

Negocjacja, co właściwie oznacza w odniesieniu do akredytywy dokumentowej ?

Negocjacja, – jaka jest geneza pojęcia, co właściwie ono oznacza i czy rzeczywiście ma sens w odniesieniu do **akredytywy dokumentowej** ?

Mimo nieco prowokacyjnego charakteru, postawione tu pytania nie są bynajmniej retoryczne. Od dość dawna słowo „negocjacja” pozostaje bowiem nierozstrzygniętą zagadką i wciąż piętrzą się wokół niego dylematy pojęciowe.

Nikt lepiej nie trafił w sedno tego problemu niż **Ole Malmqvist**, członek zespołu odpowiedzialnego za obecną wersję **Jednolitych Zwyczajów i Praktyki dotyczących Akredytyw Dokumentowych**, czyli **UCP 600**.

Stwierdził dosłownie: „... od dawna mamy do czynienia z szeroką dyskusją na temat słowa negocjacja, którego na dobrą sprawę nikt nie może zdefiniować, a którego tylko niewielu chciałoby się pozbyć ... ja sam wciąż czekam na kogoś, kto mógłby mi wyjaśnić różnicę między płatnością a negocjacją ... a jak dotąd nikt nie jest zdolny pokusić się o taką definicję, nikt w każdym razie, kogo znam (...). Pojęcie „negocjacja” jest problemem ... i jak sądzę, powinniśmy je wyeliminować, ponieważ nie możemy go zdefiniować i ponieważ go nie potrzebujemy ¹⁾”.

Kontynuując zauważył, że: „... każdy ekspert w dziedzinie akredytyw dokumentowych wie doskonale, co oznacza pojęcie negocjacja. Lecz oto weźmy trzech spośród nich i każdego z osobna poprośmy o jego interpretację”, to możemy być pewni, że otrzymamy trzy różne odpowiedzi ! ²⁾”.

Z kolei inny wybitny specjalista w tej dziedzinie, **Reinhard Längerich** (były członek Komisji Bankowej Międzynarodowej Izby Handlowej – ICC), wyraził następujący pogląd: „**Jestem przekonany, że przez usunięcie (z UCP) pojęć: „negocjacja” i „prawo regresu wobec beneficjenta”, uczynimy akredytywę dokumentową bardziej niezawodnym instrumentem ³⁾**”.

Pozostaje jednak faktem, że mimo tak krytycznych stanowisk, pojęcie negocjacji nadal egzystuje w przepisach regulujących akredytywy dokumentowe, o czym świadczy choćby aktualna ich wersja.

Oto w **art. 2 UCP 600** z 2007 r., znajdujemy wśród innych pojęć, definicję negocjacji, która brzmi następująco w oryginale i tłumaczeniu polskim:

Negotiation means the purchase by the nominated bank of drafts (drawn on a bank other than nominated bank) and/or documents under a complying presentation, by advancing or agreeing to advance funds to the beneficiary on or before the banking day on which reimbursement is due to the nominated bank ⁴⁾.

Negocjacja oznacza nabycie przez bank wyznaczony weksli trasowanych (ciągnionych na inny bank niż wyznaczony) i/lub dokumentów w ramach zgodnej prezentacji, poprzez dokonanie lub uzgodnienie wcześniejszej zapłaty należności beneficjentowi przed lub w dniu pracy banku, w którym przypada zwrot kwoty bankowi wyznaczonemu ⁵⁾.

W kontekście przedstawionych wyżej zastrzeżeń, należy zadać pytanie:

Czy taka interpretacja negocjacji rzeczywiście powinna budzić wątpliwości ?

