

States to decide on the cultivation of genetically modified crops. COM(2010) 380 final, Brussels, 13.7.2010.

²⁷ W tej sprawie szerzej: A. Gąsowski, *Problematyka odmian genetycznie modyfikowanych a Wspólna Polityka Rolna*. Rolniczy Magazyn Elektroniczny, nr. 49/127, maj-czerwiec 2011 r. Centralna Biblioteka Rolnicza. Artykuł dostępny na stronie <http://rme.cbr.net.pl/archiwum/maj-czerwiec-nr-49/127-opinie/309-problematyka-odmian-genetycznie-modyfikowanych-a-wspolna-polityka-rolna.html>. Opracowanie A. Gąsowskiego jest najobszerniejszym omówieniem w polskiej literaturze problemów prawno-ekonomicznych związanych z odmianami genetycznie zmodyfikowanymi.

²⁸ Na aktualnej liście odmian GM dopuszczonych do uprawy na obszarze UE nie ma tytoniu C/F/93/08-03. Nie ma go również na liście odmian wycofanych.

²⁹ EU delays approval of genetically modified crops until 2014 - sort of, <http://www.nyrnaturalnews.com/eu-delays-approval-of-genetically-modified-crops-until-2014/>

³⁰ Na podstawie informacji USDA, zamieszczonej na stronie <http://www.fda.gov/forconsumers/consumerupdates/ucm352067.htm>

³¹ Informacje o powierzchni pod odmianami GM: J. Clive *Status of Commercialized Biotech/GM Crops:2012*, <http://www.isaaa.org/resources/publications/briefs/44/highlights/default.asp>

³² Ustawa o paszach. Art.15, ust. 1, pkt. 4. DzU z 2006 r., nr 144, poz.1045.

³³ Ustawa o zmianie ustawy o paszach. DzU z 2012 r., poz.1007. Zastanawia tworzenie dla „świętego spokoju” fikcji prawnej.

³⁴ Cyt. za: L. Szponar, B. Stankiewicz-Choroszuca, *Uwarunkowania zdrowotne żywności z udziałem surowców modyfikowanych genetycznie*, (w:) *Ekonomiczne i społeczne aspekty biotechnologii w Unii Europejskiej i Polsce*. Almamer. Warszawa 2009, s. 194.

³⁵ *Ibidem*, op. cit., s. 187 i 188.

³⁶ Article XXIV par. 8 b GATT 1994: „A free-trade area shall be understood to mean a group of two or more customs territories in which the duties and other restrictive regulations of commerce (except, where necessary, those permitted under Articles XI, XII, XIII, XIV, XV and XX) are eliminated on substantially all the trade between the constituent territories in products originating in such territories”.

JEDNOLITY RYNEK EUROPEJSKI

RYZIKO FINANSOWE W DZIAŁALNOŚCI HANDLOWEJ NA TERENIE UNII EUROPEJSKIEJ

Katarzyna Januszewska-Hawranek, Dariusz Michalski***

Zarządzanie ryzykiem finansowym w przypadku większości przedsiębiorców jest ważnym elementem w procesie podejmowania decyzji i zarządzania przedsiębiorstwem. W zależności od rodzaju prowadzonej działalności można wyodrębnić różne elementy tego ryzyka. W niniejszym artykule autorzy przedstawiają elementy ryzyka finansowego związane z działalnością handlową (eksportową), przy czym nie omawiają zabezpieczeń i technik minimalizacji ryzyka, takich jak akredytywa, ubezpieczenia czy inkasa. Ryzyko finansowe to każde ryzyko wpływające na wyniki danej działalności, spowodowane nieoczekiwanymi zdarzeniami, których nie ujęto w planach. W artykule skoncentrowano się właśnie na tych zdarzeniach oraz na ocenie przewidywalności tych zdarzeń w toku planowania i negocjowania transakcji handlowej.

Identyfikacja potencjalnych zdarzeń związanych z działalnością handlową pozwala w perspektywie na wprowadzenie systemu oceny ryzyka. W transakcjach prowadzonych w Unii Europejskiej ocenę taką ułatwiają jednolite zasady wynikające z przepisów prawa europejskiego, w szczególności z rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 593/2008 z 17 czerwca 2008 r. w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań

umownych¹ oraz rozporządzenia Rady (WE) nr 44/2001 z 22 grudnia 2000 r. w sprawie jurysdykcji i uznawania orzeczeń sądowych oraz ich wykonywania w sprawach cywilnych i handlowych².

Unifikacja na płaszczyźnie europejskiej zasad w zakresie prawa właściwego dla umów sprzedaży oraz w zakresie jurysdykcji i uznawania orzeczeń w sprawach handlowych, choć stanowi jedynie element procesu oceny ryzyka, zwiększa przewidywalność wyników i świadomość kierownictwa przedsiębiorstwa w zarządzaniu ryzykiem finansowym pojawiającym się przy transakcjach handlowych. Umożliwia to przedsiębiorstwom na europejskim rynku wewnętrznym tworzenie przewidywalnych i przejrzystych systemów oceny ryzyka takich transakcji handlowych. Zdaniem autorów, ocena taka dzięki ujednoczeniu, harmonizacji i standaryzacji jest znacznie łatwiejsza oraz w wysokim stopniu usystematyzowana. Podobnie dzięki jednolitym zasadom dochodzenia ewentualnych roszczeń, określonych w rozporządzeniach (WE): nr 1896/2006, ustanawiającym postępowanie w sprawie europejskiego nakazu zapłaty oraz nr 861/2007, ustanawiającym europejskie postępowanie w sprawie drobnych roszczeń, łatwiej jest ocenić czas, nakłady środków oraz wynik procesu wykonywania zobowiązań płynących z takich transakcji handlowych na terenie państw członkowskich Unii.

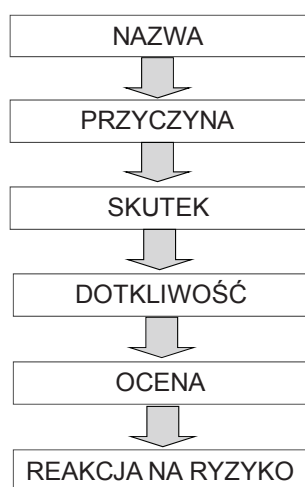
Identyfikacja ryzyka transakcji eksportowej

Ryzyko finansowe związane jest zawsze z wystąpieniem zdarzeń wywołujących odchylenia od planowa-

nych wartości. Określenie celu działalności gospodarczej staje się zatem warunkiem koniecznym dla określenia ryzyka. Analiza ryzyka finansowego obejmuje: jego identyfikację, określenie przyczyny, czyli zdarzenia inicjującego, skutek, jaki ono wywoła przy zakładanym poziomie realizacji celu, oraz ocenę jego wartości (dotkliwość). Informacje te są podstawą oceny, które z instrumentów reakcji na ryzyko można uznać za efektywne (relacja kosztów do zredukowanego ryzyka) i skuteczne w zastosowaniu. Rysunek 1 przedstawia schemat opisanego postępowania.

Rysunek 1

Elementy analizy ryzyka finansowego



Źródło: Opracowanie własne.

Przygotowanie do transakcji handlowej na terenie UE powinno rozpoczynać się już w fazie określenia i zdefiniowania tolerancji właścicieli przedsiębiorstwa na ryzyko – jakie ryzyko dopuszczają oni w przypadku danej transakcji. Odpowiedź na to pytanie powinna znaleźć się na liście kontrolnej dla nowych produktów i rynków. Zawiera ona pytania związane z przygotowaniem właściwych służb w przedsiębiorstwie do prowadzenia transakcji. Dotyczą one:

- ☞ rynków, na których można zawierać transakcje:
 - procedura dopuszczenia towaru na rynek (czy jest wymagana);
 - niezbędne certyfikaty;
 - specyfika rynku;
 - rozeznanie rynku;
 - ryzyko bazy w ubezpieczeniu wynikające z ryzyka kraju;
 - reprezentacja na rynku i sposób zorganizowania zarządzania ryzykiem przedstawiciela (reprezentanta);
 - dopuszczalna długość oferty, w tym zarządzanie relacją marży do ryzyka;
- ☞ ryzyka politycznego na danym rynku:
 - ryzyko kraju;
 - potencjalne zmiany legislacji;

- ☞ dopuszczonych walut (należy rozpatrywać także przygotowanie przedsiębiorstwa do zabezpieczenia waluty) - wytyczne w zakresie zabezpieczenia ryzyka kursu walutowego;
- ☞ prawa właściwego stosowanego na danym rynku oraz wyboru sądu właściwego do rozstrzygnięcia sporu, w tym rozważenie szczególnie takich kwestii, jak:
 - klauzule umowne, w tym postanowienia zabezpieczające odbiór (oferta, umowa), klauzule rewaloryzacyjne;
 - reprezentacja w umowie oraz w sporze,
 - miejsce prowadzenia sporu oraz decyzja czy sądem rozstrzygającym ma być sąd powszechny czy arbitrażowy;
- ☞ realizacji transakcji w warunkach występowania różnic kulturowych.

W ten sposób można już w etapie przygotowania potencjalnej transakcji dokonać analizy ryzyka finansowego i rozpocząć zarządzanie nim. Na tej podstawie powstaje lista rynków i produktów oraz podmiotów, z którymi można zawierać określone transakcje eksportowe. Każde rozszerzenie tej listy powinno być poprzedzone przygotowaniem poszczególnych służb w przedsiębiorstwie do zawierania transakcji na nowych rynkach i handlu nowymi produktami. Ponadto, rozszerzenie takie powinno być zaakceptowane przez menedżerów posiadających mandat zarządu. Dopiero po wypełnieniu tych formalności można rozpocząć handel nowym produktem czy na nowym rynku.

Konkretne elementy ryzyka finansowego można i należy zidentyfikować już we wstępnym etapie przygotowania transakcji. Są to:

- ☞ ryzyko cenowe,
- ☞ ryzyko walutowe,
- ☞ ryzyko kredytowe,
- ☞ finansowanie transakcji – ryzyko finansowania,
- ☞ ryzyko przekraczania granicy.

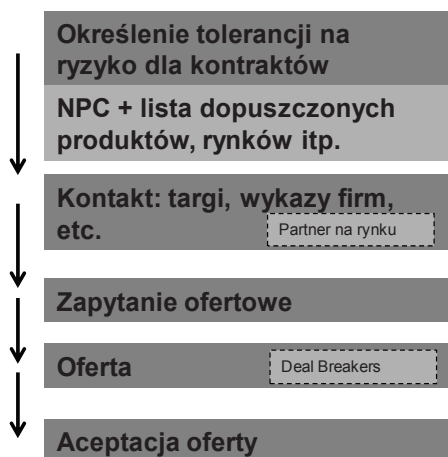
Duże znaczenie ma także identyfikacja oraz minimalizowanie ryzyka prawnego. Ryzyko prawne, będące stanem niepewności związanym z danym stosunkiem prawnym (np. umową sprzedaży) i wynikającymi z niego konsekwencjami, można ograniczać w drodze unifikacji określonych regulacji prawnych. W regulacjach europejskich cel ten osiągnięty jest poprzez unifikację, harmonizację oraz standaryzację wielu obszarów prawa. Skutecznym narzędziem ujednolicenia prawa europejskiego są rozporządzenia. Pomocne w obrocie są również dyrektywy harmonizujące wiele aspektów prowadzenia działalności handlowej w państwach członkowskich. Równoległe, korzystając z przepisów unifikujących lub harmonizujących podstawy prawne transakcji handlowych, ryzyko prawne można także ograniczać poprzez precyzyjne uzgodnienie warunków transakcji z kontrahentem, w szczególności zaś poprzez podpisywanie stosownych i zindywidualizowanych umów.

W procesie realizowania transakcji handlowej w pierwszej kolejności istotne jest przygotowanie oferty uwzględniającej wyżej opisane ryzyka oraz zidentyfikowanie odbiorcy oferty. Należy stwierdzić, czy rzeczywiście jest to potencjalny kontrahent zainteresowany zawarciem kontraktu, czy może tylko ktoś badający rynek za pomocą zapytań ofertowych, a może wręcz konkurent. Kolejnym ważnym zagadnieniem jest precyzyjna analiza punktów oferty nie tylko pod kątem merytorycznej poprawności, ale także wyeliminowania ryzyka prawnego – wszelkich nieścisłości w jej zapisach mogących wywołać niepożądane skutki. Konieczne jest także ustalenie prawa, według którego oceniać się będzie poszczególne elementy oferty, a także – co ważniejsze – skutki złożenia takiej oferty i jej przyjęcia lub odrzucenia. W tej fazie ważne jest również sprawdzenie bazy dostawy (zgodnie z formułami handlowymi *Incoterms*) oraz potencjalnej dotkliwości ryzyka walutowego i odniesienie tych rezultatów do ceny. Można wtedy przygotować pierwsze scenariusze wyników uwzględniających ryzyko finansowe związane z planowaną marżą.

