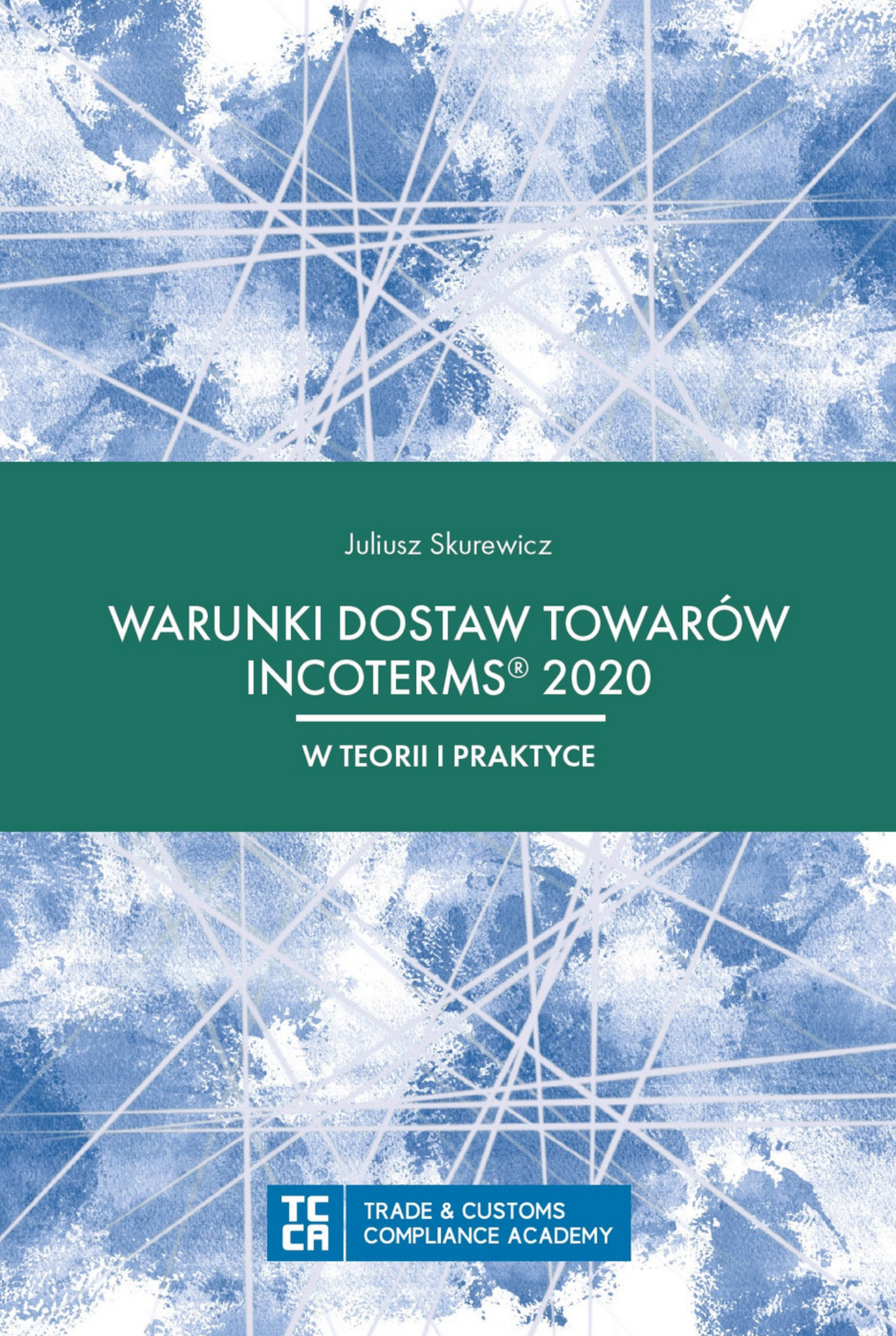




Juliusz Skurewicz

WARUNKI DOSTAW TOWARÓW INCOTERMS® 2020

W TEORII I PRAKTYCE



TRADE & CUSTOMS
COMPLIANCE ACADEMY

Juliusz Skurewicz

WARUNKI DOSTAW TOWARÓW INCOTERMS® 2020

W TEORII I PRAKTYCE

Tekst © Juliusz Skurewicz

Konsultacja merytoryczna: Tomasz Michalak

Ilustracje © Oliwia Woźniak

Copyright © for this edition by Agnieszka Milczarczyk-Woźniak

Redakcja: Danuta Kownacka

Korekta: Anna Sikorska-Michalak

Projekt okładki, opracowanie graficzne i skład: Elżbieta Kownacka

ISBN 978-83-942781-7-5

Wydanie I, Warszawa 2020

A PROPOS Serwis Wydawniczy Anna Sikorska-Michalak

05-070 Sulejówek, ul. Moraczewskiego 18

e-mail: biuro@apropos.info.pl, www.apropos.info.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone

Bezpłatny fragment

Od autora

1. Informacje wprowadzające

Zamiast wstępu

Szlaki handlowe

Początki handlu

Odkrycia geograficzne a rozwój handlu

Transport i jego rodzaje – krótki przegląd i charakterystyka

Międzynarodowa wymiana towarów

Wąskie gardło transportu

Kontrakt – umowa handlowa i jej elementy

2. Formuły handlowe

Czym jest formuła handlowa

Historia formuł handlowych

Incoterms® 1936

Incoterms® 1953

Incoterms® 1967

Incoterms® 1976

Incoterms® 1980

Incoterms® 1990/2000

Incoterms® 2010

Incoterms® 2020

Omówienie poszczególnych formuł Incoterms® 2020

Obowiązki stron dotyczące odprawy celnej według formuł Incoterms® 2020

Podział kosztów według formuł Incoterms® 2020

3. Gestia transportowa

Czym jest gestia transportowa

Formuły Incoterms® 2020 pod kątem gestii transportowej

Gestia transportowa a formuły stosowane tylko w transporcie morskim lub śródlądowym

Koszty związane z organizacją transportu

Rola spedytora (czyli trochę porad praktycznych)

4. Objaśnienie niektórych pojęć użytych w tekście

5. Formuły Incoterms® 2020 – syntetyczne zestawienie

Bibliografia

Rekomendacje

Przypisy

Od autora

Warunki dostaw towarów stanowią jedno z najważniejszych zagadnień wpływających na sprawną i kompleksową obsługę międzynarodowego obrotu towarowego, którego większość realizowana jest na bazie Incoterms[®], czyli Międzynarodowych Warunków Handlowych. Znajomość formuł Incoterms[®] oraz możliwości ich praktycznego zastosowania ma kluczowe znaczenie dla osób zajmujących się szeroko pojętą obsługą towarów w ramach logistycznego łańcucha dostaw. Pomocna ma być w tym niniejsza książka, która przekazuje wiedzę teoretyczną i praktyczną na temat zasad korzystania z warunków dostaw, opierając się na najnowszej wersji formuł handlowych – Incoterms[®] 2020.

