

Cykl seminariów informacyjnych dotyczących podejmowania działań eksportowych przez firmy technologiczne, w tym startupy w wariantach tematycznych: „USA & China Gate” w terminie 07.09.2018-20.10.2018 r. realizowanego w ramach Projektu „Pomorski Broker Eksportowy. Kompleksowy system wspierania eksportu w województwie pomorskim” w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020, Osi priorytetowej 2 Przedsiębiorstwa, Działania 2.3 Aktywność eksportowa, współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.

II zjazd w terminie 21-22.09.2018 r. Finanse

Organizator: **Eurofinance Training Sp. z o.o.**

ul. Smolna 11 lok. 15; 00-375 Warszawa

tel.: 22 830 13 40; tel. kom.: 609 124 124

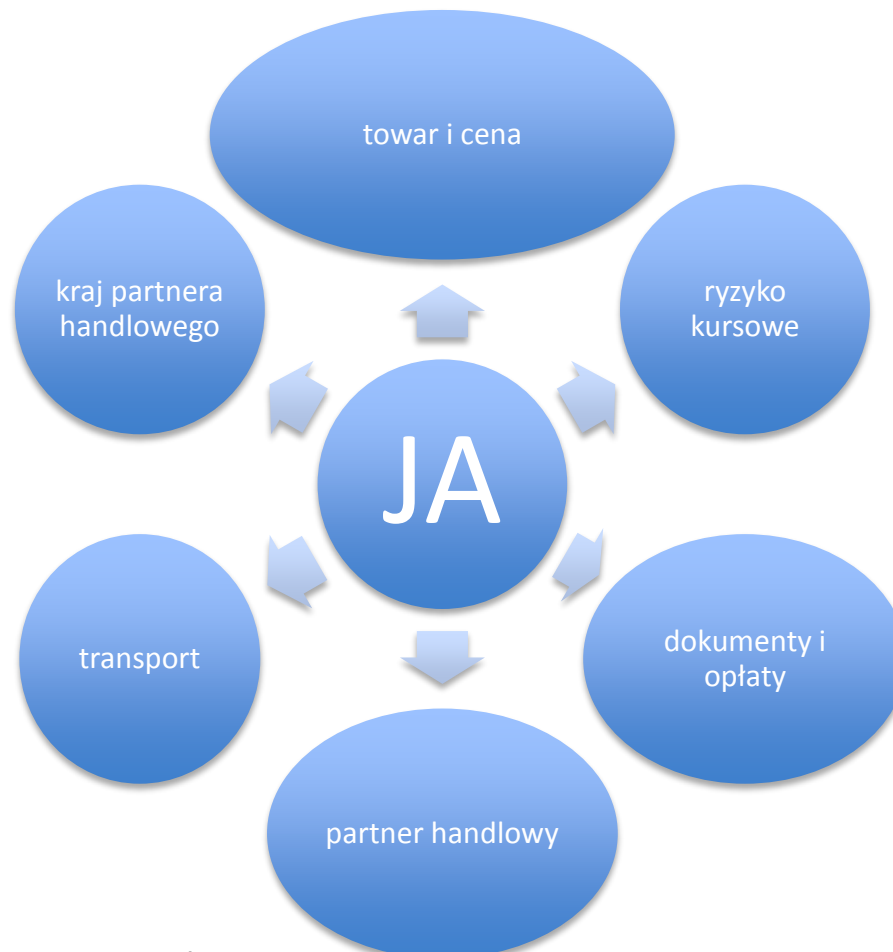
<http://www.efszkolenia.pl>

„Najbardziej jaskrawym typem spekulanta jest przedsiębiorstwo, które nie robi nic w dziedzinie zarządzania ryzykiem, ponieważ wystawia się na ryzyka wszelkiego rodzaju”

– Gregory Millman

Z jakim ryzykiem
powiniennem/powinnam się
liczyć?

Co wziąć pod uwagę?



Ryzyko można podzielić na:

- wewnętrzne, związane z funkcjonowaniem firmy oraz
- zewewnętrzne, powiązane z jej otoczeniem.

W zarządzaniu ryzykiem możemy wyróżnić następujące etapy:

1. Identyfikacja ryzyka,
2. Analiza ryzyka,
3. Ocena ryzyka,
4. Kontrola podjętych działań.

Możliwe postawy wobec ryzyka:

- Ponoszenie pełnego ryzyka,
- Własne pokrycie ryzyka (samo-ubezpieczenie) - wysokie ceny, minimalizacja kosztów, rezerwa z własnego kapitału,
- Dywersyfikacja: na różne produkty, branże, rynki, klientów,
- Kompensacja ryzyka (hedging),
- Przeniesienie ryzyka (transfer) - na partnera przez kontrakt, na ubezpieczyciela, na bank lub instytucję finansową, na inne podmioty,
- Unikanie ryzyka - zaniechanie działania.

Finansowanie ryzyka

Niezależnie od przyjętej postawy względem ryzyka, eksporter powinien określić strategię jego finansowania. W praktyce handlowej można wyróżnić dwie możliwości: samoubezpieczenia lub skorzystania z systemu ubezpieczeń gospodarczych.

Ryzyko transakcyjne

- ryzyko kontrahenta,
- ryzyko kredytowe,
- ryzyko konkurencyjne,
- ryzyko kursowe.

Ryzyko transakcyjne

Dotyczy wszelkich zdarzeń powodujących niewywiązanie się partnera umowy ze swoich zobowiązań, może w szczególności obejmować:

- ryzyko kontrahenta - niesolidność partnera, brak woli do
- wywiązania się z zawartej umowy;
- ryzyko kredytowe - ryzyko poniesienia strat w wyniku upadłości
- kontrahenta, który w związku z tym nie wypełni swoich zobowiązań
- płatniczych;
- ryzyko kontraktowe, umowne - związane z konstrukcją umowy i jej niewykonaniem;
- ryzyko konkurencji - pojawienie się w otoczeniu przedsiębiorstwa firm, które zaoferują nowe, lepsze, tańsze wyroby, na lepszych warunkach handlowych;
- ryzyko kredytu kupieckiego;
- ryzyko w działalności eksportowej.

Ryzyko towarowe

- ryzyko transportowe,
- ryzyko kradzieży,
- ryzyko środowiskowe,
- ryzyko zniszczenia,
- ryzyko wadliwego towaru (ilość, jakość, opakowanie)

Utrata towarów wskutek złego planowania w logistyce

- kradzieże,
- oszustwa i wyłudzenia,
- wypadki transportowe,
- awarie i błędy przy transporcie towarów szybko psujących się,
- nieprzystosowanie lub zły stan techniczny środków transportu,
- umyślne i niedbałe działanie pracowników:
 - firm nadających towary do transportu,
 - zatrudnionych przez odbiorców towaru,
 - zatrudnionych przez firmy transportowe.

Ryzyko rynkowe

- ryzyko kursowe,
- ryzyko stopy procentowej,
- ryzyko zmiany cen,
- ryzyko zasobów,
- ryzyko technologiczne

Ryzyko rynkowe

Niebezpieczeństwo zmian wartości instrumentów rynkowych:

- kurs walutowy,
- narzędzia minimalizacji ryzyka,
- stopa procentowa – instrumenty zabezpieczające,
- ceny surowców i materiałów do produkcji – klauzule waloryzacyjne,
- zmiany wywołane przez rozwój technologii i koniunktury na rynkach – potwierdzają to wyniki badań ankietowych

Ryzyko kraju

- ryzyko polityczne
- ryzyko prawne
- ryzyko ekonomiczne
- ryzyko działań zbrojnych

Konieczność korzystania z list rankingowych

agencje ratingowe kwestie wiarygodności
zalecane sprawdzanie metodologii i
porównywanie ratingów poszczególnych agencji

uznane ośrodki badawcze:

- BERI: Business Environment Risk Index
- The Economist Intelligence Unit
- Euromoney Country Risk Ratings

Specjalistyczne rankingi

- AT Kearney's FDI Confidence Index
- WorldBank-Doing Business
- Failed States Index - The Fund for Peace
- Country Indicators for Foreign Policy - Carleton University
- Fraser Institute Index of Economic Freedom
- Freedom House Ratings
- Heritage Foundation Index of Economic Freedom
- IMD's World Competitiveness Yearbook

Jak ograniczyć ryzyko

- Wkalkulowanie ryzyka w cenę – gdy nie można ryzyka wyeliminować lub ograniczyć. Należy wówczas wycenić i skalkulować ryzyko, aby wliczyć je w cenę produktu lub usługi.
- Własne pokrycie ryzyka – zapobieganie ryzyku przez tworzenie rezerwy.
- Dywersyfikacja ryzyka – rozproszenie ryzyka, poprzez podjęcie działalności na różnych rynkach, produkcję różnych produktów lub skierowanie wyrobów do różnych grup konsumentów.
- Przeniesienie ryzyka – poprzez kontrakt handlowy lub zawarcie umowy ubezpieczenia.
- Kompensacja ryzyka – połączenie transakcji i tak, aby ryzyko związane z jedną transakcją stanowiło jednocześnie zabezpieczenie dla innej.

Instrumenty rozliczeń płatności

1. Gotówka,
2. Czek,
3. Weksel
4. Inakso
5. Akredytywa
6. Konosament
7. Faktoring
8. Fortfaiting
9. Gwarancje bankowe
10. Indos
11. Reimbursy międzybankowe

Czeka i weksel – wciąż na rynku?

- Podobieństwa:
 - są to bezwarunkowe formy płatności,
 - w obu kwota wyrażona jest cyfrowo i słownie,
 - zawsze jest trasant, trasat i remitent
- Różnice:
 - weksel jest narzędziem kredytu, a czek musi mieć pokrycie,
 - weksel wystawiany jest na konkretną osobę, czek może być na okaziciela,
 - weksel może być przedstawiony trasatowi do akceptacji, czek nie jest akceptowany,
 - weksel nie jest odwoławczy, czek możemy anulować

Rodzaje Inkasa

- Inkaso dokumentowe – w banku prezentowane są tylko dokumenty handlowe (faktury, listy przewozowe), ale mogą być dołączone dokumenty finansowe (czeki, weksle).
- Inkasofinansowe (proste, czyste) – w banku prezentowane są tylko dokumenty finansowe.

Rodzaje inaksa

- Inkaso gotówkowe,
- Inkaso dokumentowe- gotówkowe,
- Inkaso akceptacyjne,
- Inkaso z akceptem po zapłacie,
- Inkaso gwarantowane,
- Inkaso kapitańskie,
- Inkaso spedytorskie

Inkaso

Forma płatności w handlu zagranicznym, realizowana za pomocą tzw. zlecenia inkasowego, skierowanego przez eksportera do banku. Na podstawie tego zlecenia bank wydaje dokumenty reprezentujące towar importerowi w zamian za zapłatę, bez prawa uprzedniego zbadania towaru przez importera.

Inkaso

- Strony inkasa:
 - Zleceniodawca (eksporter)–uruchamia procedure,
 - Bank zleceniodawcy (bank przekazujący),
 - Bank inkasujący,
 - Bank prezentujący (bank importera),
 - Płatnik (importer)
- Dokumenty, które importer przekazuje do banku:
 - Finansowe: czeki, weksle,
 - Handlowe: faktury, listy przewozowe

Inkaso

- O ile inkaso nie jest w jakikolwiek sposób gwarantowane to banki nie ponoszą odpowiedzialności za wypłacalność importera.
- Banki opowiadają jedynie za należyte wykonanie swoich obowiązków wynikających z instrukcji.
- Banki nie mają obowiązku podejmowania jakiegokolwiek działania w związku z towarami, do których odnosi się inkaso dokumentowe.
- Dotyczy to również obowiązku ubezpieczenia i magazynowania tych towarów.

Inkaso

- Banki nie przyjmują jakiejkolwiek odpowiedzialności czy zobowiązania za formę, dostateczną liczbę, dokładność, autentyczność, dokładność, fałszerstwo lub skuteczność prawną dotyczącą dokumentów.
- Banki nie ponoszą też odpowiedzialności za:
 - straty wynikające z opóźnienia powiadomienia lub zaginięcia dokumentów trakcie ich przekazywania
 - przerwy w działalności spowodowane
 - siłą wyższą
 - rozruchami
 - zamieszkami wewnętrznymi
 - powstaniem lub wojnami, czy innymi przyczynami pozostającymi pod ich kontrolą;
- strajkami i lokatami

Dokumenty, które importer przekazuje do banku:

1/ finansow teczki, weksle,

2/ Handlowe: faktury, listy przewozowe.

Akredytywa

- Jednolite Zwyczaje i Praktyka Dotyczące Akredytyw Dokumentowych – dokument MIH nr 600 (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits UCP 600 - 2007) – aktualny
- Jednolite Zwyczaje i Praktyka Dotyczące Akredytyw Dokumentowych – dokument MIH nr 500 (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits UCP 500 – 1993)
- Supplement do Jednolitych Zwyczajów i Praktyk Dotyczących Akredytyw Dokumentowych dla Prezentacji Elektronicznej (Supplement to the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits for Electronic Presentation – eUCP) - eUCP v 1.1 – aktualny
- Międzynarodowe Praktyki Dotyczące Standby – Publikacja Międzynarodowej Izby Handlowej nr 590 (International Standby Practices – ISP 98) – aktualny

Rodzaje akredytyw

- Akredytywa odwołalna
- Akredytywa nieodwołalna
 - Niepotwierdzona - tylko bank importera daje gwarancję wypłaty
 - Potwierdzona - obydwa banki gwarantują wypłatę

Inkaso a Akredytywa

- Do wad akredytywy z perspektywy importera zalicza się:
 - Brak dostatecznego zabezpieczenia przed niedostarczeniem towaru przez eksportera.
 - Blokadę środków finansowych, zezwzględu na potrzebę przekazania bankowi zabezpieczenia
 - W przypadku zaciągnięcia kredytu na akredytywę – koszty
 - Brak kontroli nad właściwym wykonaniem kontraktu.

Akredytywa a Inkaso

Do wad akredytywy z perspektywy eksportera zalicza się:

- skomplikowana procedura płatności,
- wysokie opłaty bankowe,
- uciążliwość czynności operacyjnych–
przygotowanie i przekazanie dokumentów.

Inkaso a akredytywa

- Do wad inkasa z perspektywy importera zalicza się:
Możliwe wcześniejsze nadejście dokumentów niż towaru (problem kontroli jakości);
Brak możliwości kontroli terminu wysyłki;
- Do wad inkasa z perspektywy eksportera zalicza się:
ryzyko braku płatności przez importera (zobowiązanie własne importera).

Inkaso

- Jednolite reguły dot. Inkasa (publikacja MIH nr 522) Uniform Rules for Collections (URC 522 1995);
- postępowanie banków z dokumentami (...), przeprowadzone zgodnie z otrzymanymi instrukcjami, w celu:
 1. uzyskania zapłaty i/lub akceptu, lub
 2. wydania dokumentów w zamian za zapłatę i/lub w zamian za akcept, lub,
 3. wydania dokumentów na podstawie innych ustaleń i warunków.

Indos

- Inaczej żyro, przeniesienie praw własności do papieru wartościowego (weksel, czek) przez oświadczenie osoby, która go posiada, że ustępuje ona swoje prawa innej osobie.
- Osoby stosunku prawnego:
 - indosant – osoba, która odstępuje prawa z dokumentu innej osobie
 - indosatariusz – osoba nabywająca te prawa
- FORMY INDOSU:
 - Indos imienny (zupełny) – Indos in blanco
 - Indos na okaziciela

Gwarancja bankowa

- Jednolite Reguły dotyczące Gwarancji Kontraktowych – Publikacja Międzynarodowej Izby Handlowej w Paryżu nr 325 1978 (ICC Uniform Rules for Contract Guarantees UPC 325 1978)
- Jednolite Reguły dotyczące Gwarancji Płatnych na Żądanie – Publikacja Międzynarodowej Izby Handlowej w Paryżu nr 458 1992 (ICC Uniform Rules for Demand Guarantees UPC 458 1992)
- Jednolite Reguły dotyczące Gwarancji Płatnych na Żądanie – Publikacja Międzynarodowej Izby Handlowej w Paryżu nr 758 2010 (ICC Uniform Rules for Demand Guarantees UPC 758 2010) – aktualne

Gwarancja

- każde zobowiązanie płatnicze banku, instytucji ubezpieczeniowej czy osoby fizycznej lub prawnej do zapłaty sumy pieniężnej po wypełnieniu przez beneficjenta określonych czynności prawnych;
- W szczególności gwarancją bankową jest zobowiązanie podjęte przez bank na podstawie zlecenia klienta lub innego banku do zapłacenia określonej sumy pieniężnej beneficjentowi.
- Celem jest zabezpieczenie wykonania umowy.
- Strony:
 - zleceniodawca, na którego wniosek bank udziela gwarancji,
 - beneficjent gwarancji,
 - bank udzielający gwarancji.

Elementy

- Preambuła – nazwy stron, które zawarły między sobą umowę, której dotyczy gwarancja, datę, numer, wartość przedmiotu umowy oraz termin i sposób jej zawarcia.
- Przedmiot gwarancji oraz zakres zobowiązania banku – bank zobowiązuje się do wykonania świadczenia pieniężnego o określonej wysokości na określonych wcześniej warunkach, jeżeli zleceniodawca nie wywiąże się z świadczenia będącego przedmiotem gwarancji.
- Warunki, w jakich zobowiązanie wynikające z gwarancji będzie wymagalne – zgłoszenie, że zleceniodawca nie wykonał objętego gwarancją świadczenia, a w praktyce powinien przedstawić określone w gwarancji dokumenty np. wyrok sądu arbitrażowego.
- Określenia terminu początku i wygaśnięcia zobowiązania – tzn. okres, w którym działa zobowiązanie banku udzielającego gwarancji.

Treść gwarancji

W gwarancji można umieścić dodatkowe zapisy, np. :

- klauzulę redukcyjną – na mocy, której zobowiązanie gwaranta będzie ulegało proporcjonalnej redukcji w wyniku spłat zobowiązań przez dłużnika,
- klauzulę formy zapłaty (identyfikacyjną) – określa konieczność przedłożenia wezwania do zapłaty,
- klauzulę nakazującą zwrot gwarancji – po upływie jej ważności,
- klauzulę udokumentowania roszczenia – jakie dokumenty należy przedłożyć dla realizacji gwarancji (gwarancje warunkowe – dokumentowe),
- klauzulę zapłaty na pierwsze żądanie,
- klauzulę wykonania przez beneficjenta określonych czynności – np. określa tryb domagania się realizacji gwarancji ,
- klauzulę odwołalności – jeśli pojawi się w tekście gwarancji – gwarant może ją odwołać przed upływem terminu ważności,
- klauzulę zakazującą wprowadzania zmian w tekście gwarancji,
- klauzulę określającą przyczyny wygaśnięcia gwarancji .

Rodzaje gwarancji

- gwarancje kontraktowe – udzielane za zobowiązania eksportera
 - gwarancje przetargowe
 - gwarancje właściwego wykonania kontraktu
 - gwarancje zwrotu zaliczki
- gwarancje płatnicze – udzielane za zobowiązania importera
 - gwarancje wpłaty zaliczki
 - gwarancje zabezpieczające zapłatę za dokumenty a'vista
 - gwarancje zabezpieczające spłatę kredytu kupieckiego
 - gwarancje zabezpieczające terminową spłatę kredytu bankowego
 - gwarancje spłat rat leasingowych
 - gwarancje otwarcia akredytywy
 - gwarancje udzielenia poręczenia wekslowego

Rembursy międzybankowe

Jednolite Reguły dla Rembursów
Międzybankowych:

- Publikacja MIH nr 725 (AKTUALNE) (ang. The Uniform Rules for Bank- to-Bank Reimbursements under Documentary Credits, ICC Publication No. 725 – URR 725 2008)
- Publikacja MIH nr 525 (ang. The Uniform Rules for Bank-to-Bank Reimbursements under Documentary Credits, ICC Publication No. 525 – URR 525 1995)

Rembursy międzybankowe

podział mgr Ewy Kędzierskiej, UW

- Świadczenie zwrotne dotyczące pokrycia kosztów działania na zlecenie innego podmiotu.
- Zobowiązanie rewersowe (ang. reimbursement undertaking) – oddzielne, nieodwołalne zobowiązanie banku rewersującego, wystawione na podstawie upoważnienia wystawionego przez bank otwierający na rzecz innego banku upoważnionego do prowadzenia rozliczeń z tytułu akredytywy (lub gwarancji).
- Istotą rewersu są relacje występujące pomiędzy trzema bankami:
 - Otwierającym (ang. Issuing bank)
 - Rewersującym (ang. reimbursing bank) – Żądającym (ang. claiming bank)

Rembursy międzybankowe

mgr Ewa Kędzierska, UW

- Bank otwierający – instytucja otwierająca akredytywę i jednocześnie wystawiająca tzw. upoważnienie rembursowe (ang. reimbursement authorization).
- Działa ono na podobnej zasadzie, jak zlecenie otwarcia akredytywy.
- Bank rembursujący – bank poinstruowany lub/i upoważniony do dokonania rebursu stosownie do upoważnienia wydanego przez bank otwierający.
- Bank żądający – ponosi wydatki związane z otwartą przez bank otwierający akredytywą i w związku z tym jest upoważniony do żądania zwrotu nakładów od banku rembursującego.
- Dokonywane jest to na podstawie tzw. żądania rebursowego (ang. reimbursement claim).

Rembursy międzybankowe

mgr Ewa Kędzierska, UW

- Ze względu na treść zobowiązania można wskazać: – remburs nieodwołalny – bank rembursujący nie może bez zgody innych uczestników relacji zmienić treści zobowiązania
- Remburs odwołalny bank rembursujący może samodzielnie dokonywać zmian w treści zobowiązania i nawet samodzielnie zamknąć remburs.

Rembursy międzybankowe

mgr Ewa Kędzierska, UW

- Ze względu na sposób zabezpieczenia środków:
 - remburs potwierdzony – gdy bank rembursujący realizuje płatności niezależnie od tego czy bank otwierający przekazał mu odpowiednie środki – wówczas płatności realizuje ze środków własnych ;
 - remburs niepotwierdzony – bank rembursujący realizuje płatności, tylko wtedy, gdy otrzyma odpowiednie środki z banku otwierającego.

Rembursy międzybankowe

mgr Ewa Kędzierska, UW

- Ze względu na bank rembursujący:
 - remburs bezpośredni – gdy bank rembursujący to jednocześnie bank otwierający
 - remburs pośredni – gdy bank rembursujący i otwierający to dwa różne banki

Upoważnienie rembursowe

- Upoważnienie powinno zawierać:
 - dane identyfikujące akredytywę
 - jej walutę i kwotę
 - kwoty dodatkowych płatności i ich tolerancję, jeśli takowe przewidziano
 - nazwę banku żądającego lub dla akredytyw ogólnodostępnych informację, że jakikolwiek bank może złożyć żądanie
 - stronę ponoszącą koszty stron (banku żądającego i rembursującego)
- Gdy następuje rozliczenie za pomocą traty dodatkowo:
 - termin płatności traty
 - nazwę trasanta
 - stronę odpowiedzialną za akcept i opłaty dyskontowe

Zobowiązanie rembursowe

Zobowiązanie rembursowe (remburs) powinno zawierać:

- warunki i informacje o charakterze zobowiązania,
- dane identyfikujące akredytywę i na zwołanie banku otwierającego,
- walutę i kwotę upoważnienie niarembursowego,
- kwoty płatne dodatkowo i ich tolerancję, jeśli takie przewidziano
- ostateczny termin na prezentację żądania rembursowego (uwzględniający odroczone płatności)
- stronę pokrywającą opłatę za wystawienie rembursu (o ile nie jest nią bank otwierający)
- koszty banku rembursującego (o ile występują), które będą potrącone z żądanej kwoty

Polecenie zapłaty

- Otrzymane od banku zagranicznego zlecenie dokonania wypłaty bezpośrednio na rzecz osoby prawnej lub fizycznej albo dokonania przelewu na jej rachunek.
- Formy:
 - Uwarunkowana – importer (zleceniodawca) warunkuje dokonanie wypłaty od przedłożenia przez eksportera (beneficjenta) określonych dokumentów
 - bezwarunkowa,
 - gotówkowa,
 - przez doręczenie czeku,
 - w formie przelewu (POLECENIE PRZELEWU).

Ryzyko jest nieodłącznym elementem prowadzenia każdej działalności, spowodowane to jest tym, że zjawiska, które wpływają na dany podmiot są niezależne od jego woli.

Ryzyko walutowe

- straty w sensie dosłownym, a więc zanotowane ujemne różnice kursowe,
- utracone korzyści; utrata zysków z dodatnich różnic kursowych na skutek zastosowania nieodpowiednich do aktualnej sytuacji rynkowej instrumentów zabezpieczających np. zastosowanie walutowego kontraktu forward do zabezpieczenia należności przy prognozach zakładających znaczny wzrost kursu walutowego.

Obszary ryzyka walutowego:

- należności i zobowiązania zagraniczne,
- środki pieniężne denominowane w walutach obcych,
- papiery wartościowe denominowane w walutach.

Zabezpieczenie przed ryzykiem walutowym:

- Kontrakt terminowy
- Opcja walutowa
- Swap walutowy

Obszary ryzyka walutowego:

- należności i zobowiązania zagraniczne,
- środki pieniężne denominowane w walutach obcych,
- papiery wartościowe denominowane w walutach.

Warte zapamiętania jest to, aby nigdy nie odkrywać kart przed dealerem walutowym. Nigdy nie należy określać, czy mamy zamiar **KUpić czy też **SpRZeDAĆ** euro, zanim nie usłyszymy dwustronnego kwotowania z ust dealera.**

Szczegółowe informacje o ryzyku walutowym

https://www.parp.gov.pl/images/PARP_publications/pdf/16084.pdf

Dziękuję za uwagę !

Beata Witkowska
Witkowska Kancelaria Prawna
ul. Smolna 13 lok. 15 A
00-375 Warszawa
T: 534 771 007

Organizator:

Eurofinance Training Sp. z o.o.

ul. Smolna 11 lok. 15; 00-375 Warszawa

tel.: 22 830 13 40; tel. kom.: 609 124 124

<http://www.efszkolenia.pl>