

Wybór formy rozliczeń bezgotówkowych w aspekcie minimalizacji ryzyka transakcji handlowych

Grażyna Michalczuk*

1. Ryzyko w sferze transakcji handlowych

Ryzyko jest nierozzerwalnie związane z działalnością każdego przedsiębiorstwa. W sensie ogólnym ryzyko można zdefiniować jako możliwość zaistnienia okoliczności, w wyniku których powstaje strata, niemożliwość osiągnięcia zamierzonych korzyści lub inne ujemne skutki finansowe [1, s. 2]. Z pojęciem ryzyka wiąże się nie tylko świadomość niebezpieczeństwa, ale również decyzja poniesienia skutków tych niebezpieczeństw. Szczególnie ostro problem ryzyka zauważalny jest w obszarze obrotu międzynarodowego.

Jednym z uwarunkowań determinujących wymianę międzynarodową jest wysokie ryzyko handlowe [5, s. 5]. Relatywnie wyższe ryzyko w handlu zagranicznym wynika między innymi z wpływu czynników politycznych, czy też z braku znajomości nowych kontrahentów, ustawodawstwa gospodarczego ich krajów pochodzenia, zwyczajów i tradycji handlowej. Ryzyko handlu w obrocie zagranicznym obejmuje [1, s. 9]:

1. Ryzyko rynku:

- ryzyko zbytu;
- ryzyko blokowania rynku;
- ryzyko cenowe;
- ryzyko walutowe;
- ryzyko lokalizacji przedsięwzięcia w obrocie międzynarodowym.

2. Ryzyko transakcji:

a) ryzyko kontraktowe (transakcje zwykłe):

- ryzyko odmowy wykonania kontraktu;
- ryzyko świadomej dostawy towarów w niedostatecznej ilości lub(i) niewłaściwej jakości;
- ryzyko warunków płatności;
- ryzyko kredytowe;

b) ryzyko wyboru rodzaju transakcji (transakcje specyficzne):

- ryzyko w transakcjach kooperacyjnych;
- ryzyko w transakcjach wiązanych;

* Dr Grażyna Michalczuk, Uniwersytet w Białymstoku.

- ryzyko w transakcjach kompensacyjnych;
 - ryzyko w transakcjach reeksportowych;
 - ryzyko w transakcjach licencyjnych;
- c) ryzyko wyboru zagranicznego ogniwa sprzedaży (inne ryzyko transakcyjne):
- ryzyko agencyjne;
 - ryzyko komisowe;
 - ryzyko konsygnacyjne.

Jednym ze sposobów ograniczania ryzyka w handlu zagranicznym jest zabezpieczenie warunków zapłaty. Prawidłowe ustalenia w kontraktach z partnerami zagranicznymi warunków płatności, a następnie prawidłowe ich realizowanie ma istotne znaczenie dla przebiegu i wyników transakcji handlu zagranicznego. Różnorodność instytucji bankowych na świecie i ich solidność w dużym stopniu wpływa na minimalizację ryzyka ewentualnego niedotrzymania warunków płatności przez zagranicznego kontrahenta [6, s. 145].

W celu dokonywania rozliczeń w handlu zagranicznym wymagane jest utrzymywanie przez banki stosunków z innymi bankami w wielu krajach, co przyczynia się do wzrostu kosztów przeprowadzania rozliczeń. Ułatwieniem jest otwieranie oddziałów za granicą, zapewniający pewniejsze i tańsze rozliczenia.

2. Uwarunkowane formy rozliczeń zagranicznych

Niezwykle istotnym czynnikiem minimalizującym ryzyko w obrotach zagranicznych jest znajomość form rozliczeń. Jest to wynikiem specyfiki handlu zagranicznego, co wymaga ścisłego określenia z góry warunków zapłaty za dostarczony towar w zawieranej umowie. Biorąc pod uwagę stopień ryzyka związanego z dokonywaniem transakcji, formy rozliczeń, można podzielić na [10, s. 27]:

- uwarunkowane formy zapłaty, gdy dokonanie płatności uzależnione jest od spełnienia określonych dodatkowych warunków. Do tej formy rozliczeń należą: inkaso dokumentowe, akredytywa dokumentowa;
- nienuwarunkowane formy zapłaty, gdy świadczenie nie jest uzależnione od spełnienia jakichkolwiek warunków przez beneficjenta. Do tej formy rozliczeń należą: polecenie wypłaty, czek rozrachunkowy.

Z punktu widzenia minimalizacji ryzyka handlowego istotne znaczenie mają uwarunkowane formy rozliczeń i one będą przedmiotem niniejszego artykułu.

Do powszechnie stosowanych form rozliczeń w obrotach zagranicznych należy inkaso dokumentowe. Polega ono na zainkasowaniu przez bank należności klienta lub zabezpieczeniu jej przyszłej zapłaty w zamian za wydanie powierzonych przez niego bankowi dokumentów.

W praktyce gospodarczej wykształciło się szereg odmian inkasa [2, s. 204–205]:

1. W zależności od rodzaju inkasowanych dokumentów:
 - inkaso finansowe (proste), którego przedmiotem są dokumenty finansowe takie jak: weksle, чеки, kwity itp.;

- inkaso dokumentowe, którego przedmiotem są dokumenty handlowe dające ich posiadaczowi prawo do otrzymania towaru. Należą do nich przede wszystkim dokumenty przewozowe (list przewozowy, pocztowy kwit nadawczy), ubezpieczeniowe (polisa ubezpieczeniowa, certyfikat ubezpieczeniowy) i faktura.
2. W zależności od terminu zapłaty:
 - inkaso a`vista;
 - inkaso terminowe.
 3. W zależności od rodzaju transakcji:
 - inkaso eksportowe, dotyczy dokumentów reprezentujących towary lub usługi wyeksportowane z kraju;
 - inkaso importowe, dotyczy dokumentów handlowych otrzymanych od zagranicznych zleceniodawców, którymi mogą być banki zagraniczne lub pośredni podawcy.

Obok wyżej wymienionych, w praktyce stosowane są także specjalne rodzaje inkasa dokumentowego, charakteryzujące się przyśpieszonym trybem pobierania należności. Znajdują one zastosowanie w sytuacji, gdy eksportowany towar może nadejść do miejsca przeznaczenia równocześnie lub wcześniej niż odpowiednie dokumenty. Należą do nich [3, s. 49]:

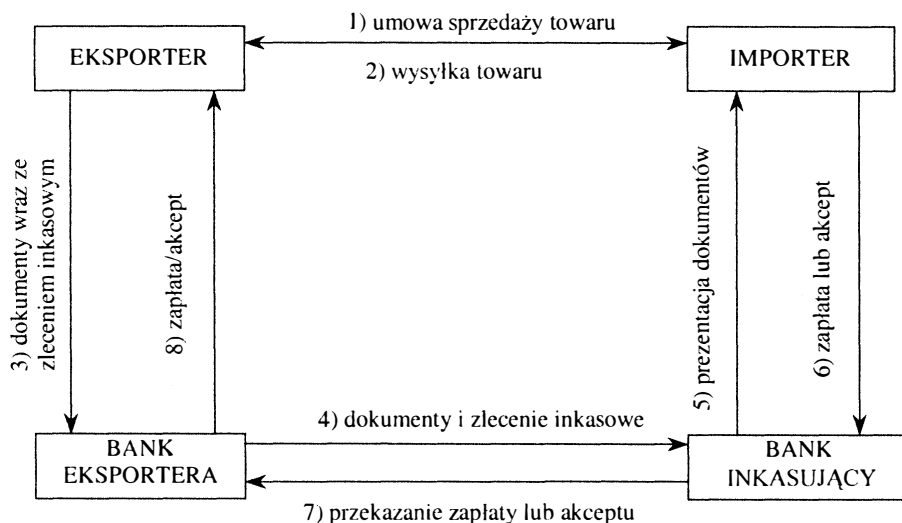
- inkaso spedytorskie, gdy eksporter wysyła towar do spedytora z poleceniem wydania go importerowi po opłaceniu dokumentów towarowych w banku;
- inkaso telegraficzne, gdy eksporter za pośrednictwem swojego banku powiadamia telegraficznie bank importera o wysłaniu towaru, zlecając zainkasowanie należności;
- przyśpieszonym terminie, przy użyciu tzw. sailing telegram, polegające na zawiadomieniu importera o przybyciu określonego ładunku, co zobowiązuje do zapłaty w umówionym trybie.

W transakcjach handlowych z mało znanymi partnerami może być stosowane inkaso gwarantowane, w którym eksporter pragnąc zabezpieczyć się przed ryzykiem terminowego wykupienia inkasowanych dokumentów przez importera może żądać gwarancji, której udziela bank importera.

Przebieg operacji zagranicznej za pomocą inkasa przedstawia rysunek 1.

W wieloletniej praktyce bankowej w świadczeniu usług inkasowych powstało wiele zwyczajów i techniczno-operacyjnych rozwiązań. Wywołało to konieczność ujednoczenia zasad postępowania uczestników rozliczeń¹, co jednak nie wyklucza możliwości odmiennego uregulowania w zleceniu inkasowym określonych spraw szczegółowych. Wynika to z tego, że technika operacji inkasowej jest stosunkowo skomplikowana i wiele banków specjalizujących się w obsłudze zagranicznej za pomocą inkasa opracowuje na użytek swoich klientów szczegółowe wytyczne.

¹ Jednolite reguły dla inkasa dokumentów handlowych sporządzone zostały przez Międzynarodową Izbę Handlową w Paryżu, Publikacja nr 522, obowiązuje od 01 stycznia 1996 roku.



Rys. 1. Przebieg procedury płatności przy zastosowaniu inkasa dokumentowego

Źródło: [7, s. 62].

Kolejną formą rozliczeń uwarunkowanych w obrocie zagranicznym jest akredytywa dokumentowa. Jest ona pisemnym zobowiązaniem banku importera do uregulowania eksporterowi należności w zamian za złożenie w terminie i na warunkach ustalonych w akredytywie dokumentów reprezentujących towar. Banki wykonujące otrzymane zlecenie nie są związane umową zawartą między importerem a eksporterem.

Transakcje handlowe rozliczane w formie akredytywy występują między kontrahentami z różnych krajów, w których obowiązują różne przepisy prawne, co sprzyja powstawaniu rozbieżności w ich interpretacji. Dlatego też istotne jest aby wszystkie strony w możliwie jednolity sposób interpretowały poszczególne elementy akredytywy oraz posiadały dostateczną orientację o wzajemnych uprawnieniach i obowiązkach. Podobnie jak w przypadku inkasa stosuje się „Jednolite zwyczaje i praktyki dotyczące akredytyw dokumentowych”, co jednak nie wyklucza możliwości odmiennego uregulowania w treści akredytywy spraw szczegółowych.

W praktyce gospodarczej wykształciło się szereg rodzajów akredytywy [9, s. 49–51]:

1. Ze względu na treść zobowiązania banku otwierającego akredytywę:
 - akredytywa odwołalna, która może być w każdej chwili zmieniona lub odwołana przez bank wystawiający, bez konieczności wcześniejszego poinformowania eksportera;
 - akredytywa nieodwołalna, która nie może być zmieniona ani unieważniona bez zgody wszystkich zainteresowanych stron. Stanowi ona dla eksportera gwarancję, że jeżeli wypełni on wszystkie warunki akredy-

tywy, bank dokona zapłaty nawet w sytuacji, gdy zleceniodawca będzie się chciał wycofać z kontraktu.

