

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 448

**Wolny handel i szybki rozwój.
Współczesne priorytety w gospodarce
światowej**



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2016

Redakcja wydawnicza: Dorota Pitulec
Redakcja techniczna i korekta: Barbara Łopusiewicz
Łamanie: Małgorzata Myszkowska
Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronach internetowych
www.pracnaukowe.ue.wroc.pl
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2016

ISSN 1899-3192
e-ISSN 2392-0041

ISBN 978-83-7695-615-2

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
ul. Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław
tel./fax 71 36 80 602; e-mail: econbook@ue.wroc.pl
www.ksiegarnia.ue.wroc.pl

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

| | |
|-------------|---|
| Wstęp | 7 |
|-------------|---|

Część 1. Wolny handel i szybki rozwój

| | |
|---|----|
| Artur Klimek: Niemieckie małe i średnie przedsiębiorstwa a handel zagraniczny / German small and medium sized enterprises and international trade | 11 |
| Magdalena Myszkowska: Zmiany w eksporcie Polski w kategoriach wartości dodanej / Changes in Poland's export within the categories of value added..... | 20 |
| Agnieszka Rękas: Wpływ zamachów terrorystycznych na bezpieczeństwo międzynarodowe ze szczególnym uwzględnieniem wymiany handlowej / The impact of terrorism on international safety with special integrating of trade exchange | 32 |
| Przemysław Skulski: Problemy kontroli zbrojeń i handlu uzbrojeniem – perspektywa międzynarodowa / Problems of arms trade control and disarmament – international perspective | 44 |
| Marek Wieteska: Wpływ regulacji celnych na procedurę zakupu towarów rolno-spożywczych z krajów trzecich – studium przypadku / The impact of customs regulations on the procedure of purchasing agricultural and food products from third countries – case study..... | 58 |
| Marta Wincewicz-Bosy: Umowa sprzedaży w obrocie międzynarodowym – wybrane aspekty prawno-porządkowe / The contract of sale in international trade – selected aspects of legal and law order..... | 71 |

Część 2. Współczesne priorytety w gospodarce światowej

| | |
|--|-----|
| Sebastian Bobowski: Ekspansywna polityka monetarna Bank of Japan (BoJ) w dobie Abenomiki – szansa czy zagrożenie dla Japonii? / An expansionary monetary policy of the Bank of Japan (BoJ) under Abenomics – an opportunity or a threat for Japan?..... | 87 |
| Jarosław Brach: Kapitał zagraniczny w polskich przedsiębiorstwach międzynarodowego drogowego transportu ładunków – ocena działalności / Foreign capital in the Polish international road freight companies – the assessment of activity | 100 |

| | |
|---|-----|
| Aleksandra Gomulka: Determinanty rozwoju outsourcingu w Indiach / Determinants of outsourcing development in India | 118 |
| Anna H. Jankowiak: Branżowe specjalizacje specjalnych stref ekonomicznych w kontekście tworzenia klastrów i inicjatyw klastrowych / Sectoral specialisations of special economic zones in the context of clusters and cluster initiatives | 131 |
| Katarzyna Kupczyk: Strategia dualna w biznesie medialnym i jej skuteczność na wybranym przykładzie / Dual strategy in media business and its effectiveness on the selected example | 143 |
| Karolina Łopacińska: Rozwój sektora motoryzacyjnego w Chinach jako przejaw przemiany gospodarki Państwa Środka / Development of automotive sector in China as an example of Chinese economy transformation | 154 |
| Szymon Mazurek: Identyfikacja sieci w gospodarce / Identification of networks in economy | 167 |
| Joanna Michalczyk: Rynek żywności ekologicznej w warunkach członkostwa Polski w Unii Europejskiej / The market of organic food under conditions of Poland's membership in the European Union | 178 |
| Wawrzyniec Michalczyk: Zależności między kursem złotego względem euro a wybranymi zmiennymi makroekonomicznymi w latach 2011-2015 / The dependences between the zloty's exchange rate against the euro and selected macroeconomic variables in the years of 2011-2015 | 193 |
| Michał Nowicki: Gdyby burmistrzowie zarządzili gospodarką światową. Ocena koncepcji B.R. Barbera z perspektywy ekonomii międzynarodowej / If mayors ruled the global economy. Evaluation of B.R. Barber's concept from the perspective of international economy | 206 |
| Maciej Olbert: Rola migracji zarobkowych wykwalifikowanych specjalistów IT w branży wysokich technologii. Skala, warunki, perspektywy / The role of economic immigration of IT professionals in hightech sector. Scale, conditions and perspectives | 215 |
| Agnieszka Piasecka-Głuszak: Działania kaizen z perspektywy pracowników polskich przedsiębiorstw / Kaizen activities from the perspective of employees of Polish enterprises | 226 |
| Klaudia Reikowska: Podsumowanie 40-letniej współpracy Unii Europejskiej oraz Chińskiej Republiki Ludowej. Dalsze perspektywy rozwoju / A summary of the 40 years of cooperation between the European Union and the People's Republic of China and further development perspectives | 242 |
| Jan Rymarczyk: Pochodne instrumenty finansowe jako czynnik stymulujący współczesną globalizację finansową / Innovative financial instruments as the factor stimulating current financial globalization | 254 |
| Jerzy Rymarczyk: Kryzysu greckiego ciąg dalszy / Greek crisis continued | 267 |

Wstęp

Oddawany do Państwa rąk tom pod zbiorczym tytułem *Wolny handel i szybki rozwój. Współczesne priorytety w gospodarce światowej* zawiera artykuły autorów zainteresowanych problematyką rozwoju w dobie postępujących procesów globalizacji.

Część pierwsza opracowania koncentruje się na zagadnieniach handlu międzynarodowego. Przesłanką zainteresowania problematyką handlu międzynarodowego był zawsze strach przed brakiem dóbr zaspokajających podstawowe potrzeby, a także dążenie do dobrobytu i bogactwa. Czynniki te inspirowały z kolei podmioty rynku światowego do walki o korzyści z wymiany. Tym samym handel zagraniczny stał się jednym z obiektywnych czynników różnicujących warunki rozwoju ekonomicznego każdego kraju w aspekcie funkcjonalnym. W zależności od prawidłowości tego rozwoju może być czynnikiem rozwoju gospodarczego lub jego barierą. Współcześnie uczestnictwo w światowym systemie handlu podlega także wpływowi postępującej pod auspicjami GATT/WTO liberalizacji wymiany. Mając na względzie powyższe uwarunkowania o charakterze globalnym, należy pamiętać, że o korzyściach z wymiany, mierzonych obecnie tzw. wartością dodaną, decydują zarówno liczne uwarunkowania, m.in. znajomość regulacji celnych, zasad zawierania umów handlowych, jak i dobrze funkcjonujące przedsiębiorstwa. Aspekty ekonomiczne wymiany międzynarodowej nie powinny jednak dominować nad społeczno-politycznymi, np. w kontekście handlu uzbrojeniem i kontroli zbrojeń oraz bezpośrednio związanymi z tym zagadnieniami bezpieczeństwa międzynarodowego, będącego bezsprzecznie jednym z ważniejszych priorytetów współczesnego świata.

