

Tadeusz Teofil Kaczmarek

Nietypowe Transakcje w Praktyce Handlu
Międzynarodowego

Warszawa, 2006

Spis treści

Wykaz skrótów	9
Wstęp	11
Rozdział I	
Z historii stosowania transakcji wiązanych	13
1.1. Początki handlu kompensacyjnego	13
1.2. Poszukiwanie innych rozwiązań	16
1.3. Rozwój handlu wymiennego w wybranych krajach	19
Rozdział II	
Przegląd różnych form finansowania wymiany międzynarodowej	23
2.1. Krótkoterminowe formy zapłaty	23
2.1.1. Otwarty rachunek	23
2.1.2. Czeki i weksle	24
2.1.3. Inkaso dokumentowe	25
2.1.4. Akredytywa dokumentowa	26
2.1.5. Faktoring	27
2.1.5.1. Geneza faktoringu	27
2.1.5.2. Podstawowe funkcje faktoringu	28
2.1.5.3. Rodzaje faktoringu	28
2.1.5.4. Opłaty na rzecz faktora	30
2.1.5.5. Zalety i wady korzystania z faktoringu	32
2.2. Finansowanie średnio- i długoterminowe	33
2.2.1. Kredyty eksportowe	33
2.2.2. Forfaiting	33
2.2.3. Leasing	34
2.2.4. Finansowanie projektów inwestycyjnych	34
2.2.5. BOT, czyli buduj – eksploatuj – przekazuj (<i>built, operate and transfer</i>)	35
2.2.6. <i>Countertrade</i> , czyli techniki handlu wzajemnie uwarunkowanego	35

Rozdział III	
Znaczenie handlu wzajemnie uwarunkowanego we współczesnej gospodarce światowej	37
3.1. Znaczenie i aktualność międzynarodowego handlu kompensacyjnego	37
3.1.1. Zdywersyfikowane formy transakcji kompensacyjnych	37
3.2. Przyczyny zawierania transakcji kompensacyjnych	39
3.2.1. Problemy związane z bilansem płatniczym	39
3.2.2. Uwarunkowania ekonomiczne w krajach rozwijających się	41
3.2.3. Inne przyczyny zawierania transakcji kompensacyjnych	42
3.2.3.1. Transfer technologii	42
3.2.3.2. Obchodzenie porozumień kartelowych	42
3.2.3.3. Uzyskanie dostępu do rynku	43
3.3. Wady i zalety transakcji kompensacyjnych	44
3.3.1. Wady	44
3.3.2. Zalety i korzyści	44
3.4. Ryzyko w handlu kompensacyjnym	45
3.4.1. Konsekwencje dla eksportera	46
3.4.2. Jakość towarów i możliwy konflikt interesów	46
3.5. Sprzedaż bezpośrednia lub pośrednia	47
3.6. Koszty związane z transakcjami kompensacyjnymi	48
Rozdział IV	
Formalne i prawne aspekty realizowania transakcji wiązanych	50
4.1. Zdywersyfikowane formy <i>countertrade</i>	50
4.2. Stosunek państw suwerennych do handlu kompensacyjnego	51
Rozdział V	
Przegląd podstawowych technik handlu wzajemnie uwarunkowanego (<i>countertrade</i>)	59
5.1. Podstawowe pojęcia i definicje	59
5.2. Barter	63
5.3. Umowy kompensacyjne	64
5.4. Zakup wzajemny towarów w celu sprzedaży na własnym lub obcym rynku (<i>counter-purchase</i>)	64
5.5. Samospłata (<i>buy-back</i>)	65
5.6. Kompensacja awansowa (<i>advance compensation</i>)	65
5.7. Transakcje typu offset	66
5.7.1. Bezpośrednie transakcje (ang. <i>direct offset</i>)	66
5.7.2. Pośrednie transakcje (ang. <i>indirect offset</i>)	66
5.8. Transakcje switchowe (ang. <i>switch</i>)	66
5.9. Porozumienia o współpracy	67
5.9.1. <i>Joint ventures</i>	67
5.10. Porozumienia bilateralne	69
5.11. Konta kliringowe (ang. <i>clearing</i>)	69

