

Preferencyjne reguły pochodzenia w umowach o wolnym handlu

4 marca 2021 r.

© PAIH S.A.

Niniejsza publikacja ma charakter informacyjny.
Została opracowana na podstawie informacji uznanych za wiarygodne
i nie stanowi wykładni ani opinii prawnej.

Wydawca: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

Warszawa, marzec 2021 r.

Spis treści

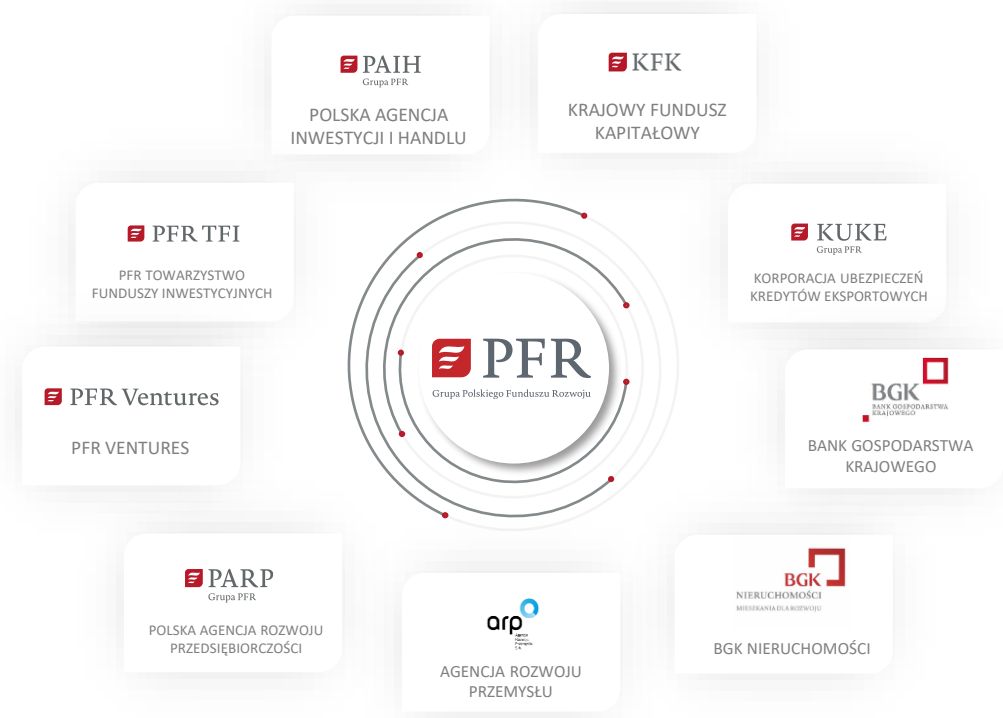
1. O Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu.....	4
2. Czym są reguły pochodzenia?.....	6
3. Istotne elementy umów o wolnym handlu.....	8
3.1 Elementy umowy o wolnym handlu na przykładzie CETA.....	8
3.2 Jakie produkty traktować można jako produkty całościwie uzyskane we Wspólnocie?.....	9
3.3 Niewystarczające czynności obróbki lub przetwarzania.....	10
3.4 Podstawowe informacje o klasyfikacji towarów.....	10
3.5 Reguły pochodzenia różnią się w zależności od umowy.....	13
3.6 Reguły pochodzenia to ważny element każdej umowy, ale niejedyny.....	15
4. Preferencyjna kalkulacja towaru.....	16



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).



Partnerstwo

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



Inwestycje

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

Gdzie jesteśmy?

Regiony, w których działamy...



2. Czym są reguły pochodzenia?

Reguły pochodzenia (ang. rules of origin) określają, skąd pochodzą towary, tzn. nie skąd zostały wysłane, ale gdzie zostały wyprodukowane. W związku z tym „pochodzenie” to „narodowość ekonomiczna” towarów będących przedmiotem handlu. W sprawach celnych rozróżnia się dwa rodzaje pochodzenia, w szczególności pochodzenie niepreferencyjne i pochodzenie preferencyjne.

