

Gospodarcza współpraca w wymiarze międzynarodowym poza Unią Europejską - o czym warto wiedzieć? **Umowy o wolnym handlu (FTA) i baza Access2Markets.**

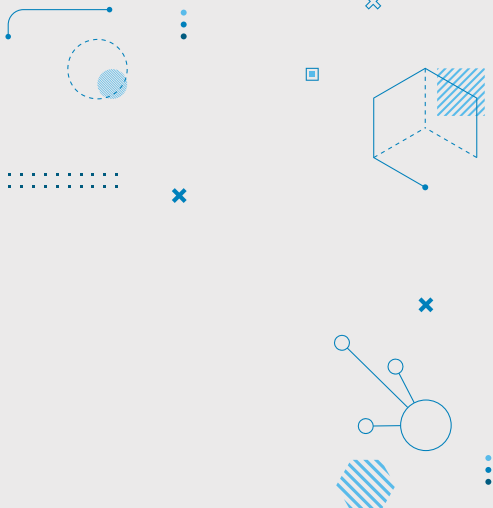


*„Myślimy lokalnie
- działamy globalnie”*

*„Mówimy
językiem biznesu”*

*„Pracujemy
w międzynarodowym
otoczeniu”*

*Przewodniki
sukcesu dla przedsiębiorców.
Wiedza niezbędna do osiągnięcia
biznesowych celów.
#2*



*Gospodarcza współpraca międzynarodowa **poza Unię Europejską** ma ogromne znaczenie dla wielu krajów i firm na całym świecie. Kraje Unii Europejskiej są oczywiście najważniejszymi odbiorcami polskich towarów i usług oraz największymi dostawcami towarów i usług do Polski. Od momentu dołączenia do UE kraje Wspólnoty odpowiadały za około 75% naszego eksportu oraz około 50%-60% importu do Polski.*

Niemniej jednak wymiana handlowa z krajami spoza UE nabiera ciągle na znaczeniu. Jak podaje GUS w pierwszym kwartale 2024 r. zagraniczna sprzedaż polskich towarów, liczona w euro, zmalała w porównaniu z tym samym okresem sprzed roku o 4,9%. Jedynie eksport towarów do krajów wysokorozwiniętych spoza UE osiągnął wyższy poziom o 6,3% w I kwartale 2024 w porównaniu z rokiem poprzednim, np.

Wielka Brytania

7,8 mld EUR wzrost o 9,3%

USA

4,8 mld EUR wzrost o 7,3%

Wymiana handlowa z krajami trzecimi często jest jednak dość skomplikowana ze względu na wiele aspektów, które należy wziąć pod uwagę, jak opłaty celne, wymagania administracyjne i regulacje (normy i certyfikaty), kultura, odległość, kwestie transportowe, aspekty środowiskowe, konkurencja i wiele innych. Większość z nich to kwestie, o których już nie myślimy przyzwyczajeni do funkcjonowania na Jednolitym Rynku Europejskim (z ang. Single European Market). Zupełnie inaczej wygląda kwestia współpracy biznesowej z krajami poza Unię Europejską.

Jednym z kluczowych narzędzi ułatwiających i promujących swobodę handlu z krajami poza Unią Europejską są **Umowy o Wolnym Handlu**, znane również jako **FTA (z ang. Free Trade Agreements)**.

Umowy o Wolnym Handlu stanowią jedno z kluczowych narzędzi wspierających rozwój handlu międzynarodowego, szczególnie z krajami spoza Unii Europejskiej. Są to porozumienia międzynarodowe, które mają na celu redukcję barier handlowych, takich jak cła czy regulacje administracyjne, ułatwiając tym samym przepływ towarów i usług między krajami sygnatariuszami. Umowy te tworzą ramy, które sprzyjają globalnej wymianie handlowej i inwestycjom, stanowiąc fundament współczesnej gospodarki światowej.