Wybór odpowiednich warunków dostawy pociąga za sobą określone obowiązki i konsekwencje prawno-finansowe. Decydując się na zastosowanie określonej formuły, kontrahent zobowiązuje się ponieść określone koszty w związku z realizacją przewozu towarów, tj. koszty załadunku/wyładunku, transportu, przygotowania dokumentów, koszty odprawy celnej itp.

Niniejsza publikacja w usystematyzowany i przystępny sposób przedstawia niezbędne informacje – zarówno teoretyczne, jak i praktyczne – dotyczące formuł Incoterms[®] 2020 i zasad ich stosowania. W tym celu, oprócz omówienia poszczególnych formuł, prezentuje ich pogłębioną analizę i konkretne przykłady zastosowania, a także inne zagadnienia warte zapamiętania. Dodatkowo zarezerwowano w niej miejsce na zapisanie własnych notatek.

Książka przeznaczona jest dla osób zajmujących się szeroko rozumianym międzynarodowym obrotem towarowym, a w szczególności pracowników zespołów ds. importów/eksportów, agentów celnych, pracowników w centrach logistycznych, spedytorów oraz pracowników przedsiębiorstw świadczących usługi transportu międzynarodowego. Z pewnością będzie użyteczna również dla osób kształcących się w zakresie spedycji, logistyki, transportu i prawa celnego, zwłaszcza studentów oraz słuchaczy studiów podyplomowych i różnego rodzaju kursów.

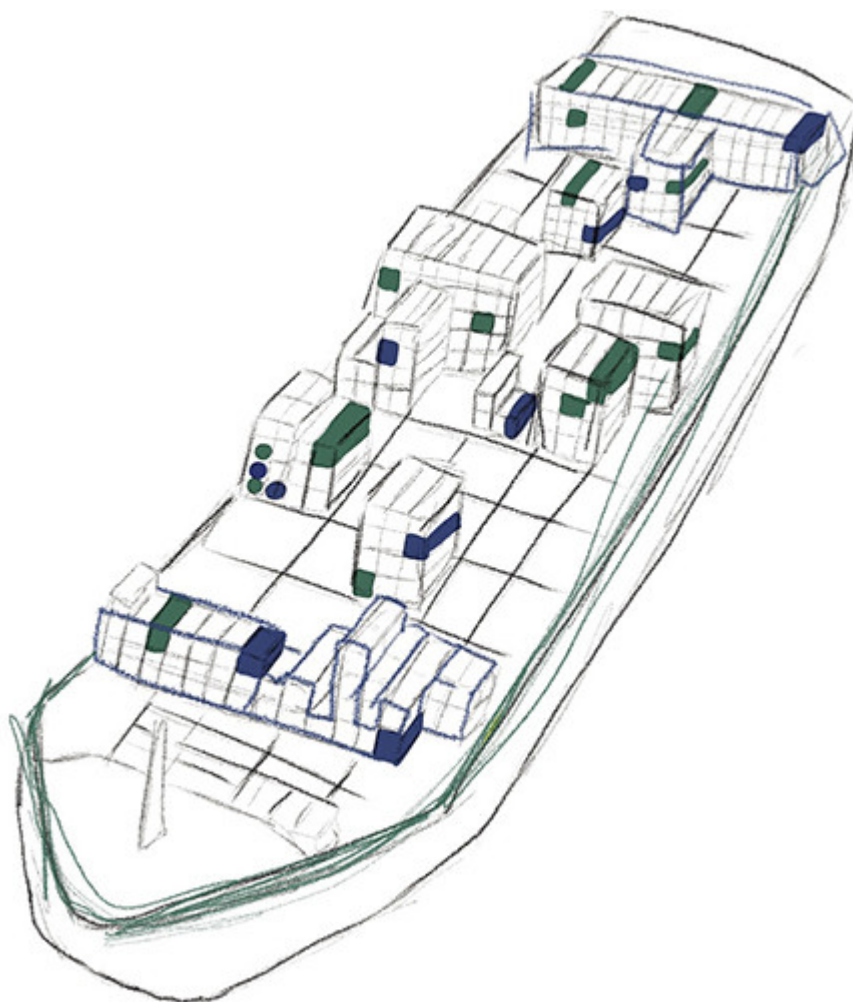
W opracowaniu znajdują się informacje wprowadzające do historii warunków dostaw towarów oraz handlu międzynarodowego. W związku z tym opisano również poszczególne rodzaje transportu. W dalszej części książki zamieszczono krótką historię poszczególnych edycji Incoterms® wraz z opisem zmian wprowadzanych w kolejnych wersjach. Kluczową część opracowania stanowi szczegółowy opis aktualnej wersji warunków dostaw – Incoterms® 2020. Na zakończenie zamieszczono przydatne komentarze i praktyczne porady, pomocne w przypadku korzystania z usług firm spedycyjnych przy organizacji transportu międzynarodowego oraz obsługi celnej, a ponadto informacje o roli tych firm w transporcie międzynarodowym i wyborze odpowiednich warunków dostawy.

Życzę owocnej lektury!

Juliusz Skurewicz

1

INFORMACJE WPROWADZAJĄCE



Zamiast wstępu

Na pewnym niedawno odkrytym papirusie z czasów rzymskich, pochodzącym z II wieku naszej ery, odczytano tekst będący kontraktem handlowym, zawartym

między kupcem z Aleksandrii a pewnym finansistą. Kontrakt dotyczy dostawy czarnego pieprzu z miasta Muziris. Dokument ten zawiera szczegóły dotyczące przesyłki, przewiezionej z Muziris statkiem rzymskim o nazwie Hermapollon do rzymskiego portu nad Morzem Czerwonym, oraz – co ciekawe – warunki transportu tego towaru. Warunki te dokładnie wyjaśniają, w którym momencie za dysponenta towaru uważa się odbiorcę, a w którym – dostawcę, oraz wskazują sankcje grożące odbiorcy za niedokonanie zapłaty za towar do określonej daty.

Miasto Muziris to starożytny port, leżący na Wybrzeżu Malabarskim (dzisiaj stan Kerali w Indiach). Było ono dużym ośrodkiem handlu między Indiami Południowymi a Persją, Bliskim Wschodem, północną Afryką i regionem rzymskim Morza Śródziemnego. Z portu Muziris wywożono przyprawy, kamienie półszlachetne, perły, diamenty, chiński jedwab, kość słoniową i inne towary, przywożono zaś tam złote monety rzymskie, odzież, kolorowe tkaniny, cynę, miedź, szkło, wino. Część z tych towarów transportowano potem wewnętrznym szlakiem na wschodnie wybrzeże Indii.

Pieprz, będący przedmiotem owego kontraktu, należał wówczas – a także przez następne kilkanaście wieków – do najcenniejszych i najdroższych towarów sprowadzanych z Indii i Azji Południowo-Wschodniej na terytorium europejskie. Stanowił, wraz z innymi przyprawami, główny ładunek statków płynących z Wysp Korzennych (dzisiaj Moluki w Archipelagu Malajskim), wzdłuż południowych wybrzeży Azji, dookoła Afryki, do Europy. To właśnie Wyspy Korzenne i ich bogactwa były prawdziwym celem wypraw Krzysztofa Kolumba.

Tekst odkryty na papirusie był zapewne jednym z pierwszych na świecie zapisów określających warunki dostawy towarów.

Szlaki handlowe

Handel „międzynarodowy” istniał niemalże od zawsze. Cudzystów w zapisie wynika stąd, że handel istniał wówczas, kiedy nie było jeszcze narodów i państw w dzisiejszym znaczeniu tych słów. Wszyscy słyszeliśmy o szlakach handlowych, takich jak Szlak Bursztynowy, łączący kraje basenu Morza Śródziemnego z południowym wybrzeżem Bałtyku, czy Jedwabny Szlak – między wschodnią Azją a Bliskim Wschodem i Europą.

Wśród innych ważnych szlaków handlowych starożytności i średniowiecza trzeba wymienić: tzw. Drogę Królewską, łączącą Mezopotamię i Persję z tureckim (dzisiaj) wybrzeżem Morza Egejskiego; Szlak Kadzidlany, prowadzący z dzisiejszego Omanu na południowym wybrzeżu Półwyspu Arabskiego do wybrzeży Morza Śródziemnego, a stamtąd do Europy, służący do transportu wonnych substancji z żywicy kadzidłowców (skądinąd znanych nam z Ewangelii – kadzidło zostało złożone w darze przez trzech mędrców) – szlak ten był lądowym przedłużeniem przybrzeżnego szlaku morskiego z Indii do południowego wybrzeża Półwyspu Arabskiego; Wielki Szlak Herbaciany, wiodący z Chin Północnych do Europy Wschodniej przez Moskwę. Ponadto funkcjonowało wiele szlaków lokalnych, łączących dwie lub trzy krainy geograficzne.

W istocie wielkie podboje terytorialne w starożytności czy średniowieczu dokonywane były nie tylko (lub rzadko) w celu politycznego – jak byśmy dziś powiedzieli – podporządkowania sobie obcych terenów czy ludów, lecz również (lub najczęściej) po to, aby mieć dostęp do towarów innych niż występujące lub wytwarzane na terytorium agresora, a więc w celach ściśle handlowych lub podatkowych (w sensie przymuszania ludów podbitych do składania danin i trybutów agresorowi).

Głównym rezultatem podbojów militarnych było zdobycie szlaków handlowych lub też miast targowych i późniejsza kontrola nad nimi.

Nawet podczas wyniszczających wojen lub okrutnych podbojów miast w Europie czy w Azji, znanych z wielu – niekoniecznie zresztą rzetelnych – opisów, zwycięzcy, dopuszczając się często rzezi mieszkańców, zazwyczaj oszczędzali kupców, ponieważ ci mogli być później dla nich użyteczni w celu prowadzenia handlu.

Ochrona szlaków handlowych oraz handlu prowadzonego tymi szlakami była często przyczyną wojen, aby wspomnieć tylko działania wojenne między Portugalią, Hiszpanią i Anglią, prowadzone od XVI do XVIII wieku, o panowanie nad morzami i handlem morskim pomiędzy Azją a Europą.

Konkludując, większość wojen prowadzonych w historii na świecie miała na celu zdobycze gospodarcze i handlowe – pozyskanie nowych rynków, otwarcie nowych szlaków lub ochronę starych, powiększenie strefy zaopatrzenia albo po prostu uzyskanie bogactw naturalnych.

Początki handlu

We wczesnym średniowieczu lokalni władcy otaczali się kilkuset towarzyszami, których zadaniem była ochrona sprawującego władzę oraz służenie mu radą i pomocą, także w zamiarach agresywnych. Przykładem może być choćby, aby nie sięgać daleko, drużyna naszego Mieszka I. Ale również rządzący w Azji Środkowej, a także praktycznie w całej Eurazji mieli takie drużyny, które później rozrastały się do znacznych rozmiarów armii wojowników. Jest rzeczą oczywistą, że członkowie tych drużyn nie służyli władcy w zamian za dobre słowo, lecz oczekiwali zapłaty, i to nie tylko lub niekoniecznie w pieniądzu, którego albo nie było (w dzisiejszym rozumieniu tego słowa), albo jego siła nabywcza była znikoma. Oczekiwali – poza przywilejami – życia w luksusie i luksusowych, jak na ówczesne standardy, podarunków od władcy. Ten zaś, aby zapewnić sobie wierność swojej drużyny, musiał te podarunki zdobyć – nie tylko w drodze rozbojów i wojen, lecz także wymiany z innymi władcami i państwami.

Tak więc handel międzynarodowy odgrywał w dziejach świata znacznie większą rolę, niż może się nam dzisiaj wydawać. Był motorem rozwoju państw i regionów, przyczyniał się do ich bogacenia poprzez bogacenie się wszystkich biorących w nim udział bezpośrednich uczestników i dalszych beneficjentów.