- Regulują warunki wjazdu towarów za rynki trzecie, a zatem mogą wpływać na dostęp do rynku
- Mogą mieć znaczący wpływ na koszt produkt, a tym samym na jego konkurencyjność;
- Mogą wpływać na decyzje dotyczące lokowania inwestycji zagranicznych w konkretnych krajach;
- Mogą wpływać na wybór dostawców przez firmę

Procedura celna:
należności celne
przywózowe

Cła
antydumpingowe
lub wyrównawcze

Statystyka
handlowa

Etykietowanie
towarów

Środki sanitarne
(inspekcja,
kwarantanna itp.)

Kwoty i przydział
kwot

Źródło: Opracowanie własne

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.



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

3. Istotne elementy umów o wolnym handlu

3.1 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

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)

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: Rozstrzyganie sporów

Rozdział 30: Postanowienia końcowe

3.2 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).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Umowy o Wolnym Handlu pomiędzy Unią Europejską a krajami trzecimi

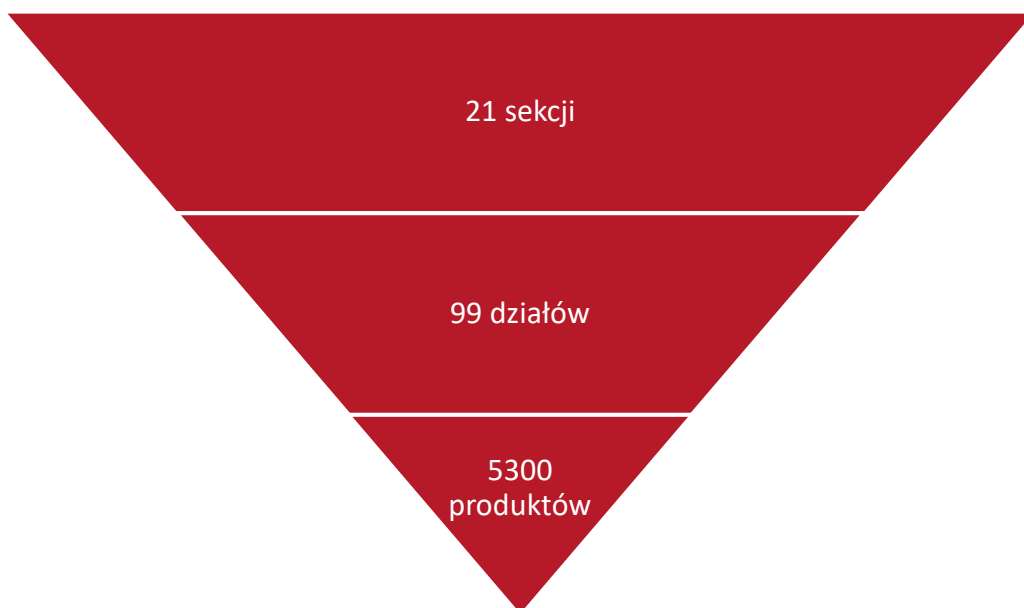
3.3 Niewystarczające czynności obróbki lub przetwarzania

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;
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.

3.4 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: Opracowanie własne na podstawie Umowy o Wolnym Handlu pomiędzy Unią Europejską a krajami trzecimi



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

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

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	
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	
ex 8414	Wentylatory przemysłowe i podobne	Wytwarzanie, w którym: — wszystkie użyte materiały objęte są inną pozycją niż produkt, oraz — wartość wszystkich wykorzystanych materiałów nie przekracza 40 % ceny <i>ex-works</i> produktu	Wytwarzanie, w którym wartość wszystkich wykorzystanych materiałów nie przekracza 25 % ceny <i>ex-works</i> produktu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie dostępnych umów o wolnym handlu

3.5 Reguły pochodzenia różnią się w zależności od umowy

HS 8545	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	
Kraj / Grupa krajów	Procesy obróbki lub przetworzenia, których przeprowadzenie na materiałach nie pochodzących nadaje im status pochodzenia	
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	Wytwarzanie, w którym wartość wszystkich użytych materiałów nie przekracza 40 % ceny ex-works produktu	
KR	Wytwarzanie, w którym wartość wszystkich użytych materiałów nie przekracza 50 % ceny ex-works produktu	Wytwarzanie z materiałów objętych dowolną pozycją, inną niż pozycja danego produktu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie dostępnych umów o wolnym handlu

LDC, OBC, OCT	Wytwarzanie, w którym wartość wszystkich użytych materiałów nie przekracza 70 % ceny ex-works produktu	
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

3.6 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 – wymienionym poniżej – jak również poddać postanowienia każdego indywidualnego porozumienia dokładnej analizie.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie dostępnych umów o wolnym handlu

4. Preferencyjna kalkulacja towaru

Poniżej przykład kalkulacji:

Sytuacja 1

Produkt A	Kraj dostawcy	Deklaracja dostawcy	Cena
Komponent 1	Niemcy	TAK	0,5
Komponent 2	Polska	TAK	1
Komponent 3	Chiny	NIE	3
Komponent 4	Słowacja	NIE	1,2
Komponent 5	Węgry	TAK	0,8
Wartość komponentów nie pochodzących			4,2
Cena sprzedaży (EXW)			11
			38,18%

Produkcja, w której wartość wszystkich użytych materiałów nie pochodzących nie przekracza 30 % ceny ex-works produktu

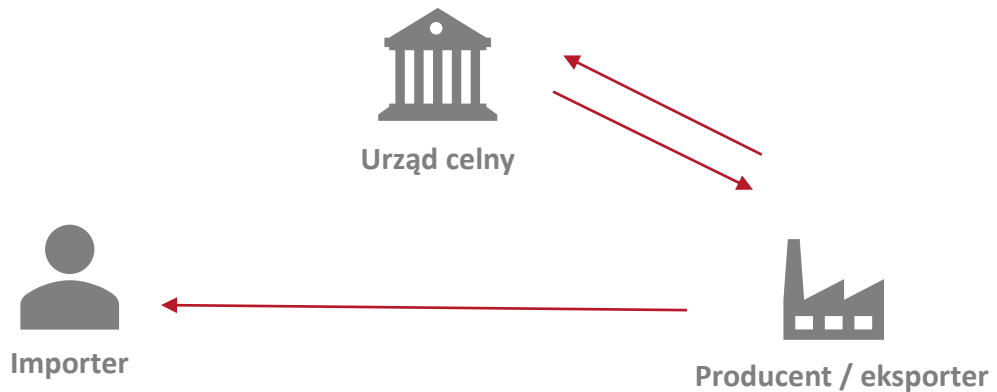
Sytuacja 2

Produkt B	Kraj dostawcy	Deklaracja dostawcy	Cena
Komponent 1	Niemcy	TAK	0,5
Komponent 2	Polska	TAK	1
Komponent 3	Chiny	NIE	3
Komponent 4	Słowacja	TAK	1,2
Komponent 5	Węgry	TAK	0,8
Wartość komponentów nie pochodzących			3
Cena sprzedaży (EXW)			11
			27,27%

Produkcja, w której wartość wszystkich użytych materiałów nie pochodzących nie przekracza 30 % ceny ex-works produktu

