

TOMASZ KAYSER

WPŁYW HANDLU WIĄZANEGO NA IMPORT

Analiza kosztów

I. WPROWADZENIE

Znaczny wzrost zakresu i udziału handlu wiążanego, który nastąpił na początku lat osiemdziesiątych sprawił, iż coraz ważniejsze staje się rozpoznanie ekonomicznych skutków tego rodzaju praktyk.

W niniejszym opracowaniu podjęto próbę analizy kosztów handlu wiążanego, związanych z jego wpływem na import. Skupienie się na stronie kosztowej wynika wyłącznie z zakresu podjętej analizy i nie powinno automatycznie sugerować nieopłacalności transakcji wiązanych. Ich pełna ocena wymaga bowiem określenia, niezależnie od pozostałych kosztów, także skutków pozytywnych i przeprowadzenia analizy porównawczej z ewentualnymi rozwiązaniami alternatywnymi. Jednakże szczegółowe przeprowadzenie takiej kompleksowej analizy znacznie przekracza rozmiary jednego artykułu.

Bodźcem do podjęcia analizy kosztów stał się uderzający brak zgodności w opiniach co do skutków handlu wiążanego, przejawiający się w licznej literaturze przedmiotu, jak i w polityce handlowej poszczególnych państw. Jedną z głównych przyczyn takiej sytuacji wydaje się być brak precyzji, czy wręcz ogólnikowość przy określaniu występujących tutaj kosztów i korzyści. W odniesieniu do kosztów wskazuje się z reguły na ich wzrost w przypadku wprowadzenia handlu wiążanego w miejsce wolnodewizowego. Brakuje jednak szczegółowego rozpoznania, z jakimi rodzajami kosztów mamy tutaj do czynienia. Tym samym wszelkie dyskusje dotyczące oceny transakcji wiązanych łączą się z ryzykiem wybiórczego uwzględniania kosztów i korzyści, co może ostatecznie prowadzić do różnych wniosków. Ponadto często spotykanym błędem jest brak rozróżnienia samego charakteru kosztów. W rezultacie, oceniając obciążenie handlem wiążanym dobrobytu społecznego w danym kraju, do kosztów rzeczywistych dla gospodarki narodowej dolicza się mylnie także koszty, które stają się dochodem innych podmiotów gospodarczych w tym kraju, a więc w skali makro stanowią *de facto* transfer wewnętrzny, a nie koszt. Kosztami rzeczywistymi w skali danej gospodarki są

tutaj straty bezwzględne, zasilające zasoby bezproduktywne, albo transfer wypracowanych w kraju zysków za granicę [transfer zewnętrzny].

Analizę kosztów handlu wiążanego przeprowadzono w oparciu o model równowagi częściowej, wykorzystując zbieżność w zakresie efektów kosztowych pomiędzy wprowadzeniem handlu wiążanego a ograniczeniami celnymi, przy czym kształtowanie się kosztów handlu wiążanego rozpatrzono w warunkach gospodarki rynkowej oraz w przypadku znacznego ograniczenia mechanizmu rynkowego. Pozwoliło to na ustalenie specyficznych efektów kosztowych, mogących wystąpić w sytuacji gospodarki polskiej. Analiza obejmuje także przypadek handlu wiążanego traktowanego jako forma ograniczenia ilościowego, wskazując na warunki zaistnienia takiej sytuacji.

II. FORMY, ZAKRES I ROZMIARY HANDLU WIĄZANEGO

Handel wiązany nie jest ściśle zdefiniowanym typem praktyki handlowej, ale stanowi luźno dobrany zestaw różnych praktyk charakteryzujących się wzajemnością, ograniczoną rolą pieniądza i niskim stopniem przejrzystości. Omówienie występujących w literaturze przedmiotu i praktyce różnych definicji handlu wiążanego i jego form stanowi osobny temat. Dla potrzeb niniejszego opracowania wystarczające jest określenie handlu wiążanego jako wszelkich transakcji eksportowo-importowych, których wspólną cechą jest przyjęcie przez eksportera zobowiązania kompensacyjnego, czyli obowiązku zakupu u importera dóbr lub usług o określonej wartości w stosunku do pierwotnego eksportu, przy czym zobowiązanie to jest warunkiem zawarcia kontraktu.

Do podstawowych form handlu wiążanego należy barter, kompensata, kontr-zakup, samospłata i offset¹. Barter polega na bezpośredniej, równoległej wymianie towarów o jednakowej wartości, pomiędzy dwoma partnerami, bez zastosowania pieniądza. W transakcji kompensaty eksporter zgadza się przyjąć zapłatę w pełni lub częściowo w towarze². Podobnie więc jak w barterze, transakcja ta polega na wykorzystaniu pochodnego importu dla sfinansowania pierwotnego eksportu i występuje zazwyczaj w formie pojedynczego kontraktu. Jednak w kompensacie wza-

¹ Handel wiązany w znaczeniu przyjętym w niniejszym opracowaniu określanany jest w literaturze anglojęzycznej (a ostatnio czasami także w niemieckojęzycznej) najczęściej jako „countertrade”. W piśmiennictwie polskim zamiast terminu „handel wiązany” stosowane jest czasem także pojęcie „wymiana kompensacyjna”.

² Por. B. D. Townsend, *The Financing of Countertrade*, London 1986, s. 9-10; także, *Market Guide to Middle East Countertrade*, Business International Special Report 1986, November, s. 40-42.

jemne dostawy wyceniane są w pieniądzu, co umożliwia ich częściowe rozliczenie w walucie wymiennej (kompensata częściowa). Ponadto w umowie może wystąpić także strona trzecia. Występowanie z reguły różnicy w czasie pomiędzy wzajemnymi dostawami sprawia, że kompensata charakteryzuje się stosunkowo wysokim stopniem ryzyka dla partnera, który jako pierwszy dokonuje wysyłki towaru, i jako taka jest zazwyczaj unikana przez eksporterów. Inny charakter ma transakcja kontr-zakupu. Polega ona na podjęciu przez eksportera zobowiązania do spowodowania sprzedaży określonej ilości dóbr lub usług z kraju importera³. Kontr-zakup nie stanowi bezpośredniego środka finansowania pierwotnego eksportu, który jest opłacany w tradycyjny sposób, ale pomaga w zbilansowaniu wydatków importowych, zabezpieczając bilans płatniczy. Kontr-zakup stanowi obecnie najpopularniejszą formę handlu wiązanego pod względem ilości zawieranych transakcji.

