

Vybrané aspekty offsetových obchodov

Peter KNAPIK*

Selected Issues (aspects) on Offset Trading

Abstract

The popularity of offset has been increasing rapidly in recent years. Offset agreements usually cover government acquisitions concerning military and major civil procurements (commercial-aircraft, telecommunications and power stations deals). Offset agreements are demanded in case where countries are seeking to squeeze maximum benefits from their investments in high-value areas. Such deals are used by the importing state as a tool for industrial development, domestic employment, financing of payment balances and for implementation of modern technology. After the Berlin Wall fell, many thought that countetrade would disappear from the face of the earth. This has not happened. Instead, the market-place has adapted existing countertrade procedures and introduced innovations to answer the new needs of a changed and changing world.

Key words: *offset trading, barter, countertrade, government acquisitions*

JEL Classification: M 21

Úvod

Netradičné obchodné operácie sú predmetom zatačovania i nekritického obdivu. Časť odborníkov ich v období globalizácie považuje za neracionálny prvok popierajúci ideály slobodného multilaterálneho obchodu. Iná skupina poukazuje na to, že tieto obchody sú v oblúbe napriek vyhláseniam o ich neefektívnosti a škodlivosti. Po politických a ekonomických zmenách v Európe mnohí odborníci predpokladali, že výmenné obchodné operácie zmiznú z povrchu zemskeho. Stal sa pravý opak a v praxi sa šíria najmä moderné výmenné operácie (*offsets*, *BOOT* – *built, own, operation, transfer* a pod.). Niektoré medzinárodné organizácie (IMF, WTO, OECD) nie sú nadšené používaním výmenných obchodných

* Ing. Peter KNAPIK, PhD., Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra medzinárodného obchodu, Dolnozemska cesta I, 852 35 Bratislava 5; e-mail: knapik@centrum.sk

operácií, pretože podľa nich porušujú princípy liberálneho a multilaterálneho obchodu. Iné organizácie (UNIDO, UNCTAD) sa snažia poskytovať praktické rady a určité odporúčania a pravidlá pri týchto operáciách rozvojovým krajinám – ako využiť tieto operácie na prospech hospodárskeho rozvoja a riešenie chronických ekonomických problémov.

Používanie rôznych techník výmenných obchodov je v súčasnosti odpoveďou na problémy vznikajúce v medzinárodnom obchode (majú podporiť export, pomáhať nastoliť rovnováhu obchodnej bilancie, slúžiť na podporu prílevu investícií a získavanie nových technológií). Pomáhajú riešiť problémy netarifných a tarifných prekážok, zákaz transferu platieb medzi štátmi, nedostatok likvidity kupujúcich, problémy s financovaním obchodu alebo výroby niektorých výrobkov, dôsledky kurzových rizík, inflácie a vývoja úrokovej miery.

Výskum sa zameriava skôr na kategorizáciu a členenie jednotlivých druhov operácií, menej na ich reálne používanie. Pritom procedúry výmenných obchodov vychádzajú z reálnej praxe a neuskutočňujú sa ani podľa teoretických návodov obsiahnutých v učebniciach, ani podľa presných právnych noriem alebo medzinárodných konvencií (pre túto oblasť neexistujú). To, čomu dnes hovoríme „obchod“, je v skutočnosti výmena tovaru za peniaze. Historicky však obchod znamenal výmenu tovaru za tovar, čo dokazujú aj práce v oblasti teórie absolútnych a komparatívnych výhod (A. Smith, D. Ricardo). Aj napriek rozvoju peňažnej výmeny v 19. a 20. storočí dochádza k častému používaniu rôznych druhov výmenných operácií v medzinárodnom (i vnútornom) obchode. Podľa analýz OECD existuje korelácia medzi poruchami vo svetovom obchode (z dôvodov politických, konjunktúrnych, štruktúrnych) a tlakom na zvýšené používanie výmenných obchodov. Ekonóm by mal vedieť, že historicky sa vyvinuli a aj dnes existujú súčasne vedľa seba viaceré spôsoby výmeny (o tejto oblasti hovorí oblasť kultúrnej, sociálnej a ekonomickej antropológie).

Pre zaujímavosť možno uviesť, že nanútené výmenné obchodné operácie medzi metropolami a ich kolóniami vytvorili obrovskú závislosť a zaostalosť rozvojových krajín. Exaktné štatistické údaje v tejto oblasti neexistujú, vychádza sa iba z odhadov, ktoré sa pohybujú od 5 % do 35 % hodnoty svetového obchodu (odhady IMF, OECD, WTO). Väčšina účastníkov považuje *know-how* a informácie o pripravovaných a uskutočnených obchodoch za veľmi dôverné a existuje aj veľká neochota odpovedať na dotazníkové akcie (na nedostatok informácií z firiem naráža aj výskum – nedostatok empirie). Tieto operácie vo vyspelých štátoch nepodliehajú schvaľovaciemu procesu, ani ohlasovacej povinnosti podľa devízového zákona. Do určitej miery sem možno zahrnúť aj vzájomné obchody medzi materskými firmami a ich dcérskymi spoločnosťami v zahraničí (vnútrofirminý obchod transnacionálnych spoločností za tzv. transferové ceny), ktorého

výška sa tiež len odhaduje. Ďalším problémom je, že tieto výmenné obchody sú často súčasťou iných foriem spolupráce (kooperácie, zúšľacht'ovací styk, zmluvná výroba, obchod s licenciami, poskytovanie úverov, *joint venture*).

V období globalizácie sa podstatne mení úloha peňazí. U bežných spotrebiteľov sú peniaze vytláčané platobnými a kreditnými kartami, v oblasti obchodu s investičnými celkami sú peniaze vytláčané výmennými obchodnými operáciami. Navyše vývoj výpočtovej a telekomunikačnej techniky umožňuje zúčtovanie obrovského počtu obchodov medzi veľkým počtom firiem súčasne (burzy výmenných obchodných operácií). V žiadnom prípade však nedochádza ani v týchto prípadoch k „zrušeniu peňazí“ a aj v netradičných obchodných operáciách pôsobia ako prostriedok výmeny alebo oceňovania. V USA existuje množstvo takýchto centier pre vnútorný i zahraničný obchod medzi firmami a dokonca fyzickými osobami. Asi 400 – 500 takýchto centier (*barter clubs*) s členskou základňou vyše 100 000 firiem dosahuje obrat vyše 20 mld USD. Vymieňa sa všetko za všetko – reklamné vysielacie časy v televízii, cestovné lístky v leteckej preprave. Takto sa uskutoční veľa obchodov aj medzi firmami, medzi ktorými by sa obchod bežne nemohol uskutočniť (otvárajú sa nové trhy).

1. Typológia výmenných obchodných operácií

Ako všeobecný (zastrešujúci) pojem pre všetky typy výmenných obchodných operácií väčšina autorov používa termín *countertrade*. Pri tejto operácii – predaj tovaru alebo služby – kupujúci vyžaduje od predávajúceho, aby akceptoval ako platbu nejaký tovar alebo službu (prípadne povinnosť sprostredkovať predaj). Nezáleží pritom, či dôjde aj k pohybu peňazí (celá platba, časť platby).

Medzinárodne sa používajú na vyjadrenie týchto operácií rôzne pojmy: *Kompensationsgeschäft, Kompensation, Gegenseitigkeitsgeschäft, Gegengeschäft, Rückkaufgeschäft, Parallelgeschäft, Barter, Tausch, Tauschgeschäft und Tauschhandel* (*counterpurchase, compensation dealing, reciprocity, reciprocal buying, reciprocal selling, parallel barter, buy back barter, clasical barter, offset, BOT – built, operation, transfer, project financing* a pod.). Neexistuje však jednotný názor, čo si týmito pojmi treba predstaviť. Diskusia sa zvyčajne skončí v nezmyselných terminologických sporoch. V hospodárskej praxi, ale aj v hospodárskej náuke došlo k situácii, že ten istý skutkový stav sa označuje rôznymi termínmi (zmierenie medzi používateľmi nemožno očakávať), prípadne jeden názov sa používa na viaceré odlišné typy obchodných operácií. Preto je v praxi potrebné okrem názvov operácií uviesť partnerovi aj podrobný popis techniky obchodu a popísať zmluvné vzťahy. V mnohých prípadoch sa objavia názvy, ktoré nepopisujú podstatu obchodnej operácie, ale zohľadňujú iba jej javovú formu alebo logistický

pohľad na ňu (*piggy backing, trading, franchising*), prípadne ju považujú iba za poskytnutie úveru (*buy back*), inokedy sa deformovane chápe účel ich použitia len na prekonávanie obchodnopolitických prekážok (hoci sa používajú z veľmi praktických ekonomických dôvodov). Často sa podceňuje právne hľadisko (pri týchto operáciách sa používajú zmluvy pomenované, nepomenované, zmiešané). Nemajú vždy len formu kúpnej zmluvy, objavujú sa tu aj rôzne typy a počty zmlúv o dielo, o prevode práv. Názvy týchto operácií sa odlišujú aj tým, od ktorého subjektu vychádza počiatočná iniciatíva k operácii, aké sú motívy zmluvných partnerov, aké zákonodarstvo v danej oblasti platí. Ide o také operácie a ich kombinácie, ktoré riešia konkrétne problémy, odstraňujú určité riziká, prispievajú k zvyšovaniu efektívnosti výroby a obchodu. Obchodník je nútený problémy riešiť, hľadá a nachádza riešenia, overuje ich (riešenie neskôr dostane názov, ktorý je zvyčajne aj príťažlivý). Neexistujú však operácie v tejto oblasti, ktoré by sa navzájom úplne podobali – i keď im dáme ten istý názov. Môžu mať viacero spoločných znakov, v ďalších sa však môžu odlišovať. To sa odráža na príprave obchodu, zostavovaní a podpise zmluvy i pri jej plnení.

Výmenné obchodné operácie nemožno považovať za archaickú formu obchodovania, neustále sa vyvíjajú a dnes sa považujú dokonca za moderný marketingový nástroj a schopnosť realizovať ich – za konkurenčnú výhodu (aj v obchode medzi vyspelými ekonomikami). Často sa používajú nie ako východisko z núdze, ale sú strategickým konceptom a investičnou stratégiou. Pokiaľ firma nie je pripravená prijať a realizovať požiadavku na *countertrade*, stráca prístup na trh. Keď dochádza k výmenným obchodom, vytvárajú sa podmienky na ďalšiu spoluprácu medzi zmluvnými partnermi (zvyšuje sa počet potenciálnych odberateľov a dodávateľov). V oblasti posudzovania pretrvávajú niektoré falošné mýty: vyhlasovanie týchto obchodov za „prehistorické obchody z doby kamennej“, stávanie výmenných obchodov proti kooperáciám, zdôrazňovanie ich nebezpečnosti a neekonomického pôsobenia. Výmenné obchody nie sú vôbec jednoduché, sú náročné na rozhodovanie, koordináciu a vyžadujú tvorivosť, pružnosť a prispôsobivosť; podporujú kooperáciu vnútri firmy i mimo nej; zapájajú do obchodu banky a podnikateľské konzorciá; podporujú transfer nových technológií, vyvolávajú pohyb priamych zahraničných investícií; vytvárajú nové pracovné miesta, využívajú sa v priebehu privatizácie, a dokonca prispievajú k rozvoju multilaterálneho obchodu. Zdôrazňovanie neekonomického pôsobenia a nebezpečnosti výmenných obchodov je ovplyvnené skôr psychológiou než racionálnym uvažovaním. Bohužiaľ, historicky sa výmenné operácie používali na nečestnú výmenu medzi šikovnejšími a menej šikovnými (koloniálne veľmoci a kolónie, civilizovaní obchodníci a nevzdelaní domorodci). Dnes sa tento argument používa opačne – ako snaha zaostalých štátov a firiem predávať nekvalitné

a konkurenčne slabé výrobky (čo vraj znižuje ziskovosť výmenných obchodných operácií). Výmenné operácie nie je možné bojkotovať, sú nevyhnutnosťou a je potrebné s nimi rátať. Ich využitím je možné získať potenciálnych partnerov, akceptovať ich špecifické potreby, zohľadniť ich možnosti a schopnosti a premeniť ich na aktivity prinášajúce ekonomický efekt. Príkladom môže byť postup výrobcov a obchodníkov s automobilmi, ktorí sú ochotní akceptovať ako protihodnotu ojazdené vozidlo (riešia tým problém kupujúceho, odstránia staršie vozidlo alebo ho dajú na trh ojazdených vozidiel).

F. Schuster vo svojej práci [5, s. 31 – 33] uvádza rozdelenie výmenných operácií podľa viacerých autorov: J. Altmann a H. Clement používajú pre obchody s kompenzačným charakterom pojem viazané alebo väzbové obchody (*Verbundgeschäfte – linked purchases*). Členia ich na 4 skupiny: A. barterové obchody (*Bartergeschäfte – Barter transactions*), B. kompenzácie v užšom zmysle (*Kompensationsgeschäfte – Compensation deals*), C. protiobchody (*Gegengeschäfte – Counterpurchases*), D. splácanie úverov výrobkami (*Rückkaufgeschäfte – Buy back arrangements*).

Iní autori (T. Iske) členia viazané – väzbové obchody na: A. barterové (klasický, trojstranný, sprostredkovateľský barter), B. *countertrade* (kompenzačné obchody, protiobchody, trianglové obchody, *buy-back*, *offsety* obsahujúce koo-produkciu, priamu licenčnú výrobu, subkontraktačnú výrobu, priame investície a offsetové výmenné obchody, ostatné formy *countertrade* (*swapy*)), C. dvojstranné obchodné dohody (*switch* obchody, dvojstranný *clearing*, dohody o *escrow account – Evidenz-Konten-Abkommen*).

Autor B. R. Samsinger používa v národnom meradle pojem barter, pri transakciách v medzinárodnom obchode ich označuje za *countertrade*. *Countertrade* člení na: A. priemyselné *countertrade*, B. komerčné *countertrade* (medzinárodné barterové obchody, kompenzačné obchody v užšom zmysle – úplné a čiastkové), C. protiobchody (*counterpurchase* – paralelné obchody, *junktim* obchody). Okrem toho Samsinger označuje ďalšie operácie ako „podobné protiobchodom“ – *offsety*, *buy-back* operácie, *clearing*, *switch*.

Zatiaľ najpriateľnejším sa zdá prístup k členeniu operácií u spomínaného F. Schustera [5, s. 34 – 41], ktorý vytvoril prehľadný systém kritérií a nesnažil sa absolutizovať názvy jednotlivých typov operácií. Týmito kritériami je možné charakterizovať každý typ osobitných obchodných operácií:

- A. aké má výmenná obchodná operácie ciele (A1, A2, A3),
- B. aký je počet účastníkov obchodnej operácie (B1, B2),
- C. aký je stupeň uzavretosti (otvorenosti) operácie (C1, C2, C3, C4),
- D. aký je hodnotový vzťah medzi vymieňanými produktmi (D1, D2, D3),
- E. aká je časová postupnosť vzájomných dodávok (E1, E2, E3, E4),

F. aký je stupeň konkretizácie vzájomných dodávok tovaru (F1, F2, F3, F4),

G. aký je stupeň vecnej väzby medzi plnením jednej a protiplnením druhej strany (G1, G2, G3),

H. aká je technika vyrovnania záväzkov pri výmenných obchodných operáciách (H1, H2),

I. aké je zmluvné zabezpečenie výmenných obchodných operácií (I1, I2).

Existujú tri možné ciele *výmennej obchodnej operácie*: odbyt výrobkov a služieb A1, obstaranie výrobkov a služieb A2, súčasný odbyt jedného druhu tovaru a služby a obstaranie iného tovaru a služby A3. Počet zúčastnených na operácii sa môže líšiť tým, že vystupujú buď dvaja partneri, alebo dve skupiny partnerov B1 (dvojstranné operácie – jednoduchá kompenzácia), alebo traja partneri B2 (trojstranné – trianglový obchod). V prípade vstupu viacerých partnerov by boli potrebné aj služby profesionálneho sprostredkovateľa. Podľa toho, koľko partnerov sa zúčastňuje výmennej operácie, je potrebné zohľadniť ďalšie kritérium – stupeň uzavretosti alebo otvorenosti. Pokiaľ jeden partner preberá na seba súčasne predaj jedného a nákup druhého tovaru C1, možno hovoriť o kompenzácii „vlastnej“. Pokiaľ na seba táto firma nechce prevziať záväzok priamo, použije služby inej firmy a prenesie na ňu záväzok odberu tovaru C2 (kompenzácia cudzia). Niekedy sa tejto operácii nesprávne hovorí aj trianglový obchod – hoci v skutočnosti ide o „nepravý trianglový obchod“ (o *trianglový obchod* ide vtedy, ak výmenný obchod prebieha medzi 3 krajinami a v každej existuje jeden partner). Ak do výmennej obchodnej operácie vstúpi ďalší partner na druhej strane, hovorí sa o viacnásobnej cudzej kompenzácii C3 (u nás sa používa termín *globálna kompenzácia*). Existuje aj prípad, že obchodník sa čiastočne zúčastní priamo na predaji tovaru a protiodbere iného tovaru a zvyšok kompenzačného záväzku prenecháva inej firme C4 (v tom prípade ide o čiastočnú cudziu kompenzáciu a čiastočnú kompenzáciu vlastnú). Z hľadiska hodnotenia vyrovnanosti (kompenzačné kvóty) existujú tri možnosti: obchodné toky vymieňaného tovaru sa vyrovnajú D1 (úplná kompenzácia), toky nie sú hodnotovo vyrovnané a exportér ja povinný odobrať ako záväzok nižšiu hodnotu tovaru D2 (čiastočná kompenzácia), exportér sa zaviazne odobrať hodnotovo viac tovaru, ako dodal, a za rozdiel zaplatiť D3 (*Überkompensation*).

Dôležitá je aj *časová postupnosť* vývozu tovaru a plnenia kompenzačného záväzku. Tu môžu nastať 4 prípady: exportér dodá tovar a neskôr plní svoj záväzok protiodberu E1 (*nachgelagerter Gegenkauf*), exportér najprv nakúpi tovar a až potom dodá svoj tovar E2 (*junktiv – vorgelagerter Gegengekauf*), časovo zladená dodávka tovaru s protidodávkou E3 (simultánny obchod), kombinácia uvedených spôsobov rozdelením dodávok na časti v rôznom čase E4.

Ďalším dôležitým kritériom je aj *stupeň konkretizácie záväzkov*: druh tovaru sa v extrémnych prípadoch nekonkretizuje F1 a stanoví sa len jeho hodnota, určí

sa rámcovo hodnota a stanoví sa zoznam tovaru ako záväzkov F2, zmluvne sa presne určia druhy tovaru v konkrétnych množstvách a hodnotách ako záväzkov F3 (kompenzačný balík), možné je aj určiť jeden druh tovaru (zvyčajne pri surovinách) a množstvo F4 (jednoduchá kompenzácia). Nezanedbateľným kritériom je aj vzájomná vecná väzba vymieňaných tovarov. Často dochádza k výmene tovarov, ktoré nemajú navzájom nič spoločné G1 (bez vecnej väzby), inokedy táto vecná väzba existuje G2 (dodávka strojov sa spláca výrobkami, ktoré budú vyrábať – *buy back, rückkaufgeschäfft*), zvyčajne však dochádza ku kombinácii spomínaných dvoch spôsobov G3 (čiastočný *buy back*, čiastočný *rückkaufgeschäfft*). Výmenné obchodné operácie sa uskutočňujú rôznymi technikami vyrovnania záväzkov (bez zapojenia platobných prostriedkov – klasický barter H1 a so zapojením peňažných prostriedkov – moderný barter H2). Niektorí autori potom rozlišujú kompenzácie v užšom zmysle slova (so zapojením peňazí). V klasických barterových obchodoch zvyčajne nedochádzalo k presunom platieb, v moderných typoch výmenného obchodu dochádza často k platbám za dodaný tovar na tzv. *escrow account (Evidenzkonto)* a potom k protidodávke. Z hľadiska zmluvného zabezpečenia niekedy dochádza k presnému stanoveniu záväzku protiodberu priamo v jedinom kontrakte I1; zvyčajne sa však uzatvára väčší počet zmlúv, ktoré sú vzájomne nezávislé a podpisujú sa súčasne I2 (paralelný obchod – v praxi môže existovať ešte tretia zmluva, ktorá tieto zmluvy spája – spojovací kontrakt); ďalšou možnosťou je uzavretie rámcového kontraktu, ktorý obsahuje záväzok protiodberu iba všeobecne I3 (rámcový obchod – podmienky kontraktu sa konkretizujú neskôr). Z tohto rozdelenia je možné potom zostaviť maticu vlastností jednotlivých netradičných obchodných operácií podľa spomínaných kritérií A až I.

Klasický barter je potom charakterizovaný vlastnosťami A3, B1, C1, D1, E3, F4, G1, H1, I1. Triangulárny barter v klasickej forme A3, B2, C1, D1, E3, F4, G1, H1, I1 (zmena z B1 na B2). Protiobchod – *gegenbarter* v klasickej forme vlastnosťami A3, B1, C1, D1, E1, F4, G1, H1, I1 (zmena z E3 na E1). Moderný typ barterov v najjednoduchšej forme je charakterizovaný vlastnosťami v matici A3, B1, C1, D1, E3, F4, G1, H2, I1 (zmena z H1 na H2). Moderný barter s cudzou kompenzáciou A3, B1, C2, D1, E3, F4, G1, H2, I1 (zmena z C1 na C2 a H1 na H2). Jednoduchý paralelný obchod A1, B1, C1, D1, E3, F4, G1, H2, I2 (zmeny A3 na A1, H1 na H2, I1 na I2). Paralelný obchod s cudzou kompenzáciou A1, B1, C2, D1, E3, F4, G1, H2, I2 (zmeny A3 na A1, C1 na C2, H1 na H2, I1 na I2). *Buy back (rückkaufgeschäfft, pay as you earn)* je charakterizovaný vlastnosťami A1, B1, C2, D1, E1, F4, G2, H2, I2 (zmena A3 na A1, E3 na E1, G1 na G2, H1 na H2, I1 na I2). Rámcový obchod je charakterizovaný vlastnosťami A3, B1, C1, D1, E3, F2, G1, H2, I3 (zmeny z F4 na F2, H1 na H2, I1 na I3).

S. J. Balimo [1, s. 19] sa v členení výmenných obchodných operácií snaží o vytvorenie úplného systému, neprihliada však na žiadne kritériá a charakteristiky, okrem cieľov operácií. *Countertrade* člení na tri skupiny:

- A. *finančné* – clearingové dohody (*switch* – tovarové),
– swapové operácie s pohľadávkami (*debt equity swap, debt commodity swap, debt-nature swap*);
- B. *priemyselné* – buy-back (*pay as you earn, built-operate-transfer*),
– trianglové kompenzácie (*switch trading*),
– offsets (licenčná výroba, zmluvná výroba subdodávok);
- C. *komerčné* – barter (klasický barter, *corporate & retail barter*),
– protiochody (*junktim*, obchody s použitím *escrow account* alebo *evidence account*),
– väzbové obchody (*konsignačné obchody, linkages*).

Komerčné typy *countertrade* majú podľa autora cieľ uľahčiť obchod prekonaním finančných prekážok (krátkodobé kontrakty s pomerne nízkou hodnotou a objemom výmeny), pri priemyselných typoch ide o priemyselné projekty veľkého rozsahu vplývajúce na ekonomický rozvoj, pri finančných typoch *countertrade* dochádza k používaniu inštrumentov na financovanie obchodu, ktoré majú uľahčiť finančné transfery.

Zvláštnosťou spomínaných obchodných operácií je, že každá z nich je síce schopná riešiť ten istý problém (vyťaženie kapacít, udržanie zamestnanosti, financovanie, podpora vývozu a pod.), ale s iným rizikom, nákladmi, prácnosťou a účinnosťou. Takisto každá z nich môže riešiť vo firme (národnom hospodárstve), viacero problémov súčasne. Majú však nielen svoje výhody, ale aj nevýhody a riziká, niektoré z nich sú zložitejšie, iné pomerne jednoduché.

2. Offsetové obchodné operácie

Offsety zvyčajne kryjú aktivity vlády pri nákupe v oblasti vojenského materiálu a pri verejnom obstarávaní väčšieho rozsahu a vyžadujú sa práve pre ich pozitívne vedľajšie efekty na ekonomiku importéra (používajú sa aj ako nástroje hospodárskej a obchodnej politiky). Uplatňujú sa pri nákupe sofistikovaných tovarov – civilných lietadiel, výstavbe elektrární, telekomunikácií alebo infraštruktúry, plávajúcich vrtných ostrovov, v automobilovom priemysle a pod. Vláda dokáže ľahšie zdôvodniť pri takejto operácii vysoké výdavky na nákup. V takomto prípade sa predajca (exportér) zaväzuje k protinákupu tovaru (ktorý nemá vzťah k jeho dodávke) z krajiny importéra, alebo k sprostredkovaniu predaja tohto tovaru do zahraničia. V niektorých prípadoch exportér využíva vhodných subdodávateľov a ich výrobky zahrnuje do svojej dodávky (*local content practices*).

V zmluvách sa stanovuje rozsah takýchto záväzkov a časový interval na ich realizáciu, v niektorých prípadoch aj sankcie za ich neplnenie. Zmluvné praktiky sa rôznia a zvyčajne sa uzatvára rámcová zmluva a na ňu nadväzujúce konkrétne zmluvy. Do operácie je angažovaných veľa subjektov v krajine exportéra i v krajine importéra, v úlohe zostavovateľa, koordinátora a kontrolóra vystupujú organizácie určené štátom dovozcu. Mnohé štáty OECD majú pre túto oblasť vytvorený útvar na svojich ministerstvách obchodu a obrany. Tento typ operácií sa veľmi často uskutočňuje medzi vyspelými štátmi navzájom, vo vzťahu k tranzitívnym ekonomikám a rozvojovým krajinám plní iné úlohy (vyrovnanosť obchodnej bilancie, zabezpečenie hospodárskeho rozvoja, transfer technológií, udržanie zamestnanosti, stabilizácia cenovej hladiny, prisun kapitálu). Charakteristickými znakmi výmenných obchodných operácií (aj offsetov) je reciprocita, kauzalita, *adicionalita*. *Reciprocita* vyplýva zo vzájomných recipročných obchodných zmlúv. *Kauzalita* vychádza z toho, že bez výmennej techniky by k obchodnej transakcii nedošlo a *adicionalita* znamená, že výmenné operácie vedú k zvyšovaniu obchodného obratu.

3. Typológia offsetových operácií

Podľa obsahu záväzkov existujú:

- **Priame offsety** (*direct offset*)

Vyznačujú sa tým, že priemyselné firmy importujúcej krajiny sa subdodávkami (*local content*) podieľajú na výrobe nakupovaných kompletných celkov (zbraňové systémy, vojenské lietadlá, civilné lietadlá, elektrárne, telekomunikačné systémy). V tomto type prebieha spolupráca transferom technológie, využitím licenčnej výroby (*licensed production*), spoločnej výroby (*co-production*), subkontrakčnej výroby (*subcontractor production*), poskytovaním výcviku a vzdelávania a asistenčných marketingových služieb. V prípade licenčnej výroby dôjde v krajine importéra k výstavbe novej kapacity, ktorá bude vyrábať subdodávky pre exportéra (dochádza aj k transferu technológie a využívaniu licencií a vyrába sa pod priamym dohľadom a kontrolou poskytovateľa offsetu). Pri priamych offsetoch sa však neuskutočňuje transfer technológie samostatne, ale ako súčasť licenčnej výroby. V prípade spoločnej výroby nedochádza k transferu technológie a subdodávky sa vyrábajú v existujúcich kapacitách v krajine importéra (krajina importéra dostane potrebné technické informácie, aby subdodávky spĺňali kritériá požadované pri kompletovaní zbrojného systému dodávaného v rámci offsetu). Budujú sa montovne komponentov a zriaďujú sa autorizované regionálne servisné centrá. Tento typ offsetov predpokladá vyššiu technologickú úroveň importujúcej krajiny a jej odvetví a vyššie vzdelanie pracovnej sily. Zvyčajne prevláda vo vzťahu medzi vyspelými ekonomikami navzájom.

• *Nepriame offsety (indirect offset)*

V tomto type offsetov exportér musí akceptovať nákup (alebo jeho sprostredkovanie) tovarov a služieb z krajiny importéra, ktoré nemajú vzťah k exportovnému celku. Používa sa vo vzťahu vyspelej ekonomiky k menej vyspelej. V rámci tohto typu offsetu sa uzatvára veľké množstvo kontraktov o výmenných obchodoch (barter). Práve tieto výmenné obchody zvyšujú niektoré riziká, pretože sa obchoduje zvyčajne s menej kvalitnými tovarmi. Poskytovateľ nepriameho offsetu preto musí venovať pozornosť aj kvalite odoberaných výrobkov, získavaniu informácií o miestnych výrobných kapacitách, o spoľahlivosti miestnych výrobcov a o ich schopnosti exportovať tovar na svetové trhy. Tento typ offsetov obsahuje priame zahraničné investície, transfer technológie, protiodber produkcie, poskytovanie výcviku a vzdelávania a asistenčné marketingové služby. Dodávateľ offsetového produktu často zriaďuje v krajine dovozcu svoje dcérske firmy (priame zahraničné investície). Operácia poskytuje krajine dovážajúcej v rámci offsetu: možnosť finančne náročných nákupov bez zvýšeného zaťaženia obchodnej bilancie a rozpočtu, bez tlaku na devízové rezervy a kurz meny, možnosť zvýšenia hospodárskeho rastu, možnosť získania novších technológií, podporu rozvoja novozaložených odvetví (*infant industry*). Okrem toho firmy v tejto krajine získavajú nové vedomosti a schopnosti. Zahraničný partner poskytuje svoje distribučné kanály na odbyt domácich výrobkov, podieľa sa na balení, kontrole, reklame a marketingu a umožňuje prístup na nové trhy. Výhodou transferu technológie je to, že je finančne výhodnejší a menej rizikový ako jej priamy nákup a využitie. Výrobky, ktorými sa spláca offsetová dodávka, sa často vyrábajú v rámci *buy-back* operácie (postavenie výroby na základe poskytnutého úveru a jeho splácanie vyrobenými výrobkami na tejto linke – *pay as you earn*). Tieto typy sa často definujú ako „priemyselná kooperácia“. Nepriame offsety pomáhajú otvárať nové trhy, vytvárajú nové pracovné miesta, umožňujú zvyšovať kvalifikáciu.

• *Zmiešané offsety (semidirect offset)*

Ide o kombináciu priameho a nepriameho offsetu, prípadne poskytovateľ offsetu sa zaväzuje k iným aktivitám (aj v oblasti služieb, hotelierstva, cestovného ruchu a pod.).

4. Výhody a nevýhody offsetových operácií

Analýzy týchto operácií sa zameriavajú najmä na makroekonomické účinky a v hodnoteniach sa uvádzajú najčastejšie výhody vyplývajúce pre krajinu importéra. Keďže ide o obchody dlhodobého charakteru, nedá sa pri nich v počiatočnej

fáze definovať obsah operácie do detailov. Niektoré aktivity sa realizujú, iné len plánujú a niektoré sa nedajú ani len predvídať. Najmä ak ide o transfer technológie, je ťažké predvídať technický pokrok a rozvoj. Z toho dôvodu sa práve technológia nedá v kontrakte presne špecifikovať a nedá sa tak účinne a exaktne tranferovať, ani oceniť ako tovar.

Dodávateľ offsetu zvyčajne hodnotu dodávanej technológie nadhodnocuje (je ťažké určiť trhovú cenu, neexistujú podklady na porovnanie, postupuje sa na základe odhadov). Odber technológie síce podporuje zvyšovanie atraktivity importujúcej krajiny v očiach ďalších investorov a dodávateľov technológie ako miesto na alokáciu technológií a inovácií – vzniká však informačná asymetria, keď poskytovateľ vie o technológii viac (kvantifikácia, kvalita, špecifikácia) ako vláda a firmy importujúcej krajiny i súdy, ktoré by mali v budúcnosti rozhodovať spory. Poskytovateľ sa však vystavuje riziku, že poskytnutím špičkovej technológie prispeje k vytvoreniu vlastných konkurentov.

V začiatkovej fáze nie je možné presne stanoviť ani ceny a poskytovateľ offsetu má tendenciu do ceny zahrnúť aj možné nerealistické požiadavky (multiplikátor) zo strany importujúcej krajiny. Navyše tieto nerealistické požiadavky na multiplikátor sú z hľadiska fungovania trhového mechanizmu nereálne. Niektoré krajiny požadujú protizávazky od poskytovateľa offsetu aj vo výške nad 100 % (Saudská Arábia 60 %, Spojené arabské emiráty 60 %), prípadne sa uvádzajú aj sankcie za nesplnenie záväzku protiodberu (penalty for non-performance) prípadne nedodržanie časového rámca offsetovej operácie (time-frame). V teórii sa uvádzajú údaje o tom, že multiplikátor sa pohybuje medzi 1 až 10 [4, s. 110].

Pre zaujímavosť možno uviesť, že Poľsko v súvislosti s nákupom 49 lietadiel F-15 získalo koeficient 2, čo môže prispieť nielen k rozvoju obchodu, ale aj zvýšeniu prílevu investícií. Do operácie sú zvyčajne zainteresované vlády, politické kruhy, súkromné firmy (*offset houses, countertrade associations*), a súčasne dochádza k znižovaniu transparentnosti verejného obstarávania a klientelizmu. Pokiaľ dochádza k samostatnému transferu technológie (mimo licencovanej výroby, subkontraktácie a koprodukcie), adresámi (recipientmi) sú súkromné spoločnosti, výskumné ústavy, univerzity, technologické a výskumné centrá. To však vyžaduje pripravených a vzdelaných ľudí.

Transfer technológie sa uskutočňuje vo forme produktov duševného vlastníctva, patentových dohôd, technickej pomoci, vzdelávania. Tento transfer môže prispievať k tvorbe nových komparatívnych výhod, k zvyšovaniu produktivity a úrovne riadenia a k podpore exportu. Poskytovateľ offsetu sa pomocou tejto operácie zas môže na pomerne dlhé obdobie dostať k zdrojom surovín (ropa) alebo k výhodným subdodávkam.

Závazky protiodberu pre poskytovateľa offsetu sa niekedy uvádzajú v kontraktach, inokedy v právnych normách (*procedures and applicable law*) prijatých osobitne pre túto oblasť (Kanada, Švajčiarsko, Saudská Arábia, Spojené arabské emiráty, Kuvajt, India, Indonézia, Malajzia, Austrália, Nový Zéland). Vo svete sa aplikujú aj medzinárodné pravidlá (*The International Government Procurement Agreement – GPA*, platné od 1. 1. 1996), ktoré vytvárajú určité hranice pre štáty poskytujúce offsety podľa prijatých podmienok. Táto medzinárodná dohoda sa aplikuje v členských štátoch EÚ, v Spojených štátoch amerických, Kanade, Japonsku, Nórsku, vo Švajčiarsku, v Izraeli a Južnej Kórei.

V Slovenskej republike takú normu pripravilo Ministerstvo hospodárstva SR v období, keď sa uvažovalo s nákupmi vyspelej vojenskej techniky [6]. Pri jej návrhu sa vychádzalo z podobnej normy prijatej v Dánsku a v Českej republike. V mnohých prípadoch sa v kontraktach uvádza iba nepriama formulácia záväzkov tak, že poskytovateľ offsetu „vyvinie úsilie“ (*best effort clause*). Ide o určitú zhodu záujmov partnerov (*commercial understanding*). Vo fáze prípravy musí poskytovateľ v záujme zabezpečenia úspešnosti operácie preskúmať možnosti a schopnosti importujúcej krajiny (prijímatelia offsetu) v oblasti infraštruktúry a logistiky, kvality, pracovných síl (schopnosť vyrábať, spoľahlivosť firiem, možnosť predaja na tretích trhoch). Len tak je schopný kalkulovať ceny, tvoriť obsah zmluvy.

V zmluve sa stanovujú rámcovo kontraktné záväzky, spôsob kalkulácie cien, procedúry, ktorými sa určuje, či boli splnené záväzky, multiplikátor protizáväzkov, časový rámec, pokuty a sankcie za neuskutočnenie záväzkov, postavenie tretej strany pri plnení offsetových záväzkov, spôsob riešenia sporov, príslušnosť súdu a práva, definíciu vyššej moci (*force majeure*). Obsah zmluvy je náročný najmä z toho hľadiska, že offset realizujú na oboch stranách desiatky subjektov (vlády, banky, konzultanti, obchodníci, sprostredkovatelia, manažéri, *developeri* – rozvojové agentúry, administrátori), a povinnosti je potrebné nielen stanoviť, ale zabezpečiť aj ich koordináciu. Poskytovateľ a príjemca offsetu nie sú schopní realizovať offset sami, obrátia sa na tretiu stranu, ktorá sa zaviazá zabezpečiť plnenie záväzkov protiodberu (odpredaj záväzkov – *outsource offset obligations*). Najvhodnejšie je túto možnosť zvážiť ešte pred začatím realizácie.

Touto oblasťou sa zaoberajú špecializované subjekty a banky (ktoré sú zamerané na získavanie investorov) a tzv. *offset houses*. Motorom predajov v oblasti sofistikovaných výrob dnes už nie je len „vysoká kvalita a nízka cena“, ale práve schopnosť uskutočniť predaje formou offsetových operácií (tieto schopnosti mnohé firmy nemajú). Tieto operácie môžu zvyšovať ziskovosť firmy v krátko- a strednodobom výhľade, jej konkurencieschopnosť a súťaživosť, diverzifikáciu, exportnú schopnosť i príťažlivosť pre investorov.

Záver

Aké sú perspektívy moderných výmenných obchodných operácií? Vo svete dochádza k prehlbovaniu a rozširovaniu hlavných integračných zoskupení, zvlášť rastie počet regionálnych zón voľného obchodu a počet dvojstranných zmlúv o voľnom obchode. Predpokladá sa rast ekonomiky hlavných hráčov na scéne medzinárodného obchodu (Európa, Amerika, Ázia) a jej pravdepodobné, že vnútri týchto zoskupení bude prekvitať multilateralita. Výmenné obchodné operácie môžu pomôcť práve pri riešení bilancií obchodu medzi týmito zoskupeniami a blokmi. Práve z toho dôvodu je možné očakávať aj to, že výmenný obchod sa bude nielen zvyšovať, ale budú sa objavovať aj nové typy výmenných operácií. Popularita offsetov prudko rastie. Keď sa pred 25 rokmi v týchto operáciách angažovalo asi 10 krajín, dnes sa ich počet odhaduje na 180. Aj pri realizácii offsetových operácií došlo k vývoju – najmä v oblasti prípravy a realizácie projektov. Offsetové tímy sú dnes zložené z bánk, obchodníkov, konzultantov, brokerov (dohodcov), *offset houses* a pod. Tieto subjekty už nie sú len administrátormi offsetových kontraktov, ale stali sa skôr manažérmi priemyselných projektov a ekonomického rozvoja príslušnej krajiny (rozvojové agentúry). Zahraničný obchod SR sa po vstupe do EÚ bude podstatne meniť. Najmä menšie a stredné firmy majú možnosť zapojiť sa do výmenných obchodných operácií iniciovaných veľkými subjektmi EÚ smerom do zahraničia, a to nielen smerom do rozvojových krajín, ale najmä v rámci obchodu medzi EÚ, Amerikou a Áziou.

Literatúra

- [1] BALIMO, S. J.: Countertrade Kompensation- und Offsetgeschäfte erfolgreich abwickeln. Landsberg/Lech: Verlag Moderne Industrie 1990. ISBN 3-478-317750-9
- [2] BOPP, T.: Vertragsstrukturen internationaler Kompensationsgeschäfte. Stuttgart: Schäffer-Poeschl Verlag 1992. ISBN 3-8202-3696-5
- [3] HAMMOND, G. T.: Countertrade, Offsets and Barter in International Political Economy. London: Pinter Publisher 1990. ISBN 0-86187-738-1
- [4] ROWE, M.: Countertrade. London: Euromoney Publications 1997. ISBN 1-85564-5807
- [5] SCHUSTER, F.: Countertrade: Barter-, Offset- u. Switchgeschäfte in globalem Märkte. Wiesbaden: Tablet 1988. ISBN 3-409-13618-5
- [6] Návrh nariadenia vlády SR o uplatňovaní niektorých kompenzačných operácií pri verejnom obstarávaní tovarov, služieb a prác pre potreby obrany a vnútornej bezpečnosti štátu. [Iniciatívny návrh MH SR č. 614/2001-010.] Bratislava: Ministerstvo hospodárstva SR 2001.
- [7] Legal Guide on International Countertrade Transactions. United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL).