

ZASADY IMPORTU I TRANSPORTU TOWARÓW Z CHIN

Martyna MACH¹, Kinga POGODA², Karolina BADZIOCH³, Szymon KRZYSTANEK⁴,
Marek MROZICKI⁴, Łukasz FILOCHA⁵, Wojciech CHRYST⁶, Weronika
JANUSZKIEWICZ⁷, Sebastian PTAK⁸, Mateusz SOGÓRSKI⁹, Piotr SZYMAŃSKI
¹⁰Tomasz WĘGRZYN¹¹, SZCZUCKA-LASOTA¹².

Politechnika Śląska, Wydział Transportu i Inżynierii Lotniczej; student(ka);

Politechnika Śląska, Wydział Transportu i Inżynierii Lotniczej, e-mail:bozena.szczucka-lasota@polsl.pl;

identyfikator ORCID - 0000-0003-3312-1864

Politechnika Śląska, Wydział Transportu i Inżynierii Lotniczej, e-mail:tomasz.węgrzyn@polsl.pl;

identyfikator ORCID - 0000-0003-2296-1032

* Korespondencja: Tomasz.Wegrzyn@polsl.pl, martmac940@student.polsl.pl, werojan763@student.polsl.pl,
szymkrz212@student.polsl.pl, matesog468@student.polsl.pl, maremro235@student.polsl.pl,
lukafil971@student.polsl.pl, piotszy937@student.polsl.pl, karobad091@student.polsl.pl,
kingpog631@student.polsl.pl, wojcchr180@student.polsl.pl;

Streszczenie: Artykuł analizuje kompleksowy proces importu towarów z Chin do Polski, skupiając się na kluczowych aspektach, takich jak wybór odpowiedniego rodzaju transportu, procedury celne, handel zagraniczny i zwiększenie bezpieczeństwa. W pierwszej części artykułu zostają porównane rodzaje transportu dostępne dla importów pod kątem kosztów oraz czasu dostawy. W następnej części zostają przedstawione podstawowe informacje dotyczące handlu zagranicznego, procedur celnych, przewozu towarów. W ostatniej części zostają omówione procedury bezpieczeństwa dotyczące importu oraz sposoby jego zwiększania.

Słowa kluczowe: import, pasy bezpieczeństwa, handel zagraniczny, bezpieczeństwo, kontrakt

ROULS FOR IMPORTING AND TRANSPORTING CARGOES FROM CHINA

Abstract: The article analyzes the comprehensive process of importing goods from China to Poland, focusing on key aspects such as choosing the right type of transport, customs procedures, foreign trade and increasing security. The first part of the article compares the types of transport available for imports in terms of costs and delivery time. The next part presents

basic information on foreign trade, customs procedures and transport of goods. The last part discusses import security procedures and ways to increase them.

Keywords: import, seat belts, foreign trade, security, contract

1. Wstęp

W kontekście dynamicznie rozwijającego się handlu międzynarodowego, proces importu towarów stanowi kluczowy element gospodarki, wymagający kompleksowej analizy i optymalizacji. Chiny są największym partnerem handlowym dla wielu krajów (Imbruno, M., 2019, Xiong, Y., & Wu, S., 2021). Dlatego bardzo ważne jest rozważenie przepływów handlowych między danym krajem a Chinami. (Bahmani-Oskooee, 2023). Niniejszy artykuł skupia się na dogłębnej analizie procesu importu towarów z Chin do Polski, przydzielając szczególną uwagę kluczowym aspektom tego procesu. Elementy te obejmują wybór odpowiedniego rodzaju transportu, procedury celne, aspekty związane z handlem zagranicznym oraz wzmacnianie bezpieczeństwa tego procesu.

W pierwszej części artykułu dokonamy porównawczej analizy różnych rodzajów transportu dostępnych dla importów, uwzględniając zarówno koszty, jak i czas dostawy. W tym kontekście zostaną zidentyfikowane efektywne strategie, które pozwalają na zoptymalizowanie procesu transportu, minimalizując jednocześnie koszty operacyjne.

W następnej części skoncentrowano się na kluczowych aspektach handlu zagranicznego, biorąc pod uwagę procedury celne oraz przewóz towarów. Przedstawiono fundamentalne informacje dotyczące tych obszarów, analizując, jakie wyzwania mogą wyniknąć w procesie importu i jak skutecznie z nimi się zmierzyć.

W ostatniej części artykułu skierowano uwagę na kwestie bezpieczeństwa związane z importem towarów. Omówiono procedury bezpieczeństwa oraz strategie ich wzmocnienia, aby minimalizować ryzyko związane z transportem i dostarczaniem towarów.

Poprzez szczegółową analizę poszczególnych etapów procesu importu z Chin do Polski, artykuł ten ma na celu dostarczenie praktycznych wskazówek oraz strategii, które mogą przyczynić się do efektywnej i bezpiecznej realizacji importu, a także zwiększyć konkurencyjność przedsiębiorstw operujących na rynku międzynarodowym.

2. Czym jest import?

Wprowadzanie dóbr, usług oraz towarów na rynek danego kraju z rynku zagranicznego nazywamy importem. W aspekcie gospodarki światowej stanowi on bardzo ważny element wymiany handlowej. Aspekty związane z importem to (Andrew Loo., 2023; Mo, J., 2021):

- cel;
- towar i usługa;
- handel międzynarodowy;

- dyrektywy i cła;
- bilans handlowy;
- oddziaływanie na gospodarkę i PKB kraju;
- globalizacja.

2.1 Zabezpieczenie ładunku

Zabezpieczenie ładunku to podstawowy obowiązek osoby oferującej usługę w zakresie ochrony przed zagrożeniami. Przewoźnik jest odpowiedzialny zarówno za stan ładunku, jak i bezpieczeństwo kierowcy czy innych uczestników ruchu.

Proces zabezpieczenia ładunku odbywa się w następujący sposób [<https://bbats.pl/tag/import/> (dost. 17.10.2023), <https://amrack.pl/transport-palet-jak-zabezpieczyc-ladunek-na-palecie/> (dost. 17.10.2023)]:

1. Zabezpieczenie produktu folią bąbelkową;
2. Ułożenie w pojemnikach transportowych;
3. Umieszczenie na palecie;
4. Streczowanie palety.

Poniższy rysunek 1. przedstawia najważniejsze szlaki transportowe pomiędzy Chinami, a Polską.



