



Marta Wincewicz-Bosy

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wydział Nauk Ekonomicznych
Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
m.bosy@gazeta.pl

LOGISTYKA MIĘDZYNARODOWA

Streszczenie: W artykule podjęto próbę zidentyfikowania istoty logistyki międzynarodowej jako elementu współczesnej gospodarki światowej. W świetle realizowanych transakcji w skali międzynarodowej wskazano także na podmioty mające związek z realizowanymi procesami w tym obszarze, dla których szczególne warunki organizujące określa kontrakt zawierany pomiędzy sprzedającym-eksporterem a kupującym-importerem.

Słowa kluczowe: logistyka międzynarodowa, podmioty logistyki międzynarodowej, kontrakt.

Wprowadzenie

Rozwój logistyki jako elementu wiedzy i dziedziny praktyki biznesu jest niezaprzeczalnym faktem. Jej wielowymiarowość i uniwersalność przyczynia się nie tylko do wzrostu jej popularności, ale także do dyskusji i problemów z jej jednoznacznym zdefiniowaniem. Wśród wielu koncepcji logistyki można znaleźć podejście identyfikujące ją jako „przepływowo zorientowane zarządzanie łańcuchem dostaw i systemem tworzenia wartości” [Blaik i in., 2013, s. 27]. Szeroko rozumiana internacjonalizacja i globalizacja w istotny sposób wpłynęły na zwiększenie znaczenia logistyki w biznesie międzynarodowym. Zwłaszcza w odniesieniu do zarządzania logistyką, polegającego na planowaniu, wdrażaniu i kontroli międzynarodowego systemu produkcji i dystrybucji, ze szczególnym uwzględnieniem monitorowania otoczenia biznesu [Gołemska, 2010, s. 294]. Istotną część transakcji międzynarodowych związana jest z przepływami fizycznymi, których ostateczną jakość i efektywność można osiągnąć dzięki właściwemu doborowi uczestników procesu logistycznego oraz znajomości jego uwarunkowań, wynikających między innymi z umowy zawartej pomiędzy stronami transakcji.

Celem artykułu jest próba zidentyfikowania istoty logistyki międzynarodowej oraz podmiotów z nią związanych, a także jej uwarunkowań wynikających z kontraktu zawartego pomiędzy sprzedającym a kupującym.

1. Logistyka międzynarodowa

W konsekwencji przeobrażeń gospodarczych, technicznych, społecznych, a w ich efekcie konieczności integracji źródeł zaopatrzenia, produkcji i obrotu między firmami nie tylko z różnych krajów, ale i z różnych kontynentów, w XXI wieku nastąpił gwałtowny rozwój logistyki międzynarodowej [Gołębska, Szymczak, 2004, s. 9]. Logistyka międzynarodowa może być postrzegana jako procesy koordynacji i optymalizacji wszelkich przepływów w skali międzynarodowej, bazujące na analizie relacji między różnymi organizacjami (przedsiębiorstwami, instytucjami itp.) powstałymi na podstawie realizacji idei łańcucha logistycznego [Skowronek, Sarjusz-Wolski, 1995, s. 37], gdzie rolę „stymulatora i stróża” pełnią odpowiednie wyspecjalizowane organizacje i instytucje o zasięgu ponadnarodowym. Niezwykle ważnym elementem są w tym przypadku procesy tworzenia i zarządzania międzynarodowymi kanałami logistycznymi. Warunkiem skuteczności strategii międzynarodowych kanałów logistycznych jest podjęcie następujących działań [Gołębska, 1999, s. 283]:

- rozszerzenie powiązań pomiędzy obsługą produktów, przewozem i systemami informującymi o popycie na produkty lub usługi;
- ulepszenie monitorowania obsługi produktów lub usług dla rozwijania światowego handlu;
- rozwijanie pojęć dotyczących istoty produkcji, marketingu globalnego i logistyki.

Podstawowym celem logistyki w tym wymiarze jest uzyskanie przewagi konkurencyjnej na rynku światowym. Drogą realizacji zadań logistyki międzynarodowej i globalnej jest budowanie właściwych struktur organizacyjnych i kanałów dystrybucji międzynarodowych. Rozwój logistyki związany jest z dążeniem do wysokiego poziomu koordynacji pomiędzy menedżerami logistyki, marketingu a procesem zaopatrzenia i dystrybucji w firmach [Gołębska, 1999, s. 277]. Do głównych zadań logistyki w skali międzynarodowej można zaliczyć [Płaczek, 2000, s. 12-13]:

- likwidację zależności od jednego dostawcy w wyniku rozproszenia dostawców na różne rynki, a w szczególności wahań ofert na rynku;
- wykorzystanie potencjału spadku cen, ciągle staranne dobieranie możliwości transportu poprzez szukanie tańszych przewoźników;
- poprawę jakości dzięki dużej podaży oraz poprawę jakości wyrobu (większy wybór oferowanych produktów i usług oraz potencjalnych dostawców);
- integrację i wynikające z niej przywileje; nadrzędną sprawą dla przedsiębiorstwa w osiągnięciu założonego celu jest integracja w globalnym pojęciu marketingu;
- dyspozycję w pojedynczych elementach, zabezpieczenie stabilności dostaw, w konsekwencji stworzenie systemów dających możliwość zaopatrywania się przez międzynarodowe centrale;
- ujednolicenie międzynarodowych standardów zaopatrzenia.

