

Agata Szwed

SPRZEDAŻ NA RYNKU EUROPEJSKIM PRZY WYKORZYSTANIU SKŁADU KONSYGNACYJNEGO

W dobie obecnych przemian zachodzących na światowym rynku niemal każdy podmiot prowadzący działalność gospodarczą o zasięgu krajowym i zagranicznym dostosowuje się do tych zmian. Można to zaobserwować szczególnie na przykładzie podmiotów aktywnych w handlu zagranicznym.

Zgodnie z generalną zasadą teorii handlu zagranicznego dany kraj powinien specjalizować się w branżach, w których posiada lub mógłby posiadać przewagę konkurencyjną nad innymi państwami. W przypadku Polski mogą to być np. smaczna żywność, konstrukcje spawane czy efektywny handel z Europą Wschodnią. Każde państwo charakteryzuje się specyficznymi tylko dla niego czynnikami, odmiennymi w stosunku do innych krajów. Do takich czynników należą:

- warunki klimatyczne i geograficzne,
- zasoby i jakość siły roboczej,
- bogactwa naturalne,
- posiadany kapitał,
- koszt siły roboczej,
- nowoczesna technologia,
- polityka państwa.

Uwarunkowania klimatyczno-geograficzne dają możliwość produkcji płodów rolnych występujących tylko w określonych strefach klimatycznych, co może istotnie wpływać na odmienność podmiotów gospodarczych w danym kraju. Klimat i okresowa możliwość uprawiania warzyw, owoców itp. mogą również determinować sezonowość funkcjonowania przedsiębiorstw na danym rynku. Położenie geograficzne określa oddalenie podmiotu eksportującego od odbiorców działających na danych rynkach zbytu. Ma to szczególne znaczenie dla organizacji transportu i kosztów różnych możliwych jego rodzajów (transport lądowy, wodny czy odbywający się drogą powietrzną). Ważne jest również to, czy w obrębie działalności eksportera występują zasoby ludzi pozostających bez pracy i jedno-

częśnie gotowych ją podjąć. Istotna jest również struktura kwalifikacji zawodowych osób bezrobotnych, tzn. odsetek ludzi z wykształceniem wyższym, średnim, zawodowym. Poza tym też to, czy dane państwo może się specjalizować w eksploataowaniu surowców, jest uwarunkowane wielkością wydobywanych złóż, bogactwem, jakością uzyskiwanego składnika, a przede wszystkim dostępem do określonych złóż, których występowanie jest bardzo zróżnicowane w różnych częściach świata. Należy pamiętać, że działalność eksportowa nierozzerwalnie wiąże się z wydłużonymi cyklami pozyskiwania kapitału, stąd konieczne jest posiadanie wystarczającej ilości aktywów pozwalających na sprawne funkcjonowanie eksportera w danych warunkach ekonomicznych. Dodatkowo wysokość kosztów związanych z zatrudnieniem, szkoleniem, przekwalifikowaniem, wynagrodzeniem musi pozostawać w odpowiedniej relacji do korzyści, jakie przynosi działalność eksportowa. By podążać we właściwym kierunku i czerpać znaczne korzyści z wymiany handlowej, warto dążyć do produkcji i eksportu produktów oraz usług z zakresu nowoczesnej technologii. Japonia czy Korea, które podjęły stosowny wysiłek, odniosły na tym polu sukces.

Niewątpliwie powodzenie w eksporcie związane jest ze specjalizowaniem się w produkcji towarów unikatowych, nieporównywalnych, o lepszej jakości. Aby działalność eksportowa mogła być podjęta i kontynuowana, organy rządzące powinny dążyć do stworzenia różnego rodzaju rozwiązań prawnych sprzyjających wymianie handlowej. Muszą to być stabilne regulacje prawne, gdyż będzie to stanowiło zachętę do długookresowej współpracy dla zagranicznych kontrahentów.

