

FINANSOWANIE TRANSAKCJI EKSPORTOWEJ ASPEKTY LOGISTYCZNE

Problem finansowania transakcji w eksporcie stał się we współczesnym handlu zagranicznym nie tylko kwestią strategii finansowej i handlowej przedsiębiorstw, ale też elementem ich marketingu prowadzonego na rynkach eksportowych. Określenie możliwości finansowych przedsiębiorstwa stanowi bazę dla konkretnych decyzji podejmowanych już na etapie przygotowania oferty handlowej. Jednak istotnym wyzwaniem jest wybór optymalnych dla danej transakcji instrumentów finansowania eksportu, stosowanych w celu kredytowania importera. A następnie taką ich synchronizację, by zapewnić eksporterowi zapłatę należności za dostarczony na warunkach kredytowych towar. Synchronizacja obejmuje nie tylko klauzule dotyczące warunków płatności, lecz także pozostałe warunki kontraktu. Istotna jest tu wiedza i doświadczenie z obszaru instrumentów finansowych, ale też rodzajów i stopnia ryzyka, jakie kredytowaniu eksportu towarzyszą.

W procesie opracowania strategii finansowania transakcji i prowadzenia działań operacyjnych nie może zostać pominięty aspekt logistyczny. Logistyka w handlu zagranicznym jest odpowiedzialna nie tylko za sprawne dostarczenie przedmiotu transakcji w uzgodnione miejsce dostawy, lecz także za realizację dostawy po optymalnych kosztach i zgodnie z przyjętymi w kontrakcie uzgodnieniami. Negocjując i precyzując warunki kontraktu, należy uwzględnić uwarunkowania logistyczne tak, by jego realizacja była możliwa. Logistyka jest również czynnikiem umożliwiającym minimalizację ryzyka i zwiększenie pewności zapłaty przez importera. Jednak rola logistyki dotycząca warunków finansowania / kredytowania transakcji w eksporcie jest zdecydowanie szersza, obejmuje bowiem też problem np. wielkości kredytu i czasu kredytowania.

DETERMINATY FINANSOWANIA TRANSAKCJI EKSPORTOWEJ – MODEL UWARUNKOWAŃ

Konkurencja na globalnym rynku zmusza eksporterów do kredytowania transakcji. Z uwagi na wiele uwarunkowań – takich, jak np. kwestie formalne, problem standingu, specyfika rynku eksportu i transakcji – najpopularniejszą formą kredytu jest kredyt kupiecki. Jego udzielenie partnerowi kredytowemu jest relatywnie najmniej skomplikowane, wymaga jednak z powodu ryzyka z tym związanego wnikliwego wyboru sposobu kredytowania i właściwych regulacji kontraktowych nie tylko precyzujących sposób kredytowania (w ramach warunków płatności), lecz także zabezpieczających interesy eksportera. Elementem procesu wyboru spośród całego wachlarza możliwości, odpowiedniego, optymalnego dla danej transakcji, sposobu udzielenia kredytu importerowi jest analiza wszystkich czynników i uwarunkowań występujących zarówno po stronie eksportera, jak i importera. Oprócz aspektów rynkowych i handlowych, ważny jest tu również aspekt logistyczny, a jego znaczenia we współczesnym handlu światowym, realizowanym w warunkach globalizacji, nie można nie doceniać.

Zadaniem logistyki jest organizacja efektywnego (optymalny koszt) i sprawnego, zgodnego z ustaleniami kontraktowymi, przepływu towarów, lecz współcześnie wyzwaniem dla logistyki jest kompresja czasu przepływu na całej trasie, a więc i u eksportera, i u importera, co prowadzi do skrócenia cyklu dostawy oraz cyklu szeroko rozumianego obrotu towarem. W efekcie, pomijając wiele korzystnych konsekwencji, a koncentrując się wyłącznie na kwestiach finansowania i kredytowania transakcji, logistyka może zapewnić:

- 1) utrzymanie konkurencyjności cenowej towaru, eksportowanego w warunkach kredytu, co jest możliwe dzięki obniżeniu kosztów przepływu;
- 2) skrócenie czasu przepływu i obrotu towarem, co pozwala na skrócenie okresu kredytowania;
- 3) realizację uzgodnionej procedury zapłaty należności (i spłaty kredytu), co zapewnia sprawna i terminowa realizacja przepływu towaru¹.

Aspekty logistyczne są istotne już na etapie precyzowania warunków kontraktu. Z punktu widzenia logistyki podstawą jest uzgodnienie przez partnerów bazy dostawy, czyli wybór odpowiadającej interesom eksportera i importera formuły INCOTERMS (obecnie obowiązuje wersja INCOTERMS 2010). Określając podział obowiązków, ryzyka i kosztów związanych z dostaw-

¹ J.J. Coyle, E.J. Bardi, C.J. Langley, *Zarządzanie logistyczne*, PWE, Warszawa 2010, s. 49–58.

wą, formuły INCOTERMS determinują podstawowe klauzule kontraktu: od opakowania i przygotowania wysyłki towaru poczynając, cenę towaru, termin dostawy, a na warunkach płatności (w tym kredytowania) kończąc. Harmonizacja klauzul kontraktowych z uwzględnieniem uwarunkowań logistycznych jest dla eksportera warunkiem wywiązania się ze zobowiązań umownych, ale też czynnikiem umożliwiającym minimalizację ryzyka transakcyjnego oraz w konsekwencji uzyskania terminowej zapłaty należności za dostarczony towar².

Reasumując, stwierdzić można, że logistyka transakcji ma istotny wpływ na wartość transakcji, a więc wielkość udzielanego kredytu; na czas dostawy, a więc czas kredytowania; niezakłóconą postępowaniem reklamacyjnym terminową zapłatę należności. Jak wskazuje praktyka, posiadanie gestii transportowej jest traktowane przez polskich eksporterów jako kłopotliwe obciążenie, zbyt ryzykowne i kosztowne (szczególnie w sytuacji braku własnych środków na sfinansowanie dostawy). Stąd, mimo ewidentnych korzyści, obserwuje się w polskim eksporcie „ucieczkę” od posiadania gestii transportowej³.

Ponieważ udzielenie kredytu kupieckiego jest elementem decydującym o atrakcyjności oferty i często warunkiem zawarcia kontraktu, konieczna jest optymalizacja finansowania transakcji eksportowej, co wymaga wyboru realnych pod względem dostępności dla firmy źródeł jej finansowania oraz dywersyfikacji instrumentów finansowych z uwzględnieniem wymogów i specyfiki rynku eksportu oraz uwarunkowań logistycznych dla danej transakcji. Zastosowanie optymalnych dla transakcji instrumentów finansowych stanowi zabezpieczenie przed szeroko pojętym ryzykiem eksportowym⁴.

Strategia finansowania transakcji eksportowej powinna być spójna ze strategią handlową przedsiębiorstwa, a także polityką finansową określającą m.in. wskaźnik relacji finansowania wewnętrznego do zewnętrznego. Ponadto koszty pozyskania instrumentów finansujących eksport nie mogą przekroczyć wskaźnika określonego w strategii finansowej firmy. Wszelkie działania transakcyjne, również w obszarze logistyki transakcji, powinny być kompatybilne z przyjętymi przez firmę strategiami.

Na uwarunkowania strategii finansowania eksportu oraz jej skutecznej i optymalnej realizacji składa się wiele czynników, przy czym nie sposób

² T. Szczepaniak (red.), *Transport i spedycja w handlu zagranicznym*, PWE, Warszawa 2010, s. 249–255.

³ E. Kępka, *Sektory usługowe w krajach Grupy Wyszehradzkiej*, wyd. WSDG, Warszawa 2008, s. 32–35.

⁴ T.T. Kaczmarek, *Zarządzanie zdwywersyfikowanym ryzykiem w świetle badań interdyscyplinarnych*, wyd. WSZiM, Warszawa 2003, s. 19–20.

a priori określić, które z nich są nawet potencjalnie najistotniejsze. Działalność na rynkach międzynarodowych jest obciążona większym ryzykiem m.in. z powodu liczby czynników decydujących o jej efektach końcowych, a czynnik w minimum może decydować o rentowności transakcji eksportowej. Sklasyfikowane w kompleksowym modelu determinanty implikują wybór właściwych dla danej transakcji instrumentów finansowania, stanowią bazę dla rekomendacji nie tylko możliwości finansowania eksportu, ale również sposobu zabezpieczania się przed ryzykiem finansowym i walutowym. Generalnie determinanty optymalnego finansowania eksportu można sklasyfikować w dwóch grupach:

- 1) uwarunkowania wewnętrzne/krajowe,
- 2) uwarunkowania zewnętrzne.