Część druga opracowania poświęcona jest właśnie współczesnym priorytetom w gospodarce światowej. Na pewno do priorytetów należą wzrost i rozwój gospodarczy.

Biorąc pod uwagę systematykę czynników wzrostu gospodarczego, można wyróżnić ujęcie historyczne oraz ujęcie modelowe. Ujęcie historyczne dotyczy analizy głównych czynników wzrostu gospodarczego, tj. kapitału, ziemi, pracy oraz wiedzy technicznej. Ujęcie modelowe sprowadza się do przeanalizowania czynników bezpośrednich, jak zatrudnienie i wydajność pracy, oraz pośrednich: majątku produkcyjnego, inwestycji i ich efektywności. Ponadto w teorii ekonomii rozdziela się analizę wzrostu gospodarczego od analizy fluktuacji gospodarczych. W ramach teorii wzrostu gospodarczego rozpatruje się w takim przypadku dwie kwestie: źródła fluktuacji oraz czynniki, głównie egzogeniczne, które mogą doprowadzić do złagodzenia wszelkiego rodzaju fluktuacji. Na tym tle rozróżnia się zrównoważony wzrost gospodarczy lub wzrost gospodarczy w otoczeniu równowagi od wzrostu gospodarczego poza równowagą.

W centrum dyskusji od lat pozostaje wpływ postępu technicznego (technologicznego) na funkcjonowanie gospodarki. Jeżeli postęp techniczny jest wynikiem działania czynników ekonomicznych, na ogół za pośrednictwem cen, to naturalną pozycją gospodarki jest równowaga. Jeżeli natomiast postęp techniczny oddziałuje na gospodarkę poprzez impulsy (szoki), to mogą się pojawić istotne fluktuacje, które ostatecznie oddalają gospodarkę od równowagi. W dobie globalizacji postęp techniczny, zwłaszcza w gospodarkach słabiej rozwiniętych, jest pochodną pozyskiwanego przez gospodarkę kapitału zagranicznego, a także wykształconych kadr pracowniczych, m.in. również w ramach adaptowanych zagranicznych systemów zarządzania (np. japoński kaizen) czy migracji zarobkowych wykwalifikowanych specjalistów IT w branży wysokich technologii.

Równie ważnym nurtem rozważań są kwestie wpływu polityki pieniężnej, a ogólniej funkcjonowania rynków pieniężnych i kapitałowych, na wzrost gospodarczy. Przedmiotem szczególnej uwagi powinna być niedoskonałość funkcjonowania rynków finansowych, które są źródłem poważnych fluktuacji gospodarczych. Nie bez znaczenia jest także polityka monetarna państwa oraz badanie zależności między zmiennymi makroekonomicznymi a kursem waluty narodowej do waluty międzynarodowej (euro, dolar itp.).

Globalizacja finansowa i rozwój instrumentów pochodnych często wskazywane są jako przyczyny kryzysów finansowych. Historyczny kontekst dla faktów, które spowodowały narastanie kryzysu zadłużeniowego w ostatnich latach, oddaje analiza przypadku pojedynczego kraju, jakim jest Grecja. Opracowanie zawiera także inne, inspirujące studia przypadków, np. outsourcing w Indiach, sektor motoryzacyjny w Chinach, biznes medialny. Porusza także ważne dla rozwoju gospodarczego kwestie rynku żywnościowego, inicjatyw klastrowych, sieci w gospodarce czy współpracy gospodarczej Chin i Unii Europejskiej.

Dla współczesnych stosunków międzynarodowych bardzo ważny jest również dyskurs toczący się wokół kwestii *global governance*. Artykuł pt. *Gdyby burmistrzowie zarządzili gospodarką światową. Ocena koncepcji B.R. Barbera z perspektywy ekonomii międzynarodowej* jest ciekawym głosem w tej kwestii, zwłaszcza że idea *global governance*, choć wciąż pozbawiona konkretnych ram, jest obecna w strategiach państw, które w XXI wieku silnie zaznaczają swoją globalną obecność. Dla niektórych państw (Stany Zjednoczone, Japonia, Rosja) odniesienie się do konieczności tworzenia nowego, globalnego ładu to konieczność redefinicji swojej pozycji w światowej polityce i gospodarce, dla innych, szczególnie dla Chin, to wymóg zdefiniowania swoich priorytetów w tym zakresie. Ponieważ państwa te są najważniejszymi aktorami na arenie międzynarodowej, ich postawa wobec zjawiska globalnego kierowania jest zasadnicza dla kwestii ekonomicznych, społecznych i politycznych współczesnego świata.

Małgorzata Domiter

Marek Wieteska

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
e-mail: marek.wieteska@ue.wroc.pl

**WPLYW REGULACJI CELNYCH
NA PROCEDURĘ ZAKUPU TOWARÓW
ROLNO-SPOŻYWCZYCH
Z KRAJÓW TRZECICH – STUDIUM PRZYPADKU**

**THE IMPACT OF CUSTOMS REGULATIONS
ON THE PROCEDURE OF PURCHASING
AGRICULTURAL AND FOOD PRODUCTS
FROM THIRD COUNTRIES – CASE STUDY**

DOI: 10.15611/pn.2016.448.05

JEL Classification: F1, F14

Streszczenie: W artykule podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, dlaczego polscy przedsiębiorcy rezygnują z odpraw celnych towarów rolno-spożywczych pochodzących z państw trzecich w Polsce, decydując się jednocześnie na wykonanie odprawy celnej w innym państwie Unii Europejskiej. Zaprezentowano techniki i sposoby organizacji transakcji importu wspólnotowego nabycia towarów rolno-spożywczych pomiędzy polskimi przedsiębiorcami a podmiotami z państw trzecich, a także, w oparciu o studium przypadku, przedstawiono istotne z punktu widzenia przedsiębiorców determinanty wyboru miejsca odprawy celnej.

Słowa kluczowe: procedury celne, import towarów rolno-spożywczych, wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów.

