



HANDEL ZAGRANICZNY SEKTORA MSP KONTRAKT HANDLOWY I JEGO KLAUZULE

Krzysztof WĄSOWSKI

Na pewnym etapie rozwoju działalności prawie każde przedsiębiorstwo z sektora MSP staje przed decyzją włączenia się w międzynarodową wymianę handlową poprzez pozyskanie partnerów importowych i eksportowych. W pierwszej części artykułu nt. handlu zagranicznego sektora MSP zostanie krótko scharakteryzowana wymiana handlowa polskich przedsiębiorstw oraz będą opisane korzyści zainicjowania działalności importowej i eksportowej przez przedsiębiorstwo. Zostanie również przedstawiona istota kontraktu stanowiącego integralny element transakcji importowej/eksportowej, a w szczególności klauzule dotyczące warunków dostawy i sposobu płatności. W drugiej części artykułu, która ukaże się w kolejnym numerze Biuletynu, przedstawimy formy rozliczeń wykorzystywane przez sektor MSP w handlu zagranicznym, zaprezentujemy produkty bankowe służące rozliczeniom pomiędzy partnerami oraz damy kilka wskazówek co do wyboru banku, któremu warto powierzyć obsługę transakcji zagranicznych.

Wymiana handlowa sektora MSP w Polsce

Wymiana handlowa polskiego sektora MSP systematycznie rośnie. Wejście Polski do UE dodatkowo ożywia koniunkturę w handlu zagranicznym. Wartość eksportu polskiego sektora MSP w 2005 r. szacowana jest na ponad dwadzieścia miliardów dolarów amerykańskich. Import stanowiący cały czas zdecydowanie bardziej rentowną działalność, między innymi dzięki relatywnie mocnej pozycji polskiej waluty (wysoki kurs wymiany złotego w stosunku do euro i dolara amerykańskiego), osiągnął w 2005 r. wartość przekraczającą trzydzieści miliardów dolarów. Uwzględniając całkowitą wartość polskich obrotów handlowych z zagranicą, sektor MSP utrzymuje silną pozycję, stanowiąc odpowiednio

50% wartości polskiego eksportu i 60% importu.

Do najbardziej popularnych rynków eksportowych polskich MSP należą kraje UE (około 70% wartości eksportu), a w szczególności rynek niemiecki. Podobnie jest z importem (ponad 60% przypada na kraje

pierwsze miejsce zajmuje przetwórstwo przemysłowe (około 34%)¹.

Korzyści z podjęcia działalności importowej i eksportowej przez przedsiębiorstwo z sektora MSP

Działalność importowa jest zdecydowanie bardziej pasywna od eksportowej.

Korzystniejsza dla rozwoju firmy i gospodarki narodowej jest jej odmiana związana z zakupami dóbr inwestycyjnych, które zwiększają konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstwa. Zakup towarów w celu ich wprowadzenia do obrotu krajowego w przypadku firm handlowych jest faktycznie pozyskaniem nowych nabywców (czyli nowego segmentu rynku) i rozszerzeniem asortymentu oferowanych produktów na rynku krajowym. Osobną kategorię stanowi import polegający na zakupie materiałów i półproduktów, który może się przyczynić do podniesienia konkurencyjności i jakości produkcji przedsiębiorstwa.

Zdecydowanie większe korzyści z punktu widzenia rozwoju firmy i jej prestiżu przynosi rozpoczęcie działalności eksportowej. Przede wszystkim pozyskanie rynku zbytu za granicą pozwala zwiększyć wielkość produkcji i tym samym często, korzystając



Grafika: Jakub Radziejowski

Państwo udziela wsparcia na działalność eksportową

UE z dominującą pozycją Niemiec). W imporcie duże znaczenie ma też udział krajów b. ZSRR (kilkanaście procent). W strukturze eksportu polskich MSP zdecydowanie największy udział mają branże przetwórstwa przemysłowego (około 70%) oraz handel i naprawy (około 27%). Dominujące grupy towarów eksportowych to maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny, środki transportu, metale nieszlachetne i wyroby z nich, wyroby różne oraz materiały włókiennicze. W imporcie proporcje są odwrotne, dominuje handel i naprawy (około 60%), a do-

ze zwiększenia skali produkcji, obniżyć jej jednostkowe koszty. Przekłada się to istotnie na rentowność działania firmy. Pozyskanie zagranicznych partnerów powiększa bazę handlową przedsiębiorstwa, a w konsekwencji przy dużych zamówieniach może nawet uniezależnić firmę od wahań koniunktury na rynku krajowym. Z eksportem wiąże się też istotna kwestia podnoszenia prestiżu i wiarygodności przedsiębiorstwa. W zasadzie tylko bardzo konkurencyjne podmioty są w stanie produkować na eksport. Postrzeganie takiej firmy za-



również przez partnerów krajowych, jak i instytucje finansowe dostarczające kapitału jest zdecydowanie bardziej przychylny. W konsekwencji zwiększa to możliwości nawiązania nowych stosunków handlowych z partnerami krajowymi, obniża koszty finansowania działalności oraz często otwiera realne możliwości finansowania firmy na rynkach zagranicznych. Udział w wymianie międzynarodowej pozwala również śledzić najnowsze trendy wzornicze, marketingowe i rozwiązania technologiczne u konkurentów zagranicznych. Umożliwia to szybsze dostosowanie się firmy do nowych warunków i okoliczności prowadzenia działalności m.in. poprzez ulepszenie asortymentowe i jakościowe produkcji. Ma to bezpośrednie przełożenie na podniesienie konkurencyjności podmiotu także na rynku krajowym. Obecność eksportowa na rynkach zagranicznych firmy ułatwia jej również nawiązanie nowych relacji kooperacyjnych w zakresie importu (zarówno dóbr inwestycyjnych, towarów do wprowadzenia do obrotu krajowego, jak i materiałów i półproduktów służących do produkcji).

Coraz większym i atrakcyjniejszym bodźcem do podjęcia działalności eksportowej jest również rosnący poziom systemowego wsparcia oferowanego przedsiębiorcy ze strony państwa. Przybiera ono rozmaite formy i służy do inicjowania lub zwiększania wolumenu i wartości eksportu. Tęgo typu pomoc finansowana jest zarówno z krajowych środków publicznych (na temat wsparcia eksporterów ze środków skarbu państwa można dowiedzieć się więcej, odwiedzając strony internetowe: Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. www.kuke.com.pl, oficjalną stronę rządową www.ekporter.gov.pl oraz stronę programu wspierania eksportu Banku Gospodarstwa Krajowego www.bgk.com.pl/fundusze/doke/), jak i funduszy pomocowych UE. W ramach funduszy pomocowych UE pomoc jest obecnie udzielana głównie

w ramach *Podziałania 2.2.2 Wsparcie w zakresie internacjonalizacji przedsiębiorstw* wdrażanego poprzez II priorytet *Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw*. Celem udzielania pomocy w ramach programu jest ułatwienie przedsiębiorcom prowadzącym działalność gospodarczą na terenie Polski nawiązania kontaktów z potencjalnymi kontrahentami zagranicznymi oraz umożliwienie prezentacji swojej oferty eksportowej na targach i wystawach



Użycie formuły FOB w kontrakcie oznacza przeniesienie odpowiedzialności za towar w momencie jego załadunku

oraz związanych z nimi gospodarczych misjach zagranicznych. Szczegółowe informacje na temat pomocy w ramach Działania 2.2.2 można uzyskać na stronie internetowej www.konkurencyjnosc.gov.pl.

Kontrakt w handlu zagranicznym i jego klauzule

W związku z tym, że kontrakt (ang. *contract*) jest integralną częścią transakcji wymiany handlowej i jego wybrane aspekty rzutują

na właściwy wybór formy rozliczenia oraz wykorzystania w rozliczeniu konkretnych produktów bankowych, zostanie on syntetycznie omówiony. Każdy kontrakt handlowy w obrocie zagranicznym ma określone klauzule. Zawierają one standardowo następujące elementy: tytuł, miejsce i datę zawarcia kontraktu, strony transakcji, przedmiot kontraktu i jego wymaganą jakość oraz ilość, opakowanie, cenę (ewentualne upusty), warunki dostawy, termin dostawy oraz warunki płatności. Zdarza się również, że bardziej złożony kontrakt zawiera również definicję pojęć umownych oraz dodatkowe klauzule np. reklamacyjne, kar umownych, arbitrażowe etc. Najistotniejsze dwie kwestie z punktu widzenia obsługi bankowej transakcji to określone w kontrakcie warunki płatności i ściśle z tym związane warunki dostawy.

W przypadku każdego kontraktu importowego/eksportowego (poza kontraktem związanym ze świadczeniem usług, którego specyfika jest nieco odmienna) należy pamiętać, że importera i eksportera dzieli szereg barier o charakterze administracyjnym (np. uzyskanie pozwoleń, opłacenie cła etc.) i przestrzennym (konieczność fizycznej dostawy towaru w określonym stanie i terminie, najczęściej przy użyciu kilku środków transportu). Istotne znaczenie ma zatem podział ryzyka pomiędzy partnerami, w szczególności moment, kiedy za przesyłkę przestaje być odpowiedzialny eksporter i ryzyko transferowane jest na importera. Określenie obowiązków stron w ramach kontraktu, takich jak forma dostawy, przejście ryzyka, podział kosztów, pakowanie i znakowanie, dowód dostawy, kontrola towarów, licencje i upoważnienia etc., można szczegółowo każdorazowo określać w kontrakcie handlowym. Na świecie wykształciła się jednak standardowa i zunifikowana forma określania tych kwestii przez wykorzystanie tzw. międzynarodowych formuł handlowych Incoterms 2000 (ang. *International Commercial Standards*). Formuły zostały opracowane przez Międzynarodową Izbę Handlową (ang. *International Chamber of Commerce, ICC*).

kontrola towarów, licencje i upoważnienia etc., można szczegółowo każdorazowo określać w kontrakcie handlowym. Na świecie wykształciła się jednak standardowa i zunifikowana forma określania tych kwestii przez wykorzystanie tzw. międzynarodowych formuł handlowych Incoterms 2000 (ang. *International Commercial Standards*). Formuły zostały opracowane przez Międzynarodową Izbę Handlową (ang. *International Chamber of Commerce, ICC*).



Gdy chodzi o pieniądze

„2000” w nazwie oznacza zaktualizowaną w 2000 r. wersję formuł, używaną obecnie. Szczegółowy opis wszystkich formuł w języku angielskim można znaleźć na stronie ICC (www.iccwbo.org/incoterms/). W języku polskim oficjalne tłumaczenie reguł można zamówić na stronie internetowej Krajowej Izby Gospodarczej (www.kig.pl). Skrócowa wersja opisów formuł dostępna jest m.in. na stronie www.eksporter.pl.

Formuły określają precyzyjnie obowiązki stron kontraktu, tj. sprzedawcy (eksportera) i nabywcy (importera). Nie odnoszą się natomiast do pośredników i przewoźników. Formuły przybierają formę trzyliterowych skrótów pochodzących od pierwszych liter pełnych angielskich nazw. Istnieje trzynaście formuł podzielonych na cztery grupy (E, F, D, C), przyznawanych głównie w zależności od momentu transferu ryzyka i kosztów ponoszonych przez każdą ze stron transakcji. Do najpopularniejszych i najczęściej stosowanych należą formuły: EXW,

FOB, CIF, DDU, CPT. Poniżej zostaną przedstawione krótkie charakterystyki najczęściej wykorzystywanych formuł. Należy podkreślić jednak, że mają one charakter wyłącznie orientacyjny i nie określają w pełni złożoności obowiązków ciążących na każdej z uczestniczących w kontrakcie handlowym stron.

Zastosowanie formuły EXW (ang. *Ex Works ... named place*, pol. z zakładu ... wymienione z nazwy miejsce) oznacza, że sprzedawca (eksporter) pozostawia kupującemu towar do dyspozycji w określonym, nazwanym w kontrakcie miejscu (najczęściej jest to miejsce produkcji/pozyskania towaru). Kupujący (importer) w całości jest odpowiedzialny za formalności celne, odbiór towaru, załadunek etc. i tym samym ponosi całkowite ryzyko na trasie przewozu. Zastosowanie EXW minimalizuje obowiązki i ryzyko sprzedawcy. Tylko od kupującego zależy również użycie konkretnego środka transportu. Użycie formuły FOB (ang. *Free On Board ... named port of shipment*, pol. dostar-

czone na statek... w oznaczonym porcie załadunku) oznacza, że sprzedawca jest zobowiązany do załadunku towaru na statek w określonym przez kontrakt porcie. Jest on też zobligowany do załatwienia formalności celnych. Punkt przeniesienia odpowiedzialności za towar to moment jego załadunku (konkretnie minięcie nadburcia statku). Od tego momentu ryzyko, koszty transportu, ubezpieczenia są ponoszone przez kupującego. Ze względu na specyfikę formuła jest stosowana wyłącznie w transporcie morskim i wodnym śródlądowym.



Foto: Krzysztof Kossobudzki

Wykorzystanie formuły CIF w kontrakcie nakłada na sprzedawcę obowiązek dostarczenia towaru do portu wskazanego przez nabywcę

Wykorzystanie formuły CIF (ang. *Cost, Insurance and Freight ... named port of destination*, pol. koszt, ubezpieczenie i fracht/przewoźny i ubezpieczenie opłacone do ... wymieniony z nazwy port przeznaczenia) oznacza, że sprzedawca jest zobowiązany do dostarczenia towaru do określonego w kontrakcie portu, wskazanego przez nabywcę. Do tego miejsca musi on ponieść koszty transportu i ubezpieczyć towar. Jego odpowiedzialność kończy się jednak w momencie minięcia nadburcia przez towar w porcie załadunku. Podobnie jak FOB, formuła stosowana jest wyłącznie w transporcie morskim i wodnym śródlądowym.

Zastosowanie formuły DDU (ang. *Delivered Duty Unpaid ... named place of destination*, pol. dostarczone, cło nieopłacone ... wymienione z nazwy miejsce) oznacza, że sprzedawca dostarcza towar we wskazane w kontrakcie miejsce. Nie ma jednak obowiązku zapłacić cła importowego i dokończyć rozładunku towaru. Formuła może

być stosowana praktycznie przy wykorzystaniu wszystkich gałęzi transportu.

Istotą formuły CPT (ang. *Carriage Paid To ... named place of destination*, pol. przewóz opłacony do ... wymienione z nazwy miejsce przeznaczenia) jest zawarcie umowy przez sprzedawcę z przewoźnikiem o transport do określonego punktu przeznaczenia towaru (można użyć kilku przewoźników). Po dostarczeniu towaru do pierwszego przewoźnika ryzyko uszkodzenia lub utraty przechodzi na kupującego. Formuła w praktyce stosowana przy wykorzystaniu wszystkich dostępnych środków transportu.

Nawet pobieżna analiza przedstawionych powyżej syntetycznych opisów formuł pozwala dojść do wniosku, że mają one charakter cenotwórczy. Na przykład zastosowanie pozornie podobnych formuł FOB i CIF oznacza, że w przypadku CIF sprzedawca nie będzie w stanie zaofiarować analogicznej ceny towaru, jak przy użyciu FOB,

ponieważ jest dodatkowo zmuszony pokryć m.in. koszty frachtu i ubezpieczenia. Ponadto, bardzo często użycie w kontrakcie określonej formuły Incoterms 2000 sugeruje wykorzystanie konkretnej formy zapłaty za wykonanie kontraktu.

Krzysztof Wąsowski
Departament Integracji Europejskiej
i Finansowania Handlu
PKO BP S.A.

¹ Wszystkie cytowane liczby są szacunkami własnymi dokonanymi na podstawie danych: J. Chmiel (red.), Stan sektora MSP w 2002 roku. Tendencje rozwojowe w latach 1994-2002, PARP, Warszawa 2004, s. 125-137.

² Uwzględniając fakt, że większość dokumentów związanych z obrotem zagranicznym sporządzana jest obecnie w języku angielskim, przy ważniejszych terminach pojawiających się w artykule będą podawane angielskie odpowiedniki.