2. Z punktu widzenia banku pośredniczącego:

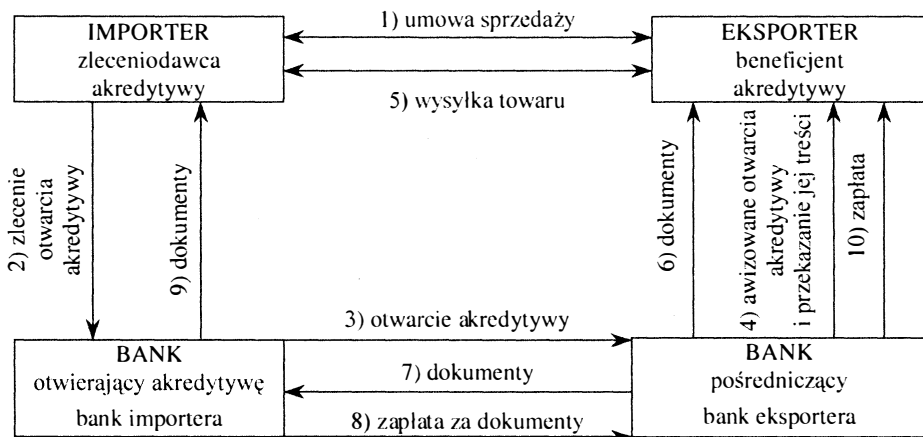
- akredytywa potwierdzona, w której bank pośredniczący potwierdza akredytywę, co oznacza, że podejmuje on swoje własne zobowiązania na takich warunkach, jakie określił bank otwierający akredytywę, czyli po zbadaniu przedłożonych dokumentów dokonuje natychmiastowej wypłaty na rzecz beneficjenta;
- akredytywa niepotwierdzona, polega na wykonaniu przez bank pośredniczący jednej z wymienionych czynności, tzn. awizowania lub negocjowania. W akredytywie awizowanej rola banku sprowadza się do stwierdzenia autentyczności zlecenia i przekazania go eksporterowi. Natomiast akredytywa negocjacyjna zawiera upoważnienie dla banku pośredniczącego do negocjowania dokumentów np. zbadania ich zgodności z warunkami akredytywy.

3. W zależności od podmiotu realizującego akredytywę:

- akredytywa nieprzenośna, która może być realizowana tylko przez jednego określonego w akredytywie beneficjenta;
- akredytywa przenośna, która może być realizowana przez jedną lub kilka innych osób, ale nie koniecznie przez beneficjenta określonego w akredytywie. Ma ona zastosowanie gdy eksporter jest pośrednikiem.

Szczególnie interesującą formą akredytywy jest akredytywa typu listu kredytowego (akredytywa typu L/C). Rozliczenie odbywa się bez udziału banku pośredniczącego, a jej otwarcie za granicą awizuje bank zleceniodawcy bezpośrednio beneficjentowi, przysyłając mu tekst akredytywy na specjalnym blankiecie firmowym utrudniającym fałszerstwo [4, s. 209].

Przebieg rozliczeń za pomocą akredytywy dokumentowej pokazuje rysunek 2.



Rys. 2. Przebieg procedury płatności przy zastosowaniu akredytywy dokumentowej

Źródło: [7, s. 71].

Tabela 1. Zalety i wady uwarunkowanych form rozliczeń w obrocie zagranicznym

Formy rozliczeń	Zalety	Wady	
Inkaso dokumentowe	Importer	<ul style="list-style-type: none"> – korzystna forma rozliczenia – placąc za dokumenty stwierdzające wysyłkę ma przekonanie, że płaci za towar, który rzeczywiście został wysłany – podejmuje decyzję o zapłacie – zaangażowanie środków importera jest późniejsze niż w przypadku akredytywy, co obniża koszty finansowe transakcji – uzyskuje kredyt od eksportera – bank sprawuje nadzór nad dokumentami, co uniemożliwia wejście importera w ich posiadanie bez dokonania zapłaty 	<ul style="list-style-type: none"> – nie zawsze ma możliwość wcześniejszego sprawdzenia stanu towaru
	EKSPORTER	<ul style="list-style-type: none"> – bank sprawuje nadzór nad dokumentami, co uniemożliwia wejście importera w ich posiadanie bez dokonania zapłaty 	<ul style="list-style-type: none"> – nie daje eksporterowi pewności otrzymania należności za wysłany towar – w zbyt dużym stopniu ryzyko zdefiniowane stabilnymi warunkami politycznymi, ekonomicznymi i prawnymi kraju importera – eksporter narazony jest na odmowę wykupu dokumentów inkasowych, z czym wiąże się dodatkowe koszty.
Akredytywa dokumentowa	Importer	<ul style="list-style-type: none"> – poprzez wybór odpowiednich dokumentów oraz termin wysyłki towarów ma wpływ na realizację transakcji, co daje gwarancje właściwego wykonania kontraktu – stanowi zobowiązanie do zapłaty banku, a nie importera – zapewnia eksporterowi niezwłoczne otrzymanie zapłaty po realizacji dostawy – jest zapłatą za dokumenty i ewentualne zastrzeżenia i reklamacje odnośnie do towaru nie wpływają na realizację płatności – chroni eksportera przed ewentualnym jednostronnym odstąpieniem od zawartej transakcji przez importera – umożliwia eksporterowi sfinaansowanie transakcji z zaciągnięciem kredytu, którego zabezpieczeniem jest akredytywa 	<ul style="list-style-type: none"> – angażuje on własne środki przed realizacją dostawy – nie ma gwarancji wykonania kontraktu przez eksportera – wymagana jest blokada środków w pełnej wysokości na koncie – wymaga precyzyjnego wypełnienia warunków akredytywy – możliwość nieotrzymania należności w sytuacji, gdy wystawienie dokumentów zawartych w akredytywie uzależnione jest od importera
	EKSPORTER	<ul style="list-style-type: none"> – chroni eksportera przed ewentualnym jednostronnym odstąpieniem od zawartej transakcji przez importera – umożliwia eksporterowi sfinaansowanie transakcji z zaciągnięciem kredytu, którego zabezpieczeniem jest akredytywa 	

Źródło: [7. s. 68–70, 97–98].

4. Zalety i wady uwarunkowanych form rozliczeń

Wybór formy rozliczeń jest niezwykle istotny z punktu widzenia minimalizacji ryzyka związanego z transakcjami zagranicznymi. Dlatego też wybór formy regulowania płatności, powinien być poprzedzony szczegółową analizą korzyści i niedogodności jej zastosowania. Zestawienie zalet i wad uwarunkowanych form rozliczeń z punktu widzenia eksportera i importera przedstawia tabela 1.

Analizując przedstawione wady i zalety poszczególnych form rozliczeń uwarunkowanych możemy zauważyć, że w różnym stopniu minimalizują ryzyko importera i eksportera. Z punktu widzenia importera korzystniejszą formą rozliczenia jest inkaso dokumentowe, które zabezpiecza przede wszystkim jego interesy. Dlatego też ta forma rozliczenia powinna być stosowana głównie między znanymi kontrahentami. Rozwiązaniem może być zastosowanie inkasa gwarantowanego przez bank, co jednak podwyższa koszty rozliczenia. Natomiast z punktu widzenia eksportera korzystniejszą formą rozliczeń jest akredytywa dokumentowa. Zabezpiecza ona otrzymanie zapłaty oraz eliminuje ryzyko odstąpienia importera od transakcji, co może mieć miejsce przy rozliczeniu za pomocą inkasa.

Literatura

1. Blajer R., *Gwarancje bankowe i ubezpieczeniowe w obrocie międzynarodowym*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1999.
2. Dudziński J., Knap R., *Handel zagraniczny*, Zachodniopomorska Szkoła Biznesu w Szczecinie, Szczecin 1999.
3. *Handel zagraniczny i koniunktura gospodarcza na rynkach wschodnich*, „Handel zagraniczny” 2001, nr 1.
4. Jaworski W., Krzyżkiewicz Z., Kosiński B., *Banki – rynek, operacje, polityka*, Poltext, Warszawa 1998.
5. Krzyżkiewicz Z., *Formy zagranicznych rozliczeń bankowych*, Biblioteka Menadżera i Bankowca, Warszawa 1992.
6. Krzyżkiewicz Z., *Operacje bankowe – rozliczenia krajowe i zagraniczne*, Poltext, Warszawa 2001.
7. Marciniak-Neider D., *Płatności w handlu zagranicznym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1996.
8. Orłowski A., *Okno na zachód*, „Nowe życie zagraniczne” 2000, nr 23.
9. Martyniuk T., *Rozliczenia pieniężne w obrocie krajowym i zagranicznym*, ODiDK, Gdańsk 1992.
10. Zboińska B., *Rozliczenia międzynarodowych płatności handlu zagranicznego*, CDK HZ, Warszawa 1998.