

# Szkolenie Eksport na świecie - finansowanie i zabezpieczanie transakcji

## Spis treści

|                                                                    |    |
|--------------------------------------------------------------------|----|
| Eksport na świecie - finansowanie i zabezpieczanie transakcji..... | 2  |
| Blok 1. Wstęp do finansowania i zabezpieczania eksportu.....       | 3  |
| Płatności międzynarodowe .....                                     | 3  |
| Płatności międzynarodowe przychodzące .....                        | 4  |
| Żelazna zasada.....                                                | 4  |
| Modele zarządzania ryzykiem walutowym .....                        | 4  |
| Polityka zabezpieczeń kursów walutowych .....                      | 4  |
| Forward – skuteczne narzędzie .....                                | 5  |
| Opcje waniliowe – czyli polisa autocasco (AC) na kurs .....        | 6  |
| Terminologia finansowania handlu .....                             | 6  |
| Blok 2. Zasady rozliczania transakcji.....                         | 7  |
| Akredytywa.....                                                    | 7  |
| Akredytywa – ale jaka?.....                                        | 8  |
| Akredytywa zaliczkowa .....                                        | 8  |
| Akredytywa zabezpieczająca .....                                   | 8  |
| Akredytywa stand by a gwarancja płatności .....                    | 9  |
| Akredytywa – przykład .....                                        | 9  |
| Na co trzeba uważać korzystając z akredytywy .....                 | 9  |
| Inkaso .....                                                       | 10 |
| Inkaso – przykłady z życia wzięte, cz. 1 .....                     | 10 |
| Inkaso – przykłady z życia wzięte, cz. 2 .....                     | 10 |
| Na co trzeba uważać korzystając z inkasa .....                     | 11 |
| Faktoring eksportowy.....                                          | 11 |
| Faktoring eksportowy z regresem .....                              | 11 |
| Faktoring eksportowy bez regresu .....                             | 12 |
| Faktoring – przykłady z życia wzięte.....                          | 12 |
| Na co trzeba uważać korzystając z faktoringu.....                  | 12 |
| Forfaiting .....                                                   | 13 |

|                                                                               |    |
|-------------------------------------------------------------------------------|----|
| Na co trzeba uważać korzystając z forfaitingu .....                           | 13 |
| Ubezpieczenie należności eksportowych .....                                   | 13 |
| Na co trzeba uważać korzystając z ubezpieczenia należności eksportowych ..... | 15 |
| Eksport na świecie – podsumowanie .....                                       | 15 |
| Sesja pytań i odpowiedzi .....                                                | 16 |
| Zakończenie .....                                                             | 16 |

## Eksport na świecie - finansowanie i zabezpieczanie transakcji

19.10.2021



## Blok 1. 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

### Płatności międzynarodowe

Z czym wiąże się Single Euro Payment Area (SEPA) – waluta EUR, format rachunku International Bank Account Number (IBAN), kod Business Identifier Code (BIC), płatności tylko z kont EUR i na rachunek w tej samej walucie, zasięg to Unia Europejska plus Islandia, Liechtenstein, Norwegia, Szwajcaria, Andora, Monaka i San Marino, czas realizacji dzień nadania przelewu plus jeden dzień lub dzień nadania przelewu, podział kosztów shared (SHA) opcja obowiązkowa.

Cena przelewu jest zdecydowanie niższa w porównaniu do Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT) i wynosi od 0,5 PLN do maksymalnie 15 PLN. Średnie stawki na rynku oscylują pomiędzy 3 PLN a 5 PLN.

Co to jest przelew Target II (Euro Elixir) – waluta EUR, format rachunku International Bank Account Number (IBAN), kod Business Identifier Code (BIC), płatności tylko z kont EUR i na rachunek w tej samej walucie, zasięg to Unia Europejska plus Islandia, Liechtenstein, Norwegia, Szwajcaria, Andora, Monaka i San Marino, czas realizacji dzień nadania przelewu plus jeden dzień lub dzień nadania przelewu (tak jak w Systemie Obsługi Rachunków Banków w Narodowym Banku Polskim SORBNET), podział kosztów shared (SHA) opcja obowiązkowa. Cena przelewu jest zdecydowanie wyższa w porównaniu do Single Euro Payment Area (SEPA). Średnie stawki rynkowe to 30 PLN.

O czym musimy pamiętać wysyłając środki za pomocą Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT):

- zasięg międzynarodowy płatności, wszystkie wymienialne waluty oprócz euro Single Euro Payment Area (SEPA),
- konieczność posiadania relacji pomiędzy Bankiem wysyłającego płatność a odbiorcą: rachunek tak zwany nostro/loro,
- tryb realizacji: dzień nadania przelewu, dzień nadania przelewu plus jeden dzień, dzień nadania przelewu plus dwa dni,
- opcje kosztów: beneficiary (BEN), shared (SHA), our (OUR),
- kod Interbank Financial Telecommunication (SWIFT) oraz kod Business Identifier Code (BIC),
- koszty uzależnione od trybu realizacji: od 0,1% minimum 30 PLN do maksymalnie 200 PLN.

## Płatności międzynarodowe przychodzące

Płatności międzynarodowe przychodzące, podlegają pewnym regułom, o których należy pamiętać, a są to:

- waluta rachunku zleceniodawcy oraz beneficjenta powinna być prowadzona w tej samej walucie,
- każdy przelew można jeszcze wycofać,
- 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?

## Żelazna zasada

Brak podejmowania decyzji o zabezpieczaniu 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:

1. plan
2. oferta
3. negocjacje
4. faktura
5. płatność

## 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 chciałbym i boję się

## Polityka zabezpieczeń kursów walutowych

Usystematyzowanie zasad, według 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.

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 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 oczekiwań co do kształtowania się kursu walutowego w przyszłości.

### Forward – skuteczne narzędzie

Forward jest to 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. Forward równa się, kurs spot plus 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 Legal Entity Identifier (LEI).

### Opcje waniliowe – czyli polisa autocasco (AC) na kurs

- opcja typu put (opcja sprzedaży) 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

### Terminologia finansowania handlu

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.

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.

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.

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.

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 (na przykład pandemia Covid-19).

## Blok 2. Zasady rozliczania transakcji

- omówienie zasad stosowania akredytywy eksportowej poprzez jej praktyczne aspekty
- zasady stosowania inkasa eksportowego
- Faktoring eksportowy w praktyce oraz jego rodzaje
- zasady stosowania forfaitingu eksportowego

### Akredytywa

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 daje ograniczenie 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 pracochłonną i kosztowną windykację należności.

Zyskanie opcji związanych z przeniesieniem akredytywy na innego beneficjenta (faktoring 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.

Jakiegolwiek 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.

### 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

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 stand by a gwarancja płatności

W gruncie rzeczy zasada działania tego rozwiązania jest taka sama, a jednak jest potrzeba istnienia tych dwóch produktów, ponieważ:

- rozpowszechnienie akredytywy stand by 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 m.in. 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 – przykład

- dystrybutor z rynku produktów żywnościowych wybrał ten rodzaj zabezpieczenia eksportu z uwagi na 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
- 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 tys. EUR, wszystkie opłaty wyniosły 5 tys. EUR

## 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 renegocjowanie 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

## 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 uiszcza zapłatę, ale nie chroni go przed opóźnieniem w zapłacie.

Banki w tego typu transakcji pełnią rolę tylko skrzynek przekąźnikowych.

### Inkaso – przykłady z życia wzięte, cz. 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
- inkaso to doskonałe narzędzie w tym przypadku dla obydwu stron, ponieważ odbiorca/klient dyscyplinuje w ten sposób swoje oddziały - polska firma otrzymuje środki zaraz po wystaniu towaru i prezentacji odpowiednich dokumentów
- nasza rekomendacja potwierdzała utrzymywanie i korzystanie z tego rozwiązania
- firmy dalej współpracują

### Inkaso – przykłady z życia wzięte, cz. 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 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.

## Faktoring eksportowy

Dla jakiego przedsiębiorcy jest ten produkt?

- każdego eksportera, który wystawił fakturę i posiada z tego tytułu należności z tytułu realizacji kontraktu handlowego międzynarodowego
- każdego przedsiębiorcy, który chce poprawić sobie płynność finansową poprzez szybsze otrzymanie środków finansowych
- każdej firmy, 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? Dlaczego nie kredyt obrotowy?

- faktor pomaga w windykacji lub prowadzi ją samodzielnie
- każdy 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
- każdy kontrahent otrzymuje indywidualny limit, do wysokości którego będą skupowane faktury
- po rozliczeniu całej transakcji indywidualny oraz globalny zostaje automatycznie odnowiony

### 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

### Faktoring – przykłady z życia wzięte

- 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 tę usługę dla całego portfela 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
- finansowane jest średnio pomiędzy 80% a 90% kwoty netto na fakturze
- przy faktoringu bez regresu konieczna będzie polisa, której koszty poniesie eksporter

### 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 długoterminowych transakcji wysokokwotowych, gdzie występuje niewielka ilość faktur
- wynagrodzenie w postaci odsetek dyskontowych pobierane jest z góry za cały okres finansowania

### Na co trzeba uważać korzystając z forfaitingu

- jest to trochę inny produkt niż klasyczny faktoring, przeznaczony do finansowania tylko międzynarodowego obrotu handlowego (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

### Ubezpieczenie należności eksportowych

- 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 należności eksportowych dzielimy na produkcji, handlowe czy polityczne

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.

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.

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:

- prowadzenie różnorodnych ograniczeń skutecznie uniemożliwiających realizację kontraktu handlowego,
- wprowadzenie ograniczeń płatniczych, które w znaczący sposób uniemożliwi regulowanie zobowiązań kontraktowych przez zamawiającego,
- 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,

- decyzje Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), Unii Europejskiej lub Rzeczypospolitej Polskiej w sprawie wciągnięcia na listę krajów objętych zakazem lub ograniczeniami w zakresie handlu zagranicznego krajów lub podmiotów gospodarczych już po podpisanych umowach lub kontraktach,
- wypadki losowe, które są trudne do przewidzenia ale niestety się zdarzają (powstania, rewolucje, zamieszki, przewlekłe masowe strajki, trzęsienia ziemi, wybuchy wulkanów, cyklony, tajfuny lub powodzie),
- doskonałym przykładem obecnie występującego ryzyka niedającego się przewidzieć co do konsekwencji jest Covid-19 i związane z nim perturbacje (na przykład zamykanie granic, brak możliwości dostarczenia towaru, brak dostaw na czas materiałów do produkcji, i tym podobne).

### 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 europejskie 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

Zakończenie



Rzeczpospolita  
Polska



Województwo  
Kujawsko-Pomorskie

Unia Europejska  
Europejski Fundusz  
Rozwoju Regionalnego

