

Renata Knap*

Uniwersytet Szczeciński

WARUNKI DOSTAWY W EKSPORCIE PRZEDSIĘBIORSTW WOJEWÓDZTWA ZACHODNIOPOMORSKIEGO

Streszczenie

Celem artykułu jest identyfikacja warunków dostawy w eksporcie przedsiębiorstw województwa zachodniopomorskiego w latach 2004–2013 oraz próba określenia czynników wyboru rozpoznanych warunków dostawy. W badaniach wykorzystano analizę danych statystycznych Izby Celnej w Warszawie oraz analizę literatury przedmiotu. Z przeprowadzonych badań wynika, że największy udział w wartości eksportu województwa miały transakcje realizowane na warunkach z grupy E i F Incoterms. W świetle prezentowanych w literaturze poglądów, może to wskazywać na relatywnie niską konkurencyjność zachodniopomorskich eksporterów jako czynnik determinujący wybór warunków dostawy w eksporcie. Określenie czynników wyboru warunków dostawy w eksporcie województwa nie jest jednak możliwe bez przeprowadzenia badań zachodniopomorskich eksporterów.

Słowa kluczowe: warunki dostawy, Incoterms, eksport, województwo zachodniopomorskie

Wprowadzenie

Wybór warunków dostawy, czyli sposobu podziału obowiązków, kosztów i ryzyka związanych z dostawą towaru pomiędzy eksportera i importera, ma szczególne

* E-mail: renataknap@onet.pl.

znaczenie w transakcjach handlu zagranicznego. Warunki dostawy są bowiem bardzo ważnym czynnikiem efektywności transakcji handlu zagranicznego (kształtują koszty i ceny), a także pozacenowej konkurencyjności przedsiębiorstw (wpływają na terminowość, bezpieczeństwo dostaw itd.)¹.

Celem artykułu jest identyfikacja warunków dostawy w eksporcie² przedsiębiorstw województwa zachodniopomorskiego (WZ) w latach 2004–2013 oraz próba określenia czynników wpływających na wybór warunków dostawy w kontraktach zawieranych przez zachodniopomorskich eksporterów w badanym okresie.

W pierwszej części artykułu przedstawiono zawarte w literaturze interpretacje problemu wyboru warunków dostawy i jego uwarunkowań, w natomiast drugiej – wyniki analizy warunków dostawy w eksporcie zachodniopomorskich firm w latach 2004–2013³.

Warunki dostawy w eksporcie przedsiębiorstw WZ zidentyfikowano na podstawie analizy danych statystycznych zakupionych od Izby Celnej w Warszawie. Do oceny czynników determinujących wybór warunków dostawy wykorzystano analizę literatury przedmiotu oraz danych o eksporcie województwa.

1. Czynniki wyboru właściwych warunków dostawy

W praktyce handlu międzynarodowego do określania warunków dostawy powszechnie stosuje się formuły handlowe Incoterms⁴, dlatego problem najczęściej sprowadza się (zarówno w praktyce, jak i w teorii) do wyboru formuły handlowej ze zbioru Incoterms. W literaturze przedmiotu podkreśla się więc konieczność bardzo

¹ Por. R. Knap, *Warunki dostawy a konkurencyjność w handlu zagranicznym*, w: *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw i gospodarki w XXI w.*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania nr 25, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 730, Szczecin 2012, s. 51–60.

² W artykule pojęcie eksport obejmuje też wewnątrzwspólnotową dostawę towarów i jest stosowane zamiennie z pojęciem wywóz.

³ Przyjęty okres badawczy wynika z dostępności danych. Izba Celna w Warszawie dysponuje pełnymi danymi o handlu zagranicznym województwa zachodniopomorskiego począwszy od 2004 r., a w czasie przygotowywania artykułu najnowsze dostępne dane dotyczyły 2013 r.

⁴ Szerzej na temat Incoterms zob. np. *Incoterms® 2010*, ICC Publication No. 715, ICC, Paris 2010; A. Blajer, *Międzynarodowe reguły handlowe. Zasady i praktyka stosowania*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Spółka z o.o., Gdańsk 2000.

dobrej znajomości Incoterms jako podstawowego warunku wyboru odpowiednich (właściwych) warunków dostawy⁵.

Pojęcie odpowiednie (właściwe) warunki dostawy jest najogólniej rozumiane jako takie, które umożliwiają wzrost efektywności eksportu/importu. W literaturze odpowiednie warunki dostawy są też określane jako zgodne z pozostałymi warunkami kontraktu oraz innymi umowami służącymi realizacji kontraktu (np. przewozowymi, ubezpieczeniowymi)⁶, zgodne ze strategią sprzedaży/zakupów firmy⁷, i z otoczeniem (środowiskiem) przedsiębiorstwa⁸.

Określenie uniwersalnego zestawu podstawowych czynników determinujących wybór właściwych warunków dostawy jest trudne. Różne ujęcia odpowiednich (właściwych) warunków dostawy wpływają na zróżnicowanie sposobów badania czynników wyboru właściwych warunków dostawy w eksporcie/importcie, a wyniki badań empirycznych wskazują na odmienne czynniki jako podstawowe determinanty wyboru dostawy w zależności od badanych firm. N. Hien, G. Laporte i J. Roy stwierdzili, że wybór najbardziej odpowiedniej dla danej transakcji eksportowej/importowej formuły handlowej zależy od bardzo szerokiego zestawu czynników otoczenia przedsiębiorstwa⁹. Według G. Legranda i H. Martiniego czynniki wyboru odpowiednich warunków dostawy są takie same, jak czynniki wyboru sposobu wejścia na zagraniczne rynki¹⁰. O.A. Shangina wykazała na podstawie przeprowadzonych badań, że podstawowym czynnikiem wyboru warunków dostawy może

⁵ Por. D. Holley, R. Haynes, *The Incoterms Challenge: Using Multi-media to Engage Learners*, „Education & Training” 2003, No. 45, s. 392–401; D. Freudmann, *Traders Get a Brand-New Bible*, „Journal of Commerce” 9 September 1999, s. 1.

⁶ Por. J. Malfliet, *Incoterms 2010 And the Mode of Transport: How to Choose the Right Term*, s. 164, www.cutn.sk/Library/proceedings/mch_2011/editovane_prispevky/Malfliet-163-179.pdf (dostęp: 25.03.2015).

⁷ Por. *Choice of the Correct Term of Delivery*, www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Tiedosto:Terms_of_Delivery_Chart.png (dostęp: 15.03.2015).

⁸ Por. N. Hien, G. Laporte, J. Roy, *Business Environment Factors, Incoterms Selection and Export Performance*, „Operations and Supply Chain Management” 2009, Vol. 2, No. 2, s. 66.

⁹ *Ibidem*.

¹⁰ Por. G. Legrand, H. Martini, *Management des opérations de commerce international*, Edition 4th, Dunod, Paris 1999.

być jakością relacji między partnerami¹¹. Z kolei wyniki badań R.C. Estiller i in. nie potwierdziły istotnego znaczenia jakości relacji przy wyborze warunków dostawy w badanych przez nich firmach, natomiast wykazały zasadniczy wpływ regulacji celnych i kosztów transportu¹².

Niezależnie od prezentowanych w literaturze różnic w kwestii podstawowych determinant wyboru odpowiednich warunków dostawy w eksporcie, najczęściej się wymienia następujące czynniki: wielkość, zasoby i siła przetargowa (pozycja rynkowa) eksportera i importera; intensywność konkurencji, regulacje prawne i polityka celna w kraju importera; ryzyko kraju importera; doświadczenie eksportera w handlu międzynarodowym i znajomość rynku; rodzaj, wartość i ilość towaru; warunki płatności; rodzaj i koszty transportu; praktyki i zwyczaje handlowe; jakość relacji z importerem; położenie geograficzne (lokalizacja) eksportera i importera¹³. W przedmiotowych opracowaniach dość powszechnie prezentowany jest także pogląd, że im większa konkurencyjność eksporterów (silna pozycja rynkowa, duże doświadczenie w handlu międzynarodowym, bardzo dobra znajomość rynków itd.), tym częściej występują w ich eksporcie warunki dostawy zapewniające im przejęcie kosztów, obowiązków i ryzyka dostawy¹⁴.

2. Warunki dostawy w eksporcie województwa zachodniopomorskiego.

W latach 2004–2013 eksport WZ wzrósł z 2,8 mld USD do 6,2 mld USD, czyli ponad 2,2 razy¹⁵. W całym badanym okresie największy udział w wartości

¹¹ Por. O.A. Shagina, *Main Factors in Choice of Delivery Terms: A Multiple Case Study of Japanese and Russian Importers in Seafood Trade with Norway*, University of Tromsø 2007, www.ub.uit.no:8080/munin/bitstream/handle/10037/969/hove_doppgave.pdf?sequence=1 (dostęp: 30.03.2015).

