



Eksport do Norwegii w świetle umowy o Europejskim Obszarze Gospodarczym

26 listopada 2020 r.

Spis treści:

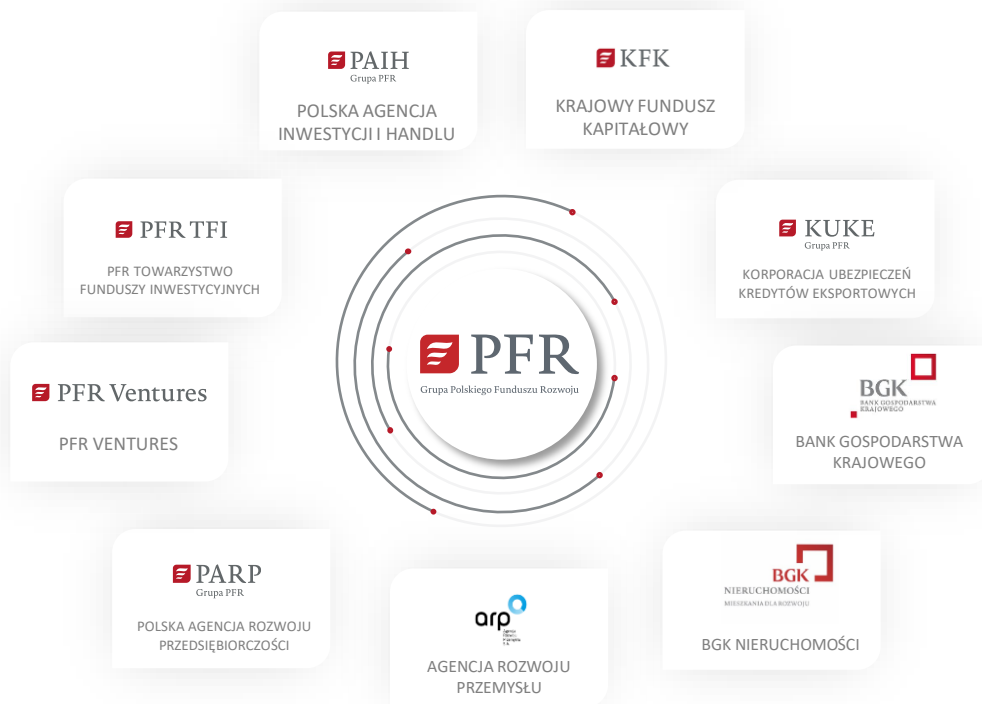
Rozdział 1: O Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu.....	3
Rozdział 2: Czym jest umowa o wolnym handlu?.....	5
Rozdział 3: Istotne elementy umów o wolnym handlu.....	7
Rozdział 4: Elementy umów o wolnym handlu.....	11
Rozdział 5: Wymiana handlowa Polski z Norwegią.....	21
Rozdział 6: Porozumienie EOG z Unią Europejską w praktyce.....	25
Rozdział 7: Obszary wyłączone z EOG.....	27
Rozdział 8: Procedury celne w pigułce.....	35
Rozdział 9: Bariery pozataryfowe.....	37
Rozdział 10: Co po COVID-19?.....	41



Rozdział 1: O Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu

Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIH) jest instytucją doradczą wchodzącą w skład Grupy Polskiego Funduszu Rozwoju (PFR), punktem pierwszego kontaktu dla eksporterów oraz inwestorów.

Komplementarna oferta grupy PFR



Misją PAIH jest zwiększenie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do kraju oraz zasięgu i dynamiki umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw. Działamy zarówno w Polsce, jak i poprzez Zagraniczne Biura Handlowe (ZBH).

Oferujemy szybki dostęp do kompleksowej informacji dotyczącej otoczenia gospodarczo-prawnego Państwa projektów biznesowych. Pomagamy również w pokonywaniu procedur administracyjnych dotyczących konkretnych przedsięwzięć, opracowaniu rozwiązań prawnych, znalezieniu odpowiedniej lokalizacji oraz wiarygodnych partnerów i dostawców.

Zapewniamy również dostęp do instrumentów finansowych, w tym ubezpieczeń oferowanych przez instytucje zrzeszone w Grupie Polskiego Funduszu Rozwoju.

Oferta Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu składa się z trzech kluczowych filarów:



Eksport

Wsparcie polskiego eksportu ze szczególnym uwzględnieniem małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP).



Inwestycje

Zwiększanie rodzimych inwestycji w Polsce oraz za granicą. Wsparcie inwestycji zagranicznych na terenie naszego kraju.



Partnerstwo

Współpraca z administracją publiczną oraz instytucjami otoczenia biznesu w realizacji wspólnych projektów.

Gdzie jesteśmy?

Regiony, w których działamy...



Rozdział 2: Czym jest umowa o wolnym handlu?

Umowa o wolnym handlu

(ang. free trade agreement (FTA)) definiowana jest jako porozumienie pomiędzy państwami / blokami państw, którego celem jest liberalizacja handlu m.in. poprzez niezwłoczną lub stopniową likwidację stawek celnych na towary będące przedmiotem wymiany handlowej pomiędzy partnerami oraz zniesienie restrykcji dotyczących prawie wszystkich towarów.

Uwaga: Umowa o wolnym handlu tym różni się od unii celnej tym, że kraje sygnatariusze nie przyjmują jednakowej polityki celnej w stosunku do krajów trzecich.

Stan negocjacji umów o wolnym handlu przez Unię Europejską

Unia Europejska zawarła do tej pory ponad 35 umów o wolnym handlu, które w pełni weszły w życie, w tym na przykład z Koreą Południową, Japonią i Singapurem, a także umowy o wolnym handlu z ponad 40 partnerami, na przykład z Kanadą i Ukrainą, które są wstępnie stosowane. W maju Unia Europejska i Meksyk osiągnęły również porozumienie w negocjacjach dotyczących unowocześnienia istniejącej umowy. Podobne rozmowy trwają m.in. z Chile, Maroko oraz Tunezją. Warto zwrócić uwagę na kraje, z którymi Unia Europejska prowadzi negocjacje w sprawie nowych umów o wolnym handlu. Dotyczy to m.in. Australii, Nowej Zelandii, a także państw zrzeszonych w organizacji gospodarczej MERCOSUR.



Europejska Strefa Wolnego Handlu (EFTA) a Europejski Obszar Gospodarczy

EOG - Europejski Obszar Gospodarczy - (ang. European Economic Area, w skrócie EEA) - to strefa wolnego handlu zrzeszająca kraje Unii Europejskiej oraz Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (EFTA) z wyjątkiem Szwajcarii. Porozumienie podpisano 02 maja 1992 r. w Porto. Umowa weszła w życie 01 stycznia 1994 r.

Celem zawartej Umowy Stowarzyszeniowej jest wspieranie stałego i zrównoważonego wzmocnienia stosunków handlowych i gospodarczych między Umawiającymi się Stronami. Aby osiągnąć ten cel, stowarzyszenie obejmuje:

- swobodę przepływu ludzi,
- swobodę przepływu kapitału,
- swobodę przepływu towarów,
- swobodę przepływu usług.

UWAGA: Wielka Brytania formalnie nie jest członkiem Unii Europejskiej. W okresie przejściowym, tj. do 31.12.2020 pozostawała stroną porozumienia pomiędzy UE a EOG. Od 1 stycznia 2021 Wielka Brytania nie należy do Europejskiego Obszaru Gospodarczego.

Źródło: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/december/tradoc_159174.pdf

Rozdział 3: Istotne elementy umów o wolnym handlu

Elementy umowy o wolnym handlu na przykładzie CETA:

- Rozdział 1: Ogólne definicje i postanowienia wstępne
- Rozdział 2: Traktowanie narodowe i dostęp towarów do rynku
- Rozdział 3: Środki ochrony handlu
- Rozdział 4: Bariery techniczne w handlu
- Rozdział 5: Środki sanitarne i fitosanitarne
- Rozdział 6: Ułatwienia celne i handlowe
- Rozdział 7: Subsydia
- Rozdział 8: Inwestycje
- Rozdział 9: Transgraniczny handel usługami
- Rozdział 10: Czasowy przyjazd i pobyt osób fizycznych odbywających wizyty służbowe
- Rozdział 11: Wzajemne uznawanie kwalifikacji zawodowych
- Rozdział 12: Regulacja krajowe
- Rozdział 13: Usługi finansowe
- Rozdział 14: Usługi międzynarodowego transportu morskiego
- Rozdział 15: Telekomunikacja
- Rozdział 16: Handel elektroniczny
- Rozdział 17: Polityka konkurencji
- Rozdział 18: Przedsiębiorstwa państwowe, monopole i przedsiębiorstwa, którym przyznano specjalne prawa lub przywileje
- Rozdział 19: Zamówienia publiczne
- Rozdział 20: Własność intelektualna
- Rozdział 21: Współpraca regulacyjna
- Rozdział 22: Handel i zrównoważony rozwój
- Rozdział 23: Handel i praca
- Rozdział 24: Handel i środowisko
- Rozdział 25: Dialog dwustronny i współpraca dwustronna
- Rozdział 26: Postanowienia administracyjne i instytucjonalne
- Rozdział 27: Przejrzystość
- Rozdział 28: Wyjątki
- Rozdział 29: Rozstrzygnięcie sporów
- Rozdział 30: Postanowienia końcowe

Źródło: KOMPLEKSOWA UMOWA GOSPODARCZO-HANDLOWA (CETA) między Kanadą, z jednej strony, a Unią Europejską i jej państwami członkowskimi, z drugiej strony / [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:22017A0114\(01\)&from=DE](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:22017A0114(01)&from=DE)

Jakie produkty traktować można jako produkty całkowicie uzyskane we Wspólnocie?

