

Handel na sztych – czyli wymiana barterowa

Dlaczego barter – najstarszy system ekonomiczny, polegający na wzajemnej wymianie towarów (bądź usług) na inne towary (bądź usługi) pomiędzy stronami transakcji, przy dążeniu do zerowego bilansu zobowiązań – jest przeważnie korzystniejszy niż tradycyjny handel? Jakie korzyści przynosi dzisiaj i jak wygląda w praktyce rolniczej? O tym rozmawiamy z Mateuszem Przybylskim, dyrektorem Działu Obrotu Płodami Rolnymi Procam.

„Farmer”: Czy takie starożytne rozwiązanie sprawdza się w dzisiejszych czasach?

Mateusz Przybylski: Tradycja wymiany barterowej ma wprawdzie tysiące lat, ale przez ten okres zmieniała się, podlegała ewolucji, a dziś występuje w różnych, nowoczesnych formach. Ekonomiści szacują, że 20-40 proc. światowego handlu to są właśnie transakcje bezgotówkowe, bartery. W myśl zależności „mniej gotówki w obiegu – więcej rozwiązań bezgotówkowych” należy się spodziewać, że liczba transakcji wymiennych będzie rosła. Przy okazji, co ważne: wymianą barterową eliminuje się znaczną ilość spekulacji finansowych.

Dlaczego więc tylko 20-40 proc., a nie 100 proc. handlu prowadzonego jest w postaci barteru?

Pełen barter między ludźmi bardzo dobrze funkcjonował w małych wspólnotach. Później, wraz z wynalezieniem pieniądza i poszerzeniem kontaktów handlowych, został odsunięty nieco w cień. Kłopotliwe było skojarzenie stron, z których jedna oferuje dokładnie to, czego szuka druga.

Przez tysiące lat to był ogromny problem. Współcześnie, dzięki lepszej wymianie informacji: telefonowi i internetowi, stało się to znacznie prostsze. Dlatego barter powraca do łask.

Jednak wciąż barter nie jest dla każdego. W jakich sytuacjach i u jakich kontrahentów ma on zastosowanie? Jak to działa w praktyce?

Barter jest wykorzystywany w rozliczeniach transakcji kompensacyjnych, ale z zastrzeżeniem, że opóźnienia w dostawie lub różnice jakościowe mogą być finansowane konwencjonalnym pieniądzem. Odmianą barteru jest clearing, którego istota polega na tym, że strony umowy potrącają wzajemne należności i zobowiązania, a tylko co pewien czas następuje spłata nadwyżki w formie gotówkowej. Wymiana barterowa ma bardzo szerokie zastosowanie we współczesnym handlu światowym. Kooperujące strony, które potrzebują nawzajem swoich produktów, dokonują wymiany, dbając o to, aby bilans transakcji był zerowy, czyli aby ich wartość się równoważyła. Często jednak tak nie jest i ma miejsce nadwyżka po jednej ze stron, którą reguluje się już pieniądzem. Jest to korzystniejsze od zwykłej umowy kupna-sprzedaży, bo angażuje się mniej gotówki, co ma duże znaczenie dla kondycji

każdej firmy, a przy okazji załatwia się zbyt własnych produktów.

Tak naprawdę zawierając transakcje barterowe, kupujemy taniej, niż gdybyśmy kupowali za pieniądze, prawda?

Tak, bo działa tu mechanizm tzw. dźwigni barterowej. Realizując zakupy poprzez barter, za nabywane dobra płacimy realnie tylko tyle, ile kosztowało nas wytworzenie produktów, którymi płacimy. A więc realizując umowy barterowe, wydajemy zgromadzone środki barterowe, zaś gotówka, którą w innym przypadku musielibyśmy wydać, zostaje w kieszeni. To dodatkowy bonus.

Transakcje barterowe są więc w tym sensie korzystne finansowo dla obu stron, ale równie ważną ich zaletą jest wpływ na płynność finansową firmy lub gospodarstwa...

Dokładnie! Płacąc towarem za towar, nie naruszamy swoich zasobów finansowych, a otrzymujemy produkt, którego potrzebujemy. Dlatego jest to doskonały instrument na wzmocnienie własnej płynności finansowej, a to przecież dla każdego bardzo ważne.

Co zawiera umowa barterowa?

Umowy takie standardowo zawierają datę i miejsce zawarcia, określenie stron umowy, określenie rodzaju i dokładnej wartości dóbr, warunków i terminów ich dostarczenia/wykonania oraz zawierają informację, co nastąpi w wypadku niedopełnienia warunków przez którąś ze stron. Umowy barterowe nie różnią się więc szczególnie od umów kupna-sprzedaży. Między innymi dla takiego obrotu funkcjonuje u nas Dział Obrotu Płodami Rolnymi.

Czy w przypadku rolnictwa to się sprawdzi na większą skalę?

We współczesnym rolnictwie funkcjonowanie gospodarstwa jest bardzo mocno i nierozzerwalnie związane z wielostronną współpracą z otoczeniem. Dotyczy to nie tylko marketingu produktów, zakupu środków do produkcji czy organizacji procesów produkcyjnych, ale przede wszystkim sprzedaży wyprodukowanych płodów. Pamiętajmy, że zarówno światowy handel, rynki, jak i rolnictwo pręźnie rozwijają się i zmieniają, więc wszyscy ich uczestnicy muszą obserwować i reagować na zachodzące zmiany.

Dlatego firma Procam Polska powołała specjalny Dział Obrotu Płodami Rolnymi?

Tak. Jesteśmy sprawnie zarządzanym, bardzo nowoczesnym, mobilnym i otwartym na wyzwania zespołem, a współpraca z rolnikami musi być wielowymiarowa. Nie

tylko zaopatrujemy gospodarstwa rolne w środki do produkcji rolnej, lecz także poszukujemy dla nich rynków zbytu po najkorzystniejszych cenach i na atrakcyjnych warunkach. Dostarczamy również do naszych klientów bardzo elastyczne rozwiązania logistyczne, dzięki którym możemy w sprawny i szybki sposób podejmować dostępny towar.

Co kupujecie?

Prowadzimy obrót rzepakami, zbożami, kukurydzą w ramach umów kontraktacyjnych i umów handlowych, w tym również kontraktów terminowych. Współpracujemy z największymi odbiorcami zboża w kraju i za granicą, firmami z branży przemysłu tłuszczowego, młynarskiego i paszowego. Procam jest jedną z głównych firm zajmujących się obrotem płodów rolnych. Znamy trud, jaki rolnicy wkładają w produkcję, i wiemy, że życie potrafi nas wszystkich zaskakiwać. Dlatego podchodzimy elastycznie do terminów płatności i dzięki temu przez wielu uznawane są one za najkorzystniejsze na rynku. Proponujemy kontrakty typu Open lub kontraktację zbiorów, co umożliwia skredytowanie zakupu środków ochrony roślin z dogodnie odroczonym terminem płatności. Zapewniamy również odbiór i transport płodów rolnych przez cały rok. Ponadto Dział Obrotu Płodami Rolnymi wdrożył systemy certyfikacji KZR-INIG oraz GMP+.

Dotąd Procam znany był głównie przez działalność doradczą i handlową swoich agronomów, teraz znany będzie także jako kompleksowy partner – odbiorca płodów?

Nasi doradcy agrotechniczni i reprezentowane przez nich doświadczenie firmy oraz bardzo dobra znajomość specyfiki rynku pozwalają rolnikom na optymalizację procesu produkcji. To atut po stronie produkcji. Z drugiej strony współpraca z Działem Obrotu Płodami Rolnymi daje szansę na optymalizację sprzedaży płodów rolnych oraz sprawne rozliczenie z firmą Procam. Jest więc to atut po stronie zbytu. Nasza oferta skierowana jest nie tylko do indywidualnych gospodarstw rolnych, lecz także do spółdzielni rolników oraz firm handlowych i innych podmiotów zajmujących się obrotem zbożowym. Osobiście cieszę się, że z sezonu na sezon coraz więcej skupujemy i zdobywamy coraz większe zaufanie, a kolejne lata doświadczeń pozwalają na kompleksową obsługę oraz indywidualne podejście do każdego kontrahenta. Przez lata działalności firma jest postrzegana przez konsumentów jako solidny partner oraz dobry klient, a po zintensyfikowaniu działań związanych z obrotem płodami rolnymi staniemy się partnerem znacząco ułatwiającym funkcjonowanie gospodarstw, które wdrażają najlepsze rozwiązania dla rolnictwa.