

Wydawca:

Katedra Handlu Zagranicznego
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
www.khz.uek.krakow.pl – zakładka Specjalność HZ
e-mail: ekhz@uek.krakow.pl

Trade - in

Newsletter Handlu Zagranicznego

CZASOPISMO STUDENCKIE POŚWIĘCONE PROBLEMOM HANDLU ZAGRANICZNEGO NR 3/2016

ŚWIAT

Wybory prezydenckie w USA, które odbędą się 8 listopada mogą przynieść istotne zmiany dla światowego handlu. W kampanii wyborczej kandydaci kwestionowali korzyści, jakie odnoszą USA w wyniku redukcji cel i zacieśniania współpracy w ramach umów handlowych takich jak np. umowa TTP (Trans-Pacific Partnership), zawarta w 2015 r. z 11 państwami regionu Azji i Pacyfiku czy – negocjowane obecnie z Unią Europejską – porozumienie TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership). Ponadto, bez względu na wynik wyborów, polityka gospodarcza USA będzie zmierzała do zmiany relacji gospodarczych z Chinami, z którymi USA mają rosnący deficyt handlowy.

EUROPA

Unia Europejska podpisała z Kanadą Kompleksową umowę gospodarczo-handlową CETA. Ma ona znieść niemal wszystkie cła i bariery pozataryfowe oraz zliberalizować handel usługami pomiędzy UE a Kanadą. Krajem, który jako ostatni wyraził zgodę na podpisanie umowy była Belgia. Największe kontrowersje, nie tylko wśród Belgów, budzą postanowienia CETA dotyczące żywności genetycznie modyfikowanej oraz zapisy o arbitrażu, który ma rozstrzygać spory na linii inwestor-państwo i który, według krytyków umowy, wzmacnia pozycję dużych korporacji.

POLSKA

Zostały zerwane negocjacje z firmą Airbus Helicopters ws. zakupu 50 śmigłowców wielozadaniowych Caracal dla polskiej armii. Ministerstwo Rozwoju jako powód tej decyzji podało brak oferty offsetowej, która w należyty sposób zabezpieczałaby interes ekonomiczny i bezpieczeństwo państwa polskiego. Zgodnie z celami określonymi w ustawie offsetowej wartość zobowiązań offsetowych powinna mieć co najmniej równowartość wysokości kontraktu, czyli ok. 13,5 mld zł. Biorąc pod uwagę to, iż obecnie wyraźnie podkreślanym celem towarzyszącym zakupowi śmigłowców jest zapewnienie warunków do rozwoju polskiego przemysłu obronnego, w nowym przetargu, który prawdopodobnie zostanie rozpisany, poważnymi partnerami mogą okazać się zakłady PZL-Świdnik, należące do włosko-brytyjskiej grupy AugustaWestland oraz PZL Mielec, które są spółką zależną amerykańskiego Sikorsky Aircraft Corporation.



W NUMERZE:

- o przestępczości w handlu międzynarodowym,
- o tajemnicach umów offsetowych,
- o tym, dlaczego umowy o wolnym handlu budzą tyle emocji,
- a także, czym zajmują się zawodowo absolwenci specjalności Handel Zagraniczny.

Szanowni Państwo, Drodzy Czytelnicy!

© Piotr Malec, fotomogilska.pl



prof. UEK dr hab. Krzysztof Wach
Kierownik Katedry Handlu
Zagranicznego

W imieniu całego zespołu pracowników Katedry Handlu Zagranicznego mam przyjemność zaprosić Państwa do lektury kolejnego numeru *Newslettera Handlu Zagranicznego Trade-In*, który po krótkiej przerwie wznowia swoją działalność. Warto podkreślić, że Newsletter jest wspólnym przedsięwzięciem pracowników naszej Katedry oraz studentów specjalności Handel zagraniczny, co pozwala na większą integrację naszych dwóch współzależnych środowisk, które bez siebie nie są w stanie funkcjonować. Pierwszy numer *Newslettera* ukazał się w 2012 roku, rok później drugi numer, a obecnie, po krótkiej przerwie, wracamy do tej sprawdzzonej idei i przedstawiamy numer trzeci. *Newsletter* został stworzony z myślą o studentach kierunku Międzynarodowe stosunki gospodarcze, w tym głównie dla studentów specjalności Handel zagraniczny. Celem, jaki stawia sobie Zespół Redakcyjny *Trade-In*, jest przekazywanie w przystępny sposób najnowszych informacji na temat gospodarki światowej i zmian, jakie zachodzą w wymianie handlowej. Obok popularyzacji nauki chcemy również przedstawiać praktyczną stronę handlu zagranicznego. Stąd na łamach *Newslettera* wypowiadają się także praktycy, gdyż według nas praktyka gospodarcza jest tym czymś, czego studenci powinni doświadczyć już na studiach. Staramy się umożliwić takie właśnie doświadczenie, mając nadzieję, że pozwoli to na zainspirowanie naszych studentów do poszukiwania okazji do zdobywania praktycznych umiejętności i pragmatycznej wiedzy. *Newsletter* to przede wszystkim pismo dla studentów, zatem nie może w nim zabraknąć także spraw z pozoru trywialnych, którymi żyją nasi studenci. Bylibyśmy niezmiernie zadowoleni, gdyby okazało się, że *Newsletter Handlu Zagranicznego* realizuje zadania, jakie przed nim stawiamy:

1. Chcemy zainspirować ambitnych studentów naszego kierunku i naszej specjalności – być może lektura Newslettera skłoni ich do własnych debiutów pisarskich, tak popularno-naukowych, jak i naukowych.
2. Chcemy dotrzeć do szerokiego grona studentów zainteresowanych kierunkiem Międzynarodowe stosunki gospodarcze, zwłaszcza specjalnością Handel zagraniczny, aby w sposób przystępny zaprezentować skomplikowane meandry handlu światowego i biznesu międzynarodowego oraz pokazać ich praktyczne zastosowanie.
3. Chcemy zaktywizować wszystkich studentów zainteresowanych tematyką wymiany międzynarodowej (handel zagraniczny, handel międzynarodowy, handel globalny), którzy – mamy nadzieję – odkryją w so-

bie pasję dziennikarstwa ekonomicznego; nie ulega wątpliwości, że współcześnie potrzeba nam rzetelnych informacji i profesjonalizmu w przekazywaniu informacji ekonomicznych.