W grupie pierwszej znajdują się czynniki związane z: produktem – rodzaj i specyfika produktu, poziom indywidualizacji, konkurencyjność rynkowa i cenowa, rynek produktu i jego cechy; firmą eksportera – standing finansowy, polityka handlowa i strategia finansowa, marka handlowa i prestiż; sytuacją gospodarczą, w tym oprócz koniunktury gospodarczej sytuacją na rynku kredytowym, a także krajową polityką wspierania eksportu – działania stymulujące eksport i produkcję eksportową, w tym polityka traktatowa, polityka kredytowa na płaszczyźnie krajowej i zagranicznej, polityka podatkowa, możliwości i ograniczenia finansowania eksportu przez państwo wynikające z umów międzynarodowych i przynależności do organizacji międzynarodowych takich, jak OECD, WTO itp.

Do grupy drugiej zalicza się takie czynniki, jak: specyfika kraju docelowego eksportu – regulacje formalnoprawne importu, sytuacja gospodarcza i polityczna, stabilność kursowa, położenie i uwarunkowania infrastrukturalne z uwagi na kwestie logistyczne organizacji i realizacji dostawy; cechy odbiorcy/partnera kontraktowego – standing finansowy, rzetelność, pozycja i prestiż, stosunek do etyki i dobrych obyczajów w biznesie, relacje z partnerami zagranicznymi, a także specyfikę i warunki transakcji⁵.

POTENCJALNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA TRANSAKCJI EKSPORTOWEJ

Finansowanie transakcji eksportowej dotyczy różnych etapów transakcji: od fazy przygotowania i produkcji towarów przeznaczonych na eksport przez

⁵ H. Treder (red.), *Podstawy handlu zagranicznego*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2005, s. 285–289.

fazę negocjacji, po fazę realizacji kontraktu, a więc obejmuje działania i koszty związane z realizacją dostawy.

Na etapie projektowania i produkcji towaru eksporter w największym stopniu wykorzystuje wewnętrzne źródła finansowania – zasoby własne przedsiębiorstwa. Uzupełnia je kredytem bankowym i zaliczką wpłaconą przez importera.

Wielkość i rodzaj kredytu bankowego na tym etapie zależy głównie od wartości transakcji i rodzaju towaru będącego jej przedmiotem, a także, oczywiście, od polityki finansowej i standingu finansowego eksportera. Zapotrzebowanie na dofinansowanie eksportu kredytem bankowym zwiększa się, jeśli przedmiotem transakcji są dobra inwestycyjne o dużej wartości i relatywnie długim cyklu produkcyjnym. Wytwarzanie na eksport dóbr konsumpcyjnych o mniejszej wartości i długości cyklu produkcyjnego generuje mniejsze zapotrzebowanie na zewnętrzne źródła zasilania finansowego i jest w większym stopniu samo finansowane przez eksportera⁶.

Zaliczka wpłacona przez importera, współfinansująca ten etap, pełni oprócz tego inne jeszcze funkcje i jest korzystna dla eksportera. Warunkiem jej uzyskania, na etapie negocjacji, jest poziom zindywidualizowania produktu i przedstawienie importerowi kalkulacji kosztów związanych z dostosowaniem produktu do jego wymagań. Im większy poziom przygotowania towaru do wymagań importera, tym wyższa może być zaliczka. Ale już nawet niewielkie zmiany, jak np. zmiana opakowania, tłumaczenie na język kraju importu, są podstawą do negocjowania zaliczki. Argumentem pozwalającym eksporterowi na negocjowanie wyższej zaliczki jest posiadanie gestii transportowej. Zaliczka jest również instrumentem zabezpieczającym eksportera przed ryzykiem związanym z niewykonaniem zobowiązań przez importera, czy wręcz jego wycofaniem się z transakcji⁷.

W fazie realizacji transakcji są ponoszone koszty organizacji i dostawy towaru do importera. Obowiązki i koszty związane z logistyczną organizacją i realizacją transakcji do określonego w formule INCOTERMS 2010 miejsca dostawy ponosi strona posiadająca gestię transportową, co jest ustalane na etapie negocjacji. Jeżeli gestię transportową posiada eksporter (a może też posiadać ją importer), to on poniesie wszystkie koszty związane z przygotowaniem towaru do wysyłki, transportem, magazynowaniem itp., zwane kosztami logistycznymi, jeszcze przed uzyskaniem należności za towar. Koszty logistyczne są implikowane rodzajem i specyfiką towaru, wielkością dostawy,

⁶ Ibidem, s. 112–114.

⁷ K. Szaflarski, *Kontrakt w handlu zagranicznym*, PWN, Warszawa 2004, s. 71.

szeroko rozumianą trasą dostawy oraz złożonością procesu transportowego. Im wyższe koszty logistyczne dostawy ponosi eksporter, tym bardziej uprawnione jest negocjowanie wyższej zaliczki lub przedpłaty na ich pokrycie. Eksporter powinien rozważyć zasadność przyjęcia gestii transportowej nie tylko z powodu kosztów jakie poniesie na finansowanie dostawy, ale również z powodu ryzyka np. nieterminowego dostarczenia towaru, będącego efektem niezależnych od eksportera czynników. Zaliczka i przedpłata, oprócz kredytu krótkoterminowego, są instrumentami uzupełniającymi finansowanie tego etapu transakcji eksportowej środkami własnymi eksportera⁸.

Generalnie rzecz biorąc, przedpłata i zaliczka to formy kredytowania transakcji eksportowej przez importera, pełniące przy tym inne funkcje, korzystne z punktu widzenia eksportera. Jednak negocjując zaliczkę lub przedpłatę wyższą niż standardowo stosowane w danej branży, z uzasadnionych nawet powodów, eksporter musi wziąć pod uwagę również fakt, że obniża on atrakcyjność swojej oferty, co może prowadzić do utraty możliwości eksportu. Posiadając jednak gestię transportową, eksporter może dzięki wykorzystaniu logistyki obniżyć koszty dostawy zmniejszając wysokość zaliczki. Dlatego też korzyści z zaliczki i przedpłaty muszą być zbalansowane z ryzykiem niezawarcia transakcji, uwarunkowaniami logistycznymi, a polityka w tym zakresie – kompatybilna z polityką eksportową firmy i możliwościami logistycznymi⁹.

Powyższe uwagi dotyczące zaliczki i przedpłaty są więc szczególnie istotne w warunkach, gdy propozycja kredytowania importera stała się ważnym elementem marketingu.

Kredytowanie takie obejmuje fazę transakcji od momentu wysłania towaru (i dokumentów handlowych) do importera lub jego banku do momentu otrzymania należności przez eksportera. Czas i formy kredytowania są zróżnicowane. Czas jest determinowany czynnikami takimi, jak m. in. rodzaj towaru, konkurencyjność rynkowa towaru, polityka eksportowa, sytuacja eksportera, ryzyko finansowe i walutowe, czy długość cyklu transakcyjnego. Tu szczególne znaczenie ma logistyka transakcji eksportowej z uwagi na możliwość obniżenia kosztów dostawy i skrócenie cyklu dostawy.

Jeżeli zapłata za eksport nie jest płatnością natychmiastową (Payment Order, inkaso dokumentowe typu D/P, rzadziej czek), oznacza to, że eksporter kredytuje importera tzw. kredytem kupieckim, który przyjmuje różne formy; może to być kredyt na otwartym rachunku lub weksłowy. Kredyt weksłowy jest realizowany w obrocie weksłowym, przy inkasie dokumentowym typu D/A

⁸ K. Białecki, *Operacje handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa 1997, s. 87–91.

⁹ K. Szaflarski, op. cit., s. 71.

oraz pewnych rodzajach akredytywy dokumentowej, Zostaną one poddane analizie i ocenie w dalszej części artykułu. Jakakolwiek byłaby to forma kredytu kupieckiego, jest on refinansowany kredytem bankowym. Jednak bank udzieli eksporterowi kredytu refinansowego pod warunkiem posiadania przez eksportera zabezpieczenia spłaty kredytu kupieckiego. Zabezpieczeniem tym może być gwarancja bankowa – na dokonanie zapłaty, akcept traty bądź awal weksła własnego; jest to związane ze sposobem zapłaty ustalonym w kontrakcie.