Wspomniany wyżej Jedwabny Szlak stał się dzisiaj znowu powszechnie znany i szeroko dyskutowany dzięki chińskiej inicjatywie politycznej, znanej jako Nowy Jedwabny Szlak lub Jeden Pas, Jedna Droga (ang. Belt & Road Initiative). Inicjatywa ta zresztą dobrze oddaje związki między handlem a polityką. Bez wchodzenia zbyt głęboko w dywagacje polityczne jest oczywiste, że obecnie Chiny nie mogą sobie pozwolić na podbój świata (np. Afryki, gdzie są silnie obecne handlowo i finansowo poprzez inwestycje) drogą militarną, mogą natomiast – poprzez handel i kapitał. Kiedyś (w starożytności i średniowieczu) władcy takich skrupułów nie mieli i nie wahali się użyć broni, ale nie znaczy to, że nie korzystali z wymiany handlowej, a przede wszystkim, że wojny taką wymianę zastępowały. Zarówno starożytny i średniowieczny Jedwabny Szlak, jak również obecna inicjatywa chińska to systemy polityczno-gospodarcze nie tylko handel promujące, ale wręcz oparte na handlu.

Mówiąc o Chinach, warto wspomnieć, że poza udziałem w lądowym Jedwabnym Szlaku (wystarczy przywołać Marco Polo i jego „Opisanie świata”) państwo to w pewnym okresie prowadziło aktywną żeglugę morską. Celem tych wypraw było poznawanie ówczesnego świata oraz prowadzenie handlu. Do dzisiaj na wschodnim wybrzeżu Afryki znaleźć można resztki chińskiej porcelany z epoki Ming. Są to pozostałości po wyprawach admirała Zheng He z pierwszej połowy XV wieku. Co prawda, później władcy Chin stracili zainteresowanie wyprawami morskimi – i generalnie zagranicą – niemniej przykład ten pokazuje, że również handel drogą morską nie był dawniej Chińczykom obcy.

Ląd i morze to najdawniejsze szlaki transportowe, służące wymianie handlowej. Używamy określenia „ląd”, a nie „droga”, ponieważ dróg w dzisiejszym rozumieniu, oczywiście, wtedy jeszcze nie było. Były szlaki lądowe prowadzące, jak właśnie np. Jedwabny Szlak, tysiące kilometrów przez bezdroża, pustynie, góry i przełęcze. Sam Jedwabny Szlak składał się z wielu tras, wykorzystywanych przez różnych uczestników wymiany handlowej do transportu rozmaitych towarów. Trasami tymi wędrowali kupcy z towarami przewożonymi na wielbłądach i koniach, ale przemieszczały się nimi również wojska oraz idee, wynalazki i religie.

Poświęciliśmy nieco miejsca Jedwabnemu Szlakowi nie bez przyczyny. Jak wykazemy niżej, Jedwabny Szlak wciąż istnieje i ma się dobrze, aczkolwiek w innej postaci.

Określenia „szlak” nie należy rozumieć zbyt dosłownie. Czytając dzisiaj różne opisy szlaków handlowych starożytności i średniowiecza, można odnieść wrażenie, że każdy łączył dwa odległe końce, np. Wenecję czy Bliski Wschód z Chinami, czyli towary były przewożone z jednego krańca szlaku na drugi, po drodze zaś nie było niczego, może poza bandami zbójców czyhających na karawany. Jest to mylne wrażenie. Na szlak bowiem składały się miasta targowe na nim leżące, w których kupcy sprzedawali i nabywali towary. Składały się również krainy, przez które szlak przebiegał, ponieważ wszystkie były jego beneficjentami. W istocie zasadnicza większość towarów była transportowana na relatywnie niewielkie odległości, a tylko niektóre były przewożone rzeczywiście z jednego końca szlaku na drugi.

Tak więc szlakiem handlowym nie nazywamy drogi łączącej dwa jego końce, lecz system handlowy, a także gospodarczy, społeczny i – do pewnego stopnia – polityczny, łączący miasta, krainy, a przede wszystkim ludzi.

Odkrycia geograficzne a rozwój handlu

Odkrycia geograficzne dokonywane w końcu XV i w ciągu XVI wieku przez Europejczyków, w tym przede wszystkim opłynięcie Afryki przez Portugalczyków i w konsekwencji odkrycie drogi morskiej do Indii i dalszych krajów azjatyckich, jak Chiny i Japonia, spowodowały przeniesienie handlu euroazjatyckiego z lądu na morze i zastąpienie tradycyjnego, lądowego Jedwabnego Szlaku drogą morską wzdłuż wybrzeży całej Azji i Afryki. Z kolei odkrycia dokonywane przez Hiszpanów w dzisiejszej Ameryce Łacińskiej uruchomiły wkrótce ogromny „most” między Ameryką a Europą poprzez Ocean Atlantycki. Tym „mostem” transportowano na Stary Kontynent skarby odkryte w Ameryce Łacińskiej.

Tak więc odkrycia geograficzne przyczyniły się do zmniejszenia znaczenia, a następnie upadku lądowego Jedwabnego Szlaku na korzyść transportu drogą morską między Europą a całą Azją, począwszy od Bliskiego Wschodu, poprzez Indie, aż do Azji Południowo-Wschodniej i Japonii. Na drugim kierunku, zachodnim, funkcjonowały szlaki łączące obecną Amerykę Środkową, a niedługo potem i Południową z Europą Zachodnią.

Wspomnieliśmy, że pierwsze znane nam warunki dostawy dotyczyły transportu morskiego. Morze od wieków łączyło ludy i kraje, mimo odległości i niebezpieczeństw związanych z podróżami morskimi. W starożytności podróże morskie odbywały się głównie lokalnie, co nie znaczy – jak wskazują podane wyżej przykłady – że nie podejmowano i długich wypraw. Tym natomiast, co dzieliło ludy i kraje, były góry. Jednak i one, jak widzimy, patrząc na mapy Jedwabnego Szlaku, nie stanowiły istotnej przeszkody.

Handel przebiegał także rzekami. Wikingowie wykorzystywali je, aby dotrzeć ze Skandynawii aż do Konstantynopola, prowadząc handel i zdobywając łupy (tzw. Szlak od Waregów do Greków lub inaczej Szlak Wschodni). Po drodze pewna ich grupa zatrzymała się na terenie dzisiejszej Rosji europejskiej (Rusi) i tam osiadła na stałe.

Transport i jego rodzaje – krótki przegląd i charakterystyka

Te trzy wymienione wyżej środowiska transportu: ląd (drogi, a w czasach już współczesnych również kolej), morze i rzeki są podstawą podziału na główne rodzaje (gałęzie) transportu: transport lądowy (drogowy, czyli samochodowy, i kolejowy) oraz transport wodny (morski i śródlądowy), które do dzisiaj obsługują znakomitą większość wymiany międzynarodowej. Najmłodsze środowisko – powietrze, aczkolwiek ważne, nie ma dużego znaczenia w sensie ilościowym: ze względu na koszty transportu lotniczego bardzo ograniczona grupa towarów nadaje się do tego rodzaju przewozu.

Rola transportu w międzynarodowej wymianie handlowej jest nie do przecenienia. Bez transportu tej wymiany po prostu by nie było. Od transportu zależy efektywność transakcji zagranicznych oraz zaopatrzenie wszystkich krajów, regionów, miast i wsi na dosłownie całym świecie.

Główny ciężar obsługi handlu międzynarodowego spoczywa na transporcie morskim. Transport ten jest relatywnie tani w zestawieniu z odległościami, na jakie przewożone są towary, z drugiej zaś strony – jest też relatywnie szybki. Transport kontenera¹ od producenta w głębi Chin do ostatecznego odbiorcy w Polsce trwa w granicach od 50 do 60 dni, w tym sam transport morski port–port – od 35 do 40 dni, co nie jest okresem nadmiernie długim.

Transport morski przewozi około $\frac{4}{5}$ całego wolumenu handlu światowego. Pozostałe około 20% przypada na wszystkie inne gałęzie transportu.

Transport drogowy z kolei jest uznawany za najbardziej elastyczny – samochód w zasadzie dotrze wszędzie tam, gdzie jest jakakolwiek przejezdna droga. Określa się to najlepszą dostępnością przestrzenną transportu samochodowego. Pora dnia i roku też nie odgrywa praktycznie żadnej roli w transporcie drogowym, poza terenami ekstremalnie trudno dostępnymi. Z powodu tych właściwości transport samochodowy jest trudny do zastąpienia w szeroko rozumianym zaopatrzeniu ludności i przemysłu. Elastyczność transportu samochodowego jest także przyczyną jego niebywałego rozwoju w ciągu ostatnich kilkunastu lat i przejęcia przez ten transport ładunków przewożonych wcześniej innymi rodzajami transportu, przede wszystkim transportem kolejowym.

Elastyczność transportu kolejowego jest bez porównania mniejsza niż samochodowego – kolej potrzebuje torów, bocznic, ramp załadunkowych i wyładunkowych, specjalistycznego sprzętu załadunkowego i wyładunkowego itd. (podczas gdy samochód w razie konieczności da się załadować i wyładować ręcznie). Z drugiej strony, jego ładowność jest dużo większa niż w wypadku transportu drogowego – wystarczy porównać pod tym względem samochód z pociągiem. Niestety ta zaleta jest z kolei równoważona przez wysoką barierę wejścia na rynek transportu kolejowego w porównaniu z drogowym. Poza tym w ostatnich dziesięcioleciach nastąpiła zapaść transportu kolejowego w całej Europie, spowodowana brakiem inwestycji. Wszyscy uwierzyli, że oto nadszedł schyłek kolei i że miejsce wagonów zajmą samochody. Dopiero kongestia na drogach oraz gwałtowny wzrost emisji gazów cieplarnianych uświadomiły nam, że został popełniony błąd. Niestety, pomimo przeznaczania dużych funduszy na inwestycje w transport kolejowy, zarówno prędkość handlowa pociągów towarowych, jak i ich punktualność wciąż spadają.

Nieco generalizując, kolej przewozi głównie towary o relatywnie niewielkiej wartości na duże odległości. Przyjmuje się, że dystans ok. 300 km jest granicą, powyżej której transport drogowy staje się nieopłacalny, aczkolwiek jest to obecnie w dużej mierze teoria, bowiem, jak wspomnieliśmy wyżej, transport kolejowy wciąż nie odzyskał dawnej – niewątpliwie mu należnej – pozycji w przewozach towarowych.

Tak więc transport kolejowy jest wciąż (tylko) nadzieją na czystsze powietrze i lepszy klimat. W celu zrównoważenia różnych rodzajów transportu w Europie środki Unii Europejskiej pochodzące z funduszu Łącząc Europę (ang. Connecting Europe Facility, CEF²) są przeznaczone przede wszystkim na doinwestowanie kolei.

Wspomnieliśmy już wcześniej, że transport lotniczy jest najdroższym, ale i najszybszym rodzajem transportu. Podaż towarów do przewozu samolotami ogranicza się do rzeczy wartościowych i takich, które wymagają szybkiej dostawy, nawet bez względu na koszty (np. towary łatwo psujące się, jak choćby kwiaty).

Transport śródlądowy jest natomiast najtańszym rodzajem transportu, ale i najwolniejszym, stanowi więc dokładne przeciwieństwo lotniczego. Ze względu na swoją powolność wykorzystywany jest w głównej mierze do przewozu towarów

masowych, typu piasek czy materiały budowlane. Warto jednak wspomnieć, że transport rzeczny obsługuje porty położone w estuariach rzek (jak np. Rotterdam), dowożąc i odwożąc kontenery morskie do zaplecza portu i z niego.

Na marginesie trzeba dodać w tym miejscu, że wykorzystanie rzek do transportu wymaga oczywiście wcześniejszej ich regulacji i – właściwie stałego – pogłębiania. To natomiast, tzn. regulacja i pogłębianie, jest od jakiegoś czasu kwestionowane przez niektórych naukowców i praktyków jako prowadzące do niekontrolowanych powodzi i zalewania obszarów nadrzecznych, a więc zjawisk całkowicie niepożądanych.

Podsumowując ten krótki przegląd rodzajów transportu wykorzystywanych do obsługi międzynarodowej wymiany handlowej, dodajmy, że od kilku – a nawet kilkunastu – lat trwa batalia o szybszy rozwój transportu kombinowanego (inaczej: multimodalnego³, intermodalnego – nie będziemy się tu zajmować analizą tego nazewnictwa). Spośród kilku jego rodzajów najbardziej interesujący przyszłościowo jest transport szynowo-drogowy, ponieważ łączy zalety transportu samochodowego (elastyczność) i kolejowego (względna taniość i niska emisja gazów). Niestety, koszty transportu kombinowanego są podwyższane przez koszty przeładunków, a czas dostawy jest wydłużany przez niską prędkość pociągów. Wydaje się, że niezbędne są działania administracyjne, które mogłyby zwiększyć atrakcyjność tego rodzaju transportu.

Międzynarodowa wymiana towarów

Opisana wyżej międzynarodowa wymiana towarów w wiekach średnich wzdłuż szlaków handlowych i rzek podlegała w ciągu ostatnich stuleci znacznym modyfikacjom i zmianom w zakresie formy, ilości i rodzajów towarów oraz rodzajów środków transportu. Tym niemniej zasadnicza idea wymiany pozostała taka sama. Jest nią dzielenie się towarami, które z różnych przyczyn nie występują w jakimś państwie, a występują w innym (surowce), lub też towarami, które w jakimś państwie mogą być wytworzone względnie taniej i szybciej niż w innym.

Na koszty i szybkość wytworzenia dóbr i usług w poszczególnych krajach wpływają bezpośrednio tzw. czynniki wytwórcze. Zgodnie z klasycznym ujęciem tego zagadnienia podstawowe czynniki wytwórcze to ziemia, praca i kapitał.

Mimo wielkich zmian i ułatwień w przepływie części czynników wytwórczych pomiędzy krajami (np. między państwami należącymi do Unii Europejskiej w ramach tzw. czterech swobód UE⁴) – dotyczy to pracy ludzkiej i kapitału – mobilność czynników wytwórczych jest nadal ograniczona. Ponadto poszczególne kraje są dalece nierówno wyposażone, jeżeli chodzi o czynniki wytwórcze. Ograniczona mobilność i nierówne wyposażenie poszczególnych państw w czynniki wytwórcze są podstawą międzynarodowego podziału pracy i specjalizacji produkcji. Opłacalność produkcji różnego rodzaju towarów w różnych krajach jest bardzo nierówna, dlatego nie opłaca się produkować wszystkiego w każdym państwie. W jednym taniej i łatwiej produkować np. maszyny budowlane, a w innym – meble. W jednym kraju wytwarza się kawę, a w innym – wino. W jednym kraju występuje w dużych ilościach taki surowiec energetyczny, jak ropa naftowa, a w innym – węgiel. Ta naturalna specjalizacja produkcji przy jednoczesnym braku specjalizacji konsumpcji jest motorem międzynarodowej wymiany handlowej. Przez brak specjalizacji konsumpcji rozumiemy to, że ludzie w każdym państwie na świecie chcieliby, naturalnie, konsumować wszystko, co świat może wyprodukować i wytworzyć, niezależnie od ograniczeń w czynnikach wytwórczych w poszczególnych krajach.

W gospodarce niedoborów, jak czasami nazywano gospodarkę socjalistyczną, owszem, próbowano doprowadzić również do specjalizacji konsumpcji (np. jabłko zamiast pomarańczy, a nie jedno i drugie), jednak ten eksperyment zakończył się niepowodzeniem.

Z drugiej strony, do pewnego stopnia przeciwnym eksperymentem gospodarczym, testowanym w niektórych państwach, była gospodarka autarkiczna⁵, polegająca na wytwarzaniu wszystkich produktów (samowystarczalność), bez względu na koszty. Jest rzeczą oczywistą, że i w tym przypadku próbowano nakłonić obywateli do specjalizacji konsumpcji, ponieważ nie da się jednak wytworzyć wszystkiego, choćby wskutek braku surowców lub konkretnych produktów rolnictwa.

Nieco podobnym eksperymentem była tzw. produkcja antyimportowa, czyli próby wytwarzania w danym kraju różnych towarów w celu zapobieżenia konieczności ich importu, chociaż najczęściej z góry było wiadomo, że koszty takiej produkcji czyniły ją absolutnie nieopłacalną.

Ani gospodarka autarkiczna, ani produkcja antyimportowa w zasadzie nie występują już na świecie w czystej formie, może z wyjątkiem kilku krajów, ale i tam specjalizacja konsumpcji nie dotyczy elit i warstw rządzących.

Tak więc – jak zaznaczyliśmy wyżej – handel zagraniczny, czyli ruch towarów przez granice państwa, jest konsekwencją ograniczonej mobilności czynników wytwórczych.

Specjalizacja produkcji i wymiana wytworzonych w poszczególnych krajach dóbr niosą określone korzyści dla gospodarek krajowych. Korzyści te zostały szczegółowo omówione i wykazane w tzw. klasycznej teorii handlu zagranicznego – zasadach absolutnych i porównawczych różnic kosztów produkcji, opracowanych przez Adama Smitha i Davida Ricardo już w XVII wieku. Ten pierwszy opisał historię rozwoju przemysłu i handlu w Europie w dziele „Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów” (1776), drugi natomiast wprowadził pojęcie kosztów komparatywnych⁶ w „Zasadach ekonomii politycznej i opodatkowania” (1817).

Przemieszczanie towarów między krajami wymaga, oczywiście, środków transportu. Gałęzie transportu omówiliśmy pokrótce wyżej. Wydaje się oczywiste, że postęp technologiczny w transporcie (najpierw wynalezienie koła, potem maszyny parowej, wprowadzenie elektryczności, upowszechnienie samolotów itd.) przyczynił się zasadniczo do wzrostu i ułatwienia wymiany handlowej między krajami i kontynentami. Dzisiaj nie ma już w zasadzie przeszkód technologicznych w transporcie. Problemy, które się pojawiają, są na bieżąco rozwiązywane. Wiele nowości technologicznych czeka na wprowadzenie, zastosowanie i upowszechnienie. Są wśród nich samochody elektryczne i napędzane paliwami alternatywnymi, samochody i statki autonomiczne⁷, być może drony, z pewnością pociągi drogowe. Niemal nieograniczone możliwości niesie industrializacja⁸ i automatyzacja procesów. Internet rzeczy⁹ choćby może zmienić transport w sposób trudny do wyobrażenia dla przeciętnego jego użytkownika. Na dzisiaj jednak dałoby się powiedzieć, że nie wszystko zdołaliśmy opanować i kontrolować.

Wąskie gardło transportu

Wiadomo powszechnie, że Chiny pod koniec XX wieku stały się „fabryką świata” – głównym producentem światowym. To dlatego wspomnieliśmy wyżej, że Jedwabny Szlak wciąż istnieje. O przeniesieniu przez światowe koncerny produkcji do Chin zdecydowały relatywnie niskie koszty produkcji w tym kraju i duża podaż siły roboczej (aczkolwiek ostatnio to się zmienia). Z Chin są dostarczane podzespoły i wyroby gotowe do dosłownie każdego kraju i każdego portu morskiego i lotniczego. Tym samym transport towarów z Chin stał się swego rodzaju wąskim gardłem, ponieważ uzależnił miliony ludzi na całym świecie od swojej sprawności i niezawodności. Widać to dobrze nie tylko podczas globalnych kryzysów. Wystarczą po prostu święta i dni wolne od pracy, jak np. Chiński Nowy Rok, aby spowodowane nimi przestoje w fabrykach i portach były odczuwalne na całym świecie.

Napisaliśmy, że postęp technologiczny w transporcie pobudzał i pobudza wymianę handlową. Jest też oczywiście odwrotnie – wzrost wymiany handlowej i większe w związku z tym zapotrzebowanie na transport, czyli większa podaż towarów do przewozu, wymuszają rozwój transportu, zmiany w nim zachodzące oraz wynalazki techniczne i technologiczne. Mamy więc do czynienia ze sprzężeniem zwrotnym – transport stymuluje rozwój wymiany handlowej i odwrotnie: wzrost wymiany pobudza rozwój transportu i jego środków.

Kontrakt – umowa handlowa i jej elementy¹⁰

Wspomniany na początku kontrakt handlowy, zawierający również warunki dostawy, był być może jednym z pierwszych tego rodzaju dokumentów sporządzonych na piśmie. Od tego czasu minęło prawie dwa tysiące lat, ale umowy i kontrakty handlowe wciąż, oczywiście, obowiązują. Mało tego, zostały sformalizowane i niejako zinstytucjonalizowane poprzez międzynarodowe konwencje. Nie stało się to dawno, wręcz przeciwnie, dopiero w 1980 roku konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów (tzw. konwencja wiedeńska) określiła, czym jest taka umowa zarówno w imporcie, jak i w eksporcie. Przypomnijmy dla porządku, że import między krajami Unii Europejskiej to wewnątrzwspólnotowe nabycie towarów, a eksport to wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów.

Prawidłowo sporządzona umowa eksportowa lub importowa (kontrakt) winna przede wszystkim szczegółowo i jasno określać obowiązki stron związane z samą dostawą towaru, dokumentacją i zapłatą za dostawę.

W szczególności umowa winna zawierać następujące elementy:

1. Podmioty umowy, czyli eksporter (sprzedający) i importer (kupujący) – ich nazwy, adresy i pełne dane umożliwiające identyfikację.
2. Data i miejsce sporządzenia umowy.
3. Przedmiot umowy – nazwa towaru, a także rodzaj, ilość, jakość, gatunek, opis itd. W tym punkcie *no detail too small*, aby posłużyć się angielskim zwrotem.

Przekonał się o tym jakiś czas temu pewien polski importer obuwia, który zakupił w Brazylii partię męskich czarnych lakierków. Buty te, owszem, szybko zostały sprzedane w handlu detalicznym, ale równie szybko pojawiły się reklamacje. Klienci zgłaszali, że obuwie to po prostu rozpada się na nogach, gdy tylko nasiąknie wilgocią. Importer złożył więc reklamację u dostawcy, który z kolei wielce zdziwiony odpowiedział, że przecież rzeczne obuwie nie było przeznaczone do chodzenia, tylko... dla nieboszczyków. Tak więc teoretycznie drobne i nieistotne przeoczenie w kontrakcie może prowadzić do poważnych konsekwencji.

4. Opis opakowania i oznakowania towaru.

Warto pamiętać, że – nawet w dobie powszechnej konteneryzacji – podstawową funkcją opakowania jest nadal ochrona towaru przed uszkodzeniem. Często zdarzają się przypadki, że jedna ze stron kontraktu bądź nawet obie postanawiają zaoszczędzić na opakowaniu poprzez – ogólnie rzecz ujmując – jego niedostosowanie do wagi i gabarytów towaru. Skutkiem tego są nieuchronne uszkodzenia towaru podczas transportu, przeładunków, magazynowania, załadun-

ku na samochody lub innych czynności i procesów związanych z dostawą. Uszkodzenia takie prowadzą w dalszej konsekwencji do nieporozumień i dyskusji między stronami kontraktu, w które włączeni zostają często także przewoźnik¹¹, spedytor¹² i inni uczestnicy obrotu.

Dodajmy tutaj, że koszty opakowania i oznakowania ponosi zawsze sprzedający, oczywiście z wyjątkiem przypadków, gdy towar zwyczajowo jest dostarczany bez opakowania.

5. Formuła handlowa (ang. *commercial term*)¹³.

6. Cena towaru, obejmująca sam towar oraz tę część kosztów dostawy, która – zgodnie z warunkami kontraktu – została wyłożona przez sprzedającego.

7. Termin i miejsce dostawy.

Termin dostawy jest – być może wbrew pozorom – jednym z najbardziej wrażliwych i potencjalnie spornych punktów umowy. Często zdarza się, że termin dostawy zostaje ustalony i zapisany zbyt szczegółowo, np. w konkretnym tygodniu lub nawet dniu. Taki zapis nie bierze pod uwagę realiów transportu, zwłaszcza w dostawach międzykontynentalnych. Pisaliśmy wyżej o tzw. *transit time*, czyli czasie transportu, dostaw z Chin i o wąskim gardle handlu światowego, jakim jest transport morski z Chin. Wciąż rosnący wolumen handlu międzynarodowego oraz rosnąca wielkość statków nie przyczyniają się, niestety, do usprawnienia transportu morskiego w sensie jego szybkości i punktualności, raczej odwrotnie. Tak więc w takim przypadku zbyt szczegółowy termin dostawy powoduje tylko następne nieporozumienia i kłopoty. Często zdarza się przecież, że importer odsprzedaje zakupiony towar innemu odbiorcy i opierając się na ustalonym terminie dostawy, ustala z nim kolejny nierealny

termin. Podobnie może być z ustaleniem terminu dostawy towaru do magazynu firmy logistycznej po wpłynięciu towaru do portu przeznaczenia. Tak więc, szczególnie przy dostawach międzynarodowych, należy nie tylko nie ustalać terminu dostawy zbyt dokładnie, ale również nie bazować na tym dokładnym terminie, planując dalsze ruchy towaru. Po prostu trzeba mieć na uwadze, że istnieje bardzo wiele czynników mogących zaburzyć nasze szczegółowe plany. Wskazana jest zatem daleko idąca elastyczność w tym zakresie. Tymczasem niektórzy handlowcy wciąż zapominają, że statek czy nawet samolot nie są środkiem transportu przybywającym do miejsca przeznaczenia punktualnie co do godziny.

