

SZUKASZ GOTOWEJ PRACY ?  
TO PEWNA DROGA DO POWAŻNYCH KŁOPOTÓW.  
PLAGIAT JEST PRZESTĘPSTWEM !  
NIE RYZYKUJ ! NIE WARTO !  
POWIERZ SWOJE SPRAWY PROFESJONALISTOM.



[WWW.EDUAKADEMIA.PL](http://WWW.EDUAKADEMIA.PL)

PRACE MAGISTERSKIE  
PRACE LICENCJACKIE  
PRACE DYPLOMOWE  
PRACE INŻYNIERSKIE

W handlu zagranicznym używa się w rozliczeniach transakcji wielu walut. Jednak tylko kilka walut może być bez problemów wykorzystywana w skali globalnej i należą do nich m.in. dolar USA, EURO, funt brytyjski, marka niemiecka, frank francuski czy szwajcarski oraz jen japoński. Cechą wpływającą na popularność tych walut jest przede wszystkim ich pełna wymienialność, jaką posiada na całym świecie tylko około 30 walut, a także swoboda posługiwania się tą walutą w obrotach płatniczych i kapitałowych, [potencjał gospodarczy kraju waluty, znaczący udział tego kraju w handlu światowym, stabilność cen, co wynika ze stopy inflacji, względną stałość rynkowego kursu walutowego.

Przedsiębiorstwa działające na rynkach międzynarodowych biorą a przynajmniej powinny brać pod uwagę kursowe ryzyko ekonomiczne, uwzględniając wszelkie straty wynikające ze zmian kursów walut. Eksporterzy i importerzy mogą przyjmować 2 postawy wobec ryzyka kursowego:

- postawa pasywna – to bierne ponoszenie ryzyka kursowego, bez prób wpływu na jego wysokość; może też wynikać z nieświadomości istnienia takiego ryzyka lub braku umiejętności jego oszacowania, braku dostępu do technik ograniczania go lub z ich nieznaności;
- postawa aktywna – to czynne podejście do prawdopodobieństwa zaistnienia różnic

kursowych polegające na próbach ograniczenia ewentualnych strat lub wykorzystania zysków.

Postawa pasywna pociąga za sobą najczęściej tworzenie funduszy rezerwowych mających zamortyzować wpływ strat lub zysków na wynik finansowy przedsiębiorstwa. Jest to metoda bardzo kosztowna, gdyż blokuje wolne fundusze firmy, ograniczając jej fundusze nie zamrożone.

Postawa aktywna polega na stosowaniu odpowiednich technik zabezpieczających i strategii działania. Należą do nich techniki zewnętrzne i wewnętrzne zabezpieczania się przed ryzykiem kursowym oraz strategię defensywną i ofensywną.

Istotą ryzyka kursowego, mówiąc najogólniej, jest możliwość poniesienia straty bądź osiągnięcia zysku w rozliczeniach transakcji międzynarodowych. Oddziaływanie ryzyka kursowego uległo wyraźnemu nasileniu od czasu wprowadzenia przez kraje wysoko rozwinięte zasady płynnych kursów walutowych.

Charakter ryzyka kursowego sprawia, że eksporter lub importer mogą ponieść straty lub osiągnąć zyski z tytułu różnic kursowych powstających w wyniku zmian kursów walut transakcyjnych przyjętych w danych kontraktach eksportowo-importowych od momentu ich zawarcia do czasu uzyskania należności lub uregulowania zobowiązań przez eksportera lub importera.

Negocjacje dotyczące wyboru waluty to spotkanie dwóch przeciwstawnych pozycji. Eksporterzy z natury rzeczy są zainteresowani maksymalizacją korzyści finansowych z tytułu transakcji eksportowej, stąd preferują jako walutę kontraktu walutę silną, tzn. wykazującą tendencję aprecjacyjną.

Importer z kolei odwrotnie, jest zainteresowany minimalizacją kosztów transakcji, dąży do wyboru waluty słabej jako waluty kontraktu.

Jeśli wybór waluty ogranicza się do walut narodowych kontrahentów, to eksporterzy najczęściej chcą by walutą kontraktu była ich własna waluta by w ten sposób uniknąć ryzyka kursowego, które to w całości przechodzi wówczas na importera. Jest to sytuacja najkorzystniejsza dla eksportera także dlatego, że nie musi on starać się o pozwolenie na wymianę waluty obcej (jeżeli istnieje taki wymóg w jego kraju), no i oczywiście rachunkowość firmy jest prowadzona w jednej walucie. Sytuacja importera jest bardziej ryzykowna, bowiem w wypadku aprecjacji waluty kraju eksportera importer traci, gdyż musi zapłacić więcej za zakupiony towar. Pozostaje mu ubezpieczyć się stosując jedną z technik zabezpieczania przed stratami związanymi z ryzykiem kursowym. Nie oznacza to oczywiście, że ofiarą jest tu zawsze importer, bowiem gdy waluta kraju eksportera będzie tracić na wartości (deprecjacja), importer odniesie zyski z tytułu różnic kursowych.

W celu uniknięcia strat związanych ze zmianą kursów walutowych, jaka to sytuacja obecnie ma miejsce w Polsce w związku z silną złotówką, można ubezpieczyć się od ryzyka kursowego. Na całym świecie funkcjonują instytucje finansowe publiczne zajmujące się ubezpieczeniem transakcji handlu zagranicznego, w tym także ryzyka kursowego. Ubezpieczeniu podlegają wszystkie waluty, z wyraźnym uprzywilejowaniem tych, które charakteryzują się stałym kursem, jak np. ECU.

W Polsce taką instytucją jest państwowa Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. (w skrócie KUKKE), która zajmuje się ubezpieczeniami w transakcjach handlu zagranicznego, jednak w ograniczonym zakresie.

KUKKE jest spółką akcyjną działającą od 1991 roku. Głównymi udziałowcami Korporacji są:

- Skarb Państwa reprezentowany przez Ministra Finansów

- Narodowy Bank Polski
- Bank Handlowy w Warszawie
- Bank Rozwoju Eksportu
- Bank Współpracy Europejskiej

KUKE zapewnia nie tylko ubezpieczenie ryzyka handlowego, ale również uzyskanie informacji o sytuacji finansowej kontrahenta zagranicznego, co może zapobiec podpisaniu kontraktu z nierzetelnym kontrahentem lub też niewypłacalnym będącym w złej sytuacji finansowej. Korporacja oferuje ubezpieczenie ryzyka handlowego polegające na udzieleniu ochrony przed utratą należności spowodowanych przejściową lub stałą utratą płynności przez zagranicznych kontrahentów. Nadzór ryzyka prowadzony jest przez cały okres trwania umowy ubezpieczenia.

KUKE, zgodnie z ustawą może ubezpieczać kontrakty eksportowe finansowane „kredytem dostawcy” lub „kredytem dla nabywcy”. Warunkiem koniecznym do spełnienia przez eksportera przy ubieganiu się o ubezpieczenie gwarantowane przez Skarb Państwa jest tzw. krajowy charakter towarów i usług, będących przedmiotem kontraktu.

Kredyt dla nabywcy jest dogodną formą finansowania eksportu, realizowanego na warunkach kredytu średnio- i długoterminowego, bez angażowania środków własnych eksportera.

Umożliwia ona eksporterowi natychmiastowe otrzymanie należności za dostarczony towar czy zrealizowaną usługę po przedłożeniu w banku dokumentów potwierdzających, iż całość lub część kontraktu została zrealizowana. Cechą charakterystyczną „kredytu dla nabywcy” jest to, iż polisa ubezpieczeniowa wystawiana jest na kredytodawcę, a nie na samego eksportera. Gwarancje ubezpieczeniowe, których udziela Korporacja, to przede wszystkim znane powszechnie gwarancje kontraktowe, najczęściej stosowane w handlu międzynarodowym. Należą do nich:

- gwarancja dobrego wykonania kontraktu
- gwarancja zwrotu zaliczki i przedpłaty
- gwarancja przetargowa

Korzyściami z korzystania z usług Korporacji są przede wszystkim:

- bezpieczeństwo działania – ubezpieczenie zapewnia firmie bezpieczeństwo finansowe i uniezależnienie się od problemów odbiorców lub sytuacji w ich krajach. Jest to niezwykle ważne a szczególnie w tych firmach, które działają na niewielkiej marży zysku.
- Informacja o kontrahentach – posiadane przez Korporację dane statystyczne i informacje od innych współpracujących z nią instytucji umożliwiają odpowiednio wczesne podjęcie kroków prewencyjnych i zapobieżenie powstaniu straty.
- Komfort zarządzania – ubezpieczenie należności wpływa pozytywnie na komfort zarządzania przedsiębiorstwem, optymalizuje odpowiedzialność osób decyzyjnych, zmniejszając ryzyko pomyłki przy doborze kontrahenta. Ułatwia też szybsze podejmowanie decyzji i umożliwia proponowanie odbiorcom korzystnego kredytu kupieckiego.
- Zwiększenie zysku – koszt ubezpieczenia są zazwyczaj znacznie niższe niż koszty związane ze stosowaniem innych rodzajów zabezpieczeń jak np. akredytywa, weksel lub przedpłata niosące za sobą konieczność dokonywania wieloprocentowych upustów cenowych.
- Wpływ na podatek – składka za ubezpieczenie jest kosztem uzyskania przychodu. Z tego względu jej część zostanie zaoszczędzona w niższym podatku płaconym przez przedsiębiorstwo.

- Niższe koszty –współpraca z Korporacją pozwala uniknąć wysokich kosztów badania i monitorowania sytuacji finansowej kontrahentów jak również ponoszenia kosztów windykacji i obsługi prawnej w razie zaistnienia szkody. Wszystkie te procedury może przejąć na siebie Korporacja, co pozwala zaoszczędzić czas oraz daje pewność profesjonalnego zabezpieczenia interesów.

Osiągnięte jeszcze w 1996 roku przez KUKE rezultaty w dziedzinie ubezpieczeń należności od ryzyk niehandlowych umożliwiły przyjęcie Korporacji jako obserwatora Międzynarodowej Unii Ubezpieczycieli Kredytów oraz Inwestycji. W ramach sieci Credit Alliance KUKE rozwija współpracę z różnymi ubezpieczycielami z tej sieci. Członkostwo w Credit Alliance daje Korporacji dostęp do jednej z największych na świecie baz danych zawierających bieżące informacje o milionach firm, potencjalnych klientach polskich eksporterów.

**SZUKASZ GOTOWEJ PRACY ?**

**TO PEWNA DROGA DO POWAŻNYCH KŁOPOTÓW.**

**PLAGIAT JEST PRZESTĘPSTWEM !**

**NIE RYZYKUJ ! NIE WARTO !**

**POWIERZ SWOJE SPRAWY PROFESJONALISTOM.**



**WWW.EDUAKADEMIA.PL**

**PRACE MAGISTERSKIE  
PRACE LICENCJACKIE  
PRACE DYPLOMOWE  
PRACE INŻYNIERSKIE**