

eksporter

magazyn przedsiębiorców

NR 1/2014



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki

Polska firma w przetargach w Unii Europejskiej i na świecie



Kryzys na unijnym rynku
budownictwa mieszkaniowego

Konsbud - lider sektora
konstrukcji drewnianych

Dofinansowania dla firm
na lata 2014 – 2020 już są!

Formalności celne związane
z eksportem i importem
poza Unią Europejską

A może zamówienia publiczne za granicą?

Zgodnie z danymi Głównego Urzędu Statystycznego polski eksport systematycznie rośnie, zmniejszając stopniowo dystans różniący go od wartości importu. Polskie firmy coraz częściej umiędzynarodawiają swoją działalność, traktując to jako możliwą dywersyfikację źródeł przychodu. Firmy szukają zleceniodawców i odbiorców na własną rękę bądź za pośrednictwem instytucji otoczenia biznesu i wykorzystują do tego przeważnie bazy danych tych organizacji.

Tematem pomijanym są jednak zamówienia publiczne na rynkach zagranicznych. Dość powszechne przekonanie, że jest to zagadnienie zbyt skomplikowane, ogranicza firmy w rozwoju działalności gospodarczej na arenie międzynarodowej. A przecież ze względu na położenie geograficzne województwa zachodniopomorskiego zamówienia publiczne w Niemczech mogą stanowić znakomitą okazję do poszerzenia rynku zbytu. O tym, że jest to zagadnienie złożone, nie będziemy dyskutować, natomiast to, że udział w nich i odnoszenie sukcesów jest możliwe także należy podkreślać. Przebrnąć przez „gąszcz” przepisów dotyczących zamówień publicznych w UE, pomoże z pewnością artykuł Tomasza Tyżwińskiego zamieszczony w bieżącym numerze Eksportera. Aby pokazać, że nie taki diabeł straszny jak go malują, zapraszamy również do RCIiTT na bezpłatne konsultacje z tej dziedziny.

Uruchomiliśmy skrzynkę pocztową naszego magazynu dostępną pod adresem: eksporter@zut.edu.pl. Jeżeli mają Państwo uwagi, komentarze lub propozycje tematów do kolejnych wydań, zapraszamy do kontaktu i do współtworzenia Eksportera.

Tymczasem życzę miłej lektury.

Paweł Mieczan



Magazyn „Eksporter”

Redaktor naczelny: Paweł Mieczan

Redakcja: Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii

Wydawca: Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie



Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii
Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

ul. Jagiellońska 20-21, 70-363 Szczecin
tel./fax. +48 91 449 43 54
e-mail: innowacje@zut.edu.pl
<http://www.innowacje.zut.edu.pl>

Enterprise Europe Network jest największą na świecie siecią wsparcia rozwoju współpracy technologicznej i handlowej, dającą możliwość nawiązywania kontaktów międzynarodowych lokalnym firmom i instytucjom. Obejmuje ona swoim zasięgiem ponad 50 krajów na całym świecie i obsługiwana jest przez niemal 600 punktów kontaktowych. Dzięki dofinansowaniu z Komisji Europejskiej, usługi sieci są dla przedsiębiorstw bezpłatne.

Publikacja została sfinansowana ze środków Komisji Europejskiej w ramach projektu Enterprise Europe Network.



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki

Opublikowane w magazynie materiały mają charakter informacyjny i nie stanowią wykładni prawa. Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za decyzje podejmowane na podstawie treści zamieszczonych w wydawnictwie.

Kryzys na unijnym rynku budownictwa mieszkaniowego



Bardzo dobra i perspektywiczna sytuacja dla branży budowlanej jest w Niemczech, na Litwie, Łotwie i w Estonii.

Budownictwo mieszkaniowe jest sektorem gospodarki, który jest istotny z punktu widzenia podmiotów wielu branż.

Ma ono znaczenie dla firm projektowych, firm specjalizujących się w dystrybucji materiałów budowlanych czy też producentów okien i drzwi oraz w wyposażeniu wnętrza.

Budownictwo mieszkaniowe w krajach UE przeżywa obecnie kryzys, czego dowodzić może liczba wydawanych pozwoleń na budowę. Jest ona w większości krajów Wspólnoty niższa aniżeli w latach przed ostatnim światowym kryzysem ekonomicznym, czasami nawet kilkakrotnie. Przedstawione obok zestawienie prezentuje indeks zmian wydanych pozwoleń

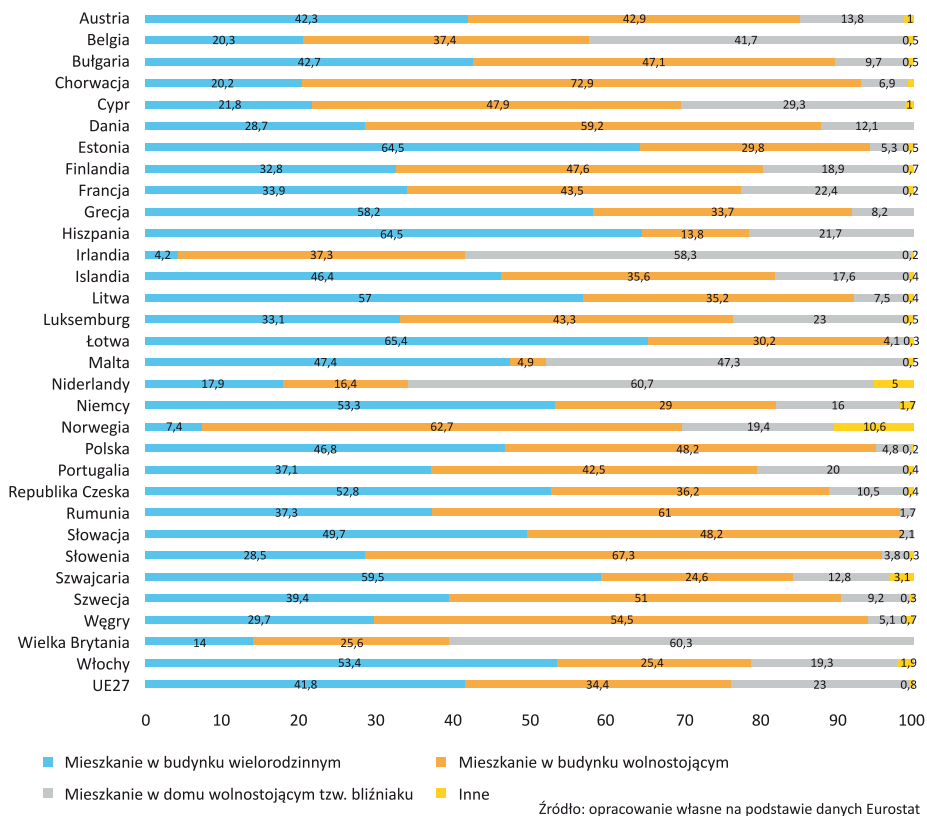
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	II kw 2013
Austria	100,42	100,23	98,20	100,07	120,61	104,95	108,91
Belgia	107,07	103,32	89,68	99,96	90,12	93,90	86,43
Bułgaria	500,82	385,15	156,95	100,01	85,54	82,78	82,95
Chorwacja	186,46	185,15	126,29	100,01	100,97	73,40	44,39
Republika Czeska	157,63	157,88	130,69	100,02	98,79	83,38	77,48
Dania	149,81	100,00	48,86	100,27	101,33	76,31	9,71
Estonia	344,94	211,63	80,75	99,90	109,40	117,63	121,99
Finlandia	100,81	80,29	79,10	99,85	101,78	94,39	67,32
Francja	125,27	106,58	86,84	100,15	118,04	109,28	85,25
Grecja	209,26	160,71	119,71	100,30	54,76	30,03	16,43
Hiszpania	682,50	292,43	143,38	100,12	85,19	62,80	52,33
Irlandia	456,64	365,47	218,84	99,85	62,91	33,85	44,52
Litwa	231,36	191,35	90,78	100,20	87,75	121,14	150,85
Luksemburg	133,71	109,04	99,92	100,10	119,09	117,83	:
Łotwa	503,57	196,31	117,43	100,16	95,04	116,81	138,13
Niderlandy	144,25	143,03	119,15	100,17	91,46	61,27	48,64
Niemcy	96,54	91,32	94,07	100,13	121,56	125,46	136,91
Norwegia	158,18	115,27	102,21	100,01	137,19	136,91	129,67
Polska	143,54	133,47	102,02	100,09	106,13	94,72	73,5
Portugalia	262,44	190,39	109,22	100,01	70,26	47,01	36,49
Rumunia	134,50	144,87	115,77	100,19	93,62	89,88	89,78
Słowacja	112,39	179,51	125,10	99,97	80,50	80,29	113,92
Słowenia	214,67	174,55	122,74	99,85	78,55	65,99	65,38
Szwajcaria	94,62	102,53	100,95	99,96	112,91	131,02	:
Szwecja	103,32	87,89	77,57	100,00	100,70	86,05	72,37
Węgry	248,16	247,08	162,96	100,04	67,86	57,30	52,32
Wielka Brytania	165,95	107,53	81,85	99,92	94,05	93,97	120,11
Włochy	209,50	160,57	118,47	100,04	94,10	70,58	:

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat

Indeks wydanych pozwoleń na budowę w wybranych krajach UE w latach 2006 – 2013 (wg m² powierzchni użytkowej) w budownictwie mieszkaniowym z wyłączeniem mieszkań komunalnych.

na budowę w krajach UE w latach 2006 – 2013. Za dane wyjściowe posłużył tutaj wynik z 2010 r., dla którego indeks określono na 100.

Diametralny spadek wydawania pozwoleń na budowę w ostatnich siedmiu latach dotknął przede wszystkim: Irlandię, Grecję, Hiszpanię, Węgry oraz Portugalię. Są to zatem kraje, które kryzys gospodarczy odczuły w sposób szczególnie. Dodatkowo należy podkreślić zdecydowany spadek w pierwszym półroczu 2013 r. w Danii, dla której indeks wyniósł w tym okresie tylko 9,71. Co więcej, należy także zauważyć obniżający się wynik UE jako łącznej wartości wszystkich jej członków. Wynik za 2012 r. był najniższy od co najmniej 2004 r., a zatem od rozszerzenia Wspólnoty o 10 nowych państw.



Ludność wybranych krajów UE i spoza UE, wg rodzaju miejsca zamieszkania w 2010 r. (%)

Równocześnie warto zauważyć bardzo dobrą i perspektywiczną sytuację dla branży budowlanej w Niemczech, na Litwie, Łotwie, w Estonii. W tym pierwszym przypadku indeks systematycznie rośnie od 2007 r. i z dużą dozą prawdopodobieństwa można założyć, że wynik za 2013 r. przebił rekordowy w analizowanym okresie 2006 rok. Podkreślić należy także wychodzenie z kryzysu państw bałtyckich, dla których lata przedkryzysowe były bardzo pozytywne i obecnie od 2010 r. mamy w nich do czynienia z cyklicznym wzrostem.

Na uwagę zasługują także dwa kraje pozaunijne – Norwegia i Szwajcaria – dla których wartości indeksu za 2012 r. były wyższe niż w rekordowym kraju unijnym, jakim są Niemcy.

Nie bez znaczenia dla oceny potencjału rynkowego danego kraju jest także rodzaj miejsca zamieszkania obywateli w poszczególnych państwach. Wynika to niejednokrotnie z zamożności obywateli, a zatem budynki wielorodzinne dominują przeważnie w krajach mniej zasobnych, a wolno stojące

w krajach, których obywatele generują wyższe zarobki.

W 2010 r. największy odsetek osób, które zamieszkiwały budynki wielorodzinne, osiągnęły Estonia, Hiszpania, Łotwa, dla których wartość ta wynosiła każdorazowo ponad 60%. Najmniejszy odsetek dla tego rodzaju zabudowań odnotowano w Irlandii, Norwegii oraz Wielkiej Brytanii, a w przypadku tego pierwszego kraju wyniósł on zaledwie 4,2%.

W drugim przypadku, a zatem domach wolno stojących najwięcej obywateli mieszkało w Chorwacji (72,9%), a także w Norwegii, na Słowenii i na Węgrzech – ponad 60%. Z kolei zdecydowanie najniższy odsetek w tym zakresie odnotowała Malta (ok. 4%), a po niej Hiszpania i Niderlandy.

Jeżeli chodzi o zamieszkanie w tzw. „bliźniakach”, to ta forma domu w 2010 r. najbardziej powszechna była w Irlandii, Niderlandach i Wielkiej Brytanii – po ok. 60%. Najniższe wskaźniki osiągnęły: Słowenia, Łotwa, Węgry, Słowacja, Rumunia i Polska.

Dane Eurostatu prezentują także wskaźniki przeludnienia, a zatem niewystarczającej przestrzeni w lokalu w stosunku do osób w nim zamieszkujących. W 2010 r. najwyższe wskaźniki przeludnienia dotyczyły krajów mniej zamożnych w stosunku do zachodnioeuropejskich – Łotwa, Rumunia, Polska, Bułgaria, Węgry czy Litwa. To właśnie w nich istnieją relatywnie większe potrzeby w zakresie rozwoju budownictwa mieszkaniowego, jednakże obecna sytuacja może wynikać z różnych aspektów, w tym czynników kulturowych.

Wśród krajów o największym potencjale dla polskich firm budowlanych oraz okołobudowlanych specjalizujących się w dziedzinie mieszkaniowej z pewnością należy wskazać Niemcy, Wielką Brytanię, Norwegię oraz Szwajcarię. Zauważalny jest rozwój budownictwa we wschodnioeuropejskich krajach unijnych, jednakże konkurencyjność polskich firm na tych rynkach, m.in. w ujęciu cenowym, może być zagrożona.

Paweł Mieczan



Redaktor naczelny magazynu „Eksporter”, specjalizujący się w internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw, dotacjach unijnych oraz klastrach.



Polska firma w przetargach w Unii Europejskiej i na świecie

Swoboda przepływu towarów i usług w Unii Europejskiej dotyczy również zamówień publicznych. Firmy z Unii Europejskiej mogą na równych prawach z podmiotami z danego kraju ubiegać się o uzyskanie zamówienia publicznego w dowolnym państwie członkowskim Wspólnoty.

z krajów Wspólnoty mogły brać udział również w mniejszych przetargach na równych prawach z firmami z danego kraju. Progi dla przetargów europejskich są podzielone branżowo i korygowane co dwa lata. Obecnie są to:

- 134 000 EUR** – dla zamówień dla instytucji rządowych
- 207 000 EUR** – dla dostaw i usługi
- 414 000 EUR** – dla mediów (np. woda, ścieki, elektryczność, itp.)
- 5 186 000 EUR** – dla prac budowlanych

maczone na wszystkie oficjalne języki UE³. Firma zainteresowana złożeniem oferty musi się jednak liczyć z tym, że w dalszym postępowaniu będzie miała do czynienia z dokumentacją krajową, która będzie dostarczona w języku danego kraju, będzie zawierała odwołania do instytucji i przepisów danego kraju, nawet jeżeli przepisy te wdrażają na poziomie krajowym ogólne regulacje europejskie, a składane dokumenty będą musiały być przetłumaczone na język kraju, przy czym przynajmniej ich część będzie musiała być wykonana przez tłumaczy przysięgłych.



Firmy z Unii Europejskiej mogą na równych prawach z podmiotami z danego kraju ubiegać się o uzyskanie zamówienia publicznego w dowolnym państwie członkowskim UE.

Niestety, choć wprowadzono odpowiednie ramy prawne, a istniejące jeszcze przeszkody są dzięki zaangażowaniu Komisji Europejskiej stopniowo usuwane, uzyskanie zamówienia publicznego za granicą nie jest sprawą prostą, o czym świadczą między innymi prowadzone przez instytucje unijne statystyki¹.

W europejskim systemie zamówień publicznych stworzone zostały progi kwotowe, powyżej których zamówienia są realizowane według prawa europejskiego, a poniżej według prawa krajowego. Prawo krajowe musi być jednak tak skonstruowane, aby firmy

Przetargi europejskie (powyżej progów) są ujednolicone, jeżeli chodzi o ogólne ramy – m.in. informacja o przetargu musi się pojawić w oficjalnym dodatku (bazie danych) do dziennika urzędowego Komisji Europejskiej TED², ogłoszenie o przetargu ma jednolity format, muszą być dotrzymane minimalne terminy na składanie ofert i zapewniona możliwość odwołania w przypadku nieprawidłowości. Informacje w bazie TED są tu-

W przypadku przetargów poniżej progów europejskich sytuacja firm zagranicznych znacznie się komplikuje. Każdy kraj bowiem decyduje osobno, gdzie będą publikowane ogłoszenia, jaka będzie ich zawartość, jak będzie wyglądała dokumentacja przetargowa, jak również czy będą dostępne procedury odwoławcze. Na różnych etapach realizacji przetargu mogą się również pojawić dodatkowe koszty, np. za pobranie dokumentacji.

[1] http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/modernising_rules/cross-border-procurement_en.pdf

[2] Tenders Electronic Daily - <http://www.ted.europa.eu>

[3] Jest to jednak automatyczne tłumaczenie tylko podstawowych wiadomości i aby zapoznać się ze szczegółami, trzeba sięgnąć do oryginalnej wersji dokumentu.

W przypadku przetargów poniżej progów europejskich, każdy kraj decyduje osobno, m.in. gdzie będą publikowane ogłoszenia.

Należy przy tym wspomnieć, że w Polsce firmy mają sytuację komfortową dzięki jednej instytucji nadzorującej zamówienia publiczne i powiązanej z nią jednej bazie danych, w której można znaleźć praktycznie wszystkie przetargi, które mogą zainteresować zagraniczną firmę. Należy bowiem założyć, że zamówienia poniżej 14 tys. EUR nie będą atrakcyjne dla firm zagranicznych z żadnej branży, ponieważ realizacja zamówień za granicą wiąże się z dodatkowymi kosztami, jak przejazdy, wspomniane już tłumaczenie dokumentów lub zatrudnienie dodatkowego pracownika znającego język, a to trudno będzie zmieścić w 14 tys. EUR. Nie oznacza to jednak, że firma zagraniczna nie może uczestniczyć w przetargu poniżej 14 tys. EUR, tylko że trudniej jej będzie dotrzeć do informacji o tym przetargu. Polska firma chcąc realizować zamówienia publiczne we Francji, Niemczech, czy Wielkiej Brytanii musi najpierw zidentyfikować bazę danych, w której można znaleźć ogłoszenia o przetargu w danym kraju lub konkretnie w danym regionie kraju. A samych tylko baz niekomercyjnych może być nawet kilkadziesiąt – np. dla każdego regionu lub każdej branży. Dlaczego więc warto pomyśleć o zagranicznym rynku zamówień publicznych? Dla polskich firm jest to na pewno dostęp do szerszego rynku, w samych Niemczech rynek zamówień publicznych wynosi kilkaset miliardów EUR rocznie, czyli jest większy od całego budżetu Polski. W niektórych branżach, jak na przykład branża kosmiczna, rynku należy szukać przede wszystkim za granicą. Jest też zrozumiałe, że firmy zlokalizowane w pobliżu granicy, a szczególnie firmy budowlane, których praca jest związana z transportem ludzi i sprzętu, będą najpierw szukały zleceń w pobliżu swojej siedziby, czyli właśnie za granicą. Dotychczas były to przede wszystkim zlecenia od inwestorów prywatnych lub firm komercyjnych, często w formie podwykonawstwa. Można liczyć, że w przyszłości to się zmieni i firmy będą sięgały bezpośrednio do instytucji publicznych. W bazie TED i innych bazach danych poszczególnych krajów pojawiają się również informacje o firmach, które uzyskały zlecenia w ramach zamówień publicznych (w niektórych przypadkach podanie takiej informacji jest obowiązkowe). Firmy wykorzystują

te informacje w celu uzyskania zamówienia na dostawę materiałów lub zlecenia podwykonawstwa.

Mniejsze kraje Unii Europejskiej są wręcz skazane na korzystanie z usług firm zagranicznych, ponieważ w niektórych branżach może brakować firm i specjalistów na ich własnym rynku. W ekstremalnych przypadkach może ich nie być wcale. Przykładem mogą być takie kraje jak Malta, gdzie nigdy nie wykonywano prac związanych z kładzeniem torowisk, prac górniczych na wielką skalę lub prac związanych z budowaniem dużych mostów. W momencie, gdy takie potrzeby zaistnieją, władze kraju będą musiały sięgnąć po specjalistów z zagranicy już na etapie przygotowania przetargu, bo inaczej nikt nie będzie wiedział, co należy dokładnie zamówić.

Gdy firma będzie wysłać pracowników za granicę konieczne będzie płacenie stawek wynagrodzeń przyjętych w danym kraju.

Polscy przedsiębiorcy często liczą na uzyskanie przewagi konkurencyjnej i przez to zlecenia dzięki niższym kosztom pracy. Niestety, możliwe to będzie tylko w przypadku dostaw towarów i usług wytworzonych bezpośrednio w naszym kraju. W przypadku, gdy firma będzie wysłać pracowników za granicę lub będzie chciała pracowników za granicą zatrudnić, konieczne będzie płacenie stawek wynagrodzeń przyjętych w danym kraju. Można liczyć, że instytucja zamawiająca zechce, inaczej niż jest to w przypadku zamówień od zlecających prywatnych, dokładnie sprawdzić spełnienie tych wymagań. W wielu krajach dokładnie sprawdzana jest też wiarygodność oferty, a oferty zbyt niskie w porównaniu z wielkością inwestycji są odrzucane, o ile oferent nie może jednoznacznie udowodnić, że jest w stanie na danym zleceniu zarobić. W wielu krajach Unii Europejskiej cena nie jest też jedynym, ani nawet najważniejszym kryterium oceny ofert.

Dla przedsiębiorcy zainteresowanego zamówieniem publicznym w innym kraju unijnym ważną sprawą będzie sprawdzenie przepisów podatkowych jakie obowiązują w danym kraju. Może się bowiem okazać, że obowiązek podatkowy powstanie nie w Polsce, lecz w kraju wykonywania zlecenia, co może mieć istotny wpływ na kalkulację oferty i tym samym na rentowność zlecenia.

