

Incoterms – formuły ułatwiające eksport

Incoterms określane bywają często jako nowa *lex mercatoria*, zwyczajowe prawo kupieckie, które co prawda swoje korzenie bierze ze średniowiecza, jednak w chwili obecnej służy ułatwieniu i intensyfikacji międzynarodowego obrotu towarami. Warto poznać bliżej te reguły, jako że w znaczący sposób mogą one uprościć eksport lub import towarów. Stosowanie tych reguł pomoże „odchudzić” umowę eksportową, a ponadto zmniejszyć ryzyka wiążące się z obrotem międzynarodowym.

Kontrakt eksportowy to dopiero początek

Przygotowanie i sfinalizowanie kontraktu eksportowego nie jest sprawą łatwą nawet dla doświadczonych handlowców. Prawidłowe sformułowanie warunków, na których będzie wykonywana umowa, ma pierwszorzędne znaczenie dla jej prawidłowej realizacji oraz dla skutków, jakie przyniesie. Niewłaściwie lub nieprecyzyjnie sformułowana umowa może doprowadzić do nieprzewidzianych kosztów, może nawet sprawić, że kontrakt eksportowy okaże się nieopłacalnym z ekonomicznego punktu widzenia. Stąd właśnie istotne jest prawidłowe przygotowanie zarówno samej umowy eksportowej, jak również właściwe przeprowadzenie wszelkich czynności towarzyszących jej zawarciu. Wydaje się, że trawestowane przysłowie „jak sobie pościelisz, tak wyeksportujesz” ma tutaj szczególne zastosowanie. Zwłaszcza, że realizacja kontraktu eksportowego z konieczności musi brać pod uwagę istnienie prawa obcego, które obowiązuje w państwie naszego kontrahenta. Zatem przy kontraktach eksportowych występuje znaczne nagromadzenie spraw do rozwiązania, pośród których szczególnie istotne jest obudowanie faktycznej strony kontraktu niezbędną ilością unormowań, które pozwolą ten kontrakt wykonać z korzyścią zarówno dla eksportera jak i dla importera.

Podstawowymi rodzajami kontraktów (umów) eksportowych są:

- ✓ umowa sprzedaży

- ✓ umowa dystrybucyjna
- ✓ umowa agencyjna
- ✓ umowa licencyjna (licencja)
- ✓ umowa dostawy (kompletnego obiektu)
- ✓ umowa spedycji
- ✓ umowa ubezpieczenia

Przy sporządzaniu kontraktu międzynarodowego warto skorzystać – o ile to możliwe - z istniejących kontraktów typowych. Zostały one opracowane przez międzynarodowe instytucje takie jak: Komisja Międzynarodowego Prawa Handlowego Organizacji Narodów Zjednoczonych (UNCITRAL), Międzynarodowa Izba Handlowa w Paryżu, Europejska Komisja Gospodarcza ONZ (EKG), Międzynarodowa Federacja Inżynierów Doradców, czy Konferencja Narodów Zjednoczonych dotycząca handlu i rozwoju, przy czym szczególne znaczenie będzie tutaj miała Konwencja wiedeńska z 1980 roku o międzynarodowej sprzedaży towarów. Oczywiście jest, że wzorce te nie są w stanie całkowicie wyeliminować niezbędnej aktywności i przezorności stron zawierających umowę międzynarodową, gdyż z reguły służą jedynie jako baza do sporządzenia umowy dokładnie odzwierciedlającej prawa i obowiązki eksportera i importera.

Forma umowy eksportowej

Umowa eksportowa zasadniczo winna być zawarta na piśmie zgodnie z wymogiem art. 78 kc. Dopuszczalne są forma pisemna tradycyjna, czyli z własnoręcznymi podpisami osób upoważnionych do reprezentacji kontrahentów oraz forma pisemna elektroniczna. Zapewne forma elektroniczna znacznie ułatwia zawieranie umów międzynarodowych, jednak w naszym kraju – póki co – nie cieszy się ona szczególnym zaufaniem i popularnością ustępując tradycyjnej formie pisemnej. Dopuszczalne, chociaż niepożądane ze względu na trudności dowodowe, jest zawieranie umów za pośrednictwem środków telekomunikacyjnych takich jak e-mail, „click on” na witrynie www importera, telefax, telex itp. Zawarcie umowy w formie pisemnej może się odbywać poprzez skreślenie podpisów reprezentantów obu stron na

wszystkich tekstach umowy, lub poprzez wymianę tekstów opatrzonych podpisami jednej ze stron (por. art. 78 § 1 zd. drugie kc).

Przygotowywanie umowy eksportowej

Przygotowując umowę eksportową w pierwszej kolejności należy jasno określić przedmiot uzgodnień kontraktowych, zwłaszcza w takiej sytuacji gdy kontrakt składa się z kilku ofert złożonych przez oferenta i akceptów oblata (czyli tego, do którego skierowano ofertę). Należy rozróżnić **zaproszenie do rokowań** i **ofertę**. Oferta (por. art. 66 kc) wyszczególnia niezbędne warunki umowy i w momencie ich zaakceptowania przez dostawcę staje się kontraktem – podstawą zobowiązania. Zaproszenie do negocjacji może mieć formę ogłoszenia w prasie, lub w Internecie nie precyzującego warunków sprzedaży (por. 71 kc). Należy pamiętać, iż od dnia 25.09.2003 nie ma obowiązku, by w ofercie precyzować jej termin ważności. Jeżeli kontrakt został zawarty drogą akceptacji oferty, należy jasno określić miejsce i czas jego zawarcia. Prawo w jednych krajach uznaje za czas zawarcia kontraktu moment akceptacji oferty, a w innych otrzymanie takiego zobowiązania przez oferenta (por. art. 70 kc). Typowa procedura zawierania standardowej umowy międzynarodowej związanej z eksportem wygląda następująco: zostaje złożona oferta i ewentualne dalsze oferty uszczegóławiające, strony negocjują warunki, a następnie je akceptują. Najważniejszym, decydującym momentem jest właściwe zapisanie uzgodnień w takiej formie, która będzie jasna i zrozumiała dla obydwu stron. Warto zwrócić uwagę, że na przejrzystość i zrozumiałość zapisów umownych wpływ będą miały zarówno odmienne systemy prawne kontrahentów – i to nawet w takiej sytuacji gdy obaj kontrahenci są z obszaru Unii Europejskiej, jak i znaczenie mieć będzie język umowy i jego uwarunkowania. Warto zdać sobie sprawę, że nawet gdy strony negocjują i utrwalają treść umowy w języku angielskim, to nie zawsze jest to ten sam język, o tych samych regułach znaczeniowych i składniowych, co w szczególności dotyczy sytuacji, gdy dla kontrahentów nie jest to język ojczysty, a każdy z nich uczył się innego angielskiego, np. jeden angielskiego brytyjskiego, a drugi amerykańskiego.

Najistotniejsze podlegające negocjacom warunki umowne dotyczą:

- a) **przedmiotu umowy,**
- b) **ceny,** około 60% transakcji w handlu międzynarodowym jest rozliczane w dolarach USA. Powszechnie stosowane są także euro, funty brytyjskie oraz japońskie jeny. Eksporterzy powinni znać kurs złotówki wobec tych walut oraz być świadomi, jak ten kurs wpływa na ich marżę zysku,
- c) **terminu, sposobu i warunków dostawy,** które strony mogą określać samodzielnie, bądź przez zastosowanie rozwiązań wzorcowych,
- d) **metody płatności - w tym określenia waluty.** W transakcjach handlu międzynarodowego najczęściej stosowana jest **akredytywa** oraz transfer **telegraficzny**. Z punktu widzenia eksportera akredytywa jest względnie wolną od ryzyka formą płatności,
- e) **dotychczasowych klauzul związanych z odpowiedzialnością za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy przez strony.**

Do czego służą Incoterms?

Wybór odpowiedniej reguły handlowej związanej z bazą dostawy, czyli z zasadami przejścia towaru pomiędzy stronami umowy, jest jednym z istotniejszych elementów poruszanych w trakcie negocjacji związanych z zawieraniem kontraktu eksportowego. Ostatecznie istotą międzynarodowych transakcji towarowych jest faktyczne przekazanie towaru od eksportera do importera. Zważywszy jednak na odmienne systemy prawne, w których działają strony umowy, uwarunkowania języka oraz miejscowe, nieraz bardzo trwałe, zwyczaje handlowe, niejednokrotnie trudno będzie stronom stworzyć jednoznaczne reguły dla potrzeb zawieranego kontraktu. W takich sytuacjach z pomocą może przyjść tzw. międzynarodowe prawo kupieckie (lex mercatoria). Rozwój międzynarodowego prawa kupieckiego datuje się co prawda już od średniowiecza, jednak jego prawdziwy rozkwit przypadł na przełom wieku XIX i XX. W chwili obecnej do tego prawa zaliczane są:

- ✓ międzynarodowe zwyczaje handlowe,
- ✓ kontrakty typowe,
- ✓ ogólne warunki transakcji,
- ✓ przewodniki zawierania umów.

Najchętniej stosowaną częścią prawa kupieckiego pozostają międzynarodowe zwyczaje handlowe. Najważniejszymi z nich są amerykańskie Combiterms 2000 i RAFTD 1941, Ogólne Warunki Dostaw RWPG znajdujące nadal zastosowanie w transakcjach na terenie Wspólnoty Niepodległych Państw, Reguły Warszawsko – Oksfordzkie z 1932 oraz Incoterms. Spośród nich, najczęściej wykorzystywanymi w handlu paneuropejskim są właśnie Incoterms. Międzynarodowa Izba Handlowa w Paryżu już w 1936 roku opublikowała pierwszą wersję „Międzynarodowych reguł wykładni terminów (formuł) handlowych”, zwanych skrótowo Incoterms. **Incoterms** (International Commercial Terms, Międzynarodowe Terminy Handlowe), które zostały opracowane przez Międzynarodową Izbę Handlową (International Chamber of Commerce) i opublikowane jako "INCOTERMS 2000" **stanowią zbiór formuł regulujących obowiązki kupującego i sprzedającego w zakresie ponoszenia kosztów transportu i ryzyka, stosowanych za zgodą obu kontrahentów w międzynarodowych transakcjach handlowych.** W wersji aktualnie obowiązującej występuje 13 reguł (formuł).

Incoterms mają za zadanie usuwać wątpliwości, jakie do tej pory pojawiały się przy wykonywaniu umów eksportowych, a były związane z odmiennymi interpretacjami znaczenia poszczególnych klauzul umownych przez strony. Formuły Incoterms dzięki swojej jednolitości w skali międzynarodowej stanowią pewien sposób rozwiązywania kolizji norm prawnych obowiązujących w państwach kontrahentów i dzięki temu umożliwiają względnie jednoznaczne określenie wzajemnych praw i obowiązków eksportera i importera. Z tego właśnie powodu każda formuła Incoterms określa trzy najważniejsze zmienne elementy kontraktu, czyli:

- ✓ określenie momentu przeniesienia praw własności, czyli przejścia ryzyka utraty lub uszkodzenia towaru ze sprzedającego na kupującego,
- ✓ wskazanie strony umowy odpowiedzialnej za płatność za każdy etap wysyłki od miejsca wyprodukowania do importera,
- ✓ określenie, kto odpowiada za wykupienie ubezpieczenia.

Reguły Incoterms nie normują jednak kwestii związanych z formą przejścia prawa własności ze sprzedającego na kupującego, a jedynie określają zakres obowiązków obu stron – importera i eksportera - związanych z eksportem towarów. Nie normują również kwestii związanych z odpowiedzialnością kontraktową wynikającą z niewywiązania się którejkolwiek ze stron umowy ze swoich obowiązków. Te zagadnienia strony winny opisać samodzielnie w umowie, bądź odwołać się do typowego wzorca umownego.

Przegląd reguł Incoterms

W wielu publikacjach pojawiają się opracowania ogólnych zasad stosowania reguł Incoterms przy transgranicznych transakcjach handlowych. Najważniejsze zasady związane ze stosowaniem reguł wynikają z faktu, iż reguły te mają charakter fakultatywny, a zatem dotyczą wyłącznie stron kontraktu eksportowego, nie zaś osób trzecich, ustępują pierwszeństwa postanowieniom umownym zawartym w kontrakcie oraz mogą być w dowolny sposób modyfikowane przez kontrahentów. Reguły Incoterms 2000 zostały sporządzone w języku angielskim, jednak szczegółowe komentarze i wykładnia tych reguł dostępna jest w języku polskim. Niżej skrótowo opisałem znaczenie poszczególnych reguł zgodnie z ich umiejscowieniem w publikacji Międzynarodowej Izby Handlowej w Paryżu. Warto zaznaczyć, iż kolejne opisane formuły powodują zwiększanie się obowiązków eksportera. Należy mieć na uwadze, iż jedynym miarodajnym źródłem tych reguł jest powołana wyżej publikacja MIH o numerze 560, ISBN 92.842.1199.9.

- ✓ ***Ex Works (Z zakładu - oznaczone miejsce)***

Formuła EXW określa minimalne zaangażowanie sprzedającego i maksymalne kupującego przy wysyłce towaru z zakładu producenta. Eksporter jest obowiązany wyłącznie do postawienia towaru do dyspozycji kupującego bez ponoszenia żadnych dodatkowych kosztów związanych z transportem oraz innych. Sprzedający nie może jednak odmówić pomocy w uzyskaniu dokumentów niezbędnych do dokonania eksportu, jednak czynności tych dokonuje na koszt i ryzyku importera. Określenie EXW musi być uzupełnione o adres zakładu, którym może być fabryka, miejsce, magazyn itd. Należy mieć na uwadze fakt, iż rzeczywiste miejsce wytwarzania towaru może znajdować się w znacznej odległości miejsca, w którym strony podjęły zobowiązanie handlowe, przykładowo siedziba eksportera może znajdować się z jednym krajem, a miejsce zakładu, z którego ma zostać dokonany eksport w zupełnie innym kraju. W Incoterms 2000, ryzyko i odpowiedzialność przechodzi ze sprzedającego na kupującego w momencie kiedy towar zostanie udostępniony na terenie zakładu w terminie uzgodnionym umową, przed odprawą celną. Sprzedający ma obowiązek uprzedzić kupującego o dostępności towaru (kontrakt powinien określać okres tej wyprzedzającej informacji). Jest to istotny punkt umowy, gdyż kupujący przejmuje ciężar wszelkiego ryzyka od momentu przejścia towaru na terenie eksportera. Kupujący w pełni odpowiada za towar, mimo że może on nie być pod jego fizyczną kontrolą, a dodatkowo jest on w tym okresie nieubezpieczony, chyba że na własny koszt. Kupujący i sprzedający powinni decydować się na EXW w takich sytuacjach, kiedy kupujący jest w stanie faktycznie zorganizować sobie przedeksportową odprawę celną i niezwłoczne odebranie udostępnionego towaru. Sprzedający powinien pamiętać, że na warunkach EXW eksport towaru nie jest gwarantowany i że towar może zostać zatrzymany w kraju pochodzenia lub też nie wpuszczony na obszar celny nabywcy.

✓ *Free Carrier (Franco przewoźnik - oznaczone miejsce załadunku)*

Formuła FCA (Free Carrier) została uregulowana w ten sposób, że eksporter zobowiązany jest do dostarczenia towaru po dokonaniu jego

odprawy celnej wyznaczonemu przez importera przewoźnikowi w oznaczonym miejscu. Formuła ta może być stosowana w każdej gałęzi transportu, również wtedy gdy transport ma charakter multimodalny. FCA musi określać zarówno miejsce, w którym ryzyko i odpowiedzialność przechodzi ze sprzedającego na kupującego oraz wskazywać wyraźnie przewoźnika wynajętego przez kupującego. Zgodnie z FCA, sprzedający przyjmuje ryzyko i koszty wysyłki łącznie z eksportową odprawą celną do momentu przejścia towaru przez kupującego. Istotne jest aby wziąć pod uwagę rodzaje używanych środków transportu i wybrać odpowiednie miejsce przekazania towaru. Zdarza się, że rodzaj transportu używanego przy dostawie lub przekazaniu towaru jest, inny niż faktyczny transport uznany jako główny przewóz (np. towar jest odbierany przez ciężarówki ale wysyłka na eksport odbywa się drogą lotniczą). Na warunkach FCA można szczegółowo opisać takie rozróżnienia zwracając uwagę na wielość środków transportu stosując odpowiednie dokumenty. Dla dalekomorskich wysyłek FCA jest dobrą alternatywą dla kontraktów opartych na bazie FOB, które nie zawsze są odpowiednie dla nowoczesnie funkcjonujących portów. Jednakże na warunkach FCA sprzedający przejmuje ryzyko/kontrolę nad towarem przed załadunkiem na statek, często jeszcze zanim towar trafi do portu. Obliguje to sprzedającego do poniesienia kosztów operacji portowych i/lub ewentualne koszty sztautowania towaru. Na bazie FCA te koszty ponosi kupujący. Przy braku zgody, warunki mogą być modyfikowane i stanowić połączenie ryzyka FCA z kosztami FOB. FCA mogą wymagać aby przewoźnik odebrał towar od sprzedającego lub dostarczenie towaru do przewoźnika przez sprzedającego zależnie od warunków kontraktu.

✓ ***Free Alongside Ship (Franco wzdłuż burty statku - oznaczony port załadunku)***

Reguła FAS (Free Alongside Ship) dotyczy tylko transakcji związanych z wysyłką towaru drogą morską. Cała podróż towaru odbywa się drogą morską, ale musi nastąpić moment "wyeksportowania" towaru. Na tej bazie odpowiedzialność i ryzyko przechodzi ze sprzedającego na

kupującego w momencie, kiedy towar znajduje się przy burcie statku (nazwa statku) w określonym obszarze określonego portu. Na bazie FAS sprzedający zapewnia eksportową odprawę celną i ponosi koszty tej odprawy. Wedle reguły FAS, statek na który zostanie dokonany załadunek winien znajdować się w porcie, zanim sprzedający dostarczy towar na teren portu. Jednakże na wielu rynkach sprzedający nie ma pozwolenia na przebywanie na terenie portu. Nawet jeżeli sprzedający może wejść na teren portu, większość operacji związanych z umieszczeniem towaru na nabrzeżu, do którego ma cumować statek, odbywa się raczej po przybyciu statku. Występuje znaczne ryzyko związane z ze stosowaniem starszych warunków dot. frachtu morskiego (jak FAS, FOB, CFR/CIF) szczególnie w odniesieniu do wystawionych dokumentów przewozowych. Należy zwrócić uwagę na zapisy w Incoterms 2000 odnoszące się do „proof of delivery”. W wielu przypadkach obecne dokumenty wystawiane przez linie mogą stwarzać komplikacje dla sprzedającego używającego starych warunków.

✓ ***Free On Board (Franco statek - oznaczony port załadunku)***

Reguła FOB (Free On Board), chociaż może być stosowana wyłącznie w transporcie morskim lub śródlądowym, jest jedną z najczęściej stosowanych sposobów zawierania kontraktów w handlu międzynarodowym i z tego powodu funkcjonuje wiele definicji FOB na całym świecie. Niektóre z nich są wzajemnie sprzeczne a wiele z nich wspierane przez lokalne prawodawstwo stanowią jedyne w swoim rodzaju definicje dla danego kraju lub portu. Definicja FOB jako zawarta w Incoterms 2000 odnosi się tylko do tych transakcji, w których główny przewóz towaru odbywa się drogą morską. W Regule FOB ryzyko i odpowiedzialność przechodzi ze sprzedającego na kupującego w momencie gdy towar przekracza burtę statku (podana lub nie nazwa statku) w porcie załadunku (nazwa portu), oclony na eksport przez sprzedającego. Aby stosować bazę FOB sprzedający musi być w stanie przeprowadzić załadunek towaru na statek i mieć nad tym załadunkiem kontrolę tzn. ładuje własnymi siłami lub poprzez wynajętego przez siebie agenta. Załadunek może być monitorowany zarówno przez sprzedającego jak i kupującego bezpośrednio lub przez

reprezentanta. Warunki FOB mają wciąż zastosowanie na niektórych rynkach ale ich znaczenie maleje. Należy zaznaczyć, że B/L i tzw. Kwit Sternika (Mate's Receipt) nie mogą budzić zastrzeżeń (być 'czyste') aby odpowiedzialność sprzedającego przeszła na kupującego co powoduje, że FOB jest jedną z nielicznych baz tak bardzo zależnych od tych dokumentów.

✓ ***Cost and Freight (Koszt i Fracht - oznaczony port przeznaczenia),***

Formuła CRF jest pierwszą z formuł rozpoczynających się od „C” która to litera oznacza kontrakty wysyłkowe (Contracts of Dispatch). Kontrakty wysyłkowe różnią się od innych Incoterms, jako że oddzielają punkty, w których przechodzi ryzyko i odpowiedzialność od punktów w których przechodzą koszty. We wszystkich innych warunkach moment przeniesienia ryzyka handlowego jest równoczesny z momentem odpowiedzialności za koszty. Inaczej jest w przypadku warunków „C”. CFR (Cost and Freight) mimo, iż ma długą historię, posiada tylko jedną definicję zawartą właśnie w Incoterms. W regule CFR, ryzyko przechodzi ze sprzedającego na kupującego w momencie kiedy towar przekracza burtę statku. Natomiast odpowiedzialność za koszty transportu przechodzi na kupującego dopiero w porcie przeznaczenia.

CFR odnosi się do transakcji realizowanych drogą morską z zastosowaniem B/L. Przy kontraktach wysyłkowych generalnie w gorszym położeniu znajduje się kupujący. Musi on przejąć ryzyko za czas transportu podczas którego ma bardzo ograniczony nadzór nad towarem aby to ryzyko ograniczyć. Określenie przewoźnik, kosztów i czasu transportu pozostają w gestii eksportera. Kupujący musi wziąć pod uwagę tę nierówność obowiązków, zanim zdecyduje się na podpisanie kontraktu na bazie „C”. Z perspektywy sprzedającego warunki „C” dają wyjątkową możliwość zarządzania ryzykiem którą powinien aktywnie wykorzystać.

✓ ***Cost, Insurance and Freight (Koszt, ubezpieczenie i fracht - oznaczony port przeznaczenia)***

Formuła CIF (Cost, Insurance and Freight) rozszerza warunki CFR o obowiązek ubezpieczenia towaru przez sprzedającego. Jest to pierwszy z dwóch sposobów zawierania kontraktów (obok CIP), który narzuca na sprzedającego obowiązek ubezpieczenia towaru. Wszystkie pozostałe warunki pozostawiają kupującemu decyzję o ubezpieczeniu.

✓ ***Carriage Paid To (Przewoźne opłacone do - oznaczone miejsce przeznaczenia)***

Formuła CPT (Carriage Paid To; Przewoźne opłacone do) jest odpowiednikiem CFR lecz obejmuje się do wszystkich rodzajów transportu z transportem multimodalnym włącznie. Musi ona określać miejsce, do którego koszty ponosi sprzedający - może to być nazwa portu lub inne miejsce w kraju kupującego. Warunki CPT mogą być stosowane przy frachcie powietrznym, drogowym, kolejowym oraz morskim, gdzie określenie "burta statku" nie znajduje zastosowania np. w sytuacji gdy przeznaczeniem towaru jest punkt wewnątrz lądu lub działający na nowych warunkach port, podobnie jak przy regule FOB. CPT wymaga stosowania swoistych dokumentów i standardowe dokumenty typu B/L czy AWB mogą okazać się niewystarczające do przeniesienia ryzyka na kupującego. Na warunkach CPT, ryzyko i odpowiedzialność przechodzą w momencie, gdy towar jest przekazany pierwszemu przewoźnikowi (przy czym przewoźnik zdefiniowany jest jako faktyczny lub wpisany w kontrakcie tzn. spedytor lub firma transportowa może występować jako przewoźnik ale także linia lotnicza lub oceaniczna).

✓ ***Carriage and Insurance Paid To (Przewoźne i ubezpieczenie opłacone do oznaczone miejsce przeznaczenia)***

W regule CIP, w porównaniu do formuły CPT, zakres obowiązków sprzedającego jest rozszerzony o obowiązek zawarcia umowy ubezpieczenia i pokrycia jego kosztów. Przy formułach CIF i CIP sprzedający również ubezpiecza towar na rzecz kupującego. W interesie kupującego jest określenie zakresu ryzyk, od których towar

ma być ubezpieczony. Jeśli tego nie określą, to sprzedający ma obowiązek ubezpieczyć towar w zakresie minimalnego pokrycia ryzyka zgodnie z Instytutową Klauzulą Ubezpieczeniową „C”. Kupujący również powinien wskazać znaną sobie i akceptowaną przez niego firmę ubezpieczeniową. W przypadku uszkodzenia lub utraty towaru kupujący często jest zmuszony załatwiać reklamacje, na podstawie dostarczonej przez sprzedającego polisy, w nieznaną i często egzotyczną firmę ubezpieczeniową o wątpliwej wypłacalności.

✓ ***Delivered At Frontier (Dostarczone na granicę - oznaczone miejsce)***

Formuła DAF (Delivered At Frontier; Dostarczone na Granicę) winna określać miejsce przeznaczenia. Obowiązuje dla wszystkich rodzajów transportu (przede wszystkim w transporcie kolejowym i samochodowym). Ryzyko przechodzi ze sprzedającego na kupującego w momencie, gdy towar jest postawiony do dyspozycji kupującemu w oznaczonym miejscu dostawy na granicy w uzgodnionym terminie. Towar ma być dostarczony po stronie granicy kraju sprzedającego chyba, że zmodyfikowano warunki i jest odwrotnie. Sprzedający załatwia formalności celne eksportowe, kupujący importowe. Jako, że do granicy sprzedający odpowiada za towar, DAF może różnić się od innych warunków grupy D, tym, że kupujący może nie być odpowiedzialny za część lub całość transportu. Przykładowo, jeżeli tranzyt przebiega przez kilka granic, sprzedający może przekazać odpowiedzialność i ryzyko na kupującego na pierwszej granicy.

✓ ***Delivered Ex Ship (Dostarczone statek - oznaczony port przeznaczenia)***

Formuła ta określa port przeznaczenia. Obowiązuje tylko w transporcie morskim i wodnym śródlądowym. Ryzyko przechodzi ze sprzedającego na kupującego w momencie gdy towar postawiony do dyspozycji kupującego na statku w zwyczajowym punkcie rozładunku w porcie przeznaczenia, w uzgodnionym terminie lub okresie, w sposób umożliwiający rozładunek ze statku, właściwym dla tego rodzaju towaru sprzętem rozładunkowym. Ponadto kupujący ponosi dodatkowe

ryzyko, jeżeli nie przyjął dostawy, gdy towar został mu postawiony do dyspozycji zgodnie z ustalonymi warunkami, lub gdy nie zawiadomił sprzedającego o terminie i miejscu przejęcia dostawy.

✓ ***Delivered Ex Quay (Duty Paid) (Dostarczone nabrzeże (cło opłacone) - oznaczony port przeznaczenia)***

Obowiązuje tylko w transporcie morskim, wodnym śródlądowym lub transportu multimodalnego z dostarczeniem ładunku na nabrzeże i winna wskazywać port przeznaczenia. W wersji Incoterms 2000 reguły DEQ, obowiązkiem sprzedającego jest postawienie towaru do dyspozycji kupującego, na określonym nabrzeżu, w porcie przeznaczenia. Nie ma natomiast obowiązku dokonania odprawy celnej importowej, gdyż jest to obowiązek kupującego; jest to odmienne rozwiązanie niż przyjęte w dotychczas obowiązujących Incoterms 1990. Ryzyko przechodzi ze sprzedającego na kupującego w momencie gdy towar zostanie postawiony do dyspozycji kupującego na nabrzeżu lub przystani w oznaczonym porcie przeznaczenia w uzgodnionym terminie lub okresie. Ponadto kupujący ponosi dodatkowe ryzyko utraty lub uszkodzenia towaru, jeżeli nie przyjął dostawy, gdy towar został mu postawiony do dyspozycji zgodnie z ustalonymi warunkami, lub gdy nie zawiadomił sprzedającego o terminie i miejscu przejęcia dostawy (pod warunkiem, że towar został należycie wyodrębniony jako przedmiot umowy).

✓ ***Delivered Duty Unpaid (Dostarczone, cło nieopłacone - oznaczone miejsce przeznaczenia)***

Reguła DDU powinna określać miejsce przeznaczenia. Obowiązuje ona dla wszystkich rodzajów transportu. Ryzyko przechodzi ze sprzedającego na kupującego w momencie, gdy towar postawiony do dyspozycji kupującemu w oznaczonym miejscu przeznaczenia i w uzgodnionym terminie lub okresie. DDU często jest zbieżne z CPT pod względem finansowym. Z punktu widzenia zakresu obowiązków i praw kupującego, DDU odpowiada w zasadzie regule CPT, ale bez

obowiązku przejmowania niekontrolowanego ryzyka. Z kolei, z perspektywy sprzedającego, DDU odwraca korzyści ryzyka CPT, przenosząc wszystkie ryzyka na sprzedającego do momentu, kiedy towar nie przybędzie do umówionego portu. Sprzedający powinien mieć na uwadze, że jeżeli zamierzony transport nie przebiega przez punkt wejścia do kraju przeznaczenia, wtedy jego możliwość przemieszczenia towaru do miejsca przeznaczenia może zależeć od możliwości kupującego wstępnego załatwienia formalności celnych. Możliwość opóźnienia transportu i związana z tym konieczność ponoszenia kosztów magazynowania towaru grozi w wypadku gdy kupujący nie zdąży odciec towaru na czas. Sprzedający musi być jednocześnie świadomy, dodatkowych kosztów (podatków) wynikających z lokalnych przepisów, do zapłacenia przed zwolnieniem towaru.

DDU (i DDP) powiązane są z ogólnymi określeniami typu „free domicile”, „franco domicile” i „free house”, które są często stosowane w przemyśle transportowym, a których należy unikać ze względu na dwuznaczną naturę.

✓ ***Delivered Duty Paid (Dostarczone, cło opłacone - oznaczone miejsce przeznaczenia)***

Ostatnia reguła DDP określa miejsce przeznaczenia towaru i obowiązuje dla wszystkich rodzajów transportu. W porównaniu do DDU, sprzedający jest zobowiązany do poniesienia wszystkich kosztów i rodzajów ryzyka związanych z towarem wraz z formalnościami celnymi, aż do momentu, gdy zostanie on dostarczony do miejsca przeznaczenia. Ryzyko utraty lub uszkodzenia towaru przechodzi ze sprzedającego na kupującego w momencie gdy towar postawiony do dyspozycji kupującego w oznaczonym miejscu przeznaczenia i w uzgodnionym terminie lub okresie. Sprzedający powinien zwrócić uwagę na przepisy celne oraz dodatkowe opłaty związane np. z wymianą walut w kraju przeznaczenia. Jednocześnie strony kontraktu powinny ustalić, w którym kraju zapłacić podatek typu VAT. DDP można modyfikować w taki sposób, aby wyłączyć

sprzedającego z konieczności zapłaty VAT, który kupujący może odzyskać bezpośrednio w swoim kraju. Brak takiego uzgodnienia może niepotrzebnie podnieść cenę eksportowanego towaru o ten podatek.

Jak zastosować Incoterms?

Reguły Incoterms mogą być stosowane przez strony umowy międzynarodowej przede wszystkim w oparciu o zasadę swobody umów, która na gruncie polskiego prawa cywilnego jest wyrażona w art. 353¹ kc. Zgodnie z tym przepisem, strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego. Zatem możliwe jest na gruncie polskiego prawa oparcie kontraktu eksportowego o Incoterms. Oczywiście jest to dopuszczalne również w prawie unijnym. Zatem strony kontraktu, chcąc zastosować daną regułę Incoterms i sprawić, by stała się dla nich wiążąca, winny włączyć treść reguły do umowy, lub też odwołać się do tej reguły poprzez wyraźne wskazanie, np. poprzez podanie skrótu formuły. Bardzo ważne jest aby po trzyliterowym skrócie formuły zawsze wskazywać możliwie precyzyjnie: oznaczone w kontrakcie miejsce, oznaczony port załadunku, wyładunku, oznaczone miejsce przeznaczenia itd. Oczywiście wskazując wybraną formułę należy też podać nazwę zbioru, z którego pochodzi zastosowana reguła, czyli Incoterms 1990 lub Incoterms 2000.

Reguły Incoterms mogą być ponadto stosowane w danym stosunku prawnym przez sądownictwo państwowe lub polubowne. Stanie się tak w sytuacji gdy albo strony ustalą, że dana reguła ma być zastosowana przez sąd władny do rozstrzygnięcia sporu pomiędzy kontrahentami, albo też gdy dany sąd uzna regułę, do której odwołały się strony za źródło prawa. Taka sytuacja może mieć miejsce w tych systemach prawnych, w których możliwe jest stosowanie powszechnie utrwalonych zwyczajów za pośrednictwem tzw. klauzul generalnych istniejących w ustawodawstwa wewnętrznych danych krajów lub też w

związku z zasadami wynikającymi z utrwalonej linii orzecznictwa. W Polsce stosowanie reguł Incoterms przez sądy – nawet w sytuacji gdy strony bezpośrednio się do tych reguł nie odwołały - jest możliwe na podstawie art. 56 kodeksu cywilnego, który stanowi, że czynność prawna wywołuje nie tylko skutki w niej wyrażone, lecz również te, które wynikają z ustawy, z zasad współżycia społecznego i z ustalonych zwyczajów oraz art. 65 kc, wedle którego oświadczenie woli należy tak tłumaczyć, jak tego wymagają ze względu na okoliczności, w których złożone zostało, zasady współżycia społecznego oraz ustalone zwyczaje, zaś w umowach należy raczej badać, jaki był zgodny zamiar stron i cel umowy, aniżeli opierać się na jej dosłownym brzmieniu. Zatem stosowanie reguł handlowych może się odbywać przede wszystkim z woli i w interesie stron umowy, możliwe jest jednak zastosowanie danej reguły przez organ rozstrzygający spór pomiędzy stronami.

Sądy polskie wydały szereg orzeczeń, w których pewne znaczenie miały klauzule Incoterms stosowane przez uczestników procesu. W pierwszej mierze dotyczyło to spraw rozstrzyganych przez NSA, a więc związanych ze zobowiązaniami podatkowymi. Orzeczenia te dotyczą w przeważającej mierze traktowania jako koszty uzyskania przychodów wydatków na opłacenie dostawy towarów z wykorzystaniem reguł Incoterms.

I tak NSA w Szczecinie w wyroku z dnia 17.03.1991 (sygn. akt S.A./Sz 1731/98 na bazie reguł CIP i DAF stwierdził, że ” Jeśli importer uzgodnił z eksporterem cenę towaru, ustalając, że koszty transportu i ubezpieczenia towaru do miejsca przeznaczenia towaru w kraju importera ponosi eksporter, a nie ustalił, jak będą kształtowały się te koszty na "zagraniczne" i "wewnątrz" kraju, i nie wykazał, jak faktycznie skalkulował te koszty eksporter, musi liczyć się z tym, że cała ustalona należność za towar stanowi wartość celną towaru w rozumieniu art. 25 ust. 1 prawa celnego”. Z kolei NSA w Warszawie wyrokiem z dnia 07.07.1999 (sygn. akt III Sa 7693/98), orzekł na bazie formuły DAF, że „sformułowanie <<wszelkie koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodu>> powinno być interpretowane w ten sposób, iż za koszt uzyskania przychodu może być uznany jedynie wydatek, który pozostaje w związku o charakterze skutkowo-przyczynowym lub

gospodarczym ze źródłem przychodu. Nie stanowią natomiast kosztu uzyskania przychodu wydatki, które obiektywnie nie mogą przyczynić się do osiągnięcia przychodu z danego źródła”. Orzeczenie to dotyczyło zaliczenia przez podatnika w koszty transportu towarów z zagranicy. W innej sprawie, NSA w Gdańsku w wyroku z dnia 07.04.2000 (sygn. akt I S.A./Gd 393/98) stwierdza: „ustalenie ceny towaru importowanego na warunkach CIF, obejmującej również koszt transportu od granicy do miejsca przeznaczenia towaru w kraju, powinno stanowić klasyczny przykład wyłączenia możliwości opodatkowania usługi transportowej świadczonej przez kontrahenta zagranicznego na rzecz strony, gdyby koszt transportu na terenie kraju zwiększał wartość celną towaru. A powinno tak być w świetle art. 23 § 1 ustawy z dnia 9 stycznia 1997 r. - Kodeks celny (Dz. U. Nr 23, poz. 117; poprzednio art. 26 ust. 1 ustawy z dnia 28 grudnia 1989 r. - Prawo celne - Dz. U. z 1994 r. Nr 71, poz. 312), zgodnie z którym wartością celną towaru jest wartość transakcyjna, to znaczy cena faktycznie zapłacona lub należna za towar.” Ten sam sąd w wyroku z tego samego dnia (sygn. akt I S.A./Gd 397/98) orzekł, że „w sytuacji, gdy transport towaru importowanego z zagranicy na terenie od granicy RP do miejsca przeznaczenia w kraju wykonywany jest przez podatnika, o którym mowa w art. 5 ust. 1 pkt 4 ustawy o podatku VAT (tj. osobę fizyczną mającą miejsce zamieszkania lub pobytu za granicą lub osobę prawną lub jednostkę organizacyjną mającą siedzibę za granicą) i przewóz towaru wykonywany jest pojazdami zarejestrowanymi za granicą, dochodzi do "zbiegu" obowiązków podatkowych: podatnika, o którym mowa w art. 5 ust. 1 pkt 4 z tytułu świadczenia usług międzynarodowego przewozu drogowego i usługobiorcy tych usług - podatnika, o którym mowa w art. 5 ust. 1 pkt 5 ustawy.” Tenże sam sąd na bazie formuły CIF w wyroku z dnia 07.04.2000 (sygn. akt I S.A./Gd 399/98) wypowiedział się, że „Skoro w świetle ostatecznych decyzji celnych dla ustalenia wartości celnej towaru z ceny transakcyjnej wyłączony został koszt transportu na terenie RP, to co do zasady trafna jest decyzja stwierdzająca, iż strona przekazując za granicą należność za towar, obejmującą również koszt usługi transportowej na terenie RP, dokonywała w istocie importu usług transportowych.”

Bardzo ważne jest aby po trzyliterowym skrótce formuły zawsze wskazywać możliwie precyzyjnie: oznaczone w kontrakcie miejsce, oznaczony port załadunku, wyładunku, oznaczone miejsce przeznaczenia itd.

*Aleksander Stuglik
autor jest prawnikiem w Kancelarii Prawnej B. Żuradzka Sp. K.
z Katowic*