**Incoterms 2020 – co się zmieniło?**

**Incoterms to pojęcie, które powinno być doskonale znane wszystkim, którzy zajmują się handlem międzynarodowym. International Commercial Terms, czyli Międzynarodowe Reguły Handlu ustalają kwestie odpowiedzialności w zakresie wywozu i wwozu towaru. Wraz z nowym rokiem zaczną obowiązywać nowe zasady – Incoterms 2020.**

Zasady Incoterms aktualizowane są co 10 lat przez Międzynarodową Izbę Handlu (International Chamber of Commerce) z siedzibą w Paryżu. Celem MIH jest usprawnianie współpracy handlowej między państwami, w czym szczególnie pomagać mają właśnie reguły Incoterms. Wśród ekspertów przygotowujących reguły Incoterms 2020 po raz pierwszy obecni byli przedstawiciele Chin, co jest o tyle ważne, że ogromna część wymiany handlowej w europejskich przedsiębiorstwach stanowi import produktów z Państwa Środka. Niestety, w praktyce niektóre zmiany mogą okazać się skomplikowane.

- Warunkami Handlowymi Incoterms zajmuję się od wersji 1990 do wersji 2020 – mówi Andrzej Sikorski, trener w firmie szkoleniowej Effect Group. – Mogę śmiało stwierdzić, że poprzednia wersja (2010) była znacznie bardziej precyzyjna i lepiej wyjaśniała obowiązki stron. Już samo zrozumienie Wstępu wymaga dobrej znajomości tematu. W dodatku niektóre zapisy konstytuują praktyki, które dotychczas były uznawane za negatywne. To trochę tak, jakby stwierdzić, że „w zasadzie nie wolno przechodzić na czerwonym świetle, ale jeśli już to robisz, napiszemy ci instrukcję, jak to zrobić prawidłowo” – ocenia trener.

**Jakich zmian się spodziewać?**

Reguły handlu Incoterms określają warunki zakupu i sprzedaży towarów, a ich znajomość ma kluczowe znaczenie przy podpisywaniu umów z zagranicznymi kontrahentami. Poszczególne reguły ustalają podział kosztów transportu, ubezpieczenia oraz ryzyko pomiędzy kupującym a sprzedającym. Umawiając się na zastosowanie określonej reguły, automatycznie określamy kto ponosi odpowiedzialność za koszty i formalności związane z odprawą celną oraz w którym momencie dostawa zostanie uznana za zrealizowaną. Stosowanie jasno zdefiniowanych reguł pozwala na unikanie kosztownych nieporozumień między przedsiębiorcami.

Zasadniczo Incoterms 2020 to ewolucja, a nie rewolucja. Pojawił się nowy Wstęp, który ma pomóc w prawidłowym wyborze właściwej formuły Incoterms oraz kilka niewielkich zmian w samych formułach. Uaktualniono Noty Wyjaśniające i zmieniono kolejność wewnątrz reguł Incoterms, nadając wyższą rangę przechodzeniu ryzyka. Jakie zmiany można uznać za najistotniejsze?

Przemianowano DAT (Delivered at Terminal) na DPU (Delivered at Place Unloaded) – w konsekwencji, zgodnie z tą regułą sprzedający ponosi koszt oraz ryzyko związane z wyładunkiem już nie w terminalu, ale w miejscu przeznaczenia.

Natomiast przy warunkach CIP (Carriage and Insurance Paid) sprzedający ma obowiązek ubezpieczyć towar w maksymalnym zakresie ryzyka, podczas gdy do tej pory wystarczało minimalne ubezpieczenie ładunku.

- Najbardziej kontrowersyjna zmiana dotyczy wprowadzenia dodatkowej opcji, zgodnie z którą sprzedający i kupujący mogą uzgodnić, iż kupujący udzieli instrukcji swojemu przewoźnikowi, aby ten wystawił sprzedającemu konosament „on board” po załadunku towarów, a wtedy sprzedający będzie zobowiązany przedłożyć ten dokument kupującemu (najczęściej poprzez bank) – mówi Andrzej Sikorski.

Chodzi o zapis w formule FCA (dostarczone do przewoźnika) w pozycji B6. Zgodnie z nim, kupujący musi udzielić przewoźnikowi instrukcji, aby wystawił sprzedającemu, na koszt i ryzyko kupującego, dokument transportowy stwierdzający, że towary zostały załadowane (taki, jak konosament z adnotacją „on board”).

- Kontrowersje wiążą się w tym, że przy FCA dostawa następuje przed dostarczeniem towaru na pokład statku. Przewoźnik nie powinien jednak wystawić konosamentu „on board” w chwili odbioru tego towaru od sprzedającego, bo byłoby to stwierdzenie nieprawdy i wprowadzałoby instytucje finansowe, które obsługuję transakcje, w błąd – wyjaśnia trener. – Z kolei czekanie na konosament i dodatkowy obowiązek dostarczenie tego dokumentu do kupującego jest nieporozumieniem – podkreśla.

Przewoźnik powinien taki dokument wystawić dopiero, gdy faktycznie towar znajdzie się na pokładzie statku a to może nastąpić wiele dni lub tygodni po wykonaniu przez sprzedającego dostawy zgodnie z FCA. Konosament jest papierem wartościowym a jego utrata poprzez zagubienie przez pocztę albo kuriera byłaby dodatkowym, zupełnie niepotrzebnym ryzykiem sprzedającego. O tym, że ryzyko utraty tego ważnego dokumentu ponosiłby sprzedający, świadczy użyte określenie - „ma dostarczyć”, a nie „wysłać”.

Większość pozostałych zmian to zmiany redakcyjne, które są bardzo istotne dla prawidłowego zrozumienia warunków handlowych, ale nie zmieniają konkretnych zasad.

**Warto się przygotować**

Dobrze mieć świadomość, że Incoterms nie stanowi systemu obowiązkowego. Z prawnego punktu widzenia stosowanie reguł określonych przez MIH jest dobrowolne dla kontrahentów. W praktyce jednak, ich stosowanie w relacjach między importerami i eksporterami jest powszechne, ponieważ znacznie ułatwia kupno i sprzedaż. Zamiast każdorazowo ustalać wszystkie szczegóły związane z dostawą towaru, wygodniej jest zastosować gotową regułę.

- Jeśli w 2020 roku przedsiębiorca nadal będzie stosował zasady Incoterms 2010, w zasadzie nic się nie stanie. Nie jest to zabronione – wyjaśnia Andrzej Sikorski. – W praktyce jednak spedytorzy i logistycy powinni znać obydwie wersje, ponieważ w swojej pracy będą się z nimi spotykać. Jeśli kontrahent złoży ofertę lub poprosi o ofertę na warunkach Incoterms 2020, to dla handlowca, który nie potrafi się dostosować, może to stanowić co najmniej kłopot wizerunkowy – zauważa trener Effect Group.

Aby uniknąć nieporozumień, przy zawieraniu umowy należy wyraźnie powołać się na zastosowanie konkretnej formuły Incoterms i wskazać wersję: np. 2020 albo 2010. Zasadniczo, jeśli nie zostanie to dookreślone, domyślnie przyjmuje się, że zastosowana została najnowsza z obowiązujących wersji, jednak takie niedomówienie otwiera pole do ewentualnych nieporozumień.

W praktyce, do Incoterms 2020 warto się dobrze przygotować. Zupełne minimum, to samodzielne zebranie informacji (np. lektura odpowiedniej książki), ale wskazane, aby osoby ustalające zasady zakupu, sprzedaży oraz transportu towaru, miały za sobą odpowiednie szkolenie. Pozwoli to wyjaśnić wątpliwości i nieścisłości, których niestety, w nowej wersji Incoterms nie brakuje.

Źródło: [Effect Group](https://effectgroup.pl/)