



Fundusze
Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Województwo
Kujawsko-Pomorskie

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



Bydgoska Agencja Rozwoju Regionalnego
19.10.2021

Eksport na świecie - finansowanie i zabezpieczanie transakcji



BYDGOSKA
AGENCJA
ROZWOJU
REGIONALNEGO


METROPOLIA
BYDGOSZCZ
~

I Blok - Wstęp do finansowania i zabezpieczania eksportu

- *Na co trzeba uważać realizując płatności międzynarodowe*
- *Sposoby ograniczania ryzyka walutowego poprzez odpowiednie zarządzanie nim*
- *Wprowadzenie do terminologii Trade Finance*



PAYMENT

A graphic showing the word "PAYMENT" in large, bold, colorful letters (green, blue, orange) with white outlines. Below the letters, several diverse hands are visible, each holding up one of the letters, symbolizing teamwork or collective effort. The background is a solid light blue.

Płatności międzynarodowe 1/1

- Z czym wiąże się **SEPA** (Single Euro Payment Area) – waluta EUR, format rachunku IBAN, kod BIC, płatności tylko z kont EUR i na rach. w tej samej walucie, zasięg to EU + (Islandia, Liechtenstein, Norwegia, Szwajcaria, Andora, Monaka i San Marino), czas realizacji D+1 lub D-0, podział kosztów SHA (opcja obowiązkowa)
- Cena przelewu jest zdecydowanie niższa w porównaniu do SWIFT i wynosi od 0.5 PLN do maksymalnie 15 PLN. Średnie stawki na rynku oscylują pomiędzy 3 PLN a 5 PLN

Płatności międzynarodowe 1/2

- Co to jest przelew **Target II** (Euro Elixir) – waluta EUR, format rachunku IBAN, kod BIC, płatności tylko z kont EUR i na rach. w tej samej walucie, zasięg to EU + (Islandia, Liechtenstein, Norwegia, Szwajcaria, Andora, Monako i San Marino), czas realizacji D-0 (tak jak SORBNET), podział kosztów SHA (opcja obowiązkowa)
- Cena przelewu jest zdecydowanie wyższe w porównaniu do SEPA. Średnie stawki rynkowe to 30 PLN

Płatności międzynarodowe 1/3

- O czym musimy pamiętać wysyłając środki za pomocą **SWIFT** (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) – zasięg międzynarodowy płatności, wszystkie wymienialne waluty oprócz EUR (SEPA), konieczność posiadania relacji pomiędzy Bankiem wysyłającego płatność a odbiorcą: rachunek tzw. nostro/loro, tryb realizacji: D-0, D+1, D+2, opcje kosztów: BEN, SHA, OUR, kod SWIFT/BIC
- Koszty uzależnione od trybu realizacji:
 - od 0.1% min. 30 PLN do max. 200 PLN

Płatności międzynarodowe przychodzące

- Podlegają pewnym regułom, o których należy pamiętać, a są to:
 - a) waluta rachunku zleceniodawcy oraz beneficjenta powinna być prowadzona w tej samej walucie
 - b) każdy przelew można jeszcze wycofać
 - c) środki w Banku odbiorcy, a na jego rachunku
- Koszty zaksięgowania przychodzących płatności międzynarodowych – też mogą być obciążone opłatami i prowizjami. Czy chcemy aby tak było?...

I Blok - Wstęp do finansowania i zabezpieczania eksportu

- *Sposoby ograniczania ryzyka walutowego poprzez odpowiednie zarządzanie nim*
- *Wprowadzenie do terminologii Trade Finance*



PRO
PROFIT_{s.c.}

EXPORT

Zarządzanie ryzykiem walutowym

IMPORT



PRO
PROFIT S.C.

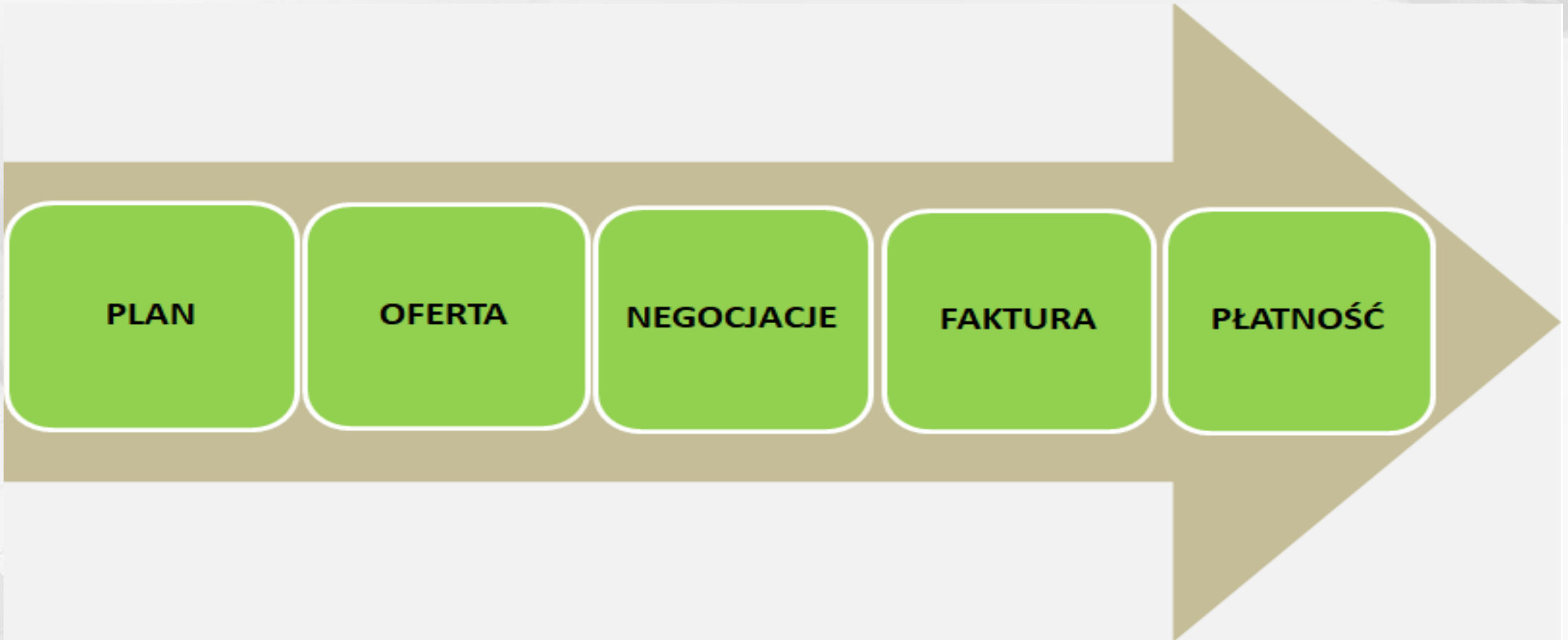
Zmienność kursów



Żelazna zasada

Brak podejmowania decyzji o zabezpieczeniu ryzyka walutowego jest świadomą decyzją o zajęciu pozycji spekulacyjnej, a przez to wystawianie się w pełni na wahania rynkowe oraz związane z tym ryzyko.

W którym momencie pojawia się ryzyko kursowe?...



Modele zarządzania ryzykiem walutowym:

1. „Mocne nerwy”, czyli zapraszamy do kasyna...
2. „Spokojny sen”, czyli zarabiamy na tym, na czym się znamy...
3. „Częściowe ryzyko”, czyli i chciał(a)bym i boję się ...



Polityka zabezpieczeń kursów walutowych

Usystematyzowanie zasad, wg których firma zabezpiecza się przed ryzykiem niekorzystnych zmian kursów walut.

- Identyfikacja ryzyka występującego w firmie
- Określenie celu zarządzania ryzykiem walutowym
- Zasady zawierania transakcji zabezpieczających
- Dobór instrumentów
- Określenie kompetencji poszczególnych działów firmy i wewnętrznych zasad współpracy w zakresie zabezpieczenia ryzyka walutowego



PRO
PROFIT S.C.

Podczas eksportu - nie spekulujemy (!), gdyż...

- ✓ To przysłania prawdziwy obraz działalności eksportowej, a uzyskiwane dochody nie odzwierciedlają realnej marży na tej działalności
- ✓ Nigdy nie będziemy pewni naszych dochodów, gdyż będą uzależnione od wahań kursów walutowych, zmienność jest niestety duża
- ✓ Zabezpieczając tylko terminy i kwoty wynikające z komercyjnej działalności powodujemy przewidywalną, a nie spekulacyjną działalność eksportową
- ✓ Cały obrót walutowy możemy dostosować poprzez transakcje zabezpieczające do rzeczywistych terminów płatności za faktury z małym marginesem na ewentualne opóźnienia lub zmiany harmonogramu
- ✓ Zabezpieczając do 100% transakcji wynikających z już podpisanych umów/wystawionych faktur zawierających określone kwoty i daty płatności, ograniczamy ryzyko związane ze zmianą kursu



Moment zawarcia transakcji

- ✓ Moment zawarcia transakcji powinien wynikać wprost ze zdarzeń gospodarczych. Najczęstszym momentem w którym firma „otwiera” naturalną ekspozycję walutową będzie podpisanie umowy/kontraktu z kontrahentem lub wystawienie faktury.
- ✓ Moment zawarcia transakcji powinien być jak najmniej uzależniony od oczekiwań co do kształtowania się kursu walutowego w przyszłości. Wszystkie parametry związane z transakcjami: kwota, termin, kurs odniesienia i moment zawarcia transakcji muszą być maksymalnie skorelowane z działalnością komercyjną klienta.

Każdy instrument zabezpieczający

należy rozpatrywać z punktu widzenia prowadzonej działalności, a **nie oczekiwać co do kształtowania się kursu walutowego w przyszłości !**

Forward - skuteczne narzędzie

- ✓ Forward – kontrakt na sprzedaż lub zakup waluty, zawarty z Bankiem klienta na określoną datę w przyszłości, po z góry ustalonym kursie.
- ✓ O maksymalnym terminie rozliczenia kontraktu decyduje klient i zazwyczaj termin ten jest ściśle powiązany z terminem płatności na fakturze.
- ✓ $\text{FORWARD} = \text{Kurs SPOT} + \text{tzw. punkty terminowe}$

Wymogi formalne

- Posiadanie rachunków bankowych/brokerskich w danych walutach transakcji
- Dostarczenie dokumentów potwierdzających sytuację finansową firmy
- Przyznanie przez bank limitu (unsecured/secured) na transakcje zabezpieczające
- Przyznanie przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych kodu LEI (Legal Entity Identifier)