¹² Por. R.C. Estiller i in., *Factors Influencing the Choice of Incoterms in Selected Semiconductor and Electronics Companies of Philippine Economic Zone Authority in Calabarzon. Towards a Logistics Management Model*, https://morokoff.files.wordpress.com/2014/08/ippc2014_bookofproceedings_03.p (dostęp: 20.03.2015).

¹³ Por. *ibidem*; O.A. Shagina, *op.cit.*; N. Hien, G. Laporte, J. Roy, *op.cit.*, s. 66.

¹⁴ Por. J. Malfliet, *op.cit.*, s. 169; T. Valjakka, *Decreasing Global Costs of Transportation Between Inter-Group Locations. Case: Outotec, Spare Part Business*, s. 31–32, www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/44712/Valjakka_Taru.pdf?sequence=1 (dostęp: 20.03.2015).

¹⁵ Dynamika eksportu WZ była jednak niższa niż eksportu Polski ogółem w tym samym okresie. W efekcie udział eksportu WZ w eksporcie Polski uległ obniżeniu z 3,7% do 3,1%. Obliczenia własne na podstawie danych Izby Celnej w Warszawie.

wywozu miały dostawy na warunkach FCA i EXW, przy czym odsetek sprzedaży na warunkach FCA wykazywał tendencję rosnącą (wzrost z 19,6% do 23,7%), a sprzedaż na podstawie EXW – malejącą (spadek z 35,5% do 17,0%). Najwyższy, ponad dziesięciokrotny wzrost udziału odnotowano w dostawach na warunkach DDP, które w 2013 roku zajmowały trzecią pozycję w eksporcie WZ. Brak informacji o warunkach dostawy dotyczył 17,1% wywozu w 2004 roku i aż 28,7% eksportu w 2013 roku (por. tab. 1). Wskazuje to na znaczny i rosnący udział w eksporcie WZ podmiotów o relatywnie małej wartości rocznego wywozu, nieprzekraczającej szczegółowego progu statystycznego corocznie ustalanego przez GUS¹⁶.

Tabela 1. Warunki dostawy w eksporcie WZ w latach 2004–2013* (% wartości)

Kod warunków dostawy	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
CFR	0,2	0,3	0,2	0,3	2,6	0,8	0,5	0,4	0,5	0,7
CIF	1,3	1,2	1,5	1,3	0,9	1,1	2,2	1,6	1,6	6,1
CIP	3,0	2,0	1,9	1,4	1,1	1,2	1,3	2,7	0,8	1,0
CPT	2,8	1,7	1,6	1,3	1,1	1,1	1,2	0,8	1,3	1,1
DAF	2,1	1,5	1,2	1	1,2	0,3	0,5	0,1	0,0	0,0
DAP	–	–	–	–	–	–	–	2,6	4,2	5,7
DAT	–	–	–	–	–	–	–	0,0	0,0	0,0
DDP	1,0	1,4	1,4	1,5	1,1	2,0	9,9	8,9	9,1	9,7
DDU	9,0	8,3	9,9	11	12,8	12,1	8,8	5,6	4,6	2,8
DES	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	–	–	0,0
DEQ	–	–	0,1	0,1	0,2	–	–	–	0,0	–
EXW	35,5	25,0	25,5	21,8	18,1	29,0	19,4	20,1	16,7	17,0
FAS	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,3	0,1	0,1	0,1	0,4
FCA	19,6	21,8	22,3	24,9	25,9	24,1	27,8	27,3	26,4	23,7
FOB	8,0	8,7	6,7	6,2	8,3	3,0	3,9	4,6	4,9	3,1
Nieokreślone	17,1	28,1	27,8	29,1	26,6	25,0	24,3	25,2	29,7	28,7
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Warunki dostawy według Incoterms 2000 i Incoterms®2010.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Izby Celnej w Warszawie.

¹⁶ Podmioty, których wartość przywozu lub wywozu w roku poprzedzającym rok sprawozdawczy nie przekroczyła wartości tzw. progu szczegółowego, są zwolnione z podawania kodu warunków dostawy na deklaracji INTRASTAT. W roku 2013 wartość progu szczegółowego dla wywozu wynosiła 76 mln zł. Por. GUS, <http://stat.gov.pl/sprawozdawczosc/intrastat/podstawowe-informacje-o-systemie-intrastat/progi-statystyczne> (dostęp: 30.03.2015).