Summary: This article is an attempt to answer a question why Polish entrepreneurs decide not to clear agricultural and food products coming from third countries in Poland, deciding at the same time to perform the customs clearance in another state of the European Union. There is a presentation of the techniques and ways of organization of the import transactions as well as intra-community acquisition of food and agricultural products, purchased by Polish entrepreneurs in third countries. Based on the case study, one has presented essential, from the entrepreneurs' point of view, determinants of the customs clearance site selection.

Keywords: customs clearance procedures, import of agricultural and food products, intra-community delivery.

1. Wstęp

Procesy globalizacji gospodarki światowej doprowadziły w ciągu ostatnich kilkunastu lat do istotnej zmiany udziału i znaczenia poszczególnych państw w wymianie międzynarodowej. Dostrzeżono trwałą tendencję ekspansji **globalnych łańcuchów dostaw** (*global supply chains*), a w konsekwencji tych procesów nieadekwatności konwencjonalnie stosowanych metod obliczania wartości handlu międzynarodowego w tzw. ujęciu brutto¹. Wielu ekonomistów i analityków zwróciło uwagę na konieczność opracowania nowych metod obliczania wartości handlu międzynarodowego, które, w przeciwieństwie do dotychczas stosowanych, umożliwiałyby obliczanie tzw. rzeczywistej krajowej wartości dodanej w eksporcie². Taka metodologia pozwala bowiem na wyeliminowanie wielokrotnego uwzględnienia w ogólnej wartości handlu międzynarodowego tych samych towarów, które jako towary pośrednie wielokrotnie przekroczyły granice danego obszaru celnego – pierwotnie jako półprodukty czy dobra pośrednie, a następnie jako wyroby finalne.

Procesy delokalizacji i umiędzynarodowienia procesów produkcji w gospodarce światowej, będące wynikiem funkcjonowania globalnych łańcuchów dostaw, umożliwiają dziś krajom rozwijającym się zwiększanie wymiany międzynarodowej, a także przyczyniają się do szybszego ich rozwoju.

W strukturze obrotów handlu zagranicznego Polski od wielu lat import towarów i usług pozostaje na relatywnie wysokim poziomie³. Polska gospodarka aktywnie uczestniczy w globalnych łańcuchach dostaw, co z całą pewnością ma odzwierciedlenie we wzroście produktu krajowego brutto. Niestety przyczynia się to jednocześnie do zmniejszenia udziału krajowej na rzecz zwiększenia zagranicznej wartości dodanej w eksporcie. Według OECD/WTO w 2011 r. 48,1% importowanych do Polski dóbr pośrednich przeznaczonych było do produkcji eksportowej (odpowiednio w 2010 r. – 47,21%, w 2009 r. – 45%, w 1995 r. – 27,94%)⁴. Import i jego właściwa organizacja zmierzająca do minimalizacji kosztów transakcyjnych, uzyskania konkurencyjnych cen (np. surowców niezbędnych do dalszej produkcji), a także wysokiego stopnia dostępności dóbr pośrednich, wykorzystywanych do dalszej produkcji przez eksporterów, mają więc istotne znaczenie z perspektywy bieżącej struktury wymiany handlowej Polski. Charakteryzujący się wysoką importochłonnością polski eksport może być bowiem jeszcze bardziej konkurencyjny, jeżeli dobra i usługi

¹ Mierzenie wartości wyrobów finalnych przekraczających granice poszczególnych obszarów celnych.

² Projekty mające na celu opracowanie adekwatnych mierników handlu zagranicznego, szczególnie mierników wartości dodanej w eksporcie, prowadzone są obecnie przez ONZ, WTO, OECD, MFW i Eurostat.

³ Import w okresie styczeń – listopad 2015 r. wyniósł 179 940,3 mln USD, podczas gdy eksport wyniósł 183 885,3 mln USD [*Obroty handlu zagranicznego...* 2016].

⁴ Dane pochodzą z OECD-WTO Database on Trade in Value-Added (październik 2015).

pochodzące z importu i wykorzystywane do produkcji eksportowej będą oferowane na polskim rynku w cenach konkurencyjnych względem innych rynków.

Wyniki badań przeprowadzonych w oparciu o metodologię TiVA (*Trade in Value-Added*) pokazują, że wzrost eksportu (z pominięciem tzw. państw surowcowych, jak Brazylia, Kanada, Rosja czy Australia) bardzo często implikuje konieczność przygotowania się danego kraju do istotnego zwiększenia importu. Zasadnicza staje się więc kwestia konieczności unifikacji przepisów oraz procedur celnych związanych z importem, a szczególnie z dopuszczeniem tych towarów do wolnego obrotu na terytorium Wspólnoty. Niniejszy artykuł odnosi się do aktualnie obowiązujących w tym zakresie przepisów celno-podatkowych oraz wskazuje na krytyczne obszary, które zdaniem autora są przyczyną występowania istotnej asymetrii ryzyka prowadzonej działalności gospodarczej w przypadku gdy odprawa celna towarów rolno-spożywczych realizowana jest w różnych krajach Wspólnoty.

Artykuł ma na celu zaprezentowanie podstawowych technik związanych z organizacją transakcji handlowych realizowanych między polskimi przedsiębiorcami i przedsiębiorcami z państw trzecich, a w szczególności dokonanie merytorycznej analizy tych transakcji w kontekście importu i wewnątrzspółnotowej dostawy towarów (4200)⁵. Celem artykułu jest także udzielenie odpowiedzi na pytanie: czy istnieją obiektywne uwarunkowania rezygnacji przez polskie przedsiębiorstwa z importu na rzecz wewnątrzspółnotowej dostawy towarów.

Ze względu na dominującą pozycję firm azjatyckich w strukturze polskiego importu towarów rolno-spożywczych analiza zagadnienia zostanie przeprowadzona w oparciu o wybrane transakcje handlu zagranicznego, ze szczególnym uwzględnieniem transakcji dokonywanych na tym rynku. Artykuł przygotowano w oparciu o metodę opisowo-analityczną z dedukcyjnym sposobem wnioskowania (analiza dokumentacji, wywiad, obserwacja) – metoda odpowiadająca nomotetyce. W części zawierającej studium przypadku metoda odpowiada kanonowi idiograficznemu.

2. Wspólnotowe procedury celne związane z zakupem towaru w państwie trzecim

Zmiany zachodzące w gospodarce światowej doprowadziły do wyraźnego podziału pracy, czyli umiędzynarodowienia produkcji, a jednocześnie do wyspecjalizowania poszczególnych krajów w wytwarzaniu konkretnych dóbr i usług. Produkty finalne nabywane przez ostatecznych odbiorców są dziś często błędnie utożsamiane przez nabywców z jednym krajem wytworzenia, podczas gdy w procesie produkcji zaangażowanych jest wiele państw tworzących globalny łańcuch dostaw.