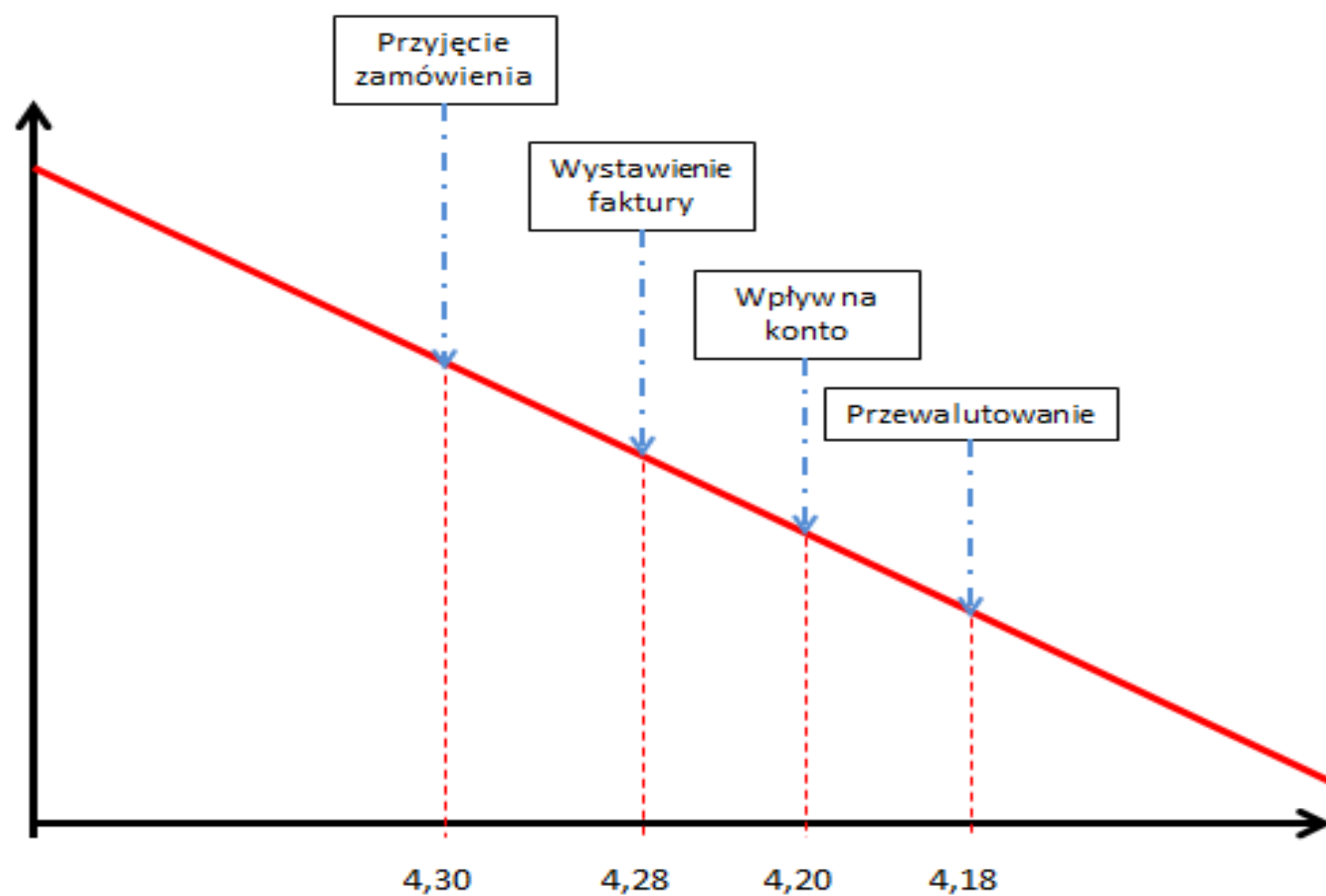
PRO
PROFIT_{S.C.}

Co dalej?

Kilka przykładów z życia –
„case study”



RYZYO
WALUTOWE NA
OSI CZASU
(EXPORT SPADEK
KURSU)

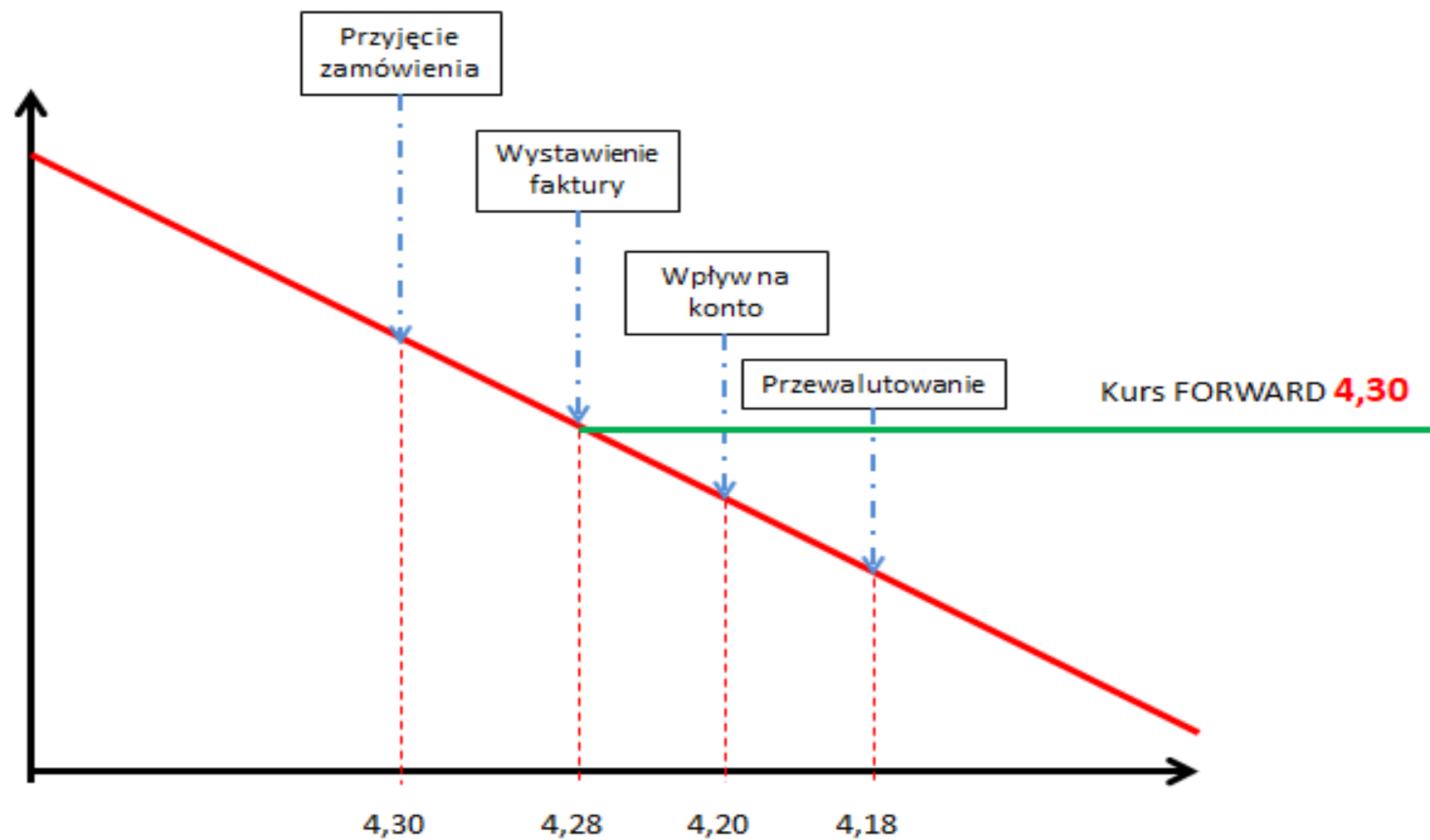




- ✓ W dniu "zero" eksporter przyjmuje zamówienie na towar za kwotę 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku to 4,3000) Kalkulacja eksportera :
 $100\,000\text{ EUR} \times 4,3000 = 430\,000\text{ PLN}$
- ✓ W następnych dniach wystawia fakturę eksportową (termin płatności 45 dni) na 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku spada do 4,2800) Kalkulacja eksportera :
 $100\,000\text{ EUR} \times 4,2800 = 428\,000\text{ PLN}$
- ✓ Należność za fakturę wpływa na konto eksportera po 40 dniach (kurs EURPLN na rynku spada do 4,2000) Kalkulacja eksportera :
 $100\,000\text{ EUR} \times 4,2000 = 420\,000\text{ PLN}$
- ✓ W ciągu kolejnych 2 dni eksporter dokonuje sprzedaży 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku spada do 4,1800) Kalkulacja eksportera :
 $100\,000\text{ EUR} \times 4,1800 = 418\,000\text{ PLN}$
- ✓ Wynik: **- 12 000 PLN**



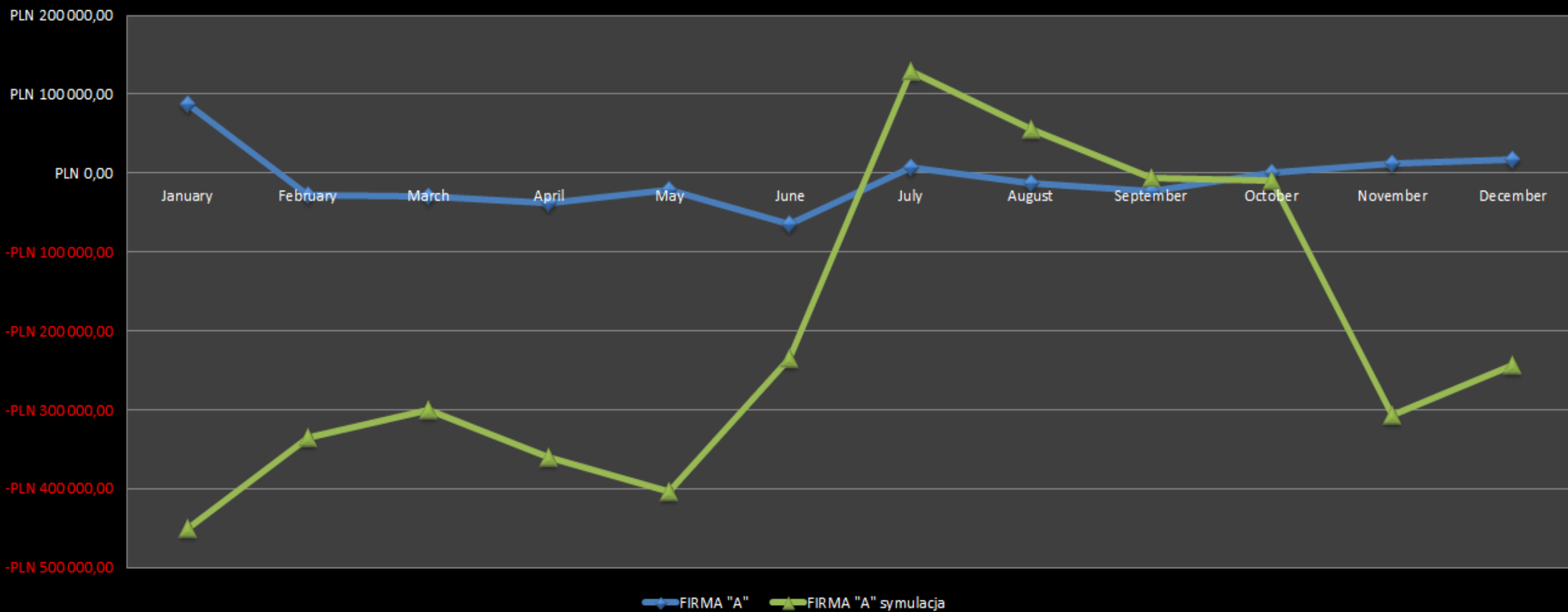
RYZYO
WALUTOWE NA
OSI CZASU
(EXPORT SPADEK
KURSU Z
ZABEZPIECZENIEM)



