

2011

Transport,  
ubezpieczenia i spedycja  
w handlu międzynarodowym  
– poradnik dla przedsiębiorców

Transport,  
ubezpieczenia i spedycja  
w handlu międzynarodowym  
– poradnik dla przedsiębiorców

Autorzy:

Część I – Justyna Kulawik

Część II – KUKE S.A.

Część III – Magdalena Jażdżewska-Gutta

Redakcja:

Justyna Kulawik, Aneta Nagrodkiewicz

Przygotowanie do druku i druk publikacji zostało współfinansowane ze środków Unii Europejskiej w ramach Programu Ramowego na rzecz Konkurencyjności i Innowacyjności oraz Budżetu Państwa.

Komisja Europejska lub osoby występujące w jej imieniu nie są odpowiedzialne za informacje przedstawione w publikacji. Poglądy wyrażone w publikacji są poglądami autorów i nie muszą się pokrywać z działaniami Komisji Europejskiej.

Publikacja wydana przez ośrodek Enterprise Europe Network działający przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Wersja elektroniczna publikacji jest dostępna w wersji elektronicznej na stronach internetowych [www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl) oraz [www.een.org.pl](http://www.een.org.pl).

Publikacja została wydana na papierze ekologicznym bez udziału chloru elementarnego (masy ECF).

Wydanie I

© Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2011

ISBN 978-83-7633-141-6

Wydawca:

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

ul. Pańska 81/83

00-834 Warszawa

[www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl)

Przygotowanie do druku, druk i oprawa:

Agencja Reklamowo-Wydawnicza Arkadiusz Grzegorzczak

## Spis treści

<b>Część I. Handel międzynarodowy w politykach Unii Europejskiej</b> .....	5
<b>Część II. Ubezpieczenia w handlu międzynarodowym</b> .....	9
1. Rola eksportu w gospodarce Polski.....	9
2. Eksport bez ryzyka.....	9
3. Zarządzanie ryzykiem kredytowym.....	11
4. Korzyści z zawarcia ubezpieczenia należności .....	12
5. KUKE wspiera polskich przedsiębiorców od 20 lat.....	13
6. Oferta KUKE .....	14
7. Czynniki wpływające na polski eksport .....	15
<b>Część III. Transport i spedycja w handlu międzynarodowym</b> .....	17
Wstęp.....	17
1. Wspólna polityka transportowa Unii Europejskiej.....	19
2. Transport w prawie międzynarodowym .....	20
2.1. Transport drogowy .....	20
2.2. Transport morski.....	21
2.3. Transport kolejowy .....	22
2.4. Transport lotniczy .....	22
2.5. Transport multimodalny (kombinowany) .....	23
2.6. Przewóz materiałów niebezpiecznych.....	23
2.7. Przewóz ładunków szybko psujących się.....	24
3. Organizacja przewozów .....	24
3.1. Transport samochodowy.....	25
3.2. Transport morski.....	28
3.3. Transport kolejowy .....	32
3.4. Transport lotniczy.....	34
3.5. Transport wodny śródlądowy .....	36
3.6. Transport multimodalny (kombinowany) .....	36
3.7. Transport ładunków specjalnych .....	40
4. Odprawa celna .....	42
5. Formy płatności za towar a proces spedycyjny .....	45
6. Dokumentacja transportowa i spedycyjna, procedury w transporcie i spedycji.....	48

6.1. Transport samochodowy.....	49
6.2. Transport morski.....	50
6.3. Transport lotniczy.....	51
6.4. Transport kolejowy.....	52
6.5. Transport wodny śródlądowy.....	52
6.6. Transport multimodalny (kombinowany).....	53
7. Wybór firmy spedycyjnej.....	53
8. Proces spedycyjny w eksporcie i imporcie.....	54
9. Słowniczek skrótów i terminów.....	61
10. Usługi Enterprise Europe Network.....	64

# Część I

## Handel międzynarodowy w politykach Unii Europejskiej

Udział eksportu i importu Unii Europejskiej wynosi 20% światowej wymiany handlowej. Unia Europejska eksportuje najczęściej do Stanów Zjednoczonych, a następnie Chin, Szwajcarii, Rosji, Turcji, Japonii, Norwegii, Indii, Brazylii i Korei Południowej. Jeżeli zaś chodzi o import, to najczęściej towarów do UE sprowadza się z Chin i USA. Lista pozostałych największych partnerów handlowych w zakresie importu pokrywa się z listą państw, do których notuje się największy eksport.

W dzisiejszych czasach handel zagraniczny nie ogranicza się jednak do czystej wymiany handlowej. Wchodzi tu w grę zagadnienia związane ze standardyzacją, ochroną własności intelektualnej, ochroną środowiska, czy prawem pracy. Polityka handlowa może być także ważnym instrumentem oddziaływania na prawa człowieka i politykę rozwoju, rozumianą jako pomoc dla najbiedniejszych krajów, poprzez otwarcie dla ich importu rynków unijnych i zachęcanie ich do zwiększania wymiany handlowej także między sobą.

Unia Europejska w wypracowywaniu swojej polityki handlowej musi brać pod uwagę różnorakie, czasem sprzeczne, interesy. Z jednej strony, UE dąży do liberalizacji światowego handlu i wprowadzenia jasnych przepisów prawnych w tym zakresie, a z drugiej bardzo dużą rolę odgrywa ochrona europejskich konsumentów i przemysłu, co z kolei może ograniczać swobodę handlu. Nie należy także zapominać o tym, że UE widzi handel jako narzędzie pomocy dla biedniejszych krajów.

Polityka handlowa UE prowadzona jest w wymiarze zarówno wielostronnym (multilateralnym), na forum Światowej Organizacji Handlu (WTO), jak i poprzez nawiązywanie handlowych porozumień dwustronnych (bilateralnych) z poszczególnymi krajami lub regionami. Na forum WTO Unia Europejska występuje jako całość, tzn. poszczególni jej członkowie nie prezentują oddzielnie swoich stanowisk, natomiast Komisja Europejska prezentuje wspólne stanowisko całej Unii. Uzgodnione w ramach WTO zobowiązania liberalizacyjne oznaczają poprawę warunków eksportu na rynki innych krajów oraz wprowadzenie jasnych i przejrzystych reguł handlu międzynarodowego. Jednakże każdy medal ma dwie strony: liberalizacja handlu oznacza także zmniejszenie ochrony przed importem z krajów trzecich, a tym samym zwiększoną konkurencję na rynkach unijnych.

System WTO opiera się na dwóch głównych zasadach: Klauzuli Największego Uprzywilejowania, która stanowi, że preferencja przyznana jednemu krajowi musi być rozciągnięta na wszystkich pozostałych członków WTO, a cła i opłaty na import z danego kraju także muszą być rozciągnięte na wszystkich pozostałych oraz na zasadzie traktowania narodowego, w myśl której zabronione jest dyskryminowanie produktów importowanych w porównaniu z produktami krajowymi.

Oprócz udziału w pracach WTO, Unia Europejska zawiera porozumienia dwustronne zarówno z poszczególnymi krajami, jak i całymi regionami. Jest to istotne uzupełnienie porozumień wielostronnych zawieranych w ramach WTO, które zapewnia producentom unijnym lepszy dostęp do rynków wybranych krajów trzecich. Do tych porozumień należą umowy o strefach wolnego handlu, umowy o partnerstwie i współ-

pracy, umowy stowarzyszeniowe oraz umowy sektorowe, odnoszące się do poszczególnych dziedzin. Do najważniejszych prowadzonych obecnie negocjacji nad porozumieniami bilateralnymi należą te z Chinami, Ukrainą, Rosją, Koreą Płd., Indiami, Kanadą, Wspólnotą Andyjską, Ameryką Środkową, ASEAN, EUROMED, MERCOSUR oraz Radą Krajów Zatoki Perskiej.

Oprócz porozumień wielostronnych i dwustronnych UE może stosować instrumenty jednostronne (unilateralne). Należą do nich m.in. Ogólny System Preferencji Taryfowych (GSP) i środki ochronne, tj. środki antidumpingowe, środki antysubsydyjne oraz środki ochronne przed nadmiernym przywozem. GSP polega na udzielaniu przez UE preferencji celnych krajom rozwijającym się (DEV) i najmniej rozwiniętym (LDC), w myśl zasady „rozwój przez handel!”. Preferencje te mają charakter jednostronny, tzn. objęte tym systemem kraje nie stosują tożsamyh preferencji celnych wobec UE. GSP ma wspierać walkę z ubóstwem w objętym nim krajach oraz promować ich zrównoważony rozwój. W ramach GSP istnieje także szczególny system motywacyjny, tzw. GSP+ oraz specjalne postanowienia odnoszące się do krajów najmniej rozwiniętych (LDC). Z kolei środki ochronne stosowane są dodatkowo oprócz regularnych cel i mogą być nałożone jedynie po przeprowadzeniu specjalnego postępowania przez Komisję Europejską. Postępowanie to wszczynane jest z reguły na wnioski zainteresowanego przemysłu unijnego, a wyjątkowo z urzędu.

Z najnowszego raportu Komisji Europejskiej nad stopniem internacjonalizacji europejskich MSP wynika, że 25% europejskich małych i średnich firm eksportuje, z tym że tylko połowa z nich (13%) eksportuje poza Unię. Jeżeli zaś chodzi o import, to działalność taką prowadzi 29% MSP, z czego połowa (14%) sprowadza towary spoza UE. 7% europejskich MSP jest zaangażowanych we współpracę technologiczną z zagranicznym partnerem, po 7% jest podwykonawcą zagranicznego partnera, bądź ma podwykonawcę z zagranicy, a jedynie 2% jest aktywnych w ramach bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W czasach kryzysu gospodarczego handel zagraniczny jest postrzegany jako jeden ze środków na polepszenie sytuacji gospodarczej państw i firm. Z raportu wynika jasno, że firmy aktywne na arenie międzynarodowej tworzą więcej miejsc pracy i są bardziej innowacyjne niż te, które działają tylko na krajowych rynkach. Zaobserwowano też, że firmy częściej zaczynają swoją działalność od importu, a europejskie firmy są zinternacjonalizowane w większym stopniu niż firmy amerykańskie i japońskie. Z drugiej strony, tylko 16% MSP ma świadomość istnienia różnych publicznych instrumentów wsparcia internacjonalizacji firm, a jeszcze mniejsza ich liczba kiedykolwiek skorzystała z takich instrumentów.

Aby zmienić te niekorzystne proporcje, Komisja Europejska oferuje szereg instrumentów wsparcia firm zainteresowanych prowadzeniem handlu międzynarodowego. Pierwszą ich grupę stanowią narzędzia online, m.in.:

- Market Access Database: baza danych dla europejskich firm chcących eksportować poza rynek unijny. Zawiera ona m.in. informacje o warunkach dostępu do rynków krajów trzecich, w tym o stosowanych przez te kraje taryfach celnych, barierach w handlu, formalnościach, procedurach i dokumentacji celnej, wymaganiach sanitarnych i fitosanitarnych, a także raporty rynkowe dotyczące poszczególnych krajów bądź sektorów.
- Export Helpdesk: strona adresowana do podmiotów z krajów trzecich eksportujących na rynki unijne, jest jednak także świetną pomocą dla importerów europejskich. Znajdują się tam informacje o wymaganiach importowych, podatkach i akcyzie w poszczególnych krajach, stawkach celnych, środkach ochronnych, licencjach importowych,
- TARIC: system prezentujący zintegrowaną taryfę celną UE, w którym można znaleźć m.in. informacje o stawkach celnych, kontyngentach, środkach ochronnych, preferencjach celnych oraz zakazach importu lub eksportu.

W celu ułatwienia europejskim firmom działalności na zagranicznych rynkach Komisja Europejska powołała organizacje takie jak np. EU SME Centre w Chinach, oferujące bezpłatną pomoc podmiotom pragnącym wejść na chiński rynek.

Oprócz opisanych powyżej narzędzi, istnieją także finansowe instrumenty wsparcia dla firm aktywnych w dziedzinie handlu zagranicznego. Są one dostępne zarówno w specjalnie przeznaczonych do tego celów programach, jak np. EU Gateway Programme, jak i programach rozwojowych i tych przeznaczonych dla wybranych grup krajów, jak np. kraje basenu Morza Śródziemnego (EuroMed), czy kraje b. ZSRR (East-Invest Programme). Takie narzędzia wsparcia istnieją także w poszczególnych państwach UE, jak np. polski Paszport do eksportu (Działanie 6.1 PO IG).

Kompleksowe informacje na omówione powyżej tematy można znaleźć na licznych stronach internetowych Komisji Europejskiej, z której najważniejsze to strona Dyrekcji Generalnej ds. Handlu (DG Trade):

[http://ec.europa.eu/trade/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm)

oraz strona europejskiego portalu dla małych przedsiębiorstw:

[http://ec.europa.eu/small-business/index\\_pl.htm](http://ec.europa.eu/small-business/index_pl.htm)





## Część II

# Ubezpieczenia w handlu międzynarodowym

## 1. Rola eksportu w gospodarce Polski

Ostatnie dziesięciolecie przyniosło kapitalną zmianę nie tylko roli eksportu w naszej gospodarce, ale i miejsca Polski w międzynarodowej wymianie towarowej.

W latach 2000–2001, miesięczne przychody eksportowe na poziomie 3,0–3,5 mld euro, uznawane były za dobre. Później przyzwyczailiśmy się do osiągania w międzynarodowym handlu 4,0 mld euro miesięcznie, ale wyjście poza tę granicę wydawało się nierealne.

Przełomem okazało się wejście Polski do Unii Europejskiej. Czas gospodarczych przemian przyjmowany był z dużymi obawami. W częstych opiniach, otwarcie Polski na towary ze wspólnego rynku mogło doprowadzić do zdławienia rodzimej produkcji, w tym również tej przeznaczonej na eksport. Rzeczywistość okazała się inna. Dynamika eksportu rosła mocniej od prognoz. Długa i silna fala wzrostów doprowadziła do osiągnięcia miesięcznej sprzedaży eksportowej na poziomie 10–11 mld euro. I choć kryzys 2008–2009 cofnął te wyniki o przynajmniej dwa lata (poniżej 100 mld euro rocznie), już na koniec 2010 roku udało się odbudować wyniki eksportu, które osiągnęły poziom 117 mld euro, zaś miesięczna sprzedaż eksportowa w pierwszej połowie 2011 roku osiągnęła wartość rzędu 10–11 mld euro.

Ponad połowę eksportu z Polski odbierają kraje ze strefy euro. Około 1/4 polskiego eksportu trafia na rynki pozostałych krajów Unii Europejskiej. Udziały trzech dalszych grup krajów tj. krajów rozwijających się, krajów Europy Środkowo-Wschodniej oraz pozostałych krajów rozwiniętych, na podobnym poziomie i oscylują w okolicach 7–9%. Korekcie uległ w ostatnim czasie udział w polskim eksporcie krajów Europy Środkowej i Wschodniej, gdzie odnotowano wzrosty.

Dynamiczny rozwój gospodarki rynkowej oraz integracja Polski z Unią Europejską cały czas sprzyja dobrej koniunkturze polskich przedsiębiorstw. Jednakże równocześnie z nowymi możliwościami urealniamy się nowe zagrożenia. Silna konkurencja lepiej rozwiniętych gospodarek europejskich i światowych, bogatsze doświadczenia handlowe i mocniejsza niejednokrotnie pozycja finansowa partnerów handlowych zmuszają polskich przedsiębiorców do zawierania kontraktów, których realizacja może napotkać na poważne kłopoty. By skutecznie rywalizować z innymi firmami o udział w rynku międzynarodowym (czy krajowym) przedsiębiorca musi wdrażać nowoczesne metody zarządzania przedsiębiorstwem, nowe technologie, a także stale dbać o podnoszenie jakości oferowanych przez siebie towarów i usług.

## 2. Eksport bez ryzyka

Funkcjonowanie każdego przedsiębiorstwa jest obciążone ryzykiem. Jeżeli odniesiemy się do wąskiego zakresu działania firmy, mianowicie do działalności handlowej, to obszar ryzyka może wiązać się zarówno z pojedynczym, jak i ze wszystkimi jego elementami:

- z partnerem handlowym,
- z krajem partnera handlowego,
- z ryzykiem kursowym,
- z towarem i jego wyceną,
- z transportem towaru,
- z wymaganą w procesie sprzedaży dokumentacją,
- z koniecznością sprzedaży z odroczonym terminem płatności.

Wysoka konkurencyjność pomiędzy firmami oraz zwyczajnie handlowe wymuszają na dostawcach towarów i usług sprzedaż na warunkach kredytu kupieckiego. Odraczanie płatności w transakcjach stało się powszechnie obowiązującą normą i niesie za sobą ryzyko opóźnień w regulowaniu zobowiązań lub nawet ich nieuregulowanie. Należy zwrócić uwagę, że również rozwój gospodarczy poszczególnych krajów może mieć wpływ na sytuację płatniczą odbiorców oraz na funkcjonowanie całego sektora finansowego.

Statystyki światowe dowodzą, iż każdego dnia, co kilka minut bankrutuje jakaś firma, a średnio co czwarte przedsiębiorstwo ma problemy z płynnością finansową. Istotne jest, aby firma wypracowała własny system sprawdzania i monitorowania kontrahentów. I nie należy tego rozważać w aspekcie skomplikowanych i drogich systemów informatycznych wspomagających zarządzanie należnościami. Najważniejsze to stworzenie właściwej dla działalności danego przedsiębiorstwa wewnętrznej procedury ustalania jego bezpiecznego zaangażowania w stosunku do poszczególnych klientów zagranicznych, zgodnych z ich możliwościami sprzedażowymi i płatniczymi (np. maksymalna wysokość limitów kredytowych, czyli otwartych faktur dla danego kontrahenta, maksymalny dopuszczalny termin odroczenia płatności, dopuszczalny wolumen sprzedaży itp.).

Pamiętajmy, że ponad 50% przedsiębiorców nie reguluje swoich zobowiązań w terminie, zmuszając tym samym swoich dostawców do finansowania ich działalności. Równocześnie ok. 80% strat finansowych w eksporcie jest wynikiem nieznanym sytuacji finansowej partnerów biznesowych. Natomiast rekompensata straty w wysokości 1,5% rocznego obrotu (przy 5% marży zysku) wymaga zwiększenia sprzedaży o minimum 30%. Wszystkie te dane wskazują jak ważna dla każdego przedsiębiorstwa jest płynność finansowa i jak starannie należy zawierać i prowadzić umowy handlowe, aby przyczyniały się one do wzrostu aktywów firmy.

Chęć sprostania konkurencyjności poprzez wydłużanie terminów płatności i obawa przed utratą należności sprawiają, że przedsiębiorcy coraz aktywniej poszukują skutecznych metod zabezpieczenia swojej działalności handlowej. Jedną z najskuteczniejszych jest współpraca z wyspecjalizowanym ubezpieczycielem należności.

Już w poprzednim stuleciu, w formie zbliżonej do obecnej, pojawił się instrument finansowy w postaci ubezpieczenia należności przed stratami wynikającymi z braku płatności od kontrahentów, w wyniku:

- trudnej sytuacji finansowej podmiotów gospodarczych,
- nierzetelności,
- strat z przyczyn polityczno-administracyjnych czy katastrofalnych, na które ani dostawca, ani odbiorca nie mają wpływu i których przewidzenie jest praktycznie niemożliwe. Bankructwa i opóźnienia w płatnościach, zmiany sytuacji ekonomicznej i politycznej kraju kontrahenta oraz ograniczone możliwości sprawdzenia i monitorowania dłużnika również dzisiaj są czynnikami, które mają wpływ na wzrost ryzyka utraty należności, równocześnie stymulując rozwój usług w sektorze ubezpieczeń finansowych.

Czy właściwą jest decyzja o zawieraniu kontraktów z wydłużającym się okresem spłaty zobowiązań, w tym również z krajów o podwyższonym ryzyku? Z całą pewnością tak.

Ryzyko takich transakcji jest wysokie, gdyż wiąże się z niebezpieczeństwem braku zapłaty za wysłany towar lub zrealizowaną usługę. Jednakże wdrożenie w przedsiębiorstwie działań mających na celu skuteczne zarzą-

dzanie ryzykiem kredytowym, zwiększa bezpieczeństwo działania oraz daje podstawy do oferowania konkurencyjnych warunków sprzedaży. Przynosi zatem wymierne korzyści w zarządzaniu przedsiębiorstwem.

### 3. Zarządzanie ryzykiem kredytowym

Zarządzanie ryzykiem kredytowym odnosi się do pięciu elementów:

- kontraktu,
- informacji,
- znajomości kontrahentów,
- dokumentacji, postępowania i procedur,
- systemu postępowania w przypadku braku płatności.

**Kontrakt** jest dokumentem normującym zasady partnerskiego współdziałania. Od jego podpisania winna rozpocząć się współpraca, szczególnie z kontrahentem zagranicznym. Dobrze przygotowany kontrakt będzie opierał się na ustaleniu warunków umowy odpowiednich tak do możliwości eksportera, jak i do zdolności importera do wywiązywania się z zobowiązań płatniczych. Precyzyjne określenie praw i obowiązków stron umowy pozwoli w przyszłości zapobiec problemom i ułatwi rozstrzygnięcie ewentualnych sporów.

Prawidłowo sformułowany kontrakt powinien uwzględniać:

- harmonogram spłaty należności, adekwatny do stopnia ryzyka i sposobu jego zabezpieczenia,
- wzajemne zobowiązania stron,
- moment wygaśnięcia zobowiązań eksportera,
- podmiot potwierdzający ostateczne przyjęcie przedmiotu kontraktu przez importera,
- datę odbioru przedmiotu kontraktu,
- dokument, na podstawie którego ten moment nastąpi.

Zasięgnięcie opinii prawnej stwierdzającej, że:

- kontrakt został zawarty przez uprawnione podmioty,
- osoby podpisujące umowę w imieniu tych podmiotów posiadają określone przez przepisy prawne upoważnienia,
- kontrakt został zawarty zgodnie z przepisami obowiązującymi w kraju importera będzie niezwykle pomocne.

**Informacja** jest drugim z elementów zarządzania ryzykiem kredytowym w przedsiębiorstwie. Bez dostępu do wiarygodnej informacji praktycznie niemożliwe jest prowadzenie jakiejkolwiek działalności handlowej. Przedsiębiorca najszybciej może zdobyć informacje finansowe dotyczące swojego kontrahenta zwracając się bezpośrednio do niego lub kupując raport w wywiadowniach gospodarczych. Należy jednak pamiętać, że pozyskane informacje nie dadzą odpowiedzi na pytanie jaka jest zdolność kredytowa kontrahenta, nie powiedzą o zwyczajach płatniczych partnera i otoczeniu handlowym związanym z jego obszarem działania. Pełną informację gwarantuje jedynie współpraca z ubezpieczycielem. To on weźmie odpowiedzialność – w ślad za dostarczoną informacją – za ochronę ubezpieczeniową, której udzieli.

Wykorzystując posiadane informacje, przedsiębiorca w celu zmniejszenia ryzyka związanego z sytuacją finansową kontrahenta powinien ustalić poziom maksymalnego zobowiązania płatnika wobec dostawcy, wynikający z warunków płatności i dostaw towarów lub wykonania usług (limit kredytowy). Dodatkowo powinien ustalić limit kredytowy dla wszystkich kontrahentów z danego kraju co pozwoli na kontrolowanie poziomu wiarygodności z danego rynku.

Posiadanie informacji o kontrahentach swojego partnera handlowego również jest istotne, bo ma bezpośredni wpływ na jego kondycję finansową.

Z informacją wiąże się bezpośrednio **znajomość kontrahentów**. Budowanie dobrych relacji opiera się zwyczajowo na podtrzymywaniu regularnych kontaktów z odbiorcami, co pozwala poznać ich strategię działania. Warto wykorzystywać dla tego celu możliwie wszystkie dostępne nośniki informacji. Konieczna jest znajomość „otoczenia handlowego” swojego partnera i unikanie sprzedaży tylko na jeden rynek bądź do jednego, wyłącznego partnera. Bardzo ważną jest dywersyfikacja ryzyka, a więc umiejętnie zbudowana struktura sprzedaży.

**Dokumentacja, postępowanie i procedury** jako element zarządzania ryzykiem oznaczają dbałość, aby na każdym etapie realizacji kontraktu wszystkie dokumenty były przygotowane poprawnie i zgodnie z przepisami prawa, a przyjęty tryb postępowania był zgodny tak z wymogami branżowymi, jak i normami danego kraju. Opracowane procedury postępowania w sposób szczególny powinny uwzględniać monitorowanie terminów płatności, wskazanie osób, do których wnosi się interwencję w przypadku braku płatności lub powstania sporu.

**Opracowanie systemu postępowania w przypadku braku płatności** to ostatni z elementów prawidłowego zarządzania ryzykiem. Zautomatyzuje on system pozyskiwania i bieżącego monitorowania kontrahentów, wymusi sprawdzanie i przestrzeganie ustalonych limitów kredytowych. Natomiast opracowanie wewnętrznych procedur postępowania w przypadku braku płatności, uwzględniających również sprawdzone wzorce działania na danym rynku, narzuci konieczność przestrzegania dyscypliny finansowej chroniącej w konsekwencji przed utratą płynności.

## 4. Korzyści z zawarcia ubezpieczenia należności

Systematyczne wdrażanie zasad prawidłowego zarządzania ryzykiem kredytowym zapewni ochronę przedsiębiorstwa przed nieprzewidywanymi stratami, zaś korzyści wynikające z ubezpieczeń należności to przede wszystkim zapewnienie własnemu przedsiębiorstwu stałego bezpieczeństwa finansowego i uniezależnienie się od problemów kontrahentów.

