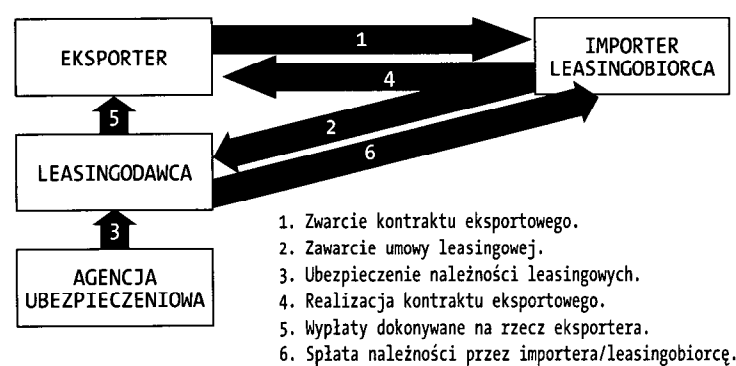


EKSPORT LEASINGIEM FINANSOWANY

Ukraińska firma chciała nabyć polskie maszyny rolnicze o wartości kilkudziesięciu milionów dolarów. Warunkiem było finansowanie kontraktu w formie leasingu. Skończyło się fiaskiem, bo brakowało regulacji z zakresu zabezpieczenia ryzyka finansowego. Od roku żadnych przeszkód w tym zakresie nie ma i polski eksport może być finansowany nie tylko kredytem, ale również leasingiem.

Leasingowanie dóbr inwestycyjnych to współcześnie jeden ważniejszych instrumentów finansowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw na całym świecie. Leasing odgrywa także dużą rolę w praktyce gospodarczej krajów rozwijających się jako forma finansowania importu towarów inwestycyjnych z krajów lepiej rozwiniętych. Wynika to z niższych kosztów związanych z kredytowaniem działalności leasingowej w tych krajach oraz ich przewagą technologiczną w zakresie produkcji maszyn i urządzeń o charakterze inwestycyjnym. W zakresie finansowania kontraktów eksportowych leasing przypominać może konstrukcję kredytu dla nabywcy. Jedyną różnicą polega na tym, że w roli podmiotu finansującego kontrakt występuje firma leasingowa. Nabywa ona od producenta/eksportera przedmiot kontraktu i oddaje do użytku importerowi. Stosunek zapłaty za przedmiot dostawy następuje pomiędzy firmą leasingową (leasingodawcą) a importerem, który występuje w roli leasingobiorcy. Na leasingodawcy, podobnie jak banku kredytującym kontrakt, spoczywa ryzyko, że importer nie będzie się wywiązywał z obowiązku zapłaty za używane dobro. W przypadku umów zawieranych z przedsiębiorstwami z krajów o podwyższonym ryzyku polityczno-gospodarczym może to stanowić poważną barierę ograniczającą ich skłonność do finansowania eksportu. W celu wsparcia konkurencyjności polskich eksporterów na rynkach zagranicznych i zachęcenia firm leasingowych do finansowania eksportu polskich dóbr inwestycyjnych, ubezpieczenie należności od zagranicznych leasingobiorców znajduje się w ofercie ubezpieczeniowej Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA. W ramach oferowanego ubezpieczenia KUKE zobowiązuje się do pokrywania szkody poniesionej przez jednostkę finansującą w wyniku niewykonania lub nienależytego wykonania umowy leasingu finansowego przez zagranicznego leasingobiorcę. Do zdarzeń objętych ubezpieczeniem

Schemat finansowania i ubezpieczenia transakcji eksportowej w formie leasingu



Źródło: opracowanie własne



SPECJALNIE DLA „RYNKÓW ZAGRANICZNYCH”

GRZEBIELEWICZ – ANALITYK FINANSOWY W ING LEASE POLSKA SP. Z O.O.

Wy i Anna opinił, jako przykład leasing może stanowić atrakcyjny instrument finansowania eksportu?

Leasing jest szeroko stosowaną formą finansowania zakupu środków trwałych przez przedsiębiorstwa na całym świecie. Zagraniczne spółki mogą przy zakupie maszyn i urządzeń skorzystać z finansowania oferowanego przez firmy leasingowe na rynku importera. Polskie przedsiębiorstwa leasingowe finansują transakcje o wysokiej wartości oraz inwestycje firm o ugruntowanej pozycji na danym rynku.

W jaki sposób jest gwarantowany dla eksportera wywiązywanie się z jego zobowiązań?

Eksporter (jeśli jest także sprzedawcą przedmiotu leasingu) otrzymuje zapłatę bezpośrednio od firmy leasingowej, jeśli dostarczone urządzenia są zgodne z zawartym kontraktem. Przy współpracy z taką firmą nie ma ryzyka, że kupujący nie zapłaci. Dodatkowo przed eksporterem otwierają się nowe rynki zbytu, zwiększa się również liczba potencjalnych klientów.

W jaki sposób jest gwarantowany dla eksportera wywiązywanie się z jego zobowiązań?

Głównym czynnikiem jest ocena wiarygodności kredytowej leasingobiorcy (tu: importera), podobnie jak w przypadku finansowania kredytem. Jednakże w wypadku leasingu, kiedy to przedmiot leasingu jest własnością firmy leasingowej, dużą rolę odgrywa charakterystyka urządzeń, możliwość ich szybkiego odzyskania w przypadku braku płatności leasingowych oraz szybkiej sprzedaży lub wyleasingowania innemu leasingobiorcy.

rozmawiał Arkadiusz Antosik

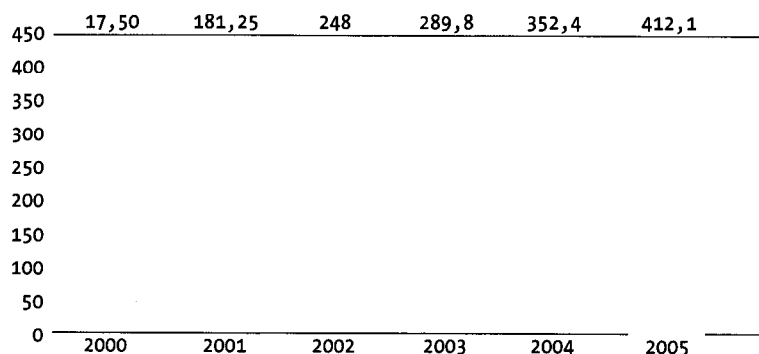
niem wchodzą zdarzenia zaliczane do ryzyka handlowego oraz politycznego. W pierwszym przypadku chodzi o niewywiązywanie się ze zobowiązań płatniczych w wyniku niewypłacalności dłużnika prywatnego lub zwłoki w przypadku dłużnika publicznego. Drugi przypadek dotyczy zdarzeń o charakterze politycznym, które uniemożliwiają wywiązanie się leasingobiorcy ze swoich zobowiązań. Sprowadzają się one najczęściej do wydania lub zmiany aktów prawnych, ogłoszenia moratorium płatniczego, uniemożliwienia transferu należności oraz wybuchu działań wojennych, powstań i rewolucji. W ramach ubezpieczenia istnieje możliwość ochrony należności głównej wraz z marżami i innymi opłatami przysługującymi instytucji finansowej na podstawie umowy leasingu finansowego. Istnieje również możliwość objęcia ochroną kwoty przeznaczonej na finansowanie składki ubezpieczeniowej. Schemat ubezpieczenia transakcji leasingowej przedstawia rysunek.

W odniesieniu do przedmiotu umowy leasingu zakres możliwych do sfinansowania w ten sposób środków jest praktycznie nieograniczony. Poprzez leasing można finansować eksport praktycznie każdego rodzaju dóbr inwestycyjnych. Należy pamiętać, że właścicielem przedmiotu kontraktu jest firma leasingowa – w przeciwieństwie do kredytu, gdzie właścicielem jest importer. Jest to w pewnym stopniu czynnik ograniczający ryzyko kredytowe, ponieważ tytuł własności pozostaje przy leasingodawcy. W ramach leasingu oraz kredytu następuje wejście importera w posiadanie określonego przedmiotu i obowiązek spłaty środków finansowych w ustalonych ratach. Jaki jest zatem cel finansowania kontraktu eksportowego przy wykorzystaniu jednego bądź drugiego instrumentu? Odpowiedź sprowadza się do różnic w odniesieniu do prawa własności, skutkujących zastosowaniem innych reguł opodatkowania. Dla importera może być więc korzystniej finansować import dóbr inwestycyjnych (maszyn, środków transportu itd.) przy zastosowaniu leasingu. W krajach rozwijających się, jak np. Rosja, leasing staje się coraz popularniejszą formą finansowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw. Wynika to z ekonomicznej efektywności oraz dużej elastyczności tego instrumentu. Duży wpływ na popularność leasingu wywiera również niska