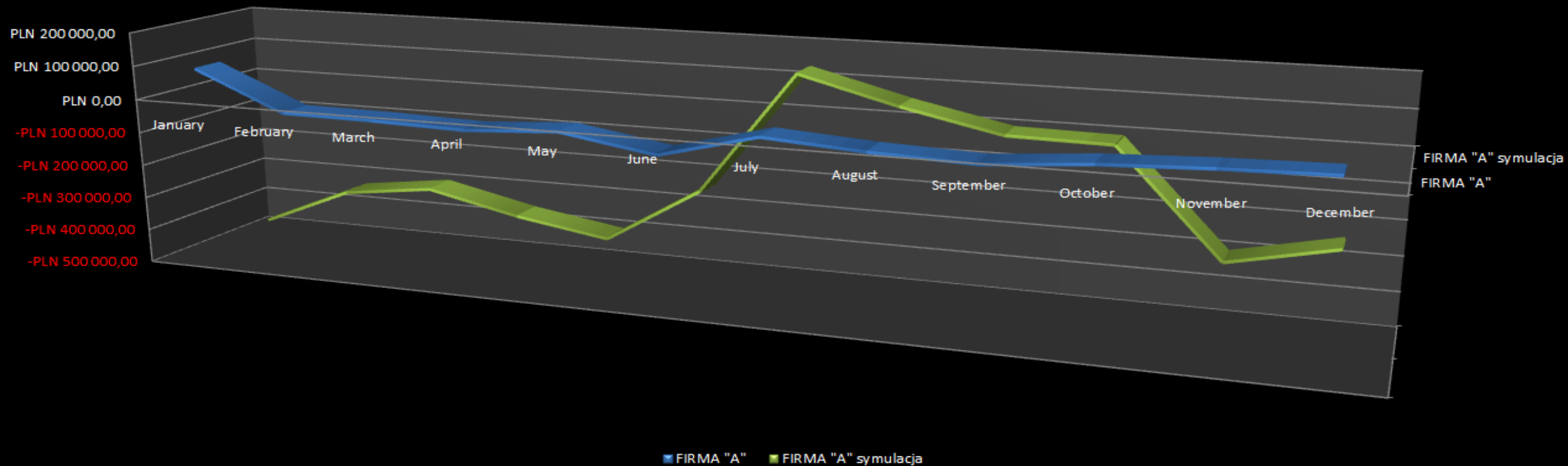


- ✓ W dniu "zero" eksporter przyjmuje zamówienie na towar za kwotę 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku to 4,3000) Kalkulacja eksportera :
 $100\ 000\ \text{EUR} \times 4,3000 = 430\ 000\ \text{PLN}$
- ✓ W następnych dniach wystawia fakturę eksportową (term. płat. 45 dni) na 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku spada do 4,2800, kurs forward 4,3000) Kalkulacja eksportera :
 $100\ 000\ \text{EUR} \times 4,3000 = 430\ 000\ \text{PLN}$
- ✓ Należność za fakturę wpływa na konto eksportera po 40 dniach (kurs EURPLN na rynku spada do 4,2000) Kalkulacja eksportera :
 $100\ 000\ \text{EUR} \times 4,3000 = 430\ 000\ \text{PLN}$
- ✓ W ciągu kolejnych 2 dni eksporter dokonuje sprzedaży 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku spada do 4,1800) Kalkulacja eksportera :
 $100\ 000\ \text{EUR} \times 4,3000 = 430\ 000\ \text{PLN}$
- ✓ Wynik: **0 PLN**

Różnice kursowe 2017 + symulacja bez zabezpieczenia

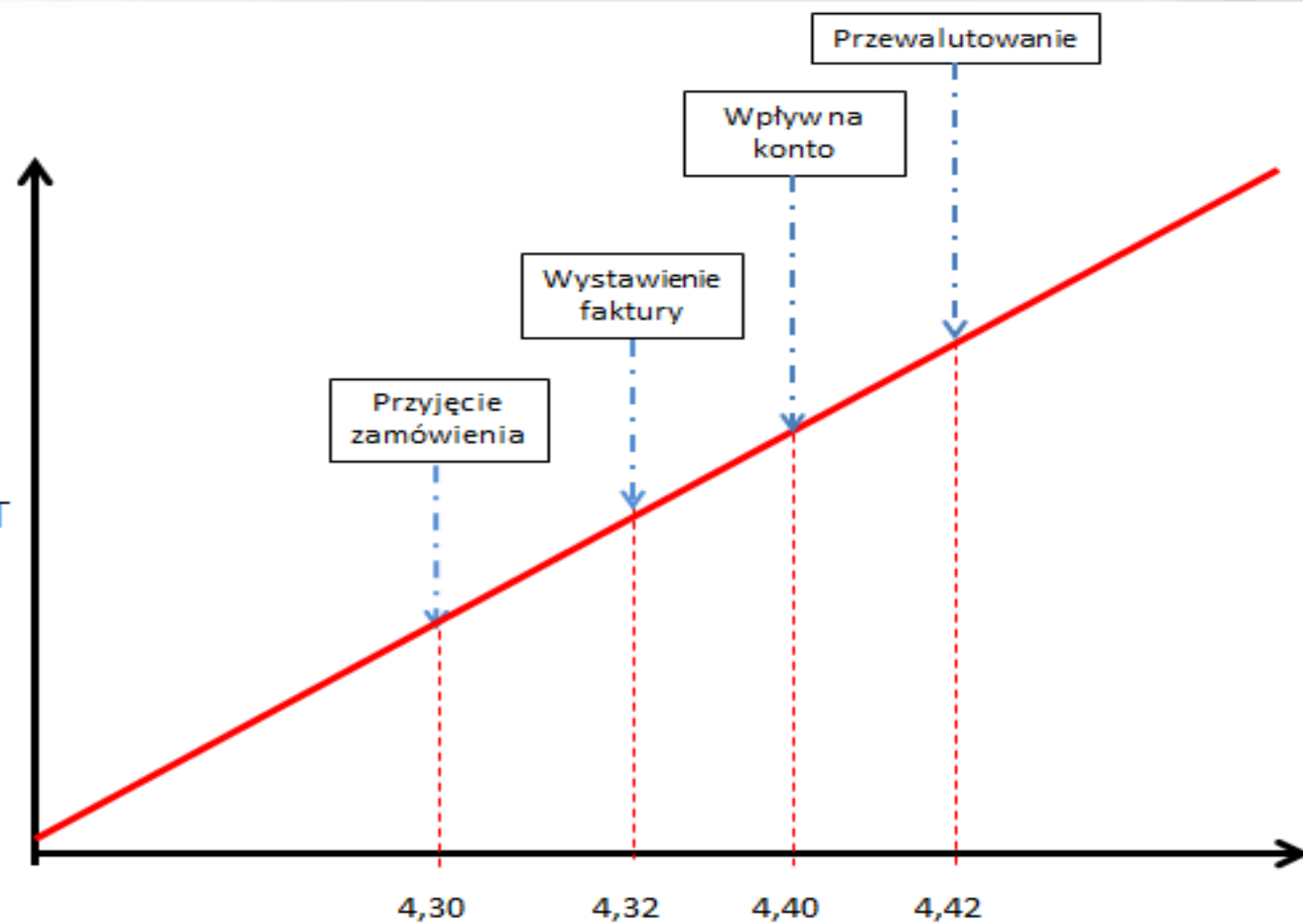


Różnice kursowe 2017 + symulacja bez zabezpieczenia





RYZYO
WALUTOWE NA
OSI CZASU
(EXPORT WZROST
KURSU)

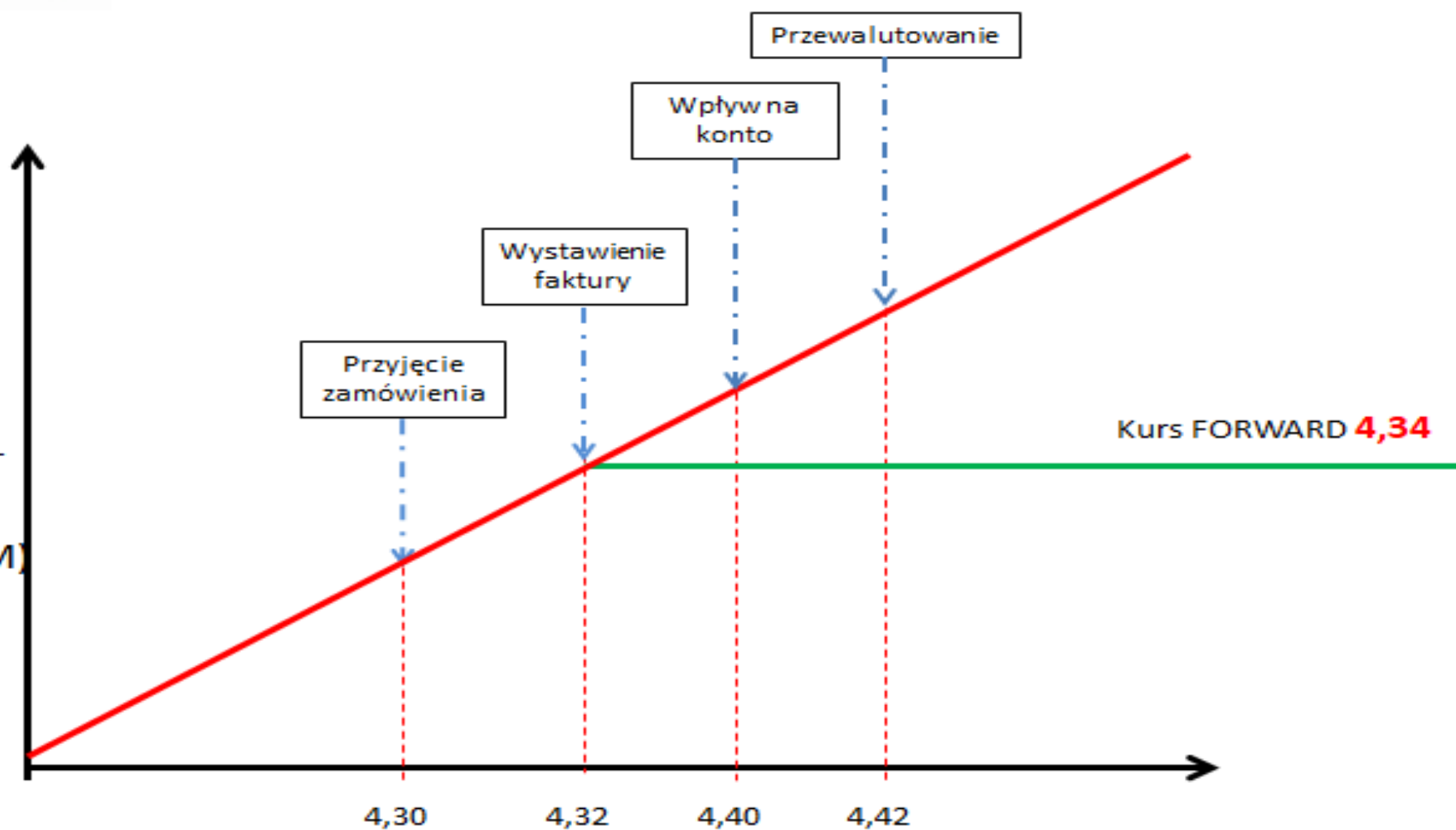




- ✓ W dniu "zero" eksporter przyjmuje zamówienie na towar za kwotę 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku to 4,3000) Kalkulacja eksportera :
 $100\,000\text{ EUR} \times 4,3000 = 430\,000\text{ PLN}$
- ✓ W następnych dniach wystawia fakturę eksportową (termin płatności 45 dni) na 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku wzrasta do 4,3200) Kalkulacja eksportera :
 $100\,000\text{ EUR} \times 4,3200 = 432\,000\text{ PLN}$
- ✓ Należność za fakturę wpływa na konto eksportera po 40 dniach (kurs EURPLN na rynku wzrasta do 4,4000) Kalkulacja eksportera :
 $100\,000\text{ EUR} \times 4,4000 = 440\,000\text{ PLN}$
- ✓ W ciągu kolejnych 2 dni eksporter dokonuje sprzedaży 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku wzrasta do 4,4200) Kalkulacja eksportera :
 $100\,000\text{ EUR} \times 4,4200 = 442\,000\text{ PLN}$
- ✓ Wynik: **+ 12 000 PLN**



