

STRATEGIE WCHODZENIA NA RYNKI ZAGRANICZNE

Opracowanie w ramach projektu „Gospodarna Wielkopolska”,
w ramach Wielkopolskiego Regionalnego Programu
Operacyjnego na lata 2014-2020.





Wstęp

Niniejszy dokument jest materiałem ściśle poufnym i został przygotowany przez firmę INVESTIN sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (INVESTIN). Przedmiotem dokumentu jest opracowanie pt. „Strategie wchodzenia na rynki zagraniczne” przygotowane w związku z realizacją projektu „Gospodarna Wielkopolska” w ramach Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2014-2020, Oś priorytetowa 1: Innowacyjna i konkurencyjna gospodarka, Priorytet inwestycyjny 3b: Opracowanie i wdrażanie nowych modeli biznesowych dla MŚP, w szczególności w celu umiędzynarodowienia, Działanie 1.4: Internacjonalizacja gospodarki regionalnej, Poddziałanie 1.4.2: Promocja gospodarcza regionu. Usługa została wykonana w ramach umowy zawartej pomiędzy Investin sp. z o.o. oraz Urzędem Marszałkowskim Województwa Wielkopolskiego w Poznaniu.

Wykonawcą dokumentu jest INVESTIN sp. z o.o., która prowadzi i komercjalizuje projekty technologiczne będące na najwcześniejszym etapie rozwoju.

Niniejszy raport został przygotowany przez INVESTIN sp. z o.o. z dochowaniem należytej staranności, wymaganej od podmiotów świadczących profesjonalne usługi doradcze. INVESTIN sp. z o.o. oświadcza, że nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek pominięcia powstałe w związku z opracowaniem niniejszego raportu (wyłączając odpowiedzialność za szkodę powstałą z winy umyślnej). Odpowiedzialności nie ponoszą również partnerzy INVESTIN sp. z o.o. oraz osoby pracujące nad niniejszym raportem z ramienia INVESTIN sp. z o.o. Żaden z zapisów niniejszego raportu nie może być uważany za informację zalecającą lub sugerującą, bezpośrednio lub pośrednio podjęcie jakiegokolwiek decyzji gospodarczej. INVESTIN sp. z o.o. nie ponosi również odpowiedzialności za decyzje gospodarcze podjęte w związku z wykorzystaniem treści niniejszego raportu. Treść raportu nie powinna stanowić samodzielnej podstawy do podejmowania jakichkolwiek decyzji.

1. Spis treści

1.	Spis treści	4
2.	RODZAJE STRATEGII WCHODZENIA NA RYNKI ZAGRANICZNE	5
2.1	Eksport bezpośredni	9
2.2	Eksport pośredni	13
2.3	Porozumienia	14
2.3.1	Licencjonowanie	14
2.3.2	Franczyza	17
2.3.3	Joint venture	19
2.4	Przejęcia i inwestycje	21
2.4.1	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne	21
2.4.2	Transakcje typu M&A.....	25
2.5	Sprzedaż na rzecz rządów zagranicznych.....	28
3.	ASPEKTY DOSTĘPU DO WYBRANYCH RYNKÓW ZAGRANICZNYCH ISTOTNE DLA WIELKOPOLSKIEGO EKSPORTERA	31
3.1	System celny.....	31
3.2	Bariery pozataryfowe	39
3.3	Standaryzacja, normy, certyfikaty jakości	40
3.3.1	Znak CE	41
3.3.2	Międzynarodowe normy ISO	44
3.3.3	System HACCP.....	45
3.4	Finansowanie eksportu i formy płatności	47
3.4.1	Formy płatności w handlu zagranicznym.....	47
3.4.2	Ubezpieczenia w handlu międzynarodowym	50
3.4.3	Oferta KUKA S.A.	52
3.4.4	Wsparcie finansowe Banku Gospodarstwa Krajowego.....	54
3.4.5	Formuły handlowe Incoterms.....	56
3.4.6	Ryzyko kursowe i gwarancje stosowane w handlu międzynarodowym.....	61
3.5	Dokumentacja eksportowa.....	63
3.5.1	Oferta	65
3.5.2	Umowa handlowa (najważniejsze klauzule)	66
3.6	Instytucje wspierające (COIE, polskie placówki zagraniczne oraz agencje zagraniczne gwarantujące wsparcie dla inwestorów).....	68
4.	INFORMACJE O DOSTĘPIE DO RYNKÓW POZAEUROPEJSKICH:	72
4.1	Angola	72
4.2	Argentyna	79
4.3	Chiny	87
4.4	Kazachstan.....	96
	Spis rysunków, tabel i wykresów	105
	O INVESTIN	107

2. RODZAJE STRATEGII WCHODZENIA NA RYNKI ZAGRANICZNE

Charakterystyczną cechą współczesnej gospodarki jest dążenie do **internacjonalizacji**, czyli podejmowania przez przedsiębiorstwa działań gospodarczych za granicą.¹ Jest to zjawisko związane głównie ze zmianami dotyczącymi rynku. Przede wszystkim wynika ze wzrostu konkurencji, liberalizacji działalności gospodarczej, ograniczenia barier międzynarodowej wymiany handlowej i przepływów kapitałowych. Inną przyczyną są zmiany niesione przez postęp techniczny, takie jak: dynamizacja przepływu informacji, uproszczenie zasad komunikacji i transportu pomiędzy krajami.²

Rysunek 1 Formy internacjonalizacji.



Źródło: Opracowanie własne.

Do **form internacjonalizacji** zalicza się: handel zagraniczny, import, eksport, obrót licencjami i know-how czy inwestycje bezpośrednie.³ **Uwarunkowania** tego procesu mają **charakter wewnętrzny**:

- umiejętności menedżerskie,
- potencjał finansowy,
- zasoby, w tym ludzkie,
- przewagi konkurencyjne,
- specyfika asortymentu,
- stopień umiędzynarodowienia,

jak i **zewnętrzny**:

- polityka państwa, warunki prawno-administracyjne,

¹ J. Rymarczyk, Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa 2004, s. 19

² Por. N. Karra, N. Phililips, Entrepreneurship Goes Global, Ivey Business Journal, November/December 2004, s. 2.

³ Działanie marketingowe przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, Henryk Czubek, AE Kraków

- dostęp do rynków (bariery w obrocie),
- wielkość, dynamika i potencjał rynku docelowego,
- charakterystyka branży,
- infrastruktura.

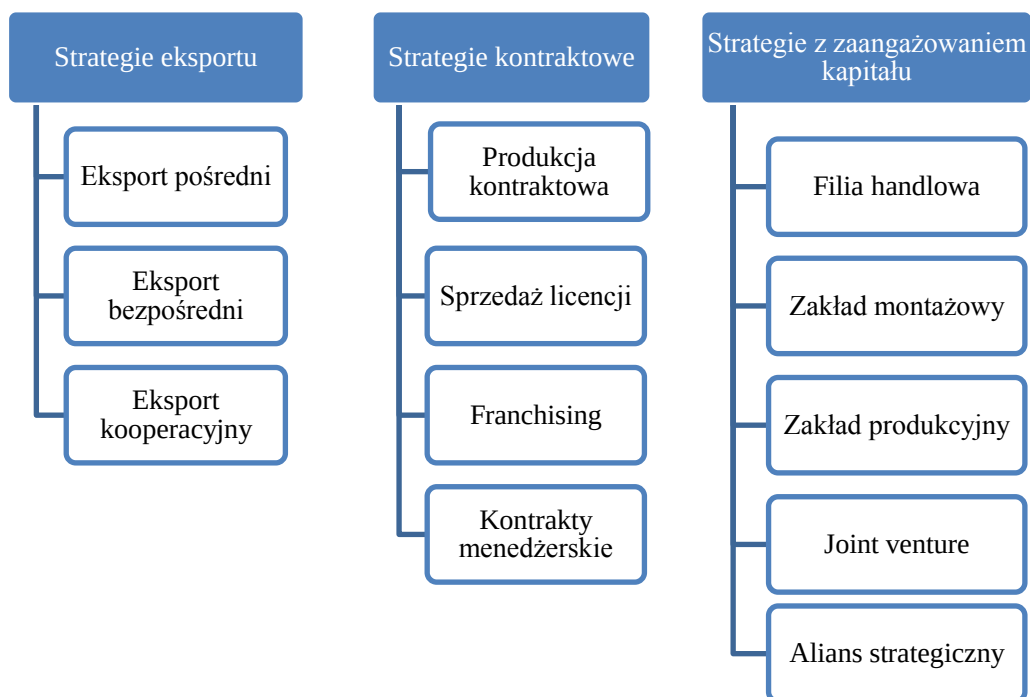
Mimo występujących barier (naturalnych, jak koszty transportu oraz handlowych) firmy coraz częściej dostrzegają szanse rozwojowe w internacjonalizacji działalności. Dotyczy to zarówno dużych, jak i małych czy średnich przedsiębiorstw (MŚP). Podstawą sukcesu jest odpowiednia strategia (sposób wejścia) i poznanie rynku, często zupełnie innego od polskiego.⁴

Podziału strategii można dokonać ze względu na:

- formę działania,
- stopień koncentracji i rozproszenia geograficznego,
- w układzie produkt-rynek.⁵

Podstawowe rodzaje strategii wejścia na rynki zagraniczne (formy wejścia) obejmują strategie: **eksportu** (handel zagraniczny i jego odmiany), **kontraktowe** (partnerzy nie łączą swoich kapitałów, dochodzi do współpracy z partnerem zagranicznym w oparciu o zawarty kontrakt) oraz **z zaangażowaniem kapitału** (obejmujące kooperację z udziałem kapitału oraz inwestycje) (Rysunek 2).⁶

Rysunek 2 Rodzaje strategii wejścia na rynki zagraniczne.



Źródło: <https://www.e-sgh.pl/niezbednik/plik.php?id=27293624&pid=4458>,
http://www.exporter.pl/bazy/Info_obszerne/285.php

⁴ <http://ue.poznan.pl/pl/jak-przygotowac-firme-do-wejscia-na-ryniki-zagraniczne,a25697.html>

⁵ <https://www.e-sgh.pl/niezbednik/plik.php?id=27293624&pid=4458>

⁶ http://www.exporter.pl/bazy/Info_obszerne/285.php

Potencjał zysku oraz kontrola przedsięwzięcia są wprost proporcjonalne do zaangażowania zasobów oraz podejmowanego ryzyka. Z najmniejszym ryzykiem i kontrolą wiąże się eksport pośredni. Natomiast duże ryzyko występuje przy stosowaniu eksportu bezpośredniego i tworzeniu filii handlowej za granicą, a największe w przypadku funkcjonowania własnego przedsiębiorstwa na rynku zagranicznym.

Rysunek 3 Stopień ryzyka i kontroli wynikający z danej formy internacjonalizacji.



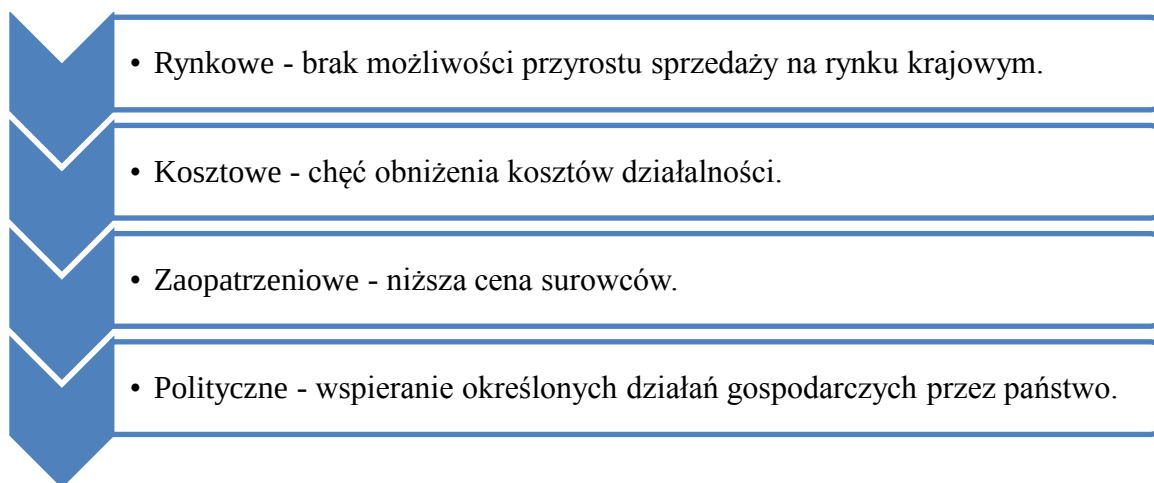
Źródło: <https://www.e-sgh.pl/niezbednik/plik.php?id=27293624&pid=4458>,

Tworząc **strategię należy zwrócić uwagę na** odpowiednio sprecyzowane cele działalności przedsiębiorstwa. Wśród motywów podejmowania działań można wyróżnić motywy:

- rynkowe, wynikające z braku możliwości wzrostu sprzedaży na rynku krajowym, w połączeniu z wolnymi, niewykorzystanymi mocami wytwórczymi,
- kosztowe, wynikające z chęci obniżenia kosztów działalności poprzez zwiększenie produkcji i sprzedaż na rynki zagraniczne,
- zaopatrzeniowe, wynikające z niższej ceny surowców na rynku zagranicznym w porównaniu do krajowego,
- polityczne, wynikające ze wspierania pewnych aktywności gospodarczych na rynkach zagranicznych przez państwo.

Istotny jest również odpowiedni wybór rynków zagranicznych. Uwzględnia on ocenę zasobów, rodzaju rynku oraz kosztów wejścia. Jako kryteria wyboru najczęściej stosuje się atrakcyjność rynku, przewagi konkurencyjne oraz stopień ryzyka (transfer zysków, cła niestabilność rynku).

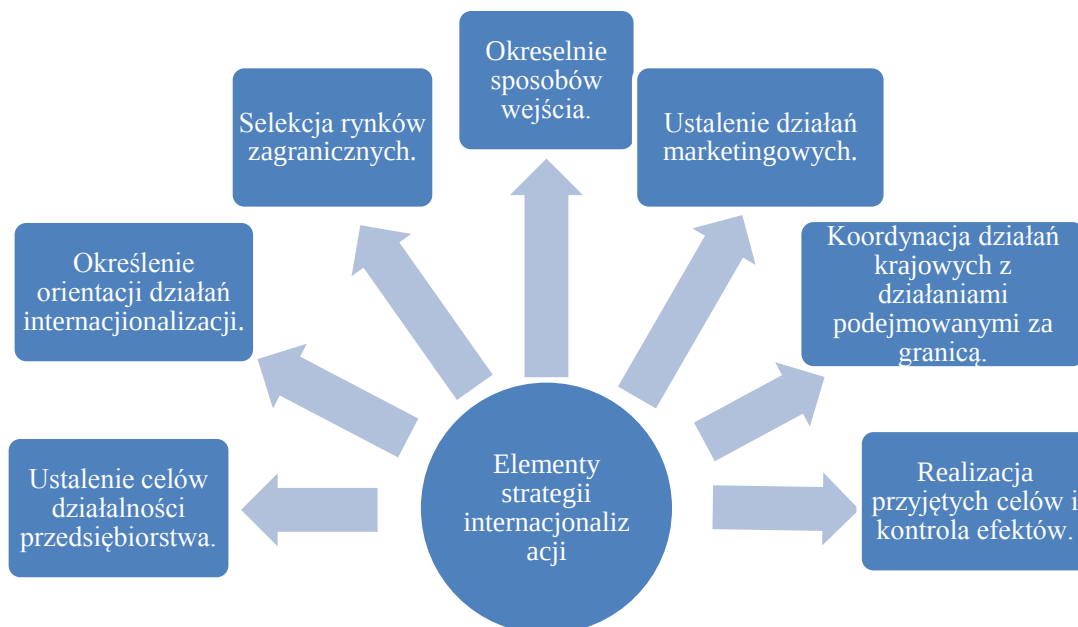
Rysunek 4 Motywy internacjonalizacji.



Źródło: Opracowanie własne

Ważnym elementem jest również określenie sposobu wejścia na rynek. Przedsiębiorca do wyboru ma eksport pośredni, bezpośredni lub produkcję zagraniczną, szczegółowo omówione w dalszej części opracowania.

Rysunek 5 Elementy strategii internacjonalizacji.



Źródło: *Działanie marketingowe przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych*, Henryk Czubek, AE Kraków

Następnymi etapami są: ustalenie działań marketingowych, koordynacja działań krajowych z tymi podejmowanymi za granicą oraz realizacja celów i kontrola ich efektów.

Rysunek 6 Czynniki determinujące wybór formy wejścia na rynki zagraniczne.



Źródło: <https://www.e-sgh.pl/niezbednik/plik.php?id=27293624&pid=4458>

W procesie tworzenia strategii wejścia na rynki zagraniczne dokonuje się wyboru pomiędzy dostępnymi formami wejścia, przy uwzględnieniu takich czynników jak stopień

kontroli działalności zagranicznej oraz ryzyko z nim związane, atrakcyjność rynku, stopień zaangażowania zasobów czy poziom konkurencyjności przedsiębiorstwa.

2.1 Eksport bezpośredni

Eksport bezpośredni polega na sprzedaży własnych produktów bezpośrednio odbiorcom zagranicznym (przedsiębiorstwom lub ostatecznym nabywcom) poprzez własną komórkę. Forma ta pozwala na stopniowe nabieranie doświadczenia w działaniach na rynkach zagranicznych. **Przesłankami do stosowania** tej formy są: posiadanie kadry z odpowiednim wykształceniem (konieczność powołania własnej komórki) oraz dysponowanie niezbędnymi środkami finansowymi pokrywającymi działania spedycyjne, ubezpieczeniowe, budowę kanałów dystrybucji.⁷ Komórka ds. handlu zagranicznego odpowiada za badanie rynków zbytu, nawiązywanie kontaktów handlowych, przygotowanie ofert, negocjacje umów oraz przeprowadzenie transakcji. Komórka ta jest odpowiedzialna za sukces całego przedsięwzięcia.⁸ Forma ta nie wymaga otwarcia działalności za granicą, gdyż wszystkie działania prowadzone są z kraju. Towarzyszą im niezbędne wyjazdy zagraniczne. Poniższa tabela przedstawia **Analizę SWOT** (Strengths-mocne strony: wszystko to, co stanowi atut, przewagę, zaletę, Weaknesses-słabe strony: wszystko to, co stanowi słabość, barierę, wadę, Opportunities-szanse: wszystko to co stwarza szansę korzystnej zmiany i Threats-zagrożenia: wszystko to, co stwarza niebezpieczeństwo zmiany niekorzystnej) eksportu bezpośredniego z kraju.

Tabela 1 Analiza SWOT eksportu bezpośredniego.

SILNE STRONY	SŁABE STRONY
• Bezpośredni kontakt z odbiorcami zagranicznymi. • Budowanie doświadczenia. • Poznanie rynku zagranicznego. • Wzrost poziomu kwalifikacji pracowników. • Przyjęcie zagranicznych standardów pracy / produkcji. • Możliwość dobrej opłacalności transakcji.	• Trudność w pozyskaniu odpowiednich pracowników. • Zwiększone koszty organizacyjne i operacyjne handlu. • Zwiększone ryzyko niepowodzeń i strat. • Poznawanie rynków „na własnych błędach”.
MOŻLIWOŚCI	ZAGROŻENIA
• Poprzez zdobyte doświadczenie istnieje możliwość stworzenia bardziej zaawansowanej obecności na rynku zagranicznym. • Przystawienie profilu działalności na eksport. • Lepsze kwalifikacje zespołu eksportowego mogą umożliwić inicjację nowych, szerzej zakrojonych projektów eksportowych.	• Koszty działalności eksportowej wyższe niż sprzedaż. • Długi czas zwrotu nakładów na eksport prowadzący do zaniechania tej działalności. • Deficytowość zespołu eksportowego w wyniku niezdobycia odpowiedniej pozycji (brak odpowiedniego wolumenu kontraktów).

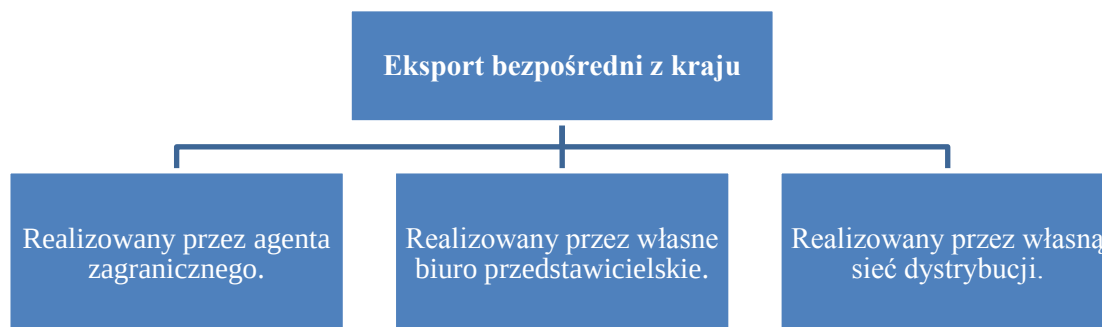
⁷ http://www.exporter.pl/bazy/Info_obszerne/285.php

⁸ www.ae.krakow.pl/~czubekh/MTG/wykladymtg/wejscie.ppt

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.ae.krakow.pl/~czubekh/MTG/wykladymtg/wejscie.ppt

Wyróżniamy trzy typy eksportu bezpośredniego: eksport bezpośredni z kraju realizowany przez agenta zagranicznego, eksport bezpośredni z kraju realizowany przez własne biuro przedstawicielskie, eksport bezpośredni z kraju realizowany przez własną sieć dystrybucji.

Rysunek 7 Typy eksportu bezpośredniego.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.ae.krakow.pl/~czubekh/MTG/wykladymtg/wejscie.ppt

Eksport bezpośredni realizowany przez **agenta zagranicznego** polega na zaangażowaniu wyspecjalizowanej firmy zagranicznej pełniącej rolę agenta. Przedsiębiorstwa takie noszą nazwy Export Management Company (USA), Trading Houses (Wielka Brytania, Kanada). Agencje najczęściej działają na rzecz importera (agenci poszukują dostawcy produktów o zadanych przez importera parametrach zarabiając na różnicy cen). W przypadku eksporterów ma to miejsce, gdy firma nie zamierza wejść w sieć dystrybucyjną zagranicznego rynku. Pośrednik zawiera kontrakt, o ile znajdzie nabywcę. Jest to dobra metoda w pierwszej fazie rozwoju eksportu. Przy poszukiwaniach agenta należy zwrócić uwagę na jego znajomość miejscowych zwyczajów, jak i języka, posiadane kontakty z lokalnymi firmami, doświadczenie zawodowe, znajomość strategii firmy i produktu. Istotna jest również ostrożność w udzielaniu koncesji na wyłączność. Taką umowę można podpisać dopiero po kilkumiesięcznym, owocnym okresie współpracy. Czas ten należy wykorzystać na poznanie skuteczności agenta, jak i ustalenie rzeczywistego zaangażowania we współpracę z naszą firmą. Poniżej przedstawiono analizę SWOT omawianej strategii wejścia na rynek zagraniczny.

Tabela 2 Analiza SWOT eksportu bezpośredniego realizowanego przez agenta zagranicznego.

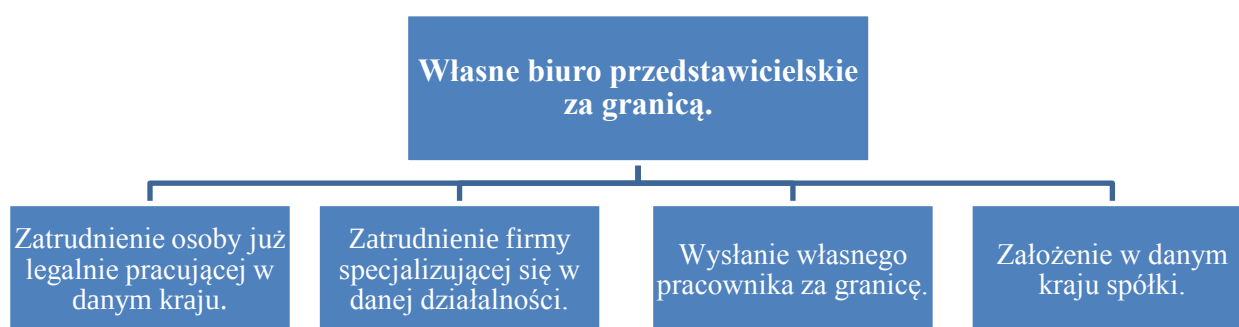
SILNE STRONY	SŁABE STRONY
- Niskie koszty wejścia. - Agent pokonuje trudności związane z wejściem produktu na rynek. - Niskie wymagania kadrowe dla firm rozpoczynających eksport. - Brak kosztów marketingu produktów.	- Niska opłacalność transakcji (wydłużony łańcuch pośredników). - Niewielki wzrost doświadczenia w prowadzeniu działalności na rynkach zagranicznych. - Duża zależność od agenta.
MOŻLIWOŚCI	ZAGROŻENIA
Możliwość zdobycia wiedzy o eksporcie.	Możliwość znalezienia przez Agentą

• Podniesienie standardów produkcji. • Uzyskanie lepszych cen przez agenta niż przez eksportera.	• lepszego dostawcy. • Niska opłacalność transakcji – zaprzestanie eksportu.
---	---

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.ae.krakow.pl/~czubekh/MTG/wykladymtg/wejscie.ppt

Inną formą realizacji eksportu bezpośredniego jest **własne biuro przedstawicielskie za granicą**. Rozwiązanie to często pozwala na osiągnięcie dużych wolumenów sprzedaży i dobrych marż ze sprzedaży. Można wymienić kilka sposobów realizacji tego sposobu eksportu, m. in. poprzez **zatrudnienie osoby już legalnie pracującej** w danym kraju (należy zwrócić uwagę na różnice kulturowe, inną mentalność, możliwości kontroli pracownika), **zatrudnienie firmy specjalizującej się** w konkretnej działalności (należy zwrócić uwagę na jej kontakty z firmami konkurencyjnymi, rozwiązanie redukuje koszty), **wysłanie pracownika firmy za granicę** (należy zwrócić uwagę na trudności związane z pobytem i legalną pracą cudzoziemca) lub o **założenie w danym kraju spółki** kierowanej przez pracownika z firmy, a zatrudniającej osoby miejscowe (zwiększone koszty, lepszy monitoring, dzięki jej pośrednictwu istnieje możliwość transferu zysków poprzez odpowiednie różnice cen i stopy podatkowe).

Rysunek 8 Rodzaje eksportu przez własne biuro przedstawicielskie.



Źródło: Opracowanie własne

W Tabeli poniżej przedstawiono analizę SWOT omawianej strategii wejścia na rynek zagraniczny.

Tabela 3 Analiza SWOT eksportu bezpośredniego realizowanego przez agenta zagranicznego.

SILNE STRONY	SŁABE STRONY
• Fizyczna obecność na rynku zagranicznym. • Bezpośrednie kontakty z klientami. • Elastyczność w działaniach. • Możliwość ciągłego / szybkiego reagowania na sygnały płynące z rynku. • Lepsza polityka kosztowa.	• Zwiększone koszty eksportu w porównaniu do działań prowadzonych bezpośrednio z kraju. • Konieczność ciągłej kontroli przedstawicielstwa. • Na etapie początkowym trudność w określeniu KPI (kluczowych wskaźników efektywności -Key Performance Indicators,) w odniesieniu

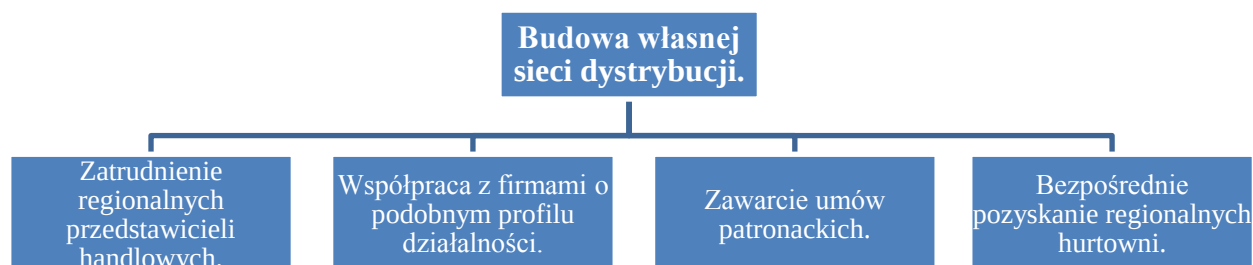
	do np. wolumenu sprzedaży.
MOŻLIWOŚCI	ZAGROŻENIA
- Lepsze poznanie rynku zagranicznego. - Wzrost sprzedaży poprzez szybsze reagowanie na potrzeby rynku. - Stała obecność może pozytywnie wpłynąć na zaufanie klientów. - Możliwość uzyskania dużych wolumenów sprzedaży.	- Zbyt wysokie koszty utrzymania przedstawicielstwa. - Brak lojalności. - Konflikty pomiędzy pracownikami z kraju a cudzoziemcami. - Wyznaczanie w kraju zadań zbyt trudnych do realizacji za granicą.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.ae.krakow.pl/~czubekh/MTG/wykladymtg/wejscie.ppt

Ostatnią formą realizacji **eksportu bezpośredniego** jest stworzenie **własnej sieci dystrybucji**. Rozwiązanie to opiera się na systemie umów pomiędzy dystrybutorami a eksporterem, określających podstawowe elementy funkcjonowania sieci sprzedaży. Czas ich trwania może być dowolnie długi. Zapewniony jest lepszy kontakt z klientami (również ostatecznymi), bliskość towaru i szybka reakcja na potrzeby rynku. Niemniej jednak, jest to kosztowna metoda, wymagająca nakładów finansowych na płace, utrzymanie biura, pokrycie kosztów operacyjnych i logistycznych. Może być to kolejny krok w rozwoju eksportu firmy w następstwie wzrastających obrotów. Wśród metod budowy własnej sieci dystrybucji można wymienić:

- zatrudnienie regionalnych przedstawicieli handlowych (do ich zadań należy sprzedaż i kontakty z klientami na danym terenie, istnieje konieczność budowy własnych hurtowni),
- współpraca z firmami o podobnym profilu działalności w roli regionalnego dystrybutora (może istnieć konieczność podpisania umowy o wyłączności),
- zawarcie umów patronackich z firmami oferującymi dany asortyment (korzystanie z naszych urządzeń reklamowych w zamian za uprzywilejowanie w ofercie naszych produktów),
- bezpośrednie pozyskanie regionalnych hurtowni, pośredników czy detalistów (bez dodatkowych umów o wyłączności czy uprzywilejowanym traktowaniu).

Rysunek 9 Eksport bezpośredni przez własną sieć dystrybucji.



Źródło: Opracowanie własne

Poniżej przedstawiono analizę SWOT omawianej strategii wejścia na rynek zagraniczny.

Tabela 4 Analiza SWOT eksportu bezpośredniego realizowanego przez własną sieć dystrybucji.

SILNE STRONY	SŁABE STRONY
• Stała, fizyczna obecność na rynku zagranicznym. • Bardzo dobre bezpośrednie kontakty z klientami. • Pełna kontrola nad procesami sprzedaży. • Bardziej stabilne działania. • Potencjalnie najlepsza wydajność sprzedażowa.	• Wysokie koszty uruchomienia oraz utrzymania. • Czasochłonność budowy. • Konieczność ciągłej kontroli i administracji. • Możliwe problemy organizacyjne, prawne, ekonomiczne funkcjonowania sieci. • Konieczność stałej rekonstrukcji sieci.
MOŻLIWOŚCI	ZAGROŻENIA
• Zdobycie znaczącego udziału w rynku. • Identyfikacja marki. • Możliwość uzyskania dużych wolumenów sprzedaży.	• Zbyt wysokie koszty utrzymania przedstawicielstwa. • Brak lojalności prowadzący do wzmocnienia konkurencji. • Problemy z dążeniem naszych dystrybutorów do usamodzielnienia się.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.ae.krakow.pl/~czubekh/MTG/wykladymtg/wejscie.ppt

2.2 Eksport pośredni

Eksport pośredni z kraju ma miejsce, gdy producent **sprzedaje swoje produkty, korzystając z jednego pośrednika** lub większej ich liczby. Najczęściej pośrednik (przedsiębiorstwo handlu zagranicznego) zakupuje towary w kraju, a następnie je odsprzedaży za granicę. Ta forma eksportu jest **podejmowana** przez przedsiębiorstwa nieposiadające doświadczenia w działaniach na rynkach zagranicznych, niedysponujące odpowiednimi pracownikami ani środkami finansowymi koniecznymi do podjęcia bezpośrednich działań na rynkach zagranicznych. Innymi przesłankami są za mały rynek oraz nieopłacalność podejmowania na nim samodzielnych działań. Zazwyczaj wraz ze wzrostem eksportu firmy w sposób naturalny odchodzą od tej formy. Poniżej przedstawiono analizę SWOT omawianej strategii wejścia na rynek zagraniczny.

Tabela 5 Analiza SWOT eksportu pośredniego.

SILNE STRONY	SŁABE STRONY
• Niskie koszty wejścia. • Trudności przeniesione na pośrednika. • Niskie wymagania kadrowe. • Małe ryzyko finansowe. • Brak kosztów inwestycyjnych, marketingowych. • Brak potrzeby powołania specjalnej komórki w firmie.	• Niska opłacalność transakcji. • Brak możliwości zdobycia doświadczenia zagranicznego. • Brak poznania rynków zagranicznych. • Pełne uzależnienie od pośrednika.
MOŻLIWOŚCI	ZAGROŻENIA

• Zdobyć podstaw wiedzy eksportowej. • Podniesienie standardów produkcji.	• Pośrednik może znaleźć lepszego dostawcę. • Mała opłacalność transakcji prowadząca do zaprzestania transakcji. • Rezygnacja z usług firmy przez pośrednika w wyniku samodzielnego uruchomienia produkcji.
--	---

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.ae.krakow.pl/~czubekh/MTG/wykladymtg/wejscie.ppt

2.3 Porozumienia

Porozumienia, czyli strategie kontraktowe obejmują współpracę przedsiębiorstwa z partnerem zagranicznym w oparciu o zawarty kontrakt. Przy zastosowaniu tej strategii działania partnerzy nie muszą łączyć swoich kapitałów, a zatem nie powstaje wspólne przedsiębiorstwo. Najważniejszymi kontraktami są przekazanie licencji, franczyza (umowy franchisingowe). Kooperacje z udziałem kapitału natomiast, to przede wszystkim tworzenie wspólnych przedsiębiorstw (joint venture).

2.3.1 Licencjonowanie

Licencjonowanie to **sprzedaż** kontrahentowi **prawa do** częściowego lub pełnego **korzystania** z objętych patentem wynalazków, wzorów użytkowych, znaków towarowych (marki handlowej, nazwy firmy) czy know-how **z zachowaniem kontroli** nad przedmiotem licencji. Jest to strategia wejścia na rynek zagraniczny bez łączenia kapitału obu przedsiębiorstw. W przypadku podjęcia decyzji o udzieleniu licencji, należy przeanalizować, jaki typ licencji będzie optymalny i w jaki sposób mają być kształtowane długoterminowe relacje z licencjobiorcą. Umowie licencyjnej towarzyszą najczęściej dodatkowe działania, jak pomoc techniczna, doradztwo czy szkolenia zapewnione przez licencjodawcę. Zgodnie z art. 66 ust. 1 o Prawach Autorskich „*Umowa licencyjna uprawnia do korzystania z utworu w okresie pięciu lat na terytorium państwa, w którym licencjobiorca ma swoją siedzibę, chyba że w umowie postanowiono inaczej.*” Stąd strony umowy mogą dowolnie określić termin jej obowiązywania, w tym postanowić czy będzie ona zawarta na czas oznaczony, czy też nieoznaczony.⁹

Umowa licencyjna wskazuje na przedmiot prawa własności intelektualnej oraz typ udzielanej licencji. Pozostawia ona stronom (licencjodawcy oraz licencjobiorcy) pełną swobodę

Tabela 6 Rodzaje licencji.

Rodzaj licencji	Opis
Wylączna	Licencjobiorca jest jedynym uprawnionym do korzystania z wyników prac B+R.
Niewylączna	Licencjodawca może udzielić licencji także innym osobom.

⁹ <http://www.ghmw.pl/wypowiedzenie-umowy-licencyjnej-na-korzystani-z-utworu/>

Pełna	Uprawnienia licencjobiorcy odpowiadają, co do zakresu prawom licencjodawcy.
Ograniczona	Licencjobiorca uzyskuje tylko część praw, które przysługują licencjodawcy.
Otwarta	Jest licencją pełną i niewyłączną, a opłata licencyjna nie może przekraczać 10% korzyści uzyskanych przez licencjobiorcę w każdym roku korzystania z wynalazku lub innych wytworów (po potrąceniu nakładów). Wymaga zgłoszenia do Urzędu Patentowego RP (po dokonaniu zgłoszenia, licencjodawca nie może go cofnąć).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, Komercjalizacja B+R dla praktyków, Warszawa 2013

W przypadku licencjonowania technologii objętej patentem licencjobiorca może korzystać z wynalazku w sposób uregulowany w umowie licencyjnej i staje się uprawnionym do wynalazku z licencji. Licencjobiorca może korzystać ze wszystkich przywilejów wynikających z opatentowania wynalazku. Licencja podlega, na wniosek zainteresowanego, wpisowi do rejestru patentowego. Uprawniony z licencji wyłącznej wpisanej do rejestru może, na równi z uprawnionym z patentu, dochodzić roszczeń z powodu naruszenia patentu, chyba, że umowa licencyjna stanowi inaczej. Uprawniony z licencji może udzielić dalszej licencji (sublicencja) tylko za zgodą uprawnionego z patentu; udzielenie dalszej sublicencji jest niedozwolone¹⁰.

W przypadku licencjonowania patentu, opłat związanych z jego ewentualnym rozszerzaniem oraz późniejszym utrzymaniem będzie dokonywał właściciel patentu (chyba, że umowa licencyjna stanowi inaczej).

Opłaty licencyjne (royalties) ustalane są dla każdej transakcji osobno na drodze wyceny technologii (wynalazku, rozwiązania innowacyjnego). Mogą być to jednorazowe opłaty (np. przy programach komputerowych), stałe opłaty (miesięczna stawka kwotowa lub procentowa np. od sprzedaży), okresowe opłaty (raz na kwartał kwotowo lub procentowo) albo opłaty od każdej sprzedanej sztuki.¹¹

Najpopularniejszą formą opłat licencyjnych są opłaty w postaci procentu od przychodów, najczęściej przychodów netto ze sprzedaży produktu wytworzonego w oparciu o własność intelektualną będącą przedmiotem umowy.¹¹ Dodatkowo może pojawić się w płatnościach, w ramach negocjowanej umowy licencyjnej:

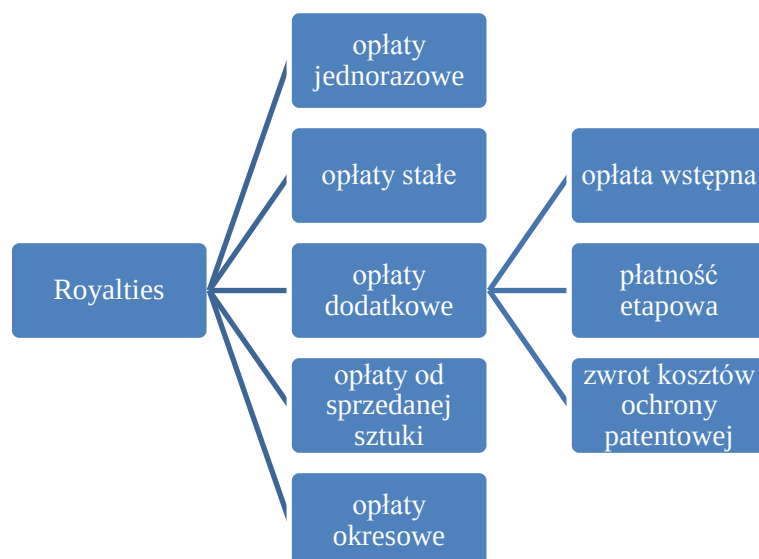
- opłata wstępna (za udzielenie licencji, która pozwala na przynajmniej częściowy zwrot kosztów poniesionych na rozwój technologii),
- zwrot i pokrywanie bieżących kosztów ochrony patentowej,
- płatności etapowe (za tzw. milestone's—etapy wchodzenia technologii na rynek),

¹⁰ http://www.patentnawlasnosc.pl/poradnik.php?q=22&cat_id=2

¹¹ http://www.pi.gov.pl/iob/chapter_95650.asp

- opłata licencyjna (honorarium, tantiema) naliczana rocznie, jako procent od zysku ze sprzedaży.¹²

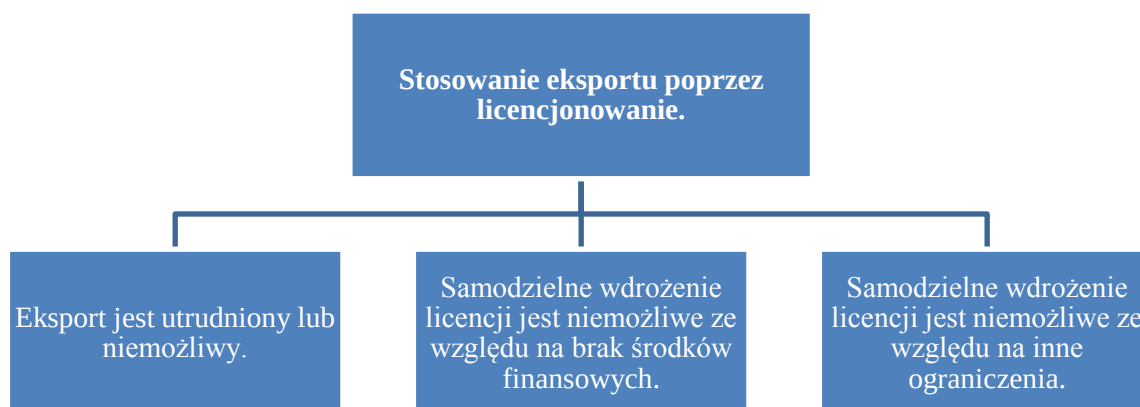
Rysunek 10 Royalties.



Źródło: Opracowanie własne.

Strategia eksportu dokonywanego poprzez licencjonowanie realizowana jest m.in. gdy utrudniony lub niemożliwy jest eksport, a samodzielne wdrożenie licencji jest niemożliwe ze względu na brak środków finansowych lub inne ograniczenia.¹³

Rysunek 11. Stosowanie eksportu poprzez licencjonowanie.



Źródło: Opracowanie własne.

Poniżej przedstawiono analizę SWOT omawianej strategii wejścia na rynek zagraniczny.

¹²<http://www.businesschemistry.org/article/?article=13>

¹³https://mfiles.pl/pl/index.php/Wej%C5%9Bcie_na_rynek_zagraniczny

Tabela 7 Analiza SWOT eksportu dokonywanego poprzez licencjonowanie.

SILNE STRONY	SŁABE STRONY
- Niskie koszty wejścia i małe nakłady inwestycyjne. - Zapewnienie stałego dochodu. - Możliwości przedłużenia cyklu życia produktu. - Uniknięcie kosztów transportu. - Silna obecność na rynku zagranicznym poprzez markę handlową oraz logo firmy.	- Utrata pełnej kontroli nad produkcją i dystrybucją. - Groźba nielojalności licencjobiorców. - Dochody płynące z licencji są niskie w stosunku do innych form obecności na rynku. - Licencjonowanie daje się zastosować tylko do wybranych produktów.
MOŻLIWOŚCI	ZAGROŻENIA
- Możliwości zdobycia silnej pozycji na obcym rynku stosunkowo niskim kosztem. - Uzależnienie licencjobiorców poprzez wyłączność dostaw określonych składników lub półproduktów. - Zachowanie tajemnicy handlowej lub technologicznej w zakresie ważnego składnika lub półproduktu.	- Nielojalność licencjobiorców doprowadzi do utraty inwestycji na rzecz konkurencji. - Licencjobiorca może stać się konkurentem na rynkach trzecich. - Produkty wykonywane za granicą będą znacznie różniły się od licencji. Nawet pomimo wycofania licencji u wielu nabywców będą postrzegane, jako produkty „tego” producenta.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.ae.krakow.pl/~czubekh/MTG/wykladymtg/wejscie.ppt

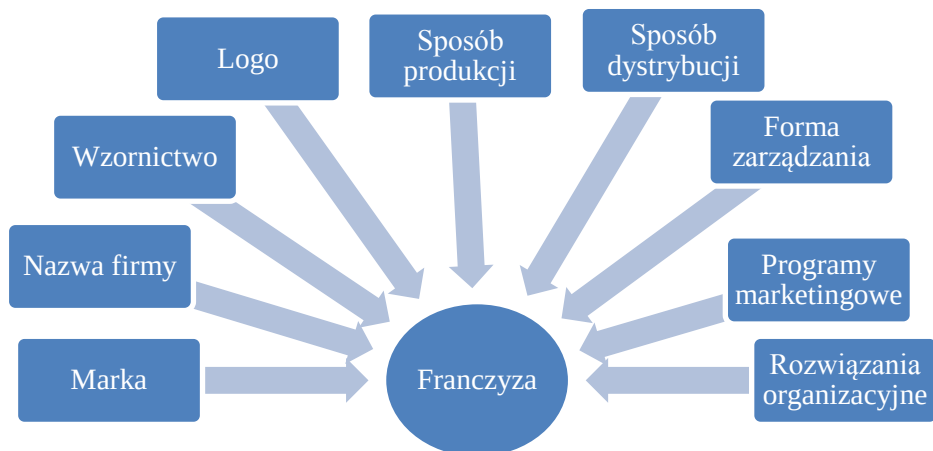
2.3.2 Franczyza

Franczyza (FRANCHISING) to **rodzaj umowy zbliżony do umowy licencyjnej**, ale różnica dotyczy przedmiotu umowy. Podobnie jak licencjonowanie, jest to strategia wejścia na rynek zagraniczny bez łączenia kapitału obu przedsiębiorstw. Obejmuje ona prawnie i finansowo odrębne i niezależne przedsiębiorstwa: francyzodawcę i jego francyzobiorców. Polega ona na przekazaniu francyzobiorcy, w zamian za świadczenia pieniężne, pewnych uprawnień, pozwalając, aby druga strona wykorzystała je we własnej działalności. **Uprawnienia** te to np. prawo do korzystania (w określonym zakresie terytorialnym) z:

- marki przedsiębiorstwa inicjującego,
- nazwy firmy,
- wzornictwa,
- logo,
- sposobów produkcji,
- dystrybucji,
- zarządzania czy programów marketingowych,
- rozwiązań organizacyjnych.

Franchising handlowy lub dystrybucyjny jest kontraktem sprzedaży produktów i usług o określonym terminie ważności, na sprecyzowanym terenie. W trakcie trwania umowy francyzobiorca jest pod stałą kontrolą oraz wykonuje umowę zgodnie z zaleceniami i wskazówkami francyzodawcy.

Rysunek 12 Zakres franczyzy.



Źródło: Opracowanie własne

Oplaty francyzowe ustalane są dla każdej umowy indywidualnie i może być to procent od sprzedaży lub zobowiązanie do zakupu surowców czy produktów u francyzodawcy za określoną cenę. Zwykle mamy do czynienia z początkową opłatą za otrzymanie licencji oraz w trakcie trwania umowy dochodzi do płatności "honorariów" (ang. royalties) lub "opłat za usługi" (ang. fee for services). Franczyza stosowana jest przede wszystkim w sferze handlu i usług.

Dzięki zastosowaniu sprawdzonych procedur francyzobiorca ogranicza do minimum ryzyko swojej działalności gospodarczej. Forma ta zakłada przekazanie francyzobiorcy, w wyniku intensywnego szkolenia, całej wiedzy o produkcie i sposobie jego sprzedaży. Tworzona jest wierna kopia przedsiębiorstwa, które już odniosło sukces. Nad wizerunkiem, strategią rozwoju, produktem czuwają specjaliści zatrudniani przez całą sieć.

Istnieje szereg **metod tworzenia sieci francyzowej za granicą** m.in.:¹⁴

- **franczyza bezpośrednia**, która jest kontraktem pomiędzy francyzodawcą a francyzobiorcą, często o różnych narodowościach. System ten jest bardzo korzystny dla firmy eksportującej, lecz trudny do zarządzania szczególnie ze względu na odległości. Występuje problem złej komunikacji, a w konsekwencji niedopasowania produktów do potrzeb rynku,
- **franczyza typu master**, będący porozumieniem pomiędzy francyzodawcą i master francyzobiorcą, które obejmuje budowę sieci na terytorium master francyzobiorcy.

Warto dodać, że pewne rynki zabraniają franczyzy handlowej, ponieważ jest niezgodny z zasadą wolnej konkurencji, z powodu wyłączności terytorialnej i konieczności zaopatrywania się u jednego dostawcy.

Poniżej przedstawiono analizę SWOT omawianej strategii wejścia na rynek zagraniczny.

¹⁴ http://www.exporter.pl/bazy/Info_obszerne/285.php

Tabela 8 Analiza SWOT eksportu dokonywanego poprzez franczyzę.

SILNE STRONY	SŁABE STRONY
- Niewielkie nakłady kapitałowe na rozszerzenie programu działań marketingowych na kolejne rynki zagraniczne (poprzez wykorzystanie miejscowych zasobów i umiejętności). - Niewielkie zaangażowanie osobowe za granicą. - Stosunkowo szybki rozwój przedsiębiorstwa (obroty i zyski). - Stosunkowo łatwa i szybka kontrola partnerów – uczestników sieci franczyzowej. - Wzmocnienie wizerunku i renomy międzynarodowej.	- Utrata pełnej kontroli nad produkcją i dystrybucją. - Model obciążony ryzykiem niełojalności licencjobiorców. - Franczyza daje się zastosować tylko do wybranych produktów. - Problemy z doбором partnerów ze względu na konieczność posiadania wykwalifikowanego personelu. - Trudności w monitorowaniu jakości świadczonych usług i zgodności działań marketingowych partnera z przedmiotem umowy franczyzowej.
MOŻLIWOŚCI	ZAGROŻENIA
- Możliwości zdobycia silnej pozycji na obcym rynku stosunkowo niskim kosztem. - Możliwość szybkiego dostosowania się do lokalnych warunków każdego z rynków. - Uzależnienie francyzobiorców poprzez wyłączność dostaw określonych surowców lub produktów. - Zachowanie tajemnicy handlowej - Możliwość wejścia na nowe rynki terytorialne.	- Niełojalność licencjobiorców doprowadzi do utraty inwestycji na rzecz konkurencji. - Możliwość zrezygnowania przez uczestników ze współpracy w ramach sieci po zdobyciu wiedzy i doświadczenia. - Francyzobiorca może stać się konkurentem na rynkach trzecich. - Możliwość pogorszenia międzynarodowej renomy firmy (w tym: spadek wartości sprzedawanych praw) na skutek obniżenia jakości usług, stosowania odmiennych działań promocyjnych lub ich braku. - Możliwość ograniczeń prawnych franczyzy.

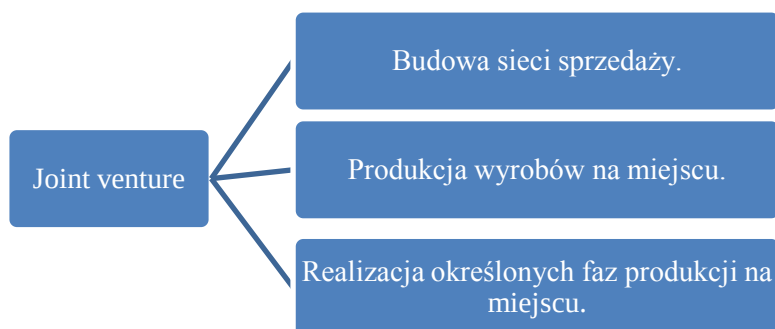
Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.ae.krakow.pl/~czubekh/MTG/wykladymtg/wejscie.ppt

2.3.3 Joint venture

Joint venture (wspólne przedsięwzięcie), jako strategia wejścia na rynek zagraniczny oznacza **wspólne przedsiębiorstwo stworzone z niezależnym partnerem zagranicznym** w celu realizacji określonego zadania lub prowadzenia konkretnej działalności. W przeciwieństwie do licencjonowania czy franczyzy jest to strategia wejścia na rynek zagraniczny **wymagająca połączenia kapitału** obu przedsiębiorstw. Jest to strategia zaliczana do Biznesowych Inwestycji Zagranicznych (BIZ). Powodzenie przedsięwzięcia w dużej mierze zależy od precyzji, z jaką sformułowany jest cel. Dobrze, gdy partnerzy już ze sobą współpracowali i gruntownie poznali. **Zagraniczny partner wnosi** znajomość rynku, kontakty biznesowe oraz sieć sprzedaży.

Stworzenie wspólnej działalności gospodarczej w kraju importera może być preferowaną formą strategii w państwach gdzie prawnie wymagane jest, by 51% własności należało do podmiotu krajowego. Inne czynniki sprzyjające tworzeniu joint venture to przypadek zadowalających perspektyw ekonomicznego wejścia na obcy rynek przy braku możliwości utworzenia własnego przedsiębiorstwa np. ze względu na brak wystarczającego doświadczenia i znajomości specyfiki rynku zagranicznego. Jest to również forma działań podejmowana w przypadku na tyle dużego eksportu bezpośredniego by opłacalne było przeniesienie np. określonych etapów tworzenia wartości dodanej produktu do kraju importera. Strategia ta jest jedną z najbardziej zaawansowanych form wchodzenia na rynki zagraniczne.

Rysunek 13 Cele joint venture.



Źródło: Opracowanie własne

Celem spółki typu joint venture może być sprzedaż wyrobów eksportera, budowa sieci sprzedaży, produkcja wyrobów na miejscu, realizacja określonych faz produkcyjnych na miejscu, itp.

Poniżej przedstawiono analizę SWOT omawianej strategii wejścia na rynek zagraniczny.

Tabela 9 Analiza SWOT eksportu dokonywanego poprzez joint venture.

SILNE STRONY	SŁABE STRONY
- Wykorzystanie przez eksportera znajomości lokalnych warunków. - Połączenie wiedzy partnerów. - Podzielone ryzyko. - Uzupełnianie się partnerów. - Miejscowa firma pomaga w prowadzeniu biznesu.	- Konflikt interesów. - Różnice pomiędzy partnerami co do strategii. - Trudności formalno – prawne. - Wysokie ryzyko i koszty.
MOŻLIWOŚCI	ZAGROŻENIA
- Partnerska współpraca przynosząca korzyści obu stronom. - Szybko rosnący wolumen sprzedaży. - Obopólne wykorzystanie doświadczeń w działaniach na rynkach zagranicznych przez partnerów.	- Utrata kapitału na skutek złego prowadzenia interesów (źle wyznaczone cele itp.). - Utrata tajemnic handlowych lub technicznych (brak lojalności). - Rozwiązanie przedsięwzięcia wskutek

• Wzajemna nauka.	różnic co do strategii firmy.
-------------------	-------------------------------

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.ae.krakow.pl/~czubekh/MTG/wykladymtg/wejscie.ppt

2.4 Przejęcia i inwestycje

Jedną ze strategii internacjonalizacji działalności gospodarczej przedsiębiorstw jest przepływ kapitału w formie **bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ, ang. foreign direct investment – FDI)**. Największe natężenie ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw poprzez BIZ obserwowano w latach dziewięćdziesiątych XX wieku.¹⁵ Wiązało się to z działalnością korporacji skoncentrowaną na aktywnej **polityce fuzji i przejęć (transakcje typu M&A – ang. cross-border mergers and acquisitions)**.¹⁶

2.4.1 Bezpośrednie inwestycje zagraniczne

BIZ to specyficzny rodzaj inwestycji definiowany jako **międzynarodowy transfer kapitału w celu utworzenia w innym kraju podmiotu zależnego i sprawowania nad nim kontroli**.¹⁷ Według definicji UNCTAD (Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju, United Nations Conference on Trade and Development–organ pomocniczy Organizacji Narodów Zjednoczonych utworzony w 1964 roku w Genewie), IMF (Międzynarodowy Fundusz Walutowy, MFW–International Monetary Fund, międzynarodowa organizacja w ramach ONZ, zajmująca się kwestiami stabilizacji ekonomicznej na świecie) i OECD (Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju Organization for Economic Co-operation and Development, OECD, Organisation de coopération et de développement économiques, OCDE, organizacja międzynarodowa o profilu ekonomicznym skupiająca 35 wysoko rozwiniętych i demokratycznych państw) BIZ są kategorią międzynarodowych inwestycji dokonywanych przez rezydenta jednego kraju (nazywanym „inwestorem bezpośrednim” lub „firmą matką”) z zamiarem sprawowania długotrwałej kontroli w przedsiębiorstwie innego kraju (nazywanym „przedsiębiorstwem bezpośredniej inwestycji” lub „firmą-córką”). Pojęcie „długotrwałej kontroli” oznacza istnienie długoterminowych relacji pomiędzy inwestorem bezpośrednim i przedsiębiorstwem bezpośredniej inwestycji oraz istotny poziom oddziaływania, który daje inwestorowi bezpośredniemu efektywny głos w zarządzaniu przedsiębiorstwem bezpośredniej inwestycji.¹⁸ Aby inwestycję uznać za BIZ, minimalny próg zaangażowania kapitałowego inwestora bezpośredniego w przedsiębiorstwie bezpośredniej inwestycji ustalono na poziomie 10%.¹⁹

Biorąc pod uwagę formy organizacyjno–prawne w ramach BIZ, można utworzyć za granicą oddział lub filię. Zgodnie z definicją zawartą w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej²⁰, oddział to wyodrębniona i samodzielna organizacyjnie część działalności gospodarczej, wykonywana przez przedsiębiorcę poza jego siedzibą lub poza głównym miejscem wykonywania działalności. Jest to podmiot wyodrębniony organizacyjnie w strukturze jednostki, ale nie posiada osobowości prawnej.

¹⁵ http://www.skolar.umk.pl/pdf/Kola_Kuzel_2006.pdf

¹⁶ K. Studzińska, Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce na tle świata, [w:] W. Karaszewski [red.], Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń2003, s. 13.

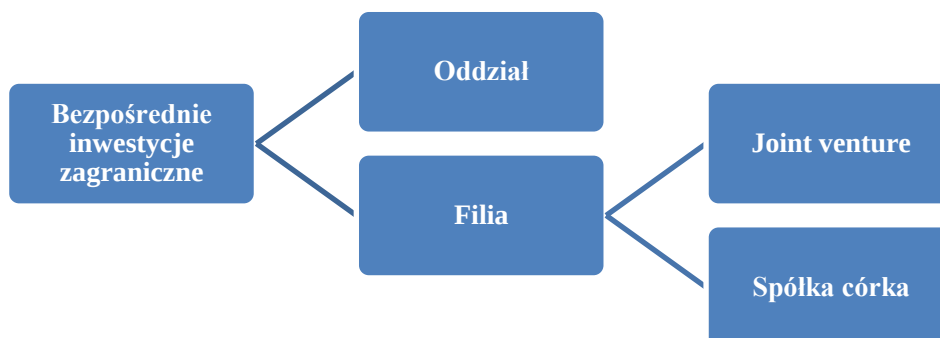
¹⁷ <http://www.wz.uw.edu.pl/pracownicyFiles/id14759-BIZ.pdf>

¹⁸ <https://www.nbportal.pl/sloownik/pozycje-sloownika/bezposrednie-inwestycje-zagraniczne>

¹⁹ http://www.exporter.pl/bazy/Info_obszerne/284.php

²⁰ isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20041731807

Rysunek 14 Formy organizacyjno - prawne inwestycji bezpośrednich.



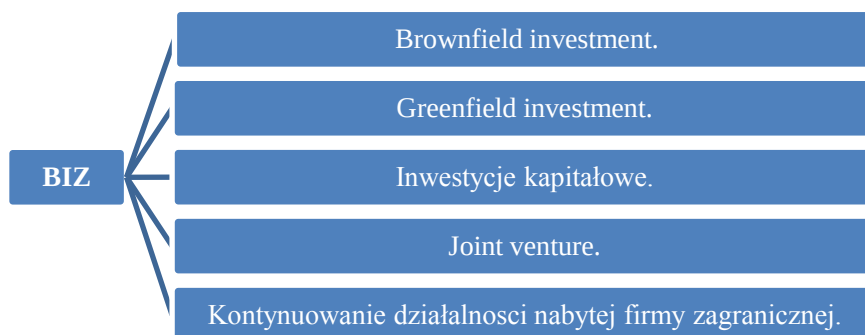
Źródło: <https://www.e-sgh.pl/niezbednik/plik.php?id=27293624&pid=4458>

Podstawowe metody tworzenia filii zagranicznych polegają na utworzeniu spółki prawa miejscowego zagranicą o 100% kapitale własnym, albo na przejęciu firmy miejscowej (wykupieniu jej akcji). W takim przypadku można mówić o spółce córce. Inną formą może być utworzenie przedsiębiorstwa w wyniku joint venture.

BIZ rozumiany jako przepływ kapitału obejmuje:

- **nabycie** (przejęcie) na rynku zagranicznym już istniejącego przedsiębiorstwa (**brownfield investment**), ma miejsce w przypadku wykorzystania, przynajmniej częściowego, dotychczasowych składników majątkowych np. budynków, instalacji, urządzeń,
- **zbudowanie** od podstaw własnego oddziału (**greenfield investment**), np. w postaci: zakładu handlowego (usługowego), montażowego czy produkcyjnego czy też przyłączenie do istniejącej infrastruktury, ma miejsce w przypadku relatywnie mniejszych przedsięwzięć,
- **inwestycje kapitałowe**, gdzie przedmiotem inwestycji jest zazwyczaj przedsiębiorstwo. Polegają na wkładzie finansowym (zakup akcji, udziałów, obligacji korporacyjnych, międzynarodowe przejęcia i połączenia M&A, udzielenie pożyczki przedsiębiorstwu), choć mogą być również połączone z transferem tzw. know-how,
- **utworzenie joint venture** - spółki z udziałem kapitału zagranicznego (omówione w 2.3.3.),
- nabycie oraz **kontynuowanie działalności nabytej firmy zagranicznej**, bez większej jej restrukturyzacji.

Rysunek 15 Typy bezpośrednich inwestycji kapitałowych.



Źródło: Opracowanie własne

Powyżej opisane inwestycje różnią się skalą biznesu, jak również strategią inwestora w zakresie kontroli nad środkami produkcji. Istotą BIZ jest transfer nie tylko kapitału, ale również pracy i wiedzy (organizacyjnej, marketingowej czy technologicznej). **Jest to najwyższa forma zaangażowania na zagranicznych rynkach.**

Inwestycje typu BIZ **mają służyć:**²¹

- wytwarzaniu komponentów lub produktów finalnych przeznaczonych do montażu lub sprzedaży w innych krajach (offshare production), którego celem jest minimalizacja kosztów produkcji (niższe koszty zatrudnienia, surowców i in.)
- wytwarzaniu replik wyrobów produkowanych w krajach inwestora w bezpośredniej bliskości rynku zbytu, lepszego ich dostosowania do lokalnych uwarunkowań oraz monitorowaniu lokalnych zmian popytu i konkurencji,
- ominięciu barier importowych,
- kształtowaniu dobrego międzynarodowego wizerunku firmy, jako twórcy nowych miejsc pracy,
- pozbyciu się z kraju uciążliwej dla środowiska lub drogiej produkcji,
- unikaniu wysokiego opodatkowania w ojczystym kraju.

Rysunek 16 Cele bezpośrednich inwestycji kapitałowych.



Źródło: Opracowanie własne

Głównymi motywami ekspansji na rynki zagraniczne w formie Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych są:²²

- wielkość i pojemność rynków zagranicznych,
- niższe jednostkowe koszty pracy,
- ochrona i wzmocnienie własnej pozycji rynkowej,
- bliskość klientów,
- konsolidacja w ramach branży,
- możliwości szerszej ekspansji eksportowej na pobliskie rynki,

²¹ https://mfiles.pl/pl/index.php/Wej%C5%9Bcie_na_rynek_zagraniczny

²² <http://www.wz.uw.edu.pl/pracownicyFiles/id14759-BIZ.pdf>

- dodatkowe możliwości eksportu na rynek inwestowania.

Filie zagraniczne, pomimo iż są **jedną z najkosztowniejszych strategii** wejścia na inne rynki, **przynoszą również stosunkowo największe zyski**. Filia stanowi przedłużenie działań firmy na danym rynku. Wymaga dużego stopnia samodzielności w zakresie działań operacyjnych. Może przejąć część faz produkcji od przedsiębiorstwa inwestującego, zachowując jednak jego strategię marketingową. Strategia ta wiąże się z koniecznością posiadania odpowiednio dużych zasobów kapitałowych.

Inwestując w tę formę wejścia na rynki zagraniczne, przedsiębiorca może spodziewać się bezpośrednich **korzyści** ekonomicznych wynikających z niższych kosztów produktu i dostępu do rynku czy ulg podatkowych. Dodatkowo poszerzeniu ulega rynek zbytu oraz łatwiej jest dotrzeć do klienta (prostsza identyfikacja klienta oraz jego potrzeb, czyli łatwiejsze spełnienie oczekiwań).

Wybierając tę strategię wejścia na rynki zagraniczne należy zwrócić szczególną uwagę na ograniczoną możliwość ekspansji na rynki krajów wysoko rozwiniętych np. niektórych krajów Unii Europejskiej (UE). Przede wszystkim trudność ta może wynikać z mało atrakcyjnej oferty produkcyjnej w stosunku do panujących na rynku docelowym wysokich kosztów pracy.

Znacznie korzystniejsze są inwestycje w krajach słabiej rozwiniętych (np. blok wschodni). W tym przypadku należy jednak zwrócić szczególną uwagę na koszty związane z odległością (transport), odmienność kulturową (Chiny), trudne do oszacowania ryzyko handlowe i polityczne (Rosja).

W przypadku firm z sektora MŚP ważne są również posiadane zasoby kapitałowe, kadrowe czy finansowe. Istotną przeszkodą może być zbyt małe doświadczenie w prowadzeniu działalności na rynkach zagranicznych, szczególnie w przypadku przedsięwzięć o podwyższonym ryzyku.

Poniżej przedstawiono analizę SWOT omawianej strategii wejścia na rynek zagraniczny.

Tabela 10 Analiza SWOT eksportu dokonywanego poprzez filię zagraniczną

SILNE STRONY	SŁABE STRONY
• Pełna kontrola interesu. • Filia z czasem nabiera statusu przedsiębiorstwa miejscowego. • Ułatwiony dostęp do zasobów lokalnych. • Ominięcie barier celnych. • Jednolita strategia rozwojowa oraz marketingowa.	• Wysokie koszty wejścia. • Trudności administracyjne oraz prawne. • Na niektórych rynkach wysokie ryzyko wyłączeń, nacjonalizacji, przejęć. • Wrogie nastawienie mieszkańców. • Tworzenie przedsiębiorstwa od podstaw.
MOŻLIWOŚCI	ZAGROŻENIA
• Zdobyć udziału w rynku poprzez stałą obecność i regularne dochody. • Dodatkowe korzyści finansowe z tytułu procesów celnych i podatkowych.	• Dyskryminacja ze strony władz prowadząca do zaprzestania działalności. • Wyższe niż przewidywano koszty

• Ścisła kontrola. • Potencjalnie najwyższe korzyści finansowe.	inwestycji wpływające na jej opłacalność. • Dłuższy czas realizacji przedsięwzięcia.
--	---

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.ae.krakow.pl/~czubekh/MTG/wykladymtg/wejscie.ppt

2.4.2 Transakcje typu M&A

Transakcje typu M&A to przejęcia oraz fuzje. Prowadzą one do powstania nowego przedsiębiorstwa. Jednak sposoby jego zawiązywania są różne.

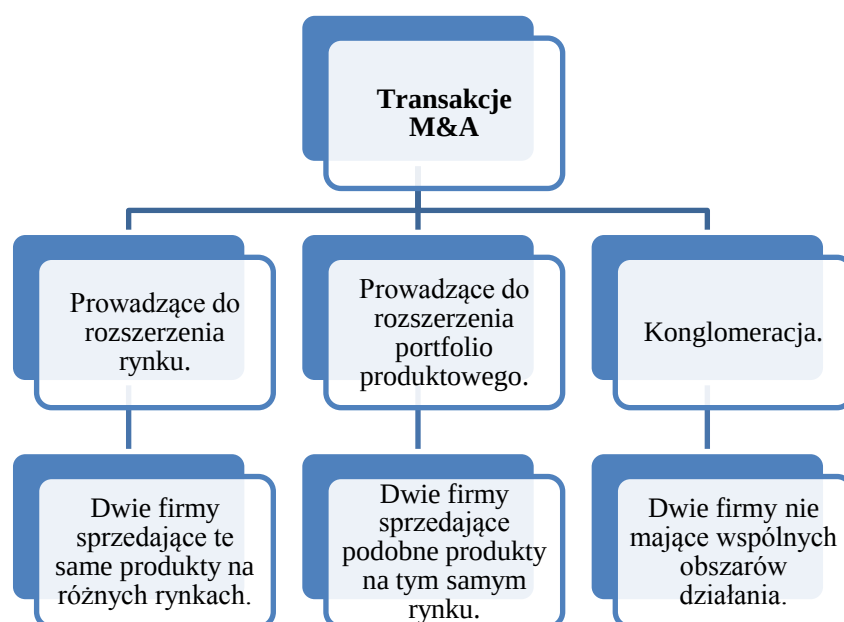
Rysunek 17 Schematyczne przedstawienie operacji typu M&A.



Źródło: Opracowanie własne

M&A dokonywane są w trzech podstawowych wariantach związanych z rozszerzaniem działalności na inne rynki (w przypadku dwóch firm sprzedających te same produkty, ale na różnych rynkach) oraz z rozszerzaniem portfolio produktów (firmy działają na tych samych rynkach i mają zbliżony asortyment). Ostatnim sposobem jest konglomeracja. W tym przypadku firmy nie mają wspólnych obszarów działalności.

Rysunek 18 Typy M&A.

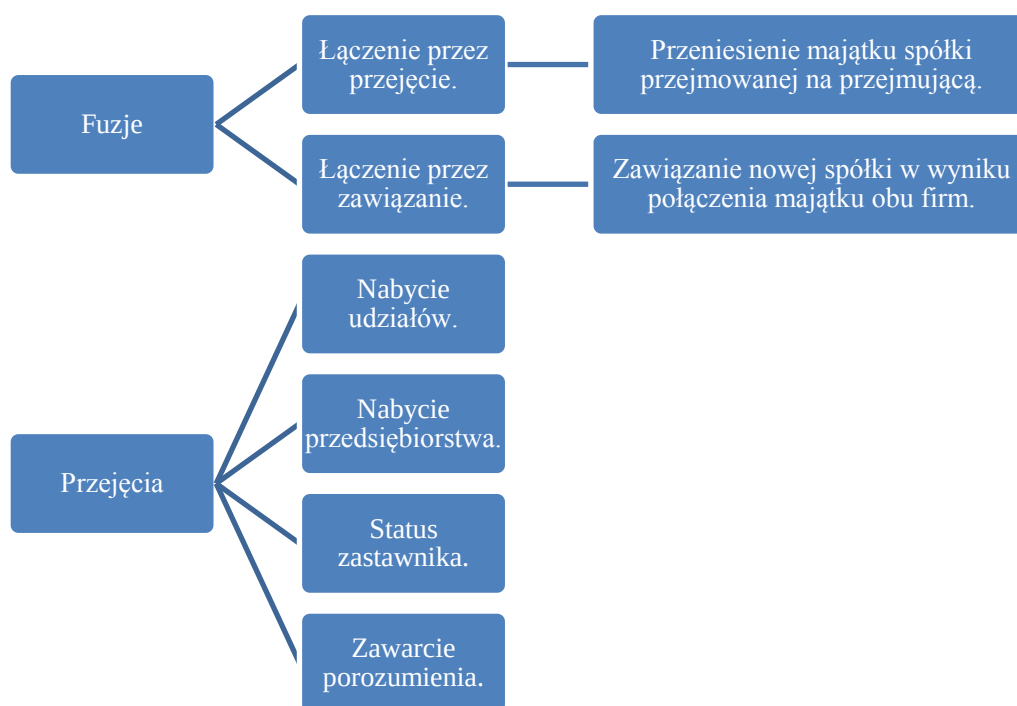


Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://www.slideshare.net/anuragsavarnya/mergers-and-acquisitions-15203771>

Biorąc pod uwagę obecny stan prawny wyróżniamy dwa typy transakcji, które odpowiadają terminom **fuzja lub połączenie spółek (ang. merger)**. Zgodnie z art. 492 par. 1 Kodeksu Spółek Handlowych **połączenie** spółek handlowych może nastąpić:

- przez przeniesienie całego majątku tzw. *spółki przejmowanej* na tzw. *spółkę przejmującą* w zamian za udziały lub akcje, które spółka przejmująca wydaje wspólnikom spółki przejmowanej (**łączenie przez przejęcie**, „inkorporacja” lub „łączenie *per incorporationem*”),
- lub
- przez zawiązanie spółki kapitałowej, na którą przechodzi majątek wszystkich *łączących się spółek* w zamian za udziały lub akcje *nowopowstałej* (powstałej w wyniku tej czynności) *spółki* (**łączenie przez zawiązanie nowej spółki**, „łączenie *per unionem*” lub „fuzja sensu stricto”).

Rysunek 19 Typy transakcji M&A.



Źródło: Opracowanie własne

Przejęcie (ang. acquisition) oznacza przede wszystkim działania prawne prowadzące do uzyskania faktycznego wpływu na przedsiębiorcę lub przedsiębiorstwa w znaczeniu przedmiotowym, przeprowadzone inaczej niż poprzez łączenie spółek. Przykładem przejęcia są:²³

- nabycie udziałów lub akcji gwarantujących znaczący wpływ na spółkę kapitałową lub osiągnięcie pozycji „kontrolującego” w spółce osobowej,

²³ <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Fuzje-i-przejecia-warto-wiedziec-o-nich-wiecej-1401272.html>

- nabycie od spółki handlowej prowadzonego przez nią przedsiębiorstwa w rozumieniu art. 55 Kodeksu cywilnego,
- uzyskanie statusu zastawnika lub użytkownika akcji lub udziałów spółki, zastawnika lub użytkownika na przedsiębiorstwie lub jego zorganizowanej części,
- zawarcie porozumień gwarantujących faktyczny wpływ na spółkę.

Transakcje typu acquisition dzielimy na transakcje z **przejęciem podmiotu** (*share deal*), gdzie najczęściej do czynienia mamy z zakupem, objęciem, zamianą udziałów lub akcji spółki, bądź też uzyskaniem pełnomocnictwa do prawa głosu na zgromadzeniu wspólników lub walnym zgromadzeniu.²³ Drugi typ to transakcje typu **przejęcie majątku** (*asset deal*), gdzie wyróżniamy nabycie przedsiębiorstwa, jego zorganizowanej części, składników majątku przedsiębiorcy. Tu również możliwa jest forma korzystania i pobierania pożytków (np. dzierżawa lub użytkowanie) z przedsiębiorstwa, jego zorganizowanej części, a także z odrębnych składników majątku przedsiębiorcy.²³

Rysunek 20 Różnice pomiędzy operacjami M&A.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://www.slideshare.net/anuragsavarnya/mergers-and-acquisitions-15203771>

Z punktu widzenia zarządzania, każda tego typu transakcja jest niepowtarzalna i wymaga dokładnego przeanalizowania. Zazwyczaj niższe od oczekiwanych efekty ekonomiczne powodowane są niską jakością planowania na etapie wstępnym.

Poniżej przedstawiono analizę SWOT omawianej strategii wejścia na rynek zagraniczny.

Tabela 11 Analiza SWOT eksportu dokonywanego poprzez transakcje typu M&A

SILNE STRONY	SŁABE STRONY
• Pełna kontrola interesu. • Nowa spółka nabiera statusu przedsiębiorstwa miejscowego. • Ułatwiony dostęp do zasobów lokalnych. • Ominięcie barier celnych. • Zmniejszenie ilości konkurentów.	• Wysokie koszty wejścia. • Trudności administracyjne oraz prawne. • Na niektórych rynkach wysokie ryzyko zbyt dużych różnic kulturowych. • Wrogie nastawienie pracowników.
MOŻLIWOŚCI	ZAGROŻENIA
• Zdobywanie udziału w rynku poprzez stałą obecność i regularne dochody. • Dodatkowe korzyści finansowe z tytułu procesów celnych i podatkowych. • Potencjalnie najwyższe korzyści finansowe. • Wzrost dywersyfikacji.	• Dyskryminacja ze strony władz prowadząca do zaprzestania działalności. • Wyższe niż przewidywano koszty inwestycji wpływające na jej opłacalność. • Dłuższy czas realizacji przedsięwzięcia. • Brak osiągnięcia synergii.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://www.slideshare.net/anuragsavarnya/mergers-and-acquisitions-15203771>

2.5 Sprzedaż na rzecz rządów zagranicznych

Jedną z metod ekspansji na rynki zagraniczne może być udział w rynku zamówień publicznych. Zamówienia publiczne są elementem finansów publicznych obejmującym szczegółowe rozwiązania dotyczące procedur wydatkowania środków publicznych (sposobów wyłonienia wykonawców oraz zasad zawierania umów). W UE w przypadku zamówień publicznych obowiązują trzy poziomy źródła prawa:

- prawo pierwotne Unii Europejskiej, gdzie obecnie w Traktacie o funkcjonowaniu Unii Europejskiej znajdziemy zasady, które należy odnieść do zamówień publicznych;
- prawo wtórne Unii Europejskiej, a więc dyrektyw zamówieniowych;
- prawo krajowe implementujące ww. dyrektywy oraz stanowiące własne, odrębne przepisy.

Dyrektywy Unii Europejskiej koordynują procedury zamówień w trzech sektorach:

- sektorze publicznym,
- sektorze użyteczności publicznej,
- sektorze obronności i bezpieczeństwa.

Zamówienia w UE mogą być udzielane w ośmiu opisanych w ustawie trybach.²⁴

- przetargu nieograniczonego,
- przetargu ograniczonego,

²⁴ <https://www.parp.gov.pl/files/74/81/469/13011.pdf>

- negocjacji z ogłoszeniem,
- dialogu konkurencyjnego,
- negocjacji bez ogłoszenia,
- zamówienia z wolnej ręki,
- zapytania o cenę,
- licytacji elektronicznej.

Obecność na rynku zamówień publicznych podnosi rangę firmy i daje **korzyści** wizerunkowe. Istotna jest również pewność zapłaty. Podstawowymi **wadami** uczestnictwa w tym rynku są formalizm i biurokracja, brak możliwości utrzymywania trwałych relacji z zamawiającym, przewaga ceny nad jakością i związana z tym konkurencja cenowa czy niższa rentowność. Rynek zamówień publicznych jest też przez małych i średnich przedsiębiorców postrzegany jako bardziej wymagający od rynku komercyjnego.²⁵

Główne bariery w dostępie MŚP do zamówień publicznych:²⁶

- nadmierna wielkość zamówienia w stosunku do potencjału i wielkości firmy,
- brak dostatecznych i jasnych informacji związanych, z jednej strony z możliwościami udziału w postępowaniu o zamówienie publiczne, z drugiej z wymaganą procedurą,
- zbyt wysokie wymagania finansowe w zakresie gwarancji i zabezpieczeń,
- zbyt krótki czas na przygotowanie oferty,
- zbyt wysokie wymagania dotyczące posiadania atestów, certyfikatów, zaświadczeń itp.,
- zbyt surowe wymagania związane z technicznymi standardami przedmiotu zamówienia,
- wysokie koszty jakie pociąga za sobą uzyskanie ww. certyfikatów i atestów, a także inne obciążenia finansowe, takie jak: wniesienie wadium, ustanowienie zabezpieczenia wykonania umowy na żądanie zamawiającego itp.,
- opóźnienia w płatnościach dokonywanych przez zamawiającego,
- brak wiedzy zamawiających na temat odpowiednich wykonawców,
- zbyt częste występowanie MŚP w roli podwykonawców, a nie wykonawców, co ogranicza ich wpływ na wykonanie przedmiotu zamówienia i obniża wynagrodzenie,
- brak usług szkoleniowych w zakresie procedury zamówień publicznych,
- niejednoznaczność i niejasność kryteriów wyboru oferty.

Sprzedaż na rzecz rządu może również obejmować współpracę przedsiębiorstwa z agencjami rządowymi na **zasadach B2G** (business-to-government). Narzędzie to ma za zadanie ułatwić współpracę poprzez zastosowanie elektronicznego rynku handlu. Rozwiązanie to zapewnia dostęp do dokumentów aplikacyjnych i formularzy podatkowych w jednym miejscu, za pośrednictwem strony WWW, zapewnia możliwość wypełnienia i wysłania w trybie on-line wymaganych dokumentów, uaktualnienia informacji o firmie jak również pozwala na

²⁵ een.org.pl/index.php/zamowienia-publiczne---spis/page/2/articles/przedsiębiorcy-na-ryнку-zamowien-publicznych-3410.html

²⁶ <http://mojafirma.infor.pl/zamowienia-publiczne/abc-zamowiec-publicznych/268244,Jakie-bariery-napotyka-sektor-MSP-przy-zamowieniach-publicznych.html>

składanie zapytań odnośnie specyficznych kwestii. Może zawierać również informacje o zamówieniach publicznych.²⁷ Rozwiązania oparte o B2G stosują rządy np. Kanady, USA czy Australii.