Wymienione cechy mogą pomagać w osiągnięciu przewagi konkurencyjnej nad innymi państwami lub też uniemożliwiać jej osiągnięcie. Oczywiście jest, że samo posiadanie wymienionych wyżej cech nie przesądza o rozwoju danego podmiotu gospodarczego w dziedzinie handlu zagranicznego. To od samego eksportera zależy, czy będzie on stanowił istotną konkurencję dla pozostałych jednostek aktywnych we właściwym dla niego segmencie rynku światowego.

Działalność eksportowa podmiotów gospodarczych przynosi im wiele korzyści, gdyż:

- pozwala zdobywać nowe rynki zbytu, co z kolei implikuje osiąganie coraz większego przychodu,
- poszerzanie zakresu działalności na zagranicznych rynkach umożliwia rozwój zdolności dostrzegania potrzeb klientów, co dodatnio wpływa na rozwój i jakość produktów,
- jest siłą napędzającą długofalowy rozwój jednostki gospodarczej, z czym wiąże się zdobywanie nowych doświadczeń i rozszerzanie kontaktów handlowych,
- pozwala podmiotom rozłożyć ryzyko spadku sprzedaży na wiele rynków,
- większa skala produkcji pozwala na zmniejszenie kosztów stałych działalności gospodarczej eksportera,
- ponadto działalność eksportowa umożliwia złagodzenie ujemnych skutków wahań sezonowych popytu krajowego,

- czasami mniej agresywna konkurencja na niektórych rynkach eksportowych sprzyja rozwojowi jednostki,
- należy tutaj również dodać, iż umiejętne prowadzenie wymiany handlowej z kontrahentami zagranicznymi przedłuża cykl życia produktu, a także poprawia wizerunek podmiotu.

Prowadzenie wymiany eksportowej przynosi korzyści nie tylko eksporterowi, ale także państwu, gdyż:

- wpływa korzystnie na bilans państwa,
- jest źródłem dewiz,
- sprzyja wzrostowi zatrudnienia i produktywności,
- jest motorem napędzającym rozwój technologiczny.

Często jest jednak tak, iż eksporterzy, prowadząc swoją działalność, muszą borykać się z wieloma problemami. Mimo wysokiego wskaźnika bezrobocia nie jest łatwo znaleźć i zatrudnić wykwalifikowany personel znający języki i zagadnienia związane z eksportem. Sama skomplikowana dokumentacja związana z handlem zagranicznym wymaga dobrej znajomości zasad jej wypełniania. Czasami nierzetelność zagranicznych partnerów w uiszczaniu płatności może spowodować, iż egzekwowanie należności od dłużników za granicą może być utrudnione lub wręcz bezskuteczne. Wydłużone terminy płatności implikują wysokie koszty finansowania długich okresów do momentu otrzymania zapłaty od klientów zagranicznych.

Niemniej jednak nigdy w historii Polski nie było lepszych niż obecnie warunków do prowadzenia działalności eksportowej. Proces globalizacji i wiążące się z nim zwiększanie stref wolnego handlu (NAFTA, UE), porozumień celnych, unii monetarnych powoduje ujednoczenie rynków. Zauważalna standaryzacja rynków eksportowych ułatwia przepływ ludzi i kapitału. Jednolite rynki upodabniają potrzeby klientów, a także powodują, że rezultatem procesu kreowania nowych wyrobów jest produkt o zasięgu globalnym. To z kolei silnie stymuluje i ułatwia działalność eksportową. Sprzyja temu między innymi rozwój technologii informatycznych znacznie usprawniających szybką komunikację i szybką transmisję dużych ilości informacji. Nowoczesna technologia powoduje likwidację granic informacyjnych. Informacja nadaje produktowi wartość dodaną, a to sprzyja prowadzeniu działalności eksportowej. Zastąpienie papieru technologiami informatycznymi, które umożliwiają szybkie przekazywanie dokumentów i transfer pieniędzy, a także rozwój handlu elektronicznego niezależnego od poszczególnych rynków i tradycyjnej sieci dystrybucji sprzyjają prowadzeniu działalności eksportowej. Te wszystkie czynniki powodują, że w wyniku różnego rodzaju fuzji, kupna przedsiębiorstw, przejmowania udziałów czy aliansów strategicznych powstają organizmy gospodarcze o zasięgu globalnym. Funkcjonowanie międzynarodowych przedsiębiorstw bardzo ułatwia prowadzenie działalności eksportowej, wymaga ono jednak od pracowników sporo umiejętności. W dobie globalizacji o efektywnym eksporcie decydują przede wszystkim:

- przewaga konkurencyjna produktów,
- znajomość kultury krajów docelowych,
- solidna sieć kontaktów w kraju docelowym,
- dobre opanowanie technik handlu zagranicznego, kalkulacja kosztów, odpowiedni dobór banków prowadzących rozliczenia transakcji eksportowych.

Rozpoczynanie samodzielnej działalności eksportowej poprzedza skrupulatnie dokonany wybór rynku. Podstawą konkurencyjności jest swoista równowaga między specyficzną technologią produkcji a zaspokajaniem różnych potrzeb klientów. Warto też wiedzieć, że klienci są skłonni zapłacić nawet 10% drożej za usługi zaspokajające ich nowe potrzeby. Istotne jest również zrozumienie subtelności kulturowych kraju eksportu, jak i podejście dyplomatyczne do partnera. Poznanie ogólnych informacji, polityki, zwyczajów handlowych kraju eksportu może mieć kluczowe znaczenie, jeśli chodzi o zagwarantowanie sobie płatności. Eksport warto rozpocząć od współpracy z lokalnym handlowcem. Współpraca z lokalnymi przedsiębiorstwami zmniejsza koszty rozpoczęcia działalności eksportowej. Doskonałym miejscem do znalezienia partnerów lokalnych są targi i specjalistyczne konferencje. Warto korzystać z wszelkich pomocy rządu, jak również organizacji wspieranych funduszami rządowymi. Szczególnie godne uwagi są stoiska organizacji branżowych na targach zagranicznych. Istotne jest, by maksymalnie przybliżyć działalność eksportera do klientów, bazując na kompetencjach lokalnych. W przypadku pewnych produktów warto zawierać kontrakty z wieloma agentami i pośrednikami lokalnymi, tworząc w ten sposób sieć dystrybutorów.

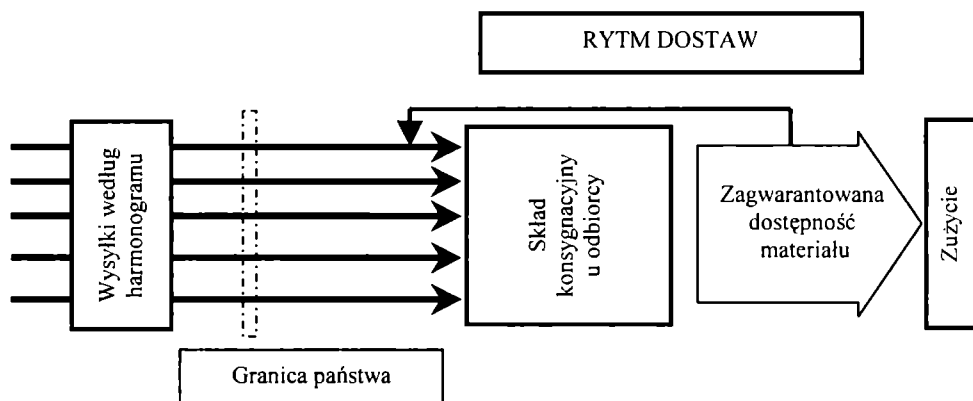
Należy pamiętać, że rynek globalny charakteryzuje się następującymi cechami:

- klienci wymagają wyższej jakości za niższą cenę,
- ewolucja technologiczna ułatwia penetrację rynków,
- pojawia się nowa generacja bardzo agresywnej konkurencji.

To wszystko powoduje, że współczesny eksport musi być innowacyjny. Owa innowacyjność tworzy „wartość dodaną” produktu eksportowego. Taki stan rzeczy spowodował, a można tu nawet pokusić się o stwierdzenie, że był to czynnik wymuszający na polskich producentach zmianę postawy handlowej. Realne i nieuchronne stało się konkurowanie i proponowanie zagranicznym kontrahentom coraz to nowszych warunków sprzedaży. Nie chodzi tu tylko o zmianę (obniżkę) ceny na oferowany produkt. Najważniejsze stało się uzyskanie przewagi w obszarze czynników pozacenowych, jak sposób płatności, termin płatności czy miejsce i długość czasu magazynowania towaru itp.

W dobie kryzysu gospodarczego i wielkiego bezrobocia, z jakimi boryka się Polska, odrzucenie możliwości sprzedawania za granicę na zasadach korzystnych dla kontrahenta często nie jest możliwe. Ważnym czynnikiem sukcesów w działalności eksportowej jest między innymi zaufanie odbiorcy do dostawcy (np. eksportera), wytworzone na podstawie uzasadnionego, utrwalonego poczucia bezpieczeństwa ciągłości dostaw. Terminowość dostaw może być zakłócana przez wiele

przyczyn niezależnych od sprzedawcy, co może podważać z trudem budowane zaufanie. Obawa ta jest realna szczególnie w odniesieniu do polskich eksporterów sprzedających na znaczną skalę produkty masowe wąskiej grupie odbiorców. Jednym ze sposobów uniknięcia lub znacznego ograniczenia konsekwencji spełnienia się tej obawy jest prowadzenie składu konsygnacyjnego.



Rys. 1. Mechanizm funkcjonowania składu konsygnacyjnego

Źródło: opracowanie własne.

Skład konsygnacyjny jest organizacyjno-funkcjonalną formą, zwłaszcza w obrotach z zagranicą, realizacji umowy sprzedaży produktów i towarów według ściśle ustalonej ich listy ze składu znajdującego się na terenie rynku zbytu. Składy konsygnacyjne zakładane są na terenach wolnocłowych, co ma swoje oczywiste konsekwencje finansowe, lub w bliskim sąsiedztwie finalnych odbiorców. Mimo pozornych podobieństw skład konsygnacyjny nie ma w sobie nic ze składu celnego¹ (zob. [1, s. 252; 3, s. 220]), zaś umowa sprzedaży konsygnacyjnej istotnie różni się od umowy sprzedaży komisowej (por. [1, s. 44-46]). Możliwość sprzedaży eksportowej z wykorzystaniem składu konsygnacyjnego skutkuje zawieraniem przez podmioty współpracujące umowy składu konsygnacyjnego (*consignment stock agreement*). Jest to typ porozumienia między dostawcą dobra a jego odbiorcą, w którym dostawca zobowiązuje się dostarczać dane dobro do odbiorcy w celu dokonania tzw. opóźnionej sprzedaży. Bardzo istotne jest to, że odbiorca jest podmiotem zagranicznym znajdującym się w znacznej odległości od dostawcy. Składy konsygnacyjne tworzy (uruchamia) się na terenie przedsiębiorstwa odbiorcy, bardzo blisko miejsca wykorzystania przedmiotu składowaniu, co pozwala na eliminację kosztów dodatkowego przemieszczania. Lokalizacja oraz sposób składowania mają zapewniać łatwość dostępu i dysponowania składowanym przedmiotem dostaw przez odbiorcę. Skład konsygnacyjny tworzy zatem sytuację,

¹ Ustrój prawny składu celnego regulują art. 102 do 120 ustawy Kodeks celny.

w której dysponentem i użytkownikiem składników zapasu jest odbiorca, właścicielem zaś do momentu dokonania rozliczeń pozostaje sprzedawca. Tworzy się więc, opartą na bezwzględnym wręcz zaufaniu, skomplikowaną konstrukcję relacji stosunków właścicielskich i użytkownika.

Charakterystyczną cechą *consignment stock agreement* jest rozdzielenie momentu dostawy od momentu przeniesienia własności potwierdzonego ostateczną fakturą handlową. Istotą prowadzenia składu konsygnacyjnego jest zapewnienie niczym niezakłóconego, ciągłego dostępu odbiorcy do potrzebnego mu przedmiotu składowania (dostawy). Wielkości zapotrzebowania znane odbiorcy stanowią podstawę decyzji o poziomie zapasu uważanego przez odbiorcę za minimalny oraz maksymalny, jakie zapewniają mu gwarancję ciągłości jego procesów gospodarczych. Wedle życzenia i rozeznania odbiorcy może być przyjęty do umowy przedział wielkości (od minimum do maksimum) poziomu zapasu, jaki powinien pozostawać trwale do dyspozycji odbiorcy. Określona minimalna i maksymalna ilość dostarczanego dobra wynika ze średniego miesięcznego szacowanego zapotrzebowania. Dostawy realizowane są po wcześniejszym otrzymaniu zamówienia od kupującego.

Regularność zapotrzebowania na sprzedawany produkt umacnia pewność jego zbytu. To z kolei ułatwia planowanie wielkości produkcji, stwarza dogodniejsze warunki do optymalizacji serii produkcyjnych, jak i lepszą ich alokację w czasie. Wszystkie te działania z kolei implikują wprowadzanie bardziej racjonalnych rozwiązań organizacyjnych.

Sprzedający powinien postawić produkt do dyspozycji kupującemu w umówionym miejscu w kraju odbiorcy. Jeżeli w kontrakcie nie ustalono precyzyjnie miejsca, to sprzedający może wybrać miejsce, które jemu najbardziej odpowiada. Wszystkie koszty (produkcji, transportu, odprawy eksportowej itp.) wliczone są w cenę i wszystkie obowiązki spoczywają na sprzedającym, z wyjątkiem dokonania odprawy celnej importowej, zapłacenia cła, podatków i uiszczenia określonych opłat płaconych w przypadku importu – to wszystko należy do kupującego. Opuszczenie polskiego obszaru celnego odbywa się przy zachowaniu stosowanych procedur celnych, których istotnym elementem jest zapewnienie formalno-prawnych podstaw do przeprowadzenia kontroli celnej przesyłek zgłaszanych do odpraw.

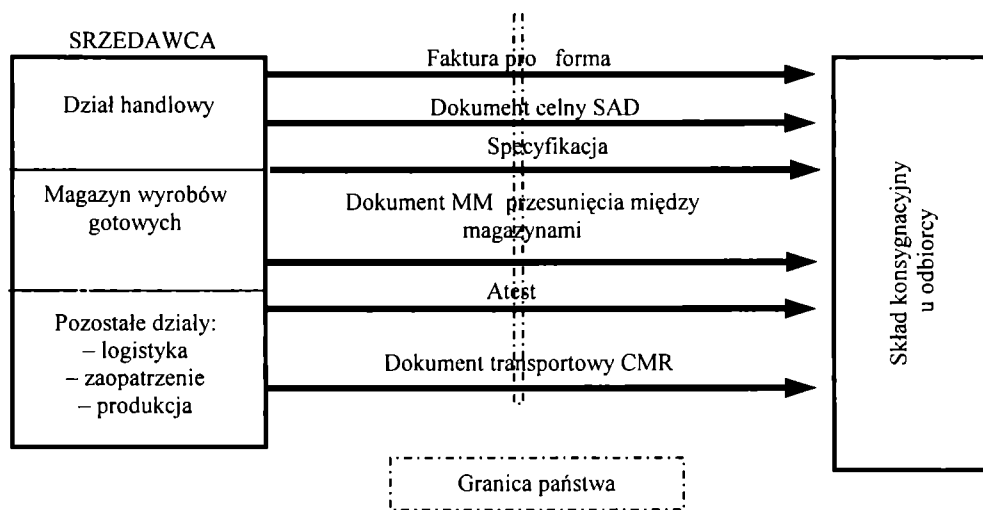
Ponadto w porozumieniach dotyczących składu konsygnacyjnego odbiorca skłonny jest na własny koszt:

- rozładować przywiezioną dostawę,
- przenieść otrzymaną dostawę na miejsce składowania,
- zapewnić dostawie odpowiednie magazynowanie,
- ubezpieczyć w czasie magazynowania,
- wyprowadzić ze składu konsygnacyjnego,
- prowadzić ewidencję obrotów w składzie konsygnacyjnym,
- przeprowadzić okresową inwentaryzację.

Wyspecyfikowany zestaw kosztów utrzymania zapasu w składzie konsygnacyjnym skłonny jest ponosić odbiorca, natomiast dostawca ponosi koszty sfinansowania istniejącego stanu zapasów.

W przypadku gdy towar nie zostanie zużyty w czasie określonym w umowie (np. w ciągu 2 miesięcy), następuje automatyczne wystawienie faktury handlowej za dostarczony, a nie pobrany do produkcji produkt. Strony tych porozumień w swoich klauzulach zastrzegają sobie, iż dany przedmiot dostawy dostarczony do składu konsygnacyjnego zgodnie z zamówieniem nie może zostać zwrócony do stawcy poza przypadkiem reklamacji jakościowej bądź ilościowej.

Tradycyjna sprzedaż eksportowa sprowadza się do załadowania przedmiotu sprzedaży na odpowiedni środek transportu, wyekspediowania go do odbiorcy oraz wystawienia stosownej dokumentacji sprzedaży. W przypadku składu konsygnacyjnego proces ten zostaje rozerwany w czasie i nie przebiega tak prosto. Dokonywanie odpraw celnych oraz rozliczeń pieniężnych, moment powstawania obowiązku podatkowego i wynikające z niego następstwa rządzą się swoimi prawami, które muszą być przestrzegane przez sprzedawcę. Jednakże sprzedaż eksportowa przy wykorzystaniu składu konsygnacyjnego nie stanowi sytuacji szczególnie opisanej w prawie celnym, podatkowym czy w ustawie o rachunkowości.



Rys. 2. Dokumentacja sprzedaży eksportowej za pośrednictwem składu konsygnacyjnego

Źródło: opracowanie własne.

Wysyłki dostaw do składu konsygnacyjnego dokonywane są kilka razy w miesiącu zgodnie z harmonogramem. Ze względu na to, iż przemieszczenie produktu między magazynem wyrobów gotowych a składem konsygnacyjnym wiąże się z faktem przekroczenia granic obszaru celnego, przekroczeniu temu musi towarzyszyć ustalenie wartości celnej dostawy kierowanej za granicę. Dokumentem

potwierdzającym wysyłkę przedmiotu dostawy za granicę jest faktura pro forma oraz dokument SAD, a dokumentem potwierdzającym odbiór produktu przez kupującego jest dokument transportowy – CMR. Należy zaznaczyć, że dostawy są kierowane nie do magazynu sprzedającego, lecz do zagranicznego magazynu kupującego. Zastosowanie w tym przypadku faktury pro forma wynika ze specyfiki porozumienia, a dokładnie z tego, że produkt wysyłany przez dostawcę pozostaje jego własnością do momentu pobrania go ze składu konsygnacyjnego przez odbiorcę. Faktura pro forma pełni w tym przypadku rolę dokumentu awizującego fakt mający się dokonać w niedalekiej przyszłości – akt kupna-sprzedaży.

Faktura pro forma spełnia w postępowaniu celnym identyczną funkcję jak faktura handlowa ostateczna. Stanowi ona wiarygodną podstawę ustalenia wartości celnej dostawy przekraczającej granicę.

Pobieranie produktu ze składu konsygnacyjnego dokonuje się według potrzeb odbiorcy. Z końcem miesiąca sporządza się zbiorczy raport zużycia (pobrania) – *raport consignment stock*. Zestawienie to zawiera następujące informacje o wielkości:

- a) stanu początkowego magazynu,
- b) wpływów (przyjęć),
- c) zużycia (pobrań),
- d) stanu końcowego magazynu.

Raport ten służy do kontroli i rozliczania stanu zapasu w składzie konsygnacyjnym. W przypadku dokonywania odpraw celnych na podstawie faktury pro forma stanowi on (wielkość zużycia) również podstawę wystawienia faktury handlowej, która wyznacza wielkość należności oraz termin jej płatności.

Sposób pomiaru i udokumentowania pobrania składników zapasu ze składu konsygnacyjnego ma kluczowe znaczenie dla całej koncepcji. Stanowi on merytoryczną podstawę do przeprowadzenia rozliczeń finansowych, ustalenia momentu i zakresu sprzedaży oraz instytucjonalizuje przeniesienie praw własności do wartości, która została poddana transformacji gospodarczej. Rezultat dokonanego pomiaru, odpowiednio zweryfikowany, stanowi podstawę wystawienia faktury handlowej i w jej następstwie uruchomienia całej procedury formalnoprawnej, towarzyszącej sprzedaży eksportowej.

Ustalonych w raporcie ilości pobranych nie cechuje aptekarska dokładność. Jest jednak ona wystarczająca, żeby spełnić warunek istotności. Przy wzajemnym zaufaniu oraz możliwości uczestnictwa przedstawiciela eksportera przy ustalaniu wielkości zapasu końcowego, przyjęty tok postępowania jest na tyle wiarygodny, że może stanowić podstawę okresowych obciążeń do zapłaty. Nie oznacza to jednak, że należy z kontroli pobrania zrezygnować.

Umowy o prowadzenie składu konsygnacyjnego zawierane są na zamknięte okresy kilkuletnie, bardzo często z możliwością ich odnowienia przy spełnieniu stosownych warunków formalnych. Następstwem konieczności określenia okresu obowiązywania umowy jest zamieszczenie klauzul o warunkach nie tylko jej przedłużania, ale i wypowiedzania. Tryb wypowiedzenia umowy powinien określać

zarówno moment właściwy dla złożenia wypowiedzenia, jak i długość okresu jego trwania. Dobrą przyjętą praktyką jest, aby wypowiedzenie umowy było składane z określonym wyprzedzeniem momentu ewentualnego przedłużenia umowy. Złożoność współdziałania przy wykorzystaniu składu konsygnacyjnego i zaangażowanie w to działanie wielu podmiotów sprawiają, że współpraca taka musi opierać się na bardzo dobrze wynegocjowanej umowie.

* * *

W związku ze zmianami, jakie zachodzą na rynku globalnym i jakie nastąpią po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej wiele polskich przedsiębiorstw eksportujących swoje produkty będzie opierało swoją współpracę z zagranicznym kontrahentem na długookresowych umowach. Długość trwania takich umów i ich warunki powinny zachęcać zagranicznych partnerów do kooperacji z polskimi producentami. Ze strony odbiorcy najważniejsze jest zapewnienie ciągłego dostępu do potrzebnego produktu. Nie jest więc wykluczone, że do spełnienia tego, jak i innych wymagań stawianych przez zagranicznego kontrahenta niezbędne stanie się uruchomienie składu konsygnacyjnego.

Literatura

- [1] Bialecki K.P., Dorosz A., Januszkiewicz W., *Słownik handlu zagranicznego PWE*, Warszawa 1993.
- [2] Budzowski K., Wydymus S., *Handel międzynarodowy 2002*, AE, Kraków 2002.
- [3] *Handel zagraniczny*, red. J. Rymarczyk, PWE, Warszawa 2002.
- [4] Jeliński B., *Polska polityka handlu zagranicznego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002.
- [5] Kardasz A., Szwed A., *Sprzedaż eksportowa z wykorzystaniem składu konsygnacyjnego*, „Monitor Rachunkowości i Finansów” 2003 nr 2.
- [6] Najlepszy E., *Strategie przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych: implikacje dla Polski*, AE, Poznań 2002.

SALE ON EUROPEAN MARKET WITH THE CONSIGNMENT STOCK APPLICATION

Summary

Export sale with the Consignment Stock application is non-typical kind of transaction between exporter and foreign trade partner. The author indicates characteristic features of such kind of co-operation. The meaning of Consignment Stock in the day of changes on European market is also an object of consideration of this elaboration.