Dzięki FTA, małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) zyskują możliwość bardziej konkurencyjnej ekspansji na rynki zagraniczne. Przykładem może być umowa CETA między Unią Europejską a Kanadą, której podpisanie zaowocowało wzrostem eksportu europejskich MŚP do Kanady o średnio 7% rocznie w pierwszych latach od jej wejścia w życie.¹ Również umowa handlowa między UE a Koreą Południową przyniosła znaczące korzyści, eliminując taryfy celne na większość europejskich produktów, co wpłynęło na ich konkurencyjność na tamtejszym rynku.

Dane statystyczne pokazują, że przedsiębiorstwa korzystające z FTA często odnotowują wyraźny wzrost sprzedaży. Z analizy Komisji Europejskiej wynika, że firmy korzystające z Umów o Wolnym Handlu osiągają średnio o 14% wyższą sprzedaż zagraniczną w porównaniu do tych, które nie korzystają z tych porozumień.²

Pojawia się jednak pytanie, kto dokładnie korzysta z FTA, w jakim celu są one tworzone oraz jakie korzyści mogą przynieść przedsiębiorcom. FTA, jako międzynarodowe porozumienia, są projektowane w celu minimalizowania barier handlowych, co przekłada się na łatwiejszy i bardziej opłacalny dostęp do globalnych rynków. Ważnym aspektem dla przedsiębiorców jest zrozumienie, które produkty i usługi są objęte daną umową, co pozwala na świadome planowanie ekspansji zagranicznej. Każde FTA posiada unikalne zapisy, które mogą przynieść szczególne korzyści określonym branżom i sektorom gospodarki.

¹ <https://www.canada.ca/en/global-affairs/news/2019/07/benefits-of-ceta.html>
https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aegc/2020-07-sme_report-rapport_pme.aspx?lang=eng

² https://policy.trade.ec.europa.eu/analysis-and-assessment/statistics_en
https://policy.trade.ec.europa.eu/analysis-and-assessment/statistics_en

GŁÓWNE **KORZYŚCI** DLA PRZEDSIĘBIORCÓW WYNIKAJĄCE Z ZAPISÓW UMÓW O WOLNYM HANDLU TO:

- 1. Obniżenie kosztów wymiany międzynarodowej** – niższe lub zerowe stawki celne. Eliminacja lub redukcja ceł na import i eksport towarów oznacza niższe koszty produkcji (dla importowanych surowców wykorzystywanych w produkcji) i wyższą marżę zysku.
- 2. Łatwiejsze i szybsze procedury celne, uznawanie wzajemnych certyfikatów produktów, a przez to zwiększona konkurencyjność** – poprzez zmniejszenie barier handlowych i ułatwienie wymiany międzynarodowej, umowy te pozwalają przedsiębiorcom lepiej konkurować na scenie międzynarodowej.
- 3. Lepszy dostęp do surowców** – firmy mogą mieć szerszy dostęp do surowców i komponentów po niższych cenach, co dodatkowo wpływa na efektywność produkcji.
- 4. Ułatwiony handel usługami** – FTA często regulują także dostęp do rynków usługowych, co jest istotne dla branż takich jak finanse, technologia czy edukacja.
- 5. Lepsze zabezpieczenie przed ryzykiem** – FTA mogą zawierać mechanizmy ochrony inwestycji przedsiębiorców na wypadek sporów lub zmian w przepisach oraz zapewniają lepszą ochronę praw własności intelektualnej.



POTENCJALNE RYZYKO DLA PRZEDSIĘBIORCÓW ZWIĄZANE Z UMOWAMI O WOLNYM HANDLU TO:

1) Konkurencja z zagranicznymi firmami. Wzrost konkurencji jest jednym z głównych wyzwań dla MSP wynikających z FTA. Na przykład, po wejściu w życie FTA, małe firmy produkujące odzież mogą napotkać na trudności w konkuroowaniu z tańszymi importowanymi towarami z Azji. Aby sprostać temu wyzwaniu, MSP powinny skupić się na budowaniu unikalnej wartości swoich produktów, na przykład poprzez podkreślanie ich jakości, unikatowego designu czy lokalnego pochodzenia, co może przyciągać klientów poszukujących na międzynarodowych rynkach produktów premium.

