

Renata Knap

Uniwersytet Szczeciński

WARUNKI DOSTAWY A KONKURENCYJNOŚĆ W HANDLU ZAGRANICZNYM

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest przedstawienie istoty i sposobów określania warunków dostawy w praktyce handlu zagranicznego, a także kryteriów i skutków wyboru warunków dostawy z punktu widzenia ich wpływu na konkurencyjność przedsiębiorstw dokonujących obrotu towarowego z zagranicą.

W pierwszej części opracowania omówiono pojęcie warunków dostawy oraz najnowszą wersję zbioru formuł handlowych Incoterms, powszechnie wykorzystywanych do określania warunków dostawy w praktyce w handlu zagranicznym. Druga część artykułu zawiera rozważania dotyczące kryteriów i uwarunkowań wyboru formuły handlowej oraz jego wpływu na sukces przedsiębiorstwa w rywalizacji rynkowej.

Słowa kluczowe: warunki dostawy, handel zagraniczny, konkurencyjność

Wprowadzenie

Warunki dostawy (*terms of delivery, delivery terms*), czyli uzgodniony między stronami transakcji handlu zagranicznego podział obowiązków, kosztów i ryzyka związanych z dostawą towaru, wywierają duży wpływ na kształtowanie się wielu pozostałych warunków kontraktu, takich jak cena towaru, termin i sposób dostawy, warunki płatności etc.

Celem artykułu jest przedstawienie istoty i sposobów określania warunków dostawy w praktyce handlu zagranicznego, a także kryteriów i skutków wyboru warun-

ków dostawy z punktu widzenia ich wpływu na konkurencyjność przedsiębiorstw dokonujących obrotu towarowego z zagranicą.

W pierwszej części opracowania omówiono pojęcie warunków dostawy oraz najnowszą wersję zbioru formuł handlowych Incoterms, powszechnie wykorzystywanych do określania warunków dostawy w praktyce handlu zagranicznym. Druga część artykułu zawiera rozważania dotyczące kryteriów i uwarunkowań wyboru formuły handlowej oraz jego wpływu na sukces przedsiębiorstwa w rywalizacji rynkowej.

1. Istota i sposoby określania warunków dostawy. Incoterms® 2010

Warunki dostawy regulują kwestie związane z transportem towarów od sprzedawcy do nabywcy. Określają między stronami kontraktu podział obowiązków, kosztów i ryzyka, związanych z przemieszczaniem towarów. Warunki dostawy są każdorazowo przedmiotem negocjacji stron umowy kupna–sprzedaży w handlu zagranicznym i należą do podstawowych klauzul kontraktu.

Uzgodnione warunki dostawy mogą być sformułowane przez kontrahentów w dowolny sposób, na przykład przez szczegółowy opis obowiązków, kosztów i ryzyka ciążących na każdym z nich. W praktyce handlu zagranicznego powszechnie do ich określania stosuje się jednak formuły handlowe, które są terminami, przybierającymi formę skrótowych określeń, oznaczających najczęściej spotykane w praktyce sposoby podziału między stronami kontraktu obowiązków, kosztów i ryzyka związanych z dostawą towaru¹.

Stosowanie formuł handlowych do określania warunków dostawy w międzynarodowym obrocie towarowym ma kilkusetletnią tradycję. Posługiwanie się zwyczajowo interpretowanymi formułami handlowymi znacznie ułatwiło i przyspieszyło proces negocjacji oraz zawierania kontraktów. W miarę upowszechniania stosowania formuł handlowych pojawiły się jednak różnice w rozumieniu takich samych terminów w różnych ośrodkach światowego handlu. Spowodowało to dążenie do przyjęcia jednolitej wykładni i pewnego rodzaju skodyfikowania formuł handlowych. Ujednoczenia interpretacji formuł handlowych podjęła się m.in. Międzynarodowa Izba Handlowa w Paryżu (*International Chambers of Commerce* – ICC). Wynikiem

¹ Por. J. Hermanowski, *Handel zagraniczny*, UNIVERS, Warszawa–Zielona Góra 1998, s. 104; J. Dudziński, R. Knap, *Przygotowanie i realizacja transakcji handlu zagranicznego*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 1997, s. 48.

prac tej instytucji było ogłoszenie w 1936 r. *International Rules for the Interpretation of Trade Terms* (Międzynarodowe Reguły Wykładni Terminów Handlowych), w skrócie Incoterms 1936. W miarę upływu czasu rewidowano i uzupełniano pierwotnie przyjętą interpretację. W ten sposób pojawiły się kolejne wersje Incoterms w latach 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 i 2000². Najnowsza, ósma edycja wykładni formuł handlowych Incoterms została opublikowana we wrześniu 2010 r. i weszła w życie 1 stycznia 2011 r. pod nazwą Incoterms® 2010.