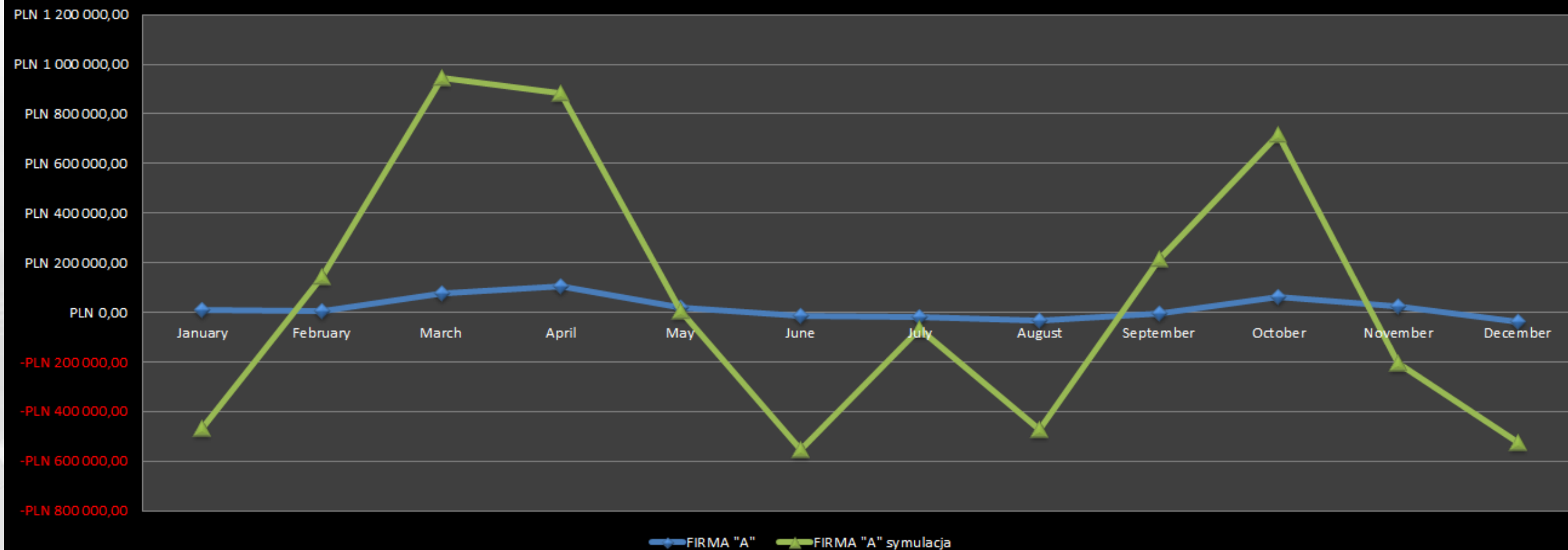
RYZYO
WALUTOWE NA
OSI CZASU
(EXPORT WZROST
KURSU Z
ZABEZPIECZENIEM)





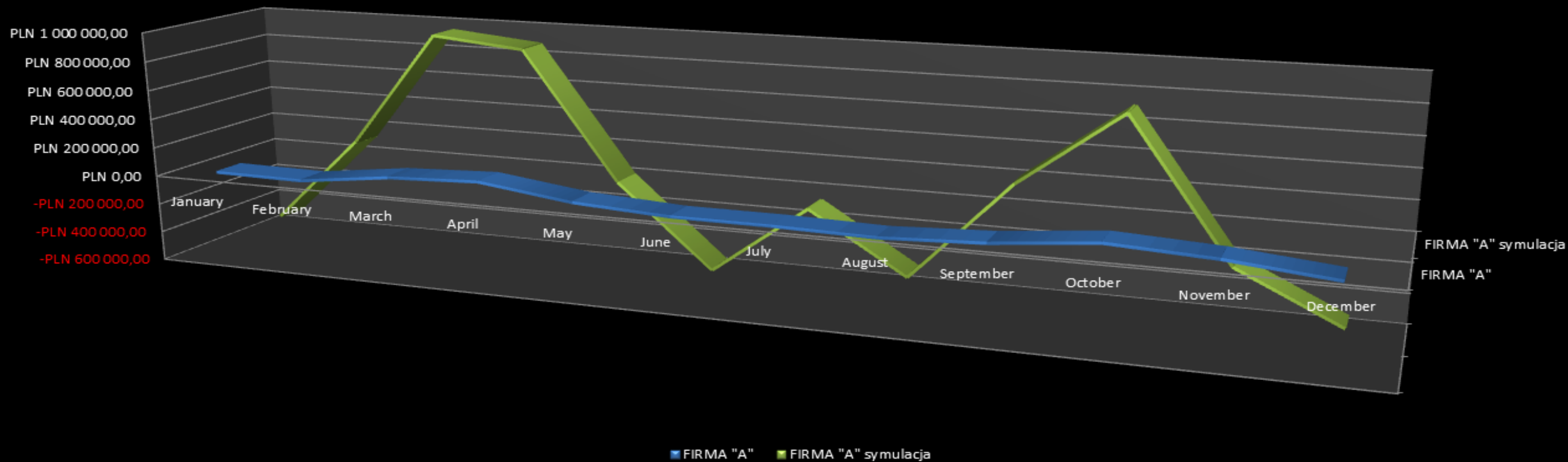
- ✓ W dniu "zero" eksporter przyjmuje zamówienie na towar za kwotę 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku to 4,3000) Kalkulacja eksportera :
 $100\,000\text{ EUR} \times 4,3000 = 430\,000\text{ PLN}$
- ✓ W następnych dniach wystawia fakturę eksportową (term. płat. 45 dni) na 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku wzrasta do 4,3200, kurs forward 4,3400) Kalkulacja eksportera : $100\,000\text{ EUR} \times 4,3400 = 434\,000\text{ PLN}$
- ✓ Należność za fakturę wpływa na konto eksportera po 40 dniach (kurs EURPLN na rynku wzrasta do 4,4000) Kalkulacja eksportera :
 $100\,000\text{ EUR} \times 4,3400 = 434\,000\text{ PLN}$
- ✓ W ciągu kolejnych 2 dni eksporter dokonuje sprzedaży 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku wzrasta do 4,4200) Kalkulacja eksportera :
 $100\,000\text{ EUR} \times 4,3400 = 434\,000\text{ PLN}$
- ✓ Wynik: **+ 4 000 PLN**

Różnice kursowe 2020 + symulacja bez zabezpieczenia



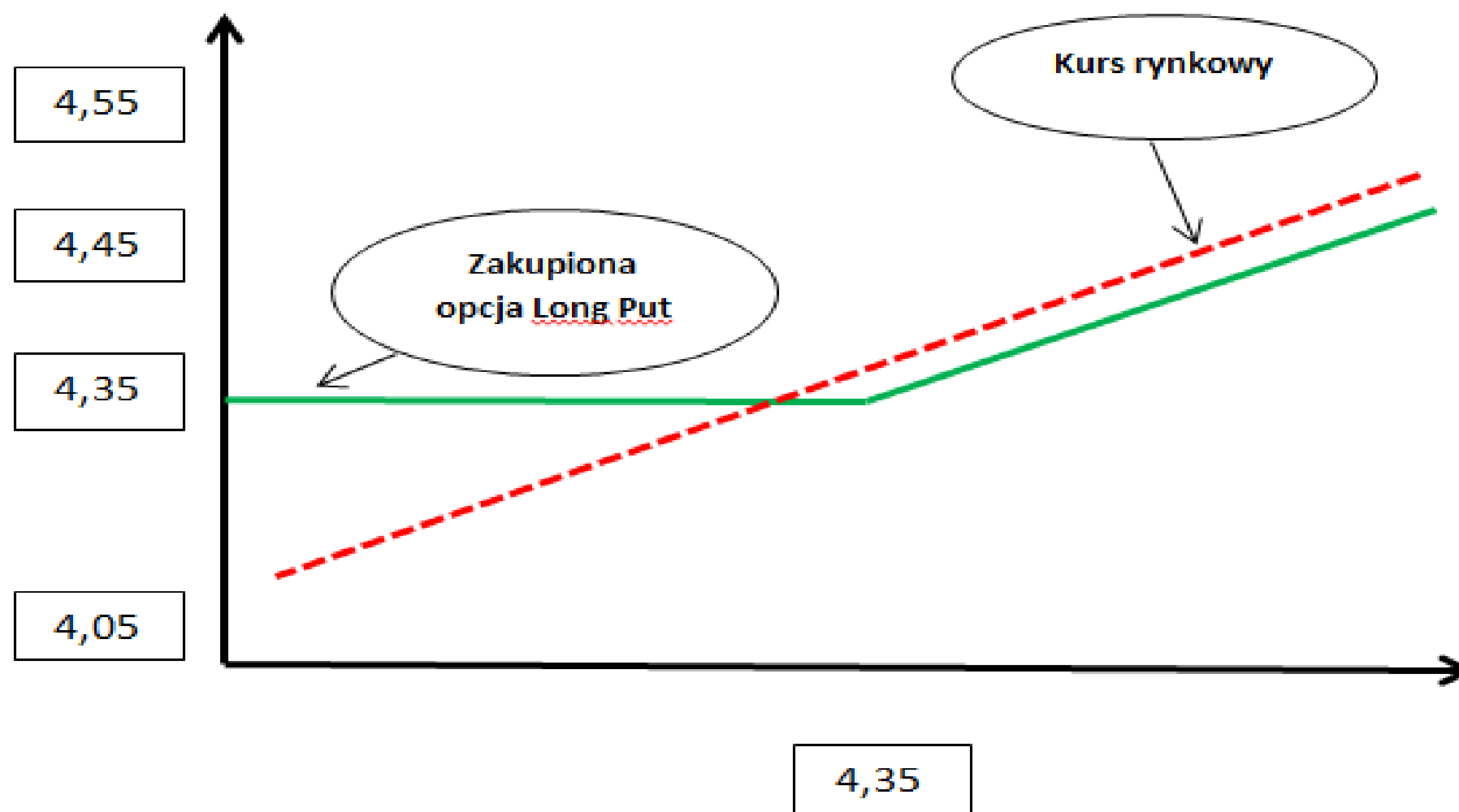


Różnice kursowe 2020 + symulacja bez zabezpieczenia



Opcje waniliowe – czyli „polisa AC na kurs”

- ✓ Opcja typu „Put” pozwala eksporterowi na zabezpieczenie się przed stratami kursowymi, które mogłyby powstać w wyniku spadku kursu walutowego.
- ✓ Posiadanie opcji Put daje prawo (**a nie obowiązek**) sprzedaży określonej ilości waluty po ustalonym wcześniej kursie.
- ✓ Klient ma zagwarantowany kurs minimalny, a w przypadku wzrostu kursu waluty powyżej kursu realizacji opcji, Klient ma możliwość rezygnacji z opcji, więc sprzedaży „na rynku”
- ✓ Za nabycie prawa do sprzedaży określonej ilości waluty w przyszłości po kursie realizacji Klient płaci premię opcyjną.



Pułapki – czego/kogo unikać?...



I Blok - Wstęp do finansowania i zabezpieczania eksportu

- *Wprowadzenie do terminologii Trade Finance*

Terminologia finansowania handlu 1/1

- **Akredytywa** - (Letter of Credit, L/C) - jest instrumentem ułatwiającym bezgotówkowe rozliczenie międzynarodowych transakcji handlowych. Ma formę pisemnego dokumentu, który łączy zarówno sprzedającego, jak i kupującego. Stosowany jest w celu ograniczenia ryzyka związanego z niewypłacalnością kontrahenta, właściwą realizacją kontraktu, jakością produktów, opóźnieniem w realizacji zapłaty, itp.

Terminologia finansowania handlu 1/2

- **Inkaso** - jest formą rozliczeń bezgotówkowych w obrocie międzynarodowym. Polega na złożeniu przez dostawcę (produktów lub usług) w swoim Banku polecenia pobrania środków pieniężnych od odbiorcy/klienta w zamian za wydanie mu dokumentów uprawniających do odbioru produktów lub usług. Inkaso najczęściej wykorzystywane jest przez partnerów handlowych, którzy mają duże zaufanie do siebie i nie istnieje obawa braku zapłaty lub odbioru zamówionego towaru czy usługi.

Terminologia finansowania handlu 1/3

- **Faktoring eksportowy** - finansowanie krótkoterminowe oparte na wykupie wierzytelności/faktur wystawionych przez dostawcę/eksportera do swoich odbiorców/klientów zagranicznych. Faktor, czyli instytucja finansowa wykupuje od eksportera przedstawione nieprzeterminowane i bezsporne wierzytelności, a odbiorcy zagraniczni/klienci dokonują spłat należności na konto Faktora.

Terminologii finansowania handlu 1/4

- **Forfaiting** - to produkt finansowy, który choć często mylony z faktoringiem i posiadający z nim wiele cech wspólnych (wykup wierzytelności) – różni się znacząco w sposobie finansowania. Jest to zakup należności terminowych, powstałych w wyniku realizacji dostaw z wyłączeniem prawa regresu w stosunku do odstępującego wierzytelności. Otrzymane środki pieniężne są pomniejszonych o wartość odsetek za cały okres forfaitingu. Dotyczy średnio lub długoterminowych transakcji.

Terminologia finansowania handlu 1/5

- **Ubezpieczenie należności eksportowych** - polega na ochronie eksportera na wypadek nieplanowanych, nagłych, strat związanych z realizacją kontraktu handlowego w obrocie międzynarodowym. To kompleksowa ochrona zarówno przed ryzykiem niewypłacalności, upadłości, kontrahenta/klienta, jak i całego Państwa. Dodatkowo ubezpieczenie może chronić przed ryzykiem produkcji, politycznym oraz nadzwyczajnymi sytuacjami (np. pandemia Covid-19)

II Blok - Zasady rozliczania transakcji

- Omówienie zasad stosowania akredytywy eksportowej poprzez jej praktyczne aspekty
- *Zasady stosowania inkasa eksportowego. Proces stosowania tego rodzaju rozliczania transakcji. Zyski z używania tego produktu*
- *Faktoring eksportowy w praktyce oraz jego rodzaje*
- *Zasady stosowania forfaitingu eksportowego. Proces stosowania tego rodzaju rozliczania transakcji*

Akredytywa 1/1

- Dla jakiego typu przedsiębiorstwa kierowany jest ten produkt?
- Co daje eksporterowi akredytywa oprócz wyższych kosztów???
 - eliminacja ryzyka braku otrzymania zapłaty za towar lub usługę
 - poczucie bezpieczeństwa
 - możliwość udzielenia kredytu kupieckiego
 - możliwości efektywnego rozszerzania portfela klientów
 - ograniczenia ryzyka reputacyjnego – pośrednikami są Banki
 - możliwość otrzymania wcześniej środków poprzez dyskonto wierzytelności

Akredytywa 1/2

- Organicznie ryzyka kraju zarówno pod kątem politycznym jak i ekonomicznym. Umożliwia eksporterowi handlowanie z kontrahentami w krajach, które utrudniają lub uniemożliwiają ten handel, a także czynią bardzo pracochołonną i kosztowną windykację należności
- Zyskanie opcji związanych z przeniesieniem akredytywy na innego beneficjenta (factoring lub forfaiting) i dzięki temu uzyskanie możliwości sfinansowania całej produkcji lub usługi, która jest przedmiotem kontraktu handlowego. Taka sama zasada dotyczy kredytu bankowego, którego zabezpieczeniem może być taka właśnie akredytywa

Akredytywa 1/3

- Jakiegokolwiek zastrzeżenia lub spory z odbiorcą (jeśli się pojawią) wobec wyeksportowanego towaru lub usługi, których dotyczy kontrakt handlowy nie wpływają na płatność, ponieważ jest to zapłata za zaprezentowane dokumenty wymienione w akredytywie.
- W przypadku akredytywy potwierdzonej ryzyko jest eliminowane praktycznie w 100%, ponieważ Bank bierze na siebie całość ryzyka związanego z płatnością po prezentacji prawidłowych dokumentów
- Cały proces przygotowania i rozliczenia akredytywy mimo, że wydaje się „skomplikowany” podlega kilku zasadom i wygląda tak

