

# Návod: Jak nejlépe postoupit exportní pohledávku

Co nabídnout navíc, když je na trhu všeobecný převis nabídky nad poptávkou a samotná kvalita zboží již mnohdy nestačí? Dodavatel musí přijít s dalšími benefity pro potenciální kupující. Kromě samotné ceny zboží jsou to hlavně platební podmínky jeho prodeje. Kupující je při nákupu veden snahou platit až v okamžiku, kdy si zakoupené zboží (například stroj) na sebe vydělá. Prodávající má samozřejmě snahu zcela opačnou.

Oba tyto požadavky při financování exportu přitom umí skloubit produkt postoupení exportní pohledávky jako financování poskytnutého dodavatelského úvěru. Projděte si, co to může obchodním partnerům přinést a jak postupovat.

## Výhody pro vývozce:

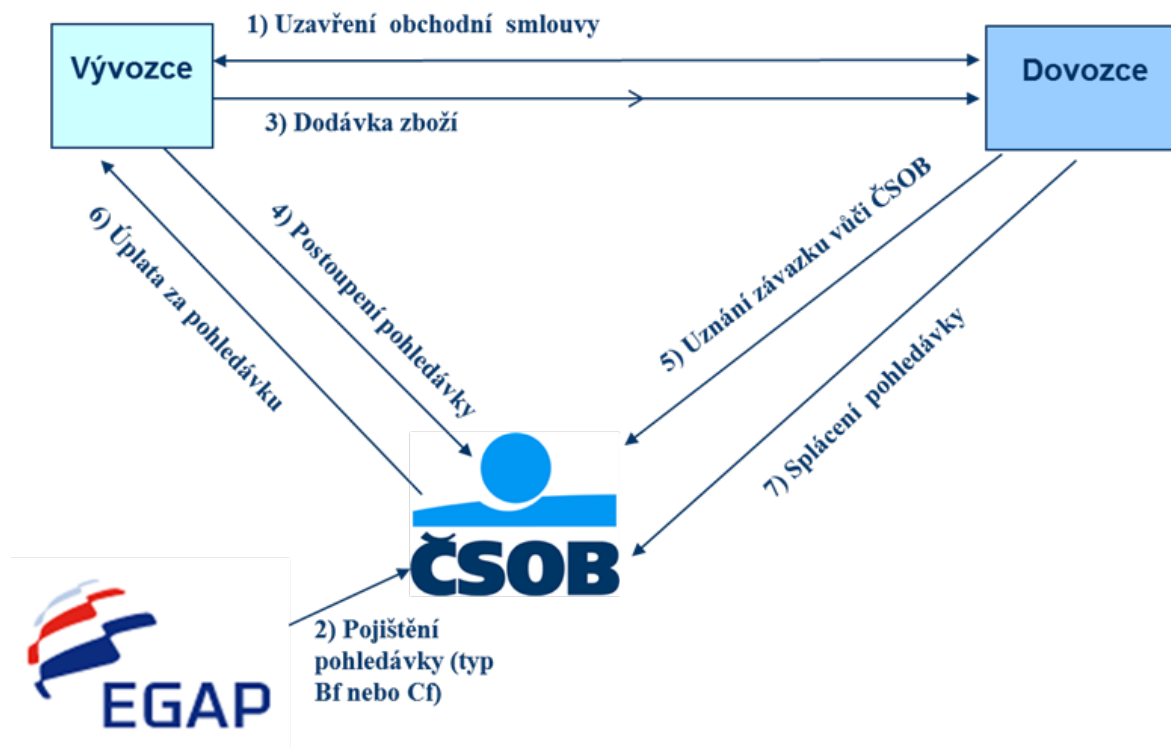
- Konkurenční – spolu se zbožím může vývozce nabízet po dohodě s bankou i možnost rozložení splátek do splátkového kalendáře.
- Včasného inkasa – jistotu, že po splnění podmínek kontraktu a dodání dokumentace pro postoupení dostane prostřednictvím banky zapláceno bezprostředně po realizaci.
- Účetní – při pojištění postupované pohledávky pojišťovnou EGAP se odkup realizuje bez postihu vývozce, pohledávka mu tedy postoupením vypadává z bilance.
- Nákladová – náklady tohoto financování se zakalkulují do prodejní ceny zboží, a přenášejí se tak na dovozce.