Poniżej przedstawiono analizę SWOT omawianej strategii wejścia na rynek zagraniczny.

Tabela 12 Analiza SWOT eksportu dokonywanego poprzez sprzedaż na rzecz rządu.

SILNE STRONY	SŁABE STRONY
• Pełna kontrola interesu. • Wzrost sprzedaży. • Pewność zapłaty. • Jasne zasady zdobycia kontraktu. • Niskie koszty wejścia. • Korzystna polityka podatkowa. • Uczestnictwo w rynku na tych samych zasadach co lokalne przedsiębiorstwa.	• Najczęściej wygrywają oferty z najniższą ceną (zaniżanie wartości usługi). • Trudności administracyjne oraz prawne. • Czasochłonne przygotowanie dokumentów aplikacyjnych.
MOŻLIWOŚCI	ZAGROŻENIA
• Powiększenie udziału w rynku poprzez zdobycie reputacji. • Szansa dla nowych firm na poznanie rynku i zdobycie doświadczenia. • Zdobycie referencji i ułatwione kontakty z importerami.	• Dłuższy czas realizacji przedsięwzięcia. • Mała opłacalność transakcji prowadząca do zaprzestania transakcji.

Źródło: Opracowanie własne

²⁷ <http://searchcio.techtarget.com/definition/B2G>

3. ASPEKTY DOSTĘPU DO WYBRANYCH RYNKÓW ZAGRANICZNYCH ISTOTNE DLA WIELKOPOLSKIEGO EKSPORTERA

3.1 System celny

Cło jest typem opłaty, którą nakłada państwo na towary w związku z ich wywozem i przywozem dokonywanym przez granice, a także ich tranzytem przez jego obszar. Ze względu na **kierunek ruchu towarów** wyróżnia się: **cło importowe** (opłata nakładana przez państwo na towar w momencie przekraczania granicy celnej), **eksportowe** i **tranzytowe**.²⁸ Wysokość cła może być ustalona w trojaki sposób. Po pierwsze *ad valorem*, czyli jego wysokość określona jest w procentach w stosunku do wartości towaru. Po drugie cło może być *specyficzne*, czyli stawka celna odnosi się do ilości towaru (np. 1 zł od tony towaru). Trzeci przypadek to *cło kombinowane (mieszane)*, które ustalone jest w zależności od wartości i ilości towarów. W Polsce za obsługę celną odpowiada **Służba Celna**, stojąca na straży ochrony i bezpieczeństwa obszaru celnego UE. **Poziom cła** obliczany jest na podstawie **wartości celnej**, jak i **stawki celnej** wynikającej z **taryfy celnej** oraz kursu waluty. **Wartość celna** to deklarowana przez importera cena należna lub zapłacona za towar, zgodna z danymi faktury importowej. Jej składową są również koszty transportu i ubezpieczenia, ale wyłącznie te ponoszone przez importera i tylko na odcinku do granicy celnej UE. Dodatkowo zgodnie z katalogiem zamieszczonym w art. 32 *Wspólnotowego Kodeksu Celnego* do wspomnianej ceny i kosztów transportu dolicza się wszelkie prowizje z wyjątkiem prowizji od zakupów, koszty wykonania narzędzi, przyrządów pomiarowych, prac technicznych, a także opłat licencyjnych.

PRAWO CELNE

Prawo celne, czyli przepisy regulujące zasady i tryb przywozu towarów na dany obszar celny oraz wywozu towarów z obszaru celnego, dzięki unii celnej obowiązującej w UE jest jednolite w Polsce i UE. Reguluje ono uprawnienia i obowiązki organów celnych. **Podstawowym obowiązkiem przedsiębiorców wynikającym z prawa celnego jest uiszczanie cel i innych należności związanych z obrotem towarami z zagranicą oraz prawidłowe dokumentowanie przemieszczenia towaru.**²⁹ Wykaz grup towarowych objętych cłem i wysokość stawek celnych zawiera **taryfa celna**.³⁰ W przypadku **transportu towarów np. na zagraniczne targi, konferencje**, istnieje możliwość skorzystania z dokumentu odprawy czasowej, czyli **karnetu ATA**. Do najważniejszych **regulacji unijnego prawa celnego** zalicza się:

- rozporządzenie Rady (EWG) nr 2913/92 ustanawiające **Wspólnotowy Kodeks Celný**,

²⁸ <http://www.odprawacelna.pl/c322o.html>

²⁹ <https://www.biznes.gov.pl/przedsiębiorcy/biznes-w-polsce/rozliczam-podatki/inne/clo-i-odprawa-celna>

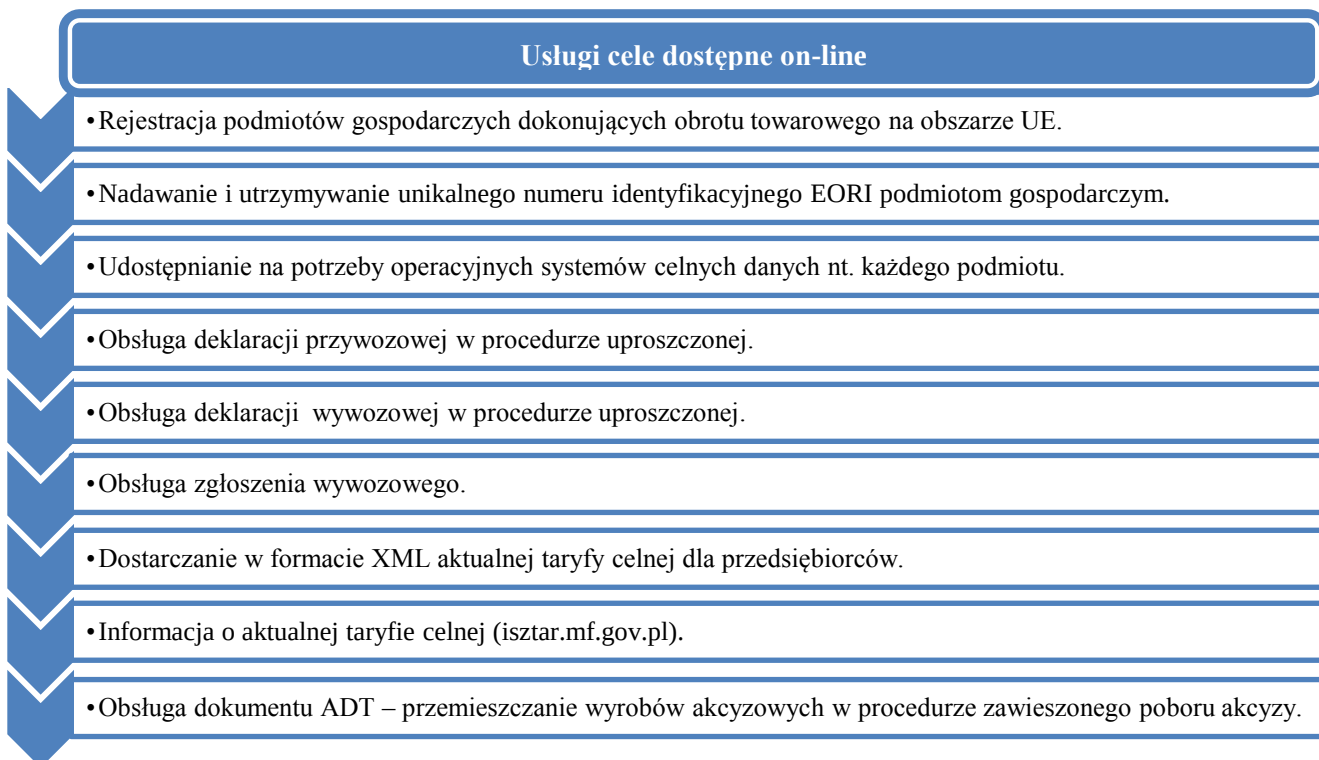
³⁰ <http://www.finanse.mf.gov.pl/clo/taryfa-celna/2016>

- rozporządzenie Komisji (EWG) nr 2454/93 ustanawiające przepisy w celu wykonania rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 ustanawiającego Wspólnotowy Kodeks Celny, (Przepisy Wykonawcze do Kodeksu Celnego UE),
- rozporządzenie Rady (EWG) nr 2658/87 w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej.

PROCEDURA CELNA

Procedura celna zgodnie z art. 5 pkt 16 i art. 210 UKC (Unijny Kodeks Celny) oznacza: dopuszczenie do obrotu, wywóz towarów oraz procedurę specjalną to jest tranzyt, który obejmuje tranzyt zewnętrzny i wewnętrzny, składowanie (składowanie celne i wolne obszary celne), szczególne przeznaczenie, które obejmuje odprawę czasową i końcowe przeznaczenie, przetwarzanie, które obejmuje uszlachetnianie czynne i bierne.³¹ Pozostałe sposoby regulowania sytuacji towarów to powrotny wywóz towarów poza obszar celny UE, zniszczenie bez powstania odpadów czy zrzeczenie na rzecz Skarbu Państwa. Towary sprowadzane spoza Unii mogą być czasowo składowane od chwili ich przedstawienia organom celnym. Składowanie ma miejsce wyłącznie w magazynach czasowego składowania albo w miejscach wyznaczonych przez organ celny³². W celu składowania czasowego wymagane jest złożenie deklaracji skróconej.

Rysunek 21 Usługi celne dostępne on-line.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie <https://www.biznes.gov.pl/przedsiębiorcy/biznes-w-polsce/rozliczam-podatki/inne/clo-i-odprawa-celna>

³¹ <http://www.finance.mf.gov.pl/clo/informacje-dla-przedsiębiorcow/procedury-celne>

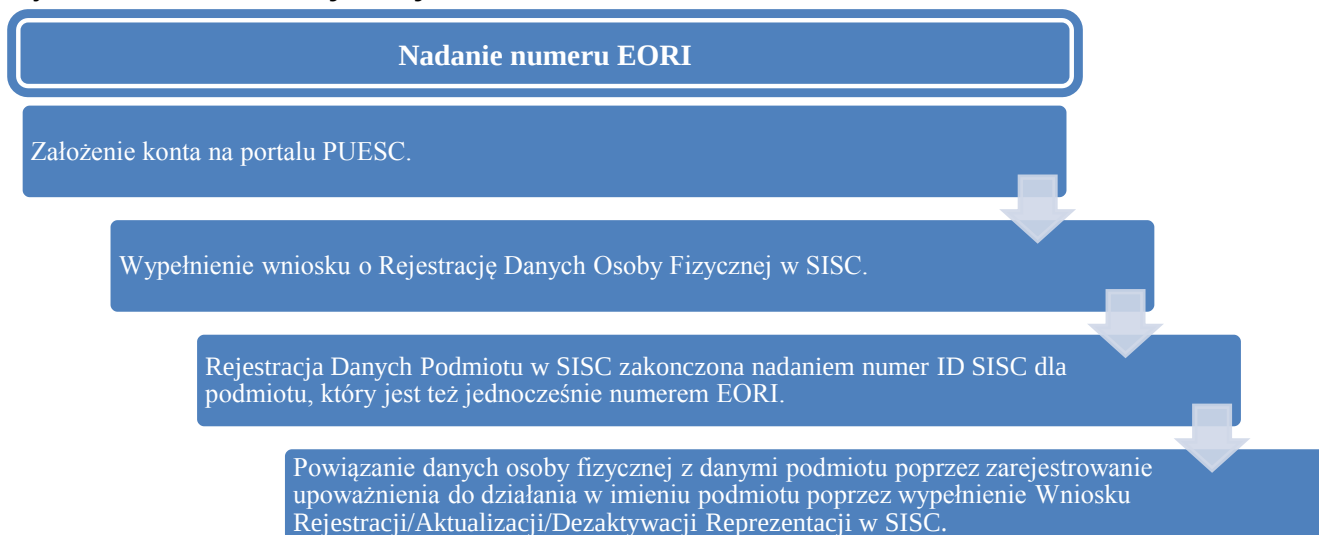
³² Art. 147 UKC i art. 115 rozporządzenia delegowanego

Procedury celne są **dostępne on-line** (składanie zgłoszeń celnych i deklaracji akcyzowych jest możliwe w formie elektronicznej), a zatem nie ma konieczności wizyty w urzędzie. Zapewnia to również szybszą odprawę celną towaru wpływając na obniżenie kosztów ponoszonych przez przedsiębiorców.

EORI

Numer EORI (Wspólnotowy System Rejestracji i Identyfikacji Podmiotów Gospodarczych - Economic Operators Registration and Identification) nadawany jest każdemu przedsiębiorcy i stosowany jest do celów identyfikacji w kontaktach z organami celnymi na terytorium całej Unii Europejskiej.³³ Numer ten jest przyznawany jednorazowo i jest niepowtarzalny dla całego terytorium EU. Przedsiębiorcy z siedzibą w UE są rejestrowani w celu uzyskania numeru EORI przez organ celny lub wyznaczony organ państwa członkowskiego, w którym mają siedzibę.³³ Przedsiębiorcy spoza UE mogą wystąpić o nadanie numeru EORI do organu celnego lub wyznaczonego organu jednego z państw członkowskich przed operacjami celnymi planowanymi na obszarze UE lub najpóźniej w trakcie dokonywania pierwszej operacji celnej, wymagającej posługiwania się tym numerem. W Polsce proces nadania EORI prowadzony jest w Systemie Elektronicznej Rejestracji Przedsiębiorców (SZPROT) w ramach usługi e-Klient Służby Celnej. Szczegółowy opis procesu rejestracji jest zawarty w dokumencie *e-Klient Służby Celnej - Instrukcja elektronicznej rejestracji dla potrzeb zarządzania użytkownikami korzystającymi z usług Systemu Informacyjnego Służby Celnej* na platformie PUESC. Co więcej, na PUESC dostępne są szczegółowe informacje dotyczące procesu rejestracji „krok po kroku”.

Rysunek 22 Procedura rejestracji EORI.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://mysped.pl/pl/transport-morski-co-to-jest-numer-eori-i-jak-mozna-go-uzyskac/>

³³ <http://www.finanse.mf.gov.pl/clo-informacje-dla-przedsiębiorcow/eori/informacje-podstawowe>

STATUS UPOWAŻNIONEGO PRZEDSIĘBIORCY AEO

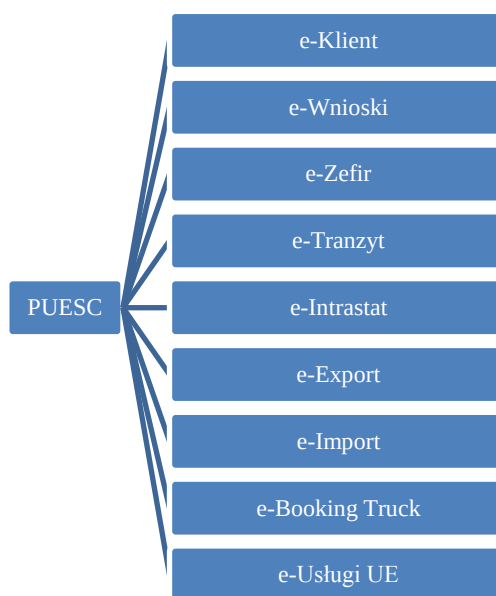
Zgodnie z przyjętymi dyrektywami UE przedsiębiorcy prowadzący działalność na terenie UE mogą ubiegać się o **status upoważnionego przedsiębiorcy**.³⁴ Status AEO obowiązuje w całej UE oraz w krajach partnerskich. Są trzy rodzaje statusu, które obejmują:

- **AEOC**, czyli status upoważnionego przedsiębiorcy w zakresie uproszczeń celnych, który umożliwia korzystanie z niektórych uproszczeń zgodnie z przepisami prawa celnego,
- **AEOS**, czyli status upoważnionego przedsiębiorcy w zakresie bezpieczeństwa i ochrony, który uprawnia do korzystania z ułatwień dotyczących bezpieczeństwa i ochrony,
- **AEOF**, czyli oba rodzaje pozwolenia **AEOC/AEOS**.

Dzięki posiadaniu statutu AEO, przedsiębiorcy zyskują mniejszą liczbę kontroli dokumentów, jak i kontroli fizycznych, a w przypadku kontroli, priorytetowe traktowanie przesyłki. Decydować mogą również o miejscu przeprowadzenia kontroli. Dodatkowo, są wcześniej powiadamiani o wybraniu przesyłki do kontroli. Inne korzyści to szybszy i łatwiejszy dostęp do uproszczeń celnych oraz wyłączność na stosowanie niektórych z nich, ułatwienia w procesie ubiegania się o status zarejestrowanego agenta, znanego nadawcy i uznanego nadawcy.

PLATFORMA USŁUG ELEKTRONICZNYCH SŁUŻBY CELNEJ (PUESC)

Rysunek 23 E-usługi dostępne na platformie PUESC.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie <https://puesc.gov.pl/>

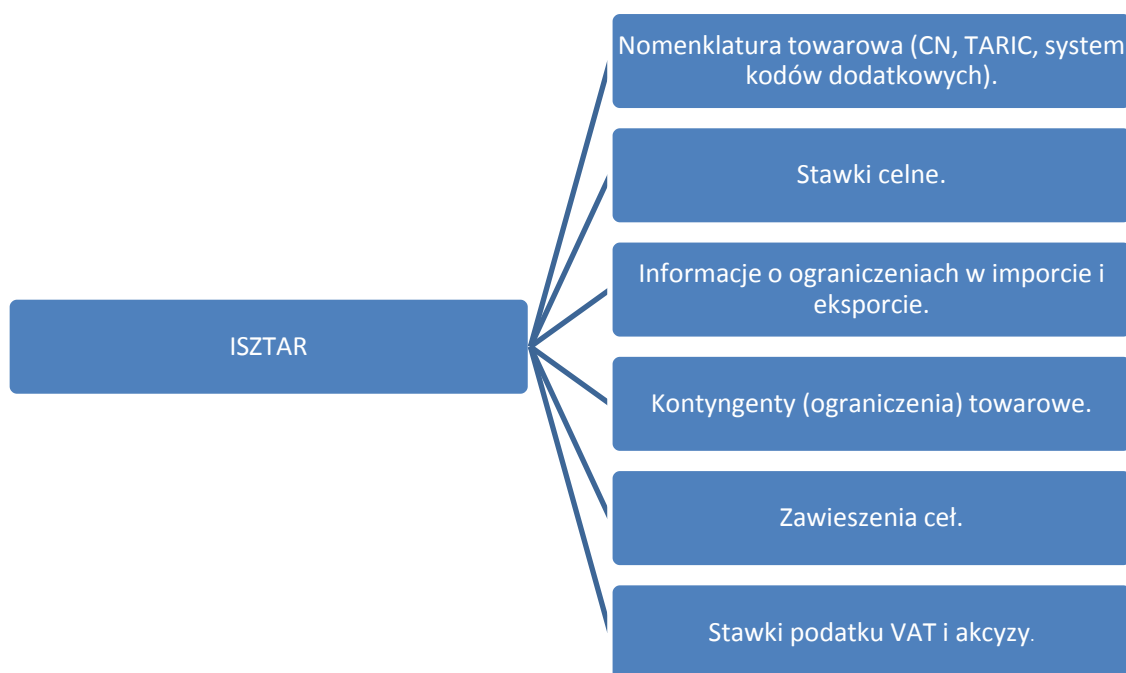
³⁴ http://www.podatki.biz/sn_autoryzacja/logowanie.php5/artykuly/4_12571.htm?idDzialu=4&idArtykulu=1257

Platforma PUESC została przygotowywana w ramach projektu e-cło.³⁵ Zakres korzystania z platformy jest spersonalizowany poprzez zastosowanie usługi e-klient. Dodatkowo umożliwiony jest dostęp do celnych baz danych.³⁶

ISZTAR

System Zintegrowanej Taryfy Celnej ISZTAR to system klasyfikacji celnej prowadzony przez Służbę Celną. System integruje dane na temat towarów i taryf celnych obowiązujących w Polsce. Dostarcza szczegółowych informacji na temat obrotu towarowego obowiązującego zarówno na terenie UE, jak i w Polsce (podatki VAT i akcyza). Zawarte są tu również uwagi prawne do sekcji i działów oraz listy dotyczące banderol.³⁷ System ten zintegrowany jest z systemem Taric.

Rysunek 24 Informacje w systemie ISZTAR.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie http://isztar.mf.gov.pl/isztar/taryfa_celna/web/main_PL

Klasyfikacja taryfowa jest niezbędnym dla potrzeb celnych zaszeregowaniem towarów zgodnie z tzw. Nomenklaturą Scaloną – CN, zawartą w rozporządzeniu w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej, zawierającym opisy towarów wraz z przypisanymi do nich 8-cyfrowymi ciągami cyfr, identyfikującymi je według określonej systematyki statystycznej (tzw. kody CN). Prawidłowa klasyfikacja taryfowa w systemie Nomenklatury Scalonej jest kluczowa dla ustalenia kwoty należności celnych.

³⁵ <https://puesc.gov.pl/>, <https://www.e-clo.pl/>

³⁶ http://ec.europa.eu/taxation_customs/online-services_en

³⁷ http://isztar.mf.gov.pl/isztar/taryfa_celna/web/main_PL

ZINTEGROWANA TARYFA WSPÓLNOTY EUROPEJSKIEJ (Taric)

Taric obejmuje wszystkie stawki opłat celnych, preferencje celne, kontyngenty taryfowe, zawieszenia stawek, stosowane cła antydumpingowe lub wyrównawcze oraz te przepisy unijne, które mają zastosowanie do handlu zagranicznego UE. Znajduje się tu pełna informacja o warunkach eksportu i importu danego towaru. Taric jest narzędziem wspierającym kraje UE w odprawie celnej towarów. Dodatkowo pozwala na zbieranie, wymianę i publikację danych statystycznych dotyczących handlu zagranicznego na terenie UE.³⁸ Podstawę jego działania stanowi **nomenklatura scalona** (CN), w oparciu o którą Komisja UE ustanawia Zintegrowaną Taryfę Wspólnoty Europejskiej (stawki opłat celnych, których wysokość zależy od pochodzenia towarów). Nomenklatura ta obejmuje dodatkowe podpodziały wspólnotowe - „podpozycje Taric”. Każda podpozycja CN ma ośmiocyfrowy numer kodowy.³⁸ Do niego dodaje się dwie cyfry – tzw. kody TARIC – dzięki czemu opis konkretnego towaru jest jeszcze bardziej szczegółowy.

SYSTEM INTRASTAT

INTRASTAT jest to system informatyczny służący przekazywaniu informacji o dokonanych przywozach albo wywozach towarów wspólnotowych, które nie są przedmiotem zgłoszenia celnego przez przedsiębiorców w kraju członkowskim UE. Zebrane informacje są porównywane z informacjami z deklaracji podatkowych dotyczących dostaw i nabyć wewnątrzwspólnotowych. W Polsce system INTRASTAT działa od 1 maja 2004 r. w postaci modułu w Systemie Wspomagania Obsługi Zgłoszeń Celnych CELINA.

SYSTEM WSPOMAGANIA OBSŁUGI ZGŁOSZEŃ CELNYCH - CELINA

System CELINA to krajowy system służący do rejestracji i przetwarzania danych ze zgłoszeń celnych i innych dokumentów celnych dotyczących towarów importowanych na obszar celny Unii Europejskiej. Obsługiwane są tu przede wszystkim zgłoszenia celne dotyczące procedury dopuszczenia do obrotu, uszlachetniania czynnego, składu celnego, odprawy czasowej i przetwarzania pod kontrolą celną, a także rejestrowane są deklaracje skrócone do czasowego składowania oraz powiadomienia wymagane w ramach realizacji procedury uproszczonej w miejscu.³⁹ Komunikacja ze zgłaszającymi realizowana jest poprzez CELINA WEB-CEL (dla procedur standardowych) i CELINA OPUS (dla procedur uproszczonych), tworzące tzw. Wrota Celne (customs gateway).³⁹

Obecnie zgłoszenia celne przekazywane są w formie komunikatu elektronicznego podpisanego kluczem do bezpiecznej transmisji danych (obsługa „bezpapierowa”, w pełni zautomatyzowana) lub zgłoszenia celnego na formularzu SAD (forma wyłącznie papierowa). Zasady, według których odbywa się przesyłanie zgłoszeń elektronicznych, zawiera „Instrukcja obsługi i stosowania elektronicznych zgłoszeń celnych w procedurach przywozowych”.

³⁸ <http://www.odprawacelna.pl/system-taric.html>

³⁹ <http://www.odprawacelna.pl/system-celina.html>

Zgłoszenia celne w systemie CELINA powinny być wypełniane zgodnie ze „Specyfikacją techniczną XML” dla podmiotów oraz stosownie do postanowień „Instrukcji wypełniania zgłoszeń celnych”.

SYSTEM ECS

System ECS (System Kontroli Eksportu) jest systemem wspólnotowym, umożliwiającym wymianę zgłoszenia wywozowego i wymianę informacji w formie elektronicznej między urzędami celnymi na terenie Unii Europejskiej.⁴⁰ Dzięki niemu możliwe jest awizowanie wysyłki towarów do urzędu celnego granicznego i zwrotne informowanie urzędu celnego wywozu o wyprowadzeniu towarów z obszaru celnego Wspólnoty.⁴⁰ Dzięki niemu eksporter w szybki sposób może udokumentować wywóz towarów, a przez to zastosować 0% stawkę podatku z tytułu eksportu towarów.

SYSTEM ICS

System Kontroli Importu (ICS – Import Control System) jest systemem umożliwiającym przedsiębiorcom zgłoszenia komunikatów przywozowych deklaracji skróconych IE315 w formie elektronicznej.⁴¹ Są to deklaracje dla towarów, które mają być wprowadzone na obszar celny Unii Europejskiej z krajów trzecich.

KARNET ATA

Karnet ATA to dokument wydawany na 12 miesięcy w celu bezcłowego przewozu m.in.:⁴²

- towarów przeznaczonych do wykorzystania na imprezach, takich jak: wystawy, targi, kongresy, imprezy charytatywne, pokazy z dziedziny sztuki, handlu, przemysłu, rzemiosła lub rolnictwa,
- towarów stanowiących wzory lub próbki handlowe, wywożonych w celach akwizycji, rozpoznania rynku, zademonstrowania wzorów przed zawarciem kontraktu handlowego,
- towarów stanowiących wyposażenie zawodowe: sprzętu filmowego i telewizyjnego, rekwizytów teatralnych, instrumentów muzycznych, sprzętu sportowego, aparatury badawczej, narzędzi itp., wywożonych w celu realizacji konkretnego zamierzenia, takiego jak: występ, zawody sportowe, montaż i demontaż obudowy lub wyposażenia wystawy.

Dzięki posiadaniu karnetu ATA, ilość dokumentów niezbędnych do dopełnienia formalności związanych z odprawą czasową jest ograniczona do minimum. Dodatkowo zastępuje on właściwe dla danego kraju deklaracje celne, zwykle wymagane przy bezcłowej odprawie towarów. Co więcej, ATA zwalnia z konieczności wnoszenia w urzędach celnych kaucji lub zabezpieczeń na poczet ewentualnego cła. **Jego stosowania nie wymaga przewóz towarów z Polski do pozostałych krajów Unii Europejskiej.**

⁴⁰ <https://www.e-clo.pl/o-systemie-ecs-ics>

⁴¹ https://wrotacelne.pl/ics_system_szczegoly.htm

⁴² <https://www.biznes.gov.pl/przedsiębiorcy/biznes-w-polsce/prowadge-firme/handel-zagraniczny/karnety-ata>

ODPRAWA CELNA

Odprawa celna jest to wypełnienie wszystkich czynności przewidzianych zasadami postępowania celnego, związanych z przewożeniem towarów, osób, bagażu przez granicę celną danego kraju, które podlegają kontroli celnej.⁴³ Wyróżnić można odprawę eksportową, importową oraz uproszczoną. Do odprawy celnej potrzebne są faktura handlowa oraz jej tłumaczenie, packing list, oświadczenie lub faktura z kosztami transportu przy określonych warunkach dostawy, protokół załadunku, dokument tranzytowy (T1), list przewozowy, inne dokumenty takie jak: świadectwo pochodzenia, certyfikat CE, oświadczenie o braku azbestu itd.

Procedura celna uproszczona to procedura mająca na celu uproszczenie czynności niezbędnych do objęcia towarów procedurami celnymi poprzez uproszczenie czynności związanych z dokonaniem zgłoszenia celnego.⁴⁴ Może być stosowana przez importerów, eksporterów lub agencje celne. Polega na przejęciu przez podmioty posiadające status zaufanego importera/eksportera formalności związanych z odprawą celną. Organy celne jedynie kontrolują prawidłowość dokonywanych zgłoszeń celnych w procedurze uproszczonej przez dane przedsiębiorstwa. Najczęściej stosuje się procedurę „w miejscu”. Celem procedur uproszczonych jest:⁴⁴

- ułatwienie dokonywania obrotu towarowego z zagranicą,
- zwiększenie wiarygodności przedsiębiorcy, który uzyskał pozwolenie,
- oszczędność ekonomiczna poprzez szybsze zwolnienie środka transportu i możliwość szybszego podjęcia towaru.

KRAJE UNII EUROPEJSKIEJ

W krajach UE obowiązuje **swobodny przepływ** towarów i usług (przemieszczanie bez utrudnień), niezależnie od tego, czy zostały wyprodukowane w UE, czy też sprowadzono je spoza jej terytorium, co wynika z istnienia unii celnej.^{45,46}

Istotny jest również fakt, iż po wprowadzeniu w sposób legalny towaru na jeden rynek państwa członkowskiego, może być on sprzedawany na terenie każdego innego państwa członkowskiego. Dzięki unii celnej obowiązującej w UE **opłaty celne** na wewnętrznych **przejściach granicznych** zostały **zniesione** oraz **wprowadzono jednolity system cel przywozowych** (obowiązują te same stawki) na produkty importowane spoza UE. Dodatkowo obowiązują te same reguły pochodzenia w odniesieniu do produktów sprowadzanych spoza UE. System taki nazywa się **taryfą jednokolumnową**. Taryfa celna zapisana jest wówczas w jednej kolumnie. Wraz z przystąpieniem do UE, Polska przyjęła wspólną taryfę celną tego ugrupowania będącą również taryfą jednokolumnową. Zawiera ona stawki celne noszące nazwę konwencyjnych.

⁴³ <http://www.odprawacelna.pl/odprawa-celna.html>

⁴⁴ <http://www.odprawacelna.pl/odprawa-celna-uproszczona.html>

⁴⁵ https://europa.eu/european-union/topics/customs_pl

⁴⁶ Unia celna jest jednolitym obszarem handlowym, w ramach którego odbywa się swobodny przepływ wszystkich towarów.

Cło na towary przywiezione spoza UE uiszcza się gdy po raz pierwszy zostają one wprowadzone na terytorium UE, po czym nie pobiera się już dalszych opłat i produkt nie podlega dodatkowej kontroli celnej.

OBRÓT POZAUNIJNY

Obrót pozaunijny to przemieszczanie towarów przez granicę celną, czyli przekroczenie zewnętrznej granicy UE. Podlega on regulacjom prawa celnego Unii Europejskiej. Zatem by legalnie dokonać importu do Polski towarów z krajów niebędących członkami UE, należy dokonać odprawy celnej. Należności celno-podatkowe uiszcza się w ciągu 10 dni od dnia przyjęcia zgłoszenia celnego przez właściwy organ celny, po czym następuje dopuszczenie do obrotu. Pobór cła lub podatku jest możliwy również, gdy towary znajdują się w wolnym obrocie. W przypadku, gdy towary zostały objęte zakazami przywozu (embarga handlowe) lub podlegają działaniu przepisów odrębnych (kwestie zdrowotne, ochrony środowiska, bezpieczeństwo produktu, towary podrabiane), do poboru cła nie dochodzi, a towar może ulec konfiskacie.⁴⁷

Pochodzenie towarów, czyli ustalona przynależność do określonego kraju lub grupy krajów określana jest zgodnie z obowiązującym prawem. Unia Europejska zawarła z niektórymi krajami tzw. umowy preferencyjne, na podstawie których import może odbywać się bez opłaty celnej lub przynajmniej po obniżonej stawce, o ile przewożone towary spełniają ustalone reguły pochodzenia obowiązujące w umowie preferencyjnej.⁴⁷ W takim przypadku konieczne jest właściwe dokumentowanie tego pochodzenia (świadcstwo przewozowe EUR-1, deklaracja na fakturze eksportera). Przy niepreferencyjnym pochodzeniu istotny jest dokument pochodzenia tzw. „Certificate of origin”.⁴⁷

3.2 Bariery pozataryfowe

Bariery pozataryfowe to element polityki ekonomicznej obejmujący ogół działań i narzędzi, jakimi posługują się rządy, instytucje publiczne czy firmy prywatne. Mają one na celu ograniczenie wymiany handlowej lub zniekształcenie struktury towarowej i kierunków wymiany dóbr i usług poprzez podwyższenie ceny rzeczy krajowych. Są to przede wszystkim nieformalne restrykcje czy regulacje utrudniające sprzedaż na rynkach zagranicznych. Ograniczenia pozataryfowe mogą obejmować konkretne produkty i usługi.⁴⁸ Przejrzystą i szeroko akceptowaną klasyfikacją środków pozataryfowych jest klasyfikacja stosowana w dokumentach UNCTAD. Wyróżnia ona trzy zasadnicze grupy:

- środki bezpośrednio oddziałujące na handel, które stosowane są w celu ochrony krajowych dostawców przed konkurencją zagraniczną bądź w celu promocji eksportu,
- środki, które chociaż nie są związane bezpośrednio z realizacją celów polityki handlowej, mogą służyć do ograniczania importu lub stymulowania eksportu,
- środki ogólnogospodarcze, które stosowane w ograniczonym stopniu, w celu ochrony rodzimego przemysłu, mogą wpływać na wymianę zagraniczną nawet wtedy, gdy ich użycie nie przewiduje takiego zamiaru.

⁴⁷ <https://www.biznes.gov.pl/przedsiębiorcy/biznes-w-polsce/rozliczam-podatki/inne/clo-i-odprawa-celna>

⁴⁸ https://mfiles.pl/pl/index.php/Bariery_pozataryfow

W przypadku barier pozataryfowych istnieje wiele form i środków. Jednym z nich są **kwoty (kontyngenty) wartościowe lub ilościowe**, czyli odgórne ograniczenia wielkości importu dóbr i usług. Ograniczenia ilościowe sprawiają, że korzyści wynikające z różnic cen trafiają do importerów lub eksporterów, którzy posiadają zezwolenia lub licencję importową. Inna forma to **zmienne opłaty wyrównawcze**, czyli różnica między zmienną ceną rynku światowego na dany towar i stałą (gwarantowaną przez rząd) ceną rynku wewnętrznego. Jej celem jest ochrona dóbr krajowych przed tanim importem (poniżej cen gwarantowanych). Kolejny typ to **cła antydumpingowe i antysubwencyjne**, czyli środki walki z nieuczciwą konkurencją w handlu międzynarodowym, zaliczane do barier handlowych ze względu na możliwość nałożenia celowo cła wyższego niż marża dumpingu lub subsydiów. **VER**, czyli „dobrowolne” **ograniczenia eksportu** (Voluntary Export Restraints) są sytuacją, w której eksporter pod naciskiem importera zgadza się ograniczyć ilość towaru wprowadzanego na rynek partnera. Samoograniczenie eksportera jest wynikiem obaw o wprowadzenie poważniejszych restrykcji lub całkowitego zakazu wwozu towarów. Istnieją również **przepisy domieszkowe**, które stanowią wymóg, aby w składzie towarów podlegających wymianie zawierały się określone surowce określone przez importera. Pozostałe typy to **depozyty importowe** czy **dodatkowe podatki do importu, zakaz importu (eksportu), licencje, normy techniczne, wymagania sanitarne i weterynaryjne**, w tym także wymogi testowania i uzyskiwania certyfikatów w kraju importującym.

Rysunek 25 Rodzaje barier pozataryfowych.

Bariery pozataryfowe
• Kwoty (kontyngenty) wartościowe lub ilościowe. • Zmienne opłaty wyrównawcze. • Depozyty importowe. • Dodatkowe podatki do importu. • Cła antydumpingowe i antysubwencyjne. • Zakaz importu (eksportu). • Licencje. • "Dobrowolne" ograniczenia eksportu. • Przepisy domieszkowe. • Normy techniczne, wymagania sanitarne i weterynaryjne.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie https://mfiles.pl/pl/index.php/Bariery_pozataryfow

3.3 Standaryzacja, normy, certyfikaty jakości

Jednym z elementów umożliwiających zyskanie przewagi konkurencyjnej nad innymi podmiotami występującymi na danym rynku, jest **jakość oferowanych produktów**. Ten **wyróżnik** to uznawane na całym świecie certyfikaty i normy. Wysoka potwierdzona jakość sprawdza się przede wszystkim na rynkach krajów rozwiniętych, w których społeczeństwo ma możliwość zakupu tego typu towaru, nawet kosztem wyższej ceny. Certyfikacja może dotyczyć zarówno produktu jak i systemu.

Należy zwrócić uwagę, że oprócz certyfikatów międzynarodowych czy też obowiązkowych, ze względu na wymagania prawne, wymagane są dodatkowe certyfikaty dedykowane konkretnemu rynkowi zagranicznemu np. rynkowi rosyjskiemu, dla którego produkty muszą

spełnić wymogi i normy rosyjskie (Certyfikat Gost R). Uzyskanie dobrowolnych certyfikatów wiąże się z kosztami, jednak jest to element podnoszący konkurencyjność przedsiębiorstwa.

3.3.1 Znak CE

Znak CE jest to *symbol deklaracji producenta* lub upoważnionego przedstawiciela, iż jego wyrób jest zgodny z zasadniczymi wymaganiami zawartymi w dyrektywach dotyczących danego produktu (jednej lub wielu).⁴⁹ Obowiązuje na rynku unii europejskiej i określa zasadnicze wymagania bezpieczeństwa dla różnych grup wyrobów, które należy spełnić przed ich wprowadzeniem do obrotu lub oddaniem do użytku na rynku UE. Jego obecność oznacza, że wyrób spełnia ww. wymagania stawiane w europejskich aktach prawnych (**dyrektywy nowego podejścia**). Znak ten ma charakter administracyjny i przeznaczony jest dla urzędów dozoru. **Chcąc wprowadzić do obrotu lub oddać do użytku wyroby pochodzące spoza terytorium UE, krajów Europejskiego Obszaru Gospodarczego lub Turcji, należy zadbać, aby towary te spełniały zasadnicze wymagania dyrektyw.** Udowodnienie tego faktu spoczywa po stronie przedsiębiorców.

Do oznakowania CE mogą być dołączone inne znaki i oznaczenia, które są wymagane prawodawstwem danego państwa. W niektórych przypadkach możliwa jest autocertyfikacja przy sporządzaniu dokumentacji technicznej.⁴⁹ Wtedy oprócz przeprowadzenia i uzyskania pozytywnego wyniku procedury oceny zgodności należy zgłosić deklarację zgodności WE.⁵⁰ W zależności od wyrobu, może istnieć konieczność skorzystania w tym celu z usług laboratorium, bądź uprawnionej jednostki certyfikującej. W Polsce rolę organu kontrolnego pełni Polskie Centrum Akredytacji.

Należy pamiętać, iż nie wszystkie grupy produktów objęte są koniecznością oznaczania ich znakiem CE, a co za tym idzie nie można go stosować na produktach, które nie zostały wskazane w odpowiednich dyrektywach.

W wypełnianiu zasadniczych wymagań dających prawo stosowania znaku pomagają specjalnie stworzone tzw. normy zharmonizowane.⁵¹ Ich stosowanie nie jest jednak obowiązkowe i producent może w inny sposób osiągnąć i udowodnić zgodność z dyrektywą.⁵²

⁴⁹ <http://www.oznakowanie-ce.pl/ce-dla-poczatkujacych/czym-jest-oznakowanie-ce.html>

⁵⁰ <http://www.oznakowanie-ce.pl/dodatki/blog/73-deklaracja-zgodnosci-we.html>

⁵¹ <http://www.oznakowanie-ce.pl/ce-dla-zaawansowanych/normy-zharmonizowane.html>

⁵² <http://www.oznakowanie-ce.pl/ce-dla-poczatkujacych/czym-jest-oznakowanie-ce.html>

Tabela 13 Produkty objęte dyrektywami nowej koncepcji.

Numer dyrektywy	Grupa produktów
Dyrektywa 85/374/EWG	Odpowiedzialność za produkty wadliwe
Dyrektywa 87/404/EWG	Proste zbiorniki ciśnieniowe -Dyrektywa 2000/14/W
Dyrektywa 88/378/EWG	Bezpieczeństwo zabawek - zastąpiona dyrektywą 2009/48/WE (TOYS)
Dyrektywa 89/106/EWG	Wyroby budowlane (CPD)
Dyrektywa 89/686/EWG	Wyposażenie ochrony osobistej (PPE)
Dyrektywa 90/384/EWG	Nieautomatyczne urządzenia ważące
Dyrektywa 90/385/EWG	Wyroby medyczne aktywnego osadzenia (AIMD)
Dyrektywa 90/396/EWG	Urządzenia gazowe - zastąpiona dyrektywą 2009/142/WE
Dyrektywa 92/42/EWG	Sprawność energetyczna kotłów wodnych
Dyrektywa 93/15/EWG	Wprowadzanie do obrotu i kontroli materiałów wybuchowych przeznaczonych do użytku cywilnego
Dyrektywa 93/42/EWG	Wyroby medyczne (MDD)
Dyrektywa 94/9/WE	Urządzenia i systemy ochronne przeznaczone do użytku w przestrzeniach zagrożonych wybuchem (ATEX)
Dyrektywa 94/25/WE	Rekreacyjne jednostki pływające (RCD)
Dyrektywa 95/16/WE	Dźwigi (LIFTS)
Dyrektywa 96/57/WE	Efektywność energetyczna urządzeń chłodniczych
Dyrektywa 97/23/WE	Urządzenia ciśnieniowe (PED)

Dyrektywa 98/37/WE	Maszyny - zastąpiona dyrektywą 2006/42/WE (MAD)
Dyrektywa 98/79/WE	Wyroby medyczne używane do diagnozy in vitro (IVDD)
Dyrektywa 99/5/WE	Urządzenia radiowe i końcowe urządzenia telekomunikacyjne oraz wzajemne uznawanie ich zgodności (RTTE)
Dyrektywa 2000/9/WE	Urządzenia kolei linowych przeznaczonych do przewozu osób (PCT)
Dyrektywa 2000/14/WE	Emisja hałasu do środowiska przez urządzenia używane na zewnątrz pomieszczeń (NEE)
Dyrektywa 2000/55/WE	Efektywność energetyczna stateczników do oświetlenia fluorescencyjnego (EEB)
Dyrektywa 2001/95/WE	Ogólne bezpieczeństwo produktów (GPS)
Dyrektywa 2004/22/WE	Przyrządy pomiarowe (MID)
Dyrektywa 2004/108/WE	Kompatybilność elektromagnetyczna (EMC)
Dyrektywa 2005/32/WE	Ekoprojekt dla projektów wykorzystujących energię
Dyrektywa 2006/42/WE	Maszyny - zastąpiła dyrektywę 98/37/WE (MAD)
Dyrektywa 2006/95/WE	Sprzęt elektryczny przewidziany do stosowania w niektórych granicach napięcia (LVD)
Dyrektywa 2009/48/WE	Bezpieczeństwo zabawek - zastąpiła dyrektywę 88/378/EWG (TOYS)
Dyrektywa 2009/105/WE	Proste zbiorniki ciśnieniowe - zastąpiła dyrektywę 87/404/EWG (SPV)
Dyrektywa 2009/142/WE	Urządzenia spalające paliwa gazowe - zastąpiła dyrektywę 90/396/EWG (GAD)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://www.oznakowanie-ce.pl/ce-dla-zaawansowanych/dyrektywy.html>

3.3.2 Międzynarodowe normy ISO

Organizacja ISO (International Organization for Standardization) odpowiedzialna jest za standaryzację różnych rozwiązań technicznych i organizacyjnych, w celu ułatwienia wymiany handlowej pomiędzy różnymi państwami, w tym dla użytkowników końcowych.⁵³

Normy ISO są jednym z przykładów certyfikacji systemu. Ich stosowanie pomaga w zapewnieniu zgodności wyrobu z wymaganiami rynku docelowego. Określają one minimalne wymagania, które musi spełnić przedsiębiorstwo w zakresie systemu zarządzania jakością.⁵⁴

W Polsce certyfikacja ta jest nieobowiązkowa, a jej prowadzenie leży w kompetencji m. in. Polskiego Centrum Badań i Certyfikacji. Dokument obowiązuje przez 3 lata od daty, kiedy został wystawiony. W tym czasie Polskie Centrum Badań i Certyfikacji ma prawo przeprowadzania kontroli procedur panujących u producenta lub świadczącego usługi, z wytycznymi określonymi przez ISO.⁵⁴

Tabela 14 Przykładowe typy norm ISO.

Norma	Opis
PN-EN ISO 9001	System zarządzania jakością.
PN-EN ISO 22000	Systemy zarządzania bezpieczeństwem żywności - wymagania dla organizacji w całym łańcuchu żywnościowym.
PN-EN ISO 13485	Systemy zarządzania jakością - wyroby medyczne.
PN-EN ISO 14001	Systemy zarządzania środowiskowego.
PN-EN ISO 50001	Systemy zarządzania energią.
PN-ISO/IEC 20000-1	Technika informatyczna. Zarządzanie usługami.
PN-ISO/IEC 27001	Systemy zarządzania bezpieczeństwem informacji.
PN-EN 14065	System kontroli skażenia biologicznego - tekstylia poddawane obróbce w pralni.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie https://www.pcbc.gov.pl/pl/uslugi/certyfikacja-systemow-zarzadzania?groupId=3&gclid=CjwKEAiA94nCBRDxismumrL83icSJAAeeETQEclkXEDAYUoxNWKcc9q7FIFlXZiMDzF0KE-cnjl0lhoCBP7w_wcB

Najbardziej rozpowszechnione są normy z serii 9000. Obejmują one wymagania dotyczące systemów zarządzania jakością w przedsiębiorstwie. Są one określone w sposób stopniowy kolejnymi normami.⁵⁴

- **ISO 9001**– zapewnienie zgodności ze stawianymi przez dostawcę wymaganiami; dotyczy kilku etapów od projektowania aż do produkcji,

⁵³ <http://iso-norma.pl/system-zarzadzania-jakoscia-iso/co-to-jest-iso>

⁵⁴ <http://www.rozwojeksporu.pl/2014/10/jakosc-eksportu-eksport-jakosci-certyfikaty-normy-standaryzacja>

- **ISO 9002** – norma dla firm produkcyjnych oraz usługowych określająca wymagania niezbędne do spełnienia przez dostawcę podczas produkcji, instalowania i serwisu,
- **ISO 9003** – norma dla firm pełniących rolę pośrednika np. hurtowni, określająca wymagania konieczne do spełnienia przez dostawcę odnośnie badań końcowych i kontroli.

Korzyści płynące ze stosowania norm ISO z serii 900 to przede wszystkim:⁵⁴

- większe możliwości w zakresie negocjacji,
- lepsza opinia o firmie w związku z mniejszą liczbą reklamacji, dzięki stosowaniu wysokich standardów,
- bardzo dobra promocja i większe uznanie dla marki firmy,
- wzrost konkurencyjności wytwórcy oraz szansa na lepszy zbyty oferowanych produktów i usług,
- nadanie produktowi odpowiedniej jakości.

3.3.3 System HACCP

System HACCP (Hazard Analysis of Critical Control Point) jest to system certyfikacji, dotyczący producentów żywności. **Obejmuje nadzór nad żywnością i jest ukierunkowany na likwidację bezpośrednich przyczyn zagrożeń zdrowia od razu w miejscu ich powstawania.**⁵⁵ Bezpieczeństwo żywności zapewnione jest poprzez stałe monitorowanie zagrożeń biologicznych, chemicznych i fizycznych w procesie produkcji, składowania i obrotu. Identyfikowane są ewentualne zagrożenia oraz określone są metody uniknięcia ich wystąpienia.

Rysunek 26 System HACCP.



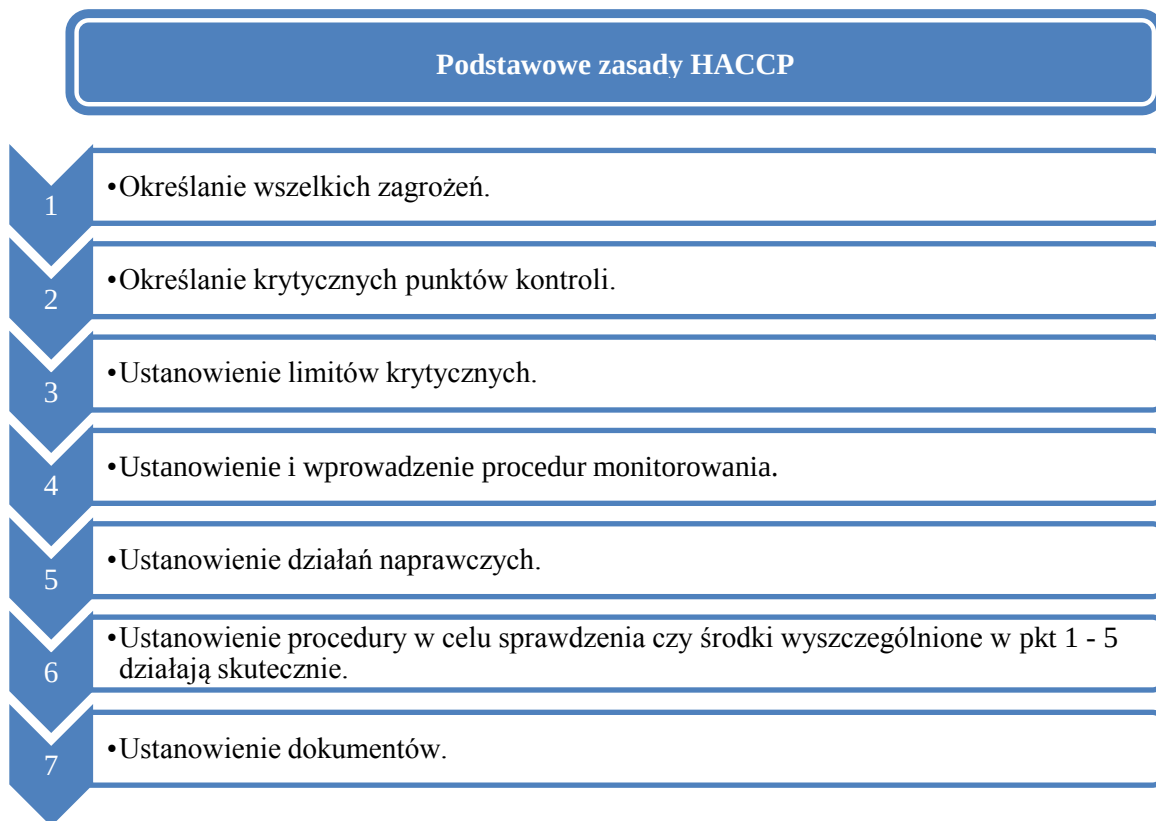
Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://www.rozwojeksportu.pl/2014/10/jakosc-eksportcie-eksport-jakosci-certyfikaty-normy-standaryzacja>

Stały monitoring spoczywa na kontroli wewnętrznej prowadzonej w zakładzie. Obejmuje ona przestrzeganie właściwej jakości zdrowotnej żywności oraz zasad higieny w procesie produkcji i w obrocie żywnością. System HACCP jest dostosowany na całej długości

⁵⁵ <http://gis.gov.pl/zywnosc/informacje-dla-przedsiębiorcy/wymagania-higieniczne-system-haccp>

łańcucha (producenci, dostawcy, gastronomia). Wyjątek stanowi produkcja rolna w zakresie podstawowym.

Rysunek 27 Zasady HACCP.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://gis.gov.pl/zywnosc/informacje-dla-przedsiębiorcy/wymagania-higieniczne-system-haccp>

Posiadanie HACCP jest **wymogiem niezbędnym do prowadzenia eksportu produktów żywnościowych na rynek Unii Europejskiej, Stanów Zjednoczonych oraz Kanady.**

Podstawowe **zasady HACCP** obejmują **określanie wszelkich zagrożeń**, którym należy zapobiec, wyeliminować lub ograniczyć do akceptowalnych poziomów. Należy również **określić krytyczne punkty kontroli** w działaniach, gdzie jest ona konieczna do zapobieżenia lub wyeliminowania zagrożenia lub do ograniczenia go do akceptowalnego poziomu. W każdym z punktów kontroli krytycznej należy **ustanowić limity krytyczne**, które oddzielają poziom akceptowalny od nieakceptowanego w celu zapobieżenia, wyeliminowania lub ograniczenia zidentyfikowanych zagrożeń. Należy również **ustanowić i wprowadzić** w życie skuteczne **procedury monitorowania** w krytycznych punktach kontroli. To samo dotyczy **ustanowienia działań naprawczych** w przypadku, gdy monitoring wykazuje, że krytyczny punkt kontroli jest poza kontrolą. Istotne jest również **ustanowienie procedur**, które powinny być regularnie wykonywane, **w celu sprawdzenia, czy środki powyżej wyszczególnione działają skutecznie**. Jednym z elementów jest również **ustanowienie dokumentów** i archiwów proporcjonalnych do charakteru i rozmiaru przedsiębiorstwa sektora spożywczego w celu wykazania skutecznego stosowania wyszczególnionych środków.⁵⁵

3.4 Finansowanie eksportu i formy płatności

Stabilne i bezpieczne funkcjonowanie przedsiębiorstwa na rynku zależy od zachowania płynności finansowej. Niezbędnym elementem przed podjęciem działań eksportowych jest dokładne **zapoznanie się przedsiębiorstwa z zasadami i formami płatności stosowanymi w handlu zagranicznym**.⁵⁶ W **kategoriach finansowych** powinny być uwzględnione takie aspekty prowadzenia działalności jak:⁵⁶

- zmiany kursów walut,
- zmiany stóp procentowych,
- warunki związane z płatnością oferowane przez konkurencję,
- koszty ubezpieczenia, zapewniającego ochronę od ryzyka, z którym wiąże się prowadzenie eksportu,
- prowadzenie sprzedaży na kredyt.

Podstawowymi środkami zapłaty stosowanymi w handlu zagranicznym, od najbezpieczniejszych do najmniej bezpiecznych są:⁵⁷

- płatność gotówkowa z góry,
- akredytywa dokumentowa,
- trata dokumentowa (weksel),
- kredyt kupiecki,
- inne mechanizmy płatności np. sprzedaż przesyłki konsygnowanej,
- płatność gotówkowa.

3.4.1 Formy płatności w handlu zagranicznym

Podmioty uczestniczące w handlu zagranicznym narażone są na różne ryzyka. Eksporter dąży do transakcji, w której płatność ma miejsce w formie gotówkowej przed wysłaniem towaru. Importer zaś dąży do płatności po otrzymaniu dostawy. Jednak tego typu formy rozliczeń spotykane są niezwykle rzadko ze względu na bardzo wysokie ryzyko, jakie ze sobą niosą. Strony kontraktu starają się minimalizować ryzyko wynikające z transakcji poprzez stosowanie różnych instrumentów finansowych i zabezpieczeń. W handlu zagranicznym istnieją cztery podstawowe formy płatności.

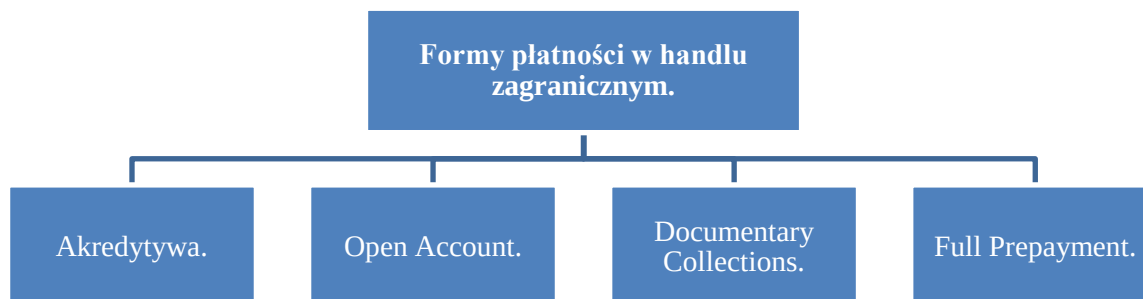
Po pierwsze istnieje **Letter of Credit**. Jest to **akredytywa**, czyli płatność gwarantowana przez bank obsługujący importera, stosowana w transakcjach „zwiększonego ryzyka”. Bank dokonuje płatności, o ile strona eksportująca spełni wszystkie ciążące na niej zobowiązania. Znajduje ona zastosowanie w sytuacji umowy o charakterze jednorazowym w kwocie powyżej 50 000 PLN. Dokonywana w ten sposób transakcja jest obciążona opłatą bankową wynoszącą 1- 2% wartości umowy. Eksporter może otrzymać należność po przekazaniu bankowi importera wszelkich dokumentów określonych akredytywą. Zaletą korzystania z akredytywy jest stosowanie powszechnie znanych, jednolitych, międzynarodowych reguł

⁵⁶ <http://www.rozwojekspertu.pl/2015/02/formy-platnosci-w-eksporcie-formy-regulowania-naleznosci-w-handlu-zagranicznym/>

⁵⁷ <http://www.eksportuj.pl/arttykul/pokaz/id/10223/metody-platnosci-w-handlu-miedzynarodowym>

dotyczących akredytyw (*Jednolite zwyczaje i praktyka dotyczące akredytyw dokumentowych, wersja 2007 Publikacja MIH nr 600*).⁵⁸

Rysunek 28 Formy płatności w handlu zagranicznym.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://www.rozwojeksporthu.pl/2015/02/formy-platnosci-w-eksporcie-formy-regulowania-naleznosci-w-handlu-zagranicznym/>

Korzyści dla eksportera to:⁵⁸

- minimalizacja ryzyka handlowego związanego z kontrahentem (np. jednostronnego odstąpienia od kontraktu, odmowy zapłaty, niewypłacalności), jego bankiem i krajem siedziby (w przypadku akredytywy potwierdzonej),
- możliwość dyskontowania należności przed terminem płatności oraz zabezpieczenia płatności z góry w określonym terminie poprzez dobór odpowiedniego typu akredytywy,
- możliwość sfinansowania transakcji poprzez przeniesienie akredytywy na dostawcę.

Korzyści dla importera to:⁵⁸

- minimalizacja ryzyka jakościowego, transportowego, nieterminowości dostaw poprzez dobór odpowiedniego typu akredytywy i dokumentów wymaganych w ramach akredytywy,
- zabezpieczenie przed nieuzasadnioną wypłatą należności eksporterowi/ sprzedającemu.

Druga metoda to **Open Account**, czyli otwarty rachunek. Jest to metoda związana z kredytem na uzgodniony termin.⁵⁹ W metodzie tej to przede wszystkim eksporter ponosi ryzyko, gdyż towar jest wysyłany do kupującego przed wpłatą, która nie jest w żaden sposób zagwarantowana. W standardowym przypadku termin kredytu waha się od 30 – 60 dni. Jest to forma popularna w krajach uznawanych za rozwinięte. Istnieje możliwość ubezpieczenia od braku wpływu należności z winy importera za pośrednictwem Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S. A.

⁵⁸ https://www.pekao.com.pl/corporate/finansowanie_handlu/RTH/Akredytywa

⁵⁹ <http://www.rozwojeksporthu.pl/2015/02/formy-platnosci-w-eksporcie-formy-regulowania-naleznosci-w-handlu-zagranicznym/>

Tabela 15 Formy płatności a ryzyko.

Eksporter	Sposób rozliczenia	Importer
Ryzyko		Ryzyko
Brak	Przedpłata	Bardzo duże
Mniejsze niż bardzo małe	Gwarancja terminowej płatności	Duże
Bardzo małe	Akredytywa dokumentowa	Małe
Duże	Inkaso dokumentowe	Bardzo małe
Bardzo duże	Zapłata po dostawie	Brak

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://ppg.ibnrg.pl/pomorski-przeglad-gospodarczy/jak-ograniczac-ryzyko-akredytywa-i-inne-instrumenty-wspierajace-eksporterow-2>

Trzeci sposób to **Documentary Collections**, czyli inkaso dokumentowe. Metoda ta wykorzystuje pośrednictwo banku przy realizowaniu zapłaty. Bank obsługujący importera przechowuje towar u siebie, do czasu uregulowania zapłaty lub zabezpieczenia zapłaty w przyszłości. Bank nie dokonuje płatności z własnych środków. Inkaso dokumentowe jest zalecane stałym partnerom handlowym.⁶⁰ W takich sytuacjach zdolność i wola zapłaty importera-płatnika nie jest wątpliwa. Dodatkowo należy upewnić się, by warunki polityczne, ekonomiczne i prawne w kraju importera uznane były za stabilne (w kraju importera nie mogą istnieć żadne ograniczenia importowe), a także, że uzyskano już wszystkie konieczne licencje. Istotne jest również, by dostarczane towary nie były wytwarzane na szczególne zamówienie (w przypadku odmowy zapłaty eksporter może mieć trudności ze znalezieniem innego nabywcy).

Korzyści dla eksportera to:⁶⁰

- zlecenie inkaso nie wymaga przedstawienia zabezpieczeń,
- kontrola nad towarami do momentu realizacji płatności lub akceptu traty przez płatnika (importer nie wejdzie w posiadanie towaru przed dokonaniem płatności lub zaakceptowaniem traty),
- większa pewność otrzymania zapłaty za dostarczone towary (porównując z nieuwarunkowanymi płatnościami, np. czekiem lub przelewem bankowym),
- możliwość roszczeń wekslowych,
- prosta i tania forma płatności w porównaniu z np. akredytywą,
- możliwość uzyskania lepszych warunków cenowych poprzez zaoferowanie odroczonego terminu płatności,
- możliwość uzyskania finansowania przez własny bank - np. dyskonto weksli.

Korzyści dla importera to:⁶⁰

⁶⁰ <http://www.exporter.pl/zarzadzanie/eksport/4platnosci.html>

- inkaso jest prostą i tanią formą płatności w porównaniu z np. akredytywą/gwarancją,
- dokumenty handlowe są dowodem na istnienie i wysłanie towaru oraz dają prawo wejścia w posiadanie towaru,
- odroczenie terminu płatności (w dniu płatności traty lub weksla własnego),
- o zapłacie decyduje importer (na podstawie dokumentów handlowych),
- rodzaj i treść dokumentów podnosi bezpieczeństwo dobrego wykonania kontraktu/umowy przez eksportera,
- ma możliwość sprzedaży towaru przed terminem zapłaty, po zaakceptowaniu traty terminowej (inkaso finansowe).

Czwarty rodzaj płatności to **Full Prepayment**. Jest to metoda najbardziej korzystna dla eksportera, która polega na wykonaniu przez importera przedpłaty. Jest ona jednakże stosowana niezwykle rzadko np. na początku współpracy.⁵⁹

3.4.2 Ubezpieczenia w handlu międzynarodowym

Ubezpieczenia są jednym ze sposobów zabezpieczenia transakcji międzynarodowych. Jednak przed podjęciem decyzji o ich stosowaniu należy rozważyć czy możliwości, jakie stwarzają rekompensują nakłady, jakie trzeba ponieść, aby móc z nich skorzystać.

Korzystanie z ubezpieczenia może odbywać się w dwóch modelach. Pierwszy to ten, w którym regulacje dotyczące ubezpieczenia (prawa i obowiązki ubezpieczającego oraz zakładu ubezpieczeń) regulowane są w **ogólnych warunkach ubezpieczenia** oraz w szczegółowych polisach. Pierwszy z tych dokumentów jest dokumentem ogólnym o jednolitym brzmieniu i stosowanym do wszystkich instrumentów ubezpieczeniowych oferowanych przez dane towarzystwo ubezpieczeniowe.⁶¹ **Polisa** to dokument szczegółowy – dopasowany do konkretnego ubezpieczenia i potrzeb ubezpieczanego podmiotu, jej postanowienia podlegają negocjacji między stronami.⁶¹ **Drugi model** to ten, w którym całość ustaleń co do kształtu stosunku ubezpieczeniowego ujęta jest w ramach **jednolitej umowy**. Kolejnym bardzo ważnym dokumentem jest **decyzja o limitach** wydawana jednostronnie przez towarzystwo ubezpieczeniowe.

W handlu zagranicznym stosuje się ubezpieczenia od ryzyka i ubezpieczenia cargo (mienia w transporcie), ryzyka i ubezpieczenia komplementarne (casco środków transportu lądowych, morskich, lotniczych i innych jak elektroniczny transfer programu komputerowego, jako towaru drogą satelitarną), OC (środków transportu, za szkody spowodowane przez towar, za wady produktu, przewoźnika), finansowe (NC-P, KK, B-I), NNW i KLz oraz OC załóg środków transportu, polityczne, operacyjno–techniczne, oraz inne ryzyka i ubezpieczenia specyficzne dla określonych grup towarów.⁶²

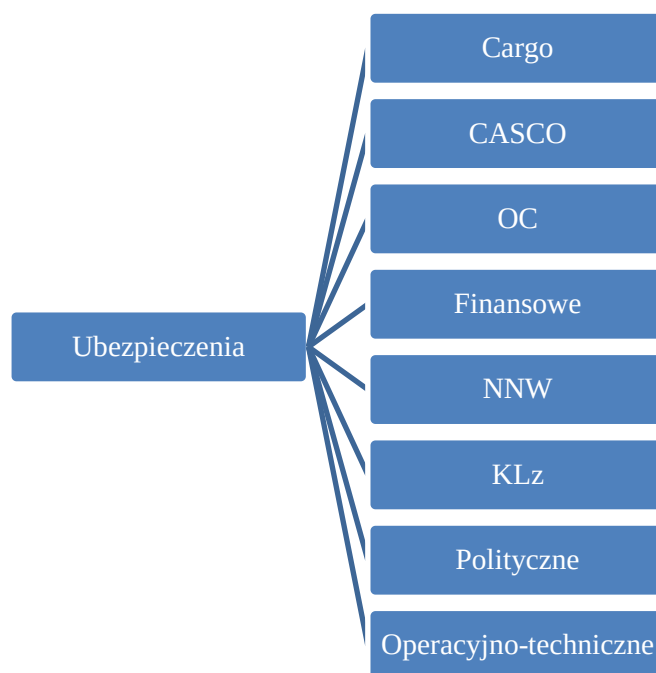
Ubezpieczenie możemy zawrzeć za pośrednictwem instytucji i organizacji krajowych, jak i międzynarodowych. Można tu wymienić towarzystwa komercyjne, syndykaty Lloyd's, kluby armatorskie P&I, The Institute of London Underwrites (ILU), Międzynarodowe Stowarzyszenie Ubezpieczycieli Transportowych (IUMI), firmy brokerskie, firmy multiagencyjne, firmy maklerów morskich, firmy dyspazerskie, firmy spedycyjne, firmy

⁶¹ <http://www.handelzagranica.pl/ubezpieczenie-naleznosci-handlowych/>

⁶² http://www.kiu.pl/strona,ubezpieczenia_ryzyk_w_handlu_zagranicznym,78,2,10.html

doradcze, eksperckie i konsultingowe (na przykładzie IMB), sieci agentów i komisarzy awaryjnych (Korporacji Lloyd'a, ILU, D-ÖTVV). W Polsce kredyty eksportowe udzielane są przede wszystkim przez cztery firmy ubezpieczeniowe: **KUKE, Euler Hermes, Coface i Atradius**.

Rysunek 29 Ubezpieczenia w handlu międzynarodowym.



Źródło: Opracowanie własne

Decydując się na zawręcie ubezpieczenia należy zwrócić uwagę na:⁶¹

- charakter limitu kredytowego (indywidualny, generalny-in blanco, wyznacza wysokość należności objętej ubezpieczeniem),
- zdefiniowanie daty dokonania sprzedaży (data wysyłki i data odbioru, data wystawienia faktury),
- automatyczne wygasanie limitu kredytowego (określone opóźnienie w płatnościach ze strony odbiorcy, wystąpienie okoliczności rzutujących na ocenę kondycji finansowej odbiorcy),
- procedurę odnawiania limitu (automatycznie, na wniosek),
- niewypłacalność odbiorcy, jako wypadek ubezpieczeniowy (niewypłacalność prawna – upadłość, odmowa ogłoszenia upadłości, układ, bezskuteczna egzekucja, niewypłacalność faktyczna – trwałe nieregulowanie zobowiązań, wersyfikacja poprzez działania windykacyjne),
- definicję należności spornej (wszczęcie sporu sądowego, zgłoszenie zarzutów w określonej formie etc.),
- skutki zawarcia ugody dla kwalifikacji, jako szkoda ubezpieczeniowa,

- sposób zaliczania wpłat dokonywanych przez kontrahenta a wpływający na ustalenie należności niespłaconych,
- udział własny (franczyza, integralna),
- elementy wpływające na wysokość szkody takie jak koszty windykacji, postępowania sądowego i kolejność ich zaspokajania,
- wyłączenia odpowiedzialności (zjawiska o charakterze politycznym i społecznym, zjawiska natury administracyjnej, katastrofy naturalne, naruszenie umowy przez ubezpieczającego, przyczynienie się do szkody przez ubezpieczającego etc.

3.4.3 Oferta KUKE S.A.

KUKE S.A., czyli Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, oferuje usługi związane z bezpieczną wymianą handlową. Przede wszystkim w obszarze ubezpieczeń należności z tytułu sprzedaży towarów i usług z odroczonym terminem płatności oraz w zakresie udzielania gwarancji ubezpieczeniowych.⁶³ System ubezpieczenia należności oferowanych przez KUKE kierowany jest do przedsiębiorców prowadzących sprzedaż cykliczną, jak i dokonujących pojedynczych wysyłek, przede wszystkim dóbr konsumpcyjnych oraz do usługodawców.⁶⁴

Ubezpieczenia eksportowe oferowane przez KUKE są gwarantowane przez Skarb Państwa. Gwarantują one bezpieczeństwo transakcji na rynkach podwyższonego ryzyka politycznego. Korporacja oferuje komercyjne ubezpieczenia należności eksportowych, z odroczonym terminem płatności do 2 lat, do większości krajów świata, gdzie ryzyko polityczne nie jest dominujące oraz krajowych z odroczonym terminem płatności do 1 roku. Co więcej finansują projekty długoterminowe o charakterze inwestycyjnym, finansowane kredytem o okresie spłaty dwóch i więcej lat. Usługi uzupełniające oferowane przez Korporację to m.in: kontraktowe gwarancje ubezpieczeniowe oraz ubezpieczenie ryzyka związanego z polskimi inwestycjami za granicą. Dodatkowo finansuje ona zagraniczne i krajowe należności w formie factoringu.

W ofercie produktowej KUKE znajduje się **Polisa Na Wschód**⁶⁴ (np. Rosja, Białoruś, Ukraina, Kazachstan), która oprócz zabezpieczenia przed skutkami typowych w handlu zdarzeń, takich jak opóźnienie w płatności czy niewypłacalność dłużnika, chroni także przed skutkami zdarzeń politycznych i działania tzw. siły wyższej, które mogą mieć wpływ na realizację płatności. Innym dostępnym produktem jest **Pakiet**⁶⁴, czyli indywidualnie dopasowywana umowa ubezpieczenia. **Europolisa** zabezpiecza przed brakiem płatności od kontrahenta i utratą płynności finansowej firmy lub jej upadkiem.⁶⁴ Dodatkowo oferuje **Gwarancje** ubezpieczeniowe (wadialne, zapłaty zaliczki, należytego wykonania kontraktu oraz usunięcia wad i usterek) ułatwiające, bądź stanowiące warunek konieczny zawarcia kontraktu.⁶⁴ Adresowane są do wszystkich przedsiębiorców, którzy biorą udział w przetargach i realizują kontrakty na dostawę towarów lub usług zarówno w kraju, jak i za granicą.

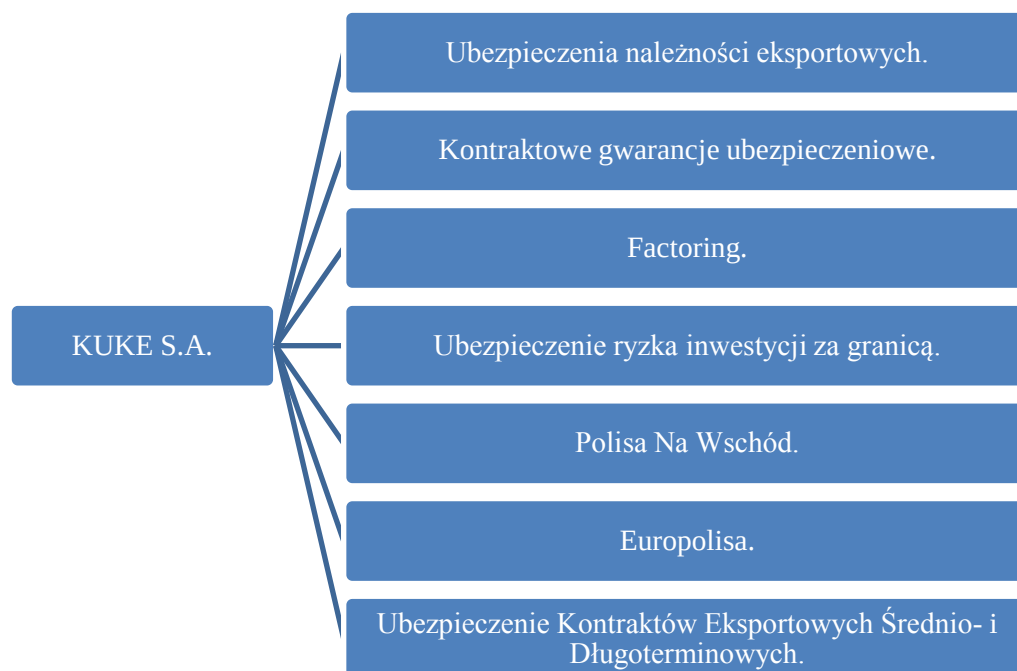
Transakcje z krajami o podwyższonym ryzyku politycznym lub kontrakty o dużej wartości są objęte wsparciem Skarbu Państwa. **Ubezpieczenie Kontraktów Eksportowych Średnio- i Długoterminowych** umożliwia realizację projektów eksportowych o charakterze

⁶³ <http://www.kuke.com.pl/o-kuke/>

⁶⁴ <http://pracodawcypomorza.pl/2014/05/08/kuke-oferta-ubezpieczen-transakcji-handlowych-przedsiębiorcow/>

inwestycyjnym. Ubezpieczenie Kredytu Dostawcy jest gwarantowane przez Skarb Państwa. Zaś dla banków finansujących projekty eksportowe oferowane jest ubezpieczenie Kredytu dla Nabywcy. KUKE oferuje swoje usługi w zakresie **bezpiecznych inwestycji** na zagranicznych rynkach zbytu, takich jak nabycie firmy, rozpoczęcie produkcji za granicą, czy otwarcie firmy dystrybucyjnej. Ubezpiecza ona ryzyko wynikające np. z uniemożliwienia transferu środków, strajku czy ogłoszenia moratorium. Straty wywołane przez tego typu zdarzenia polityczne mogą zostać objęte ubezpieczeniem gwarantowanym przez Skarb Państwa.⁶⁴

Rysunek 30 Oferta KUKE S.A.



Źródło: Opracowanie własne

W dostępnym w KUKE ubezpieczeniu kredytu dla nabywcy stosowane stawki są zharmonizowane z systemami stawek obowiązującymi w krajach OCED (Organisation for Economic Co-operation and Development), które przystąpiły do Konsensusu OECD.⁶⁵ Konsensus OECD określa graniczne, czyli najbardziej korzystne, parametry kredytów eksportowych dla importerów mogących korzystać z oficjalnego wsparcia. Zalicza się do nich: minimalną płatność gotówkową, maksymalny okres spłat oraz minimalne oprocentowanie, a w szczególności:⁶⁶

- konieczność dokonania przez zagranicznego nabywcę płatności gotówkowej w wysokości co najmniej 15% wartości kontraktu,
- okres spłaty kredytu eksportowego wynoszący co najmniej 2 lata, ale nie dłuższy niż 8,5 roku (w przypadku eksportu kierowanego do krajów bogatych, należących do tzw. Kategorii I – w zależności od Dochodu Narodowego Brutto) albo 10 lat (w przypadku eksportu kierowanego do krajów biedniejszych z tzw. Kategorii II).

⁶⁵ <http://www.kuke.com.pl/dla-bankow/zabezpieczenie-kredytu-bankowego/kredyt-dla-nabywcy/>

⁶⁶ <http://www.finance.mf.gov.pl/wspieranie-eksportu/informacje-podstawowe>

3.4.4 Wsparcie finansowe Banku Gospodarstwa Krajowego

Strategicznym zadaniem Banku Gospodarstwa Krajowego (BGK) jest wsparcie rozwoju polskich przedsiębiorstw za granicą m.in. w ramach Rządowego Programu Wspierania Eksportu. Udzielone przez BGK środki mogą być przeznaczone m.in. na:⁶⁷

- realizację krótko-/długoterminowych kontraktów eksportowych,
- realizację projektów zagranicznych,
- zakup spółek i/lub aktywów zagranicznych.

Oferta BGK obejmuje również możliwość finansowania importera towarów z Polski, w tym nabywców z krajów Ameryki Południowej.⁶⁸ Oferowane są preferencyjne koszty finansowania, dzięki wsparciu państwa oraz formule 'non-profit'. Bank zapewnia szybką wypłatę środków na rzecz eksportera w terminie 5 dni roboczych od daty prezentacji zgodnych dokumentów potwierdzających eksport. Dodatkowo ryzyka zapłaty przeniesione są na BGK (brak regresu wobec eksportera). Formalności związane z ubezpieczeniem realizowane są przez BGK. Koszty finansowania w tym przypadku pokrywa importer. Istnieje możliwość rozliczania się w EUR i USD, GBP, CHF, CAD.

BGK wspiera przedsiębiorców na rynkach o podwyższonym ryzyku jak Afryka, Rosja, Białoruś, Kazachstan czy Bałkany. Parametry finansowania dostosowane są do indywidualnych potrzeb klienta.

Korzyści dla polskich przedsiębiorców wynikające z ofert BGK to:⁶⁷

- zwiększenie bezpieczeństwa transakcji poprzez przejęcie ryzyka niewypłacalności kontrahenta przez bank,
- poprawa płynności w wyniku natychmiastowego otrzymania zapłaty za sprzedane towary,
- wsparcie w finansowaniu zagranicznych kontrahentów (zarówno komercyjnych, jak i publicznych),
- finansowanie inwestycji, w której polska spółka występuje w roli generalnego wykonawcy lub głównego podwykonawcy,
- wsparcia w ekspansji zagranicznej (przejęcia, budowy zakładów produkcyjnych, centrów logistycznych).

BGK dokonuje **finansowania eksportu konsumpcyjnego** lub **inwestycyjnego** w oparciu o akredytywy, zarówno w strukturze dyskonta, potwierdzenia, jak i postfinansowania. Dotyczy to większości krajów świata. Maksymalny okres spłaty wynosi 2 lata.⁶⁷

Istnieje możliwość **finansowania w postaci kredytu dla banku nabywcy**. Minimalny okres spłaty wynosi 2 lata, a kwota finansowania dochodzi do 85% wartości kontraktu eksportowego przy czym nie może być mniejsza niż 1 mln EUR. Koszty finansowania ponosi importer. Jest to finansowanie inwestycyjne w oparciu o ocenę standingu banku importera.⁶⁷

⁶⁷https://www.bgk.pl/files/public/Pliki/Przedsiębiorstwa/wsparcie_eksportu/Wsparcie_dzialalnosci_zagranicznej.pdf

⁶⁸ <file:///C:/Users/ania/Desktop/Downloads/Rzadowy%20Program%20Wspierania%20Eksportu%20-%20BGK.pdf>

Rysunek 31 Finansowe wspieranie eksportu.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie

https://www.bgk.pl/files/public/Pliki/Przedsiębiorstwa/wsparcie_eksportu/Wsparcie_dzialalnosci_zagranicznej.pdf

BGK oferuje również **wykup wierzytelności** w oparciu o bilans importera bez regresu lub bilans eksportera z regresem do eksportera. Kwota finansowania to co najmniej 2 mln EUR w okresie do 5 lat. Warunki cenowe ustalane są indywidualnie i zgodnie z profilem ryzyka transakcji.⁶⁷

Istnieje możliwość ubiegania się o **finansowanie inwestycji** realizowanych przez polskich eksporterów. Może to być finansowanie typu Project finance, korporacyjne w oparciu o bilans importera, w strukturze sovereign finance czy J.V. Wysokość finansowania to do 85% wartości kontraktu eksportowego i do 100% wartości polisy KUKE. Maksymalny czas finansowania to 15 lat (w tym do 3 lat okresu realizacji), ale jest on dostosowany do przepływów pieniężnych zgłaszanych projektów. Warunki cenowe udzielenia finansowania ustalane są indywidualnie. Wymagane są standardowe zabezpieczenia w postaci aktywów projektu, polisy ubezpieczeniowej KUKE bądź innego ECA.⁶⁷

W BKG można ubiegać się o **finansowanie ekspansji** na rynki zagraniczne (zakup spółek i aktywów zagranicznych, budowa zakładów produkcyjnych, prefinansowanie eksportu). Jest to długoterminowe finansowanie inwestycyjne przeprowadzane w oparciu o bilans polskiego lub zagranicznego podmiotu. Kwota finansowania to co najmniej 8 mln EUR. Okres i warunki cenowe są ustalane indywidualnie. Zabezpieczeniem są przede wszystkim aktywa zagraniczne (projektu czy spółki przejmowanej).⁶⁷

Wydzielony **fundusz TFI BGK** zajmuje się finansowaniem inwestycji zagranicznych z polskimi przedsiębiorcami. Wspólna inwestycja w podmiot zagraniczny zapewnia nierozdrobnioną kontrolę właścicieli podmiotu. Ryzyko zagraniczne nie ma wpływu na regres do polskiej firmy. TFI BGK wychodzi z inwestycji po kilku latach, w okresie, gdy spółka zagraniczna osiąga zadowalające zyski. Finansowanie to obejmuje różne sektory na całym świecie. Zapewnione są środki na zakładanie nowych przedsiębiorstw, dalszy rozwój, czy przejęcia istniejących zagranicznych firm. Polski partner TFI BGK ma możliwość przejęcia kontroli nad zagraniczną firmą z kilkuletnim odroczeniem płatności. Zarówno kwota jak i

okres finansowania są indywidualnie uzgadniane. Wartość udziałów ustalana jest według wyceny rynkowej lub zgodnie z góry określoną formułą, przy czym fundusz jest zawsze inwestorem mniejszościowym.⁶⁷

3.4.5 Formuły handlowe Incoterms

Incoterms (International Rules for the Interpretation of Trade Terms) są to formuły, które w sposób jednoznaczny regulują kwestię podziału kosztów, obowiązków i ryzyka – transport, ubezpieczenie, cło - w dokonywanej transakcji. **Pozwalają ustalić cennik oraz określić zobowiązania eksportera i importera.** Zawsze należy zaznaczyć, **na którą** formułę Incoterms **powołują się obie strony.** Formuły Incoterms zawierają wykładnię 11 formuł handlowych w dwóch kategoriach: dla wszystkich środków i gałęzi transportu oraz dla transportu morskiego i wodnego śródlądowego. Najmniejszą odpowiedzialność ponosi sprzedający w przypadku EXW, największą w DDP.

REGUŁY DLA WSZYSTKICH ŚRODKÓW I GAŁĘZI TRANSPORTU

- **EXW** Ex Works – z zakładu (oznaczone miejsce),
- **FCA** Free Carrier – dostarczony do przewoźnika (oznaczone miejsce dostawy),
- **CPT** Carriage Paid To – przewóz opłacony do (oznaczone z nazwy miejsce przeznaczenia),
- **CIP** Carriage Insurance Paid To – przewóz i ubezpieczenie opłacone do (oznaczone z nazwy miejsce przeznaczenia),
- **DAT** Delivered At Terminal – dostarczony do terminalu (wymieniony z nazwy terminal w porcie lub miejscu przeznaczenia),
- **DAP** Delivered At Place – dostarczony do miejsca (wymienione z nazwy miejsce przeznaczenia),
- **DDP** Delivered Duty Paid – dostarczone, cło opłacone (oznaczone z nazwy miejsce przeznaczenia).

REGUŁY DLA TRANSPORTU MORSKIEGO I WODNEGO ŚRÓDLĄDOWEGO

- **FAS** Free Alongside Ship – dostarczony wzdłuż burty statku (oznaczony port załadunku),
- **FOB** Free On Board – dostarczony na statek (oznaczony z nazwy port załadunku),
- **CFR** Cost And Freight – koszt i fracht (oznaczony z nazwy port przeznaczenia),
- **CIF** Cost Insurance Freight – koszt, ubezpieczenie i fracht (oznaczony z nazwy port przeznaczenia).

Tabela 16 Reguły Incoterms.

Transport morski	FAS	FOB	CFR	CIF
	dostarczony wzdłuż burty statku	dostarczony na statek	koszt i fracht	koszt, ubezpieczenie i fracht
Wyznaczone miejsce	wyznaczony port załadunku	wyznaczony port załadunku	wyznaczony port przeznaczenia	wyznaczony port przeznaczenia
USŁUGI	na koszt	na koszt	na koszt	na koszt
Opakowanie eksportowe	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy
Znakowanie opakowań	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy
Odprawa celna i eksportowa	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy
Oплата dokumentacyjna spedytora	kupującego	kupującego	sprzedawcy	sprzedawcy
Organizacja i koszty dostawy do portu	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy
Koszty terminalowe / port załadunkowy	kupującego	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy
Koszty załadunku na statek	kupującego	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy
Koszty frachtu morskiego / lotniczego	kupującego	kupującego	sprzedawcy	sprzedawcy
Wybór spedytora w eksporcie	kupującego	kupującego	sprzedawcy	sprzedawcy
Ubezpieczenie ładunku	nie określone	nie określone	nie określone	sprzedawcy
Koszty wylądunku ze statku	kupującego	kupującego	nie określone	nie określone
Koszty terminalowe / portu wylądunkowego	kupującego	kupującego	nie określone	nie określone
Wybór armatora / przewoźnika	kupującego	kupującego	kupującego	kupującego
Koszty opłat bezpieczeństwa	kupującego	kupującego	kupującego	kupującego
Koszty odprawy celnej import	kupującego	kupującego	kupującego	kupującego
Cło, podatki, opłaty celne import	kupującego	kupującego	kupującego	kupującego
Koszty dostawy do kupującego	kupującego	kupującego	kupującego	kupującego
Koszty wyladunkowe u kupującego	kupującego	kupującego	kupującego	kupującego

- koszty poniesione przez Sprzedającego, zgodnie z konosamentem załadunkowym lub jeśli dostawa do drzwi kupującego

Każdy rodzaj transportu

	EXW	FCA	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
	z zakładu	dostarczony do przewoźnika	przewóz opłacony do	przewóz i ubezpieczenie opłacone do	dostarczony do terminalu	dostarczony do miejsca	dostarczone, cło opłacone
Wyznaczone miejsce	u nadawcy	u nadawcy	terminal lub granica w kraju nadania	terminal lub granica w kraju nadania	terminal w kraju odbioru	miejsce odbioru w kraju odbioru	miejsce dostawy w kraju odbioru

USŁUGI	na koszt	na koszt	na koszt	na koszt	na koszt	na koszt	na koszt
Opakowanie eksportowe	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy
Znakowanie opakowań	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy
Odprawa celna i eksportowa	kupującego	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy
Oplata dokumentacyjna spedytora	kupującego	kupującego	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy
Organizacja i koszty dostawy do portu	kupującego	*	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy
Koszty terminalowe / port załadunkowy	kupującego	kupującego	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy
Koszty załadunku na statek	kupującego	kupującego	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy
Koszty frachtu morskiego / lotniczego	kupującego	kupującego	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy
Wybór spedytora w eksporcie	kupującego	kupującego	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy
Ubezpieczenie ładunku	nie określone	nie określone	nie określone	sprzedawcy	nie określone	nie określone	nie określone
Koszty wyładunku ze statku	kupującego	kupującego	nie określone	nie określone	sprzedawcy	sprzedawcy	sprzedawcy
Koszty terminalowe / portu wyładunkowego	kupującego	kupującego	nie określone	nie określone	nie określone	sprzedawcy	sprzedawcy
Wybór armatora / przewoźnika	kupującego	kupującego	*	*	*	*	*
Koszty opłat bezpieczeństwa	kupującego	kupującego	kupującego	kupującego	kupującego	kupującego	kupującego
Koszty odprawy celnej import	kupującego	kupującego	kupującego	kupującego	kupującego	kupującego	sprzedawcy
Cło, podatki, opłaty celne import	kupującego	kupującego	kupującego	kupującego	kupującego	kupującego	sprzedawcy
Koszty dostawy do kupującego	kupującego	kupującego	*	*	*	*	*
Koszty wyładunkowe u kupującego	kupującego	kupującego	kupującego	kupującego	kupującego	kupującego	kupującego

Źródło: Opracowanie własne na podstawie http://www.Euro-shipping.com.pl/?page_id=37

Tabela 17 Reguły Incoterms obowiązki sprzedającego.

OPIS			
EXW Ex Works	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY	
	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY	
	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY	
FCA Free carrier	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY	
	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY	
	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY	
CPT Carriage Paid To	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY	
	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY	
	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY	
CIP Carriage and insurance Paid To	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY	
	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY	
	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY	
DAT Delivered at Terminal	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY	
	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY	
	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY	

DAP Delivered at Place	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY
	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY
	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY
DDP Delivered Duty Paid	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY
	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY
	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY
FAS Free Alongside Ship	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY
	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY
	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY
FOB Free on Board	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY
	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY
	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY
CFR Cost and Freight	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY
	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY
	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY
CIF Cost Insurance and Freight	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY
	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY
	SPRZEDAWCA	KUPUJĄCY

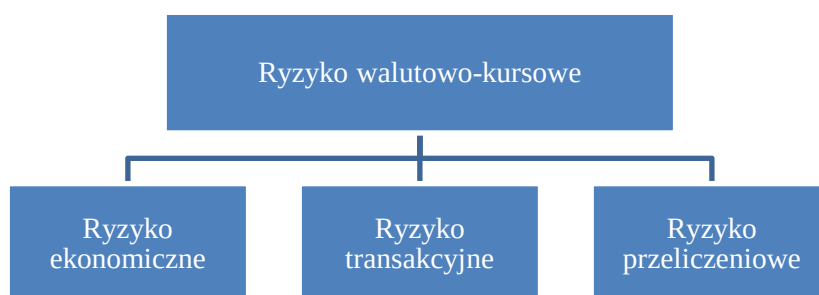
Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://www.legerogroup.com/tools-extras/incoterms-2015/>

3.4.6 Ryzyko kursowe i gwarancje stosowane w handlu międzynarodowym

Ryzyko kursowe, nazywane również walutowym, polega na tym, że w następstwie niekorzystnych zmian kursów walutowych może nastąpić zmniejszenie należności lub wzrost zobowiązań w transakcjach zagranicznych w przeliczeniu na walutę krajową.⁶⁹ Ryzyko to zależy od stopnia zmienności kursów walutowych. Cechą charakterystyczną rynku walutowego jest fluktuacja kursów zależna od czynników ekonomicznych jak inflacja, stopy procentowe, polityka monetarna, czy czynników politycznych (polityka fiskalna, system prawny), spekulacji na rynku walutowym i operacji banków centralnych. Ryzyko to jest szczególnie wysokie w przypadku transakcji zawieranych na warunkach kredytowych, czy w przypadku uczestników międzynarodowych transakcji kapitałowych.⁶⁹

Ryzyko kursowe może występować w trzech formach, jako ryzyko ekonomiczne, transakcyjne i przeliczeniowe.

Rysunek 32 Typy ryzyk walutowo-kursowych.



Źródło: Opracowanie własne

Ryzyko ekonomiczne to miara wrażliwości rynkowej danego podmiotu na przyszłe zmiany kursu walut.⁶⁹ Ekspozycja ekonomiczna powstaje na wiele sposobów, każdy z nich jednak wiąże się z pozycją przedsiębiorstwa w stosunku do jego konkurentów. Może mieć ona charakter bezpośredni lub pośredni. Ekspozycja ekonomiczna wynika z czynników takich jak:⁶⁹

- położenie geograficzne filii przedsiębiorstwa,
- walut, w jakich przedsiębiorstwo ponosi koszty,
- umiejscowienie geograficzne konkurencji,
- względne ruchy kursów wymiany.

Ryzyko przeliczeniowe to zmiany wartości aktywów i pasywów wyrażonych w walucie obcej po ich przeliczeniu według kursów walutowych z dnia tworzenia bilansu.⁶⁹ Występuje ono często podczas konsolidacji sprawozdań finansowych filii przedsiębiorstw zagranicznych. Wymagane jest wtedy przeliczenie wszystkich pozycji bilansu i rachunku zysków i strat na walutę kraju, w którym znajduje się spółka dominująca. Należy zauważyć, że kurs obowiązujący w dniu tworzenia bilansu jest różny od tego, po którym zostały wcześniej

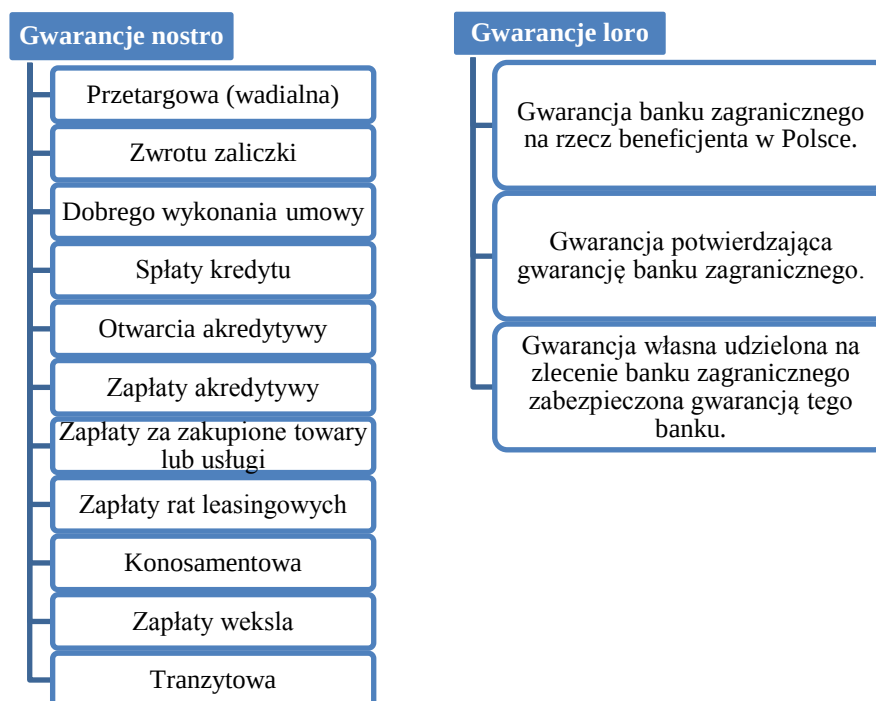
⁶⁹ https://mfiles.pl/pl/index.php/Ryzyko_kursowe

zaksięgowane poszczególne pozycje. Ryzyko to nie oddziałuje na przepływy finansowe przedsiębiorstwa ani na jego rzeczywistą sytuację finansową.⁶⁹

Ryzyko transakcyjne to zagrożenie, że wyrażona w walucie krajowej wartość transakcji handlowych zmieni się w rezultacie zmian kursów walutowych, w okresie pomiędzy zawarciem transakcji a momentem przeliczenia waluty obcej na krajową.⁶⁹ Zmiany kursów walut mogą w sposób znaczący wpłynąć na opłacalność zawartego kontraktu, a poprzez to na pogorszenie wyników finansowych przedsiębiorstwa. W przypadku aprecjacji waluty krajowej w stosunku do waluty obcej eksporter ponosi stratę wynikającą ze zmniejszenia poziomu należności w przeliczeniu na walutę krajową.⁶⁹

Gwarancja w obrocie zagranicznym jest wyrażonym na piśmie zobowiązaniem Banku o zaspokojeniu otrzymującego gwarancję beneficjenta w przypadku, gdy zleceniodawca nie wypełnia w stosunku do niego określonych w gwarancji zobowiązań umownych.⁷⁰ Treść gwarancji określa kwotę lub górną granicę kwoty, do wysokości której mogą nastąpić z niej wypłaty. Bank udziela różnych gwarancji, w zależności od rodzaju zobowiązania Klienta. Dwa podstawowe rodzaje gwarancji to gwarancje nostro i loro.⁷⁰ W przypadku przedsiębiorstw zawierających transakcje z kontrahentami akceptującymi wyłącznie gwarancje banków zagranicznych, Bank wystawia **regwarancje**.⁷⁰ Bank zajmuje się także awizowaniem Klientom gwarancji innych banków. Oznacza to, że zapewnia fachową ocenę merytoryczną awizowanej gwarancji oraz pomoc w przypadku konieczności jej wykorzystania.⁷⁰

Rysunek 33 Typy gwarancji bankowych.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie

https://www.pekao.com.pl/corporate/finansowanie_handlu/ZTH/Gwarancje_w_obrocie_zagranicznym

⁷⁰ https://www.pekao.com.pl/corporate/finansowanie_handlu/ZTH/Gwarancje_w_obrocie_zagranicznym

Najbardziej rozpowszechnione produkty bankowe służące zabezpieczaniu transakcji w handlu zagranicznym to: akredytywy dokumentowe, traty handlowe, gwarancje zagraniczne i inkasa dokumentowe.⁷¹

Stosowanie zabezpieczeń w handlu zagranicznym związane jest z pewnymi typami ryzyk występujących w codziennym handlu. W przypadku **eksporterów** to przede wszystkim presja ze strony odbiorcy na wydłużenie terminów płatności, czy powiększenie limitów kupieckich. Istnieje również ryzyko komercyjne odbiorcy, ryzyko polityczne kraju odbiorcy oraz ryzyko kursu walutowego. Istotny jest problem utrzymania płynności finansowej oraz kontrola terminowości spływu należności. Zastosowanie gwarancji umożliwia szybkie i jasne zasady rozliczania kontraktów.⁷¹ **Importerzy** swoją decyzję o stosowaniu zabezpieczeń motywują presją ze strony dostawcy na zabezpieczenia zakupów. Jest to dobra alternatywa dla przedpłaty za towar. Pomaga w odroczeniu terminu płatności i zwiększeniu limitów w kredycie kupieckim. Gwarancje dodatkowo mogą być związane ze specyfiką towarów. Pomagają w kontroli wykonania zobowiązań dostawcy.⁷¹

Stosowanie gwarancji w transakcjach handlu zagranicznego **daje Klientowi wiele korzyści**. Jako produkt bankowy zapewniają one zleceniodawcy większą swobodę działania np. w negocjowaniu najbardziej korzystnych dla siebie warunków kontraktu. Wynika to z faktu, że współpraca taka nie jest obciążona żadnym ryzykiem. Z drugiej strony importer z gwarancją bankową negocjuje sprzyjające mu warunki płatności i cenę. Eksporterowi zaś łatwiej wynegocjować żądane terminy dostawy czy zaliczkową formę płatności.⁷⁰

3.5 Dokumentacja eksportowa

W handlu zagranicznym obowiązujące dokumenty różnią się od tych występujących w obrocie krajowym.⁷² **Dokumenty podstawowe** to **faktura handlowa** (dostawca towaru odda go do dyspozycji kupującego zgodnie z ustaleniami zawartymi w kontrakcie), **faktura celna** (wymagana w niektórych krajach w celu stosowania ewentualnych taryf preferencyjnych) oraz **dokumenty przewozowe** (różnią się w zależności od środka transportu), **dokumenty spedycyjne**, **dokumenty składu** (potwierdzenie złożenia danego towaru w magazynie), **dokumenty ubezpieczeniowe**.⁷²

W **transporcie morskim** wyróżniane są **konosament**, **kwit sternika** oraz **kwit dokowy**. Konosament to dokument o charakterze zbywalnym (charakter papieru wartościowego), stanowiący potwierdzenie zawarcia umowy o przewóz. Potwierdza przyjęcie określonego ładunku do przewozu morskiego i zobowiązuje przewoźnika do wydania go prawidłowemu posiadaczowi w porcie przeznaczenia po opłaceniu frachtu. Kwit sternika wystawiany jest po przyjęciu towaru na statek i zawiera podstawowe dane dotyczące towaru, zwłaszcza określające jego rodzaj, ilość i stan. Zaś kwit dokowy wystawiany przez przedsiębiorstwo okrętowe lub transportowo-spedycyjne i potwierdza on przyjęcie towaru, dostarczonego przez załadowcę do składu (magazynu) portowego, w celu załadowania go na statek.⁷²

⁷¹ http://www.exporter.pl/zarzadzanie/eksport/4zab_ryzyka.html

⁷² <https://www.biznes.gov.pl/przedsiębiorcy/biznes-w-polsce/prowadze-firme/handel-zagraniczny/podstawowe-dokumenty-w-handlu-zagranicznym>

W **transporcie kolejowym** spotykane dokumenty to **CIM** międzynarodowy kolejowy list przewozowy składający się z pięciu dokumentów: oryginału, wtórnika, ceduły przewozowej, pierwopisu ceduły oraz poświadczenia odbioru, które stanowią podstawę rozliczenia między zarządami kolei. **SMGS** jest to międzynarodowy kolejowy list przewozowy towarów kolejną poza wschodnią granicę Polski.⁷²

W **transporcie samochodowym** obowiązuje **CMR**, czyli międzynarodowy samochodowy list przewozowy.⁷² W **transporcie lotniczym** spotyka się **AWB**, który jest międzynarodowym lotniczym listem przewozowym potwierdzającym zawarcie umowy o przewóz towarów samolotem, a w **transporcie śródlądowym** obowiązuje **konosament żeglugi śródlądowej (konosament rzeczny)** stwierdzający zawarcie umowy o przewóz i przyjęcie towaru do przewozu.⁷²

Wśród **dokumentów spedycyjnych** znajdują się **spedytorskie dokumenty przewozowe** (istotne dla spedytora, gdy ponosi odpowiedzialność za przewóz towaru, jako przewoźnik lub jako agent przewoźnika), **zaświadczenie spedytorskie** (potwierdza przyjęcie towaru przez spedytora), **spedytorski lotniczy list przewozowy HAWB** (wystawiany przez spedytora upoważnionego do konsolidacji drobnych przesyłek) oraz **konosament transportu multimodalnego**.⁷²

Wśród **dokumentów składu** znajduje się **warrant** (wykorzystywany, gdy towary są składowane w celu ich wydania kupującemu w określonym magazynie w kraju przeznaczenia lub też w kraju tranzytu) oraz **kwit składowy** (stanowi potwierdzenie na skład towarów jak również wskazuje osobę, której towary mają być wydane).⁷²

Dokumenty ubezpieczeniowe stanowią gwarancję, że nawet wówczas, gdy towar ulegnie zniszczeniu i/lub nie dotrze do miejsca przeznaczenia, jego posiadacz otrzyma należność w postaci odszkodowania ubezpieczeniowego.⁷² Mamy tu do czynienia z **polisami ubezpieczeniowymi, certyfikatami asekuracyjnymi** oraz **notami pokrycia lub maklerskimi notami kryjącymi** wystawianymi przez maklerów ubezpieczeniowych zamiast certyfikatu ubezpieczeniowego.⁷²

Wśród dokumentów dodatkowych znajdują się:⁷²

- świadectwa pochodzenia potwierdzające status celny towarów, uniwersalne świadectwa pochodzenia (niepreferencyjne), świadectwa przewozowe EUR-1 (preferencyjne), świadectwa przewozowe ATR (preferencyjne),
- zgłoszenie celne SAD,
- świadectwa standaryzacyjne,
- świadectwa lekarsko-weterynaryjne,
- świadectwa fitosanitarne, fitopatologiczne,
- certyfikaty jakości,
- świadectwa liczenia, mierzenia i wagi,
- świadectwa o zaistnieniu okoliczności mogących stanowić podstawę do zwolnienia od odpowiedzialności kontraktowej (siła wyższa),
- świadectwa analizy,
- świadectwa antydumpingowe,
- świadectwa kondycjonowania,
- świadectwa o rodowodzie zwierząt,

- świadectwo kwalifikacyjne.

3.5.1 Oferta

Oferta handlowa to **propozycja sprzedaży** lub kupna towarów albo usług, określająca istotne warunki przyszłej umowy kupna-sprzedaży.⁷³ Oferta może oznaczać zaproszenie do współpracy, katalog ofertowy, cennik. Może to być parę zdań w e-mailu lub kilkustronicowe opracowanie w formie załącznika. W celu stworzenia skutecznej oferty handlowej, należy precyzyjnie zrozumieć cel, jaki ma być osiągnięty. Przed przystąpieniem do tworzenia oferty, należy poznać preferencje, potrzeby oraz pozycję klienta na rynku. Następnie proponowana oferta jest dopasowywana do rzeczywistych potrzeb. Przede wszystkim jednak trzeba poznać rzeczywiste walory proponowanego produktu lub usługi.⁷⁴

Istotnym elementem oferty handlowej jest prawidłowo używany język. Komunikacja pisemna powinna być utrzymana w określonym stylu, bazującym na zwięzłości, rzeczowości, unikaniu zbędnych słów.⁷⁴

Należy również zwrócić uwagę na wygląd oferty. Dobrze przygotowana oferta powinna być estetyczna, przyciągająca uwagę, zgodna z ogólnie kreowanym wizerunkiem firmy. Istotne jest, by każda pisemna oferta handlowa była zwięzła i zawierała tylko najbardziej potrzebne informacje. Atutem jest przejrzystość prezentowanych danych.

Konstrukcja oferty handlowej to:⁷⁵

- strona tytułowa,
- spis treści, w przypadku gdy dokument ma kilka części, jeśli całość nie przekracza kilku stron, można spis pominąć,
- krótka informacja o ofercie – kim jesteśmy, ile lat działamy na rynku, w czym się specjalizujemy, ile mamy pracowników, jakie posiadają oni kompetencje (ważne szczególnie w przypadku świadczenia usług),
- misja, wartości, cele firmy,
- portfolio klientów (logotypy), z którymi współpracowaliśmy oraz pisemne referencje z ich strony (lub ich fragmenty),
- w przypadku gdy przedmiotem oferty są bardziej skomplikowane produkty lub usługi warto zawrzeć w ofercie case studies (studia przypadków) opisujące doświadczenia innych firm z zakupu/ wdrożenia naszych rozwiązań,
- opis pełnego zakresu usług pod kątem przyszłego cross-sellingu lub up-sellingu,
- główne korzyści,
- jeśli jest to odpowiedź na otrzymane zapytanie, należy ustosunkować się do każdego wymagania i każdego pytania,
- cennik, wstępną wycenę lub zakres cen dla poszczególnych produktów,
- informacje o sposobie realizacji zamówień, harmonogram, sposoby płatności,
- zastrzeżenia prawne (np. własności intelektualne, prawa autorskie, odsprzedaż, itp.), gwarancje,
- specyfikacje techniczne, zdjęcia i szczegółowe opisy produktów.

⁷³ K. Białecki, A. Dorosz, W. Januszkiewicz 1984, s. 182

⁷⁴ https://mfiles.pl/pl/index.php/Oferta_handlowa

⁷⁵ <http://consider.pl/co-powinna-zawierac-oferta-handlowa/>

Strona tytułowa oferty powinna zawierać logo firmy oferenta, nazwę oferowanego produktu lub usługi oraz kilka słów mówiących o jego funkcji, tytuł, nazwę firmy, do której kierowane jest pismo, logo adresata. **Strona druga** powinna zawierać dane typowe dla każdej korespondencji, czyli datę, miejscowość, nazwę i adres oferenta, nazwę i adres adresata, imię i nazwisko osoby, do której pismo jest kierowane, a także funkcję jaką pełni, lub tytuł naukowy.⁷⁴ Warto, by wydatkowi finansowemu jaki niesie za sobą zakup, towarzyszyły cele, które dzięki temu uda mu się osiągnąć. Przynajmniej jeden powinien odnosić się do wartości mierzalnych, jak zmniejszenie kosztów produkcji o 15%, szybsze o 10% procesy technologiczne, a drugi do wartości abstrakcyjnych, jak pomoc w zdobyciu przewagi konkurencyjnej. Istotne są sposoby, jakimi zrealizujemy nasze ofertowe zobowiązania. Powinny być wymienione konkretne działania, dzięki którym osiągnane są założone cele. Należy wskazać sposób, w jaki dopasowana do wyjątkowych, uprzednio już zdefiniowanych, potrzeb klienta, będzie dana usługa lub produkt. Oferta powinna zawierać termin jej możliwej realizacji. Warto określić konkretne terminy kolejnych kontaktów czy dostaw, co umożliwi klientowi przygotowanie się do spotkania i wdrożenie go do własnego terminarza. Zakończenie dobrej oferty zawiera zarówno argumenty odwołujące się do logiki, jak i do emocji. Podstawą dobrych praktyk jest przedstawienie korzyści.⁷⁶

3.5.2 Umowa handlowa (najważniejsze klauzule)

Umową handlową jest każda umowa dotycząca obrotu gospodarczego. Umowy zawierane pomiędzy firmami stanowią obrót profesjonalny. Przygotowanie dobrego i poprawnego pod względem merytorycznym i formalnym kontraktu międzynarodowego jest skomplikowanym procesem, stąd warto by był przygotowany przez specjalistów od międzynarodowego prawa handlowego. Innym wyjściem jest skorzystanie z gotowych wzorców umów.⁷⁷ Przykłady umów i zapisów udostępnia odpłatnie m.in. Międzynarodowa Izba Handlowa w Paryżu czy ORGALIME (największe europejskie zgrupowanie izb przemysłowych branż: elektrotechnicznej, elektronicznej i metalurgicznej).

Kontrakt powinien być jak najbardziej przejrzysty i precyzyjny, nie dopuszczać różnic w interpretacji, dokładnie określać odpowiedzialność każdej ze stron, warunki płatności, terminy i warunki dostaw. Szczególną uwagę należy zwrócić na zagadnienia związane z ryzykiem. Należy odpowiednimi zapisami w kontrakcie zabezpieczyć skutki ich wystąpienia.

Zapisy w kontrakcie (**klauzule**) dzielą się na **formalno-porządkowe, podstawowe i uzupełniające**. Ważnym elementem są także wszelkie załączniki do umowy (świadcstwa pochodzenia, oferty, certyfikaty).⁷⁷

Klauzule formalno-porządkowe to m.in. dane podmiotów, osób je reprezentujących, numer kontraktu, data i miejsce podpisania, preambuła, definicje.⁷⁷

⁷⁶ <http://www.dworaczynski.pl/5-zasad-pisania-skutecznej-oferty-handlowej/>

⁷⁷ <https://www.biznes.gov.pl/przedsiębiorcy/biznes-w-polsce/prowadze-firme/handel-zagraniczny/kontrakt-z-zagranicznym-partnerem>

Rysunek 34 Klauzule w kontrakcie.



Źródło: Opracowanie własne

Klauzule podstawowe dotyczą takich elementów jak: ⁷⁷

- przedmiot kontraktu – klauzula powinna zawierać nazwę towaru, jego rodzaj, gatunek, typ, rozmiar, jakość, dane techniczne, atesty w przypadku urządzeń technicznych, stan towaru w chwili dostawy; dane powinny być maksymalnie precyzyjne, aby nie powodowały wątpliwości co do przedmiotu kontraktu,
- ceny jednostkowej, waluty i wartości kontraktu – w tej klauzuli można też zawrzeć informacje o ewentualnych rabatach, bonifikatach, kod waluty,
- ilość towaru – powinna być wyrażona w sposób ścisły, w takich jednostkach jak waga, objętość, długość, liczba sztuk lub kompletów; odpowiedni zapis może dopuszczać ubytek wagowy (np. w trakcie transportu); ważne by wcześniej ustalić jakie jednostki miary i wag używane są w kontrakcie; do celów transportowych i celnych warto wskazać wagę towaru netto i brutto,
- możliwość rewizji cen – zapis zastrzega możliwość zmiany ceny w przypadku np. określonego spadku kursu waluty,
- terminy i warunki dostawy – w tej klauzuli znajdują się konkretne informacje na temat terminów oraz określenie, kiedy ryzyko związane z dostawą i jej koszty przechodzą z dostawcy na nabywcę (reguły Incoterms),
- warunki płatności – szczegółowe informacje dotyczące terminów i warunków płatności (np. przedpłata, kredyt kupiecki, akredytywa, czy inkaso),
- warunki kontroli i odbioru – w tej klauzuli opisujemy, jakie warunki muszą być spełnione, aby towar został odebrany przez naszego kontrahenta.

Klauzule uzupełniające mogą dotyczyć m.in.: ⁷⁷

- siły wyższej – zapis zwalnia z konieczności wywiązania się z kontraktu w przypadku wystąpienia zdarzeń, których nie można było przewidzieć i zabezpieczyć się przed nimi (klęski żywiołowe, konflikty zbrojne, strajki),

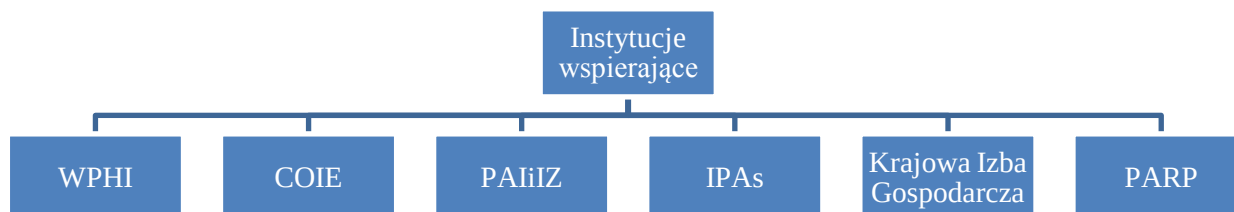
- zakazu reeksportu – odbiorca nie może eksportować towaru na inne rynki bez zgody dostawcy (zapis ten jest ważny w przypadku różnic w cenach na poszczególnych rynkach),
- kar umownych – zapis określa sankcje za niewywiązanie się strony z zobowiązań kontraktowych,
- reklamacji – klauzula określa zasady reklamacji towaru,
- języka umowy – bardzo ważna klauzula w kontraktach międzynarodowych, które mogą być sporządzane w kilku językach, określać m.in. jaka wersja językowa jest obowiązująca w kwestiach spornych,
- arbitrażu – dzięki odpowiedniemu zapisowi strony mogą rozwiązywać spory wykorzystując arbitraż międzynarodowy,
- ważności umowy oraz wyłączająca określone uregulowania, prawa właściwego dla umowy, obowiązywania umowy, rozwiązania umowy, zmiany i uzupełnień umowy
- wykładni zwyczajów handlowych,
- warunków kontroli i odbioru,
- gwarancyjna,
- przedłużonego prawa własności towaru,
- rozszerzenia terminu załadunku,
- dokumentacji technicznej,
- nienaruszalności patentowej,
- poufności,
- sądu i prawa właściwego do rozpatrywania sporów – ta klauzula, określająca m.in. według jakiego prawa sąd będzie rozstrzygał kwestie sporne; jeżeli w kontrakcie nie zostanie określone gdzie i na podstawie jakiego prawa rozstrzygany będzie spór, kwestię regulować będą np. Konwencja Wiedeńska UNICTRAL czy unijne rozporządzenia Rzym I i Rzym II czy prawo prywatne międzynarodowe.

W kontrakcie mogą znaleźć się także inne klauzule – np. **klauzula dotycząca zastrzeżenia sobie prawa własności towaru do momentu całkowitej zapłaty**. Inny popularny zapis w kontraktach to tzw. **klauzula uciążliwości**, która umożliwia renegocjację umowy, jeżeli kontynuacja zobowiązań umownych stała się nadmiernie obciążająca z powodu nieprzewidzianego zdarzenia poza kontrolą tej strony.⁷⁷

3.6 Instytucje wspierające (COIE, polskie placówki zagraniczne oraz agencje zagraniczne gwarantujące wsparcie dla inwestorów).

Znalezienie odpowiedniego partnera handlowego czy uzyskanie wiarygodnej informacji na jego temat to zagadnienia istotne przy podejmowaniu decyzji dotyczących wejścia na rynki zagraniczne. W tym obszarze pomocą służą tzw. instytucje wspierające. Są to np. organizacje przedsiębiorców jak Krajowa Izba Gospodarcza, Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji przy ambasadach RP oraz Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Przydatnym źródłem informacji jest także Portal Promocji Eksportu.⁷⁷ Istnieją również programy dedykowane wsparciu polskich firm działających za granicą, jak programy promocyjne Ministerstwa Rozwoju Go China i Go Africa.

Rysunek 35 Instytucje wspierające handel zagraniczny.



Źródło: Opracowanie własne

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) jest zaangażowana w realizację krajowych i międzynarodowych przedsięwzięć finansowanych ze środków funduszy strukturalnych, budżetu państwa oraz programów wieloletnich Komisji Europejskiej. PARP bierze aktywny udział w tworzeniu i efektywnym wdrażaniu polityki państwa w zakresie przedsiębiorczości, innowacyjności i adaptacyjności kadr, dążąc do przekształcenia się w kluczową instytucję odpowiedzialną za tworzenie otoczenia wspierającego przedsiębiorców. Zgodnie z zasadą „Think Small First” - „MŚP przede wszystkim” wszystkie działania Agencji są realizowane ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb sektora MŚP.⁷⁸

Krajowa Izba Gospodarcza reprezentuje ponad 150 organizacji biznesowych. Stale współpracuje z Rządem (towarzyszące delegacje biznesowe przedstawicieli MR i MSZ) oraz agencjami rządowymi (PAiiIZ, PARP, ARR) w ramach realizacji projektów międzynarodowych. Wspiera polski eksport poprzez organizację seminariów, konferencji i innych wydarzeń poświęconych poszczególnym rynkom zagranicznym, szczególnie istotnym z punktu widzenia perspektyw rozwoju polskiego eksportu, np.: Indie, Iran, Turcja, Brazylia, Algieria.

Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAiiIZ) realizuje zadanie pod nazwą: „Wspieranie polskich przedsiębiorstw na wybranych rynkach”. W jego ramach udzielane jest **wsparcie** polskim firmom zainteresowanym inwestowaniem za granicą w formie **bezpośrednich inwestycji** lub **fuzji i przejęć** (mergers & acquisitions).⁷⁹ Udzielana jest merytoryczna pomoc obejmująca doradztwo w zakresie wyboru lokalizacji projektu, wsparcie przy uzyskaniu pomocy rządowej dostępnej w wybranym kraju (dostarczenie niezbędnych informacji do podjęcia decyzji inwestycyjnej).

Wsparcie w kwestii eksportu zapewniają **przedstawiciele Wydziałów Promocji Handlu i Inwestycji (WPHI)** przy Ambasadach RP. Są to zagraniczne placówki Ministra Rozwoju, działającymi w ramach Ambasad i Konsulatów RP. Ich zadaniem jest wspieranie polskich firm, w szczególności z sektora MŚP. W ramach misji pomoc udzielana jest również zagranicznym firmom zainteresowanym kupnem polskich towarów i usług oraz inwestycjami w naszym kraju. Wydziały działają w 44 krajach i dysponują szeroką bazą danych kontaktowych polskich i zagranicznych firm oraz ofert współpracy. Termin otrzymania informacji wynosi maksymalnie 14 dni.

⁷⁸ <http://www.parp.gov.pl/o-agencji>

⁷⁹ http://www.paiz.gov.pl/wsparcie_polskich_firm#

WPHI promują polski eksport i inwestycje za granicą. Ponadto, nieodpłatnie świadczą usługi polskim przedsiębiorcom w zakresie nawiązywania kontaktów za granicą. Dostarczają aktualnych informacji rynkowych potrzebnych do planowania, organizowania eksportu i/lub inwestycji poza granicami Polski, rozpoznania lokalnego ryzyka rynkowego oraz udziału w przedsięwzięciach promocyjnych. Wydziały nie ujawniają tajemnic przedsiębiorstwa, czyli informacji technicznych, technologicznych, handlowych, organizacyjnych, statystycznych lub innych które mogą mieć wpływ na jego działalność.

WPHI na swoich stronach WWW prezentują podstawowe informacje o kraju, gospodarce, w tym wskaźniki makroekonomiczne, wymianę handlową. Informator rynkowy zawiera opis specyfiki rynku, kwestie dostępu do rynku, zasady i formy rejestracji, prowadzenia działalności gospodarczej, system celny i bariery pozataryfowe, politykę zamówień publicznych, ochronę własności intelektualnej, system podatkowy, rozstrzyganie sporów i windykację, rynek pracy, informacje praktyczne, ważne adresy i linki. Dostępny jest również wykaz najważniejszych przedsięwzięć targowo-wystawienniczych, opracowania i analizy rynkowe, bieżące informacje o wydarzeniach gospodarczych. Co więcej, znajdują się tam informacje o instytucjach z otoczenia biznesu, izbach handlowych, organizacjach branżowych, instytucjach wspierających przedsiębiorczość.

Do bezpłatnych działań podejmowanych przez WPHI należy inicjowanie kontaktów i współpracy między polskimi przedsiębiorcami a podmiotami operującymi na rynkach zagranicznych (matchmaking), w tym:⁸⁰

- udostępnienie polskiemu przedsiębiorcy kontaktów do zagranicznych przedsiębiorstw,
- rozpowszechnianie ofert polskich przedsiębiorców zainteresowanych eksportem np. rozesłanie do lokalnych instytucji otoczenia biznesu i organizacji samorządu gospodarczego,
- rozpowszechnianie zapytań ofertowych zagranicznych firm zainteresowanych importem polskich towarów oraz informacji o wybranych przetargach,
- eksponowanie materiałów promocyjno-reklamowych polskich przedsiębiorstw na zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych.

COIE (Centrum Obsługi Inwestorów i Eksporterów) jest jednostką regionalną wspomagającą handel zagraniczny poprzez wspieranie inwestorów i eksporterów oraz promocję gospodarczą regionu. Nadrzędnym celem działalności COIE jest wzrost poziomu umiędzynarodowienia polskich firm. Zadanie to wykonuje poprzez ułatwienie przedsiębiorcom dostępu do kompleksowych, nieodpłatnych usług informacyjnych niezbędnych do planowania, organizowania i realizacji eksportu czy inwestycji poza granicami Polski. Działalność COIE wspierają Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji Ambasad i Konsulatów RP. W swych działaniach COIE współpracują również z Ministerstwem Rozwoju oraz z Polską Agencją Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A.

Investment Promotion Agencies (Agencje Promocji Inwestycji) tzw. IPA's wspierają napływ inwestycji do danych krajów poprzez np. działania marketingowe, inwestycyjne czy

⁸⁰ <https://www.trade.gov.pl/pl/departments/index>

dostarczenie niezbędnych informacji handlowych. Mają one charakter narodowy, jak i regionalny.

4. INFORMACJE O DOSTĘPIE DO RYNKÓW POZAEUROPEJSKICH:

4.1 Angola

PODSTAWOWE INFORMACJE

Republika Angoli leży w południowo-zachodniej Afryce. Jej stolicą jest Luanda a zamieszkane prowincje to: Huambo, Bie, Malange i Huila. Walutą Angoli jest kwanza (AOA, jedna kwanza to 100 centimo). W kraju obowiązuje reżim wymienialności wewnętrznej. Dozwolony jest wywóz/wwóz waluty krajowej do 50 tys. AOA na osobę lub 10 tys. USD. W powszechnym użyciu jest dolar amerykański, stosowany np. w rozliczeniach handlowych. Językiem oficjalnym jest portugalski. Niektórzy pracownicy administracji publicznej i biznesmeni posługują się francuskim czy angielskim, zwłaszcza w przemyśle naftowym. W kraju rozpowszechnione są miejscowe wierzenia oraz religie synkretyczne, wykorzystujące elementy chrześcijaństwa. Wyznaje je ok. 47% ludności. Blisko 38% Angolczyków to katolicy, a 15% – protestanci. Społeczność Muzułmanów, zamieszkujących głównie okolice Luandy, liczy ok. 50 tys. osób.

Uchwalona w styczniu 2010 r. konstytucja określa ustrój polityczny Angoli jako wielopartyjną demokrację, opartą na współistnieniu władzy wykonawczej, ustawodawczej i sędziowskiej. Prezydent skupia całą władzę wykonawczą, zachowując faktyczną niezależność od pozostałych organów. Prezydent kieruje pracami rządu, jest głową państwa, szefem rządu i zwierzchnikiem sił zbrojnych.

Prezydent Angoli José Eduardo dos Santos sprawuje władzę od 1979 r. Trwająca 30 lat kadencja to efekt zmian, jakich dokonywano w systemie politycznym kraju oraz wieloletniego stanu wyjątkowego, wprowadzonego w związku z wojną domową.

Pomiędzy Polską i Angolą **obowiązuje ruch wizowy**. Wizy nie można jednak otrzymać przy wjeździe do kraju, np. na lotnisku. Obywatele polscy mogą ubiegać się o wizę wjazdową do Angoli w przedstawicielstwach dyplomatycznych tego kraju. Ambasada Republiki Angoli w Warszawie mieści się przy ul. Goszczyńskiego 12, (tel. +48 22 844 09 94). Angolskie placówki dyplomatyczne wystawiają wizę uprawniającą do 30 dniowego pobytu. Możliwe jest jej dwukrotne przedłużenie na miejscu. Uzyskanie **wizy pozwalającej na dłuższy pobyt i prowadzenie działalności gospodarczej** jest długotrwałe i zbiurokratyzowane.

GOSPODARKA

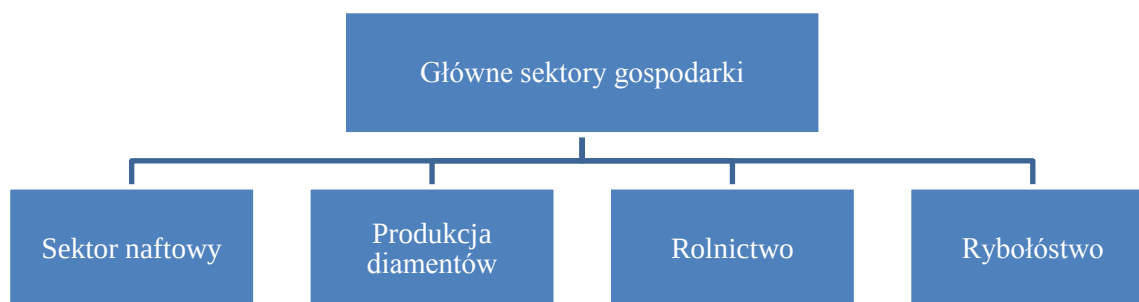
Angola jest państwem słabo rozwiniętym, ale ma bogate złoża mineralne, stąd podstawą gospodarki jest przemysł naftowy i wydobywczy. Wydobywane tu diamenty charakteryzują się najwyższą jakością na świecie.

Angola należy do:

- Światowej Organizacji Handlu (WTO),
- Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF),
- Banku Światowego (World Bank),
- Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD),
- Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju Przemysłowego (UNIDO),
- Organizacji Krajów Eksportujących Ropę Naftową (OPEC),
- Wspólnego Rynku dla Wschodniej i Południowej Afryki (COMESA),
- Południowoafrykańskiej Wspólnoty na rzecz Rozwoju (SADC),
- Światowej Organizacji Własności Intelektualnej (WIPO),
- Afrykańskiego Banku Rozwoju (African Development Bank Group).

Główny **sektor gospodarki** angolskiej to **sektor naftowy**, który stanowi ok. 60% PKB, a ropa naftowa odpowiada za ok. 90% eksportu.⁸¹ Dziennie Angola wydobywa ok 1,7 mln baryłek ropy naftowej. Wszystkie bogactwa naturalne Angoli, w tym te znajdujące się na wodach terytorialnych i na szelfie kontynentalnym, są wyłączną własnością państwa. Podmiotem uprawnionym do produkcji ropy jest państwowa firma Sonangol, która może nawiązywać współpracę w firmami zagranicznymi. Najczęściej stosowaną formą jest **porozumienie o wspólnej produkcji** (PSA - Production Sharing Agreement). Na jego podstawie, kontrahent bierze na siebie ryzyko finansowe związane z poszukiwaniami złóż, a także finansuje przygotowania techniczne do podjęcia produkcji. Koncesjonariusz ma wyłączne prawo do zysków ze sprzedaży ropy z eksploatowanego złoża do momentu odzyskania poniesionych nakładów. Kolejne zyski dzielone są pomiędzy operatora a firmę państwową w określonych proporcjach.

Rysunek 36 Główne sektory gospodarki Angoli.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie <https://southafrica.trade.gov.pl/pl/wphi/angola>

Druga najważniejsza gałąź gospodarki to **produkcja diamentów**, która odpowiadała za ok. 2% PKB. Wartość wydobywanych minerałów plasuje Angolę na 5 miejscu wśród największych producentów diamentów na świecie oraz na 3 w Afryce. Wyłącznym koncesjonariuszem w zakresie wydobywania kamieni szlachetnych jest państwowe konsorcjum Endiama. Inne firmy prowadzą swoją działalność w oparciu o porozumienia o współpracy z monopolistą, a największym inwestorem zagranicznym jest światowy lider De Beers.

⁸¹ <https://southafrica.trade.gov.pl/pl/wphi/angola/149529,elementarz-angoli.html>

Rząd dąży do zapewnienia samowystarczalności co do **produkcji żywności** np. poprzez wsparcie małych gospodarstw rodzinnych. Podejmowane są próby rozpoczęcia upraw eksportowych kawy i bawełny. Największą wymienianą barierą jest jednak brak potencjału niezbędnego do ponownego uruchomienia gospodarstw wielkotowarowych, a także wysokie koszty działalności gospodarczej.

Istotną gałęzią gospodarki jest **rybołówstwo** pomimo, że prowadzone jest najczęściej metodami tradycyjnymi. Od kilku lat kupowane są nowe statki do połowów.

Do **mocnych stron gospodarki** zalicza się stabilność polityczną, wysokie tempo wzrostu, zasoby naturalne, starania rządu o ułatwienie warunków inwestowania oraz rynek o relatywnie dużej chłonności i małym nasyceniu towarami i usługami. Jej **słabe strony** to przede wszystkim biurokracja i korupcja. W dalszej kolejności wymieniane są wysoki poziom ubóstwa, słabo rozwinięta infrastruktura, uzależnienie gospodarki od sektora wydobywczego oraz niski poziom kwalifikacji miejscowej siły roboczej. Inwestycje publiczne, mające na celu odbudowę kraju po wojnie domowej, przyczyniły się do szybkiego rozwoju budownictwa. Pozostałe gałęzie gospodarki nie są w stanie zaspokoić popytu wewnętrznego, stąd import jest na wysokim poziomie.

Tabela 18 Mocne i słabe strony gospodarki Angoli.

SILNE STRONY	SŁABE STRONY
• Stabilność polityczna. • Wysokie tempo wzrostu. • Zasoby naturalne. • Duża chłonność rynku. • Działania ze strony rządu sprzyjające inwestycjom.	• Biurokracja i korupcja. • Wysoki poziom ubóstwa. • Słaba infrastruktura. • Uzależnienie od sektora wydobywczego. • Niskie kwalifikacje miejscowej ludności.

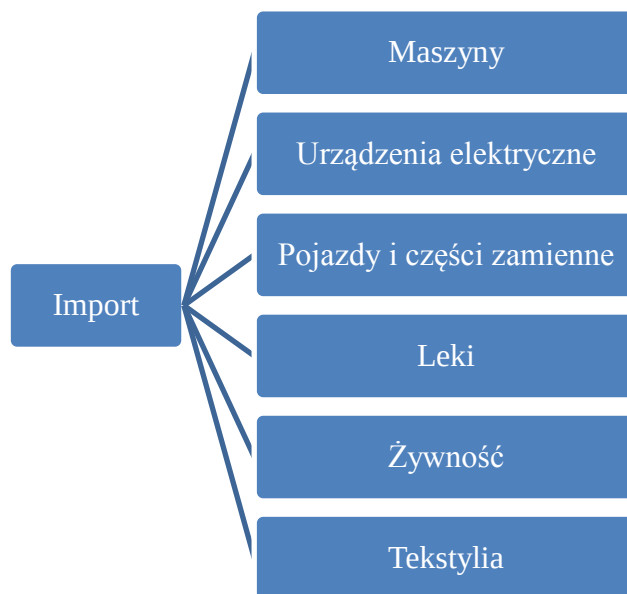
Źródło: Opracowanie własne na podstawie <https://southafrica.trade.gov.pl/pl/wphi/angola>

HANDEL ZAGRANICZNY

W 2013r. importowane przez Angolę produkty warte były 26 mld USD (patrz przypis 81). Do **głównych grup sprowadzanych towarów** należą maszyny i urządzenia elektryczne, pojazdy i części zamienne, leki, żywność, tekstylia. Większość importu pochodzi z Chin, Portugalii, USA, RPA oraz z Brazylii. Na cenę importowanych towarów mocno wpływają wysokie koszty frachtu oraz procedur importowych oraz duże obciążenie portów i lotnisk. Stąd towary trafiają na rynek dopiero po kilku miesiącach. Poziom cen towarów i usług decyduje o wysokich kosztach działalności gospodarczej, ale jednocześnie gwarantuje wysoką stopę zwrotu poniesionych nakładów.

Główne atuty Angoli w handlu zagranicznym to wysokie tempo wzrostu, bogactwa naturalne, stabilność polityczna, ułatwienia dla zagranicznych inwestorów a przede wszystkim duża chłonność rynku i małe nasycenie towarami i usługami. Aby pozyskać zagraniczny kapitał, angolski rząd emituje na rynku międzynarodowym obligacje skarbowe. Niestety jest to kraj o wysokim poziomie ubóstwa ze słabo rozwiniętą infrastrukturą. Inwestorów zniechęca również biurokracja i rozpowszechniona korupcja. Gospodarka uzależniona jest od sektora wydobywczego a miejscowa siła robocza ma niskie kwalifikacje.

Rysunek 37 Główne sektory importu Angoli.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie <https://southafrica.trade.gov.pl/pl/wphi/angola>

Za kontakty z inwestorami zagranicznymi odpowiada Narodowa Agencję ds. Inwestycji Prywatnych – ANIP (port. Agência Nacional para o Investimento Privado). Co więcej analizuje projekty inwestycyjne, pomaga w opracowaniu dokumentacji oraz wydaje decyzje o realizacji inwestycji.

Sektory, w których preferowane są inwestycje zagraniczne to: rolnictwo, budownictwo, energetyka, infrastruktura, turystyka i hotelarstwo, przemysł przetwórczy oraz górnictwo.

Handel z państwami Unii Europejskiej jest kluczowy dla gospodarki Angoli. Wymianę tą charakteryzuje względna równowaga. Bilans handlowy był przy tym częściej dodatni dla UE. Stosunki handlowe opierają się na mechanizmie „Wszystko poza bronią” (EBA, Everything But Arms), stąd zapewniony jest bezcłowy i nieograniczony dostęp angolskich towarów na rynki europejskie.

Polskie produkty mają bardzo dobrą opinię w Angoli. Zainteresowaniem cieszą się maszyny dla przemysłu meblarskiego, automaty przemysłowe, urządzenia pomiarowe, sprzęt budowlany oraz rolniczy. Obecnie nie ma formalnych barier dla towarów i usług z Polski. Mają one pełnoprawny dostęp do tego rynku na takich samych warunkach, jak towary i usługi z innych państw UE.

Tabela 19 Wymiana handlowa z Polską.

w mln USD	2010	2011	2012	2013	2014
Obroty	13,1	15,2	19,5	39,7	40,5
Eksport	11,1	12,4	17,5	36,6	37,1
Import	2	2,8	2,1	3,2	3,3
Saldo	9,1	9,5	15,4	33,4	33,8

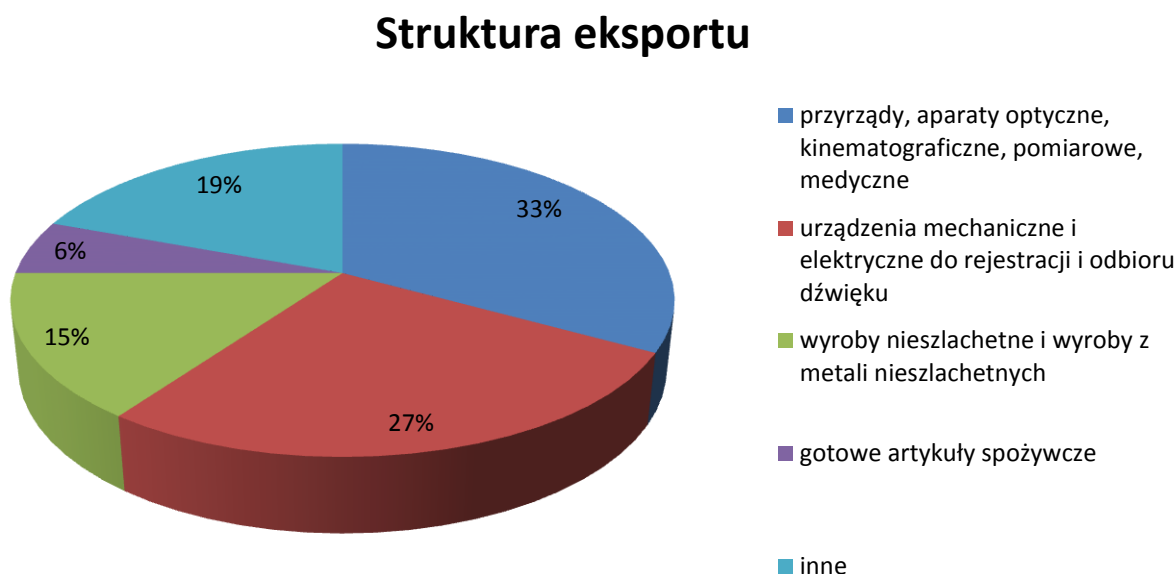
Źródło: opracowanie własne na podstawie INSIGOS

Obroty handlowe Polski z Angolą w 2014 r. wyniosły 40,5 mln USD. Zgodnie z danymi Ministerstwa Gospodarki, klasyfikuje to Angolę na 124 miejscu w rankingu światowych partnerów handlowych Polski. Eksport towarów z Polski do Angoli wyniósł ponad 37 mln USD, natomiast import wart był 3,3 mln USD. Dodatnie saldo operacji wyniosło w 2014r. 33,8 mln USD.

W strukturze eksportu do Angoli w 2014 r. największymi grupami towarowymi były (patrz przypis 81):

- przyrządy, aparaty optyczne, kinematograficzne, pomiarowe, medyczne - udział w polskim eksporcie ok. 33%,
- urządzenia mechaniczne i elektryczne do rejestracji i odbioru dźwięku - 10 mln USD, udział w polskim eksporcie 27%,
- wyroby nieszlachetne i wyroby z metali nieszlachetnych - 5,6 mln USD, udział 15%,
- gotowe artykuły spożywcze: napoje bezalkoholowe, alkohol i ocet, tytoń - 2,1 mln USD, udział 5,6%.

Rysunek 38 Struktura eksportu z Polski do Angoli.



Źródło: opracowanie własne na podstawie INSIGOS

Do najważniejszych aktów prawnych regulujących handel pomiędzy Polską a Angolą należą:

- Umowa między Rządem RP a Rządem Republiki Angoli w sprawie spłaty i restrukturyzacji zadłużenia Republiki Angoli wobec RP,
- Umowa między Rządem RP a Rządem Republiki Angoli o udzieleniu kredytu w ramach pomocy wiązanej,
- Umowa między Rządem RP a Rządem Republiki Angoli o udzieleniu kredytu,

- Porozumienie między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Angoli o zmianie Umowy między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Angoli o udzieleniu kredytu oraz Porozumienie między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Angoli o zmianie Umowy między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Angoli o udzieleniu kredytu w ramach pomocy wiązanej, sporządzonej w Luandzie 1.03.2006 r., w formie wymiany not,
- Umowa między Rządem RP a Rządem Rep. Angoli o udzieleniu kredytu w ramach pomocy wiązanej.

Jednym z kluczowych projektów na rzecz rozwoju współpracy gospodarczej z Angolą są działania podejmowane w ramach Projektu „Go Africa”. Jego celem jest zwiększenie polskich inwestycji w Afryce oraz wymiany handlowej, a także budowanie pozytywnego wizerunku Polski w krajach afrykańskich. Projekt wspiera przedsiębiorców zainteresowanych działalnością w krajach całej Afryki.

Sektory angolskiej gospodarki o potencjalnie **największym stopniu rozwoju** to budownictwo (boom związany z powojenną reorganizacją kraju), inwestycje drogowe (co roku rząd inwestuje około 4 mld USD w projekty drogowe, kolejowe, lotnicze, a także rozwój transportu morskiego), rolnictwo (sprzęt rolniczy, środki chemiczne związane z uprawą roślin), branża elektryczna (patrz przypis 81). Perspektywy rozwoju widać też w przemyśle maszynowym oraz chemicznym. Analitycy oceniają, że do 2025 r. rząd przeznaczy środki w wysokości 604 mld USD na promocję, przede wszystkim projektów w zakresie rybołówstwa, rolnictwa, handlu i usług, górnictwa, transportu i logistyki oraz energetyki. Promowane będą inwestycje, gdzie kapitał zagraniczny wykorzystywany będzie w celu modernizacji i poprawy efektywności angolskiej gospodarki, np. poprzez zwiększenie wydajności pracy, inwestycje w kadry oraz transfer know-how. Inwestorzy działający w priorytetowych sektorach dla gospodarki (rolnictwo, budownictwo, energetyka, gospodarka wodna, infrastruktura, turystyka i hotelarstwo, przemysł przetwórczy oraz górnictwo) otrzymują, zgodnie z obowiązującymi przepisami, wiele przywilejów, np. prawo do zwolnień celnych i podatkowych.

Od 2003 r. obowiązuje w Angoli ustawa o inwestycjach prywatnych oraz ustawa o ułatwieniach fiskalnych i celnych dla inwestycji prywatnych. Zrównało to status prywatnych inwestorów zagranicznych i miejscowych w większości spraw. Zgodnie z instrukcją Narodowego Banku Angoli (BNA) każdy przelew o wartości wyższej niż 300 tys. USD musi być autoryzowany przez bank centralny. Zarówno bank centralny, jak i poszczególne banki komercyjne opóźniają, a niekiedy wręcz uniemożliwiają realizację płatności. Działający w Angoli przedsiębiorcy zagraniczni dość często mają też trudności z wyegzekwowaniem należności od miejscowych partnerów. Opóźnienia płatności dotyczą zwłaszcza administracji publicznej, która w wielu przypadkach należności reguluje w walucie miejscowej. Przedsięwzięcia o wartości powyżej 100 tys. USD podlegają obowiązkowemu zgłoszeniu do Agencji ds. Inwestycji Prywatnych (ANIP), która pobiera opłatę manipulacyjną w wysokości 150 USD. Instytucja ta pomaga w opracowaniu obowiązkowej dokumentacji, a także wydaje decyzję w sprawie konkretnej inwestycji. Projekty o wartości powyżej 5 mln USD musi też zatwierdzić angolski rząd. Przedsięwzięcia związane z budową dróg, mostów, elektrowni oraz z górnictwem, muszą uzyskać akceptację Ministerstwa Środowiska. Dodatkowo, każdy zagraniczny inwestor zobligowany jest do tego, by najmniej 70% załogi stanowili lokalni mieszkańcy, a zarobki zatrudnionych w danej firmie obcokrajowców i Angolczyków, zajmujących podobne stanowiska muszą być porównywalne.

Rysunek 39 Sektory angolskiej gospodarki i największym potencjale.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie <https://southafrica.trade.gov.pl/pl/wphi/angola>

Zgodnie z obowiązującymi przepisami wszyscy zagraniczni inwestorzy, chcący prowadzić działalność gospodarczą w Angoli, muszą zarejestrować się w Ministerstwie Finansów w celu otrzymania podatkowego numeru identyfikacyjnego i karty określającej początek operacji w kraju. Dodatkowo, by ustanowić fizyczną obecność w kraju, należy zarejestrować biuro przedstawicielskie albo założyć firmę podlegającą prawu Angoli. Najbardziej rozpowszechnioną formą reprezentacji zagranicznych firm są oddziały, ponieważ pozwalają prowadzić działalność na takich samych zasadach jak firmy miejscowe.

Przy inwestycjach przekraczających 1 mln USD konieczne jest złożenie wniosku w ANIP. W przypadku inwestycji do 10 mln USD ANIP wydaje zezwolenie w ciągu maksymalnie 70 dni. Jeśli inwestycja przekracza 10 mln USD to konieczna jest zgoda Rady Gabinetowej (czas na jej wydanie nie jest określony).

Inwestor chcący prowadzić działalność w Angoli powinien:

- zarejestrować firmę,
- opublikować statut w monitorze państwowym (Diario da República),
- uzyskać licencję na prowadzenie działalności gospodarczej (w Ministerstwie Handlu),
- dokonać rejestracji w organach podatkowych (Ministerstwo Finansów).

Wszyscy cudzoziemcy, którzy chcą pracować w Angoli, muszą mieć pozwolenie na pracę. Formalności związane z legalizacją pobytu są złożone i trwają bardzo długo. Wniosek o wizę pracowniczą należy złożyć przed wyjazdem do Angoli, w przedstawicielstwie dyplomatycznym tego kraju. Rozpatrywanie trwa zazwyczaj dłużej niż deklarowany okres 45 dni. Wiza pracownicza ważna jest rok. Utrudnienia związane z uzyskaniem odpowiedniej wizy skłaniają pracowników wielu firm do pobytu w Angoli na podstawie wizy zwykłej, o ważności do 30 dni (która może być przedłużona dwukrotnie o 30 dni).

4.2 Argentyna

PODSTAWOWE INFORMACJE

Republika Argentyńska leży w południowo-wschodniej części Ameryki Południowej. Stolicą jest Buenos Aires. Językiem urzędowym jest hiszpański, a walutą - peso argentyńskie (ARS, 1 peso = 100 centavos). Kurs dolara regulował Bank Centralny (uwolniony przez obecnego Prezydenta). W październiku 2011 r. wprowadzone zostały ograniczenia na zakup dolarów przez obywateli i przedsiębiorstwa z siedzibą w Argentynie. Zniesienie 17 grudnia 2015 r. ograniczenia wymiany walut oznaczało dewaluację peso w stosunku do USD.⁸²

Spółeczeństwo Argentyny kształtowało się pod wpływem masowej emigracji z Europy, a także kolonizacji prawie bezludnych terenów zamieszkałych przez nieliczne plemiona indiańskie. Ponad 98% ludności stanowią biali pochodzenia europejskiego (głównie włoskiego, hiszpańskiego, niemieckiego, ukraińskiego, portugalskiego i polskiego), resztę Metysi, nieliczni Indianie (mniej niż 150 tys.). Argentynę cechuje wysoki odsetek ludności miejskiej. Jest to kraj katolicki (92%), ale mniej niż 20% stanowią katolicy praktykujący, protestanci to 2%, Żydzi - 2%, a pozostali - 4%.⁸²

Argentyna jest republiką federacyjną zgodnie z art. 1. konstytucji. Prezydent jest głową państwa i szefem rządu. Dwuizbowy Parlament – Kongres Narodowy – składa się z Senatu i Izby Deputowanych. Obecnie prezydentem jest Mauricio Macri. Były burmistrz stolicy państwa jest liderem opozycyjnej koalicji centroprawicowej „Zmiana”. W 2015r. pozbawił on władzy rodzinę Kirchnerów (12 lat sprawowania urzędu).

Polaków nie obowiązują wizy, w przypadku pobytu w Argentynie do 90 dni w celach turystycznych. Inne przypadki należy konsultować w Ambasadzie Republiki Argentyńskiej. W przypadku przedłużenia pobytu na ponad trzy miesiące należy wcześniej uzyskać odpowiednią wizę w argentyńskim urzędzie migracyjnym. Paszport powinien być ważny, co najmniej 3 miesiące od daty planowanego wjazdu. Placówka Ambasady Republiki Argentyńskiej mieści się w Warszawie przy ulicy Brukselskiej 9.

GOSPODARKA

Gospodarka Argentyny **opiera się** na zasobach naturalnych oraz przemyśle rolno-hodowlanym. **Istotnym problemem** rynku jest wysoka inflacja, dewaluacja oraz deficyt budżetowy. Bank Światowy zaprzestał publikowania danych dotyczących inflacji w Argentynie. Według danych argentyńskiego urzędu statystycznego INDEC inflacja w 2013 r. wyniosła 10,9%, podobnie jak w trzech poprzednich latach. Inflacja w okresie 10 pierwszych miesięcy 2014 r. miała natomiast osiągnąć poziom 21,3%. Niezależne wyliczenia mówią, iż inflacja sięgnęła 28% w 2013 r. oraz 33,6% w 2014 r., a więc była znacznie wyższa od oficjalnych danych podawanych przez państwowy urząd statystyczny INDEC.⁸³

Argentyna należy do:

- WTO,
- Mercosur,
- Cairns,

⁸² http://buenosaires.msz.gov.pl/pl/wspolpraca/dyplomacja_ekonomiczna/biuletyn_ekonomiczny/informator_ekon_arg/

⁸³ <https://argentina.trade.gov.pl/pl/gospodarka/Co-warto-wiedzie%C4%87-o-gospodarce/363,co-warto-wiedziec-o-gospodarce.html>

- NAMA-11,
- FoFs (Friends of Fish),
- FAO,
- Światowej Organizacji Własności Intelektualnej,
- Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju,
- Północne prowincje Argentyny należą do Zicosur,
- Andyjskiej Korporacji Rozwoju,
- Banku Południa (Banco del Sur),
- Nie należy do OECD, posiada natomiast status obserwatora m. in. w Komitetach Handlu, Rolnictwa i Inwestycji i jest członkiem Centrum Rozwoju.

Do głównych **bogactw naturalnych** Argentyny należą: ropa naftowa, gaz ziemny, węgiel kamienny, rudy żelaza, rudy cynku, ołowiu, uranu, cyna, srebro, złoto, miedź, siarka, mangan oraz sól kamienna.

Trzy **najważniejsze sektory gospodarki** to rolnictwo, przemysł oraz branża turystyczna. W przypadku przemysłu, motorem gospodarki jest przemysł samochodowy. Istotne gałęzie to przetwórstwo ropy naftowej, przemysł chemiczny, stalowy czy tekstylny (przetwórstwo bawełny). Należy również zwrócić uwagę na sektor urządzeń medycznych. Szybko chłonie innowacje z rynku, przyjmując technologię czy stylistykę, dzięki czemu odnajduje się w dynamicznych niszach, wymagających do odniesienia sukcesu zróżnicowania i wysokiej jakości produktów.

Rysunek 40 Główne sektory gospodarki Argentyny.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie <https://argentina.trade.gov.pl/pl/gospodarka/Co-warto-wiedzie%C4%87-o-gospodarce/363,co-warto-wiedziec-o-gospodarce.html>

Sektor **agrobiznesu** tworzy 25% przemysłu wytwórczego i stanowi 40% eksportu. Jego wartość produkcji wynosi blisko 177 mld peso argentyńskich. W sektorze znajduje zatrudnienie 600 tys. osób w całym kraju. W Argentynie dominuje typ ekstensywny rolnictwa (bez użycia sztucznych środków wspomagających jak nawozy mineralne czy pestycydy). Istotną rolę odgrywa uprawa roślin oleistych zwłaszcza soi i słonecznika. Spośród zbóż dominuje pszenica, sorgo, kukurydza. Istotną gałęzią jest tu również hodowla bydła i owiec.⁸⁴

⁸⁴ http://buenosaires.msz.gov.pl/pl/wspolpraca/dyplomacja_ekonomiczna/biuletyn_ekonomiczny/informator_ekon_arg/

Istotne znaczenie dla gospodarki kraju mają **złoża litu**, wykorzystywanego do produkcji telefonów komórkowych, laptopów itp. Stosowany jest również do produkcji baterii do samochodów elektrycznych. Argentyna ma szansę być drugim na świecie dostawcą tego minerału. Departament Studiów Geologicznych w Stanach Zjednoczonych (USGS) szacuje argentyńskie zasoby litu na 850 tys. ton, ale zakłada się, że wartość ta może być nawet trzykrotnie większa.⁸⁵

Zgodnie z danymi amerykańskiej Agencji ds. Informacji Energetycznej (EIA), Argentyna może posiadać drugie pod względem wielkości zasoby gazu łupkowego na świecie. W czerwcu 2013 r. agencja szacowała je na 802 bln stóp sześciennych.

Argentyński model ekonomiczny oparty był m.in. na kursie walutowym ustalonym administracyjnie. Gospodarka opierała się na słabym peso. Niski kurs peso utrzymywany był poprzez liczne interwencje banku centralnego na rynku walutowym. Był on tak skalkulowany, że opłacalny był eksport, nawet uwzględniając specyficzny podatek eksportowy - retenciones. Wpływy z jego tytułu mają istotne znaczenie dla skarbu państwa. Dzięki nim władze mogą dofinansowywać - ze względów społecznych - produkcję wielu towarów i świadczenie licznych usług. W 2015r kurs został uwolniony pociągając za sobą inflację. Rząd prezydenta M. Macri przygotowując się do tego kroku, zniósł podatki od eksportu kluczowych płodów rolnych oczekując znacznych zysków ze sprzedaży zakumulowanych zbiorów. Zachęcał też przedsiębiorstwa rolne do zwiększenia produkcji.

Tabela 20 Mocne i słabe strony gospodarki Argentyny.

SILNE STRONY	SŁABE STRONY
• Wysoki poziom wykształcenia. • Obfite zasoby rolne, energetyczne, minerały.	• Nieprzewidywalne środowisko biznesowe. • Interwencjonizm rządu. • Gospodarka uzależniona od zasobów. • Wysoka inflacja. • Niespłacone kredyty. • Brak rozwoju energetyki i transportu.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <https://argentina.trade.gov.pl/pl/gospodarka/Co-warto-wiedzie%C4%87-o-gospodarce/363,co-warto-wiedziec-o-gospodarce.html>

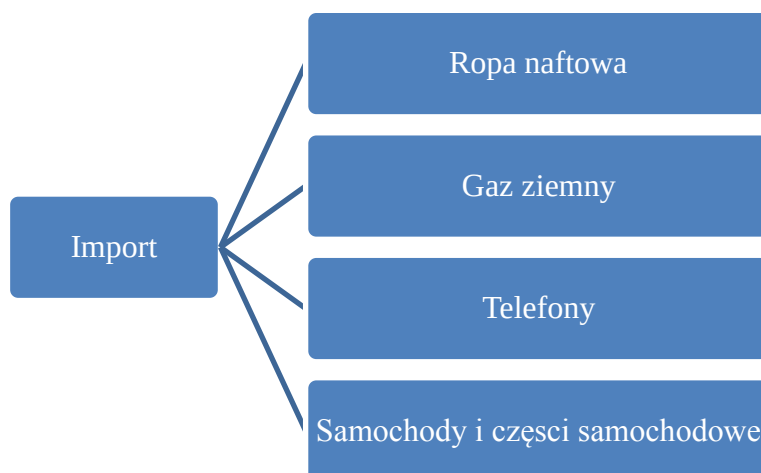
Silnymi cechami rynku argentyńskiego są wysoki poziom wykształcenia, a w konsekwencji wykwalifikowana siła robocza oraz wskaźniki rozwoju wyższe od średniej regionalnej. Istotne są również obfite zasoby rolne, energetyczne oraz minerały. **Słabe punkty** to przede wszystkim nieprzewidywalne środowisko biznesowe i interwencjonizm rządu (kontrola importu, przepływu kapitału). Gospodarka uzależniona jest przede wszystkim od zasobów. Na inwestycje niekorzystnie wpływa fakt nieuregulowanych stosunków z wierzycielami z Klubu Paryskiego (niespłacone kredyty), brak rozwoju energetyki i transportu, bardzo wysoka inflacja oraz mało rygorystyczna polityka fiskalna.

⁸⁵ <https://argentina.trade.gov.pl/pl/argentina/analizy-rynkowe/143277,wydobycie-litu-w-argentyinie.html>

HANDEL ZAGRANICZNY

W 2014 r. importowane przez Argentynę produkty warte były 65,3 mld USD.⁸⁶ Do głównych grup sprawdzanych towarów należą: gaz ziemny, ropa naftowa, samochody, części samochodowe czy telefony. Większość importu pochodzi z Brazylii, Chin, USAD, Niemiec i Boliwii. Najważniejszym partnerem handlowym Argentyny jest Mercosur.

Rysunek 41 Główne sektory importu Argentyny.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie <https://argentina.trade.gov.pl/pl/gospodarka/Co-warto-wiedzie%C4%87-o-gospodarce/363,co-warto-wiedziec-o-gospodarce.html>

Argentyna jest atrakcyjnym **rynkiem przyciągającym** zagranicznych inwestorów dużą i dobrze wyedukowaną populacją, zasobami naturalnymi dla rolnictwa, kopalnictwa czy wydobycia węglowodorów. Bardzo ważne są również potrzeby infrastrukturalne. Obecnie zachodzące przemiany gospodarcze wskazujące na nowe cele ekonomiczne stanowią szansę dla zagranicznych inwestorów na nawiązanie trwałych relacji handlowych. Niestety niski wzrost ekonomiczny, niepewność gospodarcza i wysoka inflacja stanowią podstawowe **zagrożenia inwestycyjne** na rynku. Do 2015r. napotykanne **bariery** eksportu do Argentyny to te taryfowe, jak i pozataryfowe. W szczególności były to wysokie obciążenia celne, rygorystyczne przepisy sanitarne i weterynaryjne, zakaz importu niektórych towarów oraz kontyngenty i licencje importowe. Szeroko były stosowane licencje importowe, a importerzy musieli uzyskać każdorazowo zezwolenie na import. Co więcej wszyscy importerzy musieli posiadać zgodę AFIP (Argentine Tax and Custom Authority) na prowadzenie działalności. Argentyńska polityka handlowa w ostatnich latach charakteryzowała się silnym protekcjonizmem. W związku z tym, w maju 2012 r. Unia Europejska, wraz z Japonią oraz USA, złożyła do Światowej Organizacji Handlu oficjalną skargę przeciwko argentyńskim zakazom importowym. 22 sierpnia 2014 r. niezależny panel WTO oznajmił, iż protekcjonizm stosowany przez Argentynę łamie poszczególne prawa dotyczące międzynarodowego handlu, jest zatem niedopuszczalny. Administracja rządu prezydenta M. Macri od grudnia 2015 r. wprowadza istotne zmiany, znosząc większość ww. ograniczeń.

Unia Europejska, po Mercosur i ASEAN, jest jednym z najważniejszych partnerów handlowym Argentyny. Od 2002 r. do 2012 r. Argentyna posiadała nadwyżkę w wymianie handlowej z UE, która w 2010 r. wyniosła 1,55 mld USD. W 2013 r. argentyński eksport do

⁸⁶ http://www.worldsrichestcountries.com/top_argentina_importers_trade_partners.html

UE wzrósł o 10% (do 11,28 mld USD). Zwiększył się głównie eksport dóbr przemysłowych i surowców. Import natomiast wzrósł o 52% (do 9,73 mld USD). Wzrost objął przede wszystkim import dóbr pośrednich i kapitałowych (patrz przypis 82 i 83). Zmiana nastąpiła w 2012 r., gdy UE uzyskała nadwyżkę w handlu z Argentyną.

Zgodnie z Argentyńskimi statystykami, **Polska** jest 34 partnerem tego kraju w eksporcie i 39 w imporcie. Istotny jest fakt, że import z Polski dotyczy wszystkich produktów posiadających polskie świadectwo pochodzenia (dotyczy to również reeksportu).⁸⁷ Argentyna jest drugim, po Brazylii partnerem handlowym w regionie Ameryki Łacińskiej i Karaibów.

Tabela 21 Wymiana handlowa z Polską.

w mln USD	2011	2012	2013	2014	2015
Obroty	881	1021	836	934	744
Eksport	102	115	144	123	93
Import	780	906	692	811	651
Saldo	-678	-791	-549	-688	-558

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eksport/Import oraz obroty polsko argentyńskie w latach 2005 – 2015

Obserwowane od lat ujemne saldo obrotów Polsko-Argentyńskich wynika z masowego importu pasz sojowych do naszego kraju. Jego podstawą jest zakaz karmienia bydła mączką pochodzenia zwierzęcego na terenie UE.

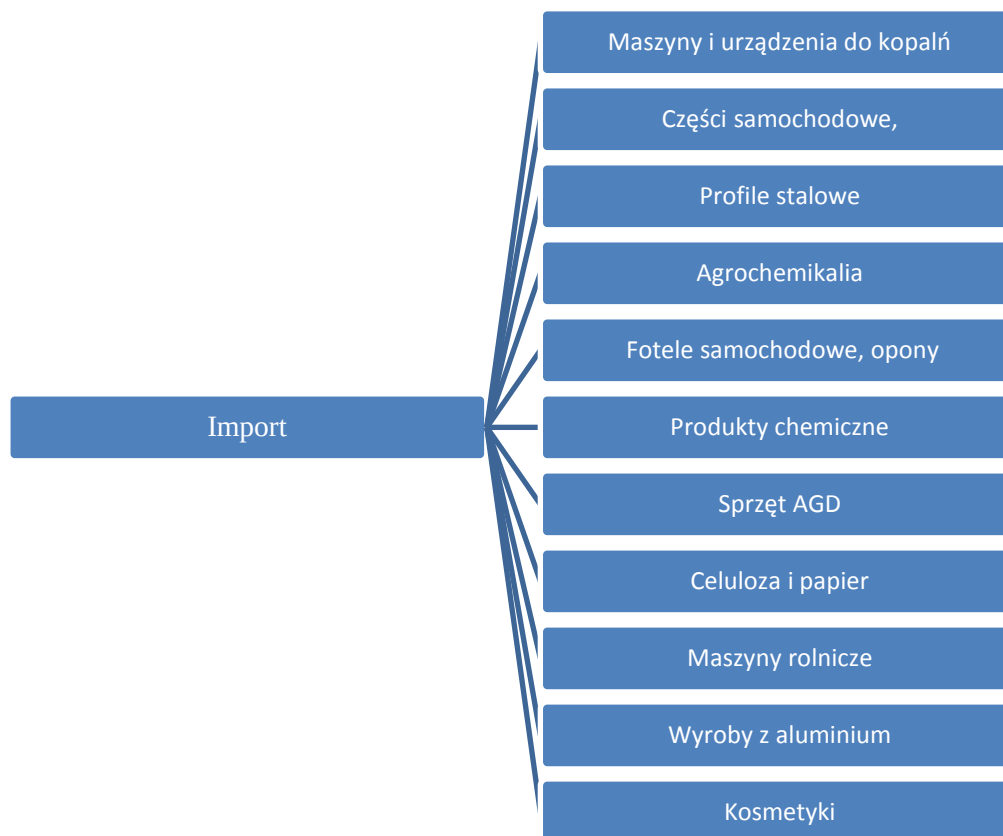
W eksporcie Polski dominują takie towary jak: maszyny i urządzenia do kopalń, części samochodowe, profile stalowe, agrochemikalia, fotele samochodowe, opony, produkty chemiczne, sprzęt AGD, celuloza i papier, maszyny rolnicze, wyroby z aluminium, kosmetyki.

Do najważniejszych aktów prawnych regulujących stosunki Polsko – Argentyńskie należą:

- Program współpracy kulturalnej i edukacyjnej między Rządem RP a Rządem Rep. Argentyńskiej na lata 2005 – 2008,
- Porozumienie w formie wymiany not między Rządem RP a Rządem Republiki Argentyńskiej o wzajemnym zniesieniu obowiązku posiadania wiz dla posiadaczy paszportów dyplomatycznych, służbowych i prywatnych,
- Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Argentyny w sprawie popierania i wzajemnej ochrony inwestycji,
- Porozumienie w sprawie ustanowienia konsultacji między Ministerstwem Spraw Zagranicznych RP a Ministerstwem Spraw Zagranicznych, Handlu Międzynarodowego i Wyznań Republiki Argentyny,
- Porozumienie międzyrządowe w sprawie wyeliminowania podwójnego opodatkowania w transporcie morskim,
- Umowa o współpracy w dziedzinie górnictwa.

⁸⁷ PPE_PL_przewodnik_eksportera_argentyna_2013

Rysunek 42 Import z Polski do Argentyny.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie <https://argentina.trade.gov.pl/pl/gospodarka/Co-warto-wiedzie%C4%87-o-gospodarce/363,co-warto-wiedziec-o-gospodarce.html>

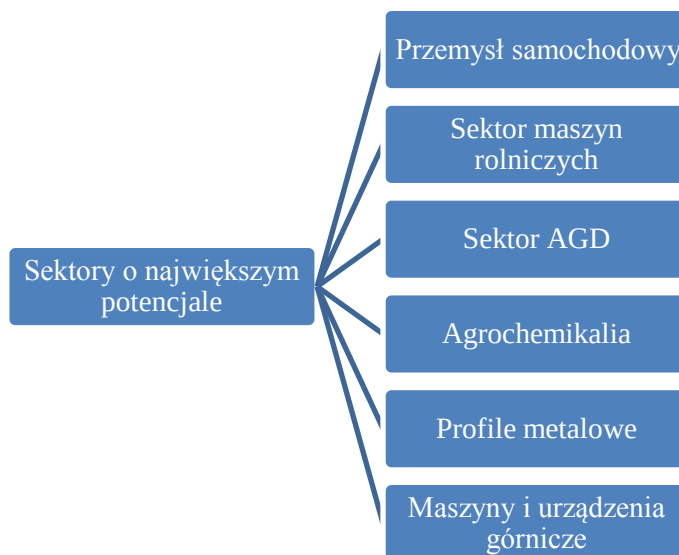
Do sektorów gospodarki wskazywanych jako dające **największe możliwości rozwoju** współpracy z Polską zalicza się:

- przemysł samochodowy,
- sektor maszyn rolniczych,
- sektor AGD,
- agrochemikalia,
- profile metalowe,
- maszyny i urządzenia górnicze.

Produkcja samochodów w Argentynie według Stowarzyszenia Producentów Samochodowych (Asociación de Fábricas de Automotores -ADEFA) zanotowała między 2003 a 2012 wzrost o 317%.⁸² Wpływa to korzystnie na eksport z Polski w zakresie części do samochodów, opon, a przede wszystkim foteli samochodowych. W sektorze maszyn rolniczych istotne jest podjęcie kooperacji z firmami argentyńskimi, zarówno w zakresie współpracy produkcyjnej, jak i organizacji sprzedaży maszyn i serwisu technicznego. W sektorze AGD produkty Polskie to: kuchenki domowe, lodówki, zmywarki oraz drobny sprzęt, taki jak ekspresy do kawy czy czajniki elektryczne. Dostarczane są również części do produkcji telewizorów (kineskopy) do fabryk usytuowanych w specjalnej strefie ekonomicznej. Istotnym sektorem wydają się być maszyny i urządzenia górnicze ze względu na restrukturyzację górnictwa w zakresie eksploatacji węgla kamiennego, ropy naftowej, gazu, gazu łupkowego, miedzi, srebra, złota,

potasu i litu. Istotnym bodźcem do rozwoju tej gałęzi było wprowadzenie nowych ram prawnych w postaci Ustawy dotyczącej Promocji Górniczej.

Rysunek 43 Sektory argentyńskiej gospodarki i największym potencjale.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie <https://argentina.trade.gov.pl/pl/gospodarka/Co-warto-wiedzie%C4%87-o-gospodarce/363,co-warto-wiedziec-o-gospodarce.html>

Obroty handlowe z Argentyną powinny być analizowane w kontekście przynależności tego kraju do ugrupowania regionalnego dążącego do ustanowienia wspólnego rynku (Mercosur).

Uwzględniając warunki dostępu towarów pochodzących z obszaru Unii Europejskiej, na szczególną uwagę zasługuje decyzja SENASA (argentyńskiego urzędu sanitarnego i jakości produktów rolno spożywczych) o wprowadzeniu w 2007 roku systemu *prelistingu* w celu umożliwienia firmom unijnym eksportu żywności pochodzenia zwierzęcego do Republiki Argentyńskiej.

W Argentynie nie istnieją ograniczenia związane z pracą obcokrajowców, o ile spełniają oni wymogi urzędu migracyjnego - posiadają wizę do pracy i ważne zezwolenie na pobyt w kraju (są rezydentami). Pobyt ten może być stały, tymczasowy lub przejściowy. Firmy zatrudniające obcokrajowców, którzy są naukowcami lub absolwentami szkół wyższych i będą pracować w kraju krócej niż dwa lata, mogą wystąpić o zwolnienie z płacenia znacznej części ubezpieczeń społecznych dla tych pracowników.

W celu **założenia firmy** obcokrajowiec musi mieć pobyt stały lub tymczasowy na terytorium Argentyny. Nie ma restrykcji co do obywatelstwa dyrektorów firm, ale muszą oni posiadać stały adres zamieszkania w Argentynie.

„System Zamówień Centralnej Administracji Państwowej” obejmuje administrację centralną, organy zdecentralizowane, uniwersytety państwowe oraz siły zbrojne i bezpieczeństwa. Wyłączone są: prowincje, Miasto Stołeczne Buenos Aires, gminy, Państwowy Instytut Usług Socjalnych dla Emerytów i Rencistów, urząd celny i skarbowy, fundusze powiernicze z udziałem skarbu państwa, przedsiębiorstwa państwowe, Bank Centralny i Bank Hipoteczny. Organem zarządzającym jest Krajowe Biuro Zamówień.

System ten oparty jest na centralizacji norm i decentralizacji w zakresie wykonawstwa. Krajowe Biuro Zamówień tworzy normy, systemy i procedury dot. zakupów, które dokonywane są bezpośrednio przez organy centralnej administracji państwowej.

Regulacje dotyczące handlu zagranicznego przedstawione są w Kodeksie Celnym (Ley nr 22.415) obowiązującym, wraz z modyfikacjami, od 1981 roku. Niektóre przepisy nie zostały włączone do kodeksu i obowiązują oddzielnie. Ze względu na politykę celną wyróżnia się zwykły obszar celny oraz specjalny obszar celny – Ziemia Ognista. Powstał on w celu zaspokajania potrzeb rynku wewnętrznego, a nie dla promocji eksportu. Niemniej jednak, jest on idealnym miejscem dla inwestycji zagranicznych. Eksport na zewnątrz strefy, także na rynek wewnętrzny, korzysta z wielu zwolnień podatkowych i przywilejów. Zgodnie z postanowieniami Rady Wspólnego Rynku MERCOSUR, od 1 stycznia 1995 roku, Argentynę i pozostałych członków (Brazylia, Urugwaj i Paragwaj) obowiązuje Wspólna Nomenklatura Towarowa MERCOSUR (Nomenclatura Común del MERCOSUR - NCM) oraz Wspólna Zewnętrzna Taryfa Celna (Arancel Externo Común - AEC). NCM zawiera około 10 000 pozycji taryfowych. Stawki celne w stosunku do towarów pochodzących z krajów nienależących do MERCOSUR wynoszą od 0% do 20%, a najczęściej stosowana jest stawka 14%. Większość stawek celnych jest liczona *ad valorem*, ale stosowane są również stawki specyficzne w stosunku do niektórych towarów oraz stawki statystyczne (stosowane w zależności od wartości towaru). Cło naliczane jest od wartości CIF towaru.

Argentyna jest jednym z nielicznych krajów na świecie ze szczególnie rozbudowanym systemem protekcyjno-fiskalnym w handlu zagranicznym. Utrudnienia wprowadzono zarówno w odniesieniu do importu, jak i do eksportu. W celu importu towaru należy posiadać Oświadczenie Przysięgłe o Planowanym Importcie (DJAI, importer zgłasza się do upoważnionego agenta celnego w celu złożenia Oświadczenia Przysięgłego o Planowanym Importcie). Oświadczenie generowane jest w Systemie Informatycznym Maria (SIM) na podstawie:

- danych importera,
- rodzaju, ilości i gabarytów towaru,
- kodu towaru w systemie Maria,
- wartości fakturowej,
- kraju pochodzenia/przeznaczenia.

Na tym etapie oświadczenie otrzymuje w systemie status oficializada (zalegalizowane). Federalna Administracja Dochodów Publicznych (AFIP) udostępnia, na mocy ustawy, każdą ze złożonych deklaracji innym urzędom publicznym, które mogą zająć stanowiska w kwestii importu zadeklarowanych towarów w Systemie Maria.

Importer informowany jest o statusie oświadczenia za pośrednictwem aplikacji Systemu Maria „Moje Operacje Celne” (MOA) dostępnej na stronie internetowej AFIP. Możliwe statusy to:

- *salida*, oświadczenie jest zaakceptowane, przy czym akceptacja może być częściowa i np. dotyczyć tylko partii towaru,
- *observada*, upoważnione urzędy publiczne mają zastrzeżenia do planowanego importu; importer jest informowany o przeszkodach oraz sposobie ich uregulowania,
- *cancelada*, oświadczenie odrzucone lub wygasłe,
- *anulada*, oświadczenie unieważnione przez importera. Pozwolenie jest ważne 180 dni, z możliwością przedłużenia.

Obowiązująca w Argentynie procedura uzyskania licencji nieautomatycznej (LNA), czyli dodatkowego pozwolenia na import obejmuje około 600 produktów dotyczy aktualnie wyłącznie sektora rowerów. Według raportu Doing Business 2013 Banku Światowego proces uzyskania wymaganych do eksportu dokumentów trwa aktualnie w Argentynie około 13 dni. Proces uzyskania dokumentów niezbędnych do uzyskania zgody na import trwa około 30 dni.

4.3 Chiny

INFORMACJE OGÓLNE

Chińska Republika Ludowa, zwana Państwem Środka, podzielona jest na 31 jednostek na prawach prowincji oraz dwa Specjalne Regiony Administracyjne: Hongkong i Makao. Jest to największe terytorialnie państwo w Azji. Stolicą Chin jest Pekin (Beijing). Językami urzędowymi jest mandaryński, języki mniejszości etnicznych w poszczególnych regionach kraju, angielski w Hong Kongu oraz portugalski w Makao. Obowiązującą walutą jest yuan (lub *renminbi*-RMB). Jeden yuan (lub *kuai*) dzieli się na 10 jiao (lub *mao*), oraz na 100 fenów (1 CNY = 10 jiao = 100 fen). W obiegu znajdują się banknoty o nominałach 1, 2 i 5 jiao, a także 1, 5, 10, 20, 50 i 100 yuanów oraz monety 1, 2 i 5 fen. Waluta chińska jest częściowo wymienialna, a Ludowy Bank Chin prowadzi politykę płynnego kursu regulowanego, z dopuszczalnym dziennym zakresem wahań +/- 2%.

Okolo 92% populacji Chin należy do grupy etnicznej Han, zaś pozostałe 8% (ponad 100 mln osób) to przedstawiciele 55 mniejszości etnicznych. Jest to państwo świeckie z wysokim wskaźnikiem ateistów. Do tradycyjnych chińskich religii należą: konfucjanizm (będący systemem etyczno-filozoficznym), taoizm oraz buddyzm. Ponadto 1,5% społeczeństwa stanowią muzułmanie, ok. 1,5% protestanci, ok. 1% katolicy, w tym 0,4% wyznawcy patriotycznego kościoła narodowego, a ok. 0,6% wyznawcy kościoła podziemnego uznającego zwierzchnictwo papieża.

Obywatele polscy udając się do Chin muszą posiadać ważną wizę (pobytową lub tranzytową). Istnieją wizy jednokrotnego, dwukrotnego oraz wielokrotnego wjazdu. Wyjazd z Chin kontynentalnych do Hongkongu lub Makao uznawany jest za opuszczenie terytorium. Posiadacze paszportów dyplomatycznych oraz służbowych są zwolnieni z obowiązku wizowego. Wizę tranzytową, pozwalającą na wyjście poza teren lotniska, można uzyskać na największych chińskich lotniskach na czas 72 godzin.

Zgodnie z konstytucją z 1982 Chiny to socjalistyczna republika „demokratycznej dyktatury ludowej”, której system opiera się na sojuszu robotniczo-chłopskim. W preambule pojawia się zapis o wielopartyjnym systemie współpracy i konsultacji politycznej pod przywództwem Komunistycznej Partii Chin. Oficjalna ideologia państwowa opiera się na marksizmie-leninizmie, maoizmie, teorii Deng Xiaopinga, Zasadzie Trzech Reprezentacji (Jiang Zemina) oraz koncepcji naukowego rozwoju (Hu Jintao). Naczelnymi organami władzy państwowej są: Ogólnochińskie Zgromadzenie Przedstawicieli Ludowych (OZPL), Przewodniczący Chińskiej Republiki Ludowej, Rada Państwowa i Centralna Komisja Wojskowa.

GOSPODARKA

Gospodarka chińska jest jedną z najszybciej rozwijających się gospodarek na świecie, o ponad 10% średnim tempie wzrostu gospodarczego do 2010r. Chiny przeszły proces

transformacji z gospodarki centralnie planowanej do gospodarki określanej „gospodarką rynkową o chińskiej specyfice”. W 2014 r. PKB Chin osiągnął wartość 10,4 bln USD.⁸⁸

Chińska gospodarka od kilku lat odnotowuje spowolnienie wzrostu gospodarczego wynikające z zapowiadanych przez chińskie władze procesów związanych z transformacją gospodarczą, określaną jako *new normal*. Jest ono skutkiem odejścia od inwestycji infrastrukturalnych na rzecz nowych czynników pobudzania wzrostu gospodarczego, takich jak: rozwój sektora usług, konsumpcji, innowacyjności oraz prywatnej przedsiębiorczości.⁸⁹

Chińska Republika Ludowa jest członkiem następujących organizacji:

- Azjatycki Bank Rozwoju,
- Afrykański Bank Rozwoju (jako członek spoza regionu),
- Organizacji Współpracy Gospodarczej Azja-Pacyfik (APEC),
- Rady Antarktyczna (jako obserwator),
- ASEAN (tzw. partnerem dialogowym ASEAN oraz uczestniczy w spotkaniach grup ASEAN+1 oraz ASEAN+3),
- Banku Rozliczeń Międzynarodowych (BIS),
- Karaibskiego Banku Rozwoju,
- Organizacji ds. Rolnictwa i Żywności (FAO),
- Grupy G-24 (jako obserwator) oraz G-77,
- Międzynarodowej Agencji Energii Atomowej,
- Banku Światowego (wraz z IFC, IDA oraz MIGA),
- Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju (EBOiR),
- Międzynarodowej Organizacji Lotnictwa Cywilnego,
- Międzynarodowego Funduszu Rozwoju Rolnictwa (IFAD),
- Międzynarodowej Organizacji Pracy (ILO),
- Międzynarodowego Funduszu Walutowego,
- Międzynarodowej Organizacji Morskiej (IMO),
- Międzynarodowej Organizacji Normalizacyjnej (ISO),
- Południowoazjatyckiego Związku Współpracy Regionalnej (SAARC jako obserwator),
- Szanghajskiej Organizacji Współpracy (SCO),
- Organizacji Narodów Zjednoczonych,
- Światowej Organizacji Celnej (WCO),
- Światowej Organizacji ds. Praw Własności Intelektualnej (WIPO),
- Światowej Organizacji Handlu (WTO).

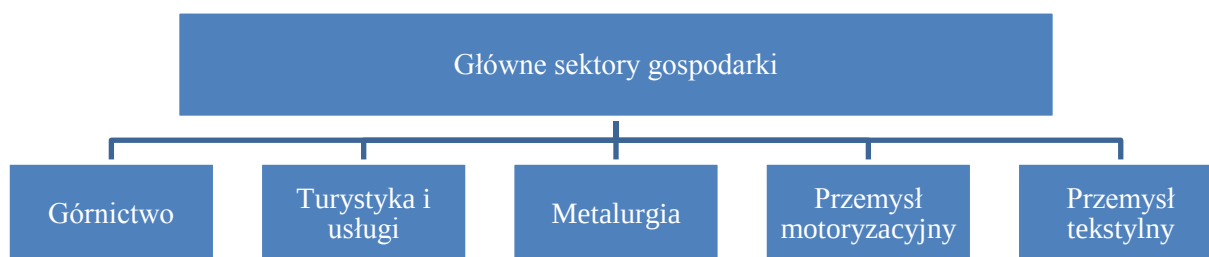
Chiny mają zawarte 13 porozumień o wolnym handlu: z ASEAN, Hongkongiem, Makao, Pakistanem, Chile, Nową Zelandią, Singapurem, Peru, Kostaryką, Islandią, Szwajcarią, Republiką Korei i Australią. W trakcie negocjacji są umowy o wolnym handlu z Radą Współpracy Państw Zatoki Perskiej, Norwegią, Sri Lanką, Malediwami, Gruzją, trójstronna umowa o wolnym handlu Chiny-Japonia-Korea oraz umowa Regionalnego Wszechstronnego Partnerstwa Gospodarczego (RCEP z państwami ASEAN, Australią, Indiami, Republiką Korei, Japonią i Nową Zelandią). Ponadto Chiny są w trakcie negocjacji dwustronnej umowy inwestycyjnej z Unią Europejską i Stanami Zjednoczonymi.

⁸⁸ <http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/azja/chiny/?printMode=true>

⁸⁹ <https://china.trade.gov.pl/pl/gospodarka/169219,glowne-kierunki-projektu-planu-rozwoju-spoleczno-gospodarczego-chrl-2016-2020.html>

Do najważniejszych **bogactw naturalnych** Chin należą: antymon, aluminium, boksyty, cyna, cynk, diamenty, fosforyty, gaz ziemny, grafit, kaolin, łupki bitumiczne, magnetyt, mangan, miedź, molibden, ołów, ropa naftowa, rtęć, ruda uranu, ruda żelaza, sól kamienna, wanad, wolfram, węgiel kamienny, złoto.

Rysunek 44 Główne sektory gospodarki Chin.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie <https://china.trade.gov.pl/pl/gospodarka/169219,glowne-kierunki-projektu-planu-rozwoju-spoeczno-gospodarczego-chrl-2016-2020.html>

Najważniejsze **sektory gospodarki** chińskiej to górnictwo (węgiel kamienny), usługi, turystyka, przemysł metalurgiczny, motoryzacyjny oraz tekstylny. Złóża węgla kamiennego w Chinach szacuje się na ponad 1 bln. ton, czyli około 13% światowych zasobów tego surowca. Jednocześnie kraj ten jest jego największym producentem i konsumentem (ok. 45% światowego wydobycia). W Chinach istnieje ok. 26,8 tys. kopalń, z czego zarejestrowanych jest tylko 6 816, a 85,2% z nich zatrudnia mniej niż 50 osób. Trzy największe firmy wytwarzają jedynie 15% całej produkcji. Największy na świecie węglowy konglomerat górniczy, Shenhua Group, posiada 9% krajowego rynku. Dwie kolejne to China National Coal Group Corp. oraz Datong Coal Mine Group.

Chiny są największym producentem stali na świecie, przy czym większość produkcji stali pochodzi z niewielkich zakładów rozrzuconych po całym terytorium Chin. Największą produkcję wykazuje prowincja Hebei, gdzie znajduje się największy producent, Hebei Iron and Steel Group.

W 2014 roku Chiny były największym rynkiem samochodowym z ilością sprzedanych samochodów sięgającą 22 mln. W tym samym roku wyprodukowano tam aż 23,9 mln pojazdów mechanicznych. W 2008 r. Chiny wyprzedziły w liczbie wyprodukowanych samochodów osobowych Stany Zjednoczone, stając się największym producentem aut na świecie. Chiny są miejscem lokalizacji fabryk motoryzacyjnych wszystkich czołowych producentów mimo, iż regulacje prawne dopuszczają najwyżej 50% udział partnerów zagranicznych w przedsięwzięciach w tym sektorze.

W ostatnich latach przemysł tekstylny był motorem napędowym chińskiego eksportu. Na koniec 2014 roku wartość eksportu wyrobów tekstylnych osiągnęła poziom 287,6 mld USD (patrz przypis 89). By walczyć ze spadkiem eksportu wyrobów tego sektora rząd podniósł poziom ulg eksportowych (rabat w podatku VAT) w latach 2008 i 2009 do 16% dla producentów wyrobów tekstylnych.

W roku 2014 wartość sektora usług wzrosła do 30 673,9 mld CNY i stanowiła 48,2% udziału w PKB. Oczekuje się, że udział sektora usług w PKB Chin w nadchodzących latach będzie wzrastał ze względu na program „New normal”.

W 2014 roku Chiny przyjęły 128,5 mln turystów z zagranicy, z których 55,6 mln spędziło tam co najmniej jedną noc. W 2014 roku liczba turystów wyjeżdżających osiągnęła 107 mln. Boom turystyczny obserwowany jest od organizacji Igrzysk Olimpijskich w 2008 r. w Pekinie i Targów EXPO w 2010 r. w Szanghaju. Tutejsze prawo umożliwia zakładanie spółek joint-venture lub przedsiębiorstw ze 100% udziałem kapitału zagranicznego w branży turystycznej. Podnosząca się stopa życiowa powoduje wzrost zainteresowania Chińczyków turystyką zagraniczną. Zorganizowana międzynarodowa turystyka chińska kierowana jest do 151 krajów świata, które uzyskały tzw. ADS (Approved Destination Status – należy do nich również Polska). Przewiduje się, że do roku 2020 liczba podróżujących za granicę obywateli wyniesie ponad 200 milionów osób. Obecnie 89,5% podróży przypada na Azję, 3,5% na Europę, 3% na Afrykę, 2,7% na obydwie Ameryki oraz 1,1% na Australię i Oceanie. Chińscy turyści zostawili w tych krajach 164,8 mld USD. W 2014 roku Polskę odwiedziło ok. 48 tys. chińskich turystów (patrz przypis 89).

Aktualna polityka gospodarcza rządu jest determinowana przede wszystkim:

- postanowieniami 18-ego Zjazdu Komunistycznej Partii Chin (KPCh) z 2012 roku oraz corocznych zgromadzeń plenarnych Komitetu Centralnego KPCh,
- przyjętymi w październiku 2015 r. wytycznymi do 13-go Planu Pięcioletniego,
- polityką „nowej normy” zakładającą wolniejszy, ale lepszy jakościowo i bardziej zrównoważony wzrost gospodarczy.

Podczas 5. Plenum KC KPCh przyjęto wytyczne do 13-go Planu Pięcioletniego. Pięć kluczowych haseł mu towarzyszących to: rozwój oparty na innowacjach, zrównoważony rozwój, zielony rozwój, otwarty rozwój oraz rozwój dla wszystkich. Wytyczne potwierdziły dwa nadrzędne cele wyznaczone przez 18-ty Zjazd Komunistycznej Partii Chin (KPCh):

- budowę umiarkowane zamożnego społeczeństwa do 2021 roku (100 rocznica powstania Komunistycznej Partii Chin),
- uczynienie z Chin nowoczesnego kraju socjalistycznego, który jest bogaty, silny, demokratyczny, o wysokim poziomie kultury i harmonijnym społeczeństwie.

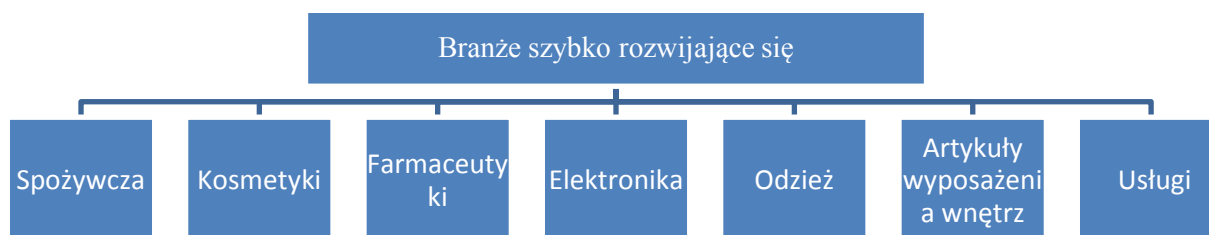
Głównymi celami przyjętymi w projekcie Planu Pięcioletniego są: utrzymanie średnio wysokiego poziomu wzrostu gospodarczego, podwojenie dochodu per capita w stosunku do poziomu z 2010 roku, promocja zaawansowania technologicznego produkcji przemysłowej, wzrost udziału konsumpcji we wzroście gospodarczym, wzrost poziomu urbanizacji, modernizacja rolnictwa, podniesienie standardów i jakości życia społeczeństwa, eliminacja ubóstwa na terenach wiejskich, ochrona środowiska, poprawa systemu zarządzania.

HANDEL ZAGRANICZNY

Chiny są największym eksporterem i drugim największym importerem na świecie. W 2014 roku wartość wymiany towarowej wyniosła 4 232,3 mld USD, w tym eksport 2 354,1 mld USD, a import 1 878,2 mld USD. Chiny posiadają największe na świecie rezerwy dewizowe, które na koniec 2013 r. wyniosły 3820 mld USD (w 2012 r. 3311 mld USD) (patrz przypis 89). Promowana przez Chiny internacjonalizacja juana (CNY) przynosi zauważalne skutki. Porozumienia o rozliczeniach handlowych we własnych walutach z Chinami (jako opcja w stosunku do rozliczeń wyłącznie w walutach wymienialnych) zawarły banki z takich krajów

jak Wielka Brytania, Francja, Rosja, Brazylia, Japonia, Indie, Chile, Arabia Saudyjska i RPA. Chiny zachęcają również 16 krajów Europy Wschodniej i Bałkanów do zawierania porozumień o swapach walutowych z Chinami i rozliczeń handlowych we własnych walutach.

Rysunek 45 Szybko rozwijające się sektory w Chinach.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie <https://china.trade.gov.pl/pl/gospodarka/169219,glowne-kierunki-projektu-planu-rozwoju-spoeczno-gospodarczego-chrl-2016-2020.html>

W **strukturze towarowej importu** do Chin największy udział mają: maszyny biurowe i urządzenia telekomunikacyjne (ok. 19%), paliwa (ok. 17%), surowce mineralne (ok. 12%), inne dobra konsumpcyjne (ok. 8,5%), artykuły rolno-spożywcze (ok. 8,5%), maszyny nieelektryczne (ok. 6,5%) oraz pojazdy, ich części i akcesoria (ok. 5,5%) (patrz przypis 89).

Przewiduje się, że szczególnie **szybki wzrost sprzedaży** w Chinach, z uwzględnieniem wyrobów luksusowych/markowych, będzie dotyczył artykułów spożywczych, kosmetyków, farmaceutyków, elektroniki, odzieży, artykułów wyposażenia wnętrz oraz usług (turystyka).

Chiny, ze względu na zróżnicowanie gospodarcze, nie mogą być traktowane jako jeden rynek, stąd bardzo istotne jest określenie miejsca (prowincji), gdzie podejmowane są działania marketingowe. Warto zauważyć, że tendencje odnośnie konsumpcji dotyczą głównie Chin Wschodnich i Południowych. Istotne znaczenie w przyciąganiu inwestorów mają m.in. Specjalne Strefy Ekonomiczne, Strefy Rozwoju Technologiczno – Gospodarczego, Strefy Produkcji Eksportowej czy też Strefy Rozwoju Zaawansowanych Technologii.

Pomimo atrakcyjności rynku Chińskiego rozpoczęcie sprzedaży nie jest proste. Wejście na rynek jest często przedsięwzięciem trudnym, czasochłonnym i bardzo kosztownym. Bariery w dostępie do rynku chińskiego nie wynikają jedynie z różnic kulturowych, językowych, czy też z odmienności systemu prawnego bądź specyfiki działalności gospodarczej.

Kraje UE są jednym z największych partnerów handlowym Chin. Wartość dwustronnej wymiany handlowej w 2014 r. wyniosła 615 mld USD. Chiński eksport do Unii w 2014 r. wart był 371 mld USD, a import z krajów UE 244 mld USD.⁹⁰ Wzajemna wymiana handlowa stanowi bardzo ważną część współpracy pomiędzy UE a Chinami, lecz rozwijane są również inne formy stosunków. Do głównych zadań, jakie stawia sobie UE w zakresie tej współpracy należą:

⁹⁰ http://www.gochina.gov.pl/dla_eksporterow/eksport_z_Polski

- działania na rzecz większego zaangażowania Chin na arenie międzynarodowej,
- wsparcie Chin w zakresie transformacji społecznej w oparciu o przestrzeganie prawa, zwł. praw własności intelektualnej oraz poszanowanie praw człowieka,
- integracja Chin z gospodarką światową, poprzez wprowadzanie zasad światowego systemu wymiany handlowej oraz wsparcie w procesach reform społeczno-gospodarczych,
- promocja krajów UE w Chinach.

Tabela 22 Wymiana handlowa z Polską.

w mln USD	2013	2014	2015	2016 I połowa
Obroty	21567	25753	24673	12293
Eksport	19447	23503	22655	11366
Import	2118	2251	2017	927
Saldo	17327	21252	20688	10439

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Opracowania Wydziału Ekonomicznego Ambasady RP w Pekinie na podstawie danych GUS

Zgodnie z danymi GUS obroty handlowe **Polska – Chiny** w 2015r. wynosiły 24,7 mld USD. Jest to nasz największym partner w imporcie w Azji, zaś my jesteśmy największym partnerem Chin w Europie Środkowo-Wschodniej. Udział w całkowitym imporcie do Polski Chin w 2015 r. wyniósł 11,6%. Wartość eksportu polskich dóbr do Chin jest relatywnie niska, stanowiąc 1% eksportu ogółem (patrz przypis 90).

Do **najważniejszych towarów w polskim eksporcie do Chin** zalicza się miedź i wyroby z miedzi, meble, czekoladę i wyroby cukiernicze, części i akcesoria samochodowe, silniki, turbiny parowe, aparaturę do telefonii przewodowej, przełączniki elektryczne, kauczuk syntetyczny. Wśród największych polskich firm działających w Chinach można wymienić: PZL Świdnik (montaż i dystrybucja cywilnych śmigłowców, Jiujiang, Jiangxi), Selena (zakłady produkcyjne produktów chemii budowlanej, Foshan, Guangdong oraz Nantong, Jiangsu), Maflow Poland (produkcja przewodów klimatyzacyjnych i przewodów gumowych, Dalian, Liaoning), Rafako (zakład produkcji maszyn dźwigowych i energetycznych, Zhangjiakou, Hebei), Kopex (zakład produkcyjne maszyn górniczych, Taian, Shandong), Fakro (fabryka okien dachowych i schodów strychowych, Jiaonan, Shandong), Fasing (zakład produkujący łańcuchy górnicze, Shandong). W 2015r inwestycje polskich przedsiębiorców w Chinach wynosiły 77,6 mln USD. Większość polskich firm prowadzi działalność produkcyjną w Chinach poprzez spółki joint venture z partnerem chińskim.

Tabela 23 Najważniejsze towary w eksporcie z Polski do Chin w 2015 r.

Działy CN	Eksport [tys. USD] (GUS)
Miedź i wyroby z miedzi	687 379
Reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne oraz ich części	287 167
Maszyny i urz. elektr. oraz ich części, rejestratory i odtwarz. dźwięku, obrazu i dźwięku, ich części i akcesoria	218 753

Meble, pościel, materace, lampy, reklamy świetlne, budynki prefabrykowane	129 449
Kauczuk i wyroby z kauczuku	81 649
Tworzywa sztuczne i artykuły z nich	61 153
Pojazdy nieszynowe oraz ich części i akcesoria	56 125
Produkty mleczarskie, jaja, miód naturalny i pozostałe jadalne produkty pochodzenia zwierzęcego	46 971
Wyroby z żeliwa i stali	43 501
Przyr. i aparatura, opt., fotograf., kinematograf., pomiar., kontr., precyzyjne, medyczne, ich części i akcesoria	39 274

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Opracowania Wydziału Ekonomicznego Ambasady RP w Pekinie na podstawie danych GUS

Polska prowadzi handel głównie z prowincjami najlepiej rozwiniętego pasa nadmorskiego wschodnich Chin. Stanowi on ponad 2/3 handlu polsko – chińskiego. Dalsze miejsca zajmują region środkowo – południowy oraz Chiny północne. Z punktu widzenia wielkości polskiego eksportu największym odbiorcą polskich towarów jest Pekin (ponad 30%) i Szanghaj (20%).

Perspektywiczne branże eksportowe do Chin to:

- górnictwo,
- przemysł metalurgiczny,
- przemysł lotniczy,
- przemysł chemiczny,
- ochrona środowiska,
- energetyka,
- przemysł rolno – spożywczy,
- urządzenia medyczne,
- budownictwo,
- przemysł papierniczy,
- produkty luksusowe,
- inne - specjalistyczne maszyny i urządzenia.

Istnienie barier w handlu z Chinami nie wynika tylko z różnic kulturowych, językowych czy też odmienności. Rząd Chin dążył do rozwoju rodzimych zdolności wytwórczych przy wykorzystaniu zagranicznych technologii, surowców i kapitału. Ponadto, określił branże traktowane priorytetowo (np. przemysł samochodowy), gdzie inwestor zagraniczny nie może posiadać większości kapitału, lub sektor budowlany, w którym trzeba wykazać się długoletnim doświadczeniem na rynku, by móc ubiegać się o realizację projektów. Konsekwencją tego są, przykładowo, wyższe wymogi przy zakładaniu firm handlowych z kapitałem zagranicznym w niektórych branżach, czasochłonne procedury certyfikacji wyrobów przemysłowych czy też zakazy importu szeregu artykułów rolno – spożywczych. Z drugiej strony dużo łatwiej jest kupić gotowe wyroby przemysłowe, sprzedać surowce a nawet dostarczyć technologię.

Spośród różnorodnych barier w dostępie do rynku chińskiego, największe znaczenie dla polskiego potencjału eksportowego mają bariery taryfowe takie jak:

- taryfy celne - średnia taryfa celna wynosi 9,5%, przy czym na artykuły rolno - spożywcze – 14,8%, a na pozostałe towary – 8,6%; taryfami celnymi objętych jest 8285 towarów, natomiast 636 obowiązuje import bezcłowy,
- kwoty taryfowe dotyczące 47 produktów (głównie artykułów pochodzenia roślinnego lub zwierzęcego),
- podatek akcyzowy, m.in. na import alkoholu, wyrobów tytoniowych, paliw, niektórych pojazdów silnikowych, niektórych kosmetyków, towarów luksusowych (w tym m.in. kamieni szlachetnych, biżuterii, jachtów, zegarków, sprzętu do gry w golfa),
- cła antydumpingowe (na koniec 2015 r. dot. 15 produktów pochodzących z UE) oraz cła ochronne (m.in. na mączkę ziemniaczaną i silikon importowany z UE).

Postanowienia umowy Chin z Organizacją Światowego Handlu nakładają na Państwo Środka obowiązek stopniowej obniżki cel. W praktyce nadal w odniesieniu do szeregu towarów stawki celne są wysokie. Dotyczy to części towarów rynkowych, w tym artykułów spożywczych.

Wśród barier pozataryfowych najważniejsze to:

- reguły standaryzacji, certyfikacji i norm technicznych,
- skomplikowane wymogi sanitarne i fitosanitarne,
- niedostatecznie przejrzyste regulacje prawne,
- ograniczenia w dostępie do zamówień rządowych,
- zagrożenie związane z nieprzestrzeganiem praw własności intelektualnej,
- wysokie koszty akwizycji i reklamy,
- bariera językowa i odmienna kultura biznesu,
- szereg wymogów ograniczających import typu licencje importowe, kontyngenty celne, certyfikacja.

Istotnymi ograniczeniami wpływającymi na wymianę handlową są małą transparentność systemu i często zmieniające się przepisy prawne. Można zaobserwować różnice w interpretacji przepisów w różnych instytucjach i regionach Chin. Trudności nastręcza również weryfikowanie wiarygodności potencjalnych partnerów chińskich i ich standingu. Problemem jest rozbudowana i mało efektywna biurokracja oraz czasochłonne procedury zakładania firm. Napotymane bariery są szczególnie uciążliwe dla małych i średnich firm, których ograniczone zdolności finansowe nie pozwalają na realizację przewlekłych procedur biurokratycznych na rynku chińskim.

W przypadku **zatrudnienia na terenie Chin** regulacje prawne wymagają od obcokrajowca uzyskania kolejno trzech dokumentów: pozwolenia na pracę (Alien employment permit), legitymacji pracowniczej oraz karty stałego pobytu (Residence permit). Pozwolenie na pracę oraz legitymacja pracownicza posiadają dwuletni okres ważności, ale są co roku kontrolowane przez właściwe organy państwowe. Karta pobytu jest zazwyczaj ważna tylko przez jeden rok. W świetle obecnie obowiązujących przepisów osoby ubiegające się o pozwolenie na pracę zobowiązane są do złożenia odpowiednich dokumentów najpierw w Wydziałach Konsularnych chińskich placówek w Polsce, a następnie dokończenia procedury w Chinach.

W Chinach obowiązują dwie stawki taryfowe: dla dostawców z państw objętych klauzulą uprzywilejowania (Most Favoured Nation – MFN) i stawki ogólne (General Rates). Taryfy

celne zależą od typu produktu, stosowanych składników i komponentów, jak też jego finalnego zastosowania. Większość stawek celnych obliczana jest *ad valorem*, jako procent od wartości towaru określonej na bazie CIF. Średni poziom stawek celnych został zredukowany i wynosi 9,8%, w tym produkty pochodzenia rolniczego podlegają średniej stawce 15,3%, a produkty przemysłowe – 8,95%. Warto podkreślić, iż Chiny stosują politykę zwolnień z naliczania cła w przypadku wybranych importowanych towarów, takich jak sprzęt i wyposażenie, które sprzyja postępowi technologicznemu, rozbudowie sektora badawczo – lokalnych urzędów celnych w stosowaniu właściwej klasyfikacji dla danego towaru i w efekcie, w naliczaniu opłaty celnej.

Władze chińskie stosują szereg wymogów dotyczących pozwolenia na import, certyfikacji, etykietowania czy zasad w zakresie pakowania towarów. Bardzo ważną sprawą jest zaznajomienie się ze szczegółowymi regulacjami odnoszącymi się do poszczególnych produktów, by uniknąć kategorycznej odmowy lub znacznego opóźnienia we wprowadzeniu towaru na obszar celny.

Chińskie wytyczne dotyczące inwestycji zagranicznych dzielą przedsięwzięcia na inwestycje szczególnie pożądane (o dużej zawartości najnowocześniejszej technologii), inwestycje dopuszczalne, inwestycje ograniczone (np. instalacje o przestarzałej technologii) i inwestycje zakazane (np. zagrażające bezpieczeństwu państwa). Preferowanymi branżami są: elektronika, IT, przemysł materiałów budowlanych, chemiczny, sprzęt dla energetyki (w tym z odnawialnych źródeł), nowoczesne maszyny i urządzenia, farmaceutyki. Administracja sprzyja podejmowaniu inwestycji w Centralnych i Zachodnich Chinach (np. poprzez stosowanie niższych niż na Wschodzie kraju kwot wymaganego kapitału założycielskiego w spółkach joint – venture).

Założenie podmiotu gospodarczego w Chinach jest stosunkowo skomplikowanym i czasochłonnym procesem. Wynika to zarówno z szeregu wymogów formalno-prawnych jak też z bariery językowej (np. wszystkie dokumenty muszą być przedstawione w języku chińskim). Najczęściej spotykanymi formami prowadzenia działalności w Chinach są biura przedstawicielskie, spółki joint venture, WOFE (przedsiębiorstwa ze 100% kapitałem zagranicznym) i FICE (zagraniczna spółka handlowa), **Do niezbędnych dokumentów wymaganych w celu utworzenia spółki należą:**

- pisemny wniosek o utworzenie WOFE,
- studium wykonalności, zobowiązanie działania,
- lista zarządu, pełnomocnictwo przedstawicieli prawnych,
- certyfikat założenia przedsiębiorstwa inwestora zagranicznego,
- dowód zdolności kredytowej,
- pisemne zatwierdzenie propozycji projektu oraz pozostałe wymagane dokumenty.

Na tej podstawie wydawany jest przez odpowiedni Urząd stosowny certyfikat (tzw. Approval Certificate). Ponadto należy zarejestrować firmę w Urzędzie Celnym, Urzędzie Skarbowym, Urzędzie Wymiany Walutowej, Biurze Bezpieczeństwa Publicznego, a także w Urzędzie Pracy i Opieki Społecznej. Na tym etapie następuje otwarcie rachunku bankowego. Pomocne w procesie rejestracyjnym mogą być **kancelarie prawne bądź też lokalne przedsiębiorstwa konsultingowe**, które oferują kompleksową obsługę i przeprowadzenie całej procedury rejestracyjnej w urzędach.

Na rynku Chińskim działają także **agencje autoryzowane przez lokalne władze**, czyli przez Komisję d/s Współpracy Gospodarczej i Handlu z Zagranicą (Foreign Economic Relations and Trade Commission). Oferują one m. in. wsparcie w procesie rejestracji przedsiębiorstwa w Chinach, ponadto dostarczają podstawowych informacji o potencjalnych firmach z branży, co jest przydatne np. przy wyborze właściwego partnera dla utworzenia spółki joint venture.

W założeniu biznesu w Chinach pomocne są:⁹¹

- znalezienie dobrego chińskiego partnera,
- pomoc firmy konsultingowej,
- elastyczność w działaniu,
- cierpliwość, ze względu na przedłużające się i skomplikowane procedury,
- właściwa komunikacja, przy doborze i weryfikacji partnerów,
- osobiste wizyty w najważniejszych z twojego punktu widzenia zakładach produkcyjnych,
- wybór takiej lokalizacji, czy strefy ekonomicznej, w której możliwe jest jak największe wsparcie lokalnych władz w załatwieniu wszystkich formalności.

4.4 Kazachstan

INFORMACJE OGÓLNE

Republika Kazachstanu jest jednym z najmniej zaludnionych krajów świata. Stolicą kraju od 1998r. jest Astana, jednak to Ałmaty jest największym centrum biznesowym i gospodarczym. Kazachowie stanowią 63% ludności, Rosjanie -24%, pozostałe 13% to przede wszystkim Uzbegy, Ukraińcy, Tatarzy, Niemcy, Ujgurzy, Koreańczycy. Liczbę osób pochodzenia polskiego szacuje się na 45-65 tysięcy. Wśród wierzących są wyznawcy wszystkich światowych religii: islamu - 70,2%, chrześcijaństwa (prawosławni, katolicy, protestanci) - 26,2%, pozostałe religie - 3,6%. Językiem urzędowym jest kazachski, z grupy języków kipczackich, ałtajsko-tureckiej rodziny językowej. Status języka urzędowego ma także rosyjski, w praktyce jest on częściej używany. Oficjalną walutą jest tenge (KTZ), wymienialne na USD, euro, funty brytyjskie i ruble rosyjskie w bankach i kantorach, znajdujących się we wszystkich większych miejscowościach. W dużych sklepach spożywczo-przemysłowych, galeriach i restauracjach można także posługiwać się kartami płatniczymi. Bez konieczności deklarowania można wwozić i wywozić (po przedstawieniu dokumentów potwierdzających legalność źródła pochodzenia środków) z Kazachstanu równowartość 10.000 USD. System bankowy zezwala na transfer zysków przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, po opłaceniu miejscowych podatków.

Kazachstan jest republiką konstytucyjną typu prezydenckiego. Od ponad 25 lat przywódcą jest Nursułtan Nazarbajew. Według konstytucji formalne i faktyczne centrum dyspozycji politycznej pozostaje w rękach prezydenta, który wybierany jest w wyborach powszechnych, równych i bezpośrednich, na pięcioletnią kadencję.

Obywatele polscy udający się do Kazachstanu muszą mieć **ważną wizę**. Należy ją uzyskać w Ambasadzie Kazachstanu w Warszawie. Nie ma możliwości otrzymania kazachskiej wizy podczas przekraczania granicy na przejściach granicznych (kolejowych, drogowych i

⁹¹ Przewodnik_Biznes_w_Chinach.

lotniczych). W celu otrzymania wizy należy przedstawić paszport z przynajmniej 3 – miesięcznym terminem ważności, licząc od daty planowanego wyjazdu z Kazachstanu oraz inne wymagane dokumenty (wymienione na stronach konsulatu Kazachstanu w Warszawie). W przypadku wiz jednokrotnych do 30 dni nie jest wymagane tzw. „poparcie wizowe”. Dla posiadaczy polskich paszportów dyplomatycznych możliwy jest wjazd do Kazachstanu na 90 dni bez konieczności posiadania wizy. Ponadto dyplomaci akredytowani w Kazachstanie są zwolnieni z obowiązku wizowego (muszą przedstawić podczas kontroli paszportowej ważną, wydaną przez MSZ Kazachstanu legitymację dyplomatyczną).

GOSPODARKA

Gospodarka Kazachstanu jest ukierunkowana surowcowo – na wydobycie i eksport. Obecne plany rządu obejmują zwiększenie udziału wyrobów gotowych m. in. w oparciu o nowoczesne technologie. Do połowy 2014 r. miał miejsce dynamiczny wzrost gospodarki Kazachstanu, średnio na poziomie 7% PKB rocznie. Ze względu na obniżkę cen ropy naftowej w drugiej połowie 2014 r. i ich niski poziom w 2015 r. gospodarka Kazachstanu doznała obniżenia wzrostu gospodarczego do 1,2% w 2015r.⁹² Negatywny wpływ miały również zmiany warunków handlu (spadku popytu wewnętrznego i zewnętrznego i częściowa utrata zaufania inwestorów). Z czynników zewnętrznych, najistotniejsze są osłabienie tempa wzrostu gospodarki Chin i spadek PKB Rosji. Negatywnie wpłynęło również członkostwo w EUG - otwarcie rynku dla tańszych produktów rosyjskich wypierających produkcję krajową (różnica kursowa z rublem). Czynniki te skutkowały zmniejszeniem dochodów z eksportu o prawie połowę prowadząc do deficytu w bilansie płatniczym i operacji bieżących. Zmniejszył się też dopływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych i pogorszył bilans obrotów handlu zagranicznego. Uwolnienie kursu tenge nastąpiło w sierpniu 2015 r. Wcześniejsze interwencje banku centralnego na rynku walutowym pochłonęły 17 mld USD.⁹²

Obecne **kierunki rozwoju** kraju wyznaczone zostały w strategii do 2050. Głównym założeniem obowiązującego dokumentu jest **dywersyfikacja ekonomiczna**, odejście od zależności od eksportu surowców. Motorem modernizacji Kazachstanu ma być kapitał ludzki, rosnący potencjał demograficzny, wysoko wykwalifikowana i profesjonalna siła robocza. Dzięki temu **ma rozwijać się** konkurencyjność sektorów wydobywczego i przetwórczego, potencjał sektora usług i wysokich technologii.

Kazachstan należy do⁹³:

- NP - Wspólnoty Niepodległych Państw,
- Unii Celnej (Białoruś, Kazachstan, Rosja),
- Euroazjatyckiej Wspólnoty Gospodarczej (Białoruś, Kazachstan, Kirgizja, Rosja, Tadżykistan),
- Środkowoazjatyckiej Wspólnoty Gospodarczej (Kirgizja, Kazachstan, Tadżykistan, Uzbekistan),
- Szanghajskiej Organizacji Współpracy (Chiny, Kazachstan, Kirgizja, Rosja, Tadżykistan, Uzbekistan),
- WPG – Wspólnej Przestrzeni Gospodarczej (Białoruś, Kazachstan, Rosja),
- Strefy Wolnego Handlu WNP (Rosja, Ukraina, Białoruś, Kazachstan, Armenia, Kirgizja Mołdawia, Tadżykistan),

⁹² <https://kazakhstan.trade.gov.pl/pl/o-kraju/602,kazachstanski-elementarz.html>

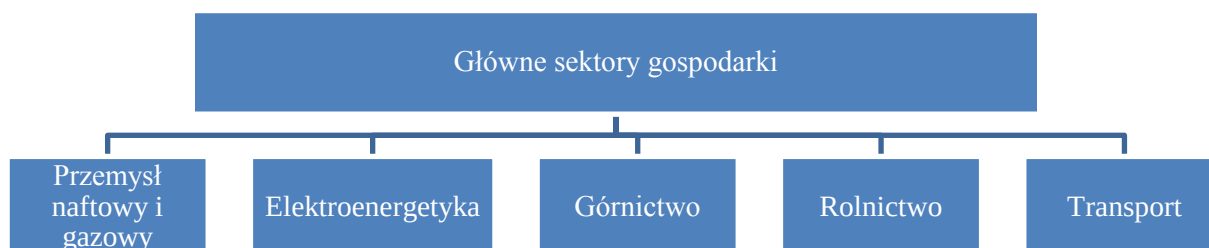
⁹³ <https://kazakhstan.trade.gov.pl/pl/o-kraju/602,kazachstanski-elementarz.html>

- ONZ,
- MFW,
- Banku Światowego,
- WTO – Światowej Organizacji Handlu.

Kazachstan posiada bogate **zasoby surowców naturalnych**. Na 105 pierwiastków chemicznych kraj posiada 99, z których zbadano źródła 70, a zasoby 60 wykorzystywane są w przemyśle. Obecnie eksploatowane są 493 złoża, zawierające 1 225 rodzajów surowców mineralnych. Kazachstan posiada duże zasoby rud chromu (30% zasobów światowych) i manganu (łącznie ich zasoby wynoszą ok. 600 mln ton). Złoża uranu są oceniane na 470 tys. ton (25% zasobów światowych i pierwszy producent w świecie w 2012 r.), zasoby ołowiu (drugie miejsce w świecie) wynoszą ok. 14,9 mln ton, a cynku (pierwsze miejsce w świecie) 34,7 mln ton. Występują tu także pokłady rud magnezu, miedzi (piąte zasoby w świecie), żelaza, barytu, wolframu, molibdenu i srebra. Kazachstan posiada znaczne zasoby ropy naftowej i gazu ziemnego (dysponuje ok. 2% światowych rezerw). Większość gazu ziemnego to tzw. gaz towarzyszący ropy naftowej. Zasoby tego surowca skoncentrowane są w 4 złożach (80% zasobów): Karaczaganak, Tengiz, Imaszewskoje i Kaszagan. Co więcej Kazachstan posiada również znaczne ilości innych surowców energetycznych jak np. węgiel. Występują tu również metale szlachetne, między innymi złoto, którego zasoby szacuje się na około 800 ton (patrz przypis 92).

Do **głównych sektorów gospodarki** zalicza się przemysł naftowy, elektroenergetykę, górnictwo, rolnictwo oraz transport. **Przemysł naftowy i gazowy** jest w Kazachstanie główną i najbardziej dynamicznie rozwijającą się gałęzią przemysłu. Dochody z tej działalności stanowią ponad 15% PKB. Gaz w Kazachstanie w dużej mierze występuje wspólnie z zasobami naftowymi, tzw. gaz towarzyszący. Obecnie surowiec ten w większości jest powtórnie tłoczony do złoża w celu podniesienia ciśnienia. Rząd Kazachstanu szacuje, że krajowa produkcja ropy naftowej do 2020 r. wzrośnie o 70% do 130 mln t, stąd planowane inwestycje w sektorze mają sięgnąć do 2025 r. prawie 200 mld USD. Również wydobycie gazu w Kazachstanie rząd planuje zwiększyć do 110 mld m³ w 2020 r. Istotne dla całej gałęzi są inwestycje w kazachskie rafinerie, które wymagają modernizacji (produkują obecnie paliwa niskiej jakości).

Rysunek 46 Główne sektory gospodarki Kazachstanu.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie <https://kazakhstan.trade.gov.pl/pl/o-kraju/602,kazachstanski-elementarz.html>

Elektroenergetyka stanowi jeden z najbardziej rozwojowych sektorów gospodarki, a dzięki prywatyzacji możliwe stało się wejście inwestorów zagranicznych. Większość energii elektrycznej produkowana jest w elektrowniach ciepłych opalanych węglem kamiennym, 17% - w elektrowniach zasilanych gazem ziemnym, 12% - w elektrowniach wodnych. Znaczna część, bo aż 94% turbin gazowych, 57% parowych oraz 33% bojlerów parowych jest użytkowana co najmniej 20 lat, stąd sektor ten ulega modernizacji. Istotne jest również zaangażowanie rządu w zwiększenie udziału bardziej ekologicznego, gazu ziemnego w bilansie energetycznym kraju np. poprzez rozbudowę sieci i elektrowni gazowych.

Przemysł węglowy jest jednym z ważniejszych sektorów gospodarki. Branża ta zapewnia produkcję 80% elektroenergetyki i prawie w 100% zaopatruje w surowce produkcję koksochemiczną, zaspokaja zapotrzebowanie na węgiel sektora komunalnego oraz ludności.

W Kazachstanie **sektor rolniczy** charakteryzuje się dużym potencjałem i poza zaspokajaniem krajowego popytu na podstawowe artykuły żywnościowe produkuje on w znacznych ilościach zboża, mięso, wełnę, bawełnę na eksport. Pola uprawne rozciągają się na przestrzeni 223 mln ha. Zdolności eksportowe Kazachstanu sięgają około 4 mln ton zbóż rocznie. Na stepach i na południowym zachodzie kraju hoduje się bydło, którego całkowite pogłowie szacuje się na ponad 5 mln sztuk.

W przypadku **transportu**, głównym projektem jest budowa korytarza transportowego „Chiny Zachodnie – Europa Zachodnia”. Równoległe z inwestycjami w infrastrukturę drogową, modernizacji i rozbudowie ulega infrastruktura kolejowa.

Od stycznia 2013 r. działa Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, które zajmuje się koordynowaniem kwestii polityki państwa w odniesieniu do rozwoju regionów, wsparcia przedsiębiorczości w regionach, reformy regionalnej. W celu rozwoju współpracy gospodarczej, przyspieszonego rozwoju regionu, inwestycji, nowoczesnych technologii i systemów zarządzania, wsparcia przemysłu, konkurencyjnych jednostek produkcyjnych oraz rozwiązywania problemów społecznych, utworzono dziewięć specjalnych stref ekonomicznych (SSE)⁹⁴:

- SSE „Astana – nowe miasto” – miasto Astana,
- SSE „Morport Aktau” – obwód Mangistauski,
- SSE „Park technologii informacyjnych” – miasto Ałmaty,
- SSE „Ontustyk” – obwód Południowo-Kazachstański,
- SSE „Narodowy przemysłowo-naftochemiczny park technologiczny” – obwód Atyrauski,
- SSE „Burabaj” – obwód Akmoliński,
- SSE „Pawłodar” – miasto Pawłodar,
- SSE „Saryarka” – obwód Karagandyński,
- SSE „Chorgos – Wschodnia Brama” – obwód Ałmatyński.

Na terenie SSE obowiązują zwolnienia z korporacyjnego podatku dochodowego, z podatku od nieruchomości, z podatku gruntowego, z podatku VAT w przypadku sprzedaży towarów na terytorium SSE, wykorzystywanych w całości na działalność zgodną z celami SSE, wymienionych w wykazie towarów, zatwierdzonym przez rząd. Dodatkowo stawce zerowej podlega dzierżawa gruntów do 10 lat i obowiązuje uproszczona procedura zatrudniania

⁹⁴ Specjalne Strefy Ekonomiczne RK

pracowników zagranicznych. Obszary działalności specjalnych stref ekonomicznych Kazachstanu można podzielić na trzy grupy:

- przemysłowo-produkcyjne strefy – „Morport Aktau”, „Ontustyk”, „Narodowy przemysłowy petrochemiczny park technologiczny”, „Pawłodar”, „Saryarka”, „Astana – nowe miasto”,
- usługowe – „Burabaj”, „Astana – nowe miasto”, „Chorgos – Wschodnia Brama”,
- techniczno-innowacyjne – „Park technologii informacyjnych”.

Po załamaniu gospodarczym rząd wprowadził program antykryzysowy. Obejmuje on pięć instytucjonalnych reform. Są to: stabilizacja antykryzysowa (wspieranie aktywności gospodarczej i zatrudnienia ludności), strukturalna modernizacja gospodarki (priorytet dla rozwoju metalurgii kolorowej, sektora naftowo-gazowego, kompleksu elektro-energetycznego, sektora rolnego), nowe standardy jakości życia obywateli (program rozwoju ochrony zdrowia, partnerstwo publiczno-państwowe w budownictwie obiektów socjalnych, nowy państwowy program rozwoju kształcenia i nauki, nowy system adresowanej pomocy społecznej), państwo konstytucyjnego patriotyzmu (porządek prawny, powszechne przestrzeganie prawa i bezpieczeństwo) oraz stabilność regionalna, integracja i bezpieczeństwo (Kazachstan będzie umacniał stosunki strategicznego partnerstwa z Rosją, Chinami, USA, UE, państwami WNP i z sąsiadami z Azji Centralnej).

HANDEL ZAGRANICZNY

Obroty handlowe Kazachstanu z zagranicą w 2015 r. wyniosły 75,9 mld USD, przy czym eksport zmniejszył się o 41,6% w stosunku do roku 2014 i wyniósł 45,7 mld USD, a import spadł o 26,7% do 30,2 mld USD (wobec 41,2 mld USD w 2014 r.). Do Kazachstanu najczęściej towarów dostarczono z Rosji – 33,9%, Chin – 16,8%, Niemiec – 6,6%, USA – 4,7%, Włoch – 3,9%, Ukrainy – 2,7%, Turcji – 2,5%, Uzbekistanu – 2,4% i Francji – 2,2% (patrz przypis 92).

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Kazachstanie za 9 miesięcy 2015 r. wyniosły 11,0 mld USD. Najwięcej BIZ pochodziło z Holandii – 3,7 mld USD, Stanów Zjednoczonych – 1,8 mld USD, Szwajcarii – 1,4 mld USD i Rosji – 0,5 mld USD (patrz przypis 92).

Unia Europejska jest jednym z najważniejszych partnerów handlowych i inwestycyjnych Kazachstanu oraz największym źródłem BIZ. Przypada tu ponad 40% obrotów handlowych Kazachstanu. Według danych strony kazachskiej, wolumen handlu zagranicznego z UE za 11 miesięcy w 2015 roku wyniósł blisko 50 mld USD (patrz przypis 92). Kwestie współpracy UE – Kazachstan reguluje „Umowa o partnerstwie i współpracy” oraz Umowa o Pogłębionym Partnerstwie i Współpracy (EPCA) z Unią Europejską. Wyznaczono 29 obszarów współpracy obejmujących kwestie polityczne, bezpieczeństwo międzynarodowe i regionalne oraz kwestię rozbrojenia, zagadnienia handlowe i gospodarcze, w tym w zagadnienia dotyczące inwestycji i rozwoju infrastruktury. Wyznaczono również, jako obszary do współpracy kulturę, sport i turystykę. Przewidywane jest także wzmocnienie współpracy w dziedzinie edukacji i rozwoju kapitału ludzkiego, m.in. poprzez realizację wspólnych programów edukacyjnych i badań naukowych. W kwestiach gospodarczych intensyfikacja współpracy obejmuje sektor transportowy, w tym zaangażowanie w południowy korytarz rurociągów łączących złoża kaspijskie z rynkiem europejskim.

Polska pozostaje jednym z głównych europejskich partnerów Kazachstanu, zajmując pod względem wielkości obrotów towarowych pozycję lidera spośród państw Europy Środkowej i Wschodniej, 11 miejsce wśród państw Unii Europejskiej i 23 miejsce wśród państw świata. Zgodnie z danymi statystycznymi systemu Insigos, Kazachstan w 2015 r., zajął dziewiąte miejsce pod względem wielkości polskiego eksportu do krajów azjatyckich. Kazachstan jest dla Polski krajem o dużym potencjale eksportowym, a dla wielu firm, jednym z głównych rynków. Co raz częściej obserwowana jest współpraca z lokalnymi partnerami na bazie wspólnych przedsiębiorstw przemysłowych. Wśród dostawców do Kazachstanu Polska znajduje się w pierwszej piętnastce eksporterów.

Tabela 24 Wymiana handlowa Polski z Kazachstanem w latach 2012 – 2015.

w tys. USD	2012 r.	2013 r.	2014 r.	2015 r.
Obroty	2 103 000,9	1 171 729,4	1 025 692,4	1 130 011,0
Eksport	470 387,9	492 095,7	430 007,4	340 812,1
Import	1 632 613,0	679 633,7	595 684,9	789 198,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Komitetu ds. Dochodów Państwowych Ministerstwa Finansów Kazachstanu

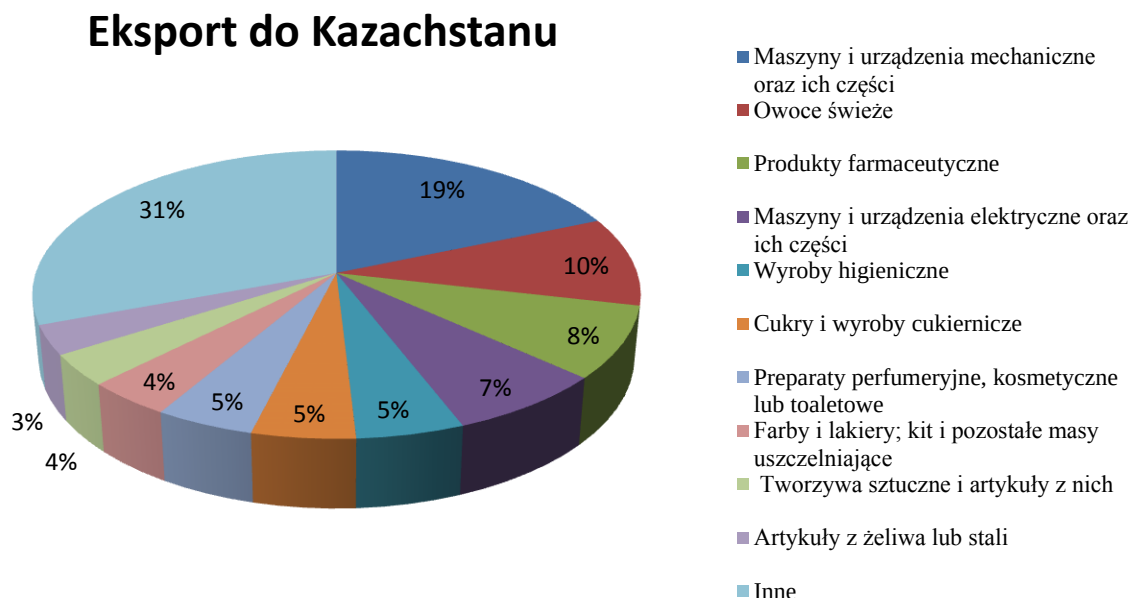
Między Polską a Kazachstanem obowiązują:

- Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Kazachstanu o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji,
- Konwencja między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Kazachstanu w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu i majątku,
- Umowa między Rządem RP a Rządem Republiki Kazachstanu o międzynarodowych przewozach drogowych,
- Konwencja konsularna między RP a Republiką Kazachstanu,
- Umowa między Rządem RP a Rządem Republiki Kazachstanu o komunikacji lotniczej,
- Umowa między Rządem RP a Rządem Republiki Kazachstanu o współpracy kulturalnej i naukowej,
- Porozumienie między Rządem RP a Rządem Republiki Kazachstanu o współpracy w zakresie zwalczania przestępczości zorganizowanej i innych rodzajów przestępstw,
- Umowa między Rządem RP a Rządem Republiki Kazachstanu o współpracy i wzajemnej pomocy w sprawach celnych,
- Umowa między Rządem RP a Rządem Republiki Kazachstanu o współpracy gospodarczej,
- Umowa o współpracy pomiędzy Narodowym Bankiem Kazachstanu a Narodowym Bankiem Polskim,
- Umowa o współpracy w dziedzinie ochrony informacji niejawnych,
- Umowa o współpracy w dziedzinie obronności,
- Międzyrządowe porozumienie o współpracy w dziedzinie edukacji.

Do głównych **towarów importowanych z Polski** do Kazachstanu należą: maszyny mechaniczne i elektryczne, urządzenia i mechanizmy, owoce i warzywa oraz produkty

spożywcze, higieniczne i kosmetyczne, wyroby farmaceutyczne, tworzywa sztuczne, kauczuk i wyroby z kauczuku. Zgodnie z kazachskimi danymi statystycznymi, polsko-kazachska wymiana handlowa w 2015 r. wyniosła 1130011,0 tyś. USD. Pierwsze dziesięć pozycji stanowi 69,3% całego importu do Kazachstanu z Polski. Zgodnie z danymi Narodowego Banku Republiki Kazachstan, polskie inwestycje bezpośrednie w Kazachstanie w 2014 r. wyniosły 42 mln USD.

Rysunek 47 Główne pozycje w polskim eksporcie do Kazachstanu w 2015 r.



Źródło: *Opracowanie własne na podstawie*
<http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/azja/kazachstan/#gospodarka>

Najważniejszymi **obszarami działalności** polskich firm na terytorium Kazachstanu jest branża naftowo-gazowa (w tym poszukiwanie i zagospodarowanie złóż ropy naftowej oraz gazu ziemnego) oraz sektor farmaceutyczny. Polskie firmy obecne są również w sektorze elektroenergetycznym, infrastruktury szynowej, budownictwie i sektorze materiałów budowlanych, przemyśle maszynowym i urządzeń transportowych.

W 2015 r. Kazachstan uplasował się na 41 miejscu wśród 189 krajów biorących udział w rankingu „Doing Business” w kategorii „łatwość prowadzenia biznesu”. Władze Kazachstanu realizują plan wdrożenia 12 działań na rzecz poprawy klimatu inwestycyjnego, obejmujących takie działania jak: inwestycje w jakość, wyjście na rynki EUG, Chin, Iranu, bezpłatna ziemia dla inwestorów, subsydia dla producentów maszyn i urządzeń, zwalczanie biurokracji. Zmiany objęły również projekty inwestycyjne powyżej 20 mln USD, a dotyczą m.in. zwolnienia z podatku dochodowego od przedsiębiorstw i podatku gruntowego na 10 lat, podatku od własności – na 8 lat. Ponadto państwo zrefinansuje inwestorom do 30% kosztów budowy nowych obiektów w ramach projektów inwestycyjnych. Możliwe będzie zatrudnianie zagranicznej siły roboczej bez zezwoleń przy procesie inwestycyjnym oraz przez pierwszy rok w uruchomionym już projekcie. Kazachstan zdecydował również o jednostronnym zniesieniu wiz do Kazachstanu dla obywateli 20 państw, największych inwestorów w RK.

Kwestie taryfowe i pozataryfowe regulowane są przez Euroazjatycką Komisję Gospodarczą. Kodeks Celny Unii Celnej, który dostosowany został do wymogów Światowej Organizacji Handlu (WTO). Zgodnie z postanowieniami państw tworzących Unię Celną, na terytorium tej struktury integracyjnej stopniowo wprowadzane są jednolite standardy techniczne i certyfikaty sanitarne i fitosanitarne.

W 2015 r. w Kazachstanie **obowiązywały kontyngenty taryfowe** na import mięsa wołowego, świeżego lub schłodzonego w wysokości 0,02 tys. ton, mięsa wołowego mrożonego - 10,0 tys. ton, mięsa wieprzowego świeżego, schłodzonego lub mrożonego – 9,7 tys. ton, drobiu domowego żywego, świeżego, schłodzonego lub zamrożonego – 110,0 tys. ton. Kazachstan stosuje ponadto **cla eksportowe**, w tym m.in. na niektóre metale, stal i złom metali, ropę naftową i oleje ropy naftowej, skóry, a także praktykuje **okresowe wprowadzanie zakazów eksportu** (oleje roślinne, gryka, niektóre produkty naftowe). W działalności Urzędów Celných zdarzają się przypadki zmiany dotychczasowych kodów towarów w deklaracjach celnych, powodujące zwiększanie opłat taryfowych oraz zmiany stawek celnych i przyjmowaniu przez celne organy kontrolne, że zmiana taka dotyczy kilku lat wstecz.

Ważną **barierą dostępu** do kazachskiego rynku dla inwestorów zagranicznych są preferencyjne warunki dla podmiotów krajowych w prawie o zamówieniach publicznych. Przedsiębiorstwa z ponad 50% udziałem kapitału zagranicznego są wykluczane z przetargów jeśli nie są rezydentami, nie wytwarzają gotowych produktów, zatrudniają mniej niż 85% miejscowej siły roboczej w ogóle zatrudnionych. Dodatkowo firmy, ze względu na swoje pochodzenie, uzyskują 20% preferencję cenową, jeśli przetarg dotyczy towarów i 15% w przypadku zakupu usług.

Ograniczenia dotyczą również zatrudniania obcokrajowców w Kazachstanie. Kolejną barierą są również kwestie wizowe, procedury i czasochłonność procesu, konieczność uzyskania poparcia wizowego, ale również problemy z uzyskaniem wizy na okres zawartego kontraktu na pracę w Kazachstanie.

Władze Kazachstanu zagwarantowały sobie prawnie możliwość wprowadzenia ograniczeń dewizowych (np. konieczność odsprzedaży walut) w „wyjątkowych okolicznościach”, nie precyzując przy tym jakiego rodzaju okoliczności mieszczą się pod tym pojęciem. Bariera ta w praktyce nie jest stosowana.

Certyfikacją zajmuje się Państwowy System Regulacji Technicznej Republiki Kazachstanu, Ministerstwo Przemysłu i Handlu RK, Komitet Regulacji Technicznej i Metrologii „GOSTANDART”. Kwestiami spożywczymi i weterynaryjnymi zajmuje się Urząd Państwowy „Komitetu Inspekcji Państwowej w Kompleksie Agroprzemysłowym” w Ministerstwie Rolnictwa Republiki Kazachstanu.

Inwestorzy zagraniczni mogą prowadzić działalność gospodarczą na terenie Kazachstanu poprzez przedstawicielstwo, filię przedsiębiorstwa bądź w postaci spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki akcyjnej. Transakcje między osobami prawnymi w Kazachstanie powinny być dokonywane przez system bankowy, podobnie jak wszystkie transakcje powyżej 1,6 mln KZD.

Zgodnie z Kodeksem Podatkowym stawka korporacyjnego podatku dochodowego wynosi 20% (działalność rolnicza - 10%), podatek dochodowy od osób fizycznych - 10%. Stawka podatku VAT wynosi 12%. Stawka podatku socjalnego (odpowiednik składki ZUS) wynosi

10%. Dla wszystkich przedsiębiorstw przewidziano preferencje podatkowe w celu realizacji inwestycji. Ulgi inwestycyjne udzielane są w postaci: inwestycyjnych preferencji podatkowych (CIT, podatku od nieruchomości i podatku gruntowego), zwolnienia z opodatkowania wwożonego sprzętu inwestycyjnego oraz państwowych grantów np. w postaci gruntów. Zgodnie z systemem podatkowym Kazachstanu głównym obciążeniem fiskalnym na producentów ropy naftowej jest podatek od wydobywania.

Spis rysunków, tabel i wykresów

Rysunek 1 Formy internacjonalizacji.....	5
Rysunek 2 Rodzaje strategii wejścia na rynki zagraniczne.....	6
Rysunek 3 Stopień ryzyka i kontroli wynikający z danej formy internacjonalizacji.....	7
Rysunek 4 Motywy internacjonalizacji.....	7
Rysunek 5 Elementy strategii internacjonalizacji.....	8
Rysunek 6 Czynniki determinujące wybór formy wejścia na rynki zagraniczne.....	8
Rysunek 7 Typy eksportu bezpośredniego.....	10
Rysunek 8 Rodzaje eksportu przez własne biuro przedstawicielskie.....	11
Rysunek 9 Eksport bezpośredni przez własną sieć dystrybucji.....	12
Rysunek 10 Royalties.....	15
Rysunek 11. Stosowanie eksportu poprzez licencjonowanie.....	16
Rysunek 12 Zakres franczyzy.....	18
Rysunek 13 Cele joint venture.....	20
Rysunek 14 Formy organizacyjno - prawne inwestycji bezpośrednich.....	21
Rysunek 15 Typy bezpośrednich inwestycji kapitałowych.....	22
Rysunek 16 Cele bezpośrednich inwestycji kapitałowych.....	23
Rysunek 17 Schematyczne przedstawienie operacji typu M&A.....	25
Rysunek 18 Typy M&A.....	25
Rysunek 19 Typy transakcji M&A.....	26
Rysunek 20 Różnice pomiędzy operacjami M&A.....	27
Rysunek 21 Usługi celne dostępne on-line.....	32
Rysunek 22 Procedura rejestracji EROI.....	33
Rysunek 23 E-usługi dostępne na platformie PUESC.....	34
Rysunek 24 Informacje w systemie ISZTAR.....	35
Rysunek 25 Rodzaje barier pozataryfowych.....	40
Rysunek 26 System HACCP.....	45
Rysunek 27 Zasady HACCP.....	46
Rysunek 28 Formy płatności w handlu zagranicznym.....	48
Rysunek 29 Ubezpieczenia w handlu międzynarodowym.....	51
Rysunek 30 Oferta KUKE S.A.....	52
Rysunek 31 Finansowe wspieranie eksportu.....	54
Rysunek 32 Typy ryzyk walutowo-kursowych.....	61
Rysunek 33 Typy gwarancji bankowych.....	62
Rysunek 34 Klauzule w kontrakcie.....	67
Rysunek 35 Instytucje wspierające handel zagraniczny.....	69
Rysunek 36 Główne sektory gospodarki Angoli.....	73
Rysunek 37 Główne sektory importu Angoli.....	75
Rysunek 38 Struktura eksportu z Polski do Angoli.....	76
Rysunek 39 Sektory angolskiej gospodarki i największym potencjale.....	78
Rysunek 40 Główne sektory gospodarki Argentyny.....	80
Rysunek 41 Główne sektory importu Argentyny.....	82
Rysunek 42 Import z Polski do Argentyny.....	83
Rysunek 43 Sektory argentyńskiej gospodarki i największym potencjale.....	85
Rysunek 44 Główne sektory gospodarki Chin.....	89
Rysunek 45 Szybko rozwijające się sektory w Chinach.....	91
Rysunek 46 Główne sektory gospodarki Kazachstanu.....	98
Rysunek 47 Główne pozycje w polskim eksporcie do Kazachstanu w 2015 r.....	102
 Tabela 1 Analiza SWOT eksportu bezpośredniego.....	 9

Tabela 2 Analiza SWOT eksportu bezpośredniego realizowanego przez agenta zagranicznego.....	10
Tabela 3 Analiza SWOT eksportu bezpośredniego realizowanego przez agenta zagranicznego.....	11
Tabela 4 Analiza SWOT eksportu bezpośredniego realizowanego przez własną sieć dystrybucji.....	13
Tabela 5 Analiza SWOT eksportu pośredniego.....	13
Tabela 6 Rodzaje licencji.....	14
Tabela 7 Analiza SWOT eksportu dokonywanego poprzez licencjonowanie.....	17
Tabela 8 Analiza SWOT eksportu dokonywanego poprzez franczyzę.....	19
Tabela 9 Analiza SWOT eksportu dokonywanego poprzez joint venture.....	20
Tabela 10 Analiza SWOT eksportu dokonywanego poprzez filię zagraniczną.....	24
Tabela 11 Analiza SWOT eksportu dokonywanego poprzez transakcje typu M&A.....	28
Tabela 12 Analiza SWOT eksportu dokonywanego poprzez sprzedaż na rzecz rządu.....	30
Tabela 13 Produkty objęte dyrektywami nowej koncepcji.....	42
Tabela 14 Przykładowe typy norm ISO.....	44
Tabela 15 Formy płatności a ryzyko.....	49
Tabela 16 Reguły Incoterms.....	57
Tabela 17 Reguły Incoterms obowiązki sprzedającego.....	59
Tabela 18 Mocne i słabe strony gospodarki Angoli.....	74
Tabela 19 Wymiana handlowa z Polską.....	75
Tabela 20 Mocne i słabe strony gospodarki Argentyny.....	81
Tabela 21 Wymiana handlowa z Polską.....	83
Tabela 22 Wymiana handlowa z Polską.....	92
Tabela 23 Najważniejsze towary w eksporcie z Polski do Chin w 2015 r.....	92
Tabela 24 Wymiana handlowa Polski z Kazachstanem w latach 2012 – 2015.....	101

O INVESTIN

Grupa INVESTIN rozwija i finansuje zaawansowane technologie, poprzez **inwestycje Venture Capital, programy akceleracji start-upów oraz wszechstronne doradztwo i CSR w obszarze globalnego rynku innowacji**. Zdywersyfikowana działalność oraz sięgające 2002 roku doświadczenie w zakresie finansowania i transakcji kapitałowych zapewnia odpowiednie możliwości i kompetencje do pozyskiwania najlepszych technologii i rozwijania innowacyjnych przedsięwzięć biznesowych.

W skład Grupy INVESTIN wchodzi obecnie:

- Akcelerator i spółka doradczo-inwestycyjna pod marką INVESTIN (INVESTIN),
- Fundacja Zaawansowanych Technologii (FZT).

Realizując strategię rozwoju, Grupa INVESTIN przygotowuje do uruchomienia fundusze Venture Capital, w szczególności fundusze załączkowe inwestujące na etapie *seed/start-up* adresowane do konkretnych branż i sektorów gospodarki, takich jak: technologie materiałowe, zasoby naturalne i energia, technologie informacyjne i komunikacyjne, technologie bezpieczeństwa i podwójnego zastosowania oraz obszar ochrony zdrowia i urządzeń medycznych.

Portfolio INVESTIN obejmuje innowacyjne projekty oparte o wyniki prac B+R, mocną własność intelektualną i/lub unikalny know-how branżowy, takie jak m.in: system integrujący centra krwiodawstwa i społeczność dawców, oprogramowanie do zdalnego monitorowania badań klinicznych, lek na kamicę nerkową, recykling zużytego sprzętu elektrycznego i elektronicznego, technologia produkcji ekologicznych bio-rozpuszczalników, a także przemysłowy system precyzyjnego rozdrabniania materiałów i system automatycznej elektronicznej windyacji wierzytelności.

W ramach świadczonych usług komercyjnych INVESTIN wspiera przedsiębiorstwa, uczelnie wyższe, instytuty badawcze i instytucje otoczenia biznesu w obszarze innowacji, działalności B+R oraz transferu i komercjalizacji technologii. **Wnosimy istotną wartość dodaną w strategiczne procesy rozwojowe**. W toku ponad 12 lat intensywnej działalności zbudowaliśmy **bogate portfolio partnerów poparte szerokimi referencjami**. Współpracując z obszernym gronem ekspertów, rzeczników patentowych, analityków i konsultantów kompleksowo doradzamy i szkolimy w zakresie komercjalizacji technologii, w tym: wyceny wyników prac badawczo-rozwojowych, ochrony własności intelektualnej, rynkowych analiz technologii, projektowania ścieżek komercjalizacji, oceny aspektów prawnych i podatkowych.

Profil Grupy INVESTIN uzupełnia Fundacja Zaawansowanych Technologii (www.fzt.org.pl), której flagowym przedsięwzięciem jest, od 2011 roku, Program E(x)plory (www.explore.pl), **największe w Polsce przedsięwzięcie kompleksowo wspierające młodych naukowców (14-20 lat)** w realizacji innowacyjnych projektów naukowych, a równocześnie łączące i integrujące innowacyjne przedsiębiorstwa i korporacje z młodymi talentami i technologicznymi start-up'ami.



INVESTIN