



KKLW



Z JAKICH INSTRUMENTÓW TRADE FINANCE

może skorzystać polski przedsiębiorca
handlujący za granicą?



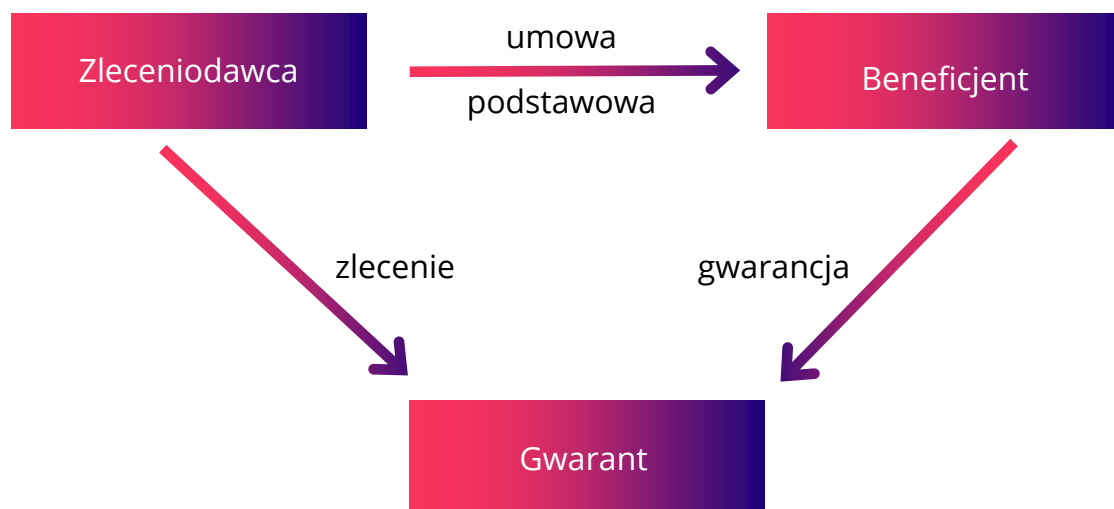
INSTRUMENTY TRADE FINANCE W ZASIĘGU POLSKIEJ FIRMY

GWARANCJE BANKOWE I UBEZPIECZENIOWE (URDG)

Gwarancje bankowe i ubezpieczeniowe od lat funkcjonują w Polsce – tak samo dzieje się w obrocie międzynarodowym. Tam jednak materię umowy gwarancji reguluje zazwyczaj „Zbiór jednolitych reguł dla gwarancji płatnych na żądanie (URDG)”, opracowany przez Międzynarodową Izbę Handlową w Paryżu (ICC). Ich aktualna wersja pochodzi z 2010 r. i funkcjonuje pod nazwą URDG 758.

Reguły URDG to nic innego jak standardowe warunki umowne (podobnie jak reguły FIDIC), które strony mogą, ale nie muszą, stosować do łączącego ich stosunku gwarancji. Możliwe jest także uregulowanie określonych kwestii odmiennie niż przewidziano w URDG. Dotyczy to także wyboru prawa właściwego i jurysdykcji. W praktyce zmiany zdarzają się jednak rzadko, a jeśli już, to dotyczą kwestii technicznych (np. terminów).

Gwarancja URDG polega na tym, że gwarant (wystawca gwarancji) zobowiązuje się zapłacić beneficjentowi gwarancji kwotę pieniężną (maksymalnie do sumy gwarancyjnej) w przypadku zgłoszenia przez beneficjenta żądania zapłaty (do którego muszą być załączone dokumenty wymagane przez gwarancję). W praktyce gwarancja URDG nie różni się istotnie od gwarancji wystawianych pod prawem polskim.



Zalety:

- z punktu widzenia beneficjenta – bardzo mocne zabezpieczenie,
- rozpowszechnione w Polsce rozwiązanie – w miarę proste do uzyskania (zazwyczaj węższy zakres analizy finansów klienta) oraz w części przypadków – tanie rozwiązanie (zależy od okoliczności konkretnego przypadku, wymaganych zabezpieczeń itp.),
- pozwala na elastyczne dopasowanie warunków gwarancji do konkretnej transakcji poprzez wybór dostępnego rodzaju gwarancji i indywidualnego ustalenia warunków jej realizacji.