Z analizy eksportu WZ według grup formuł E, F, C i D¹⁷ wynika, że w całym badanym okresie największy udział w wywozie miały transakcje zawierane na warunkach z grup E i grupy F, na które przypadało łącznie 63,1% wywozu w 2004 roku i 44,2% w 2013 roku. Spadkowi udziału transakcji na podstawie formuł E i F towarzyszył wzrost odsetka przypadającego na eksport na warunkach z grupy D (odpowiednio z 12,3% do 18,2%) oraz z grupy C (odpowiednio z 7,3% do 8,9%) – por. tabelę 2.

Tabela 2. Warunki dostawy w eksporcie województwa zachodniopomorskiego według grup formuł Incoterms w latach 2004–2013 (% wartości)

Lata	E	F	C	D*	Nieokreślone
2004	35,5	27,6	7,3	12,3	17,1
2005	25,0	30,5	5,2	11,2	28,1
2006	25,5	29,0	5,2	12,6	27,8
2007	21,8	31,2	4,3	13,6	29,1
2008	18,1	34,3	5,7	15,3	26,6
2009	29,0	27,4	4,2	14,4	25,0
2010	19,4	31,8	5,2	19,3	24,3
2011	20,1	32,0	5,5	17,2	25,2
2012	16,7	31,4	4,2	17,9	29,7
2013	17,0	27,2	8,9	18,2	28,7

*Do grupy D zaliczono dodatkowo formuły DAT i DAP Incoterms®2010.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Izby Celnej w Warszawie.

Przedstawione tendencje wskazują na rosnące zaangażowanie przedsiębiorstw WZ w proces realizacji zawieranych transakcji eksportowych. Wzrost udziału eksportu dokonywanego na warunkach C i D oznacza bowiem przejmowanie przez eksporterów gestii transportowej, ubezpieczeniowej i ryzyka utraty/uszkodzenia towaru w transporcie (por. tab. 3).

¹⁷ W Incoterms®2010 nie występuje stosowany w Incoterms 2000 podział formuł na grupy E, F, C i D. W niniejszym opracowaniu formuły DAT i DAP Incoterms®2010 (nie występujące w Incoterms 2000) zaliczono do grupy D, zgodnie z przyjętą w Incoterms 2000 logiką przyporządkowania formuł do wymienionych grup.

Tabela 3. Podział gestii transportowej, ryzyka i ubezpieczeniowej w eksporcie przedsiębiorstw województwa zachodniopomorskiego w latach 2004–2013 (% wartości)

Lata	Własna gestia transportowa (C + D)	Obca gestia transportowa (E + F)	Ryzyko własne (D)	Ryzyko partnera (E + F + C)	Gestia ubezpieczeniowa (CIF + CIP)
2004	19,6	63,1	12,3	70,4	4,3
2005	16,4	55,5	11,2	60,7	3,2
2006	17,8	54,5	12,6	59,7	3,4
2007	17,9	53,0	13,6	57,3	2,7
2008	21,0	52,4	15,3	58,1	2,0
2009	18,6	56,4	14,4	60,6	2,3
2010	24,5	51,2	19,3	56,4	3,5
2011	22,7	52,1	17,2	57,6	4,3
2012	22,1	48,1	17,9	52,3	2,4
2013	27,1	44,2	18,2	53,1	7,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Izby Celnej w Warszawie.

