

Jowita Świerczyńska

Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
e-mail: jswierczynska@afm.edu.pl

INSTYTUCJE UNIJNEGO KODEKSU CELNEGO W ROLI CZYNNIKÓW ZWIĘKSZAJĄCYCH KONKURENCYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW¹

INSTITUTIONS OF THE UNION CUSTOMS CODE AS FACTORS FOR INCREASING COMPETITIVENESS OF ECONOMIC OPERATORS

DOI: 10.15611/pn.2017.498.33

JEL Classification: A20, F15, K20.

Streszczenie: Unijny kodeks celny jest obecnie podstawą unijnego systemu celnego i najważniejszym źródłem prawa celnego w Unii Europejskiej. Kodeks uruchomił szereg zmian, wprowadził nowe instytucje prawne a wiele funkcjonujących wcześniej pojęć zdefiniował na nowo. Wśród nich znajdują się również takie, które mogą odegrać istotną rolę w zwiększaniu konkurencyjności unijnych przedsiębiorstw na rynkach zewnętrznych. Identyfikacja i charakterystyka zmian mających wpływ na konkurencyjność unijnych przedsiębiorstw jest celem artykułu. Przeprowadzone rozważania pozwoliły wysunąć wniosek, że ujednocnione procedury celne oraz wspieranie rzetelnych podmiotów gospodarczych m.in. poprzez rozszerzenie katalogu uprawnień dla Upoważnionych Przedsiębiorców AEO, to najważniejsze rozwiązania, które już dziś nie tylko przyczyniają się do ułatwienia legalnej wymiany handlowej ale znacznie poprawiają konkurencyjność uczestników obrotu międzynarodowego.

Słowa kluczowe: unijny kodeks celny, konkurencyjność przedsiębiorstw, procedury celne, upoważniony przedsiębiorca AEO.

Summary: The Union Customs Code constitutes presently the foundation of the EU customs system and the most important source of customs law in the European Union. It initiated a series of changes, introduced new legal institutions and redefined the already existing notions. Among them are those that may play a key role in improving competitiveness of EU companies in external markets. The aim of the present article is to identify and characterize these terms. The carried out considerations allowed drawing a conclusion that uniform customs procedures, as well as support for reliable business entities, including the expansion of the catalogue of privileges for Authorized Economic Operators, are the most significant solutions

¹ Badania dofinansowano ze środków na działalność statutową Wydziału Prawa, Administracji i Stosunków Międzynarodowych.

that, even today, not only contribute to facilitating legitimate trade but also greatly improve competitiveness of those engaged in international trade.

Keywords: Union Customs Code, competitiveness of companies, customs procedures, Authorized Economic Operator.

1. Wstęp

Skala wymiany międzynarodowej, a także istniejące uwarunkowania gospodarcze i technologiczne powodują, że przedsiębiorstwa biorące udział w międzynarodowym obrocie towarowym funkcjonują w szybko zmieniającej się rzeczywistości – pojawiają się jednocześnie nowe obszary działania, nowa wiedza, kolejne szanse, a wraz z nimi bariery i zagrożenia. Czynniki te narzucają konieczność elastycznego działania przy zachowaniu zakładanych celów i strategii. Podstawowym warunkiem istnienia przedsiębiorstwa na rynku jest jego konkurencyjność. Jej kształtowanie nie jest łatwe, bowiem w realiach współczesnej globalnej gospodarki, konkurencyjność stała się jednym z ważniejszych wyznaczników oceny funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku, często też postrzegana jest jako determinanta rozwoju. Na konkurencyjność przedsiębiorstwa mają wpływ różne czynniki, zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne. W międzynarodowym obrocie towarowym na działalność podmiotów istotny wpływ mają regulacje prawa celnego. Obecnie najważniejszym źródłem prawa celnego w Unii Europejskiej jest unijny kodeks celny, którego część przepisów zaczęto stosować w praktyce od 1 maja 2016 roku. Kodeks uruchomił szereg zmian mających znaczenie dla działalności uczestników międzynarodowego obrotu towarowego. Wprowadził nowe instytucje prawne, a wiele funkcjonujących wcześniej pojęć zdefiniował na nowo. Wśród nich znajdują się również takie, które mogą odegrać kluczową rolę w zwiększaniu konkurencyjności. Identyfikacja i charakterystyka zmian mających wpływ na konkurencyjność unijnych przedsiębiorstw jest celem artykułu. Do jego zrealizowania jako metodę badawczą wykorzystano analizę opisową, poprzedzoną przeglądem źródeł literaturowych i aktów unijnego prawodawstwa wtórnego, oraz metodę porównawczą.

Tematyka opracowania jest istotna, a stan badań na temat roli instytucji unijnego kodeksu celnego w poprawie konkurencyjności przedsiębiorstw nie jest rozpoznań, co skutkuje m.in. niedostateczną liczbą opracowań naukowych w tym zakresie. Przedstawione w artykule rozważania stanowią próbę wypełnienia istniejącej luki badawczej. Niemniej jednak ze względu na rozległość i wielowątkowość problematyki regulacji unijnego kodeksu celnego oraz mając na uwadze ograniczenia objętościowe niniejszego opracowania, przedstawiono, zdaniem Autora, rozwiązania najistotniejsze z punktu widzenia funkcjonowania praktyki gospodarczej.

2. Unijny kodeks celny jako zewnętrzny czynnik konkurencyjności

Konkurencyjność jest pojęciem ekonomicznym, które nie ma jednoznacznej definicji. W literaturze przedmiotu oraz praktyce gospodarczej pojęcie to jest wieloznaczne i różnorodnie rozpatrywane. W odniesieniu do przedsiębiorstwa jest cechą, która odzwierciedla jego potencjał – zasoby, umiejętności i zdolności zapewniające przewagę nad innymi podmiotami działającymi w tym samym sektorze [Walczak 2010]. Jest to umiejętność i zdolność do rywalizacji z przedsiębiorstwami, które chcą osiągnąć ten sam lub zbliżony cel. Konkurencyjność przedsiębiorstw jest pojęciem używanym zarówno w kontekście współzawodnictwa w zdobywaniu określonego udziału na rynku światowym, jak i w kontekście mikro – uzyskiwania określonych wyników w konfrontacji z innymi podmiotami działającymi na rynku lokalnym [Sosnowska i in. 2003]. Na konkurencyjność przedsiębiorstwa mają wpływ różne czynniki: zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne. W literaturze można znaleźć wiele rozważań na temat czynników kształtujących konkurencyjność firmy [Adamkiewicz-Drwiłło 2002; Skawińska (red.) 2002; Pierścionek 2003; Śliwiński 2011; Geodecki (red.) 2016]. Najważniejszymi czynnikami wewnętrznymi są: zasoby kompetencyjne (wiedza specjalistyczna, kluczowe kompetencje, jakość, zdolność do innowacji); relacje (formalne i nieformalne); organizacja (m.in. struktura, kultura firmy); prawa własności intelektualnej; reputacja firmy; bariery wejścia, przyjęty model biznesu; wizja i misja przedsiębiorstwa; przyjęta strategia oraz jej realizacja. Czynniki wewnętrzne to: wielkość zasobów naturalnych; infrastruktura ekonomiczna; zasoby kapitałowe (fizyczne i finansowe); potencjał i jakość kapitału ludzkiego; zasoby i poziom dostępnych technologii; stopień wykorzystania środków produkcyjnych; siła oddziaływania klientów; groźba pojawienia się nowych produktów i (lub) substytutów; rywalizacja między konkurentami i struktura konkurencji, regulatorów rynku i partnerów strategicznych; polityka gospodarcza i system społeczno-ekonomiczny; regulacje prawne; gospodarczo-polityczna sytuacja na rynkach międzynarodowych [Śliwiński 2011]. Wewnętrzne determinanty związane są z decyzjami podejmowanymi przez przedsiębiorstwo i często bezpośrednio zależą od niego, zewnętrzne są zazwyczaj niezależne od przedsiębiorstwa lub wpływ na nie jest ograniczony. Takim czynnikiem zewnętrznym, do którego przedsiębiorstwa muszą się dostosować, są uwarunkowania prawne. Unijni przedsiębiorcy uczestniczący w obrocie międzynarodowym działają w oparciu o system prawa celnego, który składa się z bezpośrednio stosowanych unijnych przepisów celnych oraz spójnych z nimi, uzupełniających przepisów krajowych. Prawo celne Unii Europejskiej to całokształt regulacji prawnych, norm i instrumentów dotyczących obrotu towarowego i usług oraz procedur, mechanizmów i instytucji związanych z tymi procesami, jakie odnoszą się do obrotów towarowych Unii z państwami trzecimi [Czyżowicz 2002]. Doprecyzowując, unijne przepisy prawa celnego oznaczają ogół aktów prawnych, obejmując: unijny kodeks celny oraz przepisy uzupełniające lub wykonawcze przyjęte na szczelbu

unijnym lub krajowym; wspólną taryfę celną; przepisy ustanawiające unijny system zwolnień celnych; umowy międzynarodowe zawierające przepisy z zakresu prawa celnego, jeżeli mają one zastosowanie w Unii [Rozporządzenie 952/2013, art. 5]. Regulacje celne, będące podstawowym regulatorem wzajemnych stosunków handlowych w obrocie międzynarodowym, w Unii Europejskiej przyczyniają się nie tylko do zapewnienia sprawnego funkcjonowania rynku wewnętrznego, ale także do uniknięcia zniekształcenia zasad konkurencji, jakie mogłyby powstać w wyniku różnic w przepisach poszczególnych państw członkowskich. Oczywiście regulacje prawne nie decydują o konkurencyjności, ale w skali międzynarodowej stanowią tło do rozwoju i są katalizatorem w osiąganiu wyższego poziomu konkurencyjności.

Od 1994 roku, przez ponad dwadzieścia lat, głównym źródłem prawa celnego w Unii Europejskiej był Wspólnotowy Kodeks Celny (WKC) [Rozporządzenie 2913/92] oraz skorelowane z nim przepisy wykonawcze, tzw. kodeks wykonawczy (WKCW) [Rozporządzenie 2454/93]. Rozwiązania przyjęte w WKC bazowały na procedurach papierowych, a regułą stało się stosowanie elektronicznej odprawy celnej za pośrednictwem skomputeryzowanych systemów. Zawarte w WKC normy nie obowiązywały do ich używania. Barię dla przedsiębiorstw było więc dążenie do wzrostu konkurencyjności w otoczeniu prawa celnego bazującego na zdezaktualizowanych rozwiązaniach. W 2004 roku podjęto działania zmierzające do zreformowania unijnego prawa celnego, które z sukcesem zakończyły się dopiero w 2013 roku przyjęciem unijnego kodeksu celnego (UKC) [Rozporządzenie 952/2013]. Po opublikowaniu UKC rozpoczęto prace nad opracowaniem przepisów stanowiących dopełnienie kodeksu, niezbędnych do pełnego i prawidłowego funkcjonowania zreformowanego prawa celnego. Prace zakończyły się na początku 2016 roku, a ich wynikiem jest powstanie tzw. pakietu prawnego, który poza UKC obejmuje rozporządzenie wykonawcze [Rozporządzenie 2015/2447], rozporządzenie delegowane [Rozporządzenie 2015/2446] oraz rozporządzenie określające przepisy przejściowe [Rozporządzenie 2016/341]. W UKC promowane jest wykorzystanie technologii informacyjno-komunikacyjnych, stąd ze względu na niedostępność systemów teleinformatycznych, niezbędnych do wymiany informacji, oraz fakt, że z momentem rozpoczęcia stosowania UKC postanowienia WKC i WKCW przestały obowiązywać, przejściowe rozporządzenie delegowane wprowadziło przepisy, które mają zastosowanie od 1 maja 2016 roku do czasu uruchomienia danego systemu informatycznego w danym obszarze (czas obowiązywania większości okresów przejściowych upływa 1 maja 2019 r., niektóre będą obowiązywały dłużej, bo aż do 31 grudnia 2020 roku). Należy podkreślić, że w myśl rozwiązań UKC wszelka wymiana informacji (tj. deklaracje, zgłoszenia, wnioski lub decyzje) między przedsiębiorcami a organami celnymi, a także przechowywanie tych informacji powinny odbywać się za pomocą technik elektronicznego przetwarzania danych. Dlatego ważnym aspektem z punktu widzenia konkurencyjności unijnych przedsiębiorców jest oferowanie przez systemy informacyjno-komunikacyjne takich samych możliwości przedsiębiorcom we wszystkich państwach członkowskich.

Należy także zaznaczyć, że nowe regulacje UKC wykraczają poza proponowany katalog ułatwień dla przedsiębiorców w handlu międzynarodowym, będący zbiorem zasad handlu międzynarodowego, wynikających z Umowy o ułatwieniach w handlu (*Trade Facilitation Agreement* – TFA) [www 2]. Porozumienie TFA nie spowoduje żadnych rewolucyjnych zmian na rynku unijnym – w przyjętych ułatwieniach uwidacznia się przeniesienie mechanizmu regulacyjnego w zakresie stosowanych ułatwień w środowisku celnym na poziom międzynarodowy [Gwardzińska 2016]. Porozumienie, będące układem uzgodnionym podczas konferencji ministerialnej Światowej Organizacji Handlu (WTO) na Bali w 2013 roku, weszło w życie 22 lutego 2017 roku. Obejmuje dwanaście grup środków ogólnych wraz z przypisanymi zasadami ich wdrożenia [www 2], których celem jest m.in. uproszczenie i doprecyzowanie międzynarodowych procedur przywozu i wywozu, formalności celnych i wymogów dotyczących tranzytu. Stosowanie zasad porozumienia TFA powinno przełożyć się na usprawnienie handlu towarami poprzez redukcję barier administracyjnych i kosztów transakcji, w efekcie zaś wzmacniać pozycję konkurencyjną nie tylko pojedynczych przedsiębiorstw, ale całej Unii na arenie międzynarodowej.

Analizując rozwiązania UKC, za najważniejsze czynniki, mające wpływ na konkurencyjności przedsiębiorstw, należy uznać przede wszystkim regulacje odnoszące się do procedur celnych oraz upoważnionych przedsiębiorców AEO.

3. Wybrane rozwiązania unijnego kodeksu celnego w roli katalizatorów konkurencyjności przedsiębiorstw

3.1. Procedury celne

Procedura celna jest sposobem postępowania z towarem. W wyniku reformy prawa celnego katalog procedur celnych uległ modyfikacji. Przesłanką do wprowadzenia zmian było założenie, że w celu zwiększania konkurencyjności przedsiębiorstw należy łączyć ze sobą lub dostosowywać procedury celne, a także zmniejszać ich liczbę, pozostawiając tylko te, które są ekonomicznie uzasadnione [Rozporządzenie 952/2013, Preambuła]. W związku z tym, UKC zerwał całkowicie z podziałem na przeznaczenia celne i procedury celne [Rozporządzenie 2913/92, art. 4], rezygnując z terminu „przeznaczenia celne”. Zgodnie z nowym porządkiem prawnym procedura celna oznacza jedną z następujących procedur, którą zgodnie z przepisami kodeksu można objąć towary: 1) dopuszczenie do obrotu (w WKC zwane dopuszczeniem do swobodnego obrotu); 2) procedury specjalne (zupełnie nowa kategoria) oraz 3) wywóz [Rozporządzenie 952/2013, art. 5]. W odniesieniu do procedur zmieniających status celny, tj. procedury dopuszczenia do obrotu (w ujęciu potocznym importu) oraz wywozu poza obszar celny UE (w ujęciu potocznym eksportu), nowe przepisy nie spowodowały istotnych zmian.

Wprowadzona została zupełnie nowa kategoria procedur specjalnych, w której mieszczą się zasadniczo obowiązujące przed 1 maja 2016 r. procedury gospodarcze

i zawieszające oraz część przeznaczeń celnych (w UKC zrezygnowano także z terminów „gospodarcza procedura celna” oraz „procedura zawieszająca”). W sumie UKC przewiduje cztery zasadnicze procedury specjalne, z których każda dzieli się na dalsze dwie [Rozporządzenie 952/2013, art. 210]: 1) tranzyt (wewnętrzny i zewnętrzny); 2) składowanie (skład celny i wolny obszar celny); 3) szczególne przeznaczenie (odprawa czasowa i końcowe przeznaczenie) oraz 4) przetwarzanie (uszlachetnianie czynne i bierne). Z wyjątkiem procedury wolnego obszaru celnego, objęcie towarów procedurą specjalną wymaga złożenia zgłoszenia celnego. Zakończenie procedury może nastąpić w wyniku objęcia inną procedurą, wyprowadzenia poza obszar celny Unii, zniszczenia bez pozostawiania odpadów lub zrzeczenia się na rzecz Skarbu Państwa.

Zgodnie z motywem zawartym w preambule rozporządzenia delegowanego, w którym wskazano, iż należy uprościć i zrationalizować procedury celne, tak aby stosowanie procedur specjalnych w handlu stało się bardziej atrakcyjne dla przedsiębiorców, w procedurze uszlachetniania czynnego połączono procedurę uszlachetniania czynnego w systemie zawiesznień i ceł zwrotnych oraz przetwarzanie pod kontrolą [Rozporządzenie 2015/2446, Preambuła]. Za takim rozwiązaniem przemawiał także argument ekonomiczny – słusznie uznano, że zawieszenie poboru należności przywozowych jest dla przedsiębiorcy bardziej atrakcyjne finansowo niż zwrot pobranego cła dopiero po wywozie produktów przetworzonych. Ponadto nowe regulacje uprościły systematykę składów celnych – przyjęto nowy podział składów celnych [Rozporządzenie 952/2013, art. 240 ust. 2]: publiczne typ I i II (dawny typ A i B) oraz prywatny (bez podziału na C, D i E). Uprawnienia do wykonywania wszystkich operacji określa pozwolenie na prowadzenie składu celnego, a więc przedsiębiorca nie musi już dodatkowo uzyskiwać pozwolenia na procedurę składu celnego.

Modyfikacje objęły także instytucje procedur uproszczonych. W zakresie procedur uproszczonych do 30.04.2016 roku funkcjonowały trzy rodzaje zgłoszeń: zgłoszenie celne niekompletne, zgłoszenie uproszczone i odprawa w miejscu. W przepisach UKC pierwsze dwie formy zostały połączone w zgłoszenie uproszczone oraz wprowadzono wpis do rejestru zgłaszającego (dawna odprawa w miejscu) [Gwardzińska i in. 2017]. Należy zaznaczyć, że korzyści ze stosowania procedury uproszczonej nie mają charakteru fiskalnego (nie wpływają na wysokość należności celnych), ale przede wszystkim organizacyjny, m.in.: oszczędność czasu (oczekiwanie na dokonanie odprawy celnej może wynosić nawet kilka godzin), zmniejszenie kosztów (m.in. kosztów dostarczenia towarów do oddziału celnego), szybszy dostęp do towarów, większa wydajność odpraw celnych (to firma decyduje o kolejności odpraw poszczególnych przesyłek); usprawnienie pracy – możliwość racjonalnego planowania dostaw i wysyłek, wzrost wiarygodności wśród kontrahentów zagranicznych i prestiż wśród podmiotów krajowych, możliwość rozliczania podatku VAT bezpośrednio w deklaracji podatkowej [Świerczyńska 2015]. W konsekwencji, przedsiębiorcy mogą wykorzystać pojawiające się pozytywne skutki stosowania procedur uproszczonych do poprawy swojej pozycji konkurencyjnej na rynkach innych krajów.

Analiza przepisów dotyczących procedur celnych wskazuje, że w porównaniu z regulacjami WKC, skonsolidowanie procedur jest z pewnością czynnikiem pozwalającym na poprawę konkurencyjności unijnych przedsiębiorców na rynkach państw trzecich.

3.2. Program upoważnionego przedsiębiorcy AEO

Nowoczesny system obsługi celnej jest kolejnym czynnikiem wpływającym korzystnie na konkurencyjność unijnych przedsiębiorców. Odpowiedzią na potrzebę takiego systemu jest Program upoważnionego przedsiębiorcy AEO. Instytucja została wprowadzona do unijnego porządku prawnego w 2005 roku [Rozporządzenie 648/2005], jednak w praktyce zaczęła funkcjonować od 1 stycznia 2008 roku [Rozporządzenie 1875/2006]. Do 2013 roku wydanych zostało ponad 11 tys. pozwoleń, w 2015 liczba upoważnionych przedsiębiorców wynosiła już ponad 13 tys., a po pierwszej połowie 2017 roku – 15 246 [www1]. Mianem upoważnionego przedsiębiorcy AEO określa się przedsiębiorcę, który jest uznany za solidnego, wiarygodnego, wypłacalnego w kontekście dokonywanych operacji celnych; którego organizacja, infrastruktura i stosowane zabezpieczenia systemów informatycznych oraz miejsc składowania towarów zapewniają bezpieczeństwo miejsc i towarów oraz chronią przed nieuprawnionym dostępem. Reforma prawa celnego w samej instytucji AEO nie spowodowała co prawda rewolucji, ale dokonane modyfikacje dotyczące warunków i kryteriów, jakie musi spełnić ubiegający się o pozwolenie AEO, jak również katalogu korzyści dla posiadaczy pozwolenia mogą znacząco wpłynąć na poprawę konkurencyjności przedsiębiorstw. Na gruncie unormowań UKC, status obejmuje następujące rodzaje upoważnień: 1) upoważniony przedsiębiorca w zakresie uproszczeń celnych (pozwolenie AEOC) oraz 2) upoważniony przedsiębiorca w zakresie bezpieczeństwa i ochrony (pozwolenie AEOS) [Rozporządzenie 952/2013, art. 38]. Przy czym przedsiębiorca może posiadać jednocześnie oba rodzaje pozwoleń i wówczas w praktyce takie połączone pozwolenie odnosi się do statusu uproszczenia celne/bezpieczeństwo i ochrona, oznaczanego skrótem AEOF. Przedsiębiorcy AEO przysługują prawo do uzyskania korzyści w postaci szeregu przywilejów przewidzianych przepisami prawa celnego oraz/lub ułatwień odnoszących się do kontroli celnej dotyczącej bezpieczeństwa. UKC przyznał nowe uprawnienia, co w praktyce oznacza rozszerzenie już istniejącego katalogu (obejmującego m.in. mniejszą liczbę kontroli, priorytetowe traktowanie przesyłek w przypadku wytypowania do kontroli, możliwość przeprowadzenia kontroli w miejscu innym niż urząd celny, uprzednie powiadomienie). Wyłącznie dla AEO zarezerwowano zupełnie nową instytucję, tj. samoobsługę celną [Rozporządzenie 952/2013, art. 185]. W jej ramach podmioty otrzymują upoważnienie do samodzielnego kontrolowania zakazów i ograniczeń wskazanych w pozwoleniu, wykonywania samodzielnie określonych formalności celnych przypisanych co do zasady organom celnym, a nawet przeprowadzania określonych kontroli pod dozorem celnym [Rozporządzenie 952/2013, art. 185; Rozporządze-

nie 2015/2446, art. 151 i 152]. Ponadto rozwiązaniem przeznaczonym wyłącznie dla przedsiębiorców AEO jest odprawa scentralizowana [Rozporządzenie 952/2013, art. 179]. Instytucja wymaga uzyskania dodatkowego pozwolenia, ale w praktyce przynosi wymierne oszczędności. Pozwala ona bowiem na dokonywanie większości formalności celnych w urzędach celnych właściwych miejscowo dla siedziby przedsiębiorcy (niezależnie od urzędu, w którym towary są przedstawiane do odprawy). Rozszerzenie katalogu uprawnień posiadaczom pozwoleń AEO, jakie dają przepisy UKC, to realnie odczuwalne ułatwienia, chociażby poprzez przyspieszenie realizacji dokonywanych operacji celnych. Warto również wskazać na inne korzyści AEO, które nie mają bezpośredniego związku z aspektem celnym prowadzonej działalności i z tego powodu nie znalazły odzwierciedlenia w przepisach. Są to tzw. korzyści „pośrednie”, które pozytywnie wpływają na działalność i poziom konkurencyjności, a do których zalicza się, m.in.: ograniczenie kradzieży i strat; terminowość dostaw; usprawnienie procesu planowania; poprawę obsługi klientów; większe zaufanie, a tym samym zwiększenie lojalności klientów; racjonalne zarządzanie zapasami; większe zaangażowanie pracowników; mniejszą ilość zdarzeń związanych z bezpieczeństwem i ochroną; niższe koszty kontroli dostawców; poprawę bezpieczeństwa i lepszą komunikację z partnerami w łańcuchu dostaw [Upoważnieni przedsiębiorcy 2014]. Analizując korzyści, jakie daje posiadanie pozwolenia AEO, warto również zwrócić uwagę na możliwość redukcji kosztów transakcyjnych związanych z kształtowaniem i utrzymywaniem relacji między przedsiębiorcami w ramach łańcucha dostaw. Relacje pomiędzy przedsiębiorcami w obrocie międzynarodowym mogą być wykorzystywane jako narzędzie do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej, stąd niezwykle istotna jest jakość tych stosunków. W dobie globalizacji relacje te oparte są przede wszystkim na partnerstwie, a jednym z kluczowych czynników charakteryzujących takie relacje jest zaufanie. Przedsiębiorcy AEO są postrzegani jako partnerzy godni zaufania. Zaufanie pozwala na swobodny przepływ informacji, niezbędny do ograniczania ryzyka w obrocie międzynarodowym. Relacje partnerskie pomiędzy przedsiębiorstwami AEO wpisują się w charakterystykę konkurencyjnego łańcucha dostaw. Współpraca partnerska pozwala osiągnąć m.in.: wyższy poziom obsługi klienta, niższe koszty: składowania, transportu, utrzymywania zapasów; skrócenie terminu płatności, a także poprawić dokładności planowania, przepływu gotówki oraz wskaźników finansowych.

Rozszerzenie uprawnień dla przedsiębiorców AEO wymusiło jednocześnie zastrzeżenie kryteriów, których wypełnienie jest niezbędne do uzyskania certyfikatu. Warunek braku poważnego naruszenia lub powtarzających się naruszeń przepisów celnych został rozszerzony także o przepisy podatkowe [Rozporządzenie 952/2013, art. 39]. Ponadto wprowadzono kryterium dotyczące spełnienia praktycznych standardów kompetencji lub kwalifikacji zawodowych bezpośrednio związanych z prowadzoną działalnością (dotyczy pozwolenia AEOC). Wysokie wymagania dla ubiegających się o pozwolenie AEO powodują, że ich spełnienie w przedsiębiorstwie nie jest z pewnością zadaniem prostym. Stąd też, kiedy taki proces zakończy się

sukcesem i przedsiębiorstwo uzyska pozwolenie, nie tylko organy celne postrzegają je jako wiarygodne, ale także w oczach partnerów handlowych taki podmiot uznany jest za rzetelny i wypłacalny, co z kolei pozytywnie wpływa na konkurencyjność takiego przedsiębiorstwa na rynku. Należy podkreślić, że posiadanie statusu AEO nie jest obowiązkiem, lecz prawem przedsiębiorcy. Nadrzędną zasadą jest to, że status AEO przyznany w jednym państwie Unii ważny jest w pozostałych państwach członkowskich [Rozporządzenie 952/2013, art. 38]. Jednocześnie przepisy umożliwiają UE zawieranie porozumień o wzajemnym uznawaniu statusu AEO z krajami trzecimi [Rozporządzenie 952/2013, art. 38]. Mając na uwadze obowiązujące przepisy prawa celnego na poziomie światowym, regionalnym i krajowym, wzajemne uznawanie statusu AEO jest z pewnością elementem wzmacniającym konkurencyjność przedsiębiorców na rynkach zewnętrznych. Łączenie różnych programów partnerstwa handlowego w ramach wzajemnego uznawania jest bardzo skutecznym narzędziem do przestrzegania przepisów celnych i w konsekwencji powoduje, że tworzona jest stabilna i zharmonizowana struktura przepływu towarów w międzynarodowych łańcuchach dostaw.

4. Zakończenie

Stabilny i przejrzysty system legislacyjny to jedna z dziesięciu złotych zasad konkurencyjności, opracowanych przez Międzynarodowy Instytut Rozwoju Zarządzania (IMD), której należy przestrzegać w celu poprawy pozycji konkurencyjnej w aspekcie makroekonomicznym [Rymarczyk (red.) 2010]. Modyfikacje, jakie zostały wprowadzone regulacjami UKC, stanowią potwierdzenie, że w obszarze unijnego prawa celnego właśnie ta zasada jest przestrzegana. Dokonane zmiany bez wątpienia pozytywnie wpłyną na działalność, funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstw uczestniczących w obrocie międzynarodowym, a co za tym idzie – także na determinanty konkurencyjności poszczególnych sektorów. Należy podkreślić, iż zadaniem organów stanowiących unijne prawo celne powinno być podejmowanie takich działań, które będą zapewniały swobodę prowadzenia działalności gospodarczej w obrocie międzynarodowym i stwarzały przyjazne warunki rozwoju, nie tylko eliminując naruszenia podstawowych zasad swobodnej konkurencji w eksporcie i imporcie, ale także gwarantując jednocześnie przejrzyste i uczciwe zasady konkurencji wolnorynkowej. Jednym z zamierzeń unijnej polityki w zakresie konkurencyjności jest wprowadzanie rozwiązań, które stworzą warunki do trwałego wzrostu przedsiębiorstw. Dlatego tak istotne jest osiągnięcie w pełni celów reformy prawa celnego, zawartych w preambule UKC, m.in.: uproszczenia i ujednoczenia przepisów na całym obszarze Unii; ułatwienia legalnej wymiany handlowej dzięki zastosowaniu prostych i ujednoczonych procedur postępowania; wspierania rzetelnych i godnych zaufania podmiotów gospodarczych, a także docelowo elektroniczne przeprowadzanie wszystkich transakcji celnych i handlowych [Rozporządzenie nr 952/2013]. Przy czym należy mieć na uwadze, że osiągnięcie wszystkich celów to proces długofa-

lowy, na który trzeba poczekać do czasu pełnego wdrożenia przepisów UKC, co realnie może oznaczać rok 2021.

Podsumowując, należy podkreślić, że aby zwiększać konkurencyjność unijnych przedsiębiorstw, państwa członkowskie oraz Komisja muszą tworzyć sprzyjające otoczenie prawne. Dlatego rola regulacji unijnego kodeksu celnego jest niezmiernie ważna. Przedsiębiorstwa, które nie rozumieją lub nie przestrzegają przepisów celnych, mogą być narażone na poważne kłopoty finansowo-ekonomiczne. Zgodność funkcjonowania z prawem powinna się znaleźć na liście priorytetów każdej firm, która chce utrzymać lub rozszerzyć działalność na międzynarodowym rynku towarowym, niezależnie od tego, czy chodzi o wielką, ponadnarodową korporację czy o małe lub średnie przedsiębiorstwo [Czyżowicz, Gafrikova 2017]. Dlatego należy uznać, że ujednoczone procedury celne oraz wspieranie rzetelnych podmiotów gospodarczych (przedsiębiorców AEO) to najważniejsze rozwiązania, które już dziś nie tylko przyczyniają się do ułatwienia legalnej wymiany handlowej, ale znacznie poprawiają ich konkurencyjność na rynkach zewnętrznych.

Rozważania przedstawione w opracowaniu są punktem wyjścia do głębszego analizowania zasygnalizowanego problemu. Wiele istotnych kwestii, jak choćby wątek wpływu rozwiązań UKC na poprawę konkurencyjności poprzez minimalizowanie zagrożeń i ryzyka celnego oraz zwiększanie bezpieczeństwa prawno-ekonomicznego przedsiębiorstwa, nie zostało w artykule poruszonych – niezbędne jest prowadzenie dalszych pogłębionych analiz w tym zakresie.

Literatura

- Adamkiewicz-Drwiłło H.G., 2002, *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Czyżowicz W., 2002, *Europejskie prawo celne*, [w:] Sobczak K. (red.), *Europejskie prawo gospodarcze w działalności przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa.
- Czyżowicz W., Gafrikova V., 2017, *Bezpieczeństwo ekonomiczne i ryzyko celne w przedsiębiorstwie działającym na międzynarodowym rynku towarowym*, [w:] Wojciechowska-Filipek S., Klepacki J., Jackiewicz A. (red.), *Przedsiębiorczość i zarządzanie w rozwoju ekonomicznym*, Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk, Warszawa.
- Geodecki T. (red.), 2016, *Polityka wsparcia konkurencyjności gospodarki. Wybrane aspekty*, PWE, Warszawa.
- Gwardzińska E., 2016, *Ułatwienia TFA w handlu międzynarodowym i ich skutki ekonomiczne oraz wpływ na obsługę celną towarów w Unii Europejskiej*, *Biznes Międzynarodowy w Gospodarce Globalnej*, nr 351, s. 81-93.
- Gwardzińska E., Laszuk M., Masłowska M., Michalski R., 2017, *Prawo celne*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Pierścionek Z., 2003, *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa.
- Rozporządzenie (WE) nr 648/2005 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 13 kwietnia 2005 r. zmieniające rozporządzenie Rady (EWG) nr 2913/92 ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny, Dz.U. L 117 z 4.05.2005.

- Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2015/2446 z dnia 28 lipca 2015 r. uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 w odniesieniu do szczegółowych zasad dotyczących niektórych przepisów unijnego kodeksu celnego, Dz.U. L 343 z 29.12.2015.
- Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2016/341 z dnia 17 grudnia 2015 r. uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 w odniesieniu do przepisów przejściowych dotyczących niektórych przepisów unijnego kodeksu celnego w okresie, gdy nie działają jeszcze odpowiednie systemy teleinformatyczne, i zmieniające rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2015/2446, Dz.U. L 69 z 15.3.2016.
- 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 (ze zm.), Dz.U. L 253 z 11.10.1993.
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1875/2006 z dnia 18 grudnia 2006 r. zmieniające rozporządzenie (EWG) nr 2454/93 ustanawiające przepisy w celu wykonania rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 ustanawiającego Wspólnotowy Kodeks Celny, Dz.U. L 360/64.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 z dnia 9 października 2013 r. ustanawiające unijny kodeks celny, Dz.U. L 269 z 10.10.2013.
- Rozporządzenie Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny, Dz.U. L 302 z 19.10.1992.
- Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2015/2447 z dnia 24 listopada 2015 r. ustanawiające szczegółowe zasady wykonania niektórych przepisów rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 ustanawiającego unijny kodeks celny, Dz.U. L 343 z 29.12.2015.
- Rymarczyk J. (red.), 2010, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa.
- Skawińska A. (red.), 2002, *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*, PWN, Warszawa-Poznań.
- Sosnowska A., Poznańska K., Łobejko S., Brdulak J., Chinowska K., 2003, *Systemy wspierania innowacji i transferu technologii w krajach Unii Europejskiej i w Polsce*, PARP, Warszawa.
- Śliwiński R., 2011, *Kluczowe czynniki międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań.
- Świerczyńska J., 2015, *Ułatwienia w obsłudze celnej stosowane wobec przedsiębiorców w obrocie towarowym z zagranicą*, [w:] Oniszczyk-Jastrząbek A., Gutowski T. (red.), *Przedsiębiorstwo w otoczeniu globalnym*, Instytut Transportu i Handlu Morskiego, Gdańsk.
- Upoważnieni przedsiębiorcy, 2014, wytyczne TAXUD/B2/047/2011-REV.5, Komisja Europejska, Bruksela.
- Walczak W., 2010, *Analiza czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstw*, E-mentor, nr 5 (37), <http://www.e-mentor.edu.pl/artukul/index/numer/37/id/784> (18.08.2017).
- [www 1], http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/eos/aeo_consultation.jsp?Lang=en&holderName=&aeoCountry=&certificatesTypes=AEOC&certificatesTypes=AEOF&certificatesTypes=AEOS&Expand=true&offset=1&showRecordsCount=1 (27.02.2013; 17.07.2015; 27.08.2017).
- [www 2], https://www.wto.org/english/tratop_e/tradfa_e/tradfa_e.htm#II (10.10.2017).