Adam Woźniak

Ryzyko w eksporcie można ograniczyć

publikacja: 04.11.2016 aktualizacja: 04.11.2016, 11:45

Foto: Bloomberg

Duża część przedsiębiorców z mikro, małych i średnich firm nie zabezpiecza się przed ryzykiem w handlu międzynarodowym.

Według badań Instytutu Keralla Research w sektorze MŚP wynika, że przeszło połowa przedsiębiorstw obawia się ryzyka walutowego, ale niewiele z nich temu przeciwdziała. Tymczasem nagłe zmiany kursów mogą uderzyć zarówno w firmy działające na terenie Europy, jak i te eksportujące na dalekie, słabiej rozpoznane rynki. Ryzykowne może być także pozyskanie wiarygodnego partnera handlowego.

– Niestety, nawet w przypadku przedsiębiorców zdających sobie sprawę z ryzyka, wiedza jak je ograniczyć sprawdzając partnera nie jest powszechna – mówi Piotr Soroczyński, główny ekonomista Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych KUKE.

– Strategie ekspansji zagranicznej są dużym wyzwaniem, szczególnie dla małych i średnich

firm, więc muszą być realizowane z bardzo dobrym przygotowaniem – dodaje Robert Antczak, dyrektor sprzedaży produktów bankowości korporacyjnej BZ WBK.

Według ekspertów BZ WBK, przedsiębiorstwa narażone na ryzyko kursowe mają dwie drogi: albo ponosić je zakładając, że wpływ zmian kursu na wyniki firmy nie będzie znaczny, albo zacząć nim zarządzać.

- Zarządzanie ryzykiem walutowym pozwala znacznie ograniczyć negatywny wpływ zmian kursu na wyniki. Ponadto zapewnia dużo większą wiarygodność prognoz finansowych – twierdzi Maciej Makarewicz, dyrektor ds. tworzenia rozwiązań produktowych w Departamencie Usług Skarbu BZ WBK.

Popularnym sposobem zabezpieczania się przed ryzykiem kursowym, są kontrakty typu forward. Przykładowo, firma importująca partię towaru może z wyprzedzeniem zagwarantować sobie kurs kupna waluty na datę płatności faktury. W ten sposób eliminuje ona ryzyko strat, które powstałyby gdyby musiała płacić już po nagłym wzroście kursu, znacznie zwiększającym koszty zakupu. W przypadku kontraktów długoterminowych dobrym rozwiązaniem okazują się strategie złożone z opcji walutowych. Można w nich budować profile zabezpieczeń lepiej dopasowane do indywidualnych potrzeb. Takie rozwiązania wybierać będą firmy, które działają w oparciu o kilkuletnie kontrakty czy umowy handlowe. Rozwiązaniem ograniczającym ryzyko w transakcjach jest także faktoring. Mechanizm jest następujący: eksporter sprzedaje bankowi swoją wierzytelność wobec zagranicznego kontrahenta, natomiast bank bierze na siebie ryzyko braku spłaty.

- Faktoring eksportowy staje się coraz bardziej popularnym rozwiązaniem – podkreśla Dorota Szcześniak, menedżer faktoringu międzynarodowego w BZ WBK Faktor.

Jest tym wygodniejszy, że eksporter może otrzymać finansowanie w każdej walucie na podstawie faktur za dostarczone towary lub usługi.

Trzeba się także zabezpieczać przed nieodpowiednim partnerem. Ryzyko trafienia na nieuczciwego lub słabego ekonomicznie kontrahenta jest szczególnie duże w przypadku ekspansji na nowe, jeszcze słabo rozpoznane rynki. Zwłaszcza takie, gdzie obrót gospodarczy nie jest poddawany mechanizmom kontrolnym. Jednym ze sposobów ograniczenia zagrożenia jest korzystanie z usług wywiadowni gospodarczych. Usługi wywiadowni przydają się także w przypadku partnerów, z którymi już prowadzi się interesy.

- W stale zmieniającej się rzeczywistości gospodarczej ich sytuacja finansowa może ulec gwałtownej zmianie – ostrzega Tomasz Starzyk z wywiadowni gospodarczej Bisnode Polska.

Kolejnym źródłem informacji mogą być specjalistyczne portale banków obsługujących eksporterów. Takim portalem jest np. portal SantanderTrade.com, skierowany do klientów Grupy Santander, jednej z największych grup finansowych na świecie, do której należy również Bank Zachodni WBK. Z portalu mogą korzystać jego klienci zainteresowani importem, eksportem, a także inwestycjami na zagranicznych rynkach.

- Portal SantanderTrade.com jest rozwijany globalnie, a zespół w BZ WBK dba, by polskie firmy otrzymywały za jego pośrednictwem jak najwięcej praktycznego wsparcia – tłumaczy Antczak. Przykładowo w jednej z sekcji portalu - „Counterparts" (kontrahenci) znajdują się informacje o przedsiębiorstwach na danym rynku w wybranej branży, a także ogłoszenia o ponad 1 mln przetargów z całego świata i 40 tys. targów.

© Licencja na publikację © ℗ Wszystkie prawa zastrzeżone Żródło: rp.pl

TAGI: **Ekonomia** **Serwisy Specjalistyczne Rzeczpospolitej** **Program Rozwoju Eksportu**