Otóż wydaje się, iż odpowiedź powinna być twierdząca i to, z co najmniej trzech powodów:

- ◆ **Po pierwsze** nieprzekonujące jest użycie określeń: „negocjacja” i „nabycie” (purchase), jako równoważnych (do czego należy się jeszcze odnieść).
- ◆ **Po drugie** co należy rozumieć pod pojęciem: „Negocjacja oznacza nabycie ... (itd.)... poprzez dokonanie lub uzgodnienie wcześniejszej zapłaty „należności ...?” Przecież owo „uzgodnienie wcześniejszej zapłaty” nie jest równoznaczne z zapłatą, pożyczką bądź jakimkolwiek innym zobowiązaniem ciążącym na pożyczkobiorcy, jako dług wobec banku. Nie ma też żadnej pewności, że owo uzgodnienie zostanie w przyszłości przekształcone w pożyczkę. Zatem „uzgodnienie wcześniejszej zapłaty należności”, jako takie, nie stwarza żadnego zobowiązania ani powinności dla pożyczkobiorcy, nie przenosi nań zagrożenia ryzykiem, które spoczywa na pożyczkodawcy i nie powoduje w związku z tym, równoważnych skutków, dla jednej i drugiej strony. Ponadto nie wyłania się także, problem czy zapłata nastąpi z zachowaniem regresu w stosunku do pożyczkodawcy, czy będzie bezregresowa.
- ◆ **Po trzecie** wreszcie, na uwagę zasługuje również dalszy fragment definicji, tj.: „... przed lub w dniu pracy banku, w którym przypada zwrot kwoty bankowi wyznaczonemu”.

Można się spotkać z poglądem, że słowa „przed lub w dniu” powinny być wykreślone z treści definicji negocjacji:

Dlaczego ?

Otóż zdaniem eksperta, który przedstawił taki pogląd, jeśli „data waluty zwrotu kwoty i tzw. wcześniejszej zapłaty należności są identyczne, to żadne zobowiązanie lub wcześniejsza zapłata nie będą zaksięgowane przez bank. Bank bowiem nie podjął decyzji kredytowej, nie

dokonuje więc zapłaty ze swoich własnych funduszy i nie tworzy zarazem zobowiązania pozafunduszonego”.

Trzymając się tej logiki rozumowania ów ekspert stwierdza, że nie mamy, zatem do czynienia z „nabyciem” lub „negocjacją”, nie było również jakiegokolwiek narażenia na ryzyko, a więc także wcześniejszej zapłaty⁶⁾.

Trzeba przyznać – stanowisko dość oryginalne, wymagające jednak skomentowania. Wcześniej jednak ustosunkujmy się do kwestii adekwatności pojęć **negocjacja** i **nabycie**.

Rzecz w tym, że ów problem był już gorąco dyskutowany w czasie, gdy trwały prace nad poprzednią wersją Jednolitych Zwyczajów i Praktyki dotyczących Akredytyw Dokumentowych, czyli UCP 500, która weszła w życie 1 stycznia 1994 r. Wówczas to po raz pierwszy została podjęta próba zdefiniowania pojęcia negocjacji na użytek wspomnianych międzynarodowych regulacji:

W **art. 10 b (II) UCP 500** pojawił się taki oto lakoniczny zapis definicji negocjacji:

„Negotiation means the giving of value for Draft(s) and/or document(s) by the bank authorized to negotiate. Mere examination of the documents without giving of value does not constitute a negotiation”⁷⁾.

W wersji polskiej brzmiał on następująco:

„Negocjacja oznacza przekazanie wartości za tratę(y) i/lub dokument(y) przez bank upoważniony do negocjacji. Zwykłe badanie dokumentów bez przekazania wartości nie stanowi negocjacji”.

Nie była to zatem klarowna definicja pojęcia, a zarazem użyte w niej wyrażenie „przekazanie wartości”, spowodowało wielką międzynarodową dyskusję wśród ekspertów z zakresu akredytyw dokumentowych⁸⁾. Niektórzy, postulowali nawet dokonanie redefinicji negocjacji, lecz nic takiego nie nastąpiło⁹⁾ i dopiero aktualna wersja UCP przyniosła zmianę w tym względzie.

