

2012

Warunki prowadzenia handlu z zagranicą w Unii Europejskiej



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki



Warunki prowadzenia handlu z zagranicą w Unii Europejskiej

Warszawa 2012

Warunki prowadzenia handlu z zagranicą w Unii Europejskiej

Publikacja opracowana przez zespół pracowników Uniwersytetu Łódzkiego z Katedry Wymiany Międzynarodowej w składzie:

dr Bogdan Buczkowski – rozdział 4
dr Tomasz Dorożyński – rozdziały 2 i 5
dr Anetta Kuna-Marszałek – rozdział 5
dr Małgorzata Misiak – rozdział 3
prof. zw. dr hab. Janusz Świerkocki – rozdział 1
dr Wojciech Urbaniak – rozdział 2

Recenzent: dr Edward Karasiński – Łódzkie Towarzystwo Naukowe

Redakcja: Justyna Kulawik

Przygotowanie do druku i druk publikacji zostały współfinansowane ze środków Unii Europejskiej w ramach Programu Ramowego na rzecz Konkurencyjności i Innowacyjności oraz Budżetu Państwa.

Komisja Europejska lub osoby występujące w jej imieniu nie są odpowiedzialne za informacje przedstawione w publikacji. Poglądy wyrażone w publikacji są poglądami autorów i nie muszą się pokrywać z działaniami Komisji Europejskiej.

Publikacja wydana przez ośrodek Enterprise Europe Network działający przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Wersja elektroniczna publikacji jest dostępna na stronach internetowych www.parp.gov.pl oraz www.een.org.pl.

Publikacja została wydana na papierze przyjaznym dla środowiska naturalnego (wyprodukowanym w 100% z makulatury, wybielonym w procesie PCF – Processed Chlorine Free)

Wydanie I

© Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012

ISBN 978-83-7633-179-9

Wydawca:

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
ul. Pańska 81/83
00-834 Warszawa
www.parp.gov.pl

Przygotowanie do druku, druk i oprawa:



Wydawnictwo Naukowe Instytutu Technologii Eksploatacji – PIB
ul. K. Pułaskiego 6/10, 26-600 Radom, tel. centr. (48) 364-42-41, fax (48) 364-47-65
e-mail: instytut@itee.radom.pl <http://www.itee.radom.pl>

SPIS TREŚCI

| | |
|---|-----------|
| Wstęp | 7 |
| Rozdział 1. Tendencje i struktura handlu zagranicznego Polski | 9 |
| 1.1. Wprowadzenie | 9 |
| 1.2. Wartość i dynamika obrotów | 9 |
| 1.3. Struktura geograficzna | 11 |
| 1.4. Struktura rzeczowa | 14 |
| 1.5. Główne kierunki specjalizacji eksportowej | 15 |
| 1.6. Import wg kierunków wykorzystania | 18 |
| 1.7. Handel wewnątrzgałęziowy | 18 |
| 1.8. Rola przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym | 20 |
| 1.9. Zewnętrzne warunki rozwoju handlu Polski z zagranicą | 21 |
| 1.10. Podsumowanie | 23 |
| Rozdział 2. Przygotowanie do eksportu i importu | 25 |
| 2.1. Badanie rynków zagranicznych | 25 |
| 2.1.1. Cechy charakterystyczne badań rynku | 25 |
| 2.1.2. Rodzaje badań rynku | 26 |
| 2.1.3. Cechy charakterystyczne badań rynków zagranicznych | 27 |
| 2.1.4. Badanie rynków geograficznych | 28 |
| 2.1.5. Badanie rynków produktów | 31 |
| 2.1.6. Plan badań rynków zagranicznych | 34 |
| 2.1.7. Metody badawcze | 34 |
| 2.1.8. Źródła informacji o rynkach zagranicznych | 36 |
| 2.2. Rola planowania w eksporcie | 37 |
| 2.3. Plan rozwoju eksportu | 39 |
| 2.4. Charakterystyka planu rozwoju eksportu | 39 |
| 2.5. Ryzyko w transakcjach zagranicznych | 42 |
| Rozdział 3. Wymiana wewnątrzspółnotowa | 45 |
| 3.1. Zasady dopuszczania produktów do obrotu | 45 |
| 3.1.1. Swobodny przepływ towarów w świetle traktatów | 45 |
| 3.1.2. Normy i standardy techniczne | 46 |
| 3.1.3. Ocena zgodności. Znakowanie znakiem CE | 49 |
| 3.1.4. Zasada wzajemnego uznawania – obrót nieregulowany | 51 |
| 3.1.5. Nadzór rynku | 52 |
| 3.2. Obowiązki sprawozdawcze w związku z wymianą wewnątrzspółnotową. System INTRASTAT | 53 |
| 3.3. Efekty liberalizacji zasad zamówień publicznych w UE dla przedsiębiorstw | 53 |
| 3.4. Podatki pośrednie (VAT i akcyza) w handlu wewnątrzspółnotowym | 55 |

| | |
|---|-----------|
| Rozdział 4. Zasady handlu z krajami trzecimi | 61 |
| 4.1. System prawa celnego Unii Europejskiej..... | 61 |
| 4.1.1. Unijny Kodeks Celny | 61 |
| 4.1.2. Zintegrowana Taryfa Unii Europejskiej TARIC | 63 |
| 4.1.3. System Zintegrowanej Taryfy Celnej ISZTAR..... | 66 |
| 4.1.4. System CELINA | 66 |
| 4.2. Rodzaje stawek celnych i warunki ich stosowania | 67 |
| 4.2.1. Autonomiczne i konwencyjne stawki celne..... | 67 |
| 4.2.2. Stawki celne preferencyjne i warunki ich stosowania | 67 |
| 4.2.2.1. Preferencje ogólne GSP | 68 |
| 4.2.2.2. Preferencje szczególne GSP Plus..... | 68 |
| 4.2.2.3. Preferencje szczególne GSP EBA | 69 |
| 4.2.2.4. Zasady i skala obniżek stawek celnych w ramach GSP | 69 |
| 4.2.2.5. Instrumenty ograniczające stosowanie GSP | 70 |
| 4.3. Środki taryfowe i pozataryfowe stosowane w Unii Europejskiej..... | 73 |
| 4.4. Dokumentowanie pochodzenia towarów w handlu zagranicznym..... | 74 |
| 4.5. Wartość celna towarów | 75 |
| 4.6. Powstanie i zabezpieczenie kwoty długu celnego | 78 |
| 4.6.1. Dług celny w imporcie | 78 |
| 4.6.2. Dług celny w wywozie | 80 |
| 4.7. Dokumentacja celna..... | 80 |
| 4.8. Przeznaczenie celne towarów | 81 |
| 4.8.1. Wprowadzenie towaru do wolnego obszaru celnego (WOC) lub składu wolnocłowego (SWC) | 83 |
| 4.8.2. Zrzeczenie się towaru na rzecz Skarbu Państwa..... | 84 |
| 4.8.3. Powrotny wywóz towarów..... | 85 |
| 4.8.4. Zniszczenie towarów..... | 85 |
| 4.9. Objęcie towaru procedurą celną | 85 |
| 4.9.1. Gospodarcze procedury celne | 85 |
| 4.9.1.1. Skład celny | 86 |
| 4.9.1.2. Przetwarzanie pod kontrolą celną | 87 |
| 4.9.1.3. Odprawa czasowa..... | 89 |
| 4.9.1.4. Uszlachetnienie czynne | 90 |
| 4.9.1.5. Uszlachetnianie bierne..... | 91 |
| 4.9.2. Pozostałe procedury celne | 92 |
| 4.9.2.1. Dopuszczenie do obrotu..... | 92 |
| 4.9.2.2. Tranzyt..... | 93 |
| 4.9.2.2.1. Tranzyt zewnętrzny | 93 |
| 4.9.2.2.2. Tranzyt wewnętrzny | 94 |
| 4.9.2.3. Wywóz..... | 95 |
| 4.10. Organy celne | 97 |
| Rozdział 5. Instrumenty i instytucje wspierania eksportu..... | 99 |
| 5.1. Organizacja systemu wsparcia przedsiębiorstw w Polsce | 99 |
| 5.1.1. Instrumenty | 99 |
| 5.1.2. Instytucje | 100 |
| 5.2. Wsparcie międzynarodowe..... | 103 |
| 5.2.1. Program ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacji | 103 |
| 5.2.2. Enterprise Europe Network | 103 |

| | |
|--|------------|
| 5.2.3. Eurostars..... | 104 |
| 5.2.4. System SOLVIT | 105 |
| 5.2.5. Wspólny system zamówień publicznych..... | 105 |
| 5.3. Wsparcie krajowe..... | 106 |
| 5.3.1. Ministerstwo Gospodarki..... | 107 |
| 5.3.1.1. Zakres działania..... | 107 |
| 5.3.1.2. Branżowe projekty promocyjne dotyczące eksportu..... | 107 |
| 5.3.1.3. Przedsięwzięcia promocyjne i wspierające eksport..... | 108 |
| 5.3.1.4. Przedsięwzięcia wydawnicze promujące eksport..... | 108 |
| 5.3.1.5. Certyfikaty eksportowe..... | 109 |
| 5.3.1.6. Wsparcie udziału przedsiębiorców w programach promocji o charakterze ogólnym i branżowym..... | 109 |
| 5.3.1.7. Pozostałe formy wsparcia | 110 |
| 5.3.2. Ministerstwo Finansów | 111 |
| 5.3.2.1. Zakres działania..... | 111 |
| 5.3.2.2. Kredyty rządowe | 112 |
| 5.3.2.3. Gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenia oraz gwarancje eksportowe oferowane przez Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. | 113 |
| 5.3.2.4. Dopłaty do oprocentowania kredytów eksportowych udzielanych przez Bank Gospodarstwa Krajowego..... | 113 |
| 5.3.2.5. Kredyty eksportowe udzielane przez Bank Gospodarstwa Krajowego | 114 |
| 5.3.3. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości | 115 |
| 5.3.3.1. Zakres działania..... | 115 |
| 5.3.3.2. Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka | 116 |
| 5.3.3.3. Paszport do eksportu | 116 |
| 5.3.3.4. Pozostałe formy wsparcia | 117 |
| 5.3.4. Inne instytucje otoczenia biznesu i formy wsparcia | 118 |
| 5.4. Wsparcie regionalne | 120 |
| 5.4.1. Jednostki samorządu terytorialnego..... | 110 |
| 5.4.2. Regionalne Centra Obsługi Inwestorów i Eksporterów | 120 |
| 5.4. Podsumowanie..... | 121 |
| Bibliografia | 123 |
| Usługi Enterprise Europe Network..... | 131 |

Wstęp

Kryzys gospodarczo-finansowy ostatnich lat zmusił wiele przedsiębiorstw do zmiany strategii krótko-, średnio- i długoterminowej. Tempo i dynamika zachodzących zmian zaskoczyły nie tylko przedsiębiorstwa za granicą, lecz także te funkcjonujące na rynku polskim. Jedną ze ścieżek rozwoju firmy może być internacjonalizacja działalności gospodarczej, tj. wyjście na rynek międzynarodowy. Może ona przybierać różne formy: inwestycji bezpośrednich, leasingu, zakupu/sprzedaży licencji czy – bardziej tradycyjnie – eksportu swoich wyrobów lub importu towarów z myślą o ich wykorzystaniu na potrzeby produkcyjne lub w działalności handlowej.

Uczestnictwo w wymianie międzynarodowej jest opłacalne (regularnie przeprowadzane badania empiryczne wskazują, że polscy eksporterzy mają wyższą rentowność niż firmy sprzedające wyłącznie na rynek krajowy), lecz nie jest proste. Nawet na jednolitym rynku Unii Europejskiej utrzymują się liczne bariery np. w postaci zróżnicowanych systemów podatkowych lub odmiennych procedur administracyjnych powodujące, że mimo braku granic wymiana handlowa z krajami należącymi do UE jest trudniejsza niż handel lokalny (jest to tzw. *border effect*). W tym kontekście niezwykle istotne jest przygotowanie się do uczestnictwa w wymianie międzynarodowej i realizacji transakcji handlowej: zbadanie docelowego rynku zagranicznego, opracowanie strategii, poznanie lokalnych uwarunkowań prawnych, proceduralnych i instytucjonalnych czy form wspierania eksportu. I o tym w przystępny sposób piszemy w niniejszej książce.

W rozdziale pierwszym przeanalizowane zostały zmiany, jakie w latach 2008–2011 zaszły w polskim handlu zagranicznym towarami, oraz najważniejsze zewnętrzne determinanty jego rozwoju w najbliższej przyszłości. Zaliczono tu koniunkturę gospodarczą, zakres otwarcia rynków i strategię konkutowania przedsiębiorstw. Najwięcej miejsca poświęcono wymianie z Unią Europejską i ze strefą euro, ponieważ są głównymi partnerami Polski. Omówione zostały dynamika obrotów, struktura geograficzna, struktura przedmiotowa, kierunki specjalizacji eksportowej i ekonomicznego wykorzystania importu. Zwrócono uwagę na rolę handlu wewnątrzgałęziowego i przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym. Przyjęcie roku 2008 za punkt wyjścia pozwoliło uwzględnić w analizie skutki światowego kryzysu gospodarczego.

W rozdziale drugim przedstawiono w usystematyzowany sposób zagadnienia związane z przygotowaniem przedsiębiorstwa do podjęcia oraz do rozwoju działalności eksportowej i importowej. W pierwszej części rozdziału skoncentrowano się na badaniu rynków zagranicznych. Zaprezentowano między innymi rodzaje, cechy i metody przeprowadzania badań rynkowych, w szczególności w odniesieniu do rynków zagranicznych. Druga część rozdziału dotyczy roli planowania w eksporcie oraz przygotowania planu rozwoju eksportu. Omówiono wszystkie jego elementy, począwszy od analizy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa, kończąc na rachunku kosztów i harmonogramie wdrażania planu. W rozdziale nawiązano również do problematyki ryzyka w transakcjach zagranicznych i metod zabezpieczania przed nim.

Rozdział trzeci dotyczy wymiany handlowej z państwami należącymi do UE. Z punktu widzenia polskich przedsiębiorców ma ona kluczowe znaczenie ze względu na rolę, jaką kraje należące do tego ugrupowania odgrywają w polskim eksporcie i imporcie. W rozdziale tym omówione są zasady dopuszczania towarów do obrotu na jednolitym rynku europejskim: kwestia przepisów, które muszą/mogą spełniać, oznakowania wyrobów i kontroli nad produktami znajdującymi się w obrocie/użytku. Są też omówione korzyści dla przedsiębiorców wynikające z ustanowienia europejskich reguł dotyczących zamówień publicznych oraz zagadnienie opodatkowania wyrobów będących przedmiotem wymiany wewnątrzspółnotowej podatkiem od wartości dodanej i akcyzą.

W rozdziale czwartym przedstawiono uwarunkowania prawno-instytucjonalne wymiany handlowej Unii Europejskiej z krajami trzecimi. W pierwszej części ogólnie opisany został system prawa celnego Unii Europejskiej, w tym najważniejsze akty – Wspólnotowy Kodeks Celny i jego kolejne wersje: Zmodernizowany Kodeks Celny i Unijny Kodeks Celny, z których jeden wszedł w życie, ale nie jest jeszcze stosowany i zanim do tego dojdzie, zostanie zastąpiony Unijnym Kodeksem Celnym. Znacznie więcej miejsca poświęcono Zintegrowanej Taryfie Celnej TARIC i systemowi ISZTAR, z uwagi na to, że ich znajomość jest niezbędna, aby prowadzić wymianę gospodarczą z krajami niebędącymi członkami UE. Następnie przedstawiono instrumenty polityki handlowej UE, w tym ogólny system preferencji celnych (GSP), którym Unia obejmuje aż 176 państw, a w założeniu GATT/WTO miał on być tylko wyjątkiem od klauzuli największego uprzywilejowania. W kolejnych podrozdziałach opisane zostały różne procedury celne, którym podlegają towary w obrocie gospodarczym z zagranicą.

W rozdziale piątym przedstawiono organizację systemu wspierania przedsiębiorstw w Polsce. Ze względu na tematykę całego opracowania skoncentrowano się na instytucjach i instrumentach wspierania eksportu adresowanych do małych i średnich przedsiębiorstw. Podzielono je na trzy podstawowe grupy: międzynarodowe, krajowe i regionalne. W części międzynarodowej przedstawiono głównie programy związane z członkostwem Polski w Unii Europejskiej. W części krajowej omówiono wsparcie trzech kluczowych instytucji z punktu widzenia wspierania eksporterów, tj. Ministerstwa Gospodarki, Ministerstwa Finansów oraz Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Realizowane przez nie programy są zazwyczaj współfinansowane ze środków unijnych oraz z krajowych środków publicznych. Opracowanie kończy wsparcie regionalne, które koordynowane jest przede wszystkim przez jednostki samorządu terytorialnego.

Poruszane w książce zagadnienia mają charakter bardzo praktyczny. Unikaliśmy, gdzie tylko było to możliwe, używania zawiłego języka aktów prawnych, aby ułatwić czytelnikowi percepcję przedstawianych przepisów, podając jednocześnie w przypisach pełny tytuł aktu prawnego, miejsce publikacji oraz adres strony internetowej, na której można do niego dotrzeć. Dlatego jest ona polecana właścicielom i kadrze menadżerskiej małych i średnich przedsiębiorstw oraz wszystkim tym, którzy pełnią rolę konsultanta i doradcy dla firm z tego sektora.

Autorzy wyrażają nadzieję, że analizy i informacje zawarte w książce okażą się przydatne i interesujące dla szerokiego grona Czytelników oraz będą stanowić inspirację i pomoc dla praktyków życia gospodarczego.

Rozdział 1

Tendencje i struktura handlu zagranicznego Polski

1.1. Wprowadzenie

W rozdziale 1 przeanalizujemy zmiany, jakie zaszły w handlu zagranicznym Polski w latach 2008–2011, oraz zwrócimy uwagę na najważniejsze okoliczności, które determinują możliwości jego rozwoju w najbliższych latach. Ograniczymy się przy tym tylko do wymiany towarowej. Usługi stanowią bowiem szacunkowo zaledwie ok. 20% wartości towarów w obrotach Polski z zagranicą. Ponadto, ze względu na niematerialną postać usług, informacje statystyczne o ich transgranicznych przepływach są – nie tylko w Polsce – o wiele mniej dokładne.

Przyjęty zakres czasowy analizy można z kolei uzasadnić tym, że rok 2008 stanowi wyraźną cezurę w rozwoju współczesnego handlu międzynarodowego. Po pierwsze po okresie systematycznego wzrostu, w ostatnim kwartale 2008 r. pod wpływem kryzysu finansowego rozpoczął się gwałtowny, trwający przez szereg kolejnych miesięcy, spadek obrotów. Ze względu na bezprecedensową w okresie powojennym skalę zjawiska, znacząco przewyższającą równoczesne obniżenie globalnej produkcji, nazwano je „wielkim załamaniem handlu” (*great trade collapse*, dalej: GTC)¹. Po drugie, biorąc rok 2008 za punkt odniesienia, możemy lepiej uwzględnić w analizie wpływ światowego kryzysu gospodarczego na handel zagraniczny Polski.

1.2. Wartość i dynamika obrotów

Według danych Światowej Organizacji Handlu (WTO – *World Trade Organization*) w 2011 r. Polska zajmowała 27 miejsce w światowym eksporcie towarów (udział 1%) i 24 miejsce w imporcie (udział 1,1%). Wskaźniki te sporo przewyższają udział w światowym PKB (0,7% w 2010 r.), wskazując na duże uzależnienie polskiej gospodarki od handlu z zagranicą. Mimo że w porównaniu z 1990 r. jego wartość powiększyła się ponad 11 razy w eksporcie i ponad 21 razy w imporcie, wydaje się, że nadal istnieją w tym zakresie niewykorzystane możliwości².

Omawiając aktualne tendencje w eksporcie i imporcie, należy zwrócić szczególną uwagę na obroty z Unią Europejską (UE), gdyż odbywają się na jej pozbawionym barier handlowych *rynku wewnętrznym*, a więc w warunkach uprzywilejowujących polskie podmioty gospodarcze w stosunku do konkurentów z krajów trzecich. Wyróżnimy też obroty z Unią Gospodarczą i Walutową (UGiW), zwaną potocznie strefą euro, będącą głównym partnerem Polski.

Jak wynika z tab. 1.1, w 2011 r. wartość eksportu Polski wynosiła prawie 136 mld EUR i wzrosła o 17% w stosunku do 2008 r., zaś importu osiągnęła ponad 142 mld EUR i zwiększyła się tylko o 6%. Kierunek zmian obu kategorii był więc taki sam, ale ich dynamika mocno się różniła (tab. 1.2). W 2009 r. eksport uległ ograniczeniu o ponad 15% (-18 mld EUR), natomiast import o prawie 25% (-35 mld EUR). Eksport też szybciej wyszedł z zapaści, przekraczając poziom sprzed GTC już w 2010 r. W imporcie nastąpiło to o rok później. W przypadku obrotów z UE i ze strefą euro zwraca uwagę, że w 2011 r. w stosunku do 2008 r. eksport wzrósł, odpowiednio o 17% i 18%, a import zaledwie osiągnął poziom przedkryzysowy. Zmiany te sugerują, że eksport okazał się odporniejszy na

¹ Wg danych WTO, wyrażona w USD wartość światowego eksportu osiągnęła w 2008 r. najwyższy poziom w historii. Licząc rok do roku, w jego pierwszych III kwartałach powiększała się przeciętnie o 25%, aby w IV kwartale zmalać o 12%, w I kwartale 2009 r. – o 31%, w II kwartale – o 33%, w III kwartale – o 25%. Dopiero w IV kwartale 2009 r. trend się odwrócił (eksport wzrósł o 4%). Oczywiście dynamika tych zmian układała się różnie w poszczególnych krajach. Zob. *Report on G-20 Trade Measures* (Mid-October 2011 to mid-May 2012), WTO, Geneva 31 May 2012, s. 28 i nast.

² Warto zauważyć, że Szwecja (9,3 mln mieszkańców) eksportowała tyle samo co Polska dzięki o wiele wyższej produktywności. Z kolei import bogatej Szwajcarii (7,8 mln mieszkańców) był równy polskiemu. Przykłady te wskazują, że margines wzrostu obrotów i poprawy ich opłacalności jest jeszcze spory.

kryzys, do czego zapewne musiała się przyczynić stosunkowo wysoka konkurencyjność produkowanych w Polsce wyrobów i trwałe powiązania z zagranicznymi odbiorcami.

Tabela 1.1. Wielkość eksportu i importu w mld EUR

| Rok | Ogółem | | W tym: UE | | W tym: strefa euro | |
|-----------|---------|--------|-----------|--------|--------------------|--------|
| | Eksport | Import | Eksport | Import | Eksport | Import |
| 2008 | 116,2 | 142,4 | 90,5 | 88,2 | 62,3 | 69,8 |
| 2009 | 98,2 | 107,5 | 78,2 | 66,5 | 55,3 | 52,4 |
| 2010 | 120,4 | 134,2 | 95,3 | 79,8 | 67,1 | 62,4 |
| 2011 | 135,8 | 150,5 | 105,6 | 89,2 | 73,4 | 69,5 |
| I-IV 2012 | 44,2 | 49,0 | 34,6 | 27,6 | 23,9 | 21,6 |

Źródło: Syntetyczna informacja o eksporcie i imporcie Polski (różne lata), Ministerstwo Gospodarki, <http://www.mg.gov.pl/Analizy+i+prognozy/HANDEL+ZAGRANICZNY/>, pobrano 2012.07.10.

Na całość handlu zagranicznego w przemożny sposób oddziałują zapewniane przez integrację preferencje ekonomiczne oraz bliskość polityczna, terytorialna i kulturowa krajów UE. W 2008 r. obroty z nimi stanowiły prawie 78% eksportu i prawie 62% importu Polski. W 2011 r. udział tej grupy w eksporcie się nie zmienił, ale w imporcie zmalał do 59%. Spadek znaczenia pogłębi się też prawdopodobnie w całym 2012 r. Nie wynikał on jednak ze słabnących więzi integracyjnych, ale ze wzrostu cen surowców i paliw sprowadzanych przez Polskę niemal wyłącznie spoza UE. Warto zauważyć, że załamanie wywozu do UE okazało się relatywnie słabsze niż eksportu ogółem, podczas gdy skala zapaści w imporcie z UE była taka sama jak w imporcie całkowitym. Tak więc, gdyby nie amortyzator w postaci *rynku wewnętrznego*, polscy eksporterzy znacznie silniej odczuliby skutki GTC. Z kolei w latach 2010–2012 odbudowa naruszonych przez kryzys więzi handlowych następowała nieco szybciej z resztą świata niż z UE.

Tabela 1.2. Dynamika wielkości obrotów (okres poprzedni = 100)

| Rok | Ogółem | | W tym: UE | | W tym: strefa euro | |
|-----------|---------|--------|-----------|--------|--------------------|--------|
| | Eksport | Import | Eksport | Import | Eksport | Import |
| 2008 | 114,1 | 118,3 | 112,6 | 114,2 | 107,3 | 114,8 |
| 2009 | 84,5 | 75,5 | 87,2 | 75,3 | 88,7 | 75,1 |
| 2010 | 122,6 | 124,8 | 121,8 | 120,0 | 120,5 | 118,8 |
| 2011 | 112,8 | 112,1 | 110,9 | 111,7 | 109,3 | 111,4 |
| I-IV 2012 | 101,5 | 99,2 | 98,8 | 93,9 | 97,4 | 94,7 |

Źródło: jak w tab. 1.1.

Wpłynęła na to niepewna sytuacja finansowa i polityczna w UGiW, skupiającej większość europejskich potentatów gospodarczych. W badanym okresie realizowano z nią ok. 69% eksportu do UE i prawie 78% importu, co stanowiło ok. 54% całości eksportu i ok. 49–46% całości importu Polski. Ta grupa krajów była więc pod każdym względem kluczowym rynkiem zbytu dla polskich towarów i najważniejszym źródłem zaopatrzenia w import. Rywalizację z podmiotami zlokalizowanymi w UGiW utrudniały polskim przedsiębiorstwom koszty transakcyjne wynikające z ryzyka kursowego i z opłat ponoszonych w związku z wymianą walut. Z drugiej strony mogli oni okresowo korzystać na realnej deprecjacji złotego wobec euro, zwiększającej cenową konkurencyjność polskich produktów³.

³ Z realną deprecjacją mamy do czynienia wtedy, gdy spadek nominalnego kursu złotego przewyższa wzrost cen w Polsce w porównaniu ze wzrostem cen w strefie euro. Mało znaczące waluty, jak złoty, zwykle tracą realnie na wartości w czasach kryzysów. W okresie dobrej koniunktury w światowej gospodarce – zyskują.

Od rozpoczęcia transformacji gospodarczej w 1990 r. Polska jedynie sporadycznie notowała dodatnie saldo na rachunku obrotów towarowych z zagranicą. Wbrew obiegowym poglądom, długotrwałe utrzymywanie się deficytu nie musi jednak zawsze świadczyć o braku korzyści z handlu i o ucieczce miejsc pracy za granicę. Jego konsekwencją jest bowiem z reguły jednoczesna nadwyżka w obrotach finansowych. Napływ kapitału uzupełnia wtedy niedobór oszczędności krajowych zagranicznymi i może sfinansować inwestycje niezbędne dla zapewnienia wzrostu gospodarczego, jednocześnie dając sposobność do importu nowoczesnych technologii służących poprawie efektywności produkcji i podnoszeniu jej jakości⁴. W takiej sytuacji deficyt w handlu z zagranicą przyczyni się do stopniowej poprawy międzynarodowej konkurencyjności gospodarki, co z czasem powinno doprowadzić do uzyskania nadwyżki eksportu nad importem⁵.

Wydaje się, że GTC zadziałało w tym właśnie kierunku (zob. tab. 1.3). W wyniku głębszego spadku importu niż eksportu, w porównaniu z 2008 r. ujemne saldo zmniejszyło się w 2009 r. o prawie 17 mld EUR, czyli aż o 65%. Poprawa okazała się jednak jednorazowa, gdyż potem deficyt rósł o kilka mld EUR rocznie, co wskazuje, że w najbliższej perspektywie nie udałoby się odzyskać równowagi bez radykalnych cięć w imporcie, a zatem i poważnych zakłóceń w funkcjonowaniu krajowej gospodarki. Z kolei zbilansowanie obrotów przez radykalne przyspieszenie wzrostu eksportu jest mało realne wobec słabnącej koniunktury w Europie. Bilans handlowy silnie uzależniony od dopływu zagranicznego kapitału, nie jest bezpieczny dla zachowania ciągłości uzależnionej od importu produkcji krajowej. Oceny tej nie zmienia fakt, że obecny poziom zewnętrznej nierównowagi w wymiarze absolutnym, a tym bardziej w relacji do PKB, jest mniejszy od osiągniętego w okresie przedkryzysowym.

Łatwo stwierdzić, że za taki stan odpowiadają, paradoksalnie, ci partnerzy, z którymi realizowana jest niewielka część całkowitych obrotów. Deficyt z krajami spoza UE powiększył się z -28,5 mld EUR w 2008 r. do -31,2 mld EUR w 2011 r. mimo rosnącego eksportu z Polski w tym okresie. Powodem tego był jeszcze szybszy przyrost importu. Wymiana z UE zamykała się natomiast saldem dodatnim, które w dodatku wzrosło prawie ośmiokrotnie między 2008 a 2011 r. W tej sytuacji kolejnym zaskoczeniem może być fakt, że głównym źródłem rosnącej nadwyżki na *rynku wewnętrznym* nie była dominująca w UE strefa euro, ale pozostała dziesiątka, reprezentująca o wiele mniejszy potencjał gospodarczy i popyt importowy. Możliwości dalszego szybkiego wzrostu sprzedaży do tej grupy krajów są więc siłą rzeczy bardziej ograniczone.

Tabela 1.3. Saldo obrotów towarami (mln EUR)

| Rok | Ogółem | W tym: z UE | W tym: ze strefą euro |
|-----------|-----------|-------------|-----------------------|
| 2008 | -26 204,1 | 2 285,9 | -7 508,4 |
| 2009 | -9 310,9 | 11 699,8 | 2 870,0 |
| 2010 | -13 815,3 | 15 437,6 | 4 740,2 |
| 2011 | -14 701,9 | 16 479,1 | 3 853,3 |
| I-IV 2012 | -3,720,6 | 6 994,7 | 2 367,6 |

Źródło: jak w tab. 1.1.

1.3. Struktura geograficzna

Obroty polskiego handlu zagranicznego cechuje duża koncentracja geograficzna. W 2011 r. wymiana odbywała się z 235 krajami i terytoriami zależnymi⁶. Towary o wartości co najmniej 10 mln EUR sprzedano do 113

⁴ Szerzej zob. J. Świerkocki, *Zarys ekonomii międzynarodowej*, PWE, Warszawa 2012.

⁵ Badania wskazują, że dotychczas taki pozytywny scenariusz, mimo okresowych perturbacji, był udziałem niektórych krajów postkomunistycznych. Zob. R. Woreta, *Strukturalne zmiany bilansu płatniczego Czech, Polski i Węgier w procesie integracji z Unią Europejską*, rozprawa doktorska, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2008.

⁶ Dane na podstawie *Syntetyczna informacja o eksporcie i imporcie Polski w 2011 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2012.

i sprowadzono ze 106 krajów. Eksport osiągnął poziom co najmniej 1 mld EUR na 24 rynkach, a import na 26. Na tę drugą, wąską grupę największych partnerów, przypało 90% całości obrotów Polski z zagranicą.

Z przytoczonych informacji wynika, że z ponad 200 krajami zrealizowano zaledwie 10% wymiany towarowej. Ponadto z ponad 120 krajami eksport i import nie przekraczał 10 mln EUR. W ich wypadku handel był więc raczej wynikiem sporadycznych kontaktów podejmowanych pod wpływem pojawiania się okresowych nadwyżek i niedoborów rynkowych. Z tego powodu obciążały go relatywnie duże koszty transakcyjne. Ta część wymiany podlegała więc sporym wahaniom w poszczególnych latach.

Ze względu na członkostwo w UE, handel Polski skupiał się na kontynencie europejskim (zob. tab. 1.4). Obroty z Australią i Oceanią, Afryką oraz z Ameryką Środkową i Płd. miały marginesowe znaczenie. Eksport na rynek Ameryki Płn. i Azji był zaś nieproporcjonalnie niski wobec potencjalnych możliwości zbytu wyznaczanych przez wysokie udziały obu kontynentów w światowym imporcie (odpowiednio, 17% i 30% w 2011 r.).

Geografia obrotów w badanym okresie zmieniła się niewiele. Kierunki importu pozostały w 2011 r. takie same jak w przedkryzysowym 2008 r. W eksporcie zwraca uwagę szybszy o 1/3 od przeciętnego wzrost sprzedaży do Ameryki Płn. i do Azji, który nieco zmniejszył zależność od Europy, dowodząc, że polscy producenci są w stanie w krótkim czasie znaleźć odbiorców na odległych i trudnych rynkach.

Tabela 1.4. Obroty towarowe Polski wg kontynentów (w %)

| Kontynent | 2008 | | 2011 | |
|-------------------------|---------|--------|---------|--------|
| | Eksport | Import | Eksport | Import |
| Ogółem świat | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Europa | 91,1 | 76,0 | 89,5 | 76,2 |
| Azja | 4,7 | 18,2 | 5,8 | 18,3 |
| Afryka | 0,9 | 0,8 | 1,0 | 0,8 |
| Ameryka Płn. | 1,8 | 2,4 | 2,4 | 2,4 |
| Ameryka Środkowa i Płd. | 1,1 | 1,7 | 1,0 | 1,7 |
| Australia i Oceania | 0,4 | 0,2 | 0,3 | 0,2 |

Źródło: jak w tab. 1.1.

Tak silna regionalna koncentracja handlu sugeruje, że również najważniejszych partnerów Polski należy szukać na kontynencie europejskim. Pod tym względem pierwszoplanową rolę odgrywały Niemcy. Ich znaczenie było szczególnie duże wśród odbiorców polskich towarów. Drugi w kolejności rynek brytyjski wchłonął ledwie jedną czwartą tego, co niemiecki.

W 2011 r. sześciu największych importerów kupiło prawie 55% polskiego eksportu. W tej grupie, której skład był identyczny jak w 2008 r., znajdowali się 4 gospodarzy potentaci ze „starej” UE oraz Czechy i Rosja. W 2011 r. niewielka gospodarka Czech awansowała na 3 miejsce w rankingu kosztem Włoch. Z kolei Wielka Brytania stała się drugim odbiorcą polskich towarów zamiast Francji. Wzrost eksportu do Wielkiej Brytanii napędzały w znaczącym stopniu potrzeby konsumpcyjne polskich emigrantów, potwierdzając tezę, że handel jest komplementarny do przepływu osób, tworzącego za granicą tzw. rynki etniczne. Z kolei eksport do Czech rozwinął się m.in. wskutek aktywności inwestycyjnej koncernów międzynarodowych, które otworzyły fabryki w Europie Środkowej, aby optymalizować koszty wytwarzania w ramach swoich łańcuchów produkcyjnych. Dzięki takiej ich strategii po akcesji do UE znacząco wzrósł też handel Polski z Węgrami i Słowacją⁷.

⁷ Zob. W. Mroczek, *Handel zagraniczny Polski po przystąpieniu do Unii Europejskiej*, Wspólnoty Europejskie Nr 2, 2009. Wymiana w obrębie łańcuchów produkcyjnych opiera się na przepływie części i podzespołów do produkcji, a nie dóbr finalnych.

W 2011 r. oprócz krajów wymienionych w tab. 1.5, w pierwszej dziesiątce importerów z Polski znalazły się jeszcze, w kolejności, Holandia, Szwecja, Węgry i Ukraina. W grupie 26 najważniejszych odbiorców, kupujących towary za więcej niż 1 mld EUR, największą dynamiką wzrostu w latach 2009–2011 charakteryzował się eksport do Turcji, USA, Chin, Wielkiej Brytanii i Czech. Potwierdza to wcześniejsze wnioski, że kryzys skłonił polskich przedsiębiorców do intensywniejszego poszukiwania możliwości zbytu towarów poza Europą.

Tabela 1.5. Główni partnerzy handlowi Polski w latach 2008 i 2011 (w %)

| Kraj | Eksport z Polski | | Kraj | Import do Polski | |
|------------------|------------------|-----------|----------|------------------|-----------|
| | 2011 | 2008 | | 2011 | 2008 |
| Niemcy | 26,07 (1) | 25,05 (1) | Niemcy | 22,28 (1) | 22,99 (1) |
| Wielka Brytania | 6,42 (2) | 5,76 (4) | Rosja | 12,21 (2) | 9,74 (2) |
| Republika Czeska | 6,20 (3) | 5,70 (5) | Chiny | 8,80 (3) | 8,05 (3) |
| Francja | 6,13 (4) | 6,20 (2) | Włochy | 5,27 (4) | 6,50 (4) |
| Włochy | 5,36 (5) | 5,97 (3) | Francja | 4,19 (5) | 4,72 (5) |
| Rosja | 4,53 (6) | 5,20 (6) | Holandia | 3,73 (6) | 3,44 (7) |

Uwaga: w nawiasach podano miejsce w rankingu w danym roku.

Źródło: jak w tab. 1.1.

W imporcie do Polski ścisłą czołówkę stanowiły Niemcy, Rosja i Chiny, które w 2011 r. dostarczyły 43% wszystkich towarów, ale przewaga Niemiec nad kolejnymi krajami była dużo mniejsza niż w eksporcie. Druga pozycja i zwiększające się znaczenie Rosji wynikały z faktu, że stamtąd pochodziła większość paliw i surowców, a średnia cena światowa baryłki ropy naftowej wzrosła z 62 USD do 104 USD między rokiem 2009 a 2011. Wysokie miejsce Chin nie powinno dziwić wobec faktu, że od kilku lat są największym eksporterem towarów na świecie.

Porządek pierwszej szóstki, dostarczającej ponad 56% towarów do Polski, był w obu latach niemal identyczny. Jedynie Holandia, będąca na szóstym miejscu w 2011 r. (7 w 2008 r.), zamieniła się pozycją z Czechami (6 w 2008 r.). W 2011 r., poza krajami z tab. 1.5, w pierwszej dziesiątce dostawców znalazły się jeszcze, w kolejności, Czechy, Wielka Brytania, USA i Korea Płd. Ogólnie biorąc, w badanych latach w imporcie do Polski partnerzy spoza UE odgrywali wyraźnie większą rolę niż w eksporcie. W 2011 r. do pozaeuropejskich dostawców towarów o wartości powyżej 1 mld EUR należały jeszcze Japonia i Tajwan (odpowiednio 17 i 24 miejsce).

Ze względu na utrzymujący się deficyt w obrotach towarowych, warto zwrócić uwagę na partnerów mających największy wkład w jego poziom. Dane w tab. 1.6 pokazują, że w 2011 r. za saldo ujemne „odpowiadały” wyłącznie kraje spoza UE, przede wszystkim Rosja i Chiny. Skład tej grupy zmienił się, bo w 2008 r. w pierwszej szóstce znajdowały się Niemcy (3 miejsce) i Włochy (6). O ile w 2011 r. saldo z Włochami polepszyło się o +1,7 mld EUR, ale pozostało ujemne, o tyle z Niemcami poprawa wyniosła aż +5,5 mld EUR, a deficyt szybko przekształcił się w jedną z największych nadwyżek osiągniętych przez Polskę w obrotach bilateralnych. Zmiany te mają źródło przede wszystkim w o wiele głębszym ograniczeniu polskiego importu niż eksportu, jakie dokonało się z obu krajami w kryzysowym 2009 r.

Tabela 1.6. Kraje z największymi saldami w handlu z Polską w 2011 r. i ich pozycja w 2008 r. (mln EUR)

| Kraj | Saldo ujemne | | Kraj | Saldo dodatnie | |
|-----------------|--------------|--------------|-----------------|----------------|--------------|
| | 2011 | 2008 | | 2011 | 2008 |
| Rosja | -12233,9 (1) | -7827,6 (2) | Wielka Brytania | 4777,1 (1) | 2659,5 (2) |
| Chiny | -11897,6 (2) | -10599,4 (1) | Rep. Czeska | 2824,9 (2) | 1557,1 (3) |
| Republika Korei | -3056,5 (3) | -3318,9 (4) | Francja | 2015,0 (3) | 486,9 (11) |
| Japonia | -2186,8 (4) | -2702,7 (5) | Niemcy | 1865,5 (4) | -3631,1 (3!) |
| Tajwan | -890,1 (5) | -855,2 (9) | Ukraina | 1377,2 (5) | 2761,9 (1) |
| USA | -749,1 (6) | -1446,3 (7) | Rumunia | 1053,5 (6) | 1138,7 (4) |

Uwaga jak w tab. 1.5.

Źródło: jak w tab. 1.1.

Skład grupy krajów, z którymi Polska wypracowała maksymalne salda dodatnie, także wyglądał inaczej w rozpatrywanych latach. W 2008 r. największą nadwyżkę eksportu nad importem uzyskano z Ukrainą, a w czołowej szóstce, zamiast Francji i Niemiec, znajdowały się Litwa (5 miejsce) i Szwecja (6). W 2011 r., poza już wspomnianą radykalną poprawą w handlu z Niemcami, salda dodatnie wzrosły z Wielką Brytanią, Francją i Czechami, natomiast zmniejszyły się z Ukrainą i Rumunią. Powody tych zmian były różne. Import z Francji po głębokim załamaniu w 2009 r. odbudowywał się w słabszym tempie niż eksport Polski do tego kraju. Z kolei nadwyżki na rynku czeskim i brytyjskim zwiększyły się przede wszystkim dzięki wysokiej dynamice polskiego eksportu. W przypadku Ukrainy, po załamaniu handlu sięgającym 45% w 2009 r., w kolejnych latach eksport z Polski rósł znacznie wolniej od importu.

1.4. Struktura rzeczowa

Struktura rzeczowa obrotów z zagranicą informuje o potrzebach importowych i o możliwościach eksportowych poszczególnych dziedzin gospodarki. W 2011 r. największą podażą eksportową dysponował przemysł elektromaszynowy, metalurgiczny, rolno-spożywczy oraz wytwarzający „wyroby różne”, wśród których kryją się przede wszystkim meble (tab. 1.7). Te grupy towarowe dostarczyły ok. 70% całości wpływów. Największe nadwyżki eksportu nad importem (tzw. eksport netto), dowodzące wysokiej międzynarodowej specjalizacji produkcji, uzyskał przemysł meblarski, elektromaszynowy i rolno-spożywczy. Mocno zorientowane na rynki zagraniczne było wytwarzanie wyrobów ceramicznych i drzewno-papierniczych (duże nadwyżki w porównaniu ze skromnymi udziałami tych branż w eksporcie).

Z zagranicy najwięcej sprowadzano wyrobów przemysłu elektromaszynowego, mineralnego, metalurgicznego, rolno-spożywczego i chemicznego. Przypadało na nie 75% całości zakupów. Importem uzupełniano w pierwszym rzędzie krajowe niedobory minerałów (głównie paliw), produktów chemicznych i wyrobów przemysłu lekkiego. Te trzy grupy najbardziej przyczyniły się do powstania ujemnego salda obrotów towarowych z zagranicą.

Tabela 1.7. Udziały grup towarowych w handlu zagranicznym Polski (w %) i ich salda (w mln EUR) w 2011 r.

| Grupa towarowa | Obroty ogółem | | | Obroty z UE | | |
|--|--------------------|-------------------|-----------|--------------------|-------------------|----------|
| | Udział w eksporcie | Udział w imporcie | Saldo | Udział w eksporcie | Udział w imporcie | Saldo |
| Art. rolno-spożywcze | 11,12 | 8,30 | 2 616,7 | 11,15 | 9,74 | 3 096,0 |
| Produkty mineralne | 5,08 | 13,70 | -13 718,8 | 5,46 | 4,35 | 1 892,5 |
| Wyroby przemysłu chemicznego | 3,79 | 7,53 | -7 658,6 | 13,42 | 23,21 | -6 517,6 |
| Skóry | 0,39 | 0,56 | -316,9 | 0,39 | 0,54 | -78,1 |
| Wyroby przemysłu drzewno-papierniczego | 5,03 | 3,57 | 1 461,1 | 5,05 | 5,05 | 824,7 |
| Wyroby przemysłu lekkiego | 3,60 | 4,94 | -2 552,1 | 3,81 | 3,40 | 992,6 |
| Wyroby ceramiczne | 2,83 | 1,43 | 1 690,0 | 2,79 | 1,71 | 1 417,3 |
| Wyroby metalurgiczne | 11,81 | 10,82 | -249,1 | 12,22 | 13,93 | 491,9 |
| Wyroby przemysłu elektromaszynowego | 40,98 | 34,92 | 2 679,4 | 39,54 | 35,95 | 9 709,9 |
| Wyroby różne | 5,62 | 1,74 | 5 004,0 | 6,11 | 1,50 | 5 122,1 |
| Ogółem | 100,00 | 100,00 | -14 701,9 | 100,00 | 100,00 | 16 479,1 |

Źródło: jak w tab. 1.1.

Wnioski o cechach specjalizacji polskiej gospodarki pozwala doprecyzować analiza struktury obrotów z UE. W imporcie z *rynku wewnętrznego* dominowały wyroby przemysłu elektromaszynowego, chemicznego i metalurgicznego. W eksporcie te branże także należały do najważniejszych, aczkolwiek ich znaczenie różniło

się o kilka punktów procentowych. Szczególnie dotyczyło to przemysłu chemicznego, który w imporcie do Polski odgrywał znacznie większą rolę niż w jej eksporcie.

W przemyśle elektromaszynowym, a w mniejszym stopniu w rolno-spożywczym i meblarskim, eksport koncentrował się przede wszystkim na *rynku wewnętrznym* chronionym barierami handlowymi przed dostawami z krajów trzecich. Dzięki tym środkom wspomagającym polskich producentów, specjalnością eksportową mogły też być produkty mineralne, wyroby przemysłu lekkiego i metalurgicznego, które nie wytrzymały konkurencji poza terytorium UE.

O ogromnym znaczeniu preferencyjnego dostępu do *rynku wewnętrznego* dla możliwości eksportu z Polski najlepiej świadczy porównanie sald w poszczególnych gałęziach. Za sprawą sprzedaży do UE, saldo dodatnie wypracował przemysł rolno-spożywczy, elektromaszynowy i różny (meblarski), natomiast przemysły mineralny, lekki i metalurgiczny wydatnie zmniejszyły deficyty, jakie zanotowały w handlu z krajami trzecimi. Tylko branża ceramiczna i drzewno-papiernicza skutecznie rywalizowały zarówno na *rynku wewnętrznym*, jak i na światowym. Z kolei wyroby chemiczne i skóry były jedynymi grupami towarowymi, w których deficyt wystąpił ze wszystkimi grupami partnerów. Wskazuje to jednoznacznie, że obie dziedziny nie były silną stroną polskiej gospodarki.

1.5. Główne kierunki specjalizacji eksportowej

Struktura rzeczowa badana na poziomie grup towarowych daje tylko bardzo ogólne pojęcie o tym, co Polska eksportuje i importuje. Dlatego przyjrzymy się jej teraz na niższym szczeblu agregacji statystycznej, wg 97 działów towarowych CN⁸, zawężając zakres analizy do sytuacji w polskim eksporcie.

W 2011 r., 50 dominujących w eksporcie działów towarowych zrealizowało 96% jego wartości i 90% wydatków na import. Eksport 21 działów wyniósł co najmniej 1 mld EUR i stanowił łącznie prawie 85% całkowitego eksportu Polski. O wynikach w tym zakresie decydowała zatem stosunkowo niewielka część gospodarki, gdyż trzy czwarte gałęzi sprzedawało za granicą mało bądź wcale. Skład pierwszej dziesiątki, która zapewniła aż 65% przychodów z eksportu, pokazuje tab. 1.8.

Wynika z niej, że Polska eksportowała (i importowała) głównie wyroby przemysłu przetwórczego (87, 84, 85, 94, 89). Najważniejszymi, zaliczanymi do zaawansowanych technologicznie, były samochody i autobusy (87), sprzęt AGD (84), silniki, transformatory, kable, kineskopy (85), statki, łodzie i jachty (89). Niżej w technologicznej klasyfikacji stoją meble (94). Te działy produkcji zostały w większości opanowane przez zagranicznych inwestorów, którzy dostarczyli do Polski kapitał, technologie i zapewnili rynki zbytu. Pozostałe wyroby z listy zaliczane są do nieprzetworzonych bądź o niskim stopniu przetworzenia (paliwa, głównie węgiel, żelazo, żeliwo, kauczuk, tworzywa sztuczne). Są one wytwarzane przez duże przedsiębiorstwa znajdujące się często pod kuratelą Skarbu Państwa. Sądząc po wysokiej relacji salda obrotów działu (eksportu netto) do jego eksportu, największymi specjalnościami Polski były meble (94), statki (89), samochody (87) i wyroby z żeliwa i stali (73).

Kolejność działów w eksporcie ogółem niemal pokrywała się z ich kolejnością w eksporcie do UE. Jediną różnicą była nieobecność dziesiątych na liście statków (89), które zastąpiła miedź i wyroby z miedzi (74). Świadczy to, że sprzedaż na *rynek wewnętrzny* bardziej niż eksport do krajów trzecich zależał od surowców i wyrobów w niewielkim stopniu przetworzonych.

⁸ CN – *Combined Nomenclature* (Nomenklatura Scalona). System europejskiej klasyfikacji towarowej wykorzystywany w handlu zagranicznym i okresowo aktualizowany. Dwucyfrowe działy towarowe, pogrupowane w 21 sekcji, dzielone są na kilka tysięcy sześciocyfrowych pozycji i ośmiocyfrowych podpozycji. System CN oparty jest na stosowanym przez niemal cały świat systemie klasyfikacji HS (*Harmonised System*).

Tabela 1.8. Działy towarowe CN dominujące w polskim eksporcie (w mln EUR i w %)

| Kod i nazwa działu | Eksport mln EUR | Saldo mln EUR | udziały (w %) | |
|---|--------------------|------------------|---------------|--------|
| | | | eksport | import |
| 87. Pojazdy nieszynowe, części i akcesoria | 17215,9 | 5089,9 | 12,68 | 8,06 |
| 84. Reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne | 16681,6 | -1287,7 | 12,29 | 11,94 |
| 85. Maszyny i urządzenia elektryczne, rejestratory i odtwarzacze dźwięku, | 15356,1 | 328,3 | 11,31 | 9,99 |
| 94. Meble; pościel, materace itp.; lampy; reklamy świetlne itp. | 7206,0 | 5620,4 | 5,31 | 1,05 |
| 27. Paliwa mineralne; oleje mineralne i produkty ich destylacji | 6638,4 | -12550,1 | 4,89 | 12,75 |
| 39. Tworzywa sztuczne i artykuły z nich | 5914,2 | -2719,9 | 4,36 | 5,74 |
| 73. Wyroby z żeliwa i stali | 4678,9 | 904,4 | 3,45 | 2,51 |
| 72. Żelazo, żeliwo i stal | 3879,9 | -2231,1 | 2,86 | 4,06 |
| 40. Kauczuk i wyroby z kauczuku | 3649,6 | 665,2 | 2,69 | 1,98 |
| 89. Statki, łodzie oraz konstrukcje pływające | 3591,8 | 1375,1 | 2,65 | 1,47 |

Źródło: jak w tab. 1.1.

Drugim pod względem znaczenia rynkiem zbytu polskich towarów, z udziałem 8,6% w 2011 r., była Wspólnota Niepodległych Państw (WNP; głównie Rosja, Ukraina i Białoruś). W jej przypadku ranking działów dominujących w eksporcie mocno się różnił od wykazu w tab. 8. W pierwszej dziesiątce zabrakło paliw (27), mebli (94), żelaza (72), kauczuku (40) i statków (89), za to znalazły się, w kolejności, papier, tektura i wyroby (48), olejki eteryczne, rezinoidy, preparaty perfumeryjne (33), owoce i orzechy jadalne (08), produkty farmaceutyczne (30) oraz mięso i podroby jadalne (02). Struktura sprzedaży do WNP była więc dużo bardziej urozmaicona i mocniej „nasycona” dobrami nietrwałej konsumpcji niż eksport ogółem.

Dane w tab. 1.8 nie informują wystarczająco dokładnie o specjalnościach eksportowych, bo w każdym dziale towarowym mogą znajdować się setki a nawet tysiące pozycji różniących się jakością i nowoczesnością, czyli także ceną jednostkową, oraz udziałem wartości tworzonej w Polsce. Parametry te nie są obojętne dla rozmiarów korzyści odnoszonych z handlu zagranicznego. Dlatego warto przyjrzeć się konkretnym dobrom. Informacje na najniższym dostępnym szczeblu agregacji znajdziemy w tab. 1.9.

Wynika z nich, że za dziesięć dóbr wyeksportowanych w 2010 r. (na kilkanaście tysięcy objętych klasyfikacją HS) uzyskano aż 18% całości wpływów z eksportu, przy czym jedynie dwa (miedź i koks) należały do niskoprzetworzonych. Pozostałe zaliczane są do średnio lub wysoko zaawansowanych technologicznie. Ich największymi importerami były niemal wyłącznie rozwinięte gospodarczo kraje UE. Co istotne, w zdecydowanej większości przypadków, dla swego głównego odbiorcy Polska była czołowym lub jednym z trzech czołowych dostawców. Zatem eksport ten wynikał ze specjalizacji produkcji, która zapewniła trwałą obecność i liczącą się pozycję na najbardziej wymagających rynkach. Trzeba jednak podkreślić, że raczej w niewielkim zakresie był on zasługą technologii powstałych w rodzimych przedsiębiorstwach i w większości opierał się na wiedzy, którą zagraniczni inwestorzy sprowadzili wyłącznie na swoje potrzeby⁹. Nie muszą więc być oni zainteresowani dalszą modernizacją produkcji i eksportu w Polsce, warunkującą wzrost korzyści z handlu.

⁹ Wśród 50 największych eksporterów z *Listy 500* w 2011 r. przedsiębiorstwa z polskim kapitałem reprezentowały niemal wyłącznie branżę paliwową, wydobywczą i wielką chemię, a więc dziedziny kapitałochłonne, surowcchołonne, kontrolowane przez Skarb Państwa, mające niewielu konkurentów i zaliczane do nisko zaawansowanych technologicznie. Zob. *Pięćsetka Polityki*, Polityka nr 17/18 2012.

Tabela 9. 10 najważniejszych dóbr w eksporcie Polski w 2010 r. (w mln USD)

| Kod HS | Opis dobra (a) | Całkowita wartość eksportu z Polski | Trzej najważniejsi importerzy | Miejsce Polski wśród dostawców dobra na rynek głównego importera |
|--------|---|-------------------------------------|--|--|
| 852872 | Odbiorniki telewizji kolorowej... | 6 910,1 | Niemcy (1 531,4) Francja (1 179,2) W. Brytania (650,6) | Pierwsze |
| 870322 | Samochody osobowe, 1001–1500 cm ³ ... | 4 970,7 | Włochy (1 708,4) Niemcy 926,6 W. Brytania (532,1) | Pierwsze |
| 840820 | Silniki diesla do samochodów osobowych... | 2 728,8 | Niemcy (999,7) Hiszpania (472,3) Włochy (332,5) | Trzecie |
| 740311 | Miedź rafinowana, w postaci katod... | 2 349,2 | Niemcy (1036,7) Chiny (604,2) Włochy (259,0) | Pierwsze |
| 847149 | Urządzenia do przetwarzania danych, automatyczne ... | 2 309,4 | W. Brytania (541,4) Holandia (430,1) Niemcy (400,4) | Pierwsze |
| 270400 | Koks i półkoks... | 2,203,8 | Niemcy (638,4) Austria (273,8) Rumunia (245,7) | Pierwsze |
| 852990 | Części urządzeń nadawczych, radarowych, odbiorników radiowych, TV,... | 1 994,8 | Węgry (831,9) Rosja (299,2) Turcja (272,2) | Pierwsze |
| 870332 | Samochody osobowe, 1501–2500 cm ³ | 1909,7 | Niemcy (539,7) Francja (211,2) Hiszpania (201,7) | Poza pierwszą trójką |
| 300490 | Leki (b), w opakowaniach | 1 741,3 | Niemcy (261,5) Francja (186,5) Włochy (182,6) | Poza pierwszą trójką |
| 940190 | Części siedzeń (b) | 1,662,6 | Niemcy (692,2) Czechy (207,5) W. Brytania (145,5) | Drugie |

(a) ponieważ opisy dobra liczą kilkanaście – kilkadziesiąt słów, ze względu na brak miejsca uwzględniono jedynie najważniejsze wyróżniki

(b) gdzie indziej niesklasyfikowane

Źródło: opracowanie własne na podstawie <http://www.macmap.org/CountryAnalysis/TopProducts/TopProducts.aspx>, dostęp 25.07.2012.

Na zakończenie warto jeszcze zwrócić uwagę na zmiany w strukturze polskiego eksportu, które zaszły w porównaniu z 2008 r. W 2011 r. 35 działów zmniejszyło swój udział w eksporcie ogółem, 44 zwiększyły, a udział 18 nie zmienił się. W dominującej dziesiątce (zob. tab. 1.8) wyraźnie spadło znaczenie eksportu samochodów, a w mniejszym stopniu żelaza, wyrobów z żeliwa i mebli. Wzrosła natomiast rola maszyn i urządzeń elektrycznych, kauczuku, tworzyw sztucznych, paliw mineralnych oraz statków i łodzi. Z kolei najszybciej rozwijającymi się, a więc perspektywicznymi działami produkcji (udział w eksporcie w 2011 r. większy o co najmniej 10% w porównaniu z 2008 r.) okazały się: mięso i podroby jadalne (02); paliwa (27); mydło i preparaty piorące (34); preparaty chemiczne różne (38); kauczuk i wyroby z kauczuku (38); skóry i skórki surowe (41); skóry futerkowe i futra sztuczne (43); papier i tektura (58); odzież i dodatki z dzianin (61); obuwie i getry (64); perły, kamienie szlachetne, biżuteria (71); statki powietrzne i ich części (88); statki i łodzie (89). Sama wartość eksportu większości tych działów nie była jednak duża.

1.6. Import wg kierunków wykorzystania

Wiedza o ekonomicznym przeznaczeniu towarów sprowadzanych z zagranicy jest potrzebna, aby ocenić, czy import bezpośrednio trafia do konsumentów, czy raczej zasila bieżącą produkcję i jej przyszły rozwój. Sposób tego wykorzystania ma szczególne znaczenie, gdy gospodarka, jak w przypadku Polski, przez szereg lat więcej importuje, niż eksportuje.

Tabela 1.10 przedstawia strukturę rozdysponowania importu w Polsce w latach 2008 i 2010. Wynika z niej, że zdecydowana większość zagranicznych towarów (ok. 80%) służyła utrzymaniu i rozwojowi produkcji. Dwie trzecie zakupów przypadło na tzw. zużycie pośrednie (paliwa i smary oraz surowce, materiały i komponenty), czyli zapewniało ciągłość procesów wytwórczych. Ich udział w imporcie o kilkanaście punktów procentowych przekraczał oscylujący wokół 45% udział zużycia pośredniego w PKB. Podobnie udział wydatków na importowane dobra inwestycyjne znacząco przewyższał udział w PKB nakładów na maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia oraz środki transportu, wynoszący 7,4% w 2008 r. i 5,8% w 2010 r.¹⁰.

Analizując wykorzystanie importu od strony ilościowej, trzeba za racjonalne uznać wydatki, które polskie podmioty dokonywały za granicą w badanych latach. Natomiast inną sprawą jest efektywność importu służącego celom produkcyjnym. Tej nie da się ocenić na podstawie przedstawionych danych, w szczególności stwierdzić, czy sprowadzane z zagranicy maszyny, urządzenia i materiały wzmocniły w długim okresie równowagę zewnętrzną polskiej gospodarki dzięki rozwijaniu dziedzin eksportowych lub ograniczającym zapotrzebowanie na import.

Tabela 1.10. Rozdysponowanie importu wg głównych kategorii ekonomicznych w roku 2008 i 2010 (w %)

| Wyszczególnienie | 2008 | 2010 |
|-------------------------------------|------|------|
| Wyroby konsumpcyjne | 19,6 | 20,9 |
| Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu | 51,2 | 49,1 |
| Paliwa i smary | 13,4 | 12,6 |
| Dobra inwestycyjne | 15,8 | 17,4 |

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2009 i 2011, GUS, Warszawa, Tab. 16.

1.7. Handel wewnątrzgałęziowy

Kraje importują przede wszystkim te towary, których własnymi siłami nie potrafią wyprodukować wcale lub produkują drożej od zagranicy, natomiast eksportują w pierwszym rzędzie, te, które mogą wytworzyć taniej. Wtedy struktura importu różni się od struktury eksportu, a wymiana nazywa się *międzygałęziową* (np. maszyny za żywność). Ponadto kraje z reguły eksportują i importują towary identyczne lub/i podobne (zróżnicowane), należące do tej samej kategorii statystycznej. Wtedy rzeczowa struktura importu pokrywa się ze strukturą eksportu i mamy do czynienia z *handlem wewnątrzgałęziowym* (np. sprzęt AGD za sprzęt AGD). Handel wewnątrzgałęziowy (dalej: HWG) dzieli się na *poziomy* (wymiana dóbr o podobnej jakości, ale inaczej postrzeganych przez konsumentów ze względu na specyficzne parametry użytkowe, np. kolor, smak, marka) i *pionowy*, do którego zaliczamy (a) wymianę dóbr finalnych o różnej jakości oraz (b) wymianę dóbr finalnych i półproduktów z tej samej dziedziny produkcji¹¹.

¹⁰ Obliczono na podstawie *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2009*, Warszawa, GUS 2009 (Tab. 554 i 567) oraz *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2011*, Warszawa, GUS 2011 (Tab. 541 i 553).

¹¹ Szerzej zob. J Świerkocki, op.cit.

Liczne fakty wskazują m.in., że HWG:

- stanowi na ogół więcej niż połowę całości obrotów towarowych w kraju gospodarczo rozwiniętym, a dużo mniejszą rolę odgrywa w handlu kraju rozwijającego się;
- koncentruje się w przetwórstwie przemysłowym, natomiast nie ma istotnego znaczenia w rolnictwie oraz w przemyśle wydobywczym;
- jest bardziej intensywny w obrębie ugrupowań integracyjnych.

Tym samym obserwowanie tendencji w HWG może pośrednio informować o procesach zachodzących w gospodarce kraju. Dlatego warto się bliżej przyjrzeć tej formie handlu między Polską a pozostałymi członkami UE (UE26). Badanie jej zmian i struktury w okresie 2004–2010 pozwoliło ustalić, że¹²:

- Między rokiem 2004 a 2010 udział HWG w obrotach Polski z UE26 zwiększył się z 23,7% do 28,5%, w obrotach ze „starą Unią” (UE15) osiągnął 29,3%, a z Niemcami – 38,3%.
- Znaczenie HWG typu *poziomego* stopniowo rosło i w 2010 r. stanowiło 8,1% wymiany z UE26, 7,7% z UE15 i 9,9% z Niemcami.
- Udział wymiany typu *pionowego* z polskim eksportem dóbr o względnie *wysokiej* jakości w porównaniu z importem wzrósł w 2010 r. do 9,2% całości eksportu do UE26. Dla UE15 w 2010 r. udział ten wyniósł 9,9%, a dla Niemiec – 14,6%.
- Udział wymiany typu *pionowego* z polskim eksportem dóbr o względnie *niskiej* jakości w porównaniu z importem pozostawał w rozpatrywanych latach mniej więcej na tym samym poziomie i w 2010 r. wynosił 11,2% z UE26, 11,7% z UE15 i 14,6% z Niemcami.
- Udział HWG w dziale „pojazdy nieszynowe”, odgrywającym najważniejszą rolę w eksporcie Polski, w obrotach z UE26 zwiększył się z 38,2% w 2004 r. do 45,7% w 2010 r., gwałtownie rosnąc w kryzysowym roku 2009 (o 5,3 punktu procentowego). Podobnie zachował się trend wymiany z UE15 i z Niemcami.
- *Poziomy* HWG pojazdami nieszynowymi stanowił mniejszą część obrotów tego działu z UE26 (14,4% w 2010 r.), a jego wartość podlegała sporym wahaniom rocznym, zwłaszcza z UE15 i z Niemcami.
- Udział *pionowego* HWG, w którym Polska dostarczała pojazdy nieszynowe o *wyższej* jakości od importowanych, w obrotach tego działu z UE26 zwiększała się systematycznie od 11,1% w 2008 r. do 15% w 2010 r. W 2010 r. w handlu z UE15 osiągnął 16%, a z Niemcami – 22,9%.
- Udział *pionowego* HWG z UE26, w którym Polska dostarczała pojazdy nieszynowe o *niższej* jakości od importowanych i części do produkcji pojazdów, wzrósł w obrotach tego działu z 11,4% do 16,3% w badanym okresie, zaś w obrotach z UE15 – z 12,6% do 17%. W przypadku Niemiec udział ten w latach 2006–2008 wynosił ok. 8%, ale w roku 2010 doszedł do 17%.
- Tendencje w HWG maszynami i urządzeniami elektrycznymi, drugim co do wielkości dziale eksportowym Polski, były zbliżone do omówionych dla działu „pojazdy nieszynowe”.
- Większość odmian produktów będących przedmiotem wymiany z poszczególnymi krajami UE uczestniczyła w HWG, ale na stosunkowo niewielką skalę.