Należy także określić limity dla ryzyka kredytowego, co ograniczy zawieranie transakcji z podmiotami, których sytuacja finansowa nie gwarantuje otrzymania płatności (np. poziomy spekulacyjne ratingu). Stąd przygotowanie oferty także powinno być powiązane z zaprojektowaniem odpowiednich narzędzi reakcji na ryzyko kredytowe.

Rysunek 2

Elementy procesu zawierania transakcji eksportowej



Uwaga: NPC – procedura zatwierdzania nowych produktów i rynków.

Źródło: Opracowanie własne.

Akceptacja oferty wiąże się z ryzykiem operacyjnym i prawnym, które są wzajemnie powiązane. Istotne jest, aby określić zasady, przepisy oraz prawo właściwe określające sposób składania i akceptacji oferty. Proces złożenia oferty i jej akceptacji może bowiem prowadzić

wprost do zawarcia umowy. Istotne jest także, aby unikać wszelkich odstępstw od procesu ofertowania (proces tworzenia, prezentowania i dopasowywania oferty do życzeń klienta), które mogą stać się przyczyną zerwania już zaakceptowanej oferty (tzw. *deal breaker*) przez potencjalnego kontrahenta (drugą stronę), jeżeli tylko otrzyma on korzystniejszą ofertę, lub nastąpi zmiana warunków na rynku, pozwalająca mu na poprawę wyniku ekonomicznego w wyniku rezygnacji z potencjalnego kontraktu.

Ryzyko prawne związane jest z ewentualną niepewnością (co do treści) stosunku prawnego pomiędzy kontrahentami. Często oferta oraz jej akceptacja zawierają tylko podstawowe założenia transakcji między kontrahentami, takie jak jej przedmiot (towar), cena i warunki dostawy. Nie reguluje ona jednak pozostałych praw i obowiązków kontrahentów oraz istotnych warunków umownych, takich jak charakterystyczne cechy towaru, szczegóły transportu i wydania towaru, odbioru oraz reklamacji ilościowych i jakościowych towaru, odpowiedzialność za jakość, odpowiedzialność za produkt, odpowiedzialność za wycofanie produktu z rynku, własność marki, sposób zapłaty, terminy zapłaty, zabezpieczenie zapłaty, waluta, obciążenia ceny, odsetki i inne.

Istotne jest, aby sprecyzować według jakiego prawa będzie się zawierać transakcje pomiędzy kontrahentami i określać warunki umowy. Kierownictwo przedsiębiorstwa powinno zagwarantować w zespole kompetencje (lub dostęp do nich), które pozwolą w momencie oceny lub sporu skutecznie i w ramach dopuszczalnego budżetu wykorzystać wybrane lub stosowane z mocy przepisów prawo właściwe dla danej umowy czy transakcji.

Warunki obrotu handlowego w Unii Europejskiej

Brak możliwości wyboru prawa w etapie zawierania transakcji, podobnie jak brak przejrzystych zasad wyznaczenia właściwego prawa, znacznie utrudniają ocenę ryzyka związanego z danym kontraktem lub transakcją. Działalność przedsiębiorstwa na rynku unijnym, przy założeniu, że każdy z kontrahentów zastosuje własne prawo i wyznaczy jurysdykcję sądu we własnym państwie, musi być oparta na założeniu, iż na działalność handlową może wpływać 28 różnych systemów prawa (w tym system kontynentalny oraz *common law*), 28 systemów sądowniczych i tyleż samo systemów egzekucyjnych, nie mówiąc już o dodatkowych krajowych zwyczajach czy krajowych i międzynarodowych normach.

Niewątpliwie, zawieranie umów zunifikowanego środowiska prawnego służy lepszej ocenie ryzyka i przewidywalności wyników przedsięwzięć gospodarczych. Pewności obrotu gospodarczego (zobowiązania), szczególnie kontraktów handlowych, sprzyja ustawodawstwo europejskie oraz wszelkie instrumenty unifikujące zasady handlowe w państwach członkowskich. Ważnym krokiem w kierunku zwiększenia przewidywalności roz-

strzygnięć sporów, pewności prawa właściwego i swobodnego przepływu orzeczeń sądowych było wprowadzenie zunifikowanych zasad w zakresie prawa właściwego dla zobowiązań umownych przez rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 593/2008 w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań umownych. Dzięki przepisom tego rozporządzenia znacznie zmniejszyło się prawdopodobieństwo wyboru nieodpowiedniego systemu prawa, a równocześnie wzrosły szanse na właściwą ocenę ryzyka wynikającego z transakcji danego rodzaju między państwami członkowskimi (z wyjątkiem Danii³).