Rysunek 1. Szlaki transportowe Chin – Polska [P. Kisielewski, A. Popek „Analiza łańcucha dostaw owoców z Polski do Chin” (dost. 17.10.2023)]

2.2 Import drogą lądową

Import wykonywany drogą lądową oznacza transport drogowy. W przypadku wykonywania importu z Chin jest to najrzadziej wybierany rodzaj transportu towarów z racji na dużą odległość, co wiąże się z wysokimi kosztami, które są wyższe od transportu morskiego oraz kolejowego, w aspekcie kosztów związanych z transportem, tego rodzaju transport jest tańszy jedynie w porównaniu z transportem lotniczym, jednakże wolniejszy. Transport drogowy w przypadku importu z Chin zazwyczaj wykorzystuje się w celu dostarczenia towarów z portu lub terminalów przeładunkowych do których towary są dostarczane drogą morską lub kolejową. Średni czas transportu drogowego z Chin wynosi od 10 do 20 dni. Dodając do tego fakt, że ciężarówki używane w krajach UE i WNP są inne, przeładunek na granicy Kazachstanu i Chin jest obecnie koniecznością. To, czy branża ciężarowa będzie się szybko rozwijać, zależy głównie od tego, jak będą się kształtować napięcia geopolityczne. Jak na razie ciężarówki z Kazachstanu/Białorusi/Rosji nie mogą wjeżdżać do UE przez przejścia graniczne Polska/Białoruś, więc klienci niechętnie wybierają transport drogowy.

Transport kolejną stanowi alternatywę dla transportu morskiego oraz lotniczego, pod względem ceny. Średni czas transportu wynosi około 17 dni. Transport kolejowy umożliwia przewóz dużych partii towarów, co sprawia, że może być użyteczny np. w przypadku transportu złomu lub towarów sypkich. [<https://www.terramar.pl/warto-wiedziec/transport/jak-zorganizowac-transport-z-chin-do-polski/> (dost. 17.10.2023)]

Na poniższym rysunku 2 można zobaczyć pociąg z kontenerami kursujący na szlaku przedstawionym na rysunku 1.



Rysunek 2. Pociągi z kontenerami do Europy Zachodniej wyjeżdżające z bazy w Shilong [<https://businessinsider.com.pl/finanse/handel/pociag-z-chin-do-polski-z-kontenerami-jedzie-dwa-tygodnie/jy013r0> (dost. 17.10.2023)]

2.3 Import drogą lotniczą

Transport lotniczy pod względem częstotliwości jego wykorzystania, jest drugim najchętniej wybieranym rodzajem importu towarów z Chin. Jednakże z powodu wysokich cen stanowi on jedynie 5% całego importu towarów z Chin do Polski. Zaletą tego rodzaju transportu jest szybki czas dostarczenia towarów, a co za tym idzie sprawniejszą realizacją zamówienia oraz zwiększeniem zadowolenia klientów. Droga lotnicza uważana jest za najbezpieczniejszą metodę dostawy, ponieważ odbywa się zgodnie z wszystkimi normami dotyczącymi zabezpieczenia towaru na czas transportu. [<https://www.terramar.pl/wartowiedziec/transport/jak-zorganizowac-transport-z-chin-do-polski/> (dost. 17.10.2023)]

2.4 Import drogą morską

Najczęściej wykorzystywanym rodzajem transportu do importu towarów z Chin jest transport drogą morską. Transport tego rodzaju stanowi aż 90% całego importu. Wysoka popularność tego rodzaju transportu wynika z atrakcyjnych cen. Używanie frachtu morskiego do przewozu produktów jest najbardziej opłacalne w porównaniu do innych środków transportu. Zalety jakie wynikają z transportu morskiego poza niskimi kosztami to możliwość przewożenia towarów o różnych gabarytach oraz przewóz drobnicowy pozwalający na łączenie towarów poprzez współdzielenie przestrzeni ładunkowej co znacząco obniża koszty. Wady transportu morskiego to min. długi czas przewozu towarów trwający od 4 do 6 tygodni oraz konieczność zorganizowania transportu drogowego do odbioru towaru z portu. Plusem jest za to spora ilość portów morskich w Chinach, w tym Shanghai, Hongkong, Ningbo i Guangzhou. Istnieją dwa rodzaje transportu morskiego. Pierwszy z nich to LCL (ang. less than Container Load), który zakłada dostawę towaru do wielu klientów jednym kontenerem. Można wówczas zamówić ilości paletowe lub kartonowe i zamiast zapełniać całą przestrzeń kontenera, można je dzielić z innymi importerami z tego samego regionu. Drugi rodzaj transportu to FCL (Full Container Load), który można zastosować w sytuacji, gdy importuje się dużą ilość towaru i należy załadować całą powierzchnię kontenera. [<https://www.terramar.pl/wartowiedziec/transport/jak-zorganizowac-transport-z-chin-do-polski/> (dost. 17.10.2023)]

Zasady importu...

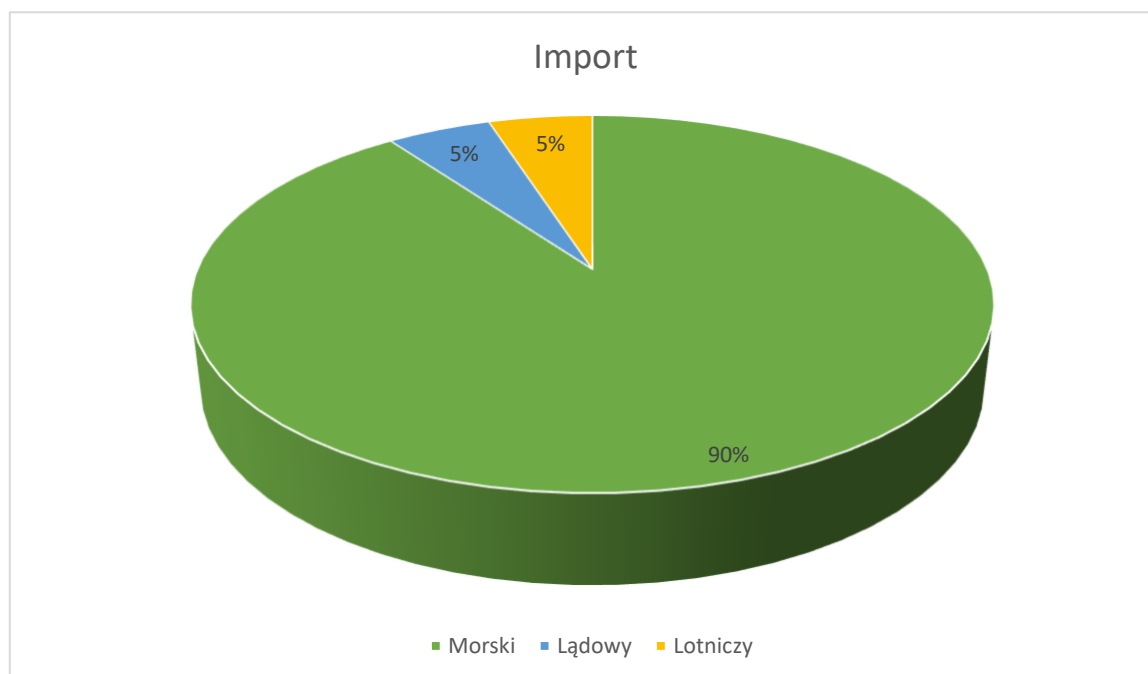
Na poniższym rysunku można zobaczyć kontenerowiec kursujący na szlaku przedstawionym na rysunku 3.