Źródło: Opracowanie własne

Świadectwa pochodzenia oraz dokumenty poświadczające pochodzenie towarów



Świadectwa EUR.1 / EUR-MED / FORM A



Oświadczenie o pochodzeniu, deklaracja pochodzenia, deklaracja na fakturze

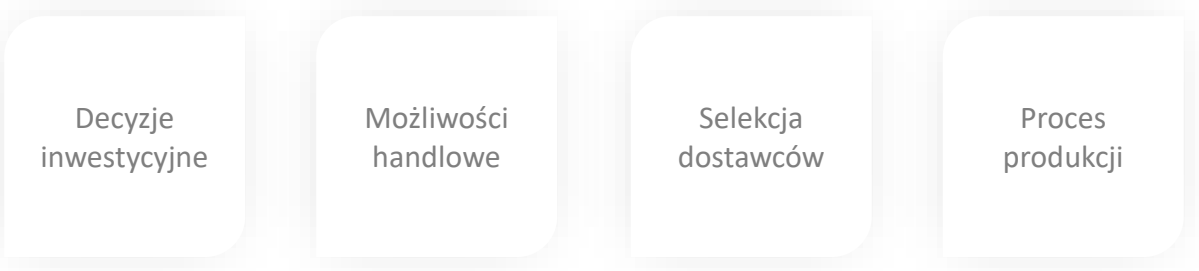
Jeśli wartość towarów nie przekracza 6 000 EUR, każdy podmiot gospodarczy (przedsiębiorca) może wystawić deklarację. Jeśli wartość towarów przekracza wskazaną kwotę, tylko upoważniony lub zarejestrowany eksporter (REX) może. Dla tych, którzy handlują z państwami wchodzącymi w skład Stowarzyszenia krajów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

W jaki sposób reguły pochodzenia wpływają na handel i firmy?

Najczęściej eksporterzy spotykają się z regułami pochodzenia:

- w przypadku ubiegania się o świadectwo pochodzenia: Izby Handlowe, Ministerstwa ds. Handlu, Urzędy Celne (wyzwanie: charakter stricte proceduralny)
- starając się skorzystać z preferencji handlowych (wyzwanie: wskazanie odpowiednich reguł oraz ich przestrzeganie)

Reguły pochodzenia wpływają na działalność biznesową, ale także na decyzje biznesowe.



Jak firmy podejmują decyzje dotyczące pozyskiwania surowców, komponentów itd.?

Produkować czy importować gotowe produkty z zagranicy?

Pozyskiwać komponenty i części lokalnie czy nawiązać relację z dostawcą w kraju trzecim?

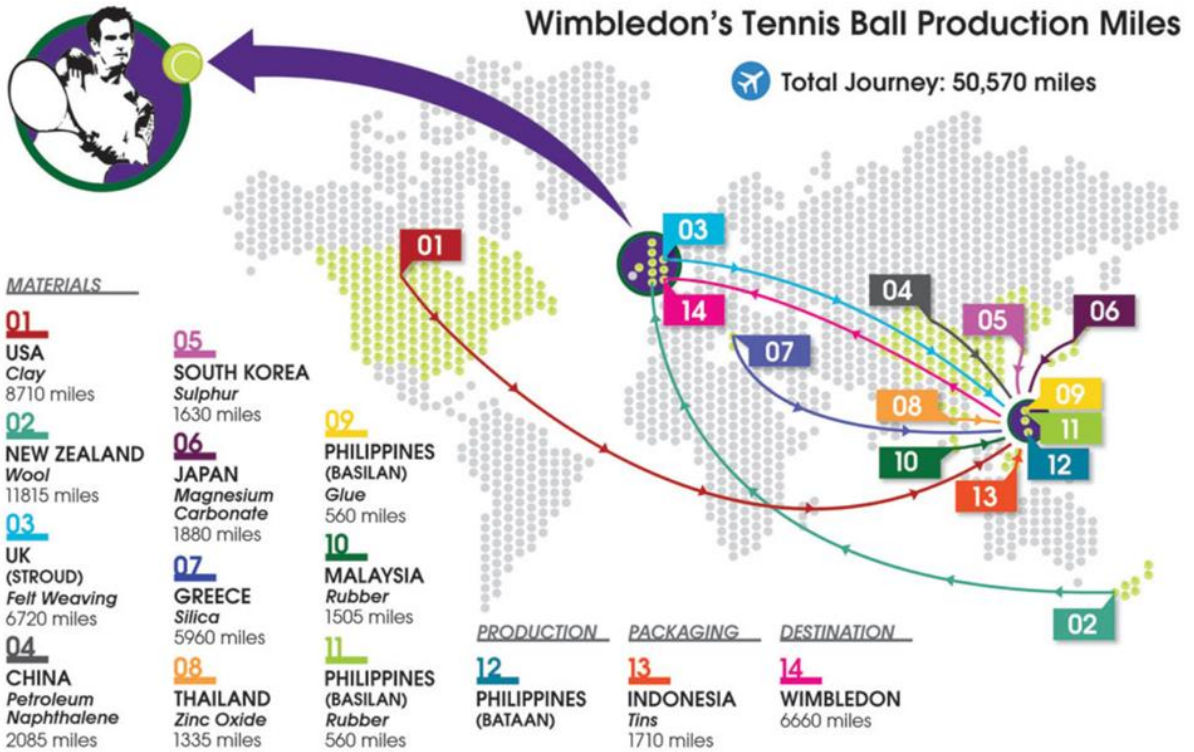
Budować regionalne czy globalne łańcuchy dostaw?

Gdzie produkować?



Źródło: Opracowanie własne

Zmiana procesu produkcji piłek tenisowych Slazenger to najlepszy przykład optymalizacji kosztowej.



Przez ponad 100 lat piłki tenisowe Slazenger używane na kortach Wimbledonu pokonały krótką drogę z fabryki firmy w Barnsley na kort centralny. Obecnie piłki podróżują ponad 50 000 mil dookoła świata, zanim w końcu dotrą do Wielkiej Brytanii z filipińskiej fabryki, w której są teraz produkowane.

Źródło: <https://static.guim.co.uk/sys-images/Environment/Pix/columnists/2013/6/26/1372247583608/Wimbledons-Tennis-ball-Pr-008.jpg>

Jak firmy mogą w pełni wykorzystać szanse związane z preferencyjnym pochodzeniem i zminimalizować ryzyko?

Wyższe koszty transakcji

- Zrozumienie wymagań i zaadresowanie problemów związanych z klasyfikacją towarów;
- Zagwarantowanie zgodności z obowiązującymi przepisami;
- Utrzymywanie odpowiedniej dokumentacji;
- Zarządzanie zwiększoną liczbą dokumentów.

Wyższe koszty produkcji

- Spełnienie różnych zasad w tym samym czasie;
- Zarządzanie dostawami (sourcing), dopasowywanie procesu produkcyjnego do odpowiednich wytycznych;
- Utrzymywanie oddzielnych / równoległych linii produkcyjnych w zależności od dostawców;
- Ryzyko związane z oznakowaniem produktu (branding powiązany z hasłem „made in„)

Pytania, na które warto sobie odpowiedzieć

1. Czy mam odpowiednie zasoby, aby aktywnie prowadzić politykę w zakresie stosowania umów o wolnym handlu?
2. Czy w kontraktach, w których jestem stroną zawarte są zapisy nakładające obowiązek dostarczania certyfikatów / świadectw pochodzenia?
3. Czy posiadam dobry proces klasyfikacji towarów?
4. Czy jestem w stanie zarządzać informacją, przechowywać i archiwizować dokumenty?
5. Czy zarządzam moją siecią dostawców? Czy moje umowy są na tyle elastyczne, że mogą dostosowywać się do moich aktualnych potrzeb?
6. Czy przechodziłem już audyty celne?

7. Czy interesowałem się wcześniej uzyskaniem statusu upoważnionego / zarejestrowanego eksportera?
8. Czy sprowadzając towary / produkty spoza Unii Europejskiej oczekuję od moich partnerów odpowiednich certyfikatów uprawniających mnie do wnioskowania o redukcję należności celnych?
9. Czy poszukiwałem możliwości sprowadzenia towarów (odpowiedniki) z krajów, z którymi UE ma podpisaną umowę?
10. Uwzględnij kwestie tzw. „compliance” i odpowiednie przepisy celne już na wczesnym planowaniu biznesowym
11. Jeśli to możliwe, wyznacz punkt kontaktowy specjalizujący się w kwestiach preferencji celnych: minimalizowanie ryzyka, identyfikowanie możliwości
12. Sprawdź odpowiednie przepisy przed rozpoczęciem działalności operacyjnej lub podjęciem decyzji inwestycyjnej w celu zminimalizowania ryzyka
13. Staraj się zdobywać wiążące orzeczenia o pochodzeniu / wiążące informacje taryfowe dotyczące pochodzenia w przypadku wątpliwości
14. Korzystaj z ogólnie dostępnych źródeł informacji na temat stawek celnych, reguł pochodzenia takich jak unijny portal Access2Markets, Isztar, Rules of Origin Facilitator

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 (tj. 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