EKSPORTER/
SPRZEDAJĄCY

Kontakt
handlowy

IMPORTER/
KUPUJĄCY

Informacja do
eksportera o otwarciu
akredytywy

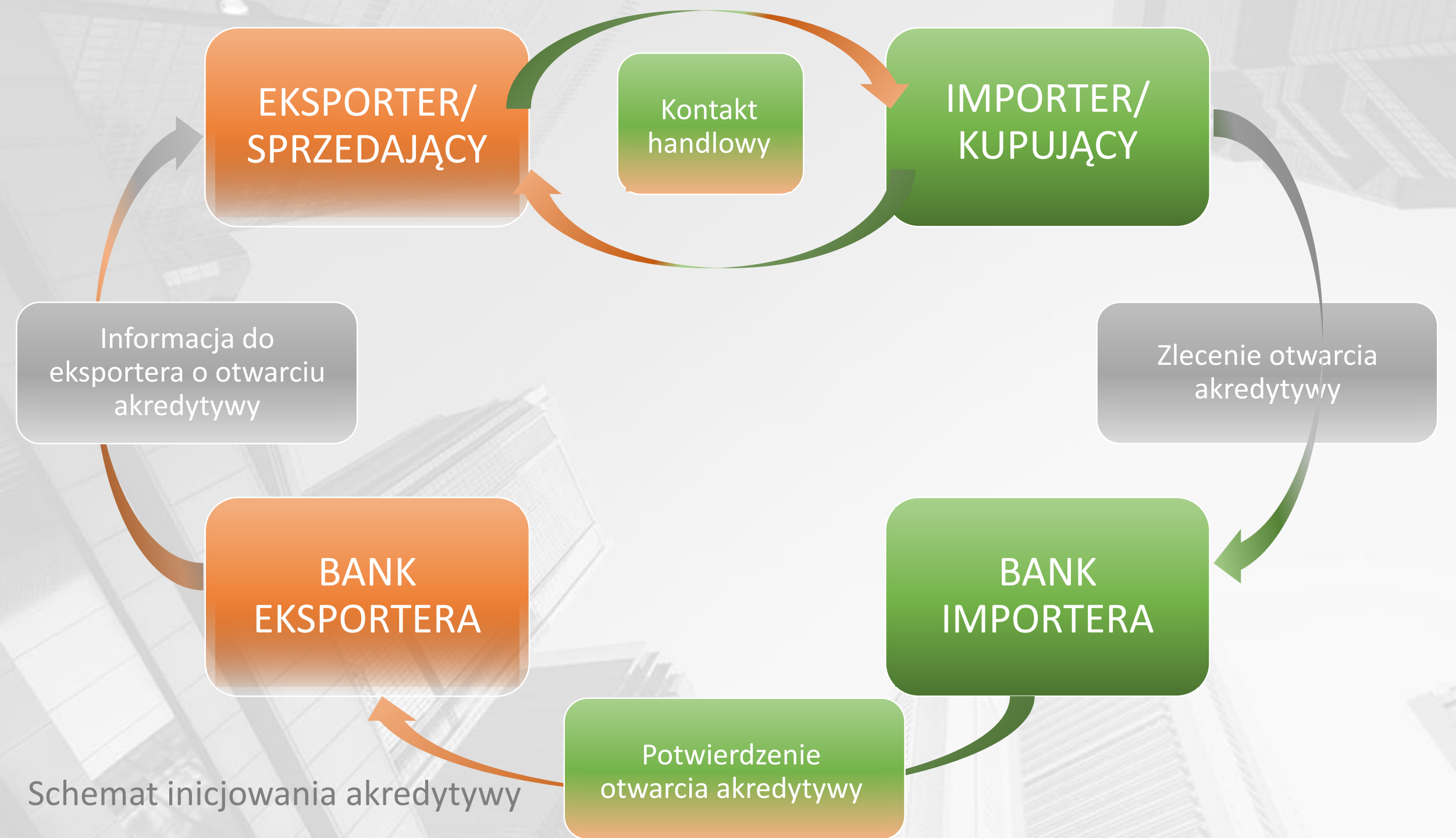
Zlecenie otwarcia
akredytywy

BANK
EKSPORTERA

BANK
IMPORTERA

Potwierdzenie
otwarcia akredytywy

Schemat inicjowania akredytywy



EKSPORTER/
SPRZEDAJĄCY

Wysłanie
towaru

IMPORTER/
KUPUJĄCY

Informacja do
eksportera o środkach
na rachunku

Wysłanie
dokumentów

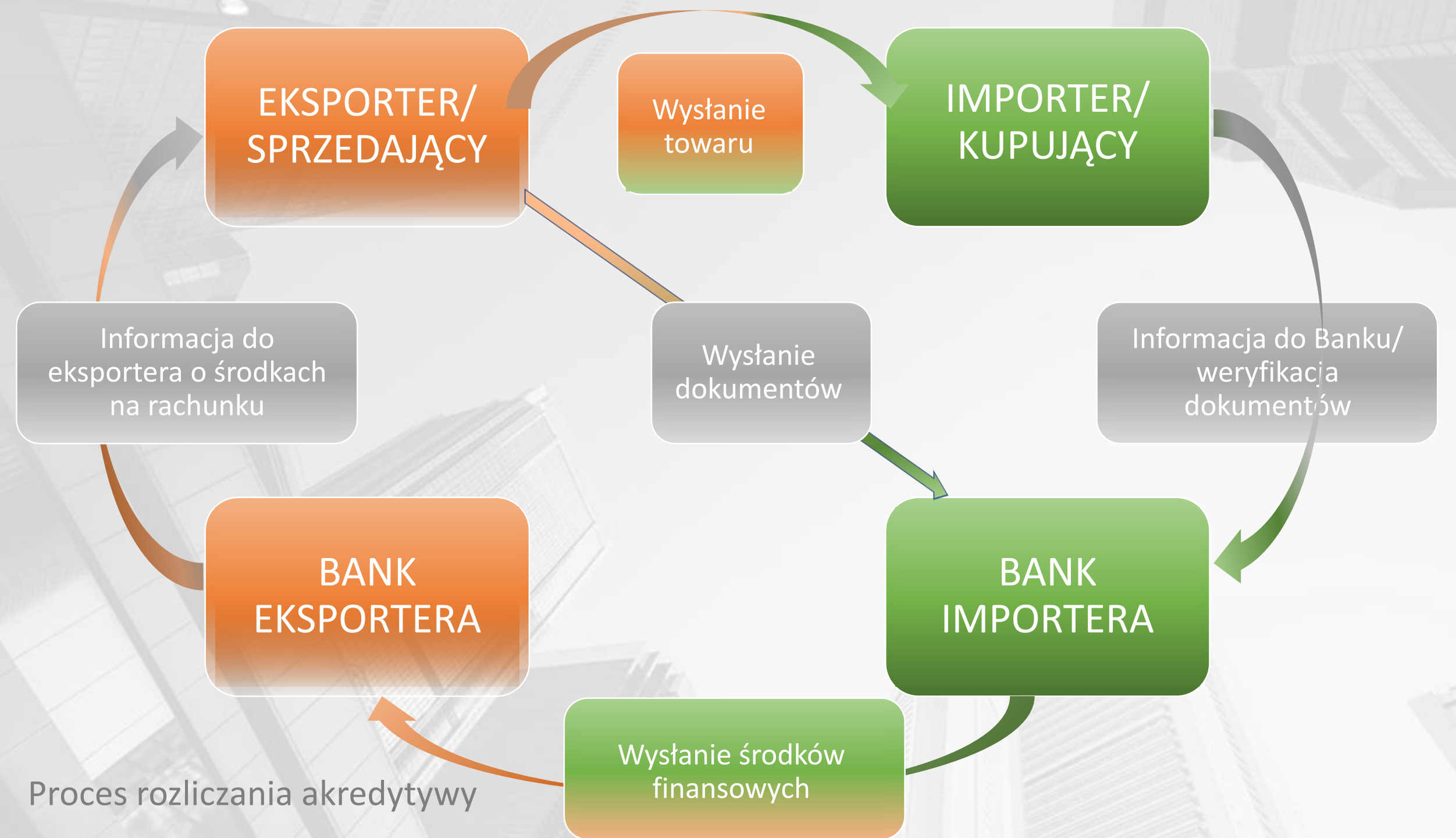
Informacja do Banku/
weryfikacja
dokumentów

BANK
EKSPORTERA

BANK
IMPORTERA

Wysłanie środków
finansowych

Proces rozliczania akredytywy



Akredytywa – ale jaka?

- Obca lub dokumentowa, to najbardziej popularna forma akredytywy, ale może jednak bardziej rozbudowana o inne funkcje ?...
- Kiedy i po co stosować inne rodzaje?...
- Jak wygląda cały proces przygotowania i rozliczenia?...

Akredytywa zaliczkowa

- Z tak zwaną czerwoną klauzulą (red clause credit) – oznacza, że bank otwierający daje bankowi pośredniczącemu upoważnienie do wypłaty na rzecz beneficjenta zaliczki, jeszcze przed zaprezentowaniem dokumentów odnoszących się do dostawy towaru.
- Bank wypłaca kwotę akredytywy, która jest pomniejszona o wcześniejszą zaliczkę podczas prezentacji dokumentów. Dzięki tej formie akredytywy sprzedający ma środki na pokrycie kosztów produkcji

Akredytywa zabezpieczająca

- Ma ona charakter gwarancji bankowej
- Zleceniodawca akredytywy jest zobowiązany do zapłaty, w razie uchylania się przez niego - jest to jego bank,
- Eksporterowi gwarantuje otrzymanie środków gdy kontrahent/klient banku - nie wywiąże się z umowy
- Jej celem jest występowanie w roli gwaranta płatności oraz zabezpiecza wykonanie zobowiązań wynikających z kontraktu, a nie w roli instrumentu płatności za konkretne towary lub usługi. Służy zabezpieczaniu umów a nie do pełnego rozliczania transakcji handlowej
- W tym przypadku Bank ma rolę wyczekującą, a nie aktywną jak w przypadku akredytywy dokumentowej

Akredytywa „standby”, a gwarancja płatności

- W gruncie rzeczy zasada działania tego rozwiązania jest taka sama, a jednak jest potrzeba istnienia tych dwóch produktów, ponieważ:
 - Rozpowszechnienie akredytywy standby na świecie wiąże się z tym, że w niektórych państwach nie ma odpowiedniego prawa bankowego, na podstawie którego instytucje finansowe mogłyby udzielać gwarancji bankowych. Stąd potrzeba zastosowania właśnie takiej formy akredytywy. Dotyczy to min. USA
 - Akredytywa działa na mocy przepisów uniwersalnego standardu, wydanego w 2007 roku przez Międzynarodową Izbę Handlową w Paryżu (UCP 600), a gwarancja podlega jest prawu miejscowemu

Akredytywa – przykłady z życia wzięte 1/2

- Dystrybutor z rynku produktów żywnościowych wybrał ten rodzaj zabezpieczenia eksportu z uwagi bezpieczeństwo
- Odbiorcą była firma z rynku portugalskiego
- Nasza rekomendacja wskazywała, aby eksporter wpisał wszystkie warunki z akredytywy do kontraktu, jednocześnie uważając na to kto ponosi koszty i jaki jest ich podział
- Cała transakcja przebiegła bezproblemowo i zakończyła się rozpoczęciem owocnej współpracy pomiędzy kontrahentami

Akredytywa – przykłady z życia wzięte 1/2

- Polski producent wysyłał towar do jednego z europejskich krajów
- Firma nie wzięła pod uwagę naszej rekomendacji oraz czyhających po drodze wszystkich prowizji i opłat
- Efekt był taki, że przy kontrakcie w wysokości 100 tyś. EUR, wszystkie opłaty wyniosły 5 tyś. EUR (dużo czy mało pozostawiamy Państwa ocenie!!!)

Na co trzeba uważać korzystając z akredytywy

- Czy akredytywa jest odwołalna czy nieodwołalna !!!
- Termin ważności akredytywy !!!
- Dostarczenie odpowiednich dokumentów, które nie zawierają błędów. W przeciwnym wypadku eksporterowi pozostaje renegotjowanie warunków akredytywy (co wymaga zgody i banku, i kontrahenta) lub zrezygnowanie z niej i dochodzenie zapłaty bezpośrednio od kontrahenta
- Czy akredytywa jest przenośna czy też nie
- Zapisy zawarte w akredytywie powinny zostać odzwierciedlone w kontrakcie, ponieważ to ułatwi jej rozliczenie

II Blok - Zasady rozliczania transakcji

- *Zasady stosowania inkasa eksportowego. Proces stosowania tego rodzaju rozliczania transakcji. Zyski z używania tego produktu*
- *Faktoring eksportowy w praktyce oraz jego rodzaje*
- *Zasady stosowania forfaitingu eksportowego. Proces stosowania tego rodzaju rozliczania transakcji*

Inkaso

- *W jakich przypadkach stosuje się inkaso?*
 - *Korzysta się z tego rodzaju zabezpieczenia transakcji najczęściej wtedy, gdy już dobrze zna się swojego kontrahenta i ma się względną pewność, że nie odstąpi on od transakcji*
- *Co tak naprawdę otrzymujemy korzystając z tego produktu?*
 - *zabezpiecza eksportera przed otrzymaniem towaru przez importera, zanim ten uiści zapłatę, ale nie chroni go przed opóźnieniem w zapłacie.*
- *Banki w tego typu transakcji pełnią rolę tylko „skrzynek przekaźnikowych”*

EKSPORTER/
SPRZEDAJĄCY

Wysłanie
towaru

IMPORTER/
KUPUJĄCY

Przekazanie
dokumentów do
Banku

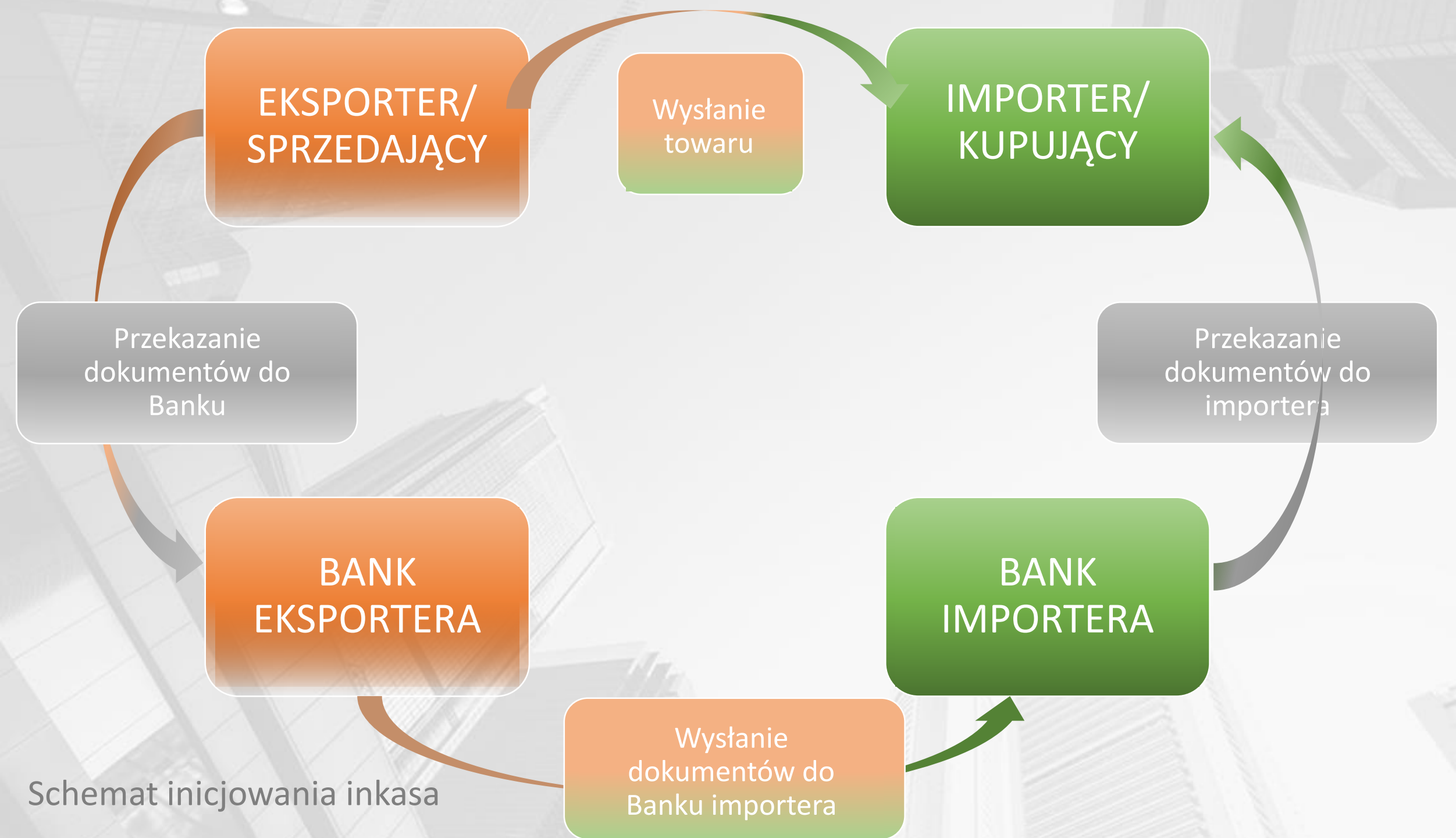
Przekazanie
dokumentów do
importera

BANK
EKSPORTERA

BANK
IMPORTERA

Wysłanie
dokumentów do
Banku importera

Schemat inicjowania inkasa



EKSPORTER/
SPRZEDAJĄCY

IMPORTER/
KUPUJĄCY

Zaksięgowanie
środków na rachunku
eksportera

Potwierdzenie
odbioru towaru

BANK
EKSPORTERA

BANK
IMPORTERA

Przekazanie środków
do Banku importera

Proces rozliczenia inkasa



Inkaso – przykłady z życia wzięte 1/1

- Polski dystrybutor maszyn do przemysłu drzewnego
- Współpracuje z jedną z międzynarodowych grup, dla której od czasu do czasu dostarcza maszyny w różne części świata
- To doskonałe narzędzie w tym przypadku dla obydwu stron, ponieważ odbiorca/klient dyscyplinuje w ten sposób swoje oddziały. Polska firma otrzymuje środki zaraz po wysłaniu towaru i prezentacji odpowiednich dokumentów
- Nasza rekomendacja potwierdzała utrzymywanie i korzystanie z tego rozwiązania
- Firmy dalej współpracują 😊