Rysunek 3. Kontenerowiec realizujący transport morski na trasie Chiny – Polska



[https://www.importchiny.pl/spedycja_chiny.php (dost. 17.10.2023)]

Na podstawie przedstawionych wyżej informacji został przedstawiony na rysunku 4 procentowy udział poszczególnych gałęzi transportu w imporcie towarów z Chin do Polski.



Rysunek 4. Udział poszczególnych gałęzi transportu w imporcie [opracowanie własne]

2.5 Porównanie kosztów importu

Transport morski w porównaniu do pozostałych gałęzi jest najdłuższy, jednakże stanowi on najtańszą opcję. Czas importu można skrócić, wybierając transport lotniczy, jednakże skutkuje to zwiększeniem kosztów transportu (tabl. 2).

Tabela 2. *Porównanie kosztów importu [7]*

RODZAJ TRANSPORTU	KOSZT [USD]	KOSZT [ZŁ]
Transport morski [kontenery 20’]	1040 - 1680	4450 - 7200
Transport morski [kontenery 40’]	1510 - 1920	6460 - 8300
Transport lądowy [kontenery 40’]	4370 - 5370	18700 - 23000
Transport lotniczy	3000	12900

3. Handel zagraniczny – podstawowe informacje

3.1 Sprzedaż do państw członkowskich Unii Europejskiej

Przy sprzedaży towaru do państw członkowskich Unii Europejskiej jest mniej formalności niż przy sprzedaży do innych państw.

Pomiędzy członkami Unii Europejskiej nie ma granic celnych.

Oznacza to, że na terenie Unii Europejskiej towary nie podlegają kontrolom ani cłom.

Sprzedaż i wysyłka towarów przez podatników z Polski do:

- przedsiębiorców z państw członkowskich Unii Europejskiej to wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów – WDT;
- konsumentów (osób fizycznych) w państwach Unii Europejskiej to wewnątrzwspólnotowa sprzedaż towarów na odległość – WSTO.

Jeśli firma jest zarejestrowana w Polsce jako podatnik VAT, to w przypadku wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów (WDT) powinno się dodatkowo zarejestrować się dla celów transakcji wewnątrzwspólnotowych w zakresie VAT. Jeśli nie j czynnym podatnikiem

VAT w Polsce, to rejestracja VAT dla celów transakcji wewnątrzspółnotowych nie jest wymagana.

3.2 Sprzedaż na rzecz osób prywatnych

Jeśli wartość sprzedaży dla konsumentów z państw Unii Europejskiej nie przekroczy tego limitu, rozliczasz sprzedaż tak samo jak sprzedaż krajową – albo dobrowolnie zarejestrujesz się do VAT w kraju konsumentów. Jeśli natomiast wartość twojej sprzedaży dla konsumentów z państw Unii Europejskiej przekroczy limit, istnieją dwie możliwości: rejestrujesz się do VAT w każdym państwie Unii Europejskiej, w którym sprzedajesz swoje towary.

3.3 Sprzedaż poza Unię Europejską

Potrzebne będzie konto na PUESC i numeru EORI, żeby zgłosić towary do procedury celnej – zwykłej procedury wywozu bądź procedury specjalnej. Jedną z procedur specjalnych jest uszlachetnianie bierne – czasowy wywóz towarów unijnych poza obszar celny Unii w celu poddania ich procesom przetwarzania lub naprawy. Istnieje również możliwość czasowego wywozu towarów na przykład na targi lub wystawy. Jeśli jednak potrzebne jest dokonanie bezpowrotnego eksportu towarów poza UE, należy skorzystać z procedury wywozu. Do zgłoszenia celnego o objęcie towarów procedurą wywozu trzeba dołączyć dokumenty, takie jak: faktura, wymagane pozwolenia i zezwolenia, list przewozowy i dokumenty niezbędne w celu zastosowania preferencji taryfowych. W eksporcie bezpośrednim (realizowanym przez dostawcę lub na jego rzecz) warunkiem zastosowania stawki 0% VAT jest otrzymanie dokumentu potwierdzającego wywóz towaru poza terytorium Unii Europejskiej (czyli na przykład komunikatu IE-599) przed upływem terminu do złożenia deklaracji podatkowej za dany okres rozliczeniowy. W eksporcie pośrednim (realizowanym przez nabywcę, który ma siedzibę poza terytorium Polski lub na jego rzecz) stawkę 0% stosuje się, jeżeli podatnik otrzymał dokument (z którego wynika tożsamość towaru będącego przedmiotem dostawy i wywozu) potwierdzający wywóz towaru poza terytorium Unii Europejskiej przed upływem terminu do złożenia deklaracji podatkowej za okres rozliczeniowy, w którym dokonał dostawy towarów. Agencja może reprezentować firmę w kontaktach z władzami celnymi, w tym zgłaszać w imieniu firmy towary do odprawy celnej, a także doradzać w sprawach związanych z formalnościami importowymi i eksportowymi.

4. Przewóz towarów

4.1 Przywóz towarów z Unii Europejskiej

Podobnie jak w przypadku wywozu towarów za granicę – przywóz towarów do Polski z krajów Unii Europejskiej jest traktowany inaczej niż przywóz towarów spoza Unii. Istotną kwestią w zakresie przywozu towarów na terytorium Polski jest jednak rozliczanie VAT. Takie firmy co do zasady nie muszą traktować kupna towaru w Unii Europejskiej jako wewnątrzspółnotowego nabycia towarów, jeśli wartość takich transakcji zarówno w trakcie danego roku, jak i w poprzednim roku nie przekroczy 50 tys. Nabywanie towarów od kontrahentów z Unii Europejskiej w ramach wewnątrzspółnotowego nabycia towarów – nawet pojedynczych transakcji – należy wykazywać w informacji podsumowującej VAT-UE, składanej za każdy miesiąc. Powinno się też składać zgłoszenia INTRASTAT, jeśli obrót z tytułu przywozu towarów z krajów członkowskich Unii Europejskiej przekroczył wartość progu statystycznego ustaloną przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego (4 mln zł w 2021 roku): w roku poprzedzającym rok sprawozdawczy bądź w danym roku sprawozdawczym.