Pojawia się tu ryzyko finansowe i walutowe, przed którym należy się zabezpieczyć, dokonując właściwego wyboru sposobu zapłaty i określenia warunków płatności z zastosowaniem np. klauzuli walutowej. Eksporter ma też możliwość wykorzystania specjalnych form finansowania eksportu, które również zabezpieczają go przed ryzykiem finansowym i walutowym; jest to leasing, faktoring i forfaiting.

Finansowanie transakcji eksportowej może być realizowane różnymi instrumentami finansowymi, z których najczęściej są stosowane:

- 1) kredyty eksportowe,
- 2) specjalne formy finansowania transakcji eksportowej¹⁰.

Kredyty eksportowe są klasyfikowane według różnych kryteriów, jednak dla celów publikacji ich typizacja zostanie dokonana na podstawie trzech kryteriów: czasu, podmiotu i techniki. Ze względu na czas kredytowania wyróżnia się kredyty krótkoterminowe (okres finansowania do jednego roku), średnioterminowe (okres finansowania od jednego roku do trzech lat) i długoterminowe (okres finansowania od trzech do pięciu lat).

Zgodnie z kryterium podmiotu, który udziela kredytu, wyróżnia się następujące rodzaje kredytów eksportowych:

- kredyty kupieckie,
- kredyty bankowe,
- kredyty udzielane przez organizacje i instytucje międzynarodowe,
- kredyty rządowe¹¹.

Zważywszy na zakres publikacji oraz powszechność stosowania, szczegółowa analiza dotyczyć będzie jedynie kredytów kupieckich.

Kredyty kupieckie są narzędziem promocji eksportu i polegają na odroczeniu przez eksportera zapłaty należności przez importera. Nie są przedmiotem odrębnej umowy kredytowej, a wynikają z postanowień kontraktowych

¹⁰ A. Bielawska, *Finanse zagraniczne MSP. Wybrane zagadnienia*, PWN, Warszawa 2006, s. 100–105.

¹¹ D. Marciniak-Neider, *Rozliczenia w handlu zagranicznym*, PWE, Warszawa 2004, s. 239.

– eksporter zobowiązuje się dostarczyć importerowi towar i dokumenty reprezentujące towar bez zapłaty w zamian za zobowiązanie importera, że dokona zapłaty w terminie późniejszym. Wyróżnia się dwa rodzaje kredytów kupieckich:

- kredyt w rachunku otwartym,
- kredyt wekslowy¹².

Kredyt w rachunku otwartym polega na tym, że eksporter w swoich dokumentach księguje na rachunku importera wartość dostarczonych towarów, a importer zobowiązuje się spłacić swoje zobowiązania kredytowe w określonym czasie. Ten rodzaj kredytu kupieckiego nie jest niczym zabezpieczony, dlatego też może być stosowany tylko w transakcjach zawieranych przez stałych partnerów, o stabilnym standingu finansowym i mających do siebie duże zaufanie. Ponadto uzyskanie przez eksportera kredytu refinansowego w banku w tym przypadku jest możliwe tylko pod warunkiem posiadania przez niego zabezpieczenia spłaty kredytu przez importera w postaci np. gwarancji bankowej czy awalu bankowego.

Zdecydowanie bezpieczniejszy z punktu widzenia eksportera, i stąd bardzo często stosowany, jest kredyt wekslowy, polegający na tym, że eksporter dostarcza towar i za pośrednictwem banków przekazuje importerowi dokumenty handlowe w zamian za zabezpieczenie przez importera płatności, a sama płatność jest odroczone w czasie. Może być ona zrealizowana inkasem dokumentowym lub akredytywą dokumentową, a zabezpieczeniem w przypadku jednego i drugiego sposobu zapłaty jest odpowiedni weksel – weksel trasowany lub weksel własny, przy czym oba rodzaje weksla są instrumentami towarzyszącymi określonemu w kontrakcie sposobowi zapłaty. W wekslu trasowanym jego wystawca poleca wskazanej w wekslu osobie zapłacić określoną kwotę w określonym terminie na rzecz wskazanej osoby – remitenta. Wystawcą weksla jest eksporter, płatnikiem – importer lub jego bank, remitentem – eksporter, jego bank lub wskazana przez eksportera osoba. Eksporter, przesyłając do banku importera dokumenty handlowe, wysyła razem z nimi weksel trasowany (zwany tratą), informując bank, by wydał dokumenty importerowi w zamian za zaakceptowanie załączonej traty. Taki sposób zapłaty jest określany inkasem dokumentowym typu D/A z tratą ciągniętą na importera. Eksporter może też wysłać dokumenty handlowe do banku importera, informując bank, by wydał importerowi dokumenty w zamian za złożenie przez niego weksla własnego. W tym wypadku wystawcą weksla jest importer i to on zobowiązuje się bezwarunkowo do zapłacenia określonej sumy pieniężnej

¹² A. Bielawska, op. cit., s. 102.

eksporterowi w określonym terminie. Ten wariant płatności to inkaso dokumentowe z płatnością zabezpieczoną wekslem własnym importera¹³.

Weksel trasowany jest instrumentem finansowym występującym przy płatności niektórymi rodzajami akredytywy dokumentowej, takimi jak: akredytywa gotówkowa, akredytywa akceptacyjna czy też akredytywa dostępna przez negocjacje.

W akredytywie akceptacyjnej bank, który otworzył akredytywę (importera), zobowiązuje się do zaakceptowania i wykupienia traty, ciągnionej na ten bank przez eksportera, w terminie wymagalności weksla. Płatność jest więc odroczone, ale w tym przypadku eksporter musi wraz z dokumentami handlowymi złożyć w banku weksel trasowany z określonym terminem płatności. W zależności od postanowień kontraktu termin płatności określony jako liczba dni, np. 180 dni, może biec od daty wysyłki, załadunku lub prezentacji dokumentów, co wpływa na sposób sprecyzowania terminu płatności weksla¹⁴.

W akredytywie gotówkowej, zwanej też akredytywą L/C, eksporter również wraz z dokumentami składa w banku tratę ciągnioną na bank importera, lecz jest to trata płatna za okazaniem, nie można więc przyjąć, że w tym wypadku występuje odroczenie płatności.

Interesującym i coraz bardziej popularnym sposobem udzielania kredytu kupieckiego jest akredytywa z odroczonym terminem zapłaty. Występuje ona wtedy, gdy eksporter wyraził zgodę na dokonanie przez importera zapłaty w pewien czas po dokonaniu wysyłki towaru. W warunkach takiej akredytywy musi być dokładnie sprecyzowany termin płatności, np. 30 dni od daty wysyłki towaru, co jest właśnie okresem kredytowania importera. Bank importera w warunkach akredytywy zobowiązuje się do dokonania zapłaty w tym określonym, późniejszym terminie. Należy zwrócić uwagę, że przy tej akredytywie nie występuje trata, bowiem zabezpieczeniem zapłaty jest zobowiązanie banku importera, który akredytywę otworzył. W tym przypadku eksporter również może uzyskać kredyt refinansowy w banku poprzez dyskonto należności z akredytywy¹⁵.

Kredyty wekslowe są kredytami krótkoterminowymi – okres wymagalności weksla nie przekracza 180 dni. Eksporter może dokonać dyskonta weksla przed terminem jego wymagalności, uzyskując w ten sposób kredyt dyskontowy w banku. Mimo że jako grupa kredyty wekslowe są bezpieczniejsze

¹³ Ibidem, s. 107.

¹⁴ D. Marciniak-Neider, *Płatności w handlu zagranicznym*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003, s. 88.

¹⁵ Ibidem, s. 89.

niż kredyt w rachunku otwartym, można je klasyfikować i różnicować pod względem bezpieczeństwa i korzyści eksportera, bowiem nie każdy ich wariant jest jednakowo optymalną możliwością zabezpieczenia interesów finansowych eksportera. Analiza i ocena ryzyka, jakie towarzyszy różnym wariantom płatności i kredytowania, zostanie przeprowadzona w dalszej części ekspertyzy dotyczącej ryzyka w finansowaniu transakcji eksportowych.

W przeciwieństwie do kredytów kupieckich, kredyty bankowe są realizowane na warunkach określonych w umowie kredytowej zawartej między eksportem a bankiem kredytującym. Istota tej umowy polega na tym, że bank zobowiązuje się postawić do dyspozycji eksportera środki finansowe w wysokości i na warunkach określonych w umowie kredytowej. Banki kredytują zarówno proces produkcji, udzielając eksporterowi tzw. kredytu prefinansowego, jak również cały etap realizacji transakcji, udzielając kredytu na realizację dostawy i na okres rozliczeniowy, czyli czas oczekiwania na zapłatę. W sytuacji gdy eksporter nie posiada własnych środków na realizację transakcji i kredytowanie importera, uzyskanie kredytu bankowego jest koniecznością¹⁶.

Bankowy kredyt w rachunku bieżącym, tzw. kredyt otwarty, jest udzielany przez banki na podstawie osobnej umowy kredytowej, ale tylko przedsiębiorstwom posiadającym rachunek w danym banku. Kredyt taki jest w zasadzie pozwoleniem banku na debetowanie rachunku klienta do określonej wysokości – limitu ustalonego w umowie kredytowej. Na rachunek bankowy wpływają należności i regulowane są z niego zobowiązania przedsiębiorstwa. Saldo ustalane w określonych w umowie odstępach czasu jest wynikiem wzajemnego kompensowania się zrealizowanych należności i zobowiązań, co jest istotną zaletą dla eksportera, każda bowiem wpłata zmniejsza jego zobowiązania kredytowe. Wadą jest wysokie oprocentowanie kredytu, wyższe niż stopa dyskontowa weksli, wysoka prowizja jak również dodatkowe, wysokie opłaty, np. za niewykorzystane środki. Mimo to, eksporterzy chętnie korzystają z tego rodzaju kredytu, ponieważ jest to instrument relatywnie elastyczny – pozostawia eksporterowi swobodę w terminie i wielkości spłacania salda zobowiązań. W eksporcie kredyt w rachunku bieżącym jest wykorzystywany do sfinansowania kosztów logistycznych w fazie realizacji dostawy (przygotowanie wysyłki, transport i wszystkie czynności związane z przemieszczeniem ładunku), kredytu kupieckiego jeśli został udzielony importerowi, a także należności z tytułu płatności inkasem dokumentowym lub akredytywą z odroczonym terminem

¹⁶ T.T. Kaczmarek, M. Zarzycki, *Poradnik eksportera*, Oficyna Wydawnicza Branta, Warszawa 2005, s. 132–134.

płatności. Kredyt w rachunku bieżącym jest krótkoterminowy, może jednak wystąpić przedłużenie umowy¹⁷.

Kredyt dyskontowy, zwany jest też kredytem wekslowym, gdyż nieodłącznym jego elementem jest weksel – albo trasowany (zwany tratą, wekslem ciągnionym) albo weksel własny (zwany też solą). W tym przypadku bank dokonuje dyskonta weksla, czyli wykupuje weksel przed terminem jego wymagalności, z potrąceniem odsetek dyskontowych za okres od daty wykupienia do daty wymagalności. Nie do końca jest uprawnione wymienne stosowanie obu nazw, ponieważ przedmiotem dyskonta mogą być też inne należności, np. z akredytywy dokumentowej, czy gwarancja bankowa. Zalety stosowania weksla w handlu zagranicznym wiążą się z jego funkcjami. Może bowiem dla eksportera stanowić zabezpieczenie zapłaty należności, może też stanowić formę kredytowania importera; przez importera może być wykorzystany jako zapłata za jego zobowiązania. Weksel jest też uważany za stosunkowo bezpieczny instrument finansowy, ponieważ w przypadku niewywiązywania się płatnika ze zobowiązań wekslowych procedura protestu weksla jest uproszczona i szybka. Obrót wekslowy, dyskonto weksla nie tylko zabezpiecza płatność, ale też skraca czas oczekiwania na zapłatę i pozwala na przeniesienie ryzyka walutowego i transakcyjnego na bank dyskontujący. Ponadto odsetki dyskontowe są niższe niż oprocentowanie kredytu bankowego¹⁸.

Natomiast wadą obrotu wekslowego w handlu zagranicznym jest problem z ustaleniem wypłacalności trasata czy trasanta – partnera zagranicznego. Dlatego też często jest stosowane składanie akceptu na wekslu trasowanym przez bank, którego klient jest osobą, na którą trata jest ciągniona, co w praktyce oznacza udzielenie przez ten bank kredytu akceptacyjnego. Ponieważ banki udzielają akceptu tylko wiarygodnym klientom, więc akcepty bankowe są uważane za instrumenty praktycznie pozbawione ryzyka. W przypadku weksla własnego, częstą praktyką jest dokonywanie awalu przez bank, którego klient jest wystawcą weksla, czyli trasantem.

Należy zwrócić uwagę, że nie ma jednolitego prawa wekslowego dla weksli w obrocie międzynarodowym, choć występuje pewna unifikacja przepisów. I tak Polska wraz z grupą wielu państw europejskich stosuje system genewski, natomiast W. Brytania, USA, Kanada, Irlandia i dawne kolonie brytyjskie stosują system anglosaski. W systemie anglosaskim normy prawa wekslowego dają więcej swobody uczestnikom, nie są też stosowane opłaty skarbowe, ale zapłata kwoty pieniężnej dokonywana jest w walucie angielskiej według kursu

¹⁷ Ibidem.

¹⁸ D. Marciniak-Neider, *Rozliczenia...*, op. cit., s. 120–127.

z dnia płatności. Eksporter, który stanie się uczestnikiem obrotu wekslowego, powinien zapoznać się z prawem wekslowym kraju swojego partnera handlowego. Konieczna też jest wiedza i świadomość, jakie w przypadku eksportera może być zastosowanie weksla i jego uwarunkowania, a także jak może być wykorzystany weksel przez importera¹⁹.

Weksel w handlu zagranicznym może występować jako samodzielny dokument bądź może znaleźć się w komplecie dokumentów handlowych składanych w banku przez eksportera. W pierwszym przypadku może to być trata terminowa (płatna w określonym terminie od okazania lub wystawienia) lub weksel własny importera, stanowiące zabezpieczenie spłaty kredytu kupieckiego, udzielonego importerowi przez eksportera. W drugim przypadku chodzi o uwarunkowane sposoby zapłaty, takie jak płatności akredytywą dokumentową czy inkasem dokumentowym, gdy eksporter składa w banku tratę wraz z kompletem dokumentów reprezentujących towar, żądając dokonania zapłaty lub jej zabezpieczenie²⁰.

ZARZĄDZANIE RYZYKIEM W KREDYTOWANIU TRANSAKCJI EKSPORTOWEJ

Dziedzina handlu zagranicznego charakteryzuje się wysokim stopniem niepewności i co za tym idzie relatywnie wysokim ryzykiem, zarówno jego poziomem, jak i liczbą rodzajów ryzyka. Jest to szczególnie istotne w transakcjach zawieranych na warunkach kredytowych i w sytuacji, gdy eksporter posiada gestię transportową. Ryzyko można zdefiniować jako *...możliwość wystąpienia zdarzeń, niezależnych od przedsiębiorstwa, którym nie można w pełni zapobiec, a które mają wpływ na wynik działalności przedsiębiorstwa...*²¹ obniżając jej skuteczność i opłacalność. By osiągnąć efektywność ekonomiczną transakcji eksportowej i zapewnić bezpieczną i terminową zapłatę należności, podstawowym zadaniem i obowiązkiem eksportera jest optymalne zarządzanie ryzykiem, na co składa się: ustalenie zagrożeń, pomiar ryzyka oraz kontrola ryzyka w celu jego ograniczenia i zabezpieczenia się przed skutkami. Należy też zastrzec, że nieprofesjonalizm, brak wiedzy i kompetencji po stronie eksportera, nie jest uwzględniany jako czynnik determinujący ryzyko, tzn. jego zaistnienie i poziom. Badaniom i ocenie poddać można te rodzaje

¹⁹ D. Marciniak-Neider, *Płatności...*, op. cit., s. 39.

²⁰ K. Szaflarski, op. cit., s. 84.

²¹ T.T. Kaczmarek, M. Zarzycki, op. cit., s. 171.

ryzyka, które w sposób bezpośredni lub pośrednio związane są z finansowaniem transakcji eksportowych oraz realizacją dostaw. W pierwszym przypadku chodzi o ryzyko począwszy od udzielenia kredytu importerowi do uzyskania zapłaty, w drugim o rodzaje ryzyka związane z przepływem towarów.

Generalnie z transakcjami eksportowymi są związane następujące rodzaje ryzyka:

- 1) ryzyko transakcyjne:
 - ryzyko niewywiązania się przez partnera ze zobowiązań kontraktowych,
 - ryzyko wyboru partnera,
 - ryzyko rozbieżności interpretacji klauzul kontraktowych,
 - ryzyko siły wyższej;
- 2) ryzyko finansowe
 - ryzyko kursu walutowego,
 - ryzyko kredytowe,
 - ryzyko stóp procentowych;
- 3) ryzyko związane z organizacją kanału dystrybucji,
- 4) ryzyko cenowe,
- 5) ryzyko kraju:
 - ryzyko ekonomiczne kraju,
 - ryzyko polityczne kraju.