Dla procesu oceny ryzyka istotne jest podkreślenie, że podstawową jego zasadą jest prymat wyboru prawa przez kontraktujące strony. Swoboda wyboru przez kontrahentów prawa właściwego stanowi zatem jeden z fundamentów systemu norm kolizyjnych w odniesieniu do zobowiązań umownych, czemu daje się wyraz w art. 3 ust. 1 rozporządzenia 593/2008, zgodnie z którym umowa podlega prawu wybranemu przez strony kontraktu. Jeżeli natomiast nie dokonano wyboru prawa właściwego, prawo to należy określić zgodnie z zasadą dotyczącą określonego typu umowy, przy czym wspomniane rozporządzenie reguluje zasady wyznaczenia tego prawa. Istotnym jest, iż dla umów sprzedaży towarów, stanowiących znaczącą część kontraktów eksportowych, rozporządzenie przewiduje przejrzystą i precyzyjną regułę kolizyjną, stanowiącą, iż umowa ta podlega prawu państwa, w którym sprzedawca ma miejsce zwykłego pobytu (art. 4. 1. (a) rozporządzenia 593/2008).

Należy jednak pamiętać, iż to kontrahenci w pierwszej kolejności mają wpływ na wynegocjowanie i zawarcie umowy, w szczególności zaś uwzględnienie w umowie klauzuli wyboru prawa. W ten sposób mają oni bezpośredni wpływ na możliwość przewidywania wynikających z tego konsekwencji, co z kolei znajduje przełożenie na ocenę poszczególnych elementów ryzyka finansowego związanego z zawieraniem kontraktem. Z tego też względu, w celu uniknięcia wątpliwości i uzyskania precyzyjnej oceny ryzyka, rekomendowane jest wynegocjowanie i podpisanie odpowiednio sformułowanej umowy określonego typu oraz dokonanie w umowie wyboru właściwego prawa.

Nieodzownym elementem procesu oceny ryzyka jest także precyzyjne przeanalizowanie wszystkich klauzul w umowie w kontekście wybranego prawa właściwego albo prawa właściwego mającego zastosowanie do umowy zgodnie z przepisami takimi, jak wspomniane rozporządzenie nr 593/2008. Przy wnikliwej analizie umowy w ustalonym i rozpoznanym środowisku prawnym, można w etapie kontraktowania wprowadzić konieczne klauzule pozwalające zarządzać poszczególnymi elementami ryzyka finansowego związanego z transakcją. Wprowadzone postanowienia będą odzwierciedleniem zastosowanych instrumentów zarządzania ryzykiem.

W procesie oceny ryzyka, wynikającego wprost z postanowień umowy, drugim, po wyborze właściwego prawa, istotnym zagadnieniem jest dokonanie wyboru tzw. właściwej jurysdykcji lub właściwego sądu. Choć ewentualny spór może powstać dopiero po zakończeniu transakcji (o czym piszemy w dalszej części artykułu), to właśnie już w etapie kontraktowania możliwe jest uregulowanie jurysdykcji sądu na wypadek sporu, co jest istotne z punktu widzenia oceny ryzyka. Zarówno wybór prawa, jak i sądu właściwego może tymczasem istotnie wpłynąć na pozytywną lub negatywną ocenę stopnia opłacalności planowanej transakcji. Wprawdzie niedokonanie wyboru sądu już w umowie nie zamyka możliwości późniejszego wyboru w chwili powstania sporu, to z pewnością trudno jest przewidzieć wynik takiego wyboru, gdy spór już powstał, oraz jego konsekwencje dla opłacalności transakcji często już na etapie rozliczenia. W odniesieniu do wyboru jurysdykcji podstawowymi elementami wpływającymi na ocenę potencjalnego ryzyka sporu będzie czas potencjalnego postępowania spornego oraz koszty jego ewentualnego prowadzenia w danej jurysdykcji. Należy podkreślić, iż wybór właściwego sądu nie ogranicza się wyłącznie do terytorium prowadzenia sporu. W pierwszej bowiem kolejności, można dokonać wyboru sądu arbitrażowego albo sądu powszechnego. W razie braku zapisu na arbitraż albo braku klauzuli wyboru spór co do zasady trafi pod rozstrzygnięcie sądu powszechnego, a wybór państwa sądu nastąpi według reguł prawa kolizyjnego. Podobnie, jak w przypadku wyboru prawa właściwego, pomocne dla przedsiębiorców europejskich są ujednoczone zasady określone w rozporządzeniu Rady (WE) nr 44/2001 w sprawie jurysdykcji i uznawania orzeczeń sądowych oraz ich wykonywania w sprawach cywilnych i handlowych.