Ostatnia nowelizacja, tak jak wszystkie poprzednie rewizje, podyktowana była potrzebą dostosowania formuł handlowych Incoterms do zmian zachodzących w międzynarodowym handlu. W wypadku Incoterms® 2010, co podkreślono we wstępie opracowania, chodzi przede wszystkim o takie zjawiska, jak rozprzestrzenianie się stref wolnego handlu i rozwój ugrupowań integracyjnych, coraz powszechniejsze wykorzystywanie elektronicznej komunikacji w transakcjach handlowych, narastające problemy z zapewnieniem bezpieczeństwa w przepływie towarów oraz zmiany technik transportu³.

Do najważniejszych zmian w stosunku do poprzedniej wersji Incoterms z 2000 r. należy usunięcie czterech formuł handlowych (DAF, DES, DEQ i DDU) i wprowadzenie dwóch nowych (DAT i DAP). Liczba formuł handlowych zmniejszyła się w ten sposób z 13 do 11. Zmieniony został również sposób ich klasyfikacji. Zamiast podziału na cztery grupy według zakresu obowiązków, kosztów i ryzyka ciężących na kontrahentach (grupy: E, F, C i D), zastosowano podział na dwie grupy w zależności od możliwości wykorzystania formuł w danym rodzaju transportu (por. tabela 1).

Nowym rozwiązaniem przyjętym w Incoterms® 2010 jest przyznanie elektronicznym środkom komunikacji takiego samego znaczenia, jak tradycyjnym środkom przekazu. Oznacza to, że każdy dokument wymieniany między stronami transakcji może mieć formę elektronicznego zapisu lub procedury, jeśli strony tak uzgodnią w kontrakcie lub jest to w zwyczaju. W nowej wersji Incoterms wprowadzone zostały również regulacje dotyczące bezpieczeństwa obrotu towarowego, polegające na szczegółowym określeniu obowiązków i kosztów sprzedającego i kupującego, związanych z uzyskaniem odpowiednich świadectw i zezwoleń. Zmianie uległy także warunki ubezpieczenia towarów przez sprzedającego w formułach CIF i CIP, które

² Por. A. Blajer, *Międzynarodowe reguły handlowe. Zasady i praktyka stosowania*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2000, s. 16–24.

³ Por. *Incoterms® 2010*, ICC Publication No. 715, ICC, Paris 2010.

dostosowano do zmian wprowadzonych w 2009 r. w Instytutowych Klauzulach Ładunkowych⁴. Do ważniejszych nowelizacji należy też precyzyjne określenie podziału między strony kontraktu kosztów związanych z obsługą ładunków w terminalach transportowych, wprowadzenie zapisów ułatwiających nabywcy odsprzedaż towaru będącego „w drodze” oraz wyraźne stwierdzenie możliwości stosowania formuł w obrocie krajowym⁵.

Tabela 1. Klasyfikacja formuł handlowych Incoterms® 2010

<p>Grupa I. Formuły do stosowania w każdym rodzaju transportu (uniwersalne)</p> <p>EXW – <i>Ex Works... (named place)</i> – Z zakładu... (oznaczone miejsce)</p> <p>FCA – <i>Free Carrier... (named place)</i> – Franko przewoźnik... (oznaczone miejsce)</p> <p>CPT – <i>Carriage Paid To... (named place of destination)</i> – Przewoźne zapłacone do... (oznaczone miejsce przeznaczenia)</p> <p>CIP – <i>Carriage and Insurance Paid To... (named place of destination)</i> – Przewoźne i ubezpieczenie zapłacone do... (oznaczone miejsce przeznaczenia)</p> <p>DAT – <i>Delivered At Terminal... (named terminal at port/place of destination)</i> – Dostarczone do terminalu... (oznaczone miejsce przeznaczenia)</p> <p>DAP – <i>Delivered At Place... (named place of destination)</i> – Dostarczone do miejsca... (oznaczone miejsce przeznaczenia)</p> <p>DDP – <i>Delivered Duty Paid... (named place of destination)</i> – Dostarczone, cło opłacone... (oznaczone miejsce przeznaczenia)</p> <p>Grupa II. Formuły do stosowania tylko w transporcie morskimi śródlądowym (wodne)</p> <p>FAS – <i>Free Alongside Ship... (named port of shipment)</i> – Franko wzdłuż burty statku... (oznaczony port załadunku)</p> <p>FOB – <i>Free On Board... (named port of shipment)</i> – Franko statek... (oznaczony port załadunku)</p> <p>CFR – <i>Cost and Freight... (named port of destination)</i> – Koszt i fracht... (oznaczony port przeznaczenia)</p> <p>CIF – <i>Cost, Insurance and Freight... (named port of destination)</i> – Koszt, ubezpieczenie i fracht... (oznaczony port przeznaczenia)</p>

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Incoterms® 2010*, ICC Publication No. 715, ICC, Paris 2010.

⁴ Instytutowe Klauzule Ładunkowe (*Institute Cargo Clauses – ICC*) są opracowywane przez Instytut Londyńskich Ubezpieczycieli (*Institiut of London Underwriters*) i określają zakres pokrycia ryzyka przy ubezpieczeniu ładunków w transporcie.

⁵ *From the Introduction of Incoterms® 2010*, www.iccwbo.org/Incoterms/index.html?id=40772 (dostęp 27.01.2011)

Jak wynika z dotychczasowych rozważań, celem wykładni formuł handlowych Incoterms jest ułatwienie stronom kontraktu, reprezentującym często różne praktyki i tradycje handlowe, czytelne i w miarę precyzyjne określenie ich obowiązków, kosztów i ryzyka związanych z dostawą towaru. Posługiwanie się Incoterms w praktyce wymaga jednak dobrej znajomości poszczególnych formuł oraz ogólnych zasad ich stosowania. Należy mieć na uwadze w szczególności następujące zasady⁶:

1. Stosowanie Incoterms zależy od woli stron, nie jest ani nakazane, ani ograniczone.
2. Wszelkie postanowienia umowne mają pierwszeństwo przed wszelkimi regulacjami Incoterms.
3. Incoterms odnoszą się wyłącznie do stosunków między sprzedającym a kupującym i nie dotyczą bezpośrednio ani pośrednio relacji żadnej ze stron z przewoźnikiem, spedytorem lub innymi osobami (stosunki te są określone warunkami odrębnych umów).
4. Incoterms nie regulują wszystkich warunków umowy sprzedaży towarów, w szczególności nie dotyczą zagadnienia przejścia prawa własności, skutków niedotrzymania umowy, zwolnienia z odpowiedzialności, rozstrzygnięcia sporów; te kwestie powinny być uwzględnione w innych warunkach umowy.
5. Oryginalną wersją językową Incoterms jest wersja angielska, co oznacza, że w razie wątpliwości co do znaczenia użytego terminu, słowa czy sformułowania ich wykładnia będzie dokonywana zgodnie z angielskimi regułami językowymi.
6. Korzystając z Incoterms, kontrahenci powinni w tekście kontraktu wyraźnie określić, na której wersji Incoterms się opierają, na przykład Incoterms 2000, Incoterms 2010, ponieważ każda kolejna edycja nie unieważnia poprzedniej, a interpretacje niektórych formuł w poszczególnych edycjach mogą się różnić.

⁶ Por. A. Blajer, *op.cit.*, s. 25–26; *Podstawy handlu zagranicznego*, red. H. Treder, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003, s. 190–191.

3. Wybór formuły handlowej i jego wpływ na konkurencyjność przedsiębiorstw w handlu zagranicznym

Warunki dostawy są bardzo ważnym czynnikiem kształtującym koszty i ceny w transakcji handlu zagranicznego. Użycie określonej formuły handlowej określa bowiem, jakie koszty związane z dostawą towaru (przewozem, odprawą celną eksportową i importową, załadunkiem i wyładunkiem, ubezpieczeniem, dostarczeniem odpowiednich dokumentów etc.), są wliczone w oferowaną cenę jednostkową towaru (por. tabela 2). Im więcej kosztów, obowiązków i ryzyka ponosi eksporter, tym wyższa będzie cena towaru. Przejęcie kosztów, obowiązków i ryzyka dostawy towaru przez importera oznacza niższą cenę zakupu towaru od eksportera, ale wiąże się z koniecznością opłacenia przez niego dodatkowo kosztów dostawy.

Tabela 2. Schematyczny podział kosztów między sprzedającym (S) i kupującym (K) dla formuł INCOTERMS® 2010

Koszty	EXW	FCA	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP	FAS	FOB	CFR	CIF
Opakowanie	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Kontrola towaru	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Załadunek u sprzedającego	K	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Dowóz do terminalu/portu	K	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Licencja eksportowa	K	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Odprawa celna eksportowa	K	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Przewóz na głównym odcinku	K	K	S	S	S	S	S	K	K	S	S
Licencja importowa	K	K	K	K	K	K	S	K	K	K	K
Odprawa celna importowa	K	K	K	K	K	K	S	K	K	K	K
Dowóz do zakładu kupującego	K	K	S	S	K	S	S	K	K	K	K
Wyładunek u kupującego	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K
Obowiązek ubezpieczenia	-	-	-	S	-	-	-	-	-	-	S

Źródło: *Incoterms® 2010*, „Terramar. Transport, spedycja, logistyka”, www.terramar.pl/index.php/pl/podzia-kosztow (dostęp 15.04.2011).

Cena towaru w handlu zagranicznym jest więc ściśle powiązana z określonymi warunkami dostawy, dlatego warunki dostawy (formuły handlowe) nazywane są bardzo często bazą (formułą) ceny⁷. Podanie ceny bez jej powiązania z warunkami dostawy samo w sobie nic nie oznacza, gdyż nie wiadomo, czy jest to cena samego towaru (np. do odebrania w magazynie sprzedającego), czy też cena zawierająca w sobie określone koszty dostawy. Każda zmiana warunków dostawy, np. w procesie negocjacji handlowych, pociąga za sobą konieczność zmiany ceny.

Ze względu na koszt- i cenotwórczy charakter warunków dostawy, odpowiedni ich wybór może być czynnikiem zwiększenia zysku eksportowego/importowego i/lub obniżenia ceny towaru oferowanej w eksporcie/importcie. W obu przypadkach oznacza to zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw realizujących transakcje handlu zagranicznego. Przejęcie obowiązków i kosztów dostawy, czyli gestii transportowej i ubezpieczeniowej, stwarza bowiem eksporterom/importerom możliwość zarabiania na różnicy między kosztami w kalkulowanym w cenę towaru (średnimi występującymi na rynku) a kosztami rzeczywiście poniesionymi, a więc możliwość zwiększenia efektywności eksportu/importu. Z drugiej strony niższe rzeczywiste koszty dostawy umożliwiają oferowanie niższych, czyli konkurencyjnych cen towarów w eksporcie i cen towarów importowanych na rynku krajowym.

Wybór warunków dostawy zapewniających posiadanie gestii transportowej i ubezpieczeniowej daje prawo wyboru gałęzi i rodzaju transportu, trasy przewozu, przewoźnika, ubezpieczyciela itd. Oznacza to nie tylko możliwość obniżenia kosztów dostawy poniżej średniej rynkowej (dzięki np. zastosowaniu własnych środków transportu, wynegocjowaniu specjalnych rabatów od przewoźników i ubezpieczycieli, tworzeniu przesyłek zbiorczych itd.), ale również zapewnienie bezpośredniego wpływu na przebieg procesu transportowego i wykonanie transakcji, a więc np. terminowość i bezpieczeństwo realizacji dostawy⁸. Wybór warunków dostawy wpływa więc również na pozacenowe instrumenty konkurencyjności przedsiębiorstw w handlu zagranicznym.

⁷ Por. J. Hermanowski, *Incoterms 2000. Komentarz*, UNIVERS, Warszawa–Zielona Góra 2000, s. 43.

⁸ Por. A. Blajer, *op.cit.*, s. 116–118.