1. produkty mineralne wydobyte z ziemi leżącej na terytorium lub z dna morskiego należącego do Wspólnoty;
2. produkty roślinne tam zebrane;
3. żywe zwierzęta tam urodzone i hodowane;
4. produkty otrzymane z żywych zwierząt tam hodowanych;
5. produkty tam uzyskane w łowiectwie lub połowach;
6. produkty rybołówstwa morskiego i inne produkty wydobyte z morza przez statki;
7. produkty wykonane na pokładzie statków przetwórci wyłącznie z produktów określonych w pkt. 6);
8. artykuły używane tam zgromadzone, nadające się jedynie do odzyskiwania surowców, w tym zużyte opony nadające się jedynie do bieżnikowania lub do wykorzystania jako odpady;
9. odpady i złom powstający w wyniku dokonanych tam procesów produkcyjnych;
10. produkty wydobyte z dna morskiego lub z gruntu pod dnem morskim znajdującym się poza ich wodami terytorialnymi, pod warunkiem, że posiadają one wyłączne prawa do eksploatacji tego dna lub gruntu pod dnem;
11. towary wytwarzane wyłącznie z produktów wymienionych w pkt. 1–10.

Niewystarczające czynności obróbki lub przetwarzania

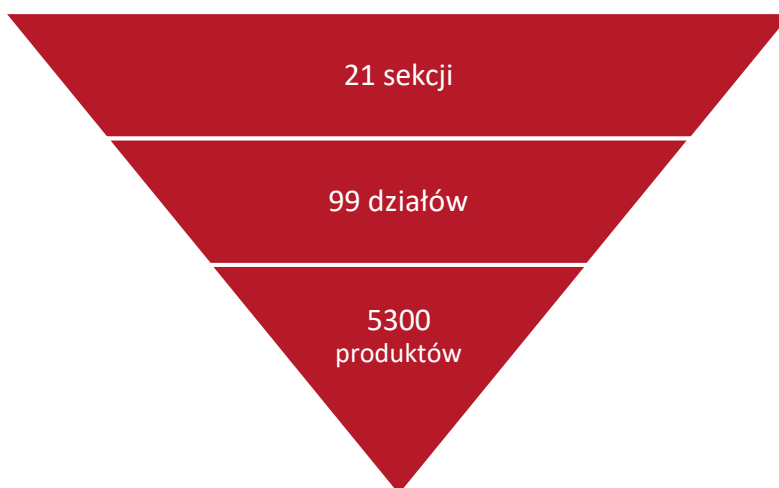
1. czynności zapewniające zachowanie produktów w dobrym stanie podczas transportu i składowania (wietrzenie, rozkładanie, suszenie, chłodzenie, umieszczanie w soli, ditlenku siarki lub innych roztworach wodnych, usuwanie uszkodzonych części i podobne czynności);
2. proste czynności polegające na usuwaniu kurzu, przesiewaniu, sortowaniu, klasyfikowaniu, dopasowywaniu (łącznie z przygotowywaniem kompletów artykułów) myciu, malowaniu, cięciu;

Źródło: KOMPLEKSOWA UMOWA GOSPODARCZO-HANDLOWA (CETA) między Kanadą, z jednej strony, a Unią Europejską i jej państwami członkowskimi, z drugiej strony / [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:22017A0114\(01\)&from=DE](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:22017A0114(01)&from=DE)

3. - zmiany opakowania oraz rozdzielanie i łączenie opakowań;
- zwykłe umieszczanie w butelkach, butlach, torbach, skrzyniach, pudłach, przymocowywanie do kart lub płyt itd. oraz wszelkie inne proste czynności związane z pakowaniem;
4. naklejanie oznaczeń, etykiet i innych podobnych znaków wyróżniających, na produktach lub ich opakowaniach;
5. proste mieszanie produktów, nawet różnych rodzajów, w przypadku gdy jeden składnik mieszanek lub większa ich ilość nie odpowiada warunkom ustanowionym w niniejszym protokole, które pozwoliłyby na uznanie ich za pochodzące ze Wspólnoty;
6. prosty montaż części w celu otrzymania produktu kompletnego;
7. połączenie dwóch lub więcej czynności wymienionych w literach 1–6;
8. ubój zwierząt.

Podstawowe informacje o klasyfikacji towarów

Zharmonizowany System to międzynarodowa nomenklatura służąca do klasyfikacji produktów. Pozwala krajom uczestniczącym w systemie na wspólną klasyfikację towarów będących przedmiotem wymiany. Na poziomie międzynarodowym Zharmonizowany System (HS) klasyfikacji towarów to sześciocyfrowy system kodowy.



Źródło: KOMPLEKSOWA UMOWA GOSPODARCZO-HANDLOWA (CETA) między Kanadą, z jednej strony, a Unią Europejską i jej państwami członkowskimi, z drugiej strony / [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:22017A0114\(01\)&from=DE](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:22017A0114(01)&from=DE)

XVII	Pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające oraz współdziałające urządzenia transportowe
87	Pojazdy nieszynowe oraz ich części i akcesoria
87.04	Pojazdy silnikowe do transportu towarów
87.04.21	-- O masie całkowitej pojazdu nieprzekraczającej 5 ton

IV	Gotowe artykuły spożywcze; napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet; tytoń i przemysłowe namiastki tytoniu
17	Cukry i wyroby cukiernicze
17.01	Cukier trzcinowy lub buraczany i chemicznie czysta sacharoza, w postaci stałej
17.01.12	Cukier buraczany

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji dostępnych w Przeglądarce Taryfowej https://ext-isztar4.mf.gov.pl/taryfa_celna/Browser?lang=PL&date=20210323

Rozdział 4: Elementy umowy o wolnym handlu

Rodzaje reguł pochodzenia na podstawie umowy o wolnym handlu pomiędzy Unią Europejską i Izraelem.

WYKAZ RODZAJÓW OBRÓBK I LUB PRZETWARZANIA MATERIAŁÓW NIEPOCHODZĄCYCH W CELU UZYSKANIA PRZEZ WYTWORZONY PRODUKT STATUSU POCHODZENIA

Pozycja HS	Wyszczególnienie produktu	Procesy obróbki lub przetwarzania dokonane na materiałach nie pochodzących nadające im status pochodzenia	
		(3)	(4)
ex Dział 28	Chemikalia nieorganiczne; organiczne lub nieorganiczne związki metali szlachetnych, metali ziem rzadkich oraz pierwiastków promieniotwórczych lub izotopów; z wyjątkiem pozycji ex 2805, ex 2811, ex 2833 i ex 2840, dla których reguły ustalone są poniżej:	Wytwarzanie, w którym wszystkie użyte materiały są sklasyfikowane w pozycji innej niż produkt. Jednakże materiały sklasyfikowane w tej samej pozycji mogą być użyte, pod warunkiem że ich wartość nie przekracza 20 % ceny <i>ex-works</i> produktu	Wytwarzanie, w którym wartość wszystkich użytych materiałów nie przekracza 40 % ceny <i>ex-works</i> produktu
3813	Preparaty i ładunki do gaśnic przeciwpożarowych; granaty gaśnicze	Wytwarzanie, w którym wartość wszystkich użytych materiałów nie przekracza 50 % ceny <i>ex-works</i> produktu	
Dział 42	Wyroby ze skóry wyprawionej; wyroby siodlarskie i rymarskie; artykuły podróżne, torby ręczne i podobne pojemniki; artykuły z wnętrzości zwierzęcych (z wyjątkiem wnętrzości jedwabników)	Wytwarzanie, w którym wszystkie użyte materiały są sklasyfikowane w pozycji innej niż produkt	
5810	Hafty w sztukach, taśmach lub motywach	Wytwarzanie, w którym: — wszystkie użyte materiały objęte są inną pozycją niż produkt, i — wartość wszelkich użytych materiałów nie przekracza 50 % ceny <i>ex-works</i> produktu	

Źródło: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:22000A0621\(01\)&from=DE](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:22000A0621(01)&from=DE)

Reguły pochodzenia różnią się w zależności od umowy

<p>HS 8545</p>	<p>Elektrody węglowe, szczotki węglowe, węgle do lamp, węgiel do baterii oraz inne artykuły z grafitu lub innego rodzaju węgla, z metalem lub bez, w rodzaju stosowanych w elektrotechnice</p>	
<p>Kraj / Grupa krajów</p>	<p>Procesy obróbki lub przetworzenia, których przeprowadzenie na materiałach niepochodzących nadaje im status pochodzenia</p>	
<p>AL, AND, BA, CAF, CAM, CAS, C+M, CH, CI, CL, DZ, EG, ESA, FO, GE, GH, IL, IS, JO, LI, LB, MA, MAR, MD, ME, MK, MX, NO, PS, SADC, TN, TR, UA, XK, XS, WPS</p>	<p>Wytwarzanie, w którym wartość wszystkich użytych materiałów nie przekracza 40 % ceny ex-works produktu</p>	
<p>KR</p>	<p>Wytwarzanie, w którym wartość wszystkich użytych materiałów nie przekracza 50 % ceny ex-works produktu</p>	<p>Wytwarzanie z materiałów objętych dowolną pozycją, inną niż pozycja danego produktu</p>
<p>LDC, OBC, OCT</p>	<p>Wytwarzanie, w którym wartość wszystkich użytych materiałów nie przekracza 70 % ceny ex-works produktu</p>	

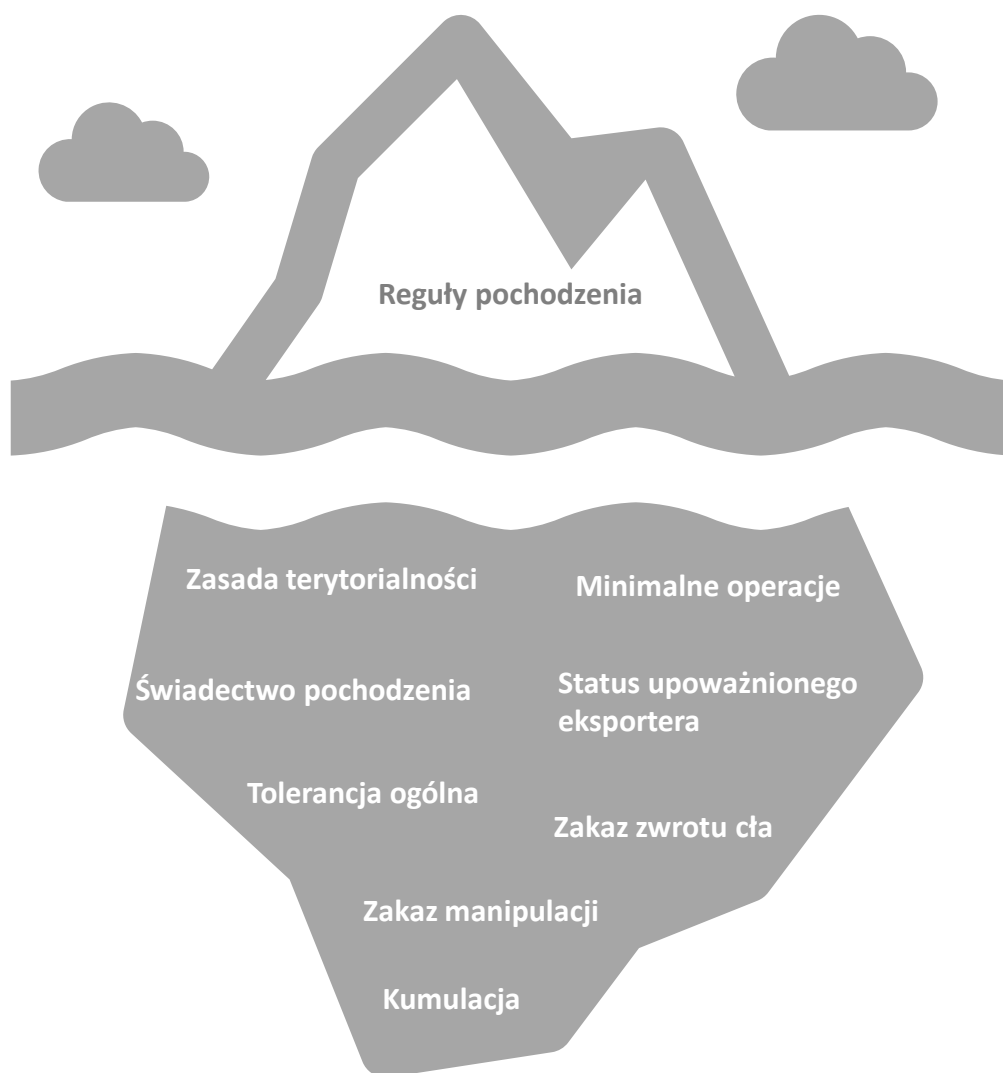
Źródło: Opracowanie własne na podstawie dostępnych umów o wolnym handlu

SG	Wytwarzanie, w którym wartość wszystkich użytych materiałów nie przekracza 60 % ceny ex-works produktu	
CA	Zmiana z dowolnej innej pozycji	Zmiana w obrębie jakiejkolwiek z tych pozycji, nawet jeżeli występuje także zmiana z dowolnej innej pozycji, pod warunkiem że wartość nie pochodzących materiałów sklasyfikowanych w tej samej pozycji co produkt końcowy nie przekracza 50 % wartości transakcyjnej lub ceny exworks produktu
JP	CTH MaxNOM 50 % (EXW) lub RVC 55 % (FOB)	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie dostępnych umów o wolnym handlu

Reguły pochodzenia to ważny element każdej umowy, ale niejedyny...

Pomimo tego, że cel wszystkich porozumień o preferencyjnym pochodzeniu jest ten sam, postanowienia tych porozumień mogą się różnić w niektórych szczegółach. Aby uzyskać pełny obraz, należy zatem zweryfikować zarówno wspólne postanowienia – wymienione poniżej – jak również poddać postanowienia każdego indywidualnego porozumienia dokładnej analizie.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie dostępnych umów o wolnym handlu

ZAŁĄCZNIK 22-16

Długoterminowa deklaracja dostawcy dotycząca produktów posiadających status preferencyjnego pochodzenia

Deklaracja dostawcy, której tekst zamieszczony jest poniżej, musi zostać sporządzona zgodnie z przypisami. Nie jest jednak konieczne przytaczanie tych przypisów.

DEKLARACJA

Ja, niżej podpisany, oświadczam, że towary opisane poniżej:

.....⁽¹⁾

.....⁽²⁾

które są regularnie dostarczane do⁽³⁾ pochodzą z⁽⁴⁾ i spełniają reguły pochodzenia obowiązujące w handlu na warunkach preferencyjnych z⁽⁵⁾.

Oświadczam, że⁽⁶⁾:

zastosowano kumulację z (nazwa państwa/państw)

nie zastosowano kumulacji

Niniejsza deklaracja jest ważna w odniesieniu do wszystkich wysyłek tych towarów realizowanych w okresie od: do⁽⁷⁾.

Zobowiązuję się powiadomić niezwłocznie o utracie ważności niniejszej deklaracji.

Zobowiązuję się udostępnić organom celnym wszelkie dodatkowe dokumenty, których mogą zażądać.

.....⁽⁸⁾

.....⁽⁹⁾

.....⁽¹⁰⁾

ZAŁĄCZNIK 22-15

Deklaracja dostawcy dotycząca produktów posiadających status preferencyjnego pochodzenia

Deklaracja dostawcy, której tekst zamieszczony jest poniżej, musi zostać sporządzona zgodnie z przypisami. Nie jest jednak konieczne przytaczanie tych przypisów.

DEKLARACJA

Ja, niżej podpisany, oświadczam, że towary wymienione w niniejszym dokumencie:⁽¹⁾ pochodzą z⁽²⁾ i spełniają reguły pochodzenia obowiązujące w handlu na warunkach preferencyjnych z⁽³⁾:

Oświadczam, że⁽⁴⁾:

zastosowano kumulację z (nazwa państwa/państw)

nie zastosowano kumulacji

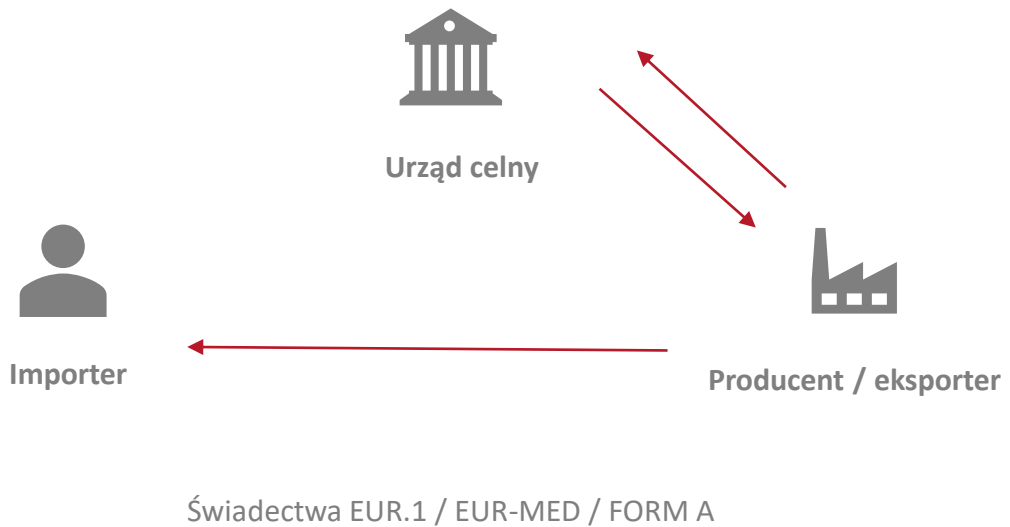
Zobowiązuję się udostępnić organom celnym wszelkie dodatkowe dokumenty, których mogą zażądać.

.....⁽⁵⁾

.....⁽⁶⁾

.....⁽⁷⁾

Świadectwa pochodzenia oraz dokumenty poświadczające pochodzenie towarów



Oświadczenie o pochodzeniu, deklaracja pochodzenia, deklaracja na fakturze.

Jeśli wartość towarów nie przekracza **6 000 EUR**, każdy podmiot gospodarczy (przedsiębiorca) może wystawić deklarację. Jeśli wartość towarów przekracza wskazaną kwotę, tylko **upoważniony lub zarejestrowany eksporter (REX)** może. Dla tych, którzy handlują z państwami wchodzącymi w skład Stowarzyszenia krajów i terytoriów zamorskich (OCTs) limit wynosi **10 000 EUR**.

Źródło: Opracowanie własne

Świadectwo przewozowe EUR.1


29.12.2015

PL

Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej

L 343/829

ŚWIADECTWO PRZEWOZOWE

1. Eksporter (imię i nazwisko/nazwa, dokładny adres, państwo)	EUR.1 Nr A 000.000		
	Przed wypełnieniem formularza należy zapoznać się z uwagami zamieszczonymi na odwrocie.		
	2. Świadectwo jest stosowane w preferencyjnym handlu między oraz (Wpisać odpowiednie kraje, grupy krajów lub terytoria)		
3. Odbiorca (imię i nazwisko/nazwa, dokładny adres, państwo) (wypełnianie nieobowiązkowe)	4. Kraj, grupa krajów lub terytorium, z których produkty są uważane za pochodzące	5. Kraj, grupa krajów lub terytorium przeznaczenia	
	6. Szczegóły dotyczące transportu (wypełnianie nieobowiązkowe)		
7. Uwagi			
8. Liczba porządkowa; znaki i numery; ilość i rodzaj opakowań ⁽¹⁾ ; opis towarów	9. Masa brutto (kg) lub inna jednostka miary (litry, m ³ itd.)	10. Faktury (wypełnianie nieobowiązkowe)	
11. POTWIERDZENIE URZĘDU CELNEGO Oświadczenie potwierdzone Dokument wywozowy ⁽²⁾ Formularz Nr z Urząd celny Kraj lub obszar wystawienia (Miejsce i data) (Podpis)	 Pieczęć		
12. OŚWIADCZENIE EKSPORTERA Ja, niżej podpisany(-a), oświadczam, że towary opisane powyżej spełniają warunki wymagane do wydania niniejszego świadectwa. (Miejsce i data) (Podpis)			
⁽¹⁾ Jeśli towary nie są zapakowane, wskazać odpowiednio liczbę artykułów lub wpisać „luzem”. ⁽²⁾ Wypełnić tylko, jeśli wymagają tego przepisy państwa lub terytorium wywozu.			