Wady:

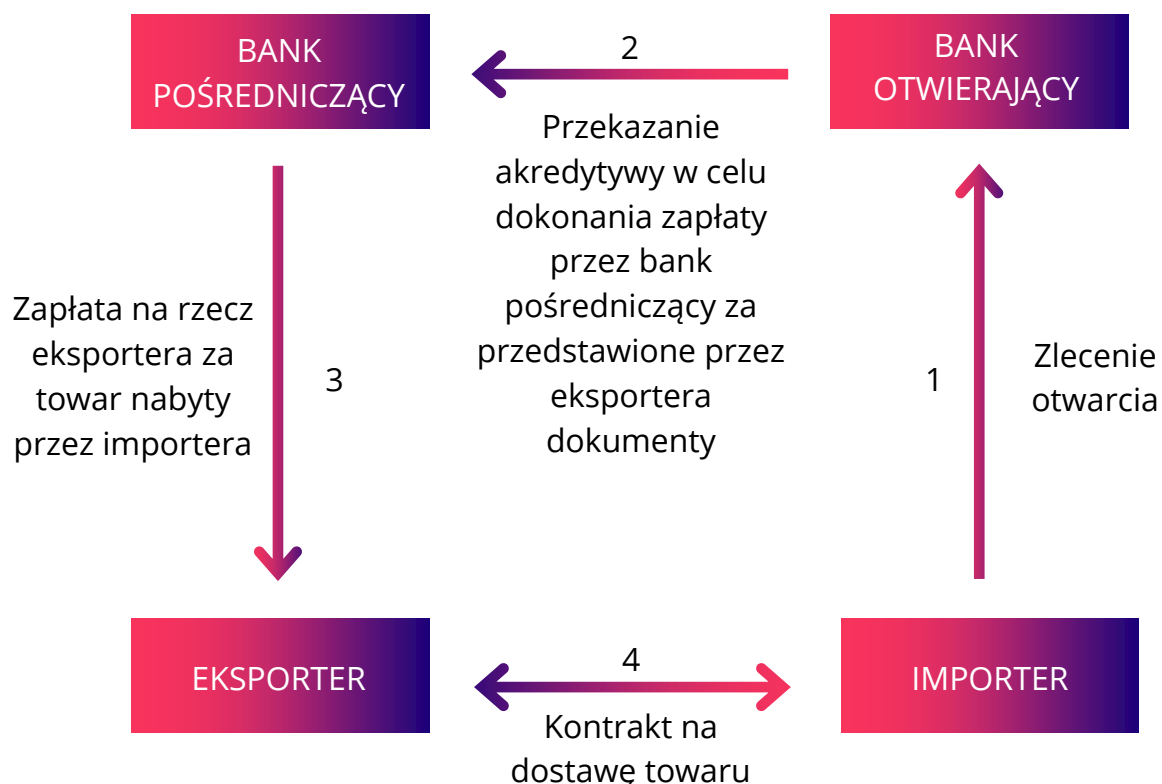
- w przypadku niektórych jurysdykcji (szczególnie w przypadku państw spoza UE) uzyskanie gwarancji jest bardzo utrudnione,
- w przypadku niektórych jurysdykcji – problematyczne mogą być przyzwyczajenia drugiej strony, która funkcjonuje w jurysdykcji, gdzie gwarancje nie są popularne.

AKREDYTYWY

Normy prawa polskiego dotyczące akredytywy odnaleźć można w Ustawie prawo bankowe. Jednocześnie kluczowe dla funkcjonowania tego instrumentu finansowego (także w Polsce) pozostają regulacje międzynarodowe, tj.: Jednolite Zwyczaje i Praktyka dotycząca Akredytyw Dokumentowych UCP 600, Międzynarodowy Standard Praktyki Bankowej Dotyczący Badania Dokumentów (International Standard Banking Practice ISBP 745), Międzynarodowe Praktyki dotyczące Akredytyw Standby ISP 98. Przywołane akty nie mają charakteru

normatywnego, zawierają jednak ogólne warunki oraz utrwalone praktyki dotyczące stosowania akredytyw.

Akredytywa to nieodwołalne zobowiązanie banku do wypłaty dostawcy towaru określonej sumy pieniędzy, w określonym czasie i po spełnieniu wskazanych w umowie warunków. Po produkt ten sięga zazwyczaj nabywca towaru na zlecenie sprzedawcy, zabezpieczającego w ten sposób swoje interesy. Zlecenie otwarcia nabywca składa w swoim banku, który następnie ustala ze zleceniodawcą warunki akredytywy i przystępuje do jej otworzenia. Aby tego dokonać czasami blokuje na rachunku zleceniodawcy odpowiednią kwotę i zawsze informuje o otwarciu akredytywy bank wierzyciela. Po dostawie towaru przez sprzedającego musi on odpowiednio udokumentować ten fakt. Wówczas bank zleceniodawcy weryfikuje przedłożone przez sprzedającego dokumenty i na tej podstawie uruchamia środki. Podkreślić należy, że standard badania zgodności żądania beneficjenta z treścią akredytywy został opisany szeroko przede wszystkim w UCP 600, zgodnie z którym badanie zgodności powinno opierać się wyłącznie na treści dokumentów.



Na gruncie prawa polskiego wyróżniamy dwa rodzaje akredytyw:

- **dokumentowa** – bank otwierający akredytywę, działając na zlecenie nabywcy towaru, zobowiązuje się wobec dostawcy (beneficjenta), że dokona zapłaty na rzecz dostawcy akredytywy ustalonej kwoty pieniężnej, po spełnieniu przez beneficjenta wszystkich warunków określonych w akredytywie;
- **pieniężna** – bank otwierający akredytywę, działając na zlecenie nabywcy towaru, zobowiązuje się wobec innego banku, że dokona zwrotu kwot wypłaconych dostawcy towaru (beneficjentowi) lub skupi weksle trasowane ciągnięte przez beneficjenta na wskazany bank.

Oprócz powyższego wyróżnia się także następujące rodzaje akredytyw:

- akredytywa własna – bank otwierający akredytywę jednocześnie zobowiązuje się do wypłaty określonej w akredytywie kwoty dla eksportera (beneficjenta), gdy ten przedstawi w banku wymagane dokumenty handlowe.
- akredytywa obca – w akredytywie uczestniczą dwa banki: bank otwierający akredytywę oraz bank pośredniczący (najczęściej jest to bank beneficjenta/sprzedającego), który pełni funkcję pośrednika, którego zadaniem jest m.in. weryfikacja autentyczności akredytywy i pośredniczenie w przekazaniu dokumentów.

Wśród innych rodzajów akredytyw wyróżnia się m.in. akredytywy:

- nieodwołalne i odwołalne – podkreślić należy, że akredytywy nieodwołalne są regułą, a odwołalne, tj. takie które bank otwierający ma możliwość

odwołania bez obowiązku powiadomienia o tym fakcie beneficjenta są rzadkością,

- gotówkowe (natychmiastowe) i z odroczoną płatnością – w przypadku akredytywy natychmiastowej obowiązek zapłaty powstaje niezwłocznie po zaakceptowaniu dokumentów przedstawionych przez sprzedawcę, zaś w przypadku akredytywy odroczonej bank zobowiązuje się do zapłaty w terminie odroczonym,
- wiązane – dają możliwość rozliczenia się przez Beneficjenta ze swoimi dostawcami z wykorzystaniem całości lub części akredytywy,
- standby (zabezpieczające) – mają charakter zbliżony do gwarancji bankowej (zobowiązanie na wypadek niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania przez zleceniodawcę – tj. na wypadek braku zapłaty przez zleceniodawcę),
- odnawialne (rewolwingowe) – wykorzystywane przez przedsiębiorców realizujących cykliczne dostawy.

Zalety ogólne akredytywy:

- rozpowszechniony standard światowy – większość importerów miała już styczność z takim instrumentem w praktyce,
- w przypadku niektórych jurysdykcji (szczególnie w przypadku państw spoza UE) – akredytywa jest często jedynym instrumentem realnie wchodzącym w grę,
- zmniejszone ryzyko kursowe – w przypadku akredytywy z odroczonym terminem płatności w innej walucie niż waluta rozliczeniowa, eksporter może zawrzeć z bankiem umowę terminowego kursu wymiany walut.

Wady ogólne akredytywy:

- w wielu przypadkach – może być relatywnie droga i trudna do uzyskania dla firm z sektora MŚP,
- długi okres oczekiwania na faktyczne uzyskanie finansowania (najczęściej 31-60 lub 61-90 dni),
- procedura uzyskania akredytywy jest obarczona wysokim stopniem sformalizowania,
- ma określony termin ważności, co oznacza, że transakcja musi zostać sfinalizowana do określonej daty.

UBEZPIECZENIOWY KREDYT EKSPORTOWY

Ubezpieczenie kredytu dostawcy to instrument finansowy, mający na celu ubezpieczenie dużego kontraktu eksportowego finansowanego wieloletnim kredytem. W Polsce okres kredytowania dla opisywanego instrumentu finansowego musi wynosić co najmniej dwa lata.

Ubezpieczeniowy kredyt eksportowy ma ochronić polskiego przedsiębiorcę (eksportera) przed stratą powodowaną opóźnieniami lub brakiem zapłaty przez kontrahentów za dostarczony towar lub wykonaną usługę.

Zalety:

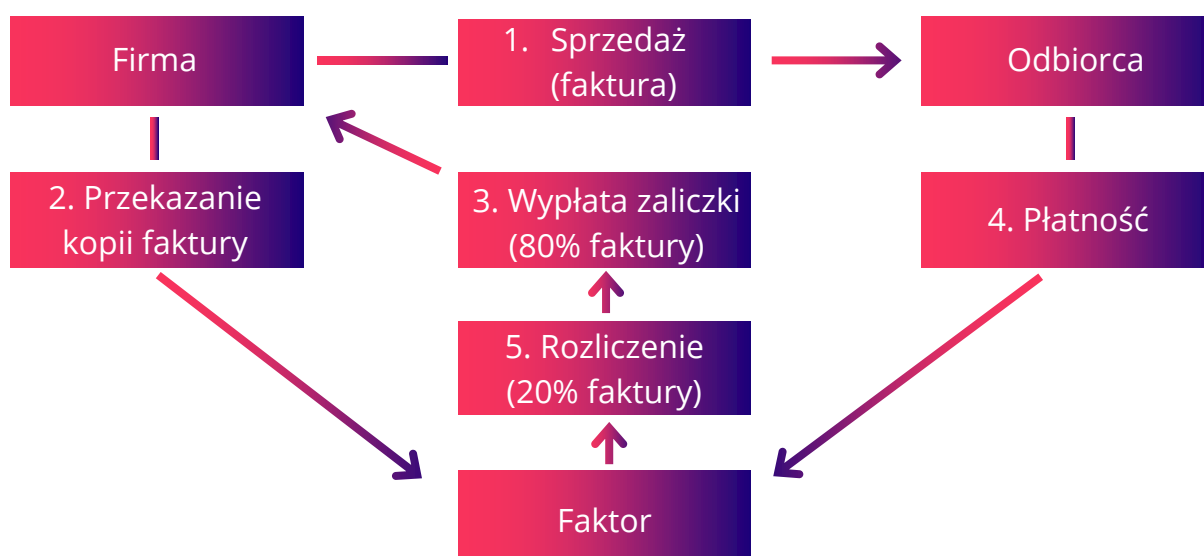
- zwiększa bezpieczeństwo kontraktu na rynkach o podwyższonym ryzyku,
- umożliwia skuteczne zabezpieczenie kontraktów o wysokiej wartości.

Wady:

- kredyt udzielany jest tylko celem zabezpieczenia realizacji dużych kontraktów, co jednocześnie uniemożliwia skorzystanie z tej formy Trade Finance małym i średnim przedsiębiorcom,
- procedura zawarcia umowy ubezpieczenia kredytu eksportowego jest wysoce sformalizowana i obwarowana wieloma kryteriami, które musi spełnić eksporter.

FACTORING

To usługa finansowa, która polega na odkupieniu przez firmę faktoringową (faktora) nieprzeterminowanych wierzytelności przedsiębiorcy. Faktor odkupuje od przedsiębiorcy fakturę wystawioną na kontrahenta, która zawiera informacje dotyczące terminu płatności (powyższe następuje po dokonaniu przez faktora weryfikacji kontrahenta i wierzytelności). Kolejno faktor wypłaca przedsiębiorcy należność z faktury (pomniejszoną o prowizję) i samodzielnie dochodzi zapłaty należności od kontrahenta (dłużnika).



Faktoring ma zastosowanie we wszystkich branżach i segmentach rynku. To właściwe rozwiązanie dla firm, które:

- sprzedają z odroczonym terminem płatności (w kredycie kupieckim),
- prowadzą cykliczną sprzedaż do stałego grona odbiorców,
- poszukują innego niż kredyt obrotowy finansowania bieżącej działalności,
- chcą zabezpieczyć się przed ryzykiem niewypłacalności odbiorców,
- chcą powierzyć wyspecjalizowanej firmie obsługę i zarządzanie należnościami.

Rodzaje faktoringu:

- bez regresu (faktoring właściwy) – ryzyko niewypłacalności dłużnika przejmuje w sposób bezzwrotny faktor,
- z regresem (faktoring niewłaściwy) – ryzyko niewypłacalności dłużnika obciąża przedsiębiorcę (faktoranta). W razie niewypłacalności dłużnika przedsiębiorca jest zobowiązany do dokonania zapłaty faktorowi,
- mieszany – faktor przejmuje na siebie ryzyko niewypłacalności, ale jedynie do określonej w umowie kwoty; ryzyko jest więc współdzielone,
- jawny – kontrahent przedsiębiorcy dowie się, że wystawiona mu faktura została sprzedana faktorowi i to właśnie z nim będzie musiał dokonać rozliczenia,
- cichy – kontrahent nie jest informowany o sprzedaży faktury, rozliczenie następuje między kontrahentem a przedsiębiorcą, który następnie zwraca faktorowi środki otrzymane od kontrahenta.

Zalety:

- umożliwia uzyskanie szybkiego zaspokojenia wierzytelności (szybka poprawa płynności finansowej przedsiębiorcy),
- procedura faktoringu jest nieskomplikowana,

- dostępna dla przedsiębiorców, którzy nie posiadają wystarczającej wiarygodności kredytowej, np. przez wzgląd na zbyt krótki okres funkcjonowania na rynku.

Wady:

- rzadko stosowany w Polsce instrument finansowania handlu (mało rozwinięta praktyka rynku),
- w Polsce funkcjonuje faktoring z regresem,
- stosunkowo wysokie koszty zawarcia umowy faktoringu.

FORFAITING

Forfaiting, podobnie jak faktoring, polega na odkupie wierzytelności eksportera (forfaitysty) przez podmiot trzeci (forfaitiera). Na początku eksporter sprzedający swój towar za granicę zawiera umowę forfaitingu z podmiotem trzecim (najczęściej bankiem). Z kolei importer zwraca się do swojego banku, aby zabezpieczyć wierzytelność (najczęściej poprzez poręczenie weksla lub wystawienie akredytywy). Kolejno Bank eksportera (forfaitier) dokonuje wykupu zabezpieczonej wierzytelności. W momencie dostawy towaru bank wypłaca eksporterowi ustaloną kwotę wierzytelności, pobierając prowizję za pośrednictwo w transakcji. Forfaiting stosowany jest jako zabezpieczenie dużych i kosztownych transakcji.

Forfaiting w przeciwieństwie do faktoringu zabezpiecza wyłącznie pojedynczą transakcję. Druga istotna różnica polega na stosowaniu forfaitingu w transakcjach międzynarodowych (faktoring stosowany jest zazwyczaj w obrocie krajowym).

Zalety:

- Forfajter (bank) przejmuje na siebie pełną odpowiedzialność - w przypadku braku zapłaty należności przez importera, bankowi nie przysługuje regres do eksportera,
- umożliwia uzyskanie szybkiego zaspokojenia wierzytelności (szybka poprawa płynności finansowej przedsiębiorcy),
- zwiększa bezpieczeństwo eksportu towarów na rynki o podwyższonym stopniu ryzyka.

Wady:

- dotyczy przede wszystkim transakcji międzynarodowych, stosowanie go w obrocie gospodarczym w kraju jest rzadkością,
- rzadko stosowany w Polsce instrument finansowania handlu (mało rozwinięta praktyka rynku),
- możliwość zabezpieczenia wyłącznie pojedynczej transakcji,
- wysokie koszty zawarcia umowy,
- stosowany celem zabezpieczenia wierzytelności o wyższej wartości (instrument często niedostępny dla MŚP).

WEKSEL I JEGO DYSKONTO

Weksel to papier wartościowy, który pozwala na zabezpieczenie wierzytelności i może być używany jako środek płatniczy, zabezpieczający lub obiegowy. Funkcja zabezpieczająca, ta najbardziej istotna z punktu widzenia Trade Finance, sprowadza się do konieczności uregulowania zaciągniętego zobowiązania w określonej kwocie i terminie. Dłużnik wystawia weksel, zawierający bezwarunkowe przyrzeczenie zapłaty oznaczonej sumy pieniędzy oraz termin i miejsce płatności, który następnie wręcza wierzycielowi.

Wyróżnia się dwa rodzaje weksli: trasowany i własny.

Weksel trasowany zawiera w sobie polecenie wydane przez wystawcę weksla osobie trzeciej (trasatowi) wypłacenia sumy weksla osobie wskazanej w wekslu (remitentowi) lub na jej zlecenie, w oznaczonym terminie.

Weksel własny z kolei nie przewiduje angażowania w transakcję osoby trzeciej, tj. weksel zawiera przyrzeczenie zapłaty przez wystawcę weksla na rzecz osoby wskazanej na wekslu (remitenta). Najbardziej znaną postacią weksla własnego jest weksel *in blanco*, który charakteryzuje się tym, że w momencie jego wystawienia brakuje na nim części informacji, np. kwoty wekslowej. Brakujące elementy uzupełnia wierzyciel w chwili, gdy chce wyegzekwować od dłużnika (wystawcy weksla) niezaspokojoną przez niego wierzytelność.

Weksel jest jednym z instrumentów, które można zdyskontować. Oznacza to, że podmiot trzeci (bank) może nabyć weksel przed nadejściem oznaczonego w nim terminu płatności z jednoczesnym potrąceniem z sumy nominalnej papieru wartościowego (weksla) odsetek dyskontowych i prowizji. Kwota dyskonta jest zmienna i zależna od wysokości stopy dyskontowej stosowanej przez podmiot trzeci, kwoty wekslowej i czasu pozostałego do terminu płatności weksla.

Zalety:

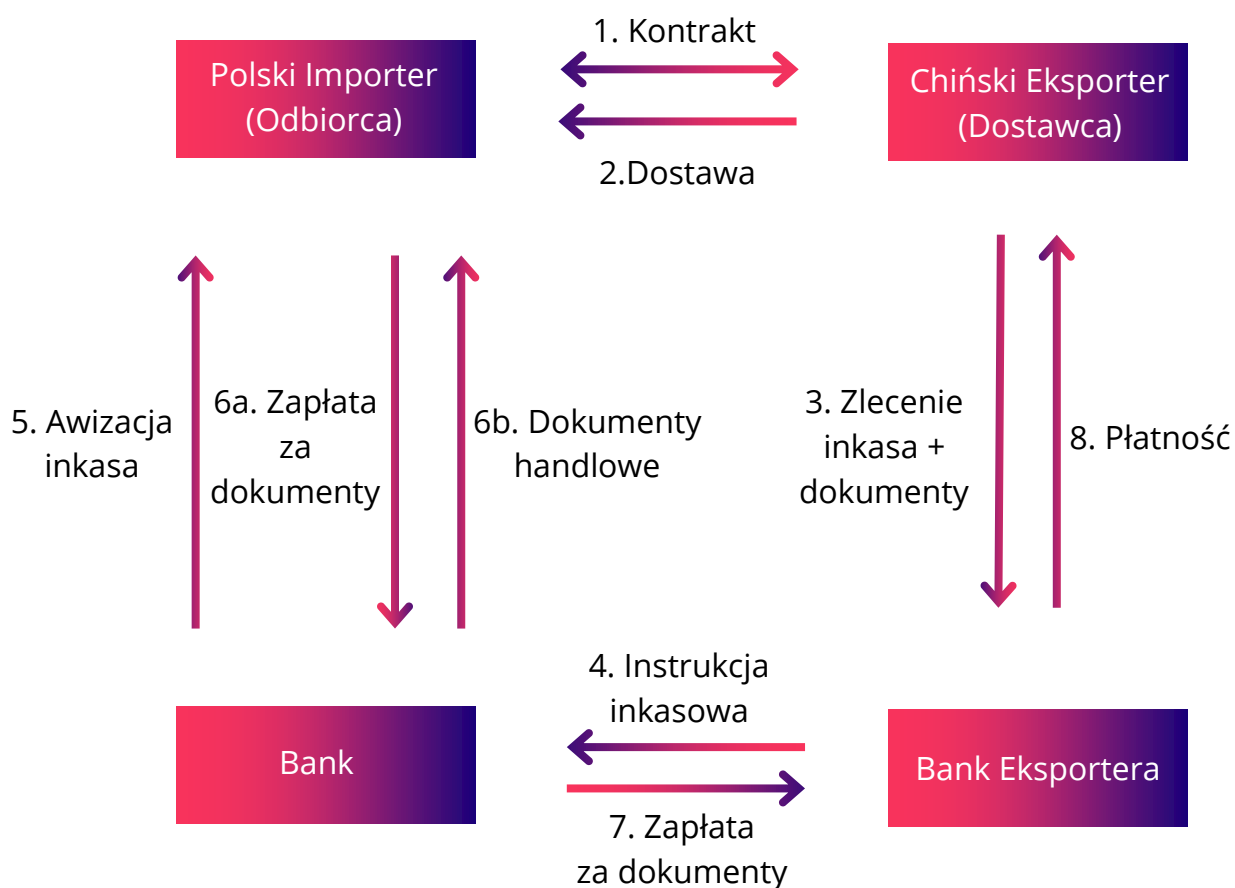
- uzyskanie zabezpieczenia nie wymaga zaangażowania kapitału przedsiębiorstwa,
- weksel stanowi podstawę do uzyskania (natychmiast wykonalnego) nakazu zapłaty w postępowaniu nakazowym, co znacznie skraca procedurę egzekwowania należności i zmniejsza jej koszty,
- ułatwione jest uzyskanie dodatkowego zabezpieczenia w postaci poręczenia wekslowego (awalu) – nie wymaga się odrębnej umowy, lecz wystarczy podpis poręczyciela na wekslu.

Wady:

- weksel nie zabezpiecza wierzyciela przed niewypłacalnością wystawcy weksla;
- brak podmiotu trzeciego, który przejąłby odpowiedzialność za wystawcę weksla (słabsze zabezpieczenie należności niż inne instrumenty Trade Finance).

INKASO

Inkaso to system rozliczeń, w którym pośredniczy bank. Opisywany instrument finansowy stosuje się pomiędzy kontrahentami działającymi na terytoriach :HGFDSA\IO[]\FGK' różnych państw. Inkaso polega na wydaniu przez bank, jednej ze stron transakcji dokumentów handlowych lub finansowych, w zamian za zapłatę drugiej stronie transakcji określonej sumy pieniężnej lub zabezpieczenie jej przyszłej zapłaty.



