

WYBÓR MATERIAŁÓW ŹRÓDŁOWYCH

Strona 25, ostatni akapit i strona 26, akapit pierwszy

Proponowana Agencja Rozwoju Eksportu powinna mieć charakter instytucji usługowej pośredniczącej między administracją rządową (jej poszczególnymi instytucjami) i przedsiębiorstwami eksportującymi. Agencja taka powinna prowadzić szeroką działalność informacyjną, szkoleniową i doradczą dla eksporterów. Jednak jej podstawową misją byłoby uwolnienie eksportera od:

- zbierania informacji o instrumentach z oddzielnych źródeł poszczególnych instytucji rządowych i pozarządowych,
- porównania korzyści płynących z zastosowania poszczególnych instrumentów wspierania eksportu w celu dokonania najbardziej trafnego wyboru,
- dopełnienia szeregu formalności związanych ze stosowaniem instrumentów.

Obowiązki po stronie eksportera powinno ograniczać się wyłącznie do:

- określenia zakresu i skali potrzebnej pomocy,
- określenia potencjalnych korzyści, a po okresie rozliczeniowym – korzyści rzeczywiście odniesionych na skutek uzyskanej pomocy.

Przewagą jednego centrum operacyjnego w zakresie oficjalnego wspierania eksportu byłaby z jednej strony większa klarowność i przejrzystość reguł postępowania dla aplikującego o wsparcie eksportera, a z drugiej – łatwość monitorowania efektów działalności tego centrum. Proponowana Agencja Rozwoju Eksportu powinna uruchomić specjalne programy dostępu dla przedsiębiorstw w różnych fazach rozwijania działalności eksportowej, poczynając od firm, które dopiero mają zamiar podjąć taką działalność, po te, które mają już w działalności eksportowej wieloletnie doświadczenie.

Źródło: Rekomendacje do strategii promocji gospodarki Polski na lata 2007-2015, IBRKK, Warszawa, lipiec 2007, s. 15-16.

Strona 28, akapit pierwszy

Obok dokonania korekt dotyczących już funkcjonujących instrumentów wsparcia proponujemy wprowadzenie szeregu nowych instrumentów, na wzór rozwiązań stosowanych z powodzeniem w innych krajach.

Struktura wykorzystania instrumentów polityki proeksportowej w Polsce różni się zasadniczo od struktury zapotrzebowania na te instrumenty w krajach o silnej orientacji proeksportowej. Z analizy przeprowadzonej przez autorów czeskiej strategii eksportowej (*Strategia eksportowa Republiki Czeskiej na lata 2006-2010, Ministerstwo Przemysłu i Handlu, Praga 2005, s. 10-11*) na podstawie doświadczeń 10 krajów: Austrii, Danii, Finlandii, Hiszpanii, Irlandii, Szwajcarii, Szwecji, Tajwanu, Wlk. Brytanii i Węgier wynika, że najbardziej pożądana i najbardziej ceniona przez eksporterów jest pomoc w identyfikacji partnerów handlowych, a brak satysfakcjonujących rozwiązań w tym zakresie jest powodem szczególnie ostrej krytyki. Na drugim miejscu w hierarchii ważności znajduje się organizacja misji handlowych, a dopiero na trzecim – dofinansowanie udziału w targach i wystawach za granicą. Dalsze miejsca zajmują: sektorowe analizy rynku i studia marketingowe, zaangażowanie państwa w finansowanie działalności eksportowej (kredyty, ubezpieczenia, gwarancje), pomoc w załatwianiu formalności eksportowych (uzyskiwanie pozwoleń i licencji, formalności celne) oraz wsparcie przy tworzeniu oddziałów za granicą i rekrutacji ich personelu.

Jeśli założyć, że – niezależnie od różnic w zakresie faktycznego wykorzystania - struktura zapotrzebowania na poszczególne instrumenty polityki proeksportowej ze strony polskich eksporterów nie powinna różnić się zasadniczo od obserwowanej w innych krajach, a także wziąć pod uwagę wysoki odsetek eksporterów deklarujących nieadekwatność dotychczasowych rozwiązań do ich potrzeb i brak ich znajomości, to sformułować można wniosek, że zasadniczym warunkiem zwiększenia efektywności polityki proeksportowej jest – obok znacznie aktywniejszych niż dotychczas działań popularyzacyjnych – rozbudowa i uatrakcyjnienie instrumentarium pod kątem jego dostosowania do potrzeb eksporterów.

Źródło: Metody i instrumenty wspierania eksportu w świetle doświadczeń międzynarodowych, IKCHZ, Warszawa, czerwiec 2006, s. 36-37.