2) Złożoność przepisów i standardów. Dostosowanie się do międzynarodowych standardów i regulacji może być kosztowne i czasochłonne, zwłaszcza dla mniejszych firm. Na przykład, producenci żywności muszą spełniać rygorystyczne normy sanitarne i fitosanitarne (SPS) przy eksporcie swoich produktów do USA.

3) Ryzyko związane z fluktuacją kursów walut. Zmiany kursów walut mogą wpływać na rentowność eksportu. Na przykład, wzrost wartości euro w stosunku do dolara spowoduje, że europejskie towary staną się droższe dla amerykańskich konsumentów, co obniży na nie popyt. Aby zarządzać tym ryzykiem, MSP powinny rozważyć korzystanie z instrumentów zabezpieczających, takich jak futures na waluty lub opcje walutowe, które umożliwiają ustalenie kursu wymiany na przyszłość, i pozwalają zabezpieczyć się przed niekorzystnymi zmianami kursów.

UE zawarła dotychczas ponad 40 umów handlowych z blisko 80 krajami. Każda FTA jest specyficzna, a jej poszczególne zapisy mogą różnie wpływać na różne sektory gospodarki. Na przykład, umowa handlowa między UE a Singapurem otworzyła drzwi dla europejskich MŚP działających w sektorze usług, zwłaszcza finansowych i komputerowych, co jest wynikiem specjalnych postanowień umowy skoncentrowanych na tych właśnie branżach.

Najważniejsze Umowy o Wolnym Handlu zawarte przez UE to:

- CETA UE-Kanada
- UE - Ameryka Środkowa
- Układ o stowarzyszeniu między UE a Chile
- Umowa handlowa między UE a Kolumbią, Peru i Ekwadorem
- Umowa UE-Japonia o partnerstwie gospodarczym
- Umowa o partnerstwie UE-Meksyk
- Umowa o wolnym handlu UE-Singapur
- Umowa o wolnym handlu między UE a Koreą Południową
- Umowa o handlu i współpracy między UE a Zjednoczonym Królestwem
- Umowa o wolnym handlu między UE a Wietnamem
- Umowa ze Szwajcarią

Praktycznym przykładem skutecznego wykorzystania FTA przez MŚP z Polski jest Sylveco, firma produkująca organiczne kosmetyki, która dzięki umowie CETA zyskała dostęp do kanadyjskiego rynku bez konieczności płacenia wysokich cłownych. To umożliwiło firmie konkurowanie cenowo z lokalnymi producentami, czego efektem był wzrost sprzedaży o 50% w ciągu pierwszego roku.

Umowy o Wolnym Handlu oferują MŚP szereg korzyści, w tym dostęp do nowych rynków i redukcję barier handlowych. Jednakże wymagają one również przemyślanego podejścia i strategii, aby efektywnie zarządzać ryzykiem i wykorzystać dostępne możliwości.

Jednym z narzędzi, które może pomóc efektywnie wykorzystywać zapisy Umów o Wolnym Handlu jest [Access2Markets](#) – baza dla importerów i eksporterów:



Jest to profesjonalne narzędzie, stworzone przez Komisję Europejską służące zwiększeniu efektywności współpracy międzynarodowej poza Unią Europejską. Jest ono ogólnie dostępne dla przedsiębiorstw zainteresowanych współpracą handlową i usługową poza UE.

Access2Markets jest przede wszystkim istotny dla MŚP, które planują wykorzystać zapisy Umów o Wolnym Handlu. Baza ta umożliwi uzyskanie informacji potrzebnych do prowadzenia handlu z państwami trzecimi, takich jak:

- taryfy celne,
- podatki,
- procedury,
- formalności i wymogi,
- reguły pochodzenia,
- środki wywozowe,
- statystyki,
- bariery handlowe, itp.

Ponadto baza zawiera także informacje potrzebne przy sprzedaży lub zakupie usług, a także do inwestowania i ubiegania się o zamówienia publiczne w państwach poza UE. Usystematyzowane korzystanie z bazy pozwala zdecydowanie ułatwić planowanie i realizację strategii eksportowej.

