



SPOŁECZNA AKADEMIA NAUK
ŁÓDŹ

Transport i spedycja

W HANDLU MIĘDZYNARODOWYM

Grzegorz
Mazurkiewicz





Fundusze
Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój



Rzeczpospolita
Polska

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



Transport i spedycja

W HANDLU MIĘDZYNARODOWYM

Grzegorz
Mazurkiewicz



WYDAWNICTWO
SPOŁECZNEJ AKADEMII NAUK

Korekta językowa: Agnieszka Śliz

Skład, łamanie i projekt okładki: Justyna Kramarz – Studio Grafpa

©Copyright Społeczna Akademia Nauk 2022

ISBN: 978-83-66781-14-6



Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk

ul. Sienkiewicza 9

90-113 Łódź

Tel. (42) 664 66 41

Publikacja stanowi zmodyfikowaną wersję materiałów, które powstały na potrzeby projektu „Zintegrowany Program Rozwoju SAN – nowa jakość”, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Spis treści

Wstęp	7
--------------------	---

Rozdział 1.

Internacjonalizacja współczesnych przedsiębiorstw	11
1.1. Trendy współczesnej gospodarki	11
1.2. Regionalizacja	16
1.3. Internacjonalizacja – umiędzynarodowienie firm i rynków	20
1.4. Biznes międzynarodowy w procesie globalizacji	22

Rozdział 2.

Rola transportu w łańcuchu dostaw	31
2.1. Charakterystyka transportu	31
2.2. Proces transportowy a proces przewozowy	38
2.3. Decyzje dotyczące transportu w łańcuchu dostaw	42

Rozdział 3.

Spedycja krajowa i międzynarodowa	49
3.1. Spedycja – definicja i podział	49
3.2. Formalnoprawne uwarunkowania umowy spedycji	54
3.3. Charakter działalności spedycyjnej	59

Rozdział 4.

Międzynarodowa wymiana towarowa	65
4.1. Reguły Incoterms 2020 i ich rola w transporcie i spedycji	65
4.2. Podstawowe pojęcia prawa celnego	77

4.3. Systemy tranzytowe w międzynarodowym transporcie drogowym ładunków.....	85
---	----

Bibliografia	91
Literatura	91
Akty Prawne	94
Źródła Internetowe	95
Wykaz rysunków.....	96
Wykaz tabel.....	97
Wykaz wykresów	97

Wstęp

We współczesnej gospodarce problematyka związana z funkcjonowaniem branży transportowo-logistycznej nabiera szczególnego znaczenia. Przemiany dokonujące się w drugiej połowie XX wieku sprawiły, że przedsiębiorstwa rozszerzyły spojrzenie na procesy logistyczne w taki sposób, aby uwzględnić wszystkie podmioty uczestniczące w tym procesie, co oznaczało włączenie do systemu logistycznego sprzedawców i kanałów dystrybucji. W miarę rozwoju tej koncepcji zaczęto ją określać mianem łańcucha dostaw. Koncepcja ta odnosiła się do ścisłej współpracy między firmami produkcyjnymi i ich dostawcami, klientami oraz innymi uczestnikami związanymi z logistyką, takimi jak firmy transportowe oraz magazyny usługowe. Szczególnie transport jako proces mający fundamentalne znaczenie dla łańcucha dostaw oraz sprawnego przepływu towarów na całej jego długości ma bezpośredni wpływ na jego prawidłowe funkcjonowanie. Przedsiębiorcy nieustannie poszukują nowych rozwiązań transportowych, które skrócą czas potrzebny na realizację dostawy, ale także takich, które będą charakteryzowały się komplementarnym podejściem do procesu. Wykorzystanie różnych rodzajów transportu podczas jednego przewozu sprawia, że jest on obsługiwany przez stale rosnącą liczbę podmiotów, od których wymaga się zharmonizowanego, przejrzystego i jednolitego działania. Przedsiębiorstwom transportowym nie narzuca się konkretnych rozwiązań, coraz częściej oczekując, że to właśnie one będą aktywnie współtworzyć łańcuchy dostaw, proponując innowacyjne rozwiązania i metody.

Łańcuch dostaw poddawany jest oddziaływaniu, a nawet presji otoczenia. Musi więc mieć zdolność dostosowawczą, co oznacza, że musi reagować na zmiany. Głównymi motorami zmian są globalne uwarunkowania gospodarcze, presja konkurencyjna oraz wizja przyszłości. Wzrasta także znaczenie współpracy i integracji działań. Skuteczność procesów transportowych we współczesnych łańcuchach dostaw decyduje w znacznej mierze o efekcie działań przedsiębiorstw. Podmioty gospodarcze konkurują nie tylko oferowanym produktem, lecz w coraz większym stopniu organizacją i sposobem dostarczania produktu finalnemu odbiorcy. Nieustanne dążenie do poprawy tego procesu, a zarazem redukcji kosztów skutkuje nowymi rozwiązaniami widocznymi zarówno w zmianach struktury wewnętrznej przedsiębiorstw, jak i sposobach ich działania. Nie wystarczy już tylko dobrze działający łańcuch dostaw. Musi on być także podatny na zmianę wymuszoną okolicznościami czy regulacjami prawnymi. Wyzwaniem jest także utrzymanie wysokiej jakości świadczonych usług przy zachowaniu akceptowalnego poziomu kosztów.

Należy mieć także na względzie wzmożony proces globalizacji łańcuchów dostaw. Przyczyn tego zjawiska należy upatrywać między innymi w chęci pozyskania tańszej siły roboczej i surowców, rosnącej internacjonalizacji przedsiębiorstw oraz wzroście konkurencji w skali globalnej. Globalne łańcuchy dostaw cechują się dłuższym i mniej przewidywalnym czasem realizacji zamówienia, co przekłada się na zwiększone ryzyko wyczerpania się zapasów i w konsekwencji niezaspokojenia popytu zgłaszanego przez konsumentów. Jak pokazuje doświadczenie, powstawanie opóźnień jest rzeczą dość powszechną, a wśród ich przyczyn można wymienić między innymi błędy w dokumentacji, błędy w układaniu tras przejazdu, pakowaniu. Te oraz inne czynniki zwiększają koszty łańcucha

dostaw, znacznie komplikują procesy transportowe oraz powodują ryzyko zmniejszenia satysfakcji klienta. Ponadto globalizacja, która zwiększa tempo zmian od końca lat 90., ma znaczący wpływ na zmianę umiejscowienia źródeł zaopatrzenia, wytwarzania, montażu, pakowania oraz magazynowania. Decyzje są i będą podejmowane w perspektywie globalnej, a system transportowy odgrywa ważną rolę w spajaniu wszystkich elementów. Coraz większego znaczenia nabiera także współpraca między przewoźnikami krajowymi i międzynarodowymi. Szczególnie obiecujące wydają się przewozy oparte na kooperacji kilku firm oferujących różne metody transportu. Od przewoźników oczekuje się pewnych i terminowych dostaw bez względu na złożoność działań. Czynnikiem, który może ułatwić rozwiązywanie niektórych problemów, jakie wywołuje globalna działalność operacyjna, jest cyfryzacja łańcuchów dostaw, umożliwiającą między innymi lokalizację, śledzenie drogi jednostki transportowej w dowolnym momencie, w miarę jak przepływa ona przez logistyczny łańcuch dostaw. W całej infrastrukturze logistycznej przewoźnicy, magazyny i firmy oferujące wyspecjalizowane usługi wprowadzają ulepszone systemy informacji i kontroli, proponując coraz to bardziej zaawansowane rozwiązania wykorzystujące coraz szerszy wachlarz informacji.

Funkcjonowanie łańcucha dostaw uzależnione jest zatem od kompleksowego i zharmonizowanego potraktowania wszystkich działań niezbędnych dla zapewnienia właściwego przepływu dóbr od punktu początkowego do punktu konsumpcji, od nadawcy do odbiorcy. Niezbędnym elementem w tym przepływie dóbr jest transport, który współuczestniczy w poszczególnych fazach przepływu. Spełnia on funkcję łącznika, czynnika spinającego w jedną całość poszczególne przedsiębiorstwa współpracujące w ramach jednego łańcucha dostaw. Spośród wszystkich usług oferowanych

przez operatorów logistycznych to właśnie transport jest czynnikiem najistotniejszym dla wielu odbiorców usług logistycznych, oczekujących, iż przekazanie organizacji tego procesu podmiotom zewnętrznym przyniesie znaczną redukcję kosztów.

Niniejsze opracowanie składa się z czterech rozdziałów. Pierwszy porusza problematykę internacjonalizacji współczesnych przedsiębiorstw, w rozdziale drugim omówiona została rola transportu w łańcuchu dostaw. Rozdział trzeci jest poświęcony znaczeniu spedycji, natomiast w rozdziale czwartym przedstawiono reguły międzynarodowej wymiany towarowej.

Autor opracowania wyraża nadzieję, że informacje w nim zawarte pomogą wskazać, jak ważna jest rola transportu i spedycji w prawidłowym funkcjonowaniu współczesnych łańcuchów dostaw i handlu krajowego i międzynarodowego.

Rozdział 1.

Internacjonalizacja współczesnych przedsiębiorstw

1.1. Trendy współczesnej gospodarki

Ostatnie lata XX wieku oraz pierwsza dekada wieku XXI przyniosły w gospodarce europejskiej wiele nowych zjawisk. Zapoczątkowane we wcześniejszych okresach procesy zostały zintensyfikowane i tworzą nową jakość. Wyrazem tego jest rozwój procesów gospodarczych, zwiększenie wymiany towarowej między krajami i kontynentami, a także zwiększenie tempa wdrażania osiągnięć nauki i nowych technologii w działalności gospodarczej. Wyraźnie widoczne są rozwój i powiększenie siły ekonomicznej podmiotów o strukturze korporacji transgranicznych.

Przejawami zmian i tendencji rozwojowych w gospodarce światowej są¹:

1. procesy globalizacji rozumiane jako procesy obejmujące cały kompleks zdarzeń i zjawisk (produkcji, wymiany, dystrybucji, obrotu towarowego, transportu); globalizacja tych procesów wywiera duży wpływ na gospodarki krajowe,
2. postęp techniczny w sferze produkcji, dystrybucji, zaopatrzenia oparty na osiągnięciach nauki i techniki – wynikiem tego

¹ C. Skowronek, Z. Sarjusz-Wolski, *Logistyka w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2012, s. 326.

- procesu jest wiele nowych produktów, skracanie cykli życia produktów, nowe technologie, które wspomagają zwiększenie wydajności pracy przy jednoczesnej redukcji jej kosztów,
3. rewolucja informacyjna oparta na osiągnięciach informatyki – umożliwiająca komunikację w czasie rzeczywistym oraz usprawniająca obroty finansowe,
 4. integracja gospodarek narodowych – wprowadzenie jednolitych regulacji systemowych umożliwia swobodny przepływ ludzi towarów, usług i kapitału,
 5. dynamiczny rozwój i zwiększenie potencjału ekonomicznego wspomnianych wcześniej transgranicznych korporacji gospodarczych, których strategię formułowane są na poziomie globalnym, a działalność ma wymiar międzynarodowy.

Wszystkie te zjawiska są ze sobą powiązane – bez nowoczesnych rozwiązań informatycznych trudno byłoby zapewnić funkcjonowanie przedsiębiorstwa o strukturze korporacyjnej, które wymaga skutecznej łączności między oddziałami położonymi na różnych kontynentach i w warunkach, w których do podjęcia decyzji niezbędna jest aktualna informacja. Praktyczne wykorzystanie nowych technologii stworzyło szereg możliwości wzrostu produktywności i wydajności pracy. Te zjawiska i procesy określane są jako globalizacja gospodarki, gdyż funkcjonują w skali globalnej. G. Kołodko definiuje globalizację jako historyczny proces liberalizacji i integracji dotychczas funkcjonujących w pewnej mierze w odosobnieniu rynków i towarów, kapitału i siły roboczej w jeden rynek światowy². Zdaniem J. Stiglitz'a globalizacja jest to w istocie ściślejsza integracja państw oraz ludzi na świecie spowodowana ogromną redukcją

² G. Kołodko, *Globalizacja – zacofanie – rozwój*, „Ekonomista” 2002, nr 6, s. 786.

kosztów transportu i telekomunikacji, a także zniesieniem sztucznych barier w przepływach dóbr, usług, kapitału wiedzy oraz ludzi³.

W literaturze często prezentowany jest pogląd, iż źródeł procesów globalizacyjnych należy szukać na przełomie XIX i XX wieku, w początkach ery wolnego handlu, kiedy to zwiększyła się swoboda przepływu towarów. W tych warunkach globalizacja powstawała samoczynnie na skutek wzrostu zależności i powiązań gospodarczych – systematycznie zatem wzrastała integracja między przedsiębiorstwami z różnych państw, a także między państwami. W rezultacie zwiększenie międzynarodowej aktywności przedsiębiorstw uznano za pierwszą falę globalizacji. Znakomita koniunktura gospodarcza w Stanach Zjednoczonych oraz postępująca dynamicznie w Europie Zachodniej liberalizacja gospodarcza spowodowały wzrost aktywności zagranicznej firm, a także dynamiczny rozwój globalnych przepływów finansowych i towarowych. Na szczególną uwagę w tym okresie zasługiwał wzrost przepływów inwestycji, który wywołał drugą falę globalizacji w gospodarce światowej. Różniła się ona od fazy pierwszej tym, że objęła swoim zasięgiem prawie wszystkie kraje⁴. Ponadto zwiększył się zakres procesów globalizacyjnych, które nie ograniczały się już tylko do integrowania gospodarki, kreowania globalnego rynku, lecz obejmowały również sferę polityczną i społeczną. Druga fala globalizacji gospodarki wywołała szeroką dyskusję na temat identyfikacji i klasyfikacji ważniejszych przesłanek globalizacji. Początkowo scharakteryzowano

³ J.E. Stiglitz, *Informacja i zmiana paradygmatu w ekonomii*, „Gospodarka Narodowa” 2004, nr 3, s. 26.

⁴ A. Jarczevska-Romaniuk, *Relacje polityki i ekonomii w procesie globalizacji* [w:] *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, red. E. Haliżak, R. Kuźniar, J. Symonides, Oficyna Wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz–Warszawa 2003, s. 36.

liczbę i rodzaje procesów gospodarczych składających się na globalizację. E. Halizak i R. Kuźniar uznali, że⁵:

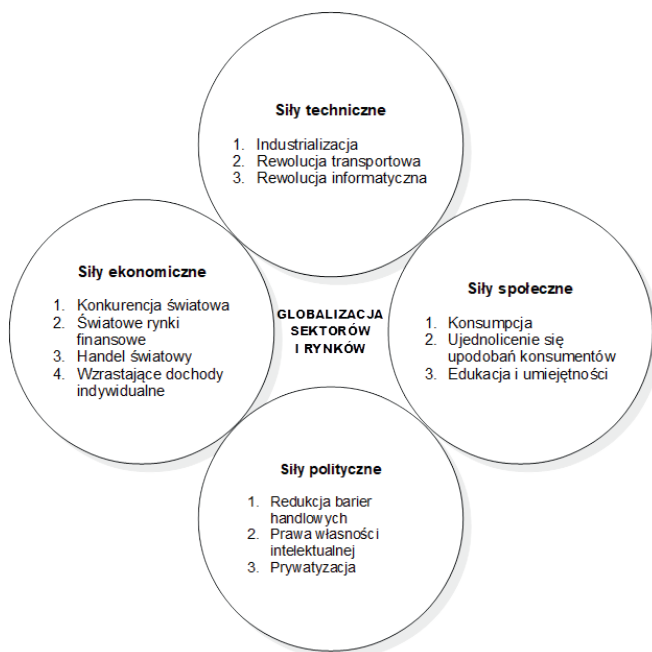
- globalizacja to proces zmian w stosunkach międzynarodowych,
- globalizacja to stan w stosunkach międzynarodowych,
- globalizacja to cecha powiązań i interakcji w stosunkach międzynarodowych.

Według M. Manna globalizacja jest utożsamiana z interakcją w stosunkach międzynarodowych na poziomie pojedynczych państw, ale także interakcją regionalną, transgraniczną oraz globalną obejmującą wszystkie państwa⁶. Proces globalizacji jest procesem złożonym, który tworzą siły ekonomiczne, społeczne, ideologiczne, militarne.

W konsekwencji ogólnego pojęcia – globalizacja – można używać w odniesieniu do sfery ekonomicznej, technologicznej oraz społeczno-politycznej, których równe traktowanie pozwala na kompleksową identyfikację i ujęcie w sposób interdyscyplinarny, jak przedstawiono na rysunku 1.1.

⁵ E. Halizak, R. Kuźniar, *Stosunki międzynarodowe, geneza, struktura, dynamika*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2001.

⁶ M. Mann, *The sources of social power, Globalizations 1945–2011*, Cambridge University Press, Cambridge 2012; <https://blogs.lse.ac.uk/europpblog/2013/04/11/five-minutes-with-michael-mann-globalisation-has-never-been-a-singular-process-its-always-been-a-multiple-one/>.



Rysunek 1.1. Siły prowadzące do globalizacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie: G. Stonehouse, D. Cambell, J. Hamill, *Global and transnational business strategy and management*, J Wiley & Sons, New York 2000, s. 32.

Do identyfikowanych i najczęściej wymienianych trendów należy obecnie przesuwanie się dotychczasowego centrum gospodarki światowej z rozwiniętego Zachodu i Północy na Wschód i Południe, w tym zwłaszcza do Azji. Proces ten wyraźnie przyspieszył po kryzysie z lat 2008–2009, a wyłanianie się nowej światowej architektury ekonomicznej uważane jest za najważniejszą cechę globalizacji 2.0 – jak określa się rozpoczętą w drugiej dekadzie XXI wieku obecną fazę procesów globalizacyjnych, coraz częściej uważaną za początek nowego trendu cywilizacyjnego⁷.

⁷ M. Sulmicka, *Trendy we współczesnej gospodarce światowej a globalny biznes*, Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego nr 98, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2016, s. 14.

1.2. Regionalizacja

Naturalną konsekwencją postępującej globalizacji jest regionalizacja, która w coraz większym stopniu pobudza aktywność gospodarek lokalnych. Regionalna integracja jest procesem, którego istota sprowadza się też do redukcji stopnia odseparowania od siebie rynków produktów i czynników wytwórczych oraz łagodzenia różnych problemów w ramach określonych ugrupowań⁸. Istotnymi komponentami takiej integracji są horyzont instytucjonalno-instrumentalny oraz komponent realny. Zgodnie z takim stanowiskiem wyróżnić można pojęcie regionalizmu oraz regionalizacji gospodarki światowej. Regionalizm dotyczy instytucjonalnego wymiaru integracji, którego przejawem jest wzrastająca liczba porozumień handlowych⁹.

Regionalizacja oznacza natomiast bardziej intensywne powiązania gospodarcze między krajami należącymi do tej samej strefy geograficznej. Podobnie jak w przypadku globalizacji także w regionalizacji wystąpiły trzy fale:

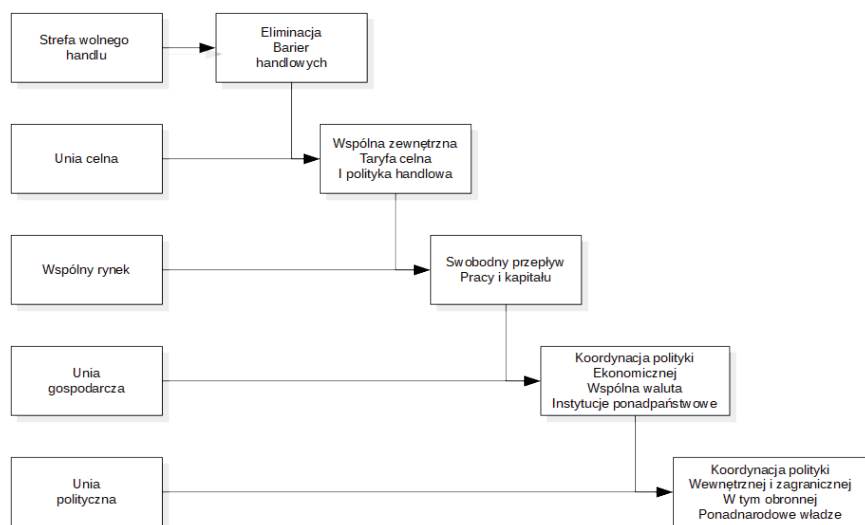
- pierwsza, która ukształtowała się po 1950 roku w wyniku powstania międzynarodowych ugrupowań w Europie, Afryce oraz Ameryce Łacińskiej (np. Wspólnota Andyjska CAN),
- druga – powstała w latach 80. XX wieku wskutek integracji krajów europejskich oraz ratyfikacji Jednolitego Aktu Europejskiego i Północnoamerykańskiego Układu o Wolnym Handlu łączącego Stany Zjednoczone i Kanadę,

⁸ J. Misła, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa, teoria i mechanizmy funkcjonowania*, SGH, Warszawa 2005, s. 434.

