

Ubezpieczenie kredytu eksportowego dla nabywcy w teorii i praktyce

W obliczu niepewnej sytuacji makroekonomicznej banki poszukują zazwyczaj nowych obszarów, które pozwalają generować dodatkowe przychody przy wyższym niż w czasach prosperity poziomie awersji do ryzyka. Poszukiwania te mogą być wspomagane przez wysiłki państwa, które jest żywotnie zainteresowane zapewnieniem odpowiedniego poziomu akcji kredytowej stymulującego narodową gospodarkę, ze szczególnym uwzględnieniem wsparcia w obszarze eksportu. Analizując płynące obecnie ze strony rządu zapowiedzi podjęcia w najbliższych latach próby realizacji scenariusza istotnego wsparcia dla polskiego eksportu, warto przyrzeć się zasadom funkcjonowania podstawowego produktu publiczno-prywatnego wsparcia dla tego obszaru rodzimej gospodarki w postaci gwarantowanego przez Skarb Państwa ubezpieczenia eksportowego kredytu udzielanego przez polski bank dla zagranicznego nabywcy eksportowanych polskich towarów i usług.

JERZY ZDROJEWSKI
ARTUR RUTKOWSKI

Pojęcie finansowania eksportowego

Wsparcie dla eksportu łączące pierwiastki państwowe i prywatne w postaci pożyczek, kredytów i gwarancji eksportowych jest dobrze ugruntowaną praktyką większości rynków rozwiniętych. W niniejszym artykule odniesiemy się przede wszystkim do takich produktów bankowych, które będą kwalifikowały się do objęcia ochroną ubezpieczeniową Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. (dalej: „Korporacja”) w określonym ustawowo reżimie ubezpieczeń eksportowych. W tym znaczeniu finansowania eksportowe rozumiemy jako zapewnianie przez polski bank finansowania zagranicznego projektu realizowanego z wykorzystaniem eksportowanych polskich towarów lub usług do 85% jego wartości za pomocą klasycznego kredytu typu inwestycyjnego, w ramach którego bank korzysta z ochrony ubezpieczeniowej Korporacji na wypadek braku spłaty tego kredytu przez kredytobiorcę.

Dwa główne obszary, w których udzielane są finansowania eksportowe, to finansowania inwestycyjne typu *project finance*, z ewentualnym wsparciem