Inkaso – przykłady z życia wzięte 1/2

- Eksporter z rynku produktów żywnościowych wybrał ten rodzaj zabezpieczenia eksportu z uwagi na niższe koszty obsługi niż przy akredytywie
- Odbiorcą była firma z rynku pozaeuropejskiego
- Towar nie należał całe szczęście do kategorii produktów szybko psujących się
- Nasza rekomendacja wskazywała, aby eksporter wybrał jednak akredytywę z uwagi na rodzaj produktów i nieznaną odbiorcy
- Cała transakcja zakończyła się dość kosztownie dla eksportera, ponieważ kupujący/kontrahent nie zapłacił za towar, więc polska firma musiała na własny koszt sprowadzić towar do kraju

Na co trzeba uważać korzystając z Inkasa

- Jest to tańszy sposób zabezpieczenia się w transakcjach międzynarodowych niż akredytywa lecz też bardziej ryzykowny!!!
- Musimy mieć do naszego partnera handlowego duże zaufanie, ponieważ jeśli nie zapłaci za dokumenty prezentowane w ramach Inkasa wówczas będziemy musieli na własny koszt przywieźć towar do kraju – chyba, że w międzyczasie znajdziemy innego nabywcę, ale czy tak będzie ?...
- Aby zmniejszyć ryzyko występujące w tej transakcji powinniśmy dołożyć jeszcze kolejne zabezpieczenia: weksel z awalem lub ubezpieczenie należności

II Blok - Zasady rozliczania transakcji

- *Faktoring eksportowy w praktyce oraz jego rodzaje*
- *Zasady stosowania forfaitingu eksportowego. Proces stosowania tego rodzaju rozliczania transakcji*

Faktoring eksportowy 1/1

- Dla jakiego przedsiębiorcy jest ten produkt?
 - każdy eksporter, który wystawił fakturę i posiada z tego tytułu należności z tytułu realizacji kontraktu handlowego międzynarodowego
 - każdy przedsiębiorca, który chce poprawić sobie płynność finansową poprzez szybsze otrzymanie środków finansowych
 - Każda firma, która chce rozszerzać współpracę jednocześnie udzielając kredytu kupieckiego lub wydłużając jego okres
- A co z cenami, czy mnie na to stać?...
 - ile kosztuje spokojny sen?...
 - czy firma może i na ile pozwolić sobie na stratę środków pieniężnych?...

Faktoring eksportowy 1/2

- Dlaczego nie kredyt obrotowy?
 - Faktor pomaga w windykacji lub prowadzi ją samodzielnie
 - Każdy Wasz odbiorca przekazany do faktoringu zostanie sprawdzony pod kątem sytuacji ekonomiczno – finansowej (wersja bez regresu)
 - Tylko dobrzy klienci otrzymają indywidualny limit transakcyjny
- Podział faktoringu ze względu na stronę przejmującą ryzyko
 - z regresem
 - bez regresu

Faktoring eksportowy z regresem

- Najbardziej popularny i najczęściej proponowany przez Faktorów (instytucja skupująca fakturę)
- Ryzyko niewypłacalności jest po stronie eksportera
- Faktor płaci za fakturę, a następnie czeka do daty jej płatności. Jeśli środki pieniężne nie wpłyną wówczas tą kwotą obciąża rachunek eksportera
- **Windykacja po stronie eksportera. Faktor może jedynie odpłatnie pomóc w jej przeprowadzeniu. Firma faktoringowa to nie windykacja !!!**
- Każdy kontrahent otrzymuje indywidualny limit, do wysokości którego będą skupowane faktury
- Po rozliczeniu całej transakcji indywidualny oraz globalny zostaje automatycznie odnowiony

EKSPORTER/ WIERZYCIEL

Akceptacja faktury –
wypłata środków /
obciążenie rachunku
kwotą niezapłaconej
faktury

Potwierdzenie cesji /
Brak zapłaty za fakturę

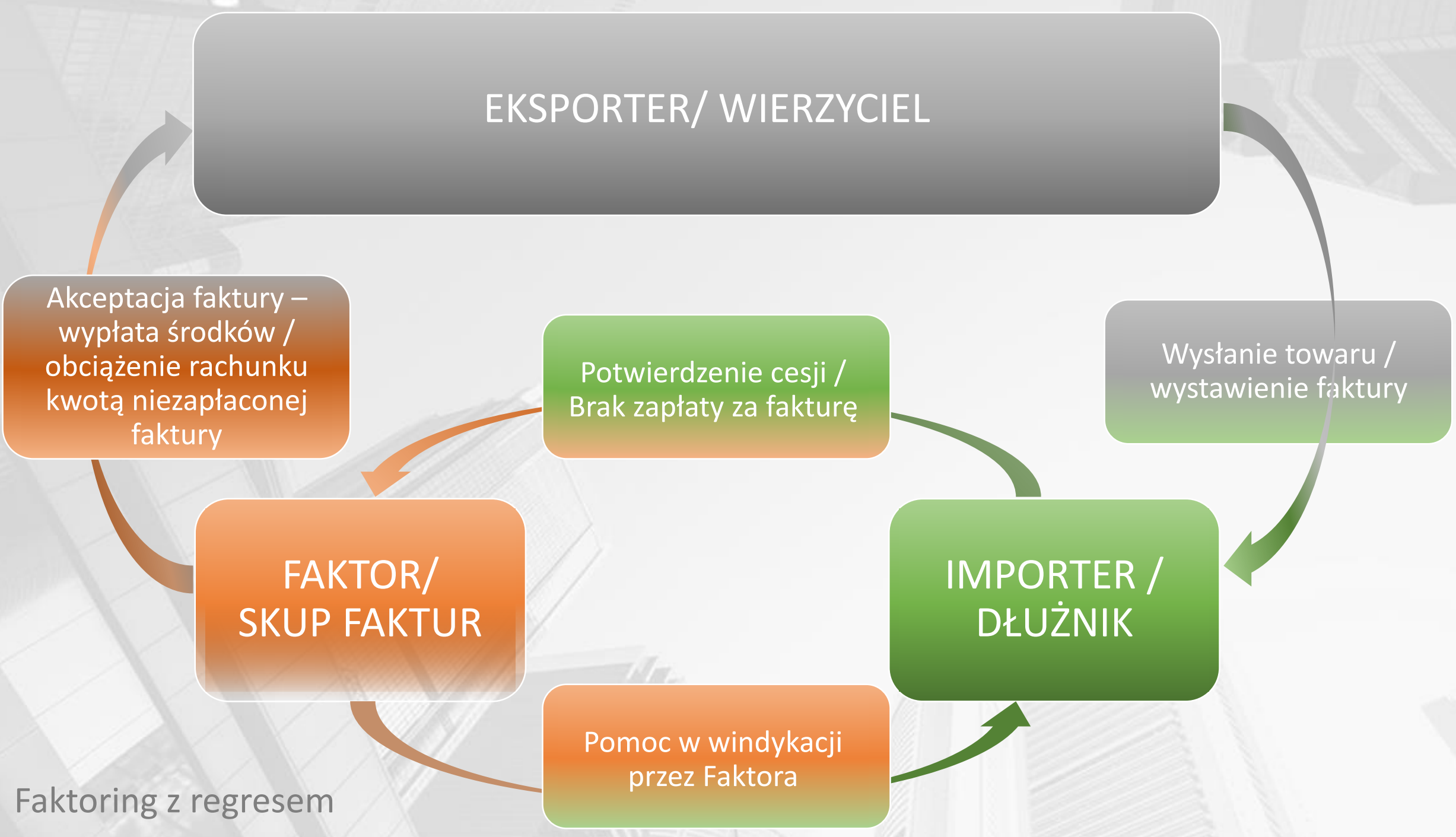
Wysłanie towaru /
wystawienie faktury

FAKTOR/
SKUP FAKTUR

IMPORTER /
DŁUŻNIK

Pomoc w windykacji
przez Faktora

Faktoring z regresem



Faktoring eksportowy bez regresu

- Mniej popularny wśród instytucji faktoringowych, ponieważ wiąże się z przejęciem pełnego ryzyka kontrahenta / dłużnika
- Ryzyko niewypłacalności jest po stronie faktora
- **Faktor płaci za fakturę, a następnie czeka do daty jej płatności. Jeśli środków nie będzie wówczas rozpoczyna windykację, ale to nie jest firma windykacyjna !!!**
- Taki rodzaj faktoringu wiąże się z nabyciem przez faktora polisy ubezpieczeniowej
- Każdy kontrahent otrzymuje indywidualny limit do wysokości, którego będą skupowane faktury
- Po rozliczeniu całej transakcji indywidualny oraz globalny limit zostaje automatycznie odnowiony

EKSPORTER/ WIERZYCIEL

Akceptacja faktury –
wypłata środków /
brak odnowienia limitu
na odbiorcę/ dłużnika

Brak zapłaty za fakturę

FAKTOR/
SKUP FAKTUR

IMPORTER/
DŁUŻNIK

Windykacja po
stronie Faktora

Faktoring bez regresu



Faktoring – przykłady z życia wzięte 1/2

- Eksporter produktów z szeroko rozumianej branży chemicznej
- Odbiorcą była firma mająca siedzibę w jednym z państw sąsiadujących z Polską
- Dzięki faktoringowi mogli rozszerzyć współpracę, ponieważ eksporter bał się zaoferować kredyt kupiecki, a odbiorca nie chciał dłużej robić przedpłat
- To był jedyny rozsądny wybór, aby kontynuować współpracę w sposób bezpieczny przy akceptowalnym dla każdej ze stron poziomie bezpieczeństwa
- Nasza rekomendacja zakładała dołożenie do tego zestawu jeszcze polisy ubezpieczenia należności eksportowej, gdyby dalej rósł wzajemny obrót, a ten klient zaczął mocno ważyć w portfelu klientów

Na co trzeba uważać korzystając z faktoringu

- Jest to zdecydowanie droższe rozwiązanie od kredytu bankowego
- Faktor będzie chciał świadczyć tą usługę dla całego portfela Waszych odbiorców ze względu na dywersyfikację ryzyka
- Wypłacane są środki tylko za faktury nieprzeterminowane oraz bezsporne
- Wasi odbiorcy będą musieli podpisać cesję, więc dowiedzą się o tym produkcie. To z kolei może pociągnąć za sobą konieczność wydłużenia terminu płatności lub udzielenia wyższego rabatu lub bonusu sprzedażowego
- Finansowane jest średnio pomiędzy 80% a 90% kwoty netto na fakturze
- Przy faktoringu bez regresu konieczna będzie polisa, której koszty poniesie eksporter