Rozporządzenie wprowadzono w celu ustanowienia przewidywalnych zasad oraz ujednoczenia na płaszczyźnie europejskiej przepisów o jurysdykcji w sprawach cywilnych i handlowych. Przewidywalność ma polegać na usunięciu niepewności potencjalnego powoda co do tego, gdzie będzie mógł wnieść powództwo (i przewidzieć towarzyszące temu kwestie), a potencjalnego pozwanego co do tego, gdzie ewentualnie będzie odpowiadał. Przewidywalność ułatwia bowiem zarządzanie tymi kwestiami. Podobnie, jak w przypadku wyboru prawa właściwego, również w przypadku wyboru jurysdykcji pozostawiono kontrahentom stosunkowo dużą swobodę i przyznano prymat zasadzie wyboru.

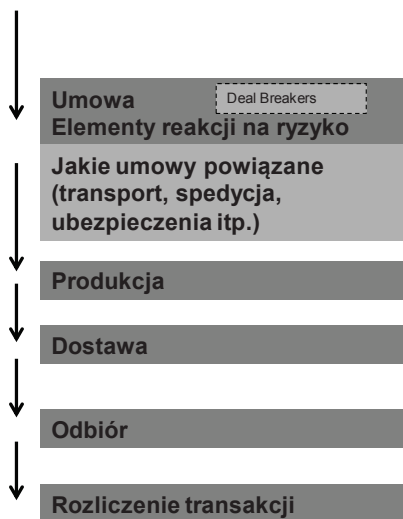
Zakłócenia realizacji kontraktu eksportowego

Realizujący kontrakt eksportowy (eksporter, producent) może zostać zaskoczony niepożądanymi zdarzeniami związanymi m.in. z wytworzeniem produktów, które są przedmiotem tego kontraktu. W tym etapie kontraktu identyfikuje się nie tylko ryzyko operacyjne czy ryzyko złej jakości, ale także ryzyko rynkowe (niekorzystny wzrost cen, redukujący marże dostawcy) i ryzyko

walutowe (w przypadku korzystania z komponentów importowanych). Należy także rozpatrywać ryzyko kredytowe, a właściwie ryzyko związane z koniecznością ewentualnej zmiany kontrahenta, który nie wywiązuje się ze swych zobowiązań – np. nie tylko podwyższa ceny, ale także opóźnia dostawy i wytwarzanie produktów, będących przedmiotem kontraktu.

Rysunek 3

Elementy procesu zawierania transakcji eksportowej



Źródło: Opracowanie własne.

W trakcie dostawy pojawiają się kolejne elementy ryzyka finansowego. Do najważniejszych należą:

- ☞ ryzyko operacyjne (transport, opakowanie, jakość);
- ☞ ryzyko rynkowe;
- ☞ ryzyko walutowe;
- ☞ ryzyko pogodowe;
- ☞ ryzyko związane z czasem oraz zaplanowanym budżetem.

Istotne jest doprowadzenie do przejrzystego podziału ryzyka między dostawców usług realizujących transakcję eksportową. Jednym z podstawowych narzędzi służącym dokonaniu podziału ryzyka i kosztów transportu i ubezpieczenia jest zastosowanie klauzul *Incoterms*. W zależności od przyjętego podziału ryzyka, ważne jest także określenie zakresu ochrony dostawy w polisie własnej lub polisie przewoźnika. Pozwoli to określić wysokość odszkodowania, które przedsiębiorstwo zlecające dostawę będzie mogło uzyskać. W tym kontekście należy dokonać także analizy wyłączeń spod ochrony ubezpieczeniowej, które mogą znacząco ograniczyć lub wręcz wykluczyć określone zakresy ochrony ubezpieczeniowej. Nie bez znaczenia dla oceny ryzyka jest także wcześniejsze zbadanie wiarygodności spedytora czy przewoźnika.