Strona 30, akapit pierwszy i drugi

Do polskiego systemu promocji eksportu powinny być inkorporowane informacje na temat instrumentów i form wsparcia oferowanych na poziomie unijnym. Należą do nich takie rozwiązania, jak:

- programy wspierające internacjonalizację firm i ich współpracę z krajami pozaeuropejskimi (jak Al.-Invest IV, ProInvest, EU Gateway programme, The Executive Training Programme);
- przetargi ogłaszane przez Komisję Europejską;
- kompleksowa informacja na temat warunków dostępu do rynków zagranicznych (internetowa baza danych Market Access Database);
- możliwość eliminowania przeszkód w eksporcie do krajów pozaunijnych, jaką stwarza Rozporządzenie w sprawie przeszkód w handlu (Trade Barriers Regulation – TBR).

Programy wspierające internacjonalizację firm i ich współpracę z krajami pozaeuropejskimi

Możliwości rozwoju polskiego eksportu można upatrywać w szerszym uczestnictwie organizacji/institucji wspierających eksporterów, jak również samych firm eksportujących, w programach wspierających internacjonalizację firm finansowanych przez UE. Należą do nich w szczególności:

- Program **Al-Invest IV**, który promuje współpracę gospodarczą firm sektora MSP z Unii Europejskiej i Ameryki Łacińskiej. W ramach programu wsparcie na realizację wspólnych inicjatyw np. spotkań mających na celu wymianę informacji o projektach i znalezienie partnera do realizacji przedsięwzięcia (*matchmaking events*), udziału w targach, szkoleń dla firm sektora MSP i innych działań sprzyjających nawiązaniu współpracy, uzyskują organizacje non-profit (izby handlowe, agencje rozwoju, stowarzyszenia przemysłowe i podobne organizacje, mające na celu ułatwianie współpracy).
- Program **ProInvest**, którego celem jest zwiększenie inwestycji i transferu technologii w przedsiębiorstwach działających w kluczowych sektorach gospodarek krajów AKP (Afryki, Karaibów i Pacyfiku) poprzez rozwój ich współpracy z firmami unijnymi w tych właśnie sektorach. Program wspiera działalność organizacji (np. izb handlowych, federacji pracodawców, agencji promocji inwestycji, instytucji finansowych), których celem jest poprawa klimatu inwestycyjnego w krajach AKP; środki finansowe przeznaczane są m.in. na organizację wydarzeń sprzyjających rozwojowi współpracy (np. konferencje inwestycyjne), jak również na pomoc w nawiązaniu kontaktów firm unijnych i pochodzących z krajów AKP, granty i pomoc techniczną.

Ponadto, Unia Europejska bezpośrednio wspiera rozwój współpracy międzynarodowej firm. Jej aktywność w tym zakresie dotyczy przede wszystkim rynku japońskiego i koreańskiego. Obecnie realizowane są programy:

- **EU Gateway programme**, który wspiera firmy unijne na wczesnym etapie wchodzenia na rynek Japonii i Korei Południowej (w okresie penetracji rynku). Wsparcie ma formę „wydarzeń biznesowych” obejmujących spotkania z wybranymi firmami lokalnymi w tych krajach w celu nawiązania trwałych więzi biznesowych i zapoznania się ze specyficznymi obyczajami biznesowymi; współpraca koncentruje się na wysokich technologiach.
- **Program Szkolenia Menedżerów** (ang. *The Executive Training Programme – ETP*), którego celem jest pomoc dla menedżerów firm europejskich w bliższym poznaniu rynku Japonii i Korei Południowej. Program obejmuje kursy językowe oraz szkolenia z zakresu japońskiej/koreańskiej kultury biznesu i komunikacji, a także staże w firmach japońskich/koreańskich. Kandydaci mogą być zgłaszani przez każdą firmę z państwa członkowskiego, działającą bądź eksportującą na rynek Japonii/Korei lub potrafiącą wykazać się jasną strategią eksportową lub inwestycyjną skierowaną na rynki tych krajów. Program jest skierowany do firm, które chcą rozwijać swoją działalność poprzez eksport, inwestycje, *joint ventures*.

Przetargi ogłaszane przez Komisję Europejską

Polskie firmy mogą startować w przetargach organizowanych przez Komisję Europejską. Zaproszenia do przetargów zawarte są w Serii S stanowiącej suplement Dziennika Urzędowego UE. Dotyczą one następujących dziedzin:

- publiczne kontrakty na prace, dostawy i usługi, ogłaszane we wszystkich państwach członkowskich Unii Europejskiej;
- kontrakty z dziedziny użyteczności publicznej (w sektorze wody, energii, transportu oraz telekomunikacji);
- kontrakty publiczne rozpisywane przez instytucje UE;
- kontrakty Europejskiego Funduszu Rozwoju (dot. krajów Afryki, Karaibów i Pacyfiku - AKP);
- PHARE, TACIS oraz inne kontrakty z Europy Środkowej i Wschodniej;
- projekty finansowane przez Europejski Bank Inwestycyjny, Europejski Bank Centralny oraz Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju;
- kontrakty dotyczące Europejskiego Obszaru Gospodarczego (Norwegia, Islandia i Liechtenstein);
- kontrakty wynikające z porozumień, dotyczących zamówień rządowych (GPA), zawarte w ramach GATT/Światowej Organizacji Handlu, pochodzące ze Szwajcarii;
- informacje dotyczące grup interesu gospodarki europejskiej (EEIG);
- kontrakty publiczne na usługi lotnicze.

Zawierająca zaproszenia do udziału w przetargach seria S Dziennika Urzędowego UE nie jest publikowana w wersji drukowanej i dostępna jest wyłącznie w formacie elektronicznym na stronie internetowej TED <http://ted.europa.eu/>. TED (*Tenders Electronic Daily* - Suplement do Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej) aktualizowany jest codziennie, a korzystanie z niego jest nieodpłatne. Wewnętrzna wyszukiwarka pozwala użytkownikom przeszukiwać ogłoszenia według różnych kryteriów, takich jak np. kraj, możliwości biznesowe, branża itp.

Informacja na temat warunków dostępu do rynków zagranicznych

W przypadku eksportu z UE do krajów trzecich, przydatnym narzędziem jest Market Access Database - unijna internetowa baza danych zawierająca informacje o formalnościach, stawkach celnych i ewentualnych ograniczeniach przy eksporcie poszczególnych towarów do danego kraju. Jest ona dostępna na portalu Komisji Europejskiej pod adresem <http://mkaccdb.eu.int>. Baza danych zapewnia informację o blisko 100 krajach, stosowanych w nich stawkach celnych i wymogach importowych oraz o najbardziej znaczących barierach handlowych. Korzystanie z bazy jest bezpłatne i nie wymaga żadnych formalności. Strona prowadzona jest w języku angielskim.

Eliminowanie przeszkód w eksporcie do krajów pozaunijnych

Instrumentem, którego celem jest otwarcie rynków państw trzecich poprzez eliminację przeszkód dla handlu z korzyścią dla eksporterów z obszaru UE jest tzw. Rozporządzenie w sprawie przeszkód w handlu (*Trade Barriers Regulation* - TBR). Jest to instrument prawny, który daje unijnym przedsiębiorstwom, poszczególnym branżom przemysłu lub ich stowarzyszeniom, jak również państwom członkowskim UE, prawo do złożenia skargi do Komisji Europejskiej, która następnie bada sprawę i ustala, czy istnieją dowody potwierdzające naruszenie zasad handlu międzynarodowego, które doprowadziło do niekorzystnych skutków dla wymiany handlowej lub do powstania szkody.

Skargę do Komisji może wnieść jedno lub większa liczba przedsiębiorstw z obszaru UE lub stowarzyszenie działające w ich imieniu, które odczuwa negatywne skutki handlowe wynikające z istnienia danej bariery handlowej (tj. prawa, przepisu itp.) nałożonej przez państwo niebędące członkiem UE. W rozporządzeniu TBR stwierdza się, że „niekorzystne skutki w handlu” mogą pojawić się m.in., gdy przepływy handlowe są „wstrzymywane, utrudniane lub odwracane”.

Do marca 2008 r. przedsiębiorcy i ich reprezentanci nie mogli jednak – zgodnie z art. 4 ust. 1 TBR – występować z takim wnioskiem wobec krajów, z którymi Unia uregulowała stosunki handlowe na zasadach dwustronnych, a które nie były członkami WTO (np. nie mogli oni wystąpić do KE o wszczęcie postępowania w trybie TBR w przypadku rosyjskiego embarga na mięso i produkty rolne importowane z Polski). W marcu 2008 r., po wejściu w życie stosownej poprawki, polscy eksporterzy

w razie stwierdzenia przeszkód w handlu z takimi krajami (np. Rosją, Chinami) mogą występować ze skargą bezpośrednio do Komisji Europejskiej.

TBR różni się od innych instrumentów polityki handlowej, np. antydumpingowych czy antysubsydyjnych, gdzie strona wnosząca skargę musi reprezentować znaczącą część danej branży gospodarki UE. Jest jedynym instrumentem polityki handlowej, który daje pojedynczej firmie prawo do wniesienia skargi do Komisji Europejskiej.

Dochodzenie nie powinno trwać dłużej niż pięć miesięcy, chyba że dana sprawa jest na tyle złożona, iż Komisja przedłuży ten okres do siedmiu miesięcy. Procedura TBR kończy się najczęściej w sposób polubowny, tj. przyjęciem rozwiązania akceptowanego przez UE i kraj trzeci. W razie braku takiego porozumienia Komisja Europejska może wszcząć postępowanie sporne, zgodnie z procedurą właściwą dla danej umowy, albo – w ostateczności – zastosować środki odwetowe. Mogą one przybrać formę: zawieszenia lub wycofania koncesji celnej, podwyższenia cła lub wprowadzenia innych obciążeń importowych, wprowadzenia ograniczeń ilościowych lub innych środków zmieniających warunki eksportu lub importu. Decyzję o zastosowaniu środków odwetowych podejmuje Rada kwalifikowaną większością głosów, nie później niż w ciągu trzydziestu dni roboczych po otrzymaniu stosownej propozycji Komisji.

Źródło: Strategia rozwoju polskiego eksportu, IBRKK, Warszawa, wrzesień 2008.