Oprócz bazy Access2Market, warto również korzystać z seminariów i warsztatów oferowanych przez organizacje takie jak Enterprise Europe Network, czy Izby Handlowe. Te instytucje często organizują szkolenia, które pomagają zrozumieć zasady działania FTA oraz jak najlepiej wykorzystać dostępne umowy dla rozwoju biznesu. Dodatkowo, korzystanie z konsultacji indywidualnych może pomóc dostosować strategię eksportową do obowiązujących umów i maksymalizować korzyści płynące z handlu międzynarodowego.

Wszystkie firmy zainteresowane współpracą międzynarodową zapraszamy do kontaktu z [Wrocławskim Centrum Transferu Technologii Politechniki Wrocławskiej](#). Nasze usługi są bezpłatne. Pomożemy Państwu w funkcjonowaniu nie tylko w ramach Jednolitego rynku UE, ale także poza nim, wykorzystując efektywnie zapisy Umów o Wolnym Handlu oraz wiedzę, którą daje korzystanie z bazy Access2Market.

Polska posiada duży potencjał eksportowy dzięki swojemu rozległemu sektorowi rolno-spożywczemu. Samodzielne wejście na nowe rynki może być jednak trudne i obarczone dużym ryzykiem finansowym.

✓ Współpraca z Siecią Enterprise Europe Network (EEN) pozwala producentom żywności w Polsce skorzystać z szerokiego zakresu usług doradczych, informacyjnych i networkingowych, które pomagają w radzeniu sobie z ryzykiem i wyzwaniem branżowym.

✓ Sieć wspiera polskich producentów w zakresie innowacji, transferu technologii, dostępu do programów badawczo-rozwojowych i partnerstw biznesowych, które mają na celu pomoc firmom w podniesieniu konkurencyjności i tworzeniu innowacyjnych rozwiązań.

✓ Dzięki usługom Sieci EEN wiele przedsiębiorstw wzmocniło swój potencjał innowacyjny oferując wysokiej jakości produkty i usługi na konkurencyjnych rynkach zagranicznych.

Wszelkie działania Sieci skierowane do sektora MŚP (małe i średnie przedsiębiorstwa) są nieodpłatne i dotyczą następujących obszarów:



POMOC W NAWIĄZANIU
WSPÓŁPRACY Z EKSPERTAMI
Z RÓŻNYCH BRANŻ



WSPARCIE PRAWNE,
W TYM TAKŻE Z ZAKRESU
WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ



WSPARCIE UDZIAŁU
W TARGACH ORAZ MISJACH
GOSPODARCZYCH



BADANIE RYNKÓW
ZAGRANICZNYCH
Z UWZGLĘDNIENIEM POTRZEB
LOKALNYCH



PRZYGOTOWANIE PRODUKTU,
USŁUGI ORAZ FIRMY
DO EKSPANSJI
MIĘDZYKRAJOWEJ



POSZUKIWANIE PARTNERÓW
ZAGRANICZNYCH
ZAINTERESOWANYCH
WSPÓŁPRACĄ



UCZESTNICTWO W SZKOLENIACH
I SEMINARIACH DOTYCZĄCYCH RÓŻNYCH
TEMATÓW ZWIĄZANYCH Z PROWADZENIEM
BIZNESU W WYMIARZE MIĘDZYKRAJOWYM



PRZEPROWADZENIE AUDYTÓW
ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU,
DIGITALIZACJI, TECHNOLOGICZNYCH,
WZORNICZYCH ORAZ MARKETINGOWYCH



DORADZTWO W RAMACH KORZYSTANIA
Z BAZY ACCESS2MARKET ORAZ
ZAPISÓW UMÓW O WOLNYM HANDLU
Z WYBRANYMI KRAJAMI

Zapraszamy do kontaktu z konsultantami Enterprise Europe Network.



Wrocławskie Centrum Transferu Technologii

Wrocławskie Centrum Transferu Technologii
Politechnika Wrocławska
ul. Smoluchowskiego 48A
50-372 Wrocław

wctt.pwr.edu.pl | westpoland.pl
een@pwr.edu.pl | een.ec.europa.eu



Politechnika
Wrocławska



Wrocławskie Centrum Transferu Technologii