II Blok - Zasady rozliczania transakcji

- *Zasady stosowania forfaitingu eksportowego. Proces stosowania tego rodzaju rozliczania transakcji*

Forfaiting

- Tak jak faktoring polega na nabyciu nieprzeterminowanych należności handlowych
- Ten produkt w porównaniu do faktoringu dotyczy tylko transakcji na rynku międzynarodowym
- Zawsze jest bez regresu
- Dotyczy średnio i długo terminowych transakcji wysokokwotowych, gdzie występuje niewielka ilość faktur
- Wynagrodzenie w postaci odsetek dyskontowych pobierane jest z góry za cały okres finansowania
- Jak wygląda cały proces przygotowania i rozliczenia

EKSPORTER/ FORFAITYSTA

Przesłanie faktury do
Faktora - Sprzedaż

Wysyłanie towaru/
wystawienie faktury

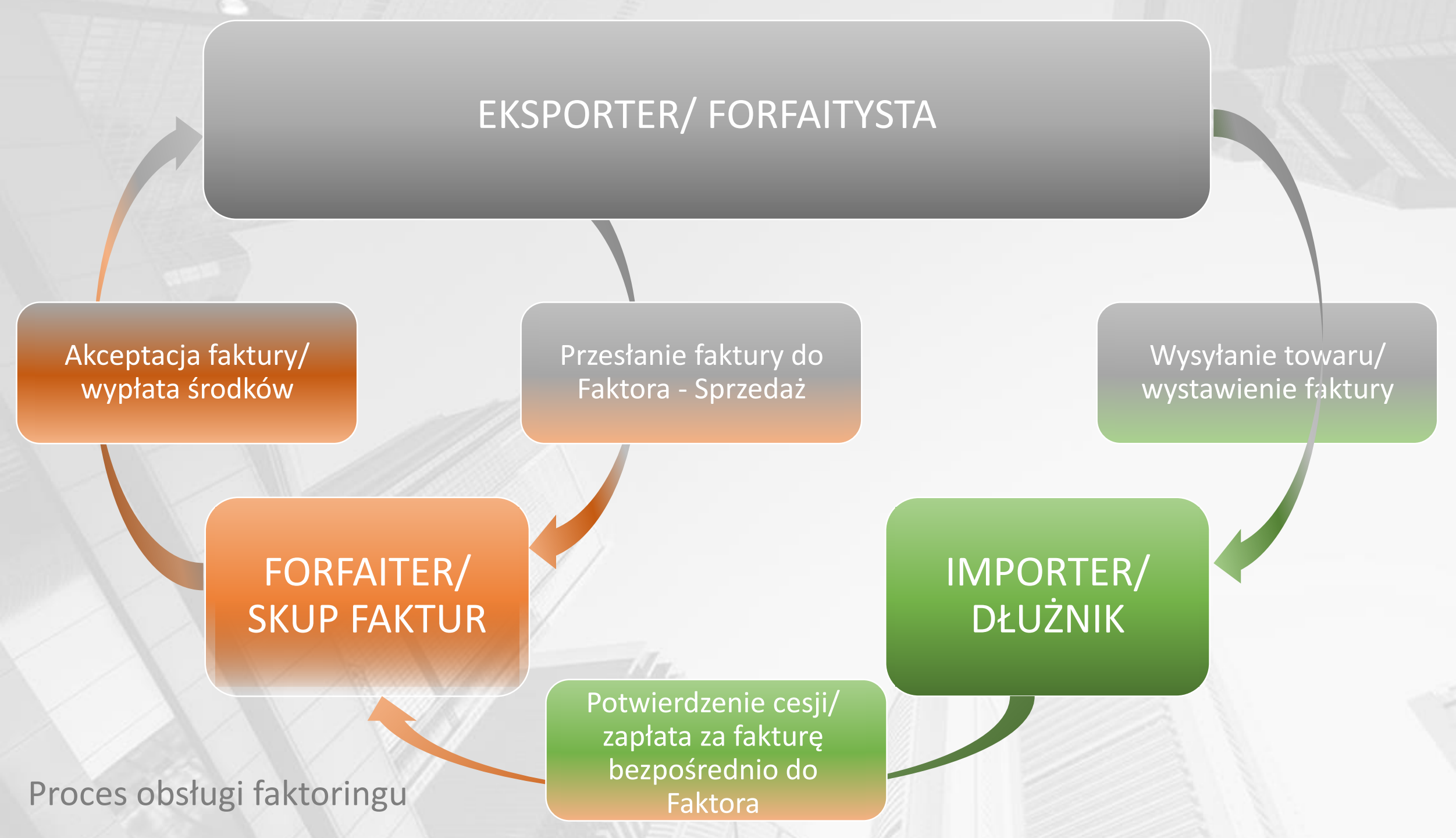
IMPORTER/
DŁUŻNIK

Potwierdzenie cesji/
zapłata za fakturę
bezpośrednio do
Faktora

FORFAITER/
SKUP FAKTUR

Akceptacja faktury/
wypłata środków

Proces obsługi faktoringu



Na co trzeba uważać korzystając z forfaitingu?

- Jest to trochę inny produkt niż klasyczny faktoring. Przeznaczony do finansowania tylko międzynarodowego obrotu handlowego. A faktoring może być także krajowy i przeznaczony jest do dużej ilości transakcji.
- Może dotyczyć pojedynczych transakcji, nawet jeśli będą realizowane w transzach lub etapami
- Przeznaczony do finansowania dużych projektów (np. logistyka, infrastruktura, wykonawstwo specjalistycznych maszyn i urządzeń)
- Zawsze bez regresu do eksportera, więc odbiorca musi mieć dobrą sytuację finansowo-ekonomiczną

III Blok - Ubezpieczenie należności eksportowych

- *Ubezpieczanie należności eksportowych - na czym polega i jak je stosować.*
- *Rodzaje ubezpieczenia należności eksportowych ze względu na ubezpieczane ryzyko: ryzyko produkcji, ryzyko handlowe, ryzyko polityczne.*

Ubezpieczenie należności eksportowych 1/1

- Jest to produkt, który może być stosowany jako samodzielne i jedyne zabezpieczenie lub jako produkt wspomagający, komplementarny do akredytywy czy inkasa
- Polisa chroni tylko od niewypłacalności, a nie od opóźnień w płatnościach, pozostawiając na boku kwestie związane z dostawami
- Ze względu na ryzyka występujące w obrocie międzynarodowym ubezpieczenia dzielimy na: produkcji, handlowe czy polityczne

Ubezpieczenie należności eksportowych 1/2

- Ryzyko produkcji obejmuje:
 - ochronę eksportera / ubezpieczonego już na etapie produkcji lub realizacji usługi do momentu wysyłki lub odebrania usługi przez zamawiającego, czyli importera
 - w momencie wycofania się kontrahenta z całej transakcji powodując tym samym brak sprzedaży, a zostały już poniesione koszty i wydatki związane z wykonaniem zobowiązań kontraktowych
 - Eksporter może liczyć na odszkodowanie z tytułu posiadanej polisy ubezpieczenia

Ubezpieczenie należności eksportowych 1/3

- Ryzyko handlowe obejmuje:
 - ochronę eksportera / ubezpieczonego, występuje już po realizacji kontraktu handlowego (towar został wysłany, a usługa zrealizowana)
 - Jeśli kontrahent zagraniczny stanie się niewypłacalny lub utraci na dłużej zdolność do dotrzymywania swoich zobowiązań kontraktowych, to Ubezpieczyciel pokryje koszty dostarczonych towarów lub świadczonych usług
 - Do szkód objętych ubezpieczeniem możemy też zaliczyć jednostronne zerwanie lub zwieszenie kontraktu przez importera, a także odmowę przejęcia przez niego zamówionego towaru lub usługi

Ubezpieczenie należności eksportowych 1/4

- Ryzyko polityczne obejmuje:
 - ochronę eksportera / ubezpieczonego od ryzyka niezależnego zarówno od eksportera jak i importera, ale ma decydujący wpływ na niezrealizowanie się całego lub w części kontraktu handlowego
 - do głównych czynników ryzyka politycznego możemy zaliczyć:
 - a)** wprowadzenie różnorodnych ograniczeń skutecznie uniemożliwiających realizację kontraktu handlowego
 - b)** wprowadzenie ograniczeń płatniczych, które w znaczący sposób uniemożliwi regulowanie zobowiązań kontraktowych przez zamawiającego

Ubezpieczenie należności eksportowych 1/5

- c)** decyzje urzędowe dotyczące konwersji lub zmiany kursu walutowego, które sprawią, że rozliczenie kontraktu może być dokonane tylko w walucie lokalnej po z góry ustalonym kursie, który sprawi, że kontrakt przestanie być rentowny
- d)** decyzje OECD, Unii Europejskiej lub RP w sprawie wciągnięcia na listę krajów objętych zakazem lub ograniczeniami w zakresie handlu zagranicznego krajów lub podmiotów gospodarczych już po podpisanych umowach lub kontraktach

Ubezpieczenie należności eksportowych 1/6

e) wypadki losowe, które są trudne do przewidzenia ale niestety się zdarzają. Do nich zaliczyć możemy: powstania, rewolucje, zamieszki, przewlekłe masowe strajki, trzęsienia ziemi, wybuchy wulkanów, cyklony, tajfuny lub powodzie

f) doskonałym przykładem obecnie występującego ryzyka niedającego się przewidzieć co do konsekwencji jest Covid-19 i związane z nim perturbacje (np. zamykanie granice, brak możliwości dostarczenia towaru, brak dostaw na czas materiałów do produkcji, itp.)

Na co trzeba uważać korzystając z ubezpieczenia należności eksportowych

- Limit ubezpieczeniowy udzielany jest tylko najlepszym podmiotom po ich wcześniejszej weryfikacji. Brak limitu może ale nie musi oznaczać słabą sytuację odbiorcy. Wówczas warto rozważyć inne produkty.
- Większość towarzystw ubezpieczeniowych będzie chciało objąć ubezpieczeniem cały portfel odbiorców, a nie tylko pojedynczych kontrahentów
- Sprawdzamy jakie są wyłączenia lub wzajemne znoszenia, dzięki którym firma ubezpieczeniowa nie będzie musiała uznać i wypłacić szkody z polisy
- Skrupulatnie analizujemy wszystko to, co jest zapisane małym drukiem, regulaminy oraz ogólne warunki ubezpieczenia

Eksport na świecie - podsumowanie

- Co dla nas oznaczają produkty finansowania handlu oraz jak wspomagamy naszych klientów?
- Jakie produkty polecamy eksporterom chcącym zdobywać światowe rynki?
- Jak wyglądają nasze rozwiązania i usługi dla eksporterów?
- Czy spokojne prowadzenie biznesu jest w ogóle policzalne i da się wycenić?...

Sesja pytań i odpowiedzi

Jeśli są, to chętnie na wszystkie odpowiemy



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



**Rzeczpospolita
Polska**



**Województwo
Kujawsko-Pomorskie**

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



Dziękujemy za udział



**BYDGOSKA
AGENCJA
ROZWOJU
REGIONALNEGO**

