

Wiesława Włodarczyk-Guzek*

INKASO DOKUMENTOWE JAKO UWARUNKOWANA FORMA PŁATNOŚCI W HANDLU ZAGRANICZNYM

W handlu zagranicznym odległość dzieląca kontrahentów oraz czas potrzebny dla realizacji transakcji wpływa dodatkowo na powstawanie ryzyka zarówno dla eksportera, który wysyła towar najczęściej przed otrzymaniem zapłaty, jak i dla importera, który z kolei uiszcza zapłatę za nie dostarczony jeszcze towar. Praktyka wykształciła różne formy zapłat, które ogólnie rzecz biorąc podzielić można na **uwarunkowane** i **nie uwarunkowane**. W przypadku nie uwarunkowanych sposobów zapłat importer, zlecając bankowi dokonanie płatności na rzecz beneficjenta, nie uzależnia jej od wykonania określonego świadczenia. Do tych form płatności należą np. polecenia wypłaty, чеки. Jeżeli jednak dokonanie zapłaty związane jest z pewnym świadczeniem eksportera, to mówimy wówczas o uwarunkowanych sposobach zapłaty. Należą do nich szeroko stosowane w handlu zagranicznym inkaso dokumentowe i akredytywa dokumentowa¹. Zapłata następuje za dokumenty reprezentujące towar, a więc takie, które stanowią dowód wysłania towaru do odbiorcy, a jednocześnie dają prawo do wejścia w posiadanie towaru.

W celu zapewnienia jednolitej interpretacji terminów dotyczących inkasa, a także ustalenia jednolitej praktyki oraz zasad postępowania w międzynarodowych operacjach bankowych, Międzynarodowa Izba Handlowa w Paryżu opracowała w 1956 r. **Jednolite zasady dotyczące inkasa**², które w późniejszych latach trzykrotnie nowelizowała (1967, 1978 i 1995). Obecnie obowiązująca wersja weszła w życie 1 stycznia 1996, a została opublikowana

* Dr, starszy wykładowca w Zakładzie Finansów i Handlu Międzynarodowego UŁ.

¹ W. Włodarczyk-Guzek, *Akredytywa dokumentowa jako uwarunkowana forma płatności w handlu zagranicznym*, [w:] *Finanse w gospodarce rynkowej – wybrane zagadnienia*, Wyższa Szkoła Finansów, Bankowości i Ubezpieczeń im. Prof. J. Chechlińskiego, Łódź 1999, s. 175–198.

² Ang. *ICC Uniform Rules for Collections*.

w broszurze Międzynarodowej Izby Handlowej nr 522³. Wprawdzie nie jest to konwencja międzynarodowa, niemniej jednak zasady te zostały przyjęte i są powszechnie stosowane przez banki. Nie wyklucza to oczywiście, że określone sprawy mogą być uregulowane w zleceniu inkasowym w sposób odmienny, niż one przewidują. W związku z tym regułą jest, że banki mają obowiązek przestrzegania warunków zlecenia, a dopiero gdy jakiś przypadek nie jest w zleceniu wyraźnie unormowany, stosuje się **jednolite zasady**⁴.

W związku z powyższym, celem niniejszego artykułu jest próba przedstawienia jednej z uwarunkowanych form płatności, a mianowicie inkasa dokumentowego. Opracowanie zostało podzielone na trzy części. W pierwszej wprowadza się pojęcie i rodzaje inkasa, a także strony występujące w tej formie zapłaty. Część druga prezentuje przebieg inkasa dokumentowego. Natomiast ostatnia, będąca jednocześnie podsumowaniem artykułu, zwraca uwagę na korzyści i niedogodności dla eksportera i importera towarzyszące tej formie płatności. Ze względu na objętość artykułu celowo rezygnuje się z szerszej charakterystyki dokumentów występujących w inkasie dokumentowym.

1. POJĘCIE I RODZAJE INKASA DOKUMENTOWEGO

Przez umowę inkasa bankowego bank zobowiązuje się wobec zleceniodawcy wydać wskazanej osobie trzeciej przedmiot inkasa po pobraniu od niej określonej sumy pieniężnej, bądź też po spełnieniu innego wyszczególnionego przez zleceniodawcę świadczenia. To inne świadczenie najczęściej oznacza dostarczenie bankowi ustalonych przez strony zabezpieczeń zapłaty na rzecz zleceniodawcy, takich jak weksel własny, gwarancja bankowa czy akcept weksla trasowanego. W przypadku płatności za pomocą inkasa dokumentowego występują najczęściej cztery podmioty:

- **podawca inkasa** (zleceniodawca, eksporter) – przygotowuje dokumenty i przekazuje je do banku wraz ze zleceniem inkasowym;
- **bank podawcy** – bank, któremu podawca powierza wykonanie zlecenia inkasowego. Zwyczajowo jest to bank eksportera, który otrzymane dokumenty przekazuje zgodnie z instrukcją eksportera do banku inkasującego w kraju importera;

³ D. Marciniak-Neider, *Nowe regulacje Międzynarodowej Izby Handlowej w rozliczeniach międzynarodowych*, [w:] *Przedsiębiorstwo w otoczeniu międzynarodowym*, J. Świerkocki (red.), Uniwersytet Łódzki, Łódź 1996, s. 129–137.

