

# zarządzanie pochodzeniem towarów

w działalności eksportowej przedsiębiorstwa



**Cezary Sowiński**

# zarządzanie pochodzeniem towarów

w działalności eksportowej przedsiębiorstwa

**Cezary Sowiński**

Zamów książkę w księgarni internetowej

**proinfo.pl**  
księgarnia internetowa

**Warszawa 2015**



**Oficyna**  
a Wolters Kluwer business

Recenzenci  
*Prof. dr hab. Wiesław Czyżowicz*

Wydawca  
*Grzegorz Jarecki*

Redaktor prowadzący  
*Ewa Fonkowicz*

Opracowanie redakcyjne  
*Dagmara Wachna*

Projekt graficzny okładki  
*Barbara Widlak*

Łamanie  
*Sławomir Sobczyk*

Zdjęcie wykorzystane na okładce  
© *SeanPavonePhoto-Fotolia.com*

.....  
Ta książka jest wspólnym dziełem twórcy i wydawcy. Prosimy, byś przestrzegał przysługujących  
im praw. Książkę możesz udostępnić osobom bliskim lub osobiście znanym, ale nie publikuj jej  
w internecie. Jeśli cytujesz fragmenty, nie zmieniaj ich treści i koniecznie zaznacz, czyje to dzieło.  
A jeśli musisz skopiować część, rób to jedynie na użytek osobisty.  
.....

prawolubni

SZANUJMY PRAWO I WŁASNOŚĆ  
Więcej na [www.legalnakultura.pl](http://www.legalnakultura.pl)  
POLSKA IZBA KSIĄŻKI

© Copyright by  
Wolters Kluwer SA, 2015

ISBN 978-83-264-8190-1

Wydane przez:  
Wolters Kluwer SA

Dział Praw Autorskich  
01-208 Warszawa, ul. Przyokopowa 33  
tel. 22 535 82 19

e-mail: [ksiazki@wolterskluwer.pl](mailto:ksiazki@wolterskluwer.pl)

[www.wolterskluwer.pl](http://www.wolterskluwer.pl)  
księgarnia internetowa [www.profinfo.pl](http://www.profinfo.pl)

# Spis treści

Wykaz skrótów . . . . .	7
Wstęp . . . . .	11
<b>Rozdział 1. Pochodzenie towarów jako kategoria ekonomiczna i prawna . . . . .</b>	<b>19</b>
1.1. Przyczyny i cele określania pochodzenia towarów. . . . .	19
1.2. Rodzaje reguł pochodzenia towarów oraz status towarów a jego pochodzenie . . . . .	25
<b>Rozdział 2. Kryteria ustalania pochodzenia towarów . . . . .</b>	<b>38</b>
2.1. Metody oceny istotności obróbki nadającej pochodzenie. . .	47
2.2. Dodatkowe zasady określania pochodzenia towarów. . . . .	64
2.3. Struktury reguł pochodzenia w wybranych krajach i ugrupowaniach . . . . .	86
2.4. Dokumentowanie pochodzenia towarów . . . . .	94
<b>Rozdział 3. Reguły pochodzenia towarów w działalności gospodarczej przedsiębiorstw . . . . .</b>	<b>107</b>
3.1. Wpływ certyfikacji pochodzenia towarów na eksport przedsiębiorstw . . . . .	107
3.2. Mikroekonomiczne implikacje restrykcyjności wybranych reżimów reguł pochodzenia towarów . . . . .	113
<b>Rozdział 4. Reguły pochodzenia towarów w procesie budowania pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw . . . . .</b>	<b>125</b>
4.1. Eksporter wobec regulacji pochodzenia towarów. . . . .	125
4.2. Określanie pochodzenia towarów w zarządzaniu strategicznym . . . . .	140

---

<b>Rozdział 5. Reguły określania pochodzenia towarów jako warunek brzegowy operacji handlowych na rynkach zagranicznych . . . . .</b>	<b>157</b>
5.1. Poszukiwanie alternatywnych rynków zaopatrzenia i zbytu towarów . . . . .	158
5.2. Procesowa certyfikacja preferencyjnego pochodzenia towarów . . . . .	178
5.3. Ryzyko aktywnego wykorzystywania reguł określania pochodzenia towarów . . . . .	190
<b>Rozdział 6. Budowa przewagi konkurencyjnej wykorzystująca celne regulacje pochodzenia eksportowanych towarów . . . . .</b>	<b>205</b>
6.1. Optymalizacja certyfikacji pochodzenia towarów eksportowych . . . . .	206
6.2. Procedury identyfikacji pochodzenia towarów w przedsiębiorstwie . . . . .	213
6.3. Modelowe budowanie przewagi konkurencyjnej . . . . .	224
<b>Podsumowanie . . . . .</b>	<b>231</b>
<b>Bibliografia . . . . .</b>	<b>247</b>
<b>Załączniki . . . . .</b>	<b>255</b>
1. Porozumienia handlowe i autonomiczne decyzje UE w zakresie preferencyjnej wymiany handlowej . . . . .	255
2. Lista inwentaryzacyjna porównywania reguł pochodzenia towarów . . . . .	262
3. Kwestionariusz badania naukowego . . . . .	272

