

Erste banka u financiranju pripreme izvoza, uvoza i lokalne distribucije

12. konvencija hrvatskih izvoznika, 12.6. 2017.

Sektor gospodarstva
Direkcija transakcijskog bankarstva

SADRŽAJ

- Uvod – što je financiranje naplate izvoznih poslova
- TFP
- Kredit dobavljaču
- Kredit kupcu / banci kupca
- Zaključak

Prednosti koje vam Erste banka nudi...

- Banka partner i konzultant od početka pregovora izvoznog posla
- Financiranje faze izvoznog posla **od isporuke do naplate**
- Povećanje prodaje, **povećanje narudžbi postojećih kupaca, ugovaranje poslova s novim kupcima** zbog modela odgođenog plaćanja
- Zadržavanje **potrebne razine likvidnosti i razine obrtnog kapitala za stabilno poslovanje i proizvodnju**
- U pravilu **prebacivanje svih rizika naplate** izvoznog posla na banku (**kreditni, valutni, kamatni, politički rizik**)
- U određenim slučajevima, **moгуćnost prebacivanja troška financiranja naplate izvoznog posla na kupca**



UVOD



Rok plaćanja
/
Rizik naplate

Avansno
plaćanje

Plaćanje po
isporuci

Odgođeno
plaćanje kupca






Srednjoročni – dugoročni
financijski kredit kupcu

ERSTE
Bank

Tržišni potencijal



UVOD

Faza izvoznog posla		Zahtjevi pred izvoznikom	Proizvodi
	Financijski kredit	Kako odobriti financijski kredit kupcu bez rizika i negativnog efekta na likvidnost?	<ul style="list-style-type: none"> • Kredit kupcu / banci kupca • Kredit dobavljaču
	Naplata		
	Odgođeno plaćanje	Kako odobriti odgodu plaćanja kupcu bez rizika i negativnog efekta na likvidnost?	<ul style="list-style-type: none"> • Izvozni faktoring • Forfaiting • L/C discounting • L/C postinancing
	Po isporuci	Kako osigurati sigurno plaćanje?	<ul style="list-style-type: none"> • Akreditiv • Garancija • Dokumentarna naplata • Hedging
	Proizvodnja	Kako kreditirati proizvodni ciklus?	<ul style="list-style-type: none"> • Krediti za obrtna sredstva • Krediti za financiranje pripreme izvoza
	Investiranje u proizvodne kapacitete	Kako dugoročno financirati investiciju u proizvodne kapacitete	<ul style="list-style-type: none"> • Investicijski krediti za ulaganje u dugoročnu imovinu • Leasing • Linije uz mogućnost osiguranja stranih izvoznih agencija
	Potpisivanje ugovora / uplata avansa	Kako ispuniti uvjete za zaključenje ugovora?	<ul style="list-style-type: none"> • Garancija za dobro izvršenje posla • Garancija za povrat avansa • Garancija za jamstveni rok
	Prijava na međunarodni tender	Kako ispuniti uvjete tendera?	<ul style="list-style-type: none"> • Garancija za ozbiljnost ponude

EBRD TRADE FACILITATION PROGRAMME

Financiranje vanjske trgovine

- Program financiranja pripreme izvoza, odnosno uvoza / lokalne distribucije
- Konkurentni uvjeti financiranja u ovisnosti o rejtingu klijenta
- Rok otplate do 3 godine
- Valuta kredita EUR / USD / ČVK
- Brza obrada zahtjeva za kreditiranjem od strane EBRD-a te isplata prema Banci (5-7 dana od službenog zahtjeva za korištenjem putem SWIFT-a)



KREDITI ZA NAPLATU IZVOZNIH POSLOVA

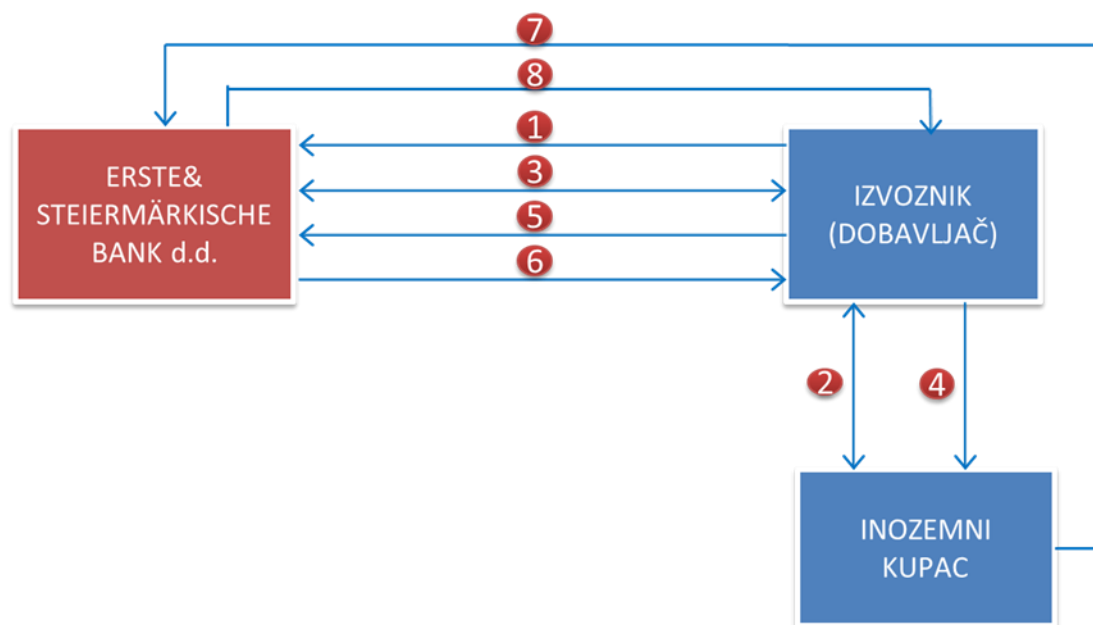
Kredit dobavljaču

- **Korisnik kredita je izvoznik robe, radova ili usluga (dobavljač) koji s kupcem u inozemstvu zaključuje izvozni ugovor**
- **Izvoznik traži refinanciranje putem kredita dobavljaču od svoje banke za razdoblje proizvodnje i isporuke i/ili do datuma dospelja kupčeve obveze izvozniku**
- **Isplata kredita na račun izvoznika u valuti izvoznog ugovora**
- **Kupac otplaćuje kredit izvozniku na njegov račun u Banci**
- **Kredit dobavljaču do najviše 85% vrijednosti ugovora za rokove otplate dulje od 2 godine**



KREDITI ZA NAPLATU IZVOZNIH POSLOVA

Kredit dobavljaču



1. Zahtjev za kredit
2. Izvozni ugovor
3. Ugovor o kreditu
4. Isporuka robe
5. Preuzimanje dokumentacije
6. Isplata
7. Otplata kredita na račun kod izvoznika u Erste&Steiermärkische Bank d.d.
8. Povrat viška sredstava (ako postoji)

KREDITI ZA NAPLATU IZVOZNIH POSLOVA

Kredit dobavljaču - primjer

Tvrtka – izvoznik razmišlja o ugovaranju posla s inozemnim kupcem po kojem bi se isporučila elektro-instalacijska oprema koja bi se ugradila u objekt u gradnji. Kupac traži odgođeno plaćanje u 2 godine (4 šestomjesečne rate) počevši od datuma puštanja opreme u rad. Kupac je spreman snositi sve troškove takvog odgođenog obročnog plaćanja, ali ne želi zaključenje ugovora o kreditu s kupčevom bankom već isključivo s izvoznikom kao dobavljačem.

Sukladno internim politikama, tvrtki je neprihvatljivo kreditiranje na rok dulji od godinu dana posebice s obzirom na relativno visok rizik zemlje kupca, ali zbog profitabilnosti i vrijednosti posla, te potencijala tržišta želi pripremiti ponudu za natječaj.

Rješenje izvoznog financiranja – kredit dobavljaču uz naplatu po ostvarenom izvozu

KREDITI ZA NAPLATU IZVOZNIH POSLOVA

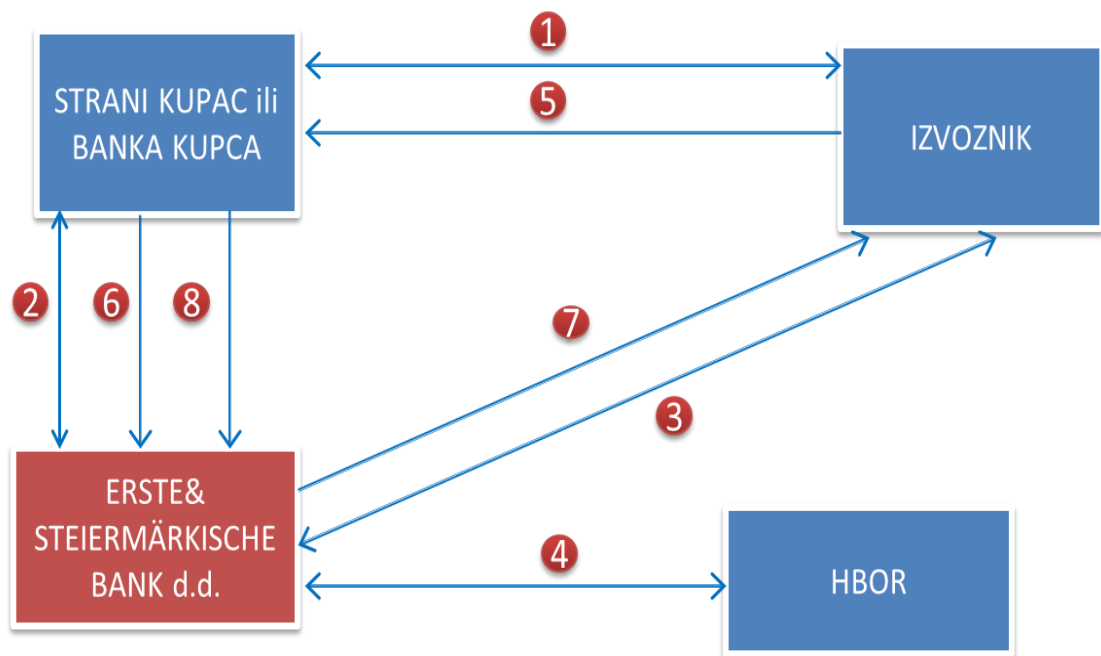
Kredit kupcu / banci kupca

- Kredit se odobrava inozemnom kupcu ili njegovoj banci
- Isplata se vrši na račun izvoznika u **valuti izvoznog ugovora**
- Kredit **otplaćuje kupac/banka kupca u inozemstvu**
- Kredit kupcu/banci kupca može iznositi **najviše 85%** vrijednosti ugovora za **rokove otplate duže od 2 godine**
- ECA* financiranje često je jedina moguća opcija kada se radi o dugoročnom financiranju (polica osiguranja HBOR-a koristi se za pokriće komercijalnih i političkih rizika izvoznog financiranja)



KREDITI ZA NAPLATU IZVOZNIH POSLOVA

Kredit kupcu / banci kupca



1. Izvozni ugovor
2. Ugovor o kreditu
3. Popratni sporazum između izvoznika i banke
4. Ugovor o osiguranju
5. Isporuka robe / usluga
6. Zahtjev za isplatu
7. Isplata sredstava kredita u korist izvoznika
8. Otplata kredita

KREDITI ZA NAPLATU IZVOZNIH POSLOVA

Kredit kupcu / banci kupca - primjer

Tvrtka - izvoznik razmišlja o prijavi na međunarodni natječaj vezan uz isporuku elektroenergetske opreme za objekt elektrane koja je u gradnji. Prema uvjetima natječaja traži se kreditiranje na rok od 3 godine (6 šestomjesečnih rata) počevši od datuma puštanja opreme u rad. Kupac snosi sve troškove kredita (uključujući i troškove izvozne kreditne agencije), te nudi opciju i uključenja svoje poslovne banke kao korisnika kredita.

Tvrtka je iznimno zainteresirana za prijavu na natječaj (procjena ponude 3.000.000 EUR), te traži opcije vezane uz dugoročni financijskog kredita za kupca uz istovremenu promptnu naplatu po svakoj isporuci

Rješenje izvoznog financiranja – kredit kupcu / banci kupca uz naplatu po ostvarenom izvozu

ZAKLJUČAK

Zašto Erste banka?

- Banka pruža kompletnu i strukturiranu ponudu proizvoda u svim fazama posla
- Dugogodišnje iskustvo u poslovima vezanim uz vanjsku trgovinu
- Mogućnost savjetovanja u pripremi posla - optimalno korištenje proizvoda i usluga
- Korištenje prednosti Erste grupe – vodeće financijske grupe prisutne u svim zemljama CEE regije
- **Preporuka je kontaktirati Banku u samom početku pregovora s kupcem**



ZA KRAJ....

Puno je faktora kod odluke da li ući u neki izvozni posao ili ne, rokovi plaćanja kupca / dobavljača ne moraju biti jedan od njih...



KONTAKT

SEKTOR GOSPODARSTVA

➤ DIREKCIJA TRANSAKCIJSKOG BANKARSTVA

Ivana Tomičić Župan, telefon:072 371279; e-mail:itzupan@erstebank.com

● TIM FINANCIRANJA TRGOVINE I IZVOZA

Sanja Gracin; telefon:072 371700; e-mail:sgracin@erstebank.com

Andrea Logarić; telefon:072 371740; e-mail:alogaric@erstebank.com