Inkaso dokumentowe można podzielić na importowe i eksportowe.

Inkaso dokumentowe importowe pozwala na zmniejszenie ryzyka niedostarczenia towarów przez eksportera. Jest to uwarunkowana forma rozliczeń transakcji handlowych, w której podawca inkasa (eksporter) przekazuje do swojego banku dokumenty handlowe i finansowe uprawniające do odbioru towaru. Następnie bank eksportera wysyła dokumentację do banku importera. Bank importera przekazuje kolejno dokumentację w zamian za zapłatę lub zabezpieczenie przyszłej zapłaty (np. poprzez akcept weksla trasowanego) przez importera.

Inkaso dokumentowe eksportowe pozwala na zabezpieczenie się przed ryzykiem wydania towaru kontrahentowi i nieotrzymania zapłaty. Podawca inkasa (eksporter) przekazuje do swojego banku dokumenty handlowe i finansowe uprawniające do odbioru towaru. Następnie bank eksportera wysyła dokumentację do banku importera. Bank importera przekazuje kolejno dokumentację w zamian za zapłatę lub zabezpieczenie przyszłej zapłaty (np. poprzez akcept weksla trasowanego) przez importera.

Zalety:

- tańsza i mniej sformalizowana alternatywa dla akredytywy.

Wady:

- Brak gwarancji zapłaty – bank jest jedynie pośrednikiem pomiędzy stronami transakcji, nie przejmuje on odpowiedzialności za transakcje.



TRADE FINANCE - PORÓWNANIE

	GŁÓWNE ZALETY	GŁÓWNE WADY
Gwarancja bankowa i ubezpieczeniowa	- Bardzo mocne zabezpieczenie wiarytelności Beneficjenta - Rozwinięta praktyka stosowania gwarancji w Polsce	Utrudnione pozyskanie gwarancji dla transakcji z krajami spoza UE
Akredytywa	- Bardzo mocne zabezpieczenie wiarytelności Beneficjenta - Instrument powszechnie stosowany (także poza terytorium UE)	- Wysoki koszt wystawienia akredytywy - Duża czasochłonność procedury uzyskania akredytywy oraz długi okres oczekiwania na otrzymanie kapitału - Wysoki stopień sformalizowania procedury uzyskania akredytywy
Ubezpieczeniowy kredyt eksportowy	- Znacznie zwiększa bezpieczeństwo transakcji na rynkach o podwyższonym ryzyku - Umożliwia zabezpieczenie	Kredyt udzielany jest tylko celem zabezpieczenia kontraktów o wysokiej wartości (nieдоступny dla MŚP)

	kontraktów o wysokiej wartości	Bardzo wysoki stopień sformalizowania procedury uzyskania kredytu.
Factoring	- Nieskomplikowana procedura zawarcia umowy factoringu - Umożliwia szybkie zaspokojenie wierzytelności - Istnieje możliwość zabezpieczenia większej ilości transakcji - Duża dostępność dla przedsiębiorców nieposiadających wystarczającej wiarygodności kredytowej	- Mało rozpowszechniony w Polsce - W Polsce funkcjonuje factoring z regresem - Zazwyczaj stosowany tylko dla transakcji krajowych - Stosunkowo wysokie koszty zawarcia umowy
Forfaiting	Zapewnia pełne przejęcie odpowiedzialności przez bank (brak regresu do eksportera w przypadku niewypłacalności importera)	- Mało rozpowszechniony w Polsce - Zazwyczaj stosowany tylko dla transakcji międzynarodowych - Umożliwia zabezpieczenie wyłącznie

	• Umożliwia szybkie zaspokojenie wierzytelności	pojedynczej transakcji • Stosunkowo wysokie koszty zawarcia umowy • Stosowany celem zabezpieczenia wierzytelności o wyższej wartości (instrument często niedostępny dla MŚP)
Weksel	• Uzyskanie zabezpieczenia nie wymaga zaangażowania kapitału przedsiębiorstwa • Umożliwia uzyskanie natychmiast wykonalnego nakazu zapłaty przeciwko dłużnikowi (w szybszym i tańszym postępowaniu nakazowym)	• Nie zabezpiecza przed niewypłacalnością dłużnika

Inkaso	• Stanowi alternatywę dla akredytywy (jest tańsze i mniej sformalizowane od akredytywy)	• Bank jest wyłącznie pośrednikiem transakcji (nie ponosi odpowiedzialności za transakcję).
----------------------	---	---



Z JAKICH INSTRUMENTÓW WARTO SKORZYSTAĆ W OKREŚLONYCH PRZYPADKACH?

