

## Webinaria Incoterms 2020

# Odpowiedzi na pytania z sesji Q&A po webinarium Incoterms 2020.

Cykl webinarium Incoterms został podzielony na poszczególne grupy reguł. Spotkania on-line prowadził ekspert Incoterms w polskim oddziale firmy, Michał Leśniewski, obejmujący stanowisko Sea Logistics Customer Care Manager.

Poniżej znajdują się pytania zadane podczas webinarium wraz z odpowiedziami Michała Leśniewskiego. Dołączyliśmy również praktyczne tabele z podziałem obowiązków stron, biorących udział w procesie transakcji handlowej dla każdej z omawianych reguł. Nagrania sesji live cyklu Incoterms dla zaawansowanych są dostępne na naszej stronie internetowej:

→ <https://pl.kuehne-nagel.com/-/webinary/incoterms-2020>.



### Pytania ogólne

#### **Czy stosowanie Incoterms jest w Polsce wymagane prawem?**

Nie, nie jest, ale bez wątplenia ich użycie sprawia, że obie strony mają jednolitą interpretację globalną. Łatwiej przedstawić także urzędowi celnemu koszty zagraniczne oraz krajowe.

#### **W jaki sposób prawidłowo wpisywać miejsca po określeniu Incoterms np. DAP Poznań, FOB Gdańsk?**

Najczęściej stosowaną poprawnie zasadą jest kod Incoterms + miejsce. Niestety czasem jest to niewystarczające, założmy CPT Gdańsk – nie do końca wiadomo czy chodzi o CPT Port Gdańsk czy CPT Miejsce dostawy Gdańsk. Należy na to uważać.

Struktura poprawnego zastosowania wygląda następująco: “[Wybrana zasada Incoterms] [Nazwany port, miejsce lub punkt] Incoterms 2020”.

#### **Czy Incoterms określa przejście własności towaru?**

Nie, Incoterms nie określa przejścia własności towaru. To zagadnienie jest regulowane inną umową handlową, ewentualnie w kontekście spedycji morskiej, gdy Bill of Lading (konosament) stanowi formę papieru wartościowego.

#### **Chcę zapłacić za odprawę celną, ale nie za VGM. Którą regułę Incoterms użyć?**

W takim wypadku sugerowałbym użycie modyfikacji FCA np. FCA Magazyn Shanghai excluding VGM. Takie modyfikacje są dopuszczalne, ale rzadko spotykane (z reguły ustalenia są tylko w bezpośrednich kanałach komunikacji, takich jak mail / telefon / chat), aczkolwiek o takim wyjątku powinien wiedzieć spedytory przygotowujący ofertę.

#### **Jako jeden z błędów przy stosowaniu warunków Incoterms pojawia się stosowanie FOB, CFR i CIF do kontenerów. Ponoć lepiej używać FCA. Czy to prawda?**

Zgodnie z oficjalnym stanowiskiem prawników dla transportu kontenerowego, reguły nie powinny być stosowane. Wynika to z faktu, że nie da się sprawdzić stanu kontenera w miejscu przejścia

kosztów / ryzyka. Praktyka jednak pokazuje, że nijak ma się to do rzeczywistości. FCA byłby rzeczywiście sensowniejszym rozwiązaniem w przypadku np. FCA Poznań, gdy załadunek kontenera odbywałby się np. w Poznaniu.

#### **Czy musimy umieszczać Incoterms również na fakturach krajowych?**

Nie, nie ma takiego obowiązku, co więcej na fakturach międzynarodowych również nie jest to obowiązkowe. Stosowanie reguł Incoterms jest dobrowolne, ale z uwagi na powszechność i standaryzację są bardzo popularne w transporcie międzynarodowym.

### Pytania o grupę F

#### **Jaka jest różnica między FOB a FCA?**

FCA może być stosowany w różnym miejscu (np. miejsce załadunku, terminal po drodze, port załadunkowy, statek), natomiast FOB tylko z portem załadunku.

FCA statek oraz FOB statek byłyby prawie tożsame, ale w FOB ryzyko po stronie sprzedającego jest do momentu załadowania towaru na statek. W przypadku FCA statek dochodzi termin „nadburtia”, który istniał długi czas (przed 2010) dla FOB.

#### **Jakie są konkretnie korzyści formuły FCA nad FOB?**

Przede wszystkim przy wykorzystaniu transportu kontenerowego formuła FCA pozwala nam doprecyzować, gdzie towar jest rzeczywiście ładowany do kontenera i właśnie to miejsce ustanowić miejscem przejścia kosztów oraz ryzyka.

W przypadku FOB, jeśli coś by się stało z towarem (przyjmijmy zamoczenie towaru), to będzie bardzo ciężko ustalić czy zaszło to od miejsca załadunku towaru do załadunku kontenera na statek (ryzyko sprzedającego), czy po załadunku na statek (ryzyko kupującego).

Nawet jeśli plomba się nie zmieni, bo powiedzmy kontener będzie przeciekał w niewidocznym miejscu, to będzie to trudne do ustalenia, co może utrudnić ewentualne dochodzenie reklamacji.

**Czy formuła FAS może być stosowana w transporcie kontenerowym? Wg ICC, gdy towary są przekazywane przewoźnikowi w terminalu kontenerowym, powinno się mówić o FCA, nie FAS.**

Tak, jednak występuje różnica w kosztach. Dla FCA były nieco większe koszty niż FAS. Jednocześnie proszę pamiętać, że "FCA terminal kontenerowy" będzie oznaczało, że towar jest dostarczony przez sprzedającego i gotowy do wyładunku ze środka transportu.

Natomiast FAS, mówiący o miejscu "Wzdłuż burty statku", zakłada już wyładunek ze środka transportu towaru.

**Przy warunku FOB, jeśli powstają koszty pustego miejsca w kontenerze – tzn. kontener nie jest wypełniony na wymaganym poziomie, kto ponosi związane z tym opłaty?**

Kontenery są jednostkami transportowymi i generalnie Incoterms ich nie dotyczy. Natomiast z praktyki mogę powiedzieć, że wszystko zależy od oferty spedytora / przewoźnika. Jeśli ten zaoferował transport pełnokontenerowy, to klient płaci za cały kontener niezależnie od tego, ile miejsca wykorzysta – kontener w takim wypadku jest plombowany przez sprzedającego i ta sama plomba powinna dotrzeć do kupującego.

Jeśli natomiast mamy ofertę drobnicową – wtedy klient otrzymuje ofertę na wagę / miarę zależną od wagi i wielkości wysyłanego towaru, stąd płaci tylko za swoją część.

**Kto ponosi koszt formowania kontenera w porcie przy warunku FCA Shanghai? Można powołać się na Incoterms, czy powinno być to też zawarte w umowie między kontrahentami?**

Przy wykorzystaniu transportu kontenerowego, będącego jednostką transportową koszt załadunku z reguły będzie po stronie sprzedającego. „FCA Shanghai Siedziba sprzedawcy” – wtedy warunki FCA zakładają załadunek po stronie sprzedającego na środek transportu (a tym jest kontener) „FCA Port Shanghai” – wtedy warunki FCA zakładają, że towar będzie w porcie w Shanghaju gotowy do wyładunku.

Przy surowym podejściu towar powinien zostać załadowany do kontenera po wyładunku towaru w porcie, natomiast z uwagi na powszechne

wykorzystanie kontenerów przyjmuje się praktycznie, że kontener zostanie podjęty przez sprzedającego.

**Czy w FOB i FCA koszty związane z kontrolą / opakowaniem / oznakowaniem pokrywa zawsze eksporter, nawet jeśli wystąpią już w kraju importera?**

Pytanie zasadnicze w tym przypadku to czy wystąpienie tych kosztów wynika z charakteru towaru czy (co bardziej prawdopodobne z doświadczenia) kontekstu odprawy celnej i innych ewentualnych inspekcji. Jeśli wynika to z odprawy celnej to kupujący może poprosić sprzedającego o pomoc w odpowiednim oznakowaniu towarów, ale sprzedający może żądać od kupującego zapłaty za to, ponieważ tak wynika z odprawy importowej.

**Kto ponosi koszty na lotnisku w przypadku warunku FCA lotnisko. Czy wszystkie koszty lotniskowe są po stronie odbiorcy, a po stronie nadawcy zostaje jedynie dowóz towaru na lotnisko?**

Według wytycznych Incoterms założyłbym, że wszystkie koszty powinny być płatne przez odbiorcę / kupującego. FCA Lotnisko zobowiązuje sprzedającego do dostarczenia towaru gotowego do wyładunku na lotnisku. Ewentualnym punktem wymagającym sprecyzowania jest odprawa celna - gdyby zaszła na lotnisku, wtedy mimo wszystko sprzedający powinien zapłacić za nią jako usługę (poza oczywiście cłem i podatkami).

“Kontenery są jednostkami transportowymi i generalnie Incoterms ich nie dotyczy. Natomiast z praktyki mogę powiedzieć, że wszystko zależy od oferty spedytora / przewoźnika. Jeśli ten zaoferował transport pełnokontenerowy, to klient płaci za cały kontener niezależnie od tego, ile miejsca wykorzysta”.

**Michał Leśniewski, Sea Logistics Customer Care Manager, Kuehne+Nagel Polska**



## Incoterms 2020

**Jak przy warunku **FOB** Port Azjatycki zagwarantować sobie odpowiedniej jakości podstawiane kontenery? Kto odpowiada za ich jakość?**

Kontener jest jednostką transportową, a gestorem tego odcinka transportu i tym kto wybiera ową formę jest strona kupująca. W teorii strona kupująca poprzez wybór odpowiedniego spedytora, a ten dalej odpowiedniego armatora jest w stanie podstawić kontenery i te strony powinny zagwarantować ich jakość. Natomiast w praktyce, kontenery są wydawane przez terminale, które oczywiście powinny zwracać uwagę na ich stan techniczny. Tak samo jak każda ze stron, która uczestniczy w tym transporcie, np. kierowca podejmujący kontener, bądź załadowca i oni również powinni poinformować kupującego o wszelkich wątpliwościach, dotyczących jakości.

Miejmy też na uwadze, że kierowca nie zawsze jest w stanie dobrze ocenić, jaki jest stan tego kontenera i warto też wiedzieć, że niektóre terminale wydają oświadczenia, które kierowca podpisuje, że kontener został odebrany w określonym stanie. Jakość kontenera powinna być monitorowana przez każdą ze stron. To jest jeden z punktów dla których FOB nie do końca jest preferowany przez ICC dla transportu kontenerowego.

**Jeśli w transporcie lotniczym używamy warunku **FOB** to jakie opłaty różnią ten warunek od **FCA**?**

W FCA pamiętajmy, że powinien on być używany w kontekście FCA siedziba załadowcy towar załadowany. Jeśli przyjmujemy regułę FCA i nie jest to siedziba załadowcy to towar powinien być pozostawiony do wyładunku. Natomiast FOB zakłada, że towar jest już na pokładzie samolotu, także mamy tutaj nie do końca poprawne użycie FCA w kontekście FCA samolot. Praktyka wygląda tak, że jeśli do czegoś takiego by doszło to nie widzę różnicy w odniesieniu do kosztów.

**Przy **FCA** kto jest płatnikiem za rozładunek w miejscu przekazania? Na przykład sprzedajemy materiał na warunkach FCA Hamburg OOG Cargo.**

Jeśli przekazujemy towar na warunkach FCA w miejscu, które nie jest siedzibą sprzedawcy, to towar powinien być przekazany do wyładunku. W tej sytuacji płatnikiem jest kupujący.

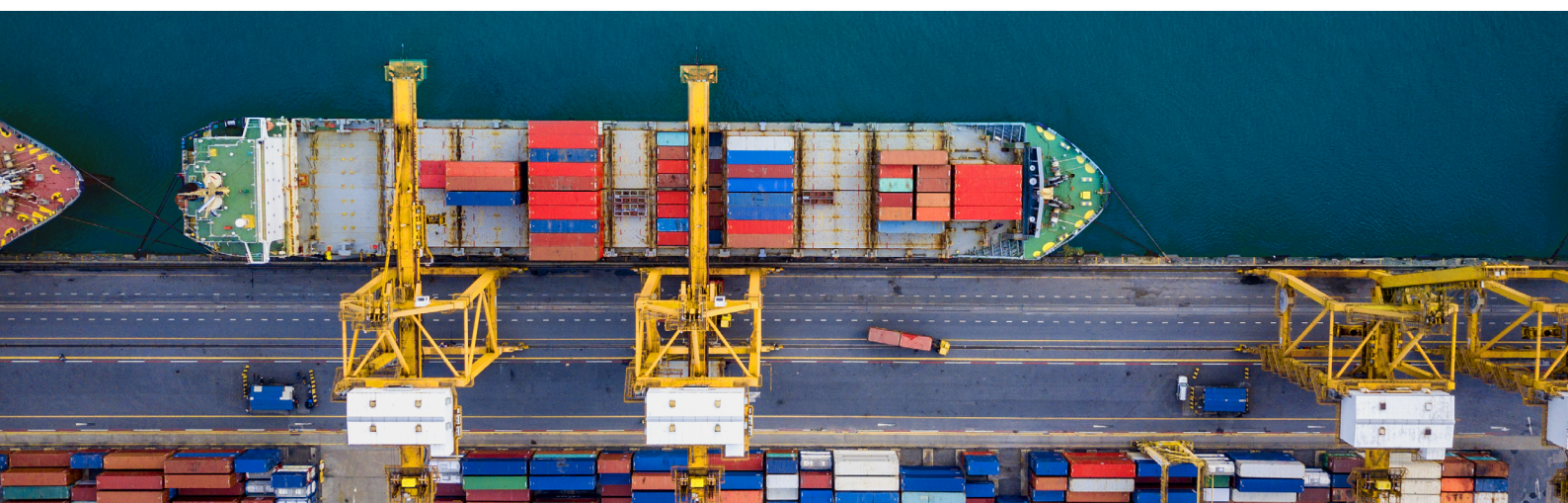
**Czy w Incoterms jest sprecyzowane, kto jest odpowiedzialny za stuffing kontenera – zakładając **FCA** Hamburg?**

W zawiadomieniach, obowiązkiem kupującego (bądź spedycji wybranej przez kupującego) jest dostarczenie wszelkich informacji o konieczności zabezpieczenia przesyłki w kontekście wybranego sposobu transportu. Także zawiadomienie o tym kto jest odpowiedzialny za stuffing powinno trafić do sprzedającego.

**W przypadku kontraktów i zakupów na bazie towar załadowany do środka transportu lepiej użyć **FCA** niż **EXW**. Czy przy **EXW** załadowca może odmówić operacji załadunku podstawionego środka transportu? Kto organizuje i odpowiada za załadunek przy **EXW**?**

W takim wypadku lepiej stosować FCA. EXW nie nakłada na sprzedającego żadnego obowiązku, w tym obowiązku załadunku. To jest po prostu pozostawienie towaru do dyspozycji kupującego.

Także ewentualny dodatkowy koszt związany z załadunkiem może zostać przeniesiony na kupującego. W praktyce jest tak, że EXW zakłada, że za odprawę eksportową jest odpowiedzialny importer.



### Pytania o grupę D i E

#### Jakie są różnice między DDP a DAP?

Różnica między tymi formułami jest w odprawie importowej. W przypadku DDP to sprzedający musi dokonać czynności i to on ponosi ryzyko utraty lub uszkodzenia towaru (w praktyce również kosztów dodatkowych), jeśli nie wykona tego na czas. Natomiast przy DAP, obowiązek odprawy importowej leży po stronie kupującego.

#### Czy reguła DDU ma swojego następcę w Incoterms 2020? Czy i jaka jest różnica pomiędzy DDU a DPU?

Różnica względem DDU (Delivery Duty Unpaid) oraz DPU (Delivery at Place Unloaded) to wyładunek towaru. „U” w obu formułach (jedna z roku 2000, a druga z 2020) ma inne znaczenie. Stąd DDU bliżej do DAP niż do DPU.

#### Dlaczego nie ma już DDU i czy coś tę formułę zastępuje?

Formuła DDU znikła w ostatnich publikacjach Incoterms, ale to prawda, że wciąż co jakiś czas pojawia się w przesyłkach, ponieważ starsze reguły również można używać. Według Międzynarodowej Izby Handlowej DDU najlepiej zostało przekazane do DAP. Poza tym proszę pamiętać, że nic nie stoi na przeszkodzie, by dokonać korekty reguły w negocjacjach handlowych – na przykład, dodając koszt odprawy celnej importowej do obowiązków sprzedającego. Formuły Incoterms są na tyle ogólne, że umożliwiają zmiany, jeśli obie strony transakcji wyrażają chęć.

#### Kto w regule DAP ponosi koszty X-Ray kontenera i składowania?

Skanowanie kontenera wynika bezpośrednio z uprawnień Urzędu Celnego i to właśnie w kontekście „obowiązku dokonania formalności celnych przez kupującego” należy to rozpatrywać. Zarówno skanowanie, jak i koszty przestojowe, które wynikły z tytułu niedokonania odprawy celnej na czas, powinny być płatne przez kupującego.

#### Jeżeli przy warunkach DAP koszt demurrage ponosi kupujący, to nasuwa się pytanie wobec kogo powstaje obowiązek. Czy wobec spedytora czy sprzedającego?

Kupujący ponosi koszt demurrage (w Incoterms jest mowa o ryzyku utraty/uszkodzenia, praktycznie o koszcie przestoju), jeśli nie dopełnił obowiązku celnego w imporcie i/lub nie dopełnił przyjęcia towaru w terminie umowy. Teoretycznie spedytora pod względem transportu działa na zlecenie sprzedającego, zatem ten może dochodzić kwestii na podstawie umowy przewozowej (spedytor nie jest stroną w Incoterms), a dalej sprzedający – zwrotu kosztów od kupującego. Praktycznie – często spedytora bezpośrednio obciąża importera dla uproszczenia formalności.

#### Co jeśli na warunkach DAP towar dostarczony zgodnie z umówionym terminem, ale odbiorca na miejscu nie chce przyjąć towaru i każe dostarczyć go kolejnego dnia, po weekendzie?

Termin/okres dostarczenia towaru powinien być wyznaczony podczas negocjacji handlowych, a odpowiedź na powyższe pytanie zależy w zasadzie od tego czy sprzedający mieści się w tym okresie/terminie. Jeśli po podpisaniu umowy, kupujący zmienia warunki i nie jest w stanie przyjąć towaru w uzgodnionym terminie/okresie, wtedy ponosi ryzyko utraty/uszkodzenia przesyłki (a w praktyce dodatkowe koszty wynikające z zabezpieczenia).

“Nic nie stoi na przeszkodzie, by dokonać korekty reguł Incoterms w negocjacjach handlowych – na przykład, dodając koszt odprawy celnej importowej do obowiązków sprzedającego. Formuły Incoterms są na tyle ogólne, że umożliwiają takie zmiany, jeśli obie strony transakcji wyrażają chęć”.

**Michał Leśniewski**, Sea Logistics Customer Care Manager, Kuehne+Nagel Polska

**W regule DDP czy sprzedający musi mieć firmę zarejestrowaną w Polsce, aby móc dokonać odprawy celnej?**

Praktyka wskazuje na to, że częściej jednak to operator logistyczny obsługujący transport sprzedającego poprosi o upoważnienie kupującego. Teoretycznie – sprzedający powinien mieć firmę w Polsce uprawnioną do dokonania odprawy importowej. Czy konieczna rejestracja to już pytanie do specjalistów podatkowych/celnych, ponieważ może być więcej czynników warunkujących. Z życia mogę podać przykład natomiast firmy z Wielkiej Brytanii (jeszcze przed Brexitem), która chciała dokonać odprawy w Polsce – odprawa mogła dojść do skutku, ale firma z Wielkiej Brytanii bez polskiego NIPu nie mogła następnie odzyskać należnego VATu. Celem zweryfikowania konkretnego przypadku należy skonsultować się ze specjalistami z zakresu spraw celno-podatkowych.

**Czy na fakturze przy warunkach DAP mogę doliczyć klientowi w odrębnej pozycji pod towarem custom clearance charge w określonej kwocie, mimo że warunki DAP zobowiązują mnie do opłacenia odprawy eksportowej?**

Nie ma z tym najmniejszego problemu. W teorii „Incoterms jako formuła ceny” o czym mówiłem w pierwszym webinarium o Incoterms powinno to być wliczone w koszt towaru, ale w praktyce często sprzedający nie ukrywają tego i otrzymujemy nawet więcej pozycji niż tylko „Custom clearance charge”. Sprzedający czasem listują dosłownie wszystko, co można znaleźć na fakturach od spedytatorów. Jeśli na fakturze handlowej widnieją warunki DAP, to agent celny (jak i program, który go wspiera) ma pełne prawo domniemywać, że cała ta faktura jest do wliczenia. Osobną kwestią jest potem kwestia stawek cła, ale to już pytanie do specjalistów obsługi celnej.

**Nasza firma będzie eksportować towary na warunkach EXW do Azji. Klient potrzebuje świadectwo pochodzenia towaru – jakie dokładnie dokumenty musimy przygotować?**

Teoretycznie przy warunkach EXW Państwa odpowiedzialność jest bardzo ograniczona. Odprawę eksportową po stronie polskiej powinien przeprowadzić już kupujący. Praktycznie jednak często to kupujący wskazuje spedycję, która zajmuje się transportem i upoważnieniem go do odprawy celnej oraz wsparcia w postaci dostarczenia dokumentów potrzebnych do odprawy celnej importowej. Jeśli natomiast mówimy o wiedzy celnej – w tym wypadku muszę zalecić kontakt bezpośrednio z Agencją Celną, ponieważ dotyczy to już stricte tematu konkretnej przesyłki/kierunku.

→ Skontaktuj się z przedstawicielem ds. usług celnych

### Co z opłatami portowymi w przypadku warunków DAP port Gdynia? Kto płaci za te koszty?

Jeśli mowa o standardowych kosztach portowych typu THC/ISPS to bez wątplenia są po stronie sprzedającego. Natomiast jeśli chodzi o koszty przestoju wynikającego z przedłużającej się odprawy celnej to trzeba pamiętać, że w przypadku DAP obowiązkiem importera/kupującego jest odprawa celna, a niedopełnienie tego obowiązku skutkuje powstaniem ryzyka utraty/uszkodzenia (w praktyce kosztami przestoju) po stronie importera/kupującego.

### Kto ponosi koszt magazynowania w porcie bądź magazynie przewoźnika w kraju odbiorcy przy warunkach DAP?

Zwyczajowo jest pewien okres wolny w portach na obsługę celną. Pamiętając, że w przypadku DAP obowiązkiem importera/kupującego jest odprawa celna, niedopełnienie tego obowiązku skutkuje powstaniem ryzyka utraty/uszkodzenia (w praktyce kosztami przestoju) po stronie importera/kupującego. Przypnie jednak, że kwestia ciekawa i dyskusyjna, ale w końcu wyjaśniona przez Międzynarodową Izbę Handlową. Zdarza się jednak praktyka decyzji handlowych, że sprzedający pokrywa owe koszty, by nie zrazić kupującego.

### Przy regule DDP czy nadawca ma obowiązek dostarczyć dowód przeprowadzenia odprawy importowej?

Według reguły Incoterms, przy DDP to nadawca powinien przeprowadzić odprawę importową. Pytanie natomiast pojawia się takie – czy nadawca przeprowadził odprawę, występując jako importer czy posłużył się upoważnieniem kupującego (wtedy w dokumentach celnych importerem będzie kupujący)? Pierwszy przypadek, bardziej teoretyczny, skutkowałby krajową sprzedażą towaru, więc temat odprawy znika. W drugim wypadku, bardziej praktycznym, kupujący może się odnieść do sekcji *Zawiadomienia* w Incoterms DDP, która brzmi „Sprzedający musi przekazać kupującemu wszelkie potrzebne zawiadomienia w celu umożliwienia kupującemu przyjęcia dostawy towarów”. Należy zauważyć, że rozładunek nie odprawionego towaru nie powinien mieć miejsca.

Jak obecnie wygląda sytuacja wysyłek do Wielkiej Brytanii? Czy z powodu Brexitu nie ma możliwości wysyłania na warunkach EXW? Czy to nie wpływa na warunki dostawy? Od nowego roku dostaliśmy informację, że warunki te przekształciły się na warunki FCA, w związku z czym ponosimy koszty odprawy eksportowej.

Warunki EXW zakładałyby, że odprawa eksportowa w UE byłaby po stronie kupującego z Wielkiej Brytanii po Brexicie. Zgodnie z oficjalnym stanowiskiem Międzynarodowej Izby Handlowej, EXW nie jest zalecane przy transportach, w których występuje odprawa (z uwagi na ograniczone możliwości kupujących w zakresie odprawy eksportowej), stąd kontrahent słusznie zaproponował warunki FCA. Różnica EXW/FCA jest taka, że teoretycznie ryzyko podczas załadunku przy EXW jest po stronie kupującego, natomiast przy FCA po stronie sprzedającego. W praktyce jednak ten kto ładował towar, ponosi odpowiedzialność.

### Który z uczestników procesu transportowego jest odpowiedzialny za instrukcje celne do odprawy przekazowej na granicy kraju doręczenia dla DAP?

Wszystkie czynności celne po stronie importowej są po stronie kupującego w wypadku warunków DAP. Zatem bez wątplenia będą to instrukcje celne, a w teorii nawet koszt przekazu celnego (praktycznie jednak często jest to wliczone w koszt towaru DAP).

### Ustawa VAT obliuguje sprzedającego do zbierania dokumentów CMR podpisanych przez odbiorcę. Czy warunki Incoterms w jakiś sposób wspomagają ten obowiązek w przypadku dostaw na warunkach EXW?

W sekcji „Dowód dostawy” B6 wg Incoterms znajduje się zapis, że kupujący musi dostarczyć sprzedającemu odpowiedni dowód przyjęcia dostawy (w przypadku EXW odbiór towaru lub jego załadunek). Myślę, że może to być pomocne przy zbieraniu owych dokumentów.



### Pytania o grupę C

#### **Kto płaci za DTHC w przypadku CFR i CPT port morski?**

Koszty wyładunku, czyli Destination Terminal Handling Charges, w przypadku reguł CFR oraz CIF są po stronie kupującego, chyba że obie strony zdecydowały się na modyfikację tych reguł i ustaliły inaczej.

#### **Czy armator ma obowiązek poinformować klienta o tym, że kontener został wyładowany ze statku przy zastosowaniu reguły CIF?**

Proszę pamiętać o tym, że reguły Incoterms nie definiują obowiązków spedytorów bądź armatorów. Przy warunkach CIF to sprzedający powinien zawiadomić kupującego, że towar został załadowany na statek. Bazując tylko i wyłącznie na Incoterms, w gestii kupującego jest kontakt z odpowiednią firmą, żeby umówić transport. Natomiast z uwagi na to, że jakość obsługi klienta jest ważna dla spedytorów, to bardzo często wysyłane są awizacje nadejścia przesyłki, ale ich brak nie jest podstawą do żadnych roszczeń.

#### **Czy kupujący musi przyjąć dostawę w uzgodnionym porcie? Jeśli mamy reguły CIF lub CFR Warszawa, to do którego momentu sprzedający zawiera umowę dostarczenia i ją opłaca? Czy CFR tylko do portu?**

Reguły CIF i CFR powinny być stosowane w transporcie śródlądowym bądź morskim. Te reguły definiują to, że w Warszawie powinien być port lub barka, z których kupujący miałaby odebrać towar. Tutaj byłbym skłonny do wykorzystania warunków CPT bądź CIP Warszawa.

#### **Czy reguły z grupy C można stosować dla transportu kolejowego?**

Według wskazań Międzynarodowej Izby Handlowej dla transportu kolejowego powinny być stosowane reguły CIP i CPT. CFR i CIF lepiej zostawić dla transportu morskiego i śródlądowego, aby nie było żadnych niejasności.

**Dostawca upiera się na warunek CIP Poland przy transporcie lotniczym. Co to oznacza w kontekście kosztów oraz ubezpieczenia? Czy dostawca pokryje koszty jedynie do granicy lotniczej Polski, czyli w praktyce lotnisko w Polsce? Czy warunek CIP Poland nie jest zbyt ogólny, nie wskazując dokładnego punktu odbioru?**

Przy regułach CIP i CPT zalecane jest dokładne wskazanie punktu odbioru towaru. Reguła CIP Poland jest zdecydowanie bardzo ogólna i umożliwia dość szerokie zastosowanie przez sprzedającego. W przypadku CIP i CPT, jeśli nie jest doprecyzowany punkt przejęcia towaru to sprzedający może wybrać je „pod siebie”.

#### **Jakie są różnice między warunkami CIP oraz DAP?**

Jeśli chodzi o warunki CIP oraz DAP to podstawową różnicą jest ryzyko. W przypadku DAP ryzyko jest po stronie sprzedającego aż do dostawy. Porównując CIP Warszawa oraz DAP Warszawa, to ryzyko po stronie sprzedającego będzie aż do Warszawy, natomiast w wypadku CIP Warszawa ryzyko po stronie sprzedającego będzie do załadunku np. w Szanghaju, a od załadunku na ciężarówkę w Szanghaju ryzyko będzie już po stronie kupującego. Pamiętajmy też, że przy DAP nie ma żadnego ubezpieczenia.

#### **Co w praktyce oznacza ryzyko w przypadku CIP? Co robi odbiorca w przypadku szkody? Nadawca zawiera umowę ubezpieczenia, ale w przypadku szkody ryzyko spada na nabywcę. Czy nabywca dochodzi swoich roszczeń z ubezpieczenia zawartego przez nadawcę?**

Trzeba pamiętać, że w polisach jedna strona może być ubezpieczającą, a druga strona może być ubezpieczonym. To, kto występuje do ubezpieczyciela definiują warunki zawartej polisy. W przypadku importu to ubezpieczającym powinien być sprzedający, a ubezpieczonym powinien być kupujący. Natomiast to, która strona zgłosi się do ubezpieczyciela, zależy od warunków ubezpieczenia.



Poniżej znajdują się przydatne tabele dla omawianych Incoterms z podziałem obowiązków stron biorących udział w transakcji handlowej.

<b>FOB</b>	<b>Obowiązki kupującego</b>	<b>Obowiązki sprzedającego</b>
<b>Obowiązki ogólne</b>	Zapłacić zgodnie z umową sprzedaży	Dostarczyć towary zgodnie z umową sprzedaży
<b>Dostawa</b>	Przyjąć dostawę	Umieścić towar na wskazanym statku
<b>Przejęcie ryzyka</b>	Od momentu przyjęcia dostawy	Do momentu przyjęcia dostawy przez kupującego
<b>Przewóz</b>	Kupujący musi zawrzeć umowę o przewóz	Nie ma wobec kupującego obowiązku zawarcia umowy przewozu
<b>Ubezpieczenie</b>	Nie ma obowiązku zawarcia ubezpieczenia	Nie ma obowiązku ubezpieczenia, ale musi przesłać informacje wymagane do jego zawarcia
<b>Dokument dostawy</b>	Kupujący musi przyjąć zwyczajowy dowód dostarczenia towaru	Dostarczyć zwyczajowy dowód dostarczenia towarów
<b>Odprawa (eksport/ import)</b>	Przeprowadzić i opłacić odprawę importową i udzielić pomocy sprzedającemu w uzyskaniu dokumentów potrzebnych do odprawy eksportowej	Przeprowadzić i opłacić odprawę eksportową i udzielić pomocy kupującemu w uzyskaniu dokumentów potrzebnych do odprawy importowej
<b>Kontrola / Opakowanie / Oznakowanie</b>	Nie ma żadnych obowiązków	Musi ponieść koszty czynności kontrolnych
<b>Podział kosztów</b>	Kupujący płaci za koszty związane z dostawą ze statku, koszty dostarczenia sprzedającemu dokumentów dostawy, cła, podatki i inne opłaty związane z odprawą importową	Sprzedający płaci za koszty związane z dostawą na statek, koszty dostarczenia kupującemu dokumentów dostawy oraz cła, podatki i inne opłaty związane z odprawą eksportową
<b>Zawiadomienia</b>	Zawiadomić o statku, terminie jego dostępności i wymogach bezpieczeństwa związanych z transportem	Zawiadomić, że towary zostały dostarczone albo, że statek nie przyjął dostawy towaru w terminie

<b>FCA</b>	<b>Obowiązki kupującego</b>	<b>Obowiązki sprzedającego</b>
<b>Obowiązki ogólne</b>	Zapłacić zgodnie z umową sprzedaży	Dostarczyć towary zgodnie z umową sprzedaży
<b>Dostawa</b>	Przyjąć dostawę	Dostarczyć w uzgodnionej dacie na terenie sprzedającego, załadować na środek transportu organizowany przez kupującego, w innym miejscu gotowe do wyładunku
<b>Przejęcie ryzyka</b>	Od momentu przyjęcia dostawy w punkcie „Dostawa” to obowiązki sprzedającego. Jeśli kupujący nie wyznaczy przewoźnika lub nie przyjmie towaru również ponosi ryzyko od ustalonego dnia	Do momentu dostawy zgodnie z punktem „Dostawa” obowiązki spoczywają po stronie sprzedającej
<b>Przewóz</b>	Musi zawrzeć umowę o przewóz	Nie ma obowiązku zawarcia umowy przewozu
<b>Ubezpieczenie</b>	Nie ma obowiązku zawarcia ubezpieczenia	Nie ma obowiązku ubezpieczenia, ale musi przesłać informacje wymagane do jego zawarcia
<b>Dokument dostawy</b>	Przyjąć zwyczajowy dowód dostarczenia towaru	Dostarczyć zwyczajowy dowód dostarczenia towaru
<b>Odprawa (eksport/ import)</b>	Przeprowadzić i opłacić odprawę importową i udzielić pomocy sprzedającemu w uzyskaniu dokumentów potrzebnych do odprawy eksportowej	Przeprowadzić i opłacić odprawę eksportową i udzielić pomocy kupującemu w uzyskaniu dokumentów potrzebnych do odprawy importowej
<b>Kontrola / Opakowanie / Oznakowanie</b>	Nie ma żadnych obowiązków	Musi ponieść koszty czynności kontrolnych
<b>Podział kosztów</b>	Koszty związane z dostawą zgodnie z ustaleniami, koszty dostarczenia sprzedającemu dokumentów dostawy oraz cła, podatki i inne opłaty związane z odprawą importową	Koszty związane z dostawą zgodnie z ustaleniami, koszty dostarczenia kupującemu dokumentów dostawy oraz cła, podatki i inne opłaty związane z odprawą eksportową
<b>Zawiadomienia</b>	Zawiadomić o przewoźniku, dacie odbioru, środku transportu, wymogach bezp.	Zawiadomić o dostarczeniu towarów lub, że przewoźnik nie odebrał towarów w uzgodnionym terminie