## Wykaz skrótów

ACP	– Africa, Carribean and Pacific [Countries]; Kraje Afryki, Karaibów i Pacyfiku (AKP)
AFTA ASEAN	– Free Trade Area (Obszar Wolnego Handlu Państw Azji Południowo-Wschodniej)
ANZCERTA	– Australia-New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement (Porozumienie handlowe ustanawiające bliższe relacje ekonomiczne pomiędzy Australią i Nową Zelandią)
APTA	– Asia Pacific Trade Agreement (Porozumienie handlowe krajów Azji i Pacyfiku)
ASEAN	– Association of Southeast Asian Nations (Stowarzyszenie Państw Azji Południowo-Wschodniej)
CACM	– Central American Common Market (Wspólny Rynek Ameryki Środkowej)
CAN	– Andean Community (Wspólnota Andyjska)
CARICOM	– Carribean Community (Wspólnota Karaibska)
CARIFORUM EPA	– Porozumienie EPA obejmujące kraje Karaibów
COMESA	– Common Market for Eastern and Southern Africa (Porozumienie ustanawiające wspólny rynek krajów Wschodniej i Południowej Afryki)
CN	– <i>Combined Nomenclature</i> (Nomenklatura Scalona)
CTC	– <i>Change of Tariff Classification</i> (Metoda taryfy celnej lub kryterium skoku taryfowego)
Dz. Urz. UE	– Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej
ECOWAS	– Economic Community of West African States (Wspólnota Gospodarcza Krajów Afryki Zachodniej)
ECR	– European Court Reports (Zbiór Orzeczeń ETS)
EFTA	– European Free Trade Association (Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu)
EPA	– Economic Partnership Agreements (Porozumienia o partnerstwie gospodarczym zawierane przez UE z krajami AKP)

---

ERP	– <i>Enterprise Resources Planning</i> (System IT wspomagający zarządzanie procesami w organizacji)
ETS	– Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej (potocznie Europejski Trybunał Sprawiedliwości)
GATT	– General Agreement on Tariffs and Trade (Układ ogólny w sprawie taryf celnych i handlu)
GSP	– <i>Generalized System of Preferences</i> (Ogólny System Preferencji)
GULF CC/GCC	– Gulf Cooperation Council (Rada Współpracy Krajów Zatoki Perskiej)
HS	– <i>Harmonized Commodity Description and Coding System</i> (Zharmonizowany System Określania i Kodowania Towarów)
LAIA	– Latin American Integration Association (Stowarzyszenie Integracji Latinoamerykańskiej)
MERCOSUR	– Mercado Comun del Sur (Wspólny Rynek Południa)
MFN	– <i>Most Favoured Nation [clause]</i> (Klauzula Największego Uprzywilejowania)
MPC	– Monitor Prawa Celnego
NAFTA	– North American Free Trade Agreement (Północnoamerykański Układ Wolnego Handlu)
NZSCEP	– New Zealand – Singapore Closer Economic Partnership Agreement (Porozumienie ustanawiające bliższe relacje ekonomiczne pomiędzy Nową Zelandią i Singapurem)
OCT	– Overseas Countries and Territories (kraje zamorskie i terytoria związane z UE)
Pan-Euro-Med.	– Pan-Euro-Mediterranean (System porozumień preferencyjno-handlowych)
r.w.	– rozporządzenie Komisji (EWG) nr 2454/93 z dnia 2 lipca 1993 r. ustanawiające przepisy w celu wykonania rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 ustanawiającego Wspólnotowy Kodeks Celny (Dz. Urz. UE L 253 z 11.10.1993, s. 1, z późn zm., Polskie wydanie specjalne rozdz. 2, t. 6, s. 3 – rozporządzenie wykonawcze)
SAARC	– South Asian Association for Regional Cooperation (Południowoazjatyckie Stowarzyszenie Współpracy Regionalnej)
SACU	– South African Customs Union (Południowoafrykańska Unia Celna)
SAD	– Single Administrative Document (Jednolity Dokument Administracyjny)
SADC	– Southern African Development Community (Południowoafrykańska Wspólnota Rozwoju)
SAFTA	– South Asian Free Trade Area (Południowoazjatycka Strefa Wolnego Handlu)

---

SAPTA	– South Asian Preferential Trade Agreement (Południowoazjatyckie Porozumienie o Handlu Preferencyjnym)
SPARTECA	– South Pacific Regional Trade and Economic Cooperation Agreement (Południowopacyficzne Regionalne Porozumienie w sprawie Handlu i Współpracy Gospodarczej)
TT	– <i>Technical Test</i> (Metoda techniczna lub metoda specyficznego procesu przetwórczego lub kryterium przemysłowe)
UE	– Unia Europejska
VA	– <i>Value Added</i> (metoda wartości dodanej, kryterium procentowe lub metoda ekonomiczna)
WAEMU	– West African Economic and Monetary Union (Zachodnioafrykańska Unia Ekonomiczna i Monetarna)
WCO	– World Customs Organization (Światowa Organizacja Celna)
w.k.c.	– rozporządzenie Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Dz. U. WE L 302 z 19.10.1992, s. 1, z późn. zm., Polskie wydanie specjalne, rozdz. 2, t. 4, s. 307)
WTO	– World Trade Organization (Światowa Organizacja Handlu)
u.k.c.	– rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 z dnia 9 października 2013 r. ustanawiające unijny kodeks celny (wersja przekształcona) (Dz. Urz. UE L 269 z 10.10.2013, s. 1)





## Wstęp

W okresie ostatnich trzech, czterech dekad większość krajów na świecie, choć w różnym stopniu, zaczęła stosować strategie rozwoju bazujące na otwieraniu swoich rynków, promocji eksportu i przyciąganiu inwestycji zagranicznych. Handel regionalny, jak i światowy stawał się tym samym coraz ważniejszy. Początkowo głównym celem takich strategii rozwoju była likwidacja podstawowych barier w handlu, jakie stanowiły wysokie taryfy celne. Ich liberalizacja postępowała, gdy poszczególne kraje przystępowały do GATT/WTO i negocjowały pomiędzy sobą preferencyjne układy handlowe. W konsekwencji znaczenie taryf celnych zmniejszało się, a handel rósł, pomagając krajom-sygnatariuszom regionalnych porozumień handlowych w coraz większym stopniu wykorzystywać globalny system wymiany handlowej dla własnego rozwoju. Jakkolwiek negatywny wpływ wysokich taryf celnych na handel zmniejszył się znacząco, uwypuklił lub wręcz spowodował on jednak pojawienie się szeregu innych barier dla wymiany handlowej<sup>1</sup>. Obecnie analiza tych barier w literaturze przedmiotu skupia się wokół koncepcji ułatwień i uproszczeń w handlu (ang. *trade facilitation*), tak w jej tradycyjnym ujęciu, odnoszącym się do procedur celnych, jakie muszą być przestrzegane na granicach terytoriów danych krajów/obszarów, jak i w szerokim ujęciu, odnoszącym się do zarządzania różnymi procedurami i administrowania wymaganiami stawianymi przed importerami, eksporterami, producentami i ich dostawcami, tak na granicach, jak i poza nimi. Jak stwierdza Richard Baldwin<sup>2</sup>, analizując naturę globalnego handlu i wskazując na przyczyny i konsekwencje wciąż rosnącej liczby regionalnych porozumień handlowych, porozumienia te służą jako użyteczny mechanizm promowania dalszej liberalizacji handlu

---

<sup>1</sup> B.R. Staples, J. Harris, *Origin and Beyond: Trade Facilitation Disaster or Trade Facilitation Opportunity?*, ADBI Working Paper 2009, series no. 171, s. 1.

<sup>2</sup> R. Baldwin, *Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocks on the Path to Global Free Trade*, Centre for Economic Policy Research (CEPR) Discussion Paper 5775, Washington 2006.

przez ich sygnatariuszy, lecz jednocześnie wprowadzają nieskoordynowane, niespójne, trudne do ogarnięcia i nierzadko wzajemnie sprzeczne uregulowania i ograniczenia międzynarodowej wymiany handlowej.

Poszczególne porozumienia preferencyjno-handlowe obowiązujące obecnie były nawiązywane w różnych czasach i z różnych pobudek. Nie powinno zatem dziwić, że ustanowiły odmienne reguły stosowania preferencji taryfowych, zróżnicowane standardy, jak i inne – różniące się między sobą – wymagania odnośnie do wprowadzania i sprzedaży produktów na poszczególne rynki narodowe. W rezultacie przedsiębiorcy zmuszeni są zmagać się z gwałtownie rosnącą liczbą informacji nie tylko na temat kwestii *stricte* celnych (związanych z cieniem towarów z zastosowaniem preferencji), ale również w zakresie ochrony środowiska, ochrony gatunkowej, bezpieczeństwa produktów, standardów towarów i wielu innych. Choć większość z tych informacji jest w zasadzie łatwo dostępna, koszty zarządzania nimi oraz organizowania i przekazywania tych informacji do różnorodnych organów kraju importu towarów stanowią niewątpliwe bariery dla handlu.

Jedną z nich, jak się wydaje najważniejszą, stanowią reguły pochodzenia towarów zawarte w poszczególnych porozumieniach preferencyjno-handlowych. Wraz ze wzrostem liczby tych porozumień rośnie liczba reguł pochodzenia. Ponieważ porozumienia zalegają się, stopień ich skomplikowania rośnie w sposób nieproporcjonalnie szybszy. Choć reguły pochodzenia to zwykle krótkie, kilkuwyrazowe sformułowania pozwalające na ocenę, czy dany towar może być importowany do określonego kraju lub obszaru z zastosowaniem preferencji (niższych stawek celnych), ich ilość oraz mnogość i różnorodność kryteriów, na których są oparte, powoduje, że są bardzo skomplikowane oraz trudne do zrozumienia i stosowania w praktyce nawet przez duże międzynarodowe firmy działające globalnie. W konsekwencji uwzględnianie regulacji celnych i postanowień umów międzynarodowych z zakresu pochodzenia towarów staje się obszarem wymagającym coraz bardziej specjalistycznej wiedzy, a tym samym oddelegowania na jego potrzeby dodatkowych zasobów ludzkich i technicznych. Niewątpliwe podnosi to koszty wymiany handlowej z zagranicą. Stąd też w biznesie powszechne jest postrzeganie reguł pochodzenia towarów jako zła koniecznego, nieodłącznie związanego z handlem zagranicznym<sup>3</sup>, aczkolwiek zauważalne jest również wykorzystywanie tych samych regulacji do kreowania dodatkowych zysków z handlu towarami. Wysokość konwencyjnych stawek celnych (MFN) stosowanych na świecie uzasadnia bowiem obecnie koszty ponoszone w związku z uwzględnianiem regulacji celnych z zakresu pochodzenia towarów w działalności przedsiębiorstw w tym sensie, że pomimo ich ponosze-

---

<sup>3</sup> Raport z Konferencji WCO poświęconej regułom pochodzenia na świecie, *Getting to Grips with Origin*, Bruksela 2008 (dokument nr OX0001E1a), s. 6.

nia, przedsiębiorstwa nadal uzyskują korzyści ze stosowania preferencyjnych stawek – znacząca większość międzynarodowej wymiany handlowej opiera się na preferencjach taryfowych<sup>4</sup>, które – aby mogły mieć zastosowanie – wymagają spełnienia reguł pochodzenia i ich prawidłowego udokumentowania. Wielkość korzyści w łańcuchu dostaw, jakie można uzyskać dzięki prawidłowemu i efektywnemu (celowemu i racjonalnemu) wykorzystywaniu regulacji celnych i zapisów umów międzynarodowych z zakresu pochodzenia towarów, w sposób oczywisty wskazuje przykładowa 25-procentowa różnica między stawką celną konwencyjną (obowiązującą w handlu niepreferencyjnym) a stawką celną obniżoną (obowiązującą w handlu preferencyjnym, pod warunkiem odpowiedniego udokumentowania pochodzenia towarów) mającą zastosowanie do importu lodówek pochodzących z UE do RPA. Choć nie zawsze i nie dla wszystkich towarów te potencjalne korzyści kształtują się na tak wysokim poziomie, stanowią jednak wystarczającą zachętę do głębszego zainteresowania się regułami pochodzenia towarów przez zarządzających przedsiębiorstwami, bowiem sposób postrzegania reguł pochodzenia towarów przez przedsiębiorstwo może mieć znaczący wpływ na podejmowane przez nie decyzje.

Mając to wszystko na uwadze, w niniejszym opracowaniu skoncentrowano się na skutkach ekonomicznych wynikających z umiejętności stosowania wiedzy na temat reguł określania i dokumentowania pochodzenia towarów przez przedsiębiorstwo-eksportera tych towarów w zarządzaniu prowadzoną przez niego działalnością gospodarczą. Autor starał się dać teoretyczną i praktyczną odpowiedź na pytanie o warunki i możliwości kreowania pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa producenta-eksportera poprzez aktywne wykorzystywanie regulacji celnych z zakresu pochodzenia produkowanych przez nie towarów.

Z omówionych już względów instytucja prawa celnego, jaką jest pochodzenie towarów, stanowi centralny i najważniejszy element niniejszego opracowania, w nawiązaniu do którego analizowane i dyskutowane są elementy teorii zarządzania i organizacji, z których można czerpać teoretyczne i praktyczne wskazówki dotyczące wykorzystania reguł pochodzenia towarów do kreowania wartości przedsiębiorstw poprzez budowę ich przewag konkurencyjnych i zdobywanie nowych rynków zbytu<sup>5</sup>. Tak zdefiniowany obszar zainteresowania został podzielony na sześć rozdziałów:

<sup>4</sup> B.R. Staples, J. Harris, *Origin and Beyond...*, s. 2.

<sup>5</sup> Oczywiście reguły pochodzenia towarów nie są jedynym aspektem, na jaki musi zwrócić uwagę przedsiębiorstwo angażujące się w handel międzynarodowy, nie są również najważniejszym czynnikiem w prowadzonym przez nie procesie decyzyjnym. Niemniej są one ważnym elementem procesu podejmowania decyzji, będącym niekiedy czynnikiem ostatecznie decydującym o wyborze danego rozwiązania przez przedsiębiorstwo, szczególnie w aspekcie jego internacjonalizacji i budowy przewag konkurencyjnych na rynkach zagranicznych.

- 1) pochodzenie towarów jako kategoria ekonomiczna i prawna;
- 2) kryteria ustalania pochodzenia towarów i jego dokumentowania;
- 3) mikroekonomiczne implikacje reguł określania i dokumentowania pochodzenia towarów dla działalności przedsiębiorstwa zaangażowanego w handel międzynarodowy;
- 4) ujęcie reguł pochodzenia towarów w procesie budowania pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw;
- 5) możliwości wykorzystywania reguł określania pochodzenia towarów w działalności eksportowej;
- 6) aspekty budowy przewagi konkurencyjnej z wykorzystaniem regulacji celnych w zakresie pochodzenia towarów.

Takie ujęcie tematyki pozwoliło skumulować w pierwszych dwóch rozdziałach wszystkie istotne kwestie techniczne i regulacyjne związane z instytucją pochodzenia towarów, tj. omówić w szczególności kryteria ustalania pochodzenia towarów oraz sposoby jego dokumentowania, i poświęcić kolejne rozdziały na analizę wpływu tych międzynarodowych regulacji celnych na przedsiębiorstwa zaangażowane w handel zagraniczny. W rezultacie w następnych rozdziałach prześlędzono potencjalne konsekwencje, jakie wynikają dla przedsiębiorstw z faktu istnienia szeregu różnych reżimów reguł określania pochodzenia. Opisano m.in., na co powinni zwracać uwagę zarządzający, tj. jak obszerną wiedzę muszą zgromadzić, aby skutecznie móc wykorzystywać reguły określania pochodzenia towarów w prowadzonej działalności gospodarczej, w jaki sposób reguły pochodzenia towarów mogą wpływać na procesy budowy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw, jakie są możliwości ich wykorzystania w działalności eksportowej i wreszcie – jak budować przewagę konkurencyjną z wykorzystaniem tych regulacji.

W tym świetle na szczególną uwagę zasługuje wyjaśnienie istoty pochodzenia towarów<sup>6</sup>. Zgodnie z literaturą przedmiotu reguły pochodzenia towarów definiowane są jako zasady, na podstawie których można określić ekonomiczną przynależność towaru do konkretnego kraju lub regionu. Poprzez zdefiniowanie tych zasad w postaci przepisów prawa (reguł pochodzenia towarów) można jednoznacznie ustalić, z jakiego kraju lub grupy krajów pochodzi dany towar lub który kraj (grupa krajów) powinien być uważany za miejsce wyprodukowania towaru.

---

<sup>6</sup> Zob. W. Czyżowicz (red.), *Prawo celne*, Warszawa 2004, s. 81: „Pochodzenie towaru to zagadnienie nie tylko bardzo ważne w obrocie towarowym, ale często niezwykle skomplikowane. Nic więc dziwnego, że w polityce celnej oraz w prawie celnym tak wiele uwagi przywiązuje się do tego problemu. Chodzi przecież nie tylko o ułatwienia bądź utrudnienia w obrocie towarowym, ale i stworzenie warunków dla uczciwej konkurencji na rynku światowym oraz rynkach narodowych”.

Ustanowienie prawnych ram określania reguł pochodzenia pozwala różnicować towary ze względu na ich pochodzenie. Odpowiednie przepisy w tym zakresie obowiązują generalnie w każdym kraju na świecie i nie są jednolite. Mają one w zasadzie jeden jedyny cel – dostarczenie informacji o źródle, z którego pochodzi towar importowany do danego kraju. Kryterium to stanowi tym samym podstawowy wyróżnik w odniesieniu m.in. do stawki celnej mającej zastosowanie w sytuacji przywozu towarów do danego kraju.

Konsekwencje powyższej konkluzji są szczególnie istotne w sytuacji, gdy spojrzemy na nie z punktu widzenia możliwego wpływu przedsiębiorstw na kształtowanie pochodzenia towarów przywożonych do danego kraju. Należy zauważyć, że krajem pochodzenia towarów może być zarówno kraj, w którym dany towar został „całkowicie uzyskany”, jak i kraj, w którym produkt ten został poddany obróbce lub przetworzeniu według określonych reguł pochodzenia. W rezultacie poprzez wybór kraju, w którym to przetworzenie będzie miało miejsce, oraz wybór stopnia (zakresu, sposobu) przetworzenia towaru przedsiębiorca może wpłynąć na wysokość cła płaconego od towarów przywożonych do danego kraju.

Jak wspomniano, każdy kraj (grupa krajów) ustanawia własne reguły pochodzenia towarów<sup>7</sup>. Choć generalnie wskazywane jest, aby reguły pochodzenia były proste, łatwe w rozumieniu i stosowaniu w praktyce<sup>8</sup>, różnice w podejściu poszczególnych krajów (ugrupowań) są znaczące. W konsekwencji zarówno administracje celne poszczególnych krajów (ugrupowań), jak i sektor przedsiębiorstw muszą zmagać się z mrowiem różnych reguł pochodzenia zawartych w kilkuset porozumieniach handlowych, które w dodatku zazębiają się<sup>9</sup>. Sieć

<sup>7</sup> Oprócz powszechnego podziału na reguły preferencyjne i niepreferencyjne (o czym poniżej), większość krajów (ugrupowań) różnicuje reguły preferencyjne. Jak wskazuje E.A. Vermulst (*Rules of Origin as Commercial Policy Instruments? – Revisited* (w:) E.A. Vermulst, P. Waer, J. Bourgeois (eds.), *Rules of Origin in International Trade. A Comparative Study*, Ann Arbor, The University of Michigan Press 1994, s. 435): „USA posiada sześć różnych zestawów preferencyjnych reguł pochodzenia, UE czternaście, Australia pięć, Kanada sześć. Jasne jest więc, że ta różnorodność jest główną przyczyną ogólnie postrzeganej kompleksowości reguł pochodzenia”.

<sup>8</sup> Zob. np. preambułę do Porozumienia w sprawie reguł pochodzenia (Dz. Urz. WE L 336 z 23.12.1994, s. 144–150).

<sup>9</sup> Tzw. efekt miski spaghetti (ang. *spaghetti bowl phenomenon*); szerzej zob. J. Bhagwati, *U.S. Trade Policy: The Infatuation with Free Trade Areas* (w:) J. Bhagwati, A.O. Kruger, *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements*, The AIE Press, 1995, s. 1–18; F. Kimura, A. Kuno, K. Hayakawa, *Does the Number of RTAs Matter? Empirical Analysis of the Spaghetti Bowl Phenomenon*, artykuł zaprezentowany na Joint Conference of KEBA, RCIE, and KIET: Globalization and Regional Economic Development, Korea 2006, <http://faculty.washington.edu/karyiu/confer/GJ06/papers/kimura-kuno-hayakawa.pdf>; R. Baldwin, *Multilateralizing Regionalism...*; A. Panagariya, *EU Preferential Trade Policy and Developing Countries*, <http://www.columbia.edu/~ap2231/Policy%20Papers/Mathew-WE.pdf>, August 27, 2002; M. Kawai,

niespójnych i zawiłych regulacji w zakresie pochodzenia towarów bardzo utrudnia zarządzanie procesami produkcji towarów poprzez przymuszanie producentów do dopasowywania swoich produktów do różnych rynków tak, aby spełniały warunki poszczególnych reguł pochodzenia.

Niemniej proste usunięcie kwestii pochodzenia towarów z szeroko pojętego obszaru zarządzania działalnością przedsiębiorstwa, zarówno w odniesieniu do importu, jak i eksportu towarów, nie wydaje się być rozwiązaniem optymalnym. Tam bowiem, gdzie pojawia się możliwość uzyskania dodatkowych korzyści z wymiany towarowej, w szczególności w postaci obniżonych obciążeń fiskalnych (wysokości płaconego cła), pojawiają się oczekiwania w zakresie maksymalnego wykorzystania tych możliwości. Oczekiwania te mają głównie importerzy, przez co wpływają na producentów towarów, aby tak organizowali produkcję, by wytworzone towary spełniały reguły pochodzenia przewidziane w określonych porozumieniach preferencyjno-handlowych, a w rezultacie umożliwiały płacenie przez importerów niższego (bardzo często zerowego) cła w kraju przywozu.

W takim ujęciu dla każdego przedsiębiorstwa zaangażowanego w działalność produkcyjną i handlową na rynkach zagranicznych reguły określania pochodzenia towarów i zasady dokumentowania ich pochodzenia stanowią warunki brzegowe prowadzonej działalności. Ich poznanie warunkuje poniekąd możliwości rozwoju tych przedsiębiorstw, bezpośrednio wpływając na ich konkurencyjność w skali międzynarodowej.

Pomimo tego stosunkowo łatwo można zauważyć niski poziom wiedzy wśród przedsiębiorstw (z nielicznymi wyjątkami) na temat pochodzenia towarów. Z tego samego powodu brak jest w zasadzie kompleksowych i wyczerpujących opracowań teoretycznych z tego zakresu. Dostępna literatura przedmiotu koncentruje się bowiem albo na ogólnym przedstawieniu reguł pochodzenia towarów (bez analizy ich wpływu na przedsiębiorców), albo na wąskiej analizie specjalistycznej (w większości na poziomie makroekonomicznym). Odrębną grupę stanowią opracowania dotyczące możliwych reform systemu nadawania pochodzenia towarom. Podobnie wygląda literatura na temat zarządzania – większość dostępnych pozycji nie traktuje tematyki wykorzystywania regulacji celnych z zakresu pochodzenia towarów w zarządzaniu działalnością gospodarczą jako odrębnego zagadnienia. Jedyna istniejąca na rynku wydawniczym pozycja odnosząca się *stricte* do zagadnienia poruszanego w niniejszym opracowaniu to książka Anne van de Heetkamp i Ruuda Tusveld pt. *Origin Management. Rules of Origin in Free Trade Agreements*<sup>10</sup>.

---

G. Wignaraja, *The Asian „Noodle Bowl”. Is it Serious for Business?*, ADBI Working Paper 2009, series no. 136 i wielu innych.

<sup>10</sup> A. van de Heetkamp, R. Tusveld, *Origin Management. Rules of Origin in Free Trade Agreements*, Berlin–Heidelberg 2011.

W obecnej sytuacji gospodarczej, charakteryzującej się bardzo wysoką zmiennością rynków i realiów gospodarowania na nich, każdy z przejawów innowacyjnego myślenia i wykorzystywania wszelkich możliwych pomysłów do generowania wzrostu sprzedaży produkowanych towarów zasługuje na uwagę. Jak się wydaje, w odniesieniu do przedsiębiorstw-producentów towarów prowadzących działalność eksportową takim obszarem może być właśnie aktywne uwzględnianie zasad określania i dokumentowania pochodzenia towarów w zarządzaniu prowadzoną działalnością gospodarczą, które – wykonywane w sposób umiemytny i prawidłowy – może znacząco wspomagać budowanie ich pozycji konkurencyjnej na rynkach zagranicznych poprzez: a) zwiększenie efektywności, racjonalności i celowości działalności gospodarczej oraz b) redukcję ryzyka działalności w zakresie wymiany towarowej z zagranicą, co stanowi tezę niniejszego opracowania.

Powyższe wywody skłaniają do zajęcia się tematyką możliwego wykorzystywania regulacji celnych z zakresu pochodzenia towarów w zarządzaniu działalnością gospodarczą przedsiębiorstwa. Ze względu na wagę tematu i jego wartość dla przedsiębiorstw przepisy w zakresie pochodzenia towarów obowiązujące w wybranych krajach (ugrupowaniach) na świecie zostały przedstawione w sposób kompleksowy. Niemniej analiza ich efektów ekonomicznych skupia się na producencie z siedzibą w Unii Europejskiej, eksportującym towary do krajów trzecich. Narzucenie takiego ograniczenia pozwala na skierowanie pracy do określonego kręgu odbiorców – przedsiębiorstw (w tym w szczególności polskich) produkujących w UE towary przeznaczone na rynki zagraniczne.





## Pochodzenie towarów jako kategoria ekonomiczna i prawna

### 1.1. Przyczyny i cele określania pochodzenia towarów

Określenie przyczyny istnienia reguł pochodzenia (fr. *raison d'être* – racja bytu) sprowadza się do pojedynczego zagadnienia, jakim jest istnienie zróżnicowanych ograniczeń w handlu międzynarodowym<sup>11</sup>. Biorąc pod uwagę fakt, że w zasadzie każde państwo na świecie prowadzi swoją własną politykę gospodarczą, a w jej ramach zagraniczną politykę handlową, ze swoimi własnymi celami strukturalnymi (np. wzrost korzyści z udziału w międzynarodowej wymianie handlowej) oraz koniunkturalnymi (np. zachowanie równowagi płatniczej, oddziaływanie na poziom aktywności gospodarczej, stan zatrudnienia, ceny, poziom konkurencji itp.)<sup>12</sup>, każde z nich w taki czy inny sposób stosuje różne środki dla realizacji tych celów. Jeśli środki te oddziałują na obrót towarowy z zagranicą, mamy do czynienia ze środkami realizacji polityki celnej<sup>13</sup>, tj. polityki międzynarodowego obrotu towarowego<sup>14</sup>. Ponieważ wszelkie ograniczenia w wymianie towarów<sup>15</sup>

<sup>11</sup> E.A. Vermulst, *Rules...*, s. 433–434.

<sup>12</sup> E. Fojcik-Mastalska, K. Sawicka, *Podstawy prawa celnego i dewizowego*, Wrocław 2001, s. 35.

<sup>13</sup> Polityka celna, związana ze stosowaniem zróżnicowanych narzędzi oddziaływania na obrót towarowy z zagranicą, stanowi integralną część polityki handlowej (por. B. Winiarski (red.), *Polityka gospodarcza*, Warszawa 2000, s. 531).

<sup>14</sup> Por. W. Czyżowicz (red.): *Prawo i postępowanie celne*, Warszawa 2001, s. 16 oraz *Prawo celne...*, s. 7: „Polityka celna to całokształt działalności państwa lub organizacji międzynarodowych i jego/jej organów związany z ochroną interesów narodowych lub państw członkowskich ugrupowania integracyjnego w obrocie międzynarodowym towarami i usługami, polegający na tworzeniu regulacji prawnych autonomicznych lub na przyjmowaniu międzynarodowych standardów wynikających z umów (układów, porozumień czy konwencji) oraz na wprowadzaniu ich do własnej praktyki życia społeczno-gospodarczego”.

<sup>15</sup> Ponieważ niniejsza książka dotyczy pochodzenia towarów, wymiana handlowa w dziedzinie usług nie jest jej przedmiotem i z tego względu aspekty dotyczące pochodzenia usług nie są w niej omawiane.

między państwami (ich grupami itp.) wynikają z prowadzonej przez nie polityki celnej, określenie kraju pochodzenia jest niezbędne właśnie z uwagi na potrzeby tej polityki<sup>16</sup>. Tym samym prawdziwe będzie stwierdzenie, że reguły pochodzenia są nieodzownym instrumentem (przyrzędem) wspomagającym efektywność środków (narzędzi) polityki celnej<sup>17</sup>.

Pogląd ten znajduje potwierdzenie w literaturze przedmiotu: „reguły pochodzenia są potężnym instrumentem polityki handlowej, pomimo (lub być może z powodu) ich technicznej natury, ich nieprzejrzystości i relatywnej niezrozumiałości. Są one szeroko krytykowane jako instrumenty ochronne, niemniej jednak mają potencjał realizacji różnorodnych innych celów. Reguły pochodzenia są takie same jak większość innych narzędzi. Faktycznie nie są one ani dobre, ani złe, są po prostu instrumentem, który może być użyty do osiągnięcia pożądanego zestawu celów”<sup>18</sup>.

Teoretycznie – jeśli każdy kraj-członek Światowej Organizacji Handlu (ang. World Trade Organisation – WTO) stosowałby klauzulę największego uprzywilejowania (ang. *Most Favoured Nation clause* – MFN), zgodnie z którą preferencja przyznana jednemu krajowi musi być rozciągnięta na wszystkich członków WTO, do wszystkich importowanych towarów<sup>19</sup> – ich pochodzenie nie miałyby w zasadzie żadnego znaczenia. Podobnie w całości otwartej

<sup>16</sup> P. Hanchlich, *Postępowanie weryfikacyjne pochodzenia towarów prowadzone w oparciu o postanowienia Protokołu nr 4 Układu Europejskiego w aspekcie postępowania administracyjnego w sprawach celnych*, Warszawa 2004, s. 54.

<sup>17</sup> E.A. Vermulst, *Rules...*, s. 434. Choć literatura przedmiotu (por. np. *ibidem*; E.A. Vermulst, P. Waer, *Anti-Diversion Rules in Antidumping Proceedings: Interface or Short-Circuit for the Management of Interdependence?*, Michigan Journal of International Law 1990, vol. 11, no. 201; E. Naumann, *Comparing EU Free Trade Agreements*, InBrief 2006, no. 61) wskazuje, że w latach 90. XX w. reguły pochodzenia „nabrały własnego życia” i w określonych przypadkach rozwinęły się w środki polityki celnej *in se*, w niniejszej pracy będą one traktowane jako instrumenty (przyrzędy) wspomagające użycie środków polityki celnej (takich jak cła). Takie podejście znajduje również uzasadnienie w literaturze przedmiotu (zob. np. I.S. Forrester, *The End of Innocence* (w:) E.A. Vermulst, P. Waer, J. Bourgeois (eds.), *Rules of Origin...*, s. 395–402; R. Falvey, G. Reed, *Rules of Origin as Commercial Policy Instruments*, International Economic Review 2002, vol. 43, no. 2, s. 393–408), gdzie – zarówno teoretycznie, jak i empirycznie – dowiedziony został komplementacyjny (a nie substytucyjny) w stosunku do innych środków polityki celnej charakter reguł pochodzenia.

<sup>18</sup> J. Coyle, *Rules of Origin as Instruments of Foreign Economic Policy: An Analysis of the Integrated Sourcing Initiative in the US-Singapore Free Trade Agreement*, The Yale Journal of International Law 2004, vol. 29, no. 2.

<sup>19</sup> Biorąc pod uwagę fakt, że zarówno teoria gospodarki, jak i zasady zawarte w art. I–III GATT/WTO stanowią o konieczności unikania negatywnego wpływu na dystrybucję zasobów gospodarczych poprzez stosowanie dyskryminacyjnych środków polityki handlowej w obrocie handlowym z zagranicą, stosowanie reguł pochodzenia *de facto* narusza budowane w ramach WTO generalne zasady równorzędności wymiany handlowej między państwami (szerzej zob. M. Lux, *Pochodzenie towarów*, Monitor Prawa Celnego i Podatkowego 2004, nr 8, s. 350).

gospodarce światowej nie pojawiłaby się potrzeba określania pochodzenia, byłoby bowiem całkowicie nieistotne, skąd towary czy też usługi pochodzą. Nawet w mniej otwartej gospodarce istotność reguł pochodzenia zostałaby ograniczona, jeśli nie zastosowano by żadnego narzędzia ograniczającego handel międzynarodowy<sup>20</sup>. Ponieważ tak się jednak nie dzieje – pomimo idealistycznej i, wydawałoby się, ogólnie akceptowanej idei multilateralizmu handlowego, coraz więcej państw (ich grup, obszarów) udziela sobie wzajemnych preferencji w wymianie towarowej<sup>21</sup> – zachodzi potrzeba różnicowania towarów ze względu na ich pochodzenie tak, aby zastosowanie tych środków polityki handlowej mogło mieć miejsce.

Tym samym jedynym celem istnienia reguł pochodzenia jest „dostarczenie informacji o źródle, z którego pochodzi towar. Informacja taka jest niezbędna w celu odróżnienia identycznych towarów przywożonych z różnych krajów (obszarów), tak aby można było poddać je odpowiedniemu – właściwemu dla rodzaju towarów i miejsca ich pochodzenia – traktowaniu celnemu. Kryterium pochodzenia towarów jest podstawowym wyróżnikiem dla m.in. rodzaju stawki celnej (konwencyjnej lub preferencyjnej) mającej zastosowanie dla danego towaru”<sup>22</sup>.

W modelach gospodarki światowej (perfekcyjnie konkurencyjnego handlu światowego) zakłada się, że całkowicie wolny handel (tj. taki, w którym jakiegokolwiek ograniczenia wymiany towarowej są zminimalizowane) będzie prowadził do ekonomicznie najefektywniejszej alokacji czynników produkcji. Tym samym specjalizacja uczestników w obrębie poszczególnych czynności będzie determinowana posiadanymi zasobami. Przy takich założeniach oczywiste jest, że wprowadzanie jakiegokolwiek przeszkody dla handlu (środka ochronnego lub dyskryminującego) da gorszy rezultat.

<sup>20</sup> E.A. Vermulst, *Rules...*, s. 434.

<sup>21</sup> P. Hanchlich, *System preferencji celnych Unii Europejskiej*, Poznań 2008, s. 447. Zob. również: A. Estevadeordal, K. Suominen, *Rules of Origin: A World Map and Trade Effects*, artykuł przygotowany na warsztat *The Origin of Goods: A Conceptual and Empirical Assessment of Rules of Origin in PTAs*, Paris 2003; E. Naumann, *Rules of Origin under EPAs: Key Issues and New Directions*, artykuł przygotowany na konferencję Tralac 2005; A. Estevadeordal, J.E.L. Cordova, K. Suominen, *How do Rules of Origin Affect Investment Flows? Some Hypotheses and the Case of Mexico*, Institute for the Integration of Latin America and the Caribbean – Integration, Trade and Hemispheric Issues Division of Inter-American Development Bank, Working Paper 2006, no. 22; J.J. Barcelo, *Harmonizing Preferential Rules of Origin in the WTO System*, Cornell Law School Legal Studies Research Paper Series 2006, no. 72; P. Augier, M. Gasiorek, C. Lai-Tong, *The Impact of Rules of Origin on Trade Flows*, Economic Policy 2005, vol. 20, no. 43, s. 567–624; P. Brenton, *Rules of Origin in Free Trade Agreements*, The World Bank Group, International Trade Department 2003, Trade Note 4; A.O. Krueger, *Free Trade Agreements as Protectionist Devices: Rules of Origin*, NBER Working Paper 1993, no. 4352 i wielu innych.

<sup>22</sup> W. Morawski (red.), *Wspólnotowy Kodeks Celny. Komentarz*, Warszawa 2007, s. 232–233.

W książce omówiono teoretyczne i praktyczne obszary wykorzystywania reguł pochodzenia towarów w zarządzaniu działalnością eksportową przedsiębiorstwa. Szczególną uwagę poświęcono budowaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa przy wykorzystaniu regulacji celnych dotyczących pochodzenia eksportowanych towarów.

Publikacja jest przeznaczona dla menedżerów wysokiego i średniego szczebla w firmach eksportujących towary poza Unię Europejską oraz przedsiębiorców produkujących towary. Zainteresuje również doradców podatkowych, agentów celnych i pracowników służby celnej.

„Podjęty temat wykorzystywania regulacji prawa celnego z zakresu pochodzenia towarów w działalności eksportowej przedsiębiorstw stanowi novum na gruncie dotychczasowych badań zarówno w obszarze regulacji celnych (pochodzenie towarów jest jednym z elementów kalkulacyjnych, na podstawie których ustalane są należności celne oraz inne należności płatne w związku z przywozem towarów do danego kraju), jak i ich potencjalnego wpływu na konkurencyjność przedsiębiorstwa.

(...) reguły pochodzenia towarów mogą być wykorzystywane przez przedsiębiorców do kreowania dodatkowych korzyści z handlu towarami. Korzyści te powstają w wyniku możliwości stosowania przez zagranicznych kontrahentów wspólnotowego producenta-eksportera obniżonych preferencyjnych stawek celnych, co może prowadzić m.in. do rozszerzania rynków zbytu towarów wspólnotowego producenta lub podnoszenia marży na eksportowanych towarach”.

Prof. dr hab. Wiesław Czyżowicz

**Cezary Sowiński** – doktor nauk ekonomicznych, doradca podatkowy; dyrektor w dziale Customs and Regulatory Affairs Europe firmy DHL Express; specjalista w dziedzinie prawa celnego, podatku VAT i akcyzy w obrocie towarowym z zagranicą; autor ponad dwudziestu artykułów naukowych.

Zamówienia:

tel. 801 04 45 45, fax 22 535 80 01

zamowienia.ksiazki@wolterskluwer.pl

[www.wolterskluwer.pl](http://www.wolterskluwer.pl)



9788326481901 W01P01

ISBN 978-83-264-8190-1



9 788326 481901

Cena 99 zł (w tym 5% VAT)