

Katarzyna Nowicka

Znaczenie nieformalnych barier dostępu do rynku w międzynarodowym obrocie towarowym

International Journal of Management and Economics 18, 147-160

2005

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Katarzyna Nowicka
Doktorantka w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie

Znaczenie nieformalnych barier dostępu do rynku w międzynarodowym obrocie towarowym

Wstęp

Analiza poszczególnych etapów przepływu towaru w międzynarodowym łańcuchu dostaw pozwala wnioskować, iż odległość ekonomiczna (będąca różnicą pomiędzy kosztem towaru w miejscu produkcji a ceną jego zakupu przez importera¹) między zagranicznymi kontrahentami nie jest zdeterminowana jedynie niezbędnymi i efektywnie wypełnianymi przez podmioty owego łańcucha procedurami. Jak się okazuje, istnieją dodatkowe czynniki wpływające na wielkość eksportu i importu, będące elementem transakcji międzