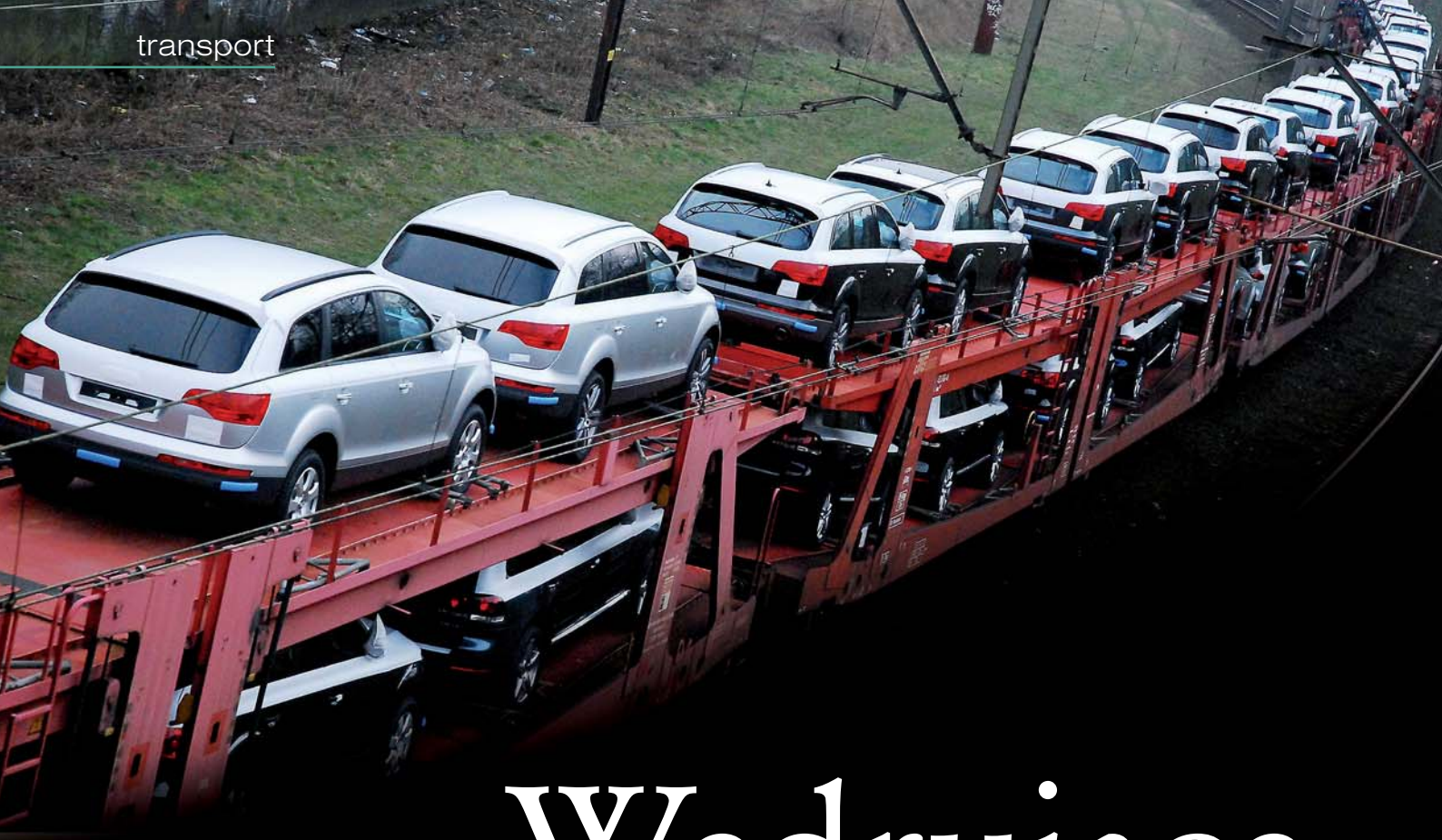


Wędrujące niebezpieczeństwo

Ubezpieczenie rzeczy w transporcie ***(cargo)*** *obejmuje ich przypadkową utratę lub uszkodzenie powstałe w wyniku działania ryzyk, na jakie są one narażone podczas przewozu. Najczęściej rzeczy przewożone są w wyniku konieczności realizacji umowy sprzedaży. Ich transport może się też wiązać z realizacją umów innych niż sprzedaż, na przykład umowy uszlachetniania czynnego lub leasingu. Jeszcze inną sytuacją jest chociażby przewóz mienia przesiedleńczego...*

Mirosława Mandziuk
Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń Ergo Hestia SA,
główny specjalista Działu Likwidacji Szkód Transportowych,
zajmuje się koordynacją likwidacji szkód transportowych,
absolwentka prawa na Wydziale Prawa
i Administracji Uniwersytetu Gdańskiego,
w Ergo Hestii od 1994 roku.

Tę tak ważną i decydującą kwestią zarówno pomiędzy stronami umowy sprzedaży, jak i stronami umowy ubezpieczenia, a regulowaną w tej pierwszej, jest moment przejścia ryzyka ze sprzedającego na kupującego. Wiąże się ono ściśle z interesem ubezpieczeniowym, którego istnienie w chwili zdarzenia powodującego utratę lub uszkodzenie ładunku jest warunkiem koniecznym otrzymania odszkodowania z polisy *cargo*.

W odniesieniu do ubezpieczenia *cargo* moment przejścia ryzyka jest ważny z uwagi na to, że decyduje o tym, która ze stron umowy sprzedaży ponosi uszczerbek we własnym majątku w wyniku utraty lub uszkodzenia ładunku. Tylko podmiot, którego majątek doznał umniejszenia, uprawniony jest do otrzymania kompensaty w postaci odszkodowania na podstawie zawartej umowy ubezpieczenia *cargo*.

Zarówno Instytutowe Klauzule Ładunkowe, jak i Ogólne Warunki Ubezpieczenia Rzeczy w Krajowym Przewozie Drogowym, Kolejowym, Lotniczym lub Śródlądowym (*cargo*) zawierają odniesienie do ryzyka transportowego, z którego wynika istnienie interesu ubezpieczeniowego jako przesłanki koniecznej do otrzymania odszkodowania z polisy *cargo*.

Warunki umowy sprzedaży mają decydujący wpływ na to, komu przysługuje odszkodowanie należne na podstawie umowy ubezpieczenia cargo w przypadku utraty lub uszkodzenia ładunku.

Umowa sprzedaży między stronami mającymi siedziby handlowe w różnych państwach

Strony umowy sprzedaży mają swobodę w kształtowaniu treści zawieranych umów. W przypadku kontraktów z zagranicznymi partnerami podmioty zawierające umowę sprzedaży korzystają najczęściej z Oficjalnych Reguł Międzynarodowej Izby Handlowej *(International Chamber of Commerce* - ICC) do Interpretacji Terminów Handlowych, znanych jako Incoterms, w celu precyzyjnego określenia swoich obowiązków związanych z podziałem kosztów i dostarczeniem towaru będącego przedmiotem sprzedaży.

Reguły Incoterms wiążą strony tylko wówczas, gdy włączyły one do umowy jedną z zawartych w nich reguł.

Włączenie reguły Incoterms do kontraktu sprzedaży pozwala wyeliminować nieporozumienia, jakie mogą powstać podczas realizacji kontraktu. Jednym z aspektów dostawy towaru regulowanym przez Incoterms jest moment przejścia ryzyka przypadkowej utraty lub uszkodzenia przewożonych rzeczy ze sprzedającego na kupującego.

Przykładowo zastosowanie reguły DDU - *Delivered Duty Unpaid (...named place of destination)*, czyli *Dostarczone, Cło Nieopłacone (...wymienione z nazwy miejsce przeznaczenia)* - oznacza, że sprzedający musi postawić towar do dyspozycji kupującego lub innej osoby wskazanej przez kupującego, na jakimkolwiek przybyłym środku transportu, bez wyładunku, w wymienionym z nazwy miejscu przeznaczenia, w dniu lub w ramach określonego okresu dostawy. Sprzedający musi ponieść wszelkie ryzyko utraty lub uszkodzenia towaru, dopóki nie został on dostarczony do określonego w umowie miejsca przeznaczenia. Umowa sprzedaży, w której warunkami dostawy było DDU Ługańsk ulica Lenina 10, obarcza sprzedającego ryzykiem nieotrzymania zapłaty za towar, jeżeli ładunek zostanie utracony (na przykład skradziony) zanim dotrze pod wskazany w umowie adres.

Kupujący ma obowiązek dokonania zapłaty ceny ustalonej w umowie sprzedaży. Obowiązek ten jednak nie dotyczy sytuacji, gdy towar zostaje utracony podczas transportu jeszcze przed przejściem na niego ryzyka. W przedstawionej powyżej sytuacji sprzedający jest pozbawiony towaru i nie może liczyć na jakąkolwiek inną kompensatę uszczerbku w swoim majątku, jak tylko odszkodowanie z polisy *cargo*, jeżeli utrata ładunku nastąpiła wskutek działania ryzyka objętego ubezpieczeniem, w tym przypadku kradzieży. Oczywiście możliwe jest także dochodzenie roszczenia od przewoźnika. Jednakże w świetle wyłączeń i ograniczeń odpowiedzialności przewoźnika drogowego poleganie jedynie na skutecznym odzyskaniu wartości utraconego mienia może okazać się złudne.

Warto w tym miejscu wspomnieć, że przejście ryzyka następuje tylko wtedy, gdy przewozu dokonuje przewoźnik zawodowy. Jeżeli robi to sprzedający lub kupujący transportem własnym, wówczas to on ponosi ryzyko przypadkowej utraty lub uszkodzenia ładunku na całej trasie przewozu. Na podobnej zasadzie nie mamy do czynienia z przejściem ryzyka, jeżeli rzeczy nie są przewożone w realizacji umowy sprzedaży, lecz pozostają własnością tej samej osoby. W takiej sytuacji osoba ta ponosi ryzyko transportowe, bowiem przewożona rzecz cały czas stanowi składnik jej majątku.

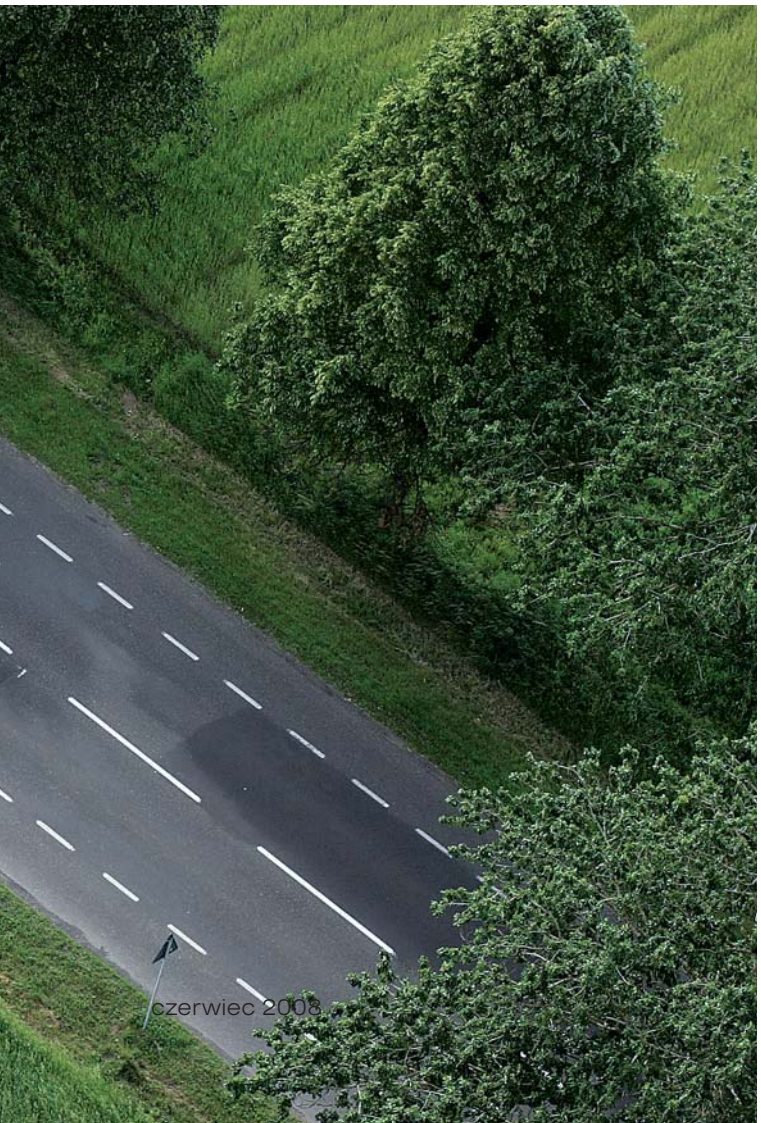
Konwencja wiedeńska oraz formuły CIP i CIF

Aktem prawnym dotyczącym umów sprzedaży towarów między stronami mającymi siedziby handlowe w różnych państwach jest Konwencja Narodów Zjednoczonych o Umowach Międzynarodowej Sprzedaży Towarów, sporządzona w Wiedniu 11 kwietnia 1980 roku (Dziennik Ustaw z dnia 13 maja 1997 roku). Konwencja ta, zwana wiedeńską, została ratyfikowana przez Polskę 13 marca 1995 roku i z chwilą publikacji w Dzienniku Ustaw została włączona do polskiego systemu prawa.

Konwencja wiedeńska w artykule 66 stanowi, że utrata lub uszkodzenie towarów po przejściu ryzyka na kupującego nie zwalnia go od obowiązku zapłaty ceny, chyba że utrata lub uszkodzenie wynikało z działania lub zaniechania sprzedającego. Przykładowo, jeżeli ładunek uległ uszkodzeniu w wyniku niewłaściwego opakowania przez sprzedającego, szkoda przestaje mieć charakter przypadkowy, a jest zdeterminowana wadliwością opakowania. Szkody spowodowane nieodpowiednim opakowaniem lub przygotowaniem przedmiotu ubezpieczenia są wyłączone z ochrony ubezpieczeniowej.

Artykuły 67 i 68 konwencji wiedeńskiej odnoszą się do momentu przejścia ryzyka i określają go jako chwilę wydania towarów pierwszemu przewoźnikowi w celu przekazania kupującemu. Wyjątek stanowi sytuacja, gdy towar zostaje sprzedany w trakcie przewozu. Wówczas ryzyko przechodzi na kupującego z chwilą zawarcia umowy sprzedaży, chyba że z okoliczności szczególnych wynika, że i w takiej sytuacji ryzyko obciąża kupującego już od chwili wydania towaru przewoźnikowi.

Działanie powyższej zasady, o której mowa w artykule 66 konwencji, zobrazuje następujący przykład. Umowę sprzedaży zawarto przywołując w umowie jako warunki dostawy regułę CIP - *Carriage and Insurance paid to (...named place of destination) - Przewóz i Ubezpieczenie Opłacone do (...wymienione z nazwy miejsce przeznaczenia).* Zgodnie z tą regułą sprzedający musi na własny koszt zawrzeć umowę przewozu do uzgodnionego punktu (adresu) w wymienionym z nazwy miejscu przeznaczenia, na przykład CIP Ługańsk, ulica Lenina 10. Obowiązkiem sprzedającego jest jednak jedynie dostarczenie towaru do przewoźnika. Umowa przewozu powinna zostać zawarta na zwyczajowych warunkach. Należy zatem przyjąć, że sprzedający ma obowiązek dostarczyć towar do samochodu przewoźnika, to jest łącznie z załadunkiem do ciężarówki. Natomiast ryzyko przypadkowej utraty lub uszkodzenia ładunku od chwili dostarczenia go przewoźnikowi przez sprzedającego ponosi kupujący. W trakcie wykonywania przewozu kierowca został sterroryzowany przez uzbrojoną grupę napastników i wyrzucony z pojazdu, którego zaboru dokonali następnie napastnicy. Konsekwencją zastosowania umownego reguły CIP jest obowiązek zapłaty przez kupującego ceny ustalonej w umowie sprzedaży, pomimo że towaru nie otrzymał i nigdy nie otrzyma, ponieważ został on bezpowrotnie utracony. Obowiązek zapłaty wynika z faktu, że zabór towaru nastąpił już po przejściu ryzyka ze sprzedającego na kupującego.



Formuły CIP oraz CIF - *Cost, Insurance and Freight (...named port of destination) - Koszt, Ubezpieczenie i Fracht (...wymieniony z nazwy port przeznaczenia)*, jako jedyne przewidują obowiązek zawarcia przez sprzedającego na własny koszt umowy ubezpieczenia. Sposób zawarcia umowy ubezpieczenia określony zostaje w umowie sprzedaży. Powinna ona zostać jednak zawarta tak, aby kupujący lub jakakolwiek inna osoba mająca interes ubezpieczeniowy w związku z towarem (to jest po przejściu na nią ryzyka) miała prawo dochodzenia swoich roszczeń bezpośrednio od ubezpieczyciela. Konieczne jest także dostarczenie kupującemu polisy ubezpieczeniowej lub innego dowodu ubezpieczenia. Umowa ubezpieczenia powinna być zawarta według Instytutowych Klauzul Ładunkowych.

Ryzyko

Aby uzyskać odszkodowanie z polisy cargo, trzeba być w niebezpieczeństwie poniesienia straty w chwili materializacji ryzyka objętego ubezpieczeniem, na przykład gdy huragan przewróci ciężarówkę z ładunkiem.

Ryzyko przypadkowej utraty lub uszkodzenia ładunku nie stanowi jednego z ryzyk objętych zakresem ubezpieczenia *cargo*, takich jak wypadek środka transportu czy deszcz nawalny. Pojęcie to ma zupełnie inny charakter. To, czym ryzykuje sprzedający, to strata powstająca w jego własnym majątku w przypadku utraty lub uszkodzenia towaru. Natomiast kupujący ryzykuje obowiązkiem zapłaty uzgodnionej ceny za towar, którego nie otrzymał lub otrzymał w stanie uszkodzonym. Potocznie mówi się, że dany podmiot „jest w ryzyku", zależnie od tego, kiedy przeszło ono z jednego podmiotu na drugi.

Przejście ryzyka nie jest uzależnione od przejścia prawa własności i dla celów ubezpieczenia *cargo* nie jest istotne, kto w chwili wystąpienia zdarzenia powodującego szkodę w ładunku był jego właścicielem. Dla ubezpieczyciela *cargo*

istotne jest jedynie, kto w chwili zdarzenia powodującego utratę, ubytek lub uszkodzenie ładunku ponosił ryzyko transportowe.

Uszczerbek majątkowy a odpowiedzialność

Ubezpieczenie ładunku (cargo) obejmuje konkretne składniki majątku ubezpieczającego, natomiast ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej dotyczy zobowiązań, czyli pasywów, powstających w majątku ubezpieczającego.

Niezwykle istotne jest rozróżnienie odpowiedzialności, jaką ponosi przewoźnik za powierzony mu do przewozu towar, od uszczerbku we własnym majątku, czyli zmniejszenia aktywów, jakiego doznaje sprzedający lub kupujący.

Odzwierciedleniem powyższego rozróżnienia jest brak odniesienia w ubezpieczeniu odpowiedzialności do wartości ubezpieczenia. Nie ustala się też sumy ubezpieczenia, lecz sumę gwarancyjną.

Instytutowe Klauzule Ładunkowe w tak zwanej *Klauzuli o nieprzynoszeniu korzyści* jednoznacznie stanowią, że niniejsze ubezpieczenie nie może przynieść korzyści przewoźnikowi ani innej osobie, której powierzono ładunek. Analogiczne postanowienie zawierają Ogólne Warunki Ubezpieczenia Rzeczy w Krajowym Przewozie Drogowym, Kolejowym, Lotniczym lub Śródlądowym (*cargo*).

Umowa ubezpieczenia *cargo* nie może więc chronić interesów przewoźnika ani innych osób, którym powierzono towar.

Jak wskazano bowiem powyżej, czym innym jest zobowiązanie występujące po stronie osób sprawujących pieczę nad ładunkiem, który do nich nie należy, a czym innym bezpośrednia szkoda we własnym majątku wskutek utraty rzeczy, która albo już jest własnością tego podmiotu albo taką miała zostać.

Umowa sprzedaży między stronami mającymi siedziby handlowe w Polsce

Dla tych umów zasady przejścia ryzyka regulują przepisy kodeksu cywilnego, w szczególności artykuł 544 i artykuł 548 kc. Przepisy te mogą być zmieniane postanowieniami umownymi stron umowy sprzedaży.

Podobne zasady, jak w przypadku międzynarodowych umów sprzedaży, obowiązują wobec umowy sprzedaży pomiędzy stronami mającymi siedziby handlowe na terenie Polski.

Zgodnie z zasadą wyrażoną w prawie polskim, jeżeli strony umowy sprzedaży uzgodniły, że wykonaniem umowy sprzedaży jest dostarczenie towaru do siedziby kupującego lub do innego uzgodnionego miejsca, zamiast postawienia go do dyspozycji kupującego w siedzibie sprzedającego, momentem wydania towaru kupującemu - a tym samym momentem przejścia ryzyka ze sprzedającego na kupującego - jest chwila powierzenia towaru przewoźnikowi zawodowemu, w znaczeniu fizycznego przekazania towaru w posiadanie przewoźnika, w celu przekazania go kupującemu.

Jeżeli towar ulegnie uszkodzeniu lub zostanie utracony w czasie przewozu, na kupującym mimo to spoczywa obowiązek dokonania zapłaty uzgodnionej ceny. Obowiązek ten wynika z ryzyka, czyli niebezpieczeństwa przypadkowej utraty lub uszkodzenia towaru, jakie ponosi on od chwili powierzenia towaru przewoźnikowi przez sprzedającego. Istotą ponoszenia ryzyka, jest właśnie obowiązek zapłaty uzgodnionej ceny mimo tego, że towar został utracony podczas przewozu i aktywa kupującego nie zostały powiększone. Tego rodzaju obowiązek ma więc bezpośrednie odniesienie do utarty towaru, który miał zwiększyć majątek kupującego. Nie należy go tym samym odnosić do obowiązku naprawienia szkody, jaki powstaje po stronie przewoźnika w wyniku odpowiedzialności, którą ponosi za powierzony mu do przewozu towar. W miejsce

reguł Incoterms jako warunki dostawy (tak zwane „parytet ceny”) dla umów sprzedaży pomiędzy podmiotami polskimi stosowane są terminy handlowe, takie jak: *franco* magazyn odbiorcy i *loco* magazyn dostawcy. O ile prawie wszystkie faktury i kontrakty międzynarodowe powołują jedną z reguł Incoterms dla określenia obowiązków sprzedającego i kupującego, o tyle faktury dokumentujące polskie umowy sprzedaży niezmiernie rzadko w jakikolwiek sposób definiują zakres obowiązków stron.

Wymienione powyżej terminy handlowe oznaczają:

- *franco* magazyn odbiorcy - towar jest dostarczany przez sprzedającego transportem własnym do magazynu kupującego,
- *loco* magazyn sprzedającego - towar jest odbierany transportem własnym kupującego.

Trzecią możliwością jest zawarcie umowy przewozu z przewoźnikiem i powierzenie towaru przez sprzedającego w celu przewiezienia i wydania kupującemu. O tej sytuacji była mowa powyżej. Podział kosztów pomiędzy stronami umowy sprzedaży, związanych między innymi z wydaniem towaru, jego odbiorem, przewozem i ubezpieczeniem, uregulowany został w artykule 547 kc. W odniesieniu do umów sprzedaży pomiędzy podmiotami zagranicznymi kwestię podziału kosztów regulują formuły Incoterms, które jednak - jak już wspomniano wyżej - nie stanowią obowiązującego prawa, dopóki jedna z reguł nie zostanie włączona przez strony jako integralna część umowy sprzedaży.

Powracające ryzyko sprzedającego

Przy okazji omawiania zagadnienia przejścia ryzyka warto wspomnieć o szczególnej sytuacji, jaka może powstać w przypadku kontraktów zawartych z zastosowaniem reguł Incoterms, w których ryzyko transportowe spoczywa na kupującym i dlatego to on powinien zawrzeć umowę ubezpieczenia *cargo* na swoją rzecz. Najbardziej reprezentatywne są tu formuły FOB - *Free on Board (...named port of shipment) - Franco Statek (...wymieniony z nazwy port załadunku)* oraz CFR - *Cost and Freight* (*...named port of destination*) - Koszt i Fracht *(...wymieniony z nazwy port przeznaczenia)*, dotyczące międzynarodowych umów sprzedaży, w których towar ma być przewieziony do kupującego transportem morskim. Ryzyko przechodzi ze sprzedającego na kupującego w chwili przejścia towaru nad burtą statku w porcie załadunku.

Sprzedający ma tak zwany warunkowy interes na wypadek utraty lub uszkodzenia ładunku, który materializuje się jedynie wtedy, gdy z powodu uszkodzenia lub utraty ładunku podczas transportu kupujący odmówi zapłaty za towar.

W normalnych warunkach, gdy towar zostaje uszkodzony lub utracony po przejściu ryzyka na kupującego, ten ostatni powinien zapłacić za towar swojemu kontrahentowi. Natomiast ubezpieczyciel, z którym kupujący zawarł umowę ubezpieczenia *cargo*, powinien mu wypłacić odszkodowanie jako rekompensatę poniesionej straty. Zdarza się jednak, że z różnych handlowych powodów kupujący wykorzystuje sytuację nadejścia towaru w stanie uszkodzonym lub jego utraty podczas transportu jako pretekst do nieuiszczenia opłaty za towar, pomimo ciążącego na nim takiego obowiązku.

W takich okolicznościach materializuje się interes sprzedającego i niejako powraca do niego ryzyko, które wcześniej przeszło na kupującego. Teoretycznie takie ryzyko sprzedającego jest ubezpieczalne w ramach ubezpieczenia *cargo* z tym, że odszkodowanie jest należne, jeżeli brak zapłaty za towar spowodowany został ryzykiem objętym ubezpieczeniem polisy *cargo*. Ubezpieczenie to zwane jest warunkowym ubezpieczeniem *cargo*, ponieważ warunkiem koniecznym dla uzyskania odszkodowania jest nie tylko fakt fizycznej utraty lub uszkodzenia ładunku wskutek ryzyk objętych ubezpieczeniem, ale także tym, że kupujący musi odmówić zapłaty za towar. Samoistne - niespowodowane utratą lub uszkodzeniem towaru - ryzyko niezapłacenia za towar należy do zakresu ubezpieczeń kredytu. A to jest już zupełnie inny temat...

Mirosława Mandziuk
miroslawa.mandziuk@hestia.pl