Czy doświadczenie polskiej firmy będzie uznawane za granicą? Czy będzie miała ona prawo do wykonywania prac? Otóż, jeżeli firma ma prawo do prowadzenia działalności w Polsce, ma możliwość prowadzenia jej również w innym kraju członkowskim UE, i to bez rejestracji działalności/spółki na miejscu. Krajowe uprawnienia i doświadczenie muszą zostać uznane, a uzyskanie niezbędnych do tego dokumentów powinno być formalnością, a pomoże w tym sieć Pojedynczych Punktów Kontaktowych⁴, które w poszczególnych krajach mają umożliwić firmom z zagranicy prowadzenie działalności. Pojedyncze Punkty Kontaktowe w różnych krajach działają bardzo różnie, jednak na pewno warto się do nich zwrócić i sprawdzić, co mają do zaoferowania. Przykładowo w Niemczech w punktach można załatwić wszystkie formalności i uzyskać informacje daleko wykraczające poza obowiązkowe ramy.

Powstaje pytanie, jak wygląda sytuacja w krajach spoza Unii Europejskiej. Polska, podobnie jak wszystkie kraje unijne, jest stroną międzynarodowej umowy Government Procurement Agreement (GPA) zawartej w ramach Światowej Organizacji Handlu. Umowa ta umożliwia firmom z państw nią objętych swobodny dostęp do zamówień na szczeblu centralnym. Poza Unię Europejską stronami umowy są: Szwajcaria, Norwegia, USA, Chiny, Japonia, Islandia, Korea, Izrael, Singapur, Lichtenstein. Oznacza to, że polska firma może startować na równych zasadach z innymi podmiotami w przetargu objętym GPA, np. w Chinach lub Izraelu. Na tej samej zasadzie firmy chińskie lub amerykańskie są w Polsce dopuszczane np. do przetargów na budowę autostrad. Natomiast w często interesującej polskie firmy Norwegii w zakresie zamówień publicznych obowiązują takie same zasady jak w UE, tzn. że polskie firmy mogą składać oferty do wszystkich przetargów, mimo że Norwegia w Unii nie jest. Tymczasem znajdująca się w podobnej sytuacji Szwajcaria dopuszcza bez ograniczeń firmy zagraniczne tylko do przetargów objętych GPA. Udział firmy zagranicznej w innych przetargach może być dopuszczony na zasadzie dobrowolności. W praktyce instytucje zamawiające zainteresowane otrzymaniem jak najkorzystniejszych ofert bardzo często dopuszczają oferty z zagranicy.

Tomasz Łyżwiński



Ekspert w dziedzinie zamówień publicznych w Niemczech oraz praw własności intelektualnej, pracownik RCLiTT.

[4] http://ec.europa.eu/internal_market/eu-go/index_pl.htm

Konsbud - lider sektora konstrukcji drewnianych

Firma Konsbud Projektowanie i Realizacja Konstrukcji Budowlanych Przemysław Żurowski działa w sektorze konstrukcji drewnianych. Od kilku lat skutecznie działa na rynkach zagranicznych, obecnie wprowadza na nie domy w systemie HBE. Rozmawiamy z właścicielem firmy, Przemysławem Żurowskim na temat doświadczenia firmy w działalności międzynarodowej.



Paweł Mieczan: Od kiedy prowadzą Państwo działalność eksportową?

Przemysław Żurowski: Właściwie już kilka lat po rozpoczęciu działalności firmy Konsbud w 2002 roku zaczęliśmy realizować pojedyncze zlecenia dla klientów zagranicznych, przede wszystkim z Niemiec. Jak dotychczas eksport nie był znaczącym źródłem przychodów Firmy, ale mamy nadzieję, że to się wkrótce zmieni. Realizujemy obecnie dofinansowany ze środków unijnych projekt „Paszport do eksportu”, w ramach którego przygotowujemy nasz najbardziej innowacyjny produkt – domy HBE™ – do wejścia na rynki zagraniczne. Zakończyliśmy już etap analizy potencjalnie najbardziej perspektywicznych rynków zagranicznych i określiliśmy kluczowe elementy strategii marketingowej, dostosowując się do specyfiki każdego z krajów. Zakładamy, że w II połowie 2014 roku uda nam się nawiązać współpracę z pierwszymi zagranicznymi partnerami biznesowymi, a w 2015 roku sprzedaż eksportowa ruszy pełną parą.

Pierwszym krokiem w kierunku sprzedaży eksportowej było wypracowanie wielu własnych rozwiązań technicznych i organizacyjnych

Dlaczego podjęliście decyzję o rozpoczęciu działalności eksportowej?

Najważniejszym bodźcem do rozwoju eksportu było głębokie przekonanie, że nasza wiedza, wieloletnie doświadczenie i stworzone na jego podstawie innowacyjne rozwiązania trafią w sedno potrzeb wymagających klientów z zachodniej i północnej Europy. Właściwie to powinienem wyrazić się konkretniej – to nie jest przekonanie, tylko wiedza – przez ponad

dekadę na rynku dobrze poznaliśmy zalety i wady różnych systemów budowlanych. Jesteśmy pewni dwóch rzeczy, po pierwsze: nowoczesne budownictwo drewniane, oparte o drewno klejone i materiały kompozytowe, ma przed sobą bardzo dobre perspektywy rozwoju, również na rynkach tradycyjnie „murowanych”, takich jak Polska. Po drugie: system budowy domów HBE™, stworzony we współpracy z naszym partnerem strategicznym, niemiecką firmą Hüttemann, jest jednym z najbardziej innowacyjnych, solidnych, energooszczędnych i ekologicznych systemów budowy domów całorocznych w Europie i na świecie. Dlatego też chcemy się nim dzielić z jak najszerszym gronem klientów. Nie da się również ukryć, że istotnym bodźcem do rozwoju eksportu była dostępność dotacji na ten cel.

Na jakich rynkach zagranicznych obecnie działa Konsbud?

Tak jak mówiłem na wstępie, realizujemy pojedyncze zlecenia dla klientów z Niemiec czy Włoch, ale ich skala nie jest wystarczająca, żeby mówić o „pełnometrażowej” działalności eksportowej. Za to w ramach „Paszportu do eksportu” zamierzamy w pierwszej kolejności wejść na trzy rynki zagraniczne – rynek holenderski, duński i szwedzki. Są to obszary, które w naszej ocenie stwarzają najlepsze szanse na skuteczne wejście i systematyczny wzrost. Istotne są tu zarówno elementy specyfiki każdego z tych rynków, jak i czynniki kulturowe. Przede wszystkim budownictwo drewniane jest w tych krajach znacznie bardziej popularne niż w Polsce, a klienci mają wyższą świadomość jego zalet, podczas gdy w naszym kraju wciąż dominuje utrwalane przez lata przekonanie, że solidny dom musi koniecznie być murowany. Równocześnie w każdym z wybranych przez nas krajów



podstawową technologią budowy w drewnie jest system lekkiego szkieletu drewnianego. Cechuje się on zdecydowanie gorszymi parametrami energooszczędności, niższą wytrzymałością, brakiem odporności przeciwpożarowej i mniej korzystnym dla zdrowia mikroklimatem wnętrza niż nasz system HBE™. Dlatego przewaga nad konkurencyjnymi technologiami jest ewidentna.

W jaki sposób pozyskali Państwo pierwszego kontrahenta?

Nasz pierwszy klient zagraniczny trafił do nas sam. A pierwszego kontrahenta w ramach eksportu systemu HBE™ planujemy pozyskać już w obecnym lub 2015 roku.

Czy firma posiada dział eksportowy?

Obecnie skala naszego eksportu jest na tyle niewielka, że kontaktem z zagranicznymi kontrahentami mogą zajmować się pracownicy odpowiednich działów produktowych Firmy. Niewykluczone jednak, że utworzenie takiego działu okaże się wkrótce konieczne. Będzie to nowy rozdział w historii firmy Konsbud.

Jakie działania Państwo podjęli celem sprzedaży zagranicznej?

Można stwierdzić, że właściwie pierwszym, podstawowym krokiem w kierunku sprzedaży eksportowej było wypracowanie wielu własnych rozwiązań technicznych i organizacyjnych, tak aby wysoka jakość naszych usług pozwalała nam konkurować na rynkach bardziej wymagających niż rynek polski. Mamy świa-

domość, że żadnego rodzaju działania marketingowe, polegające na „opakowaniu” naszych produktów i usług w nowe slogany, nic nie dadzą jeżeli zawiodłaby ich jakość. Dopiero mając solidny fundament w postaci przewag konkurencyjnych jesteśmy w stanie stopniowo budować swoją pozycję, zarówno w Polsce, jak i zagranicą. Dlatego w ramach rozwoju eksportu najpierw szczegółowo przeanalizowaliśmy preferencje klientów na poszczególnych rynkach, to jak nasze produkty wpasowują się w obecne trendy oraz jaka jest nasza pozycja względem potencjalnych konkurentów. Następnie opracowaliśmy strategię wejścia na każdy z docelowych rynków zagranicznych, w taki sposób, aby możliwie najlepiej wykorzystywać istniejące i potencjalne przewagi konkurencyjne.

W ramach „Paszportu do eksportu” przygotowaliśmy już strony internetowe dedykowane systemowi HBE™, opracowaliśmy koncepcję wizerunku i materiały promocyjne w języku każdego z krajów docelowych. Planujemy jeszcze m.in. zbudować bazy danych dotyczące potencjalnych partnerów biznesowych oraz zbadać historię ich działalności, sytuację finansową i wiarygodność.

Jaką różnicę dostrzegli Państwo pomiędzy działalnością krajową i międzynarodową? Czy podjęcie działalności eksportowej miało wpływ na zmianę w obsłudze klienta?

Różni się przede wszystkim język (śmiech)... A tak na serio, to jesteśmy przekonani, że poza kwestiami formalno – prawnymi nie powinno być tych różnic za dużo. Naszym celem jest dostarczanie jak najwyższej jakości produk-

tów i usług, niezależnie od kraju pochodzenia klienta. Dlatego nawet przez chwilę nie zakładaliśmy, że np. klient polski nie musi być obsługiwany tak starannie jak zagraniczny. Dla nas każdy klient jest ważny.

Czy różnice kulturowe są istotną barierą?

Różnice kulturowe wcale nie muszą być barierą, trzeba tylko mieć ich świadomość i odpowiednio przygotować się do nawiązywania relacji z klientami i partnerami biznesowymi. Zwróciliśmy uwagę na tę kwestię w ramach naszych przygotowań do eksportu – w każdym kraju występują pewne niepisane reguły postępowania, inne jest podejście do punktualności, ubioru podczas spotkań biznesowych itp. W innym miejscu znajduje się też granica, po której przekroczeniu swobodne, „na luzie” podejście do rozmówcy przestaje pomagać w zacieśnianiu relacji, a zaczyna kojarzyć się ze zbytnią pewnością siebie i próbą przekonania do swoich racji wszelkimi sposobami. Na szczęście różnice kulturowe w krajach europejskich nie są na tyle duże, żeby konieczne było szkolenie pracowników z protokołu dyplomatycznego.

Jakie widzą Państwo największe bariery w wejściu na rynki zagraniczne? Jak Państwo oceniają zaufanie do firm polskich za granicą?

W naszej ocenie istotną barierą może być właśnie to jak polskie firmy są postrzegane w krajach zachodnich – a nie zawsze jest to wizerunek dobry. Trzeba pamiętać, że w krajach o rozwiniętych, ustabilizowanych rynkach budowanie pozycji rynkowej i wiarygodności w relacjach biznesowych często trwało całe dekady. W takiej sytuacji trudno się dziwić, że firmy z relatywnie nowej gospodarki rynkowej, jaką jest Polska, mogą napotykać pewne trudności. Właśnie dlatego wysoka jakość produktów i usług oraz wiarygodność są kluczowe. Występują oczywiście inne bariery – prawne, podatkowe, rynkowe itp., ale to już jest temat na znacznie dłuższą rozmowę.

Dziękuję za rozmowę.

Firma Konsbud działa na rynku od 2002 r. i zajmuje się kompleksowo wszelkimi konstrukcjami z zastosowaniem drewna klejonego warstwowo. Więcej informacji i oferta firmy na: www.konsbud.com



Wysoka jakość produktów i usług oraz wiarygodność są kluczowe



Dofinansowania dla firm na lata 2014 – 2020 już są!

Na razie, co prawda, w ramach programów międzynarodowych, jednak polskie podmioty mogą już starać się o środki na wdrożenie własnych innowacyjnych produktów.



Budżet programu ramowego Horyzont 2020 na lata 2014 – 2020 to 77 mld EUR

Komisja Europejska postanowiła przewartościować dotychczasowe myślenie o programach badawczych i postawić bardziej zdecydowanie na rozwój współpracy przedsiębiorców z sektorem nauki, a zatem na generowanie potrzeb i inicjatyw z sektora biznesu. Ma temu służyć nowy program ramowy Horyzont 2020, na który w latach 2014 - 2020 przeznaczono ponad 77 mld EUR. W jego ramach wsparcie dla sektora MŚP dotyczyć będzie m.in. realizacji projektów badawczych i badawczo – innowacyjnych, tworzenia konsorcjów z udziałem MŚP lub spin-out mających na celu komercjalizację technologii, różnego rodzaju miękkich działań wspierających MŚP, instrumentów finansowych wysokiego ryzyka, mobilności pomiędzy nauką a sektorem MŚP czy dostępu do infrastruktur badawczych.

Jednym z instrumentów wsparcia w ramach Horyzontu 2020 będzie tzw. SME Instrument. Jego celem jest wsparcie w przejściu całej ścieżki związanej z wdrożeniem nowego produktu (lub usługi) na rynek od prototypu do jego komercjalizacji, czyli wprowadzenia do sprzedaży. Założono, że odbędzie się to w 3 fazach.

Ocena wykonalności

Faza 1

- Dokument wejściowy: Pomysł na biznes
- Działania:
 - Studium wykonalności - Ocena ryzyka
 - Prawa własności intelektualnej
 - Poszukiwanie partnerów
- Rezultat: Biznes plan do fazy 2
- Okres realizacji: 6 miesięcy
- Wartość wsparcia: ryczałt 50 tys. EUR
- Wielkość wsparcia nie więcej niż 70%

Działania demonstracyjne

Faza 2

- Dokument wejściowy: Biznes plan fazy 2
- Działania:
 - Prototyp, testowanie
 - Akcja pilotażowa
 - Miniaturyzacja
 - Skalowanie
 - Replikacja
- Rezultat: Biznes plan gotowy do przedstawienia inwestorowi
- Okres realizacji: 12-24 miesięcy
- Wartość wsparcia: 0,5-2,5 mln EUR
- Wielkość wsparcia nie więcej niż 70%

Komercjalizacja

Faza 3

- Pośrednie środki i usługi wspierające, np. szkolenia, zarządzanie prawami własności intelektualnej, coaching
- Brak bezpośredniego finansowania

Kto i na co może uzyskać wsparcie ?

Beneficjentami mogą być podmioty (firmy)

z sektora MŚP, które mają wstępnie opracowany prototyp, wymagający jeszcze dodatkowych prac przed wprowadzeniem go na rynek. Warto podkreślić, że aby przystąpić do SME Instrument, nasz pomysł powinien być na co najmniej 6 poziomie tzw. gotowości technologicznej TRL (Technology Readiness Level), którą zdefiniowano jako etap, w którym dokonano już demonstracji w warunkach zbliżonych do rzeczywistych. W związku z tym, aby można było go skomercjalizować, wsparcie dotyczyć będzie m.in. opracowania studium wykonalności, ochrony własności intelektualnej rozwiązania, wykonania prototypu czy wyszukania potencjalnych partnerów biznesowych. Pomimo że wskazano kolejność faz, nie jest wymagane przechodzenie przez każdą z nich po kolei. Firmy mogą bezpośrednio starać się o środki w ramach fazy 2.

Wnioski w ramach SME Instrument przyjmowane są w trybie ciągłym. Ustalono jednak terminy, po których tworzone są listy rankingowe, tak aby przyspieszyć cały proces przyznawania wsparcia: w 2014 r. dla fazy 1 ustalono je na: 18 czerwca, 24 września i 17 grudnia, zaś dla fazy 2 – na 9 października i 17 grudnia. Warto zaznaczyć, że jedna firma w trakcie roku może złożyć i realizować tylko jeden wniosek w przypadku 1 lub 2 fazy.

Sektory, które mogą się ubiegać o wsparcie w ramach programu, obejmują liczne dziedziny gospodarki, dlatego wskazane jest śledzenie naboru wniosków ogłaszanych dla tzw. programów pracy (Work Programme). To one właśnie wskazują, które tematy do realizacji są wspierane w ramach danego naboru, jak również przedstawiają cele danego programu.

Przedsiębiorcy krajowi są zainteresowani udziałem w SME Instrument, na co wskazują chociażby liczna frekwencja podczas spotkania organizowanego przez RCIITT.

Sama realizacja projektów ma być z założenia łatwiejsza i bardziej przyjazna aniżeli na poziomach krajowych. W Unii Europejskiej stosowana jest zasada zaufania – aby dopasować realizację projektu do codziennej praktyki w firmie, a nie na odwrót: zmieniać zasady funkcjonowania podmiotu i dopasować go do wytycznych

Realizacja projektów w ramach Horyzont 2020 ma być łatwiejsza i bardziej przyjazna niż w programach krajowych

UE. Ponadto środki w ramach SME Instrument nie mają być alternatywą dla krajowych funduszy dostępnych prawdopodobnie dopiero od 2015 r. w ramach chociażby Regionalnych Programów Operacyjnych czy Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój. Mają one raczej tworzyć efekty synergii, a tym samym, w powiązaniu ze wskazanymi źródłami, mają stanowić kompleksową ofertę w celu rozwoju podmiotów gospodarczych w kierunkach innowacyjnych. Oznacza to, że część działań w ramach wdrożenia produktu na rynek może być finansowana w ramach SME Instrument, natomiast pozostałe działania będą mogły być realizowane w ramach środków krajowych, co może doprowadzić do zapewnienia finansowania danego pomysłu na każdym etapie jego rozwoju – do rozpoczęcia produkcji. Niemniej jednak, pomimo wielu plusów programu, należy pamiętać o kilku podstawowych kwestiach „studzących” zapały firm. Podmioty aplikujące powinny mieć jasno sprecyzowany cel działalności i pomysł. Program ten nie jest ukierunkowany na firmy,

które mogą działać w oparciu o ideę: „są dostępne środki, to coś wymyślimy”. Tym bardziej, że konkurs jest ogólnoeuropejski, a zatem konkurencja będzie duża, co może ograniczać szanse powodzenia. Pomysł powinien być zatem bardzo dobrze przemyślany i wpisywać się przede wszystkim we wspomniane programy pracy. Przygotowanie wniosków również może być czasochłonne, tym bardziej, że są one składane w języku angielskim, co dla firm może również stanowić pewną barierę. Należy przy tym pamiętać, że składane wnioski powinny być zgodne z polityką unijną i odpowiadać na potrzeby na poziomie unijnym, a nie – jak w przypadku programów krajowych – wdrażać innowacyjne rozwiązania w Polsce. Istotne jest jeszcze dla krajowych firm, to że nie są to projekty infrastrukturalne, co oznacza, że co do zasady nie mają one na celu rozwój parku maszynowego i sfinansowania go ze środków unijnych, jak miało to dotychczas miejsce w krajowych instrumentach. Co więcej, założenia programu Horyzont 2020 mają się koncentrować na wyzwaniach społecz-

nych, takich jak zdrowie, ekologia, energia czy transport, a nie na określonych technologiach. Na koniec warto zaznaczyć, że wiele przepisów i obszerna dokumentacja konkursowa również mogą stanowić dla firm utrudnienie. Przebrnąć przez nie pomoże, a także doradzać w zakresie konstruowania samego wniosku aplikacyjnego będzie Dział Centrum Transferu Technologii w RCIiT. Pracownicy specjalizujący się w programach ramowych, posiadających bogate doświadczenie w tym zakresie z pewnością będą pomocni w tworzeniu pomysłów na podstawie programu SME Instrument. Wszelkie pytania z nim związane prosimy kierować na adres: rtd@zut.edu.pl

Paweł Mieczan



Formalności celne związane z eksportem i importem poza Unią Europejską

Przepisy celne, dotyczące eksportu z terytorium Unii Europejskiej i importu na jej terytorium, zamieszczone są w wielu aktach prawnych – zarówno krajowych, jak i unijnych. Gęszcz przepisów, z którymi musi zmierzyć się przedsiębiorca jest dość duży.

Stosowane są tutaj zarówno przepisy rozporządzeń Unii Europejskiej (takie jak Wspólnotowy Kodeks Celny i rozporządzenie wykonawcze do niego), ustawy krajowe (takie jak Prawo celne czy Ordynacja podatkowa) oraz liczne przepisy wykonawcze w postaci rozporządzeń krajowych. Trudność w stosowaniu tych przepisów polega na tym, że mają one różną moc i rangę prawną. Rozporządzenia unijne stosujemy jednolicie na całym terytorium UE. Nie wymagają one wewnętrznych aktów prawnych, które umożliwiłyby ich realizację (mają charakter podobny do naszych ustaw). Rozporządzenia mają równocześnie wyższą rangę prawną i większą moc od naszych aktów prawa krajowego – ustaw i rozporządzeń, co oznacza, że należy orientować się we wszystkich przepisach kompleksowo.

Specyfiką postępowań celnych prowadzonych na podstawie powyższych przepisów jest to, że decyzje organów celnych, oparte na wyżej wymienionych aktach prawnych podlegają natychmiastowemu wykonaniu. Oznacza to, że od razu można i należy je stosować oraz się

Decyzje organów celnych podlegają natychmiastowemu wykonaniu

do nich dostosowywać – w przeciwnym wypadku mogą być zastosowane mechanizmy przymusu państwowego w celu ich wyegzekwowania. Tylko zaskarżenie decyzji organu celnego, który ustali w takiej decyzji należności celne przywozowe lub wywozowe, powoduje wstrzymanie jej wykonania, ale pod warunkiem złożenia zabezpieczenia, które ma charakter finansowy – może zostać ono złożone w formie depozytu w gotówce lub w formie gwarancji. Kwota zabezpieczenia może zostać określona z uwzględnieniem wszelkich okoliczności, włączając w to sytuację finansową dłużnika, w jakiegokolwiek kwocie nieprzekraczającej całkowitej kwoty długu celnego (czyli

generalnie tych należności celnych), a jeśli ta kwota nie może być określona precyzyjnie – w kwocie nieprzekraczającej maksymalnej kwoty długu, który powstał lub może powstać, co oznacza, iż za dopuszczalne można uznać zastosowanie zabezpieczenia w wysokości niższej od kwoty długu celnego z uwagi na sytuację adresata decyzji (wniosek z wyroku Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości z dnia 17 lipca 1997r. w sprawie Bernd Giloy).

Brakuje jednocześnie wymogu złożenia zabezpieczenia, jeżeli mogłoby to spowodować poważne trudności natury gospodarczej lub społecznej ze względu na sytuację dłużnika. Należy jednak pamiętać, że trzeba to odpowiednio wykazać.

Podstawowe aspekty eksportu i importu

Podstawowym instrumentem w działalności celnej jest **Wspólna Taryfa Celna**. Jest to zewnętrzna taryfa celna stosowana w przypadku produktów przywożonych do Unii Europejskiej.

Podstawowym instrumentem w działalności celnej jest Wspólna Taryfa Celna

Zawiera ona wykaz towarów oznaczonych kodami z przypisanymi do nich stawkami, na podstawie których naliczane są opłaty celne. Zintegrowana Taryfa Wspólnoty Europejskiej nazywana jest Taric. Uwzględnia ona z kolei wszystkie środki w UE i handlu, które dotyczą produktów przywożonych do Unii i wywożonych z niej. Zarządzana jest przez Komisję Europejską, która publikuje zaktualizowaną jej dzienną wersję w oficjalnym serwisie internetowym Taric¹. Obejmuje ona wszystkie stawki opłat celnych i te przepisy unijne, które mają zastosowanie w handlu zagranicznym UE.

Ponadto, aby spełnić wymogi Wspólnej Taryfy Celnej i handlu zagranicznego UE, ustanowiono nomenklaturę towarową, zwaną Nomenklaturą Scaloną (CN) i jest ona wynikiem połączenia nomenklatury Wspólnej Taryfy Celnej i Nimex (nomenklatury statystycznej UE).

Uczestnicząc w obrocie eksportowym, spotykamy się z licznymi dokumentami. Towary wprowadzone na obszar celny Wspólnoty są objęte deklaracją skróconą, z wyjątkiem towarów przewożonych środkami transportu jedynie w transzycie przez wody terytorialne lub przestrzeń powietrzną obszaru celnego, bez postoju na tym obszarze. Deklaracja skrócona jest składana w urzędzie celnym wjazdu przed wprowadzeniem towarów na obszar celny Wspólnoty. Organy celne mogą zezwolić na złożenie deklaracji skróconej w innym urzędzie celnym, jeżeli ten natychmiast przekaże lub elektronicznie udostępni niezbędne dane urzędowi celnemu wjazdu. Organy te mogą zezwolić, aby złożenie deklaracji skróconej zostało zastąpione złożeniem powiadomienia i dostępem do danych z omawianej deklaracji w systemie komputerowym podmiotu gospodarczego.

Z kolei towary opuszczające obszar celny Wspólnoty, z wyjątkiem towarów przewożonych środkami transportu jedynie w transzycie przez wody terytorialne lub przestrzeń powietrzną obszaru celnego, bez postoju na tym obszarze, są objęte deklaracją celną lub deklaracją skróconą.

Gdy towarom opuszczającym obszar celny Wspólnoty nadaje się przeznaczenie celne² lub gdy wykorzystuje się je do celów, w przypadku których wymagana jest deklaracja celna w ramach przepisów, składa się ją w urzędzie celnym wywozu przed wywiezieniem towarów ze wskazanego obszaru.

Gdy urząd celny wywozu (urząd, gdzie zostają

przeprowadzone formalności nadania towarom wywożonym z danego obszaru celnego, przeznaczenia celnego) jest inny niż urząd celny wjazdu (urząd, w którym należy przedstawić towary przed opuszczeniem danego obszaru celnego, gdzie zostaną poddane kontroli celnej związanej z formalnościami wyjazdowymi), urząd wywozu bezzwłocznie przekazuje lub udostępnia drogą elektroniczną niezbędne dane urzędowi wjazdu. W przypadku gdy towarom opuszczającym obszar celny Wspólnoty nie nadaje się przeznaczenia cel-

zaksięgowania długu celnego. Okoliczność, że zadeklarowany przez stronę w zgłoszeniu celnym kod nie został zakwestionowany przez organ przyjmujący to zgłoszenie, nie daje podstaw do przerzucenia na organ odpowiedzialności za wskazanie w nim wadliwego kodu³. Orzeczenie to świadczy o dużym stopniu rygorystyki przepisów celnych i odpowiedzialności przedsiębiorcy za decyzje podejmowane przy wypełnianiu zgłoszeń, gdyż organ celny może „wstecznie” obciążyć przedsiębiorcę należnościami celnymi.

Jedno okienko

Od lat trwają dyskusje nad tym, jak ułatwić odprawę celną i inne procedury celne poprzez wprowadzenie tzw. jednego okienka (ang.



nego lub nie wykorzystuje się ich do celów, dla których wymagana jest deklaracja celna, deklarację skróconą składa się w urzędzie celnym wjazdu przed wywiezieniem towarów z obszaru celnego Wspólnoty.

Jak jednak zasygnalizował Wojewódzki Sąd Administracyjny w Szczecinie w wyroku z dnia 25 listopada 2010 r. (I SA/Sz 446/2010), „Przyjęcie zgłoszenia celnego bez skorzystania z możliwości jego weryfikacji przed zwolnieniem towaru, nie stanowi błędu organu celnego, który wyłącza możliwość retrospektywnego

single window). Prace są coraz bardziej zaawansowane i już dzisiaj izby celne oferują wiele usług drogą elektroniczną. Ponadto, na przełomie 2013 / 2014 roku, w ramach realizacji programu i-clo zostało wdrożone ułatwienie w portach morskich – Służba Celna udostępniła nową usługę dotyczącą tzw. odprawy przed przybyciem, umożliwiającą organom celnym wcześniejsze przygotowanie się do odprawy celnej towaru na podstawie danych dostarczonych przez przedsiębiorcę w zgłoszeniu przed przedstawieniem towaru. Dostarczone w ten sposób dane będą wstępnie zweryfikowane jeszcze przed przyjęciem zgłoszenia celnego, co wpłynie na przyspieszenie obsługi obrotu towarowego w portach morskich, pozwalając na zwiększenie jego płynności, redukcję kosztów, a tym samym na wzrost konkurencyjności polskich portów. Rozwiązania te mają docelowo zapewnić przeprowadzanie wszystkich czynności urzędowych, niezbędnych do dopuszczenia towaru do obrotu w ciągu 24 godzin od momentu przedstawienia towaru do kontroli granicznej.

Trwają prace nad wprowadzeniem ułatwień w odprawie celnej poprzez uruchomienie tzw. jednego okienka

[1] Bazy danych związane z obrotem celnym w UE dostępne są na stronie: http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/databases/index_en.htm#customs

[2] Czyli gdy następuje objęcie procedurą celną, wprowadzenie towaru do wolnego obszaru celnego lub do składu wolnocłowego, powrotny wywóz towaru poza obszar celny UE, zniszczenie towaru albo zrzeczenie się towaru na rzecz Skarbu Państwa.

Z uwagi na szczególny charakter niektórych towarów handel nimi wymaga spełnienia dodatkowych formalności. Obrót towarami o znaczeniu strategicznym jest realizowany zgodnie z przepisami rozporządzenia UE ustanawiającego wspólnotowy system kontroli wywozu, transferu, pośrednictwa i tranzytu w odniesieniu do produktów podwójnego zastosowania oraz ustawy o obrocie z zagranicą towarami technologiami i usługami o znaczeniu strategicznym dla bezpieczeństwa państwa, a także dla utrzymania międzynarodowego pokoju i bezpieczeństwa.

Towary z tego obszaru mogą pochodzić z bardzo różnych kategorii, takich jak elektronika, komputery, telekomunikacja i ochrona informacji, nawigacja i awionika, urządzenia okrętowe czy kosmonautyka, aeronautyka i napęd. Zgłoszenie towaru o znaczeniu strategicznym o objęcie go procedurą celną może być dokonywane wyłącznie w urzędach celnych wyznaczonych przez Ministra Finansów, w których może być dokonywany eksport, import lub tranzyt tych towarów. Warunkiem realizacji obrotu jest posiadanie lub możliwość

korzystania z odpowiedniego zezwolenia.

Rodzaje zezwoleń zostały ustanowione w przepisach prawa krajowego oraz unijnego i są to:

- 1) zezwolenia indywidualne i zezwolenia globalne, wydawane na wniosek zainteresowanego przedsiębiorcy przez krajowy organ kontroli obrotu – ministra właściwego do spraw gospodarki (w formie osobnej decyzji);
- 2) krajowe zezwolenia generalne, wydawane w formie rozporządzenia ministra właściwego ds. gospodarki. Przedsiębiorca może korzystać z ww. zezwoleń, jeśli spełnia warunki określone w takim rozporządzeniu (czyli bez wydawania osobnej decyzji);
- 3) unijne zezwolenia generalne, wydawane w formie rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady, jeśli spełnione są warunki określone w takim rozporządzeniu (również bez wydawania osobnej decyzji).

Podmioty eksportujące towary mogą również zetknąć się z koniecznością posiadania dokumentu pod nazwą Certyfikat importowy, który jest dokumentem przeznaczonym do

okazania właściwym władzom poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej i który zaświadcza o wiarygodności podmiotu i objęciu kontrolą przez właściwe organy Rzeczypospolitej Polskiej transakcji w zakresie przywozu lub transferu wewnątrzunijnego na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej towarów o znaczeniu strategicznym, czyli m.in. towarów omówionych powyżej. Podsumowując, można stwierdzić, iż eksporterzy i importerzy muszą się zmierzyć z wieloma formalnościami przed rozpoczęciem działalności eksportowej i importowej, które po uruchomieniu działalności nie powinny już narażać wielu trudności.

Rafał Malujda



Radca prawny, specjalizuje się w prawie nowych technologii, IT i branży morskiej - www.malujda.pl

Oferty handlowe

DREWNO I MEBLE

Nr oferty: BRUK20140227002

Brytyjska firma szuka dostawców drewna opałowego z certyfikatem FSC.

Osoba kontaktowa: Paweł Mieczan, pmieczan@zut.edu.pl

ICT

Numer oferty: BRSE20131120001

Szwedzka firma szuka partnerów do współpracy, którzy wspomogą ją w programowaniu stron internetowych i baz danych z wykorzystaniem PHP, JavaScript oraz MySQL.

Osoba kontaktowa: Hubert Dylba, hdylba@zut.edu.pl

BUDOWNICTWO

Numer oferty: 20121019013

Szwedzka firma specjalizująca się w pracach budowlanych szuka dostawców materiałów budowlanych.

Osoba kontaktowa: Katarzyna Kwasny, kkwasny@zut.edu.pl

ŻYWNOSĆ I NAPOJE

Numer oferty: BRFR20131120001

Francuska firma szuka producentów i dostawców siołecznych delikatnych produktów słonych, oferując im usługi sprzedażowe na terenie Francji.

Osoba kontaktowa: Anna Niedlich, aniedlich@zut.edu.pl



TECHNOLOGIE

Sposób wytwarzania sorbentu skrobiowego

Przedmiotem oferty jest opatentowana technologia wytwarzania spożywczego adsorbentu na bazie różnych gatunków skrobi niemodyfikowanej. Proponowany adsorbent jest wygodnym w stosowaniu sypkim rozcieńczalnikiem dodatków smakowo-zapachowych do żywności, nośnikiem leków lub wypełniaczem do tabletek farmaceutycznych, adsorbentem zapachów lub płynów. Stosowanie produktów na bazie adsorbentu skrobiowego pozwala uzyskać równomierne uwalnianie substancji aktywnej w określonym stężeniu w docelowym środowisku. Adsorbenty skrobiowe wytwarzane zgodnie z oferowaną technologią charakteryzują się biodegradowalnością, biokompatybilnością, czystością mikrobiologiczną, posiadają biały kolor oraz neutralny smak i zapach, mogą być stosowane w formie funkcjonalnego dodatku do żywności oraz do immobilizacji szerokiego spektrum substancji aktywnych.

Urządzenie do bezigłowego nastrzykiwania mięsa

Sposób bezigłowego nastrzykiwania materiału biologicznego roztworami technologicznymi, według wynalazku, charakteryzuje się tym, że prowadzi się je bezdotykowo dyszą o kombinowanym kształcie otworu przelotowego. Dysze nie dotykają materiału biologicznego w żadnym etapie procesu nastrzykiwania. W odległości minimum 2 mm od wylotu strumienia roztworu technologicznego otwór przelotowy przechodzi ponownie w kształt cylindryczny. Przy ustalaniu pozycji dyszy względem materiału biologicznego stosuje się metodę fotoelektryczną.

Technologie mikrokapsułkowania

Technologie mikrokapsułkowania opracowywane do indywidualnych potrzeb i oczekiwań z zastosowaniem różnych metod fizyko-chemicznych przeznaczonych do immobilizacji substancji aktywnych, np. biologicznie aktywnych enzymów, żywych komórek itp. oraz dodatków funkcjonalnych do żywności (maskowanie smaku i zapachu, ochrona przed działaniem środowiska zewnętrznego).

Technologia wirtualnego rezonansu magnetycznego (VMRI)

Oferowana technologia pozwala na lepsze wykorzystanie wyników rezonansu magnetycznego. Po wykonaniu standardowego badania pacjenta na rezonansie magnetycznym, możliwe jest wykorzystanie uzyskanych danych do wirtualnego stworzenia obrazów badania, które nie zostało wykonane. Odpowiedni dobór parametrów podczas badania umożliwia optymalizację wirtualnego obrazowania. Lekarz uzyskuje dzięki temu większą liczbę obrazów danego organu o różnym kontraście, co ułatwia diagnozę. Bez technologii VMRI do uzyskania identycznych obrazów konieczne jest wykonanie dodatkowego badania na rezonansie magnetycznym.

Zainteresowanie technologiami ZUT prosimy zgłaszać na adres: transfer@zut.edu.pl