Uwarunkowania logistyki międzynarodowej, utożsamianej z przepływami rzeczowymi w skali międzynarodowej oraz związanymi z nimi przepływami informacyjnymi i finansowymi, wynikają z realizacji działalności gospodarczej w otoczeniu między-

dowym. W literaturze z zakresu zarządzania [Steinmann, Schreyogg, 1995; Koźmiński, Piotrowski, 1997; Stoner, Freeman, Gilbert, 1998] identyfikowane są najczęściej czynniki otoczenia dalszego (makroekonomicznego) i bliższego (mikroekonomicznego). To pierwsze tworzone jest między innymi przez czynniki [Rudman, Hodgetts, 2000]: polityczne, prawne, ekonomiczne (finansowe), społeczno-kulturowe, techniczne i technologiczne oraz naturalne. Do otoczenia bliższego zalicza się: klientów, dostawców, konkurentów i przeciwników, podmioty wspierające (banki, ubezpieczycieli, usługodawców i pośredników), interesariuszy. Jego dynamika jest zdecydowanie większa niż otoczenia dalszego oraz stanowi strefę bezpośredniej interakcji. Otoczenie międzynarodowe [Nowakowski, 2005, s. 101-123] nie powinno być utożsamiane tylko z otoczeniem bliższym czy dalszym, gdyż dotyczy ono wszelkich elementów otoczenia organizacji, które zawierają aspekty wykraczające poza granice narodowe [Hatch, 1997, s. 72]. Do jego immanentnych cech należy zaliczyć szczególną zmienność i złożoność, a także wielokierunkowość i wieloaspektowość (turbulentny charakter), jak również wysoki stopień niepewności i współzależności.

Specyfika logistyki międzynarodowej związana jest z charakterystycznym dla niej międzynarodowym przebiegiem towarowym [Płaczek, 2006, s. 25-26]. Charakteryzuje się ona między innymi:

- pokonywaniem barier geograficznych, politycznych, prawnych i administracyjnych, kulturowych, technicznych i czasowych;
- wielokrotnym przekraczaniem granic;
- wykorzystaniem różnych rodzajów transportu oraz różnych systemów magazynowania i składowania;
- większą skalą i różnorodnością przedsięwzięć w stosunku do logistyki krajowej (np.: masa przemieszczanych dóbr, ilość uczestników, odległości, dokumenty, różnice kursowe i językowe);
- wpływem organizacji i instytucji o ponadnarodowym charakterze.

2. Podmioty logistyki międzynarodowej

Wieloaspektowość logistyki międzynarodowej związana jest z możliwością zastosowania różnorodnych punktów odniesienia do jej analizy. Jednym z podejść stosowanych przez badaczy jest podejście podmiotowe. Oznacza ono spojrzenie na logistykę międzynarodową przez pryzmat podmiotów z nią związanych, które można zidentyfikować jako:

- bezpośrednich uczestników – przedmiotem badań logistyki międzynarodowej w tym zakresie jest zachowanie się firm i grup firm jako partnerów logistycznych przede wszystkim w międzynarodowych łańcuchach dostaw [Gołębska, Szymczak, 2004, s. 15];
- podmioty warunkujące możliwość istnienia procesów i systemów logistycznych w przestrzeni międzynarodowej oraz jednostki regulacji i kontroli – ich identyfikacja wynika z potrzeby traktowania logistyki jako systemu gospodarczego, określonego jako zbiór wzajemnie powiązanych podmiotów gospodarczych, zaangażowanych w procesy wymiany towarowo-pieniężnej [Gołębska, 2004, s. 94], i pozwala na spojrzenie na lo-

gistrykę międzynarodową jako sferę funkcjonowania takich podmiotów jak państwo, ugrupowanie integracyjne, organizacje międzynarodowe;

- podmioty wspomagające i usprawniające procesy logistyczne – usługodawcy logistyczni, realizujący zarówno usługi podstawowe (transport i obsługa ładunków oraz magazynowanie i obsługa zapasów) oraz wysoko wyspecjalizowane (obsługa finansowa, ubezpieczeniowa, bankowa transakcji).

Do podstawowych typów uczestników międzynarodowych łańcuchów dostaw należy zaliczyć firmy: wydobywcze, produkcyjne, handlowe, usługowe, a także klientów powiązanych strumieniami przepływów fizycznych, informacyjnych i finansowych. Integralną częścią łańcucha dostaw jest łańcuch logistyczny, czyli łańcuch magazynowo-transportowy, który stanowi technologiczne połączenie punktów magazynowych i przeładunkowych drogami przewozu towarów oraz organizacyjne i finansowe skoordynowanie operacji, procesów, zamówień i polityki zapasów wszystkich ogniw [Gołębska, 2001, s. 19]. Tworzenie międzynarodowych łańcuchów dostaw wpływa na łagodzenie konfliktów związanych z zarządzaniem zapasami, a w szczególności ich optymalizacją. Wpływa także na możliwości usprawnienia procesów informacyjnych i decyzyjnych, ale przede wszystkim skupienie się na osiągnięciu pożądanego przez wszystkie ogniwa efektu rynkowego (koncentracja na kliencie), pozwala osiągać wyższy stopień konkurencyjności w skali międzynarodowej. Dzięki relacjom partnerskim, wspólnym strategiom, integracji informacyjnej, minimalizacji kosztów globalnych oraz zasięgowi geograficznemu, łańcuchy nie tylko integrują wokół swoich celów podmioty międzynarodowe, ale także umożliwiają podmiotom o charakterze lokalnym uczestnictwo w systemie globalnym.