Na czas i termin dostawy może w praktyce wpłynąć także ryzyko pogodowe (niespodziewane wystąpienia siły

wyższej), co powinno również znaleźć wyraz w umowie zawartej zarówno z klientem (zapewnienie porównywalnej ochrony), jak i z przewoźnikiem. Innym zagadnieniem są zapisy np. w akredytywie, które mogą zasadniczo ograniczać proces dostawy, np. wskazując określone porty, gdzie może zawinąć statek z towarem objętym kontraktem. O wspomnianych zapisach powinien być poinformowany przewoźnik. Istotne jest także zabezpieczenie innych czynników ryzyka finansowego, które mogą wpływać na planowane koszty dostawy, np. zmiany kursu walutowego czy przeliczanie kosztów dostawy w rezultacie zmiany kosztów przez dostawcę. Ryzyko to jest także związane z ryzykiem prawnym. Zabezpieczenie się przed ryzykiem prawnym ma znaczenie także w momencie wystąpienia anomalii pogodowych.

Ryzyko finansowe związane z odbiorem zamówionych produktów przez klienta powinno zostać zminimalizowane już na etapie przygotowywania oferty. W tym celu należy wykorzystać obiektywne normy, określić warunki odbioru, ustalając elementy procedury odbioru, co powinno zabezpieczać przed zwrotem towaru i zaniegowaniem jego jakości.

Kolejnym elementem ryzyka jest rozliczenie transakcji. Na tym etapie transakcji eksportowej występują następujące elementy ryzyka finansowego:

- ☞ ryzyko kredytowe (płatności klienta);
- ☞ ryzyko walutowe;
- ☞ nieskuteczność instrumentów sterowania ryzykiem;
- ☞ ryzyko instytucji finansowej.

Sterowanie poziomem ryzyka kredytowego, jak już wcześniej wskazano, powinno mieć miejsce już na etapie przygotowania oferty. Podobnie powinno być w przypadku ryzyka walutowego. Stąd niezwykle ważne jest zagwarantowanie spójności i skuteczności stosowanych instrumentów sterowania ryzykiem. *Doświadczenia kryzysu finansowego wskazują także na konieczność ostrożnego doboru instytucji finansowych, które zostaną zaangażowane w finansowanie, realizację i obsługę transakcji.*

Należy także wskazać, że dla niektórych rynków czy produktów większą trudność stwarza obsługa transakcji już po sprzedaży niż sama sprzedaż. Stąd należy wskazać na konieczność przeprowadzenia analizy następujących ważnych elementów ryzyka finansowego:

- ☞ nieplanowane koszty obsługi posprzedażnej;
- ☞ koszty awaryjności sprzedanego sprzętu w okresie gwarancji;
- ☞ koszty wycofania sprzedawanych produktów z rynku;
- ☞ odpowiedzialność za szkody wyrządzone kontrahentowi oraz odbiorcom końcowym (konsumentom).

W ramach reakcji na ryzyko należy przeanalizować sposób realizacji zobowiązań wynikających z udzielonych gwarancji oraz zakres odpowiedzialności w ramach tych gwarancji. W przypadku podjęcia decyzji o korzystaniu z lokalnego serwisu powstaje kolejne ryzyko związane z solidnością i wiarygodnością tego serwisu (konieczność określenia relacji potencjalnych kosztów gwarancji do osiągniętej marży).

Prowadzenie sporów w Unii Europejskiej

W przypadku wystąpienia jakichkolwiek sporów w etapie posprzedażowym może pojawić się wspomniany już na samym początku problem prowadzenia sporu. Choć wystąpienie sporu jest jedynie zdarzeniem potencjalnym, wskazane jest rozważenie, czy przedsięwzięcie jest przygotowane do ewentualnego prowadzenia sporu w sposób określony w umowie oraz czy jest w stanie ponieść jego koszty. Należy też pamiętać, że zainicjowanie sporu może także leżeć po stronie kontrahenta, na co nie zawsze mamy wpływ. Tym bardziej istotne jest podjęcie próby zaprojektowania ewentualnego sporu pod względem miejsca jego prowadzenia, czasu oraz kosztów, jak i rozważenie prawdopodobnego jego wyniku.