Należy również dodać, że nie mniej ważne jest szczegółowe określenie miejsca dostawy. Podanie tylko np. nazwy miasta może być zarówno niewystarczające, jak i mylące dla stron kontraktu, a także przewoźników. Użycie np. formuły „DAP¹⁴ Gdańsk” może oznaczać zarówno port morski w Gdańsku, jak i ewentualnie port lotniczy lub jakieś inne miejsce na terenie Gdańska. Dlatego w tym punkcie dokładność jest także niezmiernie istotna. W zasadzie odnośnie do wszystkich formuł jak najbardziej szczegółowe określenie miejsca dostawy jest bardzo ważne – zarówno w celu efektywnej realizacji transakcji, jak i uniknięcia ewentualnych sporów i nieporozumień między stronami kontraktu.

8. Warunki płatności (ang. *payment terms, terms of payment*) – sposób i termin zapłaty za towar.

Jest to kolejny potencjalnie sporny punkt, dlatego przed jego sporządzeniem zaleca się konsultacje z bankiem. Płatności w handlu zagranicznym to bardzo ważny i obszerny temat, którym nie będziemy się w tym opracowaniu zajmować.

9. Klauzule arbitrażowe¹⁵ – są przydatne w razie ewentualnych sporów między stronami. Spory mogą być rozstrzygane na dwa sposoby:

- na drodze sądowej – w takim przypadku warto z góry ustalić, w jakim języku i przed jakim sądem (w jakim kraju) strony będą dochodzić swoich praw;
- w drodze arbitrażu – ta możliwość jest z reguły bardziej polecana, ponieważ zajmuje mniej czasu i jest generalnie bardziej efektywna.

10. Klauzule dodatkowe – kary umowne, klauzule siły wyższej, reklamacje, klauzule zmienności cen i inne.

2

FORMUŁY HANDLOWE

Czym jest formuła handlowa

Historia formuł handlowych

Incoterms 1936[®]

Incoterms 1953[®]

Incoterms 1967[®]

Incoterms 1976[®]

Incoterms 1980[®]

Incoterms 1990/2000[®]

Incoterms 2010[®]

Incoterms 2020®

Omówienie poszczególnych formuł Incoterms 2020®

Obowiązki stron dotyczące odprawy celnej według formuł Incoterms 2020®

Podział kosztów według formuł Incoterms 2020®

3

GESTIA TRANSPORTOWA

Czym jest gestia transportowa

Formuły Incoterms 2020 pod kątem gestii transportowej®

Gestia transportowa a formuły stosowane tylko w transporcie morskim lub śródlądowym

Koszty związane z organizacją transportu

Rola spedytora (czyli trochę porad praktycznych)

4

OBJAŚNIENIE NIEKTÓRYCH POJĘĆ UŻY- TYCH W TEKŚCIE

Pozostałe rozdziały dostępne w pełnej wersji e-booka.

5

FORMUŁY INCOTERMS® 2020 – SYNTETYCZNE ZESTAWIENIE

Pozostałe rozdziały dostępne w pełnej wersji e-booka.

Bibliografia

Pozostałe rozdziały dostępne w pełnej wersji e-booka.

Rekomendacje

Pozostałe rozdziały dostępne w pełnej wersji e-booka.

Przypisy

¹ Patrz: rozdz. 4. „Objaśnienie niektórych pojęć użytych w tekście”.

² Patrz: rozdz. 4. „Objaśnienie niektórych pojęć użytych w tekście”.

³ Patrz: rozdz. 4. „Objaśnienie niektórych pojęć użytych w tekście”.

⁴ Patrz: rozdz. 4. „Objaśnienie niektórych pojęć użytych w tekście”.

⁵ Patrz: rozdz. 4. „Objaśnienie niektórych pojęć użytych w tekście”.

⁶ Patrz: rozdz. 4. „Objaśnienie niektórych pojęć użytych w tekście”.

⁷ Zob. szerzej na ten temat: D. Marciniak-Neider, „Warunki dostaw towarów w handlu zagranicznym”, Gdynia 2020.

⁸ Patrz: rozdz. 4. „Objaśnienie niektórych pojęć użytych w tekście”.

⁹ Patrz: rozdz. 2. „Formuły handlowe”.

¹⁰ Patrz: rozdz. 2. „Formuły handlowe”.

¹¹ Patrz: rozdz. 4. „Objaśnienie niektórych pojęć użytych w tekście”.

¹² Do tego tematu wrócimy w rozdz. 3. „Gestia transportowa”.

¹³ Zob. szerzej na ten temat: D. Marciniak-Neider, „Warunki dostaw towarów w handlu zagranicznym”, Gdynia 2020.

¹⁴ Patrz: rozdz. 4. „Objaśnienie niektórych pojęć użytych w tekście”.

¹⁵ Patrz: rozdz. 4. „Objaśnienie niektórych pojęć użytych w tekście”.

Warunki dostaw towarów stanowią jedno z najważniejszych zagadnień wpływających na sprawną i kompleksową obsługę międzynarodowego obrotu towarowego, którego większość realizowana jest na bazie Incoterms®, czyli Międzynarodowych Warunków Handlowych. Znajomość formuł Incoterms® oraz możliwości ich praktycznego zastosowania ma kluczowe znaczenie dla osób zajmujących się szeroko pojętą obsługą towarów w ramach logistycznego łańcucha dostaw.

Niniejsza publikacja w usystematyzowany i przystępny sposób przedstawia niezbędną wiedzę teoretyczną i praktyczną na temat zasad korzystania z warunków dostaw, opierając się na najnowszej wersji formuł handlowych, czyli Incoterms® 2020. Oprócz przejrzystej prezentacji poszczególnych formuł zawiera ich pogłębioną analizę wraz z przykładami zastosowania.

Książka przeznaczona jest dla osób zajmujących się szeroko rozumianym międzynarodowym obrotem towarowym, a w szczególności dla pracowników zespołów ds. importów/eksportów, agentów celnych, pracowników w centrach logistycznych, spedytatorów oraz pracowników przedsiębiorstw świadczących usługi transportu międzynarodowego. Będzie użyteczna również dla studentów oraz słuchaczy studiów podyplomowych i kursów z zakresu spedycji, logistyki, transportu i prawa celnego.