Opierając się na powyższych ustaleniach, możemy stwierdzić, że wprawdzie rola handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie z UE odbiega jeszcze sporo od poziomu osiągniętego w „starych” krajach członkowskich, tym niemniej systematycznie rośnie. Sygnalizuje to, że produkcja w Polsce stawiała się coraz bardziej urozmaicona i zaawansowana technologicznie, powoli upodabniając się do struktury produkcji charakterystycznej dla gospodarki rozwiniętej. Potwierdza też, że wyroby z Polski coraz lepiej radzą sobie na rynkach stawiających dostawcom wysokie wymagania pod względem jakości i terminowości. Co warte podkreślenia, ten typ wymiany okazał się stosunkowo odporniejszy na GTC („wielkie załamanie handlu”) niż handel międzygałęziowy.

¹² Na podstawie: E. Czarny, K. Śledziewska, P. Toporowski, *Wymiana towarowa Polski z zagranicą*, w: Polska. Raport o konkurencyjności 2012, redakcja naukowa M. Weresa, IGS SGH, Warszawa 2012.

1.8. Rola przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym

Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym wniosły duży wkład w przemiany, których doświadczała polska gospodarka po 1990 r. Dotyczy to w szczególności stopnia wymiany z zagranicą. Wzrost obrotów, unowocześnienie ich rzeczowej struktury i reorientacja handlu ze Wschodu na rynki zachodnie były nie tylko efektem wysiłków krajowych podmiotów, którzy zmodernizowali technologie wytwórcze i metody zarządzania, ale w ogromnym zakresie wynikiem działalności zagranicznych inwestorów bezpośrednich (ZIB). Według GUS w 2010 r. kontrolowali oni ponad 23 tysiące przedsiębiorstw, z czego działalność eksportową prowadziło 41%, a importową 46% podmiotów¹³. Zaangażowanie w handel z zagranicą było więc w ich populacji prawie trzykrotnie wyższe niż wśród przedsiębiorstw z kapitałem krajowym.

Jak wynika z danych w tab. 1.11, przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym, stanowiące zaledwie ułamek procenta liczby podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w Polsce, dostarczały w latach 2008–2010 ponad 60% wpływów z eksportu i odpowiadały za 56%–65% wydatków na import. Ich aktywność zatem w decydujący sposób oddziaływała na wyniki handlu zagranicznego całej gospodarki. Uwidoczniło się to szczególnie w okresie GTC. W kryzysowym 2009 r. ujemne saldo wymiany przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym (-42,3 mld PLN) było nawet większe od salda całego handlu Polski z zagranicą (-40,1 mld PLN). Zwiększyły one bowiem swój przyróż, w czasie gdy import pozostałych podmiotów uległ radykalnemu ograniczeniu.

Taki scenariusz wynikał z faktu, że znaczącą część wymiany przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym stanowił tzw. handel wewnątrzgrupowy, który odbywał się z jednostką macierzystą i jednostkami powiązаныmi. W 2010 r. jego udział wynosił 47% w eksporcie i 33% w imporcie. Są to transakcje nieprzechodzące przez rynek na normalnych zasadach mających na celu maksymalizowanie korzyści jednostki zlokalizowanej w Polsce. Ich rozliczanie wynika bowiem z kalkulacji opłacalności dokonywanej w skali całej grupy. Przykładem może być niedawne przeniesienie produkcji (i eksportu) nowego modelu *panda* z bardziej wydajnej fabryki Fiata w Tychach do mniej wydajnej pod Neapolem.

Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym sprzedawały za granicę głównie produkowane przez siebie wyroby (ok. 76%), zaś sprowadzały surowce i materiały na własne potrzeby (46%) oraz towary do dalszej odsprzedaży (41%). Dane te sugerują, że firmy wielonarodowe inwestowały w znacznym stopniu po to, aby stworzyć w Polsce tzw. platformę eksportową do obsługi rynków w regionie. W 2010 r. dominującą część ich eksportu (82%) i importu (58%) realizowały podmioty zajmujące się przetwórstwem przemysłowym. W imporcie znaczący udział miały też podmioty w dziale „handel i naprawy” (34%), przede wszystkim za sprawą sieci handlowych zasilających swoje sklepy w Polsce w zagraniczne towary.

Tabela 1.11. Udział przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w eksporcie, imporcie i saldzie handlu zagranicznego Polski (w %)

| Rok | Ekspert | Import | Saldo |
|------|---------|--------|-------|
| 2008 | 61,9 | 56,1 | 30,5 |
| 2009 | 61,2 | 65,0 | 105,3 |
| 2010 | 60,1 | 60,5 | 56,6 |

Źródło: obliczenia własne na podstawie *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2011*, GUS, Warszawa 2011, *Sytuacja gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym* GUS, Warszawa, odpowiednie lata.

¹³ Jeśli nie zaznaczono inaczej, wszystkie dane liczbowe zaczerpnięto z publikacji *Sytuacja gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym* GUS, Warszawa, za różne lata.

1.9. Zewnętrzne warunki rozwoju handlu Polski z zagranicą

W najbliższych latach możliwości rozwoju handlu Polski z zagranicą będą zależeć od koniunktury gospodarczej na najważniejszych rynkach, od stopnia ich otwarcia, o którym zadecydują politycy, i od strategii konkurencyjności, jaką wybiorą przedsiębiorstwa, przede wszystkim z krajów Europy Zachodniej.

Jak wskazują wyniki badań empirycznych, wzrost gospodarczy jest głównym czynnikiem decydującym o dynamice handlu międzynarodowego¹⁴. Niestety, wg prognoz Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW)¹⁵, koniunktura w krajach, z którymi Polska handluje najbardziej intensywnie, nie będzie sprzyjać zwiększaniu obrotów w najbliższym czasie (zob. tab. 1.12). Z początkiem 2012 r. gospodarka strefy euro zaczęła pogrążyć się bowiem w recesji, której towarzyszyło rosnące bezrobocie i spadek zakupów, także towarów sprowadzanych z zagranicy. Również reszta kontynentu przeżywa poważne trudności skutkujące osłabieniem popytu. Dotknęło ono zwłaszcza dobra trwałego użytku stanowiące znaczącą część eksportu z Polski. Na szczęście najwięksi odbiorcy (Niemcy, Wielka Brytania, Czechy, Francja) borykają się jedynie ze stagnacją, która może się zakończyć już pod koniec 2012 r.

W 2013 r. w Niemczech i we Francji wzrost PKB ma być słabszy niż w 2011 r., a w Wielkiej Brytanii i w Czechach – nieco szybszy. Jeśli polityczne źródła kryzysu finansowego i gospodarczego w strefie euro zostaną usunięte, to wg MFW dopiero lata 2014–2017 mogą przynieść bardziej zdecydowaną poprawę koniunktury i większą dynamikę światowego handlu.

Tabela 1.12. Dynamika realnego PKB (A) i stopa bezrobocia (B) u głównych odbiorców towarów z Polski w 2011 r. (w %)

| Wyszczególnienie | 2011 | | 2012 | | 2013 | |
|------------------|------|---------|------|----------|---------|---------|
| | A | B | A | B | A | B |
| Europa | 2,0 | 9,4 (a) | 0,2 | 10,0 (a) | 1,4 (a) | 9,9 (a) |
| Strefa euro | 1,4 | 10,1 | -0,3 | 10,9 | 0,7 | 10,8 |
| Niemcy | 3,1 | 6,0 | 1,0 | 5,6 | 1,4 | 5,5 |
| Wielka Brytania | 0,7 | 8,0 | 0,2 | 8,3 | 1,4 | 8,2 |
| Rep. Czeska | 1,7 | 6,7 | 0,1 | 7,0 | 2,1 | 7,4 |
| Francja | 1,7 | 9,7 | 0,3 | 9,9 | 0,8 | 10,1 |
| Włochy | 0,4 | 8,4 | -1,9 | 9,5 | -0,3 | 9,7 |
| Rosja | 4,3 | ... | 4,0 | ... | 3,9 | ... |

(a) tylko rozwinięte gospodarczo kraje Europy.

Źródło: *World Economic Outlook* April 2012, IMF, Washington 2012, chapter 2; *World Economic Outlook Update*, July 26.

Krótkookresowa prognoza MFW dla Europy wygląda niestety gorzej niż prognozy dla części regionów, w których gospodarkach, oprócz cyklicznego pogorszenia koniunktury, dają też o sobie znać kumulujące się od lat problemy strukturalne, choć o innej naturze niż w Europie (korupcja, biurokracja, zła infrastruktura)¹⁶. W najbliższym czasie popyt wewnętrzny osłabnie w Rosji i na Ukrainie, to samo czeka Chiny i Koreę Płd. oraz kontynent południowoamerykański, gdzie głównym partnerem Polski jest Brazylia.

Natomiast gospodarki USA i Japonii będą rosły trochę szybciej w latach 2012–2013 w stosunku do 2011 r. Najbardziej optymistyczny scenariusz MFW przewiduje dla krajów Afryki Subsaharyjskiej, których potencjał gospodarczy i popyt importowy nie jest jednak duży.

¹⁴ H. Bodinger, F. Breuss, *What Has Determined the Rapid Post-War Growth of Intra EU Trade?*, Review of World Economics 2004 No. 1.

¹⁵ *World Economic Outlook* April 2012, IMF, Washington, 2012. Publikowane w następnych miesiącach aktualizacje obniżyły wyniki wcześniejszych prognoz.

¹⁶ Coraz częściej pisze o tym nawet prasa, zob. A. Lubowski, *Nie ma komu napędzać świata*, Polityka nr 29, 2012.

Prognozy MFW wskazują, że mimo przedłużającego się stanu niepewności w gospodarce światowej, wskazane byłoby poszukiwanie nowych rynków dla polskich towarów poza Europą. Z kilku powodów będzie to jednak trudniejsze niż przed 2008 r.

Po pierwsze skierują się tam dostawcy z innych krajów, mający problemy ze zmniejszającym się popytem w Europie, co zaostrzy walkę cenową, zwiększy potrzebę kredytowania sprzedaży itd. Po drugie, ponieważ w latach 2010–2011 ożywienie w światowej gospodarce było słabe, politycy w wielu krajach powrócili do protekcyjnistycznej retoryki, a w ślad za nią pojawiły się konkretne posunięcia mające wzmocnić pozycję krajowych producentów wobec zagranicznych rywali¹⁷. W eksporcie sięgano np. po ograniczenia wywozu używanych w przemyśle elektronicznym metali ziem rzadkich i niektórych innych surowców. W imporcie, pod hasłem walki z nieuczciwą konkurencją, chętniej stosowano nowe środki antydumpingowe i antysubsydyjne, komplikowano procedury odpraw granicznych, zwiększając niepewność w prowadzeniu biznesu i koszty wejścia na rynek, a także metodami administracyjnymi utrudniano zagranicznym dostawcom dostęp do zamówień publicznych.

W efekcie, wg WTO, od października 2008 r. do maja 2012 r. wprowadzono 802 restrykcje, które objęły 3% światowej wymiany towarów. Na szczęście w małym stopniu dotknęły one produktów z Polski kierowanych głównie na rynek wewnętrzny UE. Korzystne dla wzrostu eksportu powinno też być przyjęcie do WTO w sierpniu 2012 r. Rosji – czołowego odbiorcy polskich towarów. Jak wiadomo, handel z Rosją (i z Ukrainą) jest bardzo wrażliwy na stan stosunków politycznych (przypomnijmy np. embargo nałożone na polską żywność pod koniec 2005 r.). Tymczasem członkostwo w tej organizacji ogranicza dowolność rządów w stosowaniu instrumentów polityki handlowej, co stabilizuje warunki obrotu gospodarczego.

Przełom w rozwoju technologii informatycznych i umowy liberalizujące handel ułatwiły *offshoring*, czyli strategię przedsiębiorstw polegającą na przekazywaniu części swojej działalności do realizacji podmiotom zlokalizowanym za granicą. W jej efekcie upowszechniły się transgraniczne łańcuchy podażowe (*supply chains*), dzięki którym kolejne fazy wytwarzania dobra finalnego lokowane są w różnych krajach specjalizujących się w wykonywaniu specyficznych „zadań produkcyjnych” (*tasks*)¹⁸, takich jak projektowanie, testowanie, produkcja poszczególnych komponentów, montaż, marketing. Napędza to w przetwórstwie przemysłowym import i eksport, który jest często raczej świadczeniem usług, a nie wytwarzaniem produktów w tradycyjnym rozumieniu, przeznaczonych dla końcowego odbiorcy¹⁹.

Dzięki *offshoringowi* wzrosło znaczenie wymiany części i podzespołów kosztem dóbr finalnych oraz upowszechniło się dzielenie produkcji na coraz bardziej wyspecjalizowane operacje. Ułatwiło to małym i średnim przedsiębiorstwom w krajach słabszych gospodarczo włączenie się w procesy międzynarodowej specjalizacji i wymiany. Z kolei przedsiębiorstwa z krajów silniejszych korzystały na obniżeniu kosztów wytwarzania i mogły skuteczniej konkurować z globalnymi rywalami. Według opinii specjalistów, mimo wielu trudności realizacyjnych, *offshoring* będzie się z pewnością rozwijał w Europie, gdyż jej główne potęgi gospodarcze, Niemcy i Francja, muszą w tej dziedzinie nadrobić opóźnienie w stosunku do USA i Japonii²⁰. W tym celu z pewnością poszukają nowych partnerów w Polsce ze względu na bliskość geograficzną i ułatwienia we współpracy zapewniane przez integrację naszych gospodarek.

¹⁷ Listę wprowadzanych przez poszczególne kraje ograniczeń handlowych i instrumentów pośrednio hamujących wymianę z zagranicą zawiera *Report on G-20 Trade Measures*, op.cit.

¹⁸ Zob. G. Grossman, E. Rossi-Hansberg, *The Rise of Offshoring. It's Not Wine for Cloth Anymore*, <http://www.kc.frb.org/publicat/sympos/2006/pdf/grossman-rossi-hansberg.paper.0728.pdf>

¹⁹ Np. produkcja i-phonów w Chinach sprowadza się do ich montażu z części dostarczanych z innych krajów. W efekcie gotowe produkty zawierają zaledwie 4% wartości wytworzonej w chińskich fabrykach. Wg *Trade patterns and global value chains in East Asia: From trade in goods to trade in tasks*, WTO IDE-JETRO 2011, s. 105, http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/stat_tradepat_globvalchains_e.pdf, pobrano 2012.08.30.

²⁰ Zob. *The trouble with outsourcing*, *The Economist* July 30th 2011.

1.10. Podsumowanie

Ten krótki przegląd tendencji i warunków rozwoju handlu z zagranicą pokazuje, że najważniejszymi partnerami Polski stały się współcześnie kraje Zachodniej Europy. Jednak Polska nie jest już dostawcą surowców, żywności i dóbr o nieznacznym stopniu przetworzenia, które od wieków stanowiły tam jej specjalność. Obecnie najważniejszym źródłem eksportu jest przetwórstwo przemysłowe, a struktura wymiany zbliżyła się do charakterystycznej dla krajów rozwiniętych. Bardzo dużą zasługę w tych przemianach miały przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym. Dlatego polski „wsad” do eksportowanych towarów ograniczał się głównie do tańszej pracy i surowców, natomiast zawierał niewiele rodzimej wiedzy i myśli technicznej. Bez zmiany tego stanu rozwój eksportu będzie generował coraz mniejsze dochody ze względu na nieuchronny wzrost płac w Polsce.

Handel Polski z zagranicą okazał się relatywnie odporny na załamanie w wymianie międzynarodowej pod wpływem kryzysu finansowego lat 2008/2009. Sprzyjała temu jego duża koncentracja na *rynku wewnętrznym* UE. Jednakowoż ta zależność, wobec nierozwiązanych strukturalnych kłopotów gospodarek większości krajów członkowskich, wkrótce może okazać się czynnikiem hamującym wzrost eksportu i krajowej produkcji. Nawet jeśli trudności w strefie euro okażą się przejściowe, warto bardziej zdywersyfikować kierunki wymiany, aby rozluźnić mikro- i makroekonomiczne związki z jedną grupą partnerów handlowych. Niewykorzystany wydaje się zwłaszcza potencjał rynku WNP, na którym ceniona jest polska żywność, odzież, meble, kosmetyki, sprzęt AGD i inne wyroby. Świadczy o tym intensywny handel przygraniczny z Ukrainą, Białorusią i Rosją (Obwodem Kaliningradzkim).

Rozdział 2

Przygotowanie do eksportu i importu

Badania rynku często kojarzą się z obszernymi raportami wykonywanymi przez firmy doradcze i konsultingowe, a ich wysoki koszt powoduje, że często mniejszych firm nie stać na takie zlecenia. Badania rynków krajowych i zagranicznych, dotyczące wsparcia konkretnych decyzji gospodarczych, nie muszą być jednak kompleksowe i można je przeprowadzić we własnym zakresie, są one wówczas znacznie tańsze. Umiejętność przeprowadzania takich badań można nabyć przede wszystkim poprzez praktykę. Drogę tę można przebyć szybciej, korzystając z doświadczeń tych, którzy ją już przeszli.

Badania rynkowe stanowią jeden z kluczowych elementów przygotowywania do podjęcia działalności eksportowej lub importowej. Kolejnym etapem jest sporządzenie planu rozwoju eksportu, który przedstawia szczegółowy zakres działań, które muszą zostać podjęte w celu wejścia na rynki zagraniczne i w którym wykorzystuje się wnioski i kluczowe informacje z badania rynku.

Celem rozdziału jest przedstawienie i usystematyzowanie działań niezbędnych w przygotowaniu przedsiębiorstwa do rozpoczęcia lub rozwoju eksportu i importu. Szczególną uwagę poświęcono badaniom rynków zagranicznych oraz sporządzeniu planu rozwoju eksportu.

2.1. Badanie rynków zagranicznych

2.1.1. Cechy charakterystyczne badań rynku

Rynek jest pojęciem wieloznacznym. W prezentowanym rozdziale przyjmujemy, że jest to zespół wszystkich kupujących i sprzedających, których decyzje, wzajemnie od siebie uzależnione, kształtują popyt, podaż i ceny²¹. W literaturze przedmiotu obok badań rynku funkcjonują równolegle pojęcia analiz rynkowych i badań marketingowych. Ich zakres tematyczny jest różnie przedstawiany przez specjalistów, natomiast w nowszych ujęciach badania i analizy rynkowe i marketingowe traktuje się na ogół jako synonimy²². Takie też będzie ich rozumienie w prezentowanym rozdziale.

Aby móc skutecznie działać na rynku, niezbędna jest dokładna wiedza. Przedsiębiorca może ją osiągnąć, nabywając odpowiednie doświadczenie. W sytuacjach nowych, w tym przy wchodzeniu na rynki zagraniczne, podejście takie jest niewystarczające, niezbędne jest więc przeprowadzenie badania rynkowego. Badanie takie ułatwi przedsiębiorcom podjęcie decyzji o wyborze rynków eksportowych i importowych oraz zmniejszy ryzyko niepowodzenia.

Badanie rynku określa się najczęściej jako **celowe, systematyczne i obiektywne** gromadzenie, przetwarzanie oraz analizowanie danych niezbędnych do podejmowania decyzji marketingowych przez przedsiębiorstwo działające na rynku.

Gdy rozważamy kolejne cechy badań rynkowych, posługując się podaną definicją, stwierdzimy, że **służy ono wspomaganie procesu podejmowania decyzji marketingowych w przedsiębiorstwie**, czyli tych, które dotyczą rynku i sposobu zaspokajania potrzeb odbiorców. Każda decyzja rynkowa wiąże się z ryzykiem, wykorzystanie wyników badania nie stanowi „cudownego środka” automatycznie powodującego podjęcie traf-

²¹ Por. M. Lubiński, *Analiza koniunktury i badanie rynku*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2002, s. 21.

²² Jako synonimy badania rynku i badania marketingowe traktuje m.in. P. Hague, *Badania marketingowe. Planowanie, metodologia i ocena wyników*, Wydawnictwo HELLON, 2006; A. Kaniewska-Sęba, G. Leszczyński, B. Pilarczyk, *Badanie marketingowe na rynku business-to-business*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006, s. 18.

nej decyzji, natomiast zmniejsza ryzyko popełnienia błędu. W przypadku prowadzenia działalności na rynkach zagranicznych, narażonej na wysokie ryzyko, jest to szczególnie ważne.

Badania rynku nie należy przeprowadzać bez sprecyzowania celu, gdyż wpłynęłoby to zdecydowanie negatywnie na jego przydatność. W procesie podejmowania decyzji potrzebna jest konkretna informacja rynkowa i badanie musi to uwzględniać. Badania wszystkich elementów rynku przeprowadzane są rzadko, gdyż potrzeba taka występuje jedynie sporadycznie. Na poziomie małego przedsiębiorstwa ograniczeniem są koszty, dlatego też także z tego powodu częściej wykonuje się tu badania rynku poświęcone wybranej problematyce, uzależniając ich zakres i stopień szczegółowości od potrzeb decydentów. W zależności od tych potrzeb określa się zasób informacji, jakie chcemy uzyskać i metodę badania.

Systematyczność badań oznacza, że powinno się je wykonywać w sposób powtarzalny – cykliczny. Badania wykorzystywane w bieżącej działalności przedsiębiorstwa szybko się dezaktualizują i tracą przydatność. Na przykład w sektorze odzieżowym aktualna moda, upodobania konsumentów, działania konkurentów zmieniają się na tyle często, że badania rynku należy przeprowadzać dwukrotnie w ciągu roku – przed sezonem jesienno-zimowym i wiosenno-letnim. Istnieje jednak grupa badań rynku, których nie przeprowadza się cyklicznie. Są to tzw. badania ad hoc, których celem jest wsparcie informacyjne decyzji niemających charakteru powtarzalnego, ale ważnych i wpływających na pozycję rynkową podmiotu w dłuższym okresie. Są to przede wszystkim decyzje inwestycyjne i dotyczące trwałego zaangażowania się na określonym rynku.

Badania rynku powinny być obiektywne – to znaczy opisywać rzeczywistość niezależnie od przeświadczeń, wiary i przekonań decydentów w przedsiębiorstwie. Tylko wówczas stwarzać będą podstawę do podejmowania właściwych decyzji.

Przed badaniem rynkowym stawia się trzy podstawowe zadania:

- określenie struktury i cech rynku,
- sporządzenie diagnozy sytuacji rynkowej, czyli wyjaśnienie przyczyn kształtowania się aktualnego stanu rynku,
- przewidywanie kierunków ewolucji rynku.

Badanie rynku nie ogranicza się tylko do zbierania danych i ich prezentacji, bo dopiero przetworzenie informacji stanowi podstawę do głębszych analiz sytuacji rynkowej. W badaniach rynkowych obok opisu faktów – obrazu zjawisk lub procesów, przeprowadzić należy analizę przynajmniej w części wyjaśniającą przyczyny istniejącego stanu i ukazać występujące powiązania.

W oparciu o określenie stanu danego rynku i diagnozę przyczyn, w badaniu przedstawia się przewidywania dotyczące przyszłego jego rozwoju. Z punktu widzenia kierownictwa przedsiębiorstwa ta część jest szczególnie ważna, gdyż podejmowane przez nie decyzje dotyczą przyszłości, co jednak nie oznacza, że celem badania rynkowego jest jedynie przedstawienie przyszłego obrazu rynku. Analiza stanu obecnie istniejącego i jego uwarunkowań także posiada duże znaczenie dla decydentów, a to z co najmniej kilku powodów. Po pierwsze szereg danych podlega bardzo wolnym zmianom, np. dane demograficzne dotyczące gustów i upodobań. Po drugie uzyskanie wiedzy o stanie rynku umożliwi lepsze jego zrozumienie, co może przełożyć się na skuteczniejsze decyzje w przyszłości. Po trzecie dzięki poznaniu sytuacji rynkowej i analizie działań podejmowanych przez przedsiębiorstwo w przeszłości możliwe staje się dostrzeżenie popełnianych błędów, co przyczyni się może do ich uniknięcia w przyszłości.

2.1.2. Rodzaje badań rynku

Ze względu na zakres geograficzny wyróżnia się badania rynku wewnętrznego i rynków zagranicznych. To ostatnie wspomaga proces podejmowania decyzji dotyczących rynków innych państw.

Badania rynków dotyczyć mogą różnorodnych aspektów ich funkcjonowania. Z punktu widzenia zakresu wyróżnia się badania: struktury i sposobu funkcjonowania (mechanizmu) rynku, zachowań i postaw kupujących, instrumentów realizacji strategii marketingowej (produkt, cena, dystrybucja, promocja).

Potrzeby decyzyjne pozwalają wyodrębnić następujące typy badań rynku w przedsiębiorstwie²³:

- wspierające proces planowania,
- służące do rozwiązywania konkretnych problemów,
- kontrolne.

Badania rynkowe wspierające proces planowania ogniskują się głównie wokół określania możliwości zbytu i wskazują pożądane kierunki działań rynkowych przedsiębiorstwa w przyszłości, ale mogą także zawierać wnioski sugerujące niepodejmowanie określonych działań, które dla podmiotu gospodarczego nie są perspektywiczne i w które przedsiębiorca nie powinien się angażować. Badania mogą także dotyczyć zmian zachodzących w kanałach dystrybucji, kierunków oddziaływania postępu technicznego czy charakterystyki rynków docelowych.

Inny typ badań rynkowych poświęcony jest rozwiązywaniu konkretnych problemów. Koncentrować się wówczas należy na określaniu przyczyn niekorzystnych zjawisk występujących w przedsiębiorstwie lub mogących się pojawić w niedalekiej przyszłości, co może stanowić podstawę do podjęcia decyzji zaradczych. Badania takie mogą być poświęcone przyczynom: słabnącego zainteresowania oferowanym produktem (dobrem materialnym lub usługą), spadku zyskowności, nieskuteczności działań promocyjnych, a także wiązać się z wprowadzeniem nowych produktów i wchodzeniem na kolejne rynki zbytu.

Badania kontrolne mają na celu weryfikację informacji, opinii, wyobrażeń przedsiębiorstwa dotyczących rynku i jego pozycji na nim. Ich przedmiotem są głównie: udział rynkowy, postrzeganie produktów i wizerunek firmy.

2.1.3. Cechy charakterystyczne badań rynków zagranicznych

Cel badań rynków zagranicznych jest taki sam jak krajowych, jest nim wsparcie dla podejmowanych w przedsiębiorstwie decyzji marketingowych. Przedmiotem analizy są w zasadzie te same aspekty rynku, podobne są też metody i narzędzia badawcze. Występują jednak i różnice, które wynikają z kilku przesłanek²⁴. Po pierwsze, prowadząc działalność na rynku zagranicznym, przedsiębiorstwo napotyka na nowe czynniki, które nie występują na rynku krajowym, np. cła, warunki dopuszczenia do obrotu, waluta. Po drugie podmiot gospodarczy musi zredefiniować zasady, na których działał na rynku wewnętrznym w związku z nowym otoczeniem, przede wszystkim prawnym i kulturowym. Po trzecie, wchodząc na rynek zagraniczny, z reguły należy się liczyć z silniejszą konkurencją i koniecznością poznania dużej liczby rywalizujących ze sobą firm.

Prowadzenie działalności gospodarczej na rynku zagranicznym, zwłaszcza w fazie początkowej, cechuje się większym ryzykiem błędnych decyzji w stosunku do działań na lepiej znanym rynku krajowym. Źródłem tego ryzyka jest charakter zjawisk zachodzących we współczesnej gospodarce światowej, cechujących się dużą złożonością, zmiennością i niepewnością. By ryzyko to zmniejszyć, potrzebna jest wszechstronna informacja, należy zatem odnieść się do działań korporacji transnarodowych, liczyć się z procesami globalizacyjnymi, rolę ugrupowań integracyjnych, brać pod uwagę zmiany technologiczne, gospodarcze, prawne i polityczne, uwzględnić sytuację na rynkach finansowych i inne czynniki. Ocenia się, że analiza otoczenia międzynarodowego przedsię-

²³ Por. G. A. Churchill, *Badania marketingowe. Podstawy metodologiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 24.

²⁴ Por. M. R. Czinkota, I. A. Ronkainen, *International marketing*, Thomas – South – Western, Mason 2004, s. 188–189, [w:] J. W. Wiktor, R. Oczkowska, A. Żbikowska, *Marketing międzynarodowy. Zarys problematyki*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, s. 156–157.

biorstwa i zachodzących na nim zmian ma kluczowe znaczenie dla procesu umiędzynarodowienia jego działalności, wyboru strategii wejścia na rynki zagraniczne i strategii marketingowych stosowanych na tych rynkach²⁵.

Na rynki zagraniczne wchodzi już nie tylko duże przedsiębiorstwa, w coraz większym stopniu czynią to także firmy małe i średnie. To dla nich rozpoznanie rynków jest szczególnie ważne. Podmioty te na ogół posiadają niewiele informacji, ponadto część wiedzy o rynku krajowym jest nieprzydatna w działaniu poza granicami kraju. Badanie rynku zagranicznego obejmuje większy zakres tematyczny, co wynika z konieczności uzyskania szerokiego spectrum informacji niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej. Obok danych branżowych niezbędna jest wiedza dotycząca stabilności politycznej, cech kultury, środowiska geograficznego, charakteru rynku, tendencji we wzroście gospodarczym²⁶. Informacje takie nie są podawane w analizach rynku krajowego, gdyż są one wśród przedsiębiorców dość powszechnie znane.

W zależności od tego, czy podmiot jest eksporterem czy importerem, przedmiotem jego zainteresowania będą badania rynków zbytu lub zaopatrzenia. Można też wyróżnić badania rynków zagranicznych:

- geograficznych,
- produktów (towarów i usług).

W pierwszym przypadku przedmiotem analizy są warunki stwarzane dla handlu zagranicznego w danym kraju (lub grupie krajów). Z kolei badania dotyczące rynków towarowych i usługowych wykonywane są w różnym zakresie geograficznym, obejmując rynek światowy, regionalny lub tylko jednego kraju. Mogą one dotyczyć struktury i mechanizmu rynku lub innych aspektów związanych z jego funkcjonowaniem.

2.1.4. Badanie rynków geograficznych

W badaniu rynków geograficznych dokonujemy charakterystyki krajów z punktu widzenia potrzeb eksportera i importera. W badaniu przedstawia się sposób funkcjonowania i organizacji rynku oraz możliwości podjęcia działalności handlowej przez podmioty z innych krajów. W rezultacie przedsiębiorstwo jest w stanie ocenić atrakcyjność analizowanych konkretnych państw oraz szanse i celowość wejścia na badane rynki. Należy podkreślić, że analizę wybranych rynków krajowych pod kątem konkretnych grup towarów i usług wykonuje się odrębnie.

Zakres informacji uzyskiwanych w wyniku badania rynku kraju jest bardzo szeroki, z punktu widzenia potrzeb przedsiębiorcy rozważającego podjęcie eksportu podzielić go można następująco:

- podstawowe dane o kraju,
- dane gospodarcze,
- dane demograficzne,
- dane kulturowe i społeczne,
- dane polityczne i prawne,
- dane technologiczne,
- dane geograficzne i przyrodnicze.

Podstawowe wiadomości o kraju obejmują m.in. informacje o obszarze, liczbie ludności, językach, religii, jednostce monetarnej, systemie politycznym, głównych miastach itp.

Analizując gospodarkę, należy w pierwszej kolejności **określić jej potencjał i poziom** rozwoju, co można wykorzystywać do syntetycznej oceny poziomu i charakteru popytu na danym rynku. Analiza i prognoza dynamiki rozwojowej kraju pozwalają na określenie jego atrakcyjności dla przyszłych eksporterów. Punktem wyjścia do oceny wielkości i stopnia rozwoju gospodarki jest kategoria produktu krajowego brutto – w ujęciu globalnym i per capita, w cenach bieżących i według parytetu siły nabywczej. W badaniach poziomu rozwoju obok czyn-

²⁵ Por. E. Dulinić, *Marketing międzynarodowy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004, s. 87.

²⁶ Por. J. Schroeder, *Badania marketingowe rynków zagranicznych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2007, s. 8.

ników gospodarczych uwzględnić należy jednak także czynniki społeczne. Konstrukcję uwzględniającą te dwie grupy posiada np. oenzetowski Wskaźnik Rozwoju Społecznego (*Human Development Index*), w oparciu o który sporządza się ranking krajów.

Dla przedsiębiorstwa prowadzącego działalność na rynku zagranicznym ważna jest **stabilność sytuacji makroekonomicznej** danego państwa. Stąd analiza kraju powinna uwzględniać podstawowe dane obrazujące bieżący i przyszły stan gospodarki, obok dynamiki PKB są to także: wskaźniki inflacji, bezrobocia, długu publicznego, tendencje w wymianie zagranicznej, bilansie obrotów bieżących, wysokości stóp procentowych, wahania kursu walutowego.

Wielkość i struktura dochodów i wydatków społeczeństwa charakteryzują popyt konsumpcyjny w danym kraju i jego potencjalne możliwości importu. Poziom i struktura produkcji i inwestycji stanowią ważny czynnik określający popyt na produkty przemysłowe.

Analiza systemu gospodarczego obejmuje też **ocenę stopnia jego liberalizacji**. W sposób syntetyczny określa go ranking oparty o Wskaźnik Wolności Gospodarczej (*Index of Economic Freedom*²⁷). Miernikami otwartości na wymianę międzynarodową są relacje eksportu i importu do PKB. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa działającego na rynku zagranicznym ważne jest też uczestnictwo danego państwa w ugrupowaniach integracyjnych.

Dane o liczbie i strukturze ludności kraju cechuje duża stabilność. **Zmiany demograficzne** następują powoli, zwłaszcza w państwach rozwiniętych, w których przyrost naturalny jest niski. Analizie poddaje się strukturę ludności z punktu widzenia różnych kryteriów, w tym:

- miejsca zamieszkania, zwłaszcza w podziale na miasto i wieś,
- wieku, w tym udział ludności do 15 lat i powyżej 65,
- wielkości gospodarstw domowych,
- wykształcenia – struktura ludności o różnym poziomie wykształcenia, odsetek uczącej się i studiującej młodzieży, w krajach słabiej rozwiniętych zakres analfabetyzmu,
- etnicznego – struktura w podziale na grupy narodowościowe i etniczne, językowe, religijne,
- gęstości zaludnienia i geograficznego rozmieszczenia ludności.

Podział ludności na grupy oddziałuje na kształtowanie się struktury popytu. Na przykład duży udział osób starszych w liczbie ludności krajów rozwiniętych zwiększa popyt na produkty i usługi związane z ochroną zdrowia, a występowanie dużych geograficznych skupisk ludności ułatwia organizację intensywnej dystrybucji. W państwach wysoko rozwiniętych, o dużym udziale populacji miejskiej, potrzeby i upodobania ludności terenów zurbanizowanych i wiejskich są podobne. Duże różnice pod tym względem występują natomiast w krajach rozwijających się, zwłaszcza jeżeli chodzi o popyt na artykuły żywnościowe.

Analiza demograficzna, niezależnie od dostarczania informacji, dotyczących struktury ludności, stanowi podstawę do segmentacji rynku. Kryteria demograficzne, np. wiekowe, w badaniach rynków konsumpcyjnych przyjmowane są często jako podstawa do wyodrębniania grup ludności i określania rynku docelowego.

Także **uwzględnienie kontekstu kulturowego** kraju jest warunkiem koniecznym osiągnięcia sukcesu w handlu zagranicznym. Prowadząc negocjacje, formułując ofertę, realizując działania promocyjne, należy brać pod uwagę warunki historyczne, geograficzne i religijne, wzorce zachowań i systemy wartości, a także kierunki ich zmian. Różnice w tym zakresie występować mogą nie tylko pomiędzy państwami z odległych kręgów kulturowych, ale i stosunkowo bliskich, np. niektóre kraje Unii Europejskiej znacznie różnią się między sobą w zakresie zwyczajów żywieniowych.

²⁷ Opracowany przez „The Wall Street Journal” i Heritage Foundation.

Ze względu na wpływ na działalność na rynkach zagranicznych elementy kulturowe podzielić można następująco²⁸:

- język danego kraju – jego znajomość, unikanie negatywnych skojarzeń w tłumaczeniach,
- religia – oddziałuje na sposób odżywiania i ubierania się ludności,
- zwyczaje dotyczące dóbr konsumpcyjnych, np. jedzenia, zwyczaje w zakresie dokonywania zakupów, ustalania cen,
- poczucie estetyki – różne znaczenie koloru, kształtu produktu, opakowania, liczb,
- nastawienie do produktów zagranicznych – etnocentryzm, stereotypy.

Wchodząc na rynek zagraniczny, należy dokonać **oceny obowiązujących przepisów regulujących działalność gospodarczą podmiotów z innych krajów**. Ogromne znaczenie ma **stabilność systemu politycznego i prawnego** w danym państwie, jako że częste zmiany polityki ekonomicznej i prawa utrudniają działalność gospodarczą.

W badaniu należy również przeanalizować stan przestrzegania prawa oraz zjawisko korupcji. W sposób syntetyczny uczynić to można, wykorzystując ranking oparty o Indeks Percepcji Korupcji (*Corruption Perception Index*) publikowany przez organizację *Transparency International*.

Poziom rozwoju technicznego i technologicznego kraju wyznaczany jest przez środki, czynności i wiedzę związane z wytwarzaniem dóbr i świadczeniem usług. Może być nierówny w poszczególnych sektorach, np. gospodarka rosyjska prezentuje się pod względem technicznym dość przeciętnie, ale jej sektor zbrojeniowy jest na wysokim światowym poziomie. Dla przedsiębiorców prowadzących działalność na rynku zagranicznym czynnik ten w dużym stopniu determinuje charakter popytu na produkty. Poziom techniczny oferty przedsiębiorstwa musi być dostosowany do wymagań stawianych w danym państwie.

Zaawansowanie w rozwoju technicznym to także **stan infrastruktury kraju** – transportowej, telekomunikacyjnej, energetycznej, logistycznej, środków społecznego przekazu. Szczególną rolę w międzynarodowych kontaktach gospodarczych odgrywa Internet. Dostępność infrastruktury wpływa na strukturę popytu, np. w państwach słabo rozwiniętych występuje spory popyt na maszyny do szycia o napędzie nożnym z uwagi na niedorozwój infrastruktury energetycznej.

Atrakcyjność kraju jako rynku zbytu lub źródła zakupu wyznaczana jest także przez **czynniki naturalne**: położenie geograficzne, klimat, ukształtowanie terenu, zasoby naturalne. I tak bliskość geograficzna jest czynnikiem sprzyjającym nawiązywaniu kontaktów handlowych. Dostęp do morza umożliwia wykorzystanie stosunkowo taniego transportu morskiego, a ukształtowanie terenu oddziałuje na koszty transportu. Cechy i parametry oferowanych produktów powinny uwzględniać warunki klimatyczne kraju, np. paliwa do pojazdów samochodowych muszą być dostosowane do niskich temperatur. Z kolei ciepły klimat wymaga odpowiednich środków transportu i miejsc przechowywania żywności. Popyt na niektóre produkty występuje jedynie w krajach o określonym klimacie (np. w chłodnym na urządzenia grzewcze i ciepłą odzież). Dla przedsiębiorstw poszukujących na rynkach zagranicznych źródła zaopatrzenia ważnym czynnikiem charakteryzującym kraj są jego zasoby naturalne, w tym surowce mineralne, lasy, tereny uprawne. Czynnikiem naturalnym danego obszaru, ważnym dla eksportera, jest także zagrożenie zjawiskami katastroficznymi – powodzią, suszami, trzęsieniami ziemi.

Analizując czynniki naturalne, należy też odnieść się do sytuacji ekologicznej kraju i działań podejmowanych w celu powstrzymania degradacji środowiska oraz zbadać stan świadomości ekologicznej mieszkańców.

²⁸ Por. J. W. Wiktor, R. Oczkowska, A. Żbikowska, *Marketing międzynarodowy. Zarys problematyki*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, s. 69–78.

2.1.5. Badanie rynków produktów

Badanie to zakresem swym obejmuje branżę, grupę produktów lub jeden produkt. To ostatnie przeprowadzane jest najczęściej. Łączenie badanych towarów i usług w większe grupy ma miejsce w przypadku zbliżonego charakteru zaspokajanych potrzeb, podobieństwa procesu produkcyjnego, komplementarności i substytucyjności²⁹. Na przykład częstym przedmiotem badań jest rynek surowców energetycznych. Badanie produktowe zasięgiem swym obejmować może jeden lub więcej krajów.

Dla firmy rozważającej nawiązanie kontaktów z zagranicą badanie rynku produktów jest drugim etapem badań rynkowych, po zanalizowaniu rynków geograficznych. Przedmiotem badania jest wówczas jedynie rynek kraju (krajów) uznany za docelowy, a celem jest rozpoznanie warunków działania. Badania rynku produktowego przeprowadzają także firmy obecne już na danym rynku zagranicznym i posiadające o nim większą wiedzę. O ile jednak celem badania rynku zagranicznego dla firmy wchodzącej jest uzyskanie informacji w szerokim zakresie, to w przypadku badania na potrzeby przedsiębiorstwa prowadzącego już tam działalność, badania ukierunkowane są na określony problem, np. postrzeganie marki w danej grupie produktów, szanse wprowadzenia na rynek nowego wyrobu, analiza warunków sprzedaży w hurtowniach.

W przypadku przedsiębiorstwa zamierzającego eksportować przedmiotem badania rynku produktowego w danym kraju są na ogół następujące zagadnienia:

- charakterystyka produktu,
- wielkość rynku zbytu, ograniczenia w dostępie,
- producenci krajowi,
- eksporterzy, rola importu w podaży rynkowej,
- sieć dystrybucji,
- ceny rynkowe,
- charakterystyka odbiorców i ich segmentów,
- formy promocji.

Charakterystyka produktu

Badanie rynku w zakresie produktu dotyczy towarów i usług własnych bądź obcych (konkurentów), istniejących lub projektowanych, obecnych w jednym lub w wielu krajach. Badanie produktu powinno dostarczyć informacji, w oparciu o które dokona się oceny tego, czy zagraniczni nabywcy zaakceptują ofertę przedsiębiorstwa. Zakresem swym obejmuje przede wszystkim: wymagania odbiorców dotyczące produktów, konkurencyjność produktu, jakość, ocenę marki, opakowań, serwisu. Analizuje się także zastosowanie produktu i jego pozycję w cyklu życia na rynku krajowym i za granicą.

Wielkość rynku zbytu, ograniczenia w dostępie

Ocena wielkości rynku zbytu winna być przeprowadzona w dwóch przekrojach. W pierwszym badamy wielkość sprzedaży produktu na rynku i tendencje jej zmiany. W drugim przedmiotem analizy jest popyt potencjalny – sprzedaż możliwa do osiągnięcia przy intensyfikacji działań marketingowych. W badaniu należy przedstawić narzędzia polityki handlowej stosowane w danym kraju w stosunku do badanych produktów, w tym cła i inne opłaty oraz kwoty importowe.

Producenci krajowi, eksporterzy, rola importu w podaży rynkowej

Sprzedawane produkty mogą być wytwarzane w kraju lub za granicą. W analizie podaży należy scharakteryzować producentów z danego państwa, określić ich udziały rynkowe, wskazać mocne i słabe strony, ocenić konkurencyjność, w podobny sposób analizuje się dostawców z zagranicy. Przedmiotem badania są także sub-

²⁹ Por. M. Lubiński, *Analiza koniunktury i badanie rynku*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2002, s. 24.

sydia dla eksporterów na dany rynek. W tej części badania przedstawia się także udział importu w zaspokajaniu popytu i jego strukturę w podziale na grupy produktów i obszary geograficzne.

Sieć dystrybucji

Badanie dystrybucji umożliwia przedsiębiorstwu wchodzącemu na rynek dokonania wyboru sposobów przekazywania produktów ostatecznemu odbiorcy. Badanie to koncentruje się na charakterystyce kanałów zbytu, dystrybucji fizycznej oraz obsłudze klientów. Analizuje się systemy dystrybucji produktów – mechanizmy ich funkcjonowania, ogniwa pośrednie i ich rolę w przepływie towarów. Przedmiotem badania kanałów dystrybucji jest długość – liczba kolejnych uczestników występujących w procesie przepływu produktu – i szerokość, przez którą rozumie się liczbę podmiotów występujących na poszczególnych szczeblach obrotu³⁰. Dokładnej charakterystyki wymagają głównie dystrybutorzy. Należy ocenić ich mocne i słabe strony oraz konkurencyjność.

Badanie dystrybucji fizycznej to analiza czynności związanych z poszczególnymi fazami realizacji transakcji handlowej – zamawianiem, przemieszczaniem i magazynowaniem produktów. Odrębny rodzaj badań stanowi analiza jakości procesu dystrybucyjnego z punktu widzenia oczekiwań odbiorców.

Ceny rynkowe

Badanie cen służy opracowaniu właściwej polityki w tej dziedzinie. Wprowadzając produkt na rynek, przedsiębiorstwo musi podjąć decyzję co do jego ceny, do czego niezbędne jest przeprowadzenie odpowiedniego rozpoznania rynkowego. Jego przedmiotem są ceny uzyskiwane w poszczególnych ogniwach łańcucha dystrybucji oraz warunki sprzedaży (kredyt kupiecki, system upustów). Badaniem należy także objąć stopień akceptacji różnych poziomów cen przez poszczególne grupy nabywców i ich wrażliwość na zmiany cen. Ważnym, choć trudnym elementem badania rynków zagranicznych jest określenie elastyczności cenowej popytu. W skład badania wchodzi także tendencje cenowe i mechanizm kształtowania się cen.

Charakterystyka odbiorców i ich segmentów

Celem kolejnej grupy badań jest pomiar zachowań i postaw odbiorców w danym kraju. Badając zachowania i decyzje nabywców, opisujemy fakty, przede wszystkim dotyczące sposobów kupowania produktów. Określa się miejsca zakupów, ich wielkość, częstotliwość, asortyment, marki, sposoby uzyskiwania informacji o produktach i inne czynniki. Dane o zachowaniach pojedynczych odbiorców umożliwiają określenie cech badanego rynku od strony nabywcy, w tym udział poszczególnych firm i schematy zakupów.

Postawy definiuje się jako pozytywne lub negatywne ustosunkowanie się do pewnego przedmiotu, pojęcia lub sytuacji³¹. Są nimi wyobrażenia klientów, ich poglądy, przekonania i opinie. Nie zawsze są one słuszne, ale z punktu widzenia analizy nie jest to istotne. Badanie postaw mających wpływ na zakupy obejmuje bardzo szeroką tematykę, w tym stosunek do: kraju producenta, firm i marek, produktów, rodzajów opakowania, sposobów dystrybucji. Poznanie postaw jest ważne, dlatego że wpływają one na zachowania i decyzje dotyczące zakupów, dzięki czemu, można zrozumieć motyw, którymi kierują się kupujący. Dla przykładu przekonanie o wysokiej jakości samochodów niemieckich przekłada się w wielu krajach na preferowanie ich przy zakupach. Z kolei negatywne opinie o jakiejś marce mogą wpływać na unikanie zakupów opatrywanych nią wyrobów.

W badaniu odbiorców należy wyodrębnić segmenty, czyli grupy, których członkowie cechują się jednorodnością zachowań i postaw w stosunku do oferowanego produktu. Określić należy pojemności segmentów, wskazać schematy zachowań i postawy. Uczynić to trzeba przede wszystkim w stosunku do grup odbiorców zainteresowanych produktami z importu. W oparciu o taką analizę dokonuje się wyboru segmentu (segmentów)

³⁰ Tamże, s. 293–294.

³¹ Por. E. R. Hilgard, *Wprowadzenie do psychologii*, PWN, Warszawa 1972, [w:] S. Kaczmarczyk, *Badania marketingowe. Metody i techniki*, PWE, Warszawa 1995, s. 149.

docelowego. Wiedza o nim umożliwia opracowanie oferty dostosowanej do potrzeb odbiorców, ułatwia do nich dostęp i wykorzystywana jest w działaniach promocyjnych.

Formy promocji

Badania promocji, czyli systemu komunikowania się z odbiorcami, obejmują narzędzia promotion-mix stosowane przez przedsiębiorstwo i konkurencję, a więc: reklamę, promocję sprzedaży, sprzedaż bezpośrednią, public relations, marketing bezpośredni. Analizuje się formy i metody promocji stosowane na zagranicznym rynku docelowym, ich specyfikę i cechy charakterystyczne, a uzyskane informacje i wnioski wykorzystywane są w tworzeniu programów działań promocyjnych.

Stosunkowo mało skomplikowane są badania promocji sprzedaży i public relations, natomiast znacznie trudniejsze badania reklamy. Badaniem promocji sprzedaży można objąć upominki, jakie w danym kraju są chętnie wręczane i przyjmowane, a także dokonać przeglądu imprez targowo-wystawienniczych interesujących z punktu widzenia potrzeb przedsiębiorstwa. Wśród działań z zakresu public relations wskazać można badanie wizerunku i prestiżu czasopism czy odbioru społecznego uczestnictwa w różnych akcjach charytatywnych i imprezach sportowych. W badaniu na potrzeby reklamy wyróżnić można badanie przekazu, środków przekazu i efektów³². Posiadając wiedzę dotyczącą typów reklamy obecnej na rynku i znając upodobania odbiorców, możemy tak opracować przekaz, by oddziaływał w pożądanym sposób na adresatów. Wiedząc, jaką prasę czytają rzeczywiści i potencjalni klienci, umieścimy w niej ogłoszenia reklamowe, co zwiększy ich efektywność i obniży koszty dotarcia do grupy docelowej. Ważnym składnikiem badań promocji jest analiza skuteczności reklamy. Tego rodzaju prace są jednak złożone i trudne, zwłaszcza w odniesieniu do reklamy, która dopiero ma być wyemitowana.

W poniższym zestawieniu przedstawiono przykładowy układ treści badania rynku zagranicznego konkretnej grupy towarowej z punktu widzenia potrzeb polskiego przedsiębiorstwa rozważającego podjęcie eksportu.

Tabela 2.1. Badanie rynku płytek ceramicznych w Rosji – układ treści

| Lp. | Rozdziały i paragrafy |
|-----|--|
| 1 | Ogólna analiza sektora budownictwa w Rosji, w tym budownictwa mieszkaniowego |
| 2 | Analiza rosyjskiego rynku płytek ceramicznych: |
| | główne tendencje |
| | poziom technologiczny oferty producentów krajowych i zagranicznych |
| | moce wytwórcze |
| | struktura produkcji |
| | możliwości eksportowe |
| | charakterystyka głównych producentów |
| | preferencje rosyjskich konsumentów (odbiorców) w podziale na segmenty rynkowe |
| | przewidywane tendencje w konsumpcji na nadchodzący okres pięciu lat |
| 3 | Charakterystyka importerów w podziale na kraje: |
| | wielkość i struktura importu z poszczególnych krajów |
| | główne firmy zagraniczne eksportujące płytki ceramiczne do Rosji |
| | strategie wchodzenia na rynek rosyjski |
| | realizowane działania promocyjne |
| 4 | Charakterystyka rosyjskich kanałów dystrybucji w zakresie płytek ceramicznych: |
| | struktura i mechanizm funkcjonowania kanałów dystrybucji |
| | realizowane strategie dystrybucyjne |
| | główne czynniki wpływające na decyzje o zakupie przez dystrybutorów |
| | charakterystyka najważniejszych firm dystrybucyjnych |

Źródło: opracowanie własne.

³² Por. J. Schroeder, *op.cit.*, s. 175.

2.1.6. Plan badań rynków zagranicznych

Badania rynkowe muszą być dokładnie przemyślane, a w tym celu należy sporządzić plan badawczy. Jest to konieczne, by badanie zakończyło się sukcesem i mogło być wykorzystane w procesie podejmowania decyzji. Układ treści planu badań rynku wewnętrznego i zagranicznego jest taki sam i zawiera następujące elementy:

- cele badania,
- cele szczegółowe,
- metody badawcze,
- budżet,
- rozplanowanie w czasie.

Jak to już zaznaczono, badanie bez jasno sprecyzowanego celu z reguły kończy się niepowodzeniem. Wprawdzie często uzyskuje się wtedy dużo informacji, ale z reguły są one rozproszone i powierzchowne, a przez to mało przydatne. Kolejnym etapem opracowywania planu jest szczegółowe określenie konkretnych informacji, które należy otrzymać w badaniu, aby mogło ono zrealizować przyjęty cel – są to tzw. cele szczegółowe. Wykonanie takiego zestawienia jest konieczne dla zachowania dyscypliny badania i sprawienia, że pozyskiwanie informacji będzie podporządkowane realizacji celu. Dla przykładu, jeżeli celem badania miałyby być analiza czynników skłaniających konsumentów do kupna dywanów w wybranym kraju, to celami szczegółowymi byłoby uzyskanie następujących informacji: wyodrębnienie segmentów gospodarstw domowych zainteresowanych dywanami, ich pojemność, charakterystyka zachowań i postaw w obrębie segmentów, preferencje zakupowe i kierunki zmian czynników wpływających na nie.

Następnie należy określić metody badawcze, których zastosowanie pozwoli uzyskać określony zestaw danych (zagadnieniu temu poświęcony jest kolejny podrozdział). Trzeba też sporządzić kosztorys badania, przy czym istnieją dwa sposoby jego ustalania – w oparciu o wyznaczony cel albo poprzez dostosowanie budżetu do możliwości przedsiębiorstwa. Druga metoda jest częściej stosowana, zwłaszcza gdy przedsiębiorstwo jest małe. Jeżeli przewidywane wydatki miałyby się okazać się zbyt duże w stosunku do środków, jakie firma może przeznaczyć na badanie, to należałoby: skorygować cel, zmniejszyć zakres informacji, które zamierza się uzyskać, zastosować tańsze metody albo nawet zrezygnować z badania.

2.1.7. Metody badawcze

Wyróżnić można dwie podstawowe grupy metod badań rynku:

- wtórne (gabinetowe, *desk research*) – gromadzone są w nich informacje, które wcześniej zostały z rynku zebrane i przetworzone,
- pierwotne, w których informacje uzyskuje się bezpośrednio z rynku.

Badanie wtórne polega na wykorzystywaniu informacji pochodzących z zasobów przedsiębiorstwa (wewnętrznych) lub ze źródeł zewnętrznych. Dane tworzone przez podmiot gospodarczy to różnego rodzaju dokumentacja dotycząca sprzedaży – faktury, informacje o klientach, korespondencja z nabywcami, dane od zagranicznych przedstawicieli, sprawozdania z działalności firmy, z wizyt handlowych i inne. Informacje ze źródeł zewnętrznych udostępniane mogą być w sposób tradycyjny lub poprzez Internet. Są to najczęściej materiały statystyczne, opisowe, prasowe, katalogi.

Badanie rynku zagranicznego wykonane może być w całości poprzez wykorzystanie metod wtórnych lub metody te stosowane są tylko w jego pierwszej części, tworząc podstawę do dalszych prac o charakterze pierwotnym. To drugie rozwiązanie jest często korzystniejsze, bo umożliwia lepsze zrozumienie problemu i precyzyjniejsze sformułowanie celów badawczych, wybór odpowiednich metod i zakresu badania pierwotnego, głębszą interpretację informacji uzyskanych w badaniu pierwotnym.

Badania wtórne posiadają trzy podstawowe zalety:

- umożliwiają analizę po stosunkowo niskim koszcie,
- mogą być wykonane szybko,
- ułatwiają interpretację wyników (poprzez wykorzystanie wniosków zawartych w materiałach źródłowych).

Natomiast wadą badań wtórnych jest ograniczenie problematyki badawczej. Niektórych problemów nie da się tą metodą zbadać, np. opinii i poglądów klientów na konkretny temat. Innym ograniczeniem jest mała szczegółowość uzyskiwanych wyników: dla przykładu można za ich pomocą określić wielkość popytu na wyroby dziewiarskie w którymś z krajów Unii Europejskiej, ale już nie na swetry męskie, wełniane, typu półgolf.

W badaniu wtórnym wykorzystuje się dane, które zostały zebrane w innym celu, stąd mogą one nie w pełni odpowiadać potrzebom. Wykonując badanie rynku zagranicznego tą metodą, należy liczyć się z możliwością wystąpienia bariery informacji. Sytuacja w poszczególnych krajach jest pod tym względem zróżnicowana: w państwach o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego można uzyskać bardzo dużo informacji rynkowych różnego rodzaju, ponieważ posiadają one dobrze rozbudowane serwisy statystyczne. Bardzo dużo wysokiej jakości informacji rynkowych można znaleźć przede wszystkim na obszarze Unii Europejskiej. Ocenia się, że, generalnie, bariery w dostępie do informacji są tym większe, im kraj jest niżej rozwinięty. Niektóre państwa słabo rozwinięte nie posiadają nawet podstawowych danych stanowiących punkt wyjścia do dalszych analiz. Problemem może być także wysoki koszt nabycia danych, ich nieaktualność i niska wiarygodność, w przypadku niektórych publikacji opóźnienia sięgają wielu lat, np. dane ze spisów powszechnych. Prowadząc badania porównawcze kilku krajów, można napotkać także na utrudnienia związane ze stosowaniem różnych jednostek (np. sztuk i ton), kategorii wielkości (np. przedziałów wiekowych), metodologii obliczeń. Zmiany w klasyfikacjach utrudniają bądź uniemożliwiają określenie tendencji rozwojowych, natomiast różne systemy klasyfikacyjne w statystykach poszczególnych krajów utrudniają dokonywanie porównań w skali międzynarodowej. W Unii Europejskiej trudności tego rodzaju występują w niewielkim stopniu, gdyż dane statystyczne opracowywane w poszczególnych krajach członkowskich podlegają harmonizacji tak, by umożliwić porównania.

Jednakże mimo wymienionych powyżej ograniczeń i problemów, metody wtórne są powszechnie wykorzystywane w badaniach rynków zagranicznych, o czym przesądzają ich trzy podstawowe zalety (podane powyżej) oraz rosnąca dostępność danych przez Internet.

Badania pierwotne to takie, w których informacje uzyskuje się bezpośrednio z rynku. Są to różnego rodzaju wywiady i obserwacje. W wywiadach respondentom zadawane są pytania w celu uzyskania pożądanych informacji, z reguły jako narzędzie badawcze wykorzystuje się kwestionariusz ankietowy. W zależności od miejsca i sposobu przeprowadzania wyróżniamy wywiad: uliczny, w domu, w miejscu pracy, telefoniczny, internetowy oraz ankietę pocztową. Istnieją też metody wykorzystujące wywiady grupowe. Dzięki wywiadam można uzyskać wiele rodzajów aktualnych danych, w tym dotyczących poglądów, opinii, motywacji potencjalnych odbiorców towarów. Za pomocą wywiadów można zrealizować specyficzne cele badawcze o dużym stopniu szczegółowości.

Zastosowanie wywiadów w badaniach rynków zagranicznych jest jednak ograniczone. Podstawową przyczyną jest fakt, że przeprowadzanie dużej liczby wywiadów za granicą jest trudne i drogie. Na samodzielne ich wykonanie, bądź zlecenie, pozwolili sobie mogą jedynie duże i bogate przedsiębiorstwa. Badanie takie jest również czasochłonne (najczęściej trwa kilka miesięcy), a w niektórych krajach pojawić się mogą problemy w związku z koniecznością uzyskania zezwoleń władz na prowadzenie badań ankietowych. Konieczne może być zlecenie wykonania niektórych prac firmom lokalnym, których jakość pracy może być różna.

Wśród różnych form przeprowadzania wywiadów w badaniu rynków zagranicznych na uwagę zasługuje metoda oparta o wywiady swobodne pogłębione z respondentami dobrze znającymi rynek lub badany aspekt. Podczas takiego wywiadu można otrzymać wiele wartościowych informacji dotyczących sposobu postrzegania

przez respondenta badanego zagadnienia. Są one szczególnie cenne wówczas, gdy prowadzący badanie posiada niewielką wiedzę na dany temat³³, na przykład rozważając wejście na nowy rynek zagraniczny. W badaniu takim liczba wywiadów jest ograniczona, w szczególnych przypadkach nawet do kilku osób. Wywiad taki ma formę rozmowy na dany temat, a ankieta jest listą pytań, która służy prowadzącemu wywiad do sprawdzania, w toku jego trwania, czy uzyskuje odpowiedzi na kluczowe pytania. Słabą stroną tej metody w zastosowaniu do rynków zagranicznych jest konieczność znalezienia ekspertów posiadających odpowiednią wiedzę i skłonnych się nią podzielić.

Metodą pierwotną badania rynków jest także obserwacja, która umożliwia wykonanie badania przy stosunkowo niskich kosztach, a zebrane dane cechuje wysoka wiarygodność. Dla przykładu, badając zachowania respondentów poprzez wywiady, uzyskujemy jedynie ich opis dokonany przez badanych, natomiast w obserwacji otrzymujemy informacje o tym, jak w rzeczywistości zachowują się analizowane osoby. W metodzie tej nie pojawia się problem znalezienia osób skłonnych do odpowiadania na zadawane pytania, co jest słabością badań opartych o wywiady. Obserwacja posiada ograniczenia, gdyż zakres informacji, jaki możemy przy jej pomocy uzyskać, obejmuje zachowania, nie dowiemy się jednak, jakie były ich motywy.

Obserwacja znajduje w badaniach rynków zagranicznych spore zastosowanie. Jest stosunkowo tania i nie wymaga rozmów w języku obcym. W badaniach rynków detalicznych obejmuje ofertę towarów – wybór, opakowania, ceny, informacje dodatkowe, a także zachowania ludzi analizujących zawartość regałów (obserwacja w sklepach). Na rynkach przemysłowych użytecznym przedmiotem badań jest obserwacja stoisk na imprezach targowo-wystawienniczych i zainteresowania nimi wśród wizytujących.

Szczególną formą obserwacji jest metoda „tajemniczego klienta” (*mystery shopping*). Polega ona na dokonaniu zakupu przez osobę uczestniczącą w badaniu i opisaniu związanych z tym doświadczeń. Metoda ta jest szeroko wykorzystywana w celach kontrolnych. W badaniach rynków zagranicznych znajduje zastosowanie głównie na rynku usług, w tym handlowych, hotelarskich i gastronomicznych.

2.1.8. Źródła informacji o rynkach zagranicznych

Jak zaznaczono, badania rynku metodą pierwotną i wtórną różnią się między sobą sposobem pozyskiwania danych. W badaniach pierwotnych baza informacyjna gromadzona jest bezpośrednio z rynku we własnym zakresie. W badaniach wtórnych dane pochodzą z różnych źródeł – wewnętrznych (z przedsiębiorstwa) i zewnętrznych. W badaniu rynków zagranicznych wykonywanym przez podmiot zamierzający rozpocząć eksport zasoby przydatnych danych wewnętrznych są z reguły mocno ograniczone. Badanie takie musi więc być oparte o dane zewnętrzne.

Głównymi źródłami informacji są³⁴:

- organizacje międzynarodowe,
- agendy rządowe,
- stowarzyszenia i organizacje gospodarcze,
- agencje badawcze.

Dane statystyczne są gromadzone i udostępniane przede wszystkim przez organizacje międzynarodowe i rządowe. Pierwsze w bardzo szerokim zakresie opracowują i publikują roczniki i biuletyny statystyczne oraz raporty o poszczególnych krajach. Dla przedsiębiorstwa zainteresowanego rynkami zagranicznymi szczególnie przydatne są publikacje Organizacji Narodów Zjednoczonych i jej agend (w tym Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i Rolnictwa), Organizacji Współpracy Go-

³³ Por. P. Hague, N. Hague, D. A. Morgan, *Badania rynkowe w praktyce*, Wydawnictwo Helion, 2005, s. 64.

³⁴ Por. J. W. Wiktor, R. Oczkowska, A. Żbikowska, *op.cit.*, s. 168.

spodarczej i Rozwoju (OECD), Banku Światowego, Komisji Europejskiej, Eurostatu (Urzędu Statystycznego Unii Europejskiej).

Agencje rządowe udostępniają informacje dotyczące swojego kraju i państw obcych, opracowania statystyczne, akty prawne, raporty tematyczne, w tym dotyczące sytuacji makroekonomicznej i w poszczególnych branżach, różnego rodzaju plany, programy, prognozy. Problemem stwarzać może fakt, że często dostępne są one jedynie w językach narodowych.

Informacje rynkowe gromadzone są także przez izby gospodarcze i organizacje zrzeszające producentów. Każda branża posiada także swoje stowarzyszenie lub organizację międzynarodową. Działalność większości z nich ogranicza się do prac studyjno-analitycznych, inne próbują wpływać na kształt rynku. Międzynarodowymi organizacjami producentów są np. OPEC, zrzeszający niektórych głównych eksporterów ropy naftowej, Międzynarodowa Organizacja Kawy (ICO), Międzynarodowa Organizacja Producentów Pojazdów Samochodowych (OICA).

Szczegółowe informacje (różnego rodzaju raporty rynkowe i monografie tematyczne) o rynkach branżowych można otrzymać, zamawiając je w agencji badającej rynek.

Największe agencje dysponują gotowymi opracowaniami, które można nabyć taniej, np. *Nielsen*, *Marketresearch*. Agencja *International Trade Centre* posiada i udostępnia bieżące i bardzo szczegółowe dane statystyczne dotyczące handlu światowego. W Polsce informacje rynkowe gromadzą i opracowują takie instytucje jak Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Krajowa Izba Gospodarcza, a także polskie placówki handlowo-gospodarcze za granicą i inne.

Dane o rynkach zagranicznych można znaleźć także w prasie. Wykorzystuje się informacje zawarte w dziennikach, czasopismach o profilu ogólnym, ekonomicznym i specjalistycznych poświęconych badanej grupie produktów. Niekiedy są to krótkie artykuły, dostarczające wiedzy fragmentarycznej, ale równie ważnej. Ponadto można skorzystać z usług wywiadowni gromadzących dane biznesowe. Wiedzę o przedsiębiorstwach z różnych krajów można zdobyć także z różnego rodzaju katalogów, np. szwajcarskiego *Kompassu*, a także katalogów uczestników publikowanych przez organizatorów imprez targowo-wystawienniczych.

Informacje rynkowe udostępniane są za darmo lub odpłatnie, przy czym koszt ich nabycia jest bardzo zróżnicowany. Prawdziwy przewrót w dostępie do danych o rynkach spowodował rozwój Internetu, który ogromnie ułatwił szybki dostęp do informacji praktycznie z całego świata. Znaczna część zasobów Internetu jest udostępniana bezpłatnie i dla badającego rynek jest często wystarczająca. Dostęp do archiwów, raportów, szczegółowych danych może wiązać się z określonym kosztem.

2.2. Rola planowania w eksporcie

Planowanie jest kolejnym po badaniu rynków zagranicznych krokiem w przygotowaniu do eksportu. Odgrywa istotną rolę w działalności gospodarczej przedsiębiorstw, aczkolwiek nadal wiele firm działa bez formalnych planów. Pomimo dużego sceptycyzmu, przede wszystkim małych przedsiębiorców, planowanie może przynieść wiele korzyści wszelkim typom firm, dużym i małym, początkującym i doświadczonym.

Planowanie zmusza przedsiębiorcę do określenia konkretnych celów, prowadzi do lepszej koordynacji działań, pozwala lepiej zarządzać firmą, racjonalizować koszty oraz zabezpieczać się przed ryzykiem w działalności handlowej. Ułatwia także przewidywanie i szybsze reagowanie na zmiany w otoczeniu. Planowanie nie może oczywiście tłumić elastyczności w podejmowaniu decyzji gospodarczych, którą charakteryzują się zwłaszcza małe i średnie przedsiębiorstwa.

Planowanie może dotyczyć różnych horyzontów czasowych. Firmy przygotowują zazwyczaj plany roczne, średnio- i długoterminowe oraz strategiczne. Plan opisuje sposób, w jaki przedsiębiorca może wykorzystać szanse w zmieniającym się otoczeniu. Jest to zatem pewien proces dopasowania celów i zdolności firmy do zmieniającego się otoczenia rynkowego. Proces planowania obejmuje zazwyczaj cztery etapy: analizę, planowanie, wdrażanie i kontrolę.

Planowanie zaczyna się od pełnej analizy sytuacji firmy oraz od oceny jej mocnych i słabych stron, co dostarcza informacji i danych do kolejnych etapów. W analizie wykorzystuje się również wyniki badania rynków zagranicznych. Planowanie ma pomóc przedsiębiorcy podjąć trafne decyzje co do poszczególnych jednostek organizacyjnych i produktów firmy. Kolejnym krokiem jest wdrażanie – przyjęte wcześniej plany marketingowe muszą przełożyć się wówczas na konkretne działania. Ostatnim etapem procesu planowania jest kontrola, która ma na celu pomiar i ocenę efektów wdrożonych działań oraz ewentualną ich modyfikację³⁵.

Jeżeli przedsiębiorca decyduje się na umiędzynarodowienie działalności gospodarczej, rola planowania wzrasta, co jest przede wszystkim związane z większym ryzykiem niż w przypadku działalności na terenie własnego kraju. Zarządzający przedsiębiorstwem muszą umieć przewidywać ewentualne zagrożenia i bariery na rynkach zagranicznych. Problemy mogą mieć bardzo różne podłoże, wynikają one między innymi z sytuacji makroekonomicznej państw (zadłużenie, inflacja, bezrobocie), z niestabilności rządów i walut, z warunków wejścia na rynki zewnętrzne narzuconych przez zagraniczne rządy, z kosztów adaptacji produktów do warunków innego rynku i oczekiwań konsumentów, a także z innych czynników, takich jak niestabilność przepisów, skomplikowane procedury administracyjne, korupcja, zagrożenia militarne i inne.

Umiędzynarodowienie działalności gospodarczej wymaga zatem przyjęcia określonego planu działania. Duże znaczenie ma m.in. system handlu międzynarodowego, istnienie regionalnych stref wolnego handlu, otoczenie ekonomiczne, polityczno-prawne i kulturowe. Należy wziąć pod uwagę również cechy demograficzne kraju docelowego (np. wielkość populacji, gęstość zaludnienia, strukturę wieku), cechy geograficzne (np. powierzchnia, warunki klimatyczne) oraz czynniki ekonomiczne (np. PKB per capita, tempo wzrostu PKB, stopa bezrobocia, innowacyjność). Dane te przedsiębiorstwo uzyskuje z badania rynku, które poprzedza proces sporządzenia planu.

Gdy firma podejmie decyzję o wejściu na obcy rynek, musi wybrać odpowiednią formę ekspansji. Najprostszy sposób, eksport, powoduje najmniej zmian w organizacji produkcji i samej strukturze przedsiębiorstwa. Stąd też jest najczęściej wybierany przez małe i średnie przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorcy bardzo często zaczynają działalność od eksportu pośredniego, który zakłada współpracę z pośrednikami we własnym kraju. Eksport pośredni jest mniej ryzykowny, prostszy, wymaga też mniejszych nakładów inwestycyjnych, nie jest konieczne utrzymywanie personelu za granicą. Pośrednicy posiadają zazwyczaj większe doświadczenie, lepiej znają rynek zagraniczny oraz dysponują z reguły zapleczem organizacyjnym, logistycznym i handlowym.

Przedsiębiorcy mogą również zdecydować się na eksport bezpośredni. Wówczas koszty inwestycji i ryzyko jest większe, rosną jednak potencjalne korzyści. Sposobów prowadzenia działalności eksportowej jest kilka. Może to być m.in. krajowy dział eksportu, zagraniczna filia prowadząca sprzedaż i dystrybucję, okresowe wysyłanie przedstawiciela handlowego za granicę lub pośrednictwo zagranicznych dystrybutorów. Eksport bezpośredni zapewnia przedsiębiorcy lepszą kontrolę i większą obecność na rynku zagranicznym³⁶.

W obu przypadkach uzasadnione wydaje się opracowanie i wdrożenie planu, który pozwala na lepsze przygotowanie koniecznych działań i zabezpieczenie firmy przed ryzykiem. Dotychczas przygotowanie planu rozwoju eksportu, zwłaszcza wśród małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, należało do rzadkości. W ostat-

³⁵ Ph. Kotler, G. Armstrong, J. Saunders, V. Wong, *Marketing*, PWE, Warszawa 2002, s. 115–117.

³⁶ Tamże, s. 223–238.

nim czasie wzrosło zainteresowanie przedsiębiorców tą formą wspierania umiędzynarodowienia działalności gospodarczej. Związane to było m.in. z realizacją projektów w ramach programu Paszport do eksportu, współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Należy podkreślić, że plan rozwoju eksportu może i powinien być stosowany także poza procedurą aplikowania o dofinansowanie ze środków unijnych w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

2.3. Plan rozwoju eksportu

Plan rozwoju eksportu jest jednym z głównych dokumentów planistycznych związanych z uruchomieniem i rozwojem działalności eksportowej. W planie rozwoju eksportu wykorzystuje się wyniki badania rynków zagranicznych. Plan taki składa się z kilkunastu części. Do najważniejszych jego elementów należą:

- 1) analiza pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa,
- 2) analiza rynków docelowych,
- 3) ocena bieżącej sytuacji przedsiębiorstwa,
- 4) prognoza rozwoju działalności z uwzględnieniem planowanej aktywności eksportowej,
- 5) analiza SWOT obejmująca każdy planowany produkt (usługę) na każdym z rynków docelowych,
- 6) opis celów i strategii eksportowej,
- 7) rekomendacja rozwoju działalności eksportowej oraz wskazanie planowanych działań,
- 8) rachunek kosztów dla wdrożenia strategii eksportowej,
- 9) harmonogram wdrażania strategii.

2.4. Charakterystyka planu rozwoju eksportu

W analizie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa wykorzystuje się wyniki badania rynków zagranicznych. Powinna ona zawierać między innymi podstawowe informacje o firmie oraz charakterystykę produktów oferowanych przez badany podmiot. Warto w tym miejscu dokonać podziału produktów oraz scharakteryzować ich przeznaczenie. Główna część analizy pozycji konkurencyjnej to ocena aktualnego stanu osiągniętego przez przedsiębiorstwo w rywalizacji z innymi konkurentami na rynku. Najbardziej syntetycznymi miernikami pozycji konkurencyjnej są udział rynkowy i rentowność. Należy również ocenić i wskazać czynniki umożliwiające przedsiębiorcy uzyskanie i utrzymanie przewagi konkurencyjnej. Mogą one wynikać między innymi z przewagi kosztowej, różnicowanej oferty, koncentracji produkcji czy też z zastosowania innowacyjnych technologii. Źródłem przewagi mogą być również nowoczesne metody zarządzania, elastyczność podejmowania decyzji, jakość obsługi klienta i inne.

Drugim etapem opracowania planu rozwoju eksportu jest analiza i **wybór rynku docelowego** dla działalności eksportowej. Rozwój firmy poprzez eksport wiąże się z rozszerzeniem dotychczasowego zakresu działania przedsiębiorstwa. Wybiera się najczęściej dwie opcje – przedmiotową, polegającą na wprowadzeniu do oferty firmy nowych produktów lub podmiotową, w której następuje rozszerzenie zbytu poprzez oferowanie produktów nowym nabywcom. Analiza powinna zmierzać do wyboru jednego lub większej ilości krajów docelowych. Musi być oparta zarówno na dotychczasowej działalności przedsiębiorstwa, jak i na sytuacji zewnętrznej.

Po pierwsze należy wziąć pod uwagę ewentualne wcześniejsze działania przedsiębiorcy na rynkach zagranicznych, np. kontakty handlowe, zlecenia, podwykonawstwo, udział w targach, misjach zagranicznych, potencjał logistyczny, kadrowy i organizacyjny firmy.

Po drugie trzeba przeanalizować sytuację gospodarczą w wybranych krajach i regionach. Dotyczy to przede wszystkim sytuacji makroekonomicznej danej gospodarki, najważniejszych wskaźników, w tym PKB, bezrobocia, zatrudnienia, a także sytuacji geopolitycznej, która może mieć wpływ na ocenę bezpieczeństwa dzia-

łałości zagranicznej. Zanalizować należy także system administracyjno-prawny oraz bezpieczeństwo i poziom zaawansowania instytucji rynku finansowego w kraju docelowym.

Po trzecie należy ocenić kondycję wybranego sektora (branży) w kraju docelowym, w tym perspektywę jego rozwoju w oparciu o dostępne dane i metody prognozowania. Szczególną uwagę należy zwrócić na regulacje prawne, system instytucjonalny oraz na ewentualne ograniczenia wynikające z konieczności posiadania określonych licencji, zezwoleń, akredytacji, certyfikatów itp.

Po czwarte analiza i ostateczny wybór rynku docelowego powinny uwzględniać także sytuację międzynarodową, w tym uczestnictwo danego kraju w regionalnych porozumieniach integracyjnych, międzynarodowych instytucjach i organizacjach gospodarczych. Może to mieć znaczenie zarówno dla bezpieczeństwa działalności eksportowej, jak i dla szczegółowych regulacji prawnych dotyczących ochrony danego rynku w zakresie eksportu.

Zatem dokonując wyboru rynku docelowego, firma powinna rozważyć te segmenty, na których ma przewagę nad konkurentami i gdzie może wygenerować największą wartość dodaną, biorąc pod uwagę wszelkie możliwe uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne.

Kolejnym elementem planu rozwoju eksportu jest **analiza i ocena bieżącej sytuacji przedsiębiorstwa**. Szczególna uwaga powinna zostać poświęcona kondycji finansowej, w tym wybranym pozycjom z bilansu oraz rachunku zysków i strat. Analiza sytuacji przedsiębiorstwa obejmuje także strukturę, wielkość i dynamikę sprzedaży. Warto również dokonać oceny najważniejszych konkurentów krajowych i zagranicznych, w tym ich udziału w rynku oraz oferty. Ponadto należy określić potencjał kadrowy firmy oraz jej aktywność w zakresie działalności marketingowej i promocyjnej.

W przypadku gdy przedsiębiorstwo już wcześniej eksportowało, ocena powinna zawierać dotychczasowe doświadczenia związane z aktywnością międzynarodową firmy, w tym także te związane z posiadanymi uprawnieniami, pozwoleniami, licencjami, certyfikatami oraz zasobami związanymi z organizacją eksportu, w tym z logistyką.

Wśród najważniejszych wskaźników nie może zabraknąć struktury aktywów i pasywów, udziałów w sumie bilansowej zobowiązań krótko- i długoterminowych, wskaźników rentowności. Uzupełnieniem analizy i oceny bieżącej sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa powinna być **prognoza rozwoju działalności**. Musi ona uwzględniać planowaną aktywność eksportową firmy, przynajmniej w perspektywie średniookresowej.

Następną częścią planu rozwoju eksportu jest **analiza SWOT**. Powinna ona obejmować każdy produkt, który będzie przedmiotem eksportu na każdym nowym rynku zbytu. Struktura analizy jest standardowa i obejmuje mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia. Analiza SWOT dotyczy w zasadzie wyłącznie eksportu. Jeżeli pojawiają się w niej czynniki bardziej ogólne, to tylko w zakresie, w jakim mogą mieć one wpływ na umiędzynarodowienie działalności gospodarczej badanego przedsiębiorstwa. Aby analiza SWOT była skuteczna, liczba pozycji powinna być niewielka. Muszą one jednoznacznie wskazywać, na czym przedsiębiorstwo ma skupić uwagę, rozpoczynając lub rozwijając działalność międzynarodową.

Kolejna część planu dotyczy już wyłącznie działalności eksportowej. Polega na sformułowaniu **celów i zakresu strategii eksportowej**.

Na początku należy określić przesłanki umiędzynarodowienia działalności gospodarczej oraz dokonać segmentacji rynków docelowych. Następnie formułuje się główne cele działalności firmy w wymiarze międzynarodowym. Zazwyczaj dotyczą one zwiększenia wolumenu sprzedaży, poszerzenia obszaru działalności i w konsekwencji osiągnięcia korzyści skali. Strategia powinna określić przede wszystkim:

- 1) ewentualne wykorzystanie pośredników (tzw. eksport pośredni), co pozwoli obniżyć koszty transportu, dystrybucji, składowania, poszukiwania finalnego odbiorcy,

- 2) możliwość zastosowania tzw. strategii podwójnego rozszerzenia, która polega na oferowaniu identycznego produktu zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym, przy jednoczesnej standaryzacji działań promocyjnych. Jest ona możliwa do zastosowania, wówczas gdy nie ma różnic kulturowych, fizycznych, technologicznych czy prawnych, które powodowałyby konieczność adaptacji produktu,
- 3) strategię produktową,
- 4) politykę cenową,
- 5) strategię dystrybucji,
- 6) strategię promocji.

Następne części planu rozwoju eksportu dotyczą bezpośrednio wdrożenia działań w ramach programu rozwoju eksportu.

Po pierwsze należy sformułować **rekomendację rozwoju działalności eksportowej oraz wskazać planowane działania**. Rekomendację rozwoju działalności eksportowej przygotowuje się w oparciu o analizy przeprowadzone na wcześniejszych etapach planu rozwoju eksportu. W ich efekcie można jednoznacznie zidentyfikować produkty i rynki docelowe, które zostaną objęte eksportem. Wówczas rekomenduje się przedsiębiorcy rozpoczęcie lub kontynuowanie działalności na rynkach zagranicznych w zakresie wynikającym z badania.

Rodzaje i zakres instrumentów wsparcia umożliwiają wszechstronne zaplanowanie i wdrożenie planu rozwoju eksportu. Rekomendacja rozwoju działalności eksportowej zawiera także wszystkie elementy analizy i może stanowić podstawę do uzyskania dofinansowania ze środków publicznych na rozpoczęcie lub rozwój działalności eksportowej. Wdrożenie planu może polegać na zastosowaniu i sfinansowaniu różnych instrumentów wsparcia, na przykład:

- 1) udziału w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy,
- 2) organizacji i udziału w misjach gospodarczych za granicą,
- 3) wyszukiwaniu i doborze partnerów na rynkach docelowych,
- 4) uzyskiwaniu dokumentów uprawniających do wprowadzenia produktu lub usługi na wybrany rynek docelowy,
- 5) doradztwie w zakresie strategii finansowania przedsięwzięć eksportowych i działalności eksportowej,
- 6) doradztwie w zakresie opracowania koncepcji wizerunku przedsiębiorcy na rynku docelowym.

Działania te mają charakter nieinwestycyjny. Umożliwiają przede wszystkim nawiązanie bezpośrednich kontaktów z partnerami zagranicznymi, poznanie potrzeb kontrahentów i nabywców oraz prezentację produktów w kraju eksportu. W sytuacji, gdy wymaga tego rodzaj produktu lub kraj przeznaczenia, przedsiębiorca może uzyskać wsparcie przy procedurach uzyskania dokumentów uprawniających do wprowadzenia produktu lub usługi na wybrany rynek docelowy.

Zadania te mogą być wzmocnione przez inne działania, które są finansowane ze środków własnych przedsiębiorcy. Może to być m.in. przygotowanie odpowiednich kanałów i środków dystrybucji, opracowanie materiałów informacyjnych i promocyjnych dla odbiorców zagranicznych oraz przeszkolenie pracowników i kadry zarządzającej.

Po drugie należy przygotować **harmonogram wdrażania strategii**. Powinien on być możliwie szczegółowy, uwzględniać wszystkie planowane działania oraz precyzyjnie określać czas ich realizacji (najlepiej z dokładnością do miesiąca). Jeżeli niektóre wydarzenia mają wcześniej ustalone dokładne daty (np. konferencje, szkolenia, targi, misje gospodarcze) powinno to zostać uwzględnione w harmonogramie. Jest niezwykle ważne, aby do każdego zadania przypisać osoby i/lub jednostki organizacyjne odpowiedzialne za ich realizację. Zależy to oczywiście od struktury przedsiębiorstwa. Niektóre zadania mogą być zlecone podwykonawcom lub usługodawcom.

Ostatnim elementem planu rozwoju eksportu jest **kosztorys**, który obejmuje szacowane koszty realizacji wszystkich działań zaplanowanych w związku z rozpoczęciem lub rozwojem działalności eksportowej przedsiębiorstwa.

Opracowanie planu rozwoju eksportu jest związane z ubieganiem się o dofinansowanie w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Nie należy jednak utożsamiać i ograniczać znaczenia planowania strategicznego w firmie jedynie do dofinansowania unijnego. Wręcz przeciwnie, dokument o podobnym kształcie powinien towarzyszyć inicjowaniu każdej działalności eksportowej. Pomaga w prawidłowym zaplanowaniu działań, określeniu ich kosztów oraz wyznacza priorytety i odniesienie eksportu do ogólnej strategii przedsiębiorstwa³⁷.

2.5. Ryzyko w transakcjach zagranicznych

Ryzyko jest związane z podejmowaniem decyzji, gdy nie ma pewności co do ich efektów. Ryzyko w działalności gospodarczej może być zdefiniowane jako możliwość niepowodzenia, a w szczególności możliwość zaistnienia zdarzeń niezależnych od przedsiębiorcy, których nie może on w pełni przewidzieć i im zapobiec. Niepowodzenia te nie pozostają jednak bez konsekwencji dla skuteczności i efektywności działalności gospodarczej³⁸.

Ryzyko związane jest z każdym rodzajem prowadzonej działalności gospodarczej. Jednak zarządzaniem nim i zabezpieczeniem się przed nim jest szczególnie istotne w działalności zagranicznej przedsiębiorstwa³⁹.

Ryzyko odnosi się zarówno do sfery mikro-, jak i makroekonomicznej. W literaturze przedmiotu wyróżnia się wiele rodzajów ryzyka, m.in.⁴⁰:

- 1) gospodarcze,
- 2) kontaktowe i siły wyższej,
- 3) transportowe,
- 4) związane z wyborem zagranicznego ogniwa sprzedaży,
- 5) cenowe,
- 6) występujące w transakcjach kooperacyjnych, licencyjnych i kompensacyjnych,
- 7) w systemie płatności,
- 8) walutowe,
- 9) inwestycji finansowej,
- 10) ubezpieczeniowe.

Wszystko to w sposób bezpośredni lub pośredni związane jest z umiędzynarodowieniem działalności gospodarczej. Handel zagraniczny jest bowiem dziedziną, w której ze szczególną intensywnością występują różne rodzaje ryzyka: kłęski żywiołowe, wypadki, awarie, problemy z transportem, wypadki losowe, ryzyko kursowe, nieściągalność płatności, nierzetelność pośredników, niedotrzymanie warunków zapisanych w umowach, problemy techniczne itp.

Podwyższone ryzyko może również wynikać z różnic w systemach prawnych, ekonomicznych, finansowych i kulturowych pomiędzy krajem macierzystym a rynkiem docelowym, dlatego też w celu jego ograniczenia należy dokonać rzetelnej analizy potencjalnych zagrożeń i wyboru metod zabezpieczenia. Pomocne mogą być tu m.in. odpowiednie klauzule kontraktowe, które pozwalają na częściowe zabezpieczenie interesów eksportera w początkowej fazie współpracy z partnerami zagranicznymi. Na etapie analizy pomocny jest też oczywiście plan rozwoju eksportu.

³⁷ Por. R. Bennet, *Wszystko o eksporcie. Praktyczny poradnik dla eksporterów*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1998, s. 160–165.

³⁸ T. T. Kaczmarek, *Zarządzanie ryzykiem handlowym i finansowym dla praktyków*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 1999, s. 11.

³⁹ Por. A. Bielawska, *Finanse zagraniczne MSP. Wybrane problemy*, PWN, Warszawa 2006.

⁴⁰ T. T. Kaczmarek, *op.cit.*, s. 16–42.

Zagrożeniem dla eksportera są również błędy, np. w treści umów. Często polegają one na pominięciu określonych klauzul, braku parametrów ilościowych i jakościowych, niedoprecyzowaniu terminów i obowiązków stron. Nie można jednak błędów popełnianych przez przedsiębiorców uznać za element ryzyka. Można je bowiem przewidzieć i odpowiednio zabezpieczyć. Zaniedbania w tym zakresie mogą stanowić jedną z przyczyn niepowodzenia przedsiębiorcy na rynkach zagranicznych. W przypadku złamania prawa dochodzenie ewentualnych roszczeń może być trudniejsze niż w kraju macierzystym przedsiębiorcy.

Zapobieganie nie eliminuje ryzyka, ale zmniejsza prawdopodobieństwo jego powstania oraz łagodzi skutki. W działalności eksportowej szczególne znaczenie ma ryzyko finansowe transakcji zagranicznych. Strategie zabezpieczania przed nim można podzielić na trzy grupy⁴¹:

- 1) defensywne,
- 2) pasywne,
- 3) aktywne.

Strategia defensywnego zabezpieczenia polega na pełnej asekuracji. Pełne zabezpieczenie jest uzasadnione w sytuacji, gdy przedsiębiorstwa sporadycznie przeprowadzają transakcje w walutach obcych lub gdy poniesienie strat z powodu zmiany kursu walutowego może zagrażać istnieniu tego przedsiębiorstwa.

Strategia pasywnego zabezpieczenia polega na całkowitej rezygnacji z zabezpieczenia, co jest uzasadnione, gdy suma kosztów zabezpieczenia jest wyższa od ewentualnych strat wynikających ze zmian kursowych.

Strategia aktywnego zabezpieczenia polega na bieżącym zarządzaniu ryzykiem. Za pomocą prognozowania kursu walutowego próbuje się wówczas zwiększyć dochody z transakcji walutowych bez znacznego podwyższania ryzyka.

Ważną rolę w zabezpieczaniu przed ryzykiem pełnią tzw. transakcje terminowe, w tym transakcje zabezpieczające (*hedging*). Polegają one na zawarciu umowy zobowiązującej sprzedającego do dostarczenia określonego co do ilości i jakości dobra po cenie ustalonej w momencie zawierania umowy a nabywcę do jego nabycia (np. *futures*, *forwards*). W przypadku opcji nabywca może, ale nie musi, z tego prawa skorzystać, lecz uczyni to w sytuacji, gdy cena instrumentu finansowego lub dobra w przyszłości okaże się dla niego korzystna.

W przypadku przedsiębiorstw prowadzących obrót z zagranicą instrumenty pochodne są przede wszystkim wykorzystywane w celu zabezpieczenia przed ewentualnymi skutkami zmian cen rynkowych w związku ze zmianą kursów walut i stóp procentowych. Do instrumentów zabezpieczających przed ryzykiem walutowym należą:

- 1) swapy walutowe,
- 2) kontrakty *forward*,
- 3) kontrakty *futures*,
- 4) opcje walutowe.

Do instrumentów zabezpieczających przed ryzykiem stopy procentowej, oprócz wymienionych powyżej, należą także kontrakty *caps*, *floors*, *collars*.

Warto podkreślić, że niektóre rodzaje ryzyka dotyczące eksportu, np. związane ze składowaniem towaru, jego utratą, uszkodzeniem, kredytem eksportowym, ryzykiem kursowym są ubezpieczane przez odpowiednie towarzystwa i instytucje ubezpieczeniowe.

Ocena ryzyka oraz wybór strategii zabezpieczenia się przed nim powinny zawsze stanowić element planu rozwoju eksportu. W planie i w kosztorysie należy uwzględnić m.in. koszty związane z zabezpieczeniem ryzyka działalności handlowej w kraju docelowym.

⁴¹ A. Bielawska, *Finanse zagraniczne MSP. Wybrane problemy*, PWN, Warszawa 2006, s. 160–161.

Rozdział 3

Wymiana wewnątrzspółnotowa

3.1. Zasady dopuszczania produktów do obrotu

3.1.1. Swobodny przepływ towarów w świetle traktatów

Swobodny przepływ towarów to jeden z największych sukcesów toczących się od ponad pięćdziesięciu lat procesów integracji gospodarczej w Europie. Stanowi on jedną z najważniejszych swobód na rynku wewnętrznym UE, obejmującym 27 państw członkowskich, na terenie których zamieszkuje ponad 500 mln mieszkańców.

Swobodny przepływ towarów na rynku wewnętrznym regulowany jest przez postanowienia Traktatu o funkcjonowaniu UE (TFUE)⁴². W art. 34 czytamy, że *ograniczenia ilościowe w przywozie oraz wszelkie środki o skutku równoważnym są zakazane między Państwami Członkowskimi*. Ograniczenia ilościowe to środki podejmowane przez państwo, które zakazywałyby całkowicie lub częściowo przywozu lub wywozu towaru, względnie ustanawiałyby ograniczenia co do ilości, wartości lub czasu⁴³, natomiast środki o skutku równoważnym zostały zdefiniowane w dyrektywie *Zniesienie środków o podobnym charakterze* z 22 grudnia 1969 r.⁴⁴ jako: *nakazy (zalecenia) ustawowe, wykonawcze i administracyjne, praktyki administracyjne, a także wszystkie działania władz publicznych, włączając zaniechanie działania i nakłanianie do działania, które są przeszkodą dla importu, który miałby miejsce w sytuacji, gdyby środki te nie zostały podjęte. Są to także środki, które utrudniają przywóz*. Podobną definicję przedstawił Trybunał Sprawiedliwości w orzeczeniu w sprawie „Dassonville” z 11 lipca 1974 r.⁴⁵: *ograniczenia w handlu, wprowadzane przez państwa członkowskie z myślą o utrudnieniu, w sposób bezpośredni lub pośredni, rzeczywistego lub potencjalnego handlu wewnętrznego*. Warto zauważyć, że w prawie UE dotyczącym swobodnego przepływu towarów odrzuca się regułę *de minimis*: ani w tekście Traktatu, ani w doktrynie Komisji i orzecznictwie Trybunału nie podaje się wartości progowej handlu, nawet minimalnej, poniżej której „środki o podobnym charakterze” byłyby dozwolone⁴⁶. Aby uznać, że działanie państwa jest niezgodne z art. 34, wystarczy wykazać, że potencjalnie mogło być czynnikiem ograniczającym przywóz z innych państw członkowskich. W analogiczny sposób regulowany jest wywóz z jednego państwa członkowskiego do drugiego, w którym także nie można stosować ograniczeń ilościowych i środków o równoważnym skutku. Mówi na ten temat art. 35 TFUE.

Omówione wyżej przepisy nie mają charakteru bezwzględno. TFUE zawiera bowiem art. 36, który przewiduje, że *postanowienia artykułów 34 i 35 nie stanowią przeszkody w stosowaniu zakazów lub ograniczeń przywozowych, wywozowych lub tranzytowych, uzasadnionych względami moralności publicznej, porządku publicznego, bezpieczeństwa publicznego, ochrony zdrowia i życia ludzi i zwierząt lub ochrony roślin, ochrony narodowych dóbr kultury o wartości artystycznej, historycznej lub archeologicznej, bądź ochrony własności przemysłowej i handlowej*.

⁴² Wszelkie odniesienia do TFUE dotyczą jego wersji skonsolidowanej opublikowanej w Dz. Urz. UE L 115, 9.05.2008.

⁴³ J. Barcz et al., *Integracja europejska w świetle Traktatu z Lizbony. Aspekty ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2012, s. 190.

⁴⁴ *Commission Directive 70/50/EEC of 22 December based on the provisions of Article 33 (7) on the abolition of measures, which have an effect equivalent to quantitative restrictions on imports and are not covered by other provisions adopted in the pursuance of the EEC Treaty*, OJ 1970 L13.

⁴⁵ Sprawa nr 8/74 „Dassonville”. Chodziło o sprawę karną dwóch braci Dassonville, którzy sprowadzili do Belgii szkocką whisky z Francji, ponieważ była tam tańsza. Prawo belgijskie wymagało od importera oryginalnego świadectwa pochodzenia towaru, którego bracia nie mogli uzyskać we Francji, więc świadectwa te fałszowali. W postępowaniu karnym bronili się m.in. argumentem, że wymóg żądania takiego świadectwa pochodzenia stanowi naruszenie art. 34 TFUE. Pytany w trybie prejudycjalnym Trybunał Sprawiedliwości przyznał braciom rację, a przy okazji zdefiniował środki o skutku równoważnym. Szeroki wybór orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości znajduje się w: *Prawo Wspólnoty Europejskiej. Orzecznictwo*, wybór i redakcja: W. Czaplinski, R. Ostrikansky, P. Saganek i A. Wyrozumska, Scholar, Warszawa 2001.

⁴⁶ Komisja Europejska, *Swobodny przepływ towarów. Przewodnik stosowania postanowień traktatowych regulujących swobodny przepływ towarów*, Urząd Publikacji Urzędowych Unii Europejskiej, Luksemburg 2010, s. 11.

Orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości przewiduje dodatkowo tzw. nadrzędne wymogi, takie jak ochrona środowiska naturalnego czy ochrona konsumentów, na które państwo członkowskie może powołać się w celu obrony krajowych środków ograniczających wymianę wewnątrzspółnotową. Trybunał stosuje jednak wąską wykładnię wykazu odstępstw wymienionych w art. 36 TFUE: wszystkie dotyczą interesów nieekonomicznych. Ponadto wprowadzane na szczeblu krajowym ograniczenia muszą być zgodne z zasadą proporcjonalności, co oznacza, że nie mogą wykraczać ponad to, co jest naprawdę konieczne dla osiągnięcia danego celu oraz *nie powinny (...) stanowić środka arbitralnej dyskryminacji ani ukrytych ograniczeń w handlu* (art. 36 TFUE). Ciężar dowodu przy uzasadnianiu środków przyjętych zgodnie z art. 36 TFUE spoczywa na państwie członkowskim, lecz jeśli przedstawi ono przekonujące uzasadnienie, to do Komisji należy wykazanie, że podjęte środki nie są właściwe w tym konkretnym przypadku.

Z powyższego wynika, że prawo poniekąd legitymizuje wprowadzanie przez członków UE ograniczeń w handlu wewnątrzspółnotowym, z myślą o ochronie tak szczytnych wartości, jak zdrowie obywateli, moralność publiczna czy dziedzictwo kulturowe. Aby uniknąć sytuacji, w której przepisy i normy są – w majestacie art. 36 TFUE – przykrywką, przy pomocy której chroni się producentów krajowych przed konkurentami z zagranicy, Traktat przewiduje możliwość harmonizacji przepisów dotyczących funkcjonowania jednolitego rynku. W art. 114 TFUE czytamy, że *Parlament Europejski i Rada, stanowiąc zgodnie ze zwykłą procedurą prawodawczą i po konsultacji z Komitetem Ekonomiczno-Społecznym, przyjmują środki dotyczące zbliżenia przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych Państw Członkowskich, które mają na celu ustanowienie i funkcjonowanie rynku wewnętrznego*. Takie przepisy zapewniają ochronę zdrowia, bezpieczeństwa, środowiska naturalnego i interesu publicznego, a jednocześnie dzięki temu, że są jednolite, nie stanowią przeszkody w swobodnym przepływie towarów.

3.1.2. Normy i standardy techniczne

Z początku proces harmonizacji przebiegał powoli. Przyjmowane przepisy były bardzo rozbudowane i szczegółowe, ponieważ musiały uwzględniać zaawansowanie techniczne i zróżnicowanie poszczególnych wyrobów. Co więcej, wymagały jednomyślności Rady. W 1985 r. wprowadzono nowe podejście regulacyjne⁴⁷, które opiera się na następujących zasadach:

- Harmonizacja na szczeblu UE zostaje ograniczona do wymagań zasadniczych, które musi spełniać wyrób wprowadzony na rynek UE, jeśli ma korzystać z prawa swobodnego przepływu na jej terenie. Są one określone w tzw. dyrektywach nowego podejścia;
- Specyfikacje techniczne produktów spełniających wymagania zasadnicze przedstawione w dyrektywach są uszczegóławiane w normach zharmonizowanych;
- Zastosowanie zharmonizowanych lub innych norm pozostaje dobrowolne, a producent może zawsze zastosować inne specyfikacje techniczne celem wypełnienia wymagań;
- Wyroby wytworzone zgodnie z normami zharmonizowanymi korzystają z domniemania zgodności z odpowiednimi wymaganiami zasadniczymi.

Warunkiem skutecznego funkcjonowania nowego podejścia jest, aby normy gwarantowały odpowiedni poziom ochrony z uwzględnieniem wymagań zasadniczych zawartych w dyrektywach i aby władze krajowe wywiązywały się ze swoich zobowiązań w zakresie ochrony bezpieczeństwa lub innych interesów wymienionych w dyrektywie.

Tak więc, dyrektywy nowego podejścia ograniczają się do ustalenia zasadniczych wymagań w sprawach ogólnych, takich jak bezpieczeństwo, zdrowie i środowisko naturalne, co trafnie określiła Komisja w swoim przesłaniu: *Dyrektywa określi, czy wymagane jest uziemienie urządzania elektronicznego, lecz to czy kolek uziemiający ma być z boku, czy pośrodku, nie jest sprawą dyrektywy*⁴⁸. Zasadnicze wymagania zawarte w dyrektywach nie wyszcze-

⁴⁷ Council Resolution of 7 May 1985 on a new approach to technical harmonisation and standards, OJ 1985 C 136.

⁴⁸ Cyt. za L. Wasilewski, *Prawo techniczne we Wspólnocie*, „Problemy Jakości”, nr 6, 1998, s. 4.

gólniają ani nie przewidują zatem rozwiązań technicznych umożliwiających realizację celów dyrektyw. Elastyczność ta daje producentom możliwość wyboru sposobu, w jaki spełnią wymagania. Nie wymagają ciągłego dostosowywania do postępu technicznego, ponieważ ocena, czy wymagania zostały spełnione, czy nie opiera się na stanie wiedzy technicznej w danej chwili. Wymagania związane z bezpieczeństwem ujęte są w postaci ogólnej: *wyroby należy projektować i wykonywać w taki sposób, aby podczas użytkowania w zamierzonych warunkach i zgodnie z przeznaczeniem nie zagrażały bezpieczeństwu użytkowników ani innych osób*⁴⁹. Podstawowe wymagania zawarte w dyrektywach opracowano w celu zapewnienia wysokiego stopnia ochrony konsumentów lub użytkowników. Wynikają one zarówno z określonego ryzyka (zagrożenia) związanego z wyrobem (np. odporność mechaniczna i fizyczna, palność, właściwości chemiczne, elektryczne lub biologiczne, higiena, radioaktywność, dokładność) lub też dotyczą wyrobu lub jego wykonania (np. przepisy dotyczące materiałów, projektu, konstrukcji, procesu produkcji, instrukcji sporządzanych przez producenta), lub wyznaczają główny cel ochrony. Często są kombinacją wyżej wymienionych. Drugi rodzaj wymagań to wymagania administracyjne. Są one tą częścią dyrektywy, która określa, co powinien zrobić producent (albo jego przedstawiciel), aby produkt mógł posiadać znak CE oznaczający zgodność wyrobów z dyrektywami technicznymi⁵⁰. Problem ten omówimy jednak dalej.

Obowiązkiem producenta lub jego upoważnionego przedstawiciela jest stwierdzić, czy jego wyrób mieści się w zakresie danej dyrektywy/dyrektyw czy nie.

Obecnie system dysponuje kilkunastoma dyrektywami nowego podejścia (por. tabela 3.1)⁵¹. Stanowią część systemu prawnego Unii Europejskiej i muszą być włączone do krajowych porządków prawnych. Są one dyrektywami całkowitej harmonizacji. Wymaga to usunięcia przez państwa członkowskie wszystkich regulacji technicznych będących z nimi w sprzeczności. Co więcej, członkowie UE nie mogą zachować lub wprowadzać norm surowszych niż przewidują to dyrektywy nowego podejścia. Państwa członkowskie mają jednak swobodę w zakresie sposobu wprowadzania dyrektyw do narodowych systemów prawnych, co jest istotą tego rodzaju aktów prawnych. W Polsce zgodnie z ustawą z 30 sierpnia 2002 r. o systemie oceny zgodności⁵² podstawowe wymagania, które muszą spełniać wyroby, są określane przez ministrów właściwych ze względu na rodzaj produktów w drodze rozporządzeń⁵³.

Zasadnicze wymagania zapisane w dyrektywach nowego podejścia są szczegółowo rozwijane w normach zharmonizowanych. Są one jednolite na rynku wewnętrznym w UE, ponieważ są projektowane – na zlecenie (zwane mandatem) Komisji Europejskiej przez europejskie organizacje normalizacyjne sektora prywatnego: Europejski Komitet Normalizacyjny – CEN (fran. *Comite Europeen de Normalisation*), Europejski Komitet Normalizacji Elektrotechnicznej – CENELEC (fran. *Comite Europeen de Normalisation Electrotechnique*) i Europejski Instytut Norm Telekomunikacyjnych – ETSI (ang. *European Telecommunication Standards Institute*). Normy zharmonizowane zawierające szczegółowe specyfikacje techniczne nie są dokumentami obligatoryjnymi. Producent, stosując się do wymagań dyrektyw, może posługiwać się nimi, wybrać inne normy o uznanym autorytecie lub korzystać z własnej wiedzy i doświadczeń. Łatwo jednak ustalić, że istnienie zharmonizowanych norm europejskich leży w interesie przemysłu, gdyż w przypadkach spornych dotyczących odpowiedzialności za wadę traktuje się je jako poziom aktualnego stanu wiedzy i techniki⁵⁴. Jest ono również korzystne dla konsumentów i władz krajowych⁵⁵.

⁴⁹ Tamże, s. 5.

⁵⁰ Por. M. Nowicki, L. Wasilewski, *Przewodnik po dyrektywach nowego podejścia Unii Europejskiej*, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle „Orgmasz”, Warszawa, 1998, s. 23.

⁵¹ Ich aktualny wykaz można znaleźć na stronie Polskiego Komitetu Normalizacyjnego (PKN-Dyrektywy: <http://www.pkn.pl/dyrektywy-i-normy>).

⁵² Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dn. 13 lipca 2010 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o systemie oceny zgodności – Dz. U nr 138, poz. 935.

⁵³ Wykaz rozporządzeń wdrażających dyrektywy nowego podejścia do polskiego systemu prawnego znajduje się na stronie Polskiego Komitetu Normalizacyjnego (<http://www.pkn.pl/dyrektywy-i-normy>).

⁵⁴ Por. L. Wasilewski, *op.cit.*, s. 4.

⁵⁵ B. Pich, *Dwudziestolecie Nowego Podejścia do harmonizacji technicznej i norm*, Wspólnoty Europejskie, nr 12 (169) 2005, s. 28.

Tabela 3.1. Dyrektywy nowego podejścia

| Dyrektywy nowego podejścia wymagające znakowania znakiem CE | | |
|--|--|-------------|
| 1 | Urządzenia elektryczne przeznaczone do stosowania w określonym przedziale napięcia (LVD) | 2006/95/WE |
| 2 | Proste zbiorniki ciśnieniowe (SPV) | 2009/105/WE |
| 3 | Bezpieczeństwo zabawek (TOYS) | 2009/48/WE |
| 4 | Materiały budowlane (CPD) | 89/106/EWG |
| 5 | Kompatybilność elektromagnetyczna (EMC) | 2004/108/WE |
| 6 | Środki ochrony indywidualnej (PPE) | 89/686/EWG |
| 7 | Wagi nieautomatyczne | 90/384/EWG |
| 8 | Aktywne wszczepialne urządzenia medyczne (AIMD) | 90/385/EWG |
| 9 | Urządzenia spalające paliwa gazowe | 2009/142/WE |
| 10 | Nowe kotły grzejne opalane paliwami płynnymi lub gazowymi | 92/42/WE |
| 11 | Wprowadzanie do obrotu i kontroli materiałów wybuchowych przeznaczonych do użytku cywilnego (EXPLOSIVES) | 93/15/WE |
| 12 | Urządzenia medyczne (MDD) | 93/42/WE |
| 13 | Sprzęt i systemy ochronne przeznaczone do stosowania w atmosferze potencjalnego wybuchu, (ATEX) | 94/9/WE |
| 14 | Rekreacyjne jednostki pływające (RCD) | 94/25/WE |
| 15 | Windy (LIFTS) | 95/16/WE |
| 16 | Urządzenia ciśnieniowe (PED) | 97/23/WE |
| 17 | Bezpieczeństwo maszyn (MAD) | 2006/42/WE |
| 18 | Diagnostyczne urządzenia medyczne in vitro (IVDD) | 98/79/WE |
| 19 | Radiowe i telekomunikacyjne urządzenia końcowe (RTTE) | 99/5/WE |
| 20 | Koleje linowe do transportu osób (PCT) | 2000/9/WE |
| 21 | Przyrządy pomiarowe (MID) | 2004/22/WE |
| 22 | Wyroby pirotechniczne | 2007/23/WE |
| Dyrektywy bazujące na zasadach nowego i globalnego podejścia nieprzewidujące oznakowania znakiem CE | | |
| 1 | Opakowania i opakowania zużyte (PPW) | 94/62/WE |
| 2 | Interoperacyjność transeuropejskiego systemu kolei szybkiej | 96/48/WE |
| 3 | Wyposażenie morskie (MED) | 96/98/WE |
| 4 | Interoperacyjność systemu kolei we Wspólnocie | 2008/57/WE |
| Dyrektywy bazujące na niektórych zasadach nowego i globalnego podejścia | | |
| 1 | Emisja hałasu do środowiska przez urządzenia używane na zewnątrz pomieszczeń (NEE) | 2000/14/WE |
| 2 | Efektywność energetyczna stateczników do oświetlenia fluorocencyjnego (EEB) | 2000/55/WE |
| Inne dyrektywy wykorzystujące normy | | |
| 1 | Ogólne bezpieczeństwo produktów (GPS) | 2001/95/WE |
| 2 | Wspólne zasady rozwoju rynku wewnętrznego usług pocztowych Wspólnoty oraz poprawy jakości usług (PSD) | 97/67/WE |
| 3 | Etykiety efektywności energetycznej pralek bębnowych typu domowego | 95/12/WE |
| 4 | Etykiety efektywności energetycznej suszarek bębnowych typu domowego | 95/13/WE |
| 5 | Etykiety efektywności energetycznej pralko-suszarek bębnowych typu domowego | 96/60/WE |
| 6 | Etykiety efektywności energetycznej zmywarek bębnowych typu domowego | 97/17/WE |
| 7 | Zużyty sprzęt elektrotechniczny i elektryczny (WEEE) | 2002/96/WE |

Źródło: opracowanie własne na podstawie <http://www.pkn.pl/dyrektywy-i-normy>

Państwa członkowskie muszą publikować informacje o normach krajowych przenoszących normy zharmonizowane do ustawodawstwa krajowego. W Polsce są one oznaczone jako PN-EN. Numery i tytuły norm zharmonizowanych wraz z tytułami aktów prawnych wdrażających dyrektywy nowego podejścia i danymi dotyczącymi miejsca ich publikacji publikowane są w Dz. Urz. RP „Monitor Polski” przez Prezesa Polskiego Komitetu Normalizacyjnego dwa razy w roku.

Zasady nowego podejścia nie są stosowane w sektorach, w których ustawodawstwo UE było bardzo zaawansowane przed 1985 rokiem lub gdy niemożliwe jest sformułowanie przepisów odnośnie do wyrobów gotowych i określenie ryzyka związanego z takimi wyrobami. Dotyczy to m.in. artykułów spożywczych, produktów chemicznych, środków farmakologicznych czy pojazdów mechanicznych.

3.1.3. Ocena zgodności. Znakowanie znakiem CE

Oprócz zasad nowego podejścia, niezbędne jest stworzenie warunków umożliwiających wiarygodną ocenę wyrobów pod kątem ich zgodności z podstawowymi wymaganiami. Kluczowymi elementami w tym kontekście są budowanie zaufania do jednostek biorących udział w ocenie zgodności (laboratoriów, jednostek kontrolujących i certyfikujących) i w konsekwencji do sporządzanych przez nie certyfikatów i sprawozdań z badań, przejrzystość procedur oraz opracowanie wszechstronnej polityki i schematów oceny zgodności. Zasady polityki UE w zakresie oceny zgodności noszą nazwę globalnego podejścia do certyfikacji i testowania⁵⁶.

Oceny zgodności dokonuje się przed wprowadzeniem wyrobu na rynek. Odpowiedzialność za przeprowadzenie oceny zgodności ponosi producent lub upoważniony przedstawiciel. Najważniejsze procedury, według których oceniana jest zgodność wyrobów z podstawowymi wymaganiami, noszą nazwę modułów (por. tabela 3.2). Ich wykaz i charakterystyka znajdują się w Załączniku II: Procedury oceny zgodności do decyzji Parlamentu Europejskiego i Rady nr 768/2008 w sprawie wspólnych ram wprowadzania do obrotu⁵⁷. Ponadto są one szczegółowo opisane w dyrektywach i normach zharmonizowanych, a także polskich przepisach przenoszących unijne regulacje do krajowego ustawodawstwa. Moduły dotyczą fazy projektowania i/ lub produkcji wyrobu.

Tabela 3.2. Moduły oceny zgodności

| | |
|--|---|
| Moduł A Wewnętrzna kontrola jakości | Producent lub jego autoryzowany przedstawiciel mający swoją siedzibę na terenie UE deklaruje, że wyrób jest zgodny z wymaganiami dyrektywy. Przechowuje dokumentację techniczną przez okres dziesięciu lat do dyspozycji stosownych władz państwowych. Producent znakuje wyroby oznaczeniem CE oraz sporządza pisemną deklarację zgodności. |
| Moduł B Badanie typu | Moduł ten dotyczy fazy projektowania wyrobu. Producent przedstawia upoważnionej jednostce dokumentację techniczną i prototyp (wzór) wyrobu. Upoważniona jednostka sprawdza zgodność wyrobu z dokumentacją techniczną i zgodność dokumentacji z podstawowymi wymaganiami oraz wydaje certyfikat zgodności typu. |
| Moduł C Zgodność z typem | Moduł C jest stosowany z modułem B. Producent deklaruje, że dany wyrób jest zgodny z typem opisanym w certyfikacie zgodności typu. Innymi słowy producent zaświadcza, że każdy egzemplarz wytwarzanego wyrobu spełnia podstawowe wymagania zapisane w dyrektywie(ach), jest zgodny z prototypem (wzorem), który został zbadany i certyfikowany w module B. Producent stawia oznaczenie CE na każdym wyrobie i sporządza w formie pisemnej deklarację zgodności. |
| Moduł D Zapewnienie jakości produkcji | Moduł D jest stosowany na ogół z modułem B. Producent musi posiadać system jakości spełniający wymagania normy ISO EN 9002, podlegający audytom ze strony jednostek notyfikowanych. Deklaruje on, że dany wyrób jest zgodny z typem opisanym w certyfikacie zgodności typu. Umieszcza znak CE na każdym wyrobie i sporządza w formie pisemnej deklarację zgodności. |

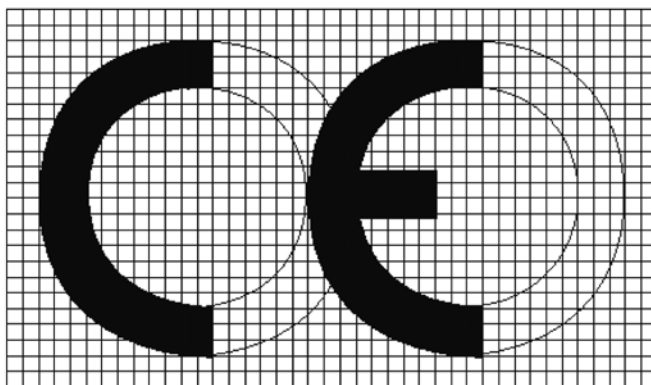
cd. →

⁵⁶ Zostały one wprowadzone rezolucją Rady w sprawie podejścia globalnego z 21 grudnia 1989 r. *Council Resolution of 21 December 1989 on Global Approach to Conformity Assessment*, OJ 1990, C 10/1.

⁵⁷ Dz. Urz. UE L 218, 13.08.2008.

| | |
|---|---|
| Moduł E Zapewnienie jakości wyrobu | Moduł E jest stosowany na ogół z modulem B. Producent musi posiadać system jakości spełniający wymagania normy ISO EN 9003, podlegający audytom ze strony jednostek notyfikowanych. Deklaruje on, że dany wyrób jest zgodny z typem opisanym w certyfikacie zgodności typu. Umieszcza znak CE na każdym wyrobie i sporządza w formie pisemnej deklarację zgodności. |
| Moduł F Weryfikacja wyrobu | Moduł F jest stosowany na ogół z modulem B. Jednostka notyfikowana sprawdza zgodność wyrobu z typem opisanym w certyfikacie zgodności typu WE. Polega to na przebadaniu albo 100% wyrobu albo próbek wyrobu, zgodnie z wolą producenta. Producent umieszcza znak CE na każdym wyrobie i sporządza w formie pisemnej deklarację zgodności. <u>Wart podkreślenia jest fakt, że moduł ten nie wymaga posiadania przez producenta systemu zapewnienia/zarządzania jakością.</u> |
| Moduł G Weryfikacja produkcji jednostkowej | Upoważniona jednostka sprawdza dokumentację oraz wyrób i wydaje certyfikat zgodności. Producent umieszcza znak CE na każdym wyrobie i sporządza deklarację zgodności. |
| Moduł H Pełne zapewnienie jakości | Producent posiada system jakości spełniający wymagania normy ISO EN 9001 oraz otrzymał od jednostki notyfikowanej certyfikat zgodności projektu. Producent deklaruje, że dany wyrób jest zgodny z projektem. Producent umieszcza znak CE na każdym wyrobie i sporządza deklarację zgodności. |

Z zasady wyrób podlega ocenie zgodności według modułu zarówno na etapie projektowania, jak i produkcji. Procedury różnią się ze względu na stopień zaawansowania wyrobu (np. projekt, prototyp, pełna produkcja), sposób oceny (kontrole dokumentów, zatwierdzenie typu, zarządzanie jakością) oraz stroną prowadzącą ocenę (producent lub strona trzecia). Po przeprowadzeniu z pozytywnym wynikiem stosownych procedur oceny zgodności producent (lub jego upoważniony przedstawiciel) sporządza deklarację zgodności. Następnie umieszcza na wyrobie znak CE w określonej w dyrektywach formie graficznej i miejscu (por. rys. 3.1). Producent jest zobowiązany do przechowywania dokumentacji technicznej wymaganej dyrektywami przez okres 10 lat od daty zakończenia produkcji ostatniego egzemplarza.



Rys. 3.1. Znak CE

Niedopuszczalne jest:

- Umieszczanie znaku CE na wyrobach niespełniających podstawowych wymagań,
- Umieszczanie na wyrobach znaków podobnych,
- Umieszczanie znaku CE na wyrobach, które nie podlegają takiemu oznakowaniu,
- Wprowadzanie do obrotu wyrobów bez oznakowania zgodności.

Ocena zgodności wymaga często udziału strony trzeciej: wyrób musi być poddany badaniom przez laboratorium niezależne od dostawcy i odbiorcy, sprawdzeniu zgodności przez jednostkę kontrolującą lub certyfika-

cji⁵⁸. Ważne, by korzystać w tym zakresie z usług jednostek notyfikowanych, tj. zgłoszonych Komisji Europejskiej i państwom członkowskim jako kompetentnych w zakresie oceniania zgodności⁵⁹, lub chociażby jednostek akredytowanych. Jednostki notyfikowane muszą posiadać akredytację⁶⁰ (w Polsce udzielaną przez Polskie Centrum Akredytacji), która gwarantuje, że są one kompetentne w zakresie przeprowadzania ocen zgodności, ponieważ spełniają wymagania i warunki określone w normach dotyczących działalności takich podmiotów. Jednostki notyfikowane posiadają personel o odpowiedniej wiedzy technicznej, dysponują stosownym sprzętem, są niezależne i bezstronne w stosunku do podmiotów związanych z procesem produkcji wyrobów oraz są ubezpieczone od odpowiedzialności cywilnej. Wszystko to sprawia, że właściwe organy państw członkowskich nie mogą odmówić uznania sprawozdań z badań i certyfikatów wydawanych przez jednostki akredytowane.

3.1.4. Zasada wzajemnego uznawania – obrót nieregulowany

W przypadku produktów nieobjętych przepisami harmonizującymi na szczeblu UE swobodny przepływ towarów jest gwarantowany zasadą wzajemnego uznawania. Przewiduje ona, że państwa członkowskie nie mogą zakazać sprzedaży na swoim terytorium towarów, które zostały wprowadzone legalnie do obrotu w innym państwie członkowskim, nawet jeśli te towary zostały wytworzone zgodnie z przepisami technicznymi innymi niż przepisy, które dotyczą produktów krajowych⁶¹.

Stosowanie zasady wzajemnego uznawania przez państwa członkowskie wciąż nastrocza wiele problemów, co tworzy przeszkody utrudniające swobodny przepływ towarów⁶². W rezultacie wiele przedsiębiorstw albo dostosowuje swoje produkty, tak aby były zgodne z lokalnymi przepisami technicznymi, albo powstrzymuje się od ich wprowadzania do obrotu w tych państwach członkowskich.

Informacje na temat krajowych przepisów technicznych mających zastosowanie do konkretnego produktu, ewentualnych zezwoleń czy środków odwoławczych przysługujących przedsiębiorcy można uzyskać w punktach kontaktowych ds. produktów. W Polsce taki punkt znajduje się przy Ministerstwie Gospodarki⁶³. Na jego stronie można znaleźć dane kontaktowe punktów w innych państwach członkowskich. Punkty kontaktowe ds. produktów udzielają odpowiedzi w terminie piętnastu dni od otrzymania wniosku⁶⁴.

⁵⁸ Certyfikacja to działanie jednostki certyfikującej, potwierdzające, że wyrób lub proces jego wytwarzania zgodne są z zasadniczymi wymaganiami.

⁵⁹ Listy jednostek notyfikowanych na zakresy poszczególnych dyrektyw są publikowane w Monitorze Polskim w formie obwieszczeń. Wykaz wszystkich jednostek notyfikowanych na terenie całej UE znajduje się w bazie NANDO pod adresem <http://ec.europa.eu/enterprise/newapproach/nando/>.

⁶⁰ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady nr 765/2008 z dnia 9 lipca 2008 r. ustanawiające wymagania w zakresie akredytacji i nadzoru rynku odnoszące się do warunków wprowadzania produktów do wyrobu i uchylające rozporządzenie nr 339/93, Dz. Urz. UE L 218/30, 13.08.2008.

⁶¹ Sprawa nr 120/78 „Cassis de Dijon”. W sprawie chodziło o zakwestionowanie przez importera, który sprowadzał do RFN francuski likier Cassis de Dijon, regulacji prawa niemieckiego, na mocy której zakazywano wwozu likieru, ponieważ zawierał on mniej alkoholu (między 16 a 22%) niż przewidywało to niemieckie prawo (co najmniej 25%). Trybunał przychylił się do argumentacji importera, uznał niemieckie przepisy za niezgodne z art. 34 TFUE i ustanowił zasadę wzajemnego uznawania.

⁶² Ocenia się, że zastosowanie przepisów technicznych do produktów legalnie dostępnych na rynku innego państwa członkowskiego stanowi prawie 50% wszystkich przeszkód, na jakie natrafiają przedsiębiorstwa na jednolitym rynku. Jest to zatem przeszkoda najczęstsza, ale także najkosztowniejsza. 53% badanych firm nie zna zasady wzajemnego uznawania, ¼ ma problemy, jeśli chce z niej skorzystać, a 20% przedsiębiorców nie otrzymało żadnego wyjaśnienia, gdy doświadczyło w tym zakresie trudności. Por. E. Kaliszuk, *Barier w swobodnym przepływie towarów na jednolitym rynku*, „Wspólnoty Europejskie”, nr 6 (193) 2008.

⁶³ <http://www.mg.gov.pl/Wspieranie+przedsiębiorczosci/Instrumenty+rynku+wewnetrznego/Punkt+Kontaktowy+do+spraw+Produktow>.

⁶⁴ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady nr 764/2008 z dnia 9 lipca 2008 r. ustanawiające procedury dotyczące stosowania niektórych krajowych przepisów technicznych do produktów wprowadzonych legalnie do obrotu w innym państwie członkowskim oraz uchylające decyzję nr 30952/95/WE, Dz. Urz. UE L 218/21, 13.08.2008.

Państwa członkowskie, podejmując decyzję o zakazie handlu, modyfikacji, wycofaniu z rynku lub konieczności przeprowadzenia dodatkowych badań produktu, który jest legalnie wprowadzony do obrotu w innym państwie członkowskim, muszą kierować się zasadą proporcjonalności (planowana decyzja jest właściwa, by umożliwić osiągnięcie wyznaczonego celu i nie wykracza poza to, co jest konieczne do jego osiągnięcia) oraz wykazać, że planowana decyzja jest uzasadniona względami interesu publicznego wymienionymi w art. 36 TFUE. Producent, wobec którego planowane są powyższe działania, ma możliwość przedstawienia swoich uwag, które powinny być uwzględnione lub co najmniej skomentowane w ostatecznej decyzji podejmowanej przez państwo członkowskie. Istnieje także obowiązek poinformowania o podjętych działaniach Komisji Europejskiej. Czasowe zawieszenie wprowadzania produktu do obrotu, który jest legalnie dostępny na rynku innego państwa członkowskiego, jest możliwe tylko w przypadku, gdy produkt ten stanowi poważne zagrożenie dla konsumentów lub użytkowników albo gdy jest on ogólnie zakazany w danym państwie członkowskim.

3.1.5. Nadzór rynku

Nadzór rynku, czyli kontrola wyrobów po ich wprowadzeniu do obrotu, leży w kompetencjach państw członkowskich, lecz ma on być wykonywany zgodnie z wymaganiami rozporządzenia nr 765/2008⁶⁵. Jego celem ma być zagwarantowanie, że wyroby objęte wspólnotowymi przepisami technicznymi, które zagrażają zdrowiu lub bezpieczeństwu konsumentów, lub użytkowników lub które są niezgodne ze stosownymi wymaganiami, zostaną wycofane z obrotu lub ich udostępnienie na rynku zostanie zakazane lub ograniczone, a opinia publiczna, Komisja Europejska i pozostałe państwa członkowskie zostaną należycie o tym poinformowane.

W Polsce zgodnie z ustawą o systemie oceny zgodności nadzór rynku (przez polskiego ustawodawcę określany jako system kontroli wyrobów) obejmuje kontrolę spełniania przez towary zasadniczych i innych relevantnych wymagań oraz postępowanie w sprawie wyrobów, które znalazły się w obrocie, lecz które nie są zgodne z odpowiednimi przepisami.

W kontroli wyrobów uczestniczą tzw. organy wyspecjalizowane, takie jak wojewódzcy inspektorzy Inspekcji Handlowej, inspektorzy pracy, organy nadzoru budowlanego czy Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej, a funkcję monitorującą pełni Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK). Organys wyspecjalizowane prowadzą kontrole spełniania przez wyroby stosownych wymogów, które mogą zakończyć się postępowaniem w sprawie wprowadzenia do obrotu lub oddania do użytku towaru niezgodnego z przepisami. Producent ma obowiązek usunięcia niezgodności lub – w niektórych przypadkach – wycofania wyrobu z obrotu lub użytku. W przypadku braku właściwej reakcji ze strony producenta, organ prowadzący postępowanie może podjąć decyzję o wycofaniu towaru z rynku, zakazie sprzedaży, konieczności poinformowania konsumentów lub użytkowników o stwierdzonych nieprawidłowościach czy nawet zniszczeniu towaru. O wynikach kontroli i prowadzonych postępowaniach informowany jest Prezes UOKiK, który niezwłocznie przekazuje informacje na ten temat Komisji Europejskiej.

Informacje na temat produktów na temat produktów stwarzających zagrożenie oraz środków podjętych w celu wykluczenia lub ograniczenia ich wprowadzania na rynek trafiają do bazy RAPEX – Systemu szybkiej informacji o produktach niebezpiecznych⁶⁶.

Polskie prawo przewiduje kary grzywny dla osób wprowadzających do obrotu towary niezgodne z odpowiednimi wymaganiami, umieszczających znak CE na produktach niespełniających wymagań lub na tych produktach, które temu oznakowaniu nie podlegają. Kary grożą także tym, którzy wprowadzają do obrotu lub użytku towary podlegające oznakowaniu znakiem CE, a nieposiadające takiego oznakowania oraz tym, którzy

⁶⁵ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady nr 765/2008 z dnia 9 lipca 2008 r. ustanawiające wymagania w zakresie akredytacji i nadzoru rynku odnoszące się do warunków wprowadzenia produktów do obrotu i uchylające rozporządzenie nr 339/93, Dz. Urz. UE L 218/21, 13.08.2008.

⁶⁶ http://ec.europa.eu/consumers/dyna/rapex/rapex_archives_en.cfm.

umieszczają na swoich wyrobach znaki podobne do CE, mogące wprowadzić opinię publiczną w błąd, jak np. bliźniaczko podobny do znaku zgodności europejskiej znak CE – *China Export*. Podobne rozwiązania stosowane są w innych krajach należących do UE.

3.2. Obowiązki sprawozdawcze w związku z wymianą wewnątrzspółnotową. System INTRASTAT

Jedną z konsekwencji utworzenia jednolitego rynku było zniesienie kontroli towarów na granicach pomiędzy państwami członkowskimi należącymi do UE. Fakt ten spowodował, że statystyka UE została pozbawiona źródła danych o wymianie towarowej z innymi państwami członkowskimi, ponieważ zaprzestano odpraw celnych, a zatem zniknął dokument celny SAD (Jednolity Dokument Administracyjny). Konieczne było utworzenie nowego, wspólnego systemu statystyki obrotu towarowego pomiędzy państwami członkowskimi UE. Od 1 stycznia 1993 r. na obszarze obejmującym jednolity rynek zaczął obowiązywać system INTRASTAT.

Wprowadzenie w Polsce systemu INTRASTAT zaowocowało nałożeniem na podmioty prowadzące obrót towarowy z innymi państwami członkowskimi UE obowiązku przekazywania informacji o zrealizowanych przez nich obrotach, tj. o dokonanych przywozie towarów z terytorium innych państw UE na terytorium Polski i wywozie towarów z terytorium Polski na terytorium innych państw należących do UE. Informacje o handlu towarami pomiędzy Polską a pozostałymi krajami UE są zbierane przez służby celne bezpośrednio od przedsiębiorców. Do składania deklaracji INTRASTAT zobowiązane są podmioty, których wartość obrotów z kontrahentami w innych państwach UE przekracza wartości progowe ustalone przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego (GUS). Wzory deklaracji, instrukcje ich wypełniania i przesyłania, wykazy, kody przydatne do wywiązania się z tego obowiązku sprawozdawczego znajdują się na stronie GUS⁶⁷.

3.3. Efekty liberalizacji zasad zamówień publicznych w UE dla przedsiębiorstw

Zamówienia publiczne są ważnym składnikiem popytu wewnętrznego i istotnym instrumentem polityki gospodarczej państwa⁶⁸. Zanim stworzono ramy prawne systemu zamówień publicznych w UE, rządy państw członkowskich stosowały politykę ochronną wobec krajowych dostawców, a większość kontraktów udzielana była wykonawcom rodzimym bez względu na kryteria finansowe. Otwarcie rynku zamówień publicznych na mocy unijnych dyrektyw⁶⁹ ma z jednej strony zapewnić wykonawcom dostęp do jednolitego rynku, a z drugiej – poprzez pobudzenie konkurencji – stworzyć warunki, w których zamówienia publiczne będą udzielane w oparciu o rachunek ekonomiczny, bez dyskryminacji, natomiast pieniądze podatników wydawane – najefektywniej.

Jedną z podstawowych zasad jest zasada przejrzystości, według której zamawiający musi zapewnić jawność na wszystkich etapach procedury o udzielenie zamówienia. Jej realizacji mają służyć obowiązki informacyjne spoczywające na zamawiających. Wstępne ogłoszenie o planowanych zamówieniach (ang. *PIN – prior information notice*) powinno być publikowane po rozpoczęciu roku budżetowego i dotyczyć wszystkich planowanych zamówień, które jednostka zamawiająca zamierza udzielić w ciągu najbliższych 12 miesięcy. Rozpoczynając postępowanie o udzielenie zamówienia, zamawiający publikuje ogłoszenie o postępowaniu (ang. *contract notice*). W 48 dni po zakończeniu postępowania zamawiający powinien opublikować ogłoszenie o wynikach po-

⁶⁷ http://www.stat.gov.pl/gus/intrastat_PLK_HTML.htm.

⁶⁸ A. Sołtyśńska, *Zamówienia publiczne w Unii Europejskiej*, Zakamycze 2004, s. 46.

⁶⁹ Obecnie obowiązują dyrektywa nr 2004/18 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31.03.2004 w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na roboty budowlane, dostawy i usługi (Dz. Urz. UE L 134, 30.04.2004) oraz dyrektywa nr 2004/17/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31.03.2004 koordynująca procedury udzielania zamówień przez podmioty działające w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych (Dz. Urz. UE L 134, 30.04.2004).

stępowania (ang. CAN – *contract award notice*). Wszystkie ogłoszenia muszą być przesłane do Urzędu Publikacji Urzędowych Unii Europejskiej, gdzie następnie są zamieszczane w elektronicznej bazie TED⁷⁰ (ang. *Tenders Electronic Daily*), stanowiącej internetową wersję Suplementu do Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej poświęconą europejskim zamówieniom publicznym. TED oferuje bezpłatny dostęp do możliwości biznesowych. Jest aktualizowany pięć razy w tygodniu, kiedy to pojawia się w nim około 1500 nowych ogłoszeń o zamówieniach publicznych w UE, Europejskiego Obszaru Gospodarczego i spoza nich. TED daje możliwość przeglądania, wyszukiwania i sortowania ogłoszeń o zamówieniach według kraju, regionu, branży i innych kryteriów. Informacje o każdym dokumencie dotyczącym zamówienia są publikowane w 23 językach urzędowych Unii Europejskiej. Informacje o zamówieniach publicznych w UE można także uzyskać w Systemie informacyjnym europejskich zamówień publicznych SIMAP⁷¹. Dyrektywy zachęcają do wykorzystywania środków elektronicznych w celu przesyłania ogłoszeń i komunikacji z oferentami, co pozwala na skrócenie terminu publikacji i wyznaczenie krótszych terminów w postępowaniu o zamówienie publiczne.

Niezwykle istotną zasadą dla przedsiębiorców jest zakaz dyskryminacji ze względu na narodowość – zasada równego traktowania oferentów. Znajduje ona szczególne zastosowanie w przypadku opisu przedmiotu zamówienia, który powinien być sformułowany w sposób obiektywny, za pomocą dostatecznie dokładnych i zrozumiałych określeń. Aby ułatwić oferentom identyfikację przedmiotu zamówienia, zamawiający powinien posługiwać się Wspólnym Słownikiem Zamówień CPV (ang. *Common Procurement Vocabulary*) stanowiącym jednolitą klasyfikację produktów i usług, będących przedmiotem zamówień publicznych⁷². Opisując przedmiot zamówienia, nie można powoływać się na normy krajowe, odwoływać do określonej marki, źródła zaopatrzenia, procesu produkcyjnego, znaku handlowego, patentu, typu, konkretnego pochodzenia czy produkcji, które mogłyby prowadzić do uprzywilejowania lub wyeliminowania pewnych przedsiębiorstw lub produktów⁷³.

Dyskryminacyjne nie mogą być także kryteria kwalifikacji wykonawców i wyboru oferty. Powinny one być zgodne z przepisami UE, mierzalne (obiektywne), znane a priori oraz jednakowo stosowane wobec wszystkich przedsiębiorców biorących udział w postępowaniu. W wielu przypadkach, jak np. wiarygodność oraz wiedza i możliwości techniczne oferenta, prawo UE narzuca zamkniętą i wyczerpującą listę dokumentów, których zamawiający może żądać od przedsiębiorcy, co ma uchronić startujących w przetargach przed arbitralnością i gorliwością biurokratyczną zamawiających.

Konkurencyjne są także procedury udzielania zamówień. Mimo że unijne dyrektywy wymieniają kilka procedur przetargowych, podstawowe znaczenie mają dwie: otwarta i ograniczona. Ta pierwsza to przetarg nieograniczony, zaś druga polega na zaproszeniu przez zamawiającego do składania ofert wybranych oferentów. Inne procedury, w tym udzielenie zamówienia z wolnej ręki, mogą być stosowane w wyjątkowych okolicznościach, ponieważ ograniczają konkurencję, a zatem są sprzeczne z fundamentalnym celem europejskiego rynku zamówień publicznych⁷⁴. Dyrektywy przewidują możliwość przeprowadzania postępowań o udzielenie zamówienia w formie elektronicznej. Służyć ma temu formuła aukcji elektronicznej, a także dynamiczny system zamówień publicznych, przez który rozumieć należy elektroniczny proces dokonywania zakupów towarów powszechnie dostępnych na rynku.

Europejska polityka dotycząca zamówień publicznych nie przyniosła spodziewanych korzyści. Zaledwie 1/5 wydatków władz publicznych na towary i usługi jest objęta dyrektywami UE. Drogą elektroniczną przepro-

⁷⁰ <http://ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do>

⁷¹ http://simap.europa.eu/index_pl.htm

⁷² Jest on dostępny w systemie SIMAP lub na stronie Urzędu Zamówień Publicznych (http://uzp.gov.pl/cms/ws/page/?D;923;wspolny_sownik_zamowien.html).

⁷³ P. Trepte, *Zamówienia publiczne w Unii Europejskiej objęte dyrektywą klasyczną*, Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa-Katowice, 2006, s. 52.

⁷⁴ Szerzej na ten temat: D. Piasta, *Nowe dyrektywy regulujące udzielanie zamówień publicznych*, Wspólnota Europejskie, nr 2 (148), 2004.

wadza się mniej niż 5% zamówień. 73% wszystkich ogłoszeń publikowanych w TED dotyczy procedury otwartej, lecz są to stosunkowo mniejsze kontrakty. Wolno rośnie konkurencja: w odniesieniu do większości przetargów ogłoszonych na poziomie UE wpływa od 4 do 6 ofert, a średnia wynosi 5,4 ofert. 60% zamówień trafia do małych i średnich przedsiębiorstw. Niezwykle skromna część zamówień udzielana jest podmiotom z innego państwa: udział importu w rynku w sektorze publicznym wynosi 7,5%. Jeśli uwzględnić tzw. zamówienia pośrednie, czyli sytuację, w której w postępowaniach o zamówienie biorą udział podmioty zagraniczne za pośrednictwem podmiotów powiązanych lub jednostek zależnych, udział importu sięga 13,4%⁷⁵.

3.4. Podatki pośrednie (VAT i akcyza) w handlu wewnątrzspółnotowym

Systemy podatkowe w UE podlegają selektywnej i ograniczonej harmonizacji. TFUE przewiduje, że *Rada, stanowiąc jednomyślnie zgodnie ze specjalną procedurą prawodawczą i po konsultacji z Parlamentem Europejskim oraz Komitetem Ekonomiczno-Społecznym, uchwała przepisy dotyczące harmonizacji ustawodawstw odnoszących się do podatków obrotowych, akcyzy i innych podatków pośrednich w zakresie, w jakim harmonizacja ta jest niezbędna do zapewnienia ustanowienia i funkcjonowania rynku wewnętrznego oraz uniknięcia zakłóceń konkurencji*. Z powyższego wynika, że zbliżanie systemów podatkowych ma na celu realizację swobód gospodarczych na jednolitym rynku (np. swobodnego przepływu towarów), a dla jej realizacji konieczne jest znoszenie granic podatkowych. Harmonizacja ma charakter funkcjonalny, tj. dotyczy tylko tych systemów podatkowych, których odmiennosc ma bezpośredni i niekorzystny wpływ na funkcjonowanie jednolitego rynku. Uznano, że takie szczególne znaczenie mają podatki pośrednie. Przyjmowanie europejskich przepisów podatkowych wymaga jednak jednomyślności w Radzie, co powoduje, że proces zbliżania ustawodawstw w tym zakresie jest niezwykle powolny. Instrumentem harmonizacji podatkowej są dyrektywy, które są prawnie wiążące co do celu, jaki im przyświeca, pozostawiając adresatom znaczną swobodę wyboru środków realizacji tego celu. Wynika to z faktu, że zgodnie z przywołanym powyżej zapisem traktatowym, systemy podatkowe zbliżane są tylko w takim stopniu, jaki jest niezbędny dla zapewnienia niezakłóconego funkcjonowania jednolitego rynku. Podatki pośrednie pozostają nadal wyłączną domeną władz narodowych, czego efektem jest ich ogromne zróżnicowanie w państwach członkowskich UE.

TFUE zakazuje dyskryminacji podatkowej ze względu na narodowość. W art. 110 TFU czytamy, że *Żadne Państwo Członkowskie nie nakłada bezpośrednio lub pośrednio na produkty innych Państw Członkowskich podatków wewnętrznych jakiegokolwiek rodzaju wyższych od tych, które nakłada bezpośrednio lub pośrednio na podobne produkty krajowe. Ponadto żadne Państwo Członkowskie nie nakłada na produkty innych Państw Członkowskich podatków wewnętrznych, które pośrednio chronią inne produkty*. W kolejnym artykule znajduje się zapis, że w odniesieniu do towarów wywożonych do innych państw członkowskich nie można dokonywać zwrotów podatków wewnętrznych wyższych od podatków, które zostały na nie nałożone bezpośrednio lub pośrednio. Taka praktyka stanowiłaby bowiem subsydiowanie handlu zagranicznego. Z powyższego wynika, że zasady te zostały przyjęte jako element zabezpieczający warunki równej konkurencji na jednolitym rynku. W tym kontekście warto przypomnieć przykład dyskryminacyjnego podatku akcyzowego na używane samochody osobowe sprowadzane do Polski z innych krajów UE. Jeszcze po wejściu Polski do UE w kraju istniał podatek na samochody sprowadzane z zagranicy starsze niż dwuletnie, którego stawki zróżnicowane były od wieku pojazdu i mogły sięgać nawet 65% podstawy opodatkowania, podczas gdy takiego podatku nie płacono się, kupując samochód używany już zarejestrowany w Polsce (np. w komisie). Na temat legalności tego rozwiązania wypowiedział się Trybunał Sprawiedliwości – z powództwa Macieja Brzezińskiego – który uznał, że produkty krajowe i importowane powinny być opodatkowane jednolicie, co wymaga w tym przypadku porównania skutków opodatkowania podatkiem akcyzowym samochodów importowanych z innego państwa członkowskiego w porównaniu z efektami opodatkowania samochodów używanych znajdujących się na rynku polskim, które zostały objęte akcyzą w momen-

⁷⁵ European Commission, *Impact and Effectiveness of EU Public Procurement Legislation*, Brussels, 27.06.2011, SEC (2011), 853 final.

cie pierwszej rejestracji. W rezultacie polscy podatnicy, którzy sprowadzili do kraju samochody używane starsze niż dwuletnie, otrzymali prawo wystąpienia o zwrot nadpłaconego podatku⁷⁶.

Podatkiem, w przypadku którego stopień harmonizacji wydaje się najwyższy, choć nadal nie mamy do czynienia z jednolitym systemem w UE, jest podatek od towarów i usług (VAT). Wstępem do zbliżania ustawodawstw krajowych w tym zakresie było przyjęcie w 1967 r. dwóch dyrektyw, na mocy których podatek VAT został wprowadzony we wszystkich państwach członkowskich i zastąpił różne podatki obrotowe. Przełom w harmonizacji podatku VAT stanowiła VI Dyrektywa z 1977 r., której główne postanowienia dotyczyły zakresu przedmiotowego i podmiotowego stosowania VAT, zasad ustalania podstawy opodatkowania i odliczeń, zasad opodatkowania eksportu i importu, specjalnych reżimów oraz zakresu zwolnień⁷⁷. Przepisy te zostały znacząco zmodyfikowane w latach 90. w związku ze zniesieniem 1 stycznia 1993 r. granic celno-podatkowych. Wówczas określono wysokość i liczbę stawek podatkowych, listę towarów, których podatek ten nie obejmuje lub dla których państwa członkowskie mogą stosować stawki obniżone, a także środki przejściowe. Po kolejnych modyfikacjach obowiązujące przepisy zawarte są w dyrektywie 2006/112/WE z 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej⁷⁸.

Zakres przedmiotowy podatku VAT obejmuje: odpłatną dostawę towarów i usług na terytorium państwa członkowskiego przez podatnika, import towarów oraz odpłatne nabycie na terytorium UE. Warto zwrócić uwagę na rozróżnienie pomiędzy dwiema ostatnimi kategoriami. W odniesieniu do obrotu towarowego wewnątrz UE pojęcia „import” i „eksport” zostały zastąpione sformułowaniami „wewnątrzspółnotowe nabycie” oraz „wewnątrzspółnotowa dostawa”. Przez pojęcie dostawa towarów rozumie się przeniesienie praw dysponowania rzeczowymi składnikami majątku na właściciela. Majątek rzeczowy obejmuje także energię elektryczną, gaz, ogrzewanie itp. Świadczenie usług obejmuje pozostałe działania, tzn. każdą transakcję, która nie stanowi dostawy towarów, m.in. cesje wartości niematerialnych. Jest to tzw. definicja negatywna.

Przepisy UE definiują pojęcie podatnika. Są nim wszystkie podmioty, które w sposób niezależny, w jakimkolwiek miejscu prowadzą wszelką działalność gospodarczą związaną z produkcją, handlem, świadczeniem usług – bez względu na cel danej działalności. Oznacza to, że opodatkowanie VAT nie jest zależne od tego, czy działalność prowadzona jest w celu osiągnięcia zysku.

Przepisy UE szczegółowo normują kwestię powstania obowiązku podatkowego i wymagalności podatku. Generalnie zasadą jest, że obowiązek podatkowy powstaje, a podatek jest wymagalny w momencie, gdy towary zostają dostarczone a usługi wykonane. Przy płatnościach przelewem jest to moment wygaśnięcia terminów na dokonanie przelewu lub moment dokonania płatności. Płatności zaliczkowe – bez względu na ich wysokość – rodzą obowiązek podatkowy. Państwa członkowskie mają możliwość wprowadzania innych terminów wymagalności podatku.

W odniesieniu do miejsca powstania obowiązku podatkowego, system VAT obowiązujący w UE jest częściowo oparty na tzw. zasadzie kraju pochodzenia, a częściowo – na zasadzie przeznaczenia. W tym pierwszym przypadku VAT jest nakładany i pobierany w kraju pochodzenia towaru lub usługi, np. towar wytworzony we Francji i wywożony do Niemiec jest opodatkowany we Francji według obowiązujących tam zasad, w tym stawek, zaś w Niemczech podatek jest potrącany. W drugim przypadku chodzi o nakładanie podatku VAT w kraju przeznaczenia towaru lub usługi, np. towar wytworzony we Francji i wywożony do Niemiec jest opodatkowany w Niemczech według obowiązujących tam zasad i stawek podatku. Kraj „eksportujący” zwraca pobrany podatek, zaś kraj

⁷⁶ J. Piotrowski, *Wyrok Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości w sprawie akcyzy na używane samochody w Polsce*, Wspólnoty Europejskie, nr 1 (182) 2007.

⁷⁷ Szerzej na ten temat: A. Krajewska, *Podatki w Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa 2010.

⁷⁸ Dz. Urz. UE L347, 11.12.2006. Dyrektywa ta została zmodyfikowana dyrektywą Rady 2009/47/WE z dnia 5 maja 2009 r. zmieniającą dyrektywę 2009/112/WE w zakresie stawek obniżonych podatku od wartości dodanej (Dz. Urz. UE L 116, 09.05.2009).

„importujący” go pobiera⁷⁹. W ramach handlu pomiędzy państwami członkowskimi obowiązuje obecnie zasada opodatkowania podatkiem VAT w kraju przeznaczenia. Oznacza to, że sprzedawca zwolniony jest z podatku VAT, zaś nabywca zobowiązany jest uiścić ten podatek w swoim kraju według obowiązujących w nim stawek podatkowych.

Z założenia zasady te mają jednak charakter przejściowy, ponieważ zniesienie 1 stycznia 1993 r. kontroli celno-podatkowych unaczerpiło mankamenty obowiązujących rozwiązań. Jest nim stworzenie okazji do nadużyć podatkowych, związanych z nieuzasadnionym żądaniem przez podmioty dokonujące dostawy wewnątrzwspólnotowej zwrotu VAT przy wywozie towaru, podczas gdy towar faktycznie nie opuścił terytorium kraju sprzedawcy, co władzom podatkowym bardzo trudno sprawdzić. Brak kontroli granicznych został zastąpiony wymianą informacji pomiędzy administracjami podatkowymi, co wiąże się z dodatkowymi obowiązkami nałożonymi na podatników, lecz problem nie został rozwiązany.

Polski ustawodawca określił, że w handlu wewnątrzwspólnotowym polski podmiot⁸⁰ będzie miał prawo żądania zwrotu podatku VAT, jeśli zagraniczny kontrahent jest podatnikiem VAT (ma numer identyfikacji podatkowej)⁸¹, co będzie potwierdzone fakturą VAT zawierającą oba numery⁸² wraz z dwuliterowym kodem państwa oraz gdy towar faktycznie przekroczył granicę Polski, co będzie potwierdzone stosownymi dokumentami przewozowymi. Dodatkowo zarówno w przypadku dostaw, jak i nabyć wewnątrzwspólnotowych, podatnicy mają obowiązek wypełniania i składania informacji podsumowujących.

Zgodnie z polską ustawą o podatku od towarów i usług⁸³ jest to zbiorcze zestawienie dokonanych w danym okresie wewnątrzwspólnotowych dostaw i nabyć oraz świadczenia usług. Sporządza się je w polskiej walucie zwykle za okres miesiąca do 15. dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym powstał obowiązek podatkowy z tytułu dokonania transakcji lub – w przypadku „małych podatników” – kwartalnie. Deklaracja wysyłana jest do właściwego urzędu skarbowego.

Docelowo planuje się wprowadzenie zasady kraju pochodzenia, co wszakże może nastąpić dopiero po ujednoczeniu lub wydatnym zbliżeniu stawek podatkowych. Jeśliby bowiem np. Hiszpania stosowała stawkę 18%, a Dania – 25%, to towary hiszpańskie byłyby opodatkowane niższą stawką VAT zarówno w Hiszpanii, jak i innych państwach członkowskich. Gdyby Dania utrzymała swoją stawkę podatku, towary duńskie byłyby znacznie mniej konkurencyjne cenowo niż towary hiszpańskie. Konieczne byłoby także uzgodnienie pomiędzy państwami członkowskimi mechanizmu redystrybucji dochodów budżetowych, ponieważ przyjęcie zasady kraju pochodzenia oznaczałoby, że część wpływów z VAT – od towaru sprzedanego w innym państwie członkowskim – trafia do budżetu kraju, z którego towar pochodzi, zamiast zasilać budżet – tak jak dotychczas – kraju nabywcy dobra.

Wypracowanie rozwiązań obu problemów na szczeblu UE wymaga jednak zgody wszystkich państw członkowskich, co, biorąc pod uwagę rozbieżność stanowisk, grozi petryfikacją obecnego stanu rzeczy.

Przepisy UE przewidują szeroką, otwartą (co oznacza, że państwa członkowskie mają możliwość ograniczonej modyfikacji) listę zwolnień o charakterze przedmiotowym i podmiotowym. Zwolnieniu z VAT podlega m.in. działalność realizowana w interesie publicznym (opieka medyczna, pomoc społeczna, edukacja) czy usługi pośrednictwa finansowego. Ważnym zwolnieniem jest także zwolnienie z tytułu eksportu.

⁷⁹ A. Komar, *Systemy podatkowe krajów Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa 1996, s. 104.

⁸⁰ Przed dokonaniem pierwszej transakcji istnieje konieczność rejestracji na potrzeby handlu wewnątrzwspólnotowego. W tym celu należy powiadomić urząd skarbowy o zamiarze rozpoczęcia wykonywania takich czynności poprzez złożenie formularza VAT-R. Potwierdzenie przesłane podatnikowi przez urząd skarbowy na formularzu VAT-5UE jest dowodem uzyskania statusu podatnika VAT UE.

⁸¹ Można to sprawdzić, kierując zapytanie w tej sprawie do biur wymiany informacji o podatku VAT przy izbach skarbowych lub do urzędów skarbowych (złożenie wniosku jest wolne od opłat, informację uzyskuje się maksymalnie w ciągu 7 dni od dnia złożenia wniosku) lub na własną rękę na stronie internetowej Komisji Europejskiej: http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies.

⁸² Przy dokonywaniu transakcji wewnątrzwspólnotowych podatnicy VAT UE są zobowiązani do posługiwania się numerem identyfikacji podatkowej poprzedzonym kodem PL.

⁸³ Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. Nr 54, poz. 535 z późn. zm.).

Ustaliliśmy już, że kluczowe znaczenie dla funkcjonowania unijnego systemu VAT ma harmonizacja stawek. Komisja Europejska stoi na stanowisku, że przyjęcie identycznych stawek we wszystkich państwach członkowskich nie jest ani politycznie możliwe, ani niezbędne ekonomicznie. Wystarczy ich zbliżenie. Na poparcie tej tezy przywoływany jest przykład Stanów Zjednoczonych, gdzie między stanami nie ma granic fiskalnych, lecz istnieją zróżnicowane systemy podatków obrotowych, a mimo to nie ma niekontrolowanego importu ze stanów o niższych podatkach i cenach. Zgodnie z tą filozofią, w modyfikacji przepisów VAT przeprowadzonej w 1992 r., a więc w momencie znoszenia kontroli podatkowo-celnych na granicach pomiędzy państwami członkowskimi, zobowiązano kraje należące do UE do wprowadzenia stawki standardowej nie niższej niż 15% i maksimum dwóch stawek obniżonych na poziomie min. 5%. Zakres stosowania stawek obniżonych może obejmować towary wymienione w załączniku III do dyrektywy, obejmującym m.in. produkty spożywcze, farmaceutyki i sprzęt medyczny, usługi medyczne i dentystyczne, książki i czasopisma, emisję programów radiowych i telewizyjnych, usługi hotelarskie, transport pasażerski, bilety na imprezy kulturalne i sportowe⁸⁴, dostawy gazu, energii elektrycznej i ciepłej, dzieła sztuki i przedmioty kolekcjonerskie oraz usługi pracochłonne wymienione w załączniku IV (drobne naprawy i remonty, sprzątanie, pomoc w gospodarstwach domowych, fryzjerstwo, usługi restauracyjne oraz cateringowe). Od tych ogólnych zasad istnieje jednak wiele odstępstw o charakterze trwałym bądź przejściowym, wynegocjowanych przez poszczególne państwa członkowskie. W rezultacie nadal utrzymuje się znacząca rozpiętość stawek (o czym mogą świadczyć dane zawarte w tabeli 3.3), która jest jeszcze bardziej widoczna na poziomie poszczególnych grup towarowych (por. tabela 3.4).

Tabela 3.3. Stawki podatku VAT w UE

| | Stawka superzredukowana | Stawka zredukowana | Stawka standardowa | Stawka przejściowa |
|-----------------|-------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Belgia | | 6/12 | 21 | 12 |
| Bułgaria | | 9 | 20 | |
| Czechy | | 14 | 20 | |
| Dania | | | 25 | |
| Niemcy | | 7 | 19 | |
| Estonia | | 9 | 20 | |
| Grecja | | 6,5/13 | 23 | |
| Hiszpania | 4 | 8 | 18 | |
| Francja | 2,1 | 5,5/7 | 19,6 | |
| Irlandia | 4,8 | 9/13,5 | 23 | 13,5 |
| Włochy | 4 | 10 | 21 | |
| Cypr | | 5/8 | 17 | |
| Łotwa | | 12 | 21 | |
| Litwa | | 5/9 | 21 | |
| Luksemburg | 3 | 6/12 | 15 | 12 |
| Węgry | | 5/18 | 27 | |
| Malta | | 5/7 | 18 | |
| Holandia | | 6 | 19 | |
| Austria | | 10 | 20 | |
| Polska | | 5/8 | 23 | |
| Portugalia | | 6/13 | 23 | 13 |
| Rumunia | | 5/9 | 24 | |
| Słowenia | | 8,5 | 20 | |
| Słowacja | | 10 | 20 | |
| Finlandia | | 9/13 | 23 | |
| Szwecja | | 6–12 | 25 | |
| Wielka Brytania | | 5 | 20 | |

Źródło: European Commission, VAT rates applied in the Member States of the European Union, situation at 1st July 2012.

⁸⁴ J. Piotrowski, *Obniżone stawki podatku VAT*, Wspólnoty Europejskie, nr 6 (188) 2008.

Tabela 3.4. Zróżnicowanie stawek podatku VAT na wybrane kategorie towarów

| | Książki | Żywność | Usługi gastronomiczne | Budownictwo socjalne | Farmaceutyki |
|-----------------|-----------|---------------------------|--------------------------|-------------------------|------------------|
| Belgia | 6 21 | 6 12 21 | 12 | 12 6 | 6 21 |
| Bułgaria | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| Czechy | 14 | 14 | 20 | 14 | 14 |
| Dania | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 |
| Niemcy | 7 | 7 19 | 19 | 19 | 19 |
| Estonia | 9 | 20 | 20 | 20 | 9 |
| Grecja | 6,5 | 13 | 23 | 13 zw | 6,5 13 23 |
| Hiszpania | 4,18 | 4 8 | 8 | 4 | 4 18 |
| Francja | 7 19,6 | 5,5 7 19,6 | 7 | 7 19,6 | 2,1 7 19,6 |
| Irlandia | 0 | 0 4,8 13 5 23 | 9 zw | 13 5 | 0 23 |
| Włochy | 4 21 | 4 10 | 10 | 4 10 | 10 21 |
| Cypr | 5 | 5 17 | 8 | 17 | 5 |
| Łotwa | 12 | 21 12 | 21 | 21 | 12 |
| Litwa | 9 | 21 | 21 | 21 | 5 |
| Luksemburg | 3 | 3 | 3 | 3 15 | 3 15 |
| Węgry | 5 | 18 27 | 27 | 27 | 5 27 |
| Malta | 5 | 0 | 18 | zw | 0 |
| Holandia | 6 | 6 | 6 | 19 | 6 19 |
| Austria | 10 | 10 | 10 | 20 | 10 |
| Polska | 5 23 | 5 8 23 | 8 | 8 | 8 |
| Portugalia | 6 | 6 13 23 | 23 | zw 6 | 6 23 |
| Rumunia | 9 | 24 | 24 | 5 | 9 |
| Słowenia | 8,5 | 8,5 | 20 8,5 | 8,5 | 8,5 |
| Słowacja | 10 | 20 10 | 20 | 20 | 10 |
| Finlandia | 9 | 13 | 13 | 23 | 9 |
| Szwecja | 6 | 12 25 | 12 | 25 | 25 0 |
| Wielka Brytania | 0 | 0 20 | 20 | 5 | 0 20 |

Źródło: European Commission, *VAT rates applied in the Member States of the European Union, situation at 1st July 2012.*

Innym ważnym podatkiem pośrednim jest akcyza. Systemy podatku akcyzowego w krajach UE charakteryzują się dużym zróżnicowaniem, a ich harmonizacja okazała się konieczna w zasadzie z tych samych względów co harmonizacja podatku od wartości dodanej: chodziło o wyeliminowanie barier w harmonijnym funkcjonowaniu jednolitego rynku. Proces zbliżania ustawodawstw w tym zakresie okazał się jednak również żmudny.

W pierwszej kolejności określono kategorie towarów, w odniesieniu do których stosowane będą wspólne zasady. Przyjęto, że będą to:

- Wyroby tytoniowe: papierosy, cygara, cygaretki i tytoń do palenia⁸⁵;
- Alkohol, napoje alkoholowe, wino, piwo⁸⁶;
- Produkty energetyczne (benzyny ołowiowe i bezołowiowe, oleje napędowe, nafty, gaz płynny, gaz ziemny, olej opałowy ciężki, węgiel, koks) i energia elektryczna⁸⁷.

Krajom członkowskim pozostawiono prawo do stosowania akcyzy w odniesieniu do innych produktów, lecz pod warunkiem że nie będzie ona dyskryminacyjna ze względu na narodowość, nadmiernie uciążliwa i nie będzie oznaczała konieczności przywrócenia kontroli na przejściach granicznych pomiędzy państwami należącymi do UE. Opodatkowanie wyrobów innych niż wymienione powyżej nie zostało zatem zharmonizowane.

Najważniejsze zasady zostały określone w dyrektywach z 1992 r.⁸⁸. Zdefiniowano w nich zasady obrotu produktami objętymi podatkiem akcyzowym oraz sposób jego poboru zarówno w odniesieniu do towarów produkowanych w kraju, jak i sprowadzanych z innych krajów⁸⁹. Określone też zostały zasady opodatkowania poszczególnych wyrobów akcyzowych. W szczególności, określono minimalne stawki podatkowe, które powinny być przestrzegane przez państwa członkowskie przy określaniu swych własnych stawek. Przyjęto, że obowiązek podatkowy powstaje w momencie przekazania towaru do finalnej konsumpcji. W praktyce oznacza to najczęściej przekazanie wyrobów z obrotu hurtowego do detalicznego. Skutkiem przyjęcia tej zasady jest pobieranie podatku akcyzowego przez władze podatkowe tego kraju Unii, gdzie znajduje się ostateczny konsument danego produktu obciążonego tym podatkiem według stawki, która w tym kraju obowiązuje.

Ustanowienie wspólnego systemu podatku akcyzowego wymagało również uzgodnienia procedur, zapewniających, że wszystkie produkty akcyzowe trafiające do finalnego konsumenta zostały faktycznie poddane właściwemu opodatkowaniu. Trzeba więc było zharmonizować zasady cyrkulacji tych produktów na obszarze Unii, zasady składowania oraz prowadzenia związanej z tym dokumentacji.

W państwach członkowskich stawki podatku akcyzowego nadal znacznie się różnią. Przykładem może być benzyna bezołowiowa. Minimalna jej stawka wynosi 356 euro na 1000 l. Kilka państw (Cypr, Bułgaria i Rumunia) stosuje stawki na poziomie minimalnym lub nieznacznie wyższe, podczas gdy stawki powyżej 600 euro występują w Belgii, Finlandii, Francji, Grecji, Niemczech, Włoszech czy Wielkiej Brytanii. „Rekordzistą” jest Holandia, w której poziom akcyzy ponaddwukrotnie przewyższa minimum unijne⁹⁰.

⁸⁵ Dyrektywa Rady 2011/64/UE z dnia 21 czerwca 2011 r. w sprawie struktury oraz stawek akcyzy stosowanych do wyrobów tytoniowych (Dz. Urz. UE L 176, 05.07.2011).

⁸⁶ Dyrektywa Rady 92/84/EWG w z dnia 19 października 1992 r. w sprawie zbliżania stawek podatku akcyzowego dla alkoholu i napojów alkoholowych (Dz. Urz. UE L 319, 31.10.1992). W 2006 r. Komisja Europejska przedłożyła projekt dyrektywy podnoszący minimalne stawki podatku na wyroby alkoholowe. Do dziś nie został on jednak przyjęty.

⁸⁷ Dyrektywa Rady 2003/96/WE z dnia 27 października 2003 r. w sprawie restrukturyzacji wspólnotowych przepisów ramowych dotyczących opodatkowania produktów energetycznych i energii elektrycznej (Dz. Urz. UE L 283, 31.10.2003).

⁸⁸ Dyrektywa Rady 92/12/EWG z dnia 25 lutego 1992 r. w sprawie ogólnych warunków dotyczących wyrobów objętych podatkiem akcyzowym, ich przechowywania, przepływu oraz kontrolowania (Dz. Urz. UE L 76, 23.03.1992) była wielokrotnie zmieniana i zastąpiona dyrektywą Rady 2008/118/WE z dnia 16 grudnia 2008 r. w sprawie ogólnych zasad dotyczących podatku akcyzowego, uchylającą dyrektywę 92/12/EWG (Dz. Urz. UE L9, 14.01.2009). Dodatkowo obowiązują dyrektywy sektorowe, dotyczące poszczególnych kategorii wyrobów objętych akcyzą.

⁸⁹ Por. L. Oręziak, *Finanse Unii Europejskiej*, PWN, Warszawa 2004, s. 228.

⁹⁰ J. Piotrowski, *Opodatkowanie akcyzą produktów energetycznych w UE*, Wspólnoty Europejskie, nr 6 (211) 2011, s. 42.

Rozdział 4

Zasady handlu z krajami trzecimi

4.1. System prawa celnego Unii Europejskiej

4.1.1. Unijny Kodeks Celny

System prawa celnego Unii Europejskiej składa się z bezpośrednio stosowanych przepisów prawa unijnego – pierwotnego (traktaty⁹¹) i wtórnego (rozporządzenia i decyzje) oraz umów międzynarodowych i przepisów prawa celnego państw członkowskich⁹². W Polsce najważniejszym aktem jest ustawa z dnia 19 marca 2004 r. – Prawo celne i wydane na jej podstawie przepisy wykonawcze⁹³. Prawo międzynarodowe ma prymat nad prawem unijnym a unijne nad krajowym.

Unia Europejska jest jednym obszarem celnym, na którym stosowane są w sposób jednolity przepisy wspólnotowego prawa celnego. Jest to konsekwencją unii celnej, która łączy wszystkie państwa członkowskie, likwidując granice celne między nimi i tworząc wspólny obszar celny z jedną taryfą celną w stosunku do towarów z państw trzecich. W obrocie wewnątrzunijnym zakazane jest stosowanie ceł, ograniczeń ilościowych i środków o skutkach równoważnych zarówno w odniesieniu do towarów pochodzących z państw członkowskich, jak i towarów pochodzących z państw trzecich, jeżeli znajdują się już w swobodnym obrocie w państwach członkowskich.

Najważniejszym aktem unijnego prawa celnego jest **Wspólnotowy Kodeks Celny (w.k.c.)**, ustanowiony Rozporządzeniem Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r.⁹⁴, który zawiera zasadnicze postanowienia unijnego prawa celnego. Szczegółowe regulacje znajdują się **w przepisach wykonawczych do Wspólnotowego Kodeksu Celnego** wprowadzonych Rozporządzeniem Komisji EWG Nr 2454/93 z dnia 2 lipca 1993 r. ze zm⁹⁵. Rozporządzenia wiążą w całości i są bezpośrednio stosowane we wszystkich państwach członkowskich.

⁹¹ Wersje skonsolidowane Traktatu o Unii Europejskiej i Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Tytuł II. Swobodny przepływ towarów; rozdział 1. Unia celna; rozdział 2. Współpraca celna; rozdział 3. Zakaz ograniczeń ilościowych między państwami członkowskimi (Dz. U. C 83 z dnia 30.03.2010). Wersja Skonsolidowana Traktatu Ustanawiającego Europejską Wspólnotę Energii Atomowej; rozdział 6. sekcja 3; rozdział 9. art. 93 (Dz. U. C 84 z 30.03.2010).

⁹² Szerzej na ten temat: M.M. Kałduński, K. Lasiński-Sulecki, W. Morawski, M. Śpiewak, *Prawo celne międzynarodowe, wspólnotowe, polskie*, Wolters Kluwer Polska, seria akademicka, Warszawa 2009; J. Jarmul, *Umowy międzynarodowe w sprawach celnych*. Tom 1–2 (wybór), Wydawnictwo Almamer, 2004.

⁹³ Ustawa z dnia 19 marca 2004 – Prawo celne (Dz. U. Nr 68, poz. 622 z późn. zm.). Ustawa z dnia 19 marca 2004 r. – Przepisy wprowadzające ustawę – Prawo celne (Dz. U. Nr 68, poz. 623). Ustawa z dnia 24 lipca 1999 r. o Służbie Celnej (Dz. U. Nr 156, poz. 1641, z późn. zm.). Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 o Służbie Celnej (Dz. U. Nr 168, poz. 1323).

⁹⁴ Rozporządzenie Rady (EWG) Nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Dz. U. L 302 z 19.10.1992) ze zmianami: Rozporządzenie (WE) Nr 82/97 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 grudnia 1996 r. zmieniające rozporządzenie Rady (EWG) Nr 2913/92 ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Dz. U. L 17 z 21.01.1997); Nr 955/1999 z dnia 13 kwietnia 1999. (Dz. U. L 119 z 07.05.1999; Nr 2700/2000 z dnia 16 listopada 2000 r. (Dz. U. L 311 z 12.12.2000); Nr 648/2005 z dnia 13 kwietnia 2005 (Dz. U. L 117 z 04.05.2005).

⁹⁵ Rozporządzenie Komisji (EWG) Nr 2454/93 z dnia 2 lipca 1993 ustanawiające przepisy w celu wykonania rozporządzenia Rady (EWG) Nr 2913/92 ustanawiającego Wspólnotowy Kodeks Celny (Dz. U. L 253 z 11.10.1993) z późniejszymi zmianami zawartymi w Rozporządzeniu Komisji: Nr 655/94 z dnia 24 marca 1994 r. (Dz. U. L 82 z 25.3.1994); Nr 2193/94 z dnia 8 września 1994 r. (Dz. U. L 235 z 09.9.1994); Nr 3254/94 z dnia 19 grudnia 1994 r. (Dz. U. L 346 z 31.12.1994); Nr 1762/95 z dnia 19 lipca 1995 r. (Dz. U. L 171 z 21.7.1995); Nr 482/96 z dnia 19 marca 1996 r. (Dz. U. L 70 z 20.3.1996); Nr 1676/96 z dnia 30 lipca 1996 r. (Dz. U. L 218 z 28.8.1996); Nr 12/97 z dnia 18 grudnia 1996 r. (Dz. U. L 9 z 13.1.1997); Nr 89/97 z dnia 20 stycznia 1997 r. (Dz. U. L 17 z 21.1.1997); Nr 1427/97 z dnia 23 lipca 1997 r. (Dz. U. L 196 z 24.7.1997); Nr 1677/98 z dnia 29 lipca 1998 r. (Dz. U. L 212 z 30.7.1998); Nr 46/1999 z dnia 8 stycznia 1999 r. (Dz. U. L 10 z 15.1.1999); Nr 502/1999 z dnia 12 lutego 1999 r. (Dz. U. L 65 z 12.3.1999); Nr 1662/1999 z dnia 28 lipca 1999 r. (Dz. U. L 197 z 29.7.1999); Nr 1602/2000 z dnia 24 lipca 2000 r. (Dz. U. L 188 z 26.7.2000); Nr 2787/2000 z dnia 15 grudnia 2000 r. (Dz. U. L 330 z 27.12.2000); Nr 993/2001 z dnia 4 maja 2001 r. (Dz. U. L 141

Rozporządzenie nr 2913/92 od momentu wejścia w życie było wielokrotnie zmieniane, aby dostosować je do zmian w prawodawstwie wspólnotowym i międzynarodowym. 23 kwietnia 2008 r. Parlament Europejski i Rada (WE) przyjęły Rozporządzenie nr 450/2008 ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (**Zmodernizowany Kodeks Celny – z.k.c.**)⁹⁶, uznając, że dalsze wprowadzanie zmian do obowiązującego w.k.c. nie jest już wystarczające i należy dokonać jego gruntownej modyfikacji.

Rozporządzenie weszło w życie 24 czerwca 2008 r., ale nie jest jeszcze stosowane, ponieważ miało to nastąpić z chwilą wejścia w życie przepisów wykonawczych, lecz nie później niż od 24 czerwca 2013 r. Terminu tego nie da się jednak dotrzymać ze względu na to, że jest za mało czasu na opracowanie zharmonizowanych systemów elektronicznych i na organizacyjne usprawnienie procedur celnych na zewnętrznych granicach Unii Europejskiej. Jest już pewne, że Rozporządzenie w ogóle nie będzie stosowane w takiej formie, w jakiej zostało przyjęte, również dlatego, że Komisja Europejska musi zaproponować zmiany aktów podstawowych, aby dostosować je do przepisów traktatu lizbońskiego, przewidujących przekazanie uprawnień i przyznanie uprawnień wykonawczych. Kwestia ta ma wpływ na planowane przepisy wykonawcze do z.k.c., które trzeba teraz podzielić na akty delegowane i akty wykonawcze, zgodnie z nowymi uprawnieniami przewidzianymi w Traktacie o Funkcjonowaniu UE (art. 290 i 291 TFUE). Należy też zmienić nazwę Wspólnotowego Kodeksu Celnego (w.k.c.) na Unijny Kodeks Celny u.k.c.). W lutym 2012 r. Komisja Europejska przygotowała wniosek dotyczący Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiającego **Unijny Kodeks Celny (u.k.c.)**⁹⁷, które jest przekształceniem Rozporządzenia nr 450/2008 r. Przekształcone rozporządzenie (uchylające Zmodernizowany Kodeks Celny i ustanawiające Unijny Kodeks Celny), w którym liczba artykułów jest o 59 większa w stosunku do pierwotnego rozporządzenia, ma wejść w życie dwudziestego dnia po jego opublikowaniu w Dz. Urz. UE, co powinno nastąpić najpóźniej przed upływem, obowiązującego jeszcze ostatecznego terminu wdrożenia z.k.c., który przypada na 24 czerwca 2013 r. Prawie wszystkie przepisy będą stosowane od pierwszego dnia pierwszego miesiąca następującego po upływie 18 miesięcy od wejścia w życie przekształconego rozporządzenia (czyli najpóźniej od 01.01.2015). Wyjątkiem są przepisy dotyczące opłat i kosztów oraz delegacji do wydania aktów wykonawczych i delegowanych, które będą stosowane od dnia wejścia w życie przekształconego rozporządzenia (art. 46 u.k.c.), a także przepisy uzależnione od wykorzystania elektronicznych technik przetwarzania danych i od systemów elektronicznych, które będą wstrzymane i dlatego od 24.12.2014 r. rozpocznie się stosowanie środków przejściowych określonych przez Komisję Europejską w aktach wykonawczych/delegowanych, w oparciu o program prac IT, który będzie przyjęty w ciągu 6 miesięcy od wejścia w życie u.k.c. (art. 17 u.k.c.) Okresy i środki przejściowe nie powinny jednak obowiązywać dłużej niż do 31 grudnia 2020 r.⁹⁸.

z 28.5.2001); Nr 444/2002 z dnia 11 marca 2002 r. (Dz. U. L 68 z 12.3.2002); Nr 881/2003 z dnia 21 maja 2003 r. (Dz. U. L 134 z 29.5.2003); Nr 2286/2003 z dnia 18 grudnia 2003 r. (Dz. U. L 343 z 31.12.2003), Rady (WE) Nr 837/2005 z dnia 23 maja 2005 r. (Dz. U. L 139 z 2.6.2005); Nr 883/2005 z dnia 10 czerwca 2005 r. (Dz. U. L 148 z 11.6.2005); Nr 402/2006 z dnia 8 marca 2006 r. (Dz. U. L 70 z 9.3.2006); Nr 1875/2006 z dnia 18 grudnia 2006 r. (Dz. U. L 360 z 19.12.2006); Nr 214/2007 z dnia 28 lutego 2007 r. (Dz. U. L 62 z 1.3.2007); Nr 1192/2008 z dnia 17 listopada 2008 r. (Dz. U. L 329 z 6.12.2008); Nr 312/2009 z dnia 16 kwietnia 2009 r. (Dz. U. L 98 z 17.4.2009); Nr 414/2009 z dnia 30 kwietnia 2009 r. (Dz. U. L 125 z 21.5.2009); Nr 1063/2010 z dnia 18 listopada 2010 r. (Dz. U. L 307 z 23.11.2010); Nr 169/2010 z dnia 1 marca 2010 r. (Dz. U. L 51 z 2.3.2010); Nr 177/2010 z dnia 2 marca 2010 r. (Dz. U. L 52 z 3.3.2010); Nr 197/2010 z dnia 9 marca 2010 r. (Dz. U. L 60 z 10.3.2010); Nr 430/2010 z 20 maja 2010 r. (Dz. U. L 125 z 21.5.2010); Nr 1063/2010 z 18 listopada 2010 r. (Dz. U. L 307 z 23.11.2010); Nr 756/2012 z 20 sierpnia 2012 r. (Dz. U. L 223 z 21.8.2012).

⁹⁶ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 450/2008 z dnia 23 kwietnia 2008 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Zmodernizowany Kodeks Celny), (Dz. U. L 145 z 04.06.2008).

⁹⁷ Wniosek. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiające Unijny Kodeks Celny (przekształcenie), Komisja Europejska, Bruksela, 20.02.2012, COM (2012) 64 final, 2012/0027 (COD) **Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny** pozytywnie ocenił ten wniosek 24.05.2012.

⁹⁸ Tamże.

Źródłem wspólnotowego prawa celnego są również rozporządzenia dotyczące zwolnień celnych⁹⁹, obliczania terminów¹⁰⁰, ochrony praw własności intelektualnej¹⁰¹, wspólnej nomenklatury towarowej handlu zagranicznego (CN) i jednolitej zintegrowanej taryfy celnej (TARIC), która przesądza o wysokości obciążeń finansowych, ponoszonych przez osoby zajmujące się obrotem towarowym z krajami trzecimi,¹⁰² a ponadto orzeczenia Trybunału Sprawiedliwości, decyzje instytucji unijnych, wiążące w całości adresatów i niewiążące zalecenia i opinie tych instytucji adresowane do państw członkowskich lub podmiotów prywatnych oraz wiążące, instytucje unijne i państwa członkowskie, postanowienia międzynarodowych umów celnych, samodzielnie zawartych przez Unię Europejską (Wspólnotę), jak i mieszanych, tj. zawartych razem z państwami członkowskimi¹⁰³,

⁹⁹ Rozporządzenie Rady (WE) Nr 1186/2009 z dnia 16 listopada 2009 r. ustanawiające wspólnotowy system zwolnień celnych (wersja ujednolicona Rozporządzenia Rady (EWG) Nr 918/83 z dnia 28 marca 1983 (Dz. U. L 105 z 23.04.1983) (Dz. U. L 324 z 10.12.2009) oraz rozporządzenia wykonawcze do ww. rozporządzenia: Rozporządzenie Komisji (EWG) Nr 3915/88 z dnia 15 grudnia 1988 r. ustanawiające przepisy w celu wykonania art. 63c rozporządzenia Rady (EWG) Nr 918/83 ustanawiającego wspólnotowy system zwolnień celnych (Dz. U. L 347 z 16.12.1988). Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) Nr 1224/2011 z dnia 28 listopada 2011 do celów art. 66–73 rozporządzenia Rady (WE) Nr 1186/2009 ustanawiającego wspólnotowy system zwolnień celnych (Dz. U. L 314 z 29.11.2011). Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) Nr 1225/2011 z dnia 28 listopada 2011 r. do celów art. 42-52 oraz art. 57 i 58 rozporządzenia Rady (WE) Nr 1186/2009 ustanawiającego wspólnotowy system zwolnień celnych (Dz. U. L 314 z 29.11.2011). Rozporządzenie Komisji (EWG) Nr 2288/83 z dnia 29 lipca 1983 r. ustanawiające wykaz substancji biologicznych lub chemicznych przewidziany w art. 60 ust. 1 lit. b) rozporządzenia Rady (EWG) Nr 918/83 ustanawiającego wspólnotowy system zwolnień celnych (Dz. U. L 220 z 11.08.1983). Rozporządzenie Komisji (EWG) Nr 3692/87 z dnia 9 grudnia 1987 r. zmieniające rozporządzenie (EWG) nr 2288/83 ustanawiające wykaz substancji biologicznych lub chemicznych przewidziany w art. 60 ust. 1 lit. b) rozporządzenia Rady (EWG) Nr 918/83 ustanawiającego wspólnotowy system zwolnień celnych (Dz. U. L 347 z 11.12.1987). Rozporządzenie Komisji (EWG) Nr 213/89 z dnia 27 stycznia 1989 zmieniające rozporządzenie (EWG) Nr 2288/83 ustanawiające wykaz substancji biologicznych lub chemicznych przewidziany w art. 60 ust. 1 lit. b) rozporządzenia Rady (EWG) Nr 918/83 ustanawiającego wspólnotowy system zwolnień celnych (Dz. U. L 25 z 28.01.1989). Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) Nr 80/2012 z dnia 31 stycznia 2012 r. ustanawiające wykaz substancji biologicznych lub chemicznych przewidziany w art. 53 ust. 1 lit. b) rozporządzenia Rady (WE) Nr 1186/2009 ustanawiającego wspólnotowy system zwolnień celnych (tekst jednolity) (Dz. U. L 29 z 01.02.2012).

¹⁰⁰ Rozporządzenie nr 1182/71/EWG/EURATOM z dnia 3 czerwca 1971 określające zasady mające zastosowanie do okresów, dat i terminów (Dz. U. L 124 z 8.06.197).

¹⁰¹ Rozporządzenie Rady (WE) nr 1383/2003 z dnia 22 lipca 2003 r. dotyczące działań służb celnych w odniesieniu do towarów wywołujących podejrzenie naruszenia niektórych praw własności intelektualnej i środków, które mają być stosowane wobec towarów, w przypadku których stwierdzono naruszenie takich praw (Dz. U. L 196, z 2.08.2003). Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1891/2004 z dnia 21 października 2004 r. ustalające przepisy wykonawcze do rozporządzenia Rady (WE) Nr 1383/2003 dotyczącego działań organów celnych skierowanych przeciwko towarom podejrzany o naruszenie niektórych praw własności intelektualnej oraz środków podejmowanych w odniesieniu do tych towarów, co do których stwierdzono, że naruszyły takie prawa (Dz. U. L 328 z 30.10.2004).

¹⁰² Rozporządzenie Rady (EWG) Nr 2658/87 z dnia 23 lipca 1987 r. w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej (Dz. U. L 256 z 07.09.1987). Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1031/2008 z dnia 19 września 2008 r. zmieniające załącznik I do rozporządzenia Rady (EWG) Nr 2658/87 w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej (Dz. U. L 29 z 31.10.2008). Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) Nr 514/2011 z dnia 25 maja 2011 r. ustanawiające szczegółowe zasady wprowadzenia w życie preferencyjnych zasad handlu stosowanych do niektórych towarów pochodzących z przetwórstwa produktów rolnych, określonych w art. 7 ust. 2 rozporządzenia Rady (WE) Nr 1216/2009 (Dz. U. L 138 z 26.05.2011). **Rozporządzenie Komisji (UE) Nr 1006/2011 z dnia 27 września 2011 zmieniające załącznik I do rozporządzenia Rady (EWG) Nr 2658/87 w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej** (Dz. U. L 282 z 28.10.2011). Rozporządzenie Rady (UE) Nr 1344/2011 z dnia 19 grudnia 2011 r. zawieszające cła autonomiczne wspólnej taryfy celnej na niektóre produkty rolne, produkty rybołówstwa i produkty przemysłowe, oraz uchylające rozporządzenie (WE) Nr 1255/96 (Dz. U. L 349 z 31.12.2011). Rozporządzenie Rady (UE) Nr 552/2012 z dnia 21 czerwca 2012 r. zmieniające rozporządzenie (UE) Nr 1344/2011 zawieszające cła autonomiczne wspólnej taryfy celnej na niektóre produkty rolne, produkty rybołówstwa i produkty przemysłowe (Dz. U. L 166 z 27.6.2012).

¹⁰³ WTO/GATT '94, umowy stowarzyszeniowe, Europejski Obszar Gospodarczy umowy o strefach wolnego handlu, Traktat o przystąpieniu Chorwacji. Załącznik V. (Dz. U. L 112 z 24.0.2012).

o uproszczeniu formalności w obrocie towarowym (SAD)¹⁰⁴, o odprawie czasowej¹⁰⁵, o wspólnej procedurze tranzytowej,¹⁰⁶ konwencja TIR¹⁰⁷.

4.1.2. Zintegrowana Taryfa Unii Europejskiej TARIC

Zintegrowana Taryfa Unii Europejskiej – TARIC¹⁰⁸ zawiera kody towarów (nomenklatura celna) oraz wszystkie wymogi i środki polityki handlowej, które są stosowane wobec konkretnych towarów wywożonych i przywożonych do UE, m.in.: stawki celne stosowane dla kraju lub grupy krajów, z których towar przybywa, wyrażone w procentach (ad valorem), kwotowo za określoną jednostkę (specyficzne), mieszane, preferencje celne (włącznie z kontyngentami i plafonami taryfowymi), ogólny system preferencji taryfowych, mający zastosowanie do krajów rozwijających się (GSP), cła wyrównawcze, antydumpingowe, tymczasowe, ostateczne, zawieszenie cła, opłaty dodatkowe, okres ważności stawki celnej, opłaty wyrównawcze, wielkość kompensaty akcesyjnej i pieniężnej, ceny minimalne i referencyjne, limity ilościowe (kontyngenty), standardowe wartości przywozowe, zakazy importu i eksportu, refundacje eksportowe, zwroty eksportowe, dopuszczenie do wolnego obrotu, eksport warunkowy, dane do nadzoru importu i eksportu, podstawę prawną z komentarzem (przypisem). Nie zawiera informacji o narodowych podatkach takich jak stawki VAT czy akcyzy. Komisja Europejska (Dyrekcja Generalna Podatków i Unii Celnej), która zarządza Zintegrowaną Taryfą, przydziela numery kodowe i codziennie publikuje zaktualizowaną wersję na oficjalnym serwisie internetowym TARIC¹⁰⁹.

Taryfa opiera się na Nomenklaturze Scalonej (*Combined Nomenclature* – CN), wprowadzonej na potrzeby Wspólnej Taryfy Celnej i celów statystycznych. CN, z kolei, oparta jest na ustanowionym konwencją międzynarodową¹¹⁰, zharmonizowanym systemie oznaczania i kodowania towarów, znanym jako System Zharmonizowany (*Harmonized System* – HS),¹¹¹ który jest rozszerzany o unijne podpodziały, nazywane podpozycjami CN, w tych

¹⁰⁴ Konwencja z dnia 20 maja 1987 o uproszczeniu formalności w obrocie towarowym (SAD) (Dz. U. L 134 z 22.5.1987). Decision No 2/95 of the EC-EFTA Joint Committee on the simplification of formalities in trade in goods of 26 October 1995 amending Annex I to the Convention on simplification of formalities in trade in foods (Dz. U. L 117 z 14.5.1996). Decyzja Nr 1/2006 Wspólnego Komitetu WE-EFTA w sprawie uproszczenia formalności w wymianie towarowej z dnia 25 października 2006 r. zmieniająca Konwencję w sprawie uproszczenia formalności w wymianie towarowej (Dz. U. L 357 z 15.12.2006).

¹⁰⁵ Konwencja dotycząca odprawy czasowej sporządzona w Stambule dnia 26 czerwca 1990 (Dz. U. Nr 14/1998, poz. 61, Nr 198 /2002, poz. 1668 z późn. zm.).

¹⁰⁶ Konwencja z dnia 20 maja 1987 r. o wspólnej procedurze tranzytowej (Dz. U. L 226 z 18.8.1987) ze zmian.: Decyzja Nr 1/2005 Wspólnego Komitetu WE-EFTA w sprawie Wspólnego tranzytu z dnia 17 czerwca 2005 zmieniająca Konwencję o wspólnej procedurze tranzytowej z dnia 20 maja 1987 r. (Dz.U L 189 z 21.07.2005); Decyzja Nr 2/2005 z dnia 17 czerwca 2005 (Dz. U. L 189, 21.07.2005); Decyzja Nr 3/2005 z dnia 17 czerwca 2005 (Dz. U. L 189, 21.07.2005); Decyzja Nr 4/2005 z dnia 15 sierpnia 2005 (Dz. U. L 225, 31.08.2005); Decyzja Nr 6/2005 z dnia 4 października 2005 (Dz. U. L 324, 10.12.2005); Decyzja Nr 1/2008 z dnia 16 czerwca 2008 (Dz. U. L 274 z 15.10.2008); Decyzja Nr 3/2012 z dnia 26 czerwca 2012 (Dz. U. L 182 z 13.07.2012).

¹⁰⁷ Decyzja Rady z 28 maja 2009 r. w sprawie opublikowania w skonsolidowanej formie tekstu Konwencji celnej dotyczącej międzynarodowego przewozu towarów z zastosowaniem karnetów TIR (konwencja TIR) z dnia 14 listopada 1975 r. ze zmianami wprowadzonymi do konwencji od tej daty (Dz. U. L 165 z 26.06.2009). Poprawka do Konwencji celnej dotyczącej międzynarodowego przewozu towarów na podstawie karnetu TIR (konwencja TIR) z dnia 14 listopada 1975. –Zgodnie z powiadomieniem deponowanym ONZ C.N. 387.2009.TREATIES-3 w dniu 1października 2009 w stosunku do wszystkich umawiających się stron weszła w życie poniższa poprawka (Dz. U. L 125 z 21.05.2010).

¹⁰⁸ Podstawę prawną TARIC stanowi Rozporządzenia Rady (EWG) NR 2658/87 z dnia 23 lipca 1987 r. w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej.

¹⁰⁹ http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/measures.jsp?Lang=pl&SimDate=20120903&LangDescr=pl http://uropa.eu/legislation_summaries/customs/111003_pl.htm. Instrukcję korzystania z TARIC zamieszcza Ministerstwo Gospodarki na stronie: <http://www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/A4F11483-C849-4DA6-8562-9609A6C8A5D6/18684/>.

¹¹⁰ Międzynarodowa konwencja w sprawie zharmonizowanego systemu oznaczania i kodowania towarów, sporządzona w Brukseli dnia 14 czerwca 1983 (Dz. U. 1997 nr 11 poz. 62).

¹¹¹ System Zharmonizowany(HS), opracowywany i uaktualniany co 5 lat przez Światową Organizację Celną (WCO), ostatnio 01.01.2012, wyznacza standardy, według których w ponad 200 krajach dokonywana jest klasyfikacja taryfowa towarów, głównie przez administrację państwową, urzędy celne i statystyczne oraz przez producentów, dystrybutorów, eksporterów

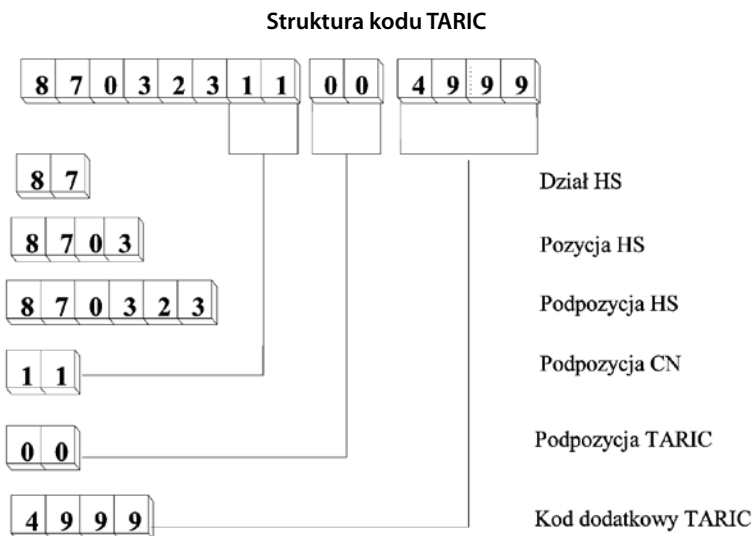
przypadkach, gdy ustalona jest dla nich stawka celna. Każda podpozycja CN posiada ośmiocyfrowy numer kodowy. Pierwszych sześć cyfr stanowią numery kodowe odnoszące się do pozycji i podpozycji nomenklatury HS, siódma i ósma cyfra określa podpozycję CN. Cyfry dziewiąta i dziesiąta kodu określają podpozycję TARIC. W przypadku braku podpodziału unijnego, dziewiątą i dziesiątą cyfrą kodu będzie zero „00”. 10-cyfrowe kody TARIC mogą być dalej uszczegóławiane poprzez system kodów dodatkowych w celu zastosowania szczególnych środków unijnych, które za pomocą dziewiątej i dziesiątej cyfry są tylko częściowo lub wcale niezakodowane, a niecelowe byłoby dokonywanie podziału samych kodów nomenklatury towarowej. Obecnie kody dodatkowe używane są w przypadku stosowania: złożonych ceł antydumpingowych i wyrównawczych, komponentów rolnych, cen referencyjnych dla ryb oraz w odniesieniu do produktów CITES (określonych w Konwencji Waszyngtońskiej), niektórych substancji farmaceutycznych i pewnych innych środków przywozowych i wywozowych, dla których wymagany jest podział kodu CN/TARIC. Kody dodatkowe składają się z czterech znaków alfanumerycznych (liter i/lub cyfr). Pierwsza litera lub cyfra kodu stanowi osobną nomenklaturę i ma swój niezależny opis. Na przykład „A” stosuje się dla antydumpingu”. Państwa członkowskie UE mogą, dla swoich celów wewnętrznych, wprowadzić dalsze podpodziały do podpozycji CN oraz do podpozycji TARIC. Do takich podpodziałów przydzielane są identyfikacyjne kody numeryczne, zgodnie z rozporządzeniem (EWG) nr 2793/86.

10-cyfrowe kody TARIC i, tam gdzie potrzeba, kody dodatkowe mają zastosowanie do całego przywozu towarów z krajów nieunijnych oraz z nowych państw członkowskich, podczas okresu przejściowego. W wywozie i w transakcjach wewnątrzspółnotowych używane są ośmiocyfrowe kody Nomenklatury Scalonej i, tam gdzie konieczne, kody dodatkowe.

Przykład klasyfikacji samochodu kempingowego o pojemności większej niż 2000 cm³, ale nieprzekraczającej 3000 cm³, importowanego do Polski – kod TARIC **87032311004999, X030, V999**

Sekcja 17. Pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające oraz współdziałające urządzenia transportowe.

Dział 87. Pojazdy nieszybowe oraz ich części i akcesoria.



i importerów. HS stanowi podstawę dla systemu Nomenklatury Scalonej (*Combined Nomenclature* – CN) stosowanego we Wspólnej Taryfie Celnej Unii Europejskiej. System HS umożliwia klasyfikację ponad 200 000 (98%) towarów w handlu międzynarodowym. Produkty określane są kodem cyfrowym. System zawiera: 21 sekcji, 97 działów (kod dwucyfrowy), 1244 pozycji (nazwy grup produktowych) (kod czterocyfrowy: dwie pierwsze cyfry oznaczają numer działu, a dwie następne – miejsce danej pozycji w dziale) i 5223 nazw podgrup 01 produktów (kod sześciocyfrowy).

Pozycja 8703 (87 – dział, 03 – pozycja w dziale): pojazdy samochodowe i pozostałe pojazdy silnikowe przeznaczone zasadniczo do przewozu osób (inne niż te objęte pozycją 8702), włącznie z samochodami osobowo-towarowymi (kombi) oraz samochodami wyścigowymi.

Podpozycja (kod HS) **870323** (8703 – pozycja, 23 – podpozycja w ramach pozycji) o pojemności skokowej przekraczającej 1500 cm³, ale nieprzekraczającej 3000 cm³ **Podpozycja CN** (Kod CN) **87032311** (870323 – podpozycja HS, 11 – podpozycja CN) samochody kempingowe o pojemności większej niż 1500 cm³, ale nieprzekraczającej 3000 cm³.

Podpozycja TARIC (Kod TARIC) **00** (brak w tym przypadku dalszego podziału i dlatego jest „00”).

Kod dodatkowy TARIC 4999 – towary pozostałe, czyli niezawierające substancji zubażających warstwę ozonową lub od nich uzależnione, z wyjątkiem odpadów.

Krajowe kody dodatkowe – w Polsce: **X030** – o pojemności silnika powyżej 2000 cm³, **V999** – objęty stawką VAT 23%.

Jeżeli towar pozornie można zaklasyfikować do dwu lub więcej pozycji, to pierwszeństwo ma pozycja najszczegółowiej określająca towar, przed pozycjami określającymi go w sposób bardziej ogólny. Do towarów będących mieszaniną różnych wyrobów składających się z różnych materiałów lub wytworzonych z różnych komponentów, dla których klasyfikacja nie może być przeprowadzona, stosuje się pozycję obejmującą materiał lub komponent decydujący o zasadniczym charakterze wyrobu, jeżeli takie kryterium jest możliwe do zastosowania.

W przypadku wątpliwości co do zastosowania klasyfikacji taryfowej towaru będącego przedmiotem transakcji zagranicznych, najlepszym rozwiązaniem jest uzyskanie, na wniosek zainteresowanej osoby, oficjalnego potwierdzenia przez organ administracji celnej, klasyfikacji dla danego towaru, przez wydanie wiążącej informacji taryfowej (**WIT**), wskazującej prawidłowy kod CN dla wnioskowanego towaru. WIT jest ważna we wszystkich krajach Unii Europejskiej przez 6 lat od daty doręczenia¹¹².

4.1.3. System Zintegrowanej Taryfy Celnej ISZTAR

System Zintegrowanej Taryfy Celnej ISZTAR¹¹³ jest systemem, w pełni kompatybilnym z systemem TARIC, zawierającym aktualne dane taryfowe i informacje o podatkach narodowych niezbędne dla Systemu Obsługi Zgłoszeń Celnych CELINA¹¹⁴.

W ramach ISZTAR 3 utrzymywana jest w Polsce (przez Departament Polityki Celnej Ministerstwa Finansów) Przeglądarka Taryfowa dostarczająca szczegółowych informacji administracji celnej oraz osobom zajmującym się obrotem towarowym. W przeglądarce są prezentowane zarówno dane unijne, pochodzące z systemu TARIC, jak i polskie dane (podatki VAT i akcyza) oraz niektóre krajowe środki pozataryfowe, niezintegrowane w bazie TARIC.

4.1.4. System CELINA

System CELINA, działający we wszystkich placówkach celnych, służy do obsługi zgłoszeń celnych oraz do rejestrowania i przetwarzania danych pochodzących z przekazywanych organom celnym deklaracji INTRASTAT. Obsługa elektronicznych zgłoszeń i deklaracji zapewniona jest poprzez strony www: CELINA WEB-CEL¹¹⁵ (dla pro-

¹¹² Szczegółowe informacje na temat WIT znajdują się na stronie: <http://wit.warszawa.ic.gov.pl/index.php>

¹¹³ http://isztar.mf.gov.pl:7080/taryfa_celna/web/main_PL

¹¹⁴ <https://www.celina.krakow.uc.gov.pl/kalkulator/index.jsp>

¹¹⁵ <https://www.celina.krakow.uc.gov.pl/AppCel/index.jsp>

cedur standardowych) i CELINA OPUS¹¹⁶ (dla procedur uproszczonych), tworzące tzw. Wrota Celne (*customs gateway*). Istnieje też możliwość korzystania przez podmioty z poczty elektronicznej lub dyskietki/płyty CD a także możliwość złożenia zgłoszenia w formie dokumentu papierowego, z którego dane są wprowadzane do systemu CELINA przez funkcjonariusza celnego.

4.2. Rodzaje stawek celnych i warunki ich stosowania

4.2.1. Autonomiczne i konwencyjne stawki celne

Podstawą należności celnych przywozowych i wywozowych w Unii Europejskiej jest Wspólna Taryfa i inne środki ustanowione w przepisach unijnych, regulujących określone dziedziny wymiany towarowej z krajami trzecimi. Wspólna Taryfa Celna obejmuje¹¹⁷:

Stawki celne autonomiczne (normalne) stosowane są w odniesieniu do towarów objętych Nomenklaturą Scaloną, pochodzących z krajów i regionów, które nie są członkami WTO i nie mają przyznanej klauzuli największego uprzywilejowania (KNU).

Stawki celne konwencyjne mają zastosowanie do towarów objętych Nomenklaturą Scaloną, pochodzących z krajów i regionów członków Światowej Organizacji Handlu (WTO) oraz innych krajów i regionów, z którymi Unia Europejska zawarła umowy zawierające klauzulę najwyższego uprzywilejowania¹¹⁸. O ile z kontekstu nie wynika inaczej, stawki konwencyjne stosuje się również do towarów przywożonych z dowolnego państwa trzeciego. Jeżeli stawka celna konwencyjna jest wyższa od autonomicznej, to ma zastosowanie stawka autonomiczna, przedstawiona w Taryfie w formie przypisu.

4.2.2. Stawki celne preferencyjne i warunki ich stosowania

Stawki celne preferencyjne (obniżone w stosunku do autonomicznych i konwencyjnych) stosowane są obecnie wobec towarów pochodzących z około 176 krajów/terytoriów lub grup krajów/terytoriów (na 210 wszystkich znajdujących się w TARIC)¹¹⁹:

- 1) z którymi UE zawarła umowy o partnerstwie gospodarczym i preferencyjnym dostępie do rynku. Stosowanie obniżonych stawek celnych uzależnione jest od przedstawienia odpowiedniego dokumentu pochodzenia (EUR.1 /ATR w przypadku Turcji) lub deklaracji na fakturze,

¹¹⁶ <https://www.celina.krakow.uc.gov.pl/Celina/index.jsp>

¹¹⁷ Rozporządzenie Rady (EWG) Nr 2658/87 z dnia 23 lipca 1987 r. w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej (Dz. U. L 256 z 07.09.1987). Rozporządzenie Rady (EWG) Nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Dz. U. L 302 z 19. 10. 1992) ze zmianami. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 450/2008 z dnia 23 kwietnia 2008 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Zmodernizowany Kodeks Celny), (Dz. U. L145 z 04.06.2008). Rozporządzenie Komisji (UE) Nr 1006/2011 z dnia 27 września 2011 zmieniające załącznik I do rozporządzenia Rady (EWG) Nr 2658/87 w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej (Dz. U. L 282 z 28.10.2011).

¹¹⁸ Stawki konwencyjne przedstawione są w kolumnie 3 Wspólnej Taryfy Celnej i mają zastosowanie od 1 stycznia 2012.

¹¹⁹ Rozporządzenie Rady (WE) Nr 732/2008 z dnia 22 lipca 2008 r. wprowadzające ogólny system preferencji taryfowych na okres od dnia 1 stycznia 2009 r. do dnia 31 grudnia 2011 r. oraz zmieniające rozporządzenia (WE) nr 552/97, (WE) nr 1933/2006 oraz rozporządzenia Komisji (WE) nr 1100/2006 i (WE) nr 964/2007 (Dz. U. L 211 z 6.8.2008), rozporządzenie Rady (WE) nr 55/2008 z dnia 21 stycznia 2008 wprowadzające autonomiczne preferencje handlowe dla Republiki Mołdowy i zmieniające rozporządzenie (WE) nr 980/2005 i decyzję Komisji 2005/924/WE (Dz. U. L 20 z 24.1.20081) oraz rozporządzenie Rady (WE) nr 2007/2000 z dnia 18 września 2000 r. wprowadzające nadzwyczajne środki handlowe dla krajów i terytoriów uczestniczących lub powiązanych z procesem stabilizacji i stowarzyszenia Unii Europejskiej, zmieniające rozporządzenie (WE) nr 2820/98 oraz uchylające rozporządzenia (WE) nr 1763/1999 i (WE) nr 6/2000, (Dz. U. L 240 z 23.9.2000). Rezolucja ustawodawcza Parlamentu Europejskiego z dnia 13 czerwca 2012 r. w sprawie wniosku dotyczącego rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady wprowadzającego ogólny system preferencji taryfowych (COM(2011)0241, Strasburg, 13.06.2012, P7_TA-PROV(2012)0241).

- 2) którym UE (jednostronnie) przyznała preferencje celne w ramach Ogólnego Systemu Preferencji Taryfowych (GSP UE). W TARIC stosowany jest akronim SPG¹²⁰.

Unia Europejska zapewnia preferencyjny dostęp do rynku poprzez trzy oddzielne systemy preferencji GSP (używa się również określenia: trzy poziomy liberalizacji handlu albo trzy rozwiązania) – jeden ogólny i dwa szczególne, w ramach których stosowane są różne obniżki cła:

- 1) GSP – rozwiązanie ogólne (akronim SPGL w TARIC)¹²¹,
- 2) GSP Plus (lub GSP+) – szczególne rozwiązanie motywacyjne dotyczące zrównoważonego rozwoju i dobrych rządów (akronim SPGE w TARIC)¹²²,
- 3) EBA – szczególne rozwiązanie dotyczące krajów najsłabiej rozwiniętych (akronim SPGA w TARIC)¹²³.

4.2.2.1. Preferencje ogólne GSP

Preferencjami ogólnymi objęte są te kraje, które zostały zakwalifikowane do GSP UE (określane są też angielskim skrótem DEV – *developing*),¹²⁴ ale nie zostały włączone do GSP Plus lub do GSP EBA. Preferencje taryfowych, przyznawanych w ramach rozwiązania ogólnego, nie rozszerza się na kraje rozwijające się, które korzystają z umów o preferencyjnym dostępie do rynku, zapewniającym, co najmniej taki sam poziom preferencji taryfowych jak GSP, we wszystkich dziedzinach handlu. Zastosowanie stawek obniżonych uzależnione jest od przedstawienia dokumentu pochodzenia towaru – formularza A lub deklaracji na fakturze.

4.2.2.2. Preferencje szczególne GSP Plus

W ramach szczególnego rozwiązania motywacyjnego, dotyczącego zrównoważonego rozwoju i dobrych rządów (GSP Plus), **dotatkowe preferencje taryfowe** przyznaje się krajom, które z powodu braku dywersyfikacji i niewystarczającego udziału w międzynarodowej wymianie handlowej są podatne na zagrożenia i trudno im przyjąć na siebie dodatkowe obciążenia i obowiązki związane z ratyfikacją i przestrzeganiem podstawowych konwencji w dziedzinie praw człowieka, praw pracowniczych, ochrony środowiska i dobrych rządów¹²⁵. Prefe-

¹²⁰ W załączniku I Rozporządzenia (WE) nr 732/2008 ze zm. wymienionych jest obecnie 176 krajów kwalifikujących się do GSP (SPG) bez Białorusi. W załączniku I Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady wprowadzającego ogólny system preferencji taryfowych (od 01.01.2014 do 31.12.2023)(COM(2011) 0241, P7_TA-PROV(2012)0241 (DU C 247 E/38 17.8.2012) wymienione są 153 kraje kwalifikujące się do GSP UE, w tym Białoruś i Myanmar, które tutaj traktowane są jako czasowo wycofane z systemu preferencji.

¹²¹ W załączniku I (WE) nr 732/2008 ze zm. wymienionych jest 110 krajów korzystających z rozwiązania ogólnego (SPGL). W załączniku II Rozporządzenia (UE) COM(2011) 0241, P7_TA-PROV(2012)0241, wymienionych jest 89 krajów, w tym Myanmar traktowany jako czasowo wycofany z rozwiązania ogólnego GSP (SPGL).

¹²² W załączniku I (kolumna E) Rozporządzenia (WE) nr 732/2008 ze zm. wymienionych jest obecnie 16 krajów objętych GSP Plus (SPGE): Armenia, Azerbejdżan, Boliwia, Ekwador, Gruzja, Gwatemala, Honduras, Kolumbia, Kostaryka, Mongolia, Nikaragua, Panama, Paragwaj, Peru, Salvador, Wyspy Zielonego Przylądka. Nazwy krajów objętych GSP Plus znajdują się w załączniku II Rozporządzenia (UE) COM(2011) 0241, P7_TA-PROV(2012)024, po ponownym lub nowym złożeniu wniosku o objęcie ich tym systemem preferencji i pozytywnej decyzji KE, po wejściu w życie ww. Rozporządzenia (UE).

¹²³ W załączniku I Rozporządzenia (WE) nr 732/2008 ze zm. wymienionych jest obecnie 49 krajów objętych GSP EBA (SPGA): W załączniku IV Rozporządzenia (UE) (UE) COM(2011) 0241 wymienionych jest 50 najsłabiej rozwiniętych krajów świata, w tym Myanmar traktowany jako czasowo wycofany z systemu GSP EBA.

¹²⁴ Kwalifikują się kraje wymienione w załączniku I Rozporządzenia (WE) nr 732/2008 i kraje korzystające z autonomicznego dostępu preferencyjnego do rynku Unii Europejskiej. Terytoriów zamorskich stowarzyszonych z Unią Europejską oraz krajów zamorskich i terytoriów krajów, których nie uwzględniono w załączniku I do Rozporządzenia (UE) COM(2011) 0241, nie uznaje się za kwalifikujące się do GSP.

¹²⁵ Szczególne rozwiązanie motywacyjne, dotyczące zrównoważonego rozwoju i dobrych rządów, opiera się na całościowej koncepcji zrównoważonego rozwoju, uznanej w międzynarodowych konwencjach i instrumentach takich jak: Deklaracja Organizacji Narodów Zjednoczonych o prawie do rozwoju z 1986, Deklaracja z Rio w sprawie środowiska i rozwoju z 1992, Deklaracja Międzynarodowej Organizacji Pracy (MOP) dotycząca podstawowych zasad i praw pracowniczych z roku 1998, Deklaracja milenijna Organizacji Narodów Zjednoczonych z 2000 i Deklaracja z Johannesburga w sprawie zrównoważonego rozwoju z 2002. Preferencyjne traktowanie GSP Plus przyznaje Komisja (na wniosek zainteresowanego kraju, w którym

rencje te mają na celu wspieranie dalszego wzrostu gospodarczego i zrównoważonego rozwoju. W związku z tym w ramach powyższego rozwiązania cła ad valorem dla krajów korzystających z niego są zawieszane, tak jak i cła specyficzne, o ile nie są połączone z cłem ad valorem. Zastosowanie stawek obniżonych uzależnione jest od przedstawienia odpowiedniego dokumentu pochodzenia towaru – formularza A lub deklaracji na fakturze.

4.2.2.3. Preferencje szczególne GSP EBA

W ramach szczególnego rozwiązania EBA (*Everything But Arms* – wszystko oprócz broni) Komisja Europejska przyznaje dodatkowe preferencje taryfowe krajowi, bez jego wniosku, w formie całkowitego zawieszenia ceł, określonych we Wspólnej Taryfie Celnej, na wszystkie produkty pochodzące z tego kraju (wymienione w Nomenklaturze Scalonej), z wyjątkiem broni, amunicji, ich części i akcesoriów, jeżeli ONZ uzna dany kraj za jeden z najsłabiej rozwiniętych krajów świata (LDC – *The Least Developed Country*)¹²⁶. Wyjątkiem od reguły EBA jest jeszcze cukier trzcinowy lub buraczany i chemicznie czysta sacharoza, na których import do 30.09.2015 wymagane są pozwolenia przywozu.

Preferencje taryfowe przewidziane w ramach GSP EBA są przyznawane również tym najsłabiej rozwiniętym krajom, które korzystają z innej zawartej z Unią Europejską umowy o preferencyjnym dostępie do rynku.

4.2.2.4. Zasady i skala obniżek stawek celnych w ramach GSP

Unijny system preferencji ogólnych GSP (kraje SPGL) jak i GSP Plus (kraje SPGE) zawiera postanowienie całkowitego zawieszenia cła, jeżeli zastosowanie preferencji dla indywidualnej deklaracji importowej skutkuje cłem ad valorem w wysokości nieprzekraczającej 1% lub cłem specyficznym w wysokości nieprzekraczającej 2 EUR ze względu na to, że koszt pobrania takiego cła może być wyższy od uzyskanego z tego tytułu przychodu.

W rozwiązaniu ogólnym GSP różnicuje się preferencje taryfowe dla towarów „wrażliwych” (głównie produkty rolne, tekstylia, artykuły odzieżowe, odzież, dywany i obuwie) i „niewrażliwych”, w celu uwzględnienia różnej sytuacji sektorów w Unii Europejskiej wytwarzających te same towary co importowane¹²⁷.

1. Cła na towary niewrażliwe (akronim „NS” – *not sensitive*) całkowicie zawiesza się z wyjątkiem ceł na składniki rolne.
2. Cła specyficzne, inne niż cła minimalne lub maksymalne na towary wrażliwe (oznaczone literą „S” – *sensitive*) obniża się o 30%.

wykaże on, że ratyfikował i realizuje postanowienia wymienionych konwencji), dodając nazwę kraju do wykazu krajów korzystających z systemu GSP Plus. Komisja monitoruje stan ratyfikacji konwencji międzynarodowych i ich skuteczne wykonywanie, analizując wnioski i zalecenia właściwych organów, i co dwa lata przedstawia Parlamentowi Europejskiemu i Radzie sprawozdanie o stanie ratyfikacji konwencji i wypełniania przez kraje korzystające z dodatkowych preferencji taryfowych ich zobowiązań w zakresie sprawozdawczości przewidzianych w konwencjach oraz wykonania tych konwencji w praktyce. Jeżeli kraj przestaje spełniać warunki lub wycofuje się z któregokolwiek z wiążących go zobowiązań, Komisja usuwa go z wykazu krajów korzystających z systemu GSP Plus.

¹²⁶ Komisja stale dokonuje przeglądu wykazu krajów LDC ONZ. Jeżeli kraj korzystający z EBA przestaje spełniać warunki, to jest uprawniona do usunięcia go z wykazu krajów korzystających z EBA po upływie trzyletniego okresu przejściowego od dnia wejścia w życie decyzji.

Do czasu uznania przez ONZ kraju, który niedawno uzyskał niepodległość, za jeden z krajów najsłabiej rozwiniętych, KE jest uprawniona, na zasadzie środka przejściowego, do włączenia takiego kraju do systemu EBA. Jeżeli przy pierwszym możliwym przeglądzie kategorii krajów najsłabiej rozwiniętych kraj ten nie zostanie uznany przez ONZ za jeden z najsłabiej rozwiniętych, Komisja jest upoważniona do natychmiastowego usunięcia go z systemu EBA, bez przyznawania okresu przejściowego.

¹²⁷ Wymienione w załączniku II do Rozporządzenia o GSP(WE) nr 732/2008 i w załączniku V do Rozporządzenia (UE) COM(2011) 0241.

3. Cła ad valorem na towary wrażliwe obniża się, co do zasady, o stawkę zryczałtowaną wynoszącą 3,5 punktu procentowego w stosunku do stawki celnej konwencyjnej (KNU), a cła ad valorem na materiały i wyroby włókiennicze są obniżone o 20%.
4. Jeżeli cła na towary wrażliwe, obniżone według powyższych zasad, określają cło maksymalne, to cło maksymalne nie zostaje obniżone. Jeżeli te cła określają cło minimalne, to nie ma ono zastosowania.
5. Jeżeli cła na towary wrażliwe obejmują cła ad valorem oraz cła specyficzne, to te ostatnie nie są obniżane.

4.2.2.5. Instrumenty ograniczające stosowanie GSP

Ograniczenie zakresu stosowania i korzyści z GSP dla krajów beneficjentów może nastąpić poprzez:

1. **Wyłączenie preferencji taryfowych** wobec kraju objętego rozwiązaniem ogólnym GSP (SPGL – DEV) lub systemem szczególnym GSP EBA (SPGA – LDC) **z powodu naruszenia zasad** kwalifikujących dany kraj do GSP.

Rozwiązania preferencyjne mogą zostać czasowo wycofane w stosunku do wszystkich lub niektórych produktów pochodzących z kraju korzystającego z preferencji, z następujących powodów: 1) poważne i systematyczne naruszanie zasad ustanowionych w konwencjach w dziedzinie praw człowieka, praw pracowniczych, ochrony środowiska i dobrego zarządzania; 2) wywóz towarów wykonanych przez więźniów; 3) poważne braki w systemie kontroli celnej wywozu lub tranzytu narkotyków (i innych nielegalnych substancji); 4) nieprzestrzeganie międzynarodowych konwencji dotyczących zwalczania terroryzmu i prania brudnych pieniędzy; 5) poważne i systematyczne naruszanie zasad ochrony zasobów rybnych przyjętych przez regionalne organizacje ds. rybołówstwa lub jakichkolwiek porozumień międzynarodowych, w których Unia Europejska jest stroną; 6) nieprawidłowości lub niemożność zapewnienia zgodności z regułami pochodzenia towarów i związanymi z tym procedurami, czy też niemożność zapewnienia współpracy administracyjnej z organami UE, w dziedzinie przestrzegania reguł pochodzenia, wymaganej do wprowadzenia w życie systemu preferencji celnych; 7) nadużycia finansowe, symptomem których jest wolumen importu towarów objętych preferencjami taryfowymi do UE, znacznie przekraczający zwyczajowy wolumen eksportu kraju korzystającego z GSP; 8) poważne i systematycznie stosowane, nieuczciwe praktyki handlowe (w tym takie, które wpływają na dostawy surowców), mające niekorzystny wpływ na przemysł UE. Przy czym nie wycofuje się preferencji celnych w odniesieniu do produktów, które podlegają środkom antydumpingowym lub wyrównawczym¹²⁸. Jeżeli Komisja Europejska uznaje, że z wyżej wymienionych powodów istnieją wystarczające podstawy do czasowego wycofania preferencji taryfowych, przewidzianych w ramach jakiegokolwiek rozwiązania preferencyjnego, to podejmuje decyzję o wszczęciu procedury czasowego wycofania, informując o tym Parlament Europejski i Radę¹²⁹. Okres czasowego wycofania nie przekracza sześciu miesięcy, dlatego najpóźniej wraz z zakończeniem tego okresu KE w trybie pilnym podejmuje decyzję o zakończeniu czasowego wycofania lub o jego przedłużeniu.

¹²⁸ Z powodów uzasadniających te środki na mocy: Rozporządzenia Rady (WE) nr 597/2009 z dnia 11 czerwca 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem towarów subsydiowanych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej (Dz. U. L 188 z 18.7.2009) lub Rozporządzenia Rady (WE) nr 1225/2009 z dnia 30 listopada 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej (Dz. U. L 343 z 22.12.2009).

¹²⁹ Komisja ogłasza wszczęcie procedury czasowego wycofania w Dzienniku Urzędowym UE oraz powiadamia o tym fakcie zainteresowany kraj, korzystający z GSP, zapewniając mu wszelkie możliwości współpracy, w okresie 6 miesięcy monitorowania i przeprowadzania oceny, a w terminie 12 miesięcy podejmuje decyzję o zakończeniu procedury czasowego wycofania, jeżeli ustalenia nie uzasadniają zastosowania czasowego wycofania lub decyzję o czasowym wycofaniu preferencji taryfowych, przewidzianych w GSP. Jeżeli powody uzasadniające zastosowanie czasowego wycofania przestają istnieć zanim decyzja stanie się skuteczna, KE może ją uchylić w trybie pilnym, a jeżeli stała się skuteczna, to KE jest uprawniona do przywrócenia czasowo wycofanych preferencji taryfowych.

2. **Wyłączenie preferencji taryfowych** ze względu na wzrost wartości eksportu do UE w ramach „mechanizmu graduacji”.

Graduacja oznacza, że import niektórych grup produktów, nazywanych w nomenklaturze celnej „sekcjami”, pochodzących z kraju beneficjenta ogólnego GSP lub GSP Plus, może stracić preferencje, gdy przekroczy ustalony próg. Chodzi więc o import z krajów, które są na tyle konkurencyjne na rynku UE (czego dowodem jest poziom eksportu na ten rynek), że nie potrzeba już wspierać ich preferencjami GSP, aby mogły ten eksport zwiększać.

Opisane powyżej preferencje taryfowe (obniżki ceł) zostają zniesione w stosunku do towarów, pochodzących z państwa beneficjenta (i znajdujących się w wykazie towarów objętych ogólnymi preferencjami GSP¹³⁰), jeżeli średnia wartość unijnego importu tych towarów, przez trzy kolejne lata, przekracza 15% wartości unijnego importu takich samych towarów, ze wszystkich państw/terytoriów beneficjentów. Dla materiałów i wyrobów włókienniczych próg ten jest niższy i wynosi 12,5%¹³¹. Przepis ten nie ma zastosowania do państw korzystających z systemu GSP EBA(SPGA), dla których udział przywozu do UE nie przekracza 8%. W nowym mechanizmie graduacji na lata 2014–2023 zwiększony jest podział produktów z 21 do 32 grup (sekcji), co czyni je bardziej jednorodnymi i obiektywnymi, a także podwyższone są progi z 15% do 17,5% i z 12,5% do 14,5% w odniesieniu do odzieży i wyrobów tekstylnych. Mechanizmu graduacji nie stosuje się do krajów GSP EBA i GSP Plus jako zagrożonych, o słabo zdyswersyfikowanej strukturze eksportu¹³².

3. Monitorowanie importu na rynek UE szczególnie wrażliwych produktów takich jak obuwie, cukier, ryż, banany, tuńczyk¹³³.
4. **Stosowanie środków ochronnych** (w ramach klauzuli ochronnej) o charakterze ogólnym jak i szczególnym (w sektorze włókienniczym, rolnym i gospodarki rybnej), których efektem może być cofnięcie preferencji taryfowych w ramach GSP i przywrócenie stosowania ceł określonych we Wspólnej Taryfie Celnej.

a) środki ochronne o charakterze ogólnym

Jeżeli towar pochodzący z kraju korzystającego z GSP jest przywożony w ilości lub po cenie, które powodują lub mogą powodować poważne trudności¹³⁴ dla unijnych producentów podobnych¹³⁵ lub bezpośrednio konkurujących produktów, to na ten towar mogą zostać **ponownie wprowadzone**

¹³⁰ Wykaz produktów objętych rozwiązaniem ogólnym zamieszczony w załączniku II Rozporządzenia (WE) nr 732/2008 i załączniku V Rozporządzenia (UE) COM(2011) 0241 (Dz. U. C 247 E/38 z 17.8.2012).

¹³¹ Art. 13 Rozporządzenia (WE) nr 732/2008. Od 01.01. 2014 do 31.12.2023 r. progi te podniesiono odpowiednio do 14,5% dla odzieży i tekstyliów oraz 17,5% dla pozostałych towarów objętych ogólnym rozwiązaniem GSP – art. 8 oraz załącznik V i VI Rozporządzenia (UE) COM(2011) 0241 (Dz. U. C 247 E/38 z 17.8.2012).

¹³² Art. 20, ust. 8 Rozporządzenia (WE) nr 732/2008. Progi te zmienia art. 29 Rozporządzenia (UE) COM(2011) 0241 (Dz. U. C 247 E/38 z 17.8.2012), który stanowi, że KE z własnej inicjatywy lub na wniosek państwa członkowskiego, może znieść preferencje taryfowe na import odzieży, tekstyliów lub alkoholu etylowego, pochodzących z państwa beneficjenta GSP, jeżeli import zwiększy się ilościowo o co najmniej 13,5% w porównaniu z rokiem poprzednim lub w odniesieniu do odzieży i tekstyliów przekroczy 14,5% wartości unijnego importu ze wszystkich państw i terytoriów objętych ogólnym rozwiązaniem GSP (SPGL) w dowolnym okresie dwunastu miesięcy. Przepis ten nie ma zastosowania do państw korzystających z systemu GSP EBA(SPGA) ani do krajów, dla których udział przywozu do Unii Europejskiej odzieży, tekstyliów lub alkoholu etylowego nie przekracza 6% całkowitego importu do UE tych samych towarów.

¹³³ Art. 7 Rozporządzenia (UE) COM(2011) 0241 wprowadza takie same zasady i takie same obniżki cła na lata 2014–2023 (art. 8) jak art. 6 Rozporządzenia (WE) nr 732/2008.

¹³⁴ Poważne trudności występują, jeżeli sytuacja gospodarcza lub finansowa producentów unijnych ulega pogorszeniu. Analizując, czy występują takie poważne trudności, KE bierze pod uwagę między innymi następujące czynniki dotyczące producentów unijnych: udział w rynku, produkcję, poziom wykorzystania mocy produkcyjnych, zapasy, zatrudnienie, rentowność, bankructwa, import i ceny.

¹³⁵ Za „produkt podobny” uważa się produkt, który jest identyczny (tj. przypomina pod każdym względem importowany produkt) albo inny produkt, który wprawdzie nie przypomina pod każdym względem importowanego produktu, lecz którego właściwości ściśle odpowiadają właściwościom importowanego produktu.

cia normalne, określone we Wspólnej Taryfie Celnej. Dochodzenie wszczyną się na wniosek państwa członkowskiego UE, jakiegokolwiek osoby prawnej lub jakiegokolwiek stowarzyszenia, nieposiadającego osobowości prawnej, działających w imieniu producentów unijnych lub z własnej inicjatywy KE, jeżeli może wyraźnie stwierdzić, że istnieją wystarczające dowody uzasadniające wszczęcie dochodzenia, które następuje w terminie jednego miesiąca od otrzymania wniosku i zostaje zakończone w terminie 12 miesięcy od daty wszczęcia. W przypadkach uzasadnionych pilną potrzebą, związaną z trudnym do naprawienia pogorszeniem sytuacji gospodarczej lub finansowej producentów unijnych i gdy opóźnienie mogłoby spowodować trudną do naprawienia szkodę, KE jest uprawniona do ponownego wprowadzenia ceł normalnych, określonych we Wspólnej Taryfie Celnej na okres do 12 miesięcy. Jeżeli z ostatecznych ustaleń wynika, że warunki ponownego wprowadzenia ceł normalnych są spełnione, decyzja taka wchodzi w życie w terminie jednego miesiąca od daty jej opublikowania, w przeciwnym razie KE przyjmuje decyzję kończącą dochodzenie, wszelkie pilne środki zapobiegawcze automatycznie wygasają, a wszelkie cła pobrane tymczasowo są zwracane.

W sposób szczególny traktuje **towary rolne** ze względu na szczególną wrażliwość unijnego sektora odzieżowego i rolnego;

b) środki ochronne w sektorze włókienniczym, rolnym i gospodarki rybnej

KE może **znieść preferencje taryfowe**, zgodnie z postanowieniami klauzuli ochronnej, z własnej inicjatywy lub na wniosek państwa członkowskiego, z dniem 1 stycznia każdego roku, jeżeli import towarów pochodzących z państwa beneficjenta i znajdujących się w wykazie towarów objętych ogólnymi preferencjami GSP zwiększył się ilościowo o co najmniej 20% w porównaniu z rokiem poprzednim lub w odniesieniu do odzieży przekroczył 12,5% wartości unijnego importu ze wszystkich państw i terytoriów objętych GSP (SPG), w dowolnym okresie dwunastu miesięcy.

Komisja może również, na wniosek państwa członkowskiego lub z własnej inicjatywy **zawiesić preferencje w odniesieniu do produktów rolnych i rybołówstwa** (wymienionych w załączniku I do Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej¹³⁶), jeżeli ich import powoduje bądź może powodować poważne zakłócenia na rynkach Unii Europejskiej, a w szczególności w jednym regionie najbardziej oddalonym lub w większej liczbie takich regionów lub powoduje bądź może powodować zakłócenia mechanizmów regulacyjnych tych rynków.

Aby zapobiec zakłóceniom na rynkach Unii Europejskiej, KE z własnej inicjatywy lub na wniosek państwa członkowskiego może **wprowadzić specjalny mechanizm nadzoru** w postaci skrócenia do dwóch miesięcy dwunastomiesięcznego okresu postępowania ochronnego (dochodzenia i czynności proceduralnych) w odniesieniu do produktów rolnych i gospodarki rybnej (z działów 1–24 Wspólnej Taryfy Celnej), pochodzących z krajów beneficjentów GSP, jeżeli kraj beneficjent: a) nie przestrzega reguł pochodzenia lub nie zapewnia współpracy administracyjnej w tej dziedzinie lub b) jeżeli przywóz tych produktów znacząco przekracza zwyczajowe poziomy eksportu z danego kraju beneficjenta. Efektem skrócenia okresu postępowania ochronnego jest szybsze cofnięcie preferencji taryfowych i przywrócenie stosowania ceł określonych we Wspólnej Taryfie Celnej.

¹³⁶ Lista, o której mowa w art. 38 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Załącznik I (Dz. U. 115/329 z 09.05.2008).

4.3. Środki taryfowe i pozataryfowe stosowane w Unii Europejskiej

Do środków pozataryfowych należą: nadzór obrotu, kontyngent ilościowy oraz zakaz eksportu lub importu.

Nadzór obrotu¹³⁷ (ang. surveillance) jest formą monitoringu i zbierania informacji dotyczących wielkości obrotu towarowego. Istnieją dwie formy nadzoru importu bądź eksportu.

Pierwsza forma – polega na rejestracji obrotu przez organy celne – wówczas nie ma konieczności uzyskania pozwolenia (surveillance a posteriori). W ten sposób uzyskane informacje są przekazywane do Komisji Europejskiej.

Druga forma – polega na obowiązku uzyskania pozwolenia na przywóz lub wywóz towarów (surveillance a priori). W tym przypadku istnieje możliwość wyznaczenia trendów w przyszłym obrocie za pomocą wydanych pozwoleń. Przedstawienie takiego dokumentu jest warunkiem dopuszczenia towaru do obrotu lub jego wywozu.

Kontyngent ilościowy, w przeciwieństwie do kontyngentu taryfowego, jest ograniczeniem importu na obszar Unii Europejskiej lub eksportu z obszaru Unii Europejskiej danych towarów do z góry określonego poziomu. Obrót poza takim kontyngentem jest zakazany¹³⁸. Wszystkie kontyngenty ograniczające są administrowane poprzez licencjonowanie, czyli obowiązek uzyskania pozwolenia przywozu bądź wywozu. Pozwolenia takie są udzielane w Polsce przez Ministra Gospodarki na wniosek importera bądź eksportera.

Zakaz eksportu lub importu (kontyngenty zerowe, embargo) stosowane są przez UE sporadycznie i wiążą się głównie z wykonywaniem rezolucji ONZ lub w przypadkach zaistnienia niebezpieczeństwa dla życia ludzi i zwierząt, ochrony dóbr kultury itp.

Do środków taryfowych należą kontyngenty taryfowe, plafony taryfowe i zawieszenie w całości lub w części poboru ceł.

Kontyngenty taryfowe to określona ilość towaru, która w okresie kontyngentowym (na jaki kontyngent taryfowy ustanowiono) może być przywieziona i dopuszczona do obrotu po stawkach celnych preferencyjnych. Poza takim kontyngentem taryfowym import jest możliwy, ale przy zastosowaniu stawek celnych wynikających z **taryfy celnej**. Upływ terminu, na jaki ustanowiono kontyngent taryfowy lub wykorzystanie takiego kontyngentu taryfowego powoduje automatyczne naliczanie stawek wynikających z **taryfy celnej** UE.

Unijne kontyngenty taryfowe **mogą być rozdysponowywane** za pomocą systemu licencyjnego (pozwoleń na przywóz) lub bezpośrednio na granicy, przez organy celne, zgodnie z zasadą „kto pierwszy, ten lepszy”.

Kontyngenty taryfowe na towary przemysłowe administrowane są na granicy. W ramach tego systemu nie ma pozwoleń. Importer przy odprawie celnej na granicy podaje w dokumencie SAD numer kontyngentu, o który się stara, po czym – w przypadku udzielenia zgody przez Komisję Europejską (odbywa się to drogą elektroniczną między służbami celnymi a Dyrekcją Generalną ds. Ceł i Podatków) – w urzędzie celnym uzyskuje informację o ewentualnym przydzieleniu kontyngentu. Znając kod CN towaru można sprawdzić na stronie TARIC, czy jest on objęty kontyngentem oraz jaki jest stopień wykorzystania jego kwoty¹³⁹.

¹³⁷ <http://www.mg.gov.pl/Wspolpraca%20z%20zagranica/Clo/SrodkiPozataryfowe/Podstawowe%20informacje>. Rozporządzenie Rady (WE) nr 260/2009 z dnia 26 lutego 2009 r. w sprawie wspólnych reguł przywozu (wersja skodyfikowana) (Dz. U. L 84 z 31.3.2009) ze zm. oraz Rozporządzenie Rady (WE) nr 625/2009 z dnia 7 lipca 2009 r. w sprawie wspólnych reguł przywozu z niektórych krajów trzecich (wersja ujednolicona) (Dz. U. L 185 z 17.7.2009) ze zm.

¹³⁸ Rozporządzeniu Rady nr 520/ (We) nr 520/94 z dnia 7 marca 1994 r. ustanawiające wspólnotową procedurę zarządzania kontyngentami ilościowymi (Dz. U. L 66 z 10.3.1994), Rozporządzenie Rady (WE) nr 138/96 z dnia 22 stycznia 1996 (Dz. U. L 21 z 27.1.1996), Rozporządzenie Rady (WE) NR 806/2003 z dnia 14 kwietnia 2003 (Dz. U. L 122 z 16.5.2003) oraz Rozporządzenie Komisji (We) nr 738/94 z dnia 30 marca 1994 r. ustanawiające niektóre zasady w celu wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 520/94 ustanawiającego wspólnotową procedurę zarządzania kontyngentami ilościowymi Komisji (Dz. U. L 87/47 z 31.03.1994).

¹³⁹ Na stronie głównej TARIC można sprawdzić stopień wykorzystania kontyngentu poprzez „wejście” w numer kontyngentu taryfowego. Znając ten numer, można również sprawdzić stopień jego wykorzystania na stronie: Konsultacje Systemu QUOTA.

Inaczej odbywa się rozdysponowywanie **kontyngentów taryfowych na towary rolno-spożywcze**. Towary rolno-spożywcze to towary rolne objęte **Wspólną Polityką Rolną**, regulowaną przepisami wspólnotowymi oraz towary przetworzone nieobjęte załącznikiem I do Traktatu Ustanawiającego Wspólnotę Europejską (towary z grupy non-aneks I). Kontyngenty taryfowe, które są ustanawiane na takie towary, są administrowane poprzez licencjonowanie (obowiązek uzyskania pozwolenia). Pozwoleń na przywóz w ramach takich kontyngentów taryfowych udziela Prezes Agencji Rynku Rolnego. Licencjonowaniem objęta jest część kontyngentów taryfowych na produkty rolne wynikających z umów preferencyjnych (szczególnie gdy różnica w stawce KNU i preferencyjnej przekracza 10%)¹⁴⁰.

Plafon taryfowy, administrowany bezpośrednio na granicy, jest elastyczną formą kontyngentu taryfowego. Jego elastyczność polega na tym, że przekroczenie wielkości, na jaką ten środek preferencyjny jest ustanawiany, nie oznacza automatycznego zamknięcia możliwości importu po stawkach celnych preferencyjnych, jakie tym plafonem taryfowym zostały ustanowione (tak jak ma to miejsce w przypadku kontyngentu taryfowego – jeżeli kontyngent taryfowy zostanie wyczerpany, nie ma możliwości importu po obniżonych stawkach celnych w ramach tego środka).

W przypadku plafonu taryfowego taka możliwość nadal istnieje aż do czasu przywrócenia stosowania stawek celnych wynikających z Taryfy celnej, co następuje w drodze stosownego rozporządzenia UE. Istnieje również możliwość określenia podwyższenia poziomu stawek celnych w ramach ustanowionego plafonu taryfowego, gdy napływające dane wskazują na nadmiernie wzmożony import w ramach otwartego plafonu taryfowego. W sytuacji zmniejszenia się strumienia importu zamknięcie plafonu (czyli przywrócenie stawek celnych z taryfy celnej) może nie być konieczne.

Podwyższenie poziomu stawek celnych w ramach otwartego plafonu taryfowego może nastąpić, o ile zostanie przekroczona ilość lub wartość towaru określona w rozporządzeniu o jego ustanowieniu, a jednocześnie istnieje potrzeba ograniczenia wielkości przywozu danego towaru dokonywanego przy zastosowaniu dotychczasowych stawek celnych (określonych w rozporządzeniu o plafonie taryfowym), ale nie ma jednocześnie konieczności przywrócenia stosowania stawek celnych określonych w taryfie celnej UE (a zatem wyższych).

Zawieszenie poboru ceł, w całości lub w części, jest środkiem taryfowym, który nie wymaga administrowania ani za pomocą licencji, ani za pomocą systemu elektronicznego (bezlencyjnego – na granicy). W ramach tego środka nie jest ustanawiana określona ilość lub wartość towarów, która może być przywieziona z zastosowaniem stawek celnych preferencyjnych. Do momentu, do którego takie zawieszenie jest ustanowione, organy celne automatycznie naliczają stawki celne preferencyjne.

4.4. Dokumentowanie pochodzenia towarów w handlu zagranicznym

Podstawą zastosowania konkretnej stawki celnej jest spełnienie wymogów ustalonych w regułach pochodzenia i udokumentowanie, że towar pochodzi z kraju, terytorium lub obszaru, dla którego została ona ustalona. Importowane towary, jak to wyżej pokazano, są różnie traktowane zależnie od kraju ich pochodzenia. Reguły pochodzenia towarów są zbiorem zasad, które w formie przepisów prawa, określają ekonomiczną przynależność towarów do jednego konkretnego kraju lub obszaru, który ma być uważany za miejsce pochodzenia (wyprodukowania) towaru, co nie jest oczywiste, zwłaszcza gdy w proces jego produkcji i dystrybucji zaangażowany jest więcej niż jeden kraj.

¹⁴⁰ Wnioski o udzielenie pozwoleń na towary rolno-spożywcze składa się w ARR. Szczegółowe zestawienie kontyngentów administrowanych przez Agencję Rynku Rolnego jest zamieszczone na stronie internetowej: www.arr.gov.pl.

Unijne regulacje prawne dotyczące reguł pochodzenia towarów zawarte są we wspólnotowym (i unijnym) kodeksie celnym i w przepisach wykonawczych do niego¹⁴¹. Określone są tam zasady ustalania pochodzenia towarów wprowadzanych do unijnego obszaru celnego i wyprawdzanych z niego w oparciu o niepreferencyjne i preferencyjne reguły pochodzenia.

Reguły określania niepreferencyjnego pochodzenia towarów ustanowione zostały do celów stosowania:

- a) Wspólnej Taryfy Celnej, z wyjątkiem preferencyjnych środków taryfowych, przyjętych jednostronnie przez Unię bądź określonych w umowach zawartych przez nią z niektórymi krajami lub terytoriami znajdującymi się poza jej obszarem celnym lub z grupami takich krajów lub terytoriów,
- b) środków pozataryfowych ustanowionych w przepisach unijnych regulujących określone dziedziny wymiany towarowej,
- c) innych środków unijnych dotyczących pochodzenia towarów.

Towar nabywa niepreferencyjnego pochodzenia z danego kraju lub terytorium, jeżeli: a) jest całkowicie uzyskany w danym kraju lub na danym terytorium, b) został poddany ostatniemu istotnemu przetworzeniu, jeżeli w jego produkcji brał udział więcej niż jeden kraj lub więcej niż jedno terytorium.

Organy celne mogą żądać od zgłaszającego udowodnienia pochodzenia towarów, w przypadku gdy w zgłoszeniu celnym wskazane jest pochodzenie, zgodnie z przepisami prawa celnego, a w przypadku uzasadnionych wątpliwości, mogą żądać dodatkowego dowodu w celu upewnienia się, że wskazane pochodzenie jest zgodne z regułami określonymi w przepisach unijnych. Dokument potwierdzający pochodzenie może być wystawiony w UE, jeżeli takie są wymogi wymiany handlowej.

KE określa wymogi dotyczące dowodu pochodzenia i wydaje przepisy, na mocy których towary uznaje się za całkowicie uzyskane w danym kraju lub na danym terytorium, lub na mocy których uznaje się, że towary zostały tam poddane ostatniemu istotnemu przetworzeniu.

Aby skorzystać z preferencyjnych środków pozataryfowych lub preferencyjnych taryfowych, towary muszą spełniać **reguły preferencyjnego pochodzenia towaru**, którymi są:

- a) reguły preferencyjnego pochodzenia ustanowione w umowach o przyznaniu preferencji celnych, zawartych przez UE z niektórymi krajami lub terytoriami znajdującymi się poza jej obszarem celnym,
- b) reguły preferencyjnego pochodzenia ustanowione przez KE dla towarów korzystających ze środków preferencyjnych, przyjętych jednostronnie przez UE, w odniesieniu do niektórych krajów lub terytoriów,
- c) KE może przyznać czasowe odstępstwo od reguł preferencyjnego pochodzenia w odniesieniu do niektórych towarów na wniosek kraju korzystającego z preferencji celnych.

4.5. Wartość celna towarów

Jest kilka metod ustalania wartości celnej¹⁴²:

- metoda wartości transakcyjnej (podstawowa),
- metoda wartości transakcyjnej towarów identycznych,
- metoda wartości transakcyjnej towarów podobnych,

¹⁴¹ Art. 35–40 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 450/2008 z dnia 23 kwietnia 2008 r. ustanawiającego Wspólnotowy Kodeks Celny (Zmodernizowany Kodeks Celny), (Dz. U. L145 z 04.06.2008), art. 52–61 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiającego Unijny Kodeks Celny (przekształcenie), Komisja Europejska, Bruksela, 20.02.2012, COM (2012) 64 final, 2012/0027 (COD).

¹⁴² Art. 40–43 Rozporządzenia Rady (WE) Nr 1186/2009 z dnia 16 listopada 2009 r. ustanawiającego wspólnotowy system zwolnień celnych (wersja ujednolicona Rozporządzenia Rady (EWG) Nr 918/83 z dnia 28 marca 1983 r. (Dz. U. L 105 z 23.04.1983) (Dz. U. L 324 z 10.12.2009), art. 61–64 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiającego Unijny Kodeks Celny (przekształcenie), Komisja Europejska, Bruksela, 20.02.2012, COM (2012) 64 final, 2012/0027 (COD).

- metoda ceny jednostkowej (metoda dedukcyjna), metoda wartości kalkulowanej,
- metoda ostatniej szansy.

Warunkami koniecznymi do ustalenia wartości transakcyjnej są:

- brak ograniczeń w dysponowaniu lub użytkowaniu towarów przez kupującego, innych niż ograniczenia, które są nakładane bądź wymagane przez prawo lub przez władze publiczne w UE;
- sprzedaż lub cena nie są zależne od warunków lub świadczeń, których wartość nie może zostać ustalona,
- jakakolwiek część dochodu z odsprzedaży, dyspozycji lub późniejszego użytkowania towarów przez kupującego nie przypada bezpośrednio lub pośrednio sprzedającemu, chyba że może zostać dokonana odpowiednia korekta,
- kupujący i sprzedający nie są ze sobą powiązani lub też w przypadkach, gdy są powiązani, wartość transakcyjna może być akceptowana na określonych zasadach.

W celu ustalenia wartości celnej **metodą wartości transakcyjnej** do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za przywożone towary dodaje się:

- następujące elementy w wysokości, w jakiej zostały poniesione przez kupującego, lecz nieujęte w cenie faktycznie zapłaconej lub należnej za towary: prowizje i koszty pośrednictwa (z wyjątkiem prowizji od zakupu), koszt pojemników (o ile na potrzeby celne są traktowane łącznie z towarem), koszt pakowania (zarówno robocizna, jak i materiały);
- określoną w odpowiedniej proporcji wartość wymienionych poniżej towarów i usług dostarczonych bezpośrednio lub pośrednio przez kupującego, bezpłatnie lub po obniżonej cenie, do użytku związanego z produkcją i sprzedażą przywożonych towarów na wywóz w zakresie, w jakim taka wartość nie została ujęta w cenie faktycznie zapłaconej lub należnej:
 - materiałów, komponentów, części i podobnych elementów, które stanowią część składową lub przynależność przywiezionych towarów,
 - narzędzi, matryc, form i podobnych elementów użytych przy produkcji przywiezionych towarów,
 - materiałów zużytych przy produkcji przywiezionych towarów,
 - prac inżynierskich, badawczych, artystycznych i projektowych oraz planów i szkiców wykonanych poza Wspólnotą i niezbędnych do produkcji przywiezionych towarów.
- honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne dotyczące towarów, dla których ustalana jest wartość celna, które musi opłacić nabywca zarówno bezpośrednio, jak i pośrednio jako warunek sprzedaży wycenianych towarów, o ile te honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne nie są ujęte w cenie faktycznie zapłaconej lub należnej;
- wartość jakiegokolwiek części dochodu z tytułu dalszej odsprzedaży, dyspozycji lub wykorzystania przywiezionych towarów, która przypada bezpośrednio lub pośrednio sprzedającemu;
- koszty transportu i ubezpieczenia przywiezionych towarów oraz opłaty załadunkowe i manipulacyjne związane z transportem przywiezionych towarów do miejsca ich wprowadzenia na obszar celny UE.

Koszty, których nie wlicza się do wartości celnej, o ile można je wyodrębnić z ceny faktycznie zapłaconej lub należnej, są to:

- koszty transportu towarów po ich przybyciu do miejsca wprowadzenia na obszar celny Wspólnoty;
- koszty związane z pracami budowlanymi, instalacyjnymi, montażowymi, obsługą lub pomocą techniczną wykonaną po przywozie towarów takich jak zakłady przemysłowe, maszyny lub wyposażenie;
- odsetki wynikające z umowy o finansowaniu, zawartej przez kupującego i odnoszącej się do zakupu przywożonych towarów, niezależnie od tego czy finansowanie zapewnione jest przez sprzedającego czy też przez inną osobę, o ile umowa o finansowaniu została zawarta w formie pisemnej, a kiedy będzie to wymagane, kupujący będzie w stanie udowodnić, że:

- towary te zostały rzeczywiście sprzedane po cenie zadeklarowanej jako faktycznie zapłacona lub należna i
 - żądane oprocentowanie nie przekracza normalnie stosowanego oprocentowania dla tego typu transakcji dokonywanych w tym kraju w czasie, w którym dokonano operacji finansowej;
- d) opłaty za prawo do kopiowania przywiezionych towarów w UE;
- e) prowizja od zakupu;
- f) należności celne przywozowe lub inne opłaty pobierane w UE z tytułu przywozu lub sprzedaży towarów.

Podstawowym dokumentem handlowym służącym ustaleniu wartości transakcyjnej towaru jest faktura. To samo odnosi się do elementów doliczanych bądź odliczanych w celu ustalenia wartości celnej (faktura za transport, usługę montażu itp.).

Jeżeli wartość celna nie może zostać ustalona na podstawie wartości transakcyjnej, ustala się ją w oparciu o **metodę wartości transakcyjnej towarów identycznych**. Metoda ta polega na ustaleniu wartości celnej w oparciu o wartość transakcyjną identycznych towarów sprzedanych w celu wywozu do UE i wywiezionych w tym samym lub zbliżonym czasie co towary, dla których ustalana jest wartość celna. Towary są uznawane za identyczne, w przypadku gdy zostały wytworzone w tym samym kraju co towary podlegające wycenieniu oraz są takimi samymi pod każdym względem, włączając w to ich cechy fizyczne, jakość i renomę.

Jeżeli wartość celna nie może zostać ustalona na podstawie wartości transakcyjnej i wartości transakcyjnej towarów identycznych, to ustala się ją w oparciu o metodę wartości transakcyjnej towarów podobnych. **Metoda wartości transakcyjnej towarów podobnych** polega na ustaleniu wartości celnej w oparciu o wartość transakcyjną towarów podobnych, sprzedanych w celu wywozu do Wspólnoty i wywiezionych w tym samym lub zbliżonym czasie co towary, dla których ustalana jest wartość celna. Za podobne uznawane są towary, które zostały wytworzone w tym samym kraju co towary podlegające wycenieniu oraz, nie będąc podobnymi pod każdym względem, posiadają podobne cechy i skład materiałowy, co pozwala im pełnić te same funkcje i być towarami handlowo-wymiennymi. Przy ustalaniu podobieństwa towarów należy brać pod uwagę jakość, znak handlowy i opinię o towarach.

Jeżeli wartość celna nie może być ustalona na podstawie wyżej przedstawionych metod, tzn. metody wartości transakcyjnej oraz metod wartości transakcyjnej towarów identycznych i podobnych, ustala się ją w oparciu o **metodę ceny jednostkowej**. Metoda ta polega na obliczeniu wartości opartej na cenie jednostkowej, po jakiej towary przywożone lub towary identyczne bądź podobne sprzedawane są w UE, w największych zbiorczych ilościach, osobom niepowiązanym ze sprzedawcami. Od tak ustalonej ceny jednostkowej należy odjąć:

- a) marże, zazwyczaj płacone lub uzgodnione do zapłacenia bądź też narzuty, jakie są zazwyczaj stosowane, obejmujące zyski i wydatki (włączając koszty bezpośrednie i pośrednie obrotu danymi towarami) związane ze sprzedażą w UE przywożonych towarów tego samego gatunku i rodzaju,
- b) koszty transportu i ubezpieczenia oraz związane z nimi koszty ponoszone w UE,
- c) należności przywozowe i inne opłaty należne w UE z tytułu przywozu lub sprzedaży towarów.

Jeżeli wartość celna nie może być ustalona na podstawie wcześniej przedstawionych metod, to należy ją ustalić w oparciu o **metodę wartości kalkulowanej**. Wartość celna ustalana metodą wartości kalkulowanej jest równa sumie:

- a) kosztów lub wartości materiałów i produkcji bądź innych procesów zastosowanych przy wytworzeniu przywożonych towarów;
- b) kwoty zysku i kosztów ogólnych równych kwocie zwyczajowo wliczanej w cenę sprzedaży towarów tego samego gatunku lub rodzaju co towary, dla których ustalana jest wartość celna, wytworzonych przez producentów w kraju eksportu, w celu wywozu do UE,
- c) kosztów transportu i ubezpieczenia przywożonych towarów oraz opłat załadunkowych i manipulacyjnych związanych z transportem do miejsca wprowadzenia na obszar celny UE.

Kolejną metodą jest **metoda ostatniej szansy**, która nie przewiduje konkretnego sposobu ustalania wartości celnej towaru, natomiast wymaga, aby ta wartość była ustalona na podstawie danych dostępnych w UE, z zastosowaniem odpowiednich środków zgodnych z zasadami i ogólnymi przepisami¹⁴³.

Wartość celna ustalana na podstawie tej metody nie może być przyjęta na podstawie:

1. Ceny sprzedaży na obszarze UE towarów wytworzonych w UE;
2. Systemu polegającego na przyjmowaniu na potrzeby celne wyższej z dwóch oferowanych wartości;
3. Ceny towarów na rynku wewnętrznym kraju wywozu;
4. Kosztów produkcji, innych niż wartość kalkulowana, która została ustalona dla identycznych lub podobnych towarów;
5. Cen na wywóz do kraju niebędącego częścią obszaru celnego UE;
6. Minimalnych wartości celnych;
7. Arbitralnych lub fikcyjnych wartości.

Wartość celna ustalona powyższą metodą powinna być w możliwie największym stopniu oparta na pozostałych metodach ustalania wartości celnej, które powinny być stosowane z „rozsądną elastycznością”.

4.6. Powstanie i zabezpieczenie kwoty długu celnego

4.6.1. Dług celny w imporcie

Dług celny¹⁴⁴ w przywozie powstaje w wyniku objęcia towarów nieunijnych podlegających należnościami celnym przywozowym, jedną z następujących procedur celnych:

- a) dopuszczenia do swobodnego obrotu, w tym na mocy przepisów o końcowym przeznaczeniu;
- b) odprawy czasowej z częściowym zwolnieniem z należności celnych przywozowych.

Dług celny powstaje w chwili przyjęcia zgłoszenia celnego. Dłużnikiem jest zgłaszający, a w przypadku przedstawicielstwa pośredniego jest to również osoba, na której rzecz dokonuje się zgłoszenia celnego. Jeżeli zgłoszenie celne dotyczące jednej z ww. procedur zostaje sporządzone na podstawie danych powodujących, że nie zostają pobrane w całości lub części należności celne przywozowe, osoba, która dostarczyła dane wymagane do sporządzenia zgłoszenia i która wiedziała lub powinna była wiedzieć, że dane te są nieprawdziwe, jest też dłużnikiem.

W przypadku zakazu zwrotu lub zwolnienia z należności celnych przywozowych, w odniesieniu do towarów niepochodzących użytych do wytwarzania produktów, dla których wystawia się dowód pochodzenia lub sporządza się go w ramach uzgodnień preferencyjnych między UE a niektórymi krajami lub terytoriami znajdującymi się poza unijnym obszarem celnym lub grupami takich krajów lub terytoriów, dług celny w przywozie w odniesieniu do towarów niepochodzących, powstaje w wyniku przyjęcia powiadomienia o powrotnym ich wywozie.

W przypadku towarów nieunijnych, które mają zostać wyprowadzone poza obszar celny UE (powrotny wywóz), dłużnikiem jest jednak osoba, która składa powiadomienie o powrotnym wywozie. W przypadku przedstawicielstwa pośredniego dłużnikiem jest również osoba, na której rzecz składane jest powiadomienie.

¹⁴³ Porozumienia w sprawie stosowania artykułu VII Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu z 1994 r.; przepisów rozdziału 3 Tytułu II WKC – Wartość celna towarów.

¹⁴⁴ Art. 44–65 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 450/2008 z dnia 23 kwietnia 2008 r. ustanawiającego Wspólnotowy Kodeks Celny (Zmodernizowany Kodeks Celny), (Dz. U. L145 z 04.06.2008), art. 65–85 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiającego Unijny Kodeks Celny (przekształcenie), Komisja Europejska, Bruksela, 20.02.2012, COM (2012) 64 final, 2012/0027 (COD).

Jeżeli towary podlegają należnościom celnym przywozowym, dług celny w przywozie powstaje w każdym z następujących przypadków:

- a) niewypełnienie jednego z obowiązków przewidzianych w przepisach prawa celnego, dotyczących wprowadzania towarów nieunijnych na obszar celny UE, usunięcia ich spod dozoru celnego lub przemieszczania, przetwarzania, składowania, odprawy czasowej takich towarów lub dysponowania nimi na tym obszarze;
- b) niewypełnienie jednego z obowiązków przewidzianych w przepisach prawa celnego dotyczących końcowego przeznaczenia towarów na obszarze celnym UE;
- c) niewypełnienie warunku wymaganego do objęcia towarów nieunijnych procedurą celną lub zastosowania zwolnienia z cła lub obniżonej stawki celnej ze względu na końcowe przeznaczenie towaru.

W przypadku niewypełnienia jednego z obowiązków przewidzianych w przepisach prawa celnego, dotyczących wprowadzania towarów nieunijnych na obszar celny UE, usunięcia ich spod dozoru celnego lub przemieszczania, przetwarzania, składowania, odprawy czasowej takich towarów lub dysponowania nimi na tym obszarze albo niewypełnienia jednego z obowiązków przewidzianych w przepisach prawa celnego dotyczących końcowego przeznaczenia towarów na obszarze celnym Unii, dłużnikiem jest:

- a) każda osoba zobowiązana do wypełnienia danych obowiązków;
- b) każda osoba, która wiedziała lub powinna była wiedzieć o niewypełnieniu obowiązku wynikającego z przepisów prawa celnego, a która działała na rzecz osoby zobowiązanej do wypełnienia obowiązku lub uczestniczyła w działaniu, które doprowadziło do niewypełnienia obowiązku;
- c) każda osoba, która nabyła lub posiadała towar i która w chwili jego nabycia lub wejścia w jego posiadanie, wiedziała lub powinna była wiedzieć, że obowiązek wynikający z przepisów prawa celnego nie został wypełniony.

W przypadku niewypełnienia warunku wymaganego do objęcia towarów nieunijnych procedurą celną lub zastosowania zwolnienia z cła lub obniżonej stawki celnej, ze względu na końcowe przeznaczenie towaru, dłużnikiem jest osoba zobowiązana do wypełnienia warunków wymaganych do objęcia towarów procedurą celną lub dokonania zgłoszenia danych towarów do tej procedury albo przyznania zwolnienia z cła lub obniżonej stawki celnej przywozowej ze względu na końcowe przeznaczenie towarów.

W przypadku gdy dokonuje się zgłoszenia celnego, dotyczącego jednej z ww. procedur lub przekazane zostają organom celnym jakiegokolwiek dane, dotyczące warunków obejmowania towarów procedurą celną, w wyniku czego nie zostają pobrane w całości lub części należności celne przywozowe, dłużnikiem jest też osoba, która dostarczyła dane wymagane do dokonania zgłoszenia i która wiedziała lub powinna była wiedzieć, że dane te są nieprawdziwe.

Jeżeli dług celny powstaje w wyniku niedopełnienia ww. obowiązków w odniesieniu do towarów dopuszczonych do swobodnego obrotu z zastosowaniem obniżonej stawki celnej przywozowej ze względu na ich końcowe przeznaczenie, kwota należności celnych przywozowych uiszczona przy dopuszczeniu do obrotu jest odliczana od kwoty należności celnych przywozowych odpowiadającej długowi celnemu. To postanowienie stosuje się w przypadku długu celnego powstałego w odniesieniu do odpadów i pozostałości powstałych przy zniszczeniu takich towarów.

Jeżeli dług celny powstaje w wyniku niedopełnienia obowiązków w odniesieniu do towarów objętych procedurą odprawy czasowej z częściowym zwolnieniem z należności celnych przywozowych, kwota należności celnych przywozowych, uiszczona przy częściowym zwolnieniu, jest odliczana od kwoty należności celnych przywozowych odpowiadającej długowi celnemu.

4.6.2. Dług celny w wywozie

Dług celny w wywozie¹⁴⁵ powstaje w wyniku objęcia procedurą wywozu lub procedurą uszlachetnienia biernego towarów podlegających należnościom celnym wywozowym i przyjęcia zgłoszenia celnego. Dłużnikiem jest zgłaszający, a w przypadku przedstawicielstwa pośredniego dłużnikiem jest również osoba, na której rzecz dokonuje się zgłoszenia celnego.

Jeżeli zgłoszenia celnego dokonuje się na podstawie danych powodujących, że nie zostają pobrane w całości lub części należności celne wywozowe osoba, która dostarczyła dane wymagane do dokonania zgłoszenia i która wiedziała lub powinna była wiedzieć, że dane te są nieprawdziwe, jest również dłużnikiem.

Jeżeli towary podlegają należnościom celnym wywozowym, dług celny w wywozie powstaje w wyniku:

- a) niewypełnienia jednego z obowiązków przewidzianych w przepisach prawa celnego, dotyczących wyprawienia towarów;
- b) niewypełnienia warunków wymaganych do wyprowadzenia towaru poza obszar celny z całkowitym lub częściowym zwolnieniem z należności celnych wywozowych.

Dług celny powstaje z chwilą, gdy:

- a) towary zostaną faktycznie wyprowadzone poza obszar celny Unii bez zgłoszenia celnego;
- b) towary dotrą do miejsca przeznaczenia innego niż to, do którego dopuszczone było ich wyprowadzenie poza obszar celny Unii z całkowitym lub częściowym zwolnieniem z należności celnych wywozowych;
- c) w przypadku gdy organy celne nie są w stanie określić chwili, kiedy towary dotarły do miejsca przeznaczenia innego niż to, do którego dopuszczone było ich wyprowadzenie, gdy upłynie termin przewidziany na dostarczenie dowodu, że wypełnione zostały warunki uprawniające do zastosowania takiego zwolnienia w odniesieniu do tych towarów.

W przypadku gdy towary zostaną faktycznie wyprowadzone poza obszar celny Unii bez zgłoszenia celnego, dłużnikiem jest każda z następujących osób:

- a) osoba, od której wymagane było wypełnienie danego obowiązku;
- b) osoba, która wiedziała lub powinna była wiedzieć o niewypełnieniu obowiązku wynikającego z przepisów prawa celnego i która działała na rzecz osoby zobowiązanej do wypełnienia danego obowiązku;
- c) osoba uczestnicząca w działaniu, które doprowadziło do niewypełnienia obowiązku i która wiedziała lub powinna była wiedzieć, że nie dokonano zgłoszenia celnego, mimo że należało to zrobić.

W przypadku gdy osoba, która wiedziała lub powinna była wiedzieć o niewypełnieniu obowiązku wynikającego z przepisów prawa celnego i która działała na rzecz osoby zobowiązanej do wypełnienia danego obowiązku, dłużnikiem jest osoba zobowiązana do wypełnienia warunków wymaganych do wyprowadzenia towaru poza obszar celny Unii z całkowitym lub częściowym zwolnieniem z należności celnych wywozowych.

4.7. Dokumentacja celna

Złożenie przywozowej deklaracji skróconej

Towary wprowadzane na obszar celny Unii obejmuje się przywozową deklaracją skróconą. Wymóg ten zostaje uchylony:

- a) w odniesieniu do środków transportu i kontenerów objętych procedurą odprawy czasowej;
- b) w odniesieniu do środków transportu i towarów na nich przewożonych, które jedynie przemieszczają się przez wody terytorialne lub przestrzeń powietrzną obszaru celnego Unii bez zatrzymywania się na tym obszarze;

¹⁴⁵ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 450/2008 z dnia 23 kwietnia 2008 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Zmodernizowany Kodeks Celny), (Dz. U. L145 z 04.06.2008), art. 48–49.

- c) w innych przypadkach, w których jest to należyte uzasadnione ze względu na rodzaj środka transportu lub w których wymagają tego umowy międzynarodowe.

Przywózową deklarację skróconą składa we właściwym urzędzie celnym osoba odpowiedzialna w określonym terminie przed wprowadzeniem towarów na obszar celny Unii.

Możliwe jest wykorzystanie informacji handlowych, portowych lub transportowych jako przywózowej deklaracji skróconej, pod warunkiem że zawierają one dane niezbędne do takiej deklaracji i są dostępne w określonym terminie przed wprowadzeniem towarów na obszar celny Unii.

Organy celne mogą zezwolić, aby złożenie przywózowej deklaracji skróconej zostało zastąpione złożeniem powiadomienia oraz udostępnieniem danych z przywózowej deklaracji skróconej w systemie teleinformatycznym przedsiębiorcy.

Zgłaszający, na swój wniosek, może zostać upoważniony do sprostowania jednego lub kilku elementów przywózowej deklaracji skróconej po jej złożeniu.

Uznaje się, że przywózowa deklaracja skrócona nie została złożona w przypadku niewprowadzenia zgłoszonych towarów na obszar celny Unii w określonym terminie po złożeniu deklaracji. Jeżeli towary objęte są deklaracją skróconą, to formalności niezbędne dla nadania im przeznaczenia celnego muszą zostać dokonane w następujących terminach: 45 dni od daty złożenia deklaracji skróconej – w przypadku towarów przewożonych drogą morską 20 dni od daty złożenia deklaracji skróconej – w przypadku towarów przewożonych drogą inną niż morską.

Organ celny może zezwolić na wykorzystanie w charakterze deklaracji skróconej każdego dokumentu urzędowego lub handlowego zawierającego dane niezbędne do ustalenia tożsamości towarów (będzie to np. list przewozowy CMR w transporcie drogowym, międzynarodowy lotniczy list przewozowy AWB, odpowiednie dokumenty kolejowe lub pocztowe).

Deklarację skróconą może zastąpić zgłoszenie celne. Właściwy urząd celny może odstąpić od wymogu złożenia przywózowej deklaracji skróconej w odniesieniu do towarów, dla których przed upływem terminu tej deklaracji złożone zostanie zgłoszenie celne. W takim przypadku zgłoszenie celne zawiera co najmniej te elementy, które są niezbędne dla przywózowej deklaracji skróconej. Do czasu przyjęcia zgłoszenia celnego ma ono status przywózowej deklaracji skróconej.

4.8. Przeznaczenie celne towarów

Towary wprowadzone na obszar celny podlegają od momentu ich wprowadzenia dozorowi celnemu oraz mogą podlegać kontroli celnej. Towary, które przybywają do urzędu celnego lub innego miejsca wyznaczonego bądź zaakceptowanego przez organy celne, powinny zostać przedstawione organom celnym przez osobę, która wprowadziła je na obszar celny Wspólnoty lub w zależności od przypadku przez osobę, która przejęła odpowiedzialność za przewóz towarów po ich wprowadzeniu.

Przedstawienie towarów organom celnym oznacza zawiadomienie organów celnych, w wymaganej formie o przybyciu towarów do urzędu celnego lub każdego innego miejsca wyznaczonego, lub zaakceptowanego przez organy celne.

Po przedstawieniu organom celnym towary mogą, za zgodą tych organów, zostać zbadane lub mogą zostać pobrane ich próbki w celu nadania tym towarom przeznaczenia celnego. **Badanie towarów** pozwala na ustalenie rodzaju, ilości i jakości wprowadzanego towaru jak również na weryfikację danych zawartych w dokumentach towarzyszących towarowi, podanych przez zagranicznego kontrahenta, umożliwiając tym samym prawidłowe sporządzenie zgłoszenia celnego.

Towary przedstawione organowi celnemu nabywają z mocy prawa **status towarów** składowanych czasowo. Utrata tego statusu następuje dopiero z chwilą nadania im właściwego przeznaczenia celnego. Status towarów składowanych czasowo nie jest tym samym, co status celny, który oznacza określenie towaru jako towaru unijnego lub nieunijnego. Towary składowane czasowo mogą znajdować się jedynie w magazynie celnym lub w innych miejscach za zgodą organu celnego i na warunkach określonych przez ten organ.

Każdy towar zarówno ten wprowadzany na polski obszar celny, jak i z niego wyprowadzany powinien otrzymać właściwe dla niego **przeznaczenie celne**.

Przeznaczeniem celnym jest:

- 1) wprowadzenie towaru do wolnego obszaru celnego (WOC) lub składu wolnocłowego (SWC),
- 2) zrzeczenie się towaru na rzecz Skarbu Państwa,
- 3) powrotny wywóz towarów,
- 4) zniszczenie towaru,
- 5) objęcie towaru procedurą celną.

Do zawieszających procedur celnych należą:

- 1) skład celny,
- 2) przetwarzanie pod kontrolą celną,
- 3) odprawa czasowa,
- 4) uszlachetnienie czynne,
- 5) tranzyt,
- 6) wywóz.

Procedurami celnymi w systemie ceł zwrotnych są:

- 1) uszlachetnianie czynne w systemie ceł zwrotnych,
- 2) uszlachetnienie bierne.

Procedury zawieszające polegają na zawieszeniu płatności należności celnych, a osoba korzystająca z tego typu procedur jest zobowiązana do złożenia zabezpieczenia w celu zapewnienia pokrycia kwoty wynikającej z długu celnego mogącego powstać w stosunku do tych towarów. Zakończenie procedury zawieszającej następuje poprzez nadanie towarom objętym tego typu procedurą lub produktom kompensacyjnym bądź towarom przetworzonym pod kontrolą celną innego przeznaczenia celnego (z wyjątkiem tranzytu).

Objęcie towarów procedurą zawieszającą nie powoduje natychmiastowej konieczności uiszczenia należności celnych. Wymagane jest jednak złożenie **zabezpieczenia** w celu zapewnienia pokrycia kwoty wynikającej z długu celnego, mogącego powstać w stosunku do towarów objętych procedurą zawieszającą.

Procedura zostaje zakończona, gdy towary ją objęte (tzn. towary w stanie niezmienionym bądź znajdujące się na pośrednim etapie przetworzenia), produkty kompensacyjne lub przetworzone pod kontrolą celną **otrzymają inne przeznaczenie celne:**

- a) warunki stosowania danej procedury celnej, określane odrębnie dla każdej procedury,
- b) terminy stosowania danej procedury celnej:
 - termin ważności pozwolenia, to znaczy termin, w jakim można będzie przywozić towary w celu objęcia ich gospodarczą procedurą celną,
 - termin, w którym powinno nastąpić rozliczenie przywiezionej bądź wywiezionej partii towarów.

Pozwolenie udzielane jest osobom, które:

- mają siedzibę we Wspólnocie,
- regularnie korzystają z procedur tranzytu wspólnotowego lub o których organy celne wiedzą, że są w stanie spełnić obowiązki związane z tymi procedurami,
- nie popełniły żadnego rażącego lub wielokrotnego naruszenia przepisów celnych lub podatkowych,

- prawidłowo korzystają z procedur tranzytu wspólnotowego,
 - współpracują z organami celnymi,
 - mają dobrą sytuację finansową, wystarczającą dla spełnienia zobowiązań tych osób,
- Dodatkowe wymagania to gwarancja generalna.

4.8.1. Wprowadzenie towaru do wolnego obszaru celnego (WOC) lub składu wolnocłowego (SWC)

Wolny Obszar Celny jest wyodrębnioną, niezamieszkaną częścią większego obszaru celnego, traktowaną jak zagranica, na którym obowiązuje jednolity system celny. Podmioty gospodarcze krajowe i zagraniczne mogą prowadzić na nim działalność produkcyjną i handlową, korzystając z systemu zaniechania poboru cła i podatku.

Skład wolnocłowy jest wyodrębnioną częścią obszaru celnego, traktowaną jako zagranica, na terenie której przedsiębiorstwa mogą składować i przechowywać towary zagraniczne i krajowe oraz dokonywać ich konfekcjonowania, uszlachetniania, przerobu, przetwarzania, montażu lub napraw.

Wolne obszary celne i składy wolnocłowe¹⁴⁶ są częściami obszaru celnego UE lub pomieszczeniami znajdującymi się na tym obszarze, oddzielnymi od pozostałej jego części, w których:

- towary nieuniijne traktowane są dla celów stosowania należności celnych przywozowych i obowiązujących w przywozie środków polityki handlowej jako nieznajdujące się na obszarze celnym UE, pod warunkiem że nie zostały dopuszczone do obrotu ani objęte inną procedurą celną, ani też nie zostały użyte lub zużyte na warunkach nieprzewidzianych przepisami prawa celnego,
- określone w szczególnych przepisach UE towary korzystają, ze względu na ich umieszczenie w wolnym obszarze celnym lub składzie wolnocłowym, ze środków stosowanych zwykle przy wywozie towarów.

Wspólnotowy Kodeks Celny pozostawił zasady tworzenia wolnych obszarów celnych i składów wolnocłowych w gestii państw członkowskich. Zgodnie z krajowym prawem celnym **wolne obszary celne lub składy wolnocłowe mogą być tworzone** przez ministra finansów po wcześniejszym uzgodnieniu z ministrem gospodarki w celu:

- ułatwienia międzynarodowego ruchu tranzytowego towarów. Przy tworzeniu takich obszarów preferowane powinny być miejsca na skrzyżowaniu szlaków komunikacyjnych, np. porty morskie, lotnicze, miejsca przyległe do przejść granicznych bądź tereny leżące przy głównych drogach tranzytowych;
- rozwoju eksportu i tworzenia nowych miejsc pracy.

Próbuje się łączyć dwie koncepcje funkcjonowania WOC jako miejsca: a) wykorzystywanego jedynie w celach międzynarodowego tranzytu, b) w którym prowadzona jest przede wszystkim działalność produkcyjna związana z przetwarzaniem, przerobem i uszlachetnianiem towarów.

Założeniem takiej konstrukcji jest konieczność pełniejszego wykorzystania w Polsce instytucji WOC zwłaszcza jako instrumentu pozwalającego wpływać na zmniejszenie ujemnego bilansu handlowego lub zmniejszenie bezrobocia w danym regionie kraju. Taka koncepcja funkcjonowania wolnych obszarów celnych jest szersza od koncepcji wykorzystywania tej instytucji w Unii Europejskiej. Przy tworzeniu wolnych obszarów celnych i skła-

¹⁴⁶ Zasady tworzenia i funkcjonowania wolnych obszarów celnych i składów wolnocłowych uregulowane zostały w: Rozporządzeniu Rady (EWG) Nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającym Wspólnotowy Kodeks Celny (Dz. U. L 302 z 19.10.1992) z późn. zm., Rozporządzeniu Komisji (EWG) nr 2454/93 z dnia 2 lipca 1993 r. ustanawiającym przepisy w celu wykonania rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 ustanawiającego Wspólnotowy Kodeks Celny (Dz. U. L 253 z 11.10.1993) z późn. zm., Ustawie z dnia 19 marca 2004 r. – Prawo celne (Dz. U. Nr 68, poz. 622 z późn. zm.), Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 10 kwietnia 2009 w sprawie wzoru wniosku o utworzenie, zmianę powierzchni lub zniesienie wolnego obszaru celnego lub składu wolnocłowego, dokumentów, które należy do niego dołączyć, oraz trybu rozpatrzenia wniosku (Dz. U. Nr 64, poz. 540), Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 16 czerwca 2004 w sprawie powiadamiania organu celnego o rozpoczęciu lub zakończeniu działalności w wolnym obszarze celnym lub składzie wolnocłowym oraz ewidencji prowadzonych w wolnym obszarze celnym lub składzie wolnocłowym (Dz. U. Nr 152, poz. 1602).

dów wolnocłowych w Unii Europejskiej bierze się pod uwagę zazwyczaj następujące okoliczności: zawieszenie uiszczenia należności celnych oraz podatkowych, zawieszenie stosowania środków polityki handlowej, umożliwienie składowania towarów w tranzycie do czasu powrotnego wywozu, składowanie towarów i ich przygotowania do sprzedaży, skorzystanie z różnego rodzaju środków związanych z wywozem towarów wspólnotowych.

Wolne obszary celne lub składy wolnocłowe mogą być tworzone w miejscach niezamieszkanym, których położenie umożliwi sprawowanie skutecznego dozoru celnego towarów wprowadzanych i wyprowadzanych z wolnego obszaru celnego lub składu wolnocłowego. Ten warunek jest o tyle istotny, że towary do WOC czy SWC są wprowadzane bez uiszczenia należności celnych i podatkowych oraz bez konieczności składania zabezpieczenia tychże należności.

Rozpoczęcie działalności wolnego obszaru celnego w Polsce wymaga wydania rozporządzenia oraz dokonania uzgodnień, z właściwymi dla lokalizacji wolnego obszaru celnego lub składu wolnocłowego, organami celnymi. Zarządzającym WOC może być jedynie osoba mająca miejsce zamieszkania lub siedzibę na obszarze celnym UE. Zarządzający musi jednak spełniać kryterium formalnoprawne, tj. musi posiadać prawo własności lub wieczystego użytkowania gruntu, na którym ma być ustanowiony wolny obszar celny.

Państwa członkowskie wyznaczają granice każdego obszaru lub zatwierdzają pomieszczenia przeznaczone na skład wolnocłowy. Do 2001 r. wszystkie wolne obszary celne w UE były ogrodzone i zamknięte, ale nowe przepisy celne wprowadziły nowy rodzaj wolnego obszaru celnego, który nie wymaga ponoszenia przez zarządzającego kosztów budowy ogrodzenia. Nowe wolne obszary celne są wyznaczane przez organy celne. Przeprowadza się w nich kontrole i dopełnia formalności celnych oraz stosuje się przepisy dotyczące długu celnego zgodnie z procedurą składu celnego. Ten najnowszy rodzaj wolnego obszaru jest określany w przepisach wykonawczych jako wolny obszar celny o typie kontroli II w odróżnieniu od tradycyjnych WOC-ów, które są teraz określane jako wolne obszary celne o typie kontroli I¹⁴⁷.

Dostawa do wolnych obszarów celnych towarów, przeznaczonych do wywozu dla odbiorcy poza terytorium Wspólnoty i objętych procedurą wywozu w rozumieniu przepisów celnych, w tym także w celu ich kompletacji, pakowania lub formowania przesyłek zbiorowych, opodatkowana jest stawką VAT 0%. Towary są wprowadzane do WOC na podstawie dokumentów związanych z transportem takich, jak list przewozowy, dowód dostawy, manifest lub kwit wysyłkowy. Dokumenty te powinny zawierać wszystkie informacje niezbędne dla ustalenia tożsamości wprowadzanych towarów.

Podmioty prowadzące WOC mają obowiązek prowadzenia szczegółowej ewidencji towarowej (towarów wprowadzanych i wyprowadzanych z WOC), która nadzorowana jest przez organy celne. Potwierdzeniem wprowadzenia towarów do WOC może być np. wydanie przez podmiot prowadzący WOC dokumentu w postaci wydruku komputerowego z ewidencji wprowadzonych towarów. Warto też zachować na potrzeby ewentualnej kontroli podatkowej fakturę sprzedaży towarów zagranicznemu kontrahentowi, umowę zawartą z WOC oraz oczywiście potwierdzenie zgłoszenia celnego do objęcia towarów procedurą wywozu (karta SAD-3 lub potwierdzenie elektroniczne ECS).

Zastosowanie instytucji WOC jest dla korzystającego opłacalne w sytuacji, gdy zamierza on eksportować towary i chce szybciej uzyskać prawo do zastosowania stawki VAT 0%.

4.8.2. Zrzeczenie się towaru na rzecz Skarbu Państwa

Zrzeczenie się towaru na rzecz Skarbu Państwa powoduje przeniesienie prawa własności, dlatego zrzec się może jedynie właściciel. Organ celny może wyrazić zgodę na zrzeczenie się towaru na rzecz Skarbu Państwa bez innych obciążeń niż należności przywozowe.

¹⁴⁷ Wolne Obszary Celne funkcjonują w Warszawie, Gdańsku, Gliwicach, Mszczonowie, Terespolu, Szczecinie i w Świnoujściu.

4.8.3. Powrotny wywóz towarów

Procedura powrotnego wywozu towarów¹⁴⁸ znajduje zastosowanie w stosunku do towarów nieunijnych, które:

- nie zostały jeszcze objęte procedurą celną, po wprowadzeniu na obszar celny lub
- objęto je uprzednio procedurą zawieszającą.

Powrotny wywóz towarów objętych gospodarczą procedurą celną wymaga przedstawienia, wraz ze zgłoszeniem celnym, wszystkich dokumentów dotyczących objęcia towarów tą procedurą. Nadanie towarowi tego przeznaczenia następuje tylko pod warunkiem, że towar opuści unijny obszar celny w takim samym stanie, w jakim znajdował się w chwili złożenia wniosku o powrotny wywóz. Powrotny wywóz uważa się za dokonany z chwilą faktycznego przekroczenia obszaru celnego UE.

4.8.4. Zniszczenie towarów

W praktyce zniszczenie towarów ma przede wszystkim znaczenie w dziedzinie ochrony zdrowia, życia ludzkiego, środowiska naturalnego, bezpieczeństwa publicznego i może występować w dwóch trybach:

- a) na wniosek – może nastąpić po uprzednim wydaniu pozwolenia przez organ celny. Zawiadomienie o zamiarze zniszczenia towarów powinno zostać sporządzone na piśmie. Zniszczenie towarów zaś powinno być nadzorowane przez organ celny,
- b) z urzędu – na skutek decyzji organu celnego, kiedy zniszczenie towaru będzie miało charakter obligatoryjny:
 - gdy umowy międzynarodowe lub przepisy odrębne zakazują posiadania, rozpowszechniania lub obrotu towarami, a organ celny nie może nakazać cofnięcia tego towaru za granicę lub na unijny obszar celny,
 - gdy przedmiotem obrotu są towary niebezpieczne, szkodliwe dla zdrowia lub środowiska naturalnego, umowy międzynarodowe uzależniają obrót lub ich rozpowszechnianie od spełnienia określonych warunków, a natychmiastowe cofnięcie za granicę jest niemożliwe i nie można orzec ich przepadku.

4.9. Objęcie towaru procedurą celną

Procedura zawieszająca odnosi się do towarów nieunijnych w następujących procedurach:

- składu celnego,
- uszlachetniania czynnego z zastosowaniem systemu zawieszień,
- przetwarzania pod kontrolą celną,
- odprawy czasowej,
- tranzytu zewnętrznego.

4.9.1. Gospodarcze procedury celne

Określenie „gospodarcze procedury celne” jest zwrotem umownym, który wskazuje na ich gospodarczy charakter. Są to procedury, które w zdecydowanej większości dotyczą podmiotów prowadzących działalność gospodarczą i wymagają uzyskania pozwolenia organów celnych. W trakcie gospodarczej procedury celnej może być zaangażowanych kilka urzędów celnych (urząd objęcia, kontrolny i zakończenia).

¹⁴⁸ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 450/2008 z dnia 23 kwietnia 2008 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Zmodernizowany Kodeks Celny), (Dz. U. L145 z 04.06.2008) art. 178–179.

4.9.1.1. Skład celny

Procedura składu celnego¹⁴⁹ należy do grupy procedur gospodarczych i jednocześnie procedur zawieszających. Pozwala na składowanie towarów, wobec których zezwolono na zastosowanie procedury w obszarze składu celnego do chwili nadania im innego przeznaczenia celnego. Objęcie towarów procedurą następuje na podstawie zgłoszenia w formie pisemnej z zastosowaniem jednolitego dokumentu administracyjnego SAD¹⁵⁰.

Procedura ta pozwala na składowanie w składzie celnym:

- a) towarów nieunijnych, które w czasie tego składowania nie podlegają należnościami celnym przywzowowym ani środkom polityki handlowej;
- b) towarów unijnych, którym odrębne przepisy unijne dają możliwość korzystania, w związku z ich umieszczeniem w składzie celnym, ze środków zwykle stosowanych przy wywozie tego rodzaju towarów.

Zastosowanie procedury składu celnego umożliwia podmiotom gospodarczym odsunięcie w czasie kosztów związanych z opłatami celno-podatkowymi nakładanymi na towary w związku z ich przywozem, do momentu, gdy będą wprowadzane do obrotu w UE.

Importer może więc przywieźć większą ilość towaru niż jest mu potrzebna do bieżącej produkcji czy dystrybucji, złożyć w składzie celnym, a następnie mniejszymi partiami wyprowadzać. Procedura dopuszczenia do obrotu pozwala wprowadzić na rynek unijny taką część towaru, jaka jest aktualnie potrzebna importerowi, dzięki temu należności celno-podatkowe, jakie musi uiścić, dotyczą tylko wyprowadzanego ze składu celnego towaru. Cło i VAT płaci jedynie od towaru, który w danej chwili wprowadza na rynek.

Procedurę składu stosuje się również w celu uniknięcia tych należności, jeśli towary będą podlegały wywozowi za granicę bez dopuszczenia ich do obrotu krajowego.

Stosowanie procedury składu celnego może wynikać z kilku przyczyn, które określają charakter danego składu:

- składowanie towarów przeznaczonych do dalszego wywozu – skład tranzytowy,
- przechowywanie towarów do czasu faktycznego zapotrzebowania rynku na nie, bez konieczności wcześniejszego ponoszenia opłat celnych – skład kredytowy,
- przechowywanie do czasu zakończenia określonej procedury przed planowanym wywozem – skład wywozowy,
- przeczekanie czasowych ograniczeń wynikających z instrumentów polityki handlowej – skład czasowy,
- w przypadku produktów rolnych w związku ze Wspólną Polityką Rolną, aby w chwili wprowadzenia ich do składu uzyskać odpowiednią dotację – skład zwrotów prefinansowanych,

Korzystanie z procedury wymaga uzyskania pozwolenia organu celnego, które udzielane jest każdej osobie, która zamierza składać towary w składzie celnym, pod warunkiem spełniania przez nią przesłanek pozwalających uznać, że gwarantuje ona prawidłowy przebieg procedury. Wniosek o wydanie zezwolenia powinien być złożony na 30 dni przed zgłoszeniem towaru do objęcia procedurą składu celnego. W przypadku korzystania ze składu publicznego do wniosku należy dołączyć umowę składu. Wydając pozwolenie, organ celny może zażądać od korzystającego złożenia zabezpieczenia w celu zapewnienia uiszczenia długu celnego, który może powstać w stosunku do towarów objętych procedurą. Czas pozostawiania towarów pod procedurą składu celnego jest nieograniczony.

Składem celnym jest każde miejsce uznane przez organy celne i podlegające ich kontroli, w którym towary mogą być składowane zgodnie z ustalonymi warunkami.

¹⁴⁹ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 450/2008 z dnia 23 kwietnia 2008 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Zmodernizowany Kodeks Celny), (Dz. U. L145 z 04.06.2008) art. 153–154.

¹⁵⁰ Regulacja prawna: Wspólnotowy Kodeks Celny ustanowiony rozporządzeniem Rady Nr 2913/92 (art. od 98 do 113).

Możliwe są dwa rodzaje składów celnych:

- 1) publiczne – skład celny, z których może korzystać każda osoba w celu składowania towarów.
Składy publiczne prowadzone są przez firmy spedycyjne, agencje celne oraz inne podmioty prowadzące działalność gospodarczą polegającą na odpłatnym przechowywaniu towarów.

Wśród składów publicznych wyróżnia się trzy typy:

Typ A – skład celny, w którym towary składowane są na odpowiedzialność prowadzącego;

Typ B – skład celny, w którym towary składowane są na odpowiedzialność korzystającego ze składu;

Typ F – skład celny administrowany przez organy celne;

- 2) prywatne – skład celny przeznaczony do składowania towarów przez prowadzącego skład na potrzeby własnej działalności gospodarczej.

Prywatne skład celny tworzone są przez przedsiębiorstwa i przeznaczone do składowania towarów na potrzeby prowadzonej przez dany podmiot działalności. Odpowiedzialność w tym przypadku spoczywa na prowadzącym skład.

Wśród prywatnych składów celnych występują kolejne trzy typy:

Typ D – w którym dopuszczenie towaru do obrotu odbywa się przez procedurę odprawy lokalnej.

Typ E – w którym składowanie towarów odbywa się w innym miejscu niż skład celny (w specjalistycznych zbiornikach, w zewnętrznych chłodniach).

Typ C – podstawowy typ prywatnego składu celnego, ma miejsce gdy nie ma zastosowania sytuacja dotycząca typu D oraz typu E.

Towary objęte procedurą składu celnego mogą być poddane zwyczajowym zabiegom, mającym na celu zapewnienie ich właściwego utrzymania, poprawienie wyglądu, jakości handlowej, przygotowania do dystrybucji lub odsprzedaży. Na poddanie towarów takim zabiegom wymagane jest pozwolenie naczelnika urzędu celnego. Zabiegi mogą być wykonywane w miejscu składu celnego albo, w ramach instytucji czasowego wyprowadzenia, poza miejscem składu celnego. Do zwyczajowych zabiegów, określonych w przepisach prawa celnego, które mogą być dokonywane na towarach, zalicza się: sortowanie, pobieranie próbek, metkowanie, przepakowywanie, naprawę szkód powstałych w transporcie czy inwentaryzację. Wyprowadzanie towarów ze składu celnego, zgodnie z dyspozycją korzystającego, w większości przypadków polega na dopuszczaniu ich do obrotu lub wywiezieniu poza obszar UE za pomocą procedury powrotnego wywozu. Procedura składu celnego może zakończyć się też umieszczeniem towarów w wolnym obszarze celnym, składzie wolnocłowym lub też zniszczeniem bądź zrzeczeniem się towarów na rzecz Skarbu Państwa.

Powyższe działania mogą przełożyć się na redukcję kosztów transportu importowanych towarów, możliwość wynegocjowania konkurencyjnej ceny czy efektywne wykorzystanie czasu potrzebnego na przygotowania towaru do dystrybucji bez ponoszenia kosztów celno-podatkowych.

4.9.1.2. Przetwarzanie pod kontrolą celną

Procedura przetwarzania pod kontrolą celną¹⁵¹ umożliwia użycie towarów nieunijnych w obszarze celnym UE w procesach zmieniających ich rodzaj lub stan bez stosowania wobec nich cła i środków polityki handlowej oraz umożliwia dopuszczenie produktów powstających w takich procesach (produkty przetworzone) do obrotu, z zastosowaniem właściwych tylko dla nich należności celnych przywozowych. Pozwolenie na przetwarzanie pod kontrolą celną udzielane jest na wniosek osoby, która ma dokonać przetwarzania lub organizować takie przetwarzanie, pod warunkiem że:

¹⁵¹ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 450/2008 z dnia 23 kwietnia 2008 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Zmodernizowany Kodeks Celny), (Dz. U. L145 z 04.06.2008) art. 167.

- będzie możliwe ustalenie, że towary przywożone wejdą w skład produktów przetworzonych,
- przywiezione towary po ich przetworzeniu nie mogą być, bez ponoszenia nadmiernych kosztów, przywrócone do rodzaju lub stanu, w jakim znajdowały się w chwili, gdy zostały objęte procedurą,
- zastosowanie procedury nie będzie stanowić obejścia przepisów dotyczących pochodzenia towarów i ograniczeń ilościowych, mających zastosowanie wobec towarów dopuszczanych do obrotu.

Pozwolenie wydawane jest na pisemny wniosek osoby uprawnionej złożony na specjalnym formularzu stosowanym dla procedury uszlachetniania czynnego, ale przewidziana jest też możliwość skróconej formy wniosku, tj. przyjęcia zgłoszenia celnego na piśmie lub za pomocą technik elektronicznego przetwarzania danych. Organ celny może odmówić udzielenia pozwolenia, jeżeli procedura nie przyczynia się do stworzenia lub utrzymania działalności przetwórczej w kraju lub jeżeli udzielenie pozwolenia narusza w sposób istotny interesy producentów krajowych.

Korzyści, jakie można osiągnąć z procedury przetwarzania pod kontrolą celną, dotyczą:

- obniżenia kosztów produkcji poprzez zmniejszenie obciążeń finansowych związanych z importem towarów przeznaczonych do przetworzenia. Jest to ważne wtedy, gdy należności przywozowe stosowane wobec towarów przywożonych są wyższe niż wobec produktów powstałych w wyniku zastosowania procedury,
- możliwości poddania towarów nieunijnym procesom, które zapewnią zgodność towarów przywożonych z wymogami technicznymi, obowiązującymi przy dopuszczaniu tych towarów do obrotu na obszarze celnym,
- uniknięcia stosowania wobec towarów nieunijnych środków polityki handlowej. Zastosowanie ich będzie miało miejsce dopiero wobec produktów otrzymanych w wyniku przetwarzania, w procedurze dopuszczenia ich do obrotu.

Objęcie przywożonych towarów procedurą przetwarzania pod kontrolą celną następuje z chwilą dokonania zgłoszenia celnego (zarówno w trybie zwykłym, jak i przy wykorzystaniu procedury uproszczonej). Zgłoszenie powinno nastąpić w jednym z urzędów objęcia określonych w pozwoleniu.

Przetworzeniem jest każde przetworzenie, prowadzące do powstania produktów, których dotyczą niższe należności przywozowe niż te, które mają zastosowanie do przywożonych towarów nieunijnych. Przetworzeniem dopuszczalnym wobec wszelkich towarów, niezależnie od wysokości należności przywozowych, jest takie przetworzenie, które będzie prowadziło do zapewnienia zgodności tych towarów z wymogami technicznymi obowiązującymi przy dopuszczaniu tych towarów do obrotu. Nie istnieje bezwzględny obowiązek poddawania towarów procesom przetwarzania, dlatego może im, w stanie niezmienionym, zostać nadane inne dopuszczalne przeznaczenie celne.

Procedura przetwarzania pod kontrolą celną kończy się w stosunku do towarów przywożonych, gdy produkty przetworzone lub towary znajdujące się w stanie niezmienionym lub produkty znajdujące się na pośrednim etapie przetworzenia w stosunku do stopnia przetworzenia określonego w pozwoleniu zostaną dopuszczone do obrotu lub otrzymają inne dopuszczalne przeznaczenie celne oraz spełnione zostały wszystkie pozostałe warunki procedury. Zakończenie procedury przetwarzania pod kontrolą celną powinno nastąpić w tzw. terminie zakończenia procedury, kiedy towary nią objęte lub produkty przetworzone powinny otrzymać nowe dopuszczalne przeznaczenie celne. Termin ten wyznaczony w pozwoleniu, uwzględniający czas niezbędny na przeprowadzenie procesów przetwarzania i zbyt produktów przetworzonych, może zostać przedłużony, nawet jeżeli termin pierwotny już upłynął.

W procedurze przetwarzania pod kontrolą celną wobec przywiezionych towarów nieunijnych zawieszony zostaje pobór należności przywozowych do chwili, gdy produkty przetworzone otrzymają nowe przeznaczenie celne. Dług celny powstaje, gdy towary będące przedmiotem procedury przetwarzania pod kontrolą celną zostaną zgłoszone do procedury dopuszczenia do obrotu. Jeśli procedura nie została przeprowadzona zgod-

nie z przepisami prawa, na przykład zamiast towarów przywożonych wykorzystano towary ekwiwalentne, albo produkty przetworzone nie otrzymały nowego przeznaczenia celnego w wyznaczonym terminie zakończenia procedury, albo rozliczenie procedury nie zostało złożone lub zostało złożone z naruszeniem terminu do jego złożenia. Dług celny powstaje z chwilą dopuszczenia do obrotu produktów przetworzonych.

4.9.1.3. Odprawa czasowa

Odprawa celna czasowa¹⁵² jest jedną z procedur celnych stosowaną w odniesieniu do towarów przywożonych do obszaru celnego UE lub z niego wywożonych. Odprawa celna czasowa **w przywozie** – oznacza przywóz na unijny obszar celny towarów w określonym celu i z przeznaczeniem do powrotnego wywozu w oznaczonym terminie. Odprawa celna **czasowa w wywozie** – oznacza wywóz zagranicę towarów w określonym celu z zastrzeżeniem możliwości powrotnego przywozu w oznaczonym czasie.

Procedura odprawy czasowej pozwala na wykorzystanie na obszarze celnym UE towarów nieunijnych przywożonych na określony czas, przeznaczonych do powrotnego wywozu bez dokonywania żadnych zmian z wyjątkiem wynikającego ze zwykłego zużycia obniżenia ich wartości z całkowitym lub częściowym zwolnieniem należności celnych przywozowych. Towary te są całkowicie lub częściowo zwolnione od cła i nie są stosowane wobec nich środki polityki handlowej.

Procedura odprawy czasowej z częściowym zwolnieniem od cła zaliczana jest do procedur celnych zawieszających i wymagane jest na nią zezwolenie. Stosuje się ją w odniesieniu do:

- towarów przeznaczonych do naprawienia, uszlachetnienia, przerobu lub przetworzenia,
- środków produkcji i transportu, z wyjątkiem samochodów osobowych wypożyczonych, wynajętych lub oddanych do użytkowania, przywożonych lub wywożonych w celu prowadzenia działalności gospodarczej,
- środków transportu innych niż ww.,
- towarów przeznaczonych do przeprowadzenia prób (próbki i wzory nieposiadające wartości handlowej mogą być odprawiane ostatecznie i być zwalniane od cła),
- modeli i wzorów produkcyjnych,
- opakowań do wielokrotnego użytku,
- towarów przeznaczonych na aukcje, targi i wystawy.

Do odpraw celnych czasowych mają zastosowanie ogólne przepisy dotyczące obrotu towarowego z zagranicą, z modyfikacjami wynikającymi z samej istoty takiej odprawy, oraz przepisy wynikające z ustaw odrębnych lub umów międzynarodowych oraz przepisy uzależniające obrót od spełnienia określonych wymogów. Odprawie czasowej mogą podlegać także towary wyprowadzone ze składów celnych lub wolnych obszarów celnych.

Zgłoszenie do odprawy celnej czasowej towarów, których rodzaj lub ilość wskazują na przeznaczenie do działalności gospodarczej, następuje przez złożenie dokumentu SAD, w którym należy zamieścić wniosek wskazujący i uzasadniający cel przywozu lub wywozu na czas oznaczony oraz określający termin, w jakim towar zostanie powrotnie wywieziony lub przywieziony. Do wniosku, na żądanie organu celnego, dołączyć należy dokumenty uwiarygodniające cel przywozu lub wywozu, (umowę z kontrahentem zagranicznym, opis procesu produkcyjnego albo przetwórczego, jakiemu towar ma być poddany, dokument potwierdzający uczestnictwo w imprezie). Także tylko na żądanie dołączyć należy inne dowody (np. fotografie, rysunki, próbki, itp) pomocne do stwierdzenia, przy likwidacji odprawy, tożsamości towarów, jeśli opis zawarty w dokumencie SAD lub w specyfikacjach czy fakturach, nie jest wystarczający.

¹⁵² Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 450/2008 z dnia 23 kwietnia 2008 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Zmodernizowany Kodeks Celny), (Dz. U. L145 z 04.06.2008), art. 162–166.

Nie jest wymagane zgłoszenie pisemne w odniesieniu do przywożonych z zagranicy i wywożonych za granicę środków transportu innych niż wynajętych, wdzierżawionych lub oddanych do użytkowania. Złożenie karnetu A.T.A. również zwalnia od wypełniania dokumentu SAD. Dopuszczenie towaru do obrotu na unijnym obszarze celnym lub do wywozu poza ten obszar na czas oznaczony następuje w drodze decyzji, która może być wydana w formie: dokumentu SAD – jeśli sprawa dotyczy towaru przeznaczonego do działalności gospodarczej, dowodu odprawy celnej czasowej, karnetu A.T.A lub uproszczonej.

Decyzja o odprawie celnej czasowej wydana w formie pisemnej powinna zawierać termin powrotnego wywozu za granicę lub powrotnego przywozu z zagranicy, określenie wartości celnej oraz ciążyących na towarze należności celnych i podatkowych, a w przypadku wywozu krajową wartość towaru.

Uproszczona forma odprawy czasowej dotyczy odprawy statków morskich, żeglugi śródlądowej, powietrznych oraz pojazdów kolejowych utrzymujących komunikację z zagranicą, a także pojazdów drogowych należących do krajowych i zagranicznych przewoźników, przez wpis do odpowiedniej ewidencji przyjazdu lub wyjazdu. Uprozczonej odprawie (bez ewidencjonowania) podlegają także pojazdy przewożone w ruchu podróży. Termin powrotnego wywozu lub przywozu w tych wszystkich przypadkach upływa z dniem powrotnego wyjazdu za granicę lub powrotnego przyjazdu z zagranicy osoby, która zgłosiła środek przewozowy do odprawy.

Osoba dokonująca obrotu towarowego z zagranicą przy wykorzystaniu procedury odprawy celnej czasowej zobowiązana jest dokonać likwidacji takiej odprawy poprzez powrotny wywóz lub powrotny przywóz towaru, będącego przedmiotem odprawy w wyznaczonym terminie, przy czym 30-dniowe opóźnienie uważa się za wykonanie obowiązku w terminie.

Powrotny przywóz i powrotny wywóz towarów odprawionych czasowo może być dokonany w całości (jednorazowo) lub partiami, przez urząd celny inny niż ten, który dokonał odprawy, a wywóz może nastąpić do innego kraju niż kraj, z którego towar przywieziono, lub do składu celnego. Likwidacja odprawy celnej czasowej może nastąpić po przedłożeniu oryginału dowodu odprawy celnej wraz z załącznikami. Jeśli zgłoszenie do odprawy czasowej nastąpiło na dokumencie SAD, także zgłoszenie do likwidacji winno nastąpić na takim samym dokumencie, niezależnie od konieczności przedstawienia oryginału decyzji pierwotnej.

W przypadku powrotnego przywozu lub wywozu towarów odprawionych uprzednio czasowo w celu naprawy, uszlachetnienia, przerobu lub przetworzenia, przedłożyć należy także pisemne rozliczenie towaru zużytego w toku wykonywanych czynności. Rozliczenie winno zawierać wykaz towarów zużytych w rozbiciu na towary kontrahenta zlecającego i towary będące własnością wykonującego czynności. W uzasadnionych przypadkach urząd celny może zażądać przedstawienia dokumentacji technicznej, na podstawie której możliwe będzie ustalenie sposobu zużycia towarów.

4.9.1.4. Uszlachetnienie czynne

Procedura uszlachetnienia czynnego¹⁵³ jest gospodarczą procedurą celną, która umożliwia uniknięcie zapłaty cła za towary nieunijne, które wprowadzane są na obszar celny UE, w celu poddania ich procesom uszlachetnienia takich, jak montaż (w tym składanie lub instalowanie w innych towarach), naprawa (w tym odnawianie i regulacja) i obróbka oraz zwyczajowym zabiegom jak i procesom, mającym na celu zapewnienie ich zgodności z wymogami technicznymi, dotyczącymi dopuszczenia do swobodnego obrotu. Procedura ta może być stosowana w przypadkach innych niż naprawa i zniszczenie wyłącznie wtedy, gdy towary ją objęte mogą być zidentyfikowane w produktach przetworzonych. Organy celne mogą zezwolić, aby niektóre lub wszystkie towary ob-

¹⁵³ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 450/2008 z dnia 23 kwietnia 2008 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Zmodernizowany Kodeks Celny), (Dz. U. L145 z 04.06.2008) art168-170 oraz <http://www.exporter.pl>, <http://www.mf.gov.pl>

jęte procedurą uszlachetniania czynnego lub produkty przetworzone zostały czasowo powrotnie wywiezione w celu poddania ich dalszemu przetworzeniu poza obszarem celnym Unii zgodnie z warunkami określonymi dla procedury uszlachetniania biernego.

Procedura uszlachetniania czynnego występuje w dwóch podstawowych systemach: systemie zawieszzeń i systemie ceł zwrotnych.

Towary przeznaczone do uszlachetniania czynnego **w systemie zawieszzeń** nie są obciążane cłem, jak również nie stosuje się wobec nich pozataryfowych środków polityki handlowej, o ile przepisy nie zakazują wprowadzania takich towarów na obszar celny UE lub wyprowadzania ich z tego obszaru. Należności celne uiszczane są dopiero wtedy, gdy towary (w postaci produktów kompensacyjnych lub towarów w stanie niezmienionym) zostaną dopuszczone do obrotu. Wtedy też stosowane są środki polityki handlowej, które obowiązują wobec tych towarów w momencie przyjęcia zgłoszenia o dopuszczeniu ich do obrotu.

W procedurze uszlachetniania czynnego **z zastosowaniem systemu ceł zwrotnych** należności przy przywozie towarów są pobierane, ale podlegają zwrotowi po spełnieniu określonych wymogów.

Pozwolenie może zostać udzielone jedynie osobie mającej swoją siedzibę w UE i pod warunkiem, że:

- a) wnioskodawca ma zamiar dokonać powrotnego wywozu lub wywozu głównych produktów kompensacyjnych,
- b) przywożone towary można zidentyfikować w produktach kompensacyjnych (wyjątkiem jest sytuacja, gdy produkty kompensacyjne są wytworzone z towarów ekwiwalentnych),
- c) procedura przyczynia się do stworzenia jak najkorzystniejszych warunków dla wywozu lub powrotnego wywozu produktów kompensacyjnych,
- d) towary nieunijne w procedurze uszlachetniania czynnego (w systemie zawieszzeń czy w systemie ceł zwrotnych) zostaną zgłoszone w jednym z urzędów objęcia, określonym w pozwoleniu.

Czy i ewentualnie w jakiej wysokości powstaje dług celny, stwierdza się poprzez rozliczenie procedury, której samodzielnie dokonuje posiadacz pozwolenia i przedkłada jego wyniki w urzędzie kontrolnym – w terminie 30 dni po upływie terminu od zakończenia procedury. W uzasadnionych okolicznościach termin może być przedłużony.

Procedura w systemie zawieszzeń jest traktowana jako procedura bez pobierania należności celnych i opłat przywozowych, w której nie powstaje dług celny, ale może on powstać, jeżeli towary nie zostaną powrotnie wywiezione, a na przykład dopuszczone do swobodnego obrotu, albo jeżeli stwierdzone zostały nieprawidłowości w przebiegu procedury.

Procedura uszlachetniania czynnego w systemie zawieszzeń kończy się, gdy produkty kompensacyjne lub towary w stanie niezmienionym zostaną powrotnie wywiezione lub otrzymają inne dopuszczalne przeznaczenie celne.

4.9.1.5. Uszlachetnianie bierne

Uszlachetnianie bierne¹⁵⁴ polega na czasowym wywozie poza unijny obszar celny towarów unijnych, poddaniu ich tam procesom uszlachetniania oraz dopuszczeniu do swobodnego obrotu produktów powstałych w wyniku tych procesów, z częściowym lub całkowitym zwolnieniem od cła – na wniosek posiadacza pozwolenia lub każdej innej osoby mającej siedzibę na obszarze celnym UE, pod warunkiem że osoba ta uzyskała zgodę posiadacza pozwolenia i spełnione są warunki tego pozwolenia. Towary naprawione nieodpłatnie, ze względu na gwarancyjne zobowiązania umowne, ustawowe, istnienie wady fabrycznej lub materiałowej, objęte

¹⁵⁴ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 450/2008 z dnia 23 kwietnia 2008 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Zmodernizowany Kodeks Celny), (Dz. U. L145 z 04.06.2008) art. 171–174.

są całkowitym zwolnieniem z należności celnych przywozowych. Organy celne wyznaczają termin, w którym towary czasowo wywiezione muszą być powrotnie przywiezione na obszar celny Unii w postaci produktów przetworzonych oraz dopuszczone do swobodnego obrotu, aby mogły skorzystać z całkowitego lub częściowego zwolnienia z należności celnych przywozowych. Termin ten może być przedłużony na wniosek posiadacza pozwolenia.

Organy celne mogą zezwolić na zastosowanie tzw. systemu standardowej wymiany (zastąpienie produktu przetworzonego przywiezionym produktem zamiennym), jeżeli proces przetwarzania polega na naprawie wadliwych towarów unijnych (ale innych niż podlegające środkom wspólnej polityki rolnej). Produkty zamienne muszą mieć jednak ten sam ośmiocyfrowy kod Nomenklatury Scalonej, taką samą jakość handlową i takie same parametry techniczne jak towary wadliwe, w przypadku gdyby te ostatnie zostały poddane naprawie. Tak więc, jeżeli towary wadliwe były używane przed wywozem, to produkty zamienne również muszą być produktami używanymi. Nie dotyczy to przypadku, gdy produkt zamienny został wydany nieodpłatnie ze względu na zobowiązania gwarancyjne czy istnienie wady materiałowej lub fabrycznej. Jest też możliwość uzyskania zgody na to, aby produkty zamienne zostały przywiezione zanim zostaną wywiezione produkty wadliwe (uprzedni przywóz produktu zamiennego) pod warunkiem złożenia zabezpieczenia pokrywającego kwotę należności celnych przywozowych, która byłaby należna, gdyby towary wadliwe nie zostały wywiezione w terminie dwóch miesięcy od dnia przyjęcia przez organy celne zgłoszenia dotyczącego dopuszczenia do swobodnego obrotu produktów zamiennych. Przepisy, które miałyby zastosowanie do produktów przetworzonych, stosuje się również do produktów zamiennych. Procedurą uszlachetniania biernego nie mogą zostać objęte towary unijne: a) których wywóz wiąże się ze zwrotem lub umorzeniem należności celnych przywozowych; b) które przed wywozem zostały dopuszczone do swobodnego obrotu bez cła lub z zastosowaniem obniżonej stawki celnej, ze względu na ich końcowe przeznaczenie tak długo, jak cele takiego końcowego przeznaczenia nie zostały osiągnięte, chyba że towary te muszą zostać poddane naprawie; c) których wywóz wiąże się z udzieleniem refundacji wywozowych; d) którym z tytułu ich eksportu przysługuje w ramach wspólnej polityki rolnej inna korzyść finansowa niż refundacja.

4.9.2. Pozostałe procedury celne

4.9.2.1. Dopuszczenie do obrotu

Jest to podstawowa procedura wykorzystywana przy przywozie towarów na obszar UE. Procedura nadaje towarowi nieunijnemu status celny towaru unijnego. Osoby nieprowadzące działalności gospodarczej jak i przedsiębiorstwa po zwolnieniu towarów mogą ich używać bądź przeznaczyć do dalszej odsprzedaży¹⁵⁵.

Towary unijne to towary całkowicie uzyskane na obszarze celnym UE, bez udziału towarów przywożonych z krajów niebędących częścią obszaru celnego UE oraz towary przywiezione z państw niebędących częścią obszaru celnego UE i dopuszczone do obrotu. Zgłoszenie celne o objęciu towarów procedurą dopuszczenia do obrotu może być dokonane w formie pisemnej, ustnej lub innej.

Dla celów ustalania wysokości należności celnych bierze się pod uwagę stan towaru oraz inne elementy kalkulacyjne z dnia przyjęcia zgłoszenia. Zgłaszający powinien przedstawić: fakturę (na podstawie której zgłaszana jest wartość towarów), specyfikację towarów lub listę towarową, zezwolenie lub inne dokumenty, jeżeli są wymagane w związku z przywozem towarów, dokumenty, na podstawie których można określić podstawę opodatkowania towarów, certyfikat wystawiony przez producenta lub uprawnioną do tego placówkę badawczą, zgłoszenie danych dla określenia wartości celnej zgłaszanych towarów czy też dokumenty wymagane do zastosowania preferencyjnych uzgodnień taryfowych.

¹⁵⁵ Tamże, art. 91–997.

Należności celne przywozowe obliczane są według stanu towaru i jego wartości celnej w dniu przyjęcia zgłoszenia celnego i według stawek w tym dniu obowiązujących. Zgłoszenia celnego towarów dokonuje się na formularzu (SAD 4). Jeżeli przesyłka zawiera towary o różnej klasyfikacji taryfowej, organy celne mogą wyrazić zgodę, aby należności celne przywozowe zostały pobrane od całej przesyłki.

Z procedurą dopuszczania do obrotu związane są procedury zawieszające – polegające na zawieszeniu płatności należności celnych. Osoba korzystająca z tego typu procedur jest zobowiązana do złożenia zabezpieczenia, aby zapewnić pokrycie kwoty wynikającej z długu celnego, który może powstać w stosunku do tych towarów. Zakończenie procedury zawieszającej następuje poprzez nadanie towarom objętym tego typu procedurą lub produktom kompensacyjnym bądź towarom przetworzonym pod kontrolą celną, innego przeznaczenia celnego – z wyjątkiem tranzytu.

W przypadku, gdy wymagany jest nadzór UE, państwa członkowskie dostarczają Komisji Europejskiej, co najmniej raz w tygodniu, dane ze zgłoszeń celnych o dopuszczenie do swobodnego obrotu oraz zgłoszeń wywozowych. Towary dopuszczone do obrotu tracą status celny towarów wspólnotowych, gdy: a) zgłoszenie o dopuszczenie do obrotu zostanie unieważnione, b) należności celne przywozowe za te towary są zwracane lub umarzane w ramach procedury uszlachetniania czynnego, c) dla towarów wadliwych lub niezgodnych z kontraktem, gdy należności celne podlegają zwrotowi lub umorzeniu.

4.9.2.2. Tranzyt

4.9.2.2.1. Tranzyt zewnętrzny

Istota tranzytu zewnętrznego¹⁵⁶ polega na przemieszczaniu z jednego miejsca do drugiego, znajdującego się na obszarze celnym UE, zarówno towarów nieunijnych, w stosunku do których zawieszają się płatności należności celnych oraz inne opłaty i środki polityki handlowej, tak jak i towarów unijnych, które podlegają tym płatnościom w UE, ale ze względu na to, że są wywożone do państw trzecich i dokonane zostały odpowiednie formalności celne wywozowe, płatności te są zawieszane.

Procedura tranzytu nie wymaga uprzedniego uzyskania pozwolenia i może występować z zastosowaniem:

- procedury zewnętrznego tranzytu wspólnotowego,
- karnetu TIR¹⁵⁷,
- karnetu ATA, używanego jako dokument tranzytowy,
- manifestu reńskiego,
- formularza 302 przewidzianego w Porozumieniu między stronami traktatu północnoatlantyckiego dotyczącego statusu ich sił zbrojnych, podpisanym w Londynie w dniu 19 czerwca 1951,
- drogą pocztową, zgodnie z aktami Światowego Związku Pocztowego, w przypadkach, w których towary są przewożone przez lub na rzecz posiadaczy praw i obowiązków wynikających z tych aktów.

Tranzyt z zastosowaniem karnetu TIR może się odbyć, pod warunkiem że: a) rozpoczął się lub ma się zakończyć poza UE, b) dotyczy przesyłek towarów, które mają zostać rozładowane na obszarze celnym UE i które są przewożone razem z towarami przeznaczonymi do rozładowania w krajach trzecich. Chodzi o przewóz z jednego miejsca do drugiego znajdującego się w UE, przez terytorium kraju trzeciego.

¹⁵⁶ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 450/2008 z dnia 23 kwietnia 2008 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Zmodernizowany Kodeks Celny), (Dz. U. L145 z 04.06.2008), art. 144.

¹⁵⁷ Decyzja Rady (2009/477/WE) z dnia 28 maja 2009 r. w sprawie opublikowania w skonsolidowanej formie tekstu Konwencji celnej dotyczącej międzynarodowego przewozu towarów z zastosowaniem karnetów TIR (konwencja TIR) z dnia 14 listopada 1975 r. po złożeniu odpowiednich kopii (regon, wpis do rejestru o działalności gospodarczej, NIP) oraz ewentualnie dodatkowego zabezpieczenia gotówkowego. Osoba uprawniona (podmiot zobowiązany zmianami wprowadzonymi do konwencji od tej daty (Dz. U. L165 z 26.6.2009).

Konwencja ATA przewiduje następujące kategorie towarów, które mogą być przewożone z zastosowaniem karnetu ATA: próbki i wzory handlowe wywożone za granicę w celach akwizycji, rozpoznania rynku, zademonstrowania wzorów przed zawarciem kontraktu handlowego. Towary przeznaczone na targi i wystawy: wszelkiego rodzaju eksponaty, obudowy stoisk, wystrój stoisk itp. Wyposażenie zawodowe: sprzęt filmowy i telewizyjny, rekwizyty teatralne, instrumenty muzyczne, sprzęt sportowy, aparatura badawcza, narzędzia itp.

Karnet ATA¹⁵⁸ jest specjalnym międzynarodowym dokumentem celnym, który eliminuje procedurę celną związaną z odprawą czasową, ponieważ użytkownik karnetu nie musi wypełniać dokumentu SAD, deklaracji celnych czy też składać depozytów na wszystkich przekraczanych granicach. Jest ważny 12 miesięcy od daty wydania i termin ten nie może być przedłużany. Prawo do nabywania karnetów przysługuje zarówno osobom prawnym, jak też fizycznym, które muszą złożyć zgłoszenie celne wraz z wymaganymi dokumentami i gwarancją, a później przedstawić Karnet w wymaganym terminie we właściwym urzędzie celnym w nienaruszonym stanie. Gwarancja nie jest wymagana w przewozach morskich i drogą powietrzną, przewozach towarów Renem i reńskimi drogami wodnymi, przesyłaniu towarów rurociągami oraz w przewozach dokonywanych przez spółki kolejowe państw członkowskich.

Osoba uprawniona zobowiązana jest złożyć gwarancję na pokrycie długu celnego i innych opłat mogących powstać w odniesieniu do towarów. Gwarancja powinna być złożona w urzędzie celnym wyjścia, w którym są zgłaszane towary i powinna być ważna na terenie całej UE. Może dotyczyć pojedynczego tranzytu – gwarancja pojedyncza (do kwoty 7 tys. euro lub pewnej liczby operacji tranzytu – gwarancja generalna. Aby użytkownik Karnetu mógł skorzystać z gwarancji generalnej, musi posiadać siedzibę na terenie UE, regularnie korzystać z procedur tranzytu unijnego, albo też organy celne wiedzą, że osoba ta jest w stanie spełnić wymagania związane z procedurami tranzytu i nie popełniła żadnego rażącego naruszenia przepisów celnych lub podatkowych. Procedura tranzytu zewnętrznego zostaje zakończona, gdy towar i odpowiednie dokumenty zostaną przedstawione w urzędzie celnym przeznaczenia, zgodnie z przepisami tej procedury.

Zwolnienie z obowiązku złożenia gwarancji udzielane jest osobom, które: mają swoją siedzibę w państwie członkowskim, w którym zwolnienie jest udzielane, stale korzystają z procedury tranzytu wspólnotowego, znajdują się w sytuacji finansowej zapewniającej wywiązanie się ze zobowiązań, nie popełniły żadnego naruszenia przepisów prawa celnego ani przepisów podatkowych, podpisały zobowiązanie do zapłacenia, na pierwsze pisemne żądanie organów celnych, kwoty należnej z tytułu realizowanych operacji tranzytowych. Zwolnienia od złożenia gwarancji nie stosuje się w odniesieniu do tranzytu unijnego towarów, których całkowita wartość przekracza kwotę określoną zgodnie z procedurą Komitetu Celnego i które przedstawiają zwiększone ryzyko, biorąc pod uwagę wysokość należności celnych przywozowych i innych należności, którym podlegają w jednym lub kilku państwach członkowskich. Każda osoba, która została zwolniona z obowiązku złożenia gwarancji, otrzymuje od organów, które udzieliły tego zwolnienia, odpowiednie zaświadczenia w jednym lub większej liczbie egzemplarzy.

4.9.2.2.2. *Tranzyt wewnętrzny*

Procedura tranzytu wewnętrznego pozwala na przemieszczanie z jednego do drugiego punktu, znajdującego się na unijnym obszarze celnym, przez terytorium kraju trzeciego, towarów unijnych, bez zmiany ich statusu celnego i przy zawieszeniu środków, które normalnie są stosowane w przypadku przewozu towarów w ramach obszaru celnego UE, jeśli przewóz ten jest realizowany przez obszar jednego lub kilku krajów EFTA, zgodnie z przepisami regulującymi zasady WPT¹⁵⁹. Procedury tej nie stosuje się, jeżeli przewóz następuje w całości transportem morskim lub lotniczym.

¹⁵⁸ Dokument ten został opracowany przez Radę Współpracy Celnej z pomocą Międzynarodowej Izby Handlowej.

¹⁵⁹ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 450/2008 z dnia 23 kwietnia 2008 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Zmodernizowany Kodeks Celny), (Dz. U. L145 z 04.06.2008), art. 145–147.

Wewnętrzna procedura tranzytowa jest ułatwieniem, bo pozwala zachować status unijny towarom, które na pewien czas opuszczają obszar UE. Eliminuje ona także formalności na granicy między krajami UE a EFTA.

W procedurze wewnętrznego tranzytu unijnego używane są dokumenty: **T2** (dla towarów unijnych)¹⁶⁰ lub **T2F** (jeżeli procedurą są obejmowane towary nie pochodzące z obszaru podatkowego UE). Procedurę wewnętrznego tranzytu unijnego „T2F” stosuje się do przewozu towarów unijnych, które są przewożone do, z lub między obszarami nieobjętymi systemem fiskalnym UE położonymi na jej obszarze celnym. Część obszaru celnego UE, która nie jest objęta unijnym systemem fiskalnym to ta, na której nie stosuje się postanowień dyrektywy 77/388/EWG (dyrektywa VAT)¹⁶¹.

W urzędzie celnym kraju nieczłonkowskiego UE następuje otwarcie procedury WPT, wystawienie dokumentów zgłoszenia celnego (SAD), przedstawienie zabezpieczenia majątkowego i ewentualnych należności celnych. Na granicach celnych krajów sąsiadujących z obszarem celnym UE przedstawiane są jedynie dokumenty i zabezpieczenia wystawione w kraju nieczłonkowskim. Dokumenty te obowiązują aż do momentu dostarczenia towaru do urzędu celnego przeznaczenia w kraju importera.

4.9.2.3. Wywóz

Istota procedury wywozu sprowadza się do wyprowadzenia towarów wspólnotowych poza obszar celny Unii Europejskiej. Dokonanie wywozu wymaga spełnienia formalności dla niego przewidzianych, z uwzględnieniem środków polityki handlowej i, o ile znajdują zastosowanie, należności celnych wywozowych¹⁶².

Towary objęte procedurą wywozu pozostają pod dozorem celnym aż do czasu opuszczenia przez nie obszaru celnego UE i muszą go opuścić w takim samym stanie, w jakim znajdowały się w chwili przyjęcia zgłoszenia wywozowego. Jeśli towary nie opuszczą obszaru celnego UE, eksporter ma obowiązek niezwłocznie poinformować o tym urząd celny wywozu i zwrócić do tego urzędu kartę 3 zgłoszenia celnego. Zgłoszenie celne powinno zostać złożone w urzędzie celnym, właściwym ze względu na siedzibę osoby dokonującej wywozu lub ze względu na miejsce, gdzie towary zostały zapakowane bądź załadowane do wywozu.

Za eksportera uważa się osobę, na rzecz której dokonywane jest zgłoszenie i która w chwili jego przyjęcia jest właścicielem towarów lub posiada podobne prawo do dysponowania tymi towarami. Jeżeli własność lub podobne prawo do dysponowania towarami posiada osoba mająca swoją siedzibę poza UE na podstawie umowy, w oparciu o którą odbywa się wywóz, to za eksportera uważana jest strona umowy mająca swoją siedzibę w UE. Od tej reguły przewidziane są wyjątki:

- a) w przypadkach podwykonawstwa, zgłoszenie wywozowe może być również złożone w urzędzie celnym właściwym dla miejsca siedziby podwykonawcy. Jeśli na przykład eksporter dokona zakupu towaru od podmiotu, któremu jednocześnie zleci dokonanie wywozu poza unijny obszar celny, to zgłoszenie celne może być złożone w urzędzie celnym właściwym dla siedziby tego podmiotu (tj. podwykonawcy);

¹⁶⁰ Zostały całkowicie uzyskane na obszarze celnym Wspólnoty lub zostały przywiezione z kraju lub obszaru nienależącego do obszaru celnego Wspólnoty i dopuszczone do wolnego obrotu, lub zostały uzyskane, lub wytworzone na terenie Wspólnoty z towarów pochodzących z krajów trzecich, lub obszarów, które nie należą do obszaru celnego Wspólnoty, dopuszczone do wolnego obrotu, albo towary uzyskane lub wytworzone z połączenia takich towarów całkowicie uzyskanych na obszarze celnym Wspólnoty.

¹⁶¹ Obszary UE, wobec których nie stosuje się przepisów Dyrektywy 77/388/EWG to: Wyspy Alandzkie, Wyspy Kanaryjskie, Wyspy Normandzkie, Gwadelupa, Martynika, Góra Atos i Reunion.

¹⁶² Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 450/2008 z dnia 23 kwietnia 2008 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Zmodernizowany Kodeks Celny), (Dz. U. L145 z 04.06.2008), art. 178–182. Ogólne zasady dotyczące procedury wywozu zostały opublikowane w Podręczniku Celnym http://www.mf.gov.pl/_files/_sluzba_celna/podrecznik_celny/20_00_00/21_1.html. Od dnia 31.08.2007 r. możliwe jest w Polsce dokonywanie zgłoszeń wywozowych w formie elektronicznej za pomocą systemu ECS. Szczegółowe informacje znajdują się w sekcji <http://www.mf.gov.pl/dokument.php?const=2&dzial=529&id=47075>.

- b) jeżeli ze względów organizacyjnych nie można zastosować ww. zasady, to zgłoszenie może zostać złożone w każdym urzędzie celnym właściwym do przyjmowania takich zgłoszeń w danym państwie członkowskim. Na przykład, gdy urząd celny właściwy, ze względu na siedzibę eksportera, nie będzie miał we właściwości rzeczowej możliwości obejmowania procedurą wywozu danego rodzaju towarów;
- c) jeżeli wystąpią inne uzasadnione przyczyny, zgłoszenie wywozowe może zostać przyjęte w urzędzie celnym innym niż wyżej określony. Ponieważ prawo unijne nie określa konkretnych przypadków, każde zdarzenie z osobna poddawane jest indywidualnej ocenie. Za uzasadnioną przyczynę odstąpienia od reguł można by uznać sytuację, gdy ich zastosowanie prowadziłyby do poniesienia przez eksportera nakładów nieuzasadnionych ekonomicznie.

Pisemnego zgłoszenia celnego do procedury wywozu, z zastosowaniem dokumentu SAD składającego się z kart 1, 2 i 3, dokonuje się w urzędzie celnym wywozu. Obieg kart jest następujący. Karta 1 jest przeznaczona dla urzędu celnego, w którym dokonuje się zgłoszenia celnego, karta 2 służy do celów statystycznych, natomiast karta 3 przeznaczona dla eksportera. Po załatwieniu formalności w urzędzie celnym wywozu, karta ta jest zwracana, aby dostarczyć ją, wraz ze zwolnionym towarem, do urzędu celnego wyprowadzenia. Urząd ten nadzoruje faktyczny wywóz towarów poza unijny obszar celny i potwierdza, że towary opuściły obszar Unii Europejskiej.

Urzędem celnym wyprowadzenia jest:

- 1) w przypadku towarów wywożonych kolejną, drogą pocztową, morską lub lotniczą, urząd celny właściwy dla miejsca, w którym towary przejmowane są w ramach jednej umowy przewozu w celu przewozu do kraju trzeciego przez towarzystwo kolejowe, organy pocztowe, przedsiębiorstwo lotnicze lub żeglugowe;
- 2) w przypadku towarów wywożonych transportem przesyłowym (gaz, ropa naftowa, energia elektryczna), urząd wyznaczony przez państwo członkowskie, w którym znajduje się siedziba eksportera;
- 3) w przypadku towarów wywożonych w inny sposób lub w okolicznościach nieobjętych pkt 1 i 2 – ostatni urząd celny przed opuszczeniem przez towary obszaru celnego UE (wywóz towarów transportem drogowym).

W transporcie drogowym, po przedstawieniu towaru i karty 3. SAD, urząd celny wyprowadzenia nadzoruje fizyczny wywóz towaru, dokonuje potwierdzenia jego wywozu poza obszar celny UE i zwraca kartę na żądanie zgłaszającego. Zgłaszający może jednakże wyrazić wolę zwrotnego otrzymania karty 3. i dokonać potwierdzenia wywozu towaru w jakikolwiek inny sposób. Potwierdzenia wywozu dokonuje się poprzez umieszczenie na odwrocie karty 3 SAD pieczęci z datą i nazwą urzędu celnego. Potwierdzona karta 3 wydawana jest osobie, która ją przedstawiła wraz z towarem (może to być sam eksporter, zgłaszający, jego przedstawiciel czy przewoźnik) lub, jeśli jest to niemożliwe, osobie wskazanej w dokumencie SAD (tj. osobie mającej miejsce zamieszkania/siedzibę na obszarze właściwości miejscowej urzędu celnego wyprowadzenia).

Jeśli towary są wywożone **w obrocie pocztowym, drogą morską, powietrzną lub transportem kolejowym**, urzędem celnym wyprowadzenia jest urząd właściwy dla miejsca, gdzie towary zostały przejęte przez przewoźnika, na podstawie jednej umowy o przewóz, celem transportu do kraju trzeciego. Oprócz potwierdzenia na odwrocie karty 3 SAD – umieszcza się pieczęć „Polska-Export” i stempel „EXPORT” w czerwonym kolorze.

W przypadku regularnych linii żeglugowych, transportu bezpośredniego lub bezpośrednich lotów do państw trzecich przeznaczenia, jeżeli operatorzy są w stanie zagwarantować za pomocą innych środków prawidłowość operacji, to umieszczanie adnotacji „EXPORT” nie jest wymagane.

Szczególny tryb potwierdzania wywozu towarów poza obszar celny UE ma zastosowanie, gdy:

- a) wysyłka związana jest **ze stosowaniem procedury tranzytu** i ma miejsce zgłoszenie do procedury wywozu, po której następuje procedura tranzytu. Potwierdzenia na karcie 3. SAD dokonuje urząd celny wyjścia, w którym towar został zgłoszony do procedury tranzytu;

- b) towary objęte procedurą **zawieszenia poboru akcyzy** są wysyłane do kraju trzeciego przy użyciu administracyjnego dokumentu towarzyszącego. Wtedy **potwierdzenia** na karcie 3 dokumentu SAD dokonuje urząd celny, w którym towar został zgłoszony do procedury wywozu. Jeśli towary akcyzowe zharmonizowane takie jak: paliwa, oleje, napoje alkoholowe, papierosy, objęte procedurą zawieszenia poboru akcyzy, są wysyłane do kraju trzeciego przy użyciu administracyjnego dokumentu towarzyszącego. Potwierdzenia na karcie 3. dokumentu SAD dokonuje urząd celny, w którym towar został zgłoszony do procedury wywozu, opatrując także wszystkie karty administracyjnego dokumentu towarzyszącego pieczęcią „Polska-Export” oraz adnotacją „EXPORT” w czerwonym kolorze (odpowiednie dane z administracyjnego dokumentu towarzyszącego są umieszczane na karcie 3 SAD i odwrotnie – dane z dokumentu SAD są umieszczane na administracyjnym dokumencie towarzyszącym, który powinien towarzyszyć przemieszczanym wyrobom akcyzowym zharmonizowanym w procedurze zawieszenia. Rola urzędu celnego wyprowadzenia sprowadza się więc do nadzorowania faktycznego wywozu wyrobów akcyzowych zharmonizowanych i dokonania potwierdzenia na odwrocie karty 2, 3 i 4 administracyjnego dokumentu towarzyszącego, poprzez umieszczenie w rubryce C pieczęci „Polska-Export”. Urząd ten odsyła wysyłającemu także kartę 3. administracyjnego dokumentu towarzyszącego, a kartę 4 właściwemu, dla wysyłającego wyroby akcyzowe zharmonizowane, naczelnikowi urzędu celnego w terminie 7 dni od dnia potwierdzenia wywozu.

W przypadku gdyby towary zwolnione do wywozu nie opuściły unijnego obszaru celnego, eksporter musi niezwłocznie poinformować o tym urząd celny wywozu (w którym dokonane zostało zgłoszenie procedury i zwrócić mu kartę 3 SAD. W przypadku gdy towary wywożone są kolejną, drogą pocztową, morską lub lotniczą albo wysyłka jest związana ze stosowaniem procedury tranzytu, jeśli zmiana umowy przewozu, która miała się zakończyć poza tym obszarem, powoduje zakończenie transportu na obszarze celnym UE, wówczas dane przedsiębiorstwa lub organy mogą przystąpić do realizacji zmienionej umowy tylko za zgodą urzędu celnego wyprowadzenia lub, w przypadku czynności tranzytowej, za zgodą urzędu celnego wyjścia, po zwróceniu karty 3. SAD.

Jeśli urzędem, który dokonuje potwierdzenia wywozu na karcie 3 SAD, jest urząd celny wewnętrzny, to urząd graniczny nie uzależnia zwolnienia towaru, do fizycznego wywozu poza obszar celny UE, od przedstawienia karty 3 SAD, gdyż jest ona przeznaczona dla eksportera. Do urzędu granicznego towarom towarzyszą dokumenty przewozowe z adnotacją „EXPORT”, dokumenty tranzytowe lub inne zastępujące je dokumenty, a w przypadku towarów, w stosunku do których zawieszony jest podatek akcyzowy – także administracyjny dokument towarzyszący.

4.10. Organy celne

Struktura organizacyjna Służby Celnej¹⁶³ obejmuje izby celne oraz urzędy celne wraz z oddziałami celnymi. (16 izb celnych, 46 urzędów celnych, 160 oddziałów celnych, w tym 55 obsługujących przejścia graniczne). Jednostkami organizacyjnymi służby celnej są: komórki organizacyjne w urzędzie obsługującym ministra (finansów), izby celne, urzędy celne wraz z podległymi oddziałami celnymi. Organami służby celnej są¹⁶⁴: minister finansów, szef służby celnej, dyrektorzy izb celnych, naczelnicy urzędów celnych. Minister finansów koordynuje i współdziała w kształtowaniu polityki państwa w zakresie zadań służby celnej. Szef służby celnej podlega ministrowi i zapewnia sprawne i efektywne jej wykonywanie przy pomocy: a) naczelników urzędów celnych; b) dyrektorów

¹⁶³ Struktura organizacyjna Służby Celnej określona jest w zarządzeniu nr 30 Ministra Finansów z dnia 29 października 2009 r. w sprawie nadania statutów izbom celnym i urzędom celnym (Dz. Urz. Min. Fin. Nr 13, poz. 72, ze zm.).

¹⁶⁴ Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o Służbie Celnej.

izb celnych, c) komórek organizacyjnych w urzędzie obsługującym ministra. Dyrektor izby celnej: a) sprawuje nadzór nad działalnością naczelników urzędów celnych, b) rozstrzyga w II instancji w sprawach należących w I instancji do naczelników urzędów celnych, c) rozstrzyga w I instancji w sprawach określonych w przepisach odrębnych, d) realizuje politykę kadrową i szkoleniową w izbach celnych i urzędach celnych. Naczelnicy urzędów celnych wykonują zadania przy pomocy podległych im urzędów celnych.

Rozdział 5

Instrumenty i instytucje wspierania eksportu

W dobie globalnej gospodarki istotne dla rozwoju gospodarczego kraju i regionów jest wspieranie procesu internacjonalizacji działalności przedsiębiorstw. W tym celu stosuje się szereg narzędzi, które zachęcają do podejmowania działalności eksportowej, współpracy z partnerami zagranicznymi, jak również dokonywania zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Eksport należy do najważniejszych form umiędzynarodowienia działalności gospodarczej przede wszystkim małych i średnich przedsiębiorstw. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne mają dla nich zazwyczaj mniejsze znaczenie. Największą zaletą eksportu jest poszerzanie rynków zbytu, zwiększanie skali działalności i obniżanie kosztów jednostkowych. Podejmując decyzję o działalności na rynkach zagranicznych, należy także pamiętać o potencjalnych zagrożeniach i dodatkowych kosztach. Są one zazwyczaj związane z dostosowaniem produktów i usług do wymogów rynków zagranicznych, z kosztami transakcyjnymi oraz z większym ryzykiem. Aby je zmniejszyć, można stosować narzędzia polityki proeksportowej, której celem jest wsparcie rodzimych przedsiębiorców w działalności eksportowej¹⁶⁵.

W Polsce, możliwość wykorzystania w tym zakresie szerokiego instrumentarium jest ograniczona, ponieważ jesteśmy członkiem wielu międzynarodowych organizacji, w tym Unii Europejskiej, WTO i OECD. W głównej mierze dotyczy to kwestii stosowania niedozwolonej pomocy według kryteriów unijnych, zakazanych subsydiów zgodnie z zasadami WTO oraz warunków kredytowania eksportu, które są ujęte w Konsensusie OECD. Istotnym ograniczeniem są m.in. przepisy o pomocy publicznej.

W rozdziale podjęto próbę usystematyzowania wybranych instytucji i instrumentów wspierania eksportu, które bezpośrednio lub pośrednio przyczyniają się do umiędzynarodowienia działalności podmiotów gospodarczych, w szczególności małych i średnich przedsiębiorstw. Skoncentrowano się na wybranych programach współfinansowanych ze środków unijnych, krajowych i regionalnych. Są one zazwyczaj zarządzane przez jednostki sektora finansów publicznych i wdrażane za pośrednictwem instytucji otoczenia biznesu. Część z nich jest związana z Narodową Strategią Spójności 2007–2013. Nie wszystkie są wprost ukierunkowane na rozwój eksportu, jednak ułatwiają zakładanie i rozwój działalności gospodarczej, zwiększają zdolność do konkurencyjności, wspierają projekty innowacyjne, wdrożeniowe, poprawiające jakość produktów i usług. Mogą zatem sprzyjać umiędzynarodowieniu i rozwojowi przedsiębiorstw.

Przedstawione w rozdziale instytucje i instrumenty stanowią jedynie przykład różnorodnych form wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Głównym celem rozdziału jest ich prezentacja oraz ukazanie możliwości wykorzystania przez polskich przedsiębiorców.

5.1. Organizacja systemu wsparcia przedsiębiorstw w Polsce

5.1.1. Instrumenty

Obecnie w Polsce dokumentem strategicznym odnoszącym się do zagadnień związanych z promocją gospodarczą kraju oraz wsparciem eksporterów jest opracowanie pt. *Założenia do strategii promocji gospodarki polskiej 2007–2015*. Określono w nim nadrzędny cel strategii promocji, jakim jest zwiększenie znaczenia kraju w gospodarce międzynarodowej. Poza tym sformułowano dwa cele cząstkowe, którymi są: poprawa wizerunku

¹⁶⁵ Por. J. Bednarz, E. Gostomski, *Działalność małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.

gospodarki oraz jej umiędzynarodowienie. Wśród kluczowych priorytetów na pierwszym miejscu znalazł się wzrost eksportu. Poprawę sytuacji w tym zakresie można osiągnąć m.in. poprzez unowocześnianie gospodarki, wzrost konkurencyjności polskich towarów czy aktywną ekspansję eksportową polskich produktów. W związku z tym przyjęto do realizacji określone kierunki działań w zakresie wsparcia eksportu, m.in.:

- 1) systematyczne monitorowanie i analizę efektywności wykorzystywanych w tym celu instrumentów,
- 2) rozbudowę systemu narzędzi wsparcia bezpośredniego,
- 3) rozbudowę i poprawę instrumentów finansowych,
- 4) pomoc dla instytucji otoczenia biznesu zajmujących się promocją eksportu,
- 5) uproszczenie procedur ubiegania się o wsparcie przez przedsiębiorców,
- 6) zmiany instytucjonalne wzmacniające koordynację działań w zakresie promocji eksportu, w tym koncentrację środków na działaniach priorytetowych¹⁶⁶.

W Polsce wsparcie eksporterów realizowane jest przez znaczną liczbę podmiotów administracji rządowej, czego negatywnym skutkiem jest rozdrobnienie działań i rozproszenie środków. Częściowe nakładanie się kompetencji sprawia, że instytucje oferują analogiczne instrumenty pomocy, zwłaszcza o charakterze informacyjnym. Wspieranie eksportu odbywa się poprzez działania realizowane przede wszystkim za pośrednictwem Ministerstwa Finansów, Ministerstwa Gospodarki, Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości oraz organizacji z nimi powiązanych. Większość z dostępnych narzędzi ma jednak charakter informacyjno-promocyjny, a nie stricte finansowy. Eksporterzy mogą skorzystać np. z możliwości finansowania różnego typu branżowych przedsięwzięć promocyjnych (pokazów, degustacji, wystaw, szkoleń i warsztatów), uzyskiwania certyfikatów, świadectw oraz atestów niezbędnych na rynkach zagranicznych, organizacji seminariów i konferencji, wydawnictw i materiałów promujących swoją działalność.

Wśród finansowych instrumentów wsparcia warto wymienić kredyty rządowe, w tym udzielane zgodnie z zasadami pomocy wiązanej, ubezpieczenia kredytów eksportowych przez Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A., Program DOKE czy kredyty eksportowe, których udziela Bank Gospodarstwa Krajowego.

W ciągu ostatnich kilku lat można zaobserwować wyraźną tendencję do wypierania klasycznych instrumentów pomocy eksporterom przez programy, które są finansowane z funduszy europejskich. Dotychczasowe narzędzia są często włączane w ramy priorytetów i działań krajowych oraz regionalnych programów operacyjnych współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej. Dzięki temu, z jednej strony zwiększa się pula środków przeznaczanych na wsparcie eksporterów, z drugiej zaś fundusze nie mogą być dowolnie przenoszone między instrumentami w zależności od zmieniających się potrzeb przedsiębiorców. Poza tym coraz większa liczba narzędzi przekazywana jest ze stopnia centralnego do poziomu administracji samorządowej.

W Polsce instrumentarium wsparcia eksportu obejmuje szeroki zestaw środków. W celu jego usystematyzowania poszczególne narzędzia omówione zostaną według dwóch kryteriów: rodzaju wsparcia (na szczeblu regionalnym, krajowym czy międzynarodowym) oraz kompetencji poszczególnych podmiotów realizujących zadania w zakresie pomocy eksporterom.

5.1.2. Instytucje

Jak wspomniano, część przedsiębiorców może potrzebować pomocy przy inicjowaniu i rozwijaniu działalności eksportowej. Instytucje otoczenia biznesu oraz instrumenty, którymi dysponują, odgrywają istotną rolę we wspieraniu przedsiębiorców, w szczególności małych i średnich.

W literaturze przedmiotu oraz w praktyce życia gospodarczego funkcjonuje wiele definicji instytucji otoczenia biznesu. Również samo pojęcie przybiera różne nazwy, np. instytucje wspierające, instytucje wspierające

¹⁶⁶ *Założenia do strategii promocji gospodarki polskiej 2007–2015*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, Marzec 2007, s. 32–33.

przedsiębiorców, instytucje zaplecza biznesowego, instytucje wspomagające biznes, instytucje okołobiznesowe i inne. W publikacji posługujemy się określeniem „instytucje otoczenia biznesu” (IOB).

Jeden z najobszerniejszych katalogów tych podmiotów opracowali eksperci CASE – Doradcy Sp. z o.o. w raporcie opublikowanym przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. Wymieniono w nim 11 podstawowych kategorii IOB¹⁶⁷:

- 1) jednostki administracji rządowej i im podległe, np. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Ośrodki Przetwarzania Informacji, Narodowe Centrum Nauki,
- 2) jednostki samorządu terytorialnego, w tym publiczne służby zatrudnienia, instytucje pomocy społecznej, zespoły obsługi inwestora, instytucje zarządzające i wdrażające programy pomocowe dla przedsiębiorców,
- 3) agencje rozwoju regionalnego i lokalnego,
- 4) zaplecze badawczo-rozwojowe, m.in. Polska Akademia Nauk, jednostki badawczo-rozwojowe (JBR), centra doskonałości, centra zaawansowanych technologii,
- 5) organizacje pracodawców i pracobiorców, np. związki zawodowe,
- 6) izby i stowarzyszenia producentów, np. izby gospodarcze, przemysłowe i handlowe,
- 7) instytucje szkoleniowe, konsultingowe i doradcze, niepubliczne instytucje rynku pracy,
- 8) szkoły wyższe (publiczne i niepubliczne),
- 9) instytucje wspierające przedsiębiorczość, m.in. inkubatory i akceleryatory przedsiębiorczości, podmioty wspierające firmy typu spin-off i spin-out, parki przemysłowe, technologiczne, naukowo-technologiczne,
- 10) sieci wspierające przedsiębiorczość i innowacyjność, np. Krajowy System Usług, punkty konsultacyjno-doradcze, Sieć Informacji dla Biznesu, Centra Euro Info, Regionalne Centra Informacji Europejskiej, Krajowe Punkty Kontaktowe, Naczelna Organizacja Techniczna, Enterprise Europe Network, Krajowa Sieć Ośrodków Informacji Patentowej, centra transferu technologii, sieci doradcze i konsultingowe,
- 11) instytucje finansowe, np. banki, fundusze inwestycyjne, fundusze pożyczkowe, fundusze venture capital, fundusze poręczeń kredytowych.

Pojęcie instytucji otoczenia biznesu pojawia się również w licznych opracowaniach związanych m.in. z realizacją polityki regionalnej w Polsce.

W Regionalnym Programie Operacyjnym dla Województwa Dolnośląskiego na lata 2007–2013 przyjęto, że są to instytucje niedziałające dla zysku, oferujące przedsiębiorcom usługi wspierania w szerokim zakresie. Pomoc może dotyczyć zagadnień związanych z tworzeniem, prowadzeniem i rozwojem przedsiębiorstwa¹⁶⁸.

Z kolei W. Burdecka w raporcie z badania przeprowadzonego na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości określiła IOB (małych i średnich przedsiębiorstw) jako instytucje non-profit lub przeznaczające zysk na cele statutowe, zgodnie z zapisami w statucie lub równoważnym dokumencie, działające na terenie Polski. Podmioty te powinny mieć bazę materialną, techniczną, zasoby ludzkie i kompetencyjne, niezbędne do świadczenia usług na rzecz małych i średnich przedsiębiorców¹⁶⁹.

W rozporządzeniu Ministra Rozwoju Regionalnego w sprawie udzielania pomocy na wzmocnienie potencjału instytucji otoczenia biznesu w ramach regionalnych programów operacyjnych przyjęto, że instytucja otoczenia biznesu to przedsiębiorca, bez względu na formę prawną, który nie działa dla zysku lub przeznaczają go na cele statutowe i prowadzi działalność służącą tworzeniu korzystnych warunków do rozwoju przedsiębiorczości. Działalność instytucji otoczenia biznesu polega w szczególności na doradztwie i szkoleniach, pomocy w transferze i komercjalizacji nowych technologii, pomocy w tworzeniu nowych przedsiębiorstw w otoczeniu

¹⁶⁷ Por. M. Górzyński, W. Pander, P. Koć, *Tworzenie związków kooperacyjnych między MSP oraz MSP i instytucjami otoczenia biznesu*, PARP, Warszawa 2006.

¹⁶⁸ *Regionalny Program Operacyjny dla Województwa Dolnośląskiego na lata 2007–2013*, www.dolnyslask.pl (data dostępu: sierpień 2012).

¹⁶⁹ W. Burdecka, *Instytucje otoczenia biznesu*, Badanie własne, PARP, Warszawa 2004.

instytucji naukowych i szkół wyższych, pomocy dla nowo powstałych przedsiębiorców oraz tworzeniu skupisk przedsiębiorców w ramach parków technologicznych, stref biznesu, parków przemysłowych oraz klastrów¹⁷⁰.

Na potrzeby niniejszego opracowania przyjęto, że instytucje otoczenia biznesu to podmioty, które oferują przedsiębiorcom różnego rodzaju usługi wspierające prowadzenie działalności gospodarczej, w tym w zakresie promocji eksportu. Pomoc ta może być udzielana odpłatnie lub nieodpłatnie dla przedsiębiorstw powstających lub prowadzących działalność w celu stymulowania ich rozwoju.

Do IOB zaliczono również instytucje i podmioty międzynarodowe. W ocenie autorów mają one istotne znaczenie dla przedsiębiorstw zainteresowanych podjęciem działalności eksportowej, zwłaszcza na obszarze UE. Dostępne są bowiem liczne programy i fundusze współfinansowane z unijnych środków publicznych i przeznaczone dla przedsiębiorców zlokalizowanych na obszarze jednolitego rynku.

Pojęcie instytucji otoczenia biznesu jest zatem niezwykle pojemne. Obejmuje niemal wszystkie rodzaje podmiotów publicznych i prywatnych, które bezpośrednio lub pośrednio mają związek z zakładaniem i prowadzeniem działalności gospodarczej. Ich działalność koncentruje się na świadczeniu usług na rzecz przedsiębiorców, w szczególności mikro, małych i średnich. Instytucje otoczenia biznesu sprzyjają uzyskiwaniu dodatkowych korzyści przez przedsiębiorców, w tym m.in.¹⁷¹:

- 1) obniżaniu kosztów zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej,
- 2) transferowi technologii,
- 3) inicjowaniu i zacieśnianiu współpracy z jednostkami naukowo-badawczymi,
- 4) certyfikacji i dopuszczaniu produktów i usług do rynku,
- 5) ochronie praw własności intelektualnej,
- 6) pozyskiwaniu zewnętrznych źródeł finansowania,
- 7) podnoszeniu kwalifikacji kadr i pracowników.

Usługi instytucji otoczenia biznesu są bardzo często powiązane z wykorzystaniem środków publicznych. Środki te pochodzą głównie z trzech źródeł:

- 1) programów międzynarodowych,
- 2) programów krajowych,
- 3) programów regionalnych.

Głównymi instytucjami finansującymi są: Unia Europejska, budżet państwa oraz jednostki samorządu terytorialnego. W większości mamy do czynienia z montażem źródeł finansowania. Od 2004 r. rośnie znaczenie bezzwrotnych programów pomocowych dla firm współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej. Dotacje kierowane są do różnych branż i sektorów gospodarki, m.in. na inwestycje w środki trwałe, wdrażanie innowacji, umiędzynarodowienie działalności gospodarczej oraz na rozwój zasobów ludzkich. Część programów jest bezpośrednio przeznaczona na wsparcie eksportu.

Po pierwsze są to programy międzynarodowe, międzyregionalne i transgraniczne, np. programy Europejskiej Współpracy Terytorialnej, Programy Komisji Europejskiej, programy ramowe.

Po drugie są to programy realizowane na poziomie krajowym, przede wszystkim programy operacyjne w ramach Narodowej Strategii Spójności: Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (PO IG) oraz komponent krajowy Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (POKL).

Po trzecie są to programy realizowane w regionach (16 regionalnych programów operacyjnych, komponent regionalny PO KL oraz w pięciu województwach Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej).

¹⁷⁰ Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 20 maja 2009 r. w sprawie udzielania pomocy na wzmocnienie potencjału instytucji otoczenia biznesu w ramach regionalnych programów operacyjnych, Dz. U. 2009, nr 85, poz. 719.

¹⁷¹ *Przedsiębiorstwo, Region, Rozwój*, red. M. Strużycki, Difin, Warszawa 2011, s. 149.

5.2. Wsparcie międzynarodowe

Pierwsza grupa programów i funduszy pochodzi ze źródeł międzynarodowych. Ze względu na zakres pracy w tej części skoncentrowano się na instytucjach i programach unijnych. Bezpośrednio i pośrednio sprzyjają one umiędzynarodowieniu działalności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw. Część z nich jest wprost adresowana do podmiotów eksportujących. Inne umożliwiają nawiązanie kontaktów i współpracę oraz pozyskiwanie zleceń na obszarze UE. Jeszcze inne wspierają inwestycje i poprawę kwalifikacji kadr, co może przyczynić się do poprawy zdolności przedsiębiorstw do konkurowania na rynkach zagranicznych.

5.2.1. Program ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacji¹⁷²

Program ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacji (*Competitiveness and Innovation Framework Programme* – CIP) jest przede wszystkim skierowany do małych i średnich przedsiębiorstw. Jego głównym celem jest wspieranie i promowanie konkurencyjności firm. Program realizowany jest w latach 2007–2013. Jego budżet wynosi ponad 3,6 mld euro. Program CIP składa się z trzech programów szczegółowych.

1. Program na rzecz przedsiębiorczości i innowacji (*Entrepreneurship and Innovation Programme* – EIP) umożliwia współfinansowanie projektów skierowanych do małych i średnich przedsiębiorstw w celu poprawy ich konkurencyjności i innowacyjności.
2. Program na rzecz wspierania technologii informacyjnych i komunikacyjnych (*Information and Communication Technologies – Policy Support Programme* – ICT-PSP) pomaga rozwijać i wdrażać technologie informacyjne i komunikacyjne w gospodarce.
3. Inteligentna Energia – Program dla Europy (*Intelligent Energy Europe Programme* – IEE) wspiera dywersyfikację źródeł energii, energię odnawialną oraz racjonalne wykorzystanie różnych zasobów energetycznych.

Wśród wielu różnych form wsparcia warto zwrócić uwagę na finansowanie usług wspierających działalność MŚP, zachęcających do współpracy z innymi przedsiębiorstwami zagranicznymi, promowanie i ułatwienie międzynarodowej współpracy przedsiębiorstw, tworzenie sieci MŚP.

Program CIP łączy w sobie wiele programów wspólnotowych realizowanych w poprzednich okresach budżetowych i jednocześnie stanowi uzupełnienie oferty funduszy strukturalnych i 7. Programu Ramowego. Jest wdrażany poprzez krajowe punkty kontaktowe finansowane przez Ministerstwo Gospodarki i koordynowane przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. Podstawą prawną jest Decyzja Parlamentu Europejskiego ustanawiająca Program CIP¹⁷³.

Szczegółowe informacje na ten temat można znaleźć na stronie internetowej www.cip.gov.pl.

5.2.2. Enterprise Europe Network¹⁷⁴

Na obszarze Unii Europejskiej uruchomiono sieć ośrodków Enterprise Europe Network. Ośrodki te są prowadzone przez wiodące instytucje otoczenia biznesu, które muszą dysponować odpowiednim potencjałem kadrowym i technicznym. Są to zazwyczaj organizacje pozarządowe, jednostki naukowo-badawcze, agencje rozwoju regionalnego. Tworzą one ponadregionalne konsorcja, których działalność jest koordynowana przez instytucje wiodące.

Ośrodki Enterprise Europe Network świadczą przede wszystkim usługi informacyjne, doradcze i konsultingowe na rzecz przedsiębiorców, w szczególności małych i średnich. Usługi te są nieodpłatne. Realizują je

¹⁷² Opracowano na podstawie serwisu Ministerstwa Gospodarki www.cip.gov.pl. (data dostępu: sierpień 2012).

¹⁷³ Decyzja nr 1639/2006/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 24 października 2006 r. ustanawiająca Program ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacji (2007–2013), Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej 9.11.2006, L 310/15.

¹⁷⁴ Opracowano na podstawie portalu Enterprise Europe Network przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości www.een.org.pl. (data dostępu: sierpień 2012).

ekspersi i konsultanci z różnych dziedzin. Ze względu na charakter ośrodków są to przede wszystkim ekonomiści i prawnicy.

Działalność ośrodków koncentruje się na międzynarodowych aspektach prowadzenia działalności gospodarczej. Usługi polegają między innymi na:

- 1) udzielaniu informacji o przepisach europejskich, zasadach prowadzenia działalności gospodarczej za granicą, funduszach i programach europejskich,
- 2) poszukiwaniu i kojarzeniu partnerów handlowych,
- 3) rozwijaniu konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw,
- 4) ochronie praw własności intelektualnej,
- 5) promocji innowacyjnych rozwiązań polskich firm na rynku europejskim oraz osiągnięć polskich zespołów naukowych,
- 6) rozwoju współpracy międzynarodowej i transferze technologii,
- 7) inicjowaniu i wspieraniu udziału przedsiębiorców w programach w zakresie badań i rozwoju technologicznego, w tym w 7. Programie Ramowym,
- 8) współpracy z Komisją Europejską w zakresie regulacji prawnych, procedur administracyjnych i ewentualnych barier związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej na obszarze Unii Europejskiej.

Ośrodki Enterprise Europe Network organizują szkolenia, spotkania informacyjne, konsultacje, konferencje. Inicjują nawiązywanie kontaktów poprzez serwisy elektroniczne, targi i misje gospodarcze oraz spotkania z udziałem przedsiębiorców z różnych państw. Publikują również informatory, biuletyny, analizy rynków, eksperyty prawne, przewodniki, prace popularnonaukowe.

Sieć EEN działa od 1 stycznia 2008 r. Została utworzona w ramach Programu ramowego na rzecz konkurencyjności i innowacji (CIP). Obecnie zrzesza ok. 600 ośrodków. Część z nich znajduje się także poza Europą, np. w Azji i w Ameryce. W Polsce funkcjonuje 30 ośrodków zgrupowanych w czterech konsorcjach ponadregionalnych:

- 1) CP-BSN (*Central Poland – Business Support Network*) – mazowieckie, łódzkie, kujawsko-pomorskie i pomorskie,
- 2) BISNEP (*Business and Innovation Support for North-East Poland*) – podlaskie, warmińsko-mazurskie, lubelskie,
- 3) B2Europe West Poland – zachodniopomorskie, lubuskie, wielkopolskie, dolnośląskie, opolskie,
- 4) BSN South Poland – śląskie, małopolskie, świętokrzyskie, podkarpackie.
- 5) Szczegółowe informacje na ten temat można znaleźć na stronie internetowej www.een.org.pl.

5.2.3. Eurostars

Program adresowany jest do małych i średnich przedsiębiorstw. Umożliwia finansowanie współpracy międzynarodowej w dziedzinie badań oraz projektów innowacyjnych. Finansowanie dotyczy innowacyjności produktowej lub procesowej, tj. nowego produktu, procesu lub usługi. Projekt musi mieć charakter międzynarodowy, tzn. jego uczestnikami są co najmniej dwa podmioty z dwóch różnych państw. Liderem konsorcjum jest zawsze małe i średnie przedsiębiorstwo. Jego rola powinna być wiodąca w projekcie zarówno w zakresie odpowiedzialności (ponad 50% zadań), jak i kosztów. Projekt musi zakończyć się wdrożeniem¹⁷⁵.

Szczegółowe informacje na ten temat można znaleźć na stronie internetowej <http://cordis.europa.eu>.

¹⁷⁵ Opracowano na podstawie <http://cordis.europa.eu> (data dostępu: sierpień 2012 r.).

5.2.4. System SOLVIT

Podjęcie działalności eksportowej na obszarze Unii Europejskiej może powodować dla przedsiębiorcy problemy legislacyjne i proceduralne związane z prawem i administracją innego kraju. Dotyczy to zarówno osób fizycznych, jak i osób prawnych¹⁷⁶.

W celu rozwiązywania problemów administracyjno-prawnych utworzono system SOLVIT. Jest on bezpłatny i ma charakter nieformalny. Jego głównym celem jest rozwiązywanie problemów z administracją publiczną z innego kraju członkowskiego UE. Wsparcie w ramach systemu obejmuje także 3 kraje współtworzące z UE jednolity rynek w ramach EOG, tj. Norwegię, Islandię i Liechtenstein.

Aby sprawy mogły zostać objęte systemem SOLVIT, muszą dotyczyć naruszenia prawa unijnego w zakresie rynku wewnętrznego, procedur administracyjnych innego kraju członkowskiego i mieć charakter transgraniczny.

Dotychczas zakres merytoryczny spraw obejmował przede wszystkim:

- 1) uznawanie kwalifikacji zawodowych,
- 2) kontrole graniczne,
- 3) dostęp produktów do rynku,
- 4) dostęp do rynku usług,
- 5) podatek VAT i akcyzę,
- 6) swobodny przepływ kapitału i rozliczenia płatności.

System SOLVIT funkcjonuje za pośrednictwem centrów utworzonych w każdym kraju członkowskim oraz poprzez elektroniczną bazę danych. W rozwiązaniu konkretnego problemu współpracują ze sobą centra z kraju zgłaszającego i z kraju, w którym wystąpił problem. W ciągu 10 tygodni wnioskodawcy proponowane zostaje rozwiązanie problemu. Ponieważ system ma charakter nieformalny, rozwiązanie sporu może zostać zaakceptowane, ale może być również procedowane na drodze sądowej. Jego zaletą jest jednak niezwykle prosta, nieodpłatna i szybka forma.

Szczegółowe informacje na ten temat można znaleźć na stronie internetowej ministerstwa gospodarki www.mg.gov.pl.

5.2.5. Wspólny system zamówień publicznych

Oprócz niezwykle istotnej roli wspólnego systemu zamówień publicznych w funkcjonowaniu rynku wewnętrznego UE, o czym wspomniano już w rozdziale 3, sprzyja on także umiędzynarodowieniu działalności gospodarczej poprzez pozyskiwanie zleceń za granicą.

Zamówienie publiczne to odpłatna umowa między zamawiającym a wykonawcą na dostawy, usługi i roboty budowlane. W Polsce podstawą prawną systemu jest Ustawa – Prawo zamówień publicznych¹⁷⁷. Określa ona zasady i tryby udzielania zamówień publicznych, środki ochrony prawnej, kontrolę udzielania zamówień publicznych oraz organy właściwe w sprawach uregulowanych w ustawie¹⁷⁸.

Ustawa Prawo zamówień publicznych zastąpiła obowiązującą od 1995 r. ustawę o zamówieniach publicznych. Jedną z głównych przesłanek zasadniczej zmiany w prawodawstwie dotyczącym zamówień publicznych była konieczność pełnej harmonizacji ustawodawstwa polskiego i wspólnotowego. Od tych zmian w znacznej mierze uzależniony był dostęp polskich przedsiębiorców i podmiotów publicznych do europejskiego rynku

¹⁷⁶ Opracowano na podstawie serwisu www.exporter.gov.pl (data dostępu: sierpień 2012 r.).

¹⁷⁷ Ustawa Prawo zamówień publicznych z dnia 29 stycznia 2004 r., tekst ujednolicony przez Urząd Zamówień Publicznych w Warszawie, Dz. U. z 2007 r. Nr 223, poz. 1655 oraz z 2008 r. Nr 171, poz. 1058 z uwzględnieniem późniejszych zmian.

¹⁷⁸ Art. 1 Ustawy Prawo zamówień publicznych.

zamówień publicznych, ale przede wszystkim możliwość realizacji projektów współfinansowanych z funduszy strukturalnych UE i Funduszu Spójności.

Podstawą prawną funkcjonowania zamówień publicznych w Unii Europejskiej są dwie dyrektywy: klasyczna i sektorowa¹⁷⁹. Regulują one wszystkie kwestie związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury udzielenia zamówienia. Istotne znaczenie dla koordynacji i ujednoczenia systemu mają również inne akty prawne, w tym m.in. Wspólny słownik zamówień (CPV)¹⁸⁰, rozporządzenia określające tzw. progi unijne¹⁸¹ oraz orzecznictwo ETS.

Instrumentem, który sprzyja umiędzynarodowieniu zamówień publicznych i ułatwia dostęp polskim przedsiębiorcom, jest system TED (*Tenders Electronic Daily*). Jest to elektroniczna (internetowa) wersja suplementu do Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej poświęcona europejskim zamówieniom publicznym.

System TED pozwala na bezpłatny dostęp do stale aktualizowanych ogłoszeń o zamówieniach publicznych głównie z Unii Europejskiej i z pozostałych państw EOG. Umożliwia poszukiwanie zleceń i kontraktów według kraju, regionu, branży, rodzaju zamówienia i wielu innych kryteriów. Informacje publikowane są w 23 językach UE, co także stanowi ułatwienie dla potencjalnych wykonawców¹⁸².

Z rocznego sprawozdania Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych wynika jednak, że udział polskich wykonawców w unijnym rynku zamówień jest nadal niewielki. W postępowaniach powyżej progów unijnych w 2011 r. polskim wykonawcom udzielono na rynkach unijnych 50 zamówień (w 2010 – 38, w 2009 – 57, w 2008 – 52, w 2007 – 54).

Najwięcej kontaktów podpisano w Belgii (10), w Czechach (7) oraz w Niemczech (5). Były to dostawy (30) oraz usługi (20). Żadne z zamówień nie obejmowało robót budowlanych. W przypadku dostaw były to głównie zakupy taboru kolejowego, autobusowego, pojazdów specjalistycznych, sprzętu górniczego, laboratoryjnego i elektrycznego. Usługi dotyczyły m.in. szkoleń, doradztwa i tłumaczeń.

W sumie zamówienia te opiewały na kwotę ok. 168 mln euro i były nieco większe niż w latach poprzednich (2010 – 50 mln, 2009 – 70 mln, 2008 – 113 mln, 2007 – 135 mln). Stanowiły jednak niewielką część polskiego rynku zamówień publicznych, którego wartość w 2011 r. wyniosła ponad 144 mld zł¹⁸³.

Szczegółowe informacje na ten temat można znaleźć na stronie internetowej Urzędu Zamówień Publicznych (www.uzp.gov.pl) oraz na stronie Komisji Europejskiej (<http://ted.europa.eu>).

5.3. Wsparcie krajowe

Kolejna grupa instrumentów wsparcia eksporterów realizowana jest za pośrednictwem krajowych instytucji i organizacji. Ich głównym celem jest poprawa zdolności konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw na rynkach

¹⁷⁹ Dyrektywa 2004/18/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31 marca 2004 r. w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na roboty budowlane, dostawy i usługi (Dz. U. L 134 z 30.04.2004 r. z późn. zm.) oraz Dyrektywa 2004/17/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31 marca 2004 r. koordynująca procedury udzielania zamówień przez podmioty działające w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych.

¹⁸⁰ Rozporządzenie Komisji WE nr 213/2008 z dnia 28 listopada 2007 r. zmieniające rozporządzenie nr 2195/2002 PE i Rady w sprawie wspólnego słownika zamówień CPV odpowiednich dyrektyw (Dz. U. L 74/1 15.03.2008).

¹⁸¹ Rozporządzenie Komisji (UE) nr 1251/2011 z dnia 30 listopada 2011 r. zmieniające dyrektywy 2004/17/WE i 2004/18/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do progów obowiązujących w zakresie procedur udzielania zamówień (Dz. U. z 2.12.2011 L 319/43).

¹⁸² Zob. <http://ted.europa.eu>. (dostęp: sierpień 2012 r.).

¹⁸³ Por. Sprawozdanie Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych o funkcjonowaniu systemu zamówień publicznych w 2011 r., UZP, Warszawa, maj 2012.

zagranicznych oraz promocja polskich produktów i usług. Środki finansowe na realizację tych zadań pochodzą z budżetu państwa oraz częściowo z funduszy unijnych.

5.3.1. Ministerstwo Gospodarki

5.3.1.1. Zakres działania¹⁸⁴

Ministerstwo Gospodarki realizuje wiele działań głównie o charakterze promocyjnym, których celem jest wzrost polskiego eksportu, kreowanie pozytywnego wizerunku polskiej gospodarki oraz rozwój współpracy gospodarczej z zagranicą. Są one finansowane zarówno ze środków na promocję eksportu znajdujących się w budżecie ministra gospodarki, jak i z funduszy unijnych. Pierwsze są przeznaczone przede wszystkim na promocję i wspieranie konkretnych inicjatyw eksportowych, a znaczna ich część stanowi bezpośrednią pomoc publiczną dla polskich producentów towarów oraz usług. Natomiast środki unijne finansują projekty promujące polską gospodarkę oraz wspierają polski eksport. Projekty te realizowane są w ramach Programu Operacyjnego „Innowacyjna gospodarka” 2007–2013.

Ministerstwo Gospodarki wykorzystuje szereg instrumentów, których celem jest wsparcie i rozwój eksportu. Wśród najistotniejszych należy wyróżnić:

- dofinansowanie branżowych projektów promujących eksport,
- dofinansowanie międzynarodowych konferencji, seminariów, szkoleń i innych przedsięwzięć związanych z promocją i wspieraniem eksportu,
- dofinansowanie kosztów publikacji wydawnictw promujących eksport,
- dofinansowanie kosztów uzyskania certyfikatu wyrobu wymaganego na rynkach zagranicznych.

Ponadto Ministerstwo Gospodarki zajmuje się także realizacją wielu innych zadań w zakresie promocji polskich przedsiębiorców na rynkach międzynarodowych, np. poprzez:

- nadzór nad działalnością Wydziałów Promocji Handlu i Inwestycji Ambasad RP za granicą, w tym nad prowadzeniem analizy i badania rynku kraju urzędowania, organizowaniem stoisk na imprezach wystawienniczo-targowych, dystrybucją biuletynów informacyjnych i promocyjnych otrzymywanych z kraju, organizacją spotkań promocyjnych czy pomocą w nawiązywaniu kontaktów handlowych,
- prowadzenie Portalu Promocji Eksportu: www.eksporter.gov.pl,
- przyznawanie nagród ministra gospodarki za szczególne osiągnięcia w zakresie promocji eksportu,
- podejmowanie współpracy z Ministerstwem Finansów na rzecz zwiększenia wartości eksportu objętego ubezpieczeniami i gwarancjami Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. oraz w zakresie udzielania rządowych kredytów finansujących polski eksport udzielanych na zasadach komercyjnych i pomocy związanej,
- podejmowanie współpracy z Ministerstwem Finansów, Bankiem Gospodarstwa Krajowego i Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. w zakresie programu DOKE oraz zwiększenia udziału kredytów bankowych w finansowaniu transakcji eksportowych.

5.3.1.2. Branżowe projekty promocyjne dotyczące eksportu

Celem branżowych projektów promocyjnych dotyczących eksportu jest wsparcie przedsiębiorców, którzy zdecydują się na podjęcie przynajmniej dwóch form działań promocyjnych, takich jak: pokazy, degustacje, wystawy, prezentacje, demonstracje, spotkania branżowe, warsztaty i szkolenia realizowane w kraju i za granicą, badania rynku zagranicznego. Pomoc jest udzielana grupie co najmniej czterech przedsiębiorców promujących produkty i usługi lub pragnących nawiązać kontakty handlowe.

¹⁸⁴ Opracowano na podstawie strony internetowej www.mg.gov.pl. (data dostępu: sierpień 2012 r.).

Maksymalna kwota dofinansowania dla jednego projektu wynosi 100 tys. PLN, przy czym każdy z przedsiębiorców może otrzymać refundację 50% poniesionych i udokumentowanych kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą (nie więcej jednak niż 8 tys. PLN)¹⁸⁵.

Zgłaszane projekty podlegają ocenie w zakresie m.in. zamierzonych efektów ich realizacji, wyboru promowanej branży lub grupy towarowej, dostosowania formy działań promocyjnych do specyfiki branży i promowanych produktów czy zaangażowania partnerów zagranicznych w realizację projektu. Koszty kwalifikujące się do objęcia pomocą dotyczą transportu, ubezpieczenia, odprawy celnej i spedycji eksportatów; wynajmu powierzchni wystawienniczej lub sal; zabudowy powierzchni, montażu, scenografii; obsługi technicznej; przygotowania i wydruku zaproszeń czy materiałów informacyjnych i reklamowych; przejazdu i zakwaterowania jednego przedstawiciela przedsiębiorcy uczestniczącego w projekcie oraz przeprowadzenia badania rynku zagranicznego.

Podstawę prawną omawianego instrumentu stanowi Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 31 października 2007 roku w sprawie udzielania pomocy *de minimis* na realizację branżowych projektów promocyjnych w zakresie eksportu lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim (Dz. U. z 2007 r. Nr 211, poz. 1542, z późn. zm.). Szczegółowe informacje można znaleźć na stronie internetowej: <http://www.eksporter.gov.pl/Informacja/Informacja.aspx?id=18546>.

5.3.1.3. Przedsięwzięcia promocyjne i wspierające eksport

Celem programu jest pokrycie części kosztów związanych z organizacją przedsięwzięć promocyjnych, które służą podniesieniu stopnia konkurencyjności i umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorców. Dotyczy to m.in. organizacji seminariów, konferencji, zbiorowych pokazów oraz prezentacji wyrobów przemysłu obronnego.

Wielkość pomocy dla jednego przedsiębiorcy nie może przekroczyć 50% kosztów netto kwalifikujących się do objęcia pomocą, które dotyczą np. wynajęcia sali wraz z wyposażeniem, nagłośnienia, obsługi technicznej, dodatkowego oświetlenia, druku materiałów informacyjnych i konferencyjnych, tłumaczeń czy innych kosztów wynikających ze specyfiki przedsięwzięcia promocyjnego.

Wśród kryteriów oceny projektów należy wymienić proeksportowy charakter przedsięwzięcia, jego zasięg i zamierzone efekty realizacji, a także źródła finansowania i doświadczenie organizatorów.

Podstawę prawną omawianego instrumentu stanowi Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 31 października 2007 roku w sprawie udzielania pomocy *de minimis* na realizację niektórych przedsięwzięć w zakresie promocji i wspierania eksportu lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim (Dz. U. z 2007 r. Nr 211, poz. 1544, z późn. zm.). Szczegółowe informacje można znaleźć na stronie internetowej: <http://www.eksporter.gov.pl/Informacja/Informacja.aspx?id=18551>.

5.3.1.4. Przedsięwzięcia wydawnicze promujące eksport

Celem projektu jest pokrycie części kosztów przedsięwzięć wydawniczych promujących eksport lub sprzedaż na Jednolitym Rynku Europejskim. Dotacja dotyczy publikacji katalogów, folderów, informatorów (branżowych i regionalnych), obcojęzycznych wersji czasopism, książek oraz materiałów promocyjnych i informacyjnych na nośnikach elektronicznych. Warto podkreślić, że pomocy nie udziela się na publikację materiałów indywidualnego przedsiębiorcy.

¹⁸⁵ Par. 9 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 31 października 2007 roku w sprawie udzielania pomocy *de minimis* na realizację branżowych projektów promocyjnych w zakresie eksportu lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim (Dz. U. z 2007 r. Nr 211, poz. 1542, z późn. zm.).

Wielkość wsparcia nie może przekroczyć 50% kosztów netto kwalifikujących się do objęcia pomocą, które dotyczą np. zakupu papieru, druku, składu, łamania i naświetlania, tłoczenia płyt, oprawy czy tłumaczenia przedsięwzięcia wydawniczego.

Ministerstwo Gospodarki ocenia wartość merytoryczną składanych wniosków o dofinansowanie, biorąc pod uwagę proeksportowy i zbiorowy charakter wydawnictwa, jego zawartość merytoryczną, przeznaczenie i sposób dystrybucji czy przydatność w działalności promocyjnej urzędu obsługującego Ministra Gospodarki oraz polskich placówek za granicą.

Podstawę prawną omawianego instrumentu stanowi Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 31 października 2007 roku w sprawie udzielenia pomocy *de minimis* na realizację przedsięwzięć wydawniczych, promujących eksport lub sprzedaż na Jednolitym Rynku Europejskim (Dz. U. z 2007 r. Nr 211, poz. 1543, z późn. zm.). Szczegółowe informacje można znaleźć na stronie internetowej: <http://www.eksporter.gov.pl/Informacja/Informacja.aspx?id=18549>.

5.3.1.5. Certyfikaty eksportowe

Celem programu jest udzielanie wsparcia mikro, małym i średnim przedsiębiorcom na pokrycie części kosztów związanych z uzyskaniem certyfikatów zgodności wyrobu, świadectw lub atestów wymaganych w obrocie towarami na rynkach zagranicznych. Pomoc dotyczy także pokrycia kosztów przedłużenia ich ważności. Warto wspomnieć, że nie obejmuje certyfikatów wymaganych na jednolitym rynku Unii Europejskiej.

Wielkość pomocy nie może przekroczyć 50% kosztów netto kwalifikujących się do objęcia wsparciem. Roczny jego limit, jaki może być udzielony jednemu przedsiębiorcy, wynosi 50 tys. PLN¹⁸⁶.

Koszty, które kwalifikują się do objęcia pomocą, dotyczą np. niezbędnych usług doradczych, przygotowania i tłumaczenia dokumentacji technicznej, transportu i ubezpieczenia próbek wyrobu i dokumentacji technicznej wysłanych do badań certyfikacyjnych, przeprowadzenia audytu czy badań certyfikacyjnych oraz wystawienia i wydania certyfikatu wyrobu.

Podstawę prawną omawianego instrumentu stanowi Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 31 października 2007 roku w sprawie udzielania pomocy *de minimis* na uzyskanie certyfikatu wyrobu wymaganego na rynkach zagranicznych (Dz. U. z 2007 r. Nr 210, poz. 1522, z późn. zm.). Szczegółowe informacje można znaleźć na stronie internetowej: <http://www.eksporter.gov.pl/Informacja/Informacja.aspx?id=18547>.

5.3.1.6. Wsparcie udziału przedsiębiorców w programach promocji o charakterze ogólnym i branżowym

Celem programów jest wzmocnienie konkurencyjności polskiej gospodarki poprzez poprawę jej wizerunku wśród partnerów zagranicznych, nawiązanie przez przedsiębiorców kontaktów gospodarczych, a także wypromowanie polskich specjalności eksportowych. Wsparcie jest skierowane do przedsiębiorców uczestniczących w programach promocji o charakterze ogólnym i branżowym. W pierwszym przypadku dotyczy ono jednorazowych imprez, w rodzaju targów i misji gospodarczych. W drugim jest skierowane do wybranych branż, które ze względu na potencjał krajowej produkcji, jak i możliwości kreowania pozytywnych skojarzeń z polskimi produktami, usługami czy nowoczesnymi technologiami mogą stać się polskimi specjalnościami eksportowymi.

Wsparcie dotyczy szerokiego grona przedsiębiorców. Ministerstwo Gospodarki wymaga jedynie, by firma nie miała zaległości podatkowych oraz zgłosiła chęć udziału w odpowiednim dla siebie programie. Sam wniosek o udzielenie wsparcia jest krótki i przejrzysty. Poziom pomocy może sięgnąć nawet 75% poniesionych wydatków kwalifikujących się do wsparcia za udział zarówno w programie o charakterze ogólnym, jak i branżowym.

¹⁸⁶ Par. 8 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 31 października 2007 roku w sprawie udzielania pomocy *de minimis* na uzyskanie certyfikatu wyrobu wymaganego na rynkach zagranicznych (Dz. U. z 2007 r. Nr 210, poz. 1522, z późn. zm.).

Do kosztów kwalifikowanych zaliczają się m.in. wynajem odpowiednich powierzchni na targach, zakup usług technicznych, usług transportowych, koszty noclegów do trzech dni, biletów wstępów na wydarzenia związane z promocją, przygotowanie tłumaczeń dokumentacji technicznej, zakupu usług doradczych i prawnych związanych z uzyskaniem dokumentu uprawniającego do wprowadzenia towarów lub usług na wskazane rynki, a nawet przeprowadzenie badań certyfikacyjnych wyrobu.

Podstawę prawną omawianego instrumentu stanowi Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 26 lipca 2011 roku zmieniające rozporządzenie w sprawie szczegółowego przeznaczenia, warunków i trybu udzielania pomocy finansowej na udział przedsiębiorców w programach promocji w ramach Poddziałania 6.5.2 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007–2013 (Dz. U. z 2011 r. Nr 160 poz. 955). Szczegółowe informacje na ten temat można znaleźć na stronie internetowej: <http://www.mg.gov.pl/Fundusze+UE/POIG/Dzialania/Dzialanie+652>.

5.3.1.7. Pozostałe formy wsparcia

Ministerstwo Gospodarki wspiera polskich eksporterów także poprzez nadzór nad działalnością Wydziałów Promocji Handlu i Inwestycji (WPHI), które są zagranicznymi placówkami ministra gospodarki, działającymi w ramach Ambasad i Konsulatów RP. Aktualnie (stan na sierpień 2012) funkcjonuje 48 placówek rozmieszczonych prawie na wszystkich kontynentach, które ściśle współpracują z Polską Agencją Informacji i Inwestycji Zagranicznych, Polską Organizacją Turystyczną oraz organizacjami samorządu gospodarczego¹⁸⁷. Głównym zadaniem WPHI jest udzielanie wsparcia przedsiębiorstwom w kontaktach gospodarczych na świecie, w tym przede wszystkim:

1. Ułatwianie dostępu do rynku towarów i usług w kraju urzędowania.
2. Ochrona interesów polskich przedsiębiorców w kontaktach z administracją i podmiotami gospodarczymi.
3. Doradztwo dla polskich eksporterów, np. udzielanie informacji o warunkach prowadzenia działalności gospodarczej, wymaganiach formalnych, procedurach, instytucjach w kraju urzędowania itp.
4. Udzielanie informacji na temat możliwości nawiązania i prowadzenia współpracy gospodarczej.
5. Sporządzanie i udostępnianie wykazu otrzymanych zapytań ofertowych.
6. Pomoc w organizowaniu imprez targowych czy misji gospodarczych polskich firm.
7. Przekazywanie ofert polskich eksporterów zainteresowanym podmiotom i reprezentującym je instytucjom, bezpłatnym bazom danych itp.
8. Wyszukiwanie partnerów handlowych i inwestycyjnych dla polskich przedsiębiorców oraz pozyskiwanie opinii handlowych o przyszłych kooperantach.
9. Identyfikowanie barier i ograniczeń w dostępie polskich towarów i usług do rynku kraju urzędowania.

Ministerstwo Gospodarki uruchomiło serwis internetowy WPHI, który jest dostępny pod adresem www.trade.gov.pl. Przedsiębiorcy znajdą tam Przewodniki rynkowe, które dotyczą m.in. informacji o systemie politycznym i gospodarce kraju urzędowania, regulacji w eksporcie i imporcie, zapytań ofertowych, uwarunkowań prawnych prowadzenia działalności gospodarczej czy planowanych targów i wystaw.

Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji stanowią merytoryczne wsparcie dla Centrów Obsługi Inwestorów i Eksporterów¹⁸⁸ (COIE), które funkcjonują w strukturach Urzędów Marszałkowskich bądź w innych jednostkach wybranych przez te Urzędy.

Przy Ministerstwie Gospodarki działa również Punkt Kontaktowy ds. Produktów, który ma swoje odpowiedniki w krajach należących do Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG)¹⁸⁹. Udziela on informacji w zakresie m.in. polskich przepisów technicznych mających zastosowanie do konkretnego rodzaju produktu, wy-

¹⁸⁷ www.polska.trade.gov.pl (data dostępu: sierpień 2012 r.).

¹⁸⁸ Szerzej patrz podrozdział 5.4.2.

¹⁸⁹ Adresy Punktów Kontaktowych ds. Produktów na obszarze EOG można znaleźć na stronie internetowej: <http://www.mg.gov.pl/Wspieranie+przedsiębiorczosci/Instrumenty+rynku+wewnetrznego/Punkt+Kontaktowy+do+spraw+Produktow/Punkty+Kontaktowe+w+Panstwach+Czlonkowskich+UE> (data dostępu: 20.08.2012)

mogów uzyskania odpowiedniego zezwolenia na wprowadzenie na rynek określonego wyrobu czy danych kontaktowych właściwych organów na terytorium Polski odpowiedzialnych za nadzorowanie wdrożenia regulacji technicznych. Podobne informacje, ale odnoszące się do regulacji na obszarze innych państw pozyskiwane są bezpłatnie w każdym kraju EOG.

Poza tym na stronie internetowej Ministerstwa Gospodarki można także znaleźć informacje o przeszkodach w swobodnym przepływie towarów w UE¹⁹⁰. Dotyczy to nagłych wydarzeń mających miejsce na obszarze całej Unii Europejskiej, utrudniających lub uniemożliwiających transport towarów, np. nieprzewidywalnych ograniczeń w korzystaniu z dróg, portów morskich czy portów lotniczych.

Ministerstwo Gospodarki jest również odpowiedzialne za prowadzenie Portalu Promocji Eksportu – www.eksporter.gov.pl. Jego głównym celem jest udostępnienie informacji o rynkach zagranicznych, które mogą być pomocne w nawiązaniu międzynarodowych kontaktów handlowych. Portal posiada m.in. bazę polskich podmiotów gospodarczych zainteresowanych eksportem, listę organizacji wspierających wymianę handlową w różnych krajach, informator ekonomiczny o ponad 120 państwach na świecie oraz przewodniki i poradniki o rynkach zagranicznych.

Ostatnim omawianym instrumentem wsparcia eksportu realizowanym przez Ministerstwo Gospodarki są nagrody ministra gospodarki dla przedsiębiorców za szczególne osiągnięcia w działalności eksportowej. Służą to promocji i stanowi pomoc w podnoszeniu konkurencyjności eksportowej polskich firm, produktów i usług. Minister gospodarki przyznaje nagrody w formie standardowej statuetki oraz listów gratulacyjnych lub funduje nagrody pieniężne za sukcesy w umiędzynaradawianiu działalności i produkty najwyższej jakości, które mają szansę z powodzeniem konkurować na rynkach zagranicznych. Przedsiębiorcy mogą otrzymać wyróżnienia w konkursach o charakterze ogólnopolskim (musi brać w nich udział co najmniej 30 firm bądź produktów) organizowanych m.in. przez organizacje przedsiębiorców oraz instytucje pozarządowe. Nagrody ministra gospodarki są przyznawane corocznie. Ich wysokość wynosi maksymalnie: 30 tys. PLN dla zwycięzcy konkursu, 15 tys. PLN za zajęcie II miejsca i 10 tys. PLN za zajęcie III miejsca. Szczegółowe informacje na ten temat można znaleźć na stronie internetowej: <http://www.eksporter.gov.pl/Informacja/Informacja.aspx?Id=18548>.

5.3.2. Ministerstwo Finansów

5.3.2.1. Zakres działania¹⁹¹

Zadaniem Ministerstwa Finansów jest tworzenie i rozwijanie systemu oficjalnego, finansowego wspierania eksportu realizowanego w oparciu o kredyty eksportowe¹⁹². Są to porozumienia finansowe, dzięki którym zagraniczny importer może opóźnić dokonanie płatności za wyeksportowane towary lub usługi. Kredyty eksportowe można podzielić na dwie podstawowe grupy – kredyty dla dostawcy i kredyty dla nabywcy. Pierwsze są udzielane przez eksportera swojemu partnerowi handlowemu w postaci odroczonej płatności w kontrakcie. Drugie natomiast to pożyczka udzielona przez instytucję finansową (bank komercyjny lub agencję kredytów eksportowych) bezpośrednio importerowi lub jego bankowi. Wsparcie kredytów eksportowych jest realizowane w następujących formach:

- 1) kredytów rządowych, w tym udzielanych zgodnie z zasadami pomocy związanej (*tied aid*),
- 2) ubezpieczeń kredytów eksportowych przez Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A.,
- 3) dopłat do oprocentowania kredytów eksportowych o stałych stopach procentowych, których udziela Bank Gospodarstwa Krajowego,
- 4) kredytów eksportowych, których udziela Bank Gospodarstwa Krajowego.

¹⁹⁰ <http://www.mg.gov.pl/Wspieranie+przedsiębiorczosci/Instrumenty+rynku+wewnetrznego/Ostrzeżenie+przed+blokadami> (data dostępu: sierpień 2012 r.).

¹⁹¹ Opracowano na podstawie strony internetowej www.mf.gov.pl (data dostępu: sierpień 2012 r.).

¹⁹² Odpowiedzialnym za ten zakres działań Ministerstwa Finansów jest Departament Gwarancji i Poręczeń.

Wsparcie kredytów eksportowych odbywa się zgodnie z wytycznymi i zasadami zawartymi w dokumencie OECD pt. Porozumienie w sprawie oficjalnie wspieranych kredytów eksportowych (*Arrangement on Officially Supported Export Credits* – Konsensus OECD). Jego głównym celem jest utworzenie ram dla „uporządkowanego, nie zakłócającego konkurencji kredytowania eksportu, [...] zapewnienie uczciwych zasad w zakresie oficjalnego wsparcia [...] co ma promować konkurencję między eksporterami opartą na jakości i cenie wywożonych towarów i usług, a nie na najkorzystniejszych oficjalnie wspieranych warunkach finansowych”¹⁹³. Wsparcie dotyczy zarówno wąsko rozumianego finansowania eksportu, jak również ubezpieczeń i gwarancji oraz finansowania pomocowego.

Porozumienie stosuje się do wszelkiego oficjalnego wsparcia udzielanego przez rząd lub w imieniu rządu dla wywozu towarów, usług, w tym leasingu finansowego o okresie spłaty powyżej dwóch lat. Wytyczne Konsensusu nie dotyczą wywozu sprzętu wojskowego i artykułów rolnych. W sposób szczególny traktuje się kredyty na eksport statków morskich, samolotów, elektrowni jądrowych czy projektów z zakresu energetyki odnawialnej. Ponadto istnieją specjalne zasady finansowania w systemie *project financing*.

Konsensus określa parametry kredytów eksportowych najbardziej korzystne dla importera. Zaliczamy do nich minimalną płatność gotówkową, maksymalny okres spłat oraz ich rozkład, a także minimalne oprocentowanie. Kredyt eksportowy daje szereg możliwości i korzyści eksporterowi, np. szybkie otrzymanie płatności za dostarczone towary lub wykonane usługi, zabezpieczenie przed ryzykiem braku spłaty ze strony kontrahenta czy finansowanie kontraktu eksportowego bez obciążania własnych limitów kredytowych.

5.3.2.2. Kredyty rządowe¹⁹⁴

Rządowe kredyty eksportowe udzielane są w oparciu o rezerwowane corocznie w ustawie budżetowej środki i są przeznaczone na finansowanie kontraktów na dostawy produktów oraz usług wyprodukowanych w Polsce, włączając technologie. Kredyty eksportowe mogą być przyznawane na warunkach komercyjnych lub na zasadach preferencyjnych w formie tzw. pomocy związanej.

Pomoc związana może być udzielana wyłącznie na realizację w kraju kredytobiorcy projektów o charakterze rozwojowym. Dlatego tego rodzaju wsparcie może dotyczyć wybranych krajów rozwijających się, które znajdują się na liście publikowanej przez OECD (kryterium DNB per capita). Warunki finansowe kredytów w ramach pomocy związanej są znacznie korzystniejsze od kredytów rynkowych. Posiadają np. niższe oprocentowanie, dłuższy okres karencji oraz termin spłaty i w praktyce zapewniają minimum 35% poziom dotacji.

Kontrakty po stronie polskiej mogą być zawierane przez przedsiębiorców, którzy:

- a) nie zalegają z podatkami oraz składkami ZUS,
- b) wykazują dodatni wynik finansowy w okresie ostatnich 3 lat,
- c) prowadzą działalność gospodarczą na terenie kraju przez minimum 3 lata,
- d) posiadają doświadczenie w realizacji projektów z danej dziedziny, potwierdzone referencjami od zamawiających.

Płatności z tytułu realizacji kontraktów dokonywane są ze środków budżetu państwa za pośrednictwem Banku Gospodarstwa Krajowego (BGK) bezpośrednio na rzecz polskich eksporterów. Szczegółowe informacje na ten temat można znaleźć na stronie internetowej <http://www.mf.gov.pl/dokument.php?const=1&dziala=1002&id=254080>.

¹⁹³ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1233/2011 z dnia 16 listopada 2011 r. w sprawie zastosowania niektórych wytycznych w dziedzinie oficjalnie wspieranych kredytów eksportowych oraz uchylające decyzje Rady 2001/76/WE i 2001/77/WE Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1233/2011 z dnia 16 listopada 2011 r. w sprawie zastosowania niektórych wytycznych w dziedzinie oficjalnie wspieranych kredytów eksportowych oraz uchylające decyzje Rady 2001/76/WE i 2001/77/WE, Załącznik II, Rozdział I. Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L 326/45 z dnia 08.12.2011 r.

¹⁹⁴ Opracowano na podstawie strony internetowej www.mf.gov.pl (data dostępu: sierpień 2012 r.).

5.3.2.3. Gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenia oraz gwarancje eksportowe oferowane przez Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A.¹⁹⁵

Oficjalne wsparcie kredytów i kontraktów eksportowych w formie ubezpieczeń i gwarancji prowadzone jest w Polsce przez Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. (KUKE). Jej działalność związana jest z ubezpieczaniem należności przysługujących od kontrahentów zagranicznych i krajowych, prowadzeniem gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeń eksportowych, udzielaniem gwarancji ubezpieczeniowych oraz z reasekuracją bierną i czynną. KUKE oferuje przedsiębiorcom bogaty wybór działań, które łączą ubezpieczenia kontraktów z informacją kredytową oraz zarządzaniem portfelem należności. Wypłata odszkodowań jest zapewniona poprzez przekazanie przez KUKE środków, które pochodzą z budżetu państwa.

Celem ubezpieczeń eksportowych jest, w przypadku ubezpieczenia¹⁹⁶:

- a) kredytów eksportowych – ochrona jednostek finansujących, gdy straty są poniesione w związku z finansowaniem kontraktów eksportowych,
- b) kontraktów eksportowych – ochrona krajowych przedsiębiorców, gdy straty są poniesione w związku z ich realizacją, przed wysyłką towarów bądź realizacją usług (ryzyko produkcji) oraz po wysyłce towarów lub realizacji usług (ryzyko kredytu),
- c) kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu – ochrona krajowych przedsiębiorców,
- d) umów sprzedaży zawartych przez przedsiębiorców zależnych – ochrona przedsiębiorców zależnych na wypadek strat poniesionych w związku ze sprzedażą polskich towarów i usług za granicę.

Obecnie KUKE oferuje eksporterom¹⁹⁷:

- a) ubezpieczenia kontraktów eksportowych realizowanych w kredycie poniżej 2 lat (ryzyko nierynkowe);
- b) ubezpieczenia kredytów i kontraktów eksportowych o okresie spłaty 2 lat i więcej;
- c) ubezpieczenie faktoringu eksportowego o okresie spłaty poniżej 2 lat (ryzyko nierynkowe);
- d) ubezpieczenie forfaitingu eksportowego o okresie spłaty 2 lat i więcej;
- e) ubezpieczenie leasingu finansowego w eksporcie o okresie spłaty 2 lat i więcej;
- f) gwarancje kontraktowe;
- g) gwarancje dotyczące spłaty krótkoterminowych kredytów finansujących kontrakty eksportowe;
- h) gwarancje zapłaty należności związanych z akredytywami.

Ryzyko nierynkowe obejmuje ryzyko handlowe i polityczne zdefiniowane w Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 7 maja 2010 r. w sprawie określenia definicji ryzyka handlowego, politycznego i nierynkowego¹⁹⁸. Może dotyczyć wszystkich państw z wyjątkiem krajów Unii Europejskiej, Australii, Kanady, Islandii, Japonii, Nowej Zelandii, Norwegii, Szwajcarii i Stanów Zjednoczonych. Na stronie internetowej http://www.kuke.com.pl/slownik.php?R_40_ryzyko%20nierynkowe.php można znaleźć aktualną ich listę.

5.3.2.4. Dopłaty do oprocentowania kredytów eksportowych udzielanych przez Bank Gospodarstwa Krajowego¹⁹⁹

Program Dopłat do Oprocentowania Kredytów Eksportowych (DOKE) to system polegający na wzajemnych okresowych rozliczeniach między Bankiem Gospodarstwa Krajowego a instytucjami udzielającymi kredytów eksportowych (banki krajowe lub zagraniczne oraz międzynarodowe instytucje finansowe) dopłat do ich oprocentowania. Został uruchomiony na podstawie ustawy z dnia 8 czerwca 2001 roku o dopłatach do oprocentowania.

¹⁹⁵ Opracowano na podstawie strony internetowej www.kuke.com.pl (data dostępu: sierpień 2012 r.).

¹⁹⁶ Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych (Dz. U. z 04.06.2001 r. Nr 59 poz. 609 z późniejszymi zmianami).

¹⁹⁷ www.kuke.com.pl, www.mf.gov.pl (data dostępu: sierpień 2012 r.).

¹⁹⁸ Dz. U. nr 81 poz 534 z dnia 14 maja 2010 r.

¹⁹⁹ Opracowano na podstawie strony internetowej www.mf.gov.pl oraz www.bgk.com.pl (data dostępu: sierpień 2012 r.).

towania kredytów eksportowych o stałych stopach procentowych²⁰⁰. Zasady funkcjonowania Programu opierają się na Konsensusie OECD.

DOKE umożliwia oferowanie średnio- i długoterminowych kredytów na eksport polskich towarów i usług o stałej stopie procentowej CIRR (stopa referencyjna oprocentowania rynkowego) przez cały okres kredytowania. Wysokość stóp CIRR dla poszczególnych walut ogłaszana jest każdego miesiąca przez Sekretariat OECD oraz publikowana na stronach internetowych Banku Gospodarstwa Krajowego. Program DOKE pozwala oferować kontrahentom zagranicznym kredyty eksportowe (muszą być ubezpieczone przez KUKĘ S.A. w zakresie ryzyka politycznego i handlowego) o okresie spłaty powyżej 2 lat na identycznych warunkach, jakie oferują inne kraje OECD. Wsparcie mogą uzyskać kredyty, które są bezpośrednio udzielone zagranicznym nabywcom lub ich bankom na finansowanie zakupu towarów i usług; kredyty udzielone polskim dostawcom na refinansowanie kredytów kupieckich przyznanych zagranicznym nabywcom; kredyty na pokrycie kosztów lokalnych związanych bezpośrednio z realizacją kontraktów eksportowych²⁰¹.

Warto również wspomnieć, że umowa kredytowa może zostać zawarta z dowolnym bankiem lub instytucją finansową w Polsce lub za granicą, które podejmą się jej finansowania. Jest to istotne z punktu widzenia kontrahenta zagranicznego, który sam może wybrać obsługujący go podmiot. BGK występuje w Programie w roli administratora w imieniu Skarbu Państwa, dokonując wzajemnych rozliczeń dopłat i nadwyżek oprocentowania z bankami finansującymi polski eksport. W tym systemie nie udziela kredytów eksportowych.

Program DOKE jest korzystny dla eksporterów, ponieważ umożliwia im dostęp do względnie atrakcyjnych kredytów średnio- i długoterminowych na warunkach CIRR, co oznacza możliwość poszerzenia oferty eksportowej i potencjalnie może zwiększyć zainteresowanie kontrahentów zagranicznych zakupami od polskich przedsiębiorców. Atrakcyjność Programu z punktu widzenia importerów polega m.in. na wyeliminowaniu ryzyka stopy procentowej oraz możliwych długich okresach spłat kredytów w zależności od branży i kraju przeznaczenia eksportowanych towarów.

Szczegółowe informacje na ten temat można znaleźć na stronie internetowej <http://www.bgk.com.pl/program-wspierania-eksportu-doke-2>.

5.3.2.5. Kredyty eksportowe udzielane przez Bank Gospodarstwa Krajowego²⁰²

Na mocy rządowego programu *Wspieranie polskiego eksportu poprzez udzielanie przez Bank Gospodarstwa Krajowego kredytów dla zagranicznych nabywców polskich towarów i usług lub ich banków z ochroną ubezpieczeniową Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A.*²⁰³, Bank Gospodarstwa Krajowego udziela zagranicznym nabywcom kredytów finansujących zakup polskich towarów i usług. Dokonuje tego bezpośrednio lub poprzez bank kontrahenta zagranicznego, a środki z kredytów wypłacane są krajowym eksporterom. Finansowanie objęte jest ochroną ubezpieczeniową Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A.

Bank Gospodarstwa Krajowego dysponuje instrumentami finansowania średnio- i długoterminowego, a także krótkoterminowego. W dwóch pierwszych przypadkach może udzielać kredytów dla nabywcy w ramach limitów ustalonych dla poszczególnych kredytobiorców oraz na zasadach indywidualnej oceny kredytobiorcy. Poza tym ma możliwość współfinansowania w ramach konsorcjum banków kredytu dla nabywcy. Udzielane kredyty mogą finansować maksymalnie do 85% wartości eksportu, co oznacza, iż udział własny nabywcy musi wynosić minimum 15% wartości eksportu; okres spłaty kredytu liczony od daty dostawy nie może przekroczyć

²⁰⁰ Dz. U. nr 73 poz. 762 z dnia 08 czerwca 2001 r.

²⁰¹ <http://www.bgk.com.pl/program-wspierania-eksportu-doke-2> (data dostępu: sierpień 2012 r.).

²⁰² Opracowano na podstawie strony internetowej www.bgk.com.pl (data dostępu: sierpień 2012 r.).

²⁰³ Dokument przyjęty w dniu 28 lipca 2009 r. przez Radę Ministrów.

10 lat²⁰⁴; spłata kapitału powinna odbywać się w równych ratach, nie rzadziej niż co 6 miesięcy; odsetki po dacie rozpoczęcia okresu spłaty nie mogą być kapitalizowane.

W ramach finansowania krótkoterminowego BGK udostępnia następujące instrumenty, które są objęte gwarancją ubezpieczeniową KUKIE:

- a) postfinansowanie akredytywy eksportowej,
- b) dyskontowanie należności z akredytywy eksportowej.

Akredytywa jest zobowiązaniem banku zagranicznego do zapłaty należności na rzecz polskiego eksportera, jeśli spełni on wszystkie ustalone wcześniej warunki²⁰⁵. Postfinansowanie akredytyw oznacza udzielenie przez BGK bankowi zagranicznemu kredytu, z którego środki zostaną przekazane polskiemu eksporterowi jako zapłata za wysłany towar. W tym przypadku koszt kredytowania ponosi importer. Takie finansowanie dotyczy akredytyw potwierdzonych i niepotwierdzonych, płatnych a vista, jak i z odroczonym terminem płatności. Natomiast dyskontowanie należności z akredytywy polega na wypłacie przyszłego wpływu z akredytywy eksporterowi, pomniejszonym o wartość dyskonta. Kosztami takiej transakcji jest obciążony polski przedsiębiorca. Dyskonto może być dokonywane tylko w przypadku akredytywy z odroczonym terminem płatności.

Dla eksportera skorzystanie z obu wspomnianych instrumentów przynosi określone korzyści. Do najważniejszych należy zaliczyć m.in. uniezależnienie od ryzyka kontrahentów, możliwość zapewnienia importerowi odroczonego terminu płatności i potwierdzenia akredytywy z kraju ryzyka nierynkowego.

Szczegółowe informacje na ten temat można znaleźć na stronie internetowej <http://www.bgk.com.pl/rzadowy-program-wspierania-eksportu>.

5.3.3. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

5.3.3.1. Zakres działania

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) jest agencją rządową. Jej działalność nadzoruje minister właściwy do spraw gospodarki. Jej głównym zadaniem jest wspieranie przedsiębiorczości, innowacyjności i rozwój zasobów ludzkich poprzez zarządzanie i wdrażanie krajowych środków publicznych oraz funduszy unijnych.

Aktywność PARP koncentruje się na małych i średnich przedsiębiorstwach, rozwoju regionalnym, wykorzystywaniu nowoczesnych technologii oraz na rozwoju eksportu. W ramach Narodowej Strategii Spójności Agencja jest odpowiedzialna za wdrażanie niektórych działań w ramach trzech programów operacyjnych: Innowacyjna Gospodarka (EFRR), Kapitał Ludzki (EFS) i Rozwój Polski Wschodniej (EFRR).

PARP świadczy także usługi doradcze, organizuje szkolenia i seminaria, inicjuje przedsięwzięcia informacyjne, promocyjne, targowe i wystawiennicze w kraju i za granicą, gromadzi i udostępnia informacje, udziela pomocy finansowej oraz wspiera transfer technologii²⁰⁶.

²⁰⁴ Okres 10 lat dotyczy eksportu do krajów należących do kategorii II (zgodnie z klasyfikacją OECD). W przypadku krajów zaliczanych np. do kategorii I okres spłaty kredytu jest krótszy.

²⁰⁵ Tzn. jeśli polski eksporter w określonym terminie dokona wysyłki towaru importerowi i przekaze do wskazanego banku wymienione w treści akredytywy dokumenty handlowe.

²⁰⁶ Ustawa z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Dz. U. z 2008 r. nr 116, poz. 730 i 732 i nr 227, poz. 1505, z 2010 r. nr 96, poz. 620 oraz nr 257, poz. 1726.

5.3.3.2. Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka²⁰⁷

Głównym celem Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (PO IG) jest rozwój polskiej gospodarki w oparciu o innowacyjne przedsiębiorstwa, a jednym z celów szczegółowych zwiększenie udziału innowacyjnych produktów polskiej gospodarki w rynku międzynarodowym. Program jest współfinansowany ze środków UE w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Wzmocnienie powiązań międzynarodowych polskiej gospodarki ma umożliwić między innymi ekspansję polskich przedsiębiorstw za granicę.

W tym celu zaprojektowano 6. Priorytet PO IG „Polska gospodarka na rynku międzynarodowym”. Składa się on z pięciu działań adresowanych do przedsiębiorców i instytucji otoczenia biznesu. Związane są one zarówno ze wsparciem eksportu, jak i promocją Polski jako atrakcyjnego miejsca do lokowania inwestycji zagranicznych.

W wyniku zasilenia PO IG środkami z Krajowej Rezerwy Wykonania oraz Dostosowania Technicznego łączna wielkość środków publicznych na realizację tego programu to ponad 10 mld EUR, w tym ok. 8,6 mld EUR stanowi dofinansowanie z EFRR. Dofinansowanie na rzecz beneficjentów jest udzielane w dwóch formach: zaliczek i refundacji. Dla małych i średnich przedsiębiorstw przeznaczono co najmniej 65% środków na bezpośrednie wsparcie przedsiębiorców. W przypadku poddziałania 6.1 (Paszport do eksportu) 100% alokacji przeznaczono dla MSP. Projekty, podobnie jak w innych programach operacyjnych, wybierane są w trybie konkursowym, systemowym lub indywidualnym.

Ze względu na temat pracy przedmiotem szczególnego zainteresowania jest 6. priorytet PO IG. Wspierane są bowiem działania polegające na silniejszym powiązaniu gospodarki polskiej z gospodarką międzynarodową poprzez przedstawienie Polski jako atrakcyjnego partnera na rynku międzynarodowym, a zarazem atrakcyjnego miejsca do lokowania inwestycji. Wsparcie w ramach priorytetu obejmuje m.in. promocję eksportu, budowę i rozwój systemu obsługi przedsiębiorców, wsparcie dla sieci obsługi inwestorów, uatrakcyjnienie inwestycji zagranicznych w Polsce, promocję polskiej gospodarki na rynku międzynarodowym oraz promocję turystycznych walorów Polski.

Szczegółowe informacje na ten temat można znaleźć na stronie internetowej Programu Innowacyjna Gospodarka www.poig.gov.pl.

5.3.3.3. Paszport do eksportu²⁰⁸

Kluczowe znaczenie w zakresie wspierania eksportu ma działanie 6.1. Paszport do eksportu. Celem działania jest wzmocnienie pozycji polskiej gospodarki poprzez promocję Polski jako atrakcyjnego partnera gospodarczego i miejsca nawiązywania kontaktów handlowych, a także zwiększenie wielkości polskiego eksportu oraz liczby przedsiębiorców prowadzących działalność eksportową.

Działanie skierowane jest do małych i średnich przedsiębiorców planujących rozpoczęcie działalności eksportowej lub początkujących eksporterów prowadzących działalność i mających siedzibę w Polsce. Wsparcie ma na celu:

- 1) zwiększenie udziału eksportu w całkowitej sprzedaży,
- 2) zintensyfikowanie powiązań z partnerami zagranicznymi,
- 3) zwiększenie rozpoznawalności marek handlowych i firmowych na rynkach zagranicznych,
- 4) promocję polskiej gospodarki na rynku międzynarodowym.

Działanie Paszport do eksportu umożliwia dofinansowanie wdrożenia planu rozwoju eksportu. Wdrożenie to polega na zastosowaniu i sfinansowaniu co najmniej dwóch z poniższych instrumentów:

²⁰⁷ Opracowano na podstawie Szczegółowego opisu priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007–2013, Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2012.

²⁰⁸ Tamże

- 1) udział w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy,
- 2) organizacja i udział w misjach gospodarczych za granicą,
- 3) wyszukiwanie i dobór partnerów na rynkach docelowych,
- 4) uzyskiwanie dokumentów uprawniających do wprowadzenia produktu lub usługi na wybrany rynek docelowy,
- 5) doradztwo w zakresie strategii finansowania przedsięwzięć eksportowych i działalności eksportowej,
- 6) doradztwo w zakresie opracowania koncepcji wizerunku przedsiębiorcy na rynku docelowym.

Podstawowym warunkiem otrzymania dofinansowania jest posiadanie planu rozwoju eksportu, zgodnego z wymogami działania 6.1 PO IG. Dotychczas projekty były realizowane na dwóch etapach:

- 1) etap pierwszy obejmował przygotowanie planu eksportu przez zakup zewnętrznych usług doradczych,
- 2) etap drugi polegał na realizacji i wdrożeniu planu rozwoju eksportu poprzez dofinansowanie instrumentów wsparcia programu Paszport do eksportu.

Obecnie wsparcie ograniczono do jednego etapu, który obejmuje wdrożenie planu rozwoju eksportu przy wykorzystaniu możliwości do wyboru działań proeksportowych.

Wnioski składane są do regionalnych instytucji finansujących. Podstawą prawną jest rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007–2013²⁰⁹.

Na dofinansowanie mogą liczyć projekty, które spełniają m.in. następujące warunki:

- 1) plan rozwoju eksportu jest spójny z wnioskiem o dofinansowanie projektu,
- 2) plan rozwoju eksportu posiada rekomendację rozwoju działalności eksportowej,
- 3) wnioskodawca posiada zasoby umożliwiające rozwój eksportu,
- 4) środki będą wykorzystane w sposób efektywny (relacja nakład/rezultat).

Brane pod uwagę są również inne kryteria merytoryczne, w tym: innowacyjność przedmiotu eksportu, innowacyjność technologii wytwarzania, finansowanie prac badawczych, posiadanie patentu lub praw pokrewnych oraz posiadanie certyfikatów jakości, np. ISO 9001, OHSAS 18001, ISO 14001, PN-N-18001.

Szczegółowe informacje na ten temat można znaleźć na stronie internetowej Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości www.poig.parp.gov.pl.

5.3.3.4. Pozostałe formy wsparcia

PARP wspiera również polskich eksporterów w sposób pośredni. W ramach prowadzonego ośrodka informacyjnego Enterprise Europe Network umożliwia przedsiębiorstwom, którzy poszukują zagranicznych kontrahentów zamieszczenie profilu firmy w Bazie Ofert Współpracy. Zawiera ona dane identyfikacyjne firm z krajów, w których funkcjonują ośrodki sieci, a dostęp do niej ma około 600 podobnych jednostek na całym świecie. Przedsiębiorcy mają możliwość znalezienia w bazie m.in. producentów, dystrybutorów, przedstawicieli handlowych czy podwykonawców za granicą. Dostęp do niej jest nieodpłatny. PARP oferuje również usługi o charakterze informacyjnym, szkoleniowym i doradczym, m.in. z zakresu prawa i polityk UE, prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce i za granicą, możliwych źródeł finansowania, umiędzynarodawiania przedsiębiorstw oraz udziału w programach ramowych UE. W celu znalezienia partnera biznesowego polscy przedsiębiorcy z sektora MSP mogą również korzystać z uczestnictwa w imprezach targowych, misjach gospodarczych czy giełdach, w których udział jest często refundowany.

²⁰⁹ Dz. U. z dnia 20 kwietnia 2012 r. poz. 438.

Agencja prowadzi również portal edukacyjny dla małych i średnich przedsiębiorstw umożliwiający dostęp do bezpłatnych szkoleń internetowych – Akademia PARP. Można tam znaleźć m.in. podstawowe informacje na temat prowadzenia działalności eksportowej.

Należy dodać, że oferta PARP nie ogranicza się jedynie do ośrodka centralnego. Poprzez Krajowy System Usług (KSU) przedsiębiorcy mają dostęp do specjalistycznych usług w swoim regionie. Obecnie jest to ponad 200 podmiotów, które świadczą usługi wspierające przedsiębiorców. Są to punkty konsultacyjne, ośrodki krajowej sieci innowacji oraz kilkadziesiąt funduszy doradczych i pożyczkowych. Usługi informacyjne obejmują kilkadziesiąt zagadnień, w tym m.in. administracyjno-prawne aspekty prowadzenia działalności gospodarczej, świadczenie usług na odległość, prawo ochrony konkurencji, zamówienia publiczne, systemy jakości, możliwość uzyskania finansowania z różnych źródeł, wymogi ochrony środowiska oraz rozwój zasobów ludzkich²¹⁰.

Szczegółowe informacje na ten temat można znaleźć na stronie internetowej Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości www.ksu.parp.gov.pl.

5.3.4. Inne instytucje otoczenia biznesu i formy wsparcia

Wśród innych instytucji otoczenia biznesu, które w związku z prowadzoną przez siebie działalnością mogą pośrednio wspierać działalność polskich eksporterów na rynkach zagranicznych, należy wymienić m.in. Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur (IBRKK), Stowarzyszenie Eksporterów Polskich, Krajową Izbę Gospodarczą czy Polską Agencję Informacji i Inwestycji Zagranicznych.

Instytut jest jednostką naukowo-badawczą ściśle związaną z praktyką gospodarczą, której organem założycielskim jest Ministerstwo Gospodarki. Kierunki badań IBRKK koncentrują się m.in. na analizie stanu i zmian koniunktury światowej oraz ich implikacji dla Polski, jak również monitoringu międzynarodowej zdolności konkurencyjnej polskiej gospodarki i instrumentów zagranicznej polityki ekonomicznej (w tym głównie handlowej). Instytut regularnie dokonuje oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej polskiego sektora eksportowego, strategii rozwoju przedsiębiorstw handlowych oraz analizuje pozycje firm sektora MSP w polskim handlu zagranicznym.

Instytut wspiera eksporterów poprzez działalność o charakterze informacyjnym. Od 1992 r. wydaje Informator Polska Twój Partner Gospodarczy, adresowany do przedsiębiorstw zagranicznych, w którym przedstawia gospodarkę Polski, kierunki i perspektywy jej dalszego rozwoju, a także informacje nt. warunków prowadzenia działalności gospodarczej w kraju. W jego części pt. „Podstawowe warunki obrotu z zagranicą” omawia warunki współpracy gospodarczej, w tym wymiany handlowej w ramach Unii Europejskiej. Dotychczas Informator ukazał się w 16 językach, m.in.: angielskim, arabskim, chińskim, japońskim czy serbskim.

W strukturze IBRKK funkcjonuje również Centrum Informacji Rynkowej Handlu Zagranicznego, utworzone w 1991 r., którego głównym zadaniem jest inicjowanie i wspomaganie zdolności eksportowych i inwestycyjnych polskich przedsiębiorców poprzez prowadzenie na ich rzecz działalności informacyjnej i promocyjnej. Działania Centrum koncentrują się również na pozyskiwaniu i opracowywaniu informacji dotyczących dostępu do rynków zagranicznych oraz warunków działania na nich, jak również opracowywaniu publikacji poświęconych wybranym rynkom towarowym. Zawierają one informacje na temat koniunktury, nowych możliwości sprzedaży, przetargów oraz konkurencyjności polskich towarów i usług.

Jednym z projektów realizowanych przez IBRKK od 2004 r. jest portal internetowy www.handelue.pl, którego głównym celem jest pomoc przedsiębiorcom w dostępie do kompletnej informacji na temat warunków wymiany handlowej i świadczenia usług, a także prowadzenia działalności gospodarczej w państwach trzecich (w tym w krajach Unii Europejskiej). Zamieszczone tam bazy danych są systematycznie aktualizowane.

²¹⁰ Opracowano na podstawie www.ksu.parp.gov.pl (dostęp: sierpień 2012 r.).

Ponadto od 2009 r. nakładem Instytutu ukazuje się nowa seria wydawnicza *Rynki zagraniczne dla polskiego biznesu*. W tych opracowaniach można znaleźć analizy warunków i możliwości współpracy gospodarczej Polski z wieloma państwami. Dotychczas w tej serii pojawiły się m.in. Argentyna, Brazylia, Kazachstan, Korea Południowa, Malesja, Rosja, Ukraina i Wietnam²¹¹.

IBRKK jest również partnerem naukowym Stowarzyszenia Eksporterów Polskich, które jest organizacją zrzeszającą ponad 300 eksporterów reprezentujących wszystkie branże i regiony w kraju i utrzymującym kontakty z ponad 5000 spółek w Polsce. Swoją działalność rozpoczęło w 2002 r. z inicjatywy eksporterów, i to właśnie głównie ich potrzeby zaspokaja. Stowarzyszenie promuje polski eksport poprzez udzielanie informacji i pomoc w nawiązywaniu kontaktów z partnerami zagranicznymi oraz organizując spotkania i konferencje wzbogacające wiedzę i umiejętności przedsiębiorców²¹².

Kolejną instytucją pośrednio wspierającą polskich eksporterów jest, powstała w 1990 r., Krajowa Izba Gospodarcza, która łączy ponad 150 organizacji biznesowych. W zakres jej działań wpisuje się m.in. organizacja wyjazdowych misji zagranicznych oraz wizyt zagranicznych przedsiębiorców w Polsce, dystrybucja ofert i informacji o wystawach, targach czy przetargach zagranicznych, jak również organizacja szkoleń i konferencji na temat działalności eksportowej²¹³.

Ostatnią z omawianych instytucji, która również w sposób pośredni wspiera polskich eksporterów, jest Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych. Jej najważniejszym zadaniem jest promocja Polski jako miejsca lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych, dlatego nie ma do dyspozycji instrumentów pomocy, których odbiorcami są polscy eksporterzy. Jej wsparcie w tym zakresie sprowadza się do współadministrowania serwisu internetowego www.eksporter.gov.pl, gdzie można znaleźć informacje o rynkach zagranicznych, narzędziach wsparcia eksportu oraz bezpłatną promocję przedsiębiorstwa i jego oferty eksportowej²¹⁴.

W uzupełnieniu należy także wspomnieć o instytucjach, które gromadzą i przetwarzają dane dotyczące wymiany handlowej Polski z państwami członkowskimi UE oraz z krajami trzecimi. Dane te pozwalają na lepszą ocenę sytuacji ekonomicznej polskich eksporterów, a tym samym właściwy dobór instrumentów wsparcia. Do najważniejszych należą Główny Urząd Statystyczny, izby celne oraz Centrum Analityczne Administracji Celnej.

Pośrednie wsparcie działalności eksportowej przedsiębiorstw oferowane jest także w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. W ramach szóstego priorytetu realizowane są oprócz Paszportu do eksportu również inne projekty, które wspierają rozwój polskich podmiotów gospodarczych na rynkach zagranicznych. Na przykład w ramach działania 6.2 rozwijane są centra obsługi inwestorów i eksporterów. Ma to ułatwić przedsiębiorcom z całego kraju dostęp do profesjonalnych i kompleksowych usług w zakresie internacjonalizacji działalności gospodarczej.

Podobnie działanie 6.5 PO IG zawiera elementy służące wsparciu polskiego eksportu. Działanie pod nazwą Promocja polskiej gospodarki ma na celu poprawę wizerunku polskiej gospodarki wśród partnerów międzynarodowych oraz poprawę możliwości nawiązywania kontaktów handlowych z zagranicą. Projekty koncentrują się na wsparciu eksporterów i importerów, bezpośrednich inwestycjach zagranicznych w Polsce i inwestycjach dokonywanych przez rodzimych przedsiębiorców za granicą oraz na współpracy podmiotów krajowych, w tym przedsiębiorców i jednostek naukowych z partnerami zagranicznymi. Za ich realizację odpowiada Ministerstwo Gospodarki.

²¹¹ www.ibrkk.pl (data dostępu: sierpień 2012 r.).

²¹² www.eksporterzy.org (data dostępu: sierpień 2012 r.).

²¹³ www.kig.pl (data dostępu: sierpień 2012 r.).

²¹⁴ www.paiz.gov.pl (data dostępu: sierpień 2012 r.).

5.4. Wsparcie regionalne

Wsparcie dla eksporterów jest również udzielane na poziomie regionalnym. Niewątpliwą zaletą jest w tym przypadku bliskość informacji i większa dostępność dla przedsiębiorców. Ma to duże znaczenie szczególnie dla małych podmiotów. Głównym źródłem finansowania są regionalne programy operacyjne, współfinansowane ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Podstawą działań są Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia. Wsparcie regionalne jest realizowane również przez jednostki samorządu terytorialnego, instytucje doradcze, szkoleniowe, konsultingowe oraz regionalne centra obsługi inwestora i eksportera.

5.4.1. Jednostki samorządu terytorialnego

Gospodarcze znaczenie samorządu województwa znacznie wzrosło po wejściu Polski do Unii Europejskiej. Pełni on również ważną rolę w realizacji unijnej polityki spójności.

Główną formą wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorców, którzy rozpoczynają i rozwijają działalność eksportową są regionalne programy operacyjne. Są to programy współfinansowane z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Narodowej Strategii Spójności. Za ich realizację odpowiadają samorządy województw.

Należy podkreślić, że w jedenastu regionalnych programach operacyjnych przewidziano wsparcie udziału przedsiębiorców w targach i misjach. Natomiast pozostałe oferują wsparcie w formie pośredniej. Polega ono na wsparciu projektów jednostek samorządu terytorialnego, instytucji otoczenia biznesu, uczelni wyższych i innych. Ponadto we wszystkich programach regionalnych przewidziano różne formy dofinansowania inwestycji w przedsiębiorstwach, które również mogą przyczynić się do rozwoju aktywności eksportowej.

Pomoc oferują również samorządy lokalne. Władze samorządowe na szczeblu lokalnym nie biorą bezpośredniego udziału w zarządzaniu środkami unijnymi. Mogą jednak pośrednio wpływać na sposób ich wydatkowania poprzez oddziaływanie na władze centralne i regionalne, przez realizację własnych projektów oraz poprzez wsparcie merytoryczne i organizacyjne dla innych projektodawców. Tworzone są punkty informacyjne i konsultacyjne. Przedsiębiorcy mogą liczyć na bezpłatne szkolenia, seminaria, konferencje, porady prawne i finansowe. Samorządy lokalne organizują misje gospodarcze, pomagają w nawiązywaniu kontaktów z przedsiębiorcami z regionów i gmin partnerskich. Udzielają wsparcia w procesie poszukiwania grantów i innych preferencyjnych form finansowania.

Samorządy lokalne wspierają również działalność instytucji otoczenia biznesu. Umożliwiają uzyskanie dofinansowania na utworzenie miejsc pracy czy też na przeszkolenie osób zainteresowanych podjęciem zatrudnienia. Często aktywnie biorą udział w tworzeniu oferty edukacyjnej, która również pośrednio sprzyja rozwojowi przedsiębiorstw, w szczególności wykwalifikowanej kadry, co potem ułatwia umiędzynarodowienie działalności gospodarczej przedsiębiorstw.

5.4.2. Regionalne Centra Obsługi Inwestorów i Eksporterów²¹⁵

Regionalne Centra Obsługi Inwestorów i Eksporterów (COIE) działają w strukturach Urzędów Marszałkowskich bądź w innych jednostkach wybranych przez te Urzędy. Celem utworzenia COIE jest wzrost poziomu umiędzynarodowienia polskich firm, poprzez ułatwienie przedsiębiorcom i organizacjom ich zrzeszających, dostępu do kompleksowych i nieodpłatnych informacji istotnych z punktu widzenia planowania, organizowania i realiza-

²¹⁵ Opracowano na podstawie strony internetowej www.coie.gov.com.pl (data dostępu: sierpień 2012 r.).

cji eksportu i/lub inwestycji na rynkach zagranicznych²¹⁶. Ich zadaniem jest tworzenie warunków dla podejmowania bądź wzrostu aktywności eksportowej mikro, małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych, choć duże firmy również mają możliwość skorzystania z usług „pro-eksport”.

Ekspert z COIE zajmują się m.in.²¹⁷:

- a) wyszukiwaniem w dostępnych bazach danych (krajowych i zagranicznych) informacji na temat potencjalnych partnerów gospodarczych w eksporcie i inicjowaniem kontaktów pomiędzy przedsiębiorcami,
- b) pozyskiwaniem i udostępnianiem informacji rynkowych w postaci zagranicznych raportów, analiz, opracowań sektorowo-problemowych,
- c) pozyskiwaniem i udostępnianiem informacji na temat bezpieczeństwa obrotu gospodarczego, aspektów prowadzenia działalności gospodarczej na danym rynku, także w zakresie rozwoju działalności eksportowej,
- d) pozyskiwaniem i udostępnianiem informacji w zakresie obowiązujących metod rozliczeń międzynarodowych, zwyczajów i uzansów handlowych, technik finansowania transakcji eksportowych, sposobów oceny ryzyka eksportowego i zarządzania ryzykiem,
- e) doradztwem w zakresie dostosowania strategii eksportowej przedsiębiorstwa do danego rynku zagranicznego,
- f) udostępnianiem informacji o źródłach i procedurach pozyskiwania środków na finansowanie działalności eksportowej i inwestycji za granicą,
- g) informowaniem o instrumentach wsparcia eksportu i rekomendowaniem ich wykorzystania.

Zakres działań COIE dotyczy także przyciągania zagranicznych bezpośrednich inwestycji do Polski. Usługi „pro-biz” dotyczą przede wszystkim dostarczania zainteresowanym inwestorom informacji gospodarczych o regionie (województwie), warunkach prowadzenia działalności gospodarczej czy instrumentach wsparcia rozwoju przedsiębiorczości, w tym zachętach inwestycyjnych.

Oferowana przez COIE pomoc odbywa się na poziomie regionów działających w ramach jednolitych standardów i procedur oraz rozpoznawalnych przez przedsiębiorców jednostek. System Centrów na bieżąco identyfikuje potrzeby przedsiębiorstw i koncentruje się na eliminowaniu barier w dostępie do informacji rynkowej. Jego zaletą jest fakt, że ułatwia przepływ informacji między podmiotami gospodarczymi, samorządami województw i Ministerstwem Gospodarki. Świadczone przez COIE usługi, w zakresie identyfikacji rynku zagranicznego dla konkretnego typu produktów, są nieodpłatne.

Wsparcie dla sieci Centrów Obsługi Inwestorów i Eksporterów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (POIG) jest realizowane w ramach VI osi priorytetowej Polska gospodarka na rynku międzynarodowym, Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, lata 2007–2013 Poddziałanie 6.2.1. Szczegółowe informacje można znaleźć na stronie internetowej: <http://coie.gov.pl>.

5.5. Podsumowanie

W ostatnich latach nastąpił dynamiczny rozwój instytucji otoczenia biznesu w Polsce. Przejawia się on zarówno wzrostem liczby podmiotów, jak i bogatszą ofertą usług. W większości są one jednak bardzo proste i obejmują informację, szkolenia i doradztwo. Nie są rozstrzygające przy podejmowaniu decyzji o umiędzynarodowieniu działalności gospodarczej. Pojawiają się jednak instytucje, które oferują wyspecjalizowane usługi związane z eksportem i prowadzeniem działalności gospodarczej za granicą. Rozwojowi tych usług sprzyja możliwość

²¹⁶ Celem działania COIE jest także podejmowanie wysiłków w zakresie przyciągania inwestycji zagranicznych do Polski poprzez ułatwienie potencjalnym inwestorom dostępu do informacji nt. uwarunkowań rozpoczęcia i prowadzenia działalności gospodarczej w kraju oraz istniejących zachęt inwestycyjnych.

²¹⁷ Opracowano na podstawie przykładowego Regulaminu organizacyjnego COIE dostępnego na stronie internetowej Urzędu Marszałkowskiego Województwa Zachodniopomorskiego www.wzp.pl (data dostępu: sierpień 2012 r.).

pozyskania zewnętrznych źródeł finansowania, w tym środków unijnych. Jest to często niezbędne, ponieważ kojarzenie partnerów handlowych, promocja eksportu, organizowanie targów i misji są kosztowne i zazwyczaj nie przynoszą IOB dochodu. Zapewniają jednak prestiż i promocję samej instytucji. Zachęty w postaci dodatkowego finansowania ze źródeł publicznych mogą przyczynić się do większego zaangażowania IOB we wspieraniu krajowych podmiotów podejmujących działalność eksportową.

Polscy przedsiębiorcy mogą korzystać z szerokiego instrumentarium wsparcia eksportu. Niektóre programy mają charakter nieinwestycyjny i polegają głównie na informowaniu, doradztwie, kojarzeniu partnerów handlowych, podnoszeniu kwalifikacji. Inne pozwalają na dofinansowanie inwestycji, wdrożenie nowych technologii lub na realizację programu rozwoju eksportu. Można zatem zaryzykować twierdzenie, że programy te bezpośrednio lub pośrednio przyczyniają się do rozwoju eksportu, a wsparcie jest przede wszystkim adresowane do małych i średnich przedsiębiorstw.

Po akcesji do Unii Europejskiej lista dostępnych narzędzi znacząco się wzbogaciła, chociaż zasady udzielania pomocy w ramach niektórych z nich musiały zostać zmienione. Obecnie instrumenty są zazwyczaj współfinansowane z unijnych, krajowych lub regionalnych środków publicznych. Duża ich część jest związana z członkostwem Polski w Unii Europejskiej. Są to przede wszystkim programy współfinansowane z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Znaczna ich część zakończy się wraz z bieżącym okresem programowania polityki spójności (2007–2013). Niektóre z nich mogą być w zbliżonej lub w nieco zmodyfikowanej formie kontynuowane w nowej perspektywie finansowej (2014–2020). Uznaliśmy zatem, że pomimo upływu czasu warto je przybliżyć przedsiębiorcom w tej publikacji.

Większa dostępność do krajowych i międzynarodowych źródeł finansowania sprzyja rozwojowi instytucji otoczenia biznesu w Polsce. Ze względu na rozproszenie, dostęp do ich usług jest generalnie prosty, a oferta najczęściej darmowa. Dzięki różnym programom akredytacji i podnoszenia kwalifikacji kadr, jakość świadczonych usług jest z roku na rok lepsza. Rosnąca grupa instytucji pozarządowych stanowi ważne uzupełnienie oferty jednostek sektora finansów publicznych.

Wsparcie promocyjno-informacyjne stanowi obecnie jeden z najistotniejszych elementów pomocy przedsiębiorcom, spośród instrumentów o charakterze proeksportowym. Ponadto przeniesienie niektórych narzędzi na poziom regionalny ułatwia eksporterom dostęp do dofinansowania oraz umożliwia lepsze dostosowanie środków do potrzeb przedsiębiorców. Zwiększa to efektywność systemu wsparcia oraz ułatwia określanie przejrzystych i uporządkowanych zasad udzielania pomocy.

Podsumowując, obecnie funkcjonujące w Polsce instytucje i programy pomocowe w zakresie promocji eksportu sprzyjają umiędzynarodowieniu działalności gospodarczej polskich przedsiębiorstw. Wsparcie jest realizowane przez znaczną liczbę podmiotów, a zainteresowanie ich wykorzystaniem, w świetle dyskusji nad koniecznością wzrostu eksportu, z pewnością nie będzie maleć.

Bibliografia

Rozdział 1

1. Bodinger H., Breuss F., What Has Determined the Rapid Post-War Growth of Intra EU Trade?, *Review of World Economics* 2004 No. 1.
2. Czarny E., Śledziewska K., Toporowski P., Wymiana towarowa Polski z zagranicą, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2012*, redakcja naukowa M. Weresa, IGS SGH, Warszawa 2012.
3. Grossman G., Rossi-Hansberg E., The Rise of Offshoring. It's Not Wine for Cloth Anymore, <http://www.kc.frb.org/publicat/sympos/2006/pdf/grossman-rossi-hansberg.paper.0728.pdf>
4. Lubowski A., Nie ma komu napędzać świata, *Polityka* nr 29.
5. Mroczek W., Handel zagraniczny Polski po przystąpieniu do Unii Europejskiej, *Wspólnoty Europejskie* Nr 2 2009.
6. Pięćsetka Polityki, *Polityka* nr 17/18 2012.
7. Report on G-20 Trade Measures (Mid-October 2011 to mid-May 2012), WTO, Geneva 31 May 2012.
8. *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2009*, Warszawa, GUS 2009.
9. *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2011*, Warszawa, GUS 2011.
10. Sytuacja gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym, GUS, Warszawa, różne lata.
11. Syntetyczna informacja o eksporcie i imporcie Polski w 2011 roku, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2012.
12. Świerkocki J., *Zarys ekonomii międzynarodowej*, PWE, Warszawa 2012.
13. Trade patterns and global value chains in East Asia: From trade in goods to trade in tasks, WTO IDE-JETRO 2011, s. 105, http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/stat_tradepat_globvalchains_e.pdf
14. Woreta R., Strukturalne zmiany bilansu płatniczego Czech, Polski i Węgier w procesie integracji z Unią Europejską, rozprawa doktorska, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2008.
15. The trouble with outsourcing, *The Economist* July 30th 2011.
16. *World Economic Outlook April 2012*, IMF, Washington, 2012.

Rozdział 2

1. Bennet R., *Wszystko o eksporcie. Praktyczny poradnik dla eksporterów*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1998.
2. Bielawska A., *Finanse zagraniczne MSP. Wybrane problemy*, PWN, Warszawa 2006.
3. Churchill G. A., *Badania marketingowe. Podstawy metodologiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
4. Czinkota M. R., Ronkainen I. A., *International marketing*, Thomas –South – Western, Mason 2004.
5. Duliniec E., *Marketing międzynarodowy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
6. Hague P., Hague N., Morgan D. A., *Badania rynkowe w praktyce*, Wydawnictwo Helion, 2005.
7. Hague P., *Badania marketingowe. planowanie, metodologia i ocena wyników*, Wydawnictwo HELLON, 2006.
8. Hilgard E. R., *Wprowadzenie do psychologii*, PWN, Warszawa 1972.
9. Kaczmarczyk S., *Badania marketingowe. Metody i techniki*, PWE, Warszawa 1995.
10. Kaczmarek T. T., *Zarządzanie ryzykiem handlowym i finansowym dla praktyków*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 1999.
11. Kaniewska-Sęba A., Leszczyński G., Pilarczyk B., *Badanie marketingowe na rynku business-to-business*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006.
12. Kotler Ph., Armstrong G., Saunders J., Wong V., *Marketing*, PWE, Warszawa 2002.
13. Lubiński M., *Analiza koniunktury i badanie rynku*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2002.

14. Mazurek-Łopacińska K. (red.), *Badania marketingowe. Podstawowe metody i obszary zastosowań*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999.
15. Schroeder J., *Badania marketingowe rynków zagranicznych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2007.
16. Wiktor J. W., Oczkowska R., Żbikowska A., *Marketing międzynarodowy. Zarys problematyki*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.

Rozdział 3

1. Barcz J. et al., *Integracja europejska w świetle Traktatu z Lizbony. Aspekty ekonomiczne*, PWE, Warszawa, 2012.
2. European Commission, *Impact and Effectiveness of EU Public Procurement Legislation*, Brussels, 27.06.2011, SEC (2011), 853 final.
3. Kaliszuk E., *Bariery w swobodnym przepływie towarów na jednolitym rynku*, „Wspólnoty Europejskie”, nr 6 (193) 2008.
4. Komar A., *Systemy podatkowe krajów Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa 1996.
5. Komisja Europejska, *Swobodny przepływ towarów. Przewodnik stosowania postanowień traktatowych regulujących swobodny przepływ towarów*, Urząd Publikacji Urzędowych Unii Europejskiej, Luksemburg 2010.
6. Krajewska A., *Podatki w Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa 2010.
7. Nowicki M., Wasilewski L., *Przewodnik po dyrektywach nowego podejścia Unii Europejskiej*, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle „Orgmasz”, Warszawa, 1998.
8. Oręziak L., *Finanse Unii Europejskiej*, PWN, Warszawa 2004.
9. Piasta D., *Nowe dyrektywy regulujące udzielanie zamówień publicznych*, „Wspólnoty Europejskie”, nr 2 (148), 2004.
10. Pich B., *Dwudziestolecie Nowego Podejścia do harmonizacji technicznej i norm*, „Wspólnoty Europejskie”, nr 12 (169) 2005.
11. Piotrowski J., *Obniżone stawki podatku VAT*, „Wspólnoty Europejskie”, nr 6 (188) 2008.
12. Piotrowski J., *Opodatkowanie akcyzą produktów energetycznych w UE*, „Wspólnoty Europejskie”, nr 6 (211) 2011.
13. Piotrowski J., *Wyrok Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości w sprawie akcyzy na używane samochody w Polsce*, „Wspólnoty Europejskie”, nr 1 (182) 2007.
14. Sołtysińska A., *Zamówienia publiczne w Unii Europejskiej*, Zakamycze 2004.
15. Trepte P., *Zamówienia publiczne w Unii Europejskiej objęte dyrektywą klasyczną*, Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa – Katowice.
16. Wasilewski L., *Prawo techniczne we Wspólnotach*, „Problemy Jakości”, nr 6, 1998.

Rozdział 4

Książki i raporty

1. Błasiak-Barnuś D., Dubielak A., Kwiatkowska A., Witalis S., *Procedury celne*, Warszawa 2008.
2. Gołębiowski S., *Obsługa celna w przepływie towarów*, Diffin, Warszawa 2005.
3. Jarmul J., *Umowy międzynarodowe w sprawach celnych Tom 1–2 (wybór)*, Wydawnictwo Almamater, 2004.
4. Kałduński M. M., Lasiński-Sulecki K., Morawski W., Śpiewak M., *Prawo celne międzynarodowe, wspólnotowe, polskie*, Wolters Kluwer Polska, seria akademicka, Warszawa 2009.

Dokumenty i akty prawne

1. Wersje skonsolidowane Traktatu o Unii Europejskiej i Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Tytuł II. Swobodny przepływ towarów; rozdział 1. Unia celna; rozdział 2. Współpraca celna; rozdział 3. Zakaz ograniczeń ilościowych między państwami członkowskimi (Dz. U. C 83 z dnia 30.03.2010).

2. Wersja Skonsolidowana Traktatu Ustanawiającego Europejską Wspólnotę Energii Atomowej (Dz. U. C 84 z 30.03.2010).
3. Ustawa z dnia 19 marca 2004 r. – Prawo celne (Dz. U. Nr 68, poz. 622).
4. Ustawa z dnia 19 marca 2004 r. – Przepisy wprowadzające ustawę – Prawo celne (Dz. U. Nr 68, poz. 623).
5. Ustawa z dnia 24 lipca 1999 r. o Służbie Celnej (Dz. U. Nr 156, poz. 1641).
6. Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o Służbie Celnej (Dz. U. Nr 168, poz. 1323).
7. Rozporządzenie Rady (EWG) Nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Dz. U. L 302 z 19. 10. 1992).
8. Rozporządzenie (WE) Nr 82/97 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 grudnia 1996 r. zmieniające rozporządzenie Rady (EWG) Nr 2913/92 ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Dz. U. L 17 z 21.01.1997); Nr 955/1999 z dnia 13 kwietnia 1999 r. (Dz. U. L 119 z 07.05.1999).
9. Rozporządzenie Komisji (EWG) Nr 2454/93 z dnia 2 lipca 1993 r. ustanawiające przepisy w celu wykonania rozporządzenia Rady (EWG) Nr 2913/92 ustanawiającego Wspólnotowy Kodeks Celny (Dz. U. L 253 z 11.10.1993).
10. Rozporządzenie Rady (EWG) Nr 918/83 ustanawiające wspólnotowy system zwolnień celnych (Dz. U. L 347 z 11.12.1987).
11. Rozporządzenie Komisji (EWG) Nr 213/89 z dnia 27 stycznia 1989 r. zmieniające rozporządzenie (EWG) Nr 2288/83 ustanawiające wykaz substancji biologicznych lub chemicznych przewidziany w art. 60 ust. 1 lit. b) rozporządzenia Rady (EWG) Nr 918/83 ustanawiającego wspólnotowy system zwolnień celnych (Dz. U. L 25 z 28.01.1989).
12. Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) Nr 80/2012 z dnia 31 stycznia 2012 r. ustanawiające wykaz substancji biologicznych lub chemicznych przewidziany w art. 53 ust. 1 lit. b) rozporządzenia Rady (WE) Nr 1186/2009 ustanawiającego wspólnotowy system zwolnień celnych (tekst jednolity) (Dz. U. L 29 z 01.02.2012).
13. Rozporządzenie nr 1182/71/EWG/EURATOM z dnia 3 czerwca 1971 r. określające zasady mające zastosowanie do okresów, dat i terminów (Dz. U. L 124 z 8.06.1971).
14. Rozporządzenie Rady (WE) nr 1383/2003 z dnia 22 lipca 2003 r. dotyczące działań służb celnych w odniesieniu do towarów wywołujących podejrzenie naruszenia niektórych praw własności intelektualnej i środków, które mają być stosowane wobec towarów, w przypadku, których stwierdzono naruszenie takich praw (Dz. U. L 196, z 2.08.2003).
15. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1891/2004 z dnia 21 października 2004 r. ustalające przepisy wykonawcze do rozporządzenia Rady (WE) Nr 1383/2003 dotyczącego działań organów celnych skierowanych przeciwko towarom podejrzanym o naruszenie niektórych praw własności intelektualnej oraz środków podejmowanych w odniesieniu do tych towarów, co do których stwierdzono, że naruszyły takie prawa (Dz. U. L 328 z 30.10.2004).
16. Rozporządzenie Rady (EWG) Nr 2658/87 z dnia 23 lipca 1987 r. w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej (Dz. U. L 256 z 07.09.1987).
17. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1031/2008 z dnia 19 września 2008 r. zmieniające załącznik I do rozporządzenia Rady (EWG) Nr 2658/87 w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej (Dz. U. L 29 z 31.10.2008).
18. Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) Nr 514/2011 z dnia 25 maja 2011 r. ustanawiające szczegółowe zasady wprowadzenia w życie preferencyjnych zasad handlu stosowanych do niektórych towarów pochodzących z przetwórstwa produktów rolnych, określonych w art. 7 ust. 2 rozporządzenia Rady (WE) Nr 1216/2009 (Dz. U. L 138 z 26.05.2011).
19. Rozporządzenie Komisji (UE) Nr 1006/2011 z dnia 27 września 2011 r. zmieniające załącznik I do rozporządzenia Rady (EWG) Nr 2658/87 w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej (Dz. U. L 282 z 28.10.2011).
20. Rozporządzenie Rady (UE) Nr 1344/2011 z dnia 19 grudnia 2011 r. zawieszające cła autonomiczne wspólnej taryfy celnej na niektóre produkty rolne, produkty rybołówstwa i produkty przemysłowe oraz uchylające rozporządzenie (WE) Nr 1255/96 (Dz. U. L 349 z 31.12.2011).

21. Rozporządzenie Rady (UE) Nr 552/2012 z dnia 21 czerwca 2012 r. zmieniające rozporządzenie (UE) Nr 1344/2011 zawieszające cła autonomiczne wspólnej taryfy celnej na niektóre produkty rolne, produkty rybołówstwa i produkty przemysłowe (Dz. U. L 166 z 27.6.2012).
22. WTO/GATT '94, umowy stowarzyszeniowe, Europejski Obszar Gospodarczy,, umowy o strefach wolnego handlu, Traktat o przystąpieniu Chorwacji. Załącznik V (Dz. U. L 112 z 24.0.2012).
23. Konwencja z dnia 20 maja 1987 r. o uproszczeniu formalności w obrocie towarowym (SAD) (Dz. U. L 134 z 22.5.1987).
24. Decision No 2/95 of the EC-EFTA Joint Committee on the simplification of formalities in trade in goods of 26 October 1995 amending Annex I to the Convention on simplification of formalities in trade in foods (Dz. U. L 117 z 14.5.1996).
25. Decyzja Nr 1/2006 Wspólnego Komitetu WE-EFTA w sprawie uproszczenia formalności w wymianie towarowej z dnia 25 października 2006 r. zmieniająca Konwencję w sprawie uproszczenia formalności w wymianie towarowej (Dz. U. L 357 z 15.12.2006).
26. Konwencja dotycząca odprawy czasowej sporządzona w Stambule dnia 26 czerwca 1990 r. (Dz. U. Nr 14/1998).
27. Konwencja z dnia 20 maja 1987 r. o wspólnej procedurze tranzytowej (Dz. U. L 226 z 18.8.1987).
28. Decyzja Nr 1/2005 Wspólnego Komitetu WE-EFTA w sprawie Wspólnego tranzytu z dnia 17 czerwca 2005 r. zmieniająca Konwencję o wspólnej procedurze tranzytowej z dnia 20 maja 1987 r. (Dz. U. L 189 z 21.07.2005).
29. Decyzja Nr 2/2005 z dnia 17 czerwca 2005 r. (Dz. U. L 189, 21.07.2005).
30. Decyzja Nr 3/2005 z dnia 17 czerwca 2005 r. (Dz. U. L 189, 21.07.2005).
31. Decyzja Nr 3/2012 z dnia 26 czerwca 2012 r. Wspólnego Komitetu WE-EFTA w sprawie Wspólnego tranzytu z dnia 17 czerwca 2005 r. zmieniająca Konwencję o wspólnej procedurze tranzytowej z dnia 20 maja 1987 r. (Dz. U. L 182 z 13.07.2012).
32. Decyzja Rady z 28 maja 2009 r. w sprawie opublikowania w skonsolidowanej formie tekstu Konwencji celnej dotyczącej międzynarodowego przewozu towarów z zastosowaniem karnetów TIR (konwencja TIR) z dnia 14 listopada 1975 r. ze zmianami wprowadzonymi do konwencji od tej daty (Dz. U. L 165 z 26.06.2009).
33. Poprawka do Konwencji celnej dotyczącej międzynarodowego przewozu towarów na podstawie karnetu TIR (konwencja TIR) z dnia 14 listopada 1975 r. Zgodnie z powiadomieniem deponowanym ONZ C.N. 387.2009.TREATIES-3 w dniu 1 października 2009 r. w stosunku do wszystkich umawiających się stron weszła w życie poniższa poprawka (Dz. U. L 125 z 21.05.2010).
34. Międzynarodowa konwencja w sprawie zharmonizowanego systemu oznaczania i kodowania towarów, sporządzona w Brukseli dnia 14 czerwca 1983 r. (Dz. U. 1997 nr 11 poz. 62).
35. Rozporządzenie Rady (EWG) Nr 2658/87 z dnia 23 lipca 1987 r. w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej (Dz. U. L 256 z 07.09.1987).
36. Rozporządzenie Komisji (UE) Nr 1006/2011 z dnia 27 września 2011 r. zmieniające załącznik I do rozporządzenia Rady (EWG) Nr 2658/87 w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej (Dz. U. L 282 z 28.10.2011).
37. Rozporządzenie Rady (WE) Nr 732/2008 z dnia 22 lipca 2008 r. wprowadzające ogólny system preferencji taryfowych na okres od dnia 1 stycznia 2009 r. do dnia 31 grudnia 2011 r. (Dz. U. L 211 z 6.8.2008).
38. Rozporządzenie Rady (WE) nr 55/2008 z dnia 21 stycznia 2008 r. wprowadzające autonomiczne preferencje handlowe dla Republiki Mołdowy i zmieniające rozporządzenie (WE) nr 980/2005 i decyzję Komisji 2005/924/WE (Dz. U. L 20 z 24.1.2008).
39. Rozporządzenie Rady (WE) nr 2007/2000 z dnia 18 września 2000 r. wprowadzające nadzwyczajne środki handlowe dla krajów i terytoriów uczestniczących lub powiązanych z procesem stabilizacji i stowarzyszenia Unii Europejskiej (Dz. U. L 240 z 23.9.2000).
40. Rezolucja ustawodawcza Parlamentu Europejskiego z dnia 13 czerwca 2012 r. w sprawie wniosku dotyczącego rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady wprowadzającego ogólny system preferencji taryfowych (COM(2011)0241, Strasburg, 13.06.2012, P7_TA-PROV(2012)0241).

41. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady wprowadzające ogólny system preferencji taryfowych (od 01.01.2014 do 31.12.2023)(COM(2011) 0241, P7_TA-PROV(2012)0241 (Dz. U. C 247 E/38 17.8.2012).
42. Rozporządzenie Rady (WE) nr 597/2009 z dnia 11 czerwca 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem towarów subsydiowanych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej (Dz. U. L 188 z 18.7.2009).
43. Rozporządzenie Rady (WE) nr 260/2009 z dnia 26 lutego 2009 r. w sprawie wspólnych reguł przywozu (wersja skodyfikowana) (Dz. U. L 84 z 31.3.2009).
44. Rozporządzenie Rady (WE) nr 625/2009 z dnia 7 lipca 2009 r. w sprawie wspólnych reguł przywozu z niektórych krajów trzecich (wersja ujednolicona) (Dz. U. L 185 z 17.7.2009).
45. Rozporządzenie Rady nr 520/ (We) nr 520/94 z dnia 7 marca 1994 r. ustanawiające wspólnotową procedurę zarządzania kontyngentami ilościowymi (Dz. U. L 66 z 10.3.1994).
46. Rozporządzenie Komisji (We) nr 738/94 z dnia 30 marca 1994 r. ustanawiające niektóre zasady w celu wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 520/94 ustanawiającego wspólnotową procedurę zarządzania kontyngentami ilościowymi Komisji (Dz. U. L 87/47 z 31.03.1994).
47. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 450/2008 z dnia 23 kwietnia 2008 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Zmodernizowany Kodeks Celny), (Dz. U. L 145 z 04.06.2008).
48. Rozporządzenie Rady (WE) Nr 1186/2009 z dnia 16 listopada 2009 r. ustanawiające wspólnotowy system zwolnień celnych (wersja ujednolicona Rozporządzenia Rady (EWG) Nr 918/83 z dnia 28 marca 1983 (Dz. U. L 324 z 10.12.2009).
49. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiającego Unijny Kodeks Celny (przekształcenie), Komisja Europejska, Bruksela, 20.02.2012, COM (2012) 64 final, 2012/0027 (COD).
50. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 10 kwietnia 2009 r. w sprawie wzoru wniosku o utworzenie, zmianę powierzchni lub zniesienie wolnego obszaru celnego lub składu wolnoclowego, dokumentów, które należy do niego dołączyć, oraz trybu rozpatrzenia wniosku (Dz. U. Nr 64, poz. 540).
51. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 16 czerwca 2004 r. w sprawie powiadamiania organu celnego o rozpoczęciu lub zakończeniu działalności w wolnym obszarze celnym lub składzie wolnoclowym oraz ewidencji prowadzonych w wolnym obszarze celnym lub składzie wolnoclowym (Dz. U. Nr 152, poz. 1602).
52. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 450/2008 z dnia 23 kwietnia 2008 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Zmodernizowany Kodeks Celny), (Dz. U. L 145 z 04.06.2008).
53. Decyzja Rady (2009/477/WE) z dnia 28 maja 2009 r. w sprawie opublikowania w skonsolidowanej formie tekstu Konwencji celnej dotyczącej międzynarodowego przewozu towarów z zastosowaniem karnetów TIR (konwencja TIR) z dnia 14 listopada 1975 r. (Dz. U. L 165 z 26.6.2009).
54. Zarządzenie nr 30 Ministra Finansów z dnia 29 października 2009 r. w sprawie nadania statutów izmom celnym i urzędom celnym (Dz. Urz. Min. Fin. Nr 13, 2009, poz. 72).

Strony internetowe

1. <http://ec.europa.eu>.
2. <http://wit.warszawa.ic.gov.pl/index.php>.
3. <http://isztar.mf.gov.pl>.
4. <https://www.celina.krakow.uc.gov.pl/>
5. www.arr.gov.pl
6. <http://www.exporter.pl>

Rozdział 5

Książki i raporty

1. Bednarz J., Gostomski E., Działalność małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.
2. Burdecka W., Instytucje otoczenia biznesu, Badanie własne, PARP, Warszawa 2004.

3. Górzyński M., Pander W., Koć P., Tworzenie związków kooperacyjnych między MSP oraz MSP i instytucjami otoczenia biznesu, PARP, Warszawa 2006.
4. Przedsiębiorstwo, Region, Rozwój, red. M. Strużycki, Difin, Warszawa 2011.

Dokumenty i akty prawne

1. Decyzja nr 1639/2006/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 24 października 2006 r. ustanawiająca Program ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacji (2007–2013), Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej 9.11.2006, L 310/15.
2. Dyrektywa 2004/18/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31 marca 2004 r. w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na roboty budowlane, dostawy i usługi (Dz. U. L 134 z 30.04.2004 r. z późn. zm.)
3. Dyrektywa 2004/17/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31 marca 2004 r. koordynująca procedury udzielania zamówień przez podmioty działające w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych.
4. Program Operacyjny dla Województwa Dolnośląskiego na lata 2007–2013.
5. Regulamin organizacyjny COIE dostępny na tronie internetowej Urzędu Marszałkowskiego Województwa Zachodniopomorskiego www.wzpp.pl
6. Rozporządzenie Komisji WE nr 213/2008 z dnia 28 listopada 2007 r. zmieniające rozporządzenie nr 2195/2002 PE i Rady w sprawie wspólnego słownika zamówień CPV odpowiednich dyrektyw (Dz. U. L 74/1 15.03.2008).
7. Rozporządzenie Komisji (UE) nr 1251/2011 z dnia 30 listopada 2011 r. zmieniające dyrektywy 2004/17/WE i 2004/18/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do progów obowiązujących w zakresie procedur udzielania zamówień (Dz. U. z 2.12.2011 L 319/43).
8. Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 20 maja 2009 r. w sprawie udzielania pomocy na wzmacnianie potencjału instytucji otoczenia biznesu w ramach regionalnych programów operacyjnych, Dz. U. 2009, nr 85, poz. 719.
9. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 31 października 2007 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis na realizację branżowych projektów promocyjnych w zakresie eksportu lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim (Dz. U. z 2007 r. Nr 211, poz. 1542, z późn. zm.).
10. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 31 października 2007 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis na uzyskanie certyfikatu wyrobu wymaganego na rynkach zagranicznych (Dz. U. z 2007 r. Nr 210, poz. 1522, z późn. zm.).
11. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1233/2011 z dnia 16 listopada 2011 r. w sprawie zastosowania niektórych wytycznych w dziedzinie oficjalnie wspieranych kredytów eksportowych oraz uchylające decyzje Rady 2001/76/WE i 2001/77/WE.
12. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1233/2011 z dnia 16 listopada 2011 r. w sprawie zastosowania niektórych wytycznych w dziedzinie oficjalnie wspieranych kredytów eksportowych oraz uchylające decyzje Rady 2001/76/WE i 2001/77/WE, Załącznik II, Rozdział I. Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L 326/45 z dnia 08.12.2011.
13. Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007–2013, Dz. U. z dnia 20 kwietnia 2012 r. poz. 438.
14. Sprawozdanie Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych o funkcjonowaniu systemu zamówień publicznych w 2011 r., UZP, Warszawa, maj 2012.
15. Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007–2013, Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2012.

16. Ustawa Prawo zamówień publicznych z dnia 29 stycznia 2004 r., tekst ujednolicony przez Urząd Zamówień Publicznych w Warszawie, Dz. U. z 2007 r. Nr 223, poz. 1655 oraz z 2008 r. Nr 171, poz. 1058 z uwzględnieniem późniejszych zmian.
17. Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych (Dz. U. z 04.06.2001 r. Nr 59 poz. 609 z późniejszymi zmianami).
18. Ustawa z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Dz. U. z 2008 r. nr 116, poz. 730 i 732 i nr 227, poz. 1505, z 2010 r. nr 96, poz. 620 oraz nr 257, poz. 1726.
19. Założenia do strategii promocji gospodarki polskiej 2007–2015, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, marzec 2007.

Strony internetowe

1. www.cip.gov.pl
2. www.exporter.gov.pl
3. www.een.org.pl
4. www.mf.gov.pl
5. www.ibrkk.pl
6. www.eksporterzy.org
7. www.mg.gov.pl
8. www.polska.trade.gov.pl
9. www.kuke.com.pl
10. www.kig.pl
11. www.paiz.gov.pl
12. www.ksu.parp.gov.pl
13. www.bgk.com.pl
14. www.coie.gov.com.pl
15. <http://ted.europa.eu>
16. <http://cordis.europa.eu>

Usługi Enterprise Europe Network

Funkcjonująca od 1 stycznia 2008 r. *Enterprise Europe Network* jest europejską siecią oferującą bezpłatne, kompleksowe usługi informacyjno-szkoleniowe i doradcze dla małych i średnich przedsiębiorstw. Sieć, powstała na bazie dwóch uprzednio działających na rzecz sektora MSP sieci: *Euro Info Centres* i *Innovation Relay Centres*, łączy w sobie ich dorobek i zalety.

Enterprise Europe Network świadczy na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw szeroki zakres usług, które mają pomóc w pełni rozwinąć ich potencjał i zdolności innowacyjne. Dodatkowo pełni ona także rolę pośrednika umożliwiającego instytucjom Unii Europejskiej pełniejszą orientację w potrzebach małych i średnich przedsiębiorstw.

Ośrodki sieci, afiliowane przy różnych organizacjach wspierających rozwój gospodarczy, takich jak izby przemysłowo-handlowe, agencje rozwoju regionalnego, centra wspierania przedsiębiorczości, działają na zasadzie non profit. Źródłem finansowania ich działalności są środki unijne oraz budżet państwa. Obecnie w Europie i krajach basenu Morza Śródziemnego działa około 600 jednostek sieci. *Enterprise Europe Network* to jednak więcej niż pojedyncze instytucje rozmieszczone w różnych krajach i regionach. Wyjątkowa wartość i możliwości sieci wyływają ze ścisłej współpracy ośrodków, która umożliwia im szybkie uzyskiwanie i przekazywanie informacji.

Działalność ośrodków sieci opiera się na zasadzie „zawsze właściwych drzwi”, co oznacza, iż wszystkie MSP, które zwrócą się z konkretnym zapytaniem, otrzymają niezbędne informacje i dostęp do zindywidualizowanych usług dostosowanych do ich potrzeb, przy wykorzystaniu nowoczesnych technologii i zaangażowaniu adekwatnych merytorycznie ośrodków sieci.

Ośrodek przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości działa w ramach konsorcjum o nazwie Central Poland – Business Support Network (CP-BSN). W skład tego konsorcjum wchodzi następujące organizacje:

- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (koordynator) – Warszawa,
- Instytut Mechanizacji Budownictwa i Górnictwa Skalnego – Warszawa,
- Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości – Łódź,
- Toruńska Agencja Rozwoju Regionalnego – Toruń,
- Stowarzyszenie „Wolna Przedsiębiorczość” – Gdańsk,
- Centrum Transferu Technologii – Gdańsk.

Więcej informacji:

Ośrodek Enterprise Europe Network

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, ul. Pańska 81/83

00-834 Warszawa

e-mail: coordinator_cpbsn@parp.gov.pl, www.een.org.pl

tel. + 48 22 432 71 02, faks + 48 22 432 70 46

czynny w godz. 9:00–16:00

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) jest rządową agencją wykonawczą, która od 2000 roku wspiera przedsiębiorców. Celem działania PARP jest rozwój małych i średnich firm w Polsce – powstawanie nowych podmiotów, podnoszenie kwalifikacji i wzrost potencjału, wzmocnienie pozycji konkurencyjnej w oparciu o innowacyjność i nowoczesne technologie, kształtowanie przyjaznego otoczenia biznesowego, tworzenie warunków do prowadzenia działalności gospodarczej. Realizując działania wspierające przedsiębiorców (a także: instytucje otoczenia biznesu, jednostki samorządu terytorialnego, uczelnie), PARP korzysta ze środków budżetu państwa oraz funduszy europejskich. Zarówno w okresie przedakcesyjnym, jak i po wejściu przez Polskę do Unii Europejskiej PARP oferowała przedsiębiorcom wsparcie finansowe i szkoleniowo-doradcze. W latach 2007–2015 Agencja jest odpowiedzialna za realizację działań w ramach trzech ogólnopolskich programów operacyjnych: **Innowacyjna Gospodarka**, **Kapitał Ludzki** oraz **Rozwój Polski Wschodniej**.

PARP posiada unikalne doświadczenie nie tylko w przekazywaniu pomocy unijnej przedsiębiorcom. Od kilku lat w Agencji działa **Ośrodek Badań nad Przedsiębiorczością**, którego zadaniem jest prowadzenie badań z zakresu przedsiębiorczości, innowacyjności, zasobów ludzkich i usług wspierających prowadzenie działalności gospodarczej. W oparciu o ich wyniki powstają założenia dla kolejnych programów pomocowych, które odpowiadają na zidentyfikowane potrzeby przedsiębiorców.

Aby ułatwić przedsiębiorcom dostęp do informacji, PARP zainicjowała utworzenie **Krajowego Systemu Usług dla MŚP (KSU)**, który pomaga w zakładaniu i rozwijaniu działalności gospodarczej. W około 200 ośrodkach KSU na terenie całej Polski przedsiębiorcy i osoby rozpoczynające działalność gospodarczą mogą uzyskać informacje, porady i szkolenia z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej, a także otrzymać pożyczkę lub poręczenie. PARP jest ponadto koordynatorem i członkiem jednego z 4 obecnych w Polsce konsorcjów sieci **Enterprise Europe Network**, w skład którego wchodzi ośrodki oferujące przedsiębiorcom nieodpłatne, kompleksowe usługi informacyjne, szkoleniowe i doradcze z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej, organizacji udziału w misjach i targach oraz świadczące pomoc w znalezieniu partnerów do współpracy gospodarczej i w transferze technologii.

Zaangażowanie PARP w międzynarodowe fora i organizacje zajmujące się wspieraniem przedsiębiorczości i innowacyjności przekłada się na jakość oferowanych usług i ich zbieżność ze światowymi tendencjami. Członkostwo w **TAFTIE** (Europejska Sieć Agencji Innowacyjnych) gwarantuje stały dostęp do najlepszych praktyk stosowanych w wiodących europejskich agencjach wspierających innowacyjność. PARP jest również członkiem stowarzyszonego **IASP** (Międzynarodowe Stowarzyszenie Parków Naukowo-Technologicznych i Stref Innowacji), dzięki czemu korzysta z bogatych doświadczeń zagranicznych parków naukowo-technologicznych.

PARP stale dopasowuje ofertę informacyjno-doradczą do zmieniających się potrzeb przedsiębiorców oraz pojawiających się nowych kanałów komunikacji. Obecnie Agencja dysponuje **25 specjalistycznymi portalami internetowymi i społecznościowymi**, oferującymi szkolenia e-learningowe, e-booki, transmisje ze spotkań szkoleniowych i konferencji, informacje nt. możliwości ubiegania się o wsparcie, bazy wiedzy, publikacje, wyniki badań. Z informacji i narzędzi zawartych we wszystkich portalach PARP dostępnych za pośrednictwem głównego portalu Agencji (www.parp.gov.pl) korzysta ponad milion internautów miesięcznie.

Osoby zainteresowane uzyskaniem dostępnych w PARP informacji nt. programów wsparcia dla przedsiębiorców oraz instytucji otoczenia biznesu mogą skorzystać z infolinii prowadzonej w ramach Informatorium PARP. Konsultanci udzielają informacji telefonicznie i mailowo oraz biorą udział w spotkaniach z zainteresowanymi wnioskodawcami.

Zapraszamy do skorzystania z naszych usług!

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

ul. Pańska 81/83, 00-834 Warszawa

tel.: + 48 22 432 80 80

faks: + 48 22 432 86 20

biuro@pap.gov.pl

www.parp.gov.pl

Punkt informacyjny PARP

tel.: + 48 22 432 89 91-93

0 801 332 202

info@parp.gov.pl