Z perspektywy polskiej gospodarki momentem przełomowym, który istotnie wpłynął na polski handel zagraniczny i przyczynił się do zwiększenia jego dynamiki, było przystąpienie 1 maja 2004 r. wraz z dziewięcioma innymi krajami do

⁵ Dostawa realizowana w oparciu o procedurę celną 4200 opisaną w dalszej części artykułu.

Unii Europejskiej. Otworzyły się wówczas nowe możliwości podjęcia współpracy dla polskich przedsiębiorstw. Zmieniły się zasadniczo przepisy regulujące wymianę międzynarodową, zostały istotnie uproszczone te stosunki pomiędzy państwami członkowskimi Wspólnoty, otwierając równocześnie polskim przedsiębiorcom nowe możliwości w zakresie importu i eksportu. Członkostwo w Unii Europejskiej umożliwiło polskim podmiotom handlu zagranicznego realizowanie odpraw celnych poza terytorium Polski. Pozornie wydawało się, że niewiele podmiotów będzie chciało skorzystać z takiej możliwości chociażby ze względu na trudności w komunikacji z zagranicznymi instytucjami (zwłaszcza z urzędem celnym, administracją państwową i innymi służbami nadzorującymi import) czy wyższe koszty związane z obsługą operacyjną transakcji w zagranicznych portach. Bardzo szybko okazało się jednak, że rynek usług związanych z obsługą transakcji handlu zagranicznego poza granicami Polski, szczególnie na terenie Niemiec (agencje celne, firmy spedycyjne, kancelarie prawne itp.), rozwinął się spontanicznie, tworząc stabilną i dobrze zorganizowaną infrastrukturę zapewniającą polskim podmiotom profesjonalną i relatywnie dużo bardziej sprawną (w odniesieniu do polskiej) infrastrukturę. Polskie podmioty niezwłocznie nawiązały współpracę z zagranicznymi podmiotami (agencjami celnymi), udzielając im stosownych upoważnień i zlecając odprawę celną swoich towarów poza granicami Polski.

Obecnie trudno określić, jak wielu polskich importerów rezygnuje z odprawy celnej swoich towarów na terytorium Polski, zlecając ją jednocześnie na terytorium innego państwa należącego do Unii Europejskiej, przede wszystkim Niemiec czy Holandii. Oczywiście jest, że ze względu na bliskie sąsiedztwo i doskonałą infrastrukturę kolejową, drogową, a także dogodne i szybkie połączenie drogą morską pomiędzy polskimi i niemieckimi portami najwięcej odpraw celnych towarów przeznaczonych na polski rynek dokonywanych jest na terenie Niemiec⁶. Warto nadmienić, że wiele przesyłek lotniczych będących w transporcie z kraju trzeciego do Polski odprawianych jest w portach lotniczych Niemiec (Frankfurt) i Austrii (Wiedeń).

By uzyskać odpowiedź na postawione na wstępie artykułu pytanie o przyczyny rezygnacji przez polskie podmioty z odpraw celnych na terenie Polski, należy poddać analizie porównawczej technikę i sposoby organizacji transakcji polegającej na zakupie dowolnego dobra X w kraju trzecim, a następnie zaprezentować istotne, z punktu widzenia podmiotów prowadzących działalność gospodarczą, różnice w przypadku, gdy odprawa celna tego towaru dokonywana jest na terytorium Polski (odprawa celna lub odprawa celna w procedurze uproszczonej) oraz gdy odprawa celna dobra X ma miejsce w dowolnym państwie unijnym, a następnie niezwłocz-

⁶ Najbardziej preferowane porty morskie to Hamburg oraz Bremerhaven. Szczegółowe dane dotyczące międzynarodowego obrotu morskiego w polskich portach, według miejsca załadunku/wyładunku w 2015 r. zaprezentowano w publikacji Głównego Urzędu Statystycznego [*Transport. Wyniki działalności...* 2016, s. 257].

nie po odprawie dobro X jest transportowane do Polski jako wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów.

2.1. Procedura importu towarów

Import towarów zdefiniowany został w art. 2 pkt 7 ustawy o podatku od towarów i usług⁷ jako przywóz towarów z terytorium państwa trzeciego (spoza terytorium UE) na terytorium UE. Miejsce dokonania importu określa art. 26a ustawy o podatku od towarów i usług i jest to terytorium państwa członkowskiego, na terenie którego przedmiotowe towary znajdują się w momencie wprowadzenia ich na terytorium Unii Europejskiej⁸.

W oparciu o obowiązujące przepisy unijne, z importem będziemy mieć więc do czynienia wówczas, gdy odprawa celna (dopuszczenie do wolnego obrotu) dobra X, zakupionego przez polski podmiot w kraju trzecim, oznaczająca wprowadzenie tego dobra na terytorium UE, ma miejsce w Polsce.

W praktyce przedsiębiorca, tj. importer, zleca przygotowanie odprawy celnej wybranej przez siebie agencji, która w jego imieniu składa w miejscowym oddziale celnym komplet dokumentów i reprezentuje jego przedsiębiorstwo w dalszych czynnościach związanych z odprawą celną jego towarów⁹. W przypadku tej procedury importer zobowiązany jest najczęściej do zapłaty całości należności celno-podatkowych (w tym podatku VAT) przed zakończeniem odprawy celnej.

2.2. Wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów realizowana w oparciu o procedurę celną 4200 (odprawa celna przy udziale przedstawiciela fiskalnego)

Gdy przedsiębiorca podejmie decyzję, że odprawa celna jego towarów pochodzących z krajów trzecich nastąpi na terytorium UE (poza Polską), konieczne jest ustanowienie tzw. przedstawiciela fiskalnego w kraju, w którym przedmiotowe towary będą wprowadzone do wolnego obrotu. Przedstawicielem fiskalnym jest najczęściej agencja celna, która dokonuje wszelkich czynności wymaganych prawem i związanych z odprawą celną, a przede wszystkim opłaci należności celne oraz dokona w imieniu przedsiębiorcy stosownych zgłoszeń w lokalnym urzędzie skarbowym.

⁷ Zob. [Ustawa z dnia 11 marca 2004 r.].

⁸ Wyjątek stanowią tu szczególne przypadki, kiedy towary wprowadzane na terytorium Unii Europejskiej obejmowane są jednocześnie szczególnymi procedurami lub przeznaczeniami celnymi, np. procedurą składu celnego, procedurą tranzytu i kilkoma innymi, których prezentacja nie jest konieczna z perspektywy celu niniejszego opracowania.