4.2 Przywóz towarów spoza Unii Europejskiej

W przypadku przywozu towarów do Polski spoza Unii Europejskiej procedury są bardziej skomplikowane. Potrzeba też uzyskać numer EORI, który służy do identyfikacji przedsiębiorców w kontaktach z organami celnymi na terytorium całej Unii Europejskiej. Można wybrać odprawę w Polsce lub innym państwie członkowskim Unii Europejskiej. Obszar Unii jest jednolitym obszarem celnym, więc formalności importowych można dokonywać w dowolnym kraju. W przypadku odprawy celnej w Polsce towar zgłasza się samodzielnie lub za pośrednictwem upoważnionej agencji celnej. Jeśli towar jest obciążony cłem, w standardowych przypadkach jest 10 dni od przyjęcia zgłoszenia przez organ celny na zapłacenie cła i VAT od importu. Import towarów jest również zdarzeniem podlegającym opodatkowaniu VAT. Miejscem importu jest to państwo Unii Europejskiej, na którego terenie towary znajdują się w momencie ich wprowadzenia na terytorium UE. Jeśli jednak towary z momentem ich wprowadzenia na terytorium Unii Europejskiej zostaną objęte jedną ze specjalnych procedur (na przykład uszlachetniania czynnego, składowania celnego czy tranzytu), wówczas miejscem importu takich towarów jest terytorium państwa członkowskiego, na którym towary te przestaną podlegać tym procedurom. VAT od importu towarów rozliczany jest co do zasady w zgłoszeniu celnym. zgłoszenie towarów do odprawy celnej w innym państwie Unii Europejskiej.

4.3 Dokumenty potrzebne w imporcie i eksporcie

W handlu między państwami członkowskimi Unii Europejskiej towary zasadniczo nie są kontrolowane na granicach ani w trakcie transportu. Dlatego w handlu wewnątrzspółnotowym podstawowe dokumenty to faktury VAT. Firmy handlujące z krajami członkowskimi Unii powinny też składać informacje podsumowujące VAT-UE oraz zgłoszenia INTRASTAT. Wyjątkiem od powyższej reguły są tak zwane towary wrażliwe, takie jak: wyroby alkoholowe, tytoniowe czy paliwa. Ich przemieszczenie pomiędzy krajami Unii jest kontrolowane – głównie ze względu na kwestie regulacyjne (na przykład pozwolenia na obrót) i akcyzowe. W przypadku importu i eksportu zakres wymaganych dokumentów jest zdecydowanie szerszy w porównaniu z handlem wewnątrzunijnym. Do zgłoszeń celnych w handlu z krajami spoza Unii Europejskiej dołącza się: dokumenty wymagane w celu zastosowania preferencyjnych ustaleń taryfowych w imporcie (świadczenia pochodzenia) pozwolenie, zezwolenie lub inne dokumenty, jeżeli są wymagane w związku z przywozem lub wywozem towarów list przewozowy inne dokumenty, które będą wymagane ze względu na rodzaj towaru. List przewozowy to dokument wystawiany przez przewoźnika towarów. Może być istotny zwłaszcza w imporcie ze względu na określenie wartości transportu do granicy Unii Europejskiej. Ta wartość jest wliczana do tak zwanej wartości celnej, na podstawie której oblicza się cło. W liście przewozowym znajdują się również informacje, takie jak: warunki transportu ładunku w przypadku transportu drogą morską – konosament (ang. w przypadku transportu kolejną – kolejowy list przewozowy w przypadku transportu drogowego – międzynarodowy list przewozowy (CMR) w przypadku transportu drogą powietrzną – lotniczy międzynarodowy list przewozowy (ang. Jeśli towary podlegają ograniczeniom w handlu, należy dołączyć inne dokumenty, na przykład pozwolenia na przywóz czy wywóz. W zależności od rodzaju towaru takie dokumenty są wydawane na przykład przez: Główny Inspekt Farmaceutyczny (leki) Główny Inspektorat Ochrony Środowiska (odpady).

4.4 Ułatwienia w dokonywaniu procedur celnych

Importerzy i eksporterzy mogą korzystać z ułatwień w dokonywaniu procedur celnych, w tym uzyskać: pozwolenie na stosowanie odpraw scentralizowanych (upoważnia przedsiębiorców do dokonania odprawy celnej towarów, które są przedstawiane w urzędzie celnym na obszarze celnym Unii, w urzędzie celnym właściwym ze względu na siedzibę przedsiębiorcy).

4.5 Opłaty za import: cło, VAT, akcyza

Praktycznym narzędziem służącym do wyszukiwania stawek celnych na dany towar jest Informacyjny System Zintegrowanej Taryfy Celnej, czyli ISZTAR. W wywozie Unia Europejska nie stosuje ceł. Jeśli z danym krajem lub grupą krajów Unia Europejska podpisała umowę o wolnym handlu, towary pochodzące stamtąd (czyli tam wyprodukowane lub wystarczająco przetworzone) mogą podlegać obniżonym lub zerowym stawkom celnym. Konieczne jest jednak udokumentowanie pochodzenia takich towarów – należy uzyskać świadectwo pochodzenia lub odpowiednie oświadczenie od eksportera spoza Unii Europejskiej. W pewnych sytuacjach udokumentowanie pochodzenia (świadectwo pochodzenia) jest niezbędne także dla zastosowania standardowych stawek celnych. Przykładowo: jeśli Unia Europejska nałożyła cła antydumpingowe na towar pochodzący z konkretnego kraju, to importer musi wykazać, jakie jest pochodzenie importowanego przez niego towaru. Ponadto pochodzenie towaru trzeba udokumentować, jeśli importer chce skorzystać z preferencyjnej stawki celnej przewidzianej dla towarów pochodzących z krajów rozwijających się – w ramach ogólnego systemu preferencji (ang. Stawki celne najczęściej są określone procentowo od wartości celnej towaru. Wartość celna towaru obejmuje między innymi: wartość towaru wynikającą z faktury dokumentującej sprzedaż na terenie Unii Europejskiej koszty transportu i ubezpieczenia towarów poniesione do granicy Unii Europejskiej opłaty załadunkowe i manipulacyjne związane z transportem towarów, poniesione do granicy Unii Europejskiej Na jej podstawie oblicza się cła i inne należności przywozowe. Podstawą opodatkowania VAT w imporcie towarów jest wartość celna powiększona o kwotę cła. W przypadku towarów podlegających akcyzie podstawę opodatkowania VAT od takich towarów oblicza się na podstawie wartości celnej powiększonej o kwoty cła i akcyzy.

5. Kontrole towarów przywożonych do Polski i wywożonych z Polski

Kontrolujący w ramach kontroli celno-skarbowej mają szerokie uprawnienia, wśród których są: uprawnienie do żądania udostępniania akt, ksiąg i wszelkiego rodzaju ewidencji i dokumentów związanych z przedmiotem kontroli (w tym dokumentów elektronicznych) oraz do sporządzania z nich odpisów, kopii, wyciągów, notatek, wydruków i udokumentowanego pobierania danych w formie elektronicznej Kontrola celna w firmie albo w miejscu zamieszkania kontrolowanej osoby odbywa się po doręczeniu upoważnienia do przeprowadzenia kontroli celno-skarbowej lub – w niektórych przypadkach – po okazaniu legitymacji służbowej. Jednak w praktyce, w polskiej ustawie Prawo celne wydłużono ten okres do 5 lat, ponieważ dokumentacja celna ma podstawowe znaczenie dla wymiaru VAT i akcyzy z tytułu importu, a zobowiązania podatkowe w tych podatkach mają standardowo 5-letni okres przedawnienia (liczony od końca roku, w którym zobowiązanie stało się należne, czyli gdy nastąpiła odprawa celna).

5. Procedury celne

Procedura celna jest to określona procedura urzędowa w sprawach celnych. Ów zbiór zasad o charakterze urzędowym reguluje aspekty dotyczące tego, jak postępować w danych sytuacjach.

Unijne regulacje prawne dotyczące procedur celnych:

- Unijny Kodeks Celny (rozporządzenie nr 952/2013);
- Rozporządzenie delegowane (2015/2446);
- Wspólna Taryfa Celna (rozporządzenie nr 2658/87);
- Krajowe regulacje prawne dotyczące procedur celnych;
- Ustawa z dnia 19 marca 2004 roku „Prawo celne”;
- Rozporządzenie krajowe wydane przez uprawnione organy.

Przepisy prawa celnego regulują kwestie obrotu towarowego z krajami trzecimi. Określają one procedury mające zastosowanie do towarów wprowadzanych na obszar celny Unii lub z niego wyprowadzanych.

Towary unijne są to:

- całkowicie uzyskane na obszarze celnym Unii i w których skład nie wchodzi towarów przywiezionych z krajów lub terytoriów znajdujących się poza obszarem celnym Unii,
- wprowadzone na obszar celny Unii z krajów lub terytoriów znajdujących się poza tym obszarem i dopuszczone do obrotu;
- uzyskane lub wyprodukowane z towarów, o których mowa wcześniej. Towary obejmowane są procedurami celnymi, po dokonaniu formalności celnych, tj. na podstawie zgłoszenia celnego. Procedury celne:
 - dopuszczenie do obrotu;
 - wywóz;
 - procedury specjalne.

Dopuszczenie do obrotu:

- towary nieunijne do wprowadzenia na rynek UE lub przeznaczone do osobistego użytku, to jest konsumpcji;

- nie wymaga uzyskania pozwolenia;
- zgłoszenie celne;
- pobranie wszelkich należności celnych;
- pobranie innych należności;
- zastosowanie środków polityki handlowej oraz zakazów i ograniczeń.

Dopuszczenie do obrotu:

- klasyfikacja towaru do właściwego kodu Wspólnej Taryfy Celnej;
- obliczenie w zgłoszeniu celnym kwoty należności;
- zasadniczą podstawą wartości celnej towarów jest wartość transakcyjna, tj. cena faktycznie zapłacona lub należna za towary, gdy zostały one sprzedane w celu wywozu na obszar celny Unii;
- przepisy UKC zawierają katalogi elementów, które są wliczane bądź nie są wliczane do wartości celnej towarów.

6. Co się dzieje z ładunkiem, gdy dotrze z zagranicy do Polski (transport do klienta)?

Możliwości zastosowania stawki VAT 0% w przypadku transportu międzynarodowego zostały uregulowane w ustawie o podatku od towarów i usług. Poniżej przytaczamy i wyjaśniamy kilka kluczowych przepisów w tym zakresie. Zgodnie z art. 83 ust. 1 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (dalej „ustawa o VAT”) stawkę podatku w wysokości 0% stosuje się do usług transportu międzynarodowego (art. 83 ust. 1. pkt 23).[8]

Natomiast przez usługi transportu międzynarodowego, o których mowa w ust. 1 pkt 23, rozumie się:

- przewóz lub inny sposób przemieszczania towarów;
- z miejsca wyjazdu (nadania) na terytorium kraju do miejsca przyjazdu (przeznaczenia) poza terytorium Unii Europejskiej.

z miejsca wyjazdu (nadania) poza terytorium Unii Europejskiej do miejsca przyjazdu (przeznaczenia) na terytorium kraju. [<https://ksiegowosc.infor.pl/podatki/vat/transakcje-zagraniczne/2864419,zastosowanie-stawki-vat-0-w-usludze-transportu-miedzynarodowego-towar.html>]

Przedsiębiorstwa prowadzące działalność w Europie mogą korzystać z jednolitego rynku UE, a także z niektórych umów handlowych z innymi krajami europejskimi. Oznacza to, że większość towarów może być swobodnie przewożona w obrębie wyznaczonego terytorium bez dodatkowych kosztów ani ograniczeń ilościowych. Jest to tzw. swobodny przepływ towarów. Jednak niektóre towary, takie jak wyroby akcyzowe czy chemikalia, podlegają dodatkowym zasadom. Istnieją także różne zobowiązania z tytułu VAT w zależności od tego, jakie towary są sprzedawane, kto jest ich nabywcą i dokąd są przewożone.

[https://europa.eu/youreurope/business/selling-in-eu/selling-goods-services/selling-products-eu/index_pl.htm]

Inaczej wygląda import towaru do Polski z Azji.

W celu sprawnej i pomyślnej odprawy towaru, kluczowe jest posiadanie poniższych dokumentów:

- faktura handlowa wystawiona przez sprzedawcę;
- list przewozowy stanowiący podstawę do odbioru ładunku;
- lista pakowa (ang. packing list) wymagana w sytuacji, gdy faktura nie spełnia funkcji specyfikacji. [<https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00374>]

Ponadto w wielu przypadkach, oprócz wcześniej wymienionych dokumentów, potrzebne będą inne certyfikaty i zaświadczenia, między innymi deklaracja zgodności CE (głównie dla elektroniki, wyrobów medycznych, zabawek oraz maszyn), świadectwo pochodzenia, czy też certyfikat określający skład surowcowy towaru (o ile jest on niezbędny do określenia kategorii taryfowej). Dzięki świadectwu pochodzenia można skorzystać z preferencji taryfowej 0%.