<b>FAS</b>	<b>Obowiązki kupującego</b>	<b>Obowiązki sprzedającego</b>
<b>Obowiązki ogólne</b>	Zapłacić zgodnie z umową sprzedaży	Dostarczyć towary zgodnie z umową sprzedaży
<b>Dostawa</b>	Przyjąć dostawę	Umieścić towar wzdłuż burty statku wyznaczonego przez kupującego
<b>Przejęcie ryzyka</b>	Od momentu przyjęcia dostawy w punkcie „Dostawa” obowiązki po stronie sprzedającego. Jeśli kupujący nie wyznaczy statku, bądź statek będzie niedostępny w terminie / nie przyjmie towarów, kupujący ponosi ryzyko od ustalonego dnia	Do momentu dostawy zgodnie z punktem „Dostawa” obowiązki spoczywają po stronie sprzedającej
<b>Przewóz</b>	Musi zawrzeć umowę o przewóz	Nie ma obowiązku zawarcia umowy przewozu
<b>Ubezpieczenie</b>	Nie ma obowiązku zawarcia ubezpieczenia	Nie ma obowiązku ubezpieczenia
<b>Dokument dostawy</b>	Przyjąć zwyczajowy dowód dostarczenia towaru	Dostarczyć zwyczajowy dowód dostarczenia towaru
<b>Odprawa (eksport/ import)</b>	Przeprowadzić i opłacić odprawę importową i udzielić pomocy sprzedającemu w uzyskaniu dokumentów potrzebnych do odprawy eksportowej	Przeprowadzić i opłacić odprawę eksportową i udzielić pomocy kupującemu w uzyskaniu dokumentów potrzebnych do odprawy importowej
<b>Kontrola / Opakowanie / Oznakowanie</b>	Nie ma żadnych obowiązków	Musi ponieść koszty czynności kontrolnych
<b>Podział kosztów</b>	Koszty związane z dostawą zgodnie z ustaleniami, koszty dostarczenia sprzedającemu dokumentów dostawy oraz cła, podatki i inne opłaty związane z odprawą importową	Koszty związane z dostawą zgodnie z ustaleniami, koszty dostarczenia kupującemu dokumentów dostawy oraz cła, podatki i inne opłaty związane z odprawą eksportową
<b>Zawiadomienia</b>	Zawiadomić o przewoźniku, dacie odbioru, środku transportu, wymogach bezp.	Zawiadomić o dostarczeniu towarów lub, że przewoźnik nie odebrał towarów w uzgodnionym terminie



## Incoterms 2020

<b>EXW</b>	<b>Obowiązki kupującego</b>	<b>Obowiązki sprzedającego</b>
<b>Obowiązki ogólne</b>	Zapłacić za towary, cenę z umowy	Dostarczyć towary w wyznaczone miejsce
<b>Dostawa</b>	Przyjąć towar z uzgodnionego punktu	Dostarczyć towary w uzgodnionym miejscu bez załadunku
<b>Przejęcie ryzyka</b>	Od czasu dostarczenia w punkt przekazania	Do czasu dostarczenia w punkt przekazania
<b>Przewóz</b>	Kupujący musi zawrzeć umowę o przewóz	Nie ma wobec kupującego obowiązku zawarcia umowy przewozu
<b>Ubezpieczenie</b>	Nie ma obowiązku zawarcia ubezpieczenia	Nie ma obowiązku ubezpieczenia, ale musi przesłać informacje wymagane do jego zawarcia
<b>Dokument dostawy</b>	Kupujący musi dostarczyć dowód przyjęcia dostawy	Sprzedający nie ma żadnych obowiązków
<b>Odprawa (eksport/import)</b>	Kupujący musi przeprowadzić i opłacić odprawę eksportową oraz importową	Sprzedający musi udzielić pomocy kupującemu (na żądanie, koszt, ryzyko kupującego) w uzyskaniu dokumentów potrzebnych do odprawy importowej
<b>Kontrola / Opakowanie / Oznakowanie</b>	Musi ponieść koszty czynności kontrolnych	Nie ma żadnych obowiązków
<b>Podział kosztów</b>	Kupujący musi zapłacić za koszty związane z dostawą do punktu przekazania, inne niż koszty płacone przez sprzedającego. Dodatkowo za cła, podatki i inne opłaty związane z odprawą	Sprzedający musi zapłacić za: koszty związane z dostawą do punktu, inne niż koszty płacone przez sprzedającego
<b>Zawiadomienia</b>	Zawiadomić sprzedającego o terminie/punkcie odbioru towarów	Musi powiadomić kupującego, by ten był zdolny przyjąć towar w uzgodnionym punkcie

## Incoterms 2020

<b>DAP</b>	<b>Obowiązki kupującego</b>	<b>Obowiązki sprzedającego</b>
<b>Obowiązki ogólne</b>	Zapłacić zgodnie z umową sprzedaży	Dostarczyć towary zgodnie z umową sprzedaży
<b>Dostawa</b>	Przyjąć towar w określonym punkcie	Dostarczyć towary pozostawione do wyładunku w uzgodnionym miejscu oraz czasie/okresie
<b>Przejęcie ryzyka</b>	Kupujący ponosi ryzyko od punktu przekazania	Zgodnie z ustaleniami dostawy
<b>Przewóz</b>	Nie ma obowiązku zawarcia umowy przewozu	Musi zawrzeć umowę o przewóz
<b>Ubezpieczenie</b>	Nie ma obowiązku zawarcia ubezpieczenia	Nie ma obowiązku zawarcia ubezpieczenia
<b>Dokument dostawy</b>	Przyjąć zwyczajowy dowód dostarczenia towaru	Dostarczyć dokumenty niezbędne do przyjęcia dostawy
<b>Odprawa (eksport/ import)</b>	Przeprowadzić i opłacić odprawę importową oraz udzielić pomocy sprzedającemu w uzyskaniu dokumentów potrzebnych do odprawy eksportowej	Przeprowadzić i opłacić odprawę eksportową i udzielić pomocy kupującemu w uzyskaniu dokumentów potrzebnych do odprawy importowej
<b>Kontrola / Opakowanie / Oznakowanie</b>	Nie ma żadnych obowiązków	Musi ponieść koszty czynności kontrolnych
<b>Podział kosztów</b>	Kupujący musi zapłacić za koszty związane z dostawą zgodnie z ustaleniami, koszty dostarczenia sprzedającemu dokumentów dostawy oraz cła, podatki i inne opłaty związane z odprawą importową	Sprzedający musi zapłacić za: koszty związane z dostawą zgodnie z ustaleniami, koszty dostarczenia kupującemu dokumentów dostawy oraz cła, podatki i inne opłaty związane z odprawą eksportową
<b>Zawiadomienia</b>	Zawiadomić sprzedającego terminie/punkcie odbioru towarów	Musi dostarczyć dokumenty niezbędne do przyjęcia towarów

## Incoterms 2020

<b>DPU</b>	<b>Obowiązki kupującego</b>	<b>Obowiązki sprzedającego</b>
<b>Obowiązki ogólne</b>	Zapłacić zgodnie z umową sprzedaży	Dostarczyć towary zgodnie z umową sprzedaży
<b>Dostawa</b>	Przyjąć towar w określonym punkcie	Dostarczyć towary w uzgodnionym miejscu z wyładunkiem
<b>Przejęcie ryzyka</b>	Kupujący ponosi ryzyko od punktu przekazania	Zgodnie z ustaleniami dostawy
<b>Przewóz</b>	Nie ma obowiązku zawarcia umowy przewozu	Musi zawrzeć umowę o przewóz
<b>Ubezpieczenie</b>	Nie ma obowiązku zawarcia ubezpieczenia	Nie ma obowiązku zawarcia ubezpieczenia
<b>Dokument dostawy</b>	Przyjąć zwyczajowy dowód dostarczenia towaru	Dostarczyć zwyczajowy dowód dostarczenia towarów
<b>Odprawa (eksport/ import)</b>	Przeprowadzić i opłacić odprawę importową oraz udzielić pomocy sprzedającemu w uzyskaniu dokumentów potrzebnych do odprawy eksportowej	Przeprowadzić i opłacić odprawę eksportową i udzielić pomocy kupującemu w uzyskaniu dokumentów potrzebnych do odprawy importowej
<b>Kontrola / Opakowanie / Oznakowanie</b>	Nie ma żadnych obowiązków	Musi ponieść koszty czynności kontrolnych
<b>Podział kosztów</b>	Kupujący musi zapłacić za koszty związane z dostawą zgodnie z ustaleniami, koszty dostarczenia sprzedającemu dokumentów dostawy oraz cła, podatki i inne opłaty związane z odprawą importową	Sprzedający musi zapłacić za: koszty związane z dostawą zgodnie z ustaleniami, koszty dostarczenia kupującemu dokumentów dostawy oraz cła, podatki i inne opłaty związane z odprawą eksportową
<b>Zawiadomienia</b>	Zawiadomić sprzedającegoo terminie/punkcie odbioru towarów	Musi dostarczyć dokumenty niezbędne do przyjęcia towarów



## Incoterms 2020

<b>DDP</b>	<b>Obowiązki kupującego</b>	<b>Obowiązki sprzedającego</b>
<b>Obowiązki ogólne</b>	Zapłacić zgodnie z umową sprzedaży	Dostarczyć towary zgodnie z umową sprzedaży
<b>Dostawa</b>	Przyjąć towar w określonym punkcie	Dostarczyć towary pozostawione do wyładunku w uzgodnionym miejscu oraz czasie/okresie
<b>Przejście ryzyka</b>	Kupujący ponosi ryzyko od punktu przekazania	Zgodnie z ustaleniami dostawy
<b>Przewóz</b>	Nie ma obowiązku zawarcia umowy przewozu	Musi zawrzeć umowę o przewóz
<b>Ubezpieczenie</b>	Nie ma obowiązku zawarcia ubezpieczenia	Nie ma obowiązku zawarcia ubezpieczenia
<b>Dokument dostawy</b>	Przyjąć zwyczajowy dowód dostarczenia towaru	Dostarczyć dokumenty niezbędne do przyjęcia dostawy
<b>Odprawa (eksport/ import)</b>	Kupujący musi udzielić pomocy sprzedającemu w uzyskaniu dokumentów potrzebnych do odprawy importowej	Przeprowadzić i opłacić odprawę eksportową i importową
<b>Kontrola / Opakowanie / Oznakowanie</b>	Nie ma żadnych obowiązków	Musi ponieść koszty czynności kontrolnych
<b>Podział kosztów</b>	Kupujący musi zapłacić za koszty związane z dostawą zgodnie z ustaleniami oraz koszty dostarczenia sprzedającemu dokumentów dostawy	Sprzedający musi zapłacić za: koszty związane z dostawą zgodnie z ustaleniami, koszty informacji, których potrzebował od kupującego oraz cła, podatki i inne opłaty związane z odprawą eksportową i importową
<b>Zawiadomienia</b>	Zawiadomić sprzedającego o terminie/punkcie odbioru towarów	Sprzedający musi dostarczyć dokumenty niezbędne do przyjęcia towarów

<b>CPT</b>	<b>Obowiązki kupującego</b>	<b>Obowiązki sprzedającego</b>
<b>Obowiązki ogólne</b>	Zapłacić zgodnie z umową sprzedaży	Dostarczyć towary zgodnie z umową sprzedaży
<b>Dostawa</b>	Przyjąć dostawę	Zawrzeć umowę o przewóz i przekazać towary
<b>Przejście ryzyka</b>	Od momentu przekazania towaru do przewoźnika	Od punktu przekazania towaru do przewoźnika
<b>Przewóz</b>	Kupujący nie ma obowiązku zawarcia umowy przewozu	Sprzedający musi zawrzeć umowę o przewóz do określonego punktu
<b>Ubezpieczenie</b>	Nie ma obowiązku zawarcia ubezpieczenia	Nie ma obowiązku zawarcia ubezpieczenia
<b>Dokument dostawy</b>	Przyjąć zwyczajowy dokument transportowy	Sprzedający na swój koszt musi przedstawić zwyczajowy dokument transportowy
<b>Odprawa (eksport/ import)</b>	Przeprowadzić i opłacić odprawę importową oraz udzielić pomocy sprzedającemu w uzyskaniu dokumentów potrzebnych do odprawy eksportowej	Przeprowadzić i opłacić odprawę eksportową oraz udzielić pomocy kupującemu w uzyskaniu dokumentów potrzebnych do odprawy importowej
<b>Kontrola / Opakowanie / Oznakowanie</b>	Nie ma żadnych obowiązków	Musi ponieść koszty czynności kontrolnych
<b>Podział kosztów</b>	Kupujący płaci za dostawę towarów zgodnie z umową przewozu: cła, podatki i inne koszty odprawy importowej oraz za koszty informacji, których wymagał do ubezpieczenia / odprawy importowej	Sprzedający płaci za dostawę towarów zgodnie z umową przewozu: cła, podatki i inne koszty odprawy eksportowej oraz za koszty informacji, których wymagał do ubezpieczenia / odprawy eksportowej
<b>Zawiadomienia</b>	Jeśli kupujący został uprawniony do decyzji o terminie wysyłki musi zawiadomić sprzedającego z odpowiednim wyprzedzeniem	Zawiadomić, że towary zostały przekazane przewoźnikowi

<b>CIP</b>	<b>Obowiązki kupującego</b>	<b>Obowiązki sprzedającego</b>
<b>Obowiązki ogólne</b>	Zapłacić zgodnie z umową sprzedaży	Dostarczyć towary zgodnie z umową sprzedaży
<b>Dostawa</b>	Przyjąć dostawę	Zawrzeć umowę o przewóz i przekazać towary
<b>Przejęcie ryzyka</b>	Od momentu przekazania towaru do przewoźnika	Do punktu przekazania towaru do przewoźnika
<b>Przewóz</b>	Nie ma obowiązku zawarcia umowy przewozu	Musi zawrzeć umowę o przewóz do określonego punktu
<b>Ubezpieczenie</b>	Nie ma obowiązku zawarcia ubezpieczenia	Musi zawrzeć umowę ubezpieczenia oraz przekazać polisę kupującemu (Klauzula A na minimum 110% ceny towaru)
<b>Dokument dostawy</b>	Przyjąć zwyczajowy dokument transportowy	Na swój koszt musi przedstawić zwyczajowy dokument transportowy.
<b>Odprawa (eksport/import)</b>	Przeprowadzić i opłacić odprawę importową i udzielić pomocy sprzedającemu w uzyskaniu dokumentów potrzebnych do odprawy eksportowej	Przeprowadzić i opłacić odprawę eksportową i udzielić pomocy kupującemu w uzyskaniu dokumentów potrzebnych do odprawy importowej
<b>Kontrola / Opakowanie / Oznakowanie</b>	Nie ma żadnych obowiązków	Musi ponieść koszty czynności kontrolnych
<b>Podział kosztów</b>	Musi zapłacić za dostawę towarów zgodnie z umową przewozu: cła, podatki i inne koszty odprawy importowej oraz za koszty informacji, których wymagał do ubezpieczenia / odprawy importowej	Musi zapłacić za dostawę towarów zgodnie z umową przewozu: cła, podatki i inne koszty odprawy eksportowej, za koszty informacji, których wymagał od kupującego do ubezpieczenia/odprawy eksportowej i koszt ubezpieczenia
<b>Zawiadomienia</b>	Jeśli kupujący został uprawniony do decyzji o terminie wysyłki musi zawiadomić sprzedającego z odpowiednim wyprzedzeniem	Zawiadomić, że towary zostały przekazane przewoźnikowi



<b>CFR</b>	<b>Obowiązki kupującego</b>	<b>Obowiązki sprzedającego</b>
<b>Obowiązki ogólne</b>	Zapłacić zgodnie z umową sprzedaży	Dostarczyć towary zgodnie z umową sprzedaży
<b>Dostawa</b>	Przyjąć dostawę w uzgodniony porcie	Zawrzeć umowę o przewóz i załadować towar na statek
<b>Przejęcie ryzyka</b>	Od momentu przekazania towaru do przewoźnika	Od punktu przekazania towaru do przewoźnika
<b>Przewóz</b>	Nie ma obowiązku zawarcia umowy o przewóz	Musi zawrzeć umowę o przewóz do określonego punktu
<b>Ubezpieczenie</b>	Nie ma obowiązku zawarcia ubezpieczenia	Nie ma obowiązku zawarcia ubezpieczenia
<b>Dokument dostawy</b>	Przyjąć zwyczajowy dokument transportowy	Na swój koszt przedstawić zwyczajowy dokument transportowy
<b>Odprawa (eksport/ import)</b>	Przeprowadzić i opłacić odprawę importową i udzielić pomocy sprzedającemu w uzyskaniu dokumentów potrzebnych do odprawy eksportowej	Przeprowadzić i opłacić odprawę eksportową i udzielić pomocy kupującemu w uzyskaniu dokumentów potrzebnych do odprawy importowej
<b>Kontrola / Opakowanie / Oznakowanie</b>	Nie ma żadnych obowiązków	Musi ponieść koszty czynności kontrolnych
<b>Podział kosztów</b>	Koszty związane z dostawą zgodnie z ustaleniami, koszty dostarczenia sprzedającemu dokumentów dostawy oraz cła, podatki i inne opłaty związane z odprawą importową	Musi zapłacić za dostawę towarów <b>do portu</b> : cła, podatki i inne koszty odprawy eksportowej oraz za koszty informacji, których wymagał do ubezpieczenia / odprawy eksportowej
<b>Zawiadomienia</b>	Jeśli kupujący został uprawniony do decyzji o terminie wysyłki musi zawiadomić sprzedającego z odpowiednim wyprzedzeniem	Zawiadomić, że towary zostały przekazane przewoźnikowi

<b>CIF</b>	<b>Obowiązki kupującego</b>	<b>Obowiązki sprzedającego</b>
<b>Obowiązki ogólne</b>	Zapłacić zgodnie z umową sprzedaży	Dostarczyć towary zgodnie z umową sprzedaży
<b>Dostawa</b>	Przyjąć dostawę w uzgodniony porcie	Zawrzeć umowę o przewóz i załadować towar na statek
<b>Przejście ryzyka</b>	Od momentu przekazania towaru do przewoźnika	Od punktu przekazania towaru do przewoźnika
<b>Przewóz</b>	Nie ma obowiązku zawarcia umowy o przewóz	Musi zawrzeć umowę o przewóz do określonego punktu
<b>Ubezpieczenie</b>	Nie ma obowiązku zawarcia ubezpieczenia	Musi zawrzeć umowę ubezpieczenia oraz przekazać polisę kupującemu (Klauzula C na minimum 110% ceny towaru)
<b>Dokument dostawy</b>	Przyjąć zwyczajowy dokument transportowy	Na swój koszt przedstawić zwyczajowy dokument transportowy
<b>Odprawa (eksport/ import)</b>	Przeprowadzić i opłacić odprawę importową i udzielić pomocy sprzedającemu w uzyskaniu dokumentów potrzebnych do odprawy eksportowej	Przeprowadzić i opłacić odprawę eksportową i udzielić pomocy kupującemu w uzyskaniu dokumentów potrzebnych do odprawy importowej
<b>Kontrola / Opakowanie / Oznakowanie</b>	Nie ma żadnych obowiązków	Musi ponieść koszty czynności kontrolnych
<b>Podział kosztów</b>	Musi zapłacić za: cła, podatki i inne koszty odprawy importowej oraz za koszty informacji, których wymagał do ubezpieczenia / odprawy importowej	Musi zapłacić za dostawę towarów <b>do portu przeznaczenia</b> : cła, podatki i inne koszty odprawy eksportowej oraz za koszty informacji, których wymagał do ubezpieczenia / odprawy eksportowej + koszt ubezpieczenia
<b>Zawiadomienia</b>	Jeśli kupujący został uprawniony do decyzji o terminie wysyłki musi zawiadomić sprzedającego z odpowiednim wyprzedzeniem	Zawiadomić, że towary zostały przekazane przewoźnikowi

Nie uczestniczyłeś w poprzednich webinarium z cyklu *Incoterms dla zaawansowanych*? Nic straconego, poniżej znajdziesz linki do nagrań oraz link do rejestracji na ostatnie webinarium z omówieniem grupy C.

**Webinaria w j. polskim:**

- [Warunki handlowe Incoterms 2020 z 23 czerwca 2020 r.](#)
- [Incoterms 2020. Omówienie grupy F z 26 listopada 2020 r.](#)
- [Incoterms 2020. Omówienie grup D i E z 16 lutego 2021 r.](#)
- [Incoterms 2020. Omówienie grupy C z 20 kwietnia 2021 r.](#)

**Zachęcamy również do odwiedzania kalendarium webinarów Kuehne+Nagel oraz do uczestnictwa w kolejnych spotkaniach na żywo z ekspertami ds. logistyki i łańcuchów dostaw:**

- [Kalendarium webinarów logistycznych Kuehne+Nagel](#)

**Jesteś zainteresowany innym tematem?  
Masz uwagi do webinarium? Chcesz żebyśmy poruszyli temat logistyczny, który Cię interesuje?**

- [Skontaktuj się z nami. Uwielbiamy pomagać.](#)