Rozpoczął się listopad, co oznacza, że przed nami jest kilka ważnych wydarzeń akademickich, na które już teraz serdecznie Państwa zapraszamy:

- W dniach 4–6 listopada br. Koło Naukowe Handlu Zagranicznego organizuje w Wiśnio-wej kolejne już **Symposium KNHZ**, w tym roku poświęcone zagadnieniu „e-Commerce”.
- W dniu 7 listopada br. nasza Katedra organizuje **XXII Ogólnopolską Konferencję Naukową** pt. „Handel międzynarodowy i internacjonalizacja przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce”, na którą zarejestrowało się ponad 90 uczestników.
- W dniach 7–8 listopada br. nasza Katedra organizuje seminarium naukowe dla studentów kierunku *Międzynarodowe stosunki gospodarcze* pt. „Zagraniczny? Międzynarodowy? Globalny? Obraz współczesnego handlu”, podczas którego aż 11 naszych studentów (Krystian Bigos, Paweł Ciurko, Wojciech Dąbrowski, Maciej Gazda, Agata Machura, Justyna Marcisz, Mariusz Mika, Monika Opióła, Katarzyna Pałka, Justyna Soczek, Krzysztof Wieser, Karolina Pawlikowska, Karolina Rękas, Anna Waclawik) zaprezentuje swoje referaty naukowe, które planujemy wydać w zwartej monografii w 2017 roku.
- W dniach 21–23 listopada br. studenci kierunku *Międzynarodowe stosunki gospodarcze* studiów I stopnia będą **wybierać specjalność**. Jest to bardzo ważna, ale i trudna decyzja, więc już teraz trzymamy za Was kciuki!
- W dniu 28 listopada br. Koło Naukowe Handlu Zagranicznego we współpracy z Katedrą Handlu Zagranicznego organizuje już kolejne **Forum Handlu Zagranicznego**, które będzie poświęcone bezpieczeństwu w obrocie handlowym. Jesteśmy aktywni i chcemy utrzymać taką dynamikę. Chcemy, aby nasza oferta była stale aktualizowana i dostosowywana do potrzeb i wyzwań współczesnego świata i naszych studentów. Bylibyśmy ukontentowani, gdyby każdy z naszych czytelników znalazł tutaj coś dla siebie. Życzymy miłej lektury!

Kierownik Katedry
Prof. UEK dr hab. Krzysztof Wach
wraz z pracownikami Katedry Handlu
Zagranicznego i studentami Koła
Naukowego Handlu Zagranicznego



Oszustwa karuzelowe – co to takiego?

Jednym z bardziej popularnych oszustw podatkowych w Polsce są oszustwa karuzelowe, w przypadku których wyłudzenie podatku VAT najczęściej następuje poprzez utworzenie pewnego rodzaju łańcucha. Polega on na tworzeniu sieci kilku czy też kilkunastu podmiotów, które pozornie działają w sposób legalny. Ich realnym celem jest wyłudzenie ze Skarbu Państwa jak największego zwrotu podatku, który nie został opłacony w poprzednich etapach handlu. W ten sposób powstają przedsiębiorstwa, które symulują przeprowadzanie transakcji poprzez otwieranie nowych, kolejnych rachunków bankowych. Najczęściej jednym z pierwszych ogniw łańcucha stają się towary łatwo zbywalne na rynku, o niezbyt znaczących rozmiarach, ale takie, które cieszą się dużą popularnością na rynku. Dzięki temu napędza się obrót na dużą skalę, a właściciele domniemywanych firm uzyskują szybki zwrot należności podatkowej.

Jak działa podatkowa karuzela?

Firma X posiadająca swoje biuro w Polsce wysyła towar do innego kraju unijnego np. Niemiec, sprzedając go niemieckiej firmie Y. Na tym etapie sprzedawca X korzysta z zerowej stawki VAT, która obowiązuje w wewnątrzwspólnotowej dostawie towarów. Następnie niemiecka firma Y sprzedaje towar dalej, przykładowo czeskiej firmie Z i nie dokonuje wpłaty podatku VAT, wykorzystując jednocześnie swoje prawo do odliczenia VAT-u naliczonego, które jest zawarte w fakturach zakupu. Czeska firma natychmiast sprzedaje ten sam towar kolejnej firmie, np. z Rumunii i tak towar krąży po UE, aż w końcu ponownie trafia do Polski. Podmioty, których obowiązkiem jest zapłata podatku VAT, najczęściej znikają zanim otrzymają wezwanie do zapłaty należności. Z kolei sprzedawcy-dostawcy towarów wewnątrz Unii Europejskiej przedstawiają całą sytuację jako wewnątrzwspólnotową dostawę towarów, stosując wyżej opisaną zerową stawkę VAT. Oczywiście najczęściej firmy występujące w procederze są zakładane tylko do przeprowadzenia całego mechanizmu, nie zatrudniają pracowników, nie posiadają magazynów, a towar fizycznie nie opuszcza pierwotnego miejsca składowania.

Istotny element mechanizmu, czyli SŁUP

Integralną częścią łańcucha transakcji karuzelowych są tzw. słupy – osoby fizyczne bądź prawne, które zarejestrowane są jako przedsiębiorcy. Ich rola ma ogromne znaczenie, ponieważ takie podmioty figurują na fakturach zakupu i sprzedaży zdarzeń gospo-

darczych. Słupy to takie podmioty, które prowadzą fikcyjną działalność gospodarczą. Słup zobowiązany jest do wystawienia faktury na podmiot, który w całym skomplikowanym procederze pełni rolę bufora. Celem działań bufora jest sprawienie, aby faktury wyglądały wiarygodnie. Najczęściej na bufory wybierane są osoby, które prowadziły bądź prowadzą działalność gospodarczą. Bufor fakturuje przedmioty na kolejnego uczestnika transakcji, jakim jest broker. Ten podmiot, najczęściej nieświadomy udziału w rozległym przestępstwie, sprzedaje towary za granicę i domaga się zwrotu podatku VAT.

Skala zjawiska

Jak powszechnie wiadomo, wpływy z podatku VAT są bardzo istotnym elementem budżetu Polski. Niestety w związku z popełnianymi oszustwami, luka podatkowa, czyli wartość podatków, która powinna była wpłynąć do Skarbu Państwa



Zuzanna Kondziołka
studentka I roku SUM na kierunku
Międzynarodowe Stosunki
Gospodarcze



lecz nie wpłynęła, każdego roku się zwiększa. Trudno precyzyjnie określić skalę przestępczości karuzelowej. Warto jednak w tym miejscu wspomnieć, iż w 2015 roku wartość wykrytych przez urzędy skarbowe fikcyjnych faktur wyniosła ponad 81 mld zł. Z uwagi na olbrzymią liczbę transakcji i faktur, które w ślad za nimi podążają oraz swobodę przepływu towarów i kapitału w Unii Europejskiej opisany proceder jest dość trudny do wychwycenia przez organy skarbowe.

Zuzanna Kondziołka



Na pewno widzę siebie w ciągłym rozwoju



Joanna Janczyk Kantor
absolwentka specjalności
Handel Zagraniczny na
UEK Kraków. Obecnie pracuje
w firmie International Paper
na stanowisku Koordynator
Transportu. Firma International
Paper jest światowym liderem
w branży papieru, opakowań
i celulozy, natomiast krakowski
oddział Global Business Services
Center świadczy bogatą gamę
zaawansowanych usług
wewnętrznych

Z Joanną Janczyk Kantor rozmawia dr Agnieszka Głodowska.

Co skłoniło Cię do wybrania tego kierunku i specjalności?

Głównym powodem, dla którego wybrałam Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze była chęć rozpoczęcia pracy w międzynarodowej firmie, w konsekwencji czego za konieczne uznałam pogłębienie wiedzy z zakresu ekonomii, światowej gospodarki, globalizacji, negocjacji czy konkurencyjności na arenie międzynarodowej. Kierunek ten oferuje szeroki zakres tematyczny dotyczący globalizacji, światowego handlu, instytucji międzynarodowych. Z kolei specjalność Handel Zagraniczny był ukierunkowaniem już w bardziej sprecyzowane obszary działalności gospodarczej w biznesie międzynarodowym. Ponadto, program studiów zawiera przedmioty, które pozwalają zdobyć praktyczne umiejętności, przygotowujące między innymi do analizowania i rozwiązywania różnego rodzaju problemów.

Pracujesz w firmie International Paper 2 lata. Czy możesz nam powiedzieć jak zaczęła się Twoja przygoda z tą firmą?

Przede wszystkim szukałam firmy, która pozwoli mi pracować na arenie międzynarodowej, z wykorzystaniem języka francuskiego. Firma International Paper ma fabrykę we Francji, skąd zaopatruje swoimi produktami między innymi Europę południową, Skandynawię, a po części także Niemcy.

Czym zajmujesz się w swojej pracy?

Pracuję w dziale Supply Chain, w Logistyce. Jestem koordynatorem transportu, zajmuję się wysyłkami ze wspomnianej fabryki we Francji do klientów w Hiszpanii, Portugalii, Włoszech, a także Francji. Przyjmuję zamówienia od wewnętrznego Serwisu Klienta, organizuję transport, dbam o maksymalizację załadunków, monitoruję dostawy, aby zachować wysoką jakość serwisu. Ogólnie rzecz biorąc, jestem pośrednikiem pomiędzy fabryką, przewoźnikiem i obsługą klienta. Zajmuję się również wysyłkami z Centrum Dystrybucji w Hiszpanii i we Włoszech na lokalne rynki.

Jakie umiejętności, kwalifikacje, najbardziej przydały się w życiu zawodowym?

Do moich codziennych obowiązków należą między innymi spotkania z przewoźnikami i omawianie strategii działania. Bardzo sobie cenię wiedzę, jaką zdobyłam na przedmiotach Dyplomacja gospodarcza oraz Konkuren-

cyjność w biznesie międzynarodowym. Pozwala mi ona na umiejętne prowadzenie rozmów, uwzględnienie szczegółów, na które należy zwracać uwagę, a także umożliwia wykorzystanie mocnych stron firmy. Z kolei, umiejętności jakie nabyłam z zakresu negocjacji są mi bardzo pomocne, na przykład w ustalaniu cen za niestandardowe usługi, czy generalnie warunków wykonania takich dostaw. Współpracujemy z firmami przewozowymi z różnych krajów, w związku z czym każde spotkanie ma inny charakter, w tym przypadku przydatne są informacje jakie uzyskałam na przedmiocie z Kulturowych uwarunkowań biznesu międzynarodowego. Najbardziej jednak wykorzystuję wiedzę z zakresu zarządzania systemami logistycznymi, formuł Incoterms, magazynowania bądź wykorzystania możliwości połączenia różnych form transportu w celu wykonania kompleksowej usługi.

Czy wiedza zdobyta na studiach przydaje Ci się w obecnej pracy?

Wiedzę, jaką zdobyłam, wykorzystuję niemalże codziennie. Dodatkowo mam możliwość wdrażania projektów usprawniających działania firmy, poprawiających jakość wykonywanych usług kształtujących dobry wizerunek firmy. Jednym z największych projektów, jakie realizowałam było przygotowanie procedury zapewniającej zachowanie ustalonego okresu płatności oraz przeniesienie procedury fakturowania z Francji do Krakowa. Ponadto, zajmowałam się usprawnieniem wysyłek z Centrum Dystrybucji w Hiszpanii i we Włoszech na lokalne rynki oraz monitorowaniem wysyłek do Skandynawii, w celu usprawnienia jakości usług przy zachowaniu wysokiej ładowości samochodów. Wszystkie te projekty były w dużej mierze realizowane w oparciu o wiedzę i umiejętności zdobyte w toku studiów. Dodatkowo ich przebieg był wzbogacony o wyjazdy i szkolenia, pomagające dogłębnie zapoznać się ze specyfiką wykonywanych obowiązków.

Czy masz jakieś rady dla naszych studentów, którzy zaczynają myśleć o swojej karierze zawodowej?

Oczywiście, nasza firma bierze udział w Targach Pracy, które są organizowane na Uniwersytecie Ekonomicznym oraz w Centrum Kongresowym. Zawsze chętnie biorę w nich udział, żeby zaprezentować studentom lub licealistom wszystko to, czego mogą się spodziewać na rynku pracy.

Rozwiązać ich wątpliwości, dodać im pewności siebie, czy powiedzieć z własnego doświadczenia czego



mogą się spodziewać. Wiele osób przychodzi bez sprecyzowanego planu, jednak na hasło „ja też studiuję na UEK-u”, rozmowa przybiera zupełnie inny charakter, staje się bardziej koleżeńska. Często wtedy powtarzam, że rozpoczynałam studia z przeświadczeniem, że Handel Zagraniczny będzie specjalnością, która pozwoli mi rozwijać się zawodowo, wkroczyć na rynek międzynarodowy z pewnością siebie. Z perspektywy czasu stwierdzam, że nie pomyliłam się.

Gdzie widzisz siebie za 5–10 lat?

Na pewno widzę siebie w ciągłym rozwoju. Dużą satysfakcję dały mi ostatnie lata, pełne wyzwań, szkoleń i rozwijających projektów. Branża, w której pracuję, jest dynamiczna i jestem przekonana, że będę miała możliwość wcielić w życie pomysły, których mam jeszcze bardzo dużo. Obszar działania do jakiego zostałam przygotowana jest bardzo szeroki, a możliwości jakie mam w pracy – duże, tak więc wszystkie okoliczności sprzyjają temu, aby stać się specjalistą w danej dziedzinie.

Towary podrobione i pirackie w polskim handlu zagranicznym

Ochrona praw własności intelektualnej powinna odgrywać we współczesnej gospodarce ważną rolę ze względu na ogromne znaczenie tych praw zarówno dla poszczególnych przedsiębiorstw, jak i dla gospodarek krajowych. Własność intelektualna przynosi firmom wymierne zyski i niejednokrotnie może być źródłem przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw. Naruszenia praw własności intelektualnej mogą być natomiast źródłem poważnych strat finansowych dla przedsiębiorstw, jak i całych gospodarek.

Pojęcie własności intelektualnej odnosi się do wytworów ludzkiego intelektu – twórczości wynalazczej, naukowej, literackiej i artystycznej. Wśród przedmiotów ochrony prawa własności intelektualnej można wyróżnić: wynalazki, wzory użytkowe, wzory przemysłowe, znaki towarowe, oznaczenia geograficzne, topografię układów scalonych, utwory i tajemnice przedsiębiorstwa¹. Głównym celem prawa własności intelektualnej jest uniemożliwienie osobom trzecim powielania i wykorzystywania produktów i innowacji danej firmy. Własność intelektualna służy budowaniu wizerunku firmy i jej przewagi konkurencyjnej, ma wpływ na wycenę przedsiębiorstwa. Odpowiednie wykorzystanie własności intelektualnej i jej ochrona może znacznie zwiększyć jego wartość i efektywność.

Współcześnie prawa własności intelektualnej są notorycznie naruszane. Rocznie z powodu niewłaściwej ochrony własności intelektualnej przedsiębiorstwa na całym świecie tracą około biliona dolarów². Świadomy zakup towaru z logo, z którym producent oryginału nie miał nic wspólnego, staje się normą. Podstawową motywacją producentów towarów naruszających prawa własności intelektualnej jest zysk. Marża dla towarów podrabianych może sięgać nawet 500 procent. Rozpoczęcie działalności fałszerskiej nie wymaga dużego nakładu kosztów, ponieważ pomijane są wszelkie prace badawczo-rozwojowe. Producent towarów podrabianych czy pirackich nie ponosi również kosztów działalności marketingowej, bo o wizerunek marki dba firma poszkodowana. Producenci towarów naruszających prawa własności intelektualnej zatrudniają pracowników za bardzo niskie stawki, pozbawiając ich przy tym wszelkich praw i przywilejów. Przedsiębiorstwa wytwarzające towary podrabiane i pirackie do perfekcji opanowały produkcję, transport i dystrybucję towarów naruszających prawa własności intelektualnej, tak, aby do minimum ograniczyć koszty, a zwiększyć zyski³.