Ryzyko transakcyjne urzeczywistnia się w sytuacji, gdy uczestnicy transakcji nie wywiążą się ze zobowiązań umownych lub w sytuacji wystąpienia okoliczności mających charakter siły wyższej, które uniemożliwiają im właściwe i terminowe wywiązanie się ze zobowiązań kontraktowych. W tym wypadku nie jest możliwe ograniczenie ryzyka, można jedynie zabezpieczać się przed odpowiedzialnością za niewykonanie zobowiązań kontraktowych z powodu siły wyższej, wprowadzając do kontraktu Klauzulę Siły Wyższej. A więc eksporter, który nie dostarczył towaru z powodu wystąpienia siły wyższej nie poniesie z tego tytułu odpowiedzialności. Należy tu zaznaczyć, że Klauzula działa w obie strony, a więc dotyczy również siły wyższej u importera.

Natomiast w przypadku pierwszym, gdzie nie występują okoliczności siły wyższej, chodzi przede wszystkim o ryzyko wyboru niewłaściwego partnera, który nie wywiązuje się z umowy. Dla eksportera konsekwencją niewłaściwego wyboru partnera jest zwłoka w odbiorze towaru lub jego nieodebranie, zwłoka w terminie zapłaty lub w ogóle niezapłacenie za towar, zgłaszanie reklamacji w celu wymuszenia obniżki ceny itp. W odniesieniu do problemów z płatnością można zastosować różne metody i środki ograniczające ryzyko. Przede wszystkim należy zabezpieczyć zapłatę, stosując właściwą kompozycję warunków płatności w kontrakcie: przedpłata lub wysoka zaliczka plus

wybór właściwego sposobu zapłaty – akredytywa dokumentowa, a w przypadku inkasa – wprowadzenie obowiązku dostarczenia przez importera gwarancji bankowej na dokonanie zapłaty lub weksła własnego najlepiej z awalem, ewentualnie dokonania przez importera akceptu traty. Posiadanie wspomnianych zabezpieczeń umożliwi eksporterowi skorzystanie z faktoringu ewentualnie forfaitingu, czyli praktycznie na przeniesienie ryzyka na faktora lub forfaitera przy jednoczesnym uzyskaniu środków finansowych w wyniku sprzedaży wierzytelności.

Zwłoka w odbiorze bądź nieodebranie towaru naraża eksportera na koszty i straty – to ryzyko, które trudno ograniczyć, można się jednak chronić przed jego skutkami, stosując odpowiednie klauzule w kontrakcie. Przede wszystkim eksporter powinien przewidzieć taką sytuację, określić ją w kontrakcie, wprowadzając przy tym obowiązek sfinansowania przez importera swoich ewentualnych strat i kosztów. Nie można jednak wykluczyć, że importer będzie się uchylał również przed zrekompensowaniem strat eksportera; w takiej sytuacji ostatecznym rozstrzygnięciem jest przekazanie sprawy do rozpatrzenia w sądzie lub arbitrażu, co również powinno być sprecyzowane w kontrakcie.

Z powyższego wynika, jak istotne jest sporządzenie kontraktu, który w sposób właściwy i precyzyjny określi zobowiązania i prawa partnerów, nie pozostawiając miejsca na dowolną interpretację klauzul kontraktowych. Pozwoli to na wyeliminowanie ryzyka rozbieżności interpretacji warunków kontraktu²².

Ryzyko finansowe dla potrzeb publikacji zostanie ograniczone do ryzyka kursu walutowego, ryzyka kredytowego i ryzyka stóp procentowych.

Ryzyko kursu walutowego (zwane też ryzykiem walutowym lub ryzykiem kursowym) to możliwość poniesienia straty z tytułu zmiany ceny waluty krajowej w stosunku do waluty obcej. Eksporter poniesie stratę, gdy wystąpi rewaluacja waluty krajowej, ale jednocześnie może osiągnąć zysk w przypadku dewaluacji waluty krajowej. Jest to specyficzny rodzaj ryzyka, oprócz ryzyka cenowego, gdyż eksporter może ponieść stratę lub osiągnąć zysk z powodu zmian cen waluty krajowej. Eksporter ma wiele możliwości ograniczenia tego ryzyka, zabezpieczenia się przed jego skutkami czy wyeliminowania. Można sklasyfikować je w dwóch grupach: 1) zabezpieczenia wewnętrzne – klauzula walutowa, wybór stabilnej waluty do rozliczeń, przedpłata, wysoka zaliczka, dyskonto weksła; 2) zabezpieczenia zewnętrzne – zawarcie transakcji hedge, kontrakty walutowe forward, faktoring, forfaiting. Niektóre z wymienionych

²² K. Szaflarski, op. cit., s. 42–44.

instrumentów wymagają wyjaśnień, analiza niektórych (jak forfaiting, faktoring) wykracza poza zakres publikacji²³.

Zabezpieczenia wewnętrzne stanowią element kontraktu, są sformułowane w postaci klauzul kontraktowych. W zasadzie wszystkie są sprecyzowane i zamieszczone w warunkach płatności. Klauzula walutowa umieszczona w kontrakcie mówi, że w dniu rozliczenia transakcji zostanie zastosowany kurs waluty płatności do wybranej waluty stabilnej z dnia zawarcia kontraktu. Pozwala więc na przeliczenie należności, eliminując wahania kursów, pod warunkiem wyboru właściwej, stabilnej waluty.

Technicznie najprostszym rozwiązaniem jest wybór mocnej, stabilnej waluty jako waluty płatności. Może to być waluta kraju eksportera, importera lub dowolnego kraju trzeciego. O tym, jaka to będzie waluta, decyduje szeroko rozumiana pozycja negocjacyjna partnerów. Przy silniejszej pozycji eksportera to on ma decydujący wpływ na wybór waluty płatności. Problemem jest dokonanie właściwego wyboru, bez względu na to, który partner to czyni, bowiem przewidywania zmian kursów walut są obciążone dużym marginesem błędu.

Zabezpieczenia zewnętrzne wymagają zawarcia transakcji zabezpieczającej na giełdzie – *hedge* lub kontraktu *forward* zawieranego poza giełdą, ale przedmiotem jednej i drugiej operacji jest waluta przyjęta w kontrakcie jako waluta płatności. W przypadku hedgu eksporter, obawiając się spadku wartości waluty, zawiera na giełdzie transakcję sprzedaży *futures*, grając na spadek. Kontrakt walutowy *forward* jest umową dwustronną, zawartą między eksporterem i, najczęściej, bankiem. W umowie kupujący zobowiązuje się do nabycia, a sprzedający do odstąpienia określonej ilości waluty w późniejszym terminie, po cenie (w relacji do innej waluty) ustalonej w dniu zawarcia transakcji. Eksporter powinien mieć świadomość, że te rodzaje zabezpieczenia mogą pozbawić go zysku w przypadku korzystnych dla niego zmian kursu waluty płatności, może też w pewnych okolicznościach ponieść stratę. Należy tu wspomnieć jeszcze o jednym instrumencie zabezpieczającym – opcjach walutowych. Doświadczenia polskich firm sprzed niespełna dwóch lat pokazały, że jest to instrument obciążony wysokim ryzykiem straty²⁴.

Ryzyko kredytowe określa się jako możliwość niespłacenia przez dłużnika kredytu lub pożyczki w całości lub części, wierzytelności z tytułu gwarancji lub poręczeń. Ryzyko to jest nieodłączną częścią transakcji eksportowych, ponieważ udzielanie kredytu kupieckiego przez eksportera zwiększa konku-

²³ A. Bielawska, op. cit., s. 132.

²⁴ Ibidem, s. 140–144.

rencyjność jego oferty i może mieć istotny wpływ na zwanie transakcji. Ryzyko kredytowe zwiększa się, im wyższe jest ryzyko kraju (importera) i ryzyko wyboru niewłaściwego partnera. Metodą ograniczania ryzyka jest zebranie informacji o kraju importu i partnerze, a następnie dokonanie właściwego wyboru. Natomiast zabezpieczeniem przed negatywnymi skutkami ryzyka jest uwarunkowanie udzielenia kredytu importerowi dostarczeniem eksporterowi zabezpieczeń jego spłaty w postaci takich instrumentów finansowych, jak: weksel własny importera – możliwość dokonania dyskonta weksła, gwarancji bankowej na spłatę kredytu. Popularną metodą jest ubezpieczenie kredytu eksportowego w wyspecjalizowanych instytucjach finansowych. W Polsce taką działalność prowadzi KUKKE – Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. W ramach Porozumienia OECD ubezpieczenie obejmuje należności eksportowe zapewniając ochronę przed ryzykiem kraju (politycznym), siły wyższej, zwłoki w zapłacie i niewypłacalności, w wypadku kredytu dla importera – ryzyko niespłacenia kredytu w części lub całości.

Ryzyko stóp procentowych związane ze zmianami stóp procentowych oznacza możliwość poniesienia straty lub obniżenia opłacalności transakcji eksportowej z powodu niekorzystnej z punktu widzenia eksportera zmiany stóp. Podobnie jak ryzyko walutowe i cenowe, eksporter może ponieść stratę – przy wzroście stóp dyskontowych, ale też może osiągnąć zysk – w przypadku obniżenia stóp dyskontowych. Zabezpieczeniem przed negatywnymi skutkami ryzyka stóp procentowych są transakcje *swap* stopy procentowej, procentowe kontrakty *forward*, procentowe kontrakty *futures* i opcje odsetkowe²⁵.

Ryzyko związane z organizacją kanału dystrybucji to możliwość wystąpienia sytuacji, gdy niewłaściwa organizacja łańcucha dostaw uniemożliwia efektywną ekonomicznie i sprawną realizację sprzedaży, narażając eksportera na straty finansowe i pozaekonomiczne. W ryzyku tym zawiera się ryzyko doboru niewłaściwego partnera²⁶.

Eksporter, działając na rynkach obcych, korzysta z różnych form pośrednictwa. Popularną formą pośrednictwa na rynku obcym jest działalność agencyjna lub przedstawicielska; są rynki, gdzie brak agenta lub przedstawiciela jest poważną przeszkodą w pozyskaniu kontraktów. Kolejnymi pośrednikami, szczególnie istotnymi w obrotach międzynarodowych, szeroko rozumianymi dobrami konsumpcyjnymi, są dystrybutorzy i hurtownicy, którzy stają się elementami – ogniwami łańcucha dostaw. Sprawne i efektywne funkcjonowanie całego łańcucha zależy od ich uczciwości, przygotowania zawodowego, kom-

²⁵ Ibidem, s. 155.

²⁶ T.T. Kaczmarek, M. Zarzycki, op. cit., s. 176.

petencji biznesowych itp. Korzystanie z różnych form pośrednictwa wiąże się jednak z ponoszeniem ryzyka – ryzyka wyboru niewłaściwej osoby, co w rezultacie prowadzi do niewłaściwej organizacji kanału dystrybucji. Należy podkreślić, że wybór dystrybutora czy hurtownika jest obarczony większym ryzykiem niż wybór agenta lub przedstawiciela z powodu zaangażowania finansowego eksportera we współpracę. Pojawia się tu ryzyko transakcyjne i kredytowe, a jego nośnikami są dostawy realizowane w warunkach kredytu wekslowego, dostawy z odroczonym terminem płatności, w praktyce polegające na udzieleniu przez eksportera hurtownikowi lub dystrybutorowi kredytu w otwartym rachunku. Eliminacja ryzyka związanego z organizacją kanału dystrybucji jest niemożliwa, a minimalizacja wymaga od eksportera zebrania informacji z wiarygodnych źródeł o agencie/przedstawicielu, a szczególnie o dystrybutorach i hurtownikach, z którymi planuje nawiązać współpracę.

Ryzyko cenowe, podobnie jak ryzyko kursu walut, stóp procentowych, występuje w działalności eksportowej i importowej. Może polegać na ustaleniu przez eksportera ceny zbyt wysokiej w relacji do cen na rynku eksportu, co skutkuje ograniczeniem wielkości sprzedaży, może też polegać na ustaleniu ceny zbyt niskiej, co prowadzi do pogorszenia opłacalności eksportu. W handlu międzynarodowym, najczęściej od momentu zawarcia kontraktu i zafiksowania ceny do momentu rozliczenia transakcji upływa pewien czas, dłuższy bądź krótszy – to zależy od różnych czynników. Pojawia się więc ryzyko, że wraz z upływem czasu zafiksowana cena stanie się zbyt niska z powodu zmiany cen składników ceny, takich jak transport, robocizna, czy surowce do produkcji. Jest to typowe ryzyko handlowe – może przynieść eksporterowi stratę, ale też zysk. Pamiętając o tym, eksporter może zabezpieczyć przed ryzykiem zmiany cen w warunkach kontraktu, wprowadzając do kontraktu klauzulę rewizji ceny, która umożliwi jej renegotiację lub też stosując w kontrakcie zamiast ceny fix, wybrany wariant ceny zmiennej. Może to być np. cena dnia dostawy, cena liczona jako średnia arytmetyczna notowań giełdowych. Oprócz zabezpieczeń w kontrakcie eksporter może zawrzeć transakcję *hedge*, co wymaga zawarcia równoległej transakcji zabezpieczającej (*futures*) w kierunku przeciwnym. Ta metoda zabezpieczenia się przed ryzykiem zmiany cen jest dostępna eksporterom zajmującym się obrotem towarami giełdowymi²⁷.

Ryzyko kraju w handlu międzynarodowym to możliwość nieosiągnięcia założonych celów działalności eksportowej/importowej z przyczyn, za które odpowiedzialny jest kraj importu. Na ryzyko kraju składa się ryzyko ekono-

²⁷ A. Bielawska, op. cit., s. 172–174.

miczne i ryzyko polityczne kraju. Ryzyko ekonomiczne zależy od stanu gospodarki, pozycji waluty krajowej, stabilności i przejrzystości prawa, zadłużenia finansów publicznych, zadłużenia zagranicznego i zdolności płatniczej, ale też nieurodzaju, katastrof i klęsk żywiołowych.

Ryzyko polityczne to niebezpieczeństwo wybuchu wojny, strajków, przewrotu politycznego, aktów administracyjnych zmieniających zasady funkcjonowania podmiotów gospodarczych krajowych i zagranicznych, zmiana prawa dewizowego itp. W wyniku wystąpienia wymienionych sytuacji kontrahent zagraniczny, ale też i eksporter mogą mieć trudności, bądź mogą w ogóle nie wywiązać się ze zobowiązań kontraktowych. Eksporter może nie zrealizować dostawy, co narazi go na kary umowne, importer może nie zrealizować transferu należności za towar z powodu np. zakazu transferów za granicę.

Wyeliminowanie tego ryzyka jest niemożliwe, ale można podjąć pewne kroki w celu jego uniknięcia. Wymaga to zebrania informacji o kraju z wiarygodnych źródeł, tu można też skorzystać z ocen wiarygodności danego państwa publikowanych przez instytucje międzynarodowe i międzynarodowe agencje ratingowe. Natomiast ograniczenie skutków ryzyka wystąpienia wymienionych sytuacji można zrealizować, zamieszczając w kontrakcie Klauzulę Siły Wyższej.

Z ryzykiem kraju jest związane ryzyko wynikające z różnic religijnych, kulturowych i różnic w praktykach biznesowych.

Zarządzanie ryzykiem w transakcjach eksportowych może więc polegać na podjęciu działań w celu eliminacji, minimalizacji, zabezpieczenia się przed skutkami ryzyka. Ryzyko może zostać przeniesione na inny podmiot lub zaakceptowane przez eksportera²⁸.

RYZYKO A WARUNKI PŁATNOŚCI I KREDYTOWANIA TRANSAKCJI

Współpracując z partnerem handlowym, należy kierować się podstawową zasadą w polityce finansowania eksportu, by nie kredytować importera lub ewentualnie nie wydłużać warunków kredytowania, nie dokonywać wysyłek towaru na otwarty rachunek, jeśli importer ma problemy ze spłatą swoich zobowiązań. Sytuacja taka może wystąpić nie tylko na mało znanych i słabo rozwiniętych rynkach. Dlatego też przy zaistnieniu takich okoliczności powinno się poprzestać na płatności akredytywą, a jeśli będzie to możliwe – wynegocjować przedpłaty. Uzyskanie kontraktu na takich warunkach jest

²⁸ T.T. Kaczmarek, op. cit., s. 62.

możliwe, chociaż trudne do osiągnięcia, eksporter powinien więc wykorzystać możliwości kredytowania kontrahenta za pomocą właściwie skomponowanych warunków płatności w kontrakcie.

