

Danuta Marciniak-Neider

Zarządzanie procesem transportowym przez eksporterów i importerów

1 stycznia 2011 r. weszły w życie Incoterms® 2010¹. Określają one podział między eksporterem i importerem obowiązków, kosztów oraz ryzyka związanego z dostawą towaru, a w konsekwencji decydują o zakresie zarządzania przez nich procesem transportowym. Przedmiotem analizy w tym artykule są wybrane aspekty transportowe formuł Incoterms® 2010.

Incoterms® 2010 zawierają interpretację 11 formuł, w tym dwóch nowych – DAT i DAP, których przesłanką wprowadzenia były m.in. ciągle rozwijające się dostawy towarów w kontenerach. W DAT obowiązkiem eksportera jest dostarczenie towaru do określonego terminalu w porcie lub miejscu przeznaczenia łącznie z wyładunkiem, a w DAP dostarczenie towaru do określonego miejsca przeznaczenia, bez wyładunku ze środka transportu.

Warto zwrócić uwagę, że w Incoterms® 2010 w „morskich” formułach FOB, CFR i CIF obowiązkiem sprzedającego jest dostarczenie towaru na statek (*on board*) i to jest miejsce podziału ryzyka między kupującym i sprzedającym, a w FOB także miejsce podziału kosztów, a nie linia nadburcia statku, jak było to przez 74 lata, począwszy od pierwszych Incoterms opublikowanych przez Międzynarodową Izbę Handlową w 1936 r.²

¹ *Incoterms® 2010, ICC rules for the use of domestic and international trade terms*, ICC Publication No. 715E, Paris. Ukazało się też polskie tłumaczenie opublikowane wraz z wersją angielską: *Incoterms® 2010. Reguły MIH do stosowania w krajowych i międzynarodowych warunkach handlowych*, Publikacja MIH nr 715, ICC Polska, Związek Banków Polskich, Warszawa 2010. Tekstem oficjalnym jest wyłącznie tekst angielski.

² Podobne rozwiązanie, tzn. przejście ryzyka po załadowaniu towaru na statek występuje też w Regułach Warszawsko-Oksfordzkich z 1932 r. odnoszących się do CIF oraz w RAFTD 1941 w odniesieniu do FOB Vessel (*named port of shipment*), a także C&F oraz CIF (*named port of destination*), gdy wymagany jest konosament na towary załadowane, natomiast gdy występuje konosament na towary przyjęte do załadowania ryzyko utraty lub uszkodzenia przechodzi po oddaniu towarów pod pieczę przewoźnika morskiego. Szerzej nt. Reguł Warszawsko-Oksfordzkich zob. Z. Kamiński, *Zwyczaje i formuły w handlu zagranicznym*, [w:] *Podstawy handlu zagranicznego*, red. H. Treder, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2005.

Warunki dostaw towarów w kontenerach

Międzynarodowa Izba Handlowa przy kolejnych nowelizacjach Incoterms, począwszy od 1990 r., podkreślała, że formuły FOB, CFR i CIF, dość powszechnie wykorzystywane w handlu drogą morską przy przewozach towarów w kontenerach nie są dostosowane do specyfiki tych przewozów i nie powinny być przez handlowców stosowane. W Incoterms® 2010 wprowadzono podział formuł na dwie grupy: formuły do stosowania przy przewozach towarów środkami wszystkich gałęzi transportu, także przy wykorzystaniu transportu multimodalnego (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP), w których wskazano **miejsce** (dostawy/przeznaczenia) oraz formuły do stosowania przy przewozach towarów transportem morskim lub wodnym śródlądowym (FAS, FOB, CFR i CIF), w których wskazano **port** (załadunku/przeznaczenia).

Przyjęty podział podkreśla, że formuły z grupy drugiej powinny być wykorzystywane w „tradycyjnym” transporcie morskim ładunków masowych, nieskonteneryzowanych, a dla towarów w kontenerach powinno się stosować formuły z grupy pierwszej.

Jakie przesłanki za tym przemawiają?