Istotnym podmiotem logistyki międzynarodowej są państwa. Określają one warunki organizujące systemów logistycznych na ich obszarach oraz uczestnicząc w różnego typu porozumieniach, organizacjach międzynarodowych oraz ugrupowaniach integracyjnych, tworzą globalne ramy działalności gospodarczej, w tym w szczególności logistycznej.

Liberalizacja gospodarcza i usuwanie barier w przepływach czynników produkcji powoduje wzrost intensywności wymiany międzynarodowej i rozwój logistyki. Wprowadzanie różnego typu narzędzi polityki protekcyjnej albo elementów polityki retorsyjnej, w tym szczególnie ograniczeń handlowych (np. embargo), wpływa na zmniejszenie przepływów gospodarczych między podmiotami, a tym samym ogranicza logistykę międzynarodową. Choć w sytuacji nagłego wprowadzenia embarga i konieczności realizacji systemu przepływów międzynarodowych niezbędnych do funkcjonowania jednostek gospodarczych oraz braku możliwości szybkiego ich zastąpienie z terytoriów nie objętych embargiem powoduje wzrost znaczenia logistyki jako narzędzia koordynacji przepływów o zwiększonym stopniu komplikacji, wynikającym z konieczności ominięcia powstałych barier handlowych.

Państwo uczestniczące w różnego typu porozumieniach i organizacjach międzynarodowych, związanych z tworzeniem warunków dla rozwoju wymiany międzynarodowej, tworzy również warunki dla rozwoju logistyki międzynarodowej. Nie tylko poprzez system regulacyjno-administracyjny jest ono w stanie wpływać na wielkość i jakość rozwiązań logistycznych. Szczególną rolę państwo pełni w sferze infrastrukturalnej. Ja-

ko koordynator, właściciel i twórca infrastruktury kreuje warunki dla rozwoju logistyki, nie tylko na obszarze państwa, ale także w sferze międzynarodowej. Tworząc obiekty do obsługi systemu przepływów międzynarodowych (porty lotnicze, morskie, dworce kolejowe, autostrady i drogi, stacje badawcze – kosmiczne, systemy transmisji danych czy regulacje w dostępie – powszechność Internetu, systemy EDI), stwarza warunki do odpowiedniego kreowania przepływów oraz ich sprawności i efektywności. Istnienie powszechnie dostępnych i współfinansowanych przez państwo infrastruktur liniowych i punktowych wpływa także na koszty transferów, a co za tym idzie także na ich ilość. Polityka proinwestycyjna i proinnowacyjna stanowią również znaczący element rozwoju logistyki międzynarodowej powiązanej nie tylko z przepływem międzynarodowym w sferze handlu, ale także w obszarach lokowania inwestycji zagranicznych.

Działalność państwa związana z generowaniem rozwiązań sprzyjających rozwojowi systemów logistycznych tworzy możliwości włączenia się podmiotów zlokalizowanych na jego terytorium w zewnętrzne systemy logistyczne w ramach współpracy międzynarodowej. Wśród podmiotów powiązanych z międzynarodowym przepływem towarów są także jednostki kontroli związane z instytucjami krajowymi (np. Inspekcja Transportu, służby: celne, fiskalne, fito-sanitarne czy weterynaryjne), które mają przede wszystkim gwarantować zachowanie właściwego poziomu bezpieczeństwa realizowanych procesów i użytkowania towarów przez społeczeństwa poszczególnych krajów.

Międzynarodowa integracja gospodarcza, rozumiana jako tworzenie wspólnego systemu między państwami, foruje¹ systemy logistyczne integrujących się krajów poprzez zwiększenie konkurencyjności podmiotów zlokalizowanych na ich terenie. Obniżenie barier związanych między innymi z pokonaniem granic państwowych (np. cła) zwiększa korzyści z wymiany wewnątrz ugrupowania integracyjnego, tworzy lepsze warunki rozwojowe podmiotom wewnętrznym. Pozwala także, w wyniku wewnętrznej konkurencji, na podniesienie poziomu konkurencyjności i innowacyjności względem otoczenia. Wpływa to na zwiększenie możliwości ekspansji międzynarodowej tych podmiotów. Standaryzacja i integracja przepływów wewnątrz ugrupowania przyczynia się do wzrostu efektywności przy jednoczesnym obniżaniu kosztów i dostępie do większego rynku. Przenikanie się technologii i racjonalizacja rozwiązań infrastrukturalnych pozwala na zwiększenie ekonomiczności realizowanych procesów, a tym samym wzmacnia możliwości ekspansji na zewnątrz. Realizacji korzyści z systemów integracji sprzyja rozwój sieci centrów logistycznych, będących węzłowymi elementami infrastruktury logistycznej.

Ogólnie można przyjąć, że organizacja międzynarodowa to zrzeszenie co najmniej trzech podmiotów utworzone dla realizacji wspólnego celu, który ma charakter międzynarodowy bądź jest realizowany poprzez działalność międzynarodową [Czubik, Kuźniak, 2002, s. 3]. W braku jednolitej terminologii można przyjąć, iż podmioty, których członkami są państwa, stanowią międzynarodowe organizacje międzypaństwowe, natomiast organizacje międzynarodowe, których członkami są osoby fizyczne lub prawne, to międzynarodowe organizacje niepaństwowe. A zatem pod pojęciem międzynarodowych organizacji

¹ Promuje, preferuje, wspiera.

międzypaństwowych należy rozumieć względnie trwałe związki suwerennych państw, powstałe w wyniku umowy międzynarodowej, posiadające stałe organy wyposażone w określone w tej umowie uprawnienia, realizujące wspólne cele [Doliwa-Klepacki, 1999, s. 14]. Wśród funkcji przynależnych organizacjom międzynarodowym wymienić trzeba: normotwórcze, regulacyjne, operacyjne, kontrolne, sądowe, administracyjne i najważniejszą z nich: rozwijanie współpracy między podmiotami członkowskimi. [Doliwa-Klepacki, 1999, s. 69-87] Szczególną wagę ma realizacja funkcji normotwórczych i regulacyjnych.

Organizacje międzynarodowe, choć uznawane za podmioty prawa międzynarodowego, nie posiadają delegacji do bezpośredniego tworzenia powszechnie obowiązującego prawa. W ich kompetencjach leży jedynie stanowienie prawa wewnętrznego organizacji. Jednakże ich działalność często związana jest z sankcjonowaniem zwyczajów i norm obowiązujących, w sposób nieformalny, w różnych sferach i dziedzinach (prawo zwyczajowe).

Dla realizacji zadań związanych z międzynarodowym obrotem towarowym szczególne znaczenie miało ustanowienie tzw. konwencji wiedeńskiej. Konwencja „Final Act of the United Nation Conference on Contracts for the International Sale of Goods. Annex I: United Nation Convention on Contracts for the International Sale of Goods” została przyjęta w czasie Konferencji Narodów Zjednoczonych w Wiedniu (10.03-11.04.1980 r.). Jej ustanowienie związane było z koniecznością harmonizacji rozwiązań prawnych w zakresie międzynarodowych umów sprzedaży. Jej zasadniczym elementem są regulacje dotyczące: reguł zawierania umów międzynarodowej sprzedaży towarów (art. 14-24) oraz praw i obowiązków kupującego i sprzedającego (art. 25-88).

Wśród wielu organizacji międzynarodowych związanych z międzynarodowym obrotem towarowym szczególne znaczenie dla procesów logistycznych mają regulacje tworzone przez Międzynarodową Izbę Handlową (International Chamber of Commerce). Pośród licznych uzansów i formuł handlowych największe rangę zyskały INCOTERMS i COMBITERMS. INCOTERMS regulują warunki dostawy towaru między sprzedającym a kupującym, a także ich relacje z przewoźnikiem i spedytorem. Dotyczą zatem: gestii transportowej, ubezpieczenia towaru, odpowiedzialności za uszkodzenie towaru lub jego utratę podczas dostawy, kosztów dostawy i kontroli oraz miejsca przejścia ryzyka. COMBITERMS, podobnie jak INCOTERMS są zbiorem formuł handlowych o charakterze fakultatywnym. Dotyczą one przede wszystkim dostaw towarów w kontenerach oraz w transporcie kombinowanym. Zasadniczo można je podzielić na dwie grupy: stosowane w transporcie morskim (003 FAS, 004 FOB, 008 CFR, 009 CIF, 016 DES, 017 DEQ), oraz stosowane we wszystkich gałęziach (pozostałe). Regulacje te mają szczególne znaczenie dla tworzenia oferty usług stanowiących uzupełnienie dla kontraktów podpisywanych między sprzedającym a kupującym, realizujących jedynie zadania w zakresie stworzonych przez siebie podstawowych obszarów działalności (*core business*).

Wśród podmiotów realizujących usługi podstawowe związane z transportem i magazynowaniem można wymienić między innymi: przewoźników (drobnicowych – LTL, całopojazdowych – TL, czy w poszczególnych gałęziach transportu), spedytorów, brokerów, operatorów multimodalnych, menadżerów transportu, a także podmioty związane

z manipulacjami ładunkiem (załadowców, operatorów baz magazynowych, sztauerów, Export Packers). Do podstawowych typów przedsiębiorstw realizujących usługi logistyczne na rynku TSL ze względu na typ współpracy zaliczyć można również [Jeszka, 2009, s. 65-68]:

- **Secondo Party Logistics (2PL)** [Skowron-Grabowska, 2010, s.48] – zadania logistyczne obejmujące zakres usług podstawowych (transport, magazynowanie, manipulacje), realizowane przez podmioty zewnętrzne przy wykorzystaniu zasobów własnych przedsiębiorstwa zlecającego;
- **operatora logistycznego** – najczęściej specjalizuje się w jednej gałęzi transportowej, w obrębie której posiada swoje aktywa, realizuje podstawowe usługi logistyczne z nią związane oraz usługi magazynowania, cross-dockingu, produkcji prostej (outsourcing) oraz pakowania;
- **Third Party Logistics (3PL)** – jest to typ usługodawcy kontraktowego, realizującego szeroki zakres usług (zwłaszcza dodających wartość) związanych z optymalizacją procesów logistycznych i łańcuchów dostaw także w obszarach magazynowych, bazujący na znacznych aktywach własnych, zatrudnia dużą liczbę pracowników, zarządza międzynarodowymi dostawami, ze znacznym udziałem rozwiązań IT, integrując różne gałęzie transportu;
- **Lead Logistics Provider (LLP)** – są to najczęściej podmioty obsługujące jednego zleceniodawcę, przejmujące od niego poszczególne funkcje logistyczne, zarządzają wieloma operatorami 3PL, bazują na doświadczonej kadrze, wprowadzają ciągłe ulepszenia do funkcjonowania całego systemu, dysponują szerokim zakresem narzędzi optymalizacyjnych; gdy podmiot zarządza siecią 3PL w skali międzynarodowej, może stać się Super 3PL, a jego działalność ogranicza marże usługodawców i podwykonawców;
- **Fourth Party Logistics Provider (4PL)** – jego działalność związana jest z integrowaniem zasobów, zdolności i technologii własnej z organizacją klienta, począwszy od tworzenia wizji łańcucha dostaw, przez jego optymalizację, reinżynierię, innowacje, po integrację procesów, działań, systemów i informacji; często tworzy przedsięwzięcia typu joint venture; podstawą relacji z klientem jest szczegółowy, zindywidualizowany kontrakt;
- **Joint Service Company (JSC)** – stanowi wspólne przedsięwzięcie kilku podmiotów współpracujących na poziomie strategicznym, które podejmują się wspólnego zarządzania przedsiębiorstwem usługowym realizującym zadania zgodnie z potrzebami współwłaścicieli;
- **Virtual Networking Consortium (VNC)** – jest to porozumienie o wysokim stopniu powiązań procesowych między przedsiębiorstwami, którego celem jest stworzenie unikatowej wartości; abstrahuje się w nim od integracji kapitałowej, zaś jego uczestnicy dołączają do niego w razie potrzeby; jego podstawą jest tworzenie dynamicznej sieci zdolności i nastawienie na generowanie konkretnych rozwiązań w łańcuchach dostaw, których granice są bardzo elastyczne; tworzy wspólne inwestycje generujące wspólne korzyści;

- niszowe przedsiębiorstwa logistyczne – specjalizujące się w obsłudze konkretnych dóbr, regionów bądź klientów [Ciesielski, 2006, s. 222-223];
- przedsiębiorstwa logistyczne działające w handlu elektronicznym – działające przede wszystkim na rynku B2C i C2C; realizujące dostawy produktów do klientów internetowych, dostarczające towary niezależnie od miejsca lokalizacji klienta oraz wielkości zamówienia, w ściśle określonym przedziale czasowym.

Właściwy dobór uczestników procesów logistycznych stanowi niezwykle istotne zadanie, zwłaszcza w kontekście relacji międzynarodowych. Ze względu na liczne różnice i bariery nie tylko formalne, ale także związane z obszarem socio-kulturowym, wszelkie błędy w tej sferze będą prowadzić do sytuacji kryzysowych, których rozwiązanie jest niezwykle trudne i kosztowne.

3. Kontrakt jako element logistyki międzynarodowej

Logistyka międzynarodowa to działania logistyczne związane z przepływem towarów sprzedawanych poza granice kraju [Murphy, Wood, 2011, s. 367]. Proces dystrybucji towarów w handlu zagranicznym może przybierać różnorakie formy. Może odbywać się w formie najprostszej, w której kanał dystrybucji składa się z dwóch ogniw: sprzedawcy-eksportera i nabywcy-importera. Jest to import lub eksport bezpośredni, stosowany najczęściej przez duże podmioty gospodarcze, które stać na stworzenie własnej sieci dystrybucji, lub przez przedsiębiorstwa, które specjalizują się w produkcji na eksport i taka forma jest dla nich korzystniejsza bądź ze względów finansowych, bądź ze względów marketingowych lub też wynika ze specyfiki samego towaru. Kanały dystrybucji mogą także stanowić formy bardziej rozbudowane, składające się z wielu ogniw pośrednich, tworzące w ten sposób system eksportu lub importu pośredniego. W tego typu relacjach zidentyfikować można cztery podstawowe grupy podmiotów. W pierwszej z nich, czyli wśród pośredników działających na cudzy rachunek i w cudzym imieniu, należy wyróżnić [Wincewicz, Korek, 2001]: agenta, cif-agenta, maklera, agenta eksportowego producenta. Do drugiej grupy – pośredników działających na cudzy rachunek, ale we własnym imieniu – zalicza się: komisanta, konsygnatariusza, faktora, kompradora. W ramach trzeciej grupy pośredników działających na własny rachunek i w cudzym imieniu należy wyróżnić: Combination Export Managera, Grupę Eksportową. Czwartą grupę pośredników stanowią pośrednicy działający na własny rachunek i we własnym imieniu: dystrybutor, dealer, hurtownik, przedsiębiorstwa handlu detalicznego (wśród nich przede wszystkim super- i hipermarkety, domy towarowe, domy dyskontowe oraz domy sprzedaży wysyłkowej itp.).

Kontrakt w handlu zagranicznym stanowi podstawę organizacji procesów w logistyce międzynarodowej w relacji sprzedający–kupujący. Jest to dokument określający przedmiot transakcji, prawa i obowiązki stron, ich odpowiedzialność z tytułu zaciągniętych zobowiązań i warunki, po których spełnieniu może nastąpić przeniesienie prawa własności do przedmiotu transakcji. To umowa sprzedaży zawarta między podmiotami pochodzącymi z różnych państw. Praktyka transakcji międzynarodowych, a w szczególności możliwości wystąpienia konfliktów wynikających z niedoprecyzowania warunków

umów, wymusiła formalizację w zakresie podpisywanej ostatecznie umowy. Wszelkie stwierdzenia określające warunki, na jakich zostaje zawarta umowa oraz na podstawie których będzie ona realizowana i rozliczana, nazywane są klauzulami kontraktowymi. Wszelkie elementy stanowiące kontrakt można podzielić zasadniczo na [Wincewicz, Krawczyk, 2001]:

- nienegocjowalne – a zatem takie, które nie stanowią przedmiotu negocjacji, a ich brak powoduje nieważność kontraktu;
- negocjowalne – określane przez strony umowy w drodze procedur negocjacyjnych.

Elementy nienegocjowalne muszą być wpisane w kontrakt bez pomyłek, w sposób jasny i nie budzący żadnych wątpliwości. Do tych elementów należy zaliczyć:

- datę zawarcia kontraktu,
- miejsce zawarcia kontraktu,
- pełne nazwy i adresy stron kontraktu,
- numer kontraktu,
- podpisy stron – dokonane przez osoby upoważnione do zaciągania zobowiązań w imieniu stron kontraktu w zakresie spraw, których kontrakt dotyczy.

Elementy negocjowalne można podzielić na:

- klauzule zasadnicze – związane z przedmiotem i podstawowymi, wynikającymi z przedmiotu, warunkami kontraktu (przedmiot umowy, ilość towaru, jakość towaru, opakowanie i oznakowanie, ceny i wartość kontraktu, warunki dostawy i płatności, waluta płatności, termin i miejsce dostawy, ubezpieczenie, warunki kontroli i odbioru towaru itp.);
- klauzule uzupełniające – rozstrzygające kwestie formalne, które dotyczą stron kontraktu oraz ogólnych zasad wynikających z praktyki handlowej (terminy kontraktowe, warunki wejścia kontraktu w życie, prawo rządzące kontraktem, prawo kolizyjne, reklamacje i arbitraż, siły wyższe, kary umowne, postępowanie reklamacyjne, waloryzacyjne, rewizja cen, zakaz reeksporu, rozszerzenia terminu itp.);
- klauzule wynikające ze specyfiki kontraktu (np. gwarancyjne, nienaruszalności patentowej, dokumentacji technicznej, montażu i szkoleń).

O międzynarodowym charakterze umowy sprzedaży decyduje zasadniczo siedziba kontrahentów oraz przewiezienie przedmiotu sprzedaży z jednego państwa do drugiego lub złożenie oferty, jej akceptacja i zawarcie umowy w różnych państwach albo dostawa przedmiotu sprzedaży w innym państwie niż państwo dokonania czynności prawnych.

Elementy decydujące o istocie umowy sprzedaży zgodnie z Międzynarodowym Prawem Handlowym:

- obowiązek przeniesienia praw własności jest ściśle związany z kwestią wydania przedmiotu sprzedaży, gdyż realizacja praw własności przez nabywcę związana jest z faktem posiadania rzeczy; jednakże strony mogą zawrzeć umowę sprzedaży, w której nie nastąpi wydanie przedmiotu sprzedaży, np. gdy przedmiot sprzedaży już znajduje się u nabywcy lub gdy jest to transakcja o charakterze spekulacyjnym, a towar znajduje się np. w domu składowym;
- obowiązek zapłaty wyrażonej w pieniądzu jest właściwością umowy sprzedaży odróżniającą ją od innych umów, np. umowy zamiany, w której następuje tylko wzajemne prze-

niesienie praw własności; nie ma w umowie zamiany ekwiwalentności zapłaty w pieniądzu charakteryzującej umowę sprzedaży;

- obowiązek odebrania przedmiotu sprzedaży, który jest odpowiednikiem obowiązku wydania przedmiotu sprzedaży, zabezpiecza on prawa sprzedawcy.

Zgodnie z konwencją wiedeńską oraz wykładnią formuł handlowych do obowiązków sprzedającego rodzących bezpośrednie konsekwencje w obszarze logistyki międzynarodowej należy:

- dostarczenie towarów, przekazanie wszelkich dokumentów ich dotyczących oraz przeniesienie prawa własności towarów, zgodnie z umową; poniesienie ryzyka utraty lub uszkodzenia towaru, dopóki nie zostanie on dostarczony do ustalonego kontraktem miejsca, gdzie przejmie go kupujący;
- jeżeli sprzedający nie jest obowiązany dostarczyć towarów do określonego miejsca, jego obowiązek dostawy polega na wydaniu towarów pierwszemu przewoźnikowi w celu przekazania ich kupującemu lub na postawieniu towarów do dyspozycji kupującego w miejscu, w którym sprzedający miał swoją siedzibę handlową w chwili zawarcia umowy, albo miejscu wskazanym w kontrakcie;
- jeżeli sprzedający zobowiązany jest do zorganizowania przewozu towarów, powinien on zawrzeć umowy konieczne do dokonania przewozu do wyznaczonego miejsca odpowiednimi w danych okolicznościach środkami transportu i zgodnie z ogólnie przyjętymi warunkami dla takiego przewozu oraz zawiadomić kupującego o czasie i miejscu, w którym towar będzie postawiony do jego dyspozycji, oraz o jego dostarczeniu do określonego miejsca, w celu umożliwienia kupującemu podjęcia kroków, które są niezbędne do przejęcia towaru;
- dostarczyć towary w terminie, zgodnie z warunkami określonymi w umowie lub w rozsądnym terminie po zawarciu umowy;
- przekazać dokumenty dotyczące towarów; powinien on wypełnić ten obowiązek w czasie, miejscu i formie przewidzianej w umowie, ponieść koszty formalności celnych, cła, podatków oraz innych opłat związanych z eksportem towarów;
- dostarczyć towary według ilości, jakości i w asortymencie przewidzianym w umowie oraz umieszczone lub zapakowane w sposób przewidziany w umowie (dostarczyć na własny koszt odpowiednie i właściwie oznakowane opakowanie, chyba że towar jest zwyczajowo transportowany bez opakowania) oraz ponieść koszty podstawowych czynności kontrolnych, które są niezbędne do postawienia towaru do dyspozycji kupującego lub wynikają z przepisów obligatoryjnych kraju eksportera;
- dostarczyć towary wolne od jakiegokolwiek prawa lub roszczenia osoby trzeciej, chyba że kupujący zgodził się przyjąć towary obciążone takim prawem.

Z kolei do obowiązków kupującego zgodnie z konwencją wiedeńską oraz powszechnie wykorzystywanymi formułami handlowymi, które wpływają na realizację procesów w ramach logistyki międzynarodowej, należy:

- zapłacić cenę za towary i przyjąć dostawę, zgodnie z umową;

- podjęcie takich środków oraz spełnienie takich formalności, które umożliwią dokonanie zapłaty i które wymagane są w ramach umowy lub jakichkolwiek przepisów ustaw, lub rozporządzeń;
- zapłacić cenę w terminie oznaczonym lub dającym się określić według umowy i niniejszej konwencji, bez potrzeby jakiegokolwiek żądania lub wypełnienia jakiegokolwiek formalności ze strony sprzedającego;
- przekazać sprzedającemu instrukcje umożliwiające mu wywiązanie się z dostawy;
- ponieść koszty inspekcji przedwysyłkowej dokonanej w swoim interesie oraz koszty odprawy importowej;
- przejąć koszty i odpowiedzialność za towar od miejsca postawienia go do jego dyspozycji przez sprzedającego;
- odebrać dostawę, który to obowiązek polega między innymi na: dokonaniu wszelkich czynności, których można od kupującego rozsądnie oczekiwać w celu umożliwienia dokonania dostawy przez sprzedającego oraz przejęcia towarów;
- ponieść wszelkie dodatkowe koszty, które mogą wystąpić w związku z niewykonaniem przez niego, w przewidzianym terminie i miejscu, określonych obowiązków związanych z odebraniem dostarczonego towaru.

Podstawową zasadą kształtowania relacji sprzedający–kupujący jest swoboda określenia zarówno obowiązków, jak i uprawnień poszczególnych stron w ramach określonego stosunku cywilnoprawnego. Swoboda ta dotyczy nie tylko możliwości dowolnego wyboru formy samej umowy, ale i wszystkich jej elementów składowych. Dokonanie wyboru formuły handlowej zastosowanej w kontrakcie wynika także z woli stron. Dlatego też kontrahenci powinni jednoznacznie określić, z której grupy formuł korzystają. Pozwoli to uniknąć nieporozumień wynikających z podobnego brzmienia nazw różnych formuł. Ponadto strony mogą w sposób dowolny zmieniać treść każdej z formuł, niezależnie od jej oficjalnego brzmienia. Należy zaznaczyć, że obszar zastosowania formuł handlowych do określania obowiązków sprzedającego i kupującego wykracza daleko poza procedury transportowe i spedycyjne i jest związany bezpośrednio ze specyfiką danej umowy. Również duża swoboda w obszarze doboru podmiotów realizujących czy współrealizujących procesy w ramach kontraktu, a zwłaszcza w obszarze logistyki międzynarodowej stanowi istotny element tego typu stosunków. Ważne jest, by stosując swobodę w odniesieniu do własnej pozycji, nie naruszyć ogólnie przyjętych zasad i nie ograniczyć swobody kontrahenta. Właściwie ukształtowane relacje formalno-prawne oraz odpowiednio dobrani uczestnicy procesów są gwarantem ich skuteczności i ekonomiczności, a także przyczyniają się do podejmowania współpracy w przyszłości.

Podsumowanie

Zidentyfikowanie istoty logistyki międzynarodowej oraz podmiotów z nią związanych nie jest zadaniem łatwym. Ze względu na dynamiczny rozwój logistyki oraz jej zastosowań praktycznych trudno jest udzielić jednoznacznej odpowiedzi i podać jej jed-

ną, uniwersalną definicję. Wieloznaczność i wieloaspektowość wynika także z młodego charakteru tej nauki. Niemniej jednak to, co stanowi o jej sednie, związane jest z realizacją procesów przemieszczania dóbr fizycznych i związanych z nimi informacji w skali międzynarodowej. Realizowanie procesów logistycznych pokonujących bariery techniczne, geopolityczne, socjokulturowe, ekonomiczne, ale także prawne i administracyjne, wymaga uczestnictwa licznej grupy podmiotów nie tylko biorących bezpośredni udział w tych procesach, ale także tworzących warunki organizujące dla nich. Szczególnym przypadkiem takich regulacji jest kontrakt zawierany pomiędzy sprzedającym-eksporterem a kupującym-importerem. Ze swobodnie ukształtowanego stosunku umownego, ale także z obowiązujących regulacji i formuł handlowych wynikają istotne uwarunkowania dla realizacji procesów logistycznych w skali międzynarodowej.

Literatura:

- Blaik P., Burska A., Kauf S., Matwiejczuk R. (2013), *Logistyka w systemie zarządzania przedsiębiorstwem*, PWE, Warszawa.
- Ciesielski M. (2006), *Logistyka w biznesie*, PWE, Warszawa.
- Czubik P., Kuźniak B. (2002), *Organizacje międzynarodowe*, C.H.Beck, Warszawa.
- Doliwa-Klepcki Z. (1999), *Encyklopedia Organizacji Międzynarodowych*, Wydawnictwo 69, Warszawa.
- Gołębska E. (2001), *Kompendium wiedzy o logistyce*, PWN, Warszawa-Poznań.
- Gołębska E. (2010), *Kompendium wiedzy o logistyce*, PWN, Warszawa.
- Gołębska E. (1999), *Kompendium wiedzy o logistyce*, PWN, Warszawa-Poznań.
- Gołębska E. (2004), *Logistyka międzynarodowa w teorii i praktyce*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Gołębska E., Szymczak M. (2004), *Logistyka Międzynarodowa*, PWE, Warszawa.
- Hatch M.J. (1997), *Organization Theory*, Oxford University Press.
- Jeszka A.M. (2009), *Sektor usług logistycznych w teorii i praktyce*, Difin, Warszawa.
- Koźmiński A., Piotrowski W. (1997), *Zarządzanie. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa.
- Murphy P.R., Wood D.F. (2011), *Nowoczesna logistyka*, One Press, Katowice.
- Nowakowski M.K. (2005), *Biznes międzynarodowy. Od internacjonalizacji do globalizacji*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Płaczek E. (2000), *Logistyka międzynarodowa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.
- Płaczek E. (2006), *Logistyka międzynarodowa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.
- Rugman A.M., Hodgetts R.M. (2000), *International Business: A Strategic Management Approach*, Prentice Hall, London.
- Skowronek Cz., Sarjusz-Wolski Z. (1995), *Logistyka w przedsiębiorstwie*, CIM, Warszawa.
- Skowron-Grabowska B. (2010), *Centra logistyczne w łańcuchu dostaw*, PWE, Warszawa.

Steinmann H., Schreyogg G. (1995), *Zarządzanie*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław.

Stoner J.S., Freeman R.E., Gilbert D.R. (1998), *Kierowanie*, PWE, Warszawa.

Wincewicz M., Korek J. (2001), *Ogniwa kanałów dystrybucji w handlu zagranicznym [w:] Internacjonalizacja i globalizacja gospodarki polskiej: materiały z XVIII Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej zorganizowanej przez Katedrę Handlu Zagranicznego Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław, 17-18 maja 2001*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.

Wincewicz M., Krawczyk M. (2001), *Obowiązki sprzedającego i kupującego wynikające z umowy sprzedaży w świetle wybranych regulacji międzynarodowych [w:] Internacjonalizacja i globalizacja gospodarki polskiej: materiały z XVIII Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej zorganizowanej przez Katedrę Handlu Zagranicznego Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław, 17-18 maja 2001*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.

INTERNATIONAL LOGISTICS

Summary: This article attempts to identify the essence of international logistics as part of the modern world economy. In view of the international transactions also identifies entities in connection with the processes implemented in this area, and specific conditions for organizing processes created by contract as an international trade agreement between a seller-exporter and buyer-importer.

Keywords: International Logistics, Entities of International Logistics, Contract.