⁹ Kiedy importer zdecyduje, że odprawa celna jego towarów będzie miała miejsce w Polsce, a towar po wyładunku w porcie europejskim zostanie dostarczony do Polski transportem drogowym lub intermodalnym, stosuje się procedurę tranzytu. Agencja celna wystawia dokument T1 i składa zabezpieczenie należności celno-podatkowych z tytułu importu do czasu zakończenia odprawy celnej lub złożenia towaru na skład celny.

Przedstawiciel fiskalny realizuje więc typową transakcję importową, przejmując zobowiązania z tytułu importu względem urzędu skarbowego w kraju wprowadzenia towaru do wolnego obrotu. W przypadku tej procedury celnej przedmiotowe towary będą zwolnione z podatku VAT (od importu), pod warunkiem że niezwłocznie po dokonaniu odprawy celnej zostaną one przetransportowane do wskazanego w odprawie celnej odbiorcy w innym kraju unijnym. Przedstawiciel fiskalny zrealizuje transakcję wewnątrzwspólnotowej ich dostawy do kraju unijnego, innego niż kraj wprowadzenia towarów do obrotu, czyli w przypadku opisanym w niniejszym artykule dostawa towarów po odprawie celnej zostanie zrealizowana do Polski. Przedsiębiorca zobowiązany jest do wykazania podatku VAT od importu w deklaracji jako naliczonego i należnego, a rozliczenie odbywa się jedynie księgowo, bez konieczności angażowania przez przedsiębiorcę znacznych środków finansowych. Zapłata podatku VAT jest odroczone do momentu sprzedaży towaru (wystawienia faktury VAT).

Procedura opisana w powyższym akapicie określona jest w procedurach celnych kodem 4200 i oznacza ona możliwość dopuszczenia na rynek krajowy towarów podlegających odroczeniu zapłaty podatku VAT w przypadku importu towarów z kraju trzeciego na terytorium jednego z państw UE z bezpośrednio następującą po nim dostawą wewnątrzwspólnotową.

Porównując obydwie zaprezentowane techniki sprowadzenia towaru z kraju trzeciego do Polski, w pierwszej kolejności należy zwrócić uwagę na kwestię podatku VAT, gdyż tu najwyraźniej widoczna jest przewaga korzyści odprawy celnej dokonywanej w procedurze 4200 względem importu opisanego powyżej. W celu bardziej czytelnej prezentacji tej kwestii w poniższym przykładzie zaprezentowano stopień zaangażowania finansowego polskiego podmiotu w przypadku, gdy zakupiony w Wietnamie pieprz czarny jest odprawiany w Polsce w procedurze importu (opcja 1) oraz gdy ten sam towar zostanie odprawiony przez przedstawiciela fiskalnego w Hamburgu w ramach procedury 4200 (opcja 2).

Przykład 1

Polski przedsiębiorca, zwany dalej „Firma”, podpisał ze swoim wietnamskim kontrahentem kontrakt kupna 2 kontenerów pieprzu czarnego. Ustalono cenę na poziomie 9000 USD/tonę FOB Ho Chi Minh.

Opcja 1. Firma zleciła firmie spedycyjnej ubezpieczenie ładunku i organizację transportu drogą morską w relacji Ho Chi Minh – Hamburg – Gdynia z wyraźnym zaznaczeniem, że kontenery mają zostać zatrzymane w Hamburgu (podczas przeładunku ze statku oceanicznego na statek dowozowy do Gdyni) w celu przeprowadzenia odprawy celnej. Po zakończeniu odprawy celnej tzw. feeder, czyli statek dowozowy, dostarczy kontenery do portu Gdynia w ramach procedury celnej 4200.

Opcja 2. Firma zleciła firmie spedycyjnej ubezpieczenie ładunku i organizację transportu drogą morską w relacji Ho Chi Minh – Gdynia. Kontenery najprawdo-

podobnie, jak w przypadku opcji 1 zostały przeładowane w porcie europejskim, np. Rotterdamie (niekoniecznie musi to być port Hamburg), armator załadował je niezwłocznie na pierwszy możliwy feeder do Gdyni, gdzie agencja celna w imieniu importera dokonała zgłoszenia towarów do odprawy celnej.

| | Opcja 1 | Opcja 2 |
|--|--------------------------|------------------------|
| | Odprawa celna w Hamburgu | Odprawa celna w Polsce |
| Wartość towaru (pieprz czarny w ilości 50 ton – 2 kontenery) FOB | USD 450 000,00 | USD 450 000,00 |
| Wartość frachtu morskiego plus ubezpieczenie ładunku | USD 2 000,00 | USD 2 600,00 |
| Opłaty portowe THC i inne dodatki związane z odprawą celną | USD 600,00 | USD 400,00 |
| Odprawa celna | USD 100 | USD 30 |
| Cło 0% | – | – |
| Podatek VAT 23% | PLN 0,00 | PLN 426 236,00 |
| Zastosowano kurs USD/PLN=4,10 | VAT odroczone | |

Źródło: opracowanie własne.

Z powyższego przykładu wynika jednoznacznie, że niewielki kontrakt (zaledwie 2 kontenery pieprzu czarnego, co w odniesieniu do całorocznej konsumpcji tego towaru na rynku polskim stanowi skrajnie małą wielkość) wymagał od przedsiębiorcy, który zdecydował się na odprawę celną swoich towarów w Polsce, tzn. import, dodatkowego i znacznego zaangażowania finansowego na kwotę 426 236,00 zł. Nietrudno sobie wyobrazić, jak duże środki finansowe pozostają, dzięki odroczeniu płatności podatku VAT, do dyspozycji dużego importera przypraw naturalnych, który w skali roku odprawia od kilkudziesięciu do kilkuset kontenerów różnych towarów. Z całą pewnością pieniądze te mogą zostać zainwestowane i pomnożyć dochody firmy. Trzeba nadmienić, że kwota zapłaconego przy imporcie podatku VAT jest następnie przez importerów ujmowana w deklaracji VAT-7 (lub VAT-7D) jako podatek naliczony i podatnik ma prawo do obniżenia kwoty podatku należnego w rozliczeniu za okres, w którym otrzymał dokument celny lub w rozliczeniu za jeden z dwóch kolejnych okresów rozliczeniowych. Niemniej jednak przy dużej skali działalności kwoty, jakimi musi dysponować importer, by zakończyć odprawę celną w Polsce (pomijając procedurę uproszczoną, o której będzie mowa w dalszej części opracowania), wymagają od niego zgromadzenia znacznie większych środków finansowych, niż ma to miejsce w przypadku, kiedy odprawa celna była zlecana w ramach procedury 4200. Dodatkowym argumentem przemawiającym za opcją 1 jest to, że zapłata podatku VAT jest odroczone do momentu sprzedaży przez Firmę

towaru będącego przedmiotem procedury 4200. Jeżeli okaże się, że towar zostanie sprzedany np. po 2 latach od momentu jego odprawy celnej¹⁰, dopiero wówczas Firma będzie zobowiązana do zapłaty podatku VAT i będzie on odnosił się wyłącznie do sprzedanej partii towaru (po wystawieniu faktury VAT). Warto nadmienić, że w praktyce czas dostawy towaru z portu eksportera do portu polskiego, w wypadku zarówno opcji 1, jak i opcji 2, jest niemal identyczny¹¹. Odprawa celna następuje w większości portów zachodniej Europy, podczas przeładunku kontenerów z jednego statku na drugi i, pomijając wyjątkowe sytuacje, przeprowadzana jest najczęściej w ciągu jednego dnia od wypłynięcia statku oceanicznego. Odprawa celna zlecona poza granicami Polski najczęściej nie wydłuża czasu dostawy kontenerów do Polski.

W powyższym przykładzie pokazano, że towar po odprawie celnej dostarczany jest do Polski drogą morską, ponieważ ta możliwość jest relatywnie tania, nie należy jednak do najszybszych. Powszechnie wykorzystuje się transport drogowy, kolejowy lub intermodalny (np. kolejowy i drogowy). Transport drogowy jest bardzo popularny, szczególnie w przypadku kontenerów zawierających towary lekkie do 22 ton, natomiast transport kolejowy i intermodalny wybierane są bardzo często w sytuacji, kiedy waga kontenera przekracza 22 tony. Kluczowa jest również liczba jednorazowo przewożonych kontenerów, gdyż z całą pewnością jednostkowy koszt transportu kontenera przy zleceniu przewozu np. 50 sztuk będzie dużo niższy w przypadku kolei niż w transporcie drogowym. Istotnymi parametrami branżowymi pod uwagę przy wyborze rodzaju transportu są więc: czas, w jakim przedsiębiorca chciałby otrzymać towar, lokalizacja miejsca rozładunku, dostępność infrastruktury kolejowej w miejscu rozładunku i waga poszczególnych kontenerów. Wybór formy transportu kontenerów z portów europejskich do Polski, zarówno w przypadku importu, jak i procedury 4200, jest obojętny, jeśli chodzi o podatek VAT. W procedurze 4200 istotne jest, by towar wyjechał po odprawie celnej do innego państwa unijnego, a w przypadku importu kontenery muszą zostać podstawione do odprawy celnej we właściwym miejscu dla importera oddziale celnym.

Studium przypadków i badania własne autora publikacji pokazują, że poza aspektem podatkowym istnieje wiele innych przesłanek przemawiających za realizacją odpraw celnych poza granicami Polski. Nie sposób przeanalizować wszystkich, warto jednak odnieść się do tej kwestii, badając przypadek zakupu pieprzu czarnego zaprezentowany w przykładzie 1.

Przykład 2

Polski przedsiębiorca, który zdecydował się na odprawę celną pieprzu czarnego w Hamburgu w ramach procedury 4200, otrzymał informację, że odprawa celna została zakończona. Kontenery zostały załadowane na statek dowozowy i w ciągu

¹⁰ Termin przydatności do spożycia pieprzu czarnego wynosi 36 miesięcy, licząc od daty produkcji.

¹¹ Założono profesjonalną organizację i pominięto kwestię bezpośrednich serwisów oceanicznych, które występują np. pomiędzy Chinami i Polską (jak m.in. Maersk).

kilku dni towar znajdzie się w magazynie przedsiębiorcy. Jeśli chce się sprzedawać pieprz w Polsce, niezbędne jest jeszcze wykonanie badania lub oględzin towaru przez przedstawicieli kilku instytucji państwowych, m.in. takich jak Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna (SANEPID) i Wojewódzki Inspektorat Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych (WIJHARS). Wykonanie tych badań zostanie przeprowadzone w dowolnym momencie, na zlecenie przedsiębiorcy i w jego magazynie.

Zupełnie inaczej sytuacja wygląda w sytuacji opisanej powyżej opcji 2, kiedy mamy do czynienia z importem. Zgodnie z obowiązującymi przepisami odprawa celna może zostać zakończona jedynie po uzyskaniu przez urząd celny świadectwa dopuszczenia przedmiotowych towarów przez SANEPID oraz WIJHARS. Kontenery dostarczone do portu Gdynia zostają udostępnione przedstawicielom wymienionych instytucji państwowych (pod nadzorem urzędu celnego) celem wykonania oględzin lub pobrania prób do dalszych badań. Jeżeli zostaną zlecone badania jakości towaru, importer zmuszony będzie do ponoszenia kosztów związanych z wydłużającą się odprawą celną, a w szczególności kosztów armatorskich i portowych związanych z przetrzymywaniem kontenerów. Nie może również swobodnie dysponować swoim towarem do czasu zakończenia odprawy celnej.

Kiedy jakość towaru zostanie zakwestionowana (co w przypadku pieprzu czarnego zdarza się relatywnie często), możliwość ewentualnej rekondycji, np. sterylizacji towaru, występuje wyłącznie wtedy, gdy będzie to wykonane pod nadzorem urzędu celnego i jedynie w miejscach (instytucjach) zaakceptowanych przez urząd celny, co znacznie ogranicza możliwość optymalizacji kosztu tych czynności. Jeżeli importer nie zdecyduje się na rekondycję, wówczas problematyczna staje się kwestia całej partii towaru, ponieważ jakiegokolwiek jego przemieszczanie związane jest z bezpośrednim nadzorem ze strony Służby Celnej. Nietrudno sobie wyobrazić, jak duże mogą być koszty związane z zakwestionowaniem jakości towaru, który w ilości np. kilku kontenerów został dostarczony transportem drogowym do oddziału celnego lub oczekuje na odprawę celną na terminalu kolejowym czy w porcie morskim. W tej sytuacji najprawdopodobniej wystąpią dodatkowe i bardzo wysokie koszty związane z zatrzymaniem pojazdów, na których znajdują się kontenery czy też postojów wagonów na bocznicach kolejowej lub koszty portowe i armatorskie w porcie wyładunku.

W przypadku opcji 1 ewentualne zakwestionowanie jakości towaru przez przedstawicieli takich instytucji, jak SANEPID czy WIJHARS nie jest już tak problematyczne, gdyż towar znajduje się poza kontrolą Urzędu Celnego. Ewentualna rekondycja towaru może być wykonana w dowolnym miejscu wybranym przez przedsiębiorcę. Nie ponosi on również żadnych kosztów związanych z przetrzymaniem kontenerów, ponieważ najczęściej towar znajduje się już w jego własnym magazynie.

2.3. Odprawa celna w procedurze uproszczonej

W odniesieniu do importu istnieje w Polsce także możliwość wykonania tzw. odprawy celnej uproszczonej. Rozliczenie podatku VAT z tytułu importu wygląda wówczas bardzo podobnie jak w przypadku opisanej powyżej procedury celnej 4200¹². Do końca 2014 roku możliwość taka przysługiwała przede wszystkim podatnikom, którzy stosowali uproszczone procedury celne (uproszczone zgłoszenie celne i wpis do rejestru – art. 33a ustawy o VAT). Od 1 stycznia 2015 roku krąg podatników, którzy mogą rozliczać podatek VAT z tytułu importu towarów w deklaracji VAT, został jednak rozszerzony. Obecnie z tego sposobu rozliczania podatku VAT mogą skorzystać także podatnicy, którzy (w rozumieniu przepisów celnych) posiadają status upoważnionego podmiotu gospodarczego, tzw. AEO (*Authorised Economic Operator*), czyli podmioty, które spełniają wysokie standardy m.in. wypłacalności finansowej, bezpieczeństwa towarów i systemów informatycznych, działający we własnym imieniu i na własną rzecz lub w imieniu których jest składane zgłoszenie celne przez przedstawiciela bezpośredniego, np. agencję celną¹³.

Realizacja tej procedury powoduje w praktyce przejście przez firmy posiadające status zaufanego importera formalności związanych z odprawą celną. Zadaniem administracji celnej jest natomiast selektywna kontrola prawidłowości dokonywanych przed podmioty gospodarcze w sposób uproszczony zgłoszeń celnych.

W praktyce agent celny lub uprawniony pracownik importera na podstawie obowiązujących przepisów, ale przede wszystkim własnej wiedzy i doświadczenia, dokonuje kwalifikacji towaru i decyduje o wyborze kodu taryfy celnej, a w konsekwencji stawki celnej. Kontenery dostarczane są najpierw do właściwego oddziału celnego, a następnie, po zakończonej odprawie, do magazynu importera lub innego miejsca przez niego wskazanego. W specjalnych przypadkach, kiedy importer posiada pozwolenie urzędu celnego, kontenery mogą zostać dostarczone bezpośrednio z portu do magazynu importera. W obu jednak sytuacjach pracownik urzędu celnego zdecyduje o przeprowadzeniu ewentualnej fizycznej kontroli zawartości kontenerów przed zakończeniem odprawy celnej. Tak więc nie każda odprawa celna jest jednoznaczna z weryfikacją zawartości (rewizją) kontenera czy też sprawdzeniem poprawności dokumentów opracowanych przez agenta celnego.

Nie wszystkie jednak agencje celne posiadają pozwolenie na stosowanie tej procedury, a wiele z nich, mimo posiadania takich uprawnień, zastrzega sobie prawo do odmowy takiej odprawy na rzecz przedsiębiorcy o wątpliwej (w subiektywnej ocenie agencji) sytuacji finansowej, gdyż konsekwencje związane z niezapłaceniem przez importera podatku VAT może ponieść także agencja celna¹⁴.

¹² Pominięto tu celowo kwestię możliwości wykonania uproszczonej odprawy celnej bez odroczenia płatności podatku VAT – taka procedura jest możliwa, ale nie jest powszechnie stosowana.

¹³ Zob. [*Uproszczenia w rozliczaniu VAT...* 2015].

¹⁴ Dotyczy to sytuacji, kiedy agencja celna występuje jako przedstawiciel pośredni, tzn. działa we własnym imieniu, ale na rzecz innego podmiotu, tj. przedsiębiorcy. W przypadku przedstawicielstwa

Zastosowanie procedury uproszczonej z możliwością rozliczenia podatku VAT z tytułu importu w deklaracji VAT związane jest także ze spełnieniem przez podatnika wielu wymogów formalnych (m.in. udokumentowania wiarygodności firmy). Podatnik zobowiązany jest przede wszystkim do przedstawienia naczelnikowi urzędu celnego, przed którym dokonuje on formalności związanych z importem towarów, następujących dokumentów wydanych nie wcześniej niż 6 miesięcy przed dokonaniem importu:

a) zaświadczenia o braku zaległości we wpłatach należnych składek na ubezpieczenie społeczne oraz we wpłatach poszczególnych podatków stanowiących dochód budżetu państwa, przekraczających odrębnie z każdego tytułu, w tym odrębnie w każdym podatku, odpowiednio 3% kwoty należnych składek i należnych zobowiązań podatkowych w poszczególnych podatkach, udział zaległości w kwocie składek lub podatku ustala się w stosunku do kwoty należnych wpłat za okres rozliczeniowy, którego dotyczy zaległość,

b) potwierdzenia zarejestrowania podatnika jako podatnika VAT czynnego.

Podatnik może również (pod rygorem odpowiedzialności karnej) złożyć oświadczenia o powyższej treści. Powyższe zaświadczenia muszą być następnie aktualizowane co 6 miesięcy. Dodatkowym wymogiem jest także konieczność powiadomienia przez przedsiębiorcę naczelnika urzędu celnego oraz naczelnika urzędu skarbowego, że będzie on rozliczał należny z tytułu importu VAT w deklaracji VAT. Możliwość stosowania tej procedury jest również uwarunkowana złożeniem przez przedsiębiorcę lub agenta celnego w izbie celnej tzw. zabezpieczenia generalnego (np. gwarancji bankowej lub innej formy gwarancji zapłaty długu celnego). W praktyce wymóg ten stanowi dodatkowy koszt dla podmiotu i jego uzyskanie może być problematyczne.

W rzeczywistości z procedury uproszczonej korzystają najczęściej podmioty posiadające dobrą kondycję finansową i wyspecjalizowane komórki zajmujące się profesjonalnie formalnościami celnymi. Nie bez znaczenia jest fakt, że odpowiedzialność agenta celnego jest w tym przypadku bardzo duża, a jego ewentualne pomyłki (często nieświadome) mogą skutkować poważnymi konsekwencjami podczas kontroli pracowników urzędu celnego.

Trzeba również zaznaczyć, że w odniesieniu do importu niektórych towarów (m.in. artykułów rolnych, spożywczych) w dalszym ciągu przed zakończeniem tzw. odprawy celnej uproszczonej wymagane jest uzyskanie stosownych dokumentów o braku zastrzeżeń do przedmiotowego towaru od instytucji takich jak SANEPID czy WIJHARS, co nie jest wymagane podczas odprawy celnej w procedurze 4200. W sytuacji, kiedy jakość towaru zostanie zakwestionowana przez ww. instytucje czy też zlecone zostaną dodatkowe badania towaru, importer musi zmierzyć się z poważnymi trudnościami i komplikacjami, a także dodatkowymi kosztami, w skrajnych przypadkach odprawa celna towaru może się okazać niemożliwa (np. z powodu za-

bezpośredniego agencja celna działa na rzecz i w imieniu innej osoby (przedsiębiorcy), zatem ryzyko przy tej formie przedstawicielstwa jest znacznie ograniczone.

kwestionowania przez SANEPID jakości towaru i określenia jej jako niezgodnej z obowiązującymi w tym zakresie regulacjami).

Konieczność przedstawienia przez przedsiębiorcę wymienionych powyżej zaświadczeń z ZUS-u, izby celnej, urzędu skarbowego o braku zaległości w podatkach w okresie 6 miesięcy przed dokonaniem importu oraz konieczność cyklicznego aktualizowania tych dokumentów z całą pewnością znacznie zawęży grono potencjalnych adresatów tej procedury w Polsce¹⁵.

3. Wnioski

Zaprezentowane studium przypadku pokazuje jedynie w niewielkim zakresie skalę rozbieżności w procedurach i obowiązujących przepisach związanych z dopuszczeniem na terytorium Unii Europejskiej towarów pochodzących z państw trzecich. Niestety trudno jest dziś dokładnie oszacować, jak wiele polskich podmiotów realizuje procedurę 4200, świadomie rezygnując z importu. Zarówno ministerstwo finansów, służba celna, jak i Główny Urząd Statystyczny nie prezentują statystyk pokazujących liczbę odpraw celnych wykonanych w ostatnich latach przez polskie podmioty, polegających na zastosowaniu procedury 4200 zamiast importu. Byłoby to bardzo przydatne, ponieważ pogłębione analizy umożliwiłyby obliczenie wysokości potencjalnych dochodów polskiego budżetu państwa, stanowiących obecnie dochód budżetów innych państw członkowskich UE, w których polskie podmioty odprawiają swoje towary przed dostarczeniem ich na terytorium Polski. Każde państwo członkowskie zatrzymuje bowiem 25% wartości pobranych ceł na pokrycie kosztów ich poboru¹⁶.

Odprawy celne realizowane na rzecz polskich podmiotów w ramach procedury 4200 są dziś powszechnie stosowane w największych europejskich portach, takich jak m.in. Hamburg, Bremerhaven, Rotterdam, Amsterdam czy Antwerpia. Odprawy celne przebiegają tam bardzo sprawnie i nie narzucają na polskich przedsiębiorców obowiązku regularnego udowadniania ich wiarygodności finansowej. Fakt, że kontrole instytucji państwowych, takich jak SANEPID, WIJHARS i inne, przeprowadzane są po odprawie celnej, a nie przed czy w jej trakcie, w praktyce bardzo korzystnie wpływa na optymalizację kosztów operacyjnych i ogranicza ryzyko związane z tymi kontrolami. Procedura importu wydaje się najmniej korzystna z punktu widzenia polskiego przedsiębiorcy mającego do wyboru opisane powyżej trzy procedury. Po trudnych latach kryzysu gospodarczego 2007-2013 wiele podmiotów, także w Polsce, może mieć spore trudności ze spełnieniem wymogów formalnych, a w szczególności finansowych, by móc skorzystać z uproszczonej procedury odpra-

¹⁵ Polski przedsiębiorca zlecający odprawę celną w Niemczech w ramach procedury 4200 nie musi dostarczać takich dokumentów.

¹⁶ Decyzja Rady Europejskiej z dnia 7 czerwca 2007 r. w sprawie systemu zasobów własnych Wspólnot Europejskich, DzU L 163 z 23.06.2007, s. 17, art. 1 i 2.

wy celnej, a w konsekwencji z uzyskania możliwości odroczenia płatności podatku VAT z tytułu importu.

W opinii autora, w odniesieniu do artykułów rolno-spożywczych istnieją obiektywne przyczyny rezygnacji przez polskich przedsiębiorców z importu na rzecz odpraw celnych realizowanych poza granicami Polski w ramach procedury 4200. Warto jednak wskazać na możliwość zmiany tej niekorzystnej dla polskiego budżetu praktyki i umożliwić polskim podmiotom wykonywanie przedmiotowych kontroli (SANEPID, WIJHARS) na identycznej zasadzie jak w przypadku procedury 4200, czyli po odprawie celnej. Zaproponowana zmiana z pewnością wyeliminuje istotne z punktu widzenia przedsiębiorców różnice, które zdaniem autora są obecnie fundamentalną przyczyną rezygnacji z importu na rzecz odpraw celnych wykonywanych w innych krajach Wspólnoty.

Literatura

- Biuletyn Informacyjny dla Służb Ekonomiczno-Finansowych 2015, nr 3(866), Dodatek nr 3, GOFIN. Database on Trade in Value-Added, 2015, OECD-WTO, October.
- Gwardzińska E., 2014, *Pozycja konkurencyjna przedsiębiorców AEO na rynku unijnym i międzynarodowym*, International Business and Global Economy, Biznes Międzynarodowy w Gospodarce Globalnej, t. 33, s. 506-518.
- Gwardzińska E., 2015, *Zmiany w strukturze rynku usług pośrednictwa celnego w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Obroty handlu zagranicznego ogółem i według krajów w okresie styczeń-listopad 2015 r.*, 2016, Opracowanie sygnalne, GUS, Warszawa.
- Ściagała D., 2013, *Pozycja gospodarki polskiej w ramach globalnych łańcuchów wartości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Transport. Wyniki działalności w 2015 r.*, 2016, GUS, Warszawa.
- Uczestnictwo nowych państw członkowskich UE z Europy Środkowej w międzynarodowych sieciach dostawy*, 2013, Unia Europejska.pl, IBRKIK, nr 5(222).
- Uproszczenia w rozliczaniu VAT od importu towarów*, 2015, Biuletyn Informacyjny dla Służb Ekonomiczno-Finansowych, nr 3 (866), Dodatek nr 3, GOFIN Sp. z o.o., Gorzów Wielkopolski.
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, DzU 2004, nr 54, poz. 535 z późn. zm.