- Dla mniejszych kontraktów w krajach Zachodu (UE, USA) – wystarczy zazwyczaj akredytywa lub gwarancja – opcją też jest UKE (celem ubezpieczenia należności), ale zazwyczaj bardziej przystępne jest otwarcie akredytywy lub zawarcie umowy gwarancji z bankiem/TU, z którym utrzymuje się stałe kontakty gospodarcze.
- Dla większych kontraktów w krajach Zachodu (UE, USA), gdzie trzeba sięgnąć po finansowanie bieżącej realizacji – opcja to UKE (może tu pomóc gwarancja ubezpieczeniowa), czy forfaiting.
- Dla mniejszych zamówień w mniej popularnych destynacjach (Afryka, Azja, Ameryka Południowa) – zazwyczaj re-akredytywa, UKE (jako ubezpieczenie należności),
- Dla większych zamówień w mniej popularnych destynacjach (Afryka, Azja, Ameryka Południowa), gdzie trzeba sięgnąć po finansowanie bieżącej realizacji – UKE;



PRZYKŁADY WYKORZYSTANIA NARZĘDZI TRADE FINANCE PRZEZ POLSKĄ FIRMĘ

Do jakiego kraju?	Co?	Narzędzie Trade Finance
Niemcy	Przetarg na dostawę taboru tramwajowego na kwotę ponad 75 mln EUR; konieczność sfinansowania bieżącej produkcji oraz rozbudowy hali montażowej (umowa w przetargu publicznym)	Gwarancja wadialna oraz Gwarancja należytego wykonania umowy
Sao Paulo	Dostawa taboru tramwajowego na kwotę 50 mln EUR (umowa w przetargu publicznym)	Ubezpieczenie kredytu eksportowego Gwarancja wadialna Gwarancja należytego wykonania umowy
Nigeria	Dostawa części zamiennych do Lagos na kwotę 2 mln EUR	Akredytywa
Niemcy	Zakup wyposażenia do proszkowni (wytworzenie + montaż 6 msc) z odroczonym terminem płatności	Gwarancja kontraktowa Akredytywa Weksel



DANE STATYSTYCZNE DOTYCZĄCE TRADE FINANCE

Okolo 80% światowego handlu następuje z wykorzystaniem narzędzi Trade Finance (MFW, WTO 2017), ale nadal 70-90% to finansowanie z kredytem kupieckim.

„Tradycyjne” Trade Finance (sondaż ICC 2018):

- akredytywy – 49%,
- gwarancje – 16%,
- akredytywy stand by – 11%,
- różne formy związane z dyskontem – 24%.

Supply Chain Finance (SCF) – to szeroka kategoria instrumentów Trade Finance, które umożliwiają finansowanie na różnych etapach łańcucha dostaw - zazwyczaj oparta na reverse factoring lub payable finance (kupujący zwraca się do finansującego o otwarcie linii dyskontowej dla dostawcy – dostawca może wybrać szybszą płatność w zamian za dyskonto). Na SCF składa się zestaw rozwiązań opartych na technologii, których celem jest obniżenie kosztów finansowania i poprawa efektywności biznesowej kupujących i sprzedających powiązanych w ramach transakcji sprzedaży. Metodologie SCF działają poprzez automatyzację transakcji i śledzenie procesów zatwierdzania i rozliczania faktur, od ich rozpoczęcia do zakończenia. SCF jest popularna przede wszystkim w Azji.

Statystyka zastosowania SCF:

- finansowanie zobowiązań – 28%
- finansowanie należności – 25%
- factoring – 17%
- pożyczka lub zaliczka od należności – 16%
- finansowanie wysyłki – 6%
- forfaiting – 4%
- pożyczka lub zaliczka od towaru (składu) – 3%
- finansowanie dystrybucji – 2%



ŚWIATOWE TRENDY W ZAKRESIE TRADE FINANCE

- Wykorzystanie narzędzi Trade Finance rośnie – SCF (2/3 globalnych banków miało swoje platformy w 2020).
- Deglobalizacja – czy jest zagrożeniem? Powszechnie uważa się, że świat wszedł w okres zmniejszonej aktywności handlowej, ponieważ kraje zamykają się na handel z innymi rynkami. Jednym z kluczowych wskaźników, będących dowodem deglobalizacji jest spadający udział handlu w globalnym PKB.
- Sektor MŚP (małych i średnich przedsiębiorstw) – wielki potencjał rozwoju.

Rozwój technologii – blockchain (smart contracts) oraz AI. Smart contract to proste programy działające na technologii blockchain, będące kluczem do rozwoju zdecentralizowanych aplikacji zwiększających wydajność procesów i obniżających ich koszty.



Cosmopolitan | ul. Twarda 2, 00-105 Warszawa

 +48 22 378 26 14

 www.kklw.pl

 kklw@kklw.pl