⁴ D. Marciniak-Neider, *Płatności w handlu zagranicznym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1996, s. 66.

– **bank inkasujący** – bank, który powiadamia płatnika o nadejściu dokumentów handlowych i w zależności od instrukcji inkasowej, wzywa go do przekazania zapłaty, bądź do zaakceptowania traty;

– **płatnik** – importer, który na podstawie prezentowanych mu dokumentów dokonuje zapłaty lub akceptu.

W praktyce bankowej wykształciły się różne rodzaje inkasa. Biorąc pod uwagę przedmiot inkasa możemy wyróżnić⁵:

– **inkaso proste albo finansowe**, którego przedmiotem są dokumenty finansowe, takie jak: weksle własne, czeki, weksle trasowane czy kwity depozytowe, oraz

– **inkaso dokumentowe**, którego przedmiotem są:

- a) dokumenty handlowe wraz z dołączonymi dokumentami finansowymi,
- b) wyłącznie dokumenty handlowe stwierdzające wysyłkę towarów na adres płatnika inkasa.

W zależności od strony inicjującej transakcję stosowane są dwa rodzaje inkasa dokumentowego, a mianowicie:

– **inkaso eksportowe „nostro”** – rozpoczyna polska firma (podawca inkasa), która składa w swoim banku dokumenty wraz ze zleceniem inkasowym. Zlecenie to winno zawierać elementy, z których jasno wynikają instrukcje dla banku podawcy;

– **inkaso importowe „loro”** – operację rozpoczyna firma zagraniczna, która poprzez swój bank (bank podawcy) przesyła dokumenty do banku płatnika, ten zaś powiadamia o tym swojego klienta i wzywa go do zapłaty. Inkaso rozpoczyna się dla banku polskiego z chwilą otrzymania dokumentów z zagranicy wraz z listem przewodnim⁶.

W transakcjach handlu zagranicznego przedmiotem umów inkasowych zawieranych przez przedsiębiorstwa handlu zagranicznego z bankiem są najczęściej dokumenty reprezentujące towar, tzn. dokumenty dające ich posiadaczowi wyłączne prawo do otrzymania towaru lub stwierdzające wysłanie towaru pod adres wskazany przez nabywcę i umożliwiające dalsze dysponowanie towarem. Zatem poprzednia zasada „towar – zapłata” została zastąpiona bardziej elastyczną zasadą „dokumenty – zapłata”. Praktyka zna różne formy inkasa dokumentowego.

Inkaso gotówkowe D/P⁷ oznacza, że wydanie dokumentów importerowi następuje tylko w zamian za ich zapłatę. W ramach tego inkasa mogą być składane dokumenty wraz z tratą płatną za okazaniem (*at sight*), lub bez traty. Należy podkreślić, że wykupienie dokumentów powinno nastąpić

⁵ B. Zboińska, *Rozliczenia międzynarodowych płatności handlu zagranicznego*, Centrum Doskonalenia Kadr Handlu Zagranicznego, Warszawa 1993, s. 39.

⁶ A. Sławiński, *Studium Bankowości*, Fundacja Warszawski Instytut Bankowości, Warszawa 1997, s. 150.

⁷ Ang. *documents against payment*.

w ciągu 2–3 dni od chwili zawiadomienia importera o nadejściu dokumentów do inkasa. Termin ten jest na ogół przestrzegany, zwłaszcza w krajach, w których inkaso jest szeroko stosowaną formą zapłaty. Jednak niektórzy importerzy wolą opóźnić przyjęcie dokumentów i dokonanie płatności do czasu nadejścia towaru, o ile strony kontraktu uzgodniły, że dokumenty powinny być honorowane „przy pierwszej prezentacji”. W celu uniknięcia takich opóźnień, do zlecenia inkasowego winny być włączone odpowiednie klauzule zabezpieczające eksportera.

W inkasie gotówkowym szczególnie korzystną sprawą dla eksportera jest możliwość zastosowania traty płatnej za okazaniem, bowiem w przypadku, gdy importer nie dokona akceptu traty i nie zapłaci należności, istnieje możliwość zaprotestowania traty i wyegzekwowania należności w ramach uproszczonej procedury sądowej zgodnie z prawem wekslowym. Ewentualny protest jednak niekorzystnie wpływa na opinię o importerze i podważa wzajemne zaufanie, co może mieć dalsze reperkusje w postaci ograniczenia eksportu. Instrument protestu weksli jest ważny, ale trzeba umiejętnie nim kierować⁸.

Inkaso akceptacyjne D/A⁹ jest inkasem terminowym. W tym przypadku eksporter nie otrzymuje natychmiastowej zapłaty, lecz zaakceptowaną ratę, stanowiącą zabezpieczenie zapłaty w określonym terminie od daty jej wystawienia (*after date*) lub po jej okazaniu (*after sight*) lub w ściśle oznaczonym dniu¹⁰. Jest to najczęściej stosowany sposób postępowania z dokumentami przy inkasie dokumentowym. Importer może dysponować towarem zanim nastąpi płatność. Eksporter natomiast zgadzając się na ciągnięcie traty terminowej na importera, udziela mu w ten sposób kredytu kupieckiego, uzyskując zabezpieczenie płatności w postaci zaakceptowanej traty.

Inkaso gwarantowane, tzn. z gwarancją bankową, jest bardzo korzystną formą dla eksportera. Znajduje zastosowanie, gdy eksporter pragnąc zabezpieczyć się przed ryzykiem nieterminowego wykupienia dokumentów przez importera, żąda gwarancji bankowej. Jeżeli importer nie wykupi dokumentów złożonych do inkasa, musi je wykupić bank, który udzielił gwarancji za importera¹¹.

Eksporter powinien otrzymać gwarancję bankową przed wysyłką towaru i w porozumieniu z własnym bankiem przeanalizować jej treść pod kątem zgodności z kontraktem oraz prawidłowości sformułowania zobowiązania banku udzielającego gwarancji. W przypadku jakichkolwiek niejasności

⁸ B. Zboińska, *op. cit.*, s. 43.

⁹ Ang. *documents against acceptance*.

¹⁰ I. Heropolitańska, *Weksel w obrocie gospodarczym*, Twigger, Warszawa 1991, s. 79.

¹¹ W. L. Jaworski, Z. Krzyżkiewicz, B. Kosiński, *Banki rynek operacje polityka*, Poltext, Warszawa 1994, s. 172.

należy żądać naniesienia zmian do warunków gwarancji. Inkaso gwarantowane jest w istocie formą pośrednią między inkasem a akredytywą dokumentową, gdyż w obu przypadkach występuje zobowiązanie banku do zapłaty należności eksporterowi. Nie jest ono szerzej stosowane w praktyce, ponieważ jest kosztowne i mniej wygodne niż akredytywa¹².

Inkaso z akceptem – ma miejsce wtedy, gdy wydanie dokumentów następuje w zamian za zapłatę traty terminowej, w ramach udzielonego kredytu. W takim przypadku stosuje się określenie tej formy inkasa jako D/P – dokumenty w zamian za zapłatę. Bank inkasujący prezentuje importerowi tratę terminową, która po zaakceptowaniu pozostaje wraz z innymi dokumentami handlowymi w tym banku aż do terminu płatności. W praktyce importerzy nie godzą się na przetrzymywanie dokumentów przez bank do chwili wykupienia traty, ponieważ byłaby to zbyt kosztowna operacja związana np. ze składowaniem towaru, obciążająca konto importera. Ten typ inkasa może być stosowany, jeżeli termin zapłaty traty jest krótszy niż trwa transport towarów¹³.

Ponadto występują również szczególne rodzaje inkasa dokumentowego, tzw. inkasa z przyspieszonym trybem pobierania należności, stosowane między krajami blisko siebie położonymi, gdzie towar eksportowany może nadejść do kraju przeznaczenia wcześniej niż przesyłane normalną drogą dokumenty handlowe związane z realizowaną transakcją.

Inkaso przy użyciu poczty kapitańskiej powstało dla potrzeb inkasa w eksporcie drogą morską. Zlecenie inkasowe wraz z dokumentami przygotowanymi przez eksportera oraz zleceniem spedycyjnym, polecającym wysyłkę dokumentów pocztą kapitańską, przesyła się do spedytora w portach polskich w celu uzupełnienia i dalszej ekspedycji. Spedytor, po załadunku towaru na statek, uzyskuje konosamenty i inne sporządzone w porcie dokumenty, które dołącza do zlecenia inkasowego, adresując cały pakiet na zagraniczny bank inkasujący. Komplet dokumentów wraz ze zleceniem inkasowym wręcza kapitanowi statku. W porcie przeznaczenia kapitan przekazuje dokumenty wskazanemu bankowi inkasującemu, który powiadamia importera o inkasie i wzywa do zapłaty lub akceptu traty. Dzięki takiemu trybowi, bank otrzymuje dokumenty natychmiast po przybyciu statku do portu przeznaczenia. Także importer może, po wypełnieniu warunków inkasa, odebrać niezwłocznie towar, unikając w ten sposób dodatkowych kosztów. Przyspieszony jest również wpływ walut obcych do Polski, a eksporter unika sporów z importerem z powodu zbyt późnego otrzymania przez niego dokumentów.

¹² A. Sławiński, *op. cit.*, s. 291.

¹³ B. Andrzejuk, *Operacje dokumentowe w handlu zagranicznym – Inkaso dokumentowe*, Twigger, Warszawa 1992, s. 13.

Sailing telegram polega na tym, że importer dokonuje zapłaty po otrzymaniu telegraficznego zawiadomienia od kapitana statku o przyplynięciu statku z określonym ładunkiem. Jest to forma zapłaty często stosowana przy eksporcie towarów masowych drogą morską.

Inkaso spedytorskie – ten typ inkasa realizowany bez pośrednictwa banków znajduje najczęściej zastosowanie przy wysyłkach towarów drogą lądową. Polega na tym, że spedytor eksportera przekazuje zlecenie spedycyjne z poleceniem zawarcia umowy ze spedytorem zagranicznym w sprawie realizacji operacji inkasowej. Dokumenty przewozowe, faktura wraz z innymi wymaganymi dokumentami adresowane są na spedytora zagranicznego, który po przybyciu przesyłki natychmiast powiadamia o tym importera, żądając wpłaty do banku na rzecz eksportera sumy należności, wymienionej w fakturze. Towar zostaje wydany przez spedytora importerowi po przedłożeniu przez niego dowodu wpłaty do banku. Po dokonaniu zapłaty spedytor zagraniczny zawiadamia o tym telegraficznie eksportera oraz jego spedytora¹⁴.

Inkaso z instrukcją telegraficzną polega na tym, że na zlecenie eksportera jego bank telegraficznie zawiadamia bank importera o wysłaniu towaru oraz wzywa go do zainkasowania należnej kwoty od importera, pod adres którego towar został wysłany. Dokumenty towarowe wysyłane są bezpośrednio do importera, a nie do jego banku.

2. PRZEBIEG INKASA DOKUMENTOWEGO

Inkaso dokumentowe jako forma zapłaty winno być przede wszystkim stosowane w transakcjach handlu zagranicznego zawieranych między kontrahentami mającymi do siebie zaufanie. W przeciwnym razie eksporter winien wynegocjować od importera bardziej korzystne dla siebie warunki płatności, np. akredytywę dokumentową. A jeśli to nie jest możliwe i inkaso musi być zaakceptowane w danym kontrakcie jako sposób zapłaty, należy zadbać o zabezpieczenia na wypadek niewykupienia dokumentów przez nabywcę. Jest rzeczą niezbędną, aby zapewnić opiekę nad towarem w razie odmowy zapłaty za dokumenty lub zwłoki w ich wykupieniu. W prawidłowo ustawionej operacji inkasowej sprzedawca powinien także zabezpieczyć sobie możliwość sprzedania nie podjętego towaru innemu nabywcy. W razie zaniedbania tych środków bezpieczeństwa, eksporter stawia się od razu w pozycji słabszego partnera wobec nabywcy. Nabywca bowiem, orientując się, iż jego partner nie ma możliwości zapewnienia opieki nad towarem lub

¹⁴ A. R y m a r c z y k (red.), *Handel zagraniczny, organizacja, technika*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997, s. 157.

sprzedania go innemu odbiorcy, może celowo opóźniać przyjęcie dokumentów w celu uzyskania dodatkowych profitów, np. obniżenia ceny nabywanego towaru.

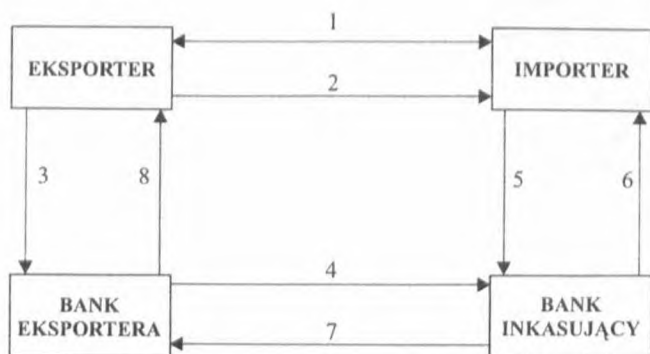
Dobre przygotowanie transakcji inkasowej obejmuje również znajomość warunków i kosztów składowania towaru w miejscu przeznaczenia, przepisów celnych, a także czasu, w ciągu którego towar może przebywać w strefie wolnocłowej, czy w ogóle na składach. Posiadanie tych informacji jest bardzo istotne dla eksportera ze względu na to, iż po pewnym czasie koszty składowania mogą osiągnąć wartość towaru, a nawet ją przewyższyć, oraz z uwagi na fakt, że towar nie podjęty w określonym terminie ulega przepadkowi. Istotna jest również znajomość dokumentów, wymaganych przez władze w kraju importera. Brak pełnych informacji w tym zakresie może spowodować co najmniej opóźnienia w wykupieniu dokumentów. Wskazana jest także znajomość procedury dewizowej, która nie jest pozbawiona znaczenia dla szybkości zapłaty.

Terminy dotyczące wykupienia dokumentów za gotówkę, bądź zaakceptowania traty lub też dostarczenia innego, przewidzianego kontraktem, zabezpieczenia przyszłej zapłaty, kształtują się zwyczajowo. Zasada zapłaty za dokumenty bez oczekiwania na nadejście towaru jest przestrzegana, przede wszystkim w Europie i Ameryce Północnej, a także w wielu krajach, których zwyczaje kształtowały się pod wpływem obrotów z Europą. Zasady tej nie należy rozumieć w sensie natychmiastowego wykupu dokumentów z chwilą otrzymania awiza o ich nadejściu, istnieją tu bowiem zwyczajowe okresy przysługujące nabywcy na załatwienie tej sprawy. Natomiast na całym niemal Bliskim Wschodzie i w wielu krajach Ameryki Łacińskiej istnieje zwyczaj honorowania dokumentów dopiero po nadejściu towaru.

W transakcjach zabezpieczonych weksłami należy pamiętać o tym, że w wielu krajach istnieją odchylenia od powszechnie stosowanych praktyk. Tak np. w niektórych państwach nie istnieje instytucja protestu wekslowego, a w innych terminy sporządzania protestu wahają się znacznie. W wielu przypadkach protest wekslowy musi być sporządzony następnego dnia po terminie płatności. Wobec tak krótkich terminów istotną kwestią dla sprzedawcy jest podanie w zleceniu inkasowym właściwej instrukcji dotyczącej protestowania lub nieprotestowania. Brak wyraźnego ustalenia w tym zakresie, zawartego w zleceniu inkasowym, może spowodować protest weksła wówczas, gdy z punktu widzenia sprzedawcy nie jest on pożądanym, lub też niedokonanie protestu wtedy, gdy sprzedawca uważa protest za niezbędny.