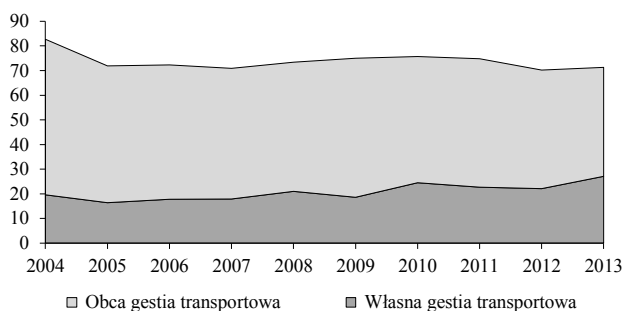
W całym analizowanym okresie w eksporcie WZ dominowały wprawdzie transakcje, w których gestia transportowa należała do zagranicznych partnerów (eksport na warunkach E i F), ale ich odsetek charakteryzowała tendencja spadkowa. Wzrost udziału eksportu z własną gestią transportową przedsiębiorstw WZ (na warunkach C i D) z 19,6% w 2004 roku do 27,1% w 2013 roku może świadczyć o poprawie ich konkurencyjności, umożliwiającej osiągnięcie korzyści z posiadania gestii transportowej w eksporcie (por. tab. 3 i rys. 1). Najczęściej wymaga to jednak większej siły przetargowej, dobrego rozpoznania rynków zagranicznych, dobrej znajomości problematyki transportu międzynarodowego, przepisów celnych i podatkowych oraz rozwiniętej współpracy z firmami sektora transportowo-spedycyjno-logistycznego i ubezpieczeniowego itd.¹⁸

Z przyjętych w transakcjach eksportowych przedsiębiorstw WZ warunków dostawy wynikał także podział ryzyka utraty lub uszkodzenia towaru w transporcie. Wzrostowa tendencja odsetka eksportu realizowanego na warunkach z grupy D, czyli z przejściem ryzyka dostawy przez eksporterów WZ (por. tab. 2 i rys. 1), może wskazywać na ich rosnące kompetencje w zarządzaniu ryzykiem transportowym w handlu zagranicznym i tym samym większe możliwości osiągania korzyści z podejmowania ryzyka w transakcjach eksportowych (w postaci np. dodatkowej

¹⁸ Por. J. Malfliet, *op.cit.*, s. 169–170.

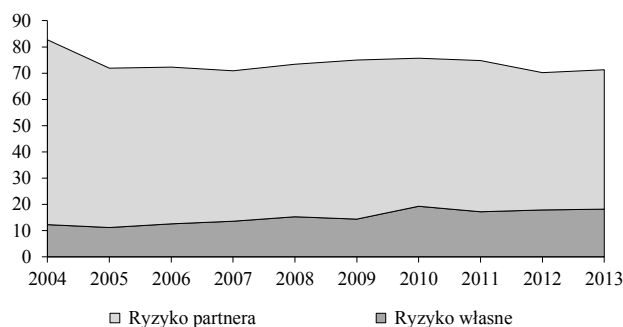
pro wizji za ryzyko zawartej w cenie towaru). Wzrost udziału eksportu na warunkach z grupy D może także odzwierciedlać tendencje zmian pozycji rynkowej i strategii marketingowej eksporterów. Jak wynika bowiem z literatury przedmiotu, eksport na warunkach z grupy D preferują przede wszystkim eksporterzy zajmujący wysoką pozycję na rynku oraz przywiązujący dużą wagę do przybycia towaru do miejsce przeznaczenia w odpowiednim terminie i w bardzo dobrym stanie¹⁹.

Rysunek 1. Podział gestii transportowej w eksporcie województwa zachodniopomorskiego w latach 2004–2013 (% wartości)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Izby Celnej w Warszawie.

Rysunek 2. Podział ryzyka w eksporcie województwa zachodniopomorskiego w latach 2004–2013 (% wartości)

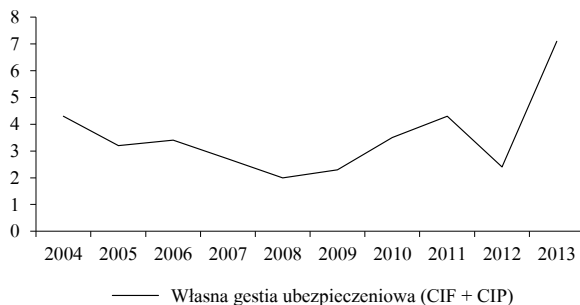


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Izby Celnej w Warszawie.

¹⁹ Por. *ibidem*, s. 170; T. Valjakka, *opcit.*

Udział transakcji, w których eksporterzy WZ mieli gestię ubezpieczeniową, był niewielki i wahał się w granicach 2,0–4,3% całkowitej sprzedaży WZ, z wyjątkiem 2013 roku, w którym odsetek transakcji na warunkach CIF i CIP zwiększył się prawie trzykrotnie w stosunku do poprzedniego roku i wynosił 7,1% (por. tab. 1 i rys. 3).