Ustalanie warunków płatności ma na celu bezpieczeństwo i pewność zapłaty oraz ewentualnie szybkość zapłaty. Z punktu widzenia eksportera ranking sposobów zapłaty od najbardziej do najmniej korzystnych otwiera przedpłata, następnie są akredytywy dokumentowe, inkasa dokumentowe, płatności nieuwarunkowane takie, jak Payment Order, weksel, czek.

Generalnie akredytywy są, oprócz przedpłaty, najkorzystniejszym sposobem zapłaty dla eksportera, ponieważ ich płatnikiem jest bank importera. Akredytywa jest zobowiązaniem wobec eksportera banku, który ją otworzył, do wypłacenia eksporterowi określonej kwoty w zamian za złożenia w sposób i na warunkach określonych w akredytywie dokumentów reprezentujących towar. Tak więc eksporter unika niepewności związanej z oczekiwaniem na podjęcie przez importera decyzji o zapłacie, bo to nie importer, ale bank importera płaci automatycznie po złożeniu i sprawdzeniu dokumentów przesłanych przez eksportera. Dlatego też ten sposób zapłaty należy rekomendować eksporterom działającym na rynku nieznanym lub niepewnym, współpracującym z nowym partnerem bądź z partnerem o słabym standingu finansowym, czy nienajlepszej reputacji²⁹.

Inkasa to płatności pozostające całkowicie w gestii importera – to importer podejmuje decyzję o dokonaniu bądź wstrzymaniu zapłaty, to importer płaci bądź nie. Eksporter jest narażony na odmowę wykupu dokumentów bądź zwłokę w zapłacie. Dlatego też stosowanie tego sposobu zapłaty jeżeli jest rekomendowane to wyłącznie z instrumentem zabezpieczającym płatność. Może to być gwarancja bankowa, akcept traty ciągniętej na eksportera, awal weksla własnego importera. Inkaso bez zabezpieczeń nie powinno być rekomendowane eksporterom³⁰.

W transakcjach zawieranych na warunkach kredytu, dokonanie wyboru sposobu zapłaty i precyzowanie warunków płatności, niezwykle istotne są, jak już wspomniano, aspekty logistyczne. Nie wchodząc w rozważania, czy to wybór sposobu zapłaty determinuje następnie kwestie związane z gestią transportową i realizacją dostawy czy też odwrotnie, to przyjęcie określonej formuły INCOTERMS jest czynnikiem warunkującym wybór sposobu zapłaty, podstawą w fazie realizacji transakcji jest kompatybilność aspektów finansowych i logistycznych.

²⁹ D. Marciniak-Neider, *Rozliczenia...*, op. cit., s. 167–171.

³⁰ *Ibidem*, s. 136–138.

Przy płatnościach uwarunkowanych, dokumentowych, eksporter by otrzymać należność za towar przedstawia w banku, który jest płatnikiem akredytywy lub przesyła do inkasa, oprócz innych określonych w kontrakcie dokumentów (np. świadectwo pochodzenia, certyfikaty pokontrolne, dokumenty magazynowe, faktura handlowa itd.), dokumenty potwierdzające wywiązanie się przez niego z umowy, to znaczy dostarczenia towaru zgodnie z umową. Który z tych dokumentów będzie występował w konkretnej transakcji, jest wynikiem przyjętej bazy dostawy – formuły INCOTERMS 2010.

W kontraktach na załadowanie takim dokumentem jest z reguły dokument przewozowy, stosowany w danej gałęzi transportu. W kontraktach na dostarczenie – oprócz listu przewozowego lub konosamentu (w transporcie morskim), jest dostarczany przez eksportera – dla zabezpieczenia interesów importera – dokument potwierdzający dostarczenie towaru we wskazane miejsce dostawy. W przypadku kontraktów zawieranych na bazie EXW eksporter nie uzyskuje dokumentów transportowych. W warunkach akredytywy i inkasa nie mogą więc być one wymagane. Tak więc przy takiej bazie dostawy nie może być wymagane dla uzyskania zapłaty dostarczenie przez eksportera dokumentu przewozowego, czy też przy sprzedaży na warunkach FAS lub FOB – dokumentu przewozowego z adnotacją przewoźne/fracht opłacone, bowiem eksporter, nie posiadając gestii transportowej, nie ponosi kosztów transportu.

Kolejnym punktem wymagającym synchronizacji logistyki i warunków finansowania transakcji jest określenie terminu dostawy i wymagań w warunkach płatności z tym związanych. W kontraktach na załadowanie (zawieranych na bazie np. FCA, CPT, CIP, FOB, CFR, CIF) dokumentem potwierdzającym wywiązanie się przez eksportera z umowy jest dokument przewozowy wystawiony przez przewoźnika po załadunku lub przyjęciu towaru do jego dyspozycji. Eksporter nie może więc podejmować zobowiązań dotyczących terminu przybycia towaru do miejsca dostawy, a tym samym akceptować uzależnienia płatności od tego faktu. Z drugiej strony, przyjęcie w kontrakcie, że warunkiem uzyskania zapłaty jest przedstawienie przez eksportera dokumentu potwierdzającego załadunek lub przekazanie towaru przewoźnikowi, sprawia, że wykluczone jest zawarcie kontraktu na dostarczenie (na bazie np. DAT, DAP, DDP).

Istotnym zagrożeniem w płatności akredytywą dokumentową jest opóźnienie w terminie dostawy, ponieważ przy kontraktach na dostarczenie może okazać się, że eksporter z powodów od niego niezależnych, a leżących po stronie przewoźnika, nie będzie w stanie dostarczyć do banku wymaganych dokumentów w terminie ważności akredytywy. W konsekwencji bezpiecz-

na płatność akredytywą „przejdzie” na płatność nieuwarunkowanym Payment Order lub inkasem towarowym. Co oznacza, że płatność nie będzie ani pewna, ani bezpieczna, a jej termin zależeć będzie wyłącznie od importera.

Dlatego właśnie przy płatności akredytywą dla eksportera najkorzystniej będzie zawierać kontrakty na załadowanie i to raczej na bazie formuł CPT, CIP, CFR, CIF, a nie FCA czy FOB, gdzie nie posiada on gestii transportowej. Może więc nie dostarczyć dokumentów w terminie ważności akredytywy, gdy importer np. poinformuje go o terminie i miejscu załadunku z opóźnieniem. Dokonana analiza upoważnia do stwierdzenia, że prawdziwa jest teza o współzależności między warunkami płatności/kredytowania transakcji eksportowej a logistyką transakcji, potwierdzając niezwykle istotną rolę aspektów logistycznych nie tylko w kwestiach finansowania transakcji, lecz także na wszystkich etapach transakcji.

Wracając do finansowania transakcji, można stwierdzić, że kredytowanie importera przez eksportera powinno odbywać się poprzez wybór odpowiedniego sposobu zapłaty i dobór optymalnych dla transakcji warunków płatności zawartych w kontrakcie. Natomiast współpraca finansowa z nowym partnerem powinna odbywać się na bazie płatności akredytywą, a jeśli to możliwe – przedpłat. Należy tu podkreślić, że firma eksportująca jest jednym z ogniw łańcucha dostaw, bez względu na sposób eksportu – bezpośredni czy pośredni. Eksporter musi zbudować kanały dystrybucji o strukturze zróżnicowanej, dostosowanej do specyfiki rynku eksportu. Występuje tu ryzyko związane z wyborem zagranicznych ogniw łańcucha dostaw. Jego eliminacja jest niemożliwa, a minimalizacja wymaga od eksportera zebrania informacji z wiarygodnych źródeł o agencie/przedstawicielu, a szczególnie o dystrybutorach i hurtownikach. W odniesieniu do dystrybutorów i hurtowników szczególnie istotne jest zebranie informacji o standingu finansowym, pozycji i prestiżu na rynku danego produktu, bowiem elementem zawieranych z nimi umów są kwestie finansowe dotyczące nie tylko rozliczania dostaw i ich sprzedaży, lecz także różnych form kredytowania przez eksportera działalności hurtowej i dystrybucyjnej³¹.

Dla przykładu: syntetyczne porównanie współpracy z partnerami na dwóch rynkach: niemieckim i brytyjskim. Rynki te łączy co najmniej parę wspólnych elementów – członkostwo w Unii Europejskiej, położenie geograficzne w Europie, przynależność do zachodniego kręgu cywilizacyjnego.

W odniesieniu do Wielkiej Brytanii można stwierdzić, że ryzyko kraju, ryzyko polityczne nie należy do wysokich – relatywnie dobry stan i struktura

³¹ J.J. Coyle, E.J. Bardi, C.J. Langley, op. cit., s. 289–291.

gospodarki, brak problemów z zadłużeniem finansów publicznych i zadłużeniem zagranicznym, rozwój eksportu, stabilne prawo, obawy może budzić słaba pozycja funta angielskiego. Wysoko notowane państwo przez agencje ratingowe. Rynek znany, o dobrych obyczajach i praktykach kupieckich. Prawie to samo można powiedzieć o rynku niemieckim. Co więc sprawia, że na rynku brytyjskim należy jednak stosować inne rozwiązania w kontaktach handlowych?

Wielka Brytania nie jest członkiem strefy euro, należy więc zważyć problem waluty płatności w kontrakcie. Ponieważ funt angielski osłabiał się w stosunku do euro, dolara i franka szwajcarskiego, należy rozważyć wybrać walutę płatności. W przypadku rozliczeń w funtach angielskich powinno rozważyć się zastosowanie w kontrakcie klauzuli walutowej i dokonanie wyboru waluty, której kurs do funta będzie przyjęty w klauzuli do rozliczenia transakcji. Jeżeli cykl rozliczenia transakcji ma być długi, a trendy na rynku funta niekorzystne, tym bardziej zdecydowana rekomendacja ustalenia stabilnej waluty walutą płatności lub wprowadzenia do kontraktu klauzuli walutowej.

Wielka Brytania nie jest stroną Układu z Schengen, co stwarza utrudnienia w organizacji logistyki dostawy, może też generować wyższe koszty logistyczne związane z realizacją transakcji.

System prawny w W. Brytanii jest inny niż w krajach kontynentu europejskiego. Prawo anglosaskie nie ma korzeni w prawie rzymskim, jest w dużym stopniu prawem precedensowym, co wprowadza wysoki stopień niepewności w przypadku sporów z partnerami angielskimi, które kończą się przed sądami w W. Brytanii. Należy więc precyzyjnie określać warunki płatności, by nie dopuścić do różnych interpretacji klauzul kontraktowych. Rekomendowane jest też wprowadzenie do kontraktu klauzuli arbitrażowej, by nie dopuścić do rozstrzygania sporów przed sądami angielskimi, tym bardziej że W. Brytania nie jest sygnatariuszem Konwencji Narodów Zjednoczonych o Umowach Międzynarodowej Sprzedaży Towarów zwanej potocznie Konwencją Wiedeńską. Ponadto W. Brytania ma własne prawo wekslowe, różniące się od prawa walutowego stosowanego w Polsce i innych krajach Europy kontynentalnej. Bezpieczniej jest więc unikać stosowania weksli jako instrumentu towarzyszącego różnym formom zapłaty, chyba, że dla konkretnej transakcji została przeprowadzona analiza, która upoważnia do posługiwania się weksłami w danym przypadku.

Zważywszy na wyżej wymienione uwarunkowania, eksporter może złagodzić restrykcyjne zasady finansowania transakcji eksportowych – jeżeli konkurencja sprzedaje na warunkach kredytowych, stosując np. płatność inkasem dokumentowym zabezpieczonym gwarancją bankową – lub można zaakcep-

tować taki sposób zapłaty, rezygnując również z przedpłaty. Oczywiście, eksporter może negocjować płatność akredytywą dokumentową z odroczonym terminem zapłaty, akredytywa ta bowiem lepiej chroni jego interesy. Ponadto eksporter może zabezpieczyć się przed ryzykiem kursowym i ewentualnym ryzykiem transakcyjnym poprzez zawarcie umowy faktoringowej lub, stosując weksel, poprzez dokonanie dyskonta weksla.

Rynek niemiecki charakteryzuje się wysokimi wskaźnikami wiarygodności przyznawanymi przez międzynarodowe agencje ratingowe. Mimo wysokiego poziomu zadłużenia finansów publicznych i deficytu budżetowego, gospodarka niemiecka nie notuje recesji. Udział w unii walutowej działa na korzyść gospodarki niemieckiej w związku z wysoką jej konkurencyjnością w stosunku do części państw strefy euro. Stabilne prawo wywodzi się z prawa rzymskiego, a więc jest to system prawny taki sam jak w Polsce. Rynek o dobrych obyczajach i praktykach kupieckich, kulturze biznesu i tradycji wywodzących się z protestantyzmu. Niemcy są członkiem strefy Schengen, sygnatariuszem Konwencji wiedeńskiej. To największy polski partner handlowy, można więc przyjąć, że dobre praktyki we wzajemnych relacjach biznesowych polsko-niemieckich są wypracowane, co zwiększa bezpieczeństwo wymiany handlowej. Poziom ryzyka transakcyjnego, finansowego, cenowego i ryzyka związanego z organizacją kanału dystrybucji na rynku niemieckim jest relatywnie niski. Należy jednak pamiętać, że nawet na bezpiecznym rynku istnieje ryzyko wyboru niewłaściwego kontrahenta, stąd warto zachować ostrożność w doborze warunków płatności, stosując takie jak na rynku angielskim sposoby zapłaty i instrumenty finansowe zabezpieczające płatność. W przeciwieństwie jednak do rynku angielskiego można stosować weksle jako instrument zabezpieczający wiarygodności eksportera, bowiem niemieckie prawo wekslowe funkcjonuje, podobnie jak polskie, w systemie genewskim. Nie należy też wykluczyć stosowania Payment Order ze sprawdzonymi lub stałymi partnerami handlowymi, podobnie jak stosowania kredytów wekslowych czy kupieckich na otwartym rachunku.

BIBLIOGRAFIA

- Białecki K., *Operacje handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa 1997.
- Bielawska A., *Finanse zagraniczne MSP. Wybrane zagadnienia*, PWN, Warszawa 2006.
- Coyle J.J., Bardi E.J., Langley J.C., *Zarządzanie logistyczne*, PWE, Warszawa 2010.

- Kaczmarek T.T., *Zarządzanie zdywersyfikowanym ryzykiem w świetle badań interdyscyplinarnych*, wyd. WSZiM, Warszawa 2003.
- Kaczmarek T.T., Zarzycki M., *Poradnik eksportera*, Oficyna Wydawnicza Branta, Warszawa 2005.
- Kępka E., *Sektory usługowe w krajach Grupy Wyszehradzkiej*, Wyd. WSDG, Warszawa 2008.
- Marciniak-Neider D., *Płatności w handlu zagranicznym*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003.
- Marciniak-Neider D., *Rozliczenia w handlu zagranicznym*, PWE, Warszawa 2004.
- Szaflarski K., *Kontrakt w handlu zagranicznym*, PWN, Warszawa 2004.
- Szczepaniak T., *Transport i spedycja w handlu zagranicznym*, PWE, Warszawa 2010.
- Treder H. (red.), *Podstawy handlu zagranicznego*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2005.

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest przedstawienie instrumentów finansowych stosowanych w transakcjach handlu zagranicznego, w tym szczególnie umożliwiających kredytowanie importera przez eksportera, a także ich ocena z punktu widzenia interesów eksportera. Autorka podjęła również próbę uzasadnienia roli logistyki nie tylko w fazie realizacji transakcji, lecz także na etapie dokonywania uzgodnień kontraktowych, w tym też w kwestii dotyczących płatności.

W pierwszej kolejności omówiono instrumenty finansowe stosowane najczęściej w transakcjach handlu zagranicznego. Dokonano też ich oceny według kryterium pewności zapłaty i zabezpieczenia interesów importera. Wskazano istotne uwarunkowania logistyczne dla wybranych sposobów zapłaty oraz omówiono problemy dotyczące zarządzania ryzykiem w transakcjach eksportowych ze szczególnym uwzględnieniem rodzajów ryzyka związanych z finansowaniem transakcji, kredytowaniem importera, czy też zabezpieczeniem płatności.

Publikacja zawiera też syntetyczną analizę uwarunkowań strategii finansowania eksportu na dwóch wybranych rynkach europejskich.

SUMMARY

The article is aimed at demonstrating financial instruments used in foreign trade transactions, including especially those that let an importer be credited by an exporter, and also at assessing them from the point of view of an exporter. The author also tries to justify the role of logistics not only at the stage of a transaction implementation but also at the stage of negotiating the contract details, including payment issues.

Firstly, she discusses financial instruments that are most frequently used in foreign trade transactions. These are also assessed against a criterion of payment certainty and the protection of the importer's interests. Next, the author points out the essential logistic conditions for selected ways of payment and she analyzes issues of risk management in export transactions, especially types of risk connected with financing a transaction, crediting an importer or guaranteeing payment.

The publication also contains a synthetic analysis of conditions for export financing strategies on two selected European markets.