

**„DOBRY PROJEKT“
ubezpieczenia eksportowe
dla dóbr kapitałowych i usług**



Misją Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, Spółka Akcyjna jest tworzenie warunków kredytowych sprzyjających promocji polskiego eksportu i wzmocnienie pozycji polskich eksporterów oraz ich towarów i usług na rynku międzynarodowym

I Dlaczego warto skorzystać z ubezpieczenia eksportowego?

Dobry projekt eksportowy powinien spełniać co najmniej dwa warunki: być możliwym do realizacji oraz przynieść korzyści zarówno eksporterowi jak i importerowi. Eksporter przygotowuje ofertę, która spełni oczekiwania odbiorcy oraz przyniesie pewny zysk. Dobry projekt nie opiera się jednak wyłącznie na jakości eksportowanych dóbr.

Do rzadkości należą transakcje eksportowe dóbr kapitałowych i usług, w ramach których całkowita zapłata za dostawy następuje w formie gotówkowej. Ze względu na stosunkowo wysoką wartość dostaw importer będzie preferował projekty realizowane na warunkach kredytowych, pozwalających rozłożyć zapłatę za dostawy na kilka lat.

Najbardziej tradycyjną formą kredytowania kontrahenta zagranicznego jest kredyt dostawcy czyli kredyt kupiecki udzielany przez eksportera, który godzi się na odroczenie zapłaty za dostarczony towar lub zrealizowaną usługę.

Eksporter nie zawsze jest w stanie udzielić kredytu, który nie tylko narazi go na ryzyko utraty należności eksportowych ale również pozbawi części środków finansowych i ograniczy płynność na wiele lat. Finansowanie kontraktu eksportowego może być zapewnione przez banki lub instytucje finansowe udzielające kredytu bezpośrednio kontrahentowi zagranicznemu, jednak pod warunkiem minimalizacji ryzyka nieotrzymania spłat kredytu.

Formuła finansowania kontraktu eksportowego kredytem dla nabywcy, udzielanym przez bank

lub instytucję finansującą, ubezpieczonym przez KUKĘ S.A. zapewnia importerowi korzystne warunki kredytowania, a eksporterowi umożliwia uzyskanie zapłaty z momentem zrealizowania dostaw.

W przypadku ubezpieczenia zarówno kredytu dostawcy, jak i kredytu dla nabywcy **ryzyko nieotrzymania płatności ze strony kontrahenta zagranicznego przejmuje KUKĘ S.A.** Również w sytuacji ograniczonej wiarygodności kredytowej odbiorcy zagranicznego transakcja eksportowa może być bezpiecznie zrealizowana, jeżeli strony zrealizują projekt w formule „Project Finance“.

W ramach gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeń eksportowych przygotowaliśmy ofertę adresowaną przede wszystkim do przedsiębiorstw sektora stoczniowego, firm wykonujących usługi budowlano-montażowe za granicą, przedsiębiorstw specjalizujących się w realizacji kompletnych obiektów przemysłowych, eksporterów maszyn i urządzeń, sprzętu lotniczego i sprzętu transportowo-komunikacyjnego, a także krajowych lub zagranicznych banków, które udostępniają nabywcom polskich towarów i usług kredyty o okresie spłaty od 2 do 15 lat w zależności od rodzaju realizowanego projektu eksportowego, kierunku eksportu oraz wartości kontraktu eksportowego. Ubezpieczane kontrakty eksportowe powinny przewidywać zaliczkę w wysokości przynajmniej 15% wartości kontraktu eksportowego. Wartość wymaganej zaliczki może się różnić w zależności od specyfiki sektora.

II Jak zminimalizować ryzyko eksportera?

Realizacja kontraktu oraz jego finansowanie w formie **kredytu dostawcy**, udzielanego przez eksportera odbiorcy zagranicznemu może się wiązać ze znacznym ryzykiem. Eksporter jest narażony na ryzyko produkcji, tj. ryzyko

braku zwrotu kosztów, które poniósł w związku z zawarciem kontraktu i jego przygotowaniem, jeśli realizacja kontraktu została wstrzymana z przyczyn leżących po stronie importera. Dostawca ponosi również ryzyko kredytu tj.