Źródło: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:22000A0621\(01\)&from=DE](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:22000A0621(01)&from=DE)

WNIOSEK O WYDANIE ŚWIADECTWA PRZEWOZOWEGO

<p>1. Eksporter (imię i nazwisko/nazwa, dokładny adres, państwo)</p>	<h2 style="margin: 0;">EUR.1 Nr A 000.000</h2>		
<p>Przed wypełnieniem formularza należy zapoznać się z uwagami zamieszczonymi na odwrocie.</p>			
<p>2. Wniosek o wystawienie świadectwa w preferencyjnym handlu między</p> <p>.....</p> <p style="text-align: center;">oraz</p> <p>.....</p> <p style="text-align: center;">(Wstawić odpowiednie kraje, grupy krajów lub terytoria)</p>			
<p>3. Odbiorca (imię i nazwisko/nazwa, dokładny adres, państwo) (wypełnianie nieobowiązkowe)</p>	<p>4. Kraj, grupa krajów lub terytorium, z których produkty są uważane za pochodzące</p>	<p>5. Kraj, grupa krajów lub terytorium przeznaczenia</p>	
<p>6. Szczegóły dotyczące transportu (wypełnianie nieobowiązkowe)</p>	<p>7. Uwagi</p>		
<p>8. Liczba porządkowa; znaki i numery; ilość i rodzaj opakowań ⁽¹⁾; opis towarów</p>	<p>9. Masa brutto (kg) lub inna jednostka miary (litry, m³ itd.)</p>	<p>10. Faktury (wypełnianie nieobowiązkowe)</p>	

Źródło: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:22000A0621\(01\)&from=DE](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:22000A0621(01)&from=DE)

ZAŁĄCZNIK 22-13

Deklaracja na fakturze

Deklaracja na fakturze, której tekst zamieszczony jest poniżej, musi zostać sporządzona zgodnie z przypisami. Nie jest jednak konieczne przytaczanie tych przypisów.

Wersja w języku bułgarskim

Износителят на продуктите, обхванати от този документ (митническо разрешение № ... ⁽¹⁾), декларира, че освен където е отбелязано друго, тези продукти са с ... преференциален произход ⁽²⁾.

Wersja w języku hiszpańskim

El exportador de los productos incluidos en el presente documento (autorización aduanera nº ... ⁽¹⁾) declara que, salvo indicación en sentido contrario, estos productos gozan de un origen preferencial... ⁽²⁾.

Wersja w języku czeskim

Vývozce výrobků uvedených v tomto dokumentu (číslo povolení ... ⁽¹⁾) prohlašuje, že kromě zřetelně označených mají tyto výrobky preferenční původ v ... ⁽²⁾.

Wersja w języku duńskim

Eksportøren af varer, der er omfattet af nærværende dokument, (toldmyndighedernes tilladelse nr. ... ⁽¹⁾), erklærer, at varerne, medmindre andet tydeligt er angivet, har præferenceoprindelse i ... ⁽²⁾.

Wersja w języku niemieckim

Der Ausführer (Ermächtigter Ausführer; Bewilligungs-Nr. ... ⁽¹⁾) der Waren, auf die sich dieses Handelspapier bezieht, erklärt, dass diese Waren, soweit nicht anders angegeben, präferenzbegünstigte ... ⁽²⁾ Ursprungswaren sind.

Deklaracja na fakturze/deklaracja pochodzenia jest uproszczoną formą – choć zarezerwowaną dla eksporterów zarejestrowanych / upoważnionych – dokumentowania preferencyjnego pochodzenia wywożonych towarów. Zastępuje świadectwo przewozowe EUR.1 wystawiane przez urząd celny. Wystawiając deklarację należy bezwzględnie stosować podany w treści umowy wzór.

Pytania, na które warto sobie odpowiedzieć:

- Czy mam odpowiednie zasoby, aby aktywnie prowadzić politykę w zakresie stosowania umów o wolnym handlu?
- Czy w kontraktach, w których jestem stroną zawarte są zapisy nakładające obowiązek dostarczania certyfikatów / świadectw pochodzenia?
- Czy posiadam dobry proces klasyfikacji towarów?
- Czy jestem w stanie zarządzać informacją, przechowywać i archiwizować dokumenty?
- Czy zarządzam moją siecią dostawców? Czy moje umowy są na tyle elastyczne, że mogę dostosowywać się do moich aktualnych potrzeb?
- Czy przechodziłem już audyty celne?
- Czy interesowałem się wcześniej uzyskaniem statusu upoważnionego / zarejestrowanego eksportera?
- Czy sprowadzając towary / produkty spoza Unii Europejskiej oczekuję od moich partnerów odpowiednich certyfikatów uprawniających mnie do wnioskowania o redukcję należności celnych?
- Czy poszukiwałem możliwości sprowadzenia towarów (odpowiedniki) z krajów, z którymi UE ma podpisaną umowę?



Rozdział 5: Wymiana handlowa Polski z Norwegią

Od 2004 roku wymiana handlowa Polski z Norwegią stale rośnie. Obecnie Norwegia zajmuje 19. miejsce w polskim eksporcie i 28. miejsce w polskim imporcie według kraju wysyłki, a 22. według kraju pochodzenia.

Z kim Norwegia handluje?

UE, Chiny i USA to najważniejsi partnerzy handlowi Królestwa Norwegii, w tym przede wszystkim Wielka Brytania, Niemcy, Holandia, Szwecja, Francja, Dania, jeśli chodzi o Europę. Importowane produkty pochodzą głównie ze Szwecji, Niemiec, Chin, USA, Danii, UK, Polski, Holandii, Francji i Włoch.

Na przykład w 2018 roku Norwegia sprowadziła ze Szwecji 13 600 samochodów o wartości 4,6 mld NOK. Najwięcej jednak samochodów osobowych sprowadzanych jest do Norwegii z Niemiec. Wielka Brytania z kolei była w 2019 roku głównym odbiorcą norweskiej ropy naftowej i gazu ziemnego o łącznej wartości prawie 141 mld NOK (spadek o 21% w porównaniu z rokiem poprzednim). Najważniejszą kategorią towarów importowanych z Chin był sprzęt telekomunikacyjny i sprzęt do przetwarzania danych - prawie trzy na cztery telefony komórkowe sprzedane w Norwegii w 2019 roku pochodziły z Chin.

Grupy towarowe o największej wartości w imporcie z USA to z kolei pojazdy i inne środki transportu. Przykładowo, w 2019 roku Norwegia sprowadziła ze Stanów Zjednoczonych samoloty o łącznej wartości 5,7 mld NOK i ponad 26 000 samochodów osobowych za prawie 9,8 mld NOK.

Co Norwegia importuje?

Ogółem w 2019 roku Norwegia importowała towary warte 76,8 mld EUR, przy czym import z UE wynosił prawie 460 mld NOK, czyli 61% całego norweskiego importu towarowego (z wyłączeniem statków i platform wiertniczych). Ważnymi grupami produktowymi w imporcie norweskim są pojazdy drogowe, wyroby metalowe, a także oleje mineralne i produkty ropopochodne.

Jeśli chodzi o eksport, to oprócz ropy, gazu, statków i platform wiertniczych w 2019 roku Norwegia wyeksportowała do krajów Unii Europejskiej towary o wartości 306 mld NOK, czyli 65% całkowitego eksportu kontynentalnego (bez sektora ropy i gazu). W porównaniu z 2018 roku norweski eksport do UE wzrósł w 2019 roku o 4 mld NOK, podczas gdy import z UE wzrósł o ponad 26 mld NOK. Dzięki umowie o wolnym handlu EOG, Unia jest więc bardzo istotnym partnerem handlowym Norwegii. Umowa stwarza też równe szanse dla polskich eksporterów.

Potwierdzają to dane polskiego Głównego Urzędu Statystycznego, które pokazują, że polsko-norweska współpraca handlowa od lat ma się nieźle. Zajmujemy dobre 7 miejsce wśród partnerów handlowych Norwegii.

Polskie hity w eksporcie do Norwegii

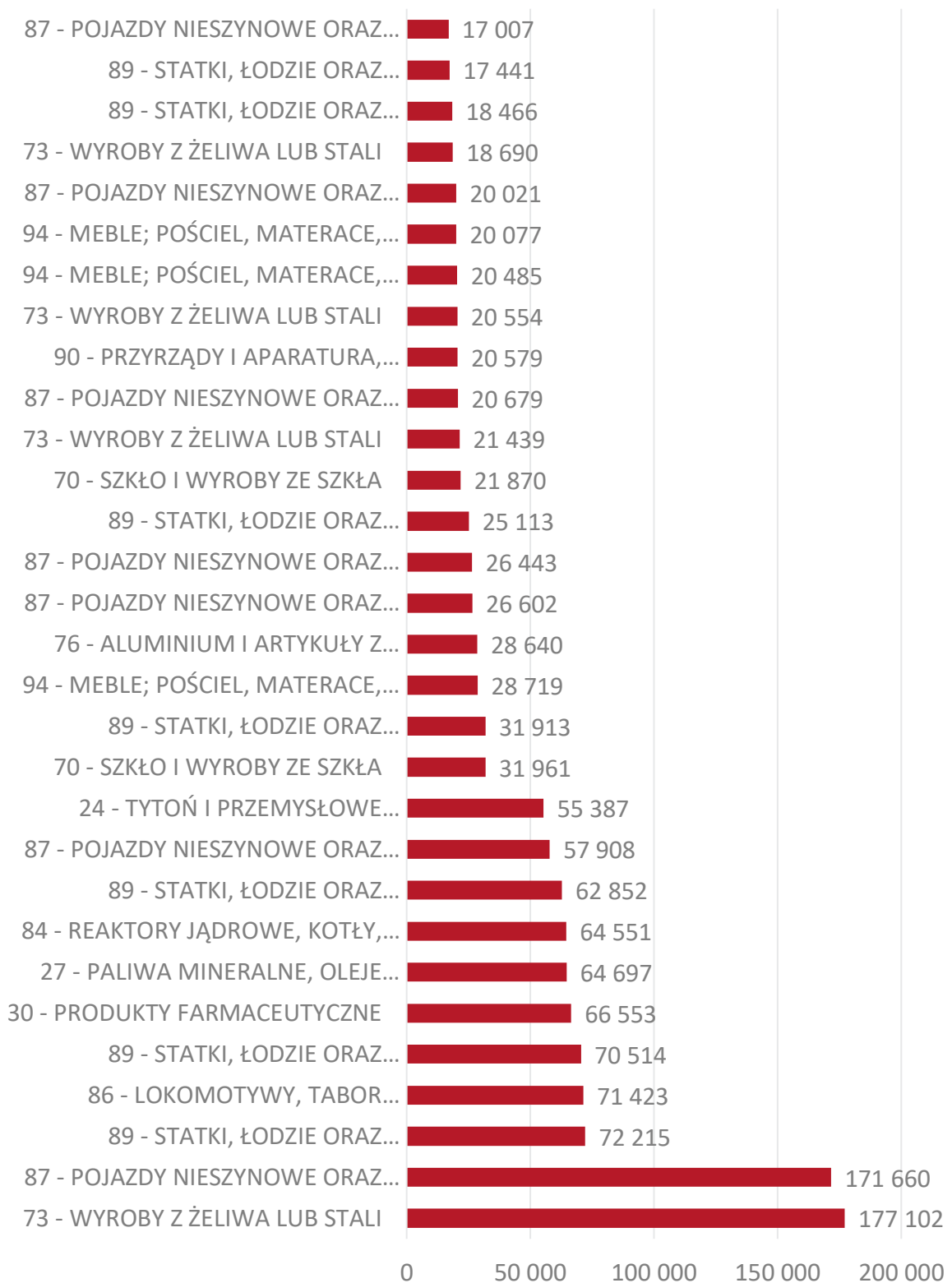
Co Polacy kupują w Norwegii? Przede wszystkim łosie hodowane w akwakulturach. To one mają największy udział w dominujących importach ryb. Co więcej, Polska zalicza się do grona największych odbiorców norweskiego łosia. Kolejną grupą towarów importowanych przez nas z Norwegii są wyroby nieszlachetne i wyroby z metali nieszlachetnych.

Źródło: GUS, SSB

Natomiast w strukturze polskiego eksportu do kraju fiordów zdecydowanie największą kategorię stanowią maszyny i urządzenia transportowe (46,6%), towary przemysłowe klasyfikowane według surowca (24,1%) i wyroby różne (12,8%). Ogółem w 2019 roku norweski import z Polski wyniósł prawie 3 mld EUR, czyli 3,9% całego importu Norwegii.

Przyglądając się bliżej pierwszej grupie „hitów eksportowych” od razu zauważymy, że od wielu lat dominujący udział w polskim eksporcie do Norwegii mają statki oraz inne elementy stalowe związane z sektorem stoczniowym i offshore. Ale eksportujemy nie tylko to. W czołówce towarów eksportowanych przez Polskę do Norwegii znalazły się też pojazdy szynowe i nieszynowe oraz ich części i akcesoria, maszyny i urządzenia mechaniczne, elektryczne i ich części. W mniejszym stopniu eksportowaliśmy do Norwegii także meble, pościel, materace, lampy, reklamy świetlne, wyroby ze szkła, a także przyrządy i aparaturę optyczną, pomiarową, fotograficzną i inną oraz budynki prefabrykowane. Potwierdza to wyrobioną już renomę polskich firm z sektora budowlanego na norweskim rynku.

TOP 10 polskich hitów eksportowych do Norwegii [w tys. EUR]



Źródło: Eurostat COMEXT

Rozdział 6: Porozumienie EOG z Unią Europejską w praktyce

Strefa wolnego handlu z UE

Jak wspomniano, ramy wolnej wymiany handlowej między Polską a Norwegią nakreśla porozumienie EOG, które daje Norwegii dostęp do rynku wewnętrznego UE i wiąże się z dużym stopniem handlu bezcłowego na obszarze objętym porozumieniem. W praktyce oznacza to wolny, bezcłowy handel zdecydowaną większością towarów przemysłowych i przetworzonych towarów rolnych - z wyjątkiem jednak dwóch obszarów: produktów rolnych i produktów rybołówstwa, które nie są objęte porozumieniem EOG. O obszarach nieobjętych EOG mowa jest dalej.

Należy jednak pamiętać, że Norwegia nie jest częścią unii celnej i nie jest objęta wspólnymi przepisami celnymi UE, ani wspólnymi stawkami unijnymi wobec krajów trzecich. Pozostaje krajem trzecim wobec UE, tak więc w handlu królestwa z krajami Unii obowiązują inne zasady wwozu towarów – zwłaszcza kontrole graniczne i procedury importowe, które nie obowiązują w handlu Polski z krajami wspólnego rynku Unii.

Dlatego przed rozpoczęciem importu należy upewnić się, jakie stawki, podatki i inne wymogi dotyczą kategorii produktów, które zamierzamy wwieźć. Pozwoli to nam uniknąć późniejszych niespodzianek. Warto się również upewnić, jakie cła zapłacimy przy wwozie próbek towarów, które również mogą być uznane za podlegające ocłeniu.

Urzędem właściwym do zapytań w sprawie cła jest norweski Urząd Celny, Tolletaten. Na stronach urzędu można się zapoznać w języku angielskim z większością wymogów dotyczących wwożonych towarów. W razie problemów, pomocą w kontaktach z norweskimi urzędami służy także placówka PAIH w Oslo.

Ilustracja: przykładowa kalkulacja opłat celnych

Calculation of customs duty and taxes

Import of 10 kilos of caramels from the US: (2020)



Purchase cost:	NOK 1,000.00
+ Shipping costs:	NOK 100.00
+ Customs duty (10 kg x NOK 3.88):	NOK 38.80
+ Chocolate and sugar tax (10 kg x NOK 21.22):	NOK 212.20
Total purchase, shipping, duty, and special taxes:	NOK 1,351.00
+ VAT (NOK 1,351.00 x 15%)	NOK 202.65
Total goods + duty + taxes:	NOK 1,553.65

Restrictions

Several foods are subject to restrictions. This means that in certain cases special permission is required from the Norwegian Food Safety Authority to import goods. This applies to imports of, for example, foods containing meat, fish, or milk from countries outside the EU/EEA.

- [Read more about the restrictions on the Norwegian Food Safety Authority's website](#)




Rozdział 7: Obszary wyłączone z EOG





Rolnictwo i produkcja spożywcza

Jak wspomniano, produkcja rolna i rybołówstwo nie są objęte porozumieniem EOG. A to dlatego, że Norwegia chroni te rynki przed konkurencją zagraniczną.

Norwegia ma trudne naturalne warunki produkcji rolnej - aż 60% kraju to góry i tylko 3% powierzchni to grunty orne. Sezon upraw jest krótki. Ponadto wysokie koszty produkcji i pracy powodują, że ceny żywności w Norwegii są wysokie. Przykładowo, bochenek chleba kosztuje 30-48 NOK (12-20 PLN), 1 litr mleka ok. 17-20 NOK (7-9 PLN), a 150 gr sera ok. 30 NOK (12 PLN).

Ilustracja: porównanie cen mleka w handlu detalicznym w Norwegii

Produkt (33)	KIWI	MENY	Obs	REMA 1000	SPAR	EXTRA
 Skummet melk Tine 1 liter	16.90	17.90	16.90	16.90	18.60	16.90
 Lettmelk Tine 1 liter	17.90	18.90	17.90	17.90	18.90	17.90
 Melkerull Freia 74 gr	19.40	20.90	20.20	19.40	20.90	19.40

Produkt (33)	KIWI	MENY	Obs	REMA 1000	SPAR	EXTRA
 Gulost Synnøve 1 kg	67.90	67.90	72.40	67.90	69.90	67.90
 Skivet Ridderost Tine 170 gr	34.40	36.90	36.80	34.40	36.90	34.40
 Nøkelost, Tine 150 gram	27.90	30.90	29.80	27.90	31.50	27.90
 Maarud Tortilla, ost 185 gram	23.80	28.80	42.20	23.80	39.90	23.80

Źródło: enhver.no

Głównym celem polityki rolnej Norwegii jest pokrycie popytu własną produkcją, której produkcja jest mimo trudnych warunków jednak możliwa. Obecnie stopień samowystarczalności żywnościowej Norwegii wynosi ok. 40% - reszta produktów jest importowana.

Aby utrzymać ten stan, Norwegia chroni rodzimych producentów i wspiera krajową produkcję szczególnie takich produktów jak mleko, mięso, owoce, warzywa i ziemniaki.

Nie oznacza to jednak, że import tych towarów do Norwegii jest całkiem niemożliwy. Import odbywa się na podstawie kontyngentów ustalanych z krajami UE. Długofalowy trend widoczny od lat 2000 wskazuje na to, że Norwegia coraz bardziej otwiera się na import spożywczy.

Instrumenty polityki rolnej Norwegii

Tak sformułowana polityka rolna oznacza, że Norwegia nakłada wysokie cła importowe na chronione produkty, czyli na towary, które sama produkuje. Na towary rolne, których sama nie produkuje, Norwegia nie nakłada ceł.

Upraszczając, norweską ochronę importu towarów rolnych można podzielić na trzy grupy produktów o wysokiej, średniej i niskiej ochronie taryfowej. Import towarów z wysokimi cłami jest ograniczony, niemniej jednak możliwy w ramach różnych umów handlowych (WTO, EOG i EFTA). Dla takich kategorii towarów rolnych Norwegia stosuje kontyngenty importowe z niskimi stawkami celnymi lub całkiem bezcłowe. Z kolei do grupy o umiarkowanych taryfach zalicza się m.in. przetworzone produkty rolne. Grupa z niskimi lub zerowymi taryfami obejmuje głównie produkty, które nie są produkowane w Norwegii.

Źródła: Landbruksdirektoratet.no, Regjeringen.no, Toll.no, Landbruk.no, Bondelaget.no, SSB.no

Tabela: Różne stopnie ochrony importu produktów spożywczych

Wysokie cło*	Średnie cło*	Niskie cło*	
Mięso	Ziemniaki	Pieczywo	Woda mineralna
Produkty mleczarskie	Warzywa	Pizza	Tropikalne owoce i warzywa
Zboża	Owoce i jagody	Dżemy	Cukier
Jajka		Zupy, sosy	Ryż, kukurydza, soja
		Czekolada	Kawa, herbata
		Lody	Skóry
*produkty wrażliwe	*w sezonie norweskim	*produkty przetworzone	*bez cła



Za kwestie związane z ochroną importu odpowiada norweska Dyrekcja ds. Rolnictwa (Landbruksdirektoratet), która decyzją

administracyjną może obniżyć taryfy, aby zwiększyć import w odpowiedzi na zapotrzebowanie rynku.

Eksport rolno-spożywczy z Polski do Norwegii

Ponieważ import towarów rolno-spożywczych do Norwegii jest obciążony cłami, a poziom protekcjonizmu taryfowego w przypadku niektórych grup produktów rolnych (np. mięso czy nabiał) jest bardzo wysoki, szanse dla polskich przedsiębiorstw w tych segmentach rynku nie są wysokie. Jednak nie znaczy to, że polskie firmy nie powinny interesować się tym rynkiem.

Źródło: landbruksdirektoratet.no

Warto przyjrzeć się dotychczasowym trendom w imporcie produktów spożywczych z Polski do Norwegii. W ostatnich latach, a także w 2019 roku i w I i II kwartale 2020 roku, najważniejszymi produktami rolno-spożywczymi eksportowanymi przez Polskę do Norwegii były, oprócz tytoniu, pszenica, pieczarki, karma dla psów i kotów, żurawiny, borówki, truskawki, kukurydza, herbata, sok jabłkowy, jabłka świeże, śledzie, przetwory spożywcze. Do innych polskich produktów chętnie kupowanych przez odbiorców z Norwegii należały herbata, chleb i pieczywo cukiernicze, czekolada i przetwory zawierające kakao.

Wyszczególnienie	2019				2020 (I-VII)			
	Export USD	Import USD	Export udział %	Import udział %	Export USD	Import USD	Export udział %	Import udział %
24 - TYTOŃ I PRZEMYSŁOWE NAMIASKI TYTONIU	61,98 4,300	-	0.02	-	58,06 2,612	-	0.04	-
08 - OWOCE I ORZECHY JADALNE; SKÓRKI OWOCÓW CYTRUSOWYCH LUB MELONÓW	28,23 8,444	-	0.01	-	16,69 5,129	-	0.01	-
10 - ZBOŻA	27,92 4,365	-	0.01	-	15,68 4,045	-	0.01	-
07 - WARZYWA ORAZ NIEKTÓRE KORZENIE I BULWY JADALNE	15,67 5,211	45	0.01	0.00	7,708 ,869	-	0.01	-
23 - POZOSTAŁOŚCI I ODPADY PRZEMYSŁU SPOŻYWCZEGO; GOTOWA KARMA DLA ZWIERZĄT	13,16 9,041	1,965 ,356	0.00	0.00	7,999 ,698	2,173 ,525	0.01	0.00

Źródło: GUS

Norwegia		2019				2020 (I-VII)			
Wyszczególnienie	Export USD	Import USD	Export udział %	Import udział %	Export USD	Import USD	Export udział %	Import udział %	
16 - PRZETWORY Z MIĘSA, RYB LUB SKORUPIAKÓW, MIĘCZAKÓW, LUB POZOSTAŁYCH BEZKRĘGOWCÓW WODNYCH	9,804,226	5,128,332	0.00	0.00	5,130,377	2,726,268	0.00	0.00	
19 - PRZETWORY ZE ZBÓŻ, MAKI, SKROBI LUB MLEKA ; PIECZYWA CUKIERNICZE	8,824,758	-	0.00	-	5,926,300	9,408	0.00	0.00	
09 - KAWA, HERBATA, MATE (HERBATA PARAGWAJSKA) I PRZYPRAWY	7,449,826	54,447	0.00	0.00	4,080,418	19,222	0.00	0.00	
18 - KAKAO I PRZETWORY Z KAKAO	7,146,750	209,748	0.00	0.00	3,441,466	172,501	0.00	0.00	
03 - RYBY I SKORUPIAKI, MIĘCZAKI I POZOSTAŁE BEZKRĘGOWCE WODNE	6,617,920	1,176,051,717	0.00	0.44	2,458,921	668,251,942	0.00	0.49	
20 - PRZETWORY Z WARZYW, OWOCÓW, ORZECHÓW LUB POZOSTAŁYCH CZĘŚCI ROŚLIN	6,363,203	200,011	0.00	0.00	4,888,682	91,151	0.00	0.00	
21 - RÓŻNE PRZETWORY SPOŻYWCZE	5,567,971	3,541,110	0.00	0.00	4,025,095	2,462,400	0.00	0.00	

Źródło: GUS

Norwegia		2019				2020 (I-VII)			
Wyszczególnienie	Export USD	Import USD	Export udział %	Import udział %	Export USD	Import USD	Export udział %	Import udział %	
22 - NAPOJE BEZALKOHOLOWE, ALKOHOLOWE I OCET	3,469,110	1,323,057	0.00	0.00	1,929,038	353,411	0.00	0.00	
17 - CUKRY I WYROBY CUKIERNICZE	2,639,193	1,974	0.00	0.00	1,192,691	-	0.00	-	
12 - NASIONA I OWOCE OLEISTE; ZIARNA, NASIONA I OWOCE RÓŻNE; ROŚLINY PRZEMYSŁOWE LUB LECZNICZE; SŁOMA I PASZA	2,375,409	30,537	0.00	0.00	182,259	7,959	0.00	0.00	
15 - TŁUSZCZE I OLEJE POCHODZENIA ZWIERZĘCEGO LUB ROŚLINNEGO ORAZ PRODUKTY ICH ROZKŁADU; GOTOWE TŁUSZCZE JADALNE; WOSKI POCHODZENIA ZWIERZĘCEGO LUB ROŚLINNEGO	1,667,958	3,410,218	0.00	0.00	1,127,775	1,000,959	0.00	0.00	
06 - DRZEWA ŻYWE I POZOSTAŁE ROŚLINY; BULWY, KORZENIE I PODOBNE; KWIATY CIĘTE I LIŚCIE OZDOBNE	1,569,226	504,328	0.00	0.00	432,034	175,859	0.00	0.00	

Źródło: GUS

Norwegia		2019				2020 (I-VII)			
Wyszczególnienie	Export USD	Import USD	Export udział %	Import udział %	Export USD	Import USD	Export udział %	Import udział %	
02 - MIĘSO I PODROBY JADALNE	1,046,179	380,882	0.00	0.00	333,866	-	0.00	-	
04 - PRODUKTY MLECZARSKIE; JAJA PTASIE; MIÓD NATURALNY; JADALNE PRODUKTY POCHODZENIA ZWIERZĘCEGO, GDZIE INDZIEJ NIEWYMIENIONE ANI NIEWŁĄCZONE	368,497	12,100	0.00	0.00	407,064	7,942	0.00	0.00	
05 - PRODUKTY POCHODZENIA ZWIERZĘCEGO, GDZIE INDZIEJ NIEWYMIENIONE ANI NIEWŁĄCZONE	261,030	212,237	0.00	0.00	244,654	117,061	0.00	0.00	
11 - PRODUKTY PRZEMYSŁU MŁYNNARSKIEGO; SŁÓD; SKROBIE; INULINA; GLUTEN PSZENNY	216,071	65,458	0.00	0.00	265,070	2,737	0.00	0.00	
13 - SZELAK; GUMY, ŻYWICE ORAZ POZOSTAŁE SOKI I EKSTRAKTY ROŚLINNE	10,104	36,904	0.00	0.00	10,205	27,005	0.00	0.00	
01 - ZWIERZĘTA ŻYWE	6,079	-	0.00	-	-	-	-	-	

Źródło: GUS

Norwegia		2019				2020 (I-VII)			
Wyszczególnienie	Export USD	Import USD	Export udział %	Import udział %	Export USD	Import USD	Export udział %	Import udział %	
14 - MATERIAŁY ROŚLINNE DO WYPLATANIA; PRODUKTY POCHODZENIA ROŚLINNEGO, GDZIE INDZIEJ NIEWYMIENIONE ANI NIEWŁĄCZONE	8	-	0.00	-	1,179	-	0.00	-	

Źródło: GUS

Rozdział 8: Procedury celne w pigułce

Taryfa celna - kalkulator ceł i opłat importowych

Planując eksport towarów do Norwegii trzeba liczyć się z następującymi formalnościami i kosztami:

- Od towaru zawsze naliczany jest podatek VAT;
- Niektóre towary podlegają cłom i akcyzom (szczególnie produkty spożywcze, alkohol, tytoń, ale także np. czekolada);
- Często wymagane są certyfikaty poświadczające bezpieczeństwo i jakość towaru, zgodność z norweskimi przepisami oraz inne certyfikaty.

Standardowa stawka podatku VAT wynosi 15% (np. na jedzenie i napoje), a podwyższona 25% (np. na alkohol).



Jak wspomniano, niektóre artykuły spożywcze podlegają opłatom celnym. Stawka celna zależy od składu produktu i kraju pochodzenia, może się również zmieniać w ciągu roku. Np. cło na jabłka jest wyższe jesienią niż wiosną, co ma na celu ochronę produkcji krajowej. Aby ustalić, jaka stawka celna, akcyzy i ewentualne inne ograniczenia mogą dotyczyć importowanych artykułów żywnościowych, można skorzystać z wyszukiwarki i znaleźć informacje według kod towaru w taryfie celnej. Norweska taryfa celna jest zharmonizowana z unijną.



Jeśli chodzi o produkty spożywcze i kosmetyczne, to importer zgłasza import do Norweskiego Urzędu ds. Bezpieczeństwa Żywności (Mattilsynet), który nadzoruje import żywności pochodzenia zwierzęcego i niezwierzęcego, a także import kosmetyków.

Procedury celne w imporcie żywności

Generalnie, każdy podmiot działający na rynku spożywczym, który chce importować produkty spożywcze do Norwegii, musi być zarejestrowany w Norweskim Urzędzie ds. Bezpieczeństwa Żywności (Mattilsynet). Zgodnie z norweskim ustawodawstwem, pierwszy odbiorca przeprowadza kontrolę towaru i sprawdza, czy jest zgodny z norweskimi przepisami dotyczącymi żywności. Importerzy, którzy korzystają z usług innego podmiotu gospodarczego jako pierwszego odbiorcy (np. spedytora), muszą upewnić się, że przedsiębiorca jest zarejestrowany w Norwegii i świadomy swoich obowiązków. Może to być spedytor, podmiot prowadzący skład celny, importer lub inna firma odbierająca towary. Pytania dotyczące numerów taryf celnych należy kierować do norweskich służb celnych. Urząd celny również może udzielić wiążącej informacji taryfowej na podstawie składu produktu albo przesłanych próbek.

Ilustracja: Przykładowa kalkulacja opłat celnych i podatkowych w imporcie mleka z Polski.

CUSTOMS TARIFF
Commodity 04.01.1000
Milk and cream, not concentrated nor containing added sugar or other sweetening matter.
↳ Of a fat content, by weight, not exceeding 1 %

Import Export General

Shows rates, fees and restrictions

All Choose country

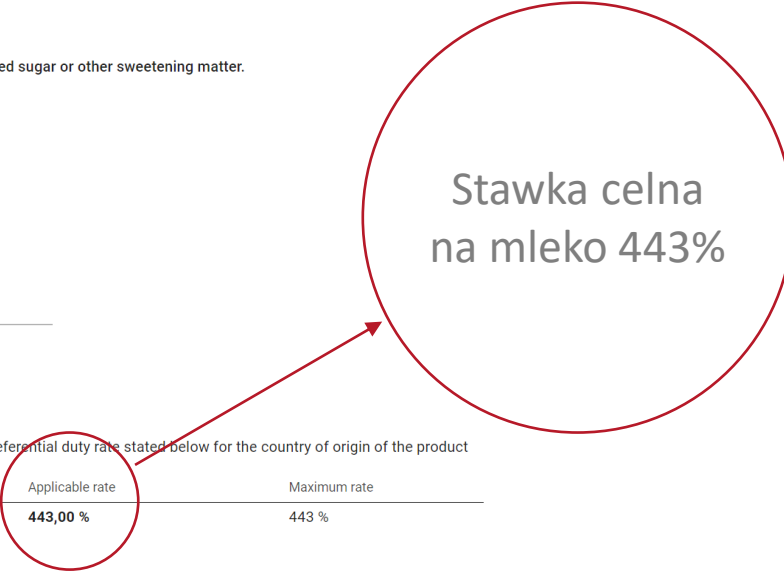
Choose country
Polen

Rates

Ordinary Rate
Use the current ordinary duty rate unless there is a preferential duty rate stated below for the country of origin of the product

Type	Date from (- to)	Applicable rate	Maximum rate
Toll	01-01-2011	443,00 %	443 %

Preference tariffs - free Trade Agreements
Use the current preferential rate for the commodity's country of origin. Used in field 36 on the declaration form.
No registered preference tariffs in the declaration system



Źródło: toll.no

Rozdział 9: Bariery pozataryfowe

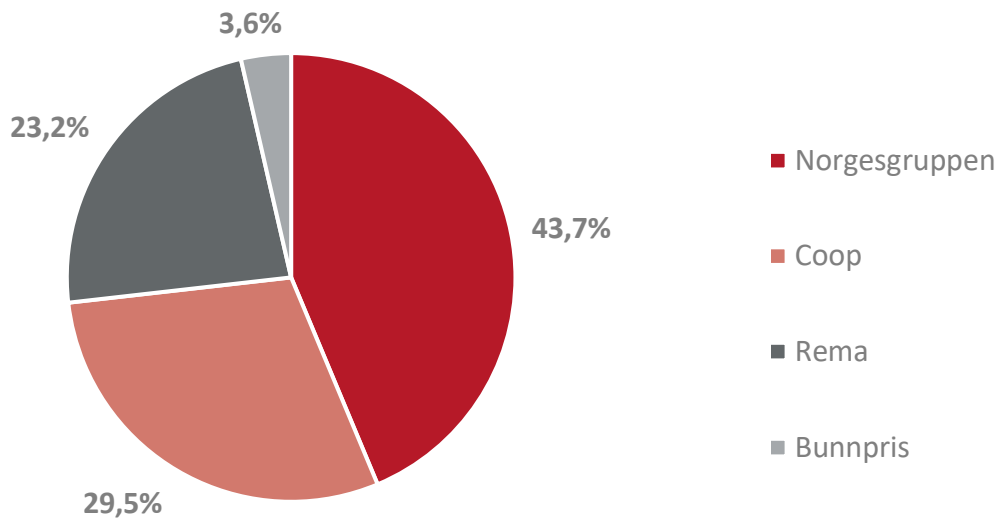
Oprócz barier regulacyjnych, utrudnieniem w dostępie do rynków krajów skandynawskich mogą być różnego rodzaju bariery nieformalne. Na ochronę rynku przed konkurencją zagraniczną składają się bowiem także różne wymagania dotyczące bezpieczeństwa importowanych produktów, ich wpływu na zdrowie konsumenta, środowisko naturalne, dobrostan zwierząt, itp. Te wszystkie wymagania mają wpływ na to, co można, a czego nie można importować do Norwegii, lub jak trudno jest dany towar wprowadzić na rynek.

Z pewnością barierą jest także przyzwyczajenie konsumentów do produktów norweskich i brak skłonności do zmiany tych przyzwyczajajeń. Szczególnie wyraźne jest to w przypadku produktów spożywczych, na których opakowaniu często podkreślane jest ich norweskie pochodzenie i zgodność z wysokimi norweskimi normami jakości.

Także generalnie można powiedzieć, że konsument norweski zwraca uwagę na pochodzenie produktu, jego skład, jakość i ekologiczność, w tym traktowanie zwierząt, zrównoważenie produkcji, biodegradowalność opakowania, które powinno spełniać norweskie wymogi. Dlatego warto postarać się o odpowiednie certyfikaty.

Kolejną przeszkodą rynkową, zwłaszcza dla małych i średnich eksporterów, może być wysoki stopień koncentracji handlu hurtowego i detalicznego. Graf poniżej przedstawia podział rynku pomiędzy czterech największych dystrybutorów.

Wykres: Struktura rynku dystrybucji – największe sieci handlu detalicznego [% rynku]



Szczegóły wymagania krajowe w imporcie kosmetyków

Wszelkie kosmetyki, w tym produkty takie jak pasta do zębów, filtry przeciwsłoneczne, farba do włosów, kremy, mydła i produkty do tatuaży są również objęte przepisami dotyczącymi wwozu i obrotu kosmetykami.

Importerzy i producenci sprzedający kosmetyki na rynku norweskim mają obowiązek powiadomienia o tym norweskiego Urzędu ds. Bezpieczeństwa Żywności (Mattilysnet). Obowiązek zgłoszenia dotyczy również firm, które sprowadzają towary kosmetyczne z UE/EOG do sprzedaży za pośrednictwem dystrybutorów hurtowych.

Produkty kosmetyczne muszą być oznakowane w języku norweskim. W przypadku niektórych konkretnych informacji, takich jak nominalna zawartość produktu (waga/objętość) i data przydatności do użycia, etykieta musi być w języku norweskim lub w języku podobnym pod względem pisowni i znaczenia do norweskiego (duński, szwedzki).

Źródła: NorgesGruppen, Voop, Reitan, Bunnpris, mattilysnet.no

Warto także mieć na uwadze krajowe przepisy dotyczące substancji dozwolonych w kosmetykach. Wprawdzie przestały one w Norwegii obowiązywać wraz z wejściem w życie przepisów unijnych, ale są stosowane nadal jako zalecenia. Na stronach Urzędu ds. Bezpieczeństwa Żywności znaleźć można np. wykaz substancji szkodliwych dla zdrowia, które są dozwolone w UE, ale nie w Norwegii.

Norweski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności zachęca branżę kosmetyczną do przestrzegania tych krajowych regulacji. Np. importer może zostać poproszony o dostarczenie informacji o produkcie o stężeniach poszczególnych substancji, itp. Firma musi być w stanie udokumentować, że produkty są bezpieczne. W praktyce branża kosmetyczna w Norwegii w dużej mierze przestrzega tych ograniczeń.

Substancje, których nie powinny zawierać kosmetyki importowane do Norwegii	
Arnica montana	Podophyllum
Ekstrakt z chelidonium majus	Sassafras officinale
Coleus forskohlii	Symphytum officinale
Hedera helix	Tioxolone
Hypericum perforatum	Substancje jodowe (10)*
Melanotan	Azole (28)**
*Jodek amonu, etiodizowany olej, ekstrakt z morskoczynu pęcherzykowatego, jodoform, ekstrakt z Laminaria digitata, jodek potasu, powidonjod, jodek prolonium (jodek hydroksypropylobistrimoniowy), jodek sodu, jodowodorek TEA (jodotrat)	**Substancje te nie powinny być stosowane w kosmetykach, gdyż mogą powodować odporność na ważne fungicydy stosowane w medycynie

Źródło: mattilsynet.no

Import środków dezynfekcyjnych

W związku z pandemią Norwegia, podobnie jak inne kraje, odnotowała zwiększone zapotrzebowanie na środki dezynfekcyjne. Produkty, które zawierają - lub są reklamowane jako zawierające - środki dezynfekcyjne i antybakteryjne, nie są objęte przepisami dotyczącymi kosmetyków i produktów do pielęgnacji ciała. Substancje te podlegają przepisom dotyczącym produktów biobójczych i są nadzorowane przez Norweską Agencję ds. Środowiska (Miljødirektoratet) lub przez Norweską Agencję Leków (Legemiddelverket), w zależności od przeznaczenia. Do tych urzędów należy kierować ewentualne zapytania.



Statens legemiddelverk
Norwegian Medicines Agency



Źródło: miljødirektoratet.no, legemiddelverket.no

Rozdział 10: Co po COVID-19?

Wybuch pandemii tak w Norwegii, jak w innych krajach, pociągnął za sobą spadek aktywności gospodarczej i wstrzymanie inwestycji. W drugim kwartale spadek norweskiego PKB był najgłębszy, jaki dotychczas odnotował norweski Urząd Statystyczny od roku 1978.

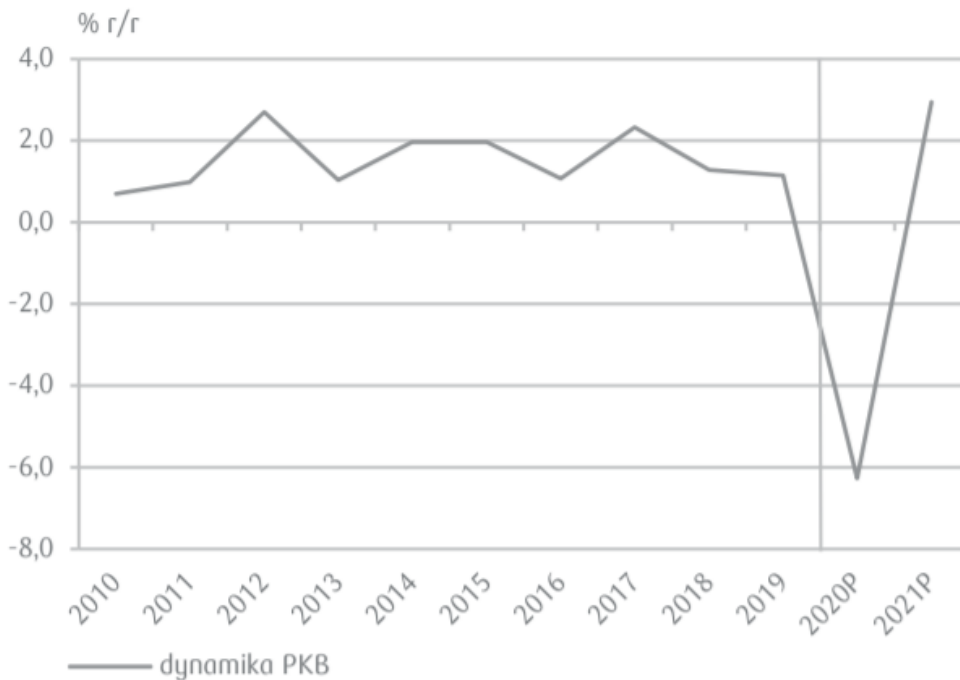
W wyniku epidemii ceny ropy gwałtownie spadły przy dużych wahaniami. W najgorszym momencie cena ropy za baryłkę wynosiła 20 USD. W czerwcu Norwegia zmniejszyła wydobycie o 250 000 baryłek dziennie i o 134 000 baryłek dziennie w drugiej połowie roku. Eksploatację na kilku polach naftowych przełożono na 2021 rok.

Po raz pierwszy od 25 lat Norwegia odnotowała także deficyt budżetowy sektora publicznego, choć jednocześnie stopa oszczędności gospodarstw domowych była historycznie wysoka ze względu na zachowania konsumentów.

Jednak ostatnie odczyty gospodarcze wskazują na to, że programy pomocowe udzielone przez rząd działają, zarówno w sektorze ropy i gazu, jak w przemyśle poza tym. Obserwatorzy spodziewają się odbicia gospodarki norweskiej w 2021 i 2022 roku.

Wiele branż, które miały największy spadek aktywności w marcu i kwietniu, latem i jesienią odnotowało ożywienie. W rezultacie w III kwartale 2020 roku norweskie kontynentalne PKB (bez sektora ropy i gazu) wzrosło aż o 5,2%, choć trzeba pamiętać, że wzrost ten jest następstwem historycznego spadku i produkcja w wielu branżach jest nadal znacznie niższa niż przed pandemią (we wrześniu poziom aktywności był o 2,7% niższy niż w lutym), sygnały te napawają optymizmem.

Wykres: Dynamika norweskiego PKB z prognozą.



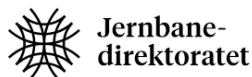
Także większe niż się spodziewano mają być inwestycje w norweskim sektorze ropy i gazu. Prognozy nadal wskazują na spadek inwestycji na szelfie, ale w 2021 i 2022 roku inwestycje te mają wynieść 166 miliardów NOK - to korekta w górę ze 148 mld NOK. Optymizm sektora ma związek z wprowadzonym latem przez rząd norweski programem ulg podatkowych.

Drugim ważnym kołem zamachowym gospodarki będą inwestycje w infrastrukturę. Plan norweskich wydatków budżetowych na rok 2021 zakłada rekordowe nakłady w wysokości 80 mld NOK na projekty infrastrukturalne. Pieniądze zostaną przeznaczone na trwające już projekty w ramach Narodowego Planu Transportu ustalonego na lata 2022-2033 lub na rozpoczęcie nowych inwestycji – drogowych, kolejowych, morskich oraz powietrznych. Te inwestycje infrastrukturalne będą stanowić w nadchodzących latach także szansę dla polskich przedsiębiorstw.

Źródło: PKO BP, regjeringen.no



Statens vegvesen



**Jernbane-
direktoratet**

BANE NOR

AVINOR

**Nye
Veier**

Narodowy Plan Transportu 2022 -2033 zakłada potężne inwestycje sektora publicznego w Norwegii. Zaangażowane w realizację tego planu urzędy i firmy to przede wszystkim norweski Zarząd Dróg Publicznych (Statens vegvesen), Dyrekcja ds. Kolei (Jernbandedirektoratet), Bane NOR (spółka państwowa odpowiedzialna za infrastrukturę kolejową), Avinor (spółka państwowa, właściciel portów lotniczych), czy Nye Veier (spółka akcyjna odpowiedzialna za rozwój i eksploatację niektórych autostrad).

ZASTRZEŻENIE

Powyższy materiał jest chroniony prawami autorskimi, które przysługują Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. („PAIH”) i można go wykorzystywać w sposób dozwolony przez przepisy ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (t.j. Dz. U. z 2019, poz. 1231), ale jedynie w celach niekomercyjnych (tj. na użytek własny). Nie jest dozwolone komercyjne wykorzystanie przekazywanych treści. Ponadto, materiał ten można wykorzystać, jeżeli przepisy lub zgoda uprawnionego zakładają, że wykorzystanie w celach niekomercyjnych nie wymaga pozwolenia ze strony uprawnionego. Dla innych sposobów wykorzystania materiału niezbędne jest uzyskanie pozwolenia od uprawnionego z tytułu autorskich praw majątkowych. PAIH nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody bezpośredniej lub pośredniej jakiegokolwiek rodzaju, w tym szkody za utratę zysków, wynikłej z całkowitego lub częściowego wykorzystania informacji udostępnionych przez PAIH w niniejszym materiale. W związku z tym, każdy odbiorca tych informacji powinien sprawdzić przydatność i poprawność wyżej wymienionych informacji zgodnie z ich przeznaczeniem i korzystać z tych informacji na własną odpowiedzialność. PAIH oraz jej pracownicy nie ponoszą w żadnym wypadku odpowiedzialności za jakąkolwiek decyzję lub działanie podjęte w oparciu o wyżej wymienione informacje, ani za jakiegokolwiek konsekwencje wynikające z decyzji podjętych w oparciu o te informacje.

Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

ul. Krucza 50
00-025 Warszawa

NIP: 526-030-01-67

KRS: 0000109815

Kontakt:

Serwis PAIH24: +48 22 334 99 55

Kontakt PAIH24: paih24@paih.gov.pl



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR

