

Finansowanie Handlu Zagranicznego – Podrecznik

ODDK, Gdansk, 2002

Autorzy: Dr Tadeusz T. Kaczmarek, Joanna Werwinska

Spis Treści

Wstęp.

Rozdział I

Znaczenie handlu zagranicznego w gospodarce rynkowej.....	11
1. Potrzeba wymiany handlowej z zagranicą.....	11
2. Rozwój handlu wymiennego w wybranych krajach.....	14
3. Współczesne teorie wymiany handlowej.....	17
3.1. Potrzeba eksportowania.....	18
3.2. Rozmiary handlu światowego.....	20
4. Światowa Organizacja Handlu.....	22
5. Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD).....	27

Rozdział II

Międzynarodowy Fundusz Walutowy.....	29
Wprowadzenie.....	29
1. Organizacja MFW i prawo do członkostwa.....	32
2. W jakie środki jest wyposażony MFW?.....	35
2.1. Kwoty i subskrypcje.....	35
2.2. Uzupelnianie zasobów walutowych Funduszu (Replenishment).....	36
2.3. Środki na cele specjalne.....	37
3. Uregulowania w zakresie kursu walutowego.....	38
3.1. Wybór systemu kursu wymiany.....	38
3.2. Nadzorowanie polityki kursowej.....	39
4. Redukcja ograniczeń dewizowych i przejście do wymiennalności.....	41
5. Pomoc finansowa Funduszu w sytuacji deficytu bilansu płatniczego.....	42
5.1. Warunki i ramy udzielanych kredytów.....	44
5.1.1. Polityka transz.....	44
5.1.2. Szczególne ułatwienia.....	45
5.2. Kredyty na wspieranie bilansu płatniczego.....	46
5.3. Ułatwienia dla krajów najbiedniejszych - HIPC i PRGF.....	47
5.4. Ogólne warunki udzielania kredytów na przywracanie równowagi bilansów płatniczych.....	48
5.5. Wybór waluty kredytów zaciąganych i spłacanych.....	49
5.6. Oprocentowanie i spłata kredytów.....	49
5.7. Rozmiary pomocy finansowej MFW.....	50
5.8. Zaległości płatnicze.....	51
6. Specjalne Prawa Ciągnięcia (SDR).....	52

Rozdział III

Grupa Banku Światowego.....	53
1. Powstanie i zadania.....	53
1.1. Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju (IBRD).....	54
1.2. Międzynarodowe Towarzystwo Finansowe (IFC).....	54
1.3. Międzynarodowe Stowarzyszenie Rozwoju (IDA).....	55
1.4. Wielostronna Agencja Gwarancji Inwestycji (MIGA).....	55
2. Członkostwo i struktura organizacyjna.....	56
3. Źródła finansowania Grupy Banku Światowego.....	57
3.1. Źródła finansowania IBRD.....	57
3.2. Źródła finansowania IDA.....	62
3.3. Źródła finansowania IFC.....	65
3.4. Źródła finansowania MIGA.....	67
4. Działalność kredytowa Grupy Banku Światowego.....	67
4.1. Kredyty i pożyczki Banku Światowego.....	67
4.2. Działalność kredytowa IFC.....	76

4.3. Działalność kredytowa MIGA.....	78
5. Inne działania Grupy Banku Światowego	79
5.1. Pomoc techniczna.....	79
5.2. Współpraca z krajami-wierzycielami i z międzynarodowymi organizacjami	80
5.3. Inne działania wspierające prywatne inwestycje zagraniczne.....	81
5.4. Public relations Grupy Banku Światowego	82
6. Wspólna Komisja Banku Światowego i MFW do spraw rozwoju.....	82
6.1. Powstanie.....	82
6.2. Kompetencje i organizacja.....	83

Rozdział IV

Inne instytucje finansowe	85
1. Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (EBOR).....	85
2. Europejski Bank Inwestycyjny (European Investment Bank - EBI).....	88
3. Bank Rozrachunków Międzynarodowych (Bank for International Settlements - BIS)....	89

Rozdział V

Sposoby rozliczeń międzybankowych	93
1. Rachunki NOSTRO i LORO.....	94
2. Forma przesyłania dyspozycji płatniczych między bankami.....	94
2.1. SWIFT	95
3. Kontrola dewizowa dokonywana przez bank w związku z realizacją rozliczeń w handlu zagranicznym.....	96

Rozdział VI

Bankowe formy importowych rozliczeń międzynarodowych	105
1. Nie uwarunkowane i uwarunkowane formy rozliczeń	105
2. Rozliczenie transakcji importowej.....	106
2.1. Polecenie wypłaty importowej (przekaz importowy).....	106
2.1.1. Elementy zlecenia importera dla banku.....	108
2.1.2. Warunki, na jakich bank wykonuje dyspozycje wystawienia polecenia wypłaty w obrocie międzynarodowym.....	116
2.1.3. Rozliczenie kwoty polecenia wypłaty przez bank eksportera	121
2.2. Czek bankierski.....	122
2.2.1. Elementy zlecenia importera dla banku.....	128
2.2.2. Rozliczenie kwoty czeku przez bank eksportera.....	133
2.3. Inkaso dokumentowe importowe.....	133
2.3.1. Zlecenie inkasowe banku eksportera	138
2.3.2. Elementy zlecenia zapłaty za inkaso obce	139
2.4. Akredytywa dokumentowa importowa.....	141
2.4.1. Elementy zlecenia importera dla banku.....	154
2.4.2. Zasady ogólne dotyczące akredytywy dokumentowej.....	171
2.4.3. Zmiany i uzupełnienia warunków akredytywy importowej.....	172
2.4.4. Realizacja akredytywy importowej.....	174
2.4.5. Zakonczenie akredytywy importowej.....	178

Rozdział VII

Bankowe formy eksportowych rozliczeń międzynarodowych	181
1. Rozliczenie transakcji eksportowej.....	181
1.1. Polecenie wypłaty eksportowej (przekaz eksportowy).....	181
1.1.1. Elementy przekazu eksportowego.....	181
1.1.2. Rozliczenie przekazu eksportowego	183
1.1.3. Prowizje i koszty bankowe.....	188
1.2. Czek bankierski.....	189
1.2.1. Skup czeków.....	190
1.2.2. Inkaso czeków	193
1.3. Inkaso dokumentowe eksportowe.....	196
1.3.1. Elementy zlecenia inkasowego	196

1.3.2. Warunki, na jakich bank realizuje inkaso dokumentowe.....	199
1.3.3. Rozliczenie zainkasowanej kwoty na rzecz eksportera.....	200
1.3.4. Odmowa zapłaty za inkaso dokumentowe.....	201
1.4. Akredytywa dokumentowa eksportowa.....	202
1.4.1. Elementy akredytywy eksportowej.....	203
1.4.2. Awizowanie akredytywy beneficjentowi.....	213
1.4.3. Zmiana warunków akredytywy eksportowej.....	217
1.4.4. Realizacja akredytywy eksportowej.....	218
1.4.5. Akredytywa przenosna.....	225
1.4.6. Akredytywa rewolwingowa, czyli odnawialna	230
1.4.6. Akredytywa z czerwona klauzula, czyli zaliczkowa.....	230
1.4.7. Zakonczenie akredytywy eksportowej.....	231
 Rozdział VIII	
Bankowe formy zabezpieczenia płatności w obrocie międzynarodowym	233
1. Bankowe formy zabezpieczenia zapłaty ze zlecenia importera.....	235
1.1. Gwarancja płatnicza.....	235
1.1.1. Gwarancja zapłaty za dostawę towarów.....	237
1.1.2. Gwarancja spłaty kredytu kupieckiego	237
1.1.3. Gwarancja wykupu weksli.....	238
1.2. Regwarancja.....	238
1.3. Akredytywa stand-by	238
1.4. Poreczenie wekslowe, czyli awal.....	244
2. Bankowe formy zabezpieczenia zapłaty na rzecz eksportera.....	247
2.1. Gwarancja zapłaty za dostarczony towar/akredytywa stand-by	248
2.2. Poreczenie wekslowe, czyli awal obcy	250
 Zalaczniki.....	253
 Bibliografia.....	273
 Spis aktów prawnych	275
 Spis tabel, schematów i wzorów	277
 Indeks A-Z .	279

WSTĘP

Gospodarka światowa ostatnich dziesięciu lat charakteryzuje wielopłaszczyznowe powiązania, a handel międzynarodowy stał się silną napędową siłą rozwoju gospodarczego. Czynny udział w handlu międzynarodowym pozwala każdemu państwu osiągać ponadprzeciętne korzyści i wymierne zyski.

Trzeba jednak zauważyć, że ten międzynarodowy obszar współpracy podlega określonym prawidłowościom i kieruje się specyficznymi zasadami, które zostały ukształtowane w praktyce światowego handlu. Handlowiec, który chce skutecznie prowadzić eksport i import, musi poznać generalne zasady, obowiązujące w handlu międzynarodowym. Temu zagadnieniu poświęcony jest rozdział I.

W II rozdziale Czytelnik ma możliwość poznania Międzynarodowego Funduszu Walutowego oraz pomocy finansowej świadczonej przez Fundusz w sytuacji deficytu bilansu płatniczego. W III rozdziale przedstawiona została Grupa Banku Światowego oraz jej instytucje, przy czym uwaga nasza została skierowana na działalność kredytową i źródła finansowania tej działalności. W rozdziale IV scharakteryzowane zostały inne ważne instytucje finansowe.

W rozdziale V, VI i VII szczegółowo zostały przedstawione zadania i rola banków komercyjnych w realizacji transakcji handlu zagranicznego w odniesieniu do importu oraz do eksportu oraz zabezpieczania płatności w obrocie międzynarodowym.

Chociaż każda transakcja eksportowa z punktu widzenia sprzedającego jest jednocześnie transakcją importową z punktu widzenia kupującego, a więc na przykład polecenie wypłaty importowej dla sprzedającego jest poleceniem wypłaty eksportowej (czy akredytywa importowa otwierana przez bank kupującego jest akredytywa eksportowa dla sprzedającego), to punkty widzenia obu uczestników handlu zagranicznego są inne, inne są też czynności, które musi wykonać eksporter i importer, a także inne są ich obowiązki, oczekiwania oraz ryzyko, które muszą zabezpieczyć. Dlatego też w rozdziale V przedstawione zostały operacje handlu zagranicznego z punktu widzenia importera, a w rozdziale VI - z punktu widzenia eksportera. W podobny sposób przedstawione zostały formy zabezpieczenia płatności w obrocie międzynarodowym. Dzięki temu przedsiębiorstwo importujące towary może przesledzić krok po kroku czynności, jakich musi dokonać, by doprowadzić do bezpiecznego dla siebie rozliczenia za towar, który ma otrzymać.

Eksporter natomiast dowie się, jaki rodzaj rozliczenia zapewni mu bezpieczne otrzymanie należności za sprzedany za granicę towar i jak się ustrzec przed brakiem zapłaty.

Opisane transakcje handlu zagranicznego dotyczą zarówno towarów, jak i usług. Dla uproszczenia omówiono jedynie eksport i import towarów. Przyjęto również założenie, iż eksporterem lub importerem jest przedsiębiorstwo zarejestrowane w Polsce, a więc rezydent w rozumieniu praw dewizowego, niezależnie od źródła pochodzenia kapitału takiego przedsiębiorstwa oraz kraju pochodzenia właścicieli (udziałowców czy akcjonariuszy).

Zlecenia i dyspozycje składane w bankach przez eksporterów i importerów sporządzane są przez nich na specjalnych drukach i formularzach dostarczanych przez banki (przykłady takich druków i formularzy zawiera niniejsza publikacja). Celem tego rozwiązania jest, niezależnie od pewnego usprawnienia i przyspieszenia współpracy między bankiem a zleceniodawcą, zobowiązanie zleceniodawców do uwzględnienia w zleceniu zagadnień niezbędnych z punktu widzenia realizacji transakcji handlu zagranicznego oraz obowiązującego prawa.