Możliwość skorzystania z europejskich narzędzi dochodzenia roszczeń może wpływać pozytywnie na ocenę ryzyka dzięki przewidywalności postępowania, jednolitym regułom i szybkości takiego dochodzenia. Z punktu widzenia oceny ryzyka prowadzenia sporu należy ocenić możliwość uzyskania europejskiego nakazu zapłaty funkcjonującego na podstawie rozporządzenia (WE) nr 1896/2006 ustanawiającego postępowanie w sprawie europejskiego nakazu zapłaty⁴. Możliwość zastosowania procedury europejskiego nakazu zapłaty znacząco upraszcza i przyspiesza uzyskanie tego nakazu oraz odzyskanie należności, a tym samym zmniejsza koszty dochodzenia niespornych roszczeń pieniężnych w transakcjach ponadgranicznych w Unii. Podobnie przebiegają postępowania w sprawie drobnych roszczeń na podstawie rozporządzenia (WE) nr 861/2007 ustanawiającego europejskie postępowanie w sprawie drobnych roszczeń⁵. Możliwość zastosowania wspomnianego rozporządzenia istotnie upraszcza postępowanie

sądowe w sprawach cywilnych i handlowych w przypadku roszczeń do 2.000 euro, przyczyniając się do skrócenia czasu dochodzenia takich roszczeń i redukcji kosztów takiego dochodzenia. Mając na uwadze, iż czas oraz koszty są istotnymi elementami oceny ryzyka, należy wskazać, iż wymienione rozporządzenia stanowią ważne narzędzie dla europejskich przedsiębiorców.

Reasumując, przedsiębiorstwa mogą ograniczyć wpływ ryzyka finansowego na wyniki działalności handlowej nie tylko za pomocą własnych metod, ale również dzięki rozwiązaniom unijnym, które ujednoliciły wiele zasad postępowania. Stąd wskazano i omówiono rozporządzenia, które określają zasady postępowania przy wyborze prawa właściwego dla kontraktu, jurysdykcji oraz przy zapłacie i w sprawie roszczeń.

* Katarzyna Januszewska – Hawranek jest radcą prawnym specjalizującym się w obsłudze prawnej podmiotów gospodarczych w zakresie krajowych i zagranicznych transakcji handlowych. Jest członkiem Okręgowej Izby Radców Prawnych w Warszawie.

** Dr Dariusz Michalski, Akademia Techniczno-Humanistyczna w Bielsku-Białej.

¹ DzUrz UE L 177 z 4.7.2008 r.

² DzUrz UE L 12 z 16.1.2001 r.

³ Zgodnie z art. 1 i 2 Protokołu w sprawie stanowiska Danii, dołączonego do Traktatu o Unii Europejskiej oraz do Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską, Dania nie uczestniczy w przyjęciu niniejszego rozporządzenia, nie jest nim związana i nie stosuje go (por. pkt 46 rozporządzenia 593/2008).

⁴ DzUrz L 399, 30.12.2006 r.

⁵ DzUrz L 199, 31.07.2007 r.



WAŻNE DLA PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH

CO NOWEGO W PRAWIE UNII I DOKUMENTACH KE?

BADANIA I INNOWACJE

- 1) Sprawozdanie Komisji dla Rady i PE. Sprawozdanie z postępu prac w ramach Europejskiej Przestrzeni Badawczej za 2013 r. KOM(2013) 637, 20.09.2013 r.
- 2) Sprawozdanie Komisji dla PE i Rady. Sprawozdanie roczne z działalności Unii Europejskiej w zakresie badań naukowych i rozwoju technologicznego w 2012 r. KOM(2013) 713, 17.10.2013 r.

BEZPIECZEŃSTWO ŻYWNOŚCI

- 3) Decyzja wykonawcza Komisji 2013/498/UE z 10 października 2013 r. dotycząca wkładu finansowego Unii

z tytułu nadzoru i innych środków nadzwyczajnych wprowadzonych w Estonii, na Łotwie, Litwie i w Polsce przeciwko afrykańskiemu pomorowi świń w sąsiednich państwach trzecich. DzUrz UE L 272, 12.10.2013 r.

- 4) Sprawozdanie Komisji dla PE i Rady dotyczące ogólnego funkcjonowania w państwach członkowskich kontroli urzędowych w zakresie bezpieczeństwa żywności, zdrowia i dobrostanu zwierząt oraz zdrowia roślin. KOM(2013) 681, 4.10.2013 r.

BUDŻET

- 5) Ostateczne przyjęcie budżetu korygującego 2013/464/UE, Euratom, Unii Europejskiej nr 1 na rok budżetowy 2013. DzUrz UE L 256, 27.09.2013 r.
- 6) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) nr 934/2013 z 27 września 2013 r. zmieniające rozporządzenie wykonawcze (UE) nr 914/2013 ustalające na rok 2013 pułapy