Rysunek 3. Udział eksportu z własną gestią ubezpieczeniową w eksporcie województwa zachodniopomorskiego w latach 2004–2013 (% wartości)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Izby Celnej w Warszawie.

Większość eksportu przedsiębiorstw WZ była realizowana na warunkach przeznaczonych do stosowania we wszystkich rodzajach transportu (uniwersalnych), na które przypadało od 61,0% do 73,0% wartości wywozu ogółem (por. tab. 4 i rys. 4). Udział sprzedaży na warunkach przeznaczonych do stosowania tylko w przewozach transportem morskim i śródlądowym (wodnych) wahał się w granicach 5,2–12,1% (tab. 4, rys. 4). Relatywnie niski udział tego eksportu w całości wywozu należy wiązać przede wszystkim ze znacznie mniejszą rolą transportu wodnego niż innych rodzajów transportu w przewozach ładunków w eksporcie WZ²⁰ oraz z możliwością stosowania formuł uniwersalnych w przewozach ładunków transportem morskim i śródlądowym.

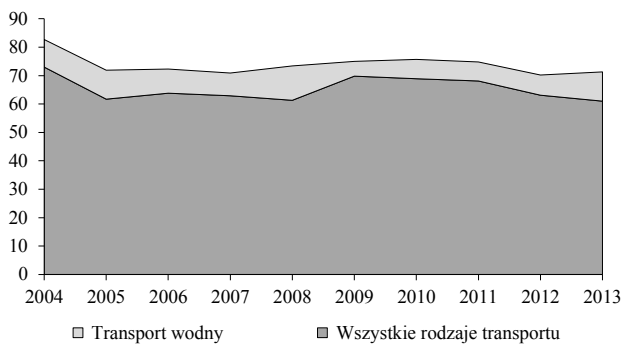
²⁰ W latach 2004–2013 na transport wodny przypadało od 11,6–17,7% wartości ładunków przewożonych w eksporcie WZ, na inne rodzaje transportu – od 53,7% do 66,9%, a na przewozy nieokreślone pod względem rodzaju transportu – od 17,1% do 28,7%. Obliczenia własne na podstawie danych Izby Celnej w Warszawie

Tabela 4. Formuły uniwersalne i wodne w eksporcie województwa zachodniopomorskiego w latach 2004–2013 (% wartości)

Lata	Wszystkie rodzaje transportu (EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DAT, DAP, DDU, DDP)	Transport wodny (CFR, CIF, FAS, FOB, DES, DEQ)
2004	73,0	9,7
2005	61,7	10,2
2006	63,8	8,5
2007	62,9	8,0
2008	61,3	12,1
2009	69,8	5,2
2010	68,9	6,8
2011	68,1	6,7
2012	63,1	7,1
2013	61,0	10,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Izby Celnej w Warszawie.

Rysunek 4. Formuły uniwersalne i wodne w eksporcie województwa zachodniopomorskiego w latach 2004–2013 (% wartości)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Izby Celnej w Warszawie.

Podsumowanie

Z przeprowadzonej analizy struktury eksportu przedsiębiorstw WZ według warunków dostawy wynika, że w całym badanym okresie, czyli w latach 2004–2013, największy udział w wartości eksportu miały transakcje realizowane na warunkach z grup E i F Incoterms. Oznacza to, że w większości transakcji zawieranych przez zachodniopomorskich eksporterów, gestia transportowa i ubezpieczeniowa oraz ryzyko były przejmowane przez zagranicznym partnerów. Pozwalało to z jednej strony unikać wielu czasochłonnych czynności i niebezpieczeństw związanych z obowiązkami organizacji i pokrycia kosztów transportu, ubezpieczenia oraz ponoszeniem odpowiedzialności za towar w transporcie, z drugiej zaś strony nie pozwalało eksporterom na realizację korzyści wynikających z posiadania gestii transportowej, ubezpieczeniowej i ryzyka.