Handel zagraniczny jest często bardziej ryzykowny niż handel krajowy. Wynika to między innymi z różnic w prawie poszczególnych państw czy z mniejszego zaufania do kontrahenta z innego kraju.

7. Co powinien zawierać kontrakt handlowy?

Dla bezpieczeństwa obrotu, oszczędności kosztów i czasu umowa powinna mieć postać jednego dokumentu lub stanowić komplet dwóch dokumentów: ofertę i jej bezwarunkową akceptację albo zamówienie i jego bezwarunkowe przyjęcie.

Podstawowym źródłem prawa regulującego obowiązki stron międzynarodowych umów handlowych jest Konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów (Convention on Contracts for the International Sale of Goods – CISG), czyli Konwencja wiedeńska.

Konwencję CISG przyjęło ponad 90 krajów

W Konwencji wiedeńskiej można odnaleźć wiele szczegółowych reguł, które będą obowiązywały, jeśli strony nie ustalą ich w umowie.

Konwencja CISG jest ważna, gdy:

- strony umowy mają swoje siedziby w państwach, które ją przyjęły;
- dla umowy właściwe jest prawo państwa siedziby jednej ze stron, w którym stosuje się konwencję;
- umowa jest zawierana z partnerem zagranicznym, jeśli strony wybrały prawo kraju, który tę konwencję przyjął, i jeśli wyraźnie nie odrzuciły zastosowania tej Konwencji.

Oznacza to, że:

- jeśli twój partner handlowy jest z państwa, które przyjęło Konwencję, lub

- jeśli wprost wybraliście przepisy państwa, które przyjęło Konwencję, jako właściwe dla swojej umowy,

obowiązują przepisy Konwencji, nawet jeśli w zapisach umowy nie zawarliście jakichś istotnych kwestii.

Podobnie będzie w przypadku rozporządzeń wspólnotowych – będą obowiązywały w kontraktach przedsiębiorców z Unii Europejskiej, jeśli strony umowy tak zdecydują. Stosowanie Konwencji nie jest przymusowe – strony umowy handlowej mogą odrzucić postanowienia Konwencji wiedeńskiej do całości lub części kwestii regulowanych tą umową.

Zgodnie z Konwencją umowa sprzedaży powinna ustalać zakres obowiązków sprzedawcy, a w szczególności kwestie:

- dokładnego oznaczenia towaru;
- omówienia szczególnych właściwości towaru;
- określenia, czy sprzedawca ma obowiązek dostarczenia towaru do kupującego swoim środkiem transportu, zorganizowania usługi transportowej czy jedynie wydania towaru w swojej siedzibie;
- określenia terminu dostarczenia towarów;
- określenia, czy na sprzedawcy spoczywa obowiązek dostarczenia dokumentów dotyczących towaru;
- określenia, czy na sprzedającym spoczywa obowiązek opakowania rzeczy i – jeśli tak – jakie wymogi to opakowanie ma spełnić.

Sprzedawca odpowiada za:

- dostarczenie kupującemu towaru i dokumentacji dotyczącej towaru;
- poinformowanie kupującego, że wysyła towar nieubezpieczony;
- niezgodność towaru z wytycznymi zawartymi w umowie;

Obowiązkiem kupującego jest:

- zapłata za dany towar;
- dotrzymanie terminu zapłaty;
- przyjęcie towaru.

Jeżeli strony umowy nie wybiorą prawa właściwego dla umowy, zwyczajowo przyjmuje się, że będzie to prawo kraju siedziby sprzedającego, czyli eksportera.

Tak ujęto tę kwestię na przykład w Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady nr 593/2008 z dnia 17 czerwca 2008 r.

w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań umownych, czyli w rozporządzeniu Rzym I.

Postanowienia międzynarodowych konwencji nie obowiązują, gdy polski eksporter zawiera umowę z nabywcą z państwa, które nie jest ani członkiem Unii Europejskiej, ani sygnatariuszem Konwencji CISG.

7.1 Klauzule kontraktowe

Podstawowymi elementami kontraktu są tak zwane klauzule kontraktowe, określające najważniejsze elementy kontraktu.

Zwykle dzieli się je na:

- dane formalno-porządkowe (niepodlegające negocjacom);
- klauzule zasadnicze;
- klauzule uzupełniające.

Te dwie ostatnie kategorie można negocjować. Strony kontraktu mają swobodę w ich formułowaniu. Jeśli jednak brzmienie poszczególnych klauzul nie będzie klarowne, będą obowiązywały postanowienia właściwego prawa wybranego dla umowy.

7.2 Międzynarodowe warunki sprzedaży Incoterms

To, która strona kontraktu ma ponosić koszty i ryzyko utraty towaru na poszczególnych etapach tej drogi czy kto odpowiada za ubezpieczenie towaru i opłacenie ceł, zostało uregulowane w standardowych warunkach sprzedaży, zwanych INCOTERMS.

Jest to zestaw gotowych formuł, określających najczęściej stosowane schematy dostaw i odpowiedzialności za towar.

Przykładowe warunki dostaw to:

EXW – EX Works (z zakładu) – oznacza, że sprzedający dostarcza towary do dyspozycji kupującego na przykład w fabryce lub magazynie. Wszystkie koszty i całe ryzyko związane z transportem i towarem w drodze do miejsca przeznaczenia bierze na siebie kupujący.

CIP – Carriage and Insurance Paid to (przewóz i ubezpieczenie opłacone do...) – oznacza, że sprzedający dostarcza towary poprzez zaangażowanego przez siebie przewoźnika i opłaca ubezpieczenie do miejsca, do którego zostaje dostarczony towar. Ryzyko utraty lub uszkodzenia towarów jest jednak przenoszone na kupującego już w momencie rozpoczęcia transportu.

FOB – Free On Board (dostarczony na statek) – jeden z warunków stosowanych w transporcie morskim. Oznacza, że sprzedający dostarcza towary na pokład statku wyznaczonego przez

kupującego w oznaczonym porcie załadunku. Ryzyko utraty lub uszkodzenia towarów przechodzi na kupującego, gdy towary znajdują się na pokładzie statku, i od tego momentu kupujący ponosi wszelkie koszty.

7.3 Legalizacja dokumentów w handlu zagranicznym

Może się zdarzyć, że kontrahent będzie oczekiwał na przykład potwierdzenia faktu prowadzenia działalności czy też legalności wystawianych przez firmę dokumentów handlowych.

W tym pomocna będzie usługa legalizacji, czyli uwierzytelnienia dokumentów polskich firm na rzecz zagranicznych partnerów handlowych.

Najczęściej legalizuje się takie dokumenty jak faktury handlowe, świadectwa pochodzenia oraz świadectwa weterynaryjne i sanitarne.

Legalizacja potwierdza:

- fakt prowadzenia działalności gospodarczej przez polską firmę;
- właściwy sposób reprezentacji firmy
- autentyczność złożonych podpisów przez przedstawicieli firmy.;

W Polsce usługi legalizacyjne świadczy Krajowa Izba Gospodarcza (KIG) – zarówno w Warszawie, jak i w wielu innych miastach poprzez upoważnione przez KIG izby gospodarcze.

W zależności od wymagań zagranicznego partnera dokumenty mogą być potwierdzone dodatkowo przez inne instytucje, które zajmują się legalizacją dokumentów handlowych:

- Ministerstwo Spraw Zagranicznych, które potwierdza upoważnienie i podpisy przedstawicieli Krajowej Izby Gospodarczej oraz;
- właściwe ambasady (zwykle ambasady importera), które kończą proces legalizacji dokumentów w Polsce.

7.4 Arbitraż w razie sporu z zagranicznym kontrahentem

Wyroki sądów arbitrażowych w sprawach handlowych na ogół wymagają potwierdzenia wykonalności wyroku przez sądy powszechne, ale procedura uznawania orzeczeń arbitrażowych jest zazwyczaj o wiele szybsza i prostsza niż prowadzenie sporu przed sądem powszechnym.

Strony kontraktu mogą powołać sąd arbitrażowy doraźny (dla rozstrzygnięcia jednej sprawy).

Jednak wyroki takich sądów nie zawsze są uznawane przez sądy powszechne.

Pozew do sądu arbitrażowego powinien zawierać:

- nazwy i adresy stron;
- konkretne żądanie strony powodowej;
- powołanie się na klauzulę arbitrażową w kontrakcie;
- opisanie okoliczności szkody;
- podanie wartości sporu;
- wskazanie arbitra;
- załączniki: dowód opłaty arbitrażowej i właściwe dokumenty związane z kontraktem.

Takie same reguły obowiązują w państwach stronach Konwencji nowojorskiej o uznawaniu i wykonywaniu zagranicznych orzeczeń arbitrażowych. Listę państw sygnatariuszy tej Konwencji można sprawdzić na stronie www.uncitral.org

8. Zabezpieczanie transakcji w handlu zagranicznym

Prowadząc handel zagraniczny, warto przestrzegać zasady ograniczonego zaufania. Na rynkach zagranicznych trudniej sprawdzić wiarygodność partnera.

Akredytywa i inkaso

Akredytywa i inkaso należą do najczęściej spotykanych form zabezpieczenia finansowania wymiany handlowej oferowanej przez banki.

Akredytywa - Dopiero w momencie otrzymania tych dokumentów importer staje się posiadaczem towaru i może wprowadzić go na rynek.

Wypłata jest niezależna od innych okoliczności – najważniejsze jest przedstawienie bankowi odpowiednich dokumentów.

W przypadku inkasa bank (na zlecenie eksportera) wydaje importerowi dokumenty w zamian za zapłatę (lub zabezpieczenie zapłaty) określonej kwoty. Najczęściej banki stosują dwa rodzaje

inkasa: gotówkowe (gdy bank wydaje dokumenty handlowe importerowi tylko po dokonanej przez niego zapłacie) oraz akceptacyjne (polegające na wydaniu przez bank dokumentów handlowych w zamian za akceptację terminowego weksła trasowanego). W systemie inkasa bank ogranicza się wyłącznie do pośrednictwa przy przekazywaniu dokumentów i dokonania zapłaty.

Forfaiting i faktoring.

Najpierw strony transakcji muszą się porozumieć i dopiero po uzgodnieniu umowy eksporter

zwraca się do **forfaitera** – czyli banku – z propozycją sprzedaży należności.

Taki rodzaj transakcji pomoże firmie zwiększyć płynność finansową oraz zminimalizować ryzyko opóźnienia lub nieotrzymania zapłaty, ryzyko walutowe i kredytowe kontrahenta.

Najczęściej banki są gotowe na sfinansowanie do 100% wartości wierzytelności z okresem wykupu wierzytelności od 6 miesięcy do nawet 10 lat.

Faktoring eksportowy polega na zakupie (najczęściej bezregresowym, czyli z przejściem ryzyka) przez faktora wierzytelności eksportera należnych mu od importera z tytułu dostaw towarów lub usług. Banki oferują faktoring pełny (czyli z przejściem ryzyka, na przykład niewypłacalności kontrahenta) oraz niepełny (z regresem, czyli bez przejścia ryzyka) lub mieszany.

Gwarancje

Do złożenia roszczenia wystarczy brak płatności w terminie – niezależnie od tego, czy kontrakt został wykonany właściwie.

Jedną z podstawowych usług KUKA jest kredyt dla eksportera zabezpieczony polisą KUKA.

Polisa w takich transakcjach zabezpiecza około 80% ryzyka handlowego, natomiast część niezabezpieczona jest wkładem własnym eksportera.

Ryzyko kursowe

Warto pamiętać, że tym trudniej oszacować przyszły poziom kursów walut, im dłuższy okres między datą zawarcia kontraktu, rozpoczęcia produkcji czy realizacją dostawy a faktycznym wpływem pieniędzy na konto eksportera.

Hedging jest techniką zarządzania, która wykorzystuje prognozowanie kursów wymiany.

Na rynku finansowym występują najczęściej dwa rodzaje kontraktów terminowych pomocne przy hedgingu: kontrakt futures i kontrakt forward.

Zasady importu...

W skrócie: kontrakt futures jest to umowa pomiędzy sprzedawcą/kupującym a pośrednikiem (giełdą lub izbą rozliczeniową).

Na mocy tej umowy sprzedawca/kupujący zobowiązuje się sprzedać/kupić określony tzw.

Opcja call daje nabywcy prawo kupna waluty bazowej, a **opcja put** – prawo sprzedaży waluty bazowej.

Podstawą decyzji o wybraniu danej opcji jest porównanie jej ceny wykonania z bieżącą ceną rynkową waluty.

Za możliwość zrealizowania danej opcji przedsiębiorca musi zapłacić sprzedawcy (czyli najczęściej bankowi) premię, która nie podlega zwrotowi.

Swap walutowy jest umową, w której strony zobowiązują się wymienić określoną kwotę wyrażoną w jednej walucie na jej równowartość w innej walucie, a po upływie określonego czasu, dokonać wymiany zwrotnej.

9. Programy wsparcia dla eksporterów

9.1 Pomoc merytoryczna dla eksporterów

Przy rozpoczęciu działalności na rynkach zagranicznych, otrzymuje się pomoc przedstawicieli polskich instytucji za granicą, takie jak Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji. Zadania tych placówek są powoli przejmowane przez Zagraniczne Biura Handlowe Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu.

Wsparcie informacyjne w handlu zagranicznym oferują także instytucje takie jak:

- Krajowa Izba Gospodarcza;
- Polska Agencja Inwestycji i Handlu;
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości;
- Polski Fundusz Rozwoju;
- Centra Obsługi Inwestorów i Eksporterów.

W ramach wsparcia można liczyć między innymi na pomoc w nawiązywaniu kontaktów z przedsiębiorcami z zagranicy pomoc w pierwszych kontaktach między przedsiębiorcami krajowymi i zagranicznymi eksponowanie materiałów promocyjno-reklamowych polskich przedsiębiorstw, na przykład na imprezach wystawienniczych udostępnianie informacji o bieżących wydarzeniach gospodarczych, na przykład o targach międzynarodowych

9.2 Wsparcie z Polskiego Funduszu Rozwoju

Polski Fundusz Rozwoju (PFR) jest organizatorem różnych form wsparcia dla firm, które chcą nawiązać relacje handlowe z zagranicznymi partnerami. Ów fundusz jest grupą instytucji finansowych i doradczych, w której skład wchodzi:

- Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK);
- Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE);
- Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIH);
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Polski Fundusz Rozwoju posiada pełną ofertę wsparcia. Przytoczymy tutaj kilka przykładowych.

1. Program „Finansowe Wspieranie Eksportu”

Bank Gospodarstwa Krajowego oferuje różne instrumenty finansowe, które pomagają zmniejszyć ryzyko braku zapłaty za towar eksportowany przez twoją firmę do zagranicznego partnera. W ramach tego programu BGK oferuje między innymi finansowanie przez bank zagraniczny w sytuacjach, gdy kontrahent z zagranicy nie ma wystarczających środków na zakup polskich towarów. Bank Gospodarstwa Krajowego udziela też kredytów dla zagranicznych nabywców polskich towarów.

2. Travel Grants

Jest ona przeznaczona na organizację misji gospodarczych, których celem jest rozwój współpracy dwustronnej pomiędzy podmiotami polskimi i norweskimi oraz wzmacnianie dwustronnych relacji biznesowych.

Wsparcie przeznaczone jest dla małych i średnich firm (MŚP) prowadzących działalność w Polsce i oferujących rozwiązania przyjazne środowisku (służące ochronie wód i poprawiające jakość życia).

Możesz otrzymać dotację w kwocie do 2 tys euro.

Branżowe Programy Promocji.

Ministerstwo Rozwoju i Technologii, na podstawie przeprowadzonych analiz, wybrało 12 branż – posiadających potencjał zarówno eksportowy, jak i wizerunkowy – które są promowane na rynkach światowych ze środków finansowych Unii Europejskiej. Przedsiębiorcy z tych branż mogą się starać o wsparcie w ramach Branżowych Programów Promocji (BPP), dotyczące przede wszystkim uczestnictwa w targach i podobnych imprezach promujących polskich eksporterów. Programy te są kierowane do branży: sprzętu medycznego maszyn i urządzeń polskich specjalności żywnościowych

Program Marka Polskiej Gospodarki.

Wsparcie dotyczy głównie udziału w zagranicznych targach i wystawach oraz promocji za pomocą jednolitego systemu identyfikacji wizualnej – jest to logo i wzór graficzny do

Zasady importu...

zamieszczenia na stoiskach polskich firm podczas zagranicznych imprez (targi, wystawy i konferencje).

Program wspierania eksportu DOKE.

DOKE zapewnia kredytobiorcy stałą stopę procentową przez cały czas spłaty kredytu. Polega on na wzajemnych rozliczeniach różnic w oprocentowaniu – dopłat lub nadwyżek pomiędzy BGK a bankiem udzielającym kredytu eksportowego, z którym została podpisana umowa DOKE.

Narzędzia wsparcia oferowane przez KUKE

Rozwiązania oferowane przez KUKE w ramach wsparcia eksportu: gwarancje dla inwestycji w Polsce generujących eksport zabezpieczenie terminowej spłaty zobowiązań eksportera wobec jego dostawców w Polsce i za granicą ubezpieczenie inwestycji bezpośrednich za granicą.

Bibliografia

1. Andrew Loo. (2023). *What are Imports and Exports?* Corporate Finance Institute (What are Imports and Exports? - preview & related info dostęp dn.17.10.2023)
2. Bahmani-Oskooee, M., Usman, A., & Ullah, S. (2023). Asymmetric Impact of Exchange Rate Volatility on Commodity Trade Between Pakistan and China. *Global Business Review*, 24(3). <https://doi.org/10.1177/0972150920916287>
3. <https://amrack.pl/transport-palet-jak-zabezpieczyc-ladunek-na-palecie/> (dost. 17.10.2023)
4. <https://bbats.pl/tag/import/> (dost. 17.10.2023)
5. <https://businessinsider.com.pl/finanse/handel/pociag-z-chin-do-polski-z-kontenerami-jedzie-dwa-tygodnie/jy013r0> (dost. 17.10.2023)
6. https://europa.eu/youreurope/business/selling-in-eu/selling-goods-services/selling-products-eu/index_pl.htm (dost. 17.10.2023)
7. <https://ksiegowosc.infor.pl/podatki/vat/transakcje-zagraniczne/2864419,zastosowanie-stawki-vat-0-w-usludze-transportu-miedzynarodowego-towar.html> (dost. 17.10.2023)
8. <https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00374> (dost. 17.10.2023)
9. https://www.importchiny.pl/spedycja_chiny.php (dost. 17.10.2023)
10. https://www.shiphub.pl/transport-z-chin/?fbclid=IwAR3X7F5AJdOE2LA0sgV57diG4JAG_oZXxhsBgK7HTnATjFziTY1J-LhR1ig (dost. 17.10.2023)
11. <https://www.terramar.pl/warto-wiedziec/transport/jak-zorganizowac-transport-z-chin-do-polski/> (dost. 17.10.2023)
12. Imbruno, M. (2019). Importing under trade policy uncertainty: Evidence from China. *Journal of Comparative Economics*, 47(4). <https://doi.org/10.1016/j.jce.2019.06.004>
13. Mo, J., Qiu, L. D., Zhang, H., & Dong, X. (2021). What you import matters for productivity growth: Experience from Chinese manufacturing firms. *Journal of Development Economics*, 152. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2021.102677>
14. P. Kisielewski, A. Popek „Analiza łańcucha dostaw owoców z Polski do Chin” (dost. 17.10.2023)
15. Xiong, Y., & Wu, S. (2021). Real economic benefits and environmental costs accounting of China-US trade. *Journal of Environmental Management*, 279. <https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2020.111390>