Wprawdzie „Position paper No. 2” Komisji Bankowej ICC ustosunkował się do pojęcia negocjacji, próbując je wyjaśnić¹⁰⁾, jednak podobnie jak i opinia tejże Komisji (TA 569), odniosły się przede wszystkim do pojęcia i istoty akredytywy negocjacyjnej¹¹⁾. Z tego względu, że akredytywa ta wymaga osobnego omówienia, pozostaniemy na razie przy analizie definicji negocjacji.

Dodać należy, że UCP 600 nie dokonują rozróżnienia pomiędzy **negocjacją z regresem** bądź **bez regresu**. Wyjątek stanowi sytuacja, gdy mamy do czynienia z akredytywą potwierdzoną wówczas zgodnie z **art. 8 a (II)** bank potwierdzający musi:

„**negotiate**, without recourse, if the credit is available by negotiation with the confirming bank¹²⁾.

czyli:

“**negocjować**, bez prawa regresu, jeżeli akredytywa jest dostępna przez negocjację w banku potwierdzającym¹³⁾.

Gwoli ścisłości warto pamiętać, że podobną wykładnię problemu można spotkać zarówno w wersji regulacji UCP 500, art. 9 b (IV), jak i we wcześniejszej UCP 400 z 1983 r., art. 10 b (IV)¹⁴⁾.

Z kolei zobowiązanie banku negocjującego, który nie jest bankiem potwierdzającym (a wynikające zgodnie z bieżącą wersją UCP 600 z art. 12 a), brzmi następująco:

„... an authorization to ... negotiate does not impose any obligation on that nominated bank to ... negotiate, except when expressly agreed to by that nominated bank and so communicated to the beneficiary”¹⁵⁾.

co w wersji polskiej oznacza:

„... upoważnienie do ... negocjowania nie nakłada na ten wyznaczony bank żadnego obowiązku ... negocjowania, chyba że bank wyznaczony wyraźnie się na to zgodził i powiadomił o tym beneficjenta”¹⁶⁾.

Czy zatem „negocjacja” i „nabycie” (dawniej: „przekazanie wartości”) rzeczywiście oznaczają to samo ?

Negocjacja akredytywy polega przecież na tym, że bank otwierający ją, wyznacza inny bank do jej negocjowania. Tak wyznaczony bank **nie jest zobligowany** do tej czynności, chyba że jest bankiem potwierdzającym. A więc gdy bank podejmuje się negocjacji, to wówczas nabywa dokumenty lub traty w ramach zgodnej prezentacji dokonanej przez beneficjenta ze swoich własnych funduszy, co oznacza że nie pobiera środków na zapłatę z rachunku banku otwierającego przed zapłatą należności beneficjentowi.

Toteż „**klasyczna**” negocjacja nie polega na żądaniu rembursu od banku rembursującego, czyli dokonania przez bank otwierający akredytywę, wcześniejszej płatności na rzecz banku negocjującego, jak również nie odwołuje się do obciążenia rachunku banku otwierającego. Bank wyznaczony musi bowiem dokonać uprzednio wysyłki dokumentów będących przedmiotem negocjacji do banku otwierającego akredytywę i dopiero po stwierdzeniu przez ten bank, że prezentacja jest zgodna, następuje zwrot wypłaconych kwot na rachunek banku negocjującego (zgodnie z otrzymaną instrukcją)¹⁷⁾.

Owa „**klasyczna**” negocjacja różni się nieco od tzw. **azjatyckiej negocjacji**, która zezwala na to by bank negocjujący pobrał fundusze na zapłatę beneficjentowi ze środków banku

trzeciego (rembursującego), już w tym momencie, gdy zaakceptował dokumenty otrzymane od beneficjenta, jako zgodne z akredytywą¹⁸⁾. Oznacza to, że bank negocjujący ma opcję zapłaty beneficjentowi w tym samym czasie, gdy środki na zapłatę są pobierane od banku otwierającego, a więc bez konieczności angażowania uprzednio zgromadzonych własnych funduszy¹⁹⁾.

Powracając na koniec do kontrowersyjnego stanowiska wspomnianego wcześniej eksperta, to przyznając rację części jego wyводу, nie można jednak całkowicie zanegować pojęcia „negocjacja”, tak jak prezentuje je obecna interpretacja zawarta w **art. 2 UCP 600**.

Można się, zatem pokusić o nieco uogólnioną definicję negocjacji:

Negocjacja oznacza natychmiastową płatność za prezentację wymaganych dokumentów i trat (zgodnych z warunkami akredytywy i po uprzednim potrąceniu stosownego oprocentowania oraz prowizji negocjacyjnej), dokonywaną na żądanie beneficjenta (niezależnie od tego czy został on upoważniony przez bank otwierający czy też nie), z regresem na podstawie powszechnie przyjętego standardu usług lub udogodnień bankowych. Wyjątek stanowi sytuacja, gdy bank negocjujący jest bankiem potwierdzającym, bowiem wówczas negocjacja dokonywana jest bez regresu w stosunku do beneficjenta, jako podawcy dokumentów i trat.

Andrzej Blajer

© Copyright by Andrzej Blajer

16.11.2012 r

www.renan.pl

Przypisy:

1. **Candid views from a member of the UCP Drafting Group**, DC Insight, Vol. 10, No. 4 (October – December 2004).
2. **UCP 600 “Key issues” reconsidered**, by Ole Malmqvist, DC Insight, Vol. 12, No. 2 (April – June 2006).
3. **„Negotiation” seen to be no benefit to beneficiaries**, by Reinhard Längerich, DC Insight, Vol. 10, No. 2 (April – June).
4. Walter (Buddy) Baker, John F. Dolan, **“Users’ Handbook for Documentary Credits under UCP 600”**, ICC (International Chamber of Commerce), Paris 2008 Publ. No. 694, s. 102.

5. **Jednolite Zwyczaje I Praktyka dotyczące Akredytyw Dokumentowych**, wersja 2007 , Publikacja MIH nr. 600, Związek Banków Polskich, Warszawa 2007, s. 15.
6. Rupnarayan Bose, **Re-defining negotiation**, LC Monitor – trade services. Update, Vol. 11, issue 4 (July – August 2009)
7. **The Complete UCP. Uniform Customs and Practice for Documentary Credits. Texts, Rules and History 1920 – 2007**, (Dan Taylor), ICC Publ. No. 683, Paris 2008, s. 152.
8. Reinhard Längerich, **Documentary credits in practice**, Nordea, Copenhagen (DK), 2000, s. 86.
9. **Commentary on UCP 600. Article – by – Article Analysis by the UCP 600 Drafting Group**, ICC Publ. No. 680, Paris, s. 22.
10. **Position paper No 2** (UCP 500 sub – Article 10 (b) (II) – Negotiation), in: **Case Studies on Documentary Credits**, by Charles del Busto, ICC Publ. No. 535, Paris 1998, s. 156.
11. **Official Opinion TA 569** – unpublished, in: **Commentary on UCP 600**, op. cit., s. 22.
12. **The Complete UPC**, op. cit., s. 213.
13. **Jednolite Zwyczaje I Praktyka ...**, op. cit., s. 19.
14. **The Complete UCP**, op. cit., s. 150 (UCP 500) I s. 123 (UCP 400).
15. Ibidem, s. 215.
16. **Jednolite Zwyczaje i Praktyka ...**, op. cit., s. 22.
17. **Availability – an educational document**, June 2008, s. 4 (negotiation), www.lcviews.com
18. Tarsem Singh Bhogal, Arun Kumar Trivedi, **International Trade Finance. A Pragmatic Approach**, Palgrave Macmillan, New York 2008, s. 92 – 95.
19. Andrzej Blajer, **Documentary Credits in International Trade Transactions under New ICC Rules (UCP 600)**, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz – Łódź 2009, s. 120 - 121.