W świetle prezentowanych w literaturze poglądów, ukazana przewaga warunków E i F w eksporcie WZ może wskazywać, że ich wybór w kontraktach zachodniopomorskich firm był w znacznym stopniu determinowany przez następujące czynniki: słabsza pozycja rynkowa i mniejsza siła przetargowa eksporterów w porównaniu z zagranicznymi partnerami, brak doświadczenia eksporterów w handlu międzynarodowym i niedostateczna znajomość zagranicznych rynków oraz niska jakość relacji eksporterów z zagranicznymi partnerami. W tym kontekście na podkreślenie zasługuje zaobserwowana spadkowa tendencja udziału warunków E i F, której towarzyszyło zwiększanie się udziału eksportu realizowanego na warunkach C i D (Incoterms). Może to bowiem świadczyć o poprawie pozycji konkurencyjnej zachodniopomorskich eksporterów, która daje im większe możliwości wyboru najbardziej korzystnych z punktu widzenia efektywności transakcji eksportowych warunków dostawy. Powyższa interpretacja ma jednak tylko hipoteczny charakter i jest obciążona dużym błędem, bowiem w praktyce handlu międzynarodowego nietrudno jest wskazać przykłady wykorzystywania przewagi konkurencyjnej do przerzucania obowiązków, kosztów i ryzyka dostawy na słabszego partnera. W sytuacji występowania bardzo wielu różnorodnych uwarunkowań wyboru bazy dostawy w transakcjach z zagranicą, określenie czynników wpływających na wybór warunków dostawy w eksporcie zachodniopomorskich przedsiębiorstw w analizowanym okresie wymaga przeprowadzenia dodatkowych, szczegółowych badań eksporterów województwa zachodniopomorskiego.

Literatura

- Blajer A., *Miedzynarodowe reguły handlowe. Zasady i praktyka stosowania*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Spółka z o.o, Gdańsk 2000.
- Choice of the Correct Term of Delivery*, www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Tiedosto:Terms_of_Delivery_Chart.png.
- Estiller R.C. i in., *Factors Influencing the Choice of Incoterms in Selected Semiconductor and Electronics Companies of Philippine Economic Zone Authority in Calabarzon. Towards a Logistics Management Model*, https://morokoff.files.wordpress.com/2014/08/ippc2014_bookofproceedings_03.p.
- Freudmann D., *Traders Get a Brand-New Bible*, „Journal of Commerce” 9 September 1999.
- GUS, <http://stat.gov.pl/sprawozdawczosc/intrastat/podstawowe-informacje-o-systemie-intrastat/progistatystyczne>.
- Hien N., Laporte G., Roy J., *Business Environment Factors, Incoterms Selection and Export Performance*, „Operations and Supply Chain Management” 2009, Vol. 2, No. 2.
- Holley D., Haynes R., *The Incoterms Challenge: Using Multi-media to Engage Learners*, „Education & Training” 2003, No. 45.
- Incoterms® 2010*, ICC Publication No. 715, ICC, Paris 2010;.
- Knap R., *Warunki dostawy a konkurencyjność w handlu zagranicznym*, w: *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw i gospodarki w XXI w.*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania nr 25, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 730, Szczecin 2012.
- Legrand G., Martini H., *Management des opérations de commerce international*, Edition 4th Dunod, Paris 1999.
- Malfliet J., *Incoterms 2010 and the Mode of Transport: How To Choose the Right Term*, www.cutn.sk/Library/proceedings/mch_2011/editovane_prispevky/Malfliet-163-179.pdf.
- Shagina O.A., *Main Factors in Choice of Delivery Terms: A Multiple Case Study of Japanese and Russian Importers in Seafood Trade with Norway*, University of Tromsø 2007, www.ub.uit.no:8080/munin/bitstream/handle/10037/969/hove_doppgave.pdf?sequence=1.
- Valjakka T., *Decreasing Global Costs of Transportation Between Inter-Group Locations. Case: Outotec, Spare Part Business*, www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/44712/Valjakka_Taru.pdf?sequence=1.

TERMS OF DELIVERY IN EXPORTS OF WEST POMERANIAN VOIVODESHIP ENTERPRISES**Abstract**

This article aims to identify terms of delivery in export of West Pomeranian Voivodeship enterprises in 2004–2013, and attempt to determine the selection factors of recognized delivery terms. The study used statistical data analysis of the Customs Chamber in Warsaw and analysis of the literature. The study shows that the largest share in the exports of the region had transactions carried out under the delivery terms of Groups E and F Incoterms. In the light of the views presented in the literature, this may indicate a relatively low competitiveness of exporters of West Pomerania as a factor in determining the choice of terms of delivery in exports. The identification of factors to choose the delivery terms is however not possible without testing of West Pomerania exporters.

Translated by Renata Knap

Keywords: terms of delivery, Incoterms, export, West Pomeranian Voivodeship

JEL codes: F14, F23