W końcowym efekcie działania te pozwolą osiągnąć:

- wzrost obrotów poprzez stosowanie konkurencyjnych warunków płatności, możliwość bezpiecznego poszukiwania nowych rynków i kontrahentów, możliwość podejmowania szybszych decyzji, uniezależnienie się od problemów finansowych odbiorców lub sytuacji w ich krajach, większą dostępność finansowania pod zabezpieczenie polisą ubezpieczeniową;
- obniżenie kosztów, gdyż koszty ubezpieczenia są zazwyczaj niższe niż koszty związane ze stosowaniem innych rodzajów zabezpieczeń, planowana rezerwa na straty jest wyższa niż składka ubezpieczeniowa. Koszty związane z pozyskiwaniem informacji o kontrahentach, monitorowaniem ich sytuacji finansowej, ze względu na dostęp ubezpieczyciela do międzynarodowej sieci wymiany informacji są niższe, podobnie jak nakłady powstające przy windykacji należności, dochodzeniu i regresie;
- zwiększenie zysku poprzez wzrost obrotów i zmniejszenie kosztów, efektywne zarządzanie ryzykiem, skoncentrowanie się na handlu z dobrymi kontrahentami, minimalizację strat w wyniku udzielonej partnerom handlowym ochrony ubezpieczeniowej oraz zrównoważenie cash-flow wypłaconym odszkodowaniem.

Korzyścią płynącą z ubezpieczenia jest również:

- profesjonalna obsługa prawna przy dochodzeniu należności na rynku krajowym i na rynkach zagranicznych, co pozwala zmniejszyć nakłady przy dochodzeniu należności, postępowaniu windykacyjnym i regresowym oraz odciąża własny zespół pracowników;
- optymalizowanie odpowiedzialności osób podejmujących decyzje finansowe, gdyż ubezpieczenie zmniejsza ryzyko pomyłki przy doborze kontrahenta, chroni przed nieplanowanymi stratami, ułatwia zatem planowanie finansowe, utrzymanie płynności finansowej i zyskowności firmy.

Ubezpieczenie należności wpływa pozytywnie na komfort zarządzania przedsiębiorstwem, optymalizuje odpowiedzialność osób decyzyjnych zmniejszając ich ryzyko.

Każdy kto zarządza przedsiębiorstwem, bez względu na stopień zaufania do kontrahentów, powinien rozważyć liczne korzyści wynikające ze współpracy z ubezpieczycielem i traktować ubezpieczenie kredytu kupieckiego jako niezbędny instrument finansowy zarządzania ryzykiem w transakcjach kredytowych.

## 5. KUKĘ wspiera polskich przedsiębiorców od 20 lat

W Polsce najdłuższą tradycję i doświadczenie w przyjmowaniu ryzyk transakcji realizowanych z odroczonym terminem płatności ma Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych Spółka Akcyjna. Od roku 1991, Korporacja świadczy specjalistyczne usługi w ramach działalności ubezpieczeniowej, w tym badanie, analiza i ocena ryzyka transakcji prowadzonych na zasadach kredytu kupieckiego dla podmiotów gospodarczych oraz dochodzenie przysługujących im roszczeń finansowych. Ofertę KUKĘ S.A. wyróżnia z jednej strony jej kompleksowość – zapewnia ochronę ubezpieczeniową należności, które powstały na rynku krajowym lub na rynkach zagranicznych, w tym tych ryzykownych. Z drugiej strony, cechuje ją indywidualizm w dopasowaniu do określonych, szczególnych potrzeb klienta. W zależności od wielkości realizowanej sprzedaży i krajów sprzedaży, przedsiębiorca może zapewnić sobie pełny zakres ochrony ubezpieczeniowej.

KUKĘ S.A. proponuje szereg ubezpieczeń, które realizowane są w ramach działalności komercyjnej spółki, czyli na rachunek własny zakładu ubezpieczeń. W pakiecie przedsiębiorcy mogą ubezpieczyć zarówno krótkoterminowe należności eksportowe w kredycie do 2 lat do większości krajów świata (ponad 160 krajów) oraz krótkoterminowe należności krajowe w kredycie do 1 roku. System ubezpieczeń należności krótkoterminowych oferowanych przez Korporację, skierowany jest do przedsiębiorców prowadzących zarówno sprzedaż cykliczną, jak i dokonujących pojedynczych wysyłek, przede wszystkim dóbr konsumpcyjnych oraz realizujących usługi.

Obok działalności komercyjnej, począwszy od 1994 roku, KUKĘ S.A. prowadzi również sprzedaż ubezpieczeń gwarantowanych przez Skarb Państwa.

Ubezpieczenia z gwarancjami Skarbu Państwa zapewniają ochronę należności polskich eksporterów od tzw. ryzyka nierynkowego, czyli zarówno ryzyka politycznego kraju transakcji, jak i ryzyka handlowego związanego z niewypłacalnością kontrahenta. Ubezpieczeniem tym objęte mogą być transakcje handlowe z wyodrębnioną grupą 58 krajów, m.in.: Rosją, Ukrainą, Białorusią, Irakiem, Kazachstanem w kredycie poniżej 2 lat. Należy dodać, że w odniesieniu do tych ubezpieczeń obowiązują minimalne progi stawek za ubezpieczenie.

W Polsce ofertą ubezpieczenia od ryzyka nierynkowego dysponuje tylko KUKĘ S.A. Inni, działający w kraju, ubezpieczyciele ryzyk finansowych rzadko decydują się na przyjęcie ryzyka nierynkowego, ograniczają się przy tym wyłącznie do wybranych klientów, pojedynczych branż czy krajów. Dodatkowo decyzja o przyjęciu takiego ryzyka do ubezpieczenia znajduje swoje uzasadnienie w wysokości składki za polisę.

Korporacja wspiera również firmy realizujące inwestycje, które wymagają średnio- i długoterminowego kredytowania.

Silna konkurencja na rynku międzynarodowym sprawia, że stroną dyktującą warunki kontraktów handlowych są zwykle odbiorcy. Atrakcyjne warunki płatności oferowane przez eksportera, poza wysoką jakością towarów i usług, w wysokim stopniu przyczyniają się do uzyskania kontraktu eksportowego.

Z drugiej strony sprzedaż z odroczoną płatnością wiąże się z dużym ryzykiem, szczególnie gdy dochodzi do realizacji np. kilkuletniego kontraktu inwestycyjnego, który będzie finansowany kredytem bankowym.

KUKĘ S.A. oferuje polskim eksporterom możliwość skorzystania z ubezpieczenia należności wynikających z tytułu realizacji kontraktów eksportowych finansowanych kredytem, którego spłata rozłożona jest na

okres dwóch i więcej lat. Kredyty takie najczęściej dotyczą kontraktów obejmujących eksport towarów i usług o charakterze inwestycyjnym. W zależności od formy finansowania kontraktu realizowanego w kredycie 2 i więcej lat, istnieje możliwość ubezpieczenia kredytu eksportowego udzielonego przez eksportera lub ubezpieczenia kredytu dla nabywcy udzielonego przez bank lub inną instytucję finansową. Ubezpieczenia średnio- i długoterminowe realizowane są całkowicie ze wsparciem Skarbu Państwa.

KUKE S.A. może zabezpieczyć również ryzyko związane z polskimi inwestycjami za granicą. Produkt ten dedykowany jest dla tych przedsiębiorców, których działania zmierzają do utworzenia i prowadzenia za granicą swojej spółki. Decyzja o ulokowaniu przedsiębiorstwa, czy jego części na terenie innego państwa pociąga za sobą ogromne koszty finansowe. Opłacalność takich działań musi opierać się o rachunki ekonomiczne. Jest to uzasadnione, gdy koszty produkcji dóbr na terenie obcego państwa są niższe niż ponoszone koszty transportu na odległe rynki.

Dla powstających inwestycji na terenie obcych państw największym zagrożeniem ich funkcjonowania i rozwoju jest mogące się urzeczywistnić ryzyko polityczne. Nagłe zmiany w systemach politycznych mogą zniweczyć najlepiej skalkulowane biznesy. Ubezpieczenie Korporacji chroni zatem straty krajowych inwestorów powstałe w następstwie zdarzeń określonych właśnie jako ryzyko polityczne.

Sama forma inwestycji bezpośredniej może polegać np. na: zakupie akcji zagranicznej spółki, w celu jej prowadzenia lub wywierania skutecznego wpływu na zarządzanie nią, zakupu całego przedsiębiorstwa, bądź jego zorganizowanej części – zakładu, czy też rozszerzenia istniejącego przedsiębiorstwa. W ramach ubezpieczenia inwestycji, ochroną ubezpieczeniową objęta jest wartość inwestycji bezpośredniej oraz kwoty zwrotu z inwestycji np. zysku do podziału, dywidend, tantiem. Umowa ubezpieczenia może być zawarta na okres wieloletni, maksymalnie nawet do lat 15-tu, co pozwala przedsiębiorcy na ostateczne zamknięcie procesu uruchomienia nowego przedsiębiorstwa.

Innym unikatowym produktem z oferty Korporacji jest ubezpieczenie kosztów poszukiwania nowych rynków zbytu. Zanim dojdzie do podpisania kontraktu eksportowego częstokroć upływa wiele miesięcy na działaniach związanych z reklamą, sporządzeniem próbek, przygotowywaniem ofert, czy też tworzeniem przedstawicielstwa. Wysokość tych kosztów może być różna, ale jeśli koszty te będą dotyczyć nie jednego rynku zagranicznego a kilku, to ich wysokość może być już bardzo znacząca. A nade wszystko, koszty te firma musi ponieść dużo wcześniej niż nastąpią wpływy z przyszłej inwestycji.

Ubezpieczenie oferowane przez KUKE S.A. minimalizuje obciążenia związane z ekspansją na zagraniczne rynki i chroni firmę przed stratami wynikającymi z niezawarcia intratnych kontraktów.

Polskie firmy mogą znaleźć w ofercie KUKE S.A. również pakiet gwarancji ubezpieczeniowych. Gwarancje kontraktowe udzielone eksporterowi przez Korporację potwierdzają wiarygodność firmy na rynku lokalnym i międzynarodowym, pozwalają spełnić wymogi odbiorcy i umożliwiają zawarcie kontraktu. Podnoszą również skuteczność prawną kontraktu. Do gwarancji kontraktowych zaliczamy: gwarancje wadialne, zwrotu zaliczki, należytego wykonania kontraktu oraz usunięcia wad i usterek. Korporacja udziela również gwarancji celnych i regwarancji.

## 6. Oferta KUKE

Pełna oferta produktowa KUKE S.A. przedstawia się następująco:

1. Europolisa – ubezpieczenie skierowane dla klientów rozpoczynających działalność eksportową lub prowadzących eksport oraz sprzedaż krajową na niewielką skalę;
2. Pakietowe – łączące ubezpieczenie należności krajowych i eksportowych (polisa obrotowa lub ubezpieczenie salda);

3. Polisa na Wschód – dla eksporterów polskich towarów i usług do krajów podwyższonego ryzyka politycznego;
4. Ubezpieczenia średnio- i długoterminowych dla eksporterów dóbr inwestycyjnych:
  - ubezpieczenie kredytu dostawcy,
  - ubezpieczenie kredytu dla nabywcy,
  - ubezpieczenie leasingu finansowego;
5. Nowe Rynki – ubezpieczenie kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu;
6. Bezpieczne Inwestycje – ubezpieczenie inwestycji bezpośrednich za granicą;
7. Gwarancje ubezpieczeniowe;
8. Program KUKE Faktoring – ubezpieczenie dla korzystających z finansowania działalności handlowej w drodze faktoringu.

## 7. Czynniki wpływające na polski eksport

Obecnie na eksport wpływają liczne czynniki. Główną barierą dla sprzedaży za granicę jest zmniejszony popyt globalny. Kurs walutowy ma wpływ na zysk ze sprzedaży, ale nie przesądza o ulokowaniu towaru na innym rynku. Trzeba powiedzieć wprost, że przy obecnym poziomie kursu walut, większość polskich towarów jest rentowna na przyzwoitym poziomie. Wynika to z faktu, iż eksporterzy w ostatnich latach znacznie wzmocnili swoją pozycję konkurencyjną, poprawiając wydajność pracy i zarządzanie kosztami oraz wdrażając procesy modernizacyjne.

Struktura polskiego eksportu jest inna niż w krajach rozwiniętych. Po pierwsze niewystarczający jest potencjał eksportu inwestycyjnego w zakresie transakcji kredytowanych w średnim i długim terminie. W okresie spowolnienia gospodarczego został on jeszcze obniżony poprzez znaczne ograniczenie finansowania polskich projektów inwestycyjnych za granicą ze strony banków. Dużą część polskiego eksportu stanowi wymiana handlowa prowadzona w ramach grup kapitałowych, która nie podlega ubezpieczeniu oferowanemu przez KUKE. Ponadto polscy eksporterzy realizują swoje transakcje na zasadach gotówkowych lub przedpłaty.

Dostępne w Polsce ubezpieczenia należności oferują wysoką europejską jakość świadczonych usług a zakres ochrony jest porównywalny. W przypadku ubezpieczeń z gwarancjami Skarbu Państwa jest to oferta przeznaczona tylko dla rodzimych firm i w Europie dla nich nieosiągalna, ze względu na konieczność spełnienia warunku krajowego pochodzenia produktu lub usługi.

Nie mniej ważnym aspektem przy wyborze miejsca ubezpieczenia jest jego koszt, na który obok ceny (często wyższej niż oferowana w Polsce) składa się również koszt jego obsługi. W tym przypadku znacznie wyższy w kontaktach z ubezpieczycielem zagranicznym niż zlokalizowanym w Polsce.

Agencje ubezpieczeniowe na świecie, działające na zasadach podobnych do KUKE, nie ubezpieczają na ogół więcej niż 2% swojego eksportu. Wynika to z faktu, że ubezpieczenia z gwarancjami Skarbu Państwa umożliwiają ubezpieczenie transakcji eksportowych określonego typu, a mianowicie eksportu o charakterze inwestycyjnym realizowanym w kredycie średnio- i długoterminowym (2 i więcej lat) oraz eksportu konsumpcyjnego na rynki o podwyższonym ryzyku politycznym (ubezpieczenia kredytu krótkoterminowego).





# Część III

## Transport i spedycja w handlu międzynarodowym

### Wstęp

Podstawą transakcji handlowych, czy to zagranicznych, czy krajowych, jest kontrakt handlowy. W takim kontrakcie strony powinny zapisać, gdzie następuje odbiór towaru, gdyż na tej podstawie kalkuluje się jego cenę. Jeżeli odbiór następuje np. w magazynie sprzedającego, to cena sprzedaży powinna być niższa niż wtedy, gdy sprzedający zobowiązuje się dostarczyć ten towar do magazynu kupującego. Takie zastrzeżone w kontrakcie prawo i obowiązek zorganizowania transportu towaru oraz pokrycia jego kosztów nazywa się gestią transportową. Bardzo często zdarza się sytuacja, gdy gestia transportowa jest podzielona pomiędzy obie strony umowy. O tym, że dana strona umowy ma gestię transportową, mówimy wtedy, gdy do niej należy obowiązek zorganizowania i opłacenia transportu na dłuższym odcinku.<sup>1</sup>

Najczęściej stosowanym zapisem, który w kontrakcie handlowym rozstrzyga podział gestii transportowej, jest odwołanie do odpowiedniej formuły Incoterms<sup>2</sup>. Formuły Incoterms zostały opracowane przez Międzynarodową Izbę Handlową w Paryżu. Co kilka lat ukazuje się znowelizowana wersja, odzwierciedlająca aktualne realia rynkowe. Ostatnia wersja Incoterms®2010 obowiązuje od 2011 r., przy czym wiele przedsiębiorstw wciąż korzysta z poprzedniej wersji Incoterms 2000.

Dzięki posiadaniu gestii transportowej strona kontraktu może podejmować decyzje w zakresie sposobu i warunków przewozu, osiągając dzięki temu korzyści, takie jak:

- uzyskanie oszczędności dzięki zorganizowaniu transportu po cenie niższej niż kwota odpowiadająca kosztom transportu w kalkulowanym w cenę towaru;
- możliwość ustalenia wielkości i częstotliwości dostaw;
- możliwość wykorzystania własnych środków transportu;
- uzyskanie korzystnych warunków przewozu (np. rabatów) w przypadku stałej współpracy z firmą transportową lub spedycyjną;
- możliwość utworzenia przesyłki zbiorowej.

Należy jednakże pamiętać o tym, że z gestią transportową wiąże się również ryzyko, wynikające np.:

- ze wzrostu cen usług transportowych;
- z braku możliwości zrealizowania przewozu np. ze względu na słabą dostępność specjalistycznych środków przewozu lub zbyt duże wymiary przesyłki;
- z niewywiązania się z kontraktu ze względu na opóźnienie spowodowane np. kongestią<sup>3</sup> lub długim czasem oczekiwania na przejściu granicznym.

<sup>1</sup> J. Neider, *Transport międzynarodowy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, s. 276.

<sup>2</sup> Zamiast formuły Incoterms można zastosować np. Amerykańskie Znowelizowane Definicje w Handlu Zagranicznym – RAFTD.

<sup>3</sup> Kongestia to inaczej zatłoczenie, popularnie nazywane korkiem; dotyczy nie tylko transportu drogowego, ale również innych gałęzi transportu.

Dzięki posiadaniu gestii transportowej można osiągnąć różnego rodzaju korzyści, jednakże należy także pamiętać, że istnieje także związane z tym ryzyko. Jeżeli sprzedający bądź kupujący nie posiada wiedzy i doświadczenia w tym zakresie, powinien skonsultować się ze spedytorem lub innym specjalistą, który może udzielić potrzebnych informacji.

Przedsiębiorstwo może realizować czynności transportowe we własnym zakresie lub skorzystać w ramach outsourcingu z usług przewoźników, wyspecjalizowanych w świadczeniu usług transportowych.

Transport towarowy to zespół czynności związanych z przemieszczaniem dóbr materialnych przy użyciu odpowiednich środków<sup>4</sup>. Jeżeli mówimy natomiast o działalności usługowej, transport towarowy można zdefiniować jako świadczenie usług polegających na przemieszczeniu ładunków oraz usług dodatkowych bezpośrednio z tym związanych<sup>5</sup>.

W ramach transportu świadczone są następujące czynności:

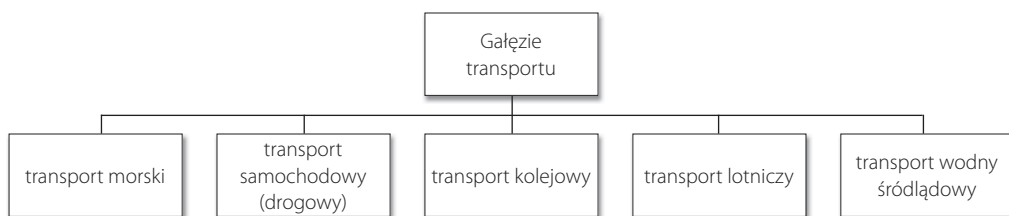
- przewóz – obejmuje czas, w jakim ładunek znajduje się na środku transportu (w ruchu lub w trakcie postoju);
- manipulacje – odbywają się w punktach transportowych; obejmują m.in: załadunek na środek transportu, wyładunek ze środka transportu, składowanie oraz przemieszczanie ładunków na terenie terminalu.

To co dla producenta lub handlowca jest towarem, dla przewoźnika jest ładunkiem (w czasie, gdy znajduje się on na środku transportu). Z punktu widzenia przewoźnika czy spedytora istotnych jest wiele cech ładunku, gdyż to od nich będzie zależała organizacja jego przewozu. Wyróżniamy więc ładunki:

- masowe i drobnicowe,
- suche i płynne,
- znormalizowane i ponadgabarytowe,
- zwykłe i niebezpieczne,
- konwencjonalne i w jednostkach ładunkowych,
- zwykłe i kurierskie.

W ramach transportu można wyróżnić pięć podstawowych gałęzi wykorzystujących środki transportu, a także nietypowy transport przesyłowy, który nie został szerzej omówiony w niniejszym opracowaniu.

**Rys. 1.** Gałęzie transportu

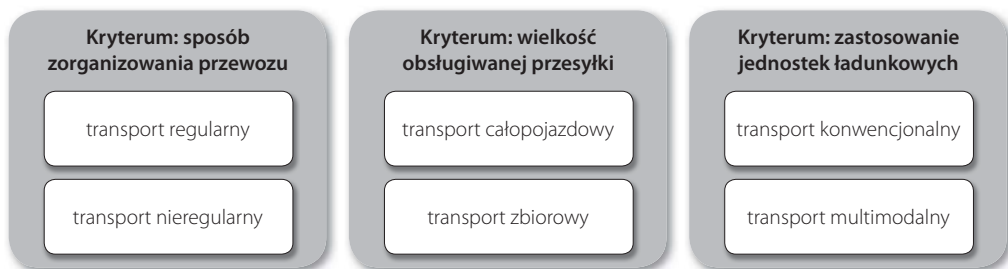


Transport można podzielić biorąc pod uwagę również inne kryteria. Biorąc pod uwagę charakter usług transportowych świadczonych dla przedsiębiorstw handlowych i produkcyjnych, warto zwrócić uwagę na takie kryteria, jak sposób zorganizowania przewozu, wielkość obsługiwanej przesyłki oraz zastosowanie jednostek ładunkowych.

<sup>4</sup> *Usługi logistyczne. Teoria i praktyka*, red. W. Rydzkowski, Biblioteka Logistyka, Poznań 2011, s. 11.

<sup>5</sup> J. Neider, *Transport międzynarodowy*, op.cit., s. 11.

**Rys. 2.** Podział transportu ze względu na kryteria istotne z punktu widzenia firmy handlowej bądź produkcyjnej



## 1. Wspólna polityka transportowa Unii Europejskiej

Wspólna polityka transportowa jest jedną z podstawowych polityk wspólnotowych, od czasu podpisania Traktatów Rzymskich. Sprawnie funkcjonujące połączenia transportowe umożliwiają realizację co najmniej dwóch z czterech swobód leżących u podstaw wspólnego rynku – swobody przepływu osób i towarów. Obecnie prowadzona polityka transportowa Unii Europejskiej ma na celu uczynienie tego transportu możliwie czystym, bezpiecznym i efektywnym. Wraz z otwarciem rynków transportowych i stworzeniem równych warunków konkurencji, na znaczeniu zyskał model „zrównoważonej mobilności” – zwłaszcza w świetle stałego wzrostu emisji gazów cieplarnianych pochodzących z sektora transportu.

Od 1985 r. Komisja Europejska publikuje tzw. białe księgi (ang. White Paper), w których zawierają się najważniejsze wytyczne w zakresie tworzenia wspólnej polityki transportowej. Tytuł pierwszej księgi brzmiał: „Zakończenie tworzenia rynku wewnętrznego”. Sprecyzowano w niej, że celem wspólnej polityki transportowej jest stworzenie warunków gwarantujących wolność świadczenia usług transportowych na jej obszarze od 1 stycznia 1993 r.

W drugiej białej księdze z 1992 r. („Przyszły rozwój wspólnej polityki transportowej”) – skupiono się na dążeniu do zrównoważonego rozwoju rynku transportowego (ang. sustainable development). Kolejna biała księga „Europejska polityka transportowa do 2010 – czas na decyzje”, ukazała się w 2001 r.

Przewidywała ona dynamiczny rozwój przewozów prowadzący do kongestii, przeciążenia sieci transportowej (szczególnie w przypadku transportu drogowego i lotniczego), a także coraz większych kosztów dla środowiska i zdrowia ludzi. Aby zahamować te niekorzystne tendencje, Komisja Europejska wprowadziła pakiet środków zaradczych.

Największym stwierdzonym wyzwaniem była nierównowaga w wykorzystaniu różnych gałęzi transportu, z przewagą najbardziej szkodliwych dla środowiska przewozów drogowych. Uznano więc, że należy rewitalizować kolej, promować transport morski i wodny śródlądowy, w także wykorzystywać różne gałęzie transportu w ramach przewozu jednego ładunku.

Kolejnym priorytetem była kontynuacja rozwoju transeuropejskiej sieci transportowej TEN-T, z uwzględnieniem eliminacji wąskich gardeł, głównie na granicach państw. Skupiono się również na prawach i odpowiedzialności użytkowników transportu, w tym na bezpieczeństwie oraz opłatach za korzystanie z infrastruktury.

W opublikowanej w marcu 2011 r. kolejnej białej księdze „Plan utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu – dążenie do osiągnięcia konkurencyjnego i zasobooszczędnego systemu transportu”, położono nacisk na następujące zagadnienia strategiczne:

- jednolity europejski obszar transportu;
- innowacje na przyszłość – technologia i zachowanie;

- nowoczesna infrastruktura, inteligentne opłaty i finansowanie;
- wymiar zewnętrzny.

W ramach powyższych zagadnień Komisja Europejska zwraca uwagę m.in. na:

- dalszą budowę europejskiej przestrzeni powietrznej i jednolitego obszaru kolejowego;
- tworzenia „niebieskiego pasa” na morzach wokół Europy w celu uproszczenia procedur w żegludze bliskiego zasięgu;
- ochronę i bezpieczeństwo transportu;
- jakość, dostępność i niezawodność usług transportowych;
- wykorzystanie nowoczesnych technologii i zastosowanie narzędzi informatycznych;
- niwelowanie różnic w zakresie infrastruktury transportowej pomiędzy Europą Wschodnią i Zachodnią poprzez rozwój sieci o priorytetowym znaczeniu dla Unii Europejskiej (TEN-T);
- finansowanie rozwoju infrastruktury;
- restrukturyzacja systemu opłat i podatków związanych z transportem zgodnie z zasadami „zanieczyszczający płaci” i „użytkownik płaci”;
- wspólne reguły postępowania z krajami trzecimi.

Co z tego wynika?

- inwestycje infrastrukturalne;
- swoboda przemieszczania się i świadczenia usług transportowych na terenie UE;
- ochrona środowiska poprzez wprowadzanie kolejnych norm Euro w zakresie czystości spalin;
- wprowadzenie odpłatności za korzystanie z infrastruktury drogowej w celu hamowania rozwoju transportu samochodowego;
- promowanie transportu multimodalnego.

Ze względu na umacnianie wspólnej polityki transportowej oraz dalszą jej harmonizację, zakłada się, że krajowe polityki transportowe mają odgrywać coraz mniejszą rolę. Rynki transportowe w poszczególnych krajach członkowskich powinny zatem funkcjonować zgodnie z zasadami polityki transportowej Unii Europejskiej.

Polski rynek usług transportowych i spedycyjnych stanowi integralną część rynku unijnego. Fakt przynależności Polski do Unii Europejskiej wpływa przede wszystkim na to, że polscy przedsiębiorcy mogą swobodnie korzystać z usług podmiotów z innych krajów unijnych. Stopniowo wprowadzane są inicjatywy mające na celu usprawnienie transportu na terenie UE.

## 2. Transport w prawie międzynarodowym

W tej sekcji opisano podstawowe międzynarodowe zapisy prawne regulujące kwestie transportu międzynarodowego. Dla uzupełnienia informacji podano również ich polskie odpowiedniki.

### 2.1. Transport drogowy

#### Konwencja CMR

Konwencja o umowie międzynarodowego przewozu drogowego towarów, tzw. Konwencja CMR (fr. *Convention relative aux contrat de transport international des marchandises par route*) została podpisana w Ge-

newie w 1956 r., a następnie znowelizowana w 1978 r. Reguluje prawa, obowiązki i odpowiedzialność stron zawierających umowę o międzynarodowy przewóz drogowy ładunków. Dotyczy przewozów wykonywanych zarobkowo, pomiędzy co najmniej dwoma krajami, z których przynajmniej jeden jest sygnatariuszem tej konwencji. Znalazły się w niej zapisy dotyczące treści i zasad wykorzystania międzynarodowego listu przewozowego CMR, który jest podstawowym dokumentem przewozowym w transporcie drogowym pomiędzy krajami będącymi stronami konwencji.

### **Konwencja TIR**

Konwencja celna dotycząca międzynarodowego przewozu towarów z zastosowaniem karnetów TIR, tzw. Konwencja TIR (fr. *Transports Internationaux Routiers*) została podpisana w Genewie w 1959 r., a następnie znowelizowana w 1975 r. Na podstawie tej konwencji wydawane są karnety TIR, które umożliwiają przewóz towarów transportem samochodowym bez poddawania ich kontroli celnej przy przekraczaniu granic. Ze względu na fakt, że w ramach Unii Europejskiej nie ma granic celnych, karnetu TIR nie stosuje się w przewozach pomiędzy państwami członkowskimi.

### **Polskie prawo**

Ustawa z dnia 15 listopada 1984 r. Prawo przewozowe, znowelizowana po raz ostatni w 2011 r., reguluje aspekty handlowe w transporcie drogowym, kolejowym i wodnym śródlądowym.

Ustawa z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym reguluje zasady wykonywania krajowych i międzynarodowych przewozów drogowych.

## **2.2. Transport morski**

### **Konwencja Brukselska / Reguły Haskie**

Pełny tytuł tego dokumentu brzmi: Konwencja międzynarodowa o ujednoczeniu niektórych zasad dotyczących konosamentów. Została podpisana w 1924 r. w Brukseli, w 1968 r. dołączono do niej tzw. Reguły Visby, natomiast w 1979 r. włączono do niej Protokół Brukselski. Określa zasady dokonywania przewozów międzynarodowych na podstawie konosamentów.

### **Reguły Hamburskie**

Konwencja o przewozie towarów drogą morską z 1992 r. Reguluje prawa, obowiązki i odpowiedzialność stron, wynikające z zawarcia umowy o przewóz w transporcie morskim. Wiele państw nie ratyfikowało postanowień tej konwencji ze względu na zastrzeżenia do jej postanowień, stąd istnieją równoległe dwa unormowania, tj. konwencja brukselska i hamburska. Państwa przystępujące do konwencji hamburskiej muszą wypowiedzieć konwencję brukselską.

### **Reguły Rotterdamskie**

Konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowego przewozu towarów w całości lub częściowo drogą morską, potocznie zwana Regułami Rotterdamskimi, została podpisana 23 września 2009 r. przez 15 państw-sygnatariuszy. Zawarto w niej zapisy uwzględniające powszechnie stosowane rozwiązania transportu multimodalnego z wykorzystaniem transportu morskiego, a także rozwój handlu elektronicznego i możliwość wykorzystania większej liczby dokumentów w formie elektronicznej. Aby konwencja mogła wejść w życie, musi być ratyfikowana przez co najmniej 20 państw. Do tej pory Konwencję podpisały 24 państwa, ale ratyfikowała jedynie Hiszpania<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> Stan na dzień 15 października 2011 r.

## **Polskie prawo**

W Polsce stosunki prawne dotyczące żeglugi morskiej reguluje ustawa z dnia 18 września 2001 r. Kodeks morski. Przepisy te są ujednolicone z postanowieniami konwencji międzynarodowych.

## **2.3. Transport kolejowy**

Międzynarodowe przewozy ładunków koleją są uregulowane w dwóch dokumentach: Konwencji COTIF i Umowie SMGS.

### **Konwencja COTIF**

Konwencja o międzynarodowym przewozie kolejami COTIF (fr. *Convention relative aux transports internationaux ferroviaires*), z 1980 r. określa zasady wykonywania przewozów koleją oraz prawa, obowiązki i odpowiedzialność stron umowy przewozowej. W transporcie kolejowym występują 3 strony umowy – są to przewoźnik, nadawca i odbiorca ładunku.

Istotne znaczenie ma załącznik B do Konwencji, który zawiera Przepisy ujednolicone o umowie międzynarodowego przewozu towarami kolejami CIM, który zawiera zapisy dotyczące listu przewozowego CIM, będącego podstawowym dokumentem przewozowym w transporcie kolejowym pomiędzy państwami, będącymi uczestnikami Konwencji, tj. ponad 40 krajami (głównie europejskimi).

### **Umowa SMGS**

Zakres przedmiotowy umowy SMGS jest zbliżony do zakresu Konwencji COTIF. Umowa ta obejmuje kraje byłego ZSRR, kraje Europy Środkowej i Wschodniej i niektóre państwa azjatyckie.

Niektóre państwa, jak np. Polska, są członkami obydwu systemów, tj. zarówno COTIF/CIM, jak i SMGS.

## **Polskie prawo**

W Polsce stosunki prawne między załadowcą a przewoźnikiem kolejowym reguluje ustawa z dnia 15 listopada 1984 r. Prawo przewozowe.

## **2.4. Transport lotniczy**

### **Konwencja chicagowska**

Konwencja o międzynarodowym lotnictwie cywilnym, tzw. konwencja chicagowska, sporządzona 7 grudnia 1944 r., normuje międzynarodową działalność lotnictwa cywilnego i stanowi główne źródło międzynarodowego prawa lotniczego.

Oprócz regulacji zawartych w konwencji chicagowskiej międzynarodowe przewozy lotnicze zostały uregulowane również w dwóch konwencjach o charakterze handlowym: Konwencji Warszawskiej i Konwencji Montrealskiej. Dokumenty te regulują prawa, obowiązki i odpowiedzialność stron umowy o przewóz lotniczy. Dowodem zawarcia takiej umowy jest lotniczy list przewozowy.

### **Konwencja warszawska**

Konwencja warszawska o ujednoczeniu niektórych prawideł dotyczących międzynarodowego przewozu lotniczego została podpisana 12 października 1929 r. w Warszawie. Późniejsze zmiany wprowadzono w następujących dokumentach:

- Protokole Haskim – w 1955 r.
- Konwencji z Guadalajary – w 1961 r.

- Protokole Gwatemalskim – w 1971 r.
- Protokołach Montrealskich – w 1975 r.

Konwencja warszawska wraz ze zmianami wprowadzonymi przez powyższe dokumenty, określana jest jako system warszawski.

### **Konwencja Montrealska**

Konwencja Montrealska o ujednoczeniu niektórych przepisów dotyczących międzynarodowego przewozu lotniczego została podpisana w Montrealu 28 maja 1999 r. i weszła w życie 4 listopada 2003 r. Do września 2011 r. 97 stron (w tym Unia Europejska) ratyfikowało konwencję. Polska ratyfikowała ją w 2005 r. W Konwencji Montrealskiej znalazły się zapisy dotyczące praw i obowiązków stron umowy o międzynarodowy przewóz towarów, pasażerów i ich bagażu.

Obie konwencje, zarówno warszawska, jak i montrealska, nadal są w użyciu, gdyż Konwencja Montrealska nie wprowadziła obowiązku wypowiedzenia wcześniejszej Konwencji Warszawskiej.

### **Polskie prawo**

Ustawa z dnia 3 lipca 2002 r. Prawo lotnicze reguluje prowadzenie działalności gospodarczej w transporcie lotniczym.

## **2.5. Transport multimodalny (kombinowany)**

### **Międzynarodowa Konwencja o bezpiecznych kontenerach z 1972 r. oraz Konwencja celna dotycząca kontenerów z 1972 r.**

Konwencje te uregulowały wymagania techniczne, w zakresie bezpieczeństwa obsługi kontenerów oraz przydatności kontenerów do przewozu ładunków pod zamknięciem celnym. Konwencja celna dotycząca kontenerów dotyczyła również uproszczenia i przyspieszenia odpraw celnych samych kontenerów (np. pustych).

### **Ujednoczone reguły dla dokumentu przewozu multimodalnego**

Reguły te zostały ogłoszone w 1973 r. przez Międzynarodową Izbę Handlową, znowelizowano je w 1975 r. Reguły te wprowadziły ujednoczone dokumenty stosowane w transporcie multimodalnym, gdyż wcześniej armatorzy przystosowywali istniejące dokumenty do użytku w transporcie multimodalnym poprzez dodawanie nowych klauzul, co powodowało duże różnice.

## **2.6. Przewóz materiałów niebezpiecznych**

### **Umowa Europejska dotycząca międzynarodowego przewozu drogowego towarów niebezpiecznych (ADR)**

Reguluje kwestie związane z przewozem drogowym ładunków niebezpiecznych.

### **Polskie prawo**

Ustawa z dnia 28 października 2002 r. o przewozie drogowym towarów niebezpiecznych.

### **Regulamin międzynarodowego przewozu kolejami towarów niebezpiecznych (RID)**

Regulamin ten określa warunki przewozów materiałów niebezpiecznych transportem kolejowym pomiędzy państwami będącymi stronami konwencji COTIF. W przypadku umowy SMGS kwestie te reguluje załącznik 2.



## **Międzynarodowy morski kodeks towarów niebezpiecznych (IMDG Code)**

Kodeks stanowi załącznik do konwencji SOLAS.

### **DGR – Dangerous Goods Regulations**

DGR to regulacje dotyczące przewozu towarów niebezpiecznych dotyczące przewozów międzynarodowych i krajowych obsługiwanych przez przewoźników zrzeszonych w IATA.

### **Polskie prawo**

Ustawa z 2002 r. Prawo lotnicze;

Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 15 października 2003 r. w sprawie przewozu lotniczego materiałów wymagających szczególnego traktowania;

Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 18 czerwca 2003 r. w sprawie bezpieczeństwa eksploatacji statków powietrznych.

### **ADN**

Europejskie porozumienie w sprawie międzynarodowych przewozów materiałów niebezpiecznych śródlądowymi drogami wodnymi.

### **Polskie prawo**

Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 15 kwietnia 2004 r. w sprawie przewozu materiałów niebezpiecznych śródlądowymi drogami wodnymi.

## **2.7. Przewóz ładunków szybko psujących się**

### **Umowa ATP**

Umowa o międzynarodowych przewozach szybko psujących się artykułów żywnościowych i o specjalnych środkach transportu przeznaczonych do tych przewozów. Zawiera ona wymagania higieniczne, cieplne, wytrzymałościowe i eksploatacyjne dotyczące pojazdów, w których przewożone są szybko psujące się produkty spożywcze.

## **3. Organizacja przewozów**

Dokonując wyboru gałęzi transportu, trzeba wziąć pod uwagę wiele czynników. Po pierwsze będzie to czas, jaki został przeznaczony na dostawę towaru. Wynika on po pierwsze z terminu gotowości towaru, który oznacza po prostu datę, kiedy towar będzie gotowy do wydania. Drugą datą graniczną jest termin dostawy, który może być np. określony w kontrakcie. Niejednokrotnie zbyt krótki czas wyklucza zastosowanie tańszych, ale jednocześnie bardziej czasochłonnych gałęzi transportu, takich jak np. transport morski.

### *Czy to się uda?*

Żałujemy, że chcemy sprowadzić do Gdyni ładunek z Szanghaju. Data gotowości towaru to np. 15 października, z kolei data dostawy wynikająca z kontraktu to 31 października. Statek z Chin może płynąć do Gdyni od 32 do 48 dni, zatem najtańszy transport morski należy wykluczyć. Prawdopodobnie trzeba będzie wybrać drogę lotniczą, co znacznie podwyższy koszty. Powinniśmy wziąć to pod uwagę już w momencie podpisywania kontraktu.

Biorąc pod uwagę kryterium czasu, warto wspomnieć, że nie zawsze ten środek transportu, który osiąga większe prędkości, będzie faktycznie gwarantował szybszą dostawę. Transport drogowy może okazać się szybszy od transportu lotniczego, gdyż w przypadku tego drugiego, musimy zapewnić dodatkowy czas na oczekiwanie przesyłki na lotnisku. Jeżeli odległość jest dostatecznie niewielka, samochód z ładunkiem dojedzie szybciej.

W ten sposób przechodzimy do drugiego ważnego kryterium, jakim jest odległość. Do przewozów w ramach jednego kontynentu najczęściej stosuje się transport drogowy lub kolejowy, ewentualnie wodny śródlądowy albo żeglugę morską bliskiego zasięgu. Na dalszych trasach, szczególnie w relacjach międzykontynentalnych, do wyboru mamy transport morski (wolniejszy, ale tańszy) oraz lotniczy (bardzo szybki, ale też bardzo drogi).

Kolejnym kryterium będzie wielkość przesyłki. Małe przesyłki do 100 kg z reguły nie nadają się do wysyłki drogą morską, gdyż za minimalną wielkość przesyłki w przewozach drobnicowych przyjmuje się 1000 kg lub 1 m<sup>3</sup>. Mielibyśmy również problem z nadaniem takiej przesyłki drogą kolejową, gdyż w tej gałęzi transportu występują tylko przewozy całowagonowe. Najlepszym rozwiązaniem może się okazać wysłanie tego towaru kurierem, transportem lotniczym lub samochodem, w zależności od odległości.

Powinniśmy wziąć także pod uwagę wymiary środka transportu lub dostępnych jednostek ładunkowych. Planując transport morski w kontenerze, powinniśmy wziąć pod uwagę jego wymiary, a także dopuszczalną wagę, tak, aby można było przywieźć go samochodem do portu morskiego bez przekraczania limitów, powyżej których mielibyśmy do czynienia z transportem ponadgabarytowym, na który są potrzebne specjalne zezwolenia.

Jeżeli nasz towar jest bardzo duży lub bardzo ciężki, również mamy ograniczone możliwości transportu. Może się okazać, że jego przewiezienie w danej relacji jest niemożliwe lub niezwykle utrudnione<sup>7</sup>.

Ponadto, powinniśmy wziąć pod uwagę rodzaj ładunku. Towary masowe lepiej przewozić na krótkich relacjach transportem kolejowym (o ile jest takie połączenie), a do transportu ładunków drobnicowych bardziej nadaje się transport drogowy. Jeżeli mamy ładunek masowy w dużej ilości, do przewiezienia drogą morską, prawdopodobnie będziemy musieli do jego przewozu wyczarterować statek. Należy także pamiętać, że nie każdy środek transportu będzie się nadawał do przewozu materiałów niebezpiecznych.

Poniżej przedstawiono charakterystykę każdej gałęzi transportu, która zawiera m.in. sposoby realizacji przewozów, kalkulowania ceny oraz przydatne dla zleceniodawcy wskazówki.

### 3.1. Transport samochodowy

Z punktu widzenia zlecającego, jest to najprostszy pod względem organizacyjnym sposób przewozu ładunku pomiędzy dwoma punktami. Zdarza się, że przewozy drogowe są wykonywane własnymi środkami transportu lub na zasadzie zlecenia wystosowanego bezpośrednio do przewoźnika, bez udziału spedytora. Spedytor może jednakże usprawnić ten proces, nie tylko dzięki zorganizowaniu przewozu, ale również dzięki doradztwu na każdym etapie procesu transportu, szczególnie jeżeli odbywa się on pomiędzy różnymi krajami.

<sup>7</sup> Przewóz ładunków ponadgabarytowych, które znacznie przekraczają dopuszczalne wymiary, nie może być realizowany transportem drogowym, przede wszystkim wtedy, gdy znacznie przekroczona jest wysokość. Jeżeli ładunek waży 160 t, a jego wymiary wynoszą 16 m długości, 5 m szerokości i 7 metrów wysokości (np. transformator), może okazać się, że nie można go dowieźć do portu (ani morskiego, ani śródlądowego) i konieczne będzie podjęcie specjalnych, bardzo kosztownych działań, polegających np. na zbudowaniu prowizorycznego nabrzeża, aby towar taki załadować na środek transportu.

### *Kiedy wykorzystać transport samochodowy?*

Transport samochodowy jest bardzo popularny na krótszych i dłuższych trasach, z reguły w obrębie jednego kontynentu. Jakie czynniki decydują o jego popularności?

#### przestrzenne rozmieszczenie dróg

- dzięki temu można dotrzeć z ładunkiem praktycznie w każde miejsce, w relacji od drzwi do drzwi

#### środki transportu przystosowane do przewozu niemal każdego rodzaju ładunku

- najczęściej tą drogą przewozi się ładunki drobnicowe o wysokiej wartości jednostkowej, podczas gdy w przewozach ładunków masowych bardzo popularna jest kolej

#### korzystny czas transportu

- dzięki dużej szybkości eksploatacyjnej pojazdów; możliwości wyboru najkrótszej bądź najszybszej trasy; dużej dostępności środków transportu, praktycznie w każdym czasie; dużej terminowości i częstotliwości dostaw; braku konieczności wykonywania czasochłonnych operacji przeładunkowych, szczególnie w porównaniu z transportem multimodalnym

W praktyce transport samochodowy okazuje się niezbędny. Oprócz typowych dostaw ładunków z punktu A do punktu B, pełni również rolę uzupełniającą wobec przewozów innymi gałęziami transportu, gdyż jako jedyna gałąź transportu umożliwia przewozy w relacji od drzwi do drzwi praktycznie w każdym miejscu. Transport samochodowy jest więc wykorzystywany w celu dostarczenia ładunku od nadawcy do portu, z portu do odbiorcy, od nadawcy do terminalu kolejowego celem wysłania go transportem kolejowym itd.

### *Rynek przewozów*

Wśród przewoźników drogowych występuje duże rozdrobnienie. Oprócz dużych firm, zarządzających flotą nawet kilkuset pojazdów, występuje wiele małych rodzinnych przedsiębiorstw, dysponujących jednym lub kilkoma samochodami. Duża liczba i znaczne rozdrobnienie tych podmiotów powoduje dużą konkurencję na rynku, w związku z czym załadowca może negocjować stawki za przewóz.

Na rynku przewozów drogowych ważną funkcję pełnią tzw. giełdy transportowe, np. Trans lub TimoCom. Mają one postać platform internetowych, na których przewoźnicy poszukują ładunków, a gestorzy ładunków (najczęściej spedytorzy) poszukują przewoźników. Dzięki temu proces organizacji transportu jest o wiele sprawniejszy.

### *Jak ustalane są ceny?*

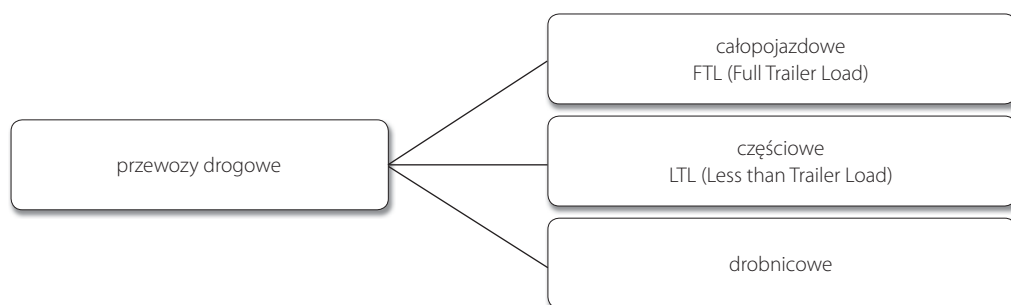
Każdy przewoźnik posiada cennik usług przewozowych, składający się z wykazu stawek. W praktyce, głównie ze względu na dużą konkurencję na rynku przewozów drogowych, ceny za przewóz ustalane są umownie. Zgodnie z zasadami rynkowymi, stawki są niższe, jeżeli na rynku działa wielu przewoźników, ale jest niewiele zgłaszanych ładunków. Cena zależy od:

- rodzaju wykorzystanego do przewozu środka transportu – wyższe stawki obowiązują za wynajem pojazdów specjalistycznych;
- rodzaju i ilości (wielkości) ładunku:
  - czy jest to drobnica, przesyłka częściowa, czy całopojazdowa,
  - dla kontenerów stosuje się tzw. stawki FAK, zależne od rodzaju (np. standardowy albo chłodniczy) i wielkości kontenera (20-stopowy lub 40-stopowy), niezależnie od rodzaju znajdującego się w nim ładunku,
  - przewóz ładunków specjalnych, np. materiałów niebezpiecznych i ładunków ponadgabarytowych będzie droższy;

- odległości (liczba kilometrów);
- zapewnienia ładunku powrotnego (z reguły firma produkcyjna lub handlowa nie ma takiej możliwości; większymi możliwościami dysponuje spedytor, który może skojarzyć ładunki od różnych klientów; w ten sposób można obniżyć koszty przewozu, dzięki temu, że nie trzeba opłacać przejazdu w obie strony, gdyż za drogę powrotną przewoźnik otrzyma opłatę od innego zleceniodawcy);
- miejsca dostarczenia towaru;
- regularności zleceń;
- innych czynników.

Z punktu widzenia spedytora i klienta, w transporcie drogowym występują przewozy całopojazdowe, partie częściowe i przewozy drobnicowe<sup>8</sup>.

**Rys. 3.** Rodzaje przewozów drogowych ze względu na wielkość ładunku



Teoretycznie przewóz całopojazdowy występuje wtedy, gdy jeden załadowca wypełnia swoim ładunkiem cały pojazd. W praktyce, szczególnie z punktu widzenia wykonanej usługi, z przewozem całopojazdowym mamy do czynienia wtedy, gdy jeden zleceniodawca płaci za zdolność załadowczą całego samochodu (czyli gdy wykorzystuje cały pojazd), bez względu na ilość i objętość załadowanego towaru.

Stawkę za przewóz ustala się wtedy z reguły umownie, na bazie all-in, w zależności od miejsca załadunku i wyładunku, za konkretny pojazd o podanej ładowności.

Partię częściową (LTL) nazywamy ładunek mniejszy od ładowności lub pojemności całego pojazdu, podejmowany tym samym pojazdem, który dostarczy go do miejsca przeznaczenia<sup>9</sup>. Zasadnicze znaczenie ma więc fakt, że przesyłek tych nie konsoliduje się w terminalu, ale po podjęciu ładunku z jednego lub kilku miejsc, przewozi się je tym samym samochodem do jednego lub kilku miejsc. Stawki za taki przewóz są podawane dla całej przesyłki i rosną wraz z jej wagą i objętością. W pewnym momencie cena ta może zrównać się z ceną za cały pojazd, w praktyce jest bowiem tak, że suma stawek za dwie przesyłki częściowe, zapelniające cały pojazd będzie wyższa niż stawka za przewóz całopojazdowy. Warto więc rozważyć, która opcja jest dla nas bardziej opłacalna, tym bardziej, że w przypadku przesyłek całopojazdowych nie powinien mieć miejsca doładunek innego towaru bez naszej zgody, a w przypadku przesyłki częściowej taki doładunek jest dopuszczalny. W przypadku przesyłek częściowych trzeba również wziąć pod uwagę dodatkowy czas potrzebny na dokonanie doładunku lub rozładunku w dodatkowych miejscach.

<sup>8</sup> Por. P. Sikorski, *Spedycja w praktyce – wiek XXI*, Polskie Wydawnictwo Transportowe, Warszawa 2008, s. 123–126.

<sup>9</sup> Ibidem.

Przewóz drobnicowy (zbiorowy) odbywa się wówczas, gdy przewoźnik lub spedytor konsoliduje we własnym terminalu zbiorczym drobne partie ładunkowe od kilku lub kilkunastu zleceniodawców, a następnie nadaje je jednym środkiem transportu do innego terminalu zbiorczego<sup>10</sup>. Przewozy tego typu z reguły są świadczone na określonych trasach według rozkładu jazdy przyjętego przez przewoźnika. Ceny za przewóz są przeważnie ustalane na podstawie cennika.

#### *Przewozy z zastosowaniem karnetu TIR*

Przewozy te są uregulowane zapisami Konwencji celnej dotyczącej międzynarodowego przewozu towarów z zastosowaniem karnetów TIR, tzw. Konwencji TIR. Karnety TIR w znacznym stopniu ułatwiły przewozy międzynarodowe, w których towar przekracza granicę celną. Kontenery lub specjalnie przystosowane do takich przewozów pojazdy<sup>11</sup>, po dokonaniu załadunku, są plombowane przez urząd celny w miejscu nadania. Rewizja celna jest dokonywana po zdjęciu plomb dopiero w miejscu przeznaczenia. Jeden karnet TIR jest ważny tylko na jedną podróż. Stanowi on zabezpieczenie (w wysokości 50 tys. USD) należności celno-podatkowych. W roli poręczyciela za działania przewoźników występuje zrzeczenie przewoźników, które dany karnet sprzedaje.

Dokonanie zakupu karnetu TIR należy do przewoźnika. Można je nabyć w zrzeczeniu przewoźników drogowych odpowiednim dla danego kraju (w Polsce jest to ZMPD<sup>12</sup>), które z kolei kupuje je od Międzynarodowej Unii Transportu Drogowego (IRU).

Ze względu na fakt, że w Unii Europejskiej nie występują granice celne, karnet TIR nie ma zastosowania w przewozach pomiędzy państwami członkowskimi.

#### *Umowa o przewóz*

Dowodem zawarcia umowy i przyjęcia towaru do przewozu przez przewoźnika jest list przewozowy. W przypadku przewozów krajowych zastosowanie ma krajowy list przewozowy. W przypadku przewozów międzynarodowych funkcję tę spełnia list przewozowy CMR.

Prawa, obowiązki oraz odpowiedzialność stron umowy o międzynarodowy przewóz towarów samochodem reguluje tzw. Konwencja CMR (Konwencja o umowie międzynarodowego przewozu drogowego towarów).

## **3.2. Transport morski**

#### *Kiedy wykorzystać transport morski?*

Statystyki pokazują, że za pośrednictwem transportu morskiego przewozi się w skali świata najwięcej ładunków ze wszystkich gałęzi transportu. Transport morski dominuje przede wszystkim w przewozach międzykontynentalnych, gdyż na najbardziej popularnych trasach jedyną alternatywą jest w zasadzie transport lotniczy.

<sup>10</sup> Jest to tzw. system hub and spoke, wykorzystywany np. przez firmy zajmujące się dostarczaniem przesyłek ekspresowych.

<sup>11</sup> Pojazd taki musi odpowiadać warunkom technicznym narzuconym przez Konwencję TIR, m.in. posiadać konstrukcję, która po zaplombowaniu umożliwi kontrolę ładunku, ale jednocześnie uniemożliwi jego wyjęcie bez naruszenia plomby i pozostawienia śladów włamania.

<sup>12</sup> Zrzeczenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych.

Co decyduje o takiej popularności żeglugi morskiej<sup>13</sup>?

nieograniczona struktura ładunkowa

- transportem morskim można przewieźć praktycznie każdy ładunek

silna regresja jednostkowa kosztów przemieszczania

- wraz ze wzrostem odległości, szybko maleje koszt jednostkowy, transport morski jest najbardziej opłacalny w przewozach na duże odległości

światowy zasięg

- łatwy dostęp do światowych centrów gospodarczych

Należy jednak pamiętać, że transport morski ma też wady:

- brak możliwości przewozów od drzwi do drzwi (door-to-door); na pierwszym i ostatnim odcinku drogi do odbiorcy zazwyczaj trzeba skorzystać z innej gałęzi transportu, najczęściej z transportu drogowego;
- niska opłacalność na krótkich odcinkach;
- niewielka prędkość statków;
- mała częstotliwość kursowania;
- czasochłonne operacje w porcie morskim.

Transport morski nie sprawdzi się wtedy gdy potrzebna jest szybka dostawa towaru oraz gdy mamy do czynienia z towarami o dużej wartości, gdyż zamrażamy w ten sposób na czas przewozu duże środki obrotowe.

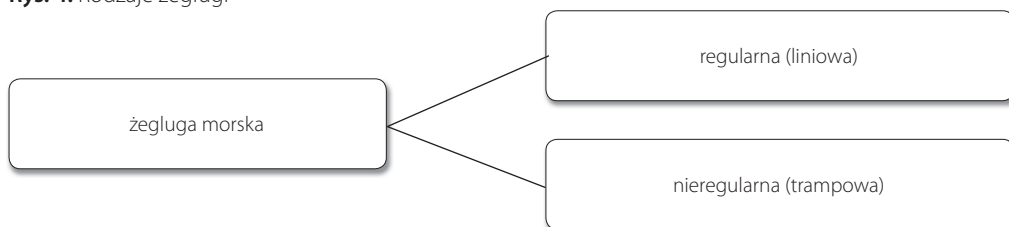
Jak już wspomniano wcześniej, wadą żeglugi morskiej jest, w większości przypadków, brak możliwości realizacji przewozów od drzwi do drzwi. Dla początkowego i końcowego odcinka trasy trzeba zastosować inny środek transportu. W przypadku Polski dodatkowym utrudnieniem jest również specyfika przewozów kontenerowych. Jeżeli kontener płynie z Chin, to z reguły nie trafia bezpośrednio do polskiego portu (do tej pory jest tylko jedno połączenie bezpośrednie z Szanghaju, raz w tygodniu w terminalu DCT), ale do jednego z większych portów europejskich (np. do Hamburga czy Rotterdamu), gdzie jest następnie przeładowywany na statek dowozowy (tzw. *feeder*) i dopiero w ten sposób trafia do portu morskiego w Polsce, skąd najczęściej jest wysyłany transportem drogowym do odbiorcy, np. w Warszawie. Alternatywą dla serwisu dowozowego jest transport drogowy na trasie Hamburg – Warszawa, przy czym niejednokrotnie jest to opcja droższa niż skorzystanie z morskiego serwisu dowozowego. Cały proces jest organizowany przez spedytora, więc w zasadzie sposób, w jaki kontener trafi do odbiorcy (np. importera z Polski) nie ma większego znaczenia, poza tym, że wpływa na czas, koszty i ewentualne procedury w związku z odprawą celną. Decyzja co do wyboru środka transportu należy do zleceniodawcy.

*Jak i czym wozić?*

W żegludze morskiej mamy do czynienia z dwiema formami eksploatacji statków: żeglugą regularną (zwaną też liniową) oraz żeglugą nieregularną (zwaną trampową). Wybrane możliwości dostawy kontenera przedstawia rys. 4.

<sup>13</sup> J. Neider, *Transport międzynarodowy*, op.cit.,

Rys. 4. Rodzaje żeglugi



### Żegluga liniowa

O tym, jaki rodzaj żeglugi zostanie wykorzystany, decyduje wiele czynników, m.in. rodzaj i wielkość bądź ilość ładunku. Jakie cechy żeglugi liniowej będą decydowały o jej wykorzystaniu?

jest najczęściej wykorzystywana w przewozach ładunków drobnicowych

- ładunki drobnicowe to produkty przetworzone i wyroby gotowe, które w przeciwieństwie do ładunków masowych, są policzalne, mają stałą formę zewnętrzną, są przewożone w opakowaniach lub bez

regularnie obsługuje określone porty

- odbywa się to według ustalonego rozkładu rejsów (tzw. sailing list)

należność za przewóz wynika ze stosowanych stawek frachtowych

- zgodnie z taryfą ustaloną przez przewoźnika; taryfy frachtowe nie są publikowane, dlatego aby je poznać, trzeba zgłosić się po informacje do armatora albo jego agenta

nie jest zależna od jednego załadowcy

- można przewieźć małą partię towaru, gdyż na statku są również ładunki od innych załadowców; serwisy liniowe są utrzymywane niezależnie od ilości ładunków

dominują w niej przewozy kontenerowe

### Jak ustalane są ceny?

Oplatę za przewóz drogą morską nazywa się frachtem. Jest to z reguły iloczyn stawki frachtowej, wynikającej z taryfy, oraz liczby przewożonych jednostek frachtowych. Jednostką frachtową najczęściej jest:

- tona frachtowa (waga-miara)
  - jest to tona objętościowa (miarowa) lub wagowa; Przyjmuje się następujący ekwiwalent:
    - ◆ jedna tona objętościowa = 1 cbm<sup>14</sup> lub 40 cbft<sup>15</sup>
    - ◆ jedna tona wagowa to tona: metryczna (1000 kg), angielska/długa (1016 kg), amerykańska/krótka (907 kg)
    - ◆ najczęściej stosuje się ekwiwalent jedna tona frachtowa = 1 cbm = 1000 kg
  - przewoźnik liczy fracht za tonę wagową lub objętościową w zależności od tego, która z nich jest dla niego korzystniejsza; zależy to od specyfiki ładunku; jeżeli jest on lekki, ale jest przestrzenny (np. tona styropianu), stawka będzie liczona za tonę objętościową, jeżeli z kolei ładunek jest ciężki, ale ma małą objętość (np. elementy stalowe), to stawka zostanie naliczona za każdą tonę wagową.
- sztuka
  - np. kontener

<sup>14</sup> Skrót cbm oznacza metr sześcienny, od ang. cubic meter.

<sup>15</sup> Skrót cbft oznacza stopę sześcienną, od ang. cubic foot.

- ◆ stawki za przewóz kontenera to tzw. stawki FAK<sup>16</sup>, które są niezależne od rodzaju przewożonego ładunku, nalicza się je w zależności od rozmiaru i rodzaju kontenera<sup>17</sup>

Obecnie rzadko stosuje się pozostałe jednostki frachtowe, do których należą:

- jednostka wagowa:
  - kilogram
  - tona: metryczna (1000 kg), angielska/długa (1016 kg), amerykańska/krótka (907 kg)
- jednostka objętości
  - metr sześcienny
  - stopa sześcienna

Do frachtu doliczane są także różnego rodzaju dodatki. Do najbardziej popularnych należą:

- BAF (bunker adjustment factor) – dodatek paliwowy
- CAF (currency adjustment factor) – dodatek walutowy
- EIS lub ERS – kontenerowy dodatek reпозиcyjny
- THC (Terminal Handling Charges) – opłata za standardowe usługi przeładunkowe terminalu kontenerowego
- HLS (heavy lift surcharge) – dodatek od sztuk ciężkich
- ELS (extra length surcharge) – dodatek od sztuk ponadwymiarowych

Należność za przewóz wynika ze stawek frachtowych, zawartych w taryfach przewoźników. Taryfy frachtowe z reguły nie są publikowane, tym bardziej, że są one bardzo zmienne w czasie. Dlatego też, aby poznać cenę, należy zwrócić się do armatora albo jego agenta. Tę czynność może wykonać za nas spedycja. Korzystanie z usług spedytora ma również tę zaletę, że często otrzymuje on upusty od armatorów ze względu na dużą ilość zlecanych ładunków, co może obniżyć łączną kwotę za przewóz.

### *Umowa o przewóz*

W żegludze liniowej umową o przewóz jest umowa bukingowa (booking). Stronami umowy są właściciel ładunku (lub pełnomocnik działający w jego imieniu, czyli spedycja) oraz armator bądź jego agent. Potwierdzeniem zawarcia umowy o przewóz jest konosament (B/L – Bill of Lading) lub morski list przewozowy (Sea Waybill). Warunki przewozu są z góry określone przez przewoźnika i zapisane na jednej ze stron konosamentu liniowego.

### **Żegluga trampowa**

Na początku warto odpowiedzieć na pytanie, kiedy będzie wykorzystywana żegluga trampowa? Jakie cechy o tym decydują?

statek nie jest wykorzystywany w połączeniach regularnych

- jest wykorzystywany na różnych szlakach i tylko wówczas, gdy znajdzie się ładunek

obsługuje przede wszystkim ładunki masowe

- najczęściej są to ładunki całostatkowe

stawki frachtowe są ustalane każdorazowo w drodze negocjacji

- stawki zależą od sytuacji rynkowej

<sup>16</sup> Od ang. Freight All Kinds, czyli „ładunek każdego rodzaju”.

<sup>17</sup> Niekiedy stawka za kontener może być zależna od rozmiaru ładunku, np. w sytuacji, gdy ładunek wystaje z kontenera typu open top, stawka za jego przewóz będzie wyższa.



Przewozy w żegludze nieregularnej są wykonywane w oparciu o umowy czarterowe. Umowa ta jest każdorazowo negocjowana. Określa się w niej każdorazowo warunki przewozu danego ładunku. Warunki te nie są bowiem zapisane na odwrocie konosamentu, tak jak ma to miejsce w żegludze liniowej. Stronami umowy są właściciel ładunku (czyli czarterujący) oraz przewoźnik morski.

Rolę listu przewozowego, podobnie jak w żegludze liniowej pełni konosament.

#### *Środki transportu*

Transport morski jest bardzo uniwersalny, gdyż tą drogą można przewieźć w praktyce każdy rodzaj ładunku. W zależności od rodzaju ładunku, można wykorzystać do przewozu różne typy statków:

- kontenerowce – do przewozu kontenerów,
- drobnicowce – są najbardziej uniwersalne, najczęściej są wykorzystywane do obsługi żeglugi liniowej, można nimi przewieźć każdy ładunek drobnicowy lub półmasowy (np. kawa w workach),
- statki ro-ro – statki o poziomym systemie załadunku,
- chłodniowce,
- masowce – przeznaczone do przewozu masowych ładunków suchych, najczęściej wykorzystywane w żegludze trampowej; niektóre z nich są wykorzystywane do przewozu tylko jednego rodzaju ładunku,
- zbiornikowce – przeznaczone do przewozu ładunków płynnych, z reguły wyspecjalizowane,
- statki specjalistyczne – np. do przewozu sztuk ponadgabarytowych – statki półzanurzalne, dźwigowce.

### **3.3. Transport kolejowy**

#### *Cechy transportu kolejowego*

Transport kolejowy jest wykorzystywany przede wszystkim do przewozu ładunków masowych, takich jak węgiel, zboże, nawozy czy produkty przetwarzania ropy naftowej. Udział ładunków drobnicowych jest niewielki i zdominowany przez przewozy kontenerów. Mimo prowadzonej od wielu lat polityki Unii Europejskiej, zmierzającej do zwiększenia wykorzystania transportu kolejowego, nadal przeważają przewozy drogowe.

Wadą transportu kolejowego jest fakt jej nierównomiernego rozmieszczenia przestrzennego, co uniemożliwia bezpośredni dostęp do wielu miejsc i powoduje konieczność skorzystania dodatkowo z transportu samochodowego. Dodatkowe operacje przeładunkowe powodują wydłużenie czasu oraz wzrost kosztów i ryzyka uszkodzenia ładunku w czasie manipulacji. W przewozach międzynarodowych dodatkowym utrudnieniem są różne parametry techniczne sieci zasilania lokomotyw i zasady sterowania ruchem pociągów. Poza tym, transport ten jest postrzegany jako o wiele bardziej skomplikowany niż transport samochodowy. W rezultacie wiele przedsiębiorstw rezygnuje z przewozu swojego ładunku koleją.

Wśród pozostałych cech transportu kolejowego można wymienić dużą masowość. Jednym pociągiem można przewozić duże partie ładunków. W zależności od zapotrzebowania można tworzyć pociągi złożone z różnej liczby wagonów.

Kolejną cechą jest uniwersalność taboru, dzięki czemu możliwy jest przewóz różnego rodzaju ładunków, przy czym warto wspomnieć, że do przewozu koleją nie dopuszcza się ładunków zbyt dużych i zbyt ciężkich z punktu widzenia kolejowych urządzeń technicznych, a także niektórych ładunków niebezpiecznych.

Do przewozu ładunków służą:

- wagony kryte (zabezpieczają ładunek przed wpływem warunków atmosferycznych);
- platformy (do przewozu urządzeń, pojazdów, drewna);
- węglarki (do przewozu ładunków masowych);
- cysterny (do przewozu ładunków płynnych);

- wagony chłodnie;
- wagony przeznaczone do przewozu samochodów osobowych;
- platformy kontenerowe;
- wagony do przewozu zwierząt itd.

W praktyce transport kolejowy nie jest wykorzystywany do przewozu przesyłek drobnicowych, zatem występują w nim tylko przewozy całowagonowe. Przewóz całowagonowy można zlecić bezpośrednio przewoźnikowi kolejowemu, przy czym niejednokrotnie bardziej opłacalne jest skorzystanie z usług spedytora kolejowego, który może zaoferować niższe stawki dzięki umowom rocznym zawartym z przewoźnikami.

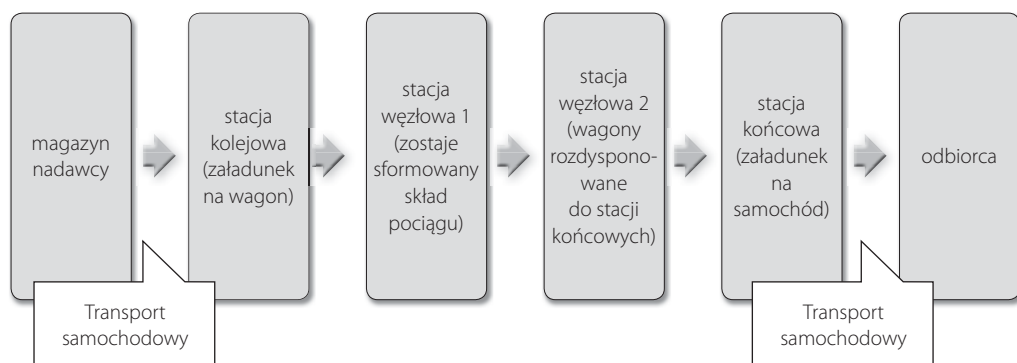
O przewozie zbiorowym można mówić w kontekście całego pociągu, a nie pojedynczego wagonu, jeżeli jest on wypełniany przez kilku załadowców. Jeden załadowca na cały pociąg występuje najczęściej w przypadku ładunków masowych – może to być np. kopalnia węgla wysyłająca węgiel do portu morskiego. Przewozy masowe z reguły nie są obsługiwane przez spedytorów, gdyż producenci tego typu towarów (np. kopalnie albo importerzy pasz dla zwierząt) z reguły samodzielnie zawierają porozumienia z przewoźnikami kolejowymi. Często dysponują również własnymi bocznicami kolejowymi, co znacznie ułatwia wysyłkę lub przyjęcie towaru. Do ich obsługi najczęściej przeznaczone są pociągi pozarozkładowe.

W ruchu międzynarodowym występują również pociągi rozkładowe, kursujące według rozkładu jazdy.

#### *Sposób realizacji przewozu*

Jeżeli zleceniodawca nie ma do dyspozycji własnej bocznicy kolejowej, to musi liczyć się z tym, że czas dostarczenia przesyłki będzie dłuższy od przewozu samochodem na tej samej trasie. Drogę, jaką przebywa ładunek obrazuje poniższy schemat.

**Rys. 5.** Realizacja przewozów koleją



#### *Jak ustalane są ceny?*

Stawki za przewóz zawarte są w taryfach towarowych poszczególnych przewoźników. Na terytorium danego państwa stosuje się taryfę miejscowego przewoźnika. Jeżeli zatem przewóz odbywa się z Polski do Niemiec, to zastosowanie będą miały taryfy przewoźnika polskiego oraz przewoźnika niemieckiego, z którym polski przewoźnik zawarł umowę. Kontynuując ten przykład – obowiązkiem niemieckiego przewoźnika będzie dostarczenie na granicę lokomotywy wraz z obsługą.

W większości przypadków należność za przewóz pobierana jest od nadawcy w momencie przyjęcia od niego ładunku do przewozu. Możliwa jest jednakże sytuacja, w której opłatę tę będzie uiszczał odbiorca na stacji przeznaczenia, zanim zostanie mu wydana przesyłka. Zależy to od oświadczenia nadawcy zamieszczonego w liście przewozowym, które wynika z podziału gestii transportowej. Przewoźnik, który pobrał

opłatę, we własnym zakresie rozlicza się z kolejami innych krajów. Nie należy to do obowiązków nadawcy ani odbiorcy.

Międzynarodowe taryfy kolejowe są ustalane w wybranych relacjach międzynarodowych przez zainteresowanych przewoźników. Są to tzw. taryfy związkowe. Ich stosowanie nie jest jednakże obowiązkowe, m.in. dlatego, że mogą okazać się wyższe od zsumowanych taryf za oddzielne odcinki krajowe.

### 3.4. Transport lotniczy

#### *Cechy transportu lotniczego*

Udział transportu lotniczego w międzynarodowych przewozach ładunków jest niewielki. Najczęściej jest wykorzystywany w przewozach międzykontynentalnych oraz na duże odległości w obrębie jednego kontynentu. Przy przewozach na niewielkie odległości może się okazać, że dostarczenie ładunku drogą lotniczą zajmie tyle samo czasu, co dojazd samochodem. W przewozach lotniczych trzeba bowiem wziąć pod uwagę następujące czynności:

- przewiezienie ładunku samochodem na lotnisko;
- oczekiwanie na lotnisku nadania;
- przelot;
- oczekiwanie na odbiór przesyłki na lotnisku przeznaczenia;
- przewiezienie ładunku z lotniska do odbiorcy.

Ze względu na wysokie koszty, transport ten jest najbardziej opłacalny w przewozach towarów lekkich, o wysokiej wartości. Po pierwsze udział kosztów transportu w ich cenie będzie stosunkowo niewielki, a po drugie, dzięki szybkości przewozu, krótszy będzie czas zamrożenia środków obrotowych. Należy wziąć również pod uwagę fakt, że nie każdy ładunek da się przewieźć transportem lotniczym, gdyż samoloty mają ograniczoną ładowność.

W związku z krótkim zasięgiem przewozu oraz dużym zasięgiem przestrzennym, transport lotniczy wykorzystuje się również do przewozu towarów, które wymagają szybkiej dostawy, tj. poczty, lekarstw, przesyłek ekspresowych i kurierskich oraz produktów szybko psujących się, np. kwiatów.

Omawiając transport lotniczy, należy wspomnieć również, że w transporcie lotniczym przewozy w relacji od drzwi do drzwi nie występują. Podobnie jak w transporcie morskim, początkowy i końcowy odcinek jest najczęściej wykonywany transportem samochodowym. Planując przewiezienie towaru samolotem, należy wziąć ten dodatkowy czas pod uwagę.

Dużą część międzynarodowych przewozów towarowych jest wykonywana przez przewoźników narodowych, jednakże ważną rolę odgrywają również przewoźnicy ekspresowi.

Zdecydowana większość lotniczego obrotu towarowego w Polsce jest obsługiwana przez port lotniczy w Warszawie.

#### *Jakimi samolotami wozi się przesyłki?*

Do przewozu ładunków w transporcie lotniczym wykorzystywane są trzy typy samolotów:

- samoloty pasażerskie,  
Wykorzystywane są przede wszystkim do przewozu niewielkich przesyłek o wadze do kilkuset kilogramów. Przesyłki są umieszczane ręcznie pod pokładem pasażerskim.
- samoloty typu combi  
Są to samoloty pasażersko-towarowe. W tego typu samolocie w górnej połowie kadłuba przewozi się pasażerów, a na pokładzie dolnym, a także w tylnej części samolotu ładunki.
- Samoloty towarowe – cargo  
Są one specjalnie skonstruowane do przewozu ładunków. Ich ładowność wynosi przeważnie 20–80 t.

W samolotach towarowych, jak również w samolotach typu combi, przewozi się przesyłki sformowane w jednostki ładunkowe, tzw. uniwersalne jednostki ładunkowe – ULD (ang. *Unit Load Device*). Mogą to być zarówno specjalne kontenery lotnicze, jak i specjalne palety lotnicze, na których umieszcza się ładunek i owija siatką, aby zapobiec jego przemieszczaniu. Zastosowanie tego typu jednostek ładunkowych znacznie przyspiesza proces załadunku i rozładunku samolotu.

Samoloty nie są przystosowane do przewozu każdego rodzaju towarów. Ze względu na konstrukcję samolotu nie jest możliwe przewożenie ładunków ponadgabarytowych. Nie konstruuje się też specjalnych samolotów do przewozu produktów masowych, czy płynnych.

### *Organizacja przewozów*

Podobnie jak w transporcie morskim, również w żegludze powietrznej występują przewozy towarowe regularne (liniowe) oraz nieregularne (czarterowe). W ramach przewozów towarowych w ruchu liniowym używa się wszystkich wymienionych powyżej typów samolotów. Cechą charakterystyczną tego typu przewozów jest również to, że przyjmowane są ładunki od wielu nadawców do wielu odbiorców. W przewozach czarterowych wykorzystuje się przede wszystkim samoloty towarowe. Przewozi się nimi ładunki całosamolotowe, czyli takie, które są nadawane przez jednego nadawcę i przeznaczone tylko dla jednego odbiorcy, przy czym nadawcą tym może być spedytor-konsolidator, a odbiorcą jego odpowiednik w innym kraju.

### *Jak ustalane są ceny?*

Sposób ustalenia ceny za przewóz w transporcie lotniczym zależy od rodzaju tego przewozu. Tak więc w przewozach liniowych są one ustalone według taryfy, natomiast w przewozach czarterowych w sposób umowny.

Stawki za przewóz można odnaleźć w taryfie towarowej IATA<sup>18</sup>, nazywanej czteroliterowym skrótem TACT, od angielskich słów *The Air Cargo Tariff*. Stawki te są ustalone dla danego odcinka trasy i obejmują opłatę za przewóz, nie uwzględniają natomiast kosztów obsługi naziemnej towarów, czyli np. kosztu składowania. Są publikowane trzy razy w roku.

W taryfie TACT można odnaleźć następujące rodzaje stawek:

- general cargo rates (GCR) – czyli stawki ogólne, obejmujące:
  - stawki normalne, obejmujące przesyłki do 45 kg;
  - stawki ilościowe dla przesyłek powyżej 45 kg;wraz ze wzrostem masy przesyłki stawki jednostkowe ulegają obniżeniu, bez względu na rodzaj towaru;
- specific commodity rates – stawki rodzajowe ustalane dla nadawców, którzy dysponują dużymi partiami specyficznych towarów na określonych trasach przewozu; są niższe od stawek ogólnych;
- class rates – stawki klasyfikacyjne obowiązują przy przewożeniu ściśle określonych ładunków, są wyrażone jako procent stawki ogólnej, np. stawka za przewóz gazet to 50% stawki ogólnej;
- proportional rates – stawki proporcjonalne stanowią jedynie dodatek do innych stawek bezpośrednio opublikowanych w TACT, np. przy połączeniu przelotu międzynarodowego i krajowego, stawkę za odcinek krajowy (niepublikowany w TACT) dolicza się proporcjonalnie w stosunku do odcinka międzynarodowego;
- stawki dla ULD, w zależności od tego, kto jest właścicielem kontenera:

---

<sup>18</sup> Stowarzyszenie Międzynarodowego Transportu Lotniczego (ang. International Air Transport Association), skupia przewoźników lotniczych z ponad stu krajów.

- o opłata za wagę towaru plus opłata za wypożyczenie kontenera, jeśli jest to kontener własny przewoźnika
- o opłata za wagę towaru powiększoną o wagę kontenera, jeśli kontener nie jest własnością przewoźnika.

Opłatę za przewóz oblicza się na podstawie wagi towaru wraz z opakowaniem albo za jego objętość, w zależności od tego, co jest korzystniejsze dla przewoźnika. Przyjmuje się następujący ekwiwalent objętości 6 dcm<sup>3</sup> odpowiadający wadze 1 kg.

Możliwe są dwie formuły uiszczania opłaty za fracht lotniczy:

- PP (charges prepaid) – nadawca opłaca wszystkie koszty w momencie nadania przesyłki
- CC (charges collect) – odbiorca opłaca wszystkie koszty w momencie dostarczenia przesyłki.

Nie jest możliwe dzielenie tej opłaty pomiędzy nadawcę i odbiorcę.

Warto wspomnieć, że spedytor, który otrzymał oficjalny status agenta towarowego IATA, ma możliwość negocjowania upustów od stawek taryfowych u wybranych przewoźników. Może dzięki temu oferować swoim klientom korzystniejsze warunki niż te, które uzyskaliby oni bezpośrednio od przewoźnika.

### 3.5. Transport wodny śródlądowy

Żegluga śródlądowa może być wykorzystywana do transportu towarów jedynie tam, gdzie pozwalają na to warunki naturalne, czyli istnieje naturalna droga wodna o odpowiedniej szerokości i głębokości, lub gdzie rzeki połączone są kanałami.

Na terenie Polski znajduje się niewiele żeglownych odcinków, w związku z czym transport wodny śródlądowy jest w praktyce wykorzystywany w niewielkim stopniu.

Biorąc jednakże pod uwagę uwarunkowania wspólnego rynku Unii Europejskiej, warto wspomnieć o możliwości wykonywania tego typu przewozów.

Gałąź tę wykorzystuje się przede wszystkim przy przewozie ładunków masowych na średnie lub duże odległości. Wykorzystywanym środkiem transportu są barki, przystosowane z reguły do przewozu dużych partii ładunku. Barki mogą mieć własny napęd (motorowe) lub bezsilnikowe, napędzane przy pomocy pchaczy lub holowników. Ze względu na niewielkie osiągnięte prędkości, czas przewozu jest stosunkowo długi. Żegluga śródlądową cechują również niskie koszty przewozu, szczególnie na duże odległości.

W żegludze śródlądowej nie utrzymuje się regularnych połączeń, a większość ładunków przewozi się na tych samych trasach, gdyż ich nadawcy i odbiorcy z reguły są stali. Tego typu przewozy są przeważnie wykonywane przez przewoźników kontraktowych, zawierających długoterminowe umowy z jednym załadowcą. Na rynku działają również przewoźnicy publiczni, którzy swoje usługi oferują różnym podmiotom. Umowa o przewóz zawierana jest w formie czarteru, w związku z czym również ceny są umowne. W kalkulacji ceny uwzględnia się m.in. rodzaj ładunku, wielkość przesyłki oraz odległość i czas przewozu. Jednocześnie warto wspomnieć, że wszystkie przewozy ładunków są całostatkowe (tzn. ładunki wypełniają cały statek). Ze względu na fakt, że nie dokonuje się konsolidacji ładunków, nie ma możliwości realizowania przesyłek zbiorowych.

### 3.6. Transport multimodalny (kombinowany)

*Cechy transportu multimodalnego*

Dla określenia transportu z wykorzystaniem jednostek ładunkowych stosuje się powszechnie trzy pojęcia: transport multimodalny, transport intermodalny, transport kombinowany. Są one często używane zamiennie. Najbardziej popularnym z tych trzech pojęć jest transport multimodalny.

Transport multimodalny oznacza przewóz towarów w jednostkach ładunkowych przy użyciu środków z co najmniej dwóch gałęzi transportu, na podstawie ujednoczonych warunków, wynikających z umowy o przewóz multimodalny, zawartej między klientem a operatorem transportu multimodalnego.<sup>19</sup>

Z definicji tej wynikają trzy cechy transportu multimodalnego<sup>20</sup>:

- zastosowanie jednostki ładunkowej (np. kontenera), dzięki czemu nie ma potrzeby każdorazowego przeładunku towaru przy zmianie środka transportu;
- w jednym procesie transportowym wykorzystane są co najmniej dwie gałęzie transportu;
- przewóz odbywa się na podstawie jednej umowy (a w związku z tym także jednego dokumentu) z jednym wykonawcą, odpowiedzialnym za organizację i przebieg całego procesu.

W ramach przewozów multimodalnych najczęściej wykonuje się:

- przewozy kontenerowe drogą morską i lądową,
- przewozy z wykorzystaniem transportu lądowego i promu,
- przewozy z wykorzystaniem transportu kolejowego i samochodowego.

### Przewozy kontenerowe

Kontener jest najczęściej stosowaną jednostką ładunkową w przewozach lądowo-morskich. Jego zastosowanie znacznie uprościło i przyspieszyło operacje przeładunkowe, szczególnie w portach morskich.

#### Wymiary i rodzaje kontenerów

Podstawową cechą każdego kontenera jest jego wielkość, którą określa się w stopach. Obecnie w przewozach morskich najczęściej stosuje się kontenery 20-stopowe oraz 40-stopowe. W użyciu są również kontenery 45-stopowe, przy czym nie są one dostępne na wszystkich trasach i we wszystkich portach morskich.

Podstawowe wymiary<sup>i</sup> najczęściej eksploatowanych w transporcie morskim kontenerów zawarto w poniższej tabeli.

**Tab.1.** Wymiary kontenerów

rodzaj kontenera	wymiary drzwi		minimalne wymiary wewnętrzne			pojemność w m <sup>3</sup>	tara w kg
	szer. (mm)	wys. (mm)	dł. (mm)	szer. (mm)	wys. (mm)		
20' dv	2286	2278	5919	2340	2380	33,00	1900
40' dv	2280	2278	12045	2309	2379	67,30	3084
40' dv HC	2320	2570	12056	2347	2684	76,00	2900
40' HC pw <sup>ii</sup>	2360	2585	12100	2426	2694	79,10	4150
45' HC pw <sup>ii</sup>	2416	2695	13556	2444	2695	89,20	4660
45' HC	2340	2585	13556	2352	2698	86,00	4820

Źródło: www.chg.pl, 19.10.2011.

<sup>i</sup>Tabela przedstawia dane uśrednione

<sup>ii</sup>Kontenery do użycia tylko w Europie

dv – dry van

HC – high cube, kontener o powiększonej wysokości

pw – kontener o większej niż standardowa szerokości, o wymiarach przystosowanych do przewozu palet euro

Wymiary kontenerów oferowanych przez poszczególnych armatorów mogą się nieznacznie między sobą różnić.

<sup>19</sup> J. Neider, *Transport międzynarodowy*, op.cit., s. 110.

<sup>20</sup> Ibidem.

Z punktu widzenia załadowcy, najważniejszy jest wymiar wewnętrzny, gdyż decyduje on o tym, jaką ilość ładunku można umieścić w kontenerze. W przypadku większości kontenerów istotny jest również wymiar określany jako „światło drzwi”. Jeżeli towar jest spaletyzowany, z reguły nie ma problemu z jego umieszczeniem wewnątrz kontenera. Jednakże w przypadku nietypowego, przestrzennego ładunku, kilka dodatkowych centymetrów powyżej wymiaru drzwi kontenera może przesądzić o tym, że nie uda się umieścić go w kontenerze. Wtedy konieczne staje się sprowadzenie kontenera innego rodzaju, co może spowodować np. opóźnienie w transporcie.

Ze względu na rodzaj ładunków, do jakich przystosowany jest dany kontener, wyróżniamy<sup>21</sup>:

1. Kontenery uniwersalne
  - a. zamknięte (general purpose container, dry van, dv);
  - b. zamknięte wentylowane (ang. ventilated dry van);
  - c. z otwartym dachem (ang. open top container);
  - d. o podstawie płytowej (ang. platform container, bolster).
2. Kontenery specjalne
  - a. chłodnicze (ang. refrigerated container, reefer);
  - b. izolacyjne (ang. insulated container);
  - c. zbiornikowe (ang. tank container);
  - d. do przewozu ładunków sypkich (ang. bulk container).

Podobnie, jak w przewozach samochodowych, również w przypadku przewozów kontenerowych występują przesyłki drobnicowe (określane skrótem LCL od ang. Less than Container Load) i pełnokontenerowe (określane skrótem FCL od ang. Full Container Load).

#### *W jaki sposób przewozi się kontenery?*

Do przewozu kontenerów wymagane są odpowiednio przystosowane środki transportu. W żegludze morskiej wykorzystuje się kontenerowce. Ich załadunek odbywa się pionowo (lo-lo, czyli ang. lift on-lift off), przy wykorzystaniu specjalistycznego sprzętu znajdującego się na nabrzeżu portu. Kontenery można również przewozić statkami typu ro-ro (ang. roll on-roll off) o poziomym systemie załadunku.

W przewozach lądowych wykorzystuje się odpowiednio do tego przystosowane samochody oraz wagony. Obsługa ruchu kontenerów odbywa się w terminalach kontenerowych, zlokalizowanych głównie w portach morskich. W Polsce znajduje się kilka terminali tego typu.

**Tab. 2.** Terminala kontenerowe w polskich portach morskich

Nazwa (skrót)	Pełna nazwa	Lokalizacja
BCT	Bałtycki Terminal Kontenerowy (Baltic Container Terminal)	Gdynia
DCT	Deepwater Container Terminal	Gdańsk
GCT	Gdynia Container Terminal	Gdynia
GTK	Gdański Terminal Kontenerowy	Gdańsk
DB PS	DB Port Szczecin	Szczecin
BTDG	Bałtycki Terminal Drobnicowy Gdynia	Gdynia

Aby wysłać z Polski kontener drogą morską, nie ma obowiązku korzystania z terminali kontenerowych na terenie Polski. Wielu przedsiębiorców odprawia swoje kontenery w Hamburgu, a następnie przywozi

je drogą lądową. Do niedawna takie rozwiązanie było bardzo opłacalne, ponieważ przedsiębiorca dokonujący w Polsce odprawy celnej importowej, musiał z góry zapłacić należny podatek VAT (od niesprzedanego jeszcze towaru), a w Niemczech miał na to 30 dni. Obecnie przepisy te zostały ujednolicone. Warto przeprowadzić kalkulację kosztową, gdyż często bardziej opłacalne jest przewiezienie kontenera statkiem dowozowym do portu polskiego i wykorzystanie samochodu dopiero na ostatnim odcinku.

Do tej pory tylko jeden armator uruchomił bezpośrednie połączenie oceaniczne pomiędzy portami chińskimi i Polską (raz w tygodniu do terminalu DCT zawija statek oceaniczny). Pozostałe przewozy kontenerowe są obsługiwane przez serwisy dowozowo-odwozowe (tzw. feeder) z największych portów morskich Europy, np. z Hamburga czy Rotterdamu, gdzie następuje przeładunek kontenerów ze statków oceanicznych na statki dowozowe i odwrotnie, w zależności od kierunku przepływu ładunku.

Ceny w przewozach lądowo-morskich bliskiego zasięgu podaje się za kontener (w zależności od jego rozmiaru). W żegludze oceanicznej ceny mogą zależeć również od rodzaju towaru znajdującego się w kontenerze.

### **Przewozy lądowo-promowe**

Duża część transportu ładunków w obrębie Morza Bałtyckiego odbywa się przy wykorzystaniu połączeń promowych pomiędzy poszczególnymi portami. Atutem tych połączeń jest relatywnie krótki czas przewozu, który można było osiągnąć m.in. dzięki zastosowaniu odpowiednich jednostek ładunkowych, pozwalających na skrócenie czasu załadunku i wyładunku statku. Takimi jednostkami w przewozach lądowo-promowych są naczepy siodłowe, ciągniki z naczepami, samochody ciężarowe, wagony kolejowe i kontenery. Główną zaletą tego rodzaju przewozów jest skrócenie do niezbędnego minimum czasu potrzebnego na załadunek i wyładunek na statek w porcie morskim.

Przewozy drogą morską są z reguły wykonywane promami samochodowymi, pasażersko-samochodowymi, kolejowymi, kolejowo-samochodowymi, oraz pasażersko-kolejowo-samochodowymi. Terminale promowe przeznaczone do obsługi tego typu jednostek nie są wyposażone w urządzenia do przeładunku pionowego, gdyż wszystkie samochody, wagony, kontenery i inne jednostki ładunkowe same wjeżdżają na prom lub są na nim umieszczane za pomocą specjalnych wózków lub podwozi.

Kwestia przewozu jednostki ładunkowej promem ustalana jest pomiędzy spedytorem a załadowcą. Jeżeli występuje spedytor, to zajmuje się on zabukowaniem u armatora jednostek ładunkowych, a następnie wysyła przewoźnika do załadowcy. Umowa o przewóz od drzwi do drzwi jest zawierana pomiędzy załadowcą a przewoźnikiem, po czym wystawiany jest list CMR. Przewoźnik lądowy ponosi odpowiedzialność wobec załadowcy za cały proces transportowy, natomiast przewoźnik promowy ponosi odpowiedzialność tylko wobec spedytora, z którym zawarł umowę.

W drugiej sytuacji, w której nie bierze udziału spedytor, to przewoźnik zajmuje się zorganizowaniem przewozu ładunku promem.

### **Przewozy szynowo-drogowe**

Przewozy szynowo-drogowe polegają na tym, że jednostkę ładunkową (samochód ciężarowy, ciągnik siodłowy z naczepą, sama naczepa lub nadwozie wymienne) wraz ze znajdującym się wewnątrz ładunkiem, umieszcza się na specjalnie do tego przystosowanym wagonie i na głównym odcinku trasy przewozi transportem kolejowym.

Przewozy takie nie są popularne z kilku względów:

- wysokie ceny w porównaniu w transportem samochodowym w relacji od drzwi do drzwi,
- długi czas dostaw w relacji od drzwi do drzwi,
- słaba punktualność,
- zły stan infrastruktury.



W przewozach szynowo-drogowych operatorem multimodalnym może być przewoźnik kolejowy. Przewóz od drzwi do drzwi odbywa się na podstawie listu przewozowego CIM (włączając w to początkowy i końcowy odcinek trasy, na których przewóz jest wykonywany transportem samochodowym). Jest to możliwe dzięki zmianom wprowadzonym do Konwencji COTIF w 1992 r.

#### *Organizacja przewozów multimodalnych*

W przewozach międzynarodowych występują wyspecjalizowani operatorzy transportu multimodalnego, którzy na całej trasie zajmują się organizacją całego procesu transportowego, zawierając we własnym imieniu umowy z odpowiednimi podwykonawcami. Takimi operatorami mogą być przedsiębiorstwa spedycyjne i logistyczne lub spółki powiązane kapitałowo z przewoźnikami morskimi (armatorami) lub kolejowymi. Zleceniodawca zawiera tylko jedną umowę na cały przewóz i kontaktuje się tylko z operatorem transportu multimodalnego.

W przypadku tego typu przewozów załadowca otrzymuje tylko jeden dokument przewozowy (tzw. dokument transportu multimodalnego) obejmujący całą trasę przewozu. Dla porównania – w przypadku konwencjonalnych przewozów takich dokumentów może być kilka, jeżeli przewóz następuje różnymi środkami transportu.

### **3.7. Transport ładunków specjalnych**

Wśród ładunków specjalnych można wymienić ładunki niebezpieczne, ładunki ponadnormatywne (ponadgabarytowe) czy szybko psujące się.

Ładunkami niebezpiecznymi są takie ładunki, które, w sytuacji nieprawidłowego obchodzenia się z nimi, mogą stanowić zagrożenie dla otoczenia, czyli dla zdrowia, bezpieczeństwa, mienia i środowiska. Kryteria klasyfikacji oraz wykaz materiałów niebezpiecznych są publikowane przez Komitet Ekspertów ds. Transportu Materiałów Niebezpiecznych<sup>22</sup> w opracowaniu Recommendations on the Transport of Dangerous Goods – Model Regulations. Najnowsza, siedemnasta wersja tych regulacji została opublikowana w 2011 r.

W ramach tej klasyfikacji wyróżniono 9 klas oraz 3 grupy pakowania materiałów niebezpiecznych. Kryterium podziału na klasy jest rodzaj stwarzanego przez dany materiał zagrożenia, natomiast podział na grupy odzwierciedla stopień zagrożenia stwarzanego przez dany materiał.

Klasa 1: Substancje i przedmioty wybuchowe

Klasa 2: Gazy

Klasa 3: Materiały ciekłe zapalne

Klasa 4: Materiały stałe zapalne, samoreaktywne, materiały wytwarzające w kontakcie z wodą gazy palne

Klasa 5: Materiały utleniające i nadtlenki organiczne

Klasa 6: Materiały trujące i zakaźne

Klasa 7: Materiały promieniotwórcze

Klasa 8: Materiały żrące

Klasa 9: Różne materiały i przedmioty niebezpieczne

W celu dobrania opakowania o odpowiedniej wytrzymałości, materiały należące do klas innych niż 1, 2, 5.2, 6.2 i 7 oraz materiały inne niż materiały samoreaktywne klasy 4.1, zaliczono do grup pakowania w zależności od stopnia stwarzanego przez nie zagrożenia:

- I grupa pakowania: materiały stwarzające duże zagrożenie;
- II grupa pakowania: materiały stwarzające średnie zagrożenie;
- III grupa pakowania: materiały stwarzające małe zagrożenie.

Informacje na temat materiałów niebezpiecznych są niezbędne dla zorganizowania przewozu, gdyż od tego zależy m.in. dobór opakowania, oznakowanie oraz wymagania wobec pojazdów i osób nimi kierujących.

W związku z transportem materiałów niebezpiecznych odpowiedzialność ponoszą nadawca, spedytor i przewoźnik. Firma spedycyjna organizującą przewóz materiałów niebezpiecznych, powinna dysponować przeszkolonymi specjalistami. Do ich zadań należy m.in. świadczenie doradztwa w zakresie przygotowania instrukcji wysyłkowej oraz odpowiedniej dokumentacji; dokonania odpowiedniej klasyfikacji wyrobu, przygotowania opakowania czy możliwości przewozu materiałów niebezpiecznych z neutralnymi.

Obowiązkiem nadawcy jest odpowiednie przygotowanie, opakowanie oraz oznakowanie materiału niebezpiecznego, a także przygotowanie odpowiedniej dokumentacji, takiej jak:

- deklaracja ładunku niebezpiecznego (dangerous goods declaration) – sporządzana przez nadawcę informacja o przewożonym materiale niebezpiecznym;
- instrukcja postępowania z ładunkiem w przypadku wystąpienia zagrożenia (w transporcie drogowym);
- opis wymagań dotyczących opakowania.

Do obowiązków przewoźnika należy natomiast przystosowanie pojazdu do przewozu ładunku niebezpiecznego, zabezpieczenie ładunku na środku transportowym, a także, w niektórych przypadkach, zawiadomienie odpowiednich jednostek policji i straży pożarnej bądź Państwowej Agencji Atomistyki.

#### *Transport ładunków ponadgabarytowych*

Ładunki ponadnormatywne nazywane są również ponadgabarytowymi bądź ciężkimi. Zaliczamy do nich takie ładunki, których przewóz powoduje przekroczenie odpowiednich kryteriów charakterystycznych dla danego środka transportu:

- wymiarów – przekroczenie nawet o jeden centymetr przynajmniej jednego z wymiarów (długość, szerokość, wysokość) powoduje, że przewóz będzie klasyfikowany jako ponadgabarytowy;
- dopuszczalnej masy całkowitej;
- dopuszczalnych nacisków na oś.

Dlaczego wiedza na temat przewozu ładunków ponadgabarytowych jest potrzebna?

- aby nie zawrzeć kontraktu na dostawę towaru, której przewóz jest niemożliwy na danej trasie
- aby nie pominąć w swojej kalkulacji dodatkowych kosztów związanych z przewozem ponadnormatywnym
- aby szczegółowo i zgodnie z rzeczywistością podać dane dotyczące ładunku, gdyż ich brak bądź niezetelność może narazić na dodatkowe koszty, opóźnienia bądź konieczność rezygnacji z kontraktu
- aby jak najszybciej zgłosić ten fakt spedytorowi, celem uniknięcia opóźnień, gdyż potrzebny jest czas na uzyskanie odpowiednich zezwoleń na przewóz ładunków ponadnormatywnych

W przewozach drogowych wyznacznikiem tego, czy przewóz będzie traktowany jako ponadnormatywny, są maksymalne dopuszczalne wymiary i masy pojazdów, określone odpowiednimi przepisami. Za przewóz ponadgabarytowy w transporcie drogowym uważa się taki, w którym<sup>23</sup>:

<sup>23</sup> Dane dotyczące maksymalnych dopuszczalnych wymiarów i wag pojazdów w krajach europejskich można znaleźć na stronie internetowej International Transport Forum <http://www.internationaltransportforum.org>

- masa całkowita przekracza 40 t (w innych krajach UE dopuszczalne masy całkowite wynoszą 38–44 t, w zależności od kraju, maksymalnie do 50 t w Holandii i 60 t w Szwecji), przy czym należy pamiętać, że masa własna zestawu wynosi 16–18 t;
- długość przekracza 16,5 m (maksymalna dopuszczalna długość ciągnika z naczepą, taka sama w większości krajów UE);
- szerokość przekracza 2,55 m (w innych krajach UE maksymalna dopuszczalna wynosi 2,50–2,60 m, w zależności od kraju);
- wysokość przekracza 4 m (w większości krajów UE).

Do przewozu ładunków ponadnormatywnych wykorzystuje się specjalnie zaprojektowane przyczepy i naczepy. Aby zorganizować tego typu przewóz konieczne jest uzyskanie odpowiednich zezwoleń. W przypadku przewozów ładunków znacznie przekraczających dopuszczalne normy, w zezwoleniu na przewóz wyznacza się również trasę. Administracja państwowa ma 14 dni na wydanie takiego zezwolenia. Ponadto, niektóre przewozy mogą odbywać się tylko nocą, co może znacznie wydłużyć czas transportu. Aby zatem załadunek lub dostawa były możliwe w ustalonym dniu, należy odpowiednio wcześniej skontaktować się ze spedytorem, uwzględniając ten dodatkowy czas.

## 4. Odprawa celna

W przypadku, gdy mamy do czynienia z międzynarodowym transportem towarów, konieczne staje się spełnienie kilku niezbędnych warunków, które pozwolą na sprawny i terminowy transport. Przede wszystkim należy mieć na uwadze konieczność odpowiedniego przygotowania specjalnych dokumentów, zgodnych z prawem kraju, do którego dany towar powinien zostać dostarczony. Brak wiedzy w tym temacie może opóźnić, a czasami nawet uniemożliwić transport. W przypadku, gdy dany towar objęty ma być procedurą celną, złożyć należy wniosek w postaci formularza Jednolitego Dokumentu Administracyjnego (SAD). Należy zwrócić uwagę, że istnieje szereg różnych procedur celnych.

Rodzaje procedur celnych

Dopuszczenie do obrotu

Procedura tranzytu

Procedura składu celnego

Uszlachetnienie czynne

Przetwarzanie pod kontrolą celną

Odprawa czasowa

Uszlachetnienie bierne

Procedura wywozu

W przypadku, gdy mamy do czynienia z wymianą wewnętrzną, jednolity dokument administracyjny SAD zastępowany jest deklaracją INTRASTAT<sup>24</sup>.

Ze względu na wiele skomplikowanych aspektów związanych z odprawą celną, powiązanych z różnym prawodawstwem w zależności od kraju docelowego, wiele podmiotów dokonujących wymiany międzynarodowej korzysta z usług wyspecjalizowanych podmiotów, zwanych agencjami celnymi<sup>25</sup>, które w sposób kompleksowy po złożeniu upoważnienia dokonują odprawy w imieniu gestora towaru. Wykorzystanie podmiotu zewnętrznego do tego typu usług pozwala często na oszczędności w kosztach, gdyż organizacja w firmie jednostki odpowiedzialnej za organizację i przeprowadzenie odpraw celnych wiąże się z koniecznością ponoszenia stałych kosztów w postaci wynagrodzeń, kosztów wynajmu dodatkowych pomieszczeń i itp. Dlatego też, w przypadku, gdy firma dokonująca wymiany handlowej okresowo, a nie na skalę masową i w sposób ciągły, powinna skorzystać z podmiotu wyspecjalizowanego. Należy pamiętać, że decydując się na skorzystanie w tym zakresie z usług firmy zewnętrznej, należy dostarczyć jej szereg dokumentów<sup>26</sup>:

- pełnomocnictwo (terminowe lub bezterminowe);
- wyciąg z KRS (w przypadku spółek prawa handlowego) bądź wyciąg z ewidencji działalności gospodarczej (w przypadku podmiotów prowadzących działalność gospodarczą na podstawie wpisu do ewidencji);
- zaświadczenie o numerze REGON;
- oświadczenie, na którym znajduje się numer NIP podmiotu, numer konta bankowego oraz dane osoby odpowiedzialnej za kwestie finansowe.

Ponadto, agencja celna w celu prawidłowego wykonania czynności powinna dysponować każdorazowo następującymi dokumentami, przekazanymi przez klienta biorącego udział w wymianie międzynarodowej:

- faktura handlowa;
- specyfikacja;
- list przewozowy CMR, AWB, konosament (jeżeli został wystawiony w postaci oryginału musi być przekazany armatorowi, dopiero armator zwalnia ładunek. Bez tego zwolnienia Urząd Celny nie odprawi ładunku).

Wybierając agencję celną, można jej zlecić całość bądź jedynie część czynności. Dlatego też, warto w tym miejscu wymienić zakres, który klient może powierzyć tej wyspecjalizowanej jednostce<sup>27</sup>:

- badanie i pobieranie próbek przed zgłoszeniem celnym;
- skompletowanie wymaganych dokumentów i przeprowadzenie zgłoszenia celnego;
- zapłata należności celnych wywozowych bądź przywozowych oraz innych opłat;
- podejmowanie towarów po ich zwolnieniu;
- przekazywanie zabezpieczenia kwoty związanej z długiem celnym;
- składanie odwołań i wniosków rozpatrywanych przez organy celne.

Przekazanie obowiązków związanych z odprawą celną towarów wyspecjalizowanemu podmiotowi pozwala na znaczne odciążenie firmy dokonującej wymiany międzynarodowej. Jednakże, zalecane jest posiadanie choć podstawowej wiedzy w tym zakresie, co pozwoli na sprawniejsze i czasem także mniej kosztowne przeprowadzenie procesu związanego z odprawą celną. Dlatego też, poniżej wyjaśniono podstawowe i najczęściej występujące zagadnienia, których znajomość przyczyni się do pogłębienia wiedzy na temat specyfiki kwestii celnych i pozwoli na szybsze przeprowadzenie procesu odprawy celnej.

- Świadcstwo pochodzenia EUR – jest to jeden z ważniejszych dokumentów związanych z wymianą międzynarodową. Wystawiany jest przez urzędy celne i w ogólnym ujęciu ma na celu stwierdzenie pochodzenia importowanego towaru. Wyróżnia się dwa rodzaje tych certyfikatów, tj.

<sup>25</sup> Również spedytory świadczą usługi agencji celnej, o ile posiadają odpowiednie uprawnienia.

<sup>26</sup> P. Sikorski, op.cit.

<sup>27</sup> Ibidem.

- EUR.1 – certyfikat wystawiany przez organy celne kraju eksportera w wyniku uprzedniego złożenia przez niego pisemnego wniosku. Wystawienie takiego certyfikatu odbywa się w czasie dokonywania eksportu
- EUR.2 – ten rodzaj certyfikatu wystawiany jest po dokonaniu eksportu danego towaru. Jest on wystawiany w przypadku gdy w wyniku nieumyślnego błędu nie dokonano wystawienia EUR.1 bądź kiedy został on wystawiony ale towar nie został przyjęty z przyczyn technicznych.
- Wartość celna towaru – to inaczej wartość transakcyjna, czyli cena rzeczywiście należna w wyniku dokonania się zdarzenia kupna-sprzedaży. Jest to więc całkowita wartość jaką kupujący powinien uiścić sprzedającemu wraz z kosztami poniesionymi przez importera związanymi z przywozem danego towaru na obszar celny UE i nieujęte w cenie rzeczywiście zapłaconej<sup>28</sup>.
- TARIC – Zintegrowana Taryfa Wspólnot Europejskich (TARif Intégré Communautaire), czyli system opracowywany corocznie przez Komisję Europejską w oparciu o unijną Wspólną Taryfę Celną. System ten zawiera między innymi kody poszczególnych towarów. Wspólna taryfa celna oparta jest na ośmiocyfrowym systemie kodowym. Każdy kod charakteryzuje się indywidualnie przypisaną stawką celną. Natomiast TARIC to dziewięta i dziesiąta cyfry kodu, które umożliwiają dokonanie bardziej szczegółowych podziałów danej grupy towarowej.
- ISZTAR 2 – polski odpowiednik systemu TARIC. Każdy kraj członkowski Unii Europejskiej, w tym również Polska mogą wprowadzać dodatkowe cyfry w systemie wspólnej taryfy celnej. To rozszerzenie musi być jednak w pełni kompatybilne z systemem TARIC. Każdy potencjalnie zainteresowany informacją na temat indywidualnego numeru cyfrowego bądź wysokości taryfy, może w tym celu wykorzystać ogólnodostępną przeglądarkę taryfową zamieszczoną na stronach Ministerstwa Finansów<sup>29</sup>.
- CELINA – System związany z obsługą zgłoszeń celnych, czasowego składowania, kontroli tranzytu i prowadzenia ewidencji. System CELINA pozwala na elektroniczną wymianę danych z podmiotami realizującymi obrót towarowy z zagranicą. System obsługuje następujące typy dokumentów<sup>30</sup>:
  - SAD;
  - deklaracja skrócona;
  - powiadomienie w procedurze uproszczonej;
  - dokument tranzytowy.
 Wdrożenie systemu pozwala osiągnąć wymierne korzyści podmiotom realizującym lub obsługującym obrót towarowy z zagranicą. Przyspieszenie rejestracji dokumentów celnych został skrócony do ok. 10 sekund, natomiast czas obsługi dokumentu SAD skrócono z ok. 2 godz. do ok. 30 minut<sup>31</sup>.
- ZEFIR – System finansowy pozwalający na kompleksową obsługę operacji finansowych dokonywanych w procesie odprawy celnej. System ten umożliwia między innymi przeprowadzenie rejestracji, poboru, rozliczania oraz księgowania należności celnych. System ten pełni również ważną funkcję w kwestiach statystycznych.

Przy okazji odprawy celnej warto również wspomnieć o instytucji upoważnionego przedsiębiorcy (AEO<sup>32</sup>), który jest przyznawany w Unii Europejskiej podmiotom, które spełnią określone kryteria, m.in. przestrzeganie wymogów celnych oraz udokumentowana wypłacalność, a także (o ile dotyczy) fakt spełniania odpowiednich standardów bezpieczeństwa i ochrony. Dzięki statusowi AOE można korzystać z ułatwień przy kontroli celnej w zakresie bezpieczeństwa i ochrony, jak również z niektórych uproszczeń w ramach

<sup>28</sup> *Podręcznik spedytora*, red. D. Marciniak-Neider, J. Neider, Polska Izba Spedycji i Logistyki, Gdynia 2009,

<sup>29</sup> [http://isztar.mf.gov.pl:7080/taryfa\\_celna/web/main\\_PL](http://isztar.mf.gov.pl:7080/taryfa_celna/web/main_PL)

<sup>30</sup> <http://www.bialapodlaska.uc.gov.pl/?obiekt=335>

<sup>31</sup> Ibidem.

<sup>32</sup> Ang. Authorised Economic Operator.

przepisów celnych. Do ułatwień tych należą m.in. mniejsza kontrola dokumentów i ładunku, wcześniejsza informacja i pierwszeństwo w razie wytypowania przesyłki do kontroli oraz możliwość składania przywzajemnej deklaracji skróconej.

## 5. Formy płatności za towar a proces spedycyjny

W wyniku rozwoju usług spedycyjnych i transportowych, praktyka gospodarcza wypracowała szereg form płatności, które uwzględniają specyfikę i stopień skomplikowania prowadzonych działań w procesie spedycyjnym i transportowym. Poniższy schemat przedstawia stosowane formy płatności za towary<sup>33</sup>.

przedpłata całkowita
przedpłata częściowa
zapłata całkowita po otrzymaniu towaru
zapłata warunkowa po otrzymaniu towaru i kontroli
inkaso dokumentowe
akredytywa handlowa
barter
zapłata z odroczonym terminem płatności

Wyszczególnione powyżej formy płatności różnią się między sobą przede wszystkim terminem i sposobem płatności, rodzajem dokumentów niezbędnych celem uzyskania zapłaty, umiejscowieniem ryzyka, a także korzyściami dla odbiorców i dostawców. Poniżej dokonano charakterystyki każdej formy płatności wraz z wyszczególnieniem istotnych różnic dla przedsiębiorcy korzystającego z usług transportowych i spedycyjnych.

### Przedpłata całkowita

Jest to forma płatności, w której stroną ponoszącą całkowite ryzyko z niewywiązania się z umowy ponosi nabywca. W tym przypadku dopiero po dokonaniu całkowitej zapłaty za towar, rozpoczyna się proces spedycyjny/transportowy. Obecnie, w wyniku silnej konkurencji na rynku, sprzedający w celu zdobycia klienta, oferują kupno towarów wraz z jak najdogodniejszymi dla klienta formami płatności. Dlatego firmy odchodzą od tego sposobu płatności, jako przenoszącego całkowite ryzyko na klienta.

<sup>33</sup> Praktyka gospodarcza wypracowała również inne formy płatności, które jednak ze względu na marginalną rolę i znaczenie w procesie spedycyjnym, nie zostały szerzej przeanalizowane w niniejszym opracowaniu.

## Przedpłata częściowa

W odróżnieniu od poprzedniej formy płatności w tym przypadku kupujący dokonuje jedynie częściowej zapłaty za towar przed jego otrzymaniem. Ryzyko nadal więc w większym stopniu spoczywa na kupującym. Przedpłaty częściowe stosowane są najczęściej podczas nawiązywania współpracy pomiędzy sprzedającym a kupującym. Brak pewności co do wiarygodności kontrahenta powoduje konieczność zabezpieczenia się sprzedającego wysyłającego towar poprzez żądanie od kupującego częściowej zapłaty z góry.

## Zapłata całkowita po otrzymaniu towaru

W tym przypadku płatność dokonywana jest dopiero po otrzymaniu zgodnego ze specyfikacją zamówienia towaru przez kupującego. Ryzyko niewywiązania się z umowy spoczywa w tym przypadku na sprzedającym, który wysyła towar bez otrzymania jakiegokolwiek przedpłaty. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że stosowanie tej formy płatności przez sprzedającego wymaga od niego prawidłowego zarządzania płynnością finansową, gdyż w przypadku gdy transport towaru charakteryzuje się relatywnie długim okresem pomiędzy wysyłką a jego otrzymaniem przez kupującego, sprzedający nie uzyskuje przez ten czas wpływów, co przy dużej ilości zamówień może rodzić problemy z utrzymaniem płynności finansowej.

## Zapłata warunkowa po otrzymaniu towaru i kontroli

Podobnie jak w przypadku poprzedniej formy płatności, zapłata za towar zostaje dokonana dopiero po jego otrzymaniu, jednakże fakt przekazania zapłaty zostaje wstrzymany do momentu weryfikacji przez kupującego towaru pod kątem jego zgodności z kontraktem (np. pod kątem jakości), czy norm stosowanych dla danej grupy towarów.

## Inkaso dokumentowe

Jedna z form płatności stosowanych najczęściej w przypadku handlu zagranicznym towarami. W odróżnieniu od poprzednich form, w tej udział bierze jeszcze trzeci podmiot, którym jest bank pełniący rolę pośrednika nie ponoszącego jednak jakiegokolwiek odpowiedzialności za uiszczenie zapłaty przez kupującego. W ogólnym zarysie, inkaso dokumentowe polega na przekazaniu kupującemu przez bank dokumentów upoważniających do odebrania towaru w zamian za zapłatę, bądź też prawidłowe zabezpieczenie tej zapłaty w określonym terminie<sup>34</sup>. W tej formie, kupujący nie musi angażować swoich zasobów pieniężnych i do niego należy decyzja o zapłacie należności. W praktyce spotkać się można z różnymi rodzajami inkasa. Wśród powszechnie stosowanych typów inkas wymienić należy<sup>35</sup>:

- za płatność – bank inkasujący<sup>36</sup> przekazuje dokumenty kupującemu po uiszczeniu przez niego zapłaty natychmiastowej lub w ustalonym odroczonym terminie,
- za akcept – bank przekazuje dokumenty kupującemu w zamian za akcept załączonej traty<sup>37</sup>,
- za wystawienie weksla własnego – bank przekazuje dokumenty kupującemu w zamian za wystawienie weksla własnego,

<sup>34</sup> [http://www.kredybank.pl/korporacje\\_instytucje/obsługa\\_handlu\\_zagranicznego/obsługa\\_transakcji\\_handlowych/inkaso\\_dokumentowe/](http://www.kredybank.pl/korporacje_instytucje/obsługa_handlu_zagranicznego/obsługa_transakcji_handlowych/inkaso_dokumentowe/)

<sup>35</sup> Ibidem.

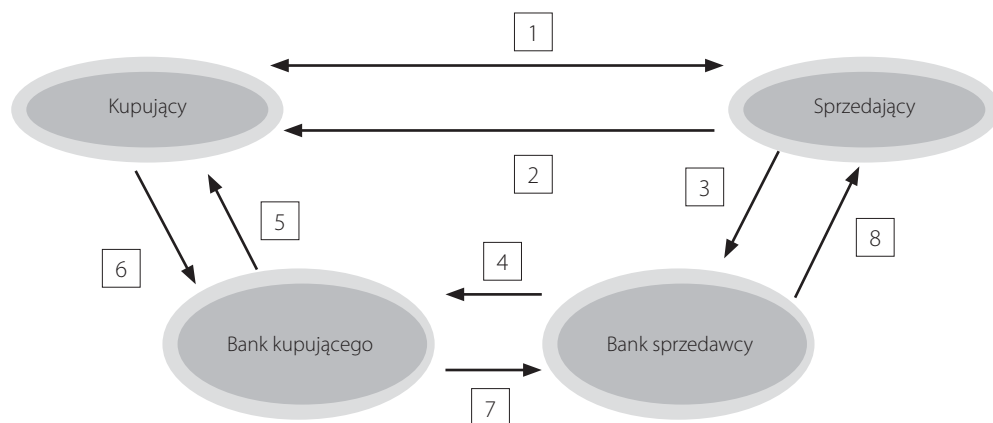
<sup>36</sup> Bank inkasujący – bank kupującego.

<sup>37</sup> Trata – rodzaj papierów wartościowych w postaci weksla.

- gwarantowane – zapłata za dokumenty zabezpieczona jest gwarancją lub awalem<sup>38</sup> banku płatnika. W przypadku braku zapłaty lub odmowy akceptu traty przez płatnika, bank kupującego dokona bezwzględnego uiszczenia należności zgodnie z ustalonymi warunkami gwarancji lub z warunkami określonymi w wekslu.

W celu lepszego zrozumienia specyfiki inkasa dokumentowego oraz usystematyzowania kolejności działań, poniżej dokonano przedstawienia kolejnych etapów tej formy płatności.

**Rys. 5.** Inkaso dokumentowe



- 1 – Podpisanie umowy kupna-sprzedaży towaru pomiędzy nabywcą a sprzedającym
- 2 – Sprzedający wysłał towar do kupującego zgodnie z ustalonym w umowie terminem
- 3 – Sprzedający zleca inkaso w banku oraz dostarcza do niego dokumenty
- 4 – Bank sprzedawcy przekazuje dokumenty do banku kupującego
- 5 – Bank kupującego przedstawia mu dokumenty/tratę celem uzyskania należności bądź akceptu
- 6 – Bank przekazuje kupującemu dokumenty, a kupujący dokonuje płatności/akceptu traty
- 7 – Bank kupującego przekazuje należność do banku sprzedającego
- 8 – Bank przekazuje kwotę (ew. pomniejszoną o należne prowizje i opłaty) sprzedającemu

## Akredytywa handlowa

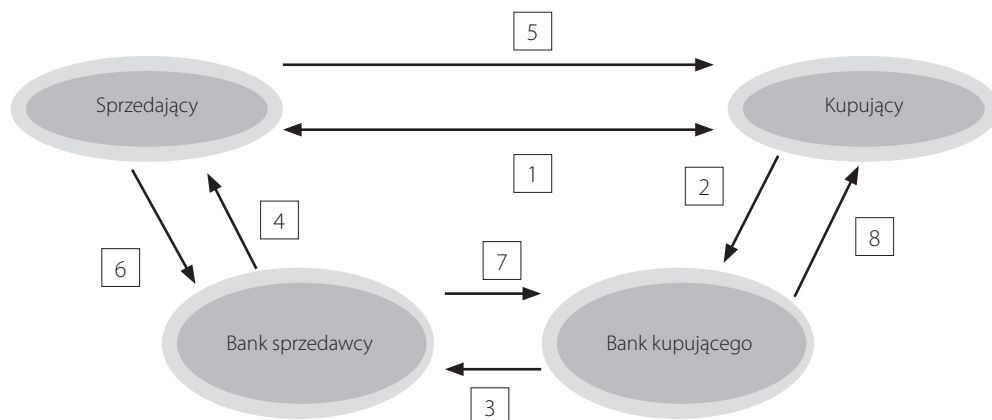
Jednym z najczęstszych dokumentów stosowanych w aspekcie krajowym i międzynarodowym jako zabezpieczenie należnej płatności jest niewątpliwie akredytywa handlowa (ang. Letter of Credit, L/C)<sup>39</sup>. Instrument ten pełni rolę zabezpieczenia otrzymania należnej sprzedającemu płatności, przy jednoczesnym zapewnieniu otrzymania towaru bądź usługi dla kupującego. Innymi słowy, akredytywa ogranicza poziom ryzyka wymiany handlowej i przyczynia się do prawidłowego przebiegu realizacji procesu spedycyjnego i transportowego. W odróżnieniu od inkasa, w tym przypadku bank bierze na siebie część odpowiedzialności. W praktyce proces rozliczenia na podstawie akredytywy dokumentowej wygląda następująco:

<sup>38</sup> Awal – czynność prawna polegająca na poręczeniu za cudzy dług wekslowy.

<sup>39</sup> W praktyce spotkać się również można z nazwą „List kredytowy”.



Rys. 6. Akredytywa dokumentowa



- 1 – Podpisanie umowy kupna-sprzedaży towaru pomiędzy nabywcą a sprzedającym
- 2 – Kupujący przekazuje zlecenie bankowi na otwarcie akredytywy
- 3 – Bank kupującego przekazuje akredytywę do banku sprzedającego
- 4 – Bank informuje sprzedającego
- 5 – Sprzedający wysyła towar do kupującego zgodnie z ustalonym w umowie terminem
- 6 – Sprzedający składa niezbędne dokumenty do banku
- 7 – Bank sprzedającego przekazuje zweryfikowane dokumenty do banku kupującego
- 8 – Bank kupującego przekazuje mu dokumenty i reguluje należność sprzedającego

## Barter

Forma płatności, w której nie następuje przepływ środków pieniężnych. Sprzedający i kupujący przekazują nawzajem swoje towary, a w umowie kupna-sprzedaży określają równowartości towaru każdej ze stron. Obecnie, przy swobodnym dostępie do walut, taki sposób płatności nie jest częstą praktyką.

## Zapłata z odroczonym terminem płatności

Forma płatności najbardziej korzystna dla kupującego, gdyż mimo otrzymania towaru, może on uregulować należność po określonym terminie. Najczęściej są to 7, 14 bądź 21 dni od dnia otrzymania towaru. Podobnie jak w przypadku w zapłacie całkowitej po otrzymaniu towaru, sprzedający powinien brać pod uwagę konieczność umiejętnej zarządzania płynnością finansową.

## 6. Dokumentacja transportowa i spedycyjna, procedury w transporcie i spedycji

W tej sekcji przedstawione zostały najczęściej spotykane dokumenty transportowe dla każdej z gałęzi transportu. Wiele z wymienionych dokumentów jest wynikiem zapisów międzynarodowych konwencji, opisanych w poprzednich podrozdziałach.

## 6.1. Transport samochodowy

### Krajowy list przewozowy

W przewozach krajowych ma zastosowanie krajowy list przewozowy. Nie został opracowany jednolity formularz, zatem w praktyce każdy przewoźnik stosuje własne druki.

### List przewozowy CMR

Jest to międzynarodowy drogowy list przewozowy, którego zawartość została określona w Konwencji CMR. Dokument ten jest potwierdzeniem zawarcia umowy o przewóz. Wystawiany jest w trzech egzemplarzach, z czego jeden przeznaczony jest dla nadawcy (jako dowód, że towar został przekazany przewoźnikowi), drugi towarzyszy przesyłce i jest przeznaczony dla odbiorcy, a trzeci zatrzymuje przewoźnik jako dowód wywiązania się z umowy przewozu.

Zgodnie z art. 7 Konwencji CMR, list przewozowy powinien wystawić nadawca (najczęściej na druku dostarczonym przez przewoźnika), gdyż to on posiada największą wiedzę na temat ładunku oraz ponosi odpowiedzialność za treść listu przewozowego. Tak wypełniony list przewozowy stanowi pewnego rodzaju instrukcję wysyłkową dla przewoźnika. Jeżeli list przewozowy zostaje wypełniony przez przewoźnika, przyjmuje się, że działał on na rachunek nadawcy.

List przewozowy powinien zawierać:

- miejsce i datę wystawienia,
- dane imienne i adresowe nadawcy, przewoźnika i odbiorcy,
- miejsce i datę przyjęcia towaru do przewozu oraz przewidziane miejsce jego wydania,
- określenie towaru wraz z określeniem jego ilości,
- koszty związane z przewozem,
- instrukcje dla odprawy celnej,
- oświadczenie, że przewóz podlega zapisom Konwencji CMR.

Ewentualne dodatkowe zapisy mogą obejmować np.:

- informację o zakazie przeładunku, o ile dotyczy,
- instrukcje od nadawcy dla przewoźnika w zakresie ubezpieczenia przesyłki,
- wykaz dokumentów przekazanych przewoźnikowi.

Przewoźnik od momentu przyjęcia przesyłki do momentu jej wydania, odpowiada za jej uszkodzenie lub utratę; również wtedy, gdy korzysta z innych osób przy wykonywaniu przewozu. W niektórych sytuacjach może być zwolniony z tej odpowiedzialności, szczególnie wtedy, gdy:

- został zamówiony nieodpowiedni środek transportu,
- towar został wadliwie zapakowany lub oznakowany,
- nadawca uszkodził towar podczas załadunku.

Przewoźnik może nanieść do listu przewozowego (w polu nr 18) stosowne uwagi, jeśli np. nie był w stanie sprawdzić ciężaru i liczby sztuk towaru, lub gdy ma wątpliwość co do stanu przesyłki.

### Karnet TIR

Karnet TIR jest dokumentem celnym, gwarantującym zabezpieczenie należności celnych w kraju, przez który przewożony jest ładunek. Dokonanie zakupu karnetu TIR należy do przewoźnika. Można je nabyć w zrzeczeniu przewoźników drogowych odpowiednim dla danego kraju (w Polsce jest to ZMPD), które z kolei kupuje je od Międzynarodowej Unii Transportu Drogowego (IRU). Poszczególne rubryki w karnecie TIR wypełnia przewoźnik oraz poszczególne urzędy celne.

## 6.2. Transport morski

### Konosament – B/L (Bill of Lading)

Konosament jest podstawowym dokumentem przewozowym wykorzystywanym w transporcie morskim. Jest potwierdzeniem zawarcia umowy o przewóz oraz potwierdzeniem przyjęcia do przewozu morskiego towaru w nim oznaczonego i jednocześnie zobowiązaniem przewoźnika do wydania towaru w porcie przeznaczenia posiadaczowi oryginału konosamentu.

Jeżeli korzystamy z usług spedytora, otrzymamy albo konosament wystawiony przez armatora, albo przez samego spedytora – tzw. house bill of lading (np. jeżeli spedytor konsoliduje ładunki). Aby odebrać towar z portu, należy zdeponować oryginały konosamentów u armatora lub jego agenta, albo u spedytora (w przypadku konosamentu spedytorskiego) w porcie docelowym.

Konosament, po spełnieniu odpowiednich kryteriów, może być papierem wartościowym, który może podlegać obrotowi (czyli jest zbywalny). Ważny jest fakt, że w przypadku zagubienia konosamentu, przewoźnik może wstrzymać wydanie towaru.

Droga, którą przebywa konosament jest długa, przy czym zasadą jest, że nie towarzyszy on przesyłce. Kolejne czynności przedstawiono poniżej.

1. Wystawienie konosamentu przez armatora lub spedytora.
2. Przesłanie konosamentu do załadowcy.
3. Załadowca po uregulowaniu należności przez odbiorcę, przesyła temu odbiorcy konosament (lub składa go w banku, zależnie od formy płatności).
4. Zdeponowanie przez odbiorcę oryginałów konosamentów w biurze armatora albo spedytora.
5. Odebranie przesyłki.

Konosament jest wystawiany w kilku oryginałach. W takim wypadku do odbioru ładunku potrzebne są wszystkie oryginały (w niektórych przypadkach wystarczają np. 2 z trzech oryginałów). Zamiast tradycyjnego konosamentu można zastosować morski list przewozowy, który jest przesyłany jedynie w formie elektronicznej.

Możliwe jest również zastosowanie metody *telex release*. Polega ona na tym, że w momencie gdy odbiorca ureguluje należność za towar, załadowca składa u armatora lub jego agenta w porcie wysyłki posiadany przez siebie oryginał konosamentu. Agent kontaktuje się z biurem w miejscu przeznaczenia w celu potwierdzenia, że towar może być wydany odbiorcy. Metodę taką można zastosować np. wtedy, gdy szybko trzeba odebrać towar, a przesłanie oryginału konosamentu trwałoby zbyt długo.

Konosament, na którym naniesiono uwagi dotyczące wad lub uszkodzeń produktu i opakowania, nazywany jest konosamentem nieczystym (foul/claused B/L). Jeżeli takich uwag nie naniesiono, mamy do czynienia z konosamentem „czystym” (clean B/L).

Banki, które obsługują płatności za towar, wymagają, aby przedkładane konosamenty były czyste. Aby zatem uniknąć trudności, w praktyce, pomimo istnienia zastrzeżeń co do ładunku, wystawia się konosamenty czyste, w zamian za list gwarancyjny (tzw. rewers) wystawiony przez załadowcę, w którym zobowiązuje się on do wypłaty odszkodowania.

Ze względu na sposób wystawienia wyróżniamy konosamenty<sup>40</sup>:

- imienne – wystawione na imiennie określonego odbiorcę, przenoszone są przez cesję praw;
- na zlecenie załadowcy lub wskazanej przez niego osoby, przenosi się go przez indos;
- na okaziciela, przenosi się go poprzez wręczenie.

### **Morski list przewozowy – Sea Waybill / Express Cargo Bill**

Potocznie jest również nazywany konosamentem. Od konosamentu odróżnia go jednakże fakt, że jest on niezbywalny (zawiera klauzulę *non-negotiable*). Morski list przewozowy jest powszechnie stosowany w formie elektronicznej; nie musi być wydrukowany, przesyłany do odbiorcy ładunku ani deponowany u armatora bądź jego agenta w porcie przeznaczenia.

Warto wspomnieć, że układ rubryk w morskim liście przewozowym oraz fakt częstego umieszczania reguł przewozu na jego odwrocie, czyni go bardzo podobnym do konosamentu.

### **Kwit sternika**

Dokument ten jest potwierdzeniem załadowania towaru na statek. Zawiera informację na temat tego, kiedy, na jaki statek i w jakim porcie załadowano towar, a także jaka była jego ilość. Zgodność zapisów ze stanem faktycznym sprawdza pierwszy oficer.

Wszelkie informacje z kwitu sternika są przenoszone do konosamentu. Jeżeli zatem towar załadowany na statek będzie uszkodzony, zostanie to odnotowane w tym dokumencie i wystawiony na jego podstawie konosament nie będzie „czysty”.

### **Manifest ładunkowy**

Jest to zestawienie towarów przewożonych na statku, uporządkowane według portów przeznaczenia. Jest sporządzany na podstawie danych zawartych w konosamentach. Występuje w formie manifestu załadunkowego i wyładunkowego.

## **6.3. Transport lotniczy**

### **Lotniczy list przewozowy – AWB (Air Waybill)**

Lotniczy list przewozowy jest potwierdzeniem zawarcia umowy o przewóz. Składa się on z trzech oryginałów i co najmniej z 8 kopii. Na odwrocie każdego oryginału znajdują się warunki przewozu ustalone przez przewoźnika (conditions of carriage). Oryginały otrzymują nadawca (kolor niebieski), przewoźnik (kolor zielony) i odbiorca (kolor różowy), a kopie przeznaczone są dla portów lotniczych. Nie jest to dokument zbywalny (zawiera klauzulę *non-negotiable*).

### **Master Air Waybill (MAWB)**

Master Air Waybill jest zbiorczym listem przewozowym wystawiony przez przewoźnika dla przesyłek skonsolidowanych. Jest potwierdzeniem zawarcia umowy przewozu pomiędzy nadawcą (którym najczęściej jest spedytor) a przewoźnikiem. Konsolidator (spedytor) występuje w nim jako nadawca, a jego agent w porcie docelowym jako odbiorca.

### **House Air Waybill (HAWB)**

House Air Waybill jest wystawiany oddzielnie dla każdej przesyłki wchodzącej w skład przesyłki skonsolidowanej. Jest wystawiony przez spedytora – agenta konsolidatora (będącego agentem towarowym IATA). Pierwszy egzemplarz trafia do klienta (spedytor zatrzymuje u siebie oryginał MAWB), a drugi do agenta spedytora w miejscu przeznaczenia w celu wydania lub dostarczenia towaru właściwemu odbiorcy. HAWB jest wystawiany przez spedytora, zatem reguluje stosunki pomiędzy spedytorem a załadownicą, a nie pomiędzy przewoźnikiem a załadownicą. Nadawcą przesyłki jest w nim faktyczny podmiot wysyłający towar, a adresatem faktyczny odbiorca towaru.

Do jednego listu MAWB może być dołączonych więcej listów HAWB, jeżeli przesyłka jest konsolidowana. Możliwa jest sytuacja, w której do jednego listu MAWB dołączony jest tylko jeden HAWB. Dzieje się tak np.

wtedy, gdy spedytor nie chce ujawnić faktycznej ceny za przewóz. Ceny wyszczególnione w listach MAWB i HAWB różnią się bowiem między sobą. Cena za przewóz w HAWB jest ceną oferowaną klientowi przez spedytora i umożliwia rozliczenie pomiędzy spedytorem a zleceniodawcą bez konieczności ujawniania faktycznej ceny, podanej w MAWB, którą spedytor zapłacił przewoźnikowi.

## 6.4. Transport kolejowy

### List przewozowy CIM

List przewozowy CIM jest podstawowym dokumentem transportowym w komunikacji międzynarodowej w krajach będących stronami Konwencji COTIF.

Za wystawienie listu przewozowego odpowiedzialny jest nadawca przesyłki. Sporządzany jest w pięciu egzemplarzach, przy czym dopuszczalna jest forma elektroniczna tego dokumentu.

List przewozowy CIM jest stosowany w krajach należących do Międzynarodowej Organizacji Międzynarodowych Przewozów Koleją (OTIF), które stosują Konwencję COTIF, tj. w: Albanii, Algierii, Austrii, Belgii, Bośni i Hercegowinie, Bułgarii, Chorwacji, Czechach, Danii, Finlandii, Francji, Niemczech, Grecji, na Węgrzech, w Iranie, Iraku, Irlandii, we Włoszech, w Kosowie, na Łotwie, Litwie, w Libanie, Lichtensteinie, Luksemburgu, Macedonii, Monako, Maroku, Holandii, Polsce, Portugalii, Rumunii, Serbii, Czarnogórze, Słowacji, Słowenii, Hiszpanii, Szwecji, Szwajcarii, Syrii, Tunezji, Turcji, Wielkiej Brytanii i na Ukrainie (tylko w wybranych korytarzach kolejowych: Djakovo/Halmeu–Batjevo–Tschop/Čierna nad Tisou, Tschop/Záhony, Epereszke/Batjevo – Mukatscevo, Mostiska II/Medyka – Mostiska I, Jagodin/Dorohusk – Kovel, Dornesti/Vadul – Siret)<sup>41</sup>.

### List przewozowy SMGS

Międzynarodowy list przewozowy SMGS stosowany jest w następujących krajach: Azerbejdżan, Białoruś, Bułgaria, Chiny, Estonia, Gruzja, Iran, Kazachstan, Koreańska Republika Ludowo-Demokratyczna, Łotwa, Litwa, Mołdawia, Mongolia, Polska, Rosja, Tadżykistan, Turkmenistan, Uzbekistan, Ukraina, Węgry i Wietnam<sup>42</sup>.

### Wspólny list przewozowy CIM/SMGS

Wspólny list CIM/SMGS został opracowany w celu uproszczenia oraz skrócenia czasu przewozów pomiędzy krajami należącymi do różnych reżimów (CIM i SMGS). Stosowanie takiego wspólnego listu nie jest obowiązkowe, ale znacznie ułatwia całą procedurę, gdyż na granicy krajów należących do różnych reżimów nie ma konieczności przepisywania danych z formularza CIM na formularz SMGS, bądź odwrotnie.

Aby można było zastosować wspólny list przewozowy CIM/SMGS, musi być spełniony warunek przekroczenia w czasie transportu granicy przynajmniej jednego państwa należącego tylko do reżimu CIM. Polska jest zarówno w systemie CIM, jak i SMGS, dlatego też wspólny list CIM/SMGS ma zastosowanie w transzycie (np. na trasie Niemcy–Polska–Ukraina), a nie wtedy, gdy miejscem nadania lub odbioru jest Polska.

## 6.5. Transport wodny śródlądowy

### Konosament żeglugi śródlądowej

Jest potwierdzeniem zawarcia umowy przewozu. Składa się z oryginału i kilku kopii. Nie został ustalony międzynarodowy wzorec takiego dokumentu, zatem każdy przewoźnik stosuje własny format. Nie ma charakteru zbywalnego.

<sup>41</sup> Instrukcja w zakresie procedury tranzytu realizowanej w transporcie kolejowym, <http://www.mofnet.gov.pl>, 15.10.2011.

<sup>42</sup> Ibidem.

## 6.6. Transport multimodalny (kombinowany)

### Konosament FIATA – FBL (FIATA Multimodal Bill of Lading)

Posługują się nim spedycytorzy, będący operatorami multimodalnymi. Spedytor sam nie wykonuje przewozu.

## 7. Wybór firmy spedycyjnej

Wybór odpowiedniej firmy spedycyjnej jest niezwykle istotny, gdyż to między innymi od spedytora zależy wizerunek naszego przedsiębiorstwa. W kontrakcie umawiamy się na konkretny termin dostawy, którego niedotrzymanie będzie obciążać nas. Nie chodzi tu bynajmniej o odpowiedzialność finansową, bo tę można przenieść na inny podmiot, ale raczej o reputację naszego przedsiębiorstwa. Warto zatem postawić pytanie, jaki powinien być dobry spedycytor? Czy zawsze jest to ten, który oferuje najniższą cenę?

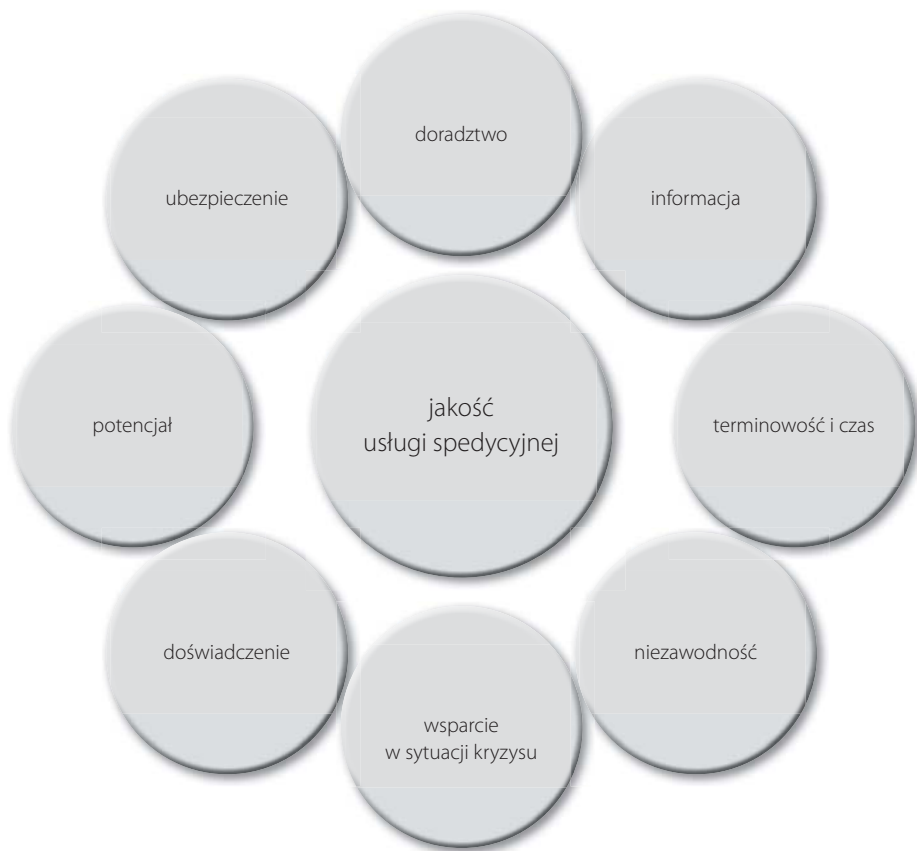
Rolą spedytora jest wystosowanie oferty dopasowanej do odpowiednich warunków oraz oczekiwań klienta. Spedytor będzie starał się sporządzić ofertę, kierując się następującymi przesłankami:

- jak najtaniej dostarczyć towar, jeżeli nie ogranicza nas czas oraz inne warunki podane przez klienta,
- jak najszybciej dostarczyć towar, ale wtedy musimy liczyć się ze wzrostem kosztów.

Z powyższego wynika, że cena i czas mogą być najważniejszymi kryteriami. Jednakże warto wziąć pod uwagę również jakość. Jakie elementy będą się składały na jakość?

- doradztwo
  - przy stałej współpracy ze spedytorem możemy liczyć na wsparcie podczas wyboru gestii transportowej, dzięki kalkulacji cenowej sporządzonej przez spedytora możemy ocenić, czy opłacalne jest dla nas przejęcie gestii transportowej
  - może obejmować doradztwo przy sporządzaniu zlecenia spedycyjnego, instrukcji wysyłkowej i innych dokumentów
  - dobry spedycytor to taki, który wyjaśni wszystkie procedury, jeżeli klient ich nie zna.
- informacja
  - klient z reguły nie zna procedur i zwyczajów związanych z realizacją procesu spedycyjnego; dobry spedycytor powinien udzielić takich informacji
  - informacja na temat tego, gdzie aktualnie znajduje się przesyłka, korygowanie na bieżąco przewidywanego czasu przybycia przesyłki; inaczej nazywa się to śledzeniem przesyłki (ang. tracking & tracing).
- terminowość wykonanych usług
  - spedycytor ma wpływ na terminowość również wtedy, gdy sam nie wykonuje przewozu.
- niezawodność
- wsparcie i umiejętność opanowania niespodziewanych sytuacji kryzysowych, nawet jeżeli wynikają one z naszej winy
  - jest to bardzo cenna umiejętność, charakterystyczna dla najbardziej doświadczonych spedycytorów.
- doświadczenie spedytora
- potencjał kadrowy i finansowy spedytora
  - doświadczenie i wiedzę zaangażowanych w proces spedycji osób oraz ewentualny potencjał finansowy.
- fakt posiadania przez spedytora ubezpieczenia.

Rys. 7. Elementy wpływające na jakość usługi spedycyjnej



## 8. Proces spedycyjny w eksporcie i imporcie

Proces spedycyjny to ciąg czynności prowadzących do zapewnienia dostawy ładunku od miejsca nadania do miejsca przeznaczenia. Kluczowe w tej definicji jest wyrażenie „zapewnienie”, które nie narzuca faktu, aby to spedytor fizycznie przeprowadzał ten proces. Wystarczy bowiem, aby zapewnił dostawę na przykład poprzez zlecenie podwykonawstwa<sup>43</sup>.

Zarówno w imporcie, jak i w eksporcie proces spedycyjny charakteryzuje się kilkoma stałymi elementami, których występowanie niezbędne jest w celu jego prawidłowego przeprowadzenia. Pierwszym z nich jest zapytanie ofertowe do spedytora.

### Zapytanie ofertowe do spedytora

*Ile kosztuje przywiezienie kontenera z Chin?*

Wbrew pozorom, wysłanie zapytania ofertowego do spedytora bywa czasem skomplikowane. Jeżeli zadamy proste pytanie *Ile kosztuje przywiezienie kontenera z Chin?*, dobry spedytor nie udzieli nam odpowiedzi. Zapyta m.in. gdzie ma nastąpić odbiór towaru (cena z północy Chin będzie o wiele wyższa niż z południa), jakie jest miejsce dostawy, jakiej wielkości jest kontener, czy jest to kontener zwykły czy specjalistyczny,

kiedy towar będzie gotowy i na kiedy ma zostać dostarczony oraz wiele innych. Aby uniknąć konieczności uzupełniania naszego zapytania, warto od razu podać wszystkie te informacje.

Każde zapytanie dotyczące jakiegokolwiek rodzaju transportu (drogowego, kolejowego, morskiego, lotniczego, przesyłek drobnych, przesyłek całopojazdowych, kontenerów) powinno zawierać następujące informacje:

1. Trasa przesyłu (miejsce odbioru, miejsce dostawy) – brak jednoznacznej informacji na temat miejsca początkowego i końcowego procesu transportu może znacznie zniekształcić oferowaną przez spedytora cenę usługi.
2. Klauzula Incoterms – w zależności od zawartych w umowie kupna-sprzedaży warunków przekazania towaru, różne mogą być koszty mające wpływ na ostateczną cenę oferowaną przez spedytora. Dzieje się tak ze względu na różny poziom obowiązków i odpowiedzialności danej strony.
3. Nazwa towaru i ewentualnie skrótowy opis.
4. Wielkość przesyłki (waga brutto, wymiary, ilości, opis opakowań, towar na paletach czy luzem) – szczegółowa charakterystyka ładunku pozwala na umiejętne zastosowanie odpowiedniego środka transportu, co wpływa w sposób bezpośredni na poziom kosztów. Jeżeli jest to ładunek o dużych rozmiarach, który przekracza standardowe wymiary ładunków, pomocne jest wysłanie, oprócz jego wymiarów, także rysunku.
5. Termin gotowości do transportu – niezwykle istotne jest również określenie terminu, w którym dany ładunek będzie gotowy do transportu. Brak takiej informacji będzie skutkować pewną dowolnością w kształtowaniu oferty przez spedytora i w konsekwencji może się okazać, że znacznie niedoszacowano/przeszacowano koszty związane z organizacją transportu.
6. W przypadku towarów niebezpiecznych – klasa niebezpieczeństwa, grupa pakowania, numer UN.

W przypadku eksportu towarów wystawowych możliwe staje się zastosowanie tzw. karnetu ATA, który jest specjalnym międzynarodowym dokumentem celnym umożliwiającym usprawnienie czasowej odprawy celnej towarów, wywożonych w celach wystawienniczych. W przypadku takich towarów należy również zaznaczyć czy ładunek będzie wracać po wystawie. Ma to bowiem wpływ na poziom kosztów.

Dopiero uzyskanie przez spedytora powyższych informacji pozwala na przedstawienie rzetelnych propozycji różnych rozwiązań, zależnych od zastosowanego kryterium.

W wyniku otrzymania jednoznacznego i pełnego pod względem niezbędnych informacji zapytania, spedytory jest w stanie przekazać klientowi ofertę, która zawierać będzie między innymi takie informacje jak cenę, termin realizacji, proponowane środki transportu, koszty ubezpieczenia itp. Następnie, w wyniku otrzymania ofert od spedytatorów (o ile zapytania wysłano do kilku różnych spedytatorów), klient może dokonać analizy porównawczej i wyboru najkorzystniejszej oferty. Spedytorka, po wybraniu jego oferty, wysyła do klienta druk zlecenie–instrukcje spedycyjne z prośbą o wypełnienie (takie zlecenie często jest dostępne na stronie internetowej spedytorki).

Zlecenie spedycyjne powinno zawierać bardzo szczegółowe informacje na temat zleceniodawcy, nadawcy i odbiorcy ładunku, miejsca nadania i przeznaczenia ładunku, dane dotyczące ładunku, wraz z jego wartością, termin gotowości, dane do odprawy celnej, formułę dostawy, umówioną stawkę za usługę spedytorki, ew. zlecenie wykupienia ubezpieczenia<sup>44</sup> itd. Zlecenie takie jest wypełniane na druku spedytorki, często dostosowanym do odpowiedniej gałęzi transportu, zatem zleceniodawca powinien zadbać o to, aby rzetelnie wypełnić wszystkie pola formularza.

O to, by podane dane były prawdziwe i dokładne, powinien zadbać zleceniodawca. Jeżeli tego nie dopilnuje, obciążą go skutki ewentualnych błędów z tego wynikających. Spedytorka ma możliwość zauważenia i poprawienia jedynie oczywistych pomyłek, natomiast nie dysponuje danymi dotyczącymi ładunku, które z kolei posiada zleceniodawca.

<sup>44</sup> W zleceniu spedycyjnym należy zadeklarować konieczność ubezpieczenia, jeśli taka występuje. Jeżeli życzeniem klienta jest ubezpieczenie ładunku, trzeba również podać wartość towaru lub przekazać spedytorki kopię faktury.



Wypełnione zlecenie zostaje przekazane z powrotem do spedytora. Spedytor w praktyce często potwierdza przyjęcie zlecenia, ale nie ma takiego obowiązku. Po przyjęciu zlecenia możliwe są również ewentualne dodatkowe ustalenia pomiędzy stronami. Ustalenia te są niezbędne w przypadku gdy klient oczekuje odmiennych od standardowych warunków dostawy czy form płatności.

Następnie trwa okres realizowania zlecenia, które w zależności od charakteru, właściwości i specyfiki ładunku, charakteryzuje się różną długością trwania.

Przed przybyciem ładunku do miejsca przeznaczenia, należy zawiadomić odbiorcę o dokonanej wysyłce. Z reguły należy to do obowiązków sprzedającego. Na podstawie uzgodnienia ze spedytorem, można przekazać obowiązek awizacji (wraz z danymi kontaktowymi odbiorcy) spedytorowi. Warto również wspomnieć, że w trakcie realizacji zlecenia do obowiązków spedytora należy informowanie Zleceniodawcy na bieżąco o stanie realizacji zadania.

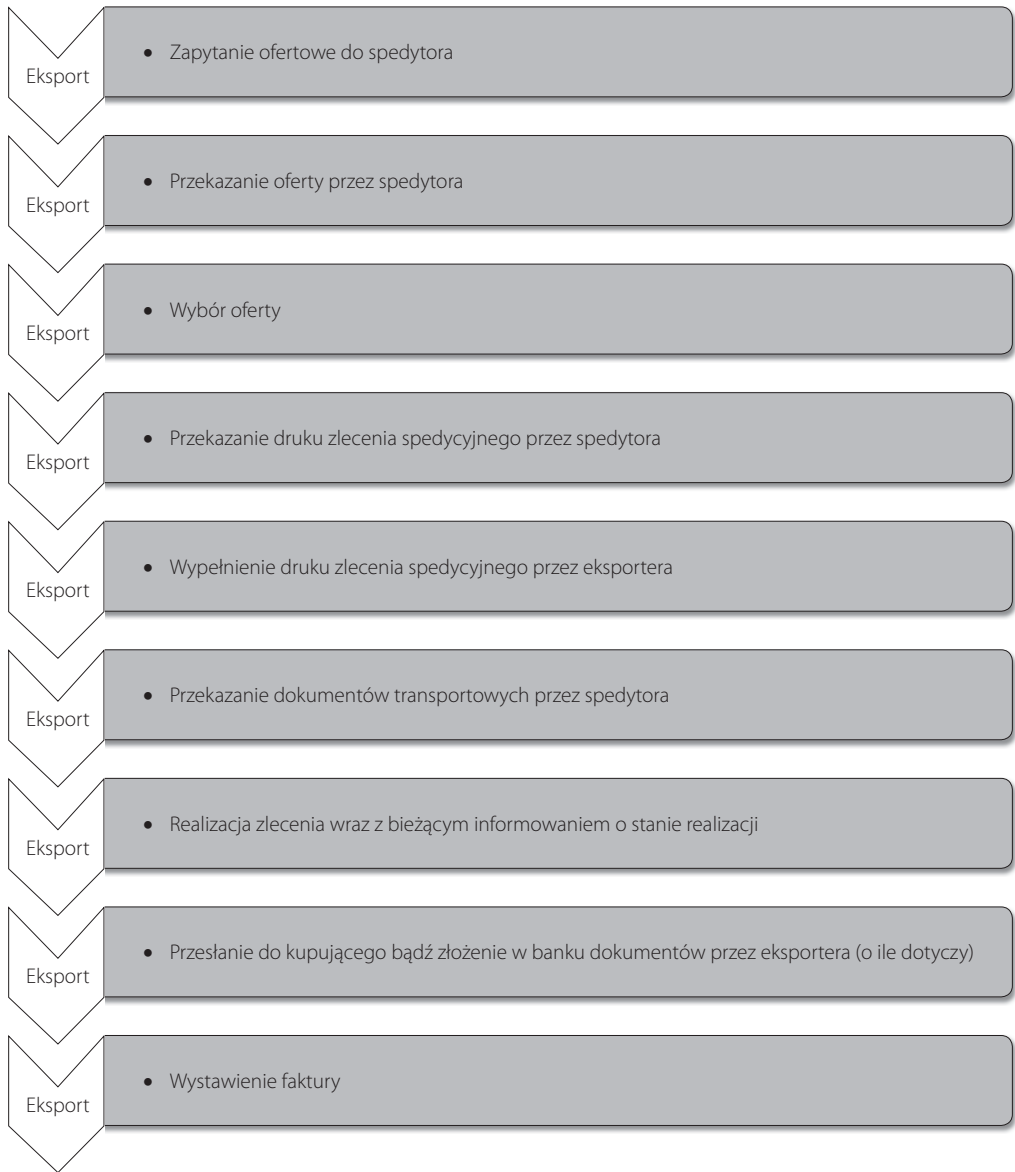
Przy eksporcie, spedytor przekazuje dokumenty transportowe eksporterowi. Najczęściej dzieje się tak w przypadku transportu morskiego, lotniczego bądź multimodalnego. W przypadku przewozów drogowych bądź kolejowych, list przewozowy jest wystawiany przez nadawcę na druku przewoźnika. W praktyce czynność tę może wykonać w imieniu nadawcy sam przewoźnik.

Eksporter powinien wysłać dokumenty przewozowe wraz z innymi dokumentami przez siebie wystawionymi (na przykład specyfikacją) lub zorganizowanymi (na przykład świadectwo pochodzenia) do kupującego lub złożyć w banku (przy akredytywie, inkaso).

Natomiast przy imporcie, eksporter zagraniczny wysyła komplet dokumentów do kupującego (lub do banku). Importer po otrzymaniu tych dokumentów lub wykupieniu ich z banku, przekazuje je do agencji celnej (bądź spedytora). Specyficznym przypadkiem jest transport morski. Spedytor z otrzymanych dokumentów zatrzymuje jedynie konosament, jeśli jest oryginalny z indosem importera, i przekazuje go do armatora. Na tej podstawie armator zwalnia ładunek. Pozostałe dokumenty (faktura, specyfikacji i inne) służą agencji celnej do odprawy celnej ładunku. Ostatnim etapem zamykającym prawidłowo przeprowadzony proces spedycyjny jest wystawienie faktury przez spedytora i dostarczenie jej do klienta.

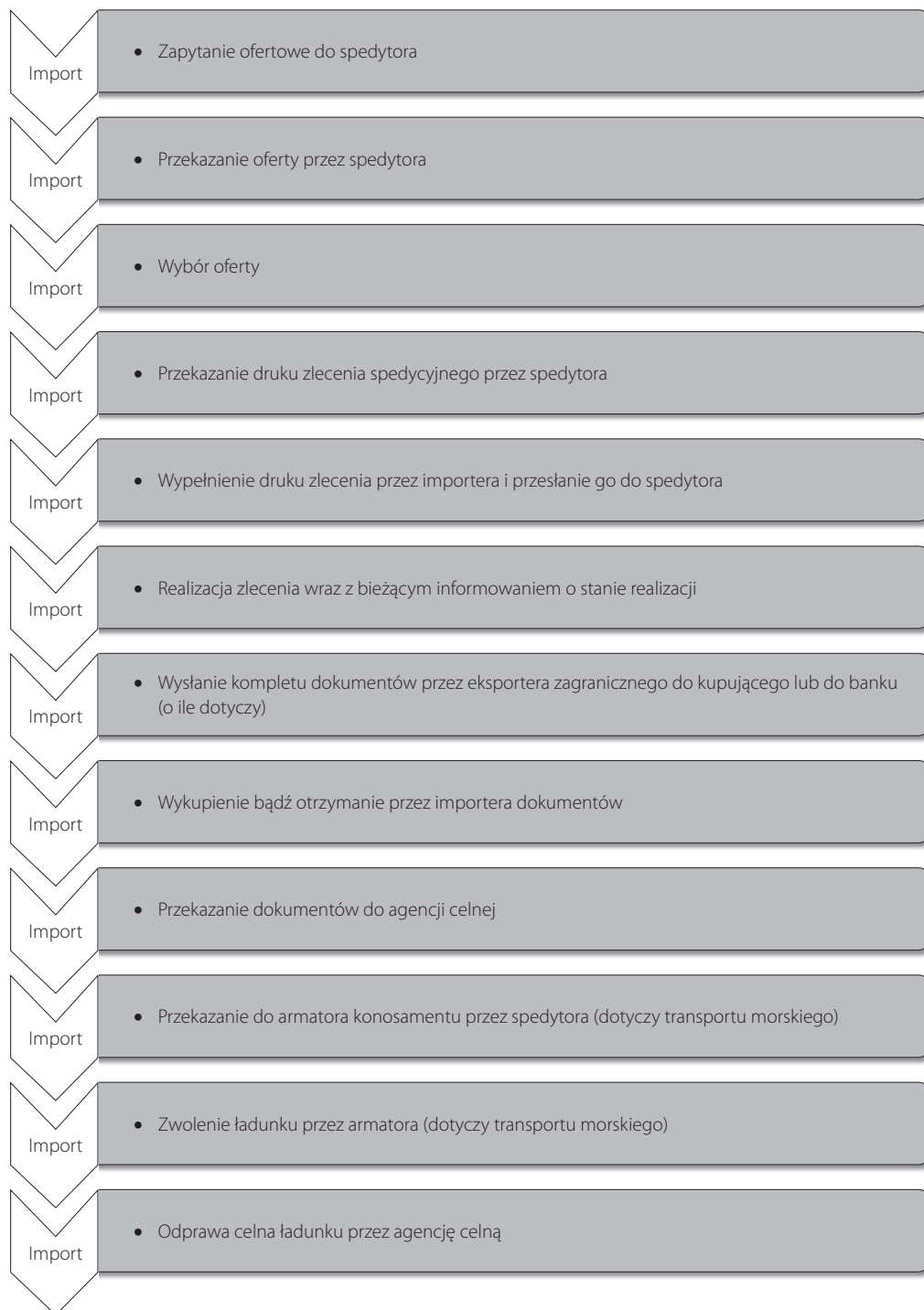
W celu usystematyzowania powyższych informacji, poniżej dokonano uszeregowania czynności wchodzących w skład procesu spedycyjnego, w podziale na eksport i import.

**Rys. 8.** Proces spedycyjny w eksporcie



Źródło: Opracowanie własne

**Rys. 9.** Proces spedycyjny w imporcie



Źródło: Opracowanie własne

## Umowa spedycji, zlecenie spedycyjne

W procesie spedycyjnym istotnym zagadnieniem są warunki, na podstawie których zawarta zostanie umowa spedycji, występująca najczęściej pod postacią zlecenia spedycyjnego. Dokument ten powinien w sposób jednoznaczny regulować prawa i obowiązki każdej ze stron. W polskim prawie do umowy spedycji zastosowanie mają przepisy kodeksu cywilnego odnoszące się bezpośrednio do umowy spedycji (art. 794-804 k.c.). W kwestiach nieuregulowanych stosuje się zapisy dotyczące umowy zlecenia (art. 734-751 k.c.). Poniżej dokonano charakterystyki najważniejszych cech umowy spedycji:

- umowa konsensualna – umowa spedycji wymaga złożenia oświadczenia woli każdej ze stron
- forma zawarcia – umowa spedycji może zostać zawarta w formie ustnej lub pisemnej
- moment zawarcia – w chwili kiedy spedytora otrzyma zlecenie spedycyjne
- obowiązki spedytora – udzielanie klientowi niezbędnych informacji o stanie realizacji zlecenia, przeprowadzanie czynności wymaganych do odzyskania błędnie pobranych kwot z tytułu przewoźnego, opłat celnych czy związanych z procesem przewozu ładunku, przeprowadzanie czynności wymaganych dla zabezpieczenia praw klienta
- prawa spedytora – prawo otrzymania wynagrodzenia za świadczoną usługę, prawo do zwrotu poniesionych wydatków, o ile były one niezbędne w celu rzetelnego wykonania przedmiotu umowy, prawo do otrzymania adekwatnej zaliczki, w przypadku gdy realizacja umowy spedycji tego wymaga, prawo do oczekiwania od klienta kooperacji w zakresie niezbędnym do wykonania umowy, prawo do zastawu na ładunku celem zabezpieczenia roszczeń.

Kwestie dotyczące warunków realizacji umowy spedycyjnej są szczegółowo opisane w Ogólnych Polskich Warunkach Spedycyjnych (OPWS), opracowanych przez Polską Izbę Spedycji i Logistyki (PISiL). Ostatnia wersja OPWS została opublikowana w 2010 r. Można znaleźć je na stronie internetowej PISiL<sup>45</sup> lub na stronach internetowych wielu spedytora. Uregulowano w nich kwestie dotyczące m.in. oferty, umowy spedycji, zlecenia spedycyjnego, realizacji zlecenia, ubezpieczenia, wynagrodzenia i odpowiedzialności spedytora, reklamacji, prawa zastawu i rozstrzygnięcia sporów.

Zapisy zawarte w OPWS nie są przepisami bezwzględnie obowiązującymi, ale wiele firm spedycyjnych powołuje się na nie w formularzu zlecenia spedycyjnego. Jeżeli zatem wypełniamy zlecenie spedycyjne, w którym powołano się na Ogólne Polskie Warunki Spedycyjne, to obowiązują nas przepisy w nich zawarte.

Z kolei zlecenie spedycyjne należy rozumieć jako zbiór konkretnych terminów i określenie towarów powierzonych spedytora do obsługi. W przypadku gdy nie ma odrębnie sporządzonej umowy spedycji, zlecenie spedycyjne pełni rolę takiej umowy<sup>46</sup>. Należy w tym miejscu zwrócić uwagę, że skutki wszelkich błędów (za wyjątkiem oczywistych omyłek) zawartych w zleceniu obciążają klienta firmy spedycyjnej. To do obowiązków podmiotu zlecającego wykonanie usługi spedycyjnej należy sporządzenie prawidłowego i wolnego od wad zlecenia spedycyjnego.

W ogólnym rozróżnieniu, zlecenia spedycyjne podzielić można na dwie główne grupy<sup>47</sup>:

- zlecenia ramowe – w zleceniach tych określono ogólne warunki, które obowiązywać będą przy każdym nowym zleceniu w danej grupie towarów
- zlecenia jednorazowe – szczegółowo określa cały proces spedycyjny. Każde kolejna usługa wymaga sporządzenia odrębnego zlecenia.

<sup>45</sup> [www.pisil.pl](http://www.pisil.pl).

<sup>46</sup> Ibidem.

<sup>47</sup> Ibidem.

## Inne dokumenty w procesie spedycyjnym

### a) Instrukcja wysyłkowa

Kolejnym dokumentem występującym w procesie spedycyjnym jest instrukcja wysyłkowa. Autorem tego dokumentu jest spedytor, który na podstawie informacji zawartych w zleceniu spedycyjnym, przygotowuje informację dla załadowcy. Instrukcja zawiera informacje na temat zasad przygotowania towaru do wysyłki, czyli dane dotyczące ilości danego towaru, terminu i miejsca załadunku, sposobu i drogi dostarczenia towaru oraz rodzaju środka transportu. Zawiera również wskazówki dotyczące odprawy celnej oraz liczby i rodzaju wymaganych dokumentów handlowych i celnych. Na podstawie instrukcji wysyłkowej możliwe jest wystawienie listów przewozowych, jak i wydanie towaru na środek transportu.

Podstawowymi informacjami zawartymi w instrukcji wysyłkowej są:

- wykorzystywane środki transportu;
- dokładny termin i miejsce załadunku;
- miejsce dokonania rozładunku;
- liczba, rodzaj i wymiary towaru, w tym również wagę brutto;
- rodzaj zastosowanego opakowania,
- dane niezbędne do odprawy celnej,
- w przypadku wcześniejszego ustalenia również trasę przewozu.

### b) Zaświadczenie spedytora

Kolejnym dokumentem występującym w procesie spedycyjnym jest zaświadczenie spedytora. Dokument ten stosuje się wyłącznie w oryginale i wypełnia tylko w jednym egzemplarzu. Po wypełnieniu zaświadczenia, spedytor przekazuje go klientowi i od tego momentu zleceniodawca nie może dokonywać zmian w instrukcji wysyłkowej, jak i dysponować w jakikolwiek sposób ładunkiem.

### c) Dowód dostawy

W procesie spedycyjnym występuje również dokument nazwany dowodem dostawy. Stanowi on niejako potwierdzenie wydania towaru odbiorcy. W praktyce nie istnieje wzorzec takiego dokumentu, natomiast z racji swojej funkcji musi zawierać poniższe dane<sup>48</sup>:

- nazwa i adres firmy, której towar wydano;
- nazwa i adres spedytora lub przewoźnika;
- opis umożliwiający jednoznaczną identyfikację towaru;
- dokładny termin i miejsce przekazania;
- dane osobowe przyjmującego towar.

## 9. Słowniczek skrótów i terminów

ADR – Regulacje dotyczące towarów niebezpiecznych w transporcie drogowym

AWB (Air Waybill) – lotniczy list przewozowy

B/L – Bill of Lading (konosament)

BAF (Bunker Adjustment Factor) – zmienny dodatek paliwowy, czyli dodatek do podstawowej stawki frachtu morskiego, okresowo ustalany (np. na miesiąc) przez konferencję żeglugową. Dodatek ten pozwala na zniwelowanie strat wynikających z nagłych zmian na światowych rynkach paliw

Bill of Lading (B/L) – konosament, morski list przewozowy

CAF (Currency Adjustment Factor) – zmienny dodatek walutowy, czyli dodatek do podstawowej stawki frachtu morskiego, okresowo ustalany (np. na miesiąc) przez konferencję żeglugową. Dodatek ten pozwala na zniwelowanie strat wynikających z nagłych zmian na rynku walut

cbft (cubic foot) – stopa sześcienne

cbm (cubic meter) – metr sześcienny

CELINA – System związany z obsługą zgłoszeń celnych, czasowego składowania, kontroli tranzytu i prowadzenia ewidencji. System CELINA pozwala na elektroniczną wymianę danych z podmiotami realizującymi obrót towarowy z zagranicą

CHGS – Charges

CIM – list przewozowy w transporcie kolejowym

CMR – list przewozowy w transporcie drogowym

CNTR – Container

DGR (Dangerous Goods Regulations) – Regulacje dotyczące towarów niebezpiecznych w transporcie lotniczym

DLY – Delivery

DSTN – Destination

E.T.A./ETA (Estimated Time of Arrival) – przewidywany termin wejścia statku do portu/ dostawy

E.T.S./ETS (Estimated Time of Sail) bądź E.T.D./ETD (Estimated Time of Departure) – przewidywany termin wyjścia statku z portu

EFS – Emergency Fuel Surcharge, rodzaj dodatku paliwowego związanego z fluktuacjami cen paliw na rynkach światowych

EIS – Equipment Imbalance Surcharge, związany z koniecznością przemieszczenia pustego kontenera przez armatora

EMS – Emergency Surcharge

FCL (Full Container Load) – przesyłka pełnokontenerowa

feeder – statek dowozowy, przewożący kontenery pomiędzy dużymi portami oceanicznymi a małymi portami regionalnymi

FIATA (International Federation of Freight Forwarders Associations) – Międzynarodowe Zrzeszenie Spedytorów

FIFO/f.i.o. – Free In/Free Out – dotyczy umowy czarteru i oznacza, że stawka frachtowa nie obejmuje kosztów załadunku i wyładunku

FILo – Free In/Liner Out – dotyczy umowy czarteru i oznacza, że stawka frachtowa obejmuje koszty wyładunku

FIOs – Free In/Out Stowed – podobnie jak FILO, ale obejmuje również koszt rozmieszczenia ładunku na statku

FM – from

FTL – przesyłka całopojazdowa w transporcie drogowym

FUM – Fumigation Charge, dodatek za fumigację

HLC – Heavy Lift Charge, opłata za ładunek, który jest zbyt ciężki do podniesienia przez standardowe dźwigi

IATA (International Air Transport Association) – Międzynarodowe Zrzeszenie Przewoźników Lotniczych

INCOTERMS (International Commercial Terms) – zbiór międzynarodowych reguł, określających warunki sprzedaży

INTL – international

INTRASTAT – system statystyki obrotów handlowych pomiędzy państwami członkowskimi Unii Europejskiej

ISPS (International Ship & Port Facility Security fee) – rodzaj opłaty pobieranej przez armatorów/porty morskie w związku z nałożonym obowiązkiem podniesienia poziomu bezpieczeństwa

ISZTAR 2 – polski odpowiednik systemu TARIC. Każdy kraj członkowski Unii Europejskiej, w tym również Polska mogą wprowadzać dodatkowe cyfry w systemie wspólnej taryfy celnej. To rozszerzenie musi być jednak w pełni kompatybilne z systemem TARIC

Karnet ATA – dokument, na podstawie którego możliwe staje się przewiezienie i zgłoszenie danego towaru do procedury odprawy czasowej. Stosowany najczęściej podczas przewozów ładunków przeznaczonych na targi i wystawy

Karnet TIR – dokument pozwalający na przewóz towarów celnych w międzynarodowym transporcie drogowym w procedurze tranzytu

LCL (Less than Container Load) – przesyłka drobnicowa przekazywana wraz z przesyłkami innych zleciodawców w jednym kontenerze, tzw. zbiorczym

LSF – Low Sulphur Fuel, dodatek mający zrekompensować straty wynikające ze stosowania droższego paliwa i niskiej zawartości siarki

LTL (Less than Truck Load) – przesyłka drobnicowa w transporcie samochodowym

OGS – Out of Gauge Charge, dodatkowa opłata za ładunek przekraczający standardowe wymiary

OPWS – Ogólne Polskie Warunki Spedycyjne

P.O.D./POD – port wyładunku (port of discharge) lub dowód dostarczenia towaru (proof of delivery)

P.O.L./POL (Port Of Loading) – port załadunku

PCS – Panama Canal Surcharge, dodatkowa opłata za kontener, który przepływa przez Kanał Panamski

PSS (Peak Season Surcharge) – okresowy dodatek sezonowy wprowadzany w sytuacjach, podczas których na danym rynku popyt na fracht rośnie, a armatorzy nie mogą podwyższyć stawek frachtowych, gdyż zostały one ustalone na przykład na kwartał

SAD (Single Administrative Document) – Jednolity Dokument Administracyjny, dokument celny funkcjonujący w międzynarodowym obrocie towarowym zarówno w odniesieniu do procedur wywozowych, jak i przywozowych oraz tranzytu

SCS – Suez Canal Surcharge, dodatkowa opłata za kontener, który przepływa przez Kanał Sueski

Sea Waybill – morski list przewozowy wystawiony bezpośrednio na odbiorcę, wystawiany w jednym egzemplarzu

TARIC – Zintegrowana Taryfa Wspólnot Europejskich (TARif Intégré Communautaire) czyli system opracowywany corocznie przez Komisję Europejską w oparciu o unijną Wspólną Taryfę Celną. System ten zawiera między innymi kody poszczególnych towarów. Wspólna taryfa celna oparta jest na ośmiocyfrowym systemie kodowym. Każdy kod charakteryzuje się indywidualnie przypisaną stawką celną. THC (Terminal Handling Charges) – koszty portowe/terminalowe

TRANSIT TIME – planowany czas transportu podawany w rozkładach

ULD (unit load device) – uniwersalna jednostka ładunkowa stosowana w transporcie lotniczym, np. specjalistyczny kontener lotniczy

VATOS – Valid at the Time of Shipment, dotyczy dodatków do frachtu, których wysokość jest zmienna w czasie; są one naliczane w wysokości z dnia załadunku

W/M – waga/miara (oznaczenie stosowane dla tony frachtowej)

WRS – War Risk Surcharge, dopłata do frachtu, naliczana w celu pokrycia dodatkowych kosztów ubezpieczenia dla statku przepływającego przez strefy działań wojennych

ZEFIR – System finansowy pozwalający na kompleksową obsługę operacji finansowych dokonywanych w procesie odprawy celnej. System ten umożliwia między innymi na przeprowadzenie rejestracji, poboru, rozliczenia, oraz księgowania należności celnych. System ten pełni również ważną funkcję w kwestiach statystycznych



## 10. Usługi Enterprise Europe Network

Funkcjonująca od 1 stycznia 2008 r. Enterprise Europe Network jest europejską siecią oferującą bezpłatne, kompleksowe usługi informacyjno-szkoleniowe i doradcze dla małych i średnich przedsiębiorstw. Sieć, powstała na bazie dwóch uprzednio działających na rzecz sektora MSP sieci: Euro Info Centres i Innovation Relay Centres, łączy w sobie ich dorobek i zalety.

Enterprise Europe Network świadczy na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw szeroki zakres usług, które mają pomóc w pełni rozwinąć ich potencjał i zdolności innowacyjne. Dodatkowo pełni ona także rolę pośrednika umożliwiającego instytucjom Unii Europejskiej pełniejszą orientację w potrzebach małych i średnich przedsiębiorstw.

Ośrodki sieci, afiliowane przy różnych organizacjach wspierających rozwój gospodarczy, takich jak izby przemysłowo-handlowe, agencje rozwoju regionalnego, centra wspierania przedsiębiorczości, działają na zasadzie non profit. Źródłem finansowania ich działalności są środki unijne oraz budżet państwa. Obecnie w Europie i krajach basenu Morza Śródziemnego działa około 600 jednostek sieci. Enterprise Europe Network to jednak więcej niż pojedyncze instytucje rozmieszczone w różnych krajach i regionach. Wyjątkowa wartość i możliwości sieci wypływają ze ścisłej współpracy ośrodków, która umożliwia im szybkie uzyskiwanie i przekazywanie informacji.

Działalność ośrodków sieci opiera się na zasadzie „zawsze właściwych drzwi”, co oznacza, iż wszystkie MSP, które zwrócą się z konkretnym zapytaniem, otrzymają niezbędne informacje i dostęp do zindywidualizowanych usług dostosowanych do ich potrzeb, przy wykorzystaniu nowoczesnych technologii i zaangażowaniu adekwatnych merytorycznie ośrodków sieci.

Ośrodek przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości działa w ramach konsorcjum o nazwie Central Poland – Business Support Network (CP-BSN). W skład tego konsorcjum wchodzi następujące organizacje:

- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (koordynator) – Warszawa,
- Instytut Mechanizacji Budownictwa i Górnictwa Skalnego – Warszawa,
- Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości – Łódź,
- Toruńska Agencja Rozwoju Regionalnego – Toruń,
- Stowarzyszenie „Wolna Przedsiębiorczość” – Gdańsk,
- Centrum Transferu Technologii – Gdańsk.

Więcej informacji:

Ośrodek Enterprise Europe Network

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości ul. Pańska 81/83

00-834 Warszawa

e-mail: [coordinator\\_cpbsn@parp.gov.pl](mailto:coordinator_cpbsn@parp.gov.pl) [www.een.org.pl](http://www.een.org.pl)

tel. + 48 22 432 71 02, faks + 48 22 432 70 46

czynny w godz. 9:00–16:00

**Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP)** jest agencją rządową podlegającą Ministrowi właściwemu ds. gospodarki. Powstała na mocy ustawy z 9 listopada 2000 roku. Zadaniem Agencji jest zarządzanie funduszami z budżetu państwa i Unii Europejskiej, przeznaczonymi na wspieranie przedsiębiorczości i innowacyjności oraz rozwój zasobów ludzkich.

Celem działania Agencji jest realizacja programów rozwoju gospodarki wspierających działalność innowacyjną i badawczą małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), rozwój regionalny, wzrost eksportu, rozwój zasobów ludzkich oraz wykorzystywanie nowych technologii.

W perspektywie finansowej obejmującej lata 2007-2013 Agencja jest odpowiedzialna za wdrażanie działań w ramach trzech programów operacyjnych **Innowacyjna Gospodarka, Kapitał Ludzki i Rozwój Polski Wschodniej**.

Jednym z priorytetów Agencji jest promowanie postaw innowacyjnych oraz zachęcanie przedsiębiorców do stosowania nowoczesnych technologii w swoich firmach. W tym celu Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości prowadzi portal internetowy poświęcony tematyce innowacyjnej [www.pi.gov.pl](http://www.pi.gov.pl), a także corocznie organizuje konkurs **Polski Produkt Przyszłości**. Przedstawiciele MSP mogą w ramach **Klubu Innowacyjnych Przedsiębiorstw** uczestniczyć w cyklicznych spotkaniach. Celem portalu edukacyjnego **Akademia PARP** ([www.akademiaparp.gov.pl](http://www.akademiaparp.gov.pl)) jest upowszechnienie wśród mikro, małych i średnich firm dostępu do wiedzy biznesowej w formie e-learningu. W PARP działa ośrodek sieci **Enterprise Europe Network**, który oferuje przedsiębiorcom informacje z zakresu prawa Unii Europejskiej oraz zasad prowadzenia działalności gospodarczej na Wspólnym Rynku.

PARP jest inicjatorem utworzenia sieci regionalnych ośrodków wspierających MSP tj. **Krajowego Systemu Usług dla MSP, Krajowej Sieci Innowacji i Punktów Konsultacyjnych**. Instytucje te świadczą nieodpłatnie lub wg preferencyjnych stawek usługi z zakresu informacji, doradztwa, szkoleń oraz usługi finansowe. Partnerami regionalnymi PARP we wdrażaniu wybranych działań są **Regionalne Instytucje Finansujące (RIF)**.

**Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości**

ul. Pańska 81/83, 00-834 Warszawa

tel. + 48 22 432 80 80

faks: + 48 22 432 86 20

[biuro@parp.gov.pl](mailto:biuro@parp.gov.pl)

[www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl)

**Punkt informacyjny PARP**

tel. + 48 22 432 89 91-93

0 801 332 202

[info@parp.gov.pl](mailto:info@parp.gov.pl)

ISBN 978-83-7633-141-6