Na uwagę zasługuje mało znana przedsiębiorstwom handlowym możliwość zastosowania form zapłaty obowiązujących w obrocie międzynarodowym również w rozli-

czeniu krajowych pomiędzy dwoma podmiotami polskimi. W ostatnim dziesięcioleciu formy te, aczkolwiek niesmiało, zostały wykorzystane z wielkim powodzeniem dla niektórych krajowych transakcji handlowych i wydaje się, że ich uniwersalność i wysoki stopień standaryzacji powinien skłaniać handlowców do coraz powszechniejszego ich stosowania.

Należy również pamiętać o tym, iż zrównany został status dewizowy krajowych środków płatniczych z wartościami dewizowymi, co oznacza, że w ramach rozliczeń finansowych związanych z obrotem towarowym i usługowym z zagranicą mogą występować instrumenty płatnicze wystawione zarówno przez polskich, jak i zagranicznych importerów i eksporterów, opiewające i płatne w walucie polskiej.

Dzięki zastosowaniu waluty polskiej w rozliczeniach międzynarodowych polskie przedsiębiorstwa mogą zminimalizować lub też całkowicie wyeliminować istniejące przy zastosowaniu różnych walut ryzyko kursowe, a przy tym zmniejszyć koszty funkcjonowania.

Z uwagi na fakt, iż język angielski stał się międzynarodowym językiem finansowym, a także jest jednym z języków Unii Europejskiej, Czytelnik znajdzie w tekście tłumaczenie nazw organizacji międzynarodowych oraz pojęć i zwrotów występujących w transakcjach handlu zagranicznego, które często funkcjonują w potocznym słownictwie bankowo-finansowym, stając się w efekcie zapożyczeniami funkcjonującymi w języku obiegowym w dziedzinie finansów. Obszerny zakres słownictwa angielskiego będzie również pomocny tłumaczom, zajmującym się przekładem treści bieżącej korespondencji handlowej dla przedsiębiorstw.

Niniejsza książka powstała z myślą o wszystkich uczestnikach obrotu towarowo-usługowego z zagranicą, a szczególnie tych, którzy rozpoczynają swoją działalność na rynkach międzynarodowych, dla małych i średnich firm oraz osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą, a więc dla wszystkich tych, którzy nie mają doświadczenia w realizacji transakcji handlu zagranicznego oraz nie posiadają w swoich strukturach wyspecjalizowanych działów zajmujących się wyłącznie tymi zagadnieniami.

Podrecznik jest adresowany również do studentów wydziałów handlu zagranicznego i finansów uczelni prywatnych i państwowych.

Po zapoznaniu się z możliwościami i ograniczeniami, jakie stwarza stosowanie określonych form rozliczeń międzynarodowych, a także po rozpoznaniu możliwości i ograniczeń, w ramach których prowadzi działalność banki, przedsiębiorca nie jest już klientem, ale partnerem dla banku. Z jednej strony ma świadomość, czego może oczekiwać od banku, z drugiej zaś strony wie, dlaczego bank pewnych działań podjąć nie może. Bank natomiast odgrywa znaczącą rolę, wspierając swoich klientów dzięki prawidłowej identyfikacji ich oczekiwań oraz dobierając najlepsze rozwiązania finansowe dla poszczególnych operacji. Dzięki takiemu partnerstwu i zrozumieniu międzynarodowych reguł obowiązujących w obrocie międzynarodowym, maleje ryzyko strat w handlu zagranicznym, a zwiększa się szansa na sukces.

Autorzy ufają, że książka spotka się z zainteresowaniem i życzliwym przyjęciem Czytelników. Uwagi i sugestie prosimy kierować na adres Wydawcy.

**Tadeusz T. Kaczmarek
Joanna Werwinska**