Przy przewozach towarów w kontenerach przy zastosowaniu FOB, CFR i CIF, w przypadku stwierdzenia uszkodzenia towaru, często trudno jest ustalić, gdzie i kiedy powstała szkoda – czy stało się to na odcinku dowozu kontenera do portu, kiedy ryzyko ponosił sprzedający, czy też po załadunku towaru na statek w trakcie przewozu drogą morską, kiedy ryzyko ponosił kupujący. W momencie załadunku nie można bowiem ustalić stanu towaru, znajdującego się w zamkniętym kontenerze, a jego uszkodzenie stwierdza się na ogół dopiero przy wyładunku towaru z kontenera. Jest to inna sytuacja niż przy przewozie ładunków masowych czy drobnicy konwencjonalnej, gdzie w zasadzie w każdym momencie można ustalić stan i ilość towaru. Przy przewozach towarów w kontenerach praktycznie miejscem, gdzie można ustalić stan towaru jest miejsce jego załadunku do kontenera lub jego wyładunku z kontenera w miejscu przeznaczenia. Tym zasadom odpowiadają formuły grupy pierwszej, kiedy miejscem przejścia ryzyka jest miejsce postawienia towaru do dyspozycji kupującego (EXW) lub przekazania towaru przewoźnikowi (FCA, CPT, CIP), a także miejsce dostarczenia towaru w kraju przeznaczenia do terminalu (DAT) lub miejsca przeznaczenia/siedziby sprzedającego (DAP, DDP).

Ponadto, biorąc pod uwagę organizację transportu multimodalnego, przewoźnik/operator transportu multimodalnego przejmuje towar w pieczęć często wcześniej niż dopiero na statku, np. w miejscu załadunku towaru do kontenera u sprzedającego bądź w portowym terminalu kontenerowym. Do-

tyczy to zarówno ładunków pełnokontenerowych – FCL (*full container load*), jak i niepełnokontenerowych – LCL (*less than container load*).

Z tych względów zamiast FOB, CFR i CIF zaleca się stosowanie FCA, CPT i CIP.

Warto dodać, że przy ładunkach LCL, kiedy to spedytor tworzy kontener zbiorczy formuła FCA jest jakby „naturalną” formułą, dostosowaną do tej sytuacji (przykład 1).

Przykład 1

Spedytor z Gdyni „Indyk” otrzymał zapytanie od importera z Ipswich w Wielkiej Brytanii, dotyczące możliwości transportu towarów, które zamierza kupić od kilku sprzedających w Polsce. Zainteresowany był przewozem tych ładunków w kontenerze. Przesyłki od poszczególnych eksporterów nie były na tyle duże, żeby wypełniły cały kontener. Spedytor zaproponował utworzenie kontenera LCL i zawarcie kontraktu z polskimi dostawcami na bazie FCA Gdynia BCT, przy czym obowiązkiem eksportera było przekazanie towaru w określonym punkcie w BCT w pieczę spedytorowi „Indyk”. Importer zawarł kontrakty na takich warunkach, eksporterzy dostarczyli towary do BCT, a jako dowód dostawy otrzymali zaświadczenie spedytorskie FCR, potwierdzające przyjęcie towaru przez spedytora. Spedytor, działając na zlecenie importera utworzył kontener zbiorczy i wysłał go statkiem do Ipswich.

Jednak mimo iż kontenery nie są żadną nowością, funkcjonują na rynku już ponad 50 lat i powszechnie ładunki drobnicowe są w nich przewożone to trudno przekonać eksporterów i importerów do zmiany przyzwyczajeń. Ponadto podkreślają oni często, że stosując FOB, CFR i CIF w przewozach kontenerowych, nie napotykają żadnych problemów, a utwierdza ich w tym przekonaniu to, że jak np. kupowali na warunkach FOB i zdarzyła się szkoda, to otrzymali odszkodowanie od ubezpieczyciela. Nadal nie będzie łatwa zmiana tych przyzwyczajeń, tym bardziej, że zniknęła linia nadburcia statku jako miejsce podziału ryzyka. Należy też zwrócić uwagę, że przy zastosowaniu akredytywy dokumentowej, często wymogiem jest przedstawienie w banku konosamentu na towary załadowane, co sprzyja zastosowaniu tradycyjnej formuły morskiej w kontraktach handlowych, a więc FOB zamiast FCA. Z kolei jednak przy zastosowaniu CPT i CIP przewoźnik/operator może zapewnić dokument/konosament transportu multimodalnego z klauzulą „*shipped on board*”.

Sprzedaż towaru w drodze

W treści formuł Incoterms® 2010 odniesiono się do obowiązków sprzedającego, kiedy **towar jest sprzedawany w trakcie przewozu** (tzw. *string sales, sale the goods in transit*). Takich odniesień nie było w Incoterms 2000, choć oczywiście towary były sprzedawane w drodze i nie jest to żadna nowość. Chodzi tu o taką sytuację, kiedy towar został już załadowany na środek transportu, a następnie – jeszcze przed dotarciem do miejsca przeznaczenia – jest sprzedawany kolejnemu nabywcy. W praktyce dotyczy to najczęściej towarów/ładunków masowych, całostatkowych, surowców, a niekiedy też towarów w kontenerach. Obowiązki kolejnego sprzedającego w tym zakresie określone są we wszystkich formułach „morskich”, a także w CPT, CIP. Jednak choć są one określone też w CPT i CIP to w praktyce przedmiotem sprzedaży są towary przewożone głównie drogą morską, na warunkach CFR i CIF, kiedy to sprzedający dostarcza kupującemu konosament wystawiony na zlecenie, który jako papier wartościowy można przenieść za pomocą indosu na inną osobę, przekazując jej tym samym prawa do towaru. A więc kupujący może sprzedać płynący towar kolejnemu nabywcy, a ten z kolei następnemu, przenosząc na niego za pomocą indosu prawa do konosamentu. W Incoterms® 2010 regulacje w odniesieniu do sprzedaży towarów w drodze są następujące:

- 1) w odniesieniu do umowy przewozu w CPT, CIP, CFR i CIF określono, że obowiązkiem sprzedającego jest zawarcie lub **zapewnienie** (uzyskanie) **umowy przewozu** do portu/punktu przeznaczenia (*contract or procure a contract for the carriage of goods*) – ten drugi przypadek, czyli zapewnienie umowy przewozu odnosi się do sytuacji, kiedy towar już jest w drodze, a umowa przewozu została zawarta przez pierwszego sprzedającego;
- 2) w odniesieniu do dokumentu dostawy w CPT, CIP, CFR i CIF określono, że dokument transportowy ma umożliwiać kupującemu sprzedaż towaru w drodze przez przeniesienie dokumentu na kolejnego kupującego lub przez zawiadomienie przewoźnika;
- 3) w „morskich” formułach określono, że obowiązkiem sprzedającego jest dostarczenie towaru albo przez umieszczenie go wzdłuż burty statku (FAS), a w FOB, CFR i CIF na statku albo przez **zapewnienie, że towar został tak dostarczony** (*by procuring the goods so delivered*) – w tym drugim przypadku zatem kolejny sprzedający ma obowiązek dostarczyć towary, które są już umieszczone wzdłuż burty statku lub zostały załadowane na statek; w tych formułach na specyfikę sprzedaży towarów w drodze zwrócono też uwagę we wstępie do każdej z nich.

Warto dodać, że w formułach CPT i CIP oraz CFR i CIF w nieco odmienny sposób uregulowano zróżnicowaną praktykę, jeśli chodzi o sprzedaż to-

waru w drodze. W handlu morskim, gdzie występuje ona częściej, w **CFR i CIF** z założenia przyjęto, że dokument ma umożliwiać taką sprzedaż, **jeśli nie uzgodniono inaczej**. Natomiast w **CPT i CIP**, wykorzystywanych najczęściej przy przewozach innymi gałęziami transportu, gdzie wystawiane są na ogół imienne dokumenty transportowe i taka sprzedaż następuje rzadziej, określono, że dokument ma umożliwiać taką sprzedaż, **jeśli tak uzgodniono lub jest tak w zwyczaju**.

Warto przy okazji wskazać na niebezpieczeństwo związane ze sprzedażą towaru w drodze, poprzez zawiadomienie przewoźnika (przykład 2).

Przykład 2

W transporcie drogowym zdarzają się przypadki utraty towaru wskutek zmiany miejsca dostawy, poprzez zmianę odbiorcy wymienionego w liście przewozowym. W wyniku przestępczego działania oszustów przewoźnik, poprzez przyjęcie instrukcji, np. od spedytora oszusta, może wydać towar osobie nieuprawnionej, a konsekwencją tego może być konieczność wypłaty przez przewoźnika odszkodowania, nawet jak ubezpieczył swoją odpowiedzialność cywilną. Wydanie bowiem towaru osobie nieuprawnionej może być przesłanką wyłączającą odpowiedzialność ubezpieczyciela. Przewoźnik zatem winien zawsze upewnić się, czy informacja o zmianie odbiorcy pochodzi od osoby, która ma prawo to zrobić, a na pewno powinien potwierdzić to u nadawcy lub odbiorcy towaru.

Dokument dostawy

Sprzedający ma obowiązek dostarczenia kupującemu określonego dokumentu dostawy, z wyjątkiem formuły EXW, w której taki obowiązek nie został na niego nałożony.

Co jest dokumentem dostawy w Incoterms® 2010 określone jest bardzo ogólnie. Może to być:

- zwykły dowód, że towar został dostarczony do określonego miejsca dostawy w FCA, FAS, FOB; może to być np. kwit sternika, spedytorskie zaświadczenie o przyjęciu towarów – FCR, list przewozowy CMR; jeśli nie jest to dokument transportowy to sprzedający ma obowiązek udzielić kupującemu pomocy w jego uzyskaniu;
- dokument transportowy w CPT, CIP, CFR i CIF;
- dokument umożliwiający kupującemu przyjęcie dostawy towaru w miejscu dostawy w DAP, DAT, DDP.

Najszerszy opis dokumentu dostawy jest w formułach CPT, CIP, CFR i CIF. Ma on wskazywać, że określony towar został wysłany w uzgodnionym

dla załadunku terminie (świadczy o tym data wystawienia dokumentu transportowego lub klauzula *shipped on board* z datą), pokrywa przewóz do oznaczonego miejsca/portu przeznaczenia i umożliwia kupującemu odbiór towaru od przewoźnika w miejscu przeznaczenia, jak również jego sprzedaż w czasie transportu. Jeśli dokument transportowy został wystawiony jako zbywalny w kilku oryginalnych egzemplarzach to musi być zaprezentowany kupującemu komplet oryginałów (*full set*).

W praktyce dokumentami zbywalnymi są konosament morski i konosament transportu multimodalnego, które uprawniają do odbioru towaru od przewoźnika w miejscu przeznaczenia, a jednocześnie mogą być przenoszone, przy sprzedaży towaru w drodze, na kolejnego posiadacza przez indos. Inne dokumenty transportowe są dokumentami imiennymi niezbywalnymi (morski list przewozowy, listy przewozowe CMR, CIM, SMGS lotniczy list przewozowy *Airwaybill*, list przewozowy transportu multimodalnego) i do nich odnosi się zapis o zawiadomieniu przewoźnika przy sprzedaży towaru w drodze³.

W CFR i CIF podkreślono obowiązek **bezzwłocznego** dostarczenia dokumentu transportowego, co ma szczególne znaczenie właśnie w handlu drogą morską, gdy jest wystawiony konosament, będący podstawą do odebrania towaru od przewoźnika w porcie przeznaczenia. Ten obowiązek bezzwłocznego dostarczenia B/L ma pozwolić na uniknięcie sytuacji, że towar dotrze do portu przeznaczenia wcześniej niż konosament uprawniający do jego odbioru.

W nieco odmienny sposób uregulowano zróżnicowaną praktykę, jeśli chodzi o odbiór towaru od przewoźnika w CPT i CIP oraz CFR i CIF. Sprzedający w handlu drogą morską (CFR i CIF) ma obowiązek przedstawić dokument umożliwiający odbiór towaru od przewoźnika, **jeśli nie uzgodniono inaczej**, natomiast w CPT i CIP wykorzystywanych najczęściej przy przewozach, gdzie wystawiane są imienne dokumenty transportowe, a ich posiadanie przez kupującego nie jest wymogiem otrzymania towaru, sprzedający ma przedstawić taki dokument, **jeśli tak uzgodniono lub wynika to ze zwyczaju**.

Należy jednak mieć na uwadze, że w niektórych relacjach przewozowych w handlu drogą morską, np. z Europy do Stanów Zjednoczonych dominują morskie listy przewozowe, często przekazywane drogą elektroniczną i nie trzeba się nimi legitymować, aby odebrać towar od przewoźnika.

³ Szerzej nt. dokumentów transportowych D. Marciniak-Neider, *Warunki dostaw w handlu zagranicznym*, PISiL, Gdynia 2011 oraz *Rozliczenia międzynarodowe*, red. D. Marciniak-Neider, PWE, Warszawa 2011.

Formuły Incoterms a podział kosztów załadunku i wyładunku między armatorem i załadowcą/odbiorcą towaru

Umowa czarterowa, czarter (*charter party – C/P*) jest umową zawartą między armatorem/przewoźnikiem i frachtującym, zwanym czarterującym, w której przewoźnik oddaje czarterującemu całość lub część przestrzeni ładunkowej statku. W czarterze na podróż przewoźnik zobowiązuje się do przewozu określonego ładunku z określonego portu/portów załadunku do określonego portu/portów przeznaczenia na warunkach ustalonych w umowie. Czarterującym jest jedna ze stron umowy sprzedaży – kupujący bądź sprzedający, w zależności od tego, jaką formułę Incoterms w kontrakcie zastosowano (jedną z czterech, które są stosowane w transporcie morskim). Przy wykorzystaniu FAS i FOB zawarcie umowy czarterowej należy do kupującego, a CFR i CIF do sprzedającego. Czartery na podróż wykorzystywane są przede wszystkim do przewozu ładunków masowych – węgla, ropy naftowej, zboża, rudy itp.

W każdej **umowie czarterowej** na podróż ustala się, kto ponosi koszty za- i wyładunku towaru na i ze statku (przewoźnik czy czarterujący), często używając określonych skrótów (tabela 1).

Tabela 1. Formuły podziału kosztów za- i wyładunku w umowie czarteru na podróż

- f.i.o. – *free in and out* – koszty za- i wyładunku towaru ponosi czarterujący;
- f.i. – *free in* – czarterujący ponosi koszty załadunku towaru na statek;
- f.i.o.s.t. – *free in and out and stowed/trimmed* – czarterujący ponosi koszty za- i wyładunku towaru, łącznie z jego rozmieszczeniem w ładowni;
- f.a.s. – *free alongside ship* – czarterujący ponosi koszt dostarczenia towaru wzdłuż burty statku, w zasięg jego lub portowych urządzeń przeładunkowych (*ex hook, under hook* – hak, zaczep) oraz odbiera ładunek na swój koszt od burty statku; koszty za- i wyładunku ponosi przewoźnik;
- f.o.b. – *free on board* – koszt załadowania ponosi czarterujący;
- *free loading* lub *free discharging* – czarterujący ponosi koszty za- i wyładowania;
- *liner terms* tzw. warunki liniowe – koszty za- i wyładunku wliczone są do stawki frachtowej;
- *net terms* – czarterujący ponosi koszty za- i wyładunku, a *gross terms* – koszty te ponosi przewoźnik.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J. Kunert, *Technika handlu morskiego*, PWE, Warszawa 1970 oraz *Podręcznik spedytora*, red. D. Marciniak-Neider, J. Neider, wyd. V, PISiL, Gdynia 2011.

Interpretację tych określeń można znaleźć w formularzach czarterów, a także zależą one od zwyczajów portowych. Na przykład zwyczajowo w polskich portach załadunek w eksporcie oznacza przemieszczenie towaru od li-

nii nadburcia statku do jego ładowni lub na jego pokład, a w portach amerykańskich załadunek od nabrzeża, gdzie ładunek został postawiony wzdłuż burty statku w zasięgu urządzeń przeładunkowych. Często też odrębnie określa się kto (armator czy czarterujący) ma obowiązek dostarczenia materiału sztauerskiego (*dunnage*) w celu właściwego zasztauowania (*stowing*) ładunku i jego zabezpieczenia (*securing, lashing*) przed przemieszczaniem (*for charteres' account, for owners, account*).