## Výhody pro dovozce:

- Nemusí čerpat úvěr u vlastní banky za mnohdy méně výhodných podmínek. Pořízení zboží řeší dodavatelským úvěrem a s dodávkou zboží řeší i jeho financování.
- Splátkový kalendář lze stanovit tak, aby přesně

vyhovoval jeho splátkovým možnostem.

Schéma postoupení exportní pohledávky vývozcem na banku:



## OTÁZKY A ODPOVĚDI:

### Pro jaké obchodní případy se tento produkt hodí?

- Vždy tam, kde odběratel požaduje po dodavateli jeho dodavatelský úvěr, tedy odklad splatnosti platby či splátkový kalendář.
- Pro dodávky spíše jednorázového kusového než investičního charakteru.
- Pro částky pohledávky od 300 000 eur výše.
- Pro splatnosti od 90 dnů do 5 let, výjimečně i déle (dle ekonomického cyklu zboží, teritoria a bonity dovozce).

### Jaké podmínky se musí splnit k realizaci odkupu exportní pohledávky?

- Exportní pohledávka k postoupení musí být pojištěna, nejlépe EGAPem.
- Preference pojištění EGAP – VPP Bf (pojištění bankou financované pohledávky pro splatnosti do 2 let) nebo VPP Cf (splatnosti nad 2 roky).
- Alternativní možností pojištění je komerční pojišťovna Lloyd's.
- Uspokojivé vyhodnocení bonity dlužníka bankou i pojišťovnou na základě předložených finančních výkazů dovozce.

### **Jaká základní dokumentace k odkup exportní pohledávky je nutná?**

- Pojistná smlouva vývozce – ČSOB – EGAP.
- Smlouva o postoupení pohledávky vývozce – ČSOB.
- Dokumenty k právní subjektivitě odběratele.
- Kopie obchodní dokumentace (kontrakt, faktura, předávací protokol).
- Oznámení o postoupení pohledávky zaslané dovozci.
- Uznání dluhu vystavené dovozcem.

### **Jak postupovat při odkupu exportní pohledávky?**

- I. Vývozce osloví banku s uvažovanými parametry exportu (identifikace dovozce, zboží, částka a platební podmínky vývozu).
- II. Návrh struktury postoupení pohledávky bankou vývozci (možnosti s postihem či bez postihu), prověření možností pojištění pohledávky.
- III. Kalkulace výše exportní pohledávky se zahrnutím nákladů financování a pojištění.
- IV. Odsouhlasení struktury a nákladů financování mezi vývozcem a dovozcem.
- V. Realizace vývozního obchodního případu.
- VI. Uzavření smlouvy o postoupení vzniklé pohledávky mezi vývozcem a ČSOB.
- VII. Oznámení o postoupení dovozci a návazně vystavení uznání

dluhu dovozcem.

VIII. Proplacení pohledávky bankou na účet vývozce.

### **PŘÍKLADY:**

Exportní transakce, které byly realizovány postoupením pohledávky

1. Financování vývozu tiskařských strojů do Keni v hodnotě 1.675.575,- EUR, výše financované pohledávky 1.490.000,- EUR, splatnost pohledávek 5 let, pololetní splátky
2. Financování vývozu tiskařských strojů na Nový Zéland v hodnotě 825.900,- EUR, výše financované pohledávky 465.900,- EUR, splatnost pohledávek 3 roky, pololetní splátky
3. Financování vývozu pivních tanků do Gruzie v celkové hodnotě 4.358 665,- EUR, celková výše financovaných pohledávek 3.777.992,- EUR, splatnost až 5 let, čtvrtletní splátky

Pracovníci ČSOB Specializovaného financování jsou připraveni posoudit financování vývozu do kteréhokoli pojistitelného teritoria.



**Richard Čada**, Exportní a strukturované financování obchodu