Z powyższych rozważań wynika, że przy wyborze warunków dostawy (w praktyce – formuły handlowej Incoterms) w kontrakcie należy uwzględnić następujące kryteria:

- a) możliwość uzyskania niższych kosztów dostawy od średnich kosztów występujących na rynku (umożliwiająca zwiększenie zysku i/lub obniżenie ceny oferowanej nabywcom;
- b) możliwość zapewnienia sobie bezpośredniego wpływu na przebieg realizacji transakcji (umożliwiająca kształtowanie pozacenowych instrumentów konkurencyjności).

Uzyskanie tych możliwości może podlegać wielu ograniczeniom, np. z powodu warunków rynkowych (brak możliwości wyboru ubezpieczyciela, maklera frachtującego z powodu monopolizacji rynku) i/lub zarządzeń władz państwowych (nakaz ubezpieczenia towaru w krajowej instytucji ubezpieczeniowej, zastrzeżenie określonej części przewozów ładunków dla własnej floty narodowej)⁹. Dokonanie właściwego wyboru warunków dostawy wymaga więc jak najlepszej wiedzy o uwarunkowaniach możliwości osiągnięcia korzyści związanych z przyjęciem określonej bazy dostawy. Ostatecznie ustalone w kontrakcie warunki dostawy są wynikiem negocjacji stron, uzyskanie preferowanych, zwiększających konkurencyjność warunków dostawy zależy więc w znacznej mierze od siły przetargowej i umiejętności negocjacyjnych partnerów transakcji handlu zagranicznego.

Podsumowanie

Z przedstawionych rozważań wynika, że warunki dostawy wpływają na kształtowanie się cenowych i wielu pozacenowych instrumentów konkurencyjności przedsiębiorstw na międzynarodowym rynku. Odpowiedni wybór warunków dostawy (w praktyce – formuły handlowej Incoterms) w transakcjach zawieranych z zagranicznymi partnerami należy więc zaliczyć do ważnych czynników konkurencyjności przedsiębiorstw w handlu zagranicznym, umożliwiających firmom generowanie atrakcyjnej oferty rynkowej i zwiększenie efektywności.

O konkurencyjności przedsiębiorstw decyduje oczywiście wiele różnorodnych czynników. Stosowanie właściwych warunków dostawy nie gwarantuje więc jesz-

⁹ *Ibidem*, s. 119.

cze osiągnięcia zysku eksportowego/importowego i zdobycia przewagi konkurencyjnej na rynku. Błędy w wyborze formuły handlowej powodują jednak obniżenie efektywności transakcji i pogorszenie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa na międzynarodowym rynku.

Literatura

- Blajer A., *Międzynarodowe reguły handlowe. Zasady i praktyka stosowania*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2000.
- Dudziński J., Knap R., *Przygotowanie i realizacja transakcji handlu zagranicznego*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 1997.
- From the Introduction of Incoterms® 2010*, www.iccwbo.org/Incoterms/index.html?id=40772 (dostęp 27.01.2011).
- Hermanowski J., *Handel zagraniczny*, UNIVERS, Warszawa–Zielona Góra 1998.
- Hermanowski J., *Incoterms 2000. Komentarz*, UNIVERS, Warszawa–Zielona Góra 2000.
- Incoterms® 2010*, ICC Publication No. 715, ICC, Paris 2010.
- Incoterms® 2010*, „Terramar. Transport, Spedycja, Logistyka”, www.terramar.pl/index.php/pl/podzia-kosztow (dostęp 15.04.2011).
- Podstawy handlu zagranicznego*, red. H. Treder, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003.

TERMS OF DELIVERY AND FOREIGN TRADE COMPETITIVENESS

Summary

The article aims to present nature and methods for determining terms of delivery in practice of foreign trade, as well as the criteria and effects of choose the delivery terms from the standpoint of their impact on the competitiveness of enterprises engaged in foreign trade in goods. In the first part of the paper are discussed notion of delivery terms and the latest version of the international commercial rules Incoterms, commonly used for determining the conditions of supply in the practice of foreign trade. The second part of the article contains a considerations relating to the selection criteria and conditions of commercial terms and its impact on corporate success in market competition.

Translated by Renata Knap

Keywords: terms of delivery, foreign trade, competitiveness