W ramach transakcji samospłaty sprzedaż kompletnego obiektu przemysłowego, urządzeń przemysłowych, technologii lub licencji, jest spłacona całkowicie lub częściowo wytworzonymi przy ich zastosowaniu produktami⁴. Podobnie jak w transakcji kompensaty zapłata zostaje w pełni lub częściowo uregulowana w towarach; inaczej mówiąc, wzajemne należności zostają skompensowane poprzez dwustronne przepływy towarów. Samospłata różni się jednak zasadniczo od kompensaty ze względu na jej długoterminowy charakter (5 - 20 lat) i powiązanie ze współpracą przemysłową i kooperacją produkcji.

Offset występuje w przypadku kontraktów o dużej wartości, zawieranych zazwyczaj pomiędzy rządem jako importerem a korporacją międzynarodową jako eksporterem⁵. Dotyczy wyrobów o wysoko zaawansowanym poziomie techniki, z reguły produktów przemysłu lotniczego, elektronicznego lub telekomunikacyjnego, najczęściej o charakterze militarnym. Import takich towarów zostaje uzależniony od zobowiązania się eksportera do nabycia lokalnych dóbr lub usług, albo okazania pomocy przy ich eksporcie; dokonania inwestycji mających na celu ustanowienie nowych, lub rozwinięcie już istniejących dziedzin przemysłu; wykorzystania we własnej produkcji komponentów wytwarzanych w kraju importera, co jest często połączone z dodatkowym przepływem tech-

³ Por. S. F. Jones, *North-South Countertrade, Barter and Reciprocal Trade with Developing Countries*, Special Report No 174, London 1984, s. 13-15; S. M. Rubin, *The Business Manager's Guide to Barter, Offset and Countertrade*, Special Report No 243, London 1986, s. 14.

⁴ Por. J. Matheson, P. McCarthy, S. Flanders, *Countertrade Practices in Eastern Europe*, w: „*East European Economies Post Helsinki. A Compendium of Papers Submitted to Joint Economic Committee*” — Congress of the United States, Washington 1977, s. 1281 - 1284.

⁵ Por. S. M. Rubin, *The Business Manager's*, s. 15 - 16.

nologii oraz podjęciem kooperacji. Transakcje offsetowe, zwłaszcza obejmujące handel towarami przemysłu zbrojeniowego, występują szczególnie często w stosunkach pomiędzy krajami wysoko rozwiniętymi. Z uwagi na wysoką wartość pojedynczej transakcji, sięgającą nawet powyżej 1 miliarda dolarów, stanowią pod względem wartości dominującą formę handlu wiążanego⁶.

W szerszym ujęciu do transakcji wiązanych zalicza się także clearing, związany z nim switch, a także porozumienia zamienne, w ramach których produkty pochodzące z różnych miejsc są wymieniane w celu zaoszczędzenia kosztów transportu (np. radziecka ropa naftowa przeznaczona na Kubę może być wymieniona na ropę z Wenezueli i transportowana do Hiszpanii, podczas gdy na Kubę transportowana jest ropa z Wenezueli zakupiona przez Hiszpanię)⁷.

Dynamiczny rozwój handlu wiążanego jest jedną z charakterystycznych cech współczesnej wymiany międzynarodowej. Według badań przeprowadzonych przez amerykańską National Foreign Trade Council Foundation żądania kompensacyjne w 1982 r. wysunęło 88 krajów, w porównaniu z 27 krajami w 1979 r. i tylko 15 krajami w 1972 r.⁸ Nawet odejmując od tej liczby 21 krajów, które zaangażowane były głównie w offsecie, reprezentującym specyficzną formę handlu wiążanego, to i tak ilość krajów aktywnie zaangażowanych w tę formę wymiany wzrosła o prawie 350% w przeciągu dziesięciu lat, przy czym wzrost ten przypada głównie na początek lat osiemdziesiątych.

W latach siedemdziesiątych zauważalny rozwój handlu wiążanego był ograniczony zasadniczo do grupy krajów socjalistycznych, które od lat stosowały, z różnym stopniem natężenia, tego typu praktyki. W 1968 r. kontraktem ZSRR z Austrią zapoczątkowane zostały transakcje samospłaty, które szybko uzyskały dużą popularność. Z kolei od 1974 roku, ze względu na trudności związane ze zrównoważeniem bilansu płatniczego, nasiliła się częstotliwość i wysokość żądań kompensacyjnych wysuwanych przez kraje socjalistyczne w odniesieniu do krótko- i średnioterminowych kontraktów handlowych⁹.

Jednak z początkiem lat osiemdziesiątych sytuacja uległa istotnej zmianie. To co do tej pory wydawało się być prawie wyłącznie domeną

⁶ Najobszerniejsze dotychczas badania kształtowania się handlu wiążanego w praktyce współczesnej wymiany międzynarodowej, przeprowadzone na przykładzie 500 największych korporacji amerykańskich wykazały, że ok. 80% ogółu ich zobowiązań kompensacyjnych w latach 1980-1984 stanowiły zobowiązania offsetowe; por. U. S. International Trade Commission Report Nr 322 — 185.

⁷ Por. np. L. G. Welt, *Countertrade, Business Practices for Today's World Market*, New York 1982, s. 22 - 23.

⁸ W. A. Bussard, *Countertrade: A View from US Industry*, Countertrade and Barter Quarterly 1984, May, s. 53.

⁹ *Economic Commission for Europe. Reciprocal Trading Arrangements in East-West Trade*, Economic Bulletin for Europe 1982, June, vol. 34, No. 2, s. 172 i 212.

krajów socjalistycznych, gwałtownie rozprzestrzeniło się na kraje mniej rozwinięte. Spowodowane to było przede wszystkim kryzysem płatniczym tej grupy państw, które jednocześnie w coraz większym stopniu zaczęły doświadczać skutków nasilającego się protekcjonizmu ze strony krajów wysoko rozwiniętych. Handel wiązany został uznany przez kraje mniej rozwinięte za jeden ze środków pomocnych w przewyżczeniu spotykających je trudności w utrzymaniu równowagi bilansu płatniczego, finansowaniu importu i promocji własnego eksportu. Indonezja, jako jeden z pierwszych krajów, dała temu oficjalnie wyraz, wprowadzając z dniem 1 stycznia 1982 r. ustawy o obowiązkach kompensacji w odniesieniu do zakupów dokonywanych za granicą przez sektor publiczny.

W rezultacie w przeciągu zaledwie jednej dekady nastąpił bardzo wysoki wzrost zakresu występowania transakcji wiązanych, uważanych jeszcze do niedawna za zanikające praktyki, dotyczące w większym stopniu tylko handlu zagranicznego krajów socjalistycznych. Spowodowało to silny wzrost zainteresowania handlem wiązaniem, tak ze strony praktyków jak i naukowców, który doprowadził do wskazania niezauważanych dotąd zastosowań tego typu wymiany, występujących tak w praktyce, jak i potencjalnych. Wykraczały one znacznie poza klasyczną możliwość omięcia trudności dotyczących niedostatecznej płynności dewizowej i niewymienialności walut. Jednocześnie zauważono, że wbrew dotychczasowym opiniom, handel wiązany występuje także w stosunkach pomiędzy krajami wysoko rozwiniętymi, zasadniczo w formie offsetu.

Trudno dokładnie określić, jak duży jest obecnie udział handlu wiązanego we współczesnej wymianie międzynarodowej. Wszelkie spotykane tutaj wielkości mają wyłącznie szacunkowy charakter. Spowodowane jest to trudnościami terminologicznymi związanymi z różnym rozumieniem zakresu pojęcia handlu wiązanego, a także poufnym charakterem transakcji. Często przecież służą one do omięcia ograniczeń wynikających na przykład z kwot przyznanych w ramach porozumień towarowych, czy wymagań stawianych przez MFV. Poza tym istnieje problem nieprzystosowania systemów statystycznych do rejestrowania transakcji wiązanych. To powoduje duży rozrzut szacunków, przy braku możliwości ich naukowej weryfikacji. GATT, IMF i OECD oraz prywatna firma Business International, określają ten udział na około 7 - 10% w 1985 r. bez uwzględnienia handlu pomiędzy krajami RWPG¹⁰. Z drugiej strony niektóre prywatne organizacje twierdzą, że udział ten dochodzi do 30% (Business Trend Analyst), a nawet 40% (Batis Ltd)¹¹. Departament Handlu USA przewiduje nawet możliwość wzrostu różnych form handlu wią-

¹⁰ International Trade 1985-1986, GATT, Geneva 1986, s. 138; IMF Annual Report 1986; Market Guide to Middle East Countertrade, s. 3-4.

¹¹ *The World of Countertrade, Business Trend Analyst Report* (za: Financial Times z 28 II 1984 r.); *Trade: Flogging a Dead Horse, New Technology* z 12 XI 1984 r.

zanego do 50% handlu światowego do 2000 roku¹². Oznacza to, że nawet przy ostrożnych szacunkach wielkość handlu wiążanego wyniosła w 1985 r. około 135 mld dolarów USA.

III. HANDEL WIĄZANY, A WZROST CEN W IMPORCIE

Wprowadzenie handlu wiążanego przez dany kraj powoduje podwyższenie bezpośrednich kosztów transakcji¹³. Wyższy koszt transakcji wiążanej w stosunku do wolnodewizowej wynika z szeregu przyczyn. Głównym elementem dodatkowych kosztów jest rabat udzielany ostatecznemu nabywcy dóbr przyjętych przez eksportera w ramach jego zobowiązania kompensacyjnego. Wynika to z faktu, że są to zazwyczaj dobra nie mające gotowego rynku zbytu i rabat prowadząc do obniżenia ceny rynkowej ułatwia ich sprzedaż. Wysokość rabatu, określanego często jako *disadgio* waha się przeciętnie w granicach 5 - 15%¹⁴. W zależności jednak od charakteru danego dobra, jego jakości, miejsca pochodzenia i rynku przeznaczenia, a także terminu spełnienia zobowiązania kompensacyjnego, może on sięgać nawet 62%¹⁵. Regułą jest występowanie wyższego rabatu dla dóbr przemysłowych, w szczególności o gorzej zabezpieczonym serwisie posprzedażnym, niż dla surowców i artykułów rolniczych o ustalonych cenach światowych.

W przypadku korzystania z usług pośredników przy sprzedaży towarów kompensacyjnych należy uwzględnić także pobieraną przez nich prowizję obejmującą ich koszty własne oraz zysk. Prowizja domów handlowych wynosi przeciętnie od 1 do 3% wartości zobowiązania kompensacyjnego, przy czym w przypadku małych lub bardzo trudnych transakcji sięga do 5%¹⁶.

Powiązanie zakupu z wymogiem kompensacji jest źródłem dodatkowego ryzyka. Może ono dotyczyć braku pewności co do przyszłych do-

¹² Cyt. za S. C. Cohen, J. Zysman, *Countertrade, Offset, Barter and Buyback*, California Management Review 1986, vol. XXVIII, No. 2, s. 41.

¹³ Zwrot: „wprowadzenie handlu wiążanego (lub wymogu kompensacji) przez dany kraj” użyty jest tutaj tylko w celu zaznaczenia faktu występowania transakcji wiązanych w stosunkach handlowych tego kraju z otoczeniem. Nie jest przy tym istotne — na tym poziomie analizy — czy pojawienie się handlu wiążanego jest rezultatem celowej działalności administracji państwowej, czy też wynika z indywidualnych preferencji przedsiębiorstw krajowych.

¹⁴ Termin „*disadgio*” jest czasami stosowany w szerszym znaczeniu, jako opłata za przejście zobowiązań kompensacyjnych. Obejmuje wtedy, oprócz pełnych kosztów związanych ze zbytem towarów, także zysk przejmującego zobowiązanie.

¹⁵ *Threats and Opportunities of Global Countertrade*, Business International, New York 1984, s. 126.

¹⁶ T. C. Kopiński, *Countertrade Policies and Practices by Selected African and Latin American Countries*, UNCTAD/ST/ECDC/32, 30 III 1987, s. 9.

staw towarów wchodzących w skład zobowiązania kompensacyjnego w zakresie ich dostępności, jakości, terminów dostaw, czy też ostatecznego uzyskania zgody na ich powiązanie z pierwotnym eksportem. Inne typowe rodzaje ryzyka dotyczą potencjalnego, negatywnego wpływu podjęcia sprzedaży tych dóbr na uzyskaną cenę, czy też są związane z trudnościami w precyzyjnym określeniu kosztów i korzyści partnerów wymiany. W rezultacie dodatkowe ryzyko znajduje swój wyraz w wyższych opłatach ubezpieczeniowych oraz narzucie na koszty w celu pokrycia ewentualnej straty.

Kolejnym elementem są dodatkowe koszty administracyjne. Wynikają one ze złożoności transakcji wiązanej, która wymaga więcej czasu i wysiłku. Powoduje to wzrost wydatków na opłacenie personelu, podróże, usługi prawnicze i telekomunikacyjne.

Z uwagi na to, że handel wiązany jeszcze do niedawna obejmował tylko margines wymiany międzynarodowej, większość przedsiębiorstw ma minimalne, albo żadne doświadczenie w jego prowadzeniu. Stając obecnie coraz częściej przed koniecznością podjęcia tego typu handlu pod groźbą utraty rynków zbytu, są one zmuszone sięgać do pomocy specjalistów. Wiąże się to z opłatami za usługi konsultingowe. Alternatywą jest dalszy wzrost kosztów administracyjnych związany z zatrudnieniem nowych lub przeszkoleniem dotychczasowych pracowników.

Należy zaznaczyć, że wydatki administracyjne i konsultingowe dotyczą także transakcji, które nie doszły do skutku i ostatecznie dodatkowo obciążają koszty transakcji zrealizowanych. Uwaga ta jest o tyle istotna, że stosunek transakcji ukończonych do zapoczątkowanych jest w przypadku handlu wiązanego szacowany od 1 : 10 do 1 : 25¹⁷.

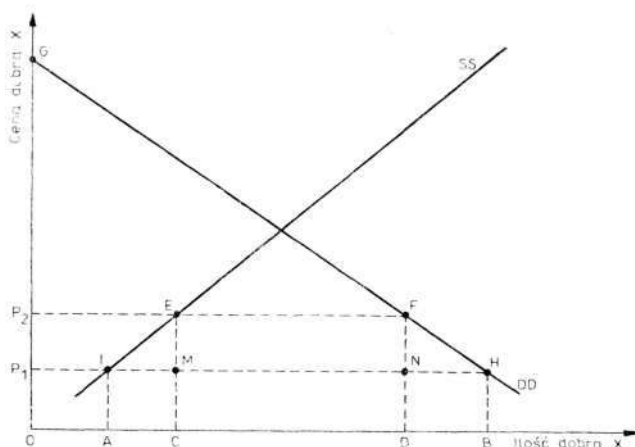
Wskazując na występowanie dodatkowych kosztów w przypadku wprowadzenia handlu wiązanego w miejsce wolnodewizowego powstaje pytanie dotyczące umiejscowienia tych kosztów. Wiąże się to z występującym w tego typu transakcjach powiązaniem eksportu z importem. Otóż technika prowadzenia handlu wiązanego polega zazwyczaj na podwyższeniu cen towarów lub usług sprzedawanych przez stronę, wobec której wysunięto żądanie kompensacyjne, a nie obniżeniu cen dóbr lub usług zakupywanych w ramach zobowiązania kompensacyjnego¹⁸. Inaczej mówiąc, z punktu widzenia kraju stawiającego wymóg kompensacji, oznacza to podrożenie importu, który wchłania dodatkowy koszt wynikający z powiązania go z eksportem.

Sytuacja taka wykazuje podobieństwo do wprowadzenia stawki celnej pod względem występowania w obu tych przypadkach silnej tendencji do wzrostu cen towarów importowanych. W związku z tym wy-

¹⁷ Zob. np. A. Spencer, *A Wide Margin of Risk*, Financial Times z 23 III 1987 r.

¹⁸ Por. K. Zabielski, *Stosunki finansowe Wschód-Zachód*, Warszawa 1978, s. 75.

daje się zasadne przeanalizowanie skutków handlu wiązanego na podstawie modelu równowagi częściowej, wykorzystywanego często w teorii handlu międzynarodowego do demonstrowania efektów ograniczeń celnych i ilościowych w imporcie. Ze względu na ograniczenia modelu poniższa analiza odnosić się będzie do skutków wprowadzenia wymogu kompensacji przez kraj o małej lub średniej wielkości. To założenie pozwala przyjąć cenę światową dobra X, importowanego przez dany kraj w ramach handlu wiązanego jako wielkość daną dla tego kraju, niezależną od wielkości zgłaszanego przez niego popytu.



Na ryc. 1 został przedstawiony diagram Marshalla, na którym linia DD określa wewnętrzny popyt na dobro X, które jest częściowo importowane, a częściowo produkowane lokalnie. Linia SS określa podaż dobra X. Przy cenie światowej P_1 , po której dobro X jest sprzedawane w danym kraju w okresie wyjściowym, ilość na którą jest popyt wynosi OB, a ilość oferowana przez krajowych producentów OA. Różnica pomiędzy OA i OB jest importowana.

Wprowadzenie wymogów kompensacyjnych wobec kontrahentów zagranicznych wpływa ostatecznie, jak zostało wyjaśnione powyżej, na podwyższenie cen dóbr, których import jest uzależniony od eksportu. Tym samym, jeżeli import dobra X zostanie związany z obowiązkiem kompensacji, to jego cena ulega podwyższeniu o dodatkowe koszty transakcji związanej z P_1 do P_2 . To powoduje spadek importu z AB do CD. Jego ostateczna wielkość zależy, oprócz wielkości określonych przez dodatkowe koszty transakcji związanej, także od elastyczności krajowego popytu i podaży na dobro X (zgodnie ze wstępnym założeniem podaż zewnętrzna jest dla danego kraju sztywna). Jednocześnie występuje spadek konsumpcji wewnętrznej z OB do OD oraz wzrost produkcji wewnętrznej z OA do OC. W rezultacie występują typowe dla wprowadzenia cła efekty dotyczące poziomu dobrobytu społecznego w danym kraju. Następuje reduk-

cja nadwyżki konsumenta z P_1HG do P_2FG , której część zwiększa nadwyżkę producentów krajowych o P_1IEP_2 oraz reprezentuje straty bezwzględne w wysokości IME i NHF , wynikłe z nieefektywnej alokacji zasobów i zakłóconego poziomu konsumpcji wewnętrznej spowodowanego zawyżoną ceną dobra X .

Jednak inny charakter ma pozostała część nadwyżki konsumenta w wysokości $MNEF$, która — odmiennie niż w przypadku wprowadzenia cła — nie stanowi dochodu państwa. Analiza jej wielkości i charakteru ma podstawowe znaczenie dla zbadania stopnia obciążenia dobrobytu społecznego przez koszty handlu wiązanego. Wynika to z faktu, że straty bezwzględne IME i NHF są stosunkowo znacznie mniejsze, a część $P1IEP2$ stanowi koszt tylko dla krajowych konsumentów, ale z punktu widzenia gospodarki jako całości nie jest kosztem, lecz transferem pomiędzy konsumentami, a producentami dobra X . Wielkość $MNEF$ jest określona przez dodatkowe, bezpośrednie koszty handlu wiązanego, które zostały wymienione powyżej.

Jak zauważono, ich głównym składnikiem jest rabat udzielany ostatecznemu nabywcy w celu łatwiejszego zbycia towarów kompensacyjnych. Trudności mogą wynikać z zawyżonej ceny (szczególnie łączy się to z przypadkami wzrostu podaży danego dobra na rynku światowym), gorszej jakości lub niedostatecznego marketingu. Oznacza to, że takie towary mogłyby być sprzedane w wymianie wolnodewizowej pod warunkiem obniżenia ceny lub podjęcia dodatkowych nakładów przez ich producentów. Handel wiązany umożliwia uniknięcie tego kosztem podejmującego zobowiązanie kompensacyjne, a w ostateczności poprzez obciążenie nabywców dóbr pierwotnie importowanych. Tak więc w przypadku włączenia do pochodnego eksportu dóbr trudniej zbywalnych przy wymaganej cenie, wielkość określona przez zmniejszenie dochodów (ze względu na obniżkę ceny) lub podwyższenie kosztów produkcji w sprzedaży (na przykład ze względu na podniesienie kryteriów kontroli technicznej lub zastosowanie estetyczniejszych opakowań), które musiałyby nastąpić w przypadku podjęcia ich sprzedaży w wymianie wolnodewizowej, oznaczona dla potrzeb niniejszego opracowania jako R , ma charakter subsydiów udzielanych przez konsumentów krajowym producentom. Dla gospodarki krajowej część $MNEF$ określona przez R , stanowi transfer, a nie koszt. Jeżeli R jest większa od $MNEF$, to występująca tu różnica $R - MNEF$ jest dochodem dla gospodarki, której źródłem jest udział kontrahentów zagranicznych w subsydiowaniu krajowych producentów¹⁹. Udział ten może wiązać się z absorbowaniem przez zagranicznych eksporterów

¹⁹ Samo występowanie takiej różnicy nie świadczy o ostatecznym, pozytywnym wpływie handlu wiązanego na gospodarkę kraju go wprowadzającego. W ramach niniejszej analizy zależy to od wystąpienia dodatniej różnicy pomiędzy $R - MNEF$ a $IME + NHF$. Natomiast przy analizie kompleksowej należy uwzględnić także inne koszty pomijane w tym opracowaniu ze względu na jego zakres.

dotychczasowych kosztów lub z wykorzystaniem ich potencjałów produkcyjnych i marketingowych. Pierwsza sytuacja może wystąpić w krótkim okresie, jeżeli partnerzy zagraniczni uwzględniają w swoich kalkulacjach korzyści długookresowe wynikające na przykład z utrzymania się na danym rynku zbytu. Znacznie bardziej interesująca jest sytuacja druga, która ze względu na swój charakter może występować przez dłuższy czas. W praktyce kontrahenci podejmujący zobowiązanie kompensacyjne, szacując dodatkowy koszt związany z ułatwieniem zbytu towarów kompensacyjnych, przyjmują jako alternatywę udzielania rabatu ostatecznemu nabywcy polepszenie produktu (product enhancement) poprzez udzielenie pomocy w technologii produkcji, kontroli jakości, marketingu czy transporcie²⁰. Osobiste zaangażowanie się zagranicznego partnera poprzez powiązanie transakcji eksportu i importu może pozwolić krajowym producentom dóbr eksportowych na uzyskanie wyżej wymienionych usług w szerszym zakresie i po niższej niż rynkowa cenie. Bardzo ważnym czynnikiem jest tutaj fakt, iż generalnie sam zagraniczny dostawca, ze względów konkurencyjnych, jest żywo zainteresowany obniżeniem kosztów wymiany w celu uzyskania jak najniższego wzrostu cen jego towarów. Jednocześnie udzielenie wyżej wymienionych usług może częstokroć nie wywoływać u niego dodatkowych, bezpośrednich kosztów²¹.

W przypadku gdy R jest mniejsze od MNEF, część występującej tutaj różnicy może także stanowić transfer dla gospodarki, jeżeli w transakcji pośredniczą podmioty krajowe. Wielkość ta obejmuje zyski lokalnych banków, przedsiębiorstw transportowych itp.

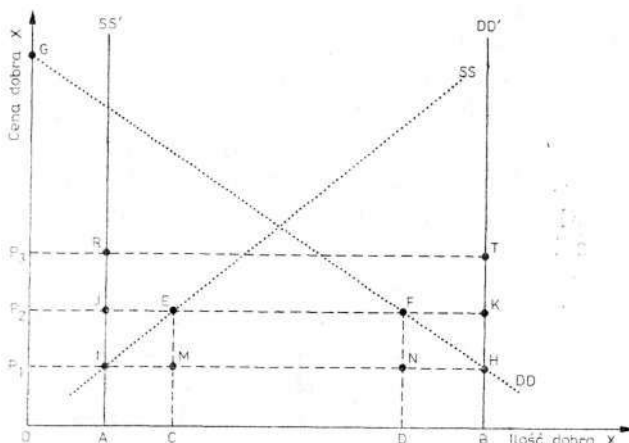
W rezultacie znaczna część MNEF stanowi dla gospodarki nie koszt, ale wewnętrzny transfer. Ponadto proces obniżania się bezpośrednich kosztów handlu wiążanego, związany ze wzrostem poziomu jego organizacji i techniki oraz nasilającą się konkurencją wśród przedsiębiorstw zawierających i pośredniczących w tego typu transakcjach, przyczynia się do zmniejszenia całej wielkości MNEF oraz IME i NHF²². Pozwala to przypuszczać, że w wielu przypadkach występujący tutaj koszt dla gospodarki jako całości może być stosunkowo niski. Koszty handlu wiążane-

²⁰ Cyt. za A. Dearden, *The Basics, referat* wygłoszony na konferencji „Countertrade and Offset”, London, 23 - 24 VI 1987 r.

²¹ Zainteresowanie kontrahenta zagranicznego obniżeniem kosztów wymiany może wynikać z obawy zarówno przed konkurencją wewnętrzną ze strony producentów lokalnych z kraju importera, jak i konkurencją zewnętrzną.

²² Przykładowo, prowizja pobierana przez domy handlowe od surowców importowanych w ramach zobowiązań kompensacyjnych z Indonezji wynosiła początkowo — po wprowadzeniu obowiązku kompensacji w 1982 r. — około 10%, by spaść po 18 miesiącach do 1,5-2,5%; zob. D. Roy, *The Role of Trading House Handling Countertrade*, w: *Counter Trade. Report of the Conference Organized by the National Economic Development Office — 15 V 1984 r.*, NEDO, London 1984, s. 16; por. też J. C. Griffin, W. A. Rouse Jr., *Counter-Trade as a Third World Development Strategy*, Third World Quarterly 1986, vol. 8, No. 1, s. 191.

go dla kraju wprowadzającego go będą z reguły wyższe w przypadku gospodarek, w których działanie mechanizmu rynkowego jest znacznie ograniczone. Związane jest to z niższą wrażliwością krajowego popytu i podaży na zmiany cen²³. Z uwagi na występowanie tego typu sytuacji w gospodarce polskiej wymaga to szerszego omówienia.



Na ryc. 2 przedstawiono skrajny przypadek, w którym określony wzrost cen dóbr importowanych objętych obowiązkiem kompensacji, np. z P_1 do P_2 nie powoduje żadnego spadku konsumpcji wewnętrznej DD ani wzrostu wewnętrznej produkcji ich substytutów SS . Dla porównania linią przerywaną naniesiono sytuację przedstawioną na ryc. 1. W rezultacie redukcja nadwyżki konsumentów ulega pogłębieniu o FHK , a zarazem zmniejsza się nadwyżka krajowych producentów substytutów dóbr importowanych o UE . Jednocześnie nie wystąpią straty bezwzględne IME i NFH , ponieważ nie nastąpi nieefektywna alokacja zasobów i zakłócenie poziomu konsumpcji. FHK i IJE oraz IME i NFH zostaną wchłonięte przez $IHKJ$, która jest zbliżona charakterem do omówionej wcześniej wielkości $MNEF$. Należy zwrócić także uwagę na niebezpieczeństwo wzrostu bezpośrednich kosztów transakcji wskutek mniejszego zainteresowania kontrahenta zagranicznego ich obniżeniem. Wynika to z braku obaw przed spadkiem popytu na jego dobra czy też podjęciem produkcji lokalnej. W związku z tym można oczekiwać znacznego podwyższenia cen dóbr importowanych w ramach handlu wiążanego powyżej P_2 , w miarę ograniczania mechanizmu rynkowego. Prowadzić to będzie do zwiększenia wielkości $IHKJ$. Obrazuje to przedstawiony na ryc. 2 wzrost $IHKJ$ o $JKTR$, wskutek podwyższenia ceny do P_3 .

²³ Zastąpienie pojęcia elastyczności popytu i podaży, które występuje zasadniczo przy analizie mechanizmu rynkowego, pojęciem wrażliwości nie jest przypadkowe. Ma na celu podkreślenie, że w omawianej tu sytuacji zachowanie popytu i podaży nie wynika z funkcjonowania klasycznego rynku, ale z jego ograniczenia.

Jest wysoce prawdopodobne, że tylko część różnicy IHTR — MNEF przejmą krajowi eksporterzy dóbr kompensacyjnych oraz krajowi pośrednicy, a reszta stanie się dochodem zagranicy. Oznacza to wzrost kosztów dla gospodarki wprowadzającej handel wiązany, wskutek wyższego obciążenia krajowych konsumentów i zmniejszenia korzyści uzyskiwanych przez krajowych producentów substytutów dóbr importowanych. Przeciwdziałają temu korzyści związane z niewystąpieniem strat bezwzględnych IME i NFH, CD zależy jednak od podziału tych korzyści pomiędzy podmiotami krajowymi a zagranicznymi.

Teoretycznie można dojść do wniosku, że wprowadzenie handlu wiazanego w krajach o niższej wrażliwości popytu i podaży na zmiany cen mogłoby być korzystniejsze ze względu na spadek strat bezwzględnych. Nastąpiłoby to w przypadku, gdyby część IME i NHF przejmowana przez krajowych eksporterów i pośredników była wyższa niż część IJE, FHK i JKTR przejmowana przez zagranicę. Praktyczna możliwość wystąpienia takiej sytuacji jest bardzo wątpliwa, choćby ze względu na omówione powyżej prawdopodobieństwo wzrostu bezpośrednich kosztów transakcji prowadzące do zwiększania wielkości JKTR. Ponadto należy wskazać na ewentualne negatywne skutki wzrostu korzyści przejmowanych przez krajowych producentów eksportowanych dóbr kompensacyjnych i pośredników. Jest wysoce prawdopodobne, że szerszy dostęp do zasobów konsumentów poprzez mechanizm handlu wiazanego wyzwoli u nich działania nieefektywne w sposób zbliżony do miękkiego finansowania z budżetu państwa. Tym samym występujący tutaj transfer dochodów może ostatecznie przyczynić się do znacznego wzrostu kosztów o charakterze strat bezwzględnych.

IV. HANDEL WIĄZANY JAKO OGRANICZENIE ILOŚCIOWE IMPORTU

Poważne niebezpieczeństwo wzrostu kosztów wiąże się z możliwością wystąpienia handlu wiazanego w charakterze ograniczenia ilościowego importu. Wprowadzenie wymogu wzajemności przez dany kraj sprawia, iż istotnym czynnikiem wyznaczającym poziom konkurencyjności przedsiębiorstw zaangażowanych w eksport do tego kraju stają się przede wszystkim możliwości rozdysponowania dóbr kompensacyjnych, a także doświadczenie w prowadzeniu takiej wymiany i odpowiednie przygotowanie organizacyjne. Bardzo często pozostaje to w bezpośrednim związku z rozmiarami przedsiębiorstwa, jako że większym jednostkom łatwiej jest wykorzystać dobra kompensacyjne dla własnych potrzeb, albo sprzedać je własnym poddostawcom, znacznie obniżając przez to koszty transakcji. W rezultacie przedsiębiorstwa gorzej przystosowane mogą stwierdzić występowanie zbyt dużej różnicy kosztów na ich niekorzyść, co w ostateczności oddziałuje zniechęcająco na podjęcie walki konkuren-

cyjnej²⁴. Co więcej, w praktyce nie można wykluczać sytuacji, kiedy zniechęcająca ocena kosztów, prowadząca do wycofania się z danego rynku, nie jest oparta na szczegółowej kalkulacji, ale częściowo wynika z pobudek irracjonalnych, związanych z obawami przed podjęciem nieznannej, odbiegającej od dotychczasowej praktyki formy wymiany.

Spadek importu może być także związany z niedostateczną ilością towarów i usług oferowanych partnerom zagranicznym do zakupu w ramach ich zobowiązania kompensacyjnego²⁵. Występujące tu ograniczenia mają najczęściej charakter względny, to znaczy nie wynikają z absolutnego braku dóbr i usług (których zakup można powiązać z pierwotną sprzedażą), ale z ich zbyt niskiej konkurencyjności. Powyższy efekt wystąpi tym silniej, im obowiązek kompensacji będzie wyższy i bardziej rygorystycznie przestrzegany. W krańcowej sytuacji, gdy iloczyn stopy kompensacji (określającej wielkość zobowiązania kompensacyjnego w stosunku do pierwotnej sprzedaży) i koniecznej obniżki cen dóbr kompensacyjnych w celu pokrycia dodatkowych kosztów transakcji (wyrażonej procentowo w stosunku do wielkości zobowiązania kompensacyjnego) będzie większy lub równy 1, to nastąpi pełne zahamowanie wymiany²⁶. Przypadek taki może nastąpić z uwagi na zróżnicowanie podmiotów decydujących o wysokości wyżej wymienionych czynników.

Czasami wycofanie się zagranicznego kontrahenta może także częściowo wynikać ze względów prestiżowych. Przykładowo IBM znany jest z unikania handlu wiązanego twierdząc, że jego produkty są wystarczająco dobre ze względu na swoje indywidualne cechy i nie potrzebują stosowania dodatkowych instrumentów marketingowych w celu wzmocnienia ich konkurencyjności.

Jeżeli wystąpienie wyżej opisanych przypadków doprowadzi do spadku importu o wielkość $AC+DB$ (ryc. 1), to spowoduje to z kolei wzrost ceny dobra X na rynku wewnętrznym z P_1 do P_2 . Tylko bowiem przy tej cenie podaż równa importowi CD i produkcji krajowej OC zrównoważy popyt krajowy. W odróżnieniu od wcześniej przedstawionej sytu-

²⁴ Niebezpieczeństwo wypierania z rynku mniejszych przedsiębiorstw w miarę wzrostu udziału handlu wiązanego w wymianie międzynarodowej silnie podkreślali przedstawiciele brytyjskich kół handlowych i przemysłowych, wskazując na potrzebę pomocy rządu w celu przeciwdziałania tym tendencjom; „Countertrade Without Tears”, konferencja zorganizowana przez British Overseas Trade Board, London, 22 V 1987 r.

²⁵ Niedobór odpowiednich dóbr kompensacyjnych często występuje w praktyce i jest uznawany za jeden z głównych czynników utrudniających zawarcie transakcji wiązanych; zob. np. *Business Eastern Europe* z 29 II 1988 r., s. 68.

²⁶ Taka zależność wynika z techniki prowadzenia handlu wiązanego. Kontrahent zagraniczny tak ustala nową cenę, aby po wliczeniu w nią dodatkowych kosztów utrzymać stopę zysku osiąganą w sprzedaży wolnodewizowej. Jednak podwyższenie ceny powoduje automatycznie wzrost zobowiązania kompensacyjnego i tym samym — z reguły — wzrost dodatkowych kosztów.

cji, prostokąt MNEF tylko częściowo reprezentuje bezpośrednio, dodatkowe koszty wymiany. Jego wielkość, podobnie jak wzrost cen, nie wynika bowiem z potrzeby włączenia w ceny dóbr importowanych wyższych kosztów transakcji, ale jest rezultatem ograniczenia importu. Różnica pomiędzy wielkością MNEF, a wzrostem kosztów transakcji stanowi rentę reglamentacyjną²⁷. Jej wysokość może być znaczna, ponieważ omawiana sytuacja wiąże się ze znacznym ograniczeniem stopnia konkurencji zewnętrznej, co — podobnie jak omawiane powyżej ograniczenie konkurencji wewnętrznej — prowadzi z reguły do spadku zainteresowania partnera zagranicznego obniżeniem kosztów wymiany. W rezultacie następuje osłabienie bodźców rynkowych oddziaływających w kierunku zmniejszenia cen dóbr importowanych.

W określonych przypadkach renta może być przejmowana przez podmioty krajowe, a nie zagraniczne²⁸. Jednak także wtedy może ona wiązać się ze stratami dla danej gospodarki, jeśli podmioty gospodarujące będą skłonne konkurować ze sobą, dążąc do jej uzyskania. Skutki takiego zachowania zostały przedstawione przez Annę Krueger w koncepcji społeczeństwa ubiegającego się o rentę („rent seeking society”)²⁹. A. Krueger analizowała zjawisko ubiegania się o rentę, której źródłem są ograniczenia ilościowe w handlu międzynarodowym. Zauważyła, że w miarę nasilania się konkurencji koszt społeczny ograniczenia ilościowego importu będzie coraz wyższy, niż w przypadku równoważnego mu cła importowego, ze względu na dodatkowe koszty związane z ubieganiem się o rentę. Wynika to z faktu, że podmioty gospodarujące skłonne są angażować własne, realne zasoby do wysokości zbliżonej do oczekiwanych korzyści (tutaj renty). W związku z tym gospodarka poniesie straty bezwzględne, których źródłem jest wycofanie części czynników produkcji, o wartości zbliżonej do wartości renty, z działalności produktywnej i skierowanie ich na działalność bezproduktywną³⁰. W przypadku handlu wiążanego występujące tutaj straty mogą przejawiać się przykładowo w formie wydatków na dodatkowe telefony, podróże, w skrajnej postaci przez udzielanie łapówek w celu uzyskania dostępu do ograniczonej ilości atrakcyjniejszych dóbr kompensacyjnych, albo osiągnięcia niższej stopy kompen-

²⁷ Rentą reglamentacyjną nazywamy dodatkowe zyski osiągane przez jednego z partnerów wymiany w wyniku ilościowego ograniczenia obrotu towarowego, zazwyczaj o charakterze administracyjnym. Tutaj ilościowe ograniczenie wymiany jest skutkiem wprowadzenia wymogu kompensacji.

²⁸ Zob. Z. Królak, *Transakcje wiązane, kompensacyjne, zamienne i reeksportowe*, Zeszyty Techniki Handlu Zagranicznego, Warszawa 1961, s. 13.

²⁹ A. O. Krueger, *The Political Economy of the Rent-Seeking Society*, American Economic Review 1974, June, s. 291 - 303.

³⁰ A. O. Krueger określa wartość wycofanych czynników produkcji jako równą wartości renty. Jednak wtedy korzyści wynikające z uzyskania renty byłyby całkowicie zneutralizowane przez poniesione dla jej uzyskania nakłady. Stąd też właściwsze wydaje się określenie tej wartości jako zbliżonej do renty.

sacji lub wyższego odsetka kompensacyjnego³¹. Prowadzi to, niezależnie od tego, kto przejmuje rentę, do znacznie wyższych kosztów handlu wiązanego w skali ogólnospołecznej.

Przy wprowadzeniu wymogu kompensacji przez kraj o niskiej wrażliwości popytu i podaży na zmiany cen, straty związane z ubieganiem się o rentę reglamentacyjną mogą ulec zwiększeniu. Wynika to z występującej w takich sytuacjach tendencji do wzrostu samej renty. Ograniczająco na wzrost strat bezwzględnych mogą oddziaływać wtedy przypadki ubiegania się o rentę przez podmioty lokalne, mniej zaangażowane w walkę konkurencyjną o jej uzyskanie. Wynika to z założenia ogólnie niższego poziomu konkurencji w krajach o mniejszej wrażliwości popytu i podaży.

V. WNIOSKI

Podsumowując przeprowadzoną analizę stwierdzić można, iż:

1) handel wiązany łączy się z wystąpieniem kosztów charakterystycznych dla typowych ograniczeń importu w rodzaju ceł i ograniczeń ilościowych. Koszty te jednak dla kraju wprowadzającego wymóg kompensacji mogą być stosunkowo niewielkie. Będą one wyższe dla krajów o niższej wrażliwości popytu i podaży na zmiany cen. Należy oczekiwać znacznego wzrostu kosztów w skali ogólnospołecznej, jeśli handel wiązany nabierze charakteru ograniczenia ilościowego;

2) wprowadzenie handlu wiązanego powoduje nie tylko koszty bezpośrednie, ale podobnie jak cła i ograniczenia ilościowe importu — nieodróżniane zazwyczaj także straty bezwzględne, związane z wadliwą alokacją zasobów i zakłóceniem poziomu konsumpcji;

3) wbrew wielu opiniom występujące tu koszty mogą być stosunkowo niskie dla kraju wprowadzającego wymianę ze względu na spadkową tendencję kosztów bezpośrednich oraz z uwagi na fakt, że znaczna ich część ma charakter wewnętrznego transferu;

4) handel wiązany powoduje przepływ dochodów wewnątrz gospodarki. Prowadzi do znacznej poprawy sytuacji ekonomicznej krajowych przedsiębiorstw wytwarzających dobra i usługi eksportowane w ramach zobowiązań kompensacyjnych partnerów zagranicznych oraz substytutu względem zagranicznych dóbr i usług objętych obowiązkiem kompensacji. Następuje to głównie poprzez obciążenie krajowych konsumentów dóbr importowanych, objętych obowiązkiem kompensacji lub ich substytutów;

³¹ Odsetek kompensacyjny (countertrade credit, countertrade gearing) stosowany jest czasami w celu zróżnicowania dóbr kompensacyjnych w zależności od preferencji kraju wprowadzającego handel wiązany. Określa on, jaki procent wartości towaru stanowi realizację zobowiązania kompensacyjnego.

5) wprowadzenie wymogu kompensacji przez kraj o niższej wrażliwości popytu i podaży na zmiany cen prowadzi do zmniejszenia strat bezwzględnych związanych z wadliwą alokacją zasobów i zakłóceniem poziomu konsumpcji. Z reguły jednak, w takich przypadkach, koszty handlu związanego dla kraju go wprowadzającego są wyższe. Wynika to ze wzrostu bezpośrednich kosztów transakcji wskutek zmniejszonego zainteresowania kontrahentów zagranicznych ich obniżeniem. Ponadto związane jest to ze zwiększonym obciążeniem krajowych konsumentów i mniejszym udziałem krajowych producentów substytutów importowanych dóbr kompensacyjnych w przejmowaniu dochodów konsumentów na rzecz zagranicy. Możliwe jest także wystąpienie zachowań nieefektywnych wśród krajowych producentów dóbr eksportowanych i pośredników. W związku z tym, w przypadku Polski należy oczekiwać spadku kosztów handlu związanego w miarę zwiększania stopnia urynkowienia gospodarki;

6) poważny wzrost kosztów handlu związanego występuje w przypadkach, kiedy nabiera on charakteru ograniczenia ilościowego i związany jest z występowaniem renty reglamentacyjnej. Wskazuje to na znaczenie przeciwdziałania przedstawionym wcześniej czynnikom sprzyjającym nabraniu przez handel związanego takiego charakteru;

7) handel związany jako ograniczenie ilościowe importu może wiązać się ze znacznymi stratami bezwzględnymi nie tylko dla danej gospodarki, ale także w skali ogólnospołecznej w przypadkach wystąpienia zachowań charakterystycznych dla społeczeństwa ubiegającego się o rentę, prowadząc do przekształcenia zasobów realnych w bezproduktywne. Straty te mogą ulec zwiększeniu przy niższej wrażliwości popytu i podaży na zmiany cen w kraju wprowadzającym wymianę i przy wyższym stopniu konkurencji pomiędzy podmiotami ubiegającymi się o rentę.

THE IMPACT OF COUNTERTRADE ON IMPORT. COST ANALYSIS

Summary

The beginning of the 1980s saw a considerable increase in scope and proportion of linked transactions in international trade. Thus the significance of determining the economic consequences of such practices became more evident.

The subject-matter of the article is the analysis of costs resulting from the impact of countertrade on import realized by the country which introduces the countertrade. Proving the existence of convergence as to cost effects between the introduction of linked transactions and typical import barriers such as tariffs and import quotas made it possible to perform the cost analysis on the basis of partial equilibrium model. Subject to analyses were the trends in countertrade costs in market economy as well as in conditions of restricted market mechanisms. The author also presented the conditions and cost effects of the process of acquiring by countertrade the character of import quota and he indicated that in such a case there appears the tendency to a considerable cost increase.

In conclusion the author remarks that in some cases the costs of countertrade for the country which introduces it may be relatively small owing to the decrease of direct costs and due to the fact that their considerable part has the character of internal transfer. The author stresses the existence within the economy of the transfer of income between consumers and producers in consequence of countertrade. He also indicates that some costs are of deadweight losses character and that their level depends on the degree of susceptibility of supply and demand to the changes of prices and on the process of acquiring by countertrade the character of import quota.