Ponieważ koszty za- i wyładunku towaru, jak i jego rozmieszczenia w ładowni statku regulują też Incoterms warto zwrócić uwagę na następujące współzależności:

- tak samo brzmiące formuły FOB i FAS w Incoterms i w umowie czarterowej (w umowie czarterowej najczęściej pisze się je małymi literami z kropkami, ale stosowane są też inne zapisy) odnoszą się do innych kwestii – w Incoterms regulują podział kosztów między sprzedającego i kupującego, a w umowie czarterowej regulują podział kosztów za- i wyładunku między przewoźnika i czarterującego, którym, zależnie od zastosowanej formuły Incoterms, jest kupujący bądź sprzedający;
- można zawrzeć umowę sprzedaży towarów z zastosowaniem formuły CFR czy CIF, a jednocześnie sprzedający, jako czarterujący, może zawrzeć umowę czarterową przy wykorzystaniu formuły f.o.b; w przypadku CFR i CIF sprzedający ma obowiązek wobec kupującego pokryć koszty załadunku towaru na statek, ale koszt ten może być ujęty we frachcie (jeśli armator ponosi koszty załadunku, np. przy zastosowaniu *gross terms* lub f.a.s w umowie czarterowej) albo sprzedający jako czarterujący opłaca je bezpośrednio przeładowcy, tak jak w przypadku f.o.b w umowie czarterowej;
- można zawrzeć kontrakt na warunkach FAS Incoterms i jednocześnie kupujący może zawrzeć umowę czarterową na warunkach f.a.s. – w tym przypadku armator ponosi koszty załadunku, które opłaca kupujący przy zawieraniu umowy czarterowej; występuje tu zgodność formuły FAS Incoterms i podziału kosztów w umowie czarterowej, bo sprzedający dostarcza towar wzdłuż burty statku;
- warto zwrócić uwagę, aby podział kosztów w czarterze był skorelowany z formułą Incoterms, np. przy sprzedaży na warunkach FOB, kiedy to sprzedający ponosi koszty załadunku na statek, ale nie ponosi kosztów trymerki/sztauerki, jak i materiałów sztauerskich, odpowiedni byłby zapis w czarterze f.i.o., kiedy to armator nie ponosi kosztów załadunku (przeładowcy opłaci je sprzedający), a fracht wraz z trymerką kupujący opłaci bezpośrednio przewoźnikowi;
- jeśli na danym rynku trampowym zwyczajowo zafrachtowania odbywają się na bazie *f.i.o.s.t.* to w kontrakcie handlowym dopasowana do tego for-

muła to FOB *stowed* LSD lub FOB *trimmed* (a więc zmodyfikowana FOB), ze wskazaniem w kontrakcie, kto ponosi ryzyko uszkodzenia lub utraty towaru podczas sztauowania czy trymerki;

- jeśli kontrakt został zawarty na warunkach CFR czy CIF, a jednocześnie umowa czarterowa została zawarta przez sprzedającego na warunkach *gross terms* (koszty za- i wyładunku ponosi armator), to sprzedający opłaca je przy zawarciu umowy czarteru i nie może żądać zwrotu kosztów wyładunku od kupującego, zgodnie bowiem z CFR i CIF koszty wyładunku ponosi importer, o ile nie zostały one opłacone przez sprzedającego przy zawieraniu umowy przewozu.

W żegludze liniowej podział kosztów za- i wyładunku nie jest przedmiotem negocjacji między przewoźnikiem morskim a załadowcą/frachtującym. O tym, czy koszty za- i/lub wyładunku są wliczone do stawki frachtowej decyduje armator, oferując przewóz na określonych warunkach, przy tym też często stosowane są zwyczajowe formuły (tabela 2).

Tabela 2. Formuły podziału kosztów załadunku i wyładunku w żegludze liniowej

<p>LILO – <i>liner in – liner out, liner terms both ends</i>, tzw. pełne warunki liniowe – stawka frachtowa obejmuje za- i wyładunek (w relacji burta-ładownia/pokład-burta lub tylko od i do linii nadburcia statku);</p> <p>LIFO – <i>liner in – free out</i>; stawka frachtowa obejmuje koszty załadunku;</p> <p>FILO – <i>free in – liner out</i>; stawka frachtowa obejmuje koszty wyładunku;</p> <p>FIFO – <i>free in – free out</i>; stawką frachtową nie jest objęty za- i wyładunek.</p>

Źródło: Opracowanie własne.

W zależności od oferty armatora dotyczącej kosztów wyładunku przy zastosowaniu formuły CFR i CIF może je ponosić sprzedający lub kupujący (koszty załadunku w porcie załadunku ponosi sprzedający). Z zasady opłaca je kupujący. Jednak w CFR i CIF określono, że sprzedający musi opłacić fracht, **łącznie z jakimikolwiek opłatami za wyładunek** w uzgodnionym porcie wyładunku, które obciążały sprzedającego na podstawie umowy przewozu. Zatem sprzedający będzie ponosił koszty wyładunku, jeśli armator za oferuje przewóz na warunkach liniowych – LILO lub FILO, natomiast jeśli armator oferuje przewóz na warunkach LIFO lub FIFO koszty wyładunku ponosi kupujący. Należy zwrócić uwagę, że pojęcie kosztów za- i wyładunku jest różnie interpretowane przez poszczególnych armatorów, a także może wynikać ze zwyczajów w danym porcie, np. stawka frachtowa może obejmować całość kosztów załadunku z nabrzeża do ładowni lub tylko połowę, tzn.

od linii nadburcia statku do ładowni/na pokład, a także mogą być w niej ujęte opłaty terminalowe THC⁴.

Terminalowe opłaty portowe

Terminalowe opłaty portowe (**THC** – *terminal handling charges*, **CSC** – *container service charge*) pobierane są za obsługę kontenerów w terminalach portowych. Pojęcie to pojawiło się w 1989 r., gdy opłaty za obsługę kontenera w porcie pobierane przez armatorów, wyodrębniono z łącznej opłaty za przewóz⁵.

Opłaty za obsługę kontenera w terminalu mogą być pobierane przez operatora terminalu bądź od armatora, bądź od załadowcy/odbiorcy ładunku lub jego spedytora. Jeśli operatorowi płaci armator to potem obciąża THC nadawcę i odbiorcę kontenera. Generalną zasadą jest, że armator pobiera THC w porcie załadunku od eksportera, a w porcie przeznaczenia od importera, ale np. w polskim eksporcie do Stanów Zjednoczonych i Kanady THC w portach amerykańskich i kanadyjskich dość powszechnie ujęte są w opłacie za przewóz, którą płaci eksporter, zawierając umowę przewozu (np. na warunkach CFR, CIF). THC na ogół są wyrażane w określonej kwocie od kontenera, która może być zróżnicowana w zależności od wielkości oraz rodzaju kontenera (przykład 3).

Przykład 3

Wysokość THC w taryfie armatora XYZ w polskich portach – stan na marzec 2011 r.

Kontenery standardowe

170 PLN/20' 220 PLN/40'/40'HC (*High cube* – kontener o podwyższonej wysokości)

Kontenery chłodnicze (*reefer*)

⁴ Sposób kwotowań armatora może też być uzależniony od taryf portowych oferowanych przez operatorów terminali, np. taryfa za obsługę pełnego kontenera Deepwater Container Terminal – DCT w Gdańsku przewiduje dwie pozycje za przeładunek i wewnątrzportowy przewóz: 1) w relacji wewnątrz statku – burta i odwrotnie, 2) burta – plac – środek transportu ładowego/transportu wewnętrznego lub odwrotnie. Zob. Taryfa standardowa DCT Gdańsk obsługa kontenerów, ważna od 1 stycznia 2010 r. www.dctgdansk.pl. 28.02.2011.

⁵ Szerzej nt. THC D. Marciniak-Neider, *Podział kosztów dostawy towaru w handlu zagranicznym*, „Logistyka” 2011, nr 3.

Nie ma jednak jednolitej we wszystkich portach i w taryfach armatorów interpretacji, co rozumie się pod pojęciem THC – jakie koszty usług portowych są ujęte w stawce frachtowej armatora, a jakie ujęte są w opłacie THC pobieranej przez armatora w formie dodatku do frachtu. Mogą to być koszty wyładunku i koszty portowe lub tylko część kosztów portowych, związanych z manipulacją ładunkiem na terenie portu, np. składowanie, przeładunki, wewnątrzportowy przewóz kontenera, czynności związane z wydaniem pełnego kontenera na bramie i przyjęciem pustego kontenera po dostarczeniu towaru odbiorcy.

W praktyce THC pobierane przez armatora mogą być:

- wyodrębnione, jako oddzielna opłata, stanowiąca dodatek do frachtu;
- włączone do stawki frachtowej, np. w przypadku kontenerowej stawki frachtowej określonej *all in* (wszystkie dodatki włączone) albo LS (*lump-sum* – ryczałt).

Bardzo ważne jest sprawdzenie w warunkach taryfowych lub u armatora co pojęcia *all in* i LS oznaczają, tzn. jakie elementy obsługi kontenera w porcie obejmują, a także jakie usługi portowe są przez danego armatora ujęte w stawce frachtowej, a jakie w dodatku THC.

W zależności od oferty armatora dotyczącej THC przy zastosowaniu formuły CFR i CIF koszty THC w porcie przeznaczenia może ponosić sprzedający lub kupujący. Z zasady ponosi je kupujący. Międzynarodowa Izba Handlowa zwraca jednak uwagę na zdarzające się przypadki, że kupujący bywa dwukrotnie obciążany THC w porcie przeznaczenia. Występuje to w sytuacji, gdy sprzedający opłaca THC ujęte w opłacie za przewóz, np. w stawce frachtowej *all in*, a kupujący ponosi je w cenie towaru i jednocześnie zdarza się, że operator terminalu po raz drugi obciąża nimi kupującego odbierającego towar.

Międzynarodowa Izba Handlowa w formułach CPT, CIP, CFR i CIF (a także w CPT, CIP oraz DAP i DDP) wprowadziła zapisy, które mają eliminować takie podwójne opłaty. Określono bowiem, że **sprzedający musi opłacić fracht i wszystkie inne koszty, łącznie z jakimikolwiek opłatami za wyładunek** w miejscu przeznaczenia, które obciążały go na podstawie umowy przewozu. Z tego zapisu wynika, że THC (choć jedynie we wstępie, a nie w treści formuł użyto określenia *terminal handling charges*) ponosi kupujący, o ile nie były ujęte w opłacie za przewóz, którą sprzedający uiszczył przy zawieraniu umowy przewozu. Szkoda jednak, że Międzynarodowa Izba Handlowa nie sprecyzowała w treści formuł tych kosztów, bo określenie „*any charges for unloading*” może budzić wątpliwości, co to określenie oznacza.

Bibliografia

- Incoterms® 2010, ICC rules for the use of domestic and international trade terms*, ICC Publication No. 715E, Paris.
- Incoterms® 2010. Reguły MIH do stosowania w krajowych i międzynarodowych warunkach handlowych*, Publikacja MIH nr 715, ICC Polska, Związek Banków Polskich, Warszawa 2010.
- Kamiński Z., *Zwyczaj i formuły w handlu zagranicznym*, [w:] *Podstawy handlu zagranicznego*, red. H. Treder, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2005.
- Kunert J., *Technika handlu morskiego*, PWE, Warszawa 1970.
- Marciniak-Neider D., *Podział kosztów dostawy towaru w handlu zagranicznym*, *Logistyka* 2011, nr 3.
- Marciniak-Neider D., *Warunki dostaw w handlu zagranicznym*, PISiL, Gdynia 2011.
- Podręcznik spedytora*, red. D. Marciniak-Neider, J. Neider, wyd. V, PISiL, Gdynia 2011.
- Rozliczenia międzynarodowe*, red. D. Marciniak-Neider, PWE, Warszawa 2011.

Summary

Management of transportation process by exporters and importers

Incoterms® rules were introduced on January 1, 2011. These rules explain the tasks, costs and risks involved in the delivery of goods and their allocation between a seller and a buyer. There are 11 rules and two of them are new: DAT – Deliver at Terminal and DAP – Delivered at Place. All rules are presented in two groups: rules for any mode or modes of transport (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP) and rules for sea and waterway transport (FAS, FOB, CFR i CIF). Some of them are suited container deliveries and multimodal transport. The rules explain division of loading/unloading costs and division of terminal handling charges between a seller and a buyer among other things. The seller's and buyer's obligations are also presented with reference to string sales, when cargo is sold several times during transit and with reference to delivery document.