dostępność kredytów średnio- i długoterminowych na rynku rosyjskim. Obecnie większość transakcji leasingowych w Rosji zawierana jest na okres trzyletni. W związku z liberalizacją międzynarodowych przepływów finansowych i zwiększeniem zdolności rosyjskiego systemu bankowe-

pieczeniowe. Trzeba jednak przyznać, że konstrukcja ta podwyższa cenę za korzystanie z przedmiotu kontraktu przez odbiorcę finalnego. Należy się spodziewać, że przy dążeniu do ograniczenia tego kosztu, zapytanie ofertowe o bezpośrednie leasingowanie będzie coraz powszechniejszą praktyką.

▲ Dynamika wzrostu oddanych w leasing maszyn i urządzeń w mln USD (dane z 01.01.2006 r.)



Źródło: www.avangard-leasing.ru

go do dostarczenia środków finansujących zakup leasingowanych maszyn i urządzeń, rola leasingu w życiu gospodarczym krajów Europy Wschodniej będzie rosła. Wynika to ze stopniowego upodabniania się gospodarek krajów o krótkiej historii gospodarki rynkowej do krajów o długich tradycjach funkcjonowania mechanizmów wolnorynkowych. Obecnie w Rosji w formie leasingu finansuje się ok. 4-5% inwestycji przedsiębiorstw, podczas gdy w krajach wysoko rozwiniętych relacja jest 10-krotnie wyższa. W Rosji coraz powszechniejszą praktyką jest tworzenie przez banki spółek córek prowadzących działalność leasingową. Nabywają one w krajach wysoko rozwiniętych określone maszyny i urządzenia finansowane kredytami dla nabywcy udzielanymi przez banki z tych państw, bardzo często ubezpieczone przez publiczne agencje ubez-

O rosnącym znaczeniu tej formy finansowania importu w rosyjskim życiu gospodarczym świadczy wzrastająca wartość zakupionych maszyn i urządzeń przez AKB OAO Avangard w celu wyleasingowania ich na lokalnym rynku. Wartość dóbr inwestycyjnych nabytych w krajach Europy Zachodniej pod gwarancje publicznych agencji ubezpieczeniowych wyniosła w 2005 roku 242 mln dolarów, co w stosunku do całkowitej wartości – wynoszącej 412 mln dolarów – stanowi blisko 60%. Z uwagi na nieustannie zmieniające się warunki prowadzenia działalności gospodarczej, liberalizację przepływów finansowych na świecie – nie bądźmy zaskoczeni, kiedy nasi kontrahenci zapytają nas o możliwość finansowania importu maszyn i środków transportu nie przez bank, lecz przez firmę leasingową.

Arkadiusz Antosik



LEASING A PRAWO

Umowa leasingu weszła do katalogu „umów nazwanych” po nowelizacji kodeksu cywilnego, która zaczęła obowiązywać od 9 grudnia 2000 r. Według definicji zawartej w art. 7091 kc „przez umowę leasingu finansujący zobowiązują się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać tę rzecz korzystającemu do używania albo używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony, a korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu w uzgodnionych ratach wynagrodzenie pieniężne, równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego”.

▲ Liczba kredytów finansujących zakup dóbr inwestycyjnych przez Avangard-Leasing ubezpieczonych przez publiczne agencje ubezpieczeniowe z krajów OECD

Kraj eksportu	Agencja	Liczba
Hiszpania	CESECE	2
Czechy	EGAP	2
Dania	EKF	2
Szwajcaria	ERG	2
Austria	OeKB	4
Kanada	EDC	2
Belgia	ONDD	2
Holandia	Atradius	4
Francja	Coface	1
Niemcy	Hermes	27
Włochy	SACE	18
USA	US Eximbank	6
Słowenia	SEC	1
Słowacja	Slovak Eximbank	3
Średni kontrakt 3,2 mln USD		76

Źródło: www.avangard-leasing.ru