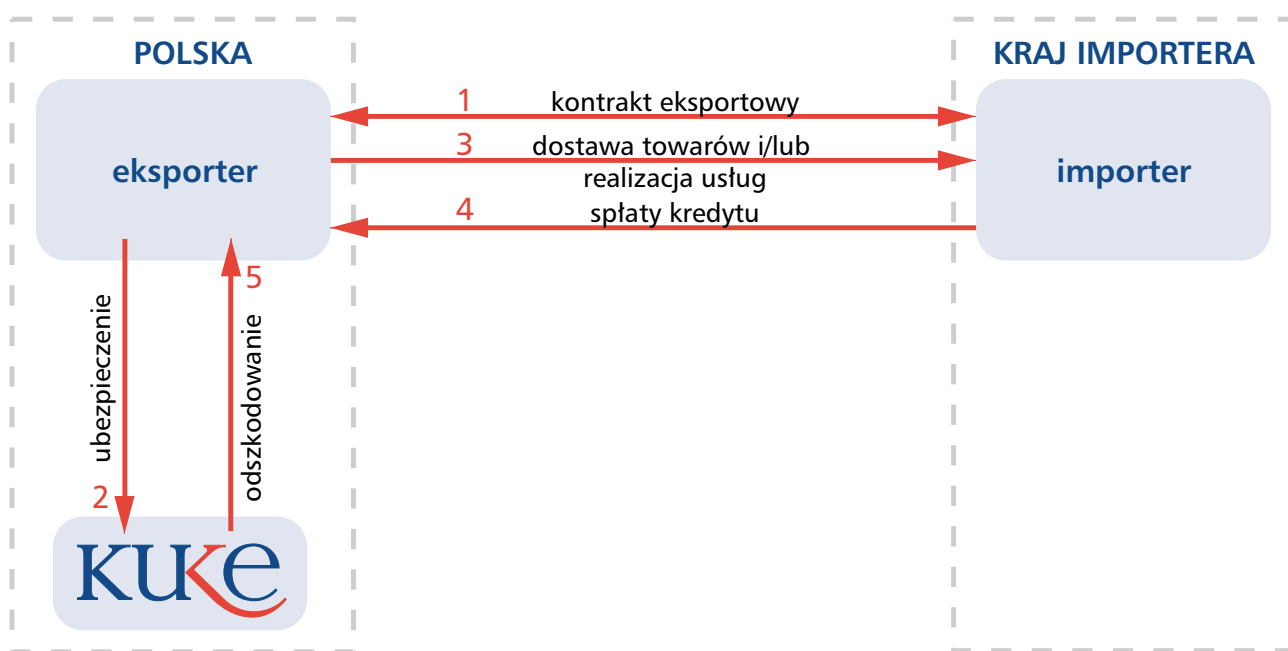
ryzyko braku wpływu należności za dostawy już zrealizowane.

KUKE S.A. stwarza eksportowi możliwość **ubezpieczenia** ryzyka kredytu bądź ubezpieczenie tego ryzyka wraz z ryzykiem produkcji. Podstawą realizacji dostaw finansowanych w formie kredytu dostawcy jest zawarcie kontraktu eksportowego przez polskiego dostawcę z zagranicznym odbiorcą (1). Kontrakt eksportowy zawiera zarówno postanowienia dotyczące dostaw jak i warunków na jakich eksporter udziela importerowi kredyt. Ochroną ubezpieczeniową KUKE S.A. może zostać objęte zarówno ryzyko produkcji eksportera jak i ryzyko kredytu wynikające z kontraktu eksportowego

(2). Z chwilą dostawy dóbr i/lub realizacji usług eksporter udziela kontrahentowi zagranicznemu kredytu w postaci odroczonej płatności (3).

Splata kredytu następuje w terminach i na warunkach określonych w kontrakcie eksportowym. (4). Jeśli wystąpiło zdarzenie wywołujące szkodę określone w umowie ubezpieczenia, a podjęte przez ubezpieczającego działania zmierzające do odzyskania należności, nie przynoszą rezultatu, Korporacja wypłaca odszkodowanie (5). W przypadku ubezpieczenia ryzyka produkcji może się ono urzeczywistnić na wcześniejszym etapie, tzn. przed rozpoczęciem dostaw.

SCHEMAT UBEZPIECZENIA KREDYTU DOSTAWCY



W wielu przypadkach eksporter decyduje się zaciągnąć w swoim banku w okresie realizacji kontraktu kredyt refinansowy. Zabezpieczeniem spłaty takiego kredytu może być **cesja praw z umowy ubezpieczenia kredytu dostawcy** dokonana przez eksportera na rzecz tego banku. W następstwie tej operacji eksporter

uzyskuje wcześniejszą zapłatę za dokonane dostawy lub świadczone usługi.

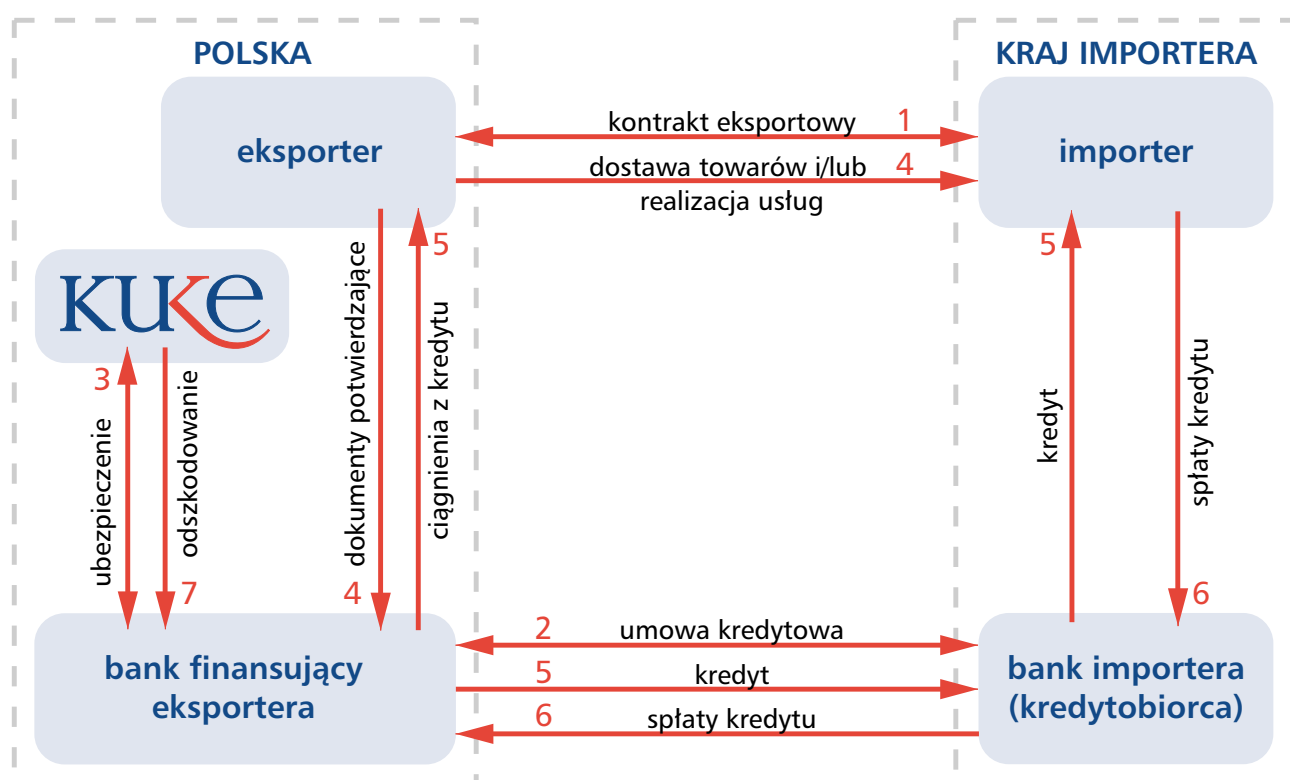
Innym rozwiązaniem, dzięki któremu eksporter uniknie ryzyka i wcześniej uzyska należności jest **sprzedaż bankowi weksli własnych importera**, wystawionych jako zabezpieczenie spłaty kredytu.

III Dlaczego warto włączyć do współpracy sektor bankowy ?

W przypadku realizacji kontraktu w formule **kredytu dla nabywcy** zadania eksportera ograniczają się do właściwego wywiązania się z realizacji dostaw lub świadczenia usług, natomiast za finansowanie transakcji odpowiada krajowy lub zagraniczny bank współpracujący z eksporterem. Bank taki udziela kredytu im-

porterowi w postaci wypłat dokonywanych na rzecz eksportera w trakcie realizacji kontraktu, po wywiązaniu się eksportera z kolejnych zadań. Importer jest zobowiązany do spłaty kredytu zgodnie z postanowieniami umowy kredytowej.

SCHEMAT UBEZPIECZENIA KREDYTU DLA NABYWCY



W przypadku kredytu dla nabywcy eksporter musi zatroszczyć się o zawarcie kontraktu eksportowego (1) z importerem oraz nawiązać współpracę z bankiem, który podejmie się finansowania kontraktu eksportowego. Bank finansujący eksportera zawiera z bankiem importera umowę kredytową (2). Bank finansujący dostawy polskiego eksportera ubezpiecza kredyt w KUKe S.A. (3). W miarę realizacji do-

staw towarów i/lub usług (4) eksporter otrzymuje od banku finansującego wypłaty z kredytu (5) na podstawie dokumentów potwierdzających realizację kontraktu eksportowego. Eksporter otrzymuje równowartość dostaw w momencie ich zakończenia lub ostatecznego odbioru dostaw przez importera. Bank finansujący staje się więc wierzycielem kredytobiorcy - banku importera. W takim wypadku bank im-

portera, a nie importer, jest bezpośrednio odpowiedzialny za spłatę kredytu. Spłaty kredytu (6) dokonywane są po zakończeniu realizacji kontraktu eksportowego, w okresie ustalonym w umowie kredytowej. W przypadku wystąpienia zdarzenia wywołującego szkodę określonego w umowie ubezpieczenia, bank finansujący otrzymuje odszkodowanie wypłacone przez KUKA S.A. (7).

Kredyt dla nabywcy może być również udzielony bezpośrednio importerowi. Schemat ubezpieczenia różni się wtedy od powyżej zaprezentowanego tym, iż umowa kredytowa jest zawierana pomiędzy bankiem finansującym i importerem, odpowiedzialnym za spłatę kredytu.

W ramach ubezpieczenia kredytu dla nabywcy, przedmiotem ubezpieczenia jest udzielony importerowi lub jego bankowi kredyt wraz z odsetkami i/lub prowizjami bankowymi, przeznaczony na zakup towarów lub usług określonych w kontrakcie eksportowym. Korporacja ubezpiecza ryzyko kredytu tj. ryzyko istniejące po realizacji zobowiązań kontraktowych przez eksportera (tj. np. po podpisaniu protokołu zdawczo-odbiorczego). Stąd też bank lub inna instytucja finansująca eksport ma zapewnioną ochronę ubezpieczeniową od ryzyka braku spłaty kredytu wraz z odsetkami. Równoległe z ubezpieczeniem ryzyka kredytu, eksporter może zwrócić się do Korporacji o ubezpieczenie ryzyka produkcji.

IV Jak zrealizować projekt eksportowy kiedy inwestorzy nie odpowiadają w pełni za zobowiązania kredytowe?

W przypadku konwencjonalnych metod finansowania udzielenie kredytu eksportowego importerowi lub jego bankowi jest uzależnione od pozytywnej oceny wiarygodności kredytobiorcy. Istnieją jednak sytuacje kiedy wiarygodność kredytowa kredytobiorcy lub ocena ryzyka związanego z jego krajem (np. brak środków dewizowych) nie pozwala na finansowanie projektów eksportowych na tradycyjnych zasadach.

W takim wypadku można zastosować technikę „**Project Finance**” wykorzystywaną do finansowania dużych inwestycji (lub ich rozbudowy), w przypadku których kredytodawcy oceniając możliwości spłaty kredytu opierają się przede wszystkim na **przychodach generowanych przez projekt**. Wówczas aktywa projektu stanowią zabezpieczenie spłaty kredytu. KUKA S.A. przyjmuje w takich sytuacjach cechę

z umów składających się na projekt jako dodatkowe zabezpieczenie spłaty kredytu. Inwestorzy/właściciele projektu są w głównej mierze odpowiedzialni za jego właściwe wykonanie oraz użytkowanie w taki sposób aby projekt przynosił wystarczające przychody. Technika „**Project Finance**” znajduje przede wszystkim zastosowanie w przypadku finansowania **projektów infrastrukturalnych takich jak budowa sieci telekomunikacyjnych, oczyszczalni ścieków, elektrowni i sieci przesyłowych energii oraz autostrad**.

Dobrym przykładem projektu eksportowego finansowanego na zasadach „**Project Finance**” może być budowa elektrowni. Dla realizacji projektu tworzona jest **spółka celowa (SPC)**, która koordynuje poszczególne etapy: począwszy od opracowania założeń technicznych inwestycji, poprzez budowę, aż do eta-

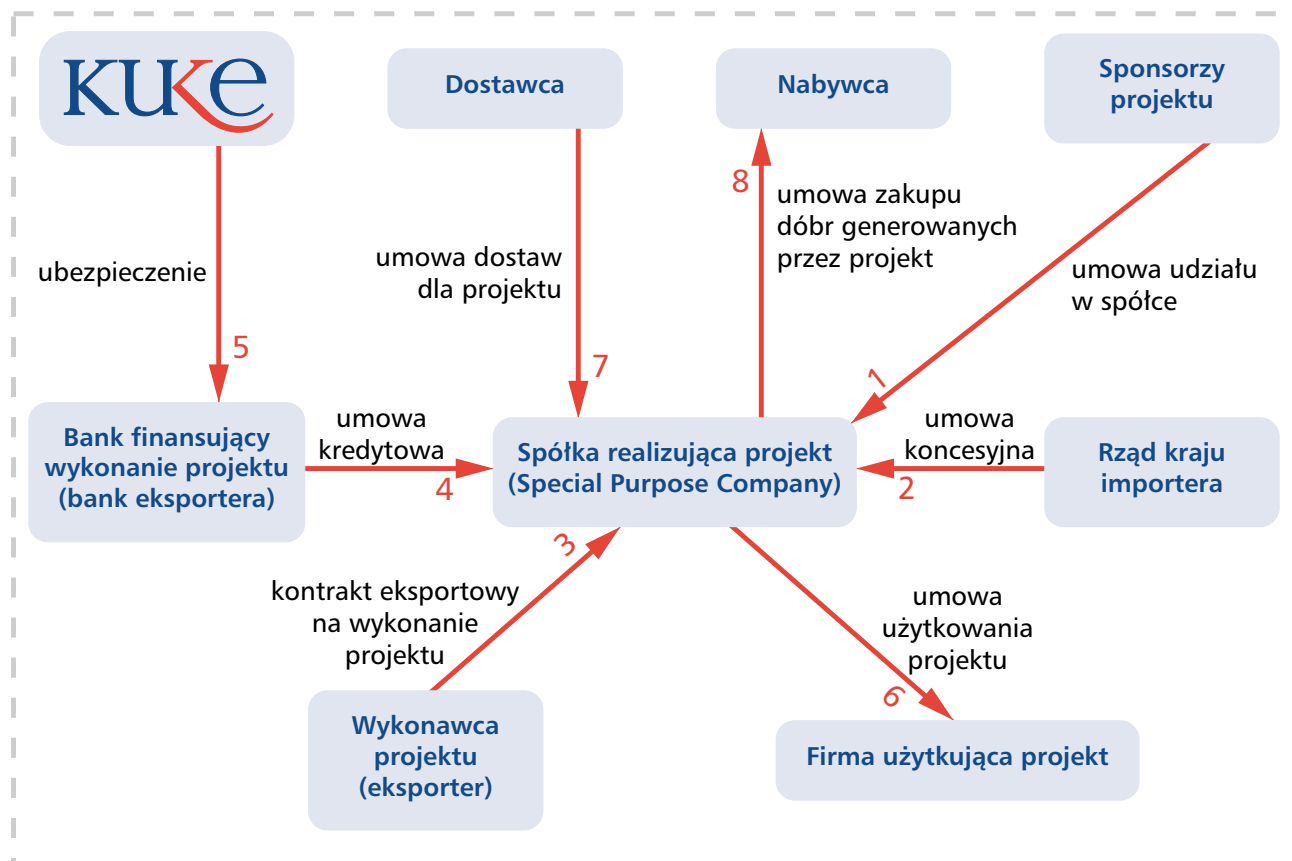
pu użytkowania i sprzedaży energii elektrycznej.

Kapitał do spółki celowej jest wnoszony przez sponsorów projektu (1). Wykonanie elektrowni może wiązać się z koniecznością uzyskania koncesji od rządu kraju, w którym realizowana jest inwestycja (2). Następnie podpisywana jest umowa z wykonawcą elektrowni - eksporterem (3). Budowa elektrowni może zostać sfinansowana kredytem dla nabywcy udzielanym spółce celowej przez bank eksportera (4). Bank finansujący ubezpiecza kredyt w KUKE S.A. (5). Oddana do eksploatacji elektrownia jest użytkowana przez operatora odpowiedzialnego za wytwarzanie energii elektrycznej, na

podstawie umowy kupna-sprzedaży energii elektrycznej (6). Dostawy surowca koniecznego do produkcji energii elektrycznej są dokonywane w oparciu o umowę zawartą przez spółkę celową z dostawcą surowca (7), natomiast przychody mające służyć spłacie kredytu pochodzą ze sprzedaży energii elektrycznej firmie, z którą zawarto umowę kupna-sprzedaży (nabywcy) (8).

Ocena ryzyka związanego z projektem poza analizą założeń umowy kredytowej opiera się na analizie umów składających się na projekt (np. umowy koncesyjnej, umowy na dostawy surowców, umowy na zakup energii) oraz niezależnej ocenie projektu.

TYPOWA STRUKTURA TRANSAKCJI "PROJECT FINANCE"



V Jakie korzyści płyną z ubezpieczenia eksportowego?

Ubezpieczenie umożliwia eksporterom:

- bezpieczną sprzedaż dóbr kapitałowych i usług z nimi związanych na warunkach kredytu średnio- i długoterminowego,
- bezpieczną realizację kontraktu eksportowego już od momentu rozpoczęcia produkcji aż do otrzymania zapłaty za dostawę, poprzez łączne ubezpieczenie ryzyka produkcji i ryzyka kredytu,
- rozszerzenie kręgu odbiorców dóbr kapitałowych i usług, którzy zawarcie kontraktów eksportowych warunkują otrzymaniem kredytu,
- w przypadku finansowania transakcji przez bank - uzyskanie płatności w trakcie realizacji kontraktu eksportowego, zgodnie z postępowaniem

robót - po przedstawieniu do banku potwierdzonych przez importera dokumentów stwierdzających wywiązanie się z zobowiązań kontraktowych,

- wzmocnienie pozycji wobec nabywców, banków i potencjalnych inwestorów,
- wybór optymalnej formy sprzedaży w ramach projektów finansowanych kredytem dla nabywcy oraz przy użyciu techniki „Project Finance“.

Dzięki ubezpieczeniu krajowe i zagraniczne banki mogą bezpiecznie włączyć się w finansowanie kontraktów eksportowych realizowanych na warunkach kredytu od 2 do 15 lat, w ramach których kredytobiorcą jest importer krajowych towarów i usług lub jego bank.



KORPORACJA UBEZPIECZEŃ
KREDYTÓW EKSPORTOWYCH
SPÓŁKA AKCYJNA

<http://www.kuke.com.pl>

00-023 **Warszawa**, ul. Widok 5/7/9
tel.: (22) 55 68 300, 827 78 84
fax: (22) 827 35 87, 827 23 11
e-mail: market@kuke.com.pl

80-830 **Gdańsk**, ul. Długi Targ 39/40
tel./fax: (58) 301 39 33
tel.: (58) 301 58 15
e-mail: gdansk@kuke.com.pl

40-093 **Katowice**, ul. Chopina 1
tel./fax: (32) 253 05 28
tel./fax: (32) 253 85 09
e-mail: katowice@kuke.com.pl

60-523 **Poznań**, ul. Dąbrowskiego 75/65
tel.: (61) 843 07 43
fax: (61) 843 47 24
e-mail: poznan@kuke.com.pl

50-125 **Wrocław**, ul. Świętego Mikołaja 7
tel.: (71) 783 75 82
fax: (71) 783 75 83
e-mail: wroclaw@kuke.com.pl