Ogromną rolę w ochronie praw własności intelektualnej odgrywają organy celne. To właśnie one



Joanna Łudzick
absolwentka Wydziału Prawa i Administracji UJ oraz Specjalności Handel Zagraniczny UEK Kraków. Obecnie pracuje na stanowisku Specjalisty ds. Podatków Bezpośrednich w firmie EDF Polska (największy inwestor zagraniczny w sektorze produkcji energii elektrycznej i ciepła w Polsce), w której jest odpowiedzialna za dokumentację cen transferowych. Wcześniej zatrudniona w MAN Trucks, gdzie jako Specjalista ds. Handlu Zagranicznego zajmowała się kwestiami celnymi i prawnymi

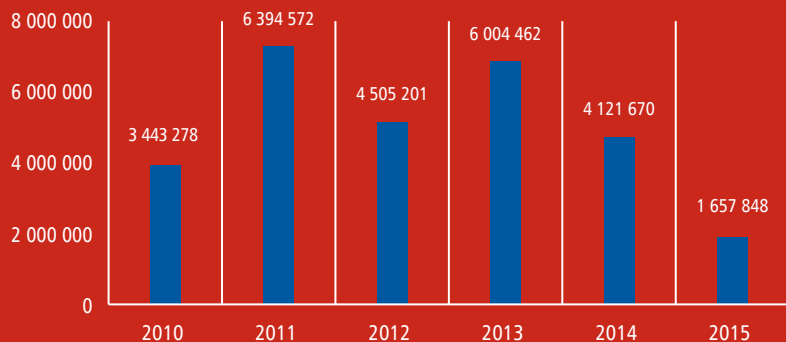
¹ T. Cygan, W. Cygan, *Przedmiot ochrony prawa własności intelektualnej* [w:] T. Cygan, W. Cygan, M. Holeksa, *Ochrona własności intelektualnej w pigułce*, Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach, Katowice 2010.

² *Własność intelektualna buduje wartość firmy*, http://www.gazetaprawna.pl/ochrona_wlasnosci_intelektualnej z dnia 21.10.2016.

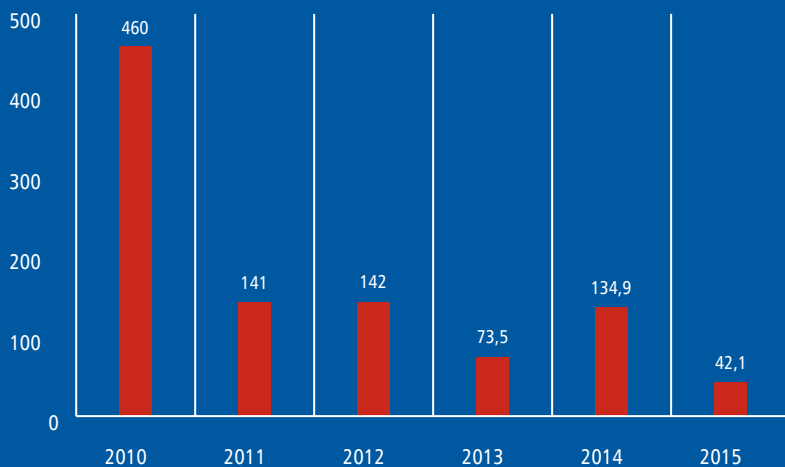
³ R. Kamiński, *Jak działa światowy rynek podróbek*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Jak-dziala-swiatowy-rynek-podrobek-2408033.html> z dnia 20.10.2016.



W SZTUKACH



W MLN PLN



Rys. Towary podrobione i pirackie zatrzymane przez Służbę Celną w Polsce w latach 2010–2015

Źródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów uzyskanych z Systemu Praw Własności Intelektualnej VINCI-COPIS za pośrednictwem Izby Celnej w Krakowie

w codziennej praktyce jako pierwsze spotykają się z towarami przekraczającymi granice obszarów celnych. Do najczęstszych naruszeń praw własności intelektualnej wykrywanych przez organy celne należą towary podrobione i pirackie. Towary podrobione to takie towary, które bezprawnie zostały opatrzone znakiem towarowym identycznym (albo niemożliwym do odróżnienia) ze znakiem zarejestrowanym, na przykład spodnie dresowe z logo Adidas, które nie mają nic wspólnego z tą firmą. Za towary

podrobione uważa się również bezprawnie oznaczone symbolem znaku towarowego: opakowania, etykiety, naklejki, broszury, instrukcje, dokumenty gwarancyjne⁴.

Towar piracki to towar będący kopią lub zawierający kopię wykonaną bez zgody posiadacza praw lub osoby przez niego upoważnionej w kraju produkcji, na przykład nielegalnie skopiowany utwór muzyczny⁵.

Wśród najczęściej podrabianych na świecie produktów wymienia się: wyroby tytoniowe, odzież, kosmetyki, zabawki, wyroby elektroniczne, paliwa, wyroby alkoholowe, biżuterię i zegarki⁶. Wcześniej w centrum uwagi fałszerzy były przede wszystkim wyroby luksusowe, ale obecnie koncentrują się oni na nielegalnym wytwarzaniu produktów powszechnie używanych⁷. Wśród towarów pirackich największą grupę stanowi oprogramowanie, muzyka i gry⁸.

Do najczęściej zatrzymywanych przez polską Służbę Celną towarów naruszających prawa własności intelektualnej należą: papierosy, odzież, artykuły medyczne i leki, obuwie, zegarki, biżuteria i galanteria, płyty CD i DVD. Zgodnie z danymi uzyskanymi z Systemu Praw Własności Intelektualnej VINCI-COPIS za pośrednictwem Izby Celnej w Krakowie, w latach 2010–2015 Służba Celna w Polsce zatrzymała 26 127 031 towarów, wartych około 993,5 mln PLN. Średniorocznie zatrzymywano 4 354 505 towarów, wartych około 166 mln PLN⁹.

Liczby te pokazują, jak poważnym problemem są naruszenia praw własności intelektualnej i jak ważną rolę w ich ochronie pełni Służba Celna. Należy pamiętać, że zaprezentowane dane statystyczne dotyczą jedynie ujawnionych naruszeń praw własności intelektualnej. Oprócz nich, mimo ogromnych starań organów celnych, istnieje również „ciemna liczba” takich naruszeń. Skala zjawiska jest więc bardzo duża i wymaga podejmowania odpowiednich działań, w tym prewencyjnych.

Joanna Łudzik

⁴ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) w sprawie egzekwowania praw własności intelektualnej przez organy celne oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1383/2003, Dz. Urz. L 181/15.

⁵ Ibidem.

⁶ A. Zawisza, *Falszywe oryginały?*, <http://www.tygodnikprzeglad.pl/falszywe-oryginaly/> z dnia 22.10.2016.

⁷ J. Bohdanowicz, *Z podróbkami walczy cały świat*, „Monitor prawa celnego i podatkowego” 2015, Nr 11.

⁸ *Ranking of Counterfeit Goods*, <http://www.havocscope.com/counterfeit-goods-ranking/> z dnia 19.10.2016.

⁹ Materiały uzyskane z Systemu Praw Własności Intelektualnej VINCI-COPIS za pośrednictwem Izby Celnej w Krakowie.



Umowa CETA – szanse czy zagrożenia dla Polski?

CETA, czyli umowa o wolnym handlu między Unią Europejską a Kanadą jest tematem wielu dyskusji w naszym kraju. Traktat ma zarówno zwolenników, jak i przeciwników. Jak CETA zmieni warunki prowadzenia biznesu mówi dr Wojciech Zysk.

Co to jest CETA?

CETA to *Comprehensive Economic and Trade Agreement*, czyli międzynarodowa, kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa, która proponuje zniesienie niemal wszystkich cel i barier pozataryfowych oraz liberalizację handlu usługami między Unią Europejską a Kanadą. Dodatkowo reguluje obszary inwestowania i wzajemnego dostępu do rynków. Negocjacje w tej sprawie trwały pięć lat i zakończyły się we wrześniu 2014 roku.

Dlaczego CETA jest ważna dla Unii Europejskiej?

Jest kilka istotnych powodów. Po pierwsze umowa ta (o ile wejdzie w życie) będzie miała ogromny wymiar geopolityczny. UE będzie postrzegana przez międzynarodowy biznes i partnerów handlowych jako liczący się gracz na globalnym rynku. Jest to niezwykle istotne, bo ciężar gospodarczy świata (inaczej mówiąc oś handlowa) przesuwają się w rejon Pacyfiku (Chiny-USA). Po drugie, Unia chce rozwijać relacje gospodarcze z partnerem o podobnych poglądach i kulturze cywilizacyjnej. Kanada jest dużym, bezpiecznym i chłonnym rynkiem, ważnym miejscem lokowania wielu unijnych inwestycji. Po trzecie, chodzi o bezpieczeństwo energetyczne. Kanada jest krajem bogatym w zasoby naturalne i oferuje surowce energetyczne, których kraje unijne potrzebują (choćby ropę z piasków bitumicznych i gaz łupkowy wydobywany metodą szczelinowania). Kanada jest dwunastym co do wielkości partnerem handlowym UE, a UE jest drugim największym partnerem handlowym Kanady po Stanach Zjednoczonych. Obroty z Kanadą stanowią prawie 10 % wymiany handlowej UE. Po czwarte, CETA to element unijnej strategii „Europa 2020” na rzecz pobudzenia wzrostu gospodarczego poprzez zwiększanie konkurencyjności gospodarki UE na otwartych i sprawiedliwych rynkach na całym świecie. I po piątę, umowa CETA może być przyczynkiem do podpisania jeszcze ważniejszego porozumienia UE, a mianowicie z USA. Prowadzone są rozmowy o odnośnie TTIP, czyli *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji). Głównym celem traktatu jest utwo-

wienie strefy wolnego handlu pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską.

Na jakim etapie jest proces legislacyjny umowy CETA?

CETA została podpisana w Brukseli 30 października 2016 roku na szczycie UE-Kanada. Kolejny etap to podpisy ministrów z Rady Unii Europejskiej oraz przegłosowanie w Parlamencie Europejskim. Wówczas zapisy traktatu będą już tymczasowo obowiązywały, chociaż pozostanie jeszcze ratyfikacja umowy w każdym z państw członkowskich. Tymczasowe stosowanie umowy dotyczyć ma tylko relacji handlowych. Do czasu ratyfikacji przez wszystkie kraje członkowskie zawieszona będzie inwestycyjna część umowy.

Jakie jest stanowisko Polski?

6 października Sejm przyjął uchwałę ws. CETA. W uchwale czytamy, że Sejm będzie ratyfikował umowę większością 2/3 głosów. Wicepremier Morawiecki twierdzi, że CETA powinna być traktowana jak integracja z Unią Europejską. Według mnie Polska będzie za podpisaniem traktatu.

Jak CETA zmieni warunki prowadzenia biznesu przez polskich przedsiębiorców?

Kanada jest jednym z najbardziej rozwiniętych państw świata. Stwarza to duże możliwości rozwoju współpracy we wszystkich dziedzinach gospodarki. Oczekuje się, że umowa spowoduje wzrost handlu towarami i usługami między UE a Kanadą o prawie jedną czwartą, na czym mogą skorzystać polscy producenci i eksporterzy. Po wejściu w życie umowa uprości eksporterom i inwestorom prowadzenie działalności gospodarczej w Kanadzie, ułatwi też sprzedaż towarów i świadczenie usług. Ważne jest też otwarcie rynku zamówień publicznych, dzięki czemu polskie firmy budowlane będą mogły łatwiej stawiać do przetargów po drugiej stronie Atlantyki.

Wiele słyszy się o zagrożeniach, jakie stwarza CETA...

Zgoda. Każda zmiana warunków gospodarowania będzie miała zarówno zwolenników, jak i przeciwników. Wszystko zależy od tego, kogo i w jakim stopniu dotyczy dany proces czy zjawisko. Nie ma jednoznacznie pozytywnych i negatywnych rozwiązań. Wśród zagrożeń, jakie związane są z CETA wymieniana się zalanie unijnego (a więc i polskiego) rynku taną i niezdrową żywnością GMO, kwestię



dr Wojciech Zysk
adiunkt w Katedrze Handlu Zagranicznego, od ponad 20 lat związany z UEK Kraków.
Zainteresowania naukowe:
bezpośrednie inwestycje zagraniczne, międzynarodowy handel usługami, sprawiedliwy handel na świecie (Fair Trade), nowe wyzwania stojące przed przedsiębiorstwami działającymi na rynkach zagranicznych, społeczna odpowiedzialność firm (CSR) w dobie globalizacji i internacjonalizacji





zmiany standardów bezpieczeństwa żywności, znikanie małych gospodarstw rolnych, działania korporacji wypierające małe i średnie firmy, utratę miejsc pracy oraz dewastację środowiska. Dodatkowo mówi się o korzystnym dla wielkich korporacji mechanizmie „inwestor-przeciwko-państwu” (ISDS, czyli *Investor-state dispute settlement*), który zmienia nazwę na ICS (*Investment Court System*) i daje uprzywilejowaną pozycję, której nie mają inne firmy.

Czy to przez świadomość tych zagrożeń protestowała mała Walonia, uniemożliwiając Belgii podjęcie decyzji na „tak”?

Między innymi. Rząd federalny Belgii potrzebuje zgody regionów i wspólnot językowych kraju (francuskojęzycznych Walonów, niderlandzkojęzycznych Flamandów i rządu regionu stołecznego Brukseli), by podpisać umowę między Unią Europejską a Kanadą. Sprzeciw liczącej nieco ponad 3 mln mieszkańców francuskojęzycznej Walonii groził fiaskiem CETA. Komisja Europejska dała

rządowi Walonii instrument interpretacyjny, który ma być dołączony do umowy. Zapisano w nim, że umowa nie może mieć wpływu na regulacje dotyczące spraw społecznych, jak np. ochrona praw pracowniczych czy ubezpieczenia. Jednak trudno przewidzieć dalszy rozwój wypadków.

A jak Pan ocenia skutki ewentualnego wejścia w życie umowy dla naszego kraju?

Nie rozstrzygniemy jednoznacznie w tym momencie, czy wspomniane zagrożenia rzeczywiście przyniosą prognozowane negatywne skutki. Moim zdaniem Polska do tej pory odnosiła korzyści z procesów liberalizacji handlu, czy to w przypadku CEFTA, jak i również w ramach integracji z UE. Wówczas też słyszało się głosy, jak to zaleje nas tania, dotowana żywność unijna, wykończy zagraniczna konkurencja, a doświadczone w walce rynkowej unijne firmy nie będą traktowały nas jak wiarygodnych partnerów. A obecnie Polska jest znaczącym dostawcą wielu towarów i usług na unijne rynki. Osobiście wierzę w naszych rolników, przedsiębiorców i eksporterów – Polak potrafi! Ważne jest też to, że do Kanady nie ma wiz dla Polaków – może to być duże ułatwienie. A co do mechanizmu ISDS: obecne rozwiązania dotyczące arbitrażu na mocy umów Polska-Kanada są mniej korzystne, niż te zapisane w CETA.

Gdzie można zapoznać się z brzmieniem zapisów umowy, aby wyrobić sobie swoje własne zdanie w sprawie CETA?

Polecam lekturę wytrwałym, to tylko 1 598 stron. Cały tekst dostępny jest na stronie http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/sep-tember/tradoc_152806.pdf

Słownik pojęć

Integracja międzyregionalna – proces integracyjny, który zachodzi w związku z wyczerpywaniem się możliwości zawierania regionalnych porozumień (RTA – *Regional Trade Agreement*) z państwami sąsiedzkimi z uwagi na ich udział w innych tego typu porozumieniach. Znacznie obniżył się względny koszt zawarcia umowy RTA z partnerem spoza regionu w porównaniu z kosztem porozumienia regionalnego. Innowacje w sferze przepływu informacji i komunikacji obniżyły koszty transakcyjne, czyniąc odległość mniej istotną. Dzięki ekspansji RTAs nastąpiła zmiana wzorca światowego handlu.

Źródło: Czarny, E., Menkes, J., & Śledziewska, K. (2015). Umowa o Partnerstwie Handlowo-Inwestycyjnym między Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską jako narzędzie międzynarodowej współpracy gospodarczej. *International Business and Global Economy*, 33, 199–213.

Curriculum vitae

Z Szymonem Jamrozem rozmawia dr Wojciech Zysk.

Dlaczego wybrał Pan studia na specjalności Handel Zagraniczny?

Wybrałem studia na Uniwersytecie Ekonomicznym z uwagi na jego renomę oraz pozytywne opinie znajomych, głównie na temat praktycznego podejścia do zajęć i przekazywanej wiedzy. Podejmując decyzję o wyborze kierunku poszukiwałem miejsca, gdzie będę mógł dowiedzieć się czegoś, co pomoże mi w rozwoju firmy lub ułatwi jej funkcjonowanie. Wybór kierunku MSG i specjalności Handel Zagraniczny wydawał się w tym przypadku oczywisty. Teraz

z perspektywy prawie-absolwenta uważam, że dokonałem bardzo dobrego wyboru i wyniosłem wiedzę, która przydaje się każdego dnia.

Jak zaczęła się Pana kariera zawodowa?

Już od najmłodszych lat byłem bardzo aktywny i starałem się zarabiać na swoje potrzeby. Z każdej, nawet dorywczej pracy wykonywanej w czasach gimnazjum czy liceum starałem się wyciągać coś więcej niż pieniądze. Zdobyte doświadczenia zaowocowały pierwszymi własnymi projektami. Do Krakowa przeprowadziłem się zaraz po maturze i najdłuższe w życiu pomaturalne wakacje spędziłem na rozkręcaniu firmy zajmującej się



porządkowaniem obiektów po remontach. Pewnego dnia pozyskaliśmy zlecenie od klienta, który zajmował się importem z USA. Po kilku rozmowach otrzymałem propozycję współpracy. Z uwagi na zbliżający się początek roku akademickiego postanowiłem odsprzedać firmę i w pewnym sensie zamienić pracę terenową na biurową.

Skąd pomysł na swój własny biznes związany z handlem zagranicznym?

Pracując w firmie zajmującej się importem poznałem uroki pracy związanej z handlem zagranicznym, pozyskiwaniem klientów, szukaniem partnerów za granicą i nie ukrywam, że to mocno wciąga. Procesy zachodzące w handlu zagranicznym są czasami skomplikowane i nieprzewidywalne, ale zapewniam na tyle dużo emocji, że chyba nikt nie może powiedzieć, że nudzi się w pracy. W mojej pracy zaskoczył mnie kryzys finansowy, który spowodował dość gwałtowny wzrost kursu dolara amerykańskiego, co wymusiło na właścicieli firmy, w której pracowałem zwolnienia. Po około miesiącu nadrabiania zaległości na studiach postanowiłem wrócić do biznesu w tej branży, tym razem własnego.

Na czym dokładnie polega Pana praca?

Moja praca obecnie polega na podtrzymywaniu relacji ze stałymi klientami firmy, z dostawcami usług, które outsourcujemy oraz na nadzorze nad bieżącą realizacją zamówień. Cały czas pracuję również nad udoskonalaniem naszej oferty. Staram się jak najlepiej motywować swój zespół oraz szukać optymalnych rozwiązań, które pozwolą nam poszerzać grono zadowolonych klientów.

Czy trudno handluje się z partnerami z USA?

Stany Zjednoczone to kraj niesamowicie różnorodny, dlatego nie można jednoznacznie określić, czy wymiana z nimi jest trudna czy nie. Tak jak wszędzie można trafić na partnerów uczciwych i rzetelnych oraz tych nastawionych mniej przyjaźnie. Należy konsekwentnie szukać sprawdzonych i uczciwych dostawców i być przygotowanym na to, że wymaga to czasu i energii. Przez kilka lat współpracy z firmami ze Stanów i Kanady udało mi się nawiązać z wieloma partnerami dobre relacje, ale wymagało to czasu.

Czy jest duża konkurencja w Pana branży?

W mojej branży istnieje dość duża konkurencja. Liczących się firm o podobnym profilu działalności jest w Polsce kilkanaście. My od lat stawiamy na utrzymywanie relacji ze stałymi klientami i ich rekomendacje. To pozwala mocno ograniczyć koszty marketingu. Przy wysokiej jakości świadczonych usług dużo tańszym rozwiązaniem jest utrzymanie klienta, który już z nami współpracował niż pozyskanie nowego odbiorcy. Staramy się konsekwentnie realizować właśnie taką strategię.

Jakie zasoby wiedzy zdobyte na studiach na specjalności Handel Zagraniczny przydają się w Pana działalności?

Wybierając kierunek MSG, a później specjalność Handel Zagraniczny miałem nadzieję, że otrzymam duży zastrzyk praktycznych informacji, które pomogą w rozwoju mojej firmy. Po dwóch latach muszę przyznać, że dostałem to, czego oczekiwałem. Zajęcia prowadzone na tej specjalności są bardzo ciekawe i w większości przypadków mają na celu przekazanie informacji, które każdy może wykorzystać w swojej pracy. W moim przypadku najcenniejsza okazała się wiedza zdobyta na takich przedmiotach jak Regionalizacja i globalizacja, Logistyka międzynarodowa, Międzynarodowy obrót usługowy oraz Międzynarodowe przepływy kapitału. Bardzo ciekawą wiedzę można uzyskać również na kursie Dyplomacji gospodarczej oraz Kulturowych uwarunkowań biznesu międzynarodowego. Jak widać, wymieniałem wiele przedmiotów, a powinienem jeszcze więcej, gdyż na każdym praktycznie zajęciach mogłem zdobyć przydatną dla siebie wiedzę.

Jakie było najbardziej oryginalne zlecenie realizowane przez Pana firmę?

Bardzo często realizujemy różne oryginalne zlecenia. Jeśli chodzi o główny zakres naszej działalności, czyli motoryzację, to najbardziej fascynujące są zawsze zlecenia związane z autami zabytkowymi. Dla mnie, pasjonata motoryzacji amerykańskiej lat 50. i 60. XX wieku, wyszukanie dla klienta Mustanga, Corvetty Stingray, Camaro czy innego amerykańskiego klasyka to z jednej strony wyzwanie, a z drugiej niesamowita przyjemność. Przy realizacji takich zleceń wszyscy rwiemy się do pracy. Co do innych oryginalnych zleceń, to zdarzyło nam się importować dla klientów różnego rodzaju maszyny rolnicze czy budowlane, wózki na pola golfowe, skutery wodne, łódki, a nawet zabawki dla dzieci czy specjalne buty do biegania, które w Stanach okazały się 3 razy tańsze niż na rynku europejskim. Przekrój realizowanych zleceń jest niesamowicie różnorodny, staramy się więc wychodzić naprzeciw potrzebom różnych klientów.

Co najbardziej przeszkadza w prowadzeniu biznesu w skali międzynarodowej?

Myślę, że w dobie internetu, w miarę tanich biletów lotniczych, różnego rodzaju komunikatorów pozwalających na tanie rozmowy z partnerami z całego świata tych ograniczeń jest coraz mniej. Największym jest chyba bariera językowa. W dzisiejszych czasach dwa języki obce to absolutne minimum. Drugim dużym utrudnieniem, jakie przychodzi mi do głowy jest szeroko rozumiana polityka. Mam głównie na myśli różnego rodzaju konflikty, w tym te o charakterze zbrojnym, które czasami praktycznie odcinają możliwość handlu z danym regionem.



Szymon Jamróz
przedsiębiorca, właściciel
firmy wszystkozusa.pl,
student specjalności
Handel Zagraniczny



Jaka była najtrudniejsza w Pana karierze sytuacja biznesowa?

Każdego dnia spotykamy się z mniejszymi lub większymi problemami, ale staramy się je rozwiązywać i iść dalej bogatsi o nowe doświadczenia. W dotychczasowej karierze najtrudniejszą sytuacją, z jaką przyszło mi się zmierzyć była sytuacja, kiedy to w wyniku błędu firmy transportowej spłonął bardzo drogi samochód zamówiony przez jednego z moich klientów. Firma ubezpieczeniowa odmówiła wypłaty odszkodowania z uwagi na udowodniony błąd kierowcy. Musieliśmy zwrócić się o pomoc do kancelarii prawnej z Nowego Jorku i podjąć kroki prawne na terenie USA. Nie była to łatwa operacja, ale zakończyła się pełnym sukcesem i odzyskaniem pieniędzy za zniszczony samochód od właściciela firmy transportowej. Dość dużo stresu kosztują nas również informacje o kolejnych anomaliiach pogodowych w Ameryce Północnej. W przypadku huraganu, takiego jak Sandy czy ostatnio Matthew, nasze towary są również narażone na uszkodzenia, dlatego przy wyborze partnerów w USA warto zwracać uwagę na ich przygotowanie logistyczne do takich sytuacji (jakość magazynów, systemy zabezpieczeń itp.).

Co poradziliby Pan studentom myślącym o swojej karierze zawodowej?

Myszę, że nie mogę tutaj uchodzić za eksperta, dlatego, że nigdy w życiu nie byłem w sytuacji osoby poszukującej pracy. Może wstyd się przyznać, ale nie mam nawet napisanego CV. Z perspektywy moich doświadczeń mogę poradzić studentom, żeby dużą wagę przykładali do nauki języków oraz do doskonalenia tzw. umiejętności miękkich. W dzisiejszych czasach wszystko kręci się wokół sprzedaży. Nawet najlepszy wynalazek czy najbardziej potrzebna na rynku usługa nie przebiją się bez osoby, która potrafi ją zareklamować i sprzedać. Według mnie bardzo ważne jest również to, żeby nie czekać z rozpoczęciem kariery do zakończenia studiów. Oczywiście nie polecam praktykowania studentom drugiego roku medycyny, ale nie widzę przeciwwskazań, żeby ktoś studiujący Handel Zagraniczny nie zaczął pracować w tej branży na pierwszym czy drugim roku. Każde takie doświadczenie wzbogaci młodego człowieka i pozwoli mu skonfrontować wiedzę z uczelni z praktyką. To może często dać odpowiedź na ważne pytania, np. czy dana dziedzina w ogóle jest dla mnie? Czy się nadaję? A może spróbuję czegoś innego?

OFFSET – handlowa bolączka czy szansa na lepsze jutro?

Justyna Marcisz
Koło Naukowe Handlu
Zagranicznego, studentka III roku
specjalności Handel Zagraniczny

Transakcje offsetowe budzą niemałe kontrowersje we współczesnym świecie. Czym są? Kto z nich korzysta? Kto jest ich przeciwnikiem?

Czym właściwie jest offset?

Offset (z ang. wyrównanie, kompensata) to jedna z form transakcji wiązanych, zaraz obok barteru, kompensaty, zakupów wzajemnych czy samospłaty (ang. *buyback*). W odróżnieniu od pozostałych, transakcje offsetowe pojawiły się na rynku relatywnie niedawno. Umowy o charakterystyce offsetu stosowane są w przypadku importu towarów o stosunkowo dużych nakładach kapitałowych. Swoje zastosowanie offset znalazł głównie w przemyśle obronnym, gdzie państwo (offsetobiorca) dokonuje zakupów sprzętu wojskowego. Są to m.in. środki transportu, samoloty wielozadaniowe, systemy technologiczne, radiolokacyjne. Transakcje offsetowe o charakterze strategicznym mogą również znaleźć zastosowanie w sektorze cywilnym. Drugą stroną umowy są zagraniczni dostawcy, często

wielkie korporacje specjalizujące się w produkcji systemów o zaawansowanej technologii. Strona kupująca warunkuje swój zakup od uzyskania korzyści handlowej lub przemysłowej. Może to być dostarczenie know-how o znaczeniu strategicznym, produkcja podzespołów w kraju importera, transfer technologii, promocja produktów na rynku rodzimym czy długoterminowe zobowiązania eksportera względem zakupu dóbr lub usług w kraju importera. Wypełnianie tych świadczeń trwa od 1 do 10 lat w zależności od stopnia złożoności transferu. Transakcje offsetowe wykorzystywane są często do wyrównania ujemnego salda obrotów handlowych, jak również do rozwoju przemysłu lub usług w kraju offsetobiorcy.

Transakcje offsetowe bezpośrednie. (ang. *direct offset*)

Są to umowy na dostawę uzbrojenia lub sprzętu wojskowego na rzecz przemysłu obronnego.



Wykorzystywane zazwyczaj przez rząd kraju importującego. Można wyróżnić następujące typy offsetu bezpośredniego: koprodukcja, produkcja licencjonowana, produkcja na podstawie umowy o wykonanie, inwestycje zagraniczne typu offsetowego, transfer technologii.

Transakcje offsetowe pośrednie (ang. indirect offset)

Offset pośredni odnosi się do umów związanych z zawarciem bezpośredniego zakupu dóbr lub usług dokonanych z ramach kontraktu podstawowego. Większość ludzi uważa tę kategorię offsetu jako „offset cywilny”, jednak istnieje wiele przykładów offsetów pośrednich o charakterze państwowym. Może on przyjąć formę inwestycji, usług, wymiany handlowej i/lub koprodukcji. Często towarzyszą mu żądania oparte na wzajemnej wymianie, promocji regionów turystycznych lub towarów kraju importera czy dokonania niepowiązanych z zakupem inwestycji.

Kto korzysta z transakcji offsetowych?

Charakterystyka tej specyficznej transakcji wiąże się z odpowiedzią na powyższe pytanie. Owszem, offset wykorzystują najczęściej kraje rozwijające się. Znalazł on również zainteresowanie wśród krajów bogatszych, takich jak Wielka Brytania, Szwajcaria, Norwegia czy Kanada. Z transakcji offsetowej dla krajów rozwiniętych płyną następujące korzyści: zdobycie nowych zamówień, możliwość wejścia na rynek offsetodawcy, możliwość dostarczania podzespołów dla offsetodawcy, możliwość międzynarodowej kooperacji firm, miejsca pracy w przemyśle własnym, pozyskanie nowych zamówień. W przypadku krajów słabiej rozwiniętych korzyści jest o wiele więcej. Z pewnością do powyższych korzyści należy dodać możliwość zbudowania lub rozbudowy już istniejącego przemysłu zbrojeniowego.

Dlaczego offset wzbudza kontrowersje?

Formy wymiany wzajemnie uwarunkowanej podlegają nieustannej krytyce organizacji międzynarodowych, tj. Bank Światowy czy Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Wątpliwości stawiane przez powyższe organizacje opierają się na zaobserwowanych negatywnych zjawiskach towarzyszących transakcjom offsetowym. Są to m.in.: fałszowanie obrazu handlu światowego, niekorzystna zmiana kierunku przepływu towarów, tworzenie się narodowych hiperspecjalizacji, obniżenie konkurencyjności w sektorach pozamilitarnych, zmiana charakteru firm przemysłu obronnego na przedsiębiorstwa handlowe, światowy wzrost wydatków na cele militarne oraz szybsza dyfuzja uzbrojenia. Wzrost występowania transakcji offsetowych budzi zaniepokojenie WTO. Organizacja

ta zezwala na offset wyłącznie w przypadku zagrożenia bezpieczeństwa państwa, które może stanowić usprawiedliwienie dla zakupu m.in. systemów militarnych. Współpraca o charakterze czysto cywilnym może dotyczyć tylko krajów rozwijających się.

Przykłady transakcji offsetowych.

Korea Płd. zakupiła 120 myśliwców bojowych F-16. Offset związany był z wymogiem dostarczenia określonych komponentów i podzespołów (stanowiących 30% pierwotnej wartości kontraktu).

Indie natomiast zakupiły rosyjskie samoloty SU-30, żądając udzielenia licencji na określone rodzaje sprzętu bojowego.

Podczas realizacji programu US Peace Shield w Arabii Saudyjskiej, państwo to przez żądanie offsetowe wprowadziło pakiet inwestycji w różnych gałęziach sektora cywilnego, takich jak np. przemysł farmaceutyczny i usługi komputerowe. Chiny oraz Indonezja przy zakupie samolotów (Chiny – Boeing, Indonezja – Airbus) związały offset z żądaniem inwestycji w koncern budowy maszyn lotniczych, gdzie produkowano nisko zaawansowane technologicznie podzespoły.

W 2003 roku Polska podpisała umowę z firmą Lockheed Martin Corporation na zakup 48 samolotów wielozadaniowych F-16 dla Sił Zbrojnych RP.

Podsumowanie

Obecnie offset to dość popularna forma transakcji w sektorze militarnym. Jego znaczenie na arenie międzynarodowej nieustannie wzrasta, budząc jednocześnie coraz większe wątpliwości. Jest obiektem ostrych dyskusji oraz – nierzadko – wewnętrznych konfliktów w krajach-biorcach offsetu. Widać to najlepiej w ostatnich tygodniach w naszym kraju. Nie można jednak zapomnieć, że transakcja offsetowa niesie ze sobą wielkie korzyści, czego dowodzą wymienione przykłady. Czy w takim razie offset to mniejsze korzyści za „większą” cenę, czy może lepsza perspektywa przy małych skutkach ubocznych?

Justyna Marcisz

Bibliografia

- E. Baranowska-Prokop, *Kontrowersje związane z transakcjami offsetowymi jako uwarunkowaną formą wymiany międzynarodowej* [w:] *Zeszyty naukowe SGH* 2009.
- E. Baranowska-Prokop, *Transakcje offsetowe a rozwój przemysłowy* [w:] *Gospodarka Narodowa*, 2007, nr 10.
- J. Jaworski, *Offset jako czynnik rozwoju przemysłu* [w:] *Prace Komisji Geografii Przemysłu*, Warszawa-Kraków, 2006, nr 8.

Najwyższa Izba Kontroli, *Informacja o wynikach kontroli realizacji zobowiązań offsetowych wynikających z kontraktu na zakup samolotów F-16*, Warszawa 2009.

https://en.wikipedia.org/wiki/Offset_agreement
dostęp z dnia: 28.10.2016 r.



Koło Naukowe Handlu Zagranicznego



Koło Naukowe Handlu Zagranicznego (KN HZ) to prężnie działająca organizacja studencka, zrzeszająca głównie studentów kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze, w tym w szczególności specjalności Handel Zagraniczny, lecz w jej szeregach można spotkać także przedstawicieli innych kierunków na naszym Uniwersytecie.

W tym roku KN HZ, oprócz szeregu szkoleń tematycznych dla swoich członków, zorganizowało także wiele interesujących projektów i wydarzeń, m.in.: dwa weekendowe sympozja naukowe „Rozwój przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej” oraz „E-commerce”, spotkanie z konsulem generalnym USA w Krakowie o ekonomicznych aspektach stosunków polsko – amerykańskich, czy też niekonwencjonalny pomysł na kojarzenie pracodawców i studentów „Business Speed Dating”.

28 listopada br. odbędzie się coroczne, największe wydarzenie organizowane przez Koło Naukowe we współpracy z Katedrą HZ, czyli VI Forum Handlu Zagranicznego. W tym roku poświęcone jest Przestępczości Gospodarczej w Obrocie Międzynarodowym, a udział w nim wezmą przedstawiciele Centralnego Biura Antykorupcyjnego, Policji, Straży Granicznej, Służby Celnej oraz inni eksperci z wielu firm i instytucji.

Wszystkich chętnych zachęcamy do dołączenia do Koła Naukowego Handlu Zagranicznego, warto także śledzić profil Koła na Facebooku:

www.facebook.com/KNHZUEK/



„TRADE-IN: Newsletter Handlu Zagranicznego” 2016, nr 3

Redaktor Naczelna

dr Elżbieta Bombińska
e-mail: bombinse@uek.krakow.pl

Członkowie redakcji

dr Agnieszka Głodowska
e-mail: glodowska@uek.krakow.pl

dr Wojciech Zysk
e-mail: zyskw@uek.krakow.pl

Współpraca redakcyjna

dr Adam Michalik
e-mail: michalia@uek.krakow.pl

Wydawca

Katedra Handlu Zagranicznego
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków

www.khz.uek.krakow.pl – zakładka „Specjalność HZ”

e-mail: ekhz@uek.krakow.pl