5.12. Międzynarodowe certyfikaty handlowe (ang. skrót ITC – <i>International Trade Certificate</i>)	70
5.13. Kwity składowe (ang. <i>warehouse receipts</i>)	71
5.14. Konta depozytowe (ang. <i>escrow accounts</i>)	71
5.15. Konta ewidencyjne (ang. <i>evidence accounts</i>)	71
5.16. Tolling – obrót uszlachetniający	71
5.17. Budowa – eksploatacja – przekazanie (ang. skrót BOT – <i>Build – Operate – Transfer</i>)	72
Rozdział VI	
Transakcje barterowe (ang. <i>barter</i>)	73
6.1. Podstawowe zasady i uregulowania formalnoprawne	73
6.2. Forma i warunki kontraktu barterowego	78
6.2.1. Znaczenie transakcji barterowych	78
6.2.2. Cena w transakcji barterowej	79
6.2.3. Prawne rozgraniczenie pomiędzy czynnością wymiany i formalnym kontraktem	79
6.2.4. Udział strony trzeciej w transakcji barterowej	80
6.2.5. Regulacje prawne	81
6.2.6. Przepisy antydumpingowe	81
Rozdział VII	
Transakcja samospłaty (ang. <i>buy-back agreement</i>)	83
7.1. Pojęcie	83
7.2. Główne cechy transakcji <i>buy-back</i>	85
7.3. Korzyści	86
7.4. Warianty samospłaty	87
7.4.1. Podział produkcji	87
7.4.2. Międzynarodowe podzlecenia	87
7.4.3. Współpraca przemysłowa	87
7.4.4. Odkup wielostronny	88
7.5. Aspekty prawne i kategorie umów	88
7.5.1. Rodzaje umów	89
7.5.2. Struktura umowy	89
7.5.3. Luki w umowie	90
7.6. Zagadnienia do negocjacji	91
7.7. Przykłady kontraktów <i>buy-back</i>	92
7.7.1. Fabryka oleju palmowego	92
7.7.2. Dodatkowe przykłady	93
7.8. Praktyczne uwagi dotyczące redagowania tekstu kontraktu samospłaty	93
7.8.1. Forma kontraktu eksportowego <i>by-back</i>	94
7.8.1.1. Treść kontraktu	94
7.8.1.2. Warunki płatności	95
7.8.1.3. Prawny aspekt naruszenia ustaleń kontraktu	97

7.8.2. Forma kontraktu obejmującego dostawy kompensujące	98
7.8.2.1. Strony i treść kontraktu	98
7.8.2.2. Prawna kwalifikacja porozumień kompensacyjnych	102
Rozdział VIII	
Zakup wzajemny towarów (ang. <i>counterpurchase</i>)	105
8.1. Pojęcie i istota <i>counterpurchase</i>	105
8.2. Korzyści wynikające z <i>counterpurchase</i>	107
8.3. <i>Counterpurchase</i> a barter	108
8.4. Ramowa umowa	109
8.5. Treść porozumienia ramowego o zakupie wzajemnym towarów	109
8.6. Kwestie prawne	111
Rozdział IX	
Transakcje typu offset (ang. <i>offset</i>)	114
9.1. Podstawowe kategorie transakcji offsetowych	114
9.2. Mnożniki	117
9.3. Przepisy międzynarodowe	117
9.4. Zagadnienia negocjacyjne i proceduralne	118
9.5. Warunki umowne	120
9.6. Arbitraż	121
9.7. Regulacje rządowe dotyczące umów offsetowych w wybranych krajach	122
9.8. Transakcje offsetowe w Arabii Saudyjskiej	124
9.9. Brytyjska Organizacja Usług Eksportowych w zakresie zbrojeń (DESO)	128
9.10. Transakcje offsetowe w Polsce	130
Rozdział X	
Rozmiary amerykańskiego barteru instytucjonalnego i jego wpływ na wymianę z zagranicą	134
10.1. Implikacje globalnych transakcji barterowych	135
10.2. Dane liczbowe i szacunki	138
Rozdział XI	
Rozstrzygnięcie kwestii spornych w handlu wzajemnie uwarunkowanym (<i>countertrade</i>) Studium przypadku: transakcja wymiany stali na ropę naftową	141
11.1. Przebieg wydarzeń	141
11.2. Postępowanie sądowe	144
Podsumowanie	148
Załączniki	152
1. Wybrane najważniejsze internetowe rynki barterowe	152
2. Wykaz wybranych firm amerykańskich pośredniczących w handlu kompensacyjnym	154
3. Przykład uregulowania transakcji offsetowej	157
Bibliografia	166

Wstęp

We współczesnej globalnej gospodarce handel międzynarodowy rozwija się relatywnie szybko, ale równocześnie coraz bardziej skomplikowane stają się formy rozliczeń kontraktów w eksporcie i imporcie. Oprócz takich klasycznych i sprawdzonych form, jak akredytywa i inkaso dokumentowa, pojawiły się nowe formy, a mianowicie faktoring, forfaiting i leasing. Ale nowe jest także tzw. strukturalne i globalne finansowanie, które dzieli się na finansowanie wymiany handlowej (*trade finance*) i finansowanie projektów inwestycyjnych (*project finance*). W strukturalnym finansowaniu wykorzystywane są znane techniki handlu wzajemnie uwarunkowanego.

Unowocześniane są także techniki handlu wzajemnie uwarunkowanego (*countertrade*). Chodzi tu o znane techniki, a wśród nich o transakcje barterowe, samospłatę (*buy-back*), zakup wzajemny towarów, transakcje offsetowe i inne.

Nowoczesny handel kompensacyjny ma pomagać krajom mającym problemy płatnicze, trudności z utrzymaniem równowagi bilansu handlowego i płatniczego w zakupie potrzebnych towarów i równoczesnej sprzedaży swoich towarów. Ma także pomóc w realizacji projektów inwestycyjnych oraz pozyskaniu nowych technologii. Ocenia się, że poprzez różne formy handlu kompensacyjnego realizuje się obecnie około 20% do 40% łącznego handlu światowego.

Kraje importujące wybierają swoich dostawców coraz częściej nie według kryterium cenowego i jakościowego, ale według tego, czy wyrażą oni zgodę na przyjęcie określonego towaru zamiast rozliczenia gotówkowego. W ten sposób trudno sobie wyobrazić, aby ten rodzaj transakcji został usunięty z handlu międzynarodowego. Znaczny procent eksporterów amerykańskich, niemieckich, brytyjskich zaangażowany jest w handel kompensacyjny. Transakcje barterowe obejmują różne formy, począwszy od *gentlemen's agreement*, poprzez sformalizowane kontrakty, aż do mechanizmu uzyskiwania zezwoleń ze strony instytucji rządowych.

Nasilające się dążenie do zawierania transakcji kompensacyjnych obserwuje się między innymi w indyjskim i egipskim handlu zagranicznym (np. tekstylia za żywność). Występowanie tej tendencji można uogólnić, stwierdzając, że ponad 40% państw zainteresowanych jest handlem kompensacyjnym w różnych od-

mianach bez udziału rozliczeń w dewizach. Ma on służyć przede wszystkim odciążeniu bilansu płatniczego i handlowego. Firmy z krajów wysoko rozwiniętych stoją przed alternatywą: zgodzić się na transakcje wiązane albo zrezygnować z eksportu do krajów słabiej rozwiniętych.

Po rozpoczętej w 1989 roku transformacji polskiej gospodarki obecnie w naszym kraju nie ma w tym zakresie jasności, prawdopodobnie z uwagi na ogromną złożoność zagadnienia, a także brak fachowej wiedzy. Myli się nieraz kwestie protekcjonizmu, subwencji, kompensat, co szczególnie było widoczne po 2000 roku.

Celem tej książki jest uporządkowanie wiadomości na temat nowoczesnego handlu kompensacyjnego, a także zwrócenie uwagi na dodatkowe korzyści, jakie może osiągnąć polska gospodarka. W szczególności omówione zostały transakcje barterowe, samospłata (*buy-back*), *counterpurchase* oraz transakcje offsetowe. Podane w książce przykłady o zrealizowanych już transakcjach pozwalają zgłębić stronę praktyczną nowoczesnego handlu kompensacyjnego.

Czytelnik może zauważyć, że takie kraje, jak USA, Niemcy, Wielka Brytania i wiele innych państw OECD, poważnie angażują się w transakcje kompensacyjne, aby w ten sposób zwiększyć swój eksport. Od czasu do czasu można jednak odnotować wypowiedzi przedstawicieli kół rządowych, że ta forma handlu narusza zasady wolnego handlu. Są to jednak tylko deklaracje przedstawicieli rządów w kontekście zasad głoszonych przez Światową Organizację Handlu. Ocenę tych wypowiedzi pozostawiam eksporterom i importerom, którzy poszukują różnych sposobów zwiększenia wymiany handlowej w coraz bardziej złożonej globalnej gospodarce światowej.

Tadeusz Teofil Kaczmarek