⁹ S. Miklaszewski, E. Molendowski (red.), *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji i regionalizacji rynków*, Difin, Warszawa 2009, s. 31.

- trzecia – została zapoczątkowana w 1990 roku i cechuje się wzrostem liczby regionalnych porozumień handlowych¹⁰.

Instytucjonalny wymiar integracji, czyli regionalizm, generuje znaczną liczbę regionalnych ugrupowań integracyjnych, które jak przedstawiono na rysunku 1.2., możemy pogrupować według ich zasięgu.



Rysunek 1.2. Gradacja form integracji ekonomicznej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2012, s. 57.

Integracja regionalna zapewnia korzyści ekonomiczne w ujęciu statycznym, jak też korzyści o charakterze dynamicznym w postaci powiększenia rynku, co umożliwia uzyskanie efektu skali w rozumieniu rozmiarów produkcji czy sprzedaży. Szczególne znaczenie

¹⁰ G. Gautier, S. Jean, D. Ünal-Kesenci, *Régionalisation et régionalisme*, CFPiL L'économie mondiale, Université du Québec à Montréal 2006, s. 85.

ma jednak regionalizacja polegająca na tworzeniu bloków regionalnych, prowadząca do powstawania więzi handlowych oraz finansowych. E. Gołębska sugeruje nazwanie takiej integracji regionalizacją praktyczną, w odróżnieniu od regionalizacji instytucjonalnej. Ponadto procesy integracji regionalnej są zjawiskiem mikroekonomicznym i efektem dynamiki rynkowej, a nie władzy publicznej¹¹.

Wspomniane wcześniej w kontekście regionalizacji Unia Europejska i europejski wspólny rynek (także transportowy) stanowią zróżnicowany pod względem rodzajowym konglomerat powiązań gospodarczych lokalnych podmiotów biznesu. Przed etapem powstawania UE ze względu na uwarunkowania historyczne poszczególne kraje budowały wewnętrzne systemy transportowe (ze względu na systemy obronności poszczególnych państw najistotniejszy był wówczas czynnik strategiczny). Projekt integracji w ramach UE umożliwił przekroczenie wspomnianych barier i spojrzenie na infrastrukturę transportową jako na źródło korzyści wynikających z lepszego połączenia poszczególnych podmiotów gospodarczych funkcjonujących w obszarze wspólnego rynku. Poszczególne rozszerzenia UE, umożliwiające zwiększenie liczby podmiotów gospodarczych operujących na wspólnym rynku, jednocześnie powiększały obszar, na którym zachodziła potrzeba wprowadzenia nowych rozwiązań transportowych, niezbędnych do skutecznego przemieszczania towarów. Ze względu na wielkość obszaru będącego jednocześnie wspólnym rynkiem zadania budowy infrastruktury transportu stanowią jeden z priorytetów inwestycyjnych Unii Europejskiej, której fundamentem jest swoboda przepływu towarów, osób, usług i kapitału wewnątrz tego

¹¹ J. Pietrzyk, *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej* [w:] *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji i regionalizacji rynków*, Difin, Warszawa 2009, s. 32.

obszaru. To założenie jest także podstawą prawną do likwidacji barier, które spowalniały, utrudniały i podrażały wymianę handlową wewnątrz Europy. Zagwarantowanie swobody przemieszczania się umożliwiło rozwój wielu podmiotom gospodarczym, które dzięki zwiększonej mobilności i dostępowi do wspólnego rynku mogą dotrzeć do znacznie większego kręgu odbiorców swoich usług i produktów. Jest to niewątpliwie istotny impuls dla rozwoju gospodarczego, jednocześnie zwiększający wolną konkurencję, dzięki której klienci mogą dokonywać wyboru wśród większego spektrum produktów i usług.

Kluczowa dla usprawnienia obrotu towarowego jest zasada swobodnego przepływu towarów, dzięki której zniesione zostały kontrole graniczne, znacznie utrudniające operacje transportowe. Ponadto wyeliminowanie ograniczeń ilościowych i jakościowych zwiększyło konkurencyjność podmiotów gospodarczych, podobnie jak wprowadzenie wspólnej taryfy celnej dla towarów pochodzących spoza Unii Europejskiej zwiększa możliwość racjonalnego planowania tras transportu towarów. Dzięki temu rozwiązaniu, niezależnie od miejsca w Europie, do którego dociera transport towaru, podmiot odpowiedzialny płaci identyczną stawkę celną. Otwiera to konkurencję między portami, które w ujednoliconych formalnie warunkach mogą konkurować jakością swojej oferty. Swobodę przepływu kapitału umożliwia z kolei prawo wolnego inwestowania we wszystkich krajach członkowskich, które ułatwia przedsiębiorcom podejmowanie decyzji inwestycyjnych i zarządzanie majątkiem przedsiębiorstwa¹².

Regionalizacja metod i technik zarządzania doprowadziła w rezultacie do utworzenia euroregionów, których obecnie funkcjonuje

¹² E. Gołomska, J. Majchrzak-Lepczyk, Z. Bentyń, *Eurologistyka*, PWN, Warszawa 2015, s. 71.

ponad sto, a które UE traktuje jako ważny teren współpracy między europejskimi regionami. Funkcjonowanie euroregionów opiera się na stosowaniu prawa wewnętrznego państw wchodzących w skład poszczególnych regionów, a ich działalność jest związana z rozwojem transportu, turystyki, rynku i ochrony środowiska naturalnego¹³.

1.3. Internacjonalizacja – umiędzynarodowienie firm i rynków

Proces umiędzynarodowienia firm i rynków, czyli internacjonalizacja, ma charakter dynamiczny, a także zmierza do globalizacji gospodarki światowej. Internacjonalizacja definiowana jest jako każdy rodzaj działalności gospodarczej podejmowanej przez przedsiębiorstwo za granicą¹⁴. Można ją traktować jako:

- proces,
- ujęcie statyczne w rozumieniu rozwiązań instytucjonalnych,
- ujęcie behawioralne uzależnione od postępowania.

Umiędzynarodowienie jako proces polega na stopniowym rozwoju przedsiębiorstwa – od narodowego, poprzez międzynarodowe, do globalnego. Proces ten obrazuje tzw. model uppsalski¹⁵, uwzględniający cztery fazy internacjonalizacji przedsiębiorstwa:

1. eksport pojedynczych grup towarów,
2. eksport wykonywany drogą outsourcingu,
3. zakładanie zagranicznych filii handlowych,
4. tworzenie filii produkcyjnych¹⁶.

¹³ Tamże, s. 24.

¹⁴ J. Rymarczyk, *Internalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004, s. 19.

¹⁵ J. Johanson, F. Wiedersheim-Paul, *The Internationalization of the Firm: Four Swedish Cases*, „Journal of Management Studies” 1975, nr 12, ss. 305–322.

¹⁶ S. Hollensen, *Global Marketing: A Market-Responsive Approach*, Prentice Hall, Harlow 2002, s. 48.

Ujęcie statyczne polega na pomiarze intensywności internacjonalizacji oraz stopnia samodzielności przedsiębiorstwa w realizacji strategii umiędzynarodowienia przy użyciu określonych wskaźników.

Biorąc pod uwagę ujęcie behawioralne, można wyodrębnić cztery rodzaje strategii umiędzynarodowienia¹⁷:

- geocentryczną – w ramach której spółka matka oraz spółki córki kreują strategię firmy, której celem jest postrzeganie jej jako światowej,
- regiocentryczną – polegającą na dostosowaniu działalności firmy do wielkości i struktury zasobów regionu – przykładem może być tu koncepcja eurocentryczna,
- policentryczną – skoncentrowaną przede wszystkim na kryteriach specyfiki kraju, w którym funkcjonuje spółka córka,
- etnocentryczną – w której podmiot zależny realizuje swoją działalność tylko na podstawie decyzji podejmowanych w centrali organizacji.

Inne podejście do internacjonalizacji opiera się na założeniu, że jej istotę stanowi głównie dążenie ludzi do podwyższenia poziomu dobrobytu. Internacjonalizacja przyjmuje dwie formy: pierwszą jest internacjonalizacja rynków produktów i rynków czynników wytwórczych, drugą zaś instytucjonalno-instrumentalna forma procesu internacjonalizacji życia gospodarczego¹⁸.

Internacjonalizacja rynków to proces zmniejszania się stopnia odseparowania od siebie różnorodnych rynków, towarów i usług,

¹⁷ H.V. Perlmutter, *Towards Research and Development of Nations, Unions and Firms as Worldwide Institutions* [w:] *Transnational Industrial Relations*, H. Gunter (red.), Macmillan Press, London 1974.

¹⁸ J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa...*, dz. cyt., s. 431.

a także czynników wytwórczych¹⁹. Efektem tego procesu jest wytworzenie się jednolitego rynku we wszystkich regionach i na wszystkich kontynentach świata. Internacjonalizacja instytucjonalno-instrumentalna jest wynikiem internacjonalizacji rynków, w której szczególne znaczenie mają instrumenty polityki ekonomicznej, takie jak polityka pieniężna, fiskalna czy kursowa.

1.4. Biznes międzynarodowy w procesie globalizacji

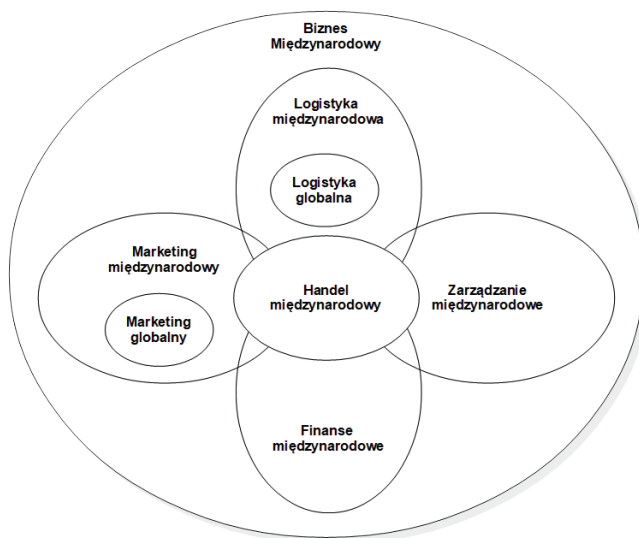
Biznes międzynarodowy w procesie globalizacji to dynamiczne ujęcie wszystkich wykonywanych i planowanych do realizacji zadań sprowadzających się do uwzględnienia aktualnych i przyszłych aspektów globalizacji w transakcjach międzynarodowych²⁰. W tym ujęciu dynamika uwarunkowań gospodarki światowej oraz biznesu międzynarodowego pozwala na połączenie zagadnień makroekonomicznych z mikroekonomicznymi, zwłaszcza w stosunku do przedsiębiorstw międzynarodowych.

Biznes międzynarodowy to obecnie bardzo złożona i interdyscyplinarna dziedzina wiedzy, co przedstawiono na rysunku 1.3. Jego złożoność sprawia, że badania nad nim muszą się opierać na osiągnięciach wielu dyscyplin: stosunków gospodarczych, ekonomiki przedsiębiorstw, finansów, prawa, socjologii, psychologii, polityki i historii gospodarczej²¹.

¹⁹ Tamże, s. 431.

²⁰ E. Gołemska, *Logistyka międzynarodowa*, PWN, Warszawa 2014, s. 37.

²¹ J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2012, s. 23.



Rysunek 1.3. Biznes międzynarodowy i pokrewne funkcjonalnie dziedziny

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M.K. Nowakowski (red.), *Biznes międzynarodowy. Od internacjonalizacji do globalizacji*, SGH, Warszawa 2005, s. 456.

Według O. Shenkara biznes międzynarodowy to łączenie wiedzy dotyczącej metod prowadzenia działalności na rynku międzynarodowym i regionalnym oraz wiedzy o instytucjach międzynarodowych, umowach handlowych, a także ekonomicznych oraz kulturowych uwarunkowaniach krajów i regionów²².

Według M. Nowakowskiego biznes międzynarodowy to obszar, który obejmuje transakcje projektowane i dokonywane ponad granicami narodowymi i kulturowymi w celu zaspokojenia potrzeb indywidualnych nabywców przedsiębiorstw i organizacji, natomiast zarządzanie międzynarodowe, logistyka międzynarodowa i globalna, marketing globalny i finanse międzynarodowe to obszar

²² O. Shenkar, *One more time: International Business in a Global Economy*, „Journal of International Business Studies” 2004, vol. 35, iss. 2.

badawczy, w którym dyscypliny te nakładają się na siebie lub są komplementarne²³.

Koncepcja biznesu międzynarodowego powstawała i rozwijała się w XX wieku, na co wpływ miało sukcesywne zwiększanie się międzynarodowej wymiany handlowej, a także lokowanie, zwłaszcza w Europie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Rozwój biznesu międzynarodowego można podzielić na trzy etapy: 1945–1990, koniec XX wieku, tj. 1991–2000, oraz po 2000 roku. Podział ten jest istotny z uwagi na to, że w kolejnych dziesięcioleciach XX wieku, a także w pierwszej dekadzie XXI wieku znacząco zmieniały się determinanty globalizacji gospodarki światowej. Wśród najważniejszych z nich można wymienić nie tylko potrzebę internacjonalizacji firm, lecz także nowe zjawiska, takie jak kooperacja czy kooperencja przedsiębiorstw, a także regionalizm i delokalizacja. Powstały także nowe formy współpracy przedsiębiorstw, w tym korporacje międzynarodowe. Zmiany w rozwoju biznesu międzynarodowego miały więc charakter strukturalny, jakościowy oraz instytucjonalny. Rozwój ten cechowała dążność do wyższego stopnia zorganizowania, a także powstanie podstawowej bazy pojęciowej czy stosowanej w praktyce przedsiębiorstw metody zarządzania strategicznego. Wraz z rozwojem zakresu przedmiotowego zmieniło się także w teorii i praktyce podejście do metod badawczych stosowanych do opisywania zjawisk gospodarczych, zaczęto zwracać uwagę na badania porównawcze dotyczące relacji między systemami biznesowymi różnych firm w różnych krajach. Coraz większe znaczenie zaczęto przypisywać także badaniom interdyscyplinarnym.

²³ M.K. Nowakowski (red.), *Biznes międzynarodowy. Od internacjonalizacji do globalizacji*, SGH, Warszawa 2005, s. 456.

Badając cykl rozwoju biznesu międzynarodowego, szczególną uwagę należy zwrócić nie tylko na przedsiębiorstwa o zasięgu globalnym, ale również na mniejsze i średnie firmy nazwane w literaturze „globalnymi od urodzenia”, a także na wiele przedsiębiorstw wirtualnych²⁴.

Wśród ważniejszych nurtów w ostatnim etapie rozwoju biznesu międzynarodowego w XXI wieku wymienia się regionalizm, delokalizację i kooperencję przedsiębiorstw. Współczesny regionalizm oraz delokalizację uznano, jak wspomniano wcześniej, za konsekwencję globalizacji. Można zaobserwować dwie fale regionalizmu – pierwszą w latach 60. XX wieku i drugą – w latach 90. XX wieku. Trend tworzenia ugrupowań regionalnych ma charakter stały, dlatego zalicza się go do ważnego nurtu rozwoju biznesu międzynarodowego. Inaczej traktuje się delokalizację przedsiębiorstw, która coraz częściej kojarzy się z odwróconym trendem rozwoju, co wynika z faktu, że odwrócony trend prowadzi do reshoringu. Na przykład obecnie pojawiającym się trendem jest narastający w miarę zmniejszania się różnic płacowych reshoring miejsc pracy do krajów wysokorozwiniętych²⁵. Przyszłości gospodarek krajów rozwiniętych upatruje się w nowym międzynarodowym podziale pracy, w ramach którego między innymi zwiększy się ich udział w produkcji i eksporcie do krajów rozwijających się ze względu na wysoką wydajność produkcji w relacji do malejącej liczby ludności²⁶.

W ramach nurtu biznesu międzynarodowego po 2000 roku mieści się zjawisko kooperencji. Twórcą tego pojęcia jest R. Noorda,

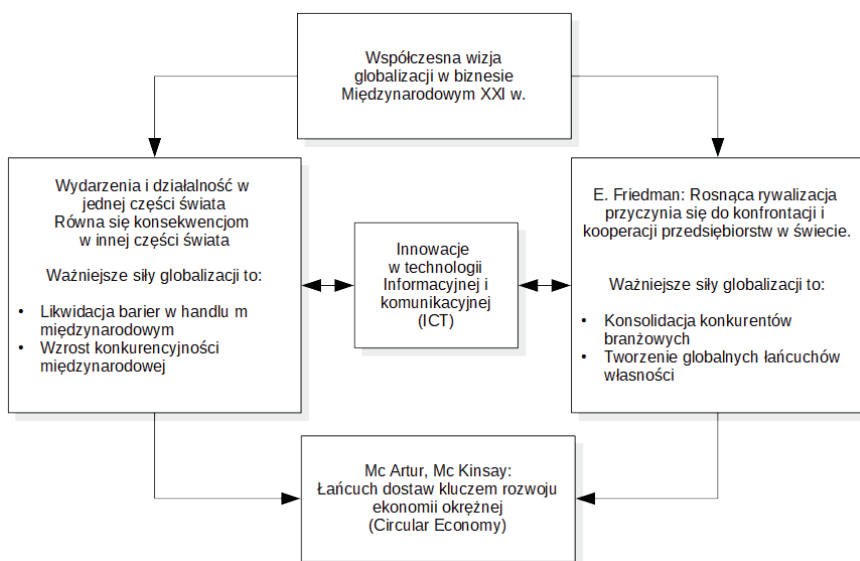
²⁴ E. Gołemska, *Logistyka międzynarodowa*, dz. cyt., s. 39.

²⁵ N. Bottini, Ch. Ernst, M. Luebker, *Offshoring and the labour market: What are the issues? Economic and Labour Market Paper, International Labour Organisation*, Geneva 2007/11.

²⁶ M. Sulmicka, *Trendy we współczesnej gospodarce...*, dz. cyt., s. 17.

który za jego pomocą opisał jednocześnie występującą i łączącą konkurentów relację rywalizacji i kooperacji²⁷. Warunkiem skutecznej kooperencji jest zrealizowanie wspólnych działań, które noszą nazwę 4C: dzielenie się zasobami (*conjoint resource*), wspólne zainteresowania (*common intersts*), koordynacja działań (*coordination of activities*) oraz wzajemne zaufanie (*confidence trust*).

Wizja rozwoju biznesu międzynarodowego w procesach globalizacji XXI wieku mieści się w trzech obszarach badań (rysunek 1.4).



Rysunek 1.4. Współczesna wizja globalizacji w biznesie międzynarodowym

Źródło: opracowanie własne na podstawie E. Gołembska, *Logistyka międzynarodowa*, PWN, Warszawa 2014, s. 42.

W centralnym miejscu schematu znajdują się innowacje w technologii informacyjnej i komunikacyjnej (ICT, *information and*

²⁷ J. Cygler., M. Aluchna, E. Marciszewska, M.K. Witek-Hajduk, G. Materna, *Kooperencja przedsiębiorstw w dobie globalizacji. Wyzwania strategiczne, uwarunkowania prawne*, Oficyna Wolters, Kluwer Business, Warszawa 2013, s. 16.

communications technology), które warunkują realizację wszelkich procesów w działalności firm i korporacji transnarodowych oraz międzynarodowych łańcuchach dostaw. Do takich innowacji należy zaliczyć tworzenie się współczesnej infrastruktury komunikacyjnej oraz społecznej online, której funkcjonowanie możliwe jest dzięki zastosowaniu technologii informatycznych. Przykładowo cenną innowacją dla międzynarodowego obrotu towarowego jest stałe dokonywanie przez satelity monitorowania ładunków od miejsca nadania do miejsca odbioru.

W ramach wizji rozwoju biznesu międzynarodowego S. Kim zwrócił uwagę na to, że globalizacja to suma relacji i powiązań w skali świata, co oznacza, że przyspieszenie i wygenerowanie transakcji ekonomicznych i kontaktów międzyludzkich zależy od biznesu międzynarodowego²⁸. Rozwojowi biznesu międzynarodowego sprzyja zatem likwidacja barier w handlu międzynarodowym oraz zwiększenie konkurencyjności międzynarodowej.

Drugi obszar badawczy dotyczy dwóch ważnych problemów: konsolidacji konkurentów branżowych oraz tworzenia globalnych łańcuchów wartości w celu połączenia producentów, dystrybutorów i klientów²⁹. Przedsiębiorstwa przyzwyczajone do funkcjonowania na własnych rynkach krajowych muszą obecnie konkurować z firmami poza granicami kraju, zatem powinny się porozumieć z własnymi konkurentami funkcjonującymi na rynkach światowych, czyli przejść do fazy kooperencji czy koopetycji.

Kolejnym obszarem badawczym jest konieczność tworzenia globalnych łańcuchów wartości, będąca rozwinięciem koncepcji łańcucha

²⁸ S.S. Kim, *East Asia and Globalisation: Challenges And Responses*, „Globalization in East Asia” 1999, vol. 23, no. 4.

²⁹ T.L. Friedman, *The world is flat: A brief history of the twenty first century*, Farrar, Straus & Giroux, New York 2005.

wartości przedsiębiorstwa. Według raportu Ellen MacArthur Foundation & McKinsey Company³⁰ globalne łańcuchy dostaw mogą obecnie i w przyszłości stać się podstawą ekonomii okrężnej, cyklicznej, gdyż umożliwiają skracanie drogi, czasu dostaw i zmniejszanie kosztów wzdłuż łańcucha we wszystkich firmach – ogniwach tego łańcucha. Autorzy w raporcie wprowadzają pojęcie zamkniętej i otwartej pętli, jaka może powstawać w obrębie łańcucha dostaw. Globalny łańcuch wartości, tworzony przez dodawanie wartości do produktu i budowany na bazie międzynarodowego łańcucha dostaw, jest zatem częścią składową wizji rozwoju biznesu międzynarodowego.

Globalizacja i trendy globalne stworzyły ogromne możliwości dla biznesu, jednakże w przeciwieństwie do perspektywy polityki rozwoju na poziomie kraju – z perspektywy wielkiego biznesu szukającego nowych pól dla swojej działalności i kierującego się często krótkookresowym zyskiem także trendy stanowiące zagrożenia rozwojowe na poziomie państw mogą tworzyć korzystne szanse biznesowe (np. *ageing society as an asset*)³¹. Bardzo realnym scenariuszem wydaje się także trend umacniania się wielkiego biznesu w związku z rekonfiguracją światowej gospodarki – w zmienionej strukturze własności. Na globalnym rynku mogą zacząć dominować wielkie korporacje i instytucje finansowe pochodzące z największych rynków wschodzących (*emerging markets*) lub kierowane przez osoby pochodzące z tych krajów.

Oprócz omówionych powyżej najważniejszych trendów światowej gospodarki należy także wspomnieć o tych, które mają znaczenie dla funkcjonowania samych przedsiębiorstw w zmieniającym się otoczeniu rynkowym. Do najważniejszych z nich należy zaliczyć:

³⁰ Ellen MacArthur Foundation & McKinsey Company, *Towards the circular economy, Accelerating the Scale up across global supply chains*, Genewa 2013.

³¹ M. Sulmicka, *Trendy we współczesnej gospodarce...*, dz. cyt., s. 17.

- wzrost znaczenia czynnika czasu, wynikający z intensyfikacji procesów gospodarczych, potrzeby coraz szybszego przepływu dóbr i informacji w łańcuchach dostaw,
- zmiany w wymaganiach popytu na rynku dóbr konsumpcyjnych związane z rosnącą świadomością rynkową konsumentów, a także ich wymaganiami dotyczącymi samych produktów oraz procesów sprzedaży i jakości obsługi klienta,
- zmiany zachodzące w kanałach dystrybucji, wynikające z konieczności dostosowania ich do coraz sprawniejszego przepływu dóbr i informacji, który wywołany jest wymaganiami klientów i przedsiębiorstw – uczestniczących w kanałach dystrybucji,
- doskonalenie technologii informatycznych, które znacząco przyspieszają i usprawniają wymianę informacji w kontaktach biznesowych,
- deregulację rynku usług transportowych (zwłaszcza w zakresie transportu drogowego) – która ułatwia zakładanie przedsiębiorstw przewozowych oraz ujednolicenie zasad ich funkcjonowania, korzystnie wpływając na konkurencję w sektorze transportu,
- nasilenie polityki proekologicznej, która skutkuje licznymi regulacjami prawnymi mającymi na celu ochronę środowiska naturalnego, istotnie wpływającymi na funkcjonowanie przedsiębiorstw w zakresie norm emisji zanieczyszczeń (nakładanie na firmy transportowe opłat z tytułu korzystania ze środowiska, a także wprowadzanie instrumentów prawno-ekonomicznych zachęcających do inwestowania w bardziej przyjazną środowisku flotę przewozową).

Rozdział 2.

Rola transportu w łańcuchu dostaw

2.1. Charakterystyka transportu

Z definicji wynika, że logistyczny łańcuch dostaw firmy jest sekwencją ustalonych miejsc, do których docierają transportowane towary. Transport umożliwia przepływ towarów między tymi miejscami, czyli tworzy pomost między nabywcą a sprzedawcą. Usługodawca transportowy, który świadczy na rzecz firmy taką usługę, ma decydujący wpływ na sprawność funkcjonowania należących do niej obiektów w łańcuchu dostaw. Od usługodawcy zależy również częściowo konkurencyjność firmy oraz popyt na jej produkty na danym rynku³².

Transport jest procesem produkcyjnym, którego celem jest taka zmiana przestrzennego bytu przewozu, która odpowiada ujawnionym potrzebom³³. Umożliwia również sprawne funkcjonowanie gospodarki oraz intensyfikuje rozwój gospodarczy. Jest także kontynuacją produkcji w sferze obrotu jako ostatnia faza szeroko rozumianego cyklu produkcyjnego. Transport definiowany jest także jako rzeczywisty ruch fizyczny towarów i ludzi między dwoma punktami, który jest kluczowy dla poprawnego funkcjonowania

³² J.J. Coyle, E.J. Bardi, C.J. Langley Jr, *Zarządzanie logistyczne*, PWE SA, Warszawa 2002, s. 404.

³³ M. Wasiak, I. Jacyna-Gołda, *Transport drogowy w łańcuchach dostaw*, PWN, Warszawa 2016, s. 37.

łańcucha dostaw, ponieważ umożliwia przemieszczenia na poszczególnych jego etapach³⁴.

W gospodarce transport spełnia następujące funkcje³⁵:

- funkcję konsumpcyjną, oznaczającą zaspokajanie potrzeb przewozowych dzięki świadczonym usługom transportowym,
- funkcję produkcyjną, oznaczającą zaspokajanie potrzeb produkcyjnych przez świadczenie usług transportowych – dzięki stworzeniu warunków działalności gospodarczej, jej stymulację oraz wpływ na funkcjonowanie rynku i wymianę,
- funkcję integracyjną, która pozwala zintegrować państwo i społeczeństwo dzięki usługom transportowym.

Wymienione funkcje świadczą o komplementarności transportu w stosunku do pozostałych działów gospodarki, co oznacza brak możliwości zastąpienia działalności transportowej inną działalnością. Transport powinien oferować usługi o jak najwyższej jakości, dostosowane do popytu na przewozy i mieć właściwą strukturę rodzajową. Według I. Tarskiego³⁶ od właściwego funkcjonowania transportu zależy sprawne funkcjonowanie całego organizmu społeczno-ekonomicznego kraju. Ponadto w ostatecznym rozrachunku każdy wytworzony produkt, zarówno o charakterze konsumpcyjnym, jak i zaopatrzeniowym, nabiera wartości dopiero wówczas, kiedy na czas i w dobrym stanie trafia w ręce użytkownika.

Liderzy łańcucha dostaw biorą pod uwagę przyszłe megatrendy, które będą miały wpływ na ich działalność, i skutecznie przewodzą

³⁴ P.R. Murphy, D.F. Wood, *Contemporary Logistics*, Tenth Edition, Pearson Education, 2011, s. 311.

³⁵ W. Rydzkowski, K. Wojewódzka-Król, *Transport*, PWN, Warszawa 2008, s. 2.

³⁶ I. Tarski, *Czynnik czasu w procesie transportowym*, Wydawnictwa Komunikacji i Łączności, Warszawa 1976.

organizacjom w rozwijaniu możliwości łańcucha dostaw niezbędnych do rozwoju w przyszłości. Suma łącznych kosztów przewozu przesyłek świadczy o znaczeniu transportu w gospodarce. To właśnie transport stanowi zazwyczaj największy koszt logistyczny dla większości firm. Ponieważ przedsiębiorstwa odczuwają zwiększoną presję ze strony swoich interesariuszy, w celu zwiększenia zysków szukają też sposobów na obniżenie wydatków. W 2015 roku koszty logistyki w Stanach Zjednoczonych stanowiły około 7,85% produktu krajowego brutto (PKB), a z ponad 1,4 biliona dolarów wydanych na logistykę transport stanowił aż 63% całości³⁷.

Transport można klasyfikować w układzie pionowym i poziomym. W układzie pionowym dzieli się na gałęzie (drogowy, kolejowy, lotniczy, morski), zaś w poziomym – na rodzaje (wodny, lądowy i powietrzny). Cechą charakterystyczną klasyfikacji pionowej jest duża stabilność w porównaniu z umownymi podziałami klasyfikacji poziomej. Transport towarowy należy rozumieć jako świadczenie usług polegających na przemieszczaniu ładunków oraz usług dodatkowych bezpośrednio z tym związanych³⁸. System transportowy można rozpatrywać jako system, którego celem jest przemieszczanie towarów, ale także jako powiązanie działalności gospodarczych za pośrednictwem gałęzi transportu w jedną całość, zarówno pod względem wewnętrznym, jak i zewnętrznym. Transport jest kluczowym elementem systemów logistycznych i spełnia ważne zadania mające na celu ustalenie fizycznego kontaktu, np. dostawców surowców i producentów oraz centrów dystrybucji, dlatego jego rola w łańcuchach dostaw jest tak istotna. Do zadań

³⁷ M. Holcomb, M. Policastro, M. Burnette, *Transportation 2025 Megatrends and current best practises: Navigating in a digital economy*, University of Tennessee, Knoxville 04.2017.

³⁸ J. Neider, *Transport międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2012.

systemu transportowego należy zaspokojenie potrzeb transportowych w odpowiedni sposób, tj. dzięki wykorzystaniu odpowiedniego środka transportu, z zachowaniem oczekiwanej jakości oraz akceptowalnego poziomu kosztów.

Funkcjonowanie firm na współczesnych globalnych rynkach bez transportu jest prawie niemożliwe. Firmy w większości są zlokalizowane w pewnej odległości od swoich źródeł zaopatrzenia, co czyni je zależnymi od transportu łączącego źródło zaopatrzenia z miejscem konsumpcji. Specjalizacja pracy, masowa konsumpcja i ekonomia skali produkcji sprawiają, że miejsca wytwarzania produktów nie pokrywają się z miejscem, gdzie zgłaszany jest na nie popyt. Dlatego też transport jest niezbędny do wypełnienia luki między nabywcą a sprzedawcą³⁹.

W projektowaniu procesu przewozowego trzeba uwzględnić możliwość przeniesienia wartości usługi transportowej na wartość przedmiotu przewozu w miejscu jego dostarczenia oraz społeczną i gospodarczą niezbędność transportu. Biorąc to pod uwagę, można sformułować następującą definicję usług transportowych⁴⁰: są to usługi podstawowe, polegające na przewozie ładunku w warunkach odpowiednich dla jego podatności transportowej naturalnej, technicznej i ekonomicznej. Realizacja usług transportowych odbywa się na rynku usług transportowych, rozumianym jako sfera obrotu usługami transportowymi, w której potencjalni sprzedawcy i nabywcy wywierają na siebie wzajemny wpływ, kształtując podaż i popyt oraz ceny równowagi, sama zaś obsługa transportowa rozumiana jest jako realizacja przewozów ładunków różnego rodzaju środkami transportu, które na wymaganym poziomie obsługi oraz

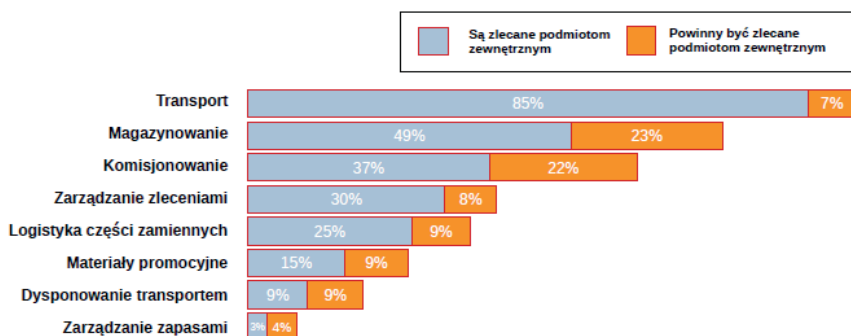
³⁹ J. J. Coyle, E. J. Bardi, C. J. Langley Jr, *Zarządzanie...*, dz. cyt., s. 404.

⁴⁰ M. Wasiak, I. Jacyna-Golda, *Transport drogowy...*, dz. cyt., s. 39.

przy akceptowalnych kosztach zaspokajają potrzeby odbiorców (podmiotów gospodarczych) zlokalizowanych na danym obszarze⁴¹.

Z punktu widzenia realizacji obsługi transportowej różnego typu podmiotów szczególnie istotne jest zaprojektowanie właściwego łańcucha transportowo-magazynowego oraz jego funkcjonalnej struktury. Podmioty świadczące usługi logistyczne (w tym przewozowe) zajmują się realizacją wydzielonych funkcji zleczanych przez przedsiębiorstwa i specjalizują się w określonych usługach. Łączenie tych zleceń w większą całość pozwala tym podmiotom czerpać korzyści z tzw. efektu skali – gdy niewielki zysk jednostkowy przekłada się na znaczący zysk całkowity. Świadczone w łańcuchach dostaw usługi transportowe, a także obsługa logistyczna przedsiębiorstw opierają się zazwyczaj na standardowych rozwiązaniach operacyjnych i technologicznych typowych dla całego rynku. Podmioty świadczące usługi logistyczne rywalizują między sobą przede wszystkim ceną oraz jakością obsługi, na którą składają się czas jej realizacji i elementy dodane, takie jak obsługa przepływu informacji oraz finansów. Koszty logistyczne, a zatem także potencjalne zyski organizacji zależą od wydajności procesów i wykorzystania posiadanej infrastruktury. Regułą jest, że przedsiębiorstwa zlecają na zewnątrz część swoich zadań. Pośród nich transport należy do zadań zleczanych najchętniej (wykres 2.1).

⁴¹ Tamże, s. 30.



Wykres 2.1. Zlecanie usług logistycznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Logistik und Transport trends und consulting best practices*, Logistik Heute, Lunendonk 2017, s. 35.

W ciągu ostatniego dziesięciolecia branża transportowa stanęła przed poważnymi wyzwaniami, w tym gwałtownymi wahaniami cen paliwa, brakiem kierowców, ekspansją dostawców 3PL/4PL, rozszerzeniem wykorzystania nowoczesnych technologii i narzędzi, wzrostem liczby megakontenerowców w transporcie morskim, rozbudową Kanału Panamskiego, zwiększeniem regulacji prawnych (np. przepisy dotyczące godzin pracy, bezpieczeństwa i odpowiedzialności za zgodność z przepisami, wprowadzenie tachografów cyfrowych) oraz ogromnymi możliwościami digitalizacji. Wyzwania te spowodowały wykładniczy wzrost złożoności środowiska transportowego. Liderzy w branży rozumieją, że transport jest strategicznym elementem kompleksowego łańcucha dostaw, a ostatni kontakt firmy z klientem (konsumentem) ma miejsce, gdy towary/usługi są do niego dostarczane. Rozwinięte organizacje wykorzystują ten łącznik jako narzędzie obsługi klienta i tak pojmowany transport starają się przygotować do wyzwań nadchodzącej dekady⁴².

⁴² M. Holcomb, M. Policastro, M. Brunette, *Transportation 2025...*, dz. cyt., s. 4.

Różnice celów obu stron wydają się tworzyć relację, w której przewagę osiąga strona silniejsza (rysunek 2.1). Cel usługodawcy, jakim jest redukcja kosztów, zawsze będzie kolidował z celem przewoźnika, jakim jest poprawa rentowności, chyba że strony zaczną postrzegać swoją relację bardziej całościowo. Na przykład zamawiający transport, dzieląc się z usługodawcą informacjami o przyszłym popycie, może umożliwić przewoźnikowi lepsze wykorzystanie jego aktywów. Efektem końcowym powinny być zarówno niższe koszty, dostępność środków przewozowych dla nadawcy, jak i zwiększony profit przewoźnika.



Rysunek 2.1. Cele nabywców i usługodawców transportu

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Holcomb, M. Policastro, M. Burnette, *Transportation 2025 Megatrends and current best practises: Navigating in a digital economy*, University of Tennessee, Knoxville 04.2017, s. 10.

Mówiąc, że transport to logistyka, można uznać, że funkcjonuje on niezależnie od pozostałych procesów logistycznych. Takie podejście jest jednak błędne, ponieważ transport ma bezpośredni wpływ na funkcjonowanie poszczególnych obiektów sieci logistycznej. Jakość obsługi transportowej bezpośrednio oddziałuje na ponoszone w nich koszty utrzymania i wyczerpania zapasów, a także na koszty ich funkcjonowania⁴³.

⁴³ J. J. Coyle, E.J. Bardi, C.J. Langley Jr, *Zarządzanie...*, dz. cyt., s. 405.

2.2. Proces transportowy a proces przewozowy

System transportowy jest systemem celowym, którego zadaniem jest przemieszczanie ludzi i dóbr materialnych (rzeczy) w przestrzeni. Procesy realizowane w systemie transportowym albo stanowią zasadnicze elementy łańcuchów dostaw, albo są od nich niezależne (gdy są realizowane na rzecz podmiotów nieuczestniczących w łańcuchach dostaw), przy czym w obu przypadkach odzwierciedlają powiązania fizyczne w sieciach logistycznych. W wyniku przemieszczania się ładunkom nadaje się określone cechy czasowo-przestrzenne (w określonym czasie następuje zmiana miejsca przebywania dóbr materialnych)⁴⁴. System ten jest ogniwem łączącym klientów firmy, dostawców surowców, zakłady produkcyjne, magazyny i członków kanałów dystrybucji, czyli stałe miejsca w logistycznym łańcuchu dostaw, w których chwilowo zostaje wstrzymany przepływ towarów w rurociągu logistycznym. Przedsiębiorstwa transportowe wykorzystywane do zapewnienia połączeń między tymi obiektami mają wpływ nie tylko na koszty transportu, lecz również na koszty funkcjonowania obsługiwanych obiektów⁴⁵.

Dokonanie jakiegokolwiek przemieszczenia osób lub rzeczy za pomocą środków transportowych wymaga szeregu kolejnych czynności organizacyjnych, wykonawczych i obsługi handlowej składających się na proces transportowy. W toku tego procesu przedmiot przemieszczania się przechodzi przez kolejne fazy procesu technologicznego transportu. Proces ten jest wielofazowy i złożony⁴⁶. W literaturze przedmiotu używa się też pojęcia ogniwa procesu transportowego. W każdym procesie transportowym występują

⁴⁴ M. Wasiak, I. Jacyna-Golda, *Transport drogowy...*, dz. cyt., s. 41.

⁴⁵ J. J. Coyle, E. J. Bardi, C. J. Langley Jr, *Zarządzanie...*, dz. cyt., s. 404.

⁴⁶ Szerzej: M. Madejski, E. Lissowska, J. Marzec, *Wstęp do nauki o transporcie*, Szkoła Główna Planowania i Statystyki, Warszawa 1976, ss. 96–103.

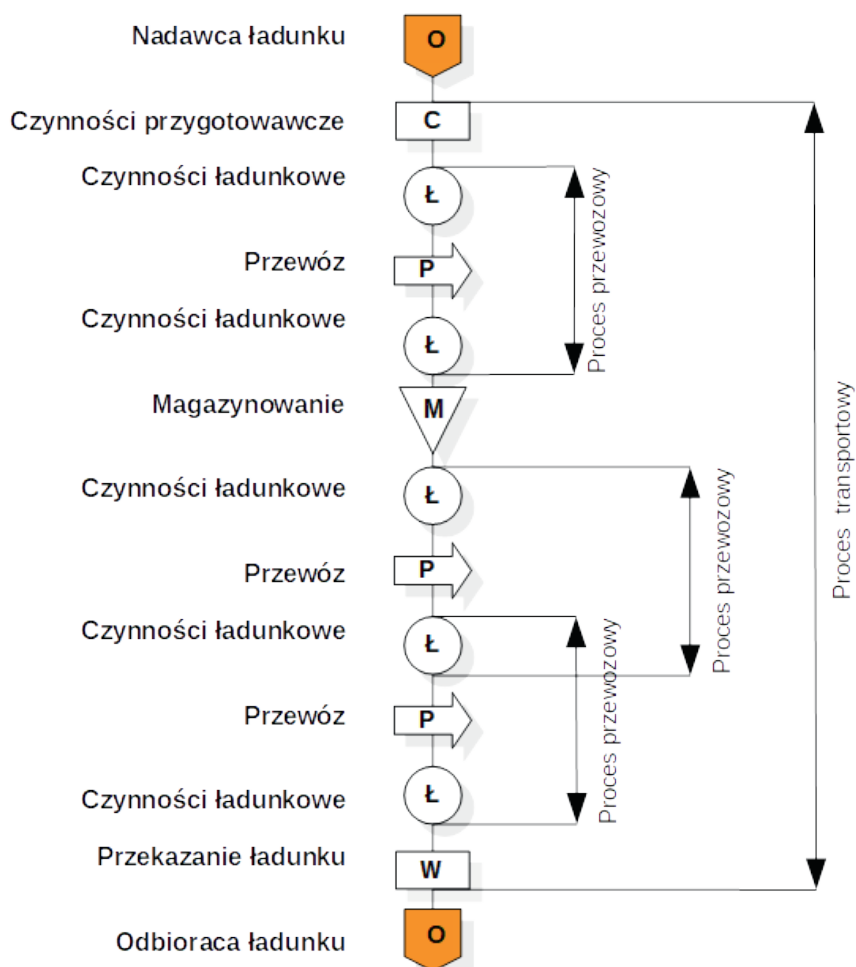
czynności organizacyjne, załadunkowe, właściwego przewozu i rozładunkowe oraz pomocnicze, takie jak przygotowanie przesyłki, czynności związane z pakowaniem itp. Każdy proces transportowy powinien być realizowany według ustalonej technologii, która obejmuje wszystkie niezbędne czynności. Zdaniem A. Brewer, K. Button, D. Hensher⁴⁷ proces transportowy, podobnie jak każdy inny model biznesowy, oznacza zbiór działań (operacji) pozostających ze sobą w określonych związkach i zmierzających do dostarczenia klientowi określonej wartości dodanej. Wartość ta może mieć w różnych procesach gospodarczych odmienny, wielowymiarowy charakter, a jej istotą jest zaspokajanie subiektywnych potrzeb klienta poprzez umiejętne i racjonalne przetwarzanie elementów wejściowych w elementy wyjściowe o wyższej wartości dodanej. Istotą tworzenia tej wartości jest zaspokajanie potrzeb transportowych wynikających z przestrzennego rozmieszczenia surowców, miejsc produkcji, składowania i punktów sprzedaży, wartość z kolei polega na pokonywaniu z ładunkiem przestrzeni, czyli eliminowaniu bądź zmniejszaniu przestrzennej niezgodności lokalizacyjnej różnorodnych elementów niezbędnych do działalności gospodarczej. Tworzenie wartości dodanej wiąże się z omawianym wcześniej stosowanym w logistyce standardem 7W⁴⁸.

Proces transportowy można zdefiniować jako następujące po sobie kolejno i powiązane ze sobą czynności niezbędne do zaspokojenia potrzeby transportowej. Obejmuje on proces przewozowy oraz czynniki warunkujące jego realizację, takie jak przygotowanie ładunku do przewozu, czasowe składowanie, dostawa przesyłki

⁴⁷ A.M. Brewer, K.J. Button, D.A. Hensher, *Logistics and Supply Chain Management, Handbooks in Transport*, Pergamon-Elsevier Science, Amsterdam 2001 [za:] D. Kisperska-Moroń, *Logistyka*, ILiM, Poznań 2009, s. 150.

⁴⁸ Tamże

oraz czynności organizacyjno-spedycyjne. Jak przedstawiono na rysunku 2.2., proces transportowy jest pojęciem szerszym niż proces przewozowy. Proces transportowy w danym łańcuchu dostaw może obejmować jeden lub więcej procesów przewozowych w zależności od liczby gałęzi transportowych uczestniczących w jego realizacji.

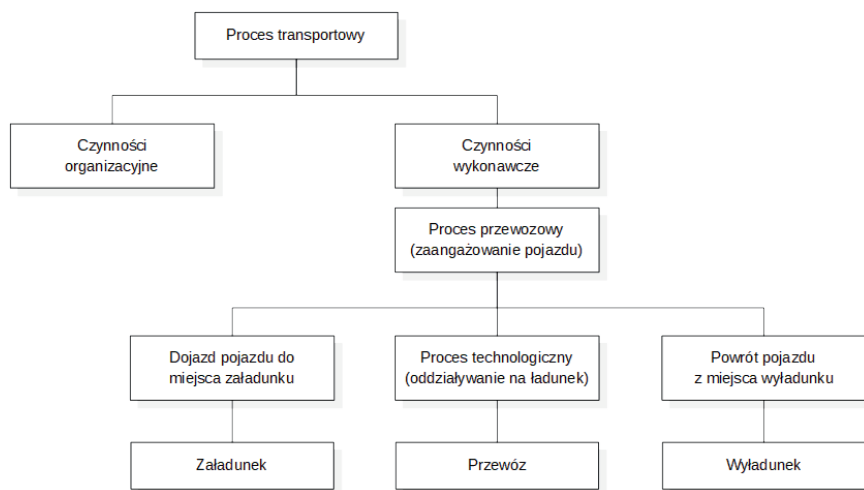


Rysunek 2.2. Związek między procesem przewozowym a transportowym

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Wasiak, I. Jacyna-Golda, *Transport drogowy w łańcuchu dostaw*, PWN, Warszawa 2016, s. 43.

Proces przewozowy w ujęciu ogólnym obejmuje swym zakresem wszystkie czynności, w które zaangażowany jest środek przewozowy określonej gałęzi transportu, natomiast w ujęciu technologicznym składa się on z⁴⁹:

1. procesów technologicznych składowania przejściowego u nadawców lub odbiorców ładunku oraz w międzygałęziowych magazynach przejściowych,
2. procesów technologicznych czynności załadunkowych przeładunkowych i rozładunkowych,
3. procesów technologicznych przewozu różnymi środkami transportu.



Rysunek 2.3. Podział procesu transportowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: E. Lissowska (red.), *Technologia procesów przewozowych w transporcie samochodowym*, Wydawnictwo Komunikacji i Łączności, Warszawa 1975, s. 17.

⁴⁹ E. Mendiak, *Ekonomika transportu*, WSL, Poznań 2009, s. 188.

Procesy transportowe różnią się w zależności od gałęzi transportu i środków przewozowych, którymi są wykonywane przewozy lub czynności ładunkowe, a także w zależności od warunków realizacji procesu transportowego, z uwagi na zapewnienie odpowiedniej jakości przewozu oraz jego terminowości. Każdy z tych procesów odbywa się w czasie i przestrzeni. Z punktu widzenia operacyjnego istotne jest także, aby poszczególne fazy i czynności procesu następowały bezpośrednio po sobie, a więc bez zbędnych przestojów, szczególnie środków przewozowych⁵⁰.

Proces transportowy ma charakter niematerialny, co powoduje niemożność oceny tego procesu i usługi transportowej. Cechuje go także jednoczesność produkcji i konsumpcji, oznaczająca konieczność skorzystania z usługi transportowej w czasie realizacji procesu transportowego i wymuszająca interakcję pomiędzy usługodawcą a odbiorcą usług transportowych, a także niemagazynowalność, czyli brak możliwości zgromadzenia usług transportowych na zapas, co rodzi konieczność zabezpieczenia potencjalnej zdolności przewozowej na wypadek wzrostu popytu⁵¹.

2.3. Decyzje dotyczące transportu w łańcuchu dostaw

Jak wspomniano, transport stanowi zazwyczaj największy koszt logistyczny dla większości firm. Jakość świadczonych usług przewozowych ma wpływ na koszty operacyjne przedsiębiorstw, które kontrolując wydatki oraz poziom obsługi, podejmują także decyzje dotyczące transportu. Wybór przewoźnika jest szczególnym przypadkiem procesu zakupu, w trakcie którego przedsiębiorstwo nabywa usługę przewozową w celu stworzenia połączenia między

⁵⁰ Tamże, s. 190.

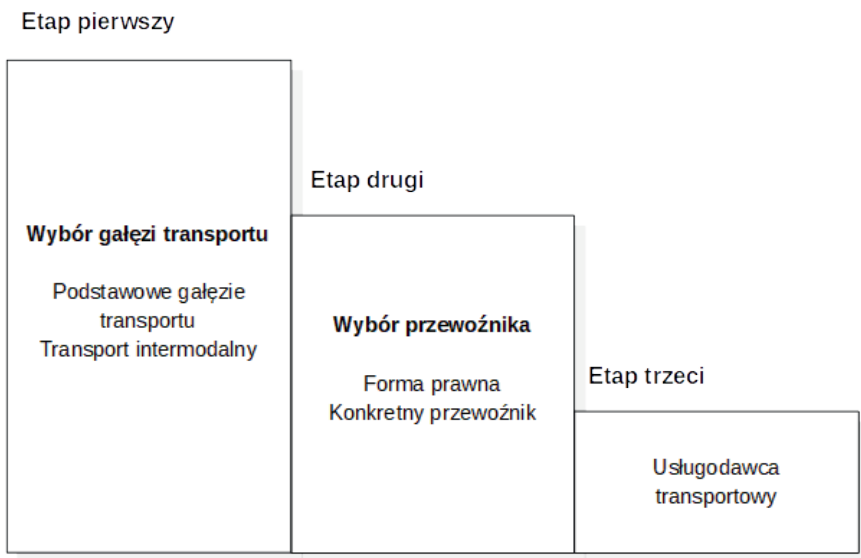
⁵¹ J.J Coyle, E.J. Bardi, C.J. Langley Jr, *Zarządzanie...*, dz. cyt., s. 406.

obiektami logistycznymi. Wybrany przewoźnik wpływa bezpośrednio na funkcjonowanie obiektu logistycznego oraz na inne funkcje systemu logistycznego⁵².

Wybór przewoźnika zatem to nie tylko analiza stawek przewozowych stosowanych w różnych gałęziach transportu, ale także szczególny przypadek procesu zakupu. Analizie należy poddać także inne koszty związane ze sposobem, w jaki dana gałąź wpływa na funkcjonowanie powiązanych obiektów logistycznych. Wybór określonej gałęzi transportu wpływa na wysokość poziomu zapasu bezpieczeństwa w przedsiębiorstwie, czas przewozu, rodzaj pracy oraz sprzętu do manipulacji towarami. Znajomość stawek przewozowych i stosowanej polityki cenowej przewoźników oczywiście ułatwia podjęcie decyzji o wyborze gałęzi transportowej i konkretnego przewoźnika. Porównanie kosztów przewozu jest jednak znacznie łatwiejsze niż pomiar wykonania usługi transportowej; jednak kierowanie się przez przedsiębiorstwo jedynie kryterium niskiego kosztu nie gwarantuje, że podjęta decyzja pozwoli na uzyskanie najniższego kosztu dla całego łańcucha dostaw.

Wybór przewoźnika jest procesem dwuetapowym. Pierwszy etap to decyzja dotycząca gałęzi transportu – kolejowego, wodnego, drogowego, lotniczego i rurociągowego, a także mającego obecnie szczególne znaczenie – intermodalnego.

⁵² Tamże, s. 406.



Rysunek 2.4. Wybór transportu

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J.J. Coyle, E.J. Bardi, C.J. Langley Jr, *Zarządzanie...*, dz. cyt., s. 407.

W kolejnym etapie następuje wybór konkretnego przewoźnika w obrębie wybranej gałęzi transportu. Możliwości w tym zakresie są znacznie większe, przykładowo w Polsce zarejestrowanych jest ponad trzydzieści tysięcy podmiotów świadczących usługi międzynarodowego transportu drogowego⁵³.

Wybór firmy przewozowej traktowany jest jako powtarzalna decyzja zakupu, co oznacza, że przedsiębiorstwo, które zdecydowało się np. na przewoźnika drogowego, nie weryfikuje tej decyzji za każdym razem. Jeśli zaś chodzi o wybór konkretnego usługodawcy, regułą jest ogłaszanie przetargów na posiadane zapotrzebowanie przewozowe. Spośród przedsiębiorstw, które zgłoszą się do przetargu,

⁵³ Z. Kordel, W. Paprocki, *Stan i perspektywy rozwoju międzynarodowego transportu drogowego rzeczy w Polsce*, Eurologistics, Suchy Las 2018, s. 15.

wyberane są te, które w największym stopniu spełniają postawione kryteria: terminowości, posiadanego taboru, niskiej ceny. Przetargi z reguły ogłaszane są na okres jednego roku, co umożliwia zakończenie współpracy w przypadku niesatysfakcjonującego poziomu usług. Jest to zarazem krytykowane przez przedsiębiorstwa przewozowe – krótki okres deklarowanej współpracy utrudnia im podjęcie decyzji o inwestycji we flotę przewozową (po upływie roku być może nie będzie na nią zapotrzebowania).

Większość przewoźników w obrębie danej gałęzi transportu określa techniczne charakterystyki przewozu w celu zapewnienia jednolitego poziomu obsługi, jednakże poziom ten jest znacznie zróżnicowany, jeśli wziąć pod uwagę poszczególnych przewoźników. Sama struktura kosztów jest zasadniczo jednakowa dla przewoźników z danej gałęzi transportu, stawki przewozowe powinny być zatem na zbliżonym poziomie. Jednakże warunki rynkowe, warunki funkcjonowania, skala wielkości przedsiębiorstwa sprawiają, że oferowane stawki mogą się nieco różnić. Przy wyborze przewoźnika często decydujące jest kryterium tzw. niskiej ceny, w końcowym rozrachunku jednak najbardziej istotnym wyznacznikiem wyboru konkretnego przewoźnika w danej gałęzi transportu powinien być zapewniony przez niego poziom obsługi. Liczba konkretnych czynników wpływających na wybór przewoźnika wynosi według badań naukowych od 10 do ponad 150. Przykładowe 20 kryteriów przedstawiono w tabeli 2.1.

Tabela 2.1. Przykładowe kryteria wyboru przewoźnika

Kryteria	Kryteria
• Stały, pewny czas przewozu • Konkurencyjne ceny • Powiadamianie o zakłóceniach w świadczeniu usług • Wiedza i umiejętność rozwiązywania problemów • Reputacja przewoźnika świadczącego wysokiej jakości usługi • Aktywne monitorowanie ustalonych dostaw • Możliwość obsługi wszystkich potrzeb transportowych • Możliwość elektronicznej wymiany danych • Internetowy dowód dostarczenia • Usługa internetowego wysyłania ładunku	• Dokładność przy fakturowaniu • Reagowanie na składane skargi dotyczące usług • Dostępność sprzętu • Fachowość kierowców i personelu kontaktowego • Stabilność finansowa • Możliwość świadczenia przyspieszonych usług • Śledzenie satelitarne i środki łączności • Możliwość wprowadzenia dopłaty paliwowej • Internetowe ustalanie cen

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J.I. Kent, C.D. Smith, *Carrier Selection Criteria: Differences among Truckload Motor Carrier Offerings*, „Journal of Transportation Management” 2005, vol. 16, nr 2, ss. 46–59.

Tabela 2.2. przedstawia znaczenie poszczególnych kryteriów branych pod uwagę przy wyborze przewoźnika. Za najważniejsze kryterium uznano właśnie jakość obsługi, czyli niezawodność czasu przewozu. Wpływ tego kryterium oraz łącznego czasu przewozu (trzecie miejsce pod względem ważności) na koszty zapasów i możliwość ich wyczerpania oraz na obsługę klienta jest dla przedsiębiorstw kluczowy.

Tabela 2.2. Skala ważności kryteriów wyboru przewoźnika

Kryterium	Miejsce
Niezawodność lub regularność czasu przewozu	1
Stawki przewozowe lub koszty transportu w trybie „od drzwi do drzwi”	2
Łączny czas przewozu w trybie „od drzwi do drzwi”	3
Gotowość przewoźnika do negocjowania stawek przewozowych	4
Stabilność finansowa przewoźnika	5
Dostępność sprzętu	6
Częstotliwość obsługi	7
Usługi bezpośredniego odbioru i dostawy przesyłek	8
Utrata lub uszkodzenie przesyłki	9
Przygotowywanie przesyłki	10
Kwalifikacje personelu operacyjnego	11
Monitorowanie przesyłki	12
Gotowość przewoźnika do negocjowania poziomu obsługi	13
Elastyczność opracowywania harmonogramów	14
Usługi związane z holowaniem	15
Dochodzenie roszczeń	16
Umiejętności handlowe przewoźnika	17
Dysponowanie specjalnym sprzętem	18

Źródło: opracowanie własne na podstawie: E.J. Bardi, P. Baghi, T.S. Raghunatan, *Motor Carrier Selection in a Deregulated Environment*, „Transportation Journal” 1989, Fall, no. 1, ss. 4–11.

Operatorzy logistyczni 3PL, którzy nie dysponują własnymi środkami przewozowymi, mogą skutecznie rozwiązywać problemy transportowe klientów, wykorzystując różne gałęzie transportu⁵⁴.

⁵⁴ *Transport Buying Shifts from Mode to Metrics, Transportation and Distribution*, I 2006 [cyt. za]: P.R. Murphy, D.F. Wood, *Contemporary Logistics*, dz. cyt., s. 350.

Powyższe oczywiście nie zmienia faktu, że nadal bardzo popularne jest rozwiązanie polegające na tym, że szczególne zadanie przewozowe realizowane jest przez konkretnie wybraną przez usługobiorcę firmę przewozową, a zlecenie przypisywane jest do konkretnej jednostki taborowej⁵⁵.

Podstawowe gałęzie transportu, spośród których może wybierać usługobiorca logistyczny, to transport kolejowy, drogowy, wodny, rurociągowy i lotniczy oraz transport intermodalny, łączący wykorzystanie dwóch lub więcej środków transportu w celu przewiezienia towarów na danej trasie.

⁵⁵ Z. Kordel, W. Paprocki, *Stan i perspektywy...*, dz. cyt., s. 41.

Rozdział 3.

Spedycja krajowa i międzynarodowa

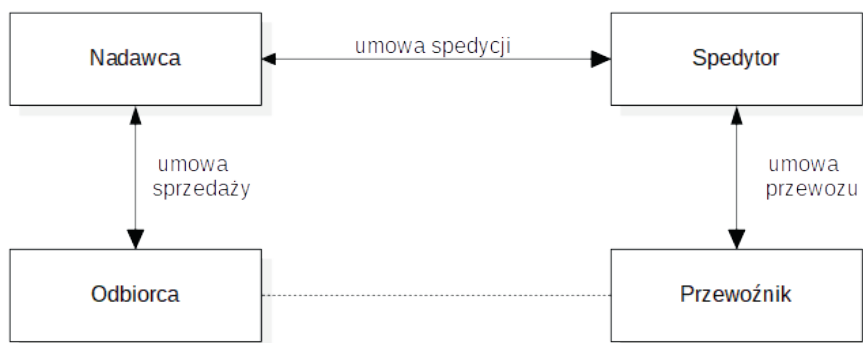
3.1. Spedycja – definicja i podział

Funkcjonowanie i rozwój rynku transportowego doprowadziły do powstawania firm obsługujących jego potrzeby na wysokim poziomie jakościowym. Przedsiębiorstwa zlecające usługę przewozu są zazwyczaj firmami produkcyjnymi bądź handlowymi. Nie są zatem specjalistami do spraw uwarunkowań funkcjonalnych transportu. Niezbędne zatem stało się tworzenie i rozwijanie firm reprezentujących cele i korzyści zlecających przewóz towaru. Firmy te muszą być ekspertami w zakresie specyfiki usług transportowych i równocześnie nie identyfikować się z celami oraz korzyściami, które spodziewają się osiągnąć przewoźnicy. Funkcję tę pełnią przedsiębiorstwa spedycyjne, czyli osoby prawne bądź fizyczne, które odpowiadają za organizowanie przemieszczania ładunków. Spedycją jest każda działalność gospodarcza polegająca na organizowaniu przemieszczania ładunków na zlecenie osoby prawnej bądź fizycznej i na wykonaniu niezbędnej grupy czynności dodatkowych wynikających ze specyfiki zlecenia⁵⁶.

Definicję umowy spedycji (jak też umowy przewozu) znajdziemy także w Ustawie z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny.

⁵⁶ K. Wojewódzka-Król, E. Załoga (red.), *Transport nowe wyzwania*, PWN, Warszawa 2016, s. 632.

Według art. 794. § 1 spedytor zobowiązuje się za wynagrodzeniem w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa do wysyłania lub odbioru przesyłki albo do dokonania innych usług związanych z jej przewozem⁵⁷. Spedycja zatem to szereg działań doprowadzających do przygotowania dostawy oraz przetransportowania ładunku za opłatą, na zamówienie. Firmy zajmujące się spedycją międzynarodową opierają swoją działalność na pośredniczeniu między firmami zajmującymi się eksportem/importem a innymi firmami transportowymi. Można zatem powiedzieć w dużym uproszczeniu, iż spedycja to działalność polegająca na organizowaniu przewozu towaru. Należy jednak wyraźnie odróżnić zakresowo umowę spedycji od umowy przewozu. Zawierając umowę przewozu, przewoźnik zobowiązuje się w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa do przewiezienia za wynagrodzeniem osób lub rzeczy (art. 744 Kodeksu cywilnego), zaś umowa spedycji zawierana jest między nadawcą a spedytorem.



Rysunek 3.1. Umowa spedycji

Źródło: opracowanie własne.

⁵⁷ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19640160093/U/D19640093Lj.pdf>.

Z punktu widzenia złożoności procesu spedycyjnego można dokonać podziału na:

- spedycję gałęziową – w której do całości zlecenia używany jest tylko jeden rodzaj środka przewozowego. Mówimy wtedy o spedycji kolejowej, lotniczej, morskiej, drogowej czy śródlądowej;
- spedycję intermodalną – w której wykorzystuje się kilka gałęzi transportu, a spedytora występuje w postaci operatora transportu biorącego odpowiedzialność za kompleksową obsługę przemieszczania się ładunku na całej trasie przewozu.

Istotnym podziałem jest także rozróżnienie na spedycję krajową i międzynarodową. Świadczenie spedycji na rynkach międzynarodowych charakteryzuje się większą złożonością, regulowane jest przez przepisy nie tylko prawa krajowego, ale także międzynarodowego oraz prawa kraju, na którego obszarze wykonywany jest przewóz. Także dokumentacja transportowa jest zazwyczaj bardziej skomplikowana, zwłaszcza w przypadku pokonywania granic celnych. Szereg przedsiębiorstw spedycyjnych, dbających o komplementarność swojej oferty, świadczy usługi zarówno spedycji krajowej, jak i międzynarodowej.

Typowymi usługami świadczonymi przez spedytora są w szczególności:

- poradnictwo spedycyjne – dotyczące drogi przewozu, opakowania, oznakowania i kompletowania ładunku,
- zawieranie umów z przewoźnikami oraz innymi przedsiębiorstwami biorącymi udział w usłudze przemieszczania ładunku,
- sporządzanie i kompletowanie dokumentów,
- ubezpieczenie towarów (na zlecenie zlecającego),
- organizowanie odprawy celnej,

- monitorowanie spraw związanych z załadunkiem, przeładunkiem oraz przewozem towarów,
- opracowywanie koncepcji przewozu w odniesieniu do towarów specjalnych.

Zadania spedytora są zatem zdecydowanie bardziej rozbudowane niż zadania przewoźnika, i co istotne, nie dotyczą samego procesu transportowego. Przewoźnik ustala możliwie najkrótszą drogę przewozu ładunku, ustala też koszt usługi, tzw. przewoźne, fracht oraz realizuje usługę transportową między dwoma punktami. Spedytor zaś zajmuje się procesem organizowania wszystkich działań, takich jak: wybór odpowiednich środków transportu, przemieszczanie ładunków i załatwienie spraw formalnych. Spedytor wykonuje więc wszystkie działania potrzebne do przeprowadzenia terminowego, bezpiecznego i ekonomicznie uzasadnionego przewozu towaru bez jego faktycznego przemieszczania. Spedytor może jednak także sam wykonać przewóz. W takim wypadku ma on jednocześnie prawa i obowiązki przewoźnika. Ma to miejsce np., gdy przewóz ładunku wykonuje własnym środkiem transportu.

W praktycznym obrocie bardzo często mamy do czynienia z jeszcze inną rolą – przewoźnika umownego. W tej roli może znaleźć się zarówno tradycyjny przewoźnik, jak i spedytor. Przewoźnikiem umownym z pewnością będzie przewoźnik, który zlecił transport towaru kolejnemu przewoźnikowi (art. 5 ustawy Prawo przewozowe). Spedytor będzie zrównany w obowiązkach z przewoźnikiem:

1. jeżeli sam dokona przewozu towaru (art. 800 kc),
2. jeżeli według treści zlecenia (nawet o nazwie „zlecenie spedycyjne”) spedytor zobowiązuje się do przewozu w imieniu własnym towaru, nie wykonując żadnych czynności dodatkowych i nawet jeżeli sam tego transportu nie realizował.

Ustalenie roli, w jakiej występuje dany podmiot, ma istotne znaczenie, jeśli chodzi o jego odpowiedzialność. W najlepszej sytuacji znajduje się spedytor, gdyż zgodnie z art. 799 Kodeksu cywilnego:

- „spedytor jest odpowiedzialny za przewoźników i dalszych spedytorów, którymi posługuje się przy wykonaniu zlecenia, chyba że nie ponosi winy w wyborze”. Jeżeli zatem spedytor dochował należytej staranności, to możemy uznać, że nie będzie on odpowiadać za zdarzenia z winy przewoźnika, których skutkiem jest np.: opóźnienie w transporcie, uszkodzenie ładunku, zaginięcie ładunku. Oczywiście spedytor zawsze odpowiada w całości za swoje działania objęte usługą spedycji – czyli za prawidłowe zorganizowanie transportu towaru. Jeżeli więc przyczyną szkody dla klienta (np. opóźnienia w transporcie, niedostarczenia towaru, zatrzymania towaru w trakcie transportu) są działania lub zaniechania spedytora – będzie on ponosił odpowiedzialność zarówno wobec zleceniodawcy, jak i przewoźnika⁵⁸.

Znacznie gorsza jest sytuacja przewoźnika, który odpowiada za realizację umowy przewozu na zasadzie ryzyka. Oznacza to, że przewoźnik odpowiada za utratę, ubytek lub uszkodzenie przesyłki w czasie pomiędzy jej przyjęciem do przewozu a wydaniem oraz za opóźnienie w dostawie bez względu na okoliczności, które to spowodowały. Ta odpowiedzialność jest wyłączona tylko w ściśle określonych przypadkach (np. spowodowanych siłą wyższą).

Wykroczenie poza swoją tradycyjną rolę spedytora lub przewoźnika będzie skutkować zmianą podstaw i zakresu odpowiedzialności. Spedytor, będący w rzeczywistości przewoźnikiem umownym,

⁵⁸ Tamże

musi zatem liczyć się z tym, że będzie ponosił odpowiedzialność na zasadzie ryzyka i domniemania winy oraz ponosił pełną odpowiedzialność za swoich podwykonawców. Przewoźnik zaś musi liczyć się z innymi ryzykami, jak np. ponoszeniem odpowiedzialności za działania innych przewoźników jak za działania własne.

3.2. Formalnoprawne uwarunkowania umowy spedycji

W praktyce działalności spedycyjnej występuje szereg dokumentów, które charakteryzują formalną stronę procesów spedycyjno-transportowych, takich jak:

- **zlecenie spedycyjne** – to dokument, który upoważnia przedsiębiorstwo spedycyjne do podjęcia czynności związanych z wykonaniem kontraktu. W zleceniu należy sprecyzować: obszar zleconej usługi, typ i specyfikację towarów, znak i numer poszczególnych sztuk, ilość, wagę, gabaryty i inne dane towaru, dokumentację niezbędną do płynnego przeprowadzenia kontraktu. Świadczenie zlecniodawcy polega na zapłacie wynagrodzenia w zamian za uzyskaną usługę spedycyjną. Wynagrodzenie to nazywa się prowizją spedytorską. Spedytor może żądać, aby dający zlecenie udzielił mu zaliczki na poczet wydatków związanych z wykonaniem zlecenia. Spedytor nie musi wykładać własnych pieniędzy na rzecz zlecniodawcy, jeżeli nie było to wcześniej uzgodnione. Jeżeli zlecniodawca odmówi zaliczki, to spedytor może wstrzymać się od wykonania umowy;
- **bordereau** – jest dokumentem stosowanym przy organizacji przesyłek zbiorowych. Spedytor nadawczy podaje w nim zestawienie ładunków wchodzących w skład przesyłki zbiorowej, nazwy dostawców i odbiorców oraz znaki identyfikacyjne poszczególnych partii ładunków. Na tej podstawie spedytor

odbiorczy dokonuje rozformowania przesyłki zbiorowej i organizuje dowóz do poszczególnych odbiorców;

- **POD – proof of delivery** – dowód dostawy. Stosowany wyłącznie w transportach zbiorowych. Gdy ładunek dotrze do magazynu spedytora odbiorczego, następuje zakończenie przewozu międzynarodowego w ramach konwencji CMR i podpisanie listu przewozowego. Dalej do poszczególnych odbiorców ładunki są dostarczane na podstawie POD, który jest pokwitowaniem dla spedytora dostarczenia ładunku do ostatecznego odbiorcy;
- **instrukcja wysyłkowa** – jest dokumentem przesyłanym przez spedytora do nadawcy, w którym udziela on wszystkich niezbędnych informacji potrzebnych do prawidłowego nadania towaru, takich jak: miejsce i czas odbioru, rodzaj i numery środka przewozowego, informacje dotyczące załadunku towaru, jego opakowania, dokumenty towarzyszące przesyłce itp.;
- **specyfikacja towarowa** – jest to dokładne wyliczenie poszczególnych towarów, opakowań i ich zawartości. Specyfikację przygotowuje nadawca towaru dla spedytora – w celu właściwego przygotowania transportu i dokumentów – odbiorcy oraz na potrzeby urzędu celnego, o ile ma miejsce odprawa celna.

Międzynarodowa Federacja Zrzeszeń Spedytorów FIATA⁵⁹ opracowała i zleciła do stosowania w praktyce wiele standardowych dokumentów spedycyjnych. Dokumenty te mogą być drukowane wyłącznie przez FIATA i krajowe zrzeszenia spedytorów, będące jej członkami. Stosowanie tych dokumentów nie jest uregulowane

⁵⁹ FIATA to Międzynarodowa Federacja Zrzeszeń Spedytorów o globalnym obszarze działania. Zrzesza 93 narodowe organizacje spedytorów z 84 krajów oraz 2800 działaczy indywidualnych. Ma przedstawicielstwa w 149 krajach. Do obowiązków FIATA należy asekurowanie i reprezentowanie interesów zawodowych firm spedycyjnych oraz poręczenie profesjonalnego poziomu usług świadczonych przez jej członków.

przepisami żadnej konwencji międzynarodowej i zależy od woli stron. Do najczęściej stosowanych należą FIATA FCR i FIATA FCT.

FIATA FCR – *Forwarders Certificate of Receipt* – to spedytorskie zaświadczenie przyjęcia towaru, dokument wystawiany przez spedytora, w którym spedytor potwierdza przyjęcie towaru w swoje władanie i opiekę oraz zobowiązuje się nadać towar do określonego odbiorcy lub przekazać go do jego dyspozycji. Nadawca w zamian za towar dostaje jedyny egzemplarz FCR i nie otrzymuje już żadnego innego dokumentu przewozowego. Nie może on z powrotem odebrać towaru bez zwrotu oryginału FCR. Odbiorca, któremu nadawca prześle FCR, ma pewność dysponowania towarem. Ideą tego dokumentu jest przyspieszenie realizacji akredytywy.

FIATA FCT – *Forwarders Certificate of Transport* – spedytorskie zaświadczenie transportowe. Spedytor wystawia ten dokument w momencie przejęcia towarów i zobowiązuje się zorganizować ich transport do wskazanego w nim odbiorcy. Wydanie następuje w zamian za zwrot oryginalnego FCT, tak więc nadawca musi przesłać odbiorcy FCT – najczęściej robi to w zamian za zapłatę za towar, np. realizując akredytywę.

Pewną próbą uregulowania umów spedycyjnych są OPWS – **Ogólne Polskie Warunki Spedycyjne** – a więc zbiór regulacji opracowanych przez Polską Izbę Spedycji i Logistyki precyzujących prawa i obowiązki stron umowy spedycji, jak też wprowadzających pewne pojęcia i terminy. Ogólne Polskie Warunki Spedycyjne, czy to z roku 2002, czy 2010, nie stanowią źródła prawa materialnego, nie są przepisem prawnym, a ich stosowanie czy też obowiązek opracowania nie wynikają z przepisu prawnego. W praktyce zatem, jeśli sam spedytor nie zadba, aby mogły być one stosowane przy ocenie praw i obowiązków stron umowy spedycji, OPWS nie znajdują zastosowania do takiej umowy. Ogólne Polskie Warunki Spedycyjne

są bowiem tzw. **wzorcem umownym**. Możliwość odwoływania się do owego wzorca poddana jest zaś określonemu reżimowi prawnemu. Z przepisu art. 384 i nast. Kodeksu cywilnego wynika, iż ustalony przez jedną ze stron wzorzec umowy, w szczególności ogólne warunki umów, wzory umów czy regulaminy, wiążą drugą stronę, jeżeli zostały jej doręczone przed zawarciem umowy. Należy zatem stwierdzić, iż aby OPWS stały się częścią umowy spedycji, winny zostać doręczone zleceniodawcy przed przyjęciem zlecenia spedycyjnego, nie zaś już po wpłynięciu tego zlecenia do siedziby spedytora. Niejednokrotnie może się to okazać utrudnione, tym bardziej, że OPWS są dokumentem dość obszernym, zaś w obecnej dobie zlecenia spedycyjne wpływają do spedytora najczęściej elektronicznie bądź faksem. Przepisy prawa regulują jednak i tę kwestię, a mianowicie § 4 wyżej wskazanego artykułu Kodeksu cywilnego stanowi, że jeżeli jedna ze stron posługuje się wzorcem umowy w postaci elektronicznej, powinna udostępnić go drugiej stronie przed zawarciem umowy w taki sposób, aby mogła ona wzorzec ten przechowywać i odtwarzać w zwykłym toku czynności. Wydaje się, że odwołanie się przez spedytora w jego ofercie lub w stosowanym przez niego formularzu zlecenia spedycyjnego do OPWS, umieszczonych na stronie internetowej tegoż spedytora – czy też nawet na stronie internetowej Polskiej Izby Spedycji i Logistyki, spełnia wymóg art. 384 § 4 kc, albowiem zleceniodawca spedytora może stosowany przez spedytora wzorzec umowny – OPWS – zapisać, przechowywać i wielokrotnie odtwarzać albo wydrukować i przetwarzać w formie drukowanej. Istotne jest jednak, aby postanowienie zlecenia spedycyjnego – czy też innej umowy, np. generalnej, odwołującej się do OPWS – wyraźnie włączało OPWS do treści tej umowy. OPWS 2010 przewidują, iż co do zasady znajdują one zastosowanie w stosunkach pomiędzy spedytorem a jego

zleceniodawcą, jeśli przynajmniej jedna ze stron jest członkiem Polskiej Izby Spedycji i Logistyki. Z członkostwem w PISiL z założenia zatem wiązać się ma stosowanie do zawartej umowy OPWS 2010. Rozwiązanie takie jest krokiem na drodze ku ukształtowaniu się zwyczaju stosowania OPWS do umów zawieranych z przedsiębiorcami spedycyjnymi zrzeszonymi w PISiL.

Trzeba także mieć świadomość, iż OPWS – jak i każdy wzorzec czy projekt umowy, podlegać może negocjacjom. Z różnych przyczyn, najczęściej natury handlowej, niektóre postanowienia OPWS mogą zatem zostać wyraźnie wyłączone w umowie stron. Umowa spedycji może też niektóre kwestie regulować odmiennie niż OPWS i wówczas – w myśl przepisu art. 385 § 1 kc – w razie sprzeczności treści umowy z wzorcem umownym (OPWS) strony są związane w danej, odmiennie uregulowanej materii, umową, nie zaś OPWS⁶⁰.

Wykonywaniem transportu drogowego w rozumieniu ustawy o transporcie drogowym jest prowadzenie działalności gospodarczej zarówno w zakresie przewozu rzeczy pojazdami samochodowymi, jak również **pośrednictwa przy przewozie rzeczy**. Ustawa o transporcie drogowym w ogóle nie posługuje się określeniem „spedycja”, a na temat jej „zamiennika”, jakim jest pośrednictwo przy przewozie rzeczy, mówi raczej niewiele. Jest to o tyle istotne, że jak wspomniano, wykonywanie „pośrednictwa przy przewozie rzeczy” **wymaga licencji**⁶¹. W literaturze znajdziemy poglądy, że pośrednictwo przy przewozie rzeczy dotyczy jedynie przewoźników wykonujących przewozy poprzez swoich podwykonawców, czyli tzw. przewoźników umownych. W praktyce zatem dotyczy

⁶⁰ *Ogólne Polskie Warunki Spedycyjne 2010 – zarys charakterystyki*, http://spedycje.pl/wiadomosci/_wiadomosci/22891/-5-/opws_2010.html

⁶¹ Ustawa z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym, art. 5b, <http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20011251371/U/D20011371Lj.pdf>

to sytuacji, gdy przewoźnik, nie posiadając w danym momencie środka przewozowego do realizacji zleconej usługi, wykorzystuje samochód podwykonawcy, aby wywiązać się z przyjętego zlecenia. Spotkamy też stanowisko, iż ustawodawca przy zmianie ustawy o transporcie drogowym, wprowadzając termin „pośrednictwo przy przewozie rzeczy”, miał na uwadze przedmiotowy zakres działalności spedycyjnej – co oznacza, że określenia te są tożsame. Można też uznać pogląd „pośredni”, iż pośrednictwo przy drogowym przewozie rzeczy (p.p.r.) jest jednym z elementów zawierających się w świadczeniu działalności spedycyjnej w zakresie transportu drogowego. Każdy, kto wykonuje spedycję, podlega więc przepisom ustawy o transporcie drogowym w zakresie pośrednictwa przy przewozie rzeczy. Nie dotyczy to spedytorów zajmujących się wyłącznie spedycją w innych niż transport drogowy gałęziach transportu. Pośrednictwo przy przewozie rzeczy może dotyczyć zarówno transportu krajowego, jak i międzynarodowego.

3.3. Charakter działalności spedycyjnej

Należy pamiętać, że charakter pracy spedytora i jego obowiązki różnić się będą znacznie w zależności od charakteru jego działalności. Spedytor operujący głównie w zakresie transportu drogowego koncentruje się przede wszystkim na operacjach transportowych i zawieraniu umów przewozowych dla swoich klientów. Przewóz transportem drogowym trwa z reguły krócej i obwarowany jest mniejszą ilością czynności dodatkowych niż np. transport morski. Spedytor transportu drogowego powinien zatem wykazywać się znajomością rynku, oferty przedsiębiorstw przewozowych oraz specyfiki swoich klientów, tak aby spełniać ich oczekiwania transportowe. Można zatem uznać, że działalność spedytorów transportu drogowego często (choć nie zawsze) przyjmuje formę pośrednictwa

przewozowego, z niewielkim udziałem czynności dodatkowych. W przypadku przewozu przy użyciu innych gałęzi transportu, jak transport morski, lotniczy, czy też kilku gałęzi transportu jednocześnie, przy wykorzystaniu transportu intermodalnego czy kombinowanego, ilość czynności dodatkowych będzie znacznie większa. Oczekiwania klientów w stosunku do spedytatorów intermodalnych są znacznie szersze i obejmują także doradztwo w zakresie organizacji transportu, strony formalnej przewozu, ubezpieczenia, wyboru najkorzystniejszej w danym momencie metody przewozu oraz zapewnienia obsługi celno-magazynowej.

Działalność spedycyjna nie jest zatem jednoznaczna. Może przyjąć formę pośrednictwa frachtowego w transporcie drogowym, w którym celem spedytora jest zaaranżowanie korzystnego cenowo i sprawnego organizacyjnie transportu z punktu A do punktu B, przy czym w przypadku bardziej zaawansowanych procesów transportowo-spedycyjnych ilość czynności dodatkowych będzie rosła. Może być to związane ze wspomnianym wykorzystaniem różnych gałęzi transportu, ale też zakresem wykonywanych czynności, obejmujących konsolidację, kompletację, magazynowanie, przeładunki.

Spedytorzy nie reprezentują konkretnej gałęzi transportu, ale z punktu widzenia nadawcy spełniają podobną funkcję jak przewoźnicy. Niektórzy ze spedytatorów specjalizują się w określonych rodzajach ładunku. Typowym przykładem może być obsługa przemysłu odzieżowego, wymagającego specjalistycznego taboru umożliwiającego przewóz odzieży na wieszaku. Spedytorzy odzieży używają specjalnych kontenerów, w których odzież wisi na wieszakach i dojeżdża w zasadzie gotowa do powieszenia w sklepie⁶².

⁶² P.R. Murphy, D.F. Wood, *Contemporary Logistics*, dz. cyt., s. 325.

Wybór gałęzi transportu i przewoźnika zmienił swój zakres od czasu, gdy pojawiła się nowa kategoria usługodawców, tj. spedytorów amodalnych. Pojęcie to oznacza możliwość nabycia usługi transportowej bez wskazywania konkretnych gałęzi transportu. Operator logistyczny realizuje zlecenia transportowe, wykorzystując różne możliwości w celu skutecznego zorganizowania odbioru i dostawy przesyłki. Amodalizm charakterystyczny jest dla logistycznych przedsiębiorstw globalnych takich jak UPS, DHL czy FedEx.

Szczególne znaczenie ma działalność spedycyjna w skali międzynarodowej. Część przedsiębiorstw handlowych i produkcyjnych decyduje się na organizowanie zadań związanych z wysyłką towarów samodzielnie, przekazując usługodawcom jedynie wykonanie usługi przewozu, większość przedsiębiorstw jednak przekazuje zadania związane ze spedycją międzynarodową specjalistycznym firmom. Wynika to oczywiście ze stopnia skomplikowania tych procesów oraz związanych z nimi wiedzy i doświadczenia. Do takich zadań można zaliczyć poradnictwo w zakresie akredytywy. Spedytor jest w stanie ustalić, czy nadawca może spełnić jej warunki. Podobnie wygląda kwestia przygotowania deklaracji eksportowej czy importowej, czyli zorganizowania odprawy celnej. Z uwagi na zmieniające się często przepisy oraz wymagania dotyczące posiadania odpowiedniego oprogramowania do wymiany informacji i danych z urzędami celnymi zasadne wydaje się przekazanie tych zadań spedytorom dysponującym strukturami w postaci agencji celnych. Dodatkową korzyścią może być np. możliwość skorzystania z odprawy celnej uproszczonej, umożliwiającej odroczenie zapłaty podatku od towarów i usług.

Przedsiębiorstwom znacznie trudniej jest także zorganizować wysyłkę transportem innym niż drogowy. Dzieje się to z kilku powodów. Dostępność miejsca w samolotach czy statkach jest

ograniczona. Spedytorzy mają doświadczenie w rezerwowaniu miejsc w środkach transportu, a dla przewoźników znacznie korzystniejsze jest ustalanie warunków przewozu z nimi niż z każdym z nadawców indywidualnie; dzięki temu spedytorzy są w stanie wynegocjować lepsze stawki przewozowe, a także znaleźć miejsce dla przesyłki (korzystając ze złożonych wcześniej prereszerwacji). Podobnie jest z dokumentacją przewozową, która w przypadku transportu międzynarodowego jest bardziej złożona. Błędy popełnione przy wypełnianiu listów przewozowych mogą przynieść konsekwencje w postaci przedłużenia się formalności granicznych czy odprawy celnej. Szczególnie cenna jest także fachowa wiedza w zakresie ubezpieczania przewożonego towaru. Ubezpieczenia w transporcie międzynarodowym różnią się w znacznym stopniu od tych stosowanych w transporcie krajowym. Większa jest także ilość ryzyk, spowodowana chociażby zmieniającymi się środkami przewozu i potencjalnie większą ilością przeładunków. Spedytor, dysponując kontaktami z wieloma ubezpieczycielami, będzie w stanie zaoferować często najkorzystniejszą cenowo ofertę ubezpieczeniową, zabezpieczającą zleceniodawcę przed ryzykami, których może on nawet nie być świadomy.

Zetknięcie się z nowym produktem, regułami handlu międzynarodowego, nowymi rynkami generuje ciągłe pytania, na które spedytor międzynarodowy powinien umieć odpowiedzieć. Dochody spedytora międzynarodowego oferującego rozwiązania transportowe realizowane za pomocą różnych gałęzi transportu pochodzą z kilku źródeł. Kupuje on miejsce w środkach transportu za cenę hurtową, a sprzedaje za cenę detaliczną. Konsolidacja przesyłek umożliwia mu uzyskiwanie niższych stawek przewozowych (dzięki efektowi skali). Spedytorzy pobierają także opłaty za przygotowywanie dokumentów, poradnictwo frachtowe. W działalności

spedytorów oferujących transport drogowy ich dochód uzależniony jest w znacznej mierze od różnicy między ceną uzyskaną od podmiotów zlecających im transport a ceną, którą muszą zapłacić wynajętym przez nich przewoźnikom. Jednak także w tej działalności istnieje możliwość uzyskania przychodów z czynności dodatkowych.

Reasumując, należy stwierdzić, iż spedytor zajmuje się procesem organizowania wszelkich działań polegających na wyborze gałęzi transportu, środka transportu oraz formalności związanych z odbiorem i dostawą przesyłki. Wykonuje zatem wszelkie działania niezbędne do przeprowadzenia terminowego, bezpiecznego i ekonomicznie uzasadnionego przewozu towaru, **bez jego faktycznego przemieszczania**. Jest to działalność na styku przedsiębiorstwa wykonującego przewóz i przedsiębiorstwa zlecającego przewóz, a zakres jego czynności uzależniony jest od stopnia złożoności danego procesu.

Rozdział 4.

Międzynarodowa wymiana towarowa

4.1. Reguły Incoterms 2020 i ich rola w transporcie i spedycji

Reguły INCOTERMS (*International Commercial Terms*) są zbiorem międzynarodowych warunków sprzedaży (reguł handlowych) ustalanych w zawieranych umowach sprzedaży między sprzedającym a kupującym towary. Przewoźnik czy spedytor nie uczestniczy oczywiście w ustalaniu warunków sprzedaży między sprzedającym i kupującym, powinien jednak znać definicję warunków dostaw.

W ramach przyjętych formuł określa się zakres obowiązków umownych i zobowiązań w stosunku do sprzedającego, a zwłaszcza takie kwestie, jak podział kosztów, obowiązków i ryzyka związanego z dostawą. Procedury Incoterms nie są stałym zbiorem reguł i nie są bezwzględnie obowiązujące – zalecane jest, aby strony umowy sprzedaży je stosowały, ale jest to ich dobra wola (mogą, ale nie muszą). W praktyce jednak trudno wskazać przewóz, dla którego warunki dostawy nie byłyby określone, gdyż w przeciwnym wypadku w razie uszkodzenia ładunku i sporu trudno będzie ustalić podział odpowiedzialności za powstałą stratę.

Pierwsze formuły Incoterms powstały w 1936 roku i zmieniały się wielokrotnie wraz ze zmianami w międzynarodowym transporcie drogowym. Ostatnia ich nowelizacja nastąpiła w 2020 roku (zastępując wersję z roku 2010) i obowiązuje od 01.01.2020. Reguły są zalecane i publikowane przez Międzynarodową Izbę

Handlową (ICC)⁶³. Incoterms 2020 stanowią ósmą nowelizację standardowych warunków handlowych. Ponadto w przypadku zestawu reguł Incoterms 2020 zachowany został, przyjęty w Incoterms 2010, nowy podział reguł na dwie kategorie:

- reguły dla wszystkich środków i gałęzi transportu (EXW, FCA, CPT, CIF, DPU, DAP, DDP),
- reguły dla transportu morskiego i wodnego śródlądowego (FAS, FOB, CFR, CIP).

Reguły Incoterms dzielą koszty i odpowiedzialność pomiędzy kupującego i sprzedającego. Stosowanie reguł Incoterms jest oczywiście fakultatywne, jednakże są one najpopularniejszą formą rozliczeń pomiędzy stroną kupującą i sprzedającą. Stosowanie Incoterms ułatwia i przyspiesza zawieranie umów, a także daje większą gwarancję prawidłowości obrotu handlowego.

Incoterms 2020 obejmują 11 różnych zasad, które określają podział kosztów i odpowiedzialności pomiędzy kupującym i sprzedającym. Reguły Incoterms wyjaśniają zestaw 11 najczęściej używanych trzyliterowych warunków handlowych, odzwierciedlając przy tym praktyki biznesowe w relacji kupujący–sprzedający.

Incoterms 2020 przede wszystkim określają obowiązki sprzedającego i kupującego. Ustalają, która strona odpowiedzialna jest za zorganizowanie transportu, odprawy celnej, pozyskanie dokumentów eksportowych czy importowych. Reguły Incoterms określają również podział ryzyka między stronami. Za każdym razem określa się, jakie miejsce oznaczane jest jako miejsce dostawy i gdzie dokładnie ryzyko przechodzi ze sprzedającego na kupującego.

⁶³ International Chamber of Commerce, <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms2020/>.

Reguły Incoterms 2020 określają również podział kosztów i wskazują, jakie koszty powinna ponieść każda ze stron. Wyznaczają stronę odpowiedzialną za opłacenie transportu, odprawy eksportowej, odprawy importowej czy rozładowanie towaru⁶⁴. Reguły Incoterms 2020 nie dotyczą przeniesienia własności sprzedawanych towarów. Incoterms 2020 nie są umową sprzedaży i jej nie zastępują, jedynie stanowią jej pewną część.

Należy podkreślić, że warunki Incoterms 2020 **nie dotyczą** przeniesienia własności sprzedawanych towarów, a także:

- istnienia umowy sprzedaży,
- specyfikacji sprzedawanych produktów,
- ustalania czasu, miejsca i metody płatności za przewożony towar,
- środków zaradczych, które można przedsięwziąć w przypadku naruszenia umowy sprzedaży,
- konsekwencji opóźnień i innych naruszeń w wykonywaniu zobowiązań umowy,
- skutków sankcji,
- nakładania taryf,
- zakazów w imporcie czy eksporcie,
- sił wyższych,
- prawa własności intelektualnej,
- metody, miejsca lub prawa rozstrzygania sporów w przypadku naruszenia umowy.

Jeśli kupujący i sprzedający decydują się na zastosowanie reguł Incoterms 2020, najbezpieczniejszym sposobem zapewnienia go będzie zawarcie odpowiedniej informacji w umowie: „(wybrana reguła Incoterms) (port, miejsce lub punkt) Incoterms 2020”, np. CIF Tianjin Incoterms

⁶⁴ Tamże

2020. Dla uniknięcia ewentualnych nieporozumień i sporów należy pamiętać, aby zapisać rok, w którym dana edycja Incoterms została opublikowana. Opuszczenie tej informacji spowoduje problemy, które mogą okazać się trudne do rozwiązania. Strony muszą mieć możliwość ustalenia, która wersja zasad Incoterms ma zastosowanie w umowie.

Jeszcze ważniejsze okazuje się podanie nazwy portu, miejsca lub punktu. We wszystkich regułach Incoterms, z wyjątkiem tych z grupy C, nazwa miejsca oznacza, gdzie towary zostają dostarczone, a także gdzie ryzyko przechodzi ze sprzedającego na kupującego. W zasadach D nazwane miejsce jest miejscem dostawy, a także miejscem przeznaczenia, co oznacza, że sprzedawca musi zorganizować przewóz do tego miejsca. W regułach C wymienione miejsce to miejsce docelowe, do którego sprzedawca musi zorganizować przewóz towarów i opłacić transport, ale nie jest to miejsce ani port dostawy. Niepodanie nazwy miejsca podczas stosowania reguły FOB może wywołać wiele niepewności co do tego, gdzie kupujący musi przedstawić statek sprzedającemu w celu wysyłki i transportu towarów, a także gdzie sprzedawca musi dostarczyć towar na pokład, aby przenieść ryzyko ze sprzedającego na kupującego. Natomiast umowa CPT z niejasnym miejscem przeznaczenia pozostawi wątpliwości co do tego, do którego punktu sprzedawca musi zawrzeć umowę i zapłacić za transport towarów. Najlepiej unikać tego typu problemów, podając jak najdokładniejszy adres lub nazwę portu, miejsca, zależnie od wybranych warunków Incoterms.

Wprowadzona w 2020 nowa wersja reguł Incoterms zastąpiła wersję 2010. Spodziewano się, że zakres zmian będzie dosyć szeroki, co jednak nie nastąpiło. Do najważniejszych zmian należą:

- zmiana kolejność proponowanych przez ICC reguł – w Incoterms 2020 reguła DAP umieszczona została pozycję wcześniej, przed dotychczasową regułą DAT,

- zastąpienie dotychczasowych warunków DAT (*delivery at terminal*) warunkami DPU (*delivery at place unloaded*). Zasady pozostają te same, zmianie uległa jedynie nazwa. Ma to na celu uwydatnienie, że terminal nie jest jedynym właściwym miejscem dostarczenia towaru/przesyłki,
- zmiana reguły CIF poprzez wprowadzenie nowego sposobu ustalenia obowiązującego poziomu ochrony ubezpieczeniowej,
- modyfikacja reguły FCA – Incoterms 2010 przewidywały, że to sprzedający jest zobowiązany do dostarczenia kupującemu dowodu dostawy towaru (dokumentu przewozowego). Incoterms 2020 uzupełnia to, przewidując, że w sytuacji, w której to kupujący udzielił przewoźnikowi instrukcji, aby ten wystawił sprzedającemu dokument transportowy stwierdzający, że towary zostały załadowane, sprzedający jest obowiązany dostarczyć kupującemu taki dokument. Analogicznie po stronie kupującego pojawia się obowiązek udzielenia przewoźnikowi wyżej wymienionej instrukcji, jeżeli wynika to z uzgodnień stron;
- inne, drobne zmiany mające na celu uporządkowanie stosowanej klasyfikacji.

Jak wspomniano, istnieją dwie grupy formuł Incoterms 2020: odnoszące się do wszystkich rodzajów transportu oraz odnoszące się do transportu morskiego i wodnego śródlądowego. Incoterms 2020 dzieli także reguły na cztery grupy (C, D, E, F). Reguły podzielone są ze względu na ponoszone opłaty, ryzyko, odpowiedzialność za formalności, a także kwestie związane z importem i eksportem⁶⁵.

W grupie **E** (*Departure*) sprzedawca udostępnia towar do dyspozycji kupującemu we wskazanym przez sprzedającego punkcie

⁶⁵ <https://www.shiphub.pl/incoterms-2020-pdf/>.

wydania. Sprzedający nie jest zobowiązany do odprawy celno-eksportowej, jak również nie ponosi ryzyka i kosztów załadunku. W grupie E znajdują się jedynie Incoterms EXW.

Grupa **F** (*Main Carriage Unpaid*) zobowiązuje sprzedającego do dokonania odprawy celnej eksportowej. Koszty transportu ani ubezpieczenia nie są opłacane przez sprzedającego. Do tej grupy należą FCA, FAS i FOB.

W grupie **C** (*Main Carriage Paid*) sprzedający zawiera umowę przewozu ze spedytorem i ponosi koszty. W tym wypadku sprzedający jest odpowiedzialny za przeprowadzenie odprawy eksportowej. Ryzyko zostaje przeniesione w momencie nadania towaru do kupującego. Wszystkie sprawy wynikłe po dokonaniu załadunku, koszty związane z transportem i inne zdarzenia obciążają kupującego. Do grupy C należą następujące reguły Incoterms: CFR, CIF, CPT i CIP.

Grupa **D** (*Arrival*) zakłada, że sprzedający zobowiązany jest do dostarczenia towaru w określone miejsce lub do portu przeznaczenia. Do tej grupy należą takie reguły Incoterms, jak DAP, DPU i DDP.

Reguła EXW – *Ex works (and named place)* – ta formuła zakłada najmniejsze zaangażowanie oraz odpowiedzialność sprzedawcy. Według tej formuły sprzedający wystawia towar do dyspozycji kupującego w punkcie wydania we własnym zakładzie (np. magazynie), aby kupujący mógł go sobie odebrać. Jest to jedyny obowiązek sprzedającego, nie ponosi on żadnych innych kosztów oraz ryzyka. Wszystkie koszty i ryzyko odebrania oraz dostarczenia towaru do własnego magazynu ponosi kupujący, który także wynajmuje przewoźnika. Stosując tę regułę, kupujący i sprzedający nie są zobowiązani do zawierania między sobą umowy ubezpieczenia towaru. Reguła EXW ma zastosowanie przy każdym rodzaju transportu.

Reguła FCA – *Free Carrier (and named place)* – jest rozszerzoną wersją formuły EXW. Podczas stosowania reguły Incoterms FCA

sprzedający ponosi koszty załadunku towaru i transportu oraz ubezpieczenia do momentu przekazania towaru pierwszemu przewoźnikowi wskazanemu przez stronę kupującą w oznaczonym miejscu. Towar zostaje uznany za dostarczony w momencie załadunku i to w tym momencie następuje przeniesienie ryzyka utraty lub uszkodzenia towaru na kupującego.

Reguły Incoterms 2020 FCA przewidują dwa możliwe miejsca dostawy. Pierwszym jest miejsce należące do sprzedającego (np. jego magazyn, fabryka). Dostawa zostanie uznana za dokonaną, gdy towar zostanie przekazany fizycznie (po zakończeniu załadunku) pod opiekę kierowcy lub innej osoby, która została wyznaczona przez kupującego. Druga możliwość dotyczy wskazanego w umowie miejsca, które nie należy do sprzedającego (np. port morski, terminal). W takim przypadku dostawa zostaje uznana za dokonaną po przekazaniu towaru przewoźnikowi na środku transportu wysłanym przez sprzedającego. Należy pamiętać, że wyładunek towaru nie należy do obowiązków sprzedającego. Informacje o miejscu i czasie dostawy powinny być zawarte w umowie. W przypadku stosowania reguły Incoterms FCA zawarciem umowy dotyczącej ubezpieczenia zajmuje się kupujący. Sprzedający nie ponosi odpowiedzialności za towar od momentu dostarczenia go na swoim terenie lub w innym podanym w umowie miejscu. Dalszy proces transportu, jak również ubezpieczenie towaru leży w gestii kupującego. Reguła FCA znajduje zastosowanie we wszystkich formach transportu, w tym również w transporcie kombinowanym.

Reguła FAS – *Free Alongside Ship* – zakłada, że odpowiedzialność za transport oraz ryzyko strony sprzedającej kończy się w momencie dostarczenia towaru do burty statku w oznaczonym porcie, jednak bez samego załadunku na statek. Od tego momentu całe ryzyko i wszelkie koszty związane z towarem zostają przeniesione

na kupującego. Formuła FAS Incoterms uznaje dostawę za zakończoną, gdy sprzedawca dostarczy towary, umieszczając je obok statku wyznaczonego przez kupującego, w punkcie załadunku/porcie. Stosując regułę FAS, zarówno kupujący, jak i sprzedający nie ma obowiązku zawierania umowy ubezpieczenia. Formuła Incoterms 2020 FAS jest wykorzystywana wyłącznie w przypadku transportu morskiego lub śródlądowego.

Reguła FOB – *Free On Board (insert named port of shipment)* – Reguła Incoterms 2020 FOB zakłada, że punktem przeniesienia ryzyka i kosztów za towar ze strony sprzedającej na stronę kupującą jest moment przekroczenia przez towar burty statku. Strona sprzedająca ponosi koszty załadunku. Stosując regułę FOB, za moment zakończenia dostawy przez sprzedającego uznaje się czas, w którym towar zostaje załadowany na pokład wyznaczonego przez kupującego statku, w określonym dniu i formie wymaganej przez zarząd portu. Stosując tę regułę, kupujący i sprzedający nie muszą zawierać między sobą umowy ubezpieczenia towaru.

Reguły FOB stosowane są tylko i wyłącznie w transporcie morskim lub żegludze śródlądowej. Stosowanie Incoterms 2020 FOB (jako reguły odnoszącej się do transportu jedynie morskiego) nie jest jednak zalecane przy transportowaniu towarów w kontenerach. Kontener jest jednostką ładunkową, co oznacza, że powinien być stosowany wyłącznie w transporcie intermodalnym, czyli gdy towary są w nim przewożone bez zmiany tej jednostki, od miejsca wysyłki do miejsca przeznaczenia, pomimo iż przewożone są z wykorzystaniem różnych gałęzi transportu. Jednak transport dokonywany jest na podstawie jednej umowy na całą trasę przewozu i jednego dokumentu transportowego obejmującego tę trasę (zarówno pokonywaną transportem morskim, jak i np. drogowym).

Reguła CPT – *Carriage Paid To (insert named place of destination)* – Incoterms 2020 CPT oznacza, że sprzedający opłaca fracht do uzgodnionego miejsca, natomiast ryzyko utraty towaru oraz wszelkie dodatkowe koszty ponosi kupujący. W momencie gdy obie strony decydują się na wybór Incoterms 2020 CPT, zalecane jest, aby w umowie sprzedaży jak najdokładniej wskazano miejsce przekazania towaru, ponieważ jest to punkt, do którego sprzedawca musi zawrzeć umowę przewozu i do tego momentu pokryć koszty transportu. Eksporter odpowiada za towary tylko do momentu przekazania ich dalej. Wynika to z faktu, że ryzyko przechodzi ze sprzedawcy na kupującego, w momencie gdy towary są dostarczone do przewoźnika. Zarówno sprzedawca, jak i kupujący nie mają obowiązku zawierania umowy ubezpieczenia. Jednakże sprzedawca zobowiązany jest do przekazania kupującemu (na jego żądanie) informacji dotyczących ryzyka i kosztów, które będą potrzebne kupującemu do uzyskania ubezpieczenia. Reguła CPT stosowana jest niezależnie od wybranego rodzaju transportu. Dodatkowo możliwe jest stosowanie Incoterms 2020 CPT w więcej niż jednym rodzaju transportu.

Reguła CIP – *Carriage and Insurance Paid To (insert named place of destination)* zakłada głównie, że zasadnicze koszty transportu, jak również koszt ubezpieczenia opłacone zostają przez sprzedającego. W formie CIP Incoterms za dostarczenie towaru uznaje się moment przekazania go przewoźnikowi. Jeśli istnieje kilku przewoźników, sprzedawca ponosi odpowiedzialność za towar tylko do momentu przekazania go w ręce pierwszego przewoźnika. Ryzyko związane z uszkodzeniem czy zniszczeniem towaru przechodzi ze sprzedającego na kupującego w momencie umieszczenia towaru np. na statku lub pociągu.

W przypadku stosowania Incoterms 2020 CIP sprzedający zawiera umowę ubezpieczenia ładunku. Stosując Incoterms CIP, sprzedający

przeważnie zapewnia podstawowe ubezpieczenie towaru. Gdy jest to wymagane przez stronę kupującą, sprzedawca musi zapewnić dodatkowe ubezpieczenie. Kupujący musi w takim wypadku dostarczyć wszelkie niezbędne informacje wymagane przez sprzedającego. Jeśli jest to możliwe, ubezpieczenie powinno być zgodne z Institute War Clauses, Institute Strikes Clauses lub podobnymi klauzulami. Koszty dodatkowe ubezpieczenia może ponieść zarówno kupujący, jak i sprzedający. Wysokość takiego ubezpieczenia powinna odpowiadać cenie przewożonego towaru plus 10%. Ponadto powinno być ono wyrażone w tej samej walucie, co cena towarów określonych w umowie. Formuła CIP może być stosowana niezależnie od wybranego rodzaju transportu. Dotyczy to również stosowania więcej niż jednego rodzaju transportu. Należy podkreślić, że podczas stosowania Incoterms 2020 CIP ważne są dwie lokalizacje, tj. miejsce lub punkt, w którym towary są dostarczane (w celu przeniesienia ryzyka ze sprzedającego na kupującego) oraz miejsce lub punkt uzgodnione jako miejsce przeznaczenia towarów (punkt, do którego sprzedawca zawiera umowę przewozu).

Reguła CFR – *Cost and Freight (insert named port of destination)* – stosując Incoterms 2020 CFR, sprzedający nie ma obowiązku ponoszenia kosztów ubezpieczenia (od momentu załadunku w porcie nadania). Koszty ubezpieczenia leżą po stronie kupującego. Dostawa zostaje natomiast zrealizowana w momencie załadunku towaru na statek armatora wskazanego przez sprzedającego. Według Incoterms 2020 CFR za moment dostarczenia towaru i przekazania ryzyka uznaje się przekroczenie burty statku przez towar podczas załadunku. W przypadku stosowania tej reguły sprzedający i kupujący nie mają obowiązku zawierania umowy ubezpieczenia. Kupujący może ją jednak zawrzeć na własny koszt i ryzyko.

Incoterms 2020 CFR stosuje się wyłącznie w odniesieniu do transportu wodnego morskiego oraz śródlądowego.

Reguła CIF – *Cost Insurance and Freight (insert named port of destination)* – podczas stosowania Incoterms 2020 CIF sprzedający odpowiedzialny jest za opłacenie i zawarcie umowy ubezpieczenia na rzecz kupującego. Opłaca również fracht. Zgodnie z treścią Incoterms 2020 CIF towar zostaje dostarczony przez sprzedającego w momencie, w którym towary mijają burtę statku w porcie załadowania. Od tamtej chwili sprzedający nie jest już odpowiedzialny za uszkodzenie lub utratę towaru. Obowiązki te przechodzą wtedy na kupującego. W przypadku formuły CIF umowę ubezpieczenia zawiera sprzedający. Kupujący powinien natomiast zwrócić uwagę na to, że zgodnie z prawem sprzedający jest zobowiązany jedynie do uzyskania ubezpieczenia z minimalnym pokryciem. Formułę CIF można stosować tylko i wyłącznie w transporcie morskim i śródlądowym. Niedozwolone jest jednak korzystanie z tej reguły w przypadku transportu wykorzystującego więcej niż jedną gałąź transportu. W takim wypadku zaleca się korzystanie z Incoterms 2020 CIP. Reguła CIF (podobnie jak FOB) nie powinna być stosowana w transporcie morskim kontenerów.

Reguła DAP – *Delivered at Place (insert named place of destination)* – Incoterms 2020 DAP zakłada, że strona sprzedająca odpowiada za dostarczenie towaru do określonego, ustalonego miejsca. Rozładunek natomiast jest już w gestii strony kupującej. W przypadku stosowania reguły Incoterms 2020 DAP towar musi zostać dostarczony do konkretnego miejsca. Strona sprzedająca odpowiada za dostarczenie towaru do ustalonego punktu w określonym czasie, natomiast odpowiedzialność za rozładunek leży po stronie nabywcy. Obie strony nie są zobowiązane do zawarcia między sobą umowy ubezpieczenia towaru, jednakże jest to zalecane. Incoterms

2020 DAP stosuje się przy wykorzystaniu każdego rodzaju transportu. Można także używać tej reguły przy zastosowaniu transportu multimodalnego, czyli takiego, który łączy kilka rodzajów środków transportu.

Reguła DPU – *Delivered at Place Unloaded (insert named place of destination)* – DPU to nowa reguła, która występuje w Incoterms 2020. Zastąpiła dotychczas źle interpretowaną regułę DAT. W tym wypadku sprzedający ponosi wszelkie koszty i ryzyko do momentu wyładowania towarów i przekazania ich kupującemu. *Delivered at Place Unloaded* oznacza, że sprzedawca dostarcza towary, a razem z tym przenosi również ryzyko i koszty na kupującego, w momencie gdy towary zostają rozładowane z przybywających środków transportu. Miejsce dostawy następuje we wskazanym w umowie miejscu przeznaczenia lub w uzgodnionym punkcie. W tym przypadku dostawa i dotarcie do miejsca oznaczają to samo miejsce. DPU jest jedyną regułą Incoterms, która wymaga od sprzedawcy rozładowania towarów w miejscu dostawy. Z tego względu sprzedawca powinien upewnić się, że jest w stanie zorganizować rozładunek w wymienionym w umowie miejscu. W przypadku stosowania reguły Incoterms 2020 DPU zarówno strona kupująca, jak i sprzedająca nie mają obowiązku zawierania umowy ubezpieczenia. Może być ona stosowana we wszystkich rodzajach transportu (również w przypadku stosowania więcej niż jednego rodzaju transportu).

Reguła DDP – *Delivered Duty Paid (insert named place of destination)* – w tej formule całą odpowiedzialność za dostarczenie towaru ponosi sprzedający, podobnie jak całe koszty transportu i ryzyko dostawy. Bierze również odpowiedzialność za opłacenie cła i obowiązujących podatków. Kupujący natomiast przejmuje ryzyko od momentu dostarczenia towaru w wyznaczone miejsce. Przy stosowaniu reguły DDP sprzedawca nie ma obowiązku wobec

kupującego zawarcia umowy ubezpieczenia. Kupujący również nie ma takiego obowiązku.

Zasady Incoterms 2020 DDP mogą być stosowane do wszystkich rodzajów transportu. Dodatkowo mogą być używane do więcej niż jednego środka transportu. Należy podkreślić, że jest to reguła nakładająca na sprzedającego największe zobowiązania.

Jak już wspomniano, przewoźnik formalnie nie uczestniczy w ustalaniu warunków sprzedaży między sprzedającym i kupującym, nie jest również na ogół obecny przy ich negocjowaniu. Powinien jednak znać definicje warunków dostaw, gdyż od ich ustalenia zależy z kim będzie podpisywał umowę za przewóz towaru, w którym miejscu będzie zabierany towar i w którym miejscu będzie przekazywany, na jakim odcinku drogi będzie odpowiadał za przewożony towar (kiedy rozpoczyna się i kończy jego odpowiedzialność)⁶⁶.

4.2. Podstawowe pojęcia prawa celnego

Najważniejsze z elementarnych pojęć prawa celnego zostały zdefiniowane w unijnym kodeksie celnym (UKC)⁶⁷ i jego aktach wykonawczych, a w szczególności w Rozporządzeniu delegowanym Komisji UE⁶⁸, a także w krajowej ustawie Prawo celne⁶⁹. Przepisy prawa celnego regulują kwestie obrotu towarowego z krajami

⁶⁶ B. Madej, R. Madej, *Certyfikat kompetencji zawodowych przewoźnika drogowego*, Atut BM. Sp. z o.o., Warszawa 2021, s. 332.

⁶⁷ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 z dnia 9 października 2013 r. ustanawiające unijny Kodeks celny.

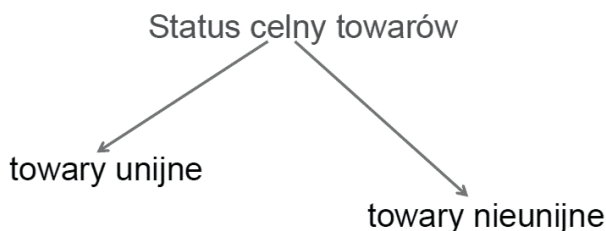
⁶⁸ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2447/2015 z dnia 24 listopada 2015 r. ustanawiające szczegółowe zasady wykonania niektórych przepisów rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 ustanawiającego unijny Kodeks celny.

⁶⁹ Ustawa z dnia 19 marca 2004 r. Prawo celne, <http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20040680622/U/D20040622Lj.pdf>.

trzecimi, określają procedury mające zastosowanie do towarów wprowadzanych na obszar celny Unii lub z niego wyprowadzanych. Biorąc pod uwagę, że UKC obowiązuje w całej Unii Europejskiej, należy przede wszystkim sprecyzować, czym dokładnie jest **obszar celny** UE. Zgodnie z art. 4 UKC obejmuje on zasadniczo terytoria wszystkich krajów członkowskich UE, z kilkoma wyjątkami, do których należy m.in. wyspa Helgoland. Co istotne, do obszaru celnego zaliczają się również wody przybrzeżne, tj. linia morza w strefie 12 mil od brzegu, oraz przestrzeń powietrzna.

Kolejnym pojęciem mającym duże znaczenie w międzynarodowym obrocie towarów jest „**status celny**”. Definicja tego wyrażenia zawarta jest w art. 5 UKC, wyjaśniającym również wiele innych terminów z zakresu prawa celnego. Status celny to określenie dzielące towary na unijne i nieunijne (wcześniej: wspólnotowe i niewspólnotowe).

W międzynarodowym obrocie towarów znajomość statusu celnego towaru ma decydujące znaczenie, ponieważ właśnie od tego statusu zależy, jak towar musi być proceduralnie traktowany.



Rysunek 4.1. Podział towarów ze względu na ich status

Źródło: opracowanie własne

Towarami unijnymi są wszystkie towary, które zostały:

- całkowicie uzyskane na obszarze celnym Unii i w których skład nie wchodzi towarów przywiezionych z krajów lub terytoriów znajdujących się poza obszarem celnym Unii,

- wprowadzone na obszar celny Unii z krajów lub terytoriów znajdujących się poza tym obszarem i dopuszczone do obrotu,
- uzyskane lub wyprodukowane z towarów, o których mowa w punktach a) i b).

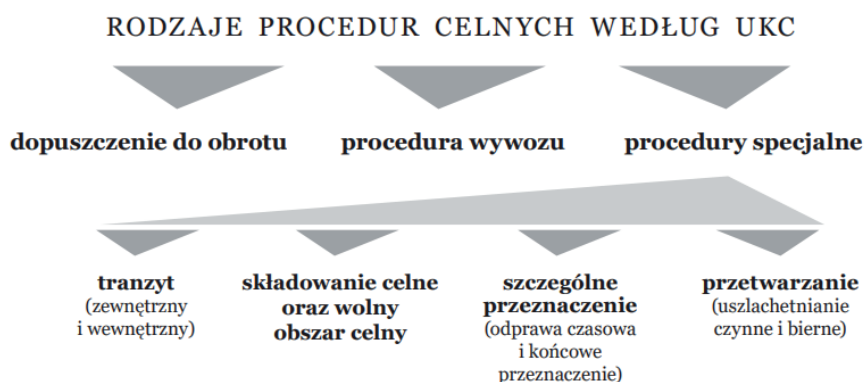
Towarami nieunijnymi są towary inne niż unijne. W obrębie obszaru celnego UE obowiązuje domniemanie, że towar jest towarem unijnym, o ile nie zostaną przedstawione dowody, że jest inaczej.

Z chwilą wywozu z obszaru celnego UE towar automatycznie traci status towaru unijnego. Niemniej jednak nigdy nie ma to wpływu na jego pochodzenie. Towar pochodzący z Wietnamu zachowuje swoje pochodzenie, nie stając się towarem pochodzenia unijnego, nawet jeśli został odprawiony w UE do swobodnego obrotu. Kolejnym istotnym terminem jest „przeznaczenie celne”. Jeżeli towar wprowadzany jest do UE z kraju trzeciego, organy celne chcą w określonym terminie uzyskać informację o przeznaczeniu towaru lub o tym, jak ma on być wykorzystany. Możliwości te określane są jako „przeznaczenie celne” i obejmują, co następuje:

- objęcie procedurą celną,
- umieszczenie w wolnym obszarze celnym lub składzie wolnocłowym,
- ponowny wywóz,
- zniszczenie,
- zrzeczenie na rzecz Skarbu Państwa.

Najczęściej występującym przeznaczeniem celnym jest objęcie procedurą celną. Zgodnie z UKC istnieją tylko trzy procedury celne w klasycznym rozumieniu: dopuszczenie do obrotu, procedura wywozu oraz procedury specjalne (cztery kategorie po dwie procedury). Zgłaszający ma swobodę wyboru, do jakiej procedury celnej

chce zgłosić swój towar, zakładając, że zgłaszający, a ściślej – jego towar, spełnia warunki konieczne dla danej procedury.



Rysunek 4.2. Rodzaje i podrodzaje procedur celnych zgodnie z UKC

Źródło: <https://blog.podatkowaoficyna.pl/wp-content/uploads/2019/05/12.-Procedury-celne-w-%C5%9Bwietnie-Unijnego-Kodeksu-Celnego.pdf>.

Procedura dopuszczenia do obrotu – zgodnie z art. 201 UKC towary nieunijne przeznaczone do wprowadzenia na rynek Unii lub przeznaczone do osobistego użytku lub konsumpcji na obszarze celnym Unii są obejmowane procedurą dopuszczenia do obrotu. Procedura powyższa wymaga: pobrania wszelkich należnych należności celnych przywózowych, pobrania (w stosownych przypadkach) innych należności zgodnie z właściwymi obowiązującymi przepisami dotyczącymi pobierania tych należności, zastosowania środków polityki handlowej oraz zakazów i ograniczeń, jeżeli nie musiały one być stosowane na wcześniejszym etapie, oraz załatwienia pozostałych formalności wymaganych przy przywozie danych towarów. Dopuszczenie do obrotu nadaje towarom nieunijnym unijny status celny. **Procedura wywozu** umożliwia wywóz towaru unijnego poza obszar celny Unii Europejskiej. Procedura wywozu odnosi się do towarów unijnych wyprowadzanych poza obszar

celny Unii (art. 269 ust. 1 UKC) oraz wysyłki do specjalnych obszarów podatkowych. Procedury tej nie stosuje się do towarów objętych procedurą uszlachetniania biernego, tranzytu wewnętrznego, towarów czasowo przemieszczanych poza obszar celny Unii zgodnie z art. 155 UKC.

Procedury specjalne – zgodnie z art. 210 UKC towary mogą zostać objęte jedną z następujących kategorii procedur specjalnych:

- tranzytem, który obejmuje tranzyt zewnętrzny i wewnętrzny,
- składowaniem, które obejmuje składowanie celne i wolne obszary celne,
- szczególnym przeznaczeniem, które obejmuje odprawę czasową i końcowe przeznaczenie,
- przetwarzaniem, które obejmuje uszlachetnianie czynne i bierne.

Procedura **tranzytu zewnętrznego** (art. 226 UKC) pozwala na przemieszczanie towarów nieunijnych z jednego do drugiego miejsca znajdującego się na obszarze celnym Unii, przy czym towary te nie podlegają: należnościami celnymi przywozowym, innym należnościami określonym w innych stosownych obowiązujących przepisach, środkom polityki handlowej, jeżeli nie zakazują one wprowadzania towarów na obszar celny Unii lub wyprowadzania towarów z obszaru celnego Unii. W szczególnych przypadkach towary unijne są obejmowane procedurą tranzytu zewnętrznego (art. 226 pkt 2 UKC).

Procedura **tranzytu wewnętrznego** (uregulowana w art. 227 UKC) pozwala na przemieszczanie towarów unijnych z jednego do drugiego miejsca znajdującego się na obszarze celnym Unii przez kraj lub terytorium nienależące do tego obszaru celnego, bez jakiegokolwiek

zmiany statusu celnego towarów. Procedury tranzytu są omówione w podrozdziale 4.3.

Procedura **składowania celnego** pozwala na składowanie towarów nieunijnych w miejscach zatwierdzonych przez organy celne dla tej procedury i pod dozorem celnym, w tzw. składach celnych. Składy celne umożliwiają składowanie celne towarów przez każdą osobę („publiczny skład celny”) albo przez posiadacza pozwolenia na składowanie celne („prywatny skład celny”). Składu celnego nie należy mylić z magazynem czasowego składowania, czyli miejscem, do którego trafiają towary przed nadaniem im przeznaczenia celnego (magazyn czasowego składowania nie jest procedurą). W ramach procedury składowania (art. 237 UKC) towary nieunijne mogą być składowane na obszarze celnym Unii, przy czym towary te nie podlegają: należnościami celnym przywozowym, innym należnościami określonym w innych stosownych obowiązujących przepisach, środkom polityki handlowej), o ile środki te nie zakazują wprowadzania towarów na obszar celny Unii lub wyprowadzania towarów z tego obszaru).

Instytucja **wolnego obszaru celnego** (art. 243 i następne UKC) umożliwia zawieszenie płatności cła i podatków w odniesieniu do towarów nieunijnych, przeznaczonych do dopuszczenia do obrotu na obszarze celnym Unii Europejskiej. Wolny obszar celny umożliwia reeksport towarów sprowadzanych z państw trzecich i przeznaczonych do wywozu. Towary nieunijne wprowadzone do wolnego obszaru celnego nie muszą być dopuszczane do obrotu na obszarze celnym Unii Europejskiej. Jeżeli jest to uzasadnione potrzebą gospodarczą, towary te mogą zostać powrotnie wywiezione. Nie ma wówczas potrzeby uiszczania ceł i podatków. Wolne obszary celne powinny być ogrodzone, a granice oraz miejsca wejścia i wyjścia z wolnych obszarów celnych podlegać dozorowi celnemu, co

oznacza że osoby, towary i środki transportu przekraczające granicę wolnego obszaru celnego mogą zostać poddane kontrolom celnym.

Do procedur szczególnego przeznaczenia należą także procedura odprawy czasowej oraz procedura końcowego przeznaczenia. W ramach **procedury odprawy czasowej** towary nieunijne przeznaczone do powrotnego wywozu mogą być objęte szczególnym przeznaczeniem na obszarze celnym Unii, z całkowitym lub częściowym zwolnieniem z należności celnych przywozowych i nie podlegają innym należnościom celno-podatkowym. W ramach **procedury końcowego przeznaczenia** towary mogą zostać dopuszczone do obrotu bez cła lub z zastosowaniem obniżonej stawki celnej ze względu na ich szczególne przeznaczenie (np. przedsiębiorstwo żeglugowe, które ma siedzibę poza obszarem celnym UE może wnioskować o pozwolenie na stosowanie procedury końcowego przeznaczenia, aby móc przywozić towary niezbędne do remontu i naprawy swoich statków).

Procedury przetwarzania obejmują procedurę uszlachetniania czynnego i biernego. Procedura **uszlachetniania czynnego** (art. 256 UKC) pozwala na wykorzystywanie towarów nieunijnych na obszarze celnym Unii w ramach jednego lub większej liczby procesów przetwarzania, przy czym towary te nie podlegają żadnym należnościom celnym przywozowym, innym należnościom określonym w innych stosownych obowiązujących przepisach, środkom polityki handlowej (o ile nie zakazują one wprowadzania towarów na obszar celnym Unii lub wyprowadzania towarów z obszaru celnego Unii). Procedura uszlachetniania czynnego może być stosowana także w przypadkach innych niż naprawa i zniszczenie wyłącznie wtedy, gdy – bez uszczerbku dla wykorzystywania akcesoriów produkcyjnych – towary objęte procedurą mogą być zidentyfikowane w produktach przetwarzanych.

Procedura **uszlachetniania biernego** (art. 259 UKC) pozwala na dokonanie czasowego wywozu towarów unijnych poza obszar celny Unii w celu poddania ich procesom przetwarzania. Produkty przetworzone powstałe z tych towarów mogą zostać dopuszczone do obrotu z całkowitym lub częściowym zwolnieniem z należności celnych przywozowych na wniosek posiadacza pozwolenia lub każdej innej osoby mającej siedzibę na obszarze celnym Unii, pod warunkiem, że osoba ta uzyskała zgodę posiadacza pozwolenia, i że spełnione są warunki tego pozwolenia. Organy celne wyznaczają termin, w którym towary czasowo wywiezione muszą być powrotnie przywiezione na obszar celny Unii w postaci produktów przetworzonych oraz dopuszczone do obrotu, aby mogły skorzystać z całkowitego lub częściowego zwolnienia z należności celnych przywozowych. Organy te mogą w rozsądnym zakresie przedłużyć ten termin na uzasadniony wniosek posiadacza pozwolenia. Przykładowe procesy uszlachetniania biernego to wywóz w celu dokonania montażu, naprawy, obróbki.

Aby dany towar mógł uzyskać przeznaczenie celne – to znaczy mógł zostać zgłoszony do procedury celnej – organy celne muszą być powiadomione o przybyciu towarów do urzędu celnego lub innego miejsca wyznaczonego lub uznanego przez organy celne oraz o dostępności tych towarów do kontroli celnych (art. 5 UKC). Zgłoszenie do procedury celnej odbywa się poprzez dokonanie zgłoszenia celnego. Zgłoszenie celne oznacza czynność, przez którą dana osoba w określony przepisami sposób wyraża zamiar objęcia towaru określoną procedurą celną (art. 5 UKC). Forma zgłoszenia celnego to: zgłoszenie celne w formie elektronicznej (za pośrednictwem odpowiedniej aplikacji, np. Huzar), zgłoszenie celne w formie pisemnej na podstawie dokumentu SAD (lub wyjątkowo innych dokumentów), zgłoszenie celne w formie ustnej.

4.3. Systemy tranzytowe w międzynarodowym transporcie drogowym ładunków

Wykonywanie transportu międzynarodowego poza Unię Europejską związane jest z przekraczaniem granic celnych, a zarazem obowiązkiem stosowania się do regulacji obowiązujących w tym zakresie. W takim przypadku należy uprzednio zadbać, aby przewóz był zabezpieczony odpowiednią procedurą **tranzytową**. Zaniedbanie tego obowiązku spowoduje np., że pojazd wykonujący przewóz nie zostanie wpuszczony na terytorium kraju, do którego się udaje. W Polsce, podobnie jak w większości krajów europejskich, wśród systemów tranzytowych najbardziej upowszechnione są **procedura tranzytowa TIR i wspólna procedura tranzytowa (WPT)**.

Zmiany zachodzące w gospodarce powodują konieczność nowelizowania także systemu prawnego, a w szczególności ustawodawstwa celnego. Przykładem może być wprowadzenie Single Administrative Act (SAD) czy też Kodeksu celnego, a przede wszystkim Konwencji o Wspólnej Procedurze Tranzytowej, mającej na celu ujednolicenie przepisów prawnych obowiązujących w Unii Europejskiej, ale także ułatwienie wymiany towarowej.

Konwencja WPT⁷⁰ ustanawia przepisy dotyczące przewozu towarów między Wspólnotą a krajami EFTA oraz Serbii, Macedonii, Turcji i Wielkiej Brytanii. W ramach WPT towary, bez względu na ich rodzaj i pochodzenie, mogą być również przeładowywane, wysyłane dalej lub składowane, a przewozy towarów wewnątrz Wspólnoty traktowane są jako dokonywane we wspólnotowej procedurze tranzytowej bez jej naruszania. W zależności od jej stosowania wspólna procedura tranzytowa określana jest jako:

⁷⁰ Konwencja WPT, [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:21987A0813\(01\)&from=PL](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:21987A0813(01)&from=PL).

- Procedura T1 – dotyczy towarów niewspólnotowych, czyli pochodzących z państw, które nie należą do Unii Europejskiej. Wwożąc na teren Wspólnoty taki towar, trzeba dokonać zgłoszenia tranzytowego T1. Czyli z procedurą T1 będziemy mieć do czynienia np. podczas transportu z Norwegii do Polski, podczas transportu z Wielkiej Brytanii do Polski;
- Procedura T2 – dotyczy towarów wspólnotowych. Procedurę T2 wykorzystuje się w momencie, gdy towar pochodzący z Unii Europejskiej transportuje się do krajów poza Unię należących do WPT (np. podczas transportu z Polski do Wielkiej Brytanii).

Konwencja WPT nakłada obowiązki na głównego zobowiązanego (art. 13 Konwencji WPT), do których należą:

- przedstawienie towarów w niezmienionym stanie oraz noty tranzytowej urzędowi przeznaczenia w wyznaczonym terminie i z zachowaniem środków podjętych przez właściwe władze w celu zapewnienia tożsamości towarów;
- przestrzeganie przepisów o wspólnej procedurze tranzytowej w tych krajach, przez których obszar prowadzony jest przewóz.
- uiszczenie cła oraz innych opłat, jeżeli takie będą należne na skutek naruszeń przepisów lub nieprawidłowości mających miejsce w toku wspólnej procedury tranzytowej lub w związku z tą procedurą.

Niezależnie od powyższego przewoźnik lub odbiorca towarów, który przyjmuje towary i wie, że podlegają one wspólnej procedurze tranzytowej, jest także obowiązany przedstawić je w niezmienionym stanie urzędowi przeznaczenia w wyznaczonym terminie. Nakłada to na przewoźnika obowiązek dochowania należytej staranności podczas wykonywania przewozów objętych Konwencją WPT.

Wspólna procedura tranzytowa ma zapewnić tożsamość towarów, czemu z zasady służy nałożenie zamknięć celnych, jeżeli środek transportu został dopuszczony na podstawie innych przepisów lub uznany przez urząd wyjścia za odpowiedni do nałożenia takich zamknięć, a w pozostałych wypadkach nałożenie zamknięć na opakowanie. Urząd wyjścia może jednak odstąpić od nałożenia zamknięć, jeżeli tożsamość towarów może być stwierdzona na podstawie opisu zgłoszenia T1, T2 lub w załączonych dokumentach, z uwzględnieniem ewentualnych innych środków służących zapewnieniu tożsamości towaru. Korzystanie ze wspólnej procedury tranzytowej wymaga uzyskania i złożenia w urzędzie celnym wyjścia gwarancji pojedynczych lub generalnych składanych przez głównych zobowiązanych (dopuszczalna forma to np. gwarancja instytucji ubezpieczeniowej). Głównym celem wspólnej procedury tranzytowej jest uproszczenie formalności, oszczędzające czas i przynoszące niewątpliwie z tym związane korzyści.

System TIR to międzynarodowy tranzyt celny, którego funkcjonowanie oparte jest na przepisach Konwencji celnej dotyczącej międzynarodowego przewozu towarów z zastosowaniem karne-
tów TIR (Konwencja TIR)⁷¹. Jest to system umożliwiający przemieszczanie ładunków pod zamknięciem celnym w pojazdach lub kontenerach oznakowanych białą-niebieską tablicą TIR. Podstawowym dokumentem jest karnet TIR, który spełnia podwójną rolę dokumentu gwarancyjnego i celnego⁷². Przepisy zawarte w Konwencji TIR odnoszą się wyłącznie do drogowego transportu towarów w ruchu międzynarodowym, to znaczy musi nastąpić

⁷¹ Konwencja TIR f-TIR-445-836-4903. Konwencja_TIR_z_Zalacznikiem11_stan_na_01.09.21.pdf.

⁷² https://tir.zmpd.pl/strona.php?str_id=445.

przekroczenie granicy celnej (państwa Unii Europejskiej stanowią jeden obszar celny i przewóz towarów pod osłoną karnetów TIR pomiędzy dwoma krajami unijnymi jest niemożliwy do realizacji). Naczelną zasadą Konwencji TIR jest ułatwienie i uproszczenie międzynarodowego transportu towarów. Oznacza to, że w przejściowych, czyli granicznych urządzeniach celnych nie są pobierane przez władze celne żadne dodatkowe zabezpieczenia czy gwarancje. Ponadto zasadą jest, że zamknięcia celne nałożone w wyjściowym urządzeniu celnym akceptowane są przez władze celne kolejnych krajów, a więc pojazd drogowy przejeżdża przez przejściowe (graniczne) urzędy w zasadzie bez kontroli ładunku. Oczywiście władze celne każdego państwa tranzytowego zawsze mają prawo dokonać kontroli towaru i jest to zgodne z przepisami Konwencji TIR (art. 5 i 23 Konwencji TIR).

Przewozy w ramach procedury TIR mogą być wykonywane w następujących przypadkach:

- jeżeli przewóz rozpoczął się lub ma się zakończyć poza Unią Europejską;
- jeżeli dotyczy przewozu realizowanego z jednego do drugiego miejsca znajdującego się na obszarze Unii Europejskiej przez terytorium kraju trzeciego (tranzyt).

Karnet TIR spełnia podwójną rolę: jest dokumentem celnym (forma zgłoszenia celnego) oraz gwarancyjnym. Zasadą jest, że jeden karnet można wykorzystać na jedną podróż – na jeden pojazd lub zespół pojazdów (kontener lub zespół kontenerów). Nie ma możliwości odstępowania karnetów TIR osobom trzecim. Użyczenie karnetu stanowi bardzo poważne naruszenie przepisów i może skutkować zawieszeniem lub cofnięciem przewoźnikowi pozwolenia na korzystanie z procedury TIR.

Warto także wspomnieć o **Konwencji ATA⁷³**, która jest warunkową odprawą czasową towaru. Przez pojęcie to należy rozumieć czasowy wywóz (do 1 roku) towarów na obszar danego kraju docelowego bez konieczności uiszczania opłat celnych. Dotyczy ona przewozu towarów, o których z góry wiadomo, że nie zostaną sprzedane za granicą i w ciągu maksymalnie roku powrócą do kraju wywozu. Znajduje ona zastosowanie w przypadku przewozu towarów na wystawy międzynarodowe, konferencje itp. Cechuje się mniejszym stopniem skomplikowania niż procedura TIR, a do odprawy towarów używa się karnetów ATA. Konwencja nie obowiązuje przy przewozach na obszarze Unii Europejskiej, która jest jednym obszarem celnym.

⁷³ Podstawą prawną dla stosowania karnetów ATA są:

Konwencja celna w sprawie karnetu ATA dla odprawy warunkowej towarów (Konwencja ATA) sporządzona w Brukseli dnia 6 grudnia 1961 r. (Dz. U. Nr 30 z 1969 r. poz. 242), zwana „Konwencją ATA”; Konwencja dotycząca odprawy czasowej sporządzona w Stambule dnia 26 czerwca 1990 r. (Dz. U. Nr 14 z 1998 r. Nr 14, poz. 61 i Dz. U. z 2002 r. Nr 198, poz. 1668), zwana „konwencją stambulską”.

Bibliografia

Literatura

1. Bardi E.J., Baghi P., Raghunatan T.S., *Motor Carrier Selection in a Deregulated Environment*, „Transportation Journal” 1989, Fall, no. 1.
2. Bottini N., Ernst Ch., M. Luebker M., *Offshoring and the labour market: What are the issues? Economic and Labour Market Paper*, International Labour Organisation, Geneve 2007/11.
3. Brewer A.M., Button K.J., Hensher D.A. (red.), *Logistics and Supply Chain Management, Handbooks in Transport*, Pergamon-Elsevier Science, Amsterdam 2001.
4. Coyle J.J., Bardi E.J., Langley Jr C.J., *Zarządzanie Logistyczne*, PWE SA, Warszawa 2002.
5. Cygler J., Aluchna M., Marciszewska E., Witek-Hajduk M.K., Materna G., *Kooperencja przedsiębiorstw w dobie globalizacji. Wyzwania strategiczne, uwarunkowania prawne*, Oficyna Wolters, Kluwer Business, Warszawa 2013.
6. Ellen MacArthur Foundation & Mc Kinsey Company, *Towards the circular economy, Accelerating the Scale up across global supply chains*, Genewa 2013.
7. Lissowska E. (red.), *Technologia procesów przewozowych w transporcie samochodowym*, Wydawnictwo Komunikacji i Łączności, Warszawa 1975.
8. Fridman T.L., *The world is flat: A brief history of the twenty first century*, Farrar, Straus & Giroux, New York 2005.

9. Gautier G., Jean S., Ünal-Kesenci D., *Régionalisation et régionalisme*, CFPiL L'économie mondiale, Université du Québec à Montréal 2006.
10. Gołemska E., *Logistyka międzynarodowa*, PWN, Warszawa 2014.
11. Gołemska E., Majchrzak-Lepczyk J., Bentyn Z., *Eurologistyka*, PWN, Warszawa 2015.
12. Halizak E., Kuźniar R., *Stosunki międzynarodowe, geneza, struktura, dynamika*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2001.
13. Holcomb M., Policastro M., Burnette M., *Transportation 2025 Megatrends and current best practises: Navigating in a digital economy*, University of Tennessee, Knoxville 04.2017.
14. Hollensen S., *Global Marketing: A Market-Responsive Approach*, Prentice Hall, Harlow 2002.
15. Jarczewska-Romaniuk A., *Relacje polityki i ekonomii w procesie globalizacji* [w:] *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, E. Halizak, R. Kuźniar, J. Symonides (red.), Oficyna Wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz–Warszawa 2003.
16. Johanson J., Wiedersheim-Paul F., *The Internationalization of the Firm: Four Swedish Cases*, „Journal of Management Studies” 1975, nr 12, ss. 305–322.
17. Kent J.I., Smith C.D., *Carrier Selection Criteria: Differences among Truckload Motor Carrier Offerings*, „Journal of Transportation Management” 2005, vol. 16, nr 2.
18. Kim S.S., *East Asia and Globalisation: Challenges And Responses*, „Globalization in East Asia” 1999, vol. 23, no. 4.
19. Kisperska-Moroń D., *Logistyka*, ILiM, Poznań 2009.
20. Kołodko G., *Globalizacja – zacofanie – rozwój*, „Ekonomista” 2002, nr 6.

21. Kordel Z., Paprocki W., *Stan i perspektywy rozwoju międzynarodowego transportu drogowego rzeczy w Polsce*, Eurologistics, Suchy Las 2018.
22. *Logistik und Transport. Trends und consulting best practices*, Logistik Heute, Lunendonk 2017, s. 35.
23. Madej B., Madej R., *Certyfikat kompetencji zawodowych przewoźnika drogowego*, Atut BM. Sp. z o.o., Warszawa 2021.
24. Madejski M., Lissowska E., Marzec J., *Wstęp do nauki o transporcie*, Szkoła Główna Planowania i Statystyki, Warszawa 1976.
25. Mann M., *The sources of social power, Globalizations 1945–2011*, Cambridge University Press, Cambridge 2012.
26. Mendyk E., *Ekonomika transportu*, WSL, Poznań 2009.
27. Miklaszewski S., Molendowski E. (red.), *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji i regionalizacji rynków*, Difin, Warszawa 2009.
28. Misala J., *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa, teoria i mechanizmy funkcjonowania*, SGH, Warszawa 2005.
29. Murphy P.R., Wood D.F., *Contemporary Logistics*, Tenth Edition, Pearson Education, 2011.
30. Neider J., *Transport międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2012.
31. Nowakowski M.K. (red.), *Biznes międzynarodowy. Od internacjonalizacji do globalizacji*, SGH, Warszawa 2005.
32. Perlmutter H.V., *Towards Research and Development of Nations, Unions and Firms as Worldwide Institutions* [w:] *Transnational Industrial Relations*, H. Gunter (red.), Macmillan Press, London 1974.
33. Pietrzyk J., *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej* [w:] *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji i regionalizacji rynków*, Difin, Warszawa 2009.

- 34.** Rydzkowski W., Wojewódzka-Król K. (red.), *Transport*, PWN, Warszawa 2008.
- 35.** Rymarczyk J., *Biznes międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2012.
- 36.** Rymarczyk J., *Internalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004.
- 37.** Shenkar O., *One more time: International Business in a Global Economy*, "Journal of International Business Studies" 2004, vol. 35, iss. 2.
- 38.** Stonehouse G., Cambell D., Hamill J., *Global and transnational business: Strategy and management*, J Wiley & Sons, New York 2000.
- 39.** Skowronek C., Sarjusz-Wolski Z., *Logistyka w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2012.
- 40.** Stiglitz J.E., *Informacja i zmiana paradygmatu w ekonomii*, „Gospodarka Narodowa” 2004, nr 3.
- 41.** Sulmicka M., *Trendy we współczesnej gospodarce światowej a globalny biznes*, Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego nr 98, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2016.
- 42.** Tarski I., *Czynnik czasu w procesie transportowym*, Wydawnictwa Komunikacji i Łączności, Warszawa 1976.
- 43.** Wasiak M., Jacyna-Gołda I., *Transport drogowy w łańcuchach dostaw*, PWN, Warszawa 2016.
- 44.** Wojewódzka-Król K., Załoga E. (red.), *Transport nowe wyzwania*, PWN, Warszawa 2016.

Akty Prawne:

- 1.** Konwencja celna w sprawie karnetu ATA dla odprawy warunkowej towarów (Konwencja ATA) sporządzona w Brukseli dnia 6 grudnia 1961 r. (Dz. U. z 1969 r. Nr 30, poz. 242).

2. Konwencja dotycząca odprawy czasowej sporządzona w Stambule dnia 26 czerwca 1990 r. (Dz. U. z 1998 r. Nr 14, poz. 61 i Dz. U. z 2002 r. Nr 198, poz. 1668).
3. Konwencja TIR f-TIR-445-836-4903. Konwencja_TIR_z_Zalacznikiem11_stan_na_01.09.21.pdf, https://tir.zmpd.pl/aktualnosci_pliki/f-TIR-445-836-4903.Konwencja_TIR_z_Zalacznikiem11_stan_na_01.09.21.pdf.
4. Konwencja WPT, [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:21987A0813\(01\)&from=PL](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:21987A0813(01)&from=PL)
5. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 z dnia 9 października 2013 r. ustanawiające unijny Kodeks celny.
6. Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2447/2015 z dnia 24 listopada 2015 r. ustanawiające szczegółowe zasady wykonania niektórych przepisów rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 ustanawiającego unijny Kodeks celny.
7. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19640160093/U/D19640093Lj.pdf>.
8. Ustawa z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym, <http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20011251371/U/D20011371Lj.pdf>.
9. Ustawa z dnia 19 marca 2004 r. Prawo celne, <http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20040680622/U/D20040622Lj.pdf>.

Źródła Internetowe

1. International Chamber of Commerce, <https://iccwbo.org/publication/incoterms-2020-introduction/>, dostęp: 6.12.2021.

2. International Chamber of Commerce, <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms2020/>, dostęp: 6.12.2021.
3. *Ogólne Polskie Warunki Spedycyjne 2010 – zarys charakterystyki*, http://spedycje.pl/wiadomosci/_wiadomosci/22891/-5-/opws_2010.html, dostęp: 4.01.2022.
4. <https://blogs.lse.ac.uk/euoppblog/2013/04/11/five-minutes-with-michael-mann-globalisation-has-never-been-a-singular-process-its-always-been-a-multiple-one/>, dostęp: 1.09.2019.
5. <https://blog.podatkowaoficyna.pl/wp-content/uploads/2019/05/12.-Procedury-celne-w-%C5%9Bwietne-Unijnego-Kodeksu-Celnego.pdf>, dostęp: 31.12.2021.
6. <https://www.shiphub.pl/incoterms-2020-pdf/>, dostęp: 4.01.2022.
7. https://tir.zmpd.pl/strona.php?str_id=445, dostęp: 4.01.2022.

Wykaz rysunków

1. Rysunek 1.1. Siły prowadzące do globalizacji
2. Rysunek 1.2. Gradacja form integracji ekonomicznej
3. Rysunek 1.3. Biznes międzynarodowy i pokrewne funkcjonalnie dziedziny
4. Rysunek 1.4. Współczesna wizja globalizacji w biznesie międzynarodowym
5. Rysunek 2.1. Cele nabywców i usługodawców transportu
6. Rysunek 2.2. Związek między procesem przewozowym a transportowym
7. Rysunek 2.3. Podział procesu transportowego
8. Rysunek 2.4. Wybór transportu
9. Rysunek 3.1. Umowa spedycji
10. Rysunek 4.1. Podział towarów ze względu na ich status

11. Rysunek 4.2. Rodzaje i podrodzaje procedur celnych zgodnie z UKC

Wykaz tabel

1. Tabela 2.1. Przykładowe kryteria wyboru przewoźnika
2. Tabela 2.2. Skala ważności kryteriów wyboru przewoźnika

Wykaz wykresów

1. Wykres 2.1. Zlecanie usług logistycznych



SPOŁECZNA AKADEMIA NAUK
ŁÓDŹ

www.san.edu.pl

ISBN: 978-83-66781-14-6