Płatność za pomocą inkasa dokumentowego powinna być wyraźnie uzgodniona w kontrakcie. Kontrakt winien również wyraźnie określać, jakich dokumentów wymaga się w celu uzyskania zapłaty, a w transakcjach kredytowych wskazywać, czy wydanie dokumentów ma nastąpić w zamian

za zabezpieczenie zapłaty (akcept trasy, udzielenie gwarancji itp.), czy też dopiero za zapłatę. Kontrakt powinien również ustalać, która ze stron ponosi koszty inkasa, względnie jaki jest udział poszczególnych kontrahentów w tych kosztach, np. można przyjąć, że każda ze stron pokrywa koszty bankowe w swoim kraju.



Schemat przebiegu inkasa dokumentowego

Źródło: B. Andrzejuk, *Operacje dokumentowe w handlu zagranicznym – inkaso dokumentowe*, Twigger, Warszawa 1994, s. 22

1 – umowa kupna-sprzedaży, 2 – wysyłka towaru, 3 – dokumenty wraz ze zleceniem inkasowym, 4 – dokumenty i zlecenie inkasowe, 5 – prezentacja dokumentów, 6 – zapłata lub akcept, 7 – przekazanie zapłaty lub akceptu, 8 – zapłata/akcept.

Schemat przedstawia uproszczony przebieg typowej operacji w inkasie dokumentowym¹⁵.

1. Eksporter i importer zawierają kontrakt, wprowadzając warunek zapłaty w formie inkasa dokumentowego, przy czym określają zarówno rodzaj inkasa, jak i dokumentów, jakie winien przedstawić eksporter.

2. Eksporter wysyła towar pod adres wskazany przez importera, a sam gromadzi dokumenty reprezentujące towar. Komplet tych dokumentów zazwyczaj składa się z faktury, dokumentu przewozowego oraz dokumentu ubezpieczeniowego. Dokumenty te posiadają niejednakowe znaczenie w sensie reprezentowania przez nie towaru. Faktura zawiera opis towaru, cenę jednostkową i ogólną wartość dostawy. Nie daje ona prawa rozporządzania towarem, służy jedynie do jego identyfikacji. Spośród dokumentów przewozowych jedynie konosament ma znaczenie papieru wartościowego, który może być przeniesiony przez indos. Wszystkie inne dokumenty przewozowe (duplikat kolejowego listu przewozowego, lotniczy list przewozowy, samochodowy list przewozowy, konosament żegluga śródlądowej, czy pocztowy

¹⁵ M. Puławski, *Inkaso dokumentowe i akredytywa dokumentowa jako sposoby zapłat w obrotach zagranicznych*, „Handel Zagraniczny” 1983, nr 1, s. 11.

list nadawczy) są tylko dowodami wysłania towaru pod adres importera, nie przedstawiają natomiast tytułu własności towaru. Także dokument ubezpieczeniowy (polisa ubezpieczeniowa czy certyfikat ubezpieczeniowy) nie daje prawa dysponowania towarem, rola jego ogranicza się jedynie do cesji praw ubezpieczenia na nabywcę. Poza wymienionymi dokumentami podstawowymi, czasem mogą być wymagane dokumenty dodatkowe, takie jak np. świadectwo zdrowia, zaświadczenie standaryzacyjne, świadectwo pochodzenia, faktura konsularna itp. Ogólnie można powiedzieć, że importer domaga się takich dokumentów, które potwierdzają wysyłkę towaru (dokument przewozowy) w uzgodnionej ilości i jakości (atesty firm rzeczoznawczo-kontrolnych, specyfikacje) oraz o ustalonej w kontrakcie wartości (faktura). Wynika to z zasady inkasa dokumentowego, polegającej na tym, że zapłata za towar następuje na podstawie zbadania przez importera dokumentów bez sprawdzenia towaru (zapłata za dokumenty). Zatem importer chce być przekonany po przeanalizowaniu dokumentów, że kontrakt został właściwie zrealizowany. Z kolei eksporter chcąc mieć większą pewność uzyskania zapłaty dołącza do tych dokumentów często tratę, zarówno w transakcjach kredytowych (trata terminowa), jak również w transakcjach gotówkowych (trata płatna za okazaniem).

3. Po skompletowaniu niezbędnych dokumentów eksporter powierza realizację inkasa swojemu bankowi, wysyłając dokumenty wraz ze zleceniem inkasowym, w którym udziela bankowi ścisłej i dokładnej instrukcji uwzględniającej zasady i technikę załatwiania tego typu operacji. Zlecenie inkasowe może być samodzielnie opracowane przez podawcę inkasa. Aby jednak ułatwić eksporterom prawidłowe sporządzanie zlecenia, banki opracowują na użytek swoich klientów formularze tych zleceń, które należy tylko w odpowiedni sposób wypełnić. Na odwrocie formularza znajdują się informacje dotyczące działania i odpowiedzialności banków w procesie realizacji inkasa. Zlecenie inkasowe zawiera następujące elementy¹⁶:

- miejsce i datę wystawienia zlecenia,
- stempel zleceniodawcy,
- informacje dotyczące kontraktu i towaru rozliczanego przy pomocy inkasa,
- pełną nazwę i adres zleceniodawcy,
- specyfikację dokumentów składanych do inkasa,
- instrukcje specjalne i uwagi (tu wpisuje się instrukcje, których nie uwzględnia formularz w pozostałych rubrykach, np. zastrzeżenie wydawania dokumentów importerowi w przypadku odmowy zapłaty przez niego kosztów banku zagranicznego),

¹⁶ Instrukcja *Inkaso dokumentowe w obrocie zagranicznym*, Bank Pekao SA, opracowanie wewnętrzne.

- dokładną nazwę i adres płatnika,
 - rodzaj waluty i sumę waluty (gdy do inkasa składane są wyłącznie dokumenty handlowe) lub rodzaj waluty i sumę akceptu i zapłaty (gdy do inkasa składane są weksle),
 - termin płatności,
 - dokładną nazwę i adres banku zagranicznego (zazwyczaj banku importera), który ma zostać upoważniony do wydania dokumentów płatnikowi w zamian za spełnienie przez niego wszystkich warunków inkasa (w przypadku braku takiej informacji bank eksportera wybierze znany sobie bank w kraju importera),
 - sposób powiadomienia banku podawcy przez bank zagraniczny o niewypełnieniu instrukcji inkasowych przez płatnika,
 - instrukcję dotyczącą protestu weksli złożonych do inkasa,
 - wskazanie, która ze stron ma zapłacić prowizję banku zagranicznego,
 - wskazanie osoby lub firmy w kraju płatnika, która będzie informowana o ewentualnych trudnościach przy realizacji inkasa. Banki nie będą przyjmować żadnych instrukcji dotyczących realizacji inkasa od tak wyznaczonej osoby lub firmy, chyba że podawca inkasa wyraźnie upoważni ją do występowania w swoim imieniu,
 - bank i numer rachunku podawcy inkasa, na który bank eksportera ma przekazać otrzymany wpływ za złożone dokumenty i który zostanie obciążony z tytułu prowizji i kosztów banku podawcy,
 - określenie osoby, z którą bank podawcy ma się skontaktować w sprawie inkasa,
 - stempel podawcy inkasa oraz podpisy osób upoważnionych do reprezentowania firmy,
 - niektórzy eksporterzy (a następnie banki podawców) w zleceniu inkasowym zamieszczają klauzulę dotyczącą ewentualnego składowania i ubezpieczenia towaru¹⁷, w przypadku gdy importer nie dokona zapłaty lub akceptu weksla, w następstwie czego nie odbierze towaru. W takiej sytuacji, jeśli bank pośredniczący (bank importera) przyjął zlecenie zawierające taką klauzulę, a importer nie dokonał zapłaty, bank ten jest zobowiązany do składowania i ubezpieczenia towaru. Koszty takiej operacji zostają zwrócone przez bank eksportera, który obciąża nimi rachunek podawcy inkasa. Eksporter zabezpieczając w ten sposób towar zyskuje czas na znalezienie kolejnego kontrahenta zainteresowanego towarem lub czas potrzebny na załatwienie formalności w związku z przetransportowaniem towaru z powrotem do swojej siedziby.
4. Bank sprawdza pod względem formalnym zgodność dokumentów ze zleceniem inkasowym i w przypadku pewnych nieprawidłowości powiadamia o tym podawcę inkasa w celu ich wyjaśnienia. Nie ma natomiast obowiązku

¹⁷ Ang. *store and insure*.

badania dokumentów od strony merytorycznej, nie przyjmuje więc żadnej odpowiedzialności za ich formę i prawidłowość. Następnie na podstawie zlecenia inkasowego podawcy bank sporządza swoje własne zlecenie inkasowe i łącznie z dokumentami wysyła do banku pośredniczącego (bank importera). Jeżeli wyboru banku nie dokonał podawca inkasa, to inicjatywa w tym względzie należy do jego banku, przy czym przy wyborze kieruje się takimi czynnikami, jak: *standing* banku, solidność i sprawność partnera w wykonywaniu zleceń, wysokość pobieranych prowizji, a także usytuowanie w pobliżu siedziby płatnika. Bardzo często jest to bank korespondent. Opracowane przez bank eksportera zlecenie inkasowe dla banku pośredniczącego winno być całkowicie zgodne ze zleceniem podawcy inkasa. Musi ono zawierać: termin i warunki wydania dokumentów, sposób przekazania zainkasowanej kwoty, zasady rozliczenia kosztów, tryb postępowania w przypadku odmowy zapłaty. Bank podawcy czuwa także nad terminową realizacją tego zlecenia, w związku z czym w praktyce bankowej ustala się tzw. cykle inkasowe, czyli okresy, w których zlecenie inkasowe winno być zrealizowane przez bank pośredniczący.

5. Po otrzymaniu dokumentów wraz ze zleceniem inkasowym banku podawcy, bank pośredniczący zawiadamia płatnika, czyli importera, o nadejściu dokumentów i zgodnie z instrukcją banku zleciodawcy wzywa go do zapłaty lub akceptu traty umożliwiając mu zapoznanie się z dokumentami. Bank pośredniczący nie może, bez wyraźnego upoważnienia w instrukcji inkasowej, wydać dokumentów importerowi przed dokonaniem przez niego odpowiedniego świadczenia. W pewnych przypadkach, zgodnie z lokalnymi zwyczajami bankowymi, jest możliwe wydanie importerowi dokumentów przed zapłatą „do wiernych rąk”, ale nie jest możliwe wówczas obejrzenie, odebranie czy sprzedaż towaru. Ponadto niektóre banki stosują w praktyce zasadę wydawania dokumentów importerowi przed ich wykupieniem w zamian za zwykły rewers, który nakłada na importera obowiązek ponoszenia wszelkich wynikających stąd konsekwencji. Jeżeli jednak eksporter nie jest zainteresowany, aby importer wszedł w posiadanie dokumentów przed dokonaniem zapłaty lub akceptu traty, powinien wyraźnie to zastrzec w instrukcji inkasowej skierowanej do swojego banku. Wówczas takie zastrzeżenie znajdzie swój wyraz w zleceniu inkasowym dla banku pośredniczącego, którego obowiązkiem jest ściśle przestrzeganie otrzymanej instrukcji. Bank ten jest również zobowiązany informować na bieżąco bank podawcy o przebiegu inkasa, w szczególności gdy pojawią się trudności w jego realizacji, a mianowicie: wystąpi odmowa zapłaty czy akceptu bądź zwłoka w zapłacie. Obowiązkiem tego banku jest także dokonać protestu weksla, jeśli zajdzie taka potrzeba. Bank inkasujący nie odpowiada za ilość i jakość towaru będącego przedmiotem kontraktu ani za zapłatę w przypadku niewykupienia inkasa lub nieprzyjęcia traty.

6. W zależności od rodzaju inkasa importer dokonuje zapłaty gotówkowej lub akceptu traty i wchodzi w posiadanie dokumentów reprezentujących towar. W przypadku inkasa dokumentowego typu D/P importer zobowiązany jest do zapłaty gotówkowej w zamian za wydanie dokumentów. Od momentu powiadomienia importera o nadejściu dokumentów do inkasa, praktyka bankowa dopuszcza, o czym mówiono wcześniej, okres 2–3 dni na udzielenie zlecenia zapłaty za dokumenty. Natomiast, gdy mamy do czynienia z inkasem typu D/A, wydanie dokumentów importerowi następuje w zamian za zaakceptowanie traty terminowej dołączonej do tych dokumentów. Eksporter zatem nie otrzymuje zapłaty natychmiastowej, lecz zabezpieczenie weksłowe zapłaty w terminie późniejszym. Zgodnie z instrukcją inkasową, bank pośredniczący może zaakceptowane weksle zatrzymać w swoim „portfelu” i przedłożyć do realizacji w terminie płatności, może je zwrócić bankowi eksportera, może także weksle zdyskontować bądź przesłać do dyskonta bankowi podawcy.

7. Bank pośredniczący przekazuje zainkasowaną należność (inkaso D/P) lub zaakceptowaną ratę (inkaso D/A) bankowi podawcy inkasa.

8. Bank podawcy uznaje kwotą należności rachunek eksportera. Natomiast z zaakceptowaną ratą postępuje zgodnie z instrukcją inkasową. Może ją przekazać bezpośrednio eksporterowi lub zatrzymać u siebie do terminu płatności.

3. DODATNIE I UJEMNE STRONY INKASA DOKUMENTOWEGO DLA EKSPORTERA I IMPORTERA

Inkaso dokumentowe należy do uwarunkowanych sposobów zapłaty w handlu zagranicznym, który umożliwia zastąpienie w rozliczeniach niepraktycznej zasady zapłaty za towar, zasadą zapłaty za dokumenty reprezentujące towar. Niemniej jednak ta forma płatności obarczona jest dość poważnymi mankamentami zarówno z punktu widzenia eksportera jak i importera.

Dla **eksportera** nie jest to korzystna forma zapłaty, jeśli ma on zastrzeżenia dotyczące zdolności importera do wywiązywania się z podjętych zobowiązań. Inkaso bowiem nie daje eksporterowi pewności otrzymania należności za wysłany towar, nie chroni go przed ryzykiem niewykupienia dokumentów przez importera. Wprawdzie obowiązek wykupu inkasa przez importera wynika z kontraktu, jest jednym z jego warunków i w sytuacji odmowy wykupu dokumentów inkasowych, a także zwłoki lub opóźniania zapłaty przez importera, eksporter może dochodzić od niego wszelkich poniesionych kosztów i strat związanych z koniecznością obniżenia ceny towaru przy odsprzedaży innemu nabywcy, poniesienia dodatkowych nakładów powstałych

w związku z przetransportowaniem towaru z powrotem do kraju, czy też kosztów magazynowania do czasu znalezienia innego kontrahenta. Jednakże nie gwarantuje to całkowitego pokrycia poniesionych nakładów, a przy tym jest to proces długotrwały i uciążliwy. Dlatego też inkaso winno być stosowane w sytuacji, gdy partnerzy mają do siebie całkowite zaufanie. Jeśli tego zaufania brak, eksporter winien zadbać o bardziej korzystną formę zapłaty, jak np. akredytywę dokumentową. Daje ona bowiem mu pewność otrzymania należności za wysłany towar pod warunkiem złożenia przez niego dokumentów zgodnych z wymogami akredytywy i w terminie jej ważności. Nie zawsze jednak jest to możliwe, chociażby ze względu na siłę przetargową kontrahentów czy fakt, że inkaso tradycyjnie jest stosowaną formą rozliczeń z partnerami pochodzącymi z określonych obszarów geograficznych.

Dlatego też w interesie eksportera leży podjęcie odpowiednich kroków w celu maksymalnego ograniczenia ciężącego na nim ryzyka. Eksporter może np. zażądać zastosowania inkasa gwarantowanego. Jest to korzystna forma dla niego. Trzeba jednak pamiętać o tym, że ma ono istotną wadę, jest bowiem zobowiązaniem wtórnym mającym zastosowanie wówczas, gdy importer nie wykupi dokumentów inkasowych. Poza tym jest drogie, co ogranicza jego stosowanie. Eksporter może także domagać się wpłacenia zaliczki od importera, która mogłaby pokryć ewentualne straty powstałe w wyniku niewykupienia przez niego inkasa.

Pewną formą zabezpieczenia eksportera przed ryzykiem związanym z odmową wykupu dokumentów inkasowych przez importera jest umieszczenie w kontrakcie tzw. **adresu posiłkowego**¹⁸. Może to być spedytor, agent czy oddział eksportera w kraju przeznaczenia towaru, który zaopiekuje się towarem na okoliczność odmowy wykupienia dokumentów ze strony płatnika.

Niewykupienie dokumentów przez importera może wynikać z faktu, iż nie posiada on ważnej licencji importowej bądź istnieją ograniczenia dewizowe w jego kraju. Importer może bowiem spełnić warunki inkasa i wpłacić równowartość należnej kwoty w walucie krajowej do swojego banku, a z uwagi na wprowadzony zakaz transferu dewiz za granicę w jego kraju, eksporter nie otrzyma zapłaty. Dlatego też eksporter winien uzgodnić ze swoim bankiem, aby występował w charakterze jego doradcy w celu przewidywania i zapobiegania takim i podobnym problemom.

Mówiąc o niedogodnościach dla eksportera wynikających z inkasa dokumentowego, należy także zwrócić uwagę na pewne korzyści związane z tą formą płatności. Otóż inkaso zabezpiecza eksportera przed ryzykiem odebrania przez importera towaru bez uiszczenia zapłaty lub bez jej zabezpieczenia. Ponadto inkaso obniża koszty transakcji, ponieważ obsługa bankowa jest mniej czasochłonna niż w przypadku akredytywy dokumentowej.

¹⁸ M. Puławski, *op. cit.*, s. 13.

Często eksporter ma także ułatwiony dostęp do kredytu w swoim banku, gdzie może zdyskontować zaakceptowany przez importera weksel. Weksel ułatwia też dochodzenie roszczeń eksporterowi.

Jeśli chodzi o **importera**, to inkaso jest dla niego korzystniejszą formą zapłaty niż dla eksportera¹⁹. Zakup na bazie inkasa dokumentowego oznacza bowiem, że importer nie traci czasu na załatwianie formalności, unika problemów i kosztów związanych z otwarciem akredytywy, znacznie obniżając przy tym koszty obsługi transakcji. Zaangażowanie środków finansowych importera jest znacznie późniejsze niż w przypadku akredytywy dokumentowej czy przedpłaty. Ponadto przy zastosowaniu inkasa terminowego importer uzyskuje kredyt od eksportera do czasu uiszczenia zapłaty.

Natomiast ryzyko importera polega na tym, że zobowiązuje się do zapłaty za dokumenty bez dokładnego sprawdzenia stanu towaru. Wprawdzie importer, płacąc za dokumenty stwierdzające wysyłkę, ma przekonanie, że dokonuje zapłaty za faktycznie wysłany towar zgodnie z umową kupna-sprzedaży, ale nie ma możliwości wcześniejszego obejrzenia towaru. Trzeba przy tym podkreślić, że decyzję o zapłacie podejmuje sam importer i w skrajnym przypadku może odmówić zapłaty bądź akceptu weksla ciągniętego przez eksportera, a także domagać się obniżenia ceny nabywanego towaru lub opóźnić przekazanie należności. Należy jednak pamiętać, że weksel jest także pewną niedogodnością dla importera, gdyż odmowa jego wykupienia podważa zaufanie do niego, może negatywnie wpłynąć na jego reputację kupiecką i zaważyć na wzajemnych powiązaniach w przyszłości.

Wiesława Włodarczyk-Guzek

DOCUMENTARY COLLECTION AS A CONDITIONAL FORM OF PAYMENT

The main aim of this article is to present one of the conditional form payment, such as documentary collection. This paper is divided into three parts. The first one introduces the definition and various kinds of collection and also partners taking part in this form of payment. The second one presents the course of collection. In the last part however the attention of the authoress is focussed on advantages and disadvantages of collection for exporter and importer.

¹⁹ D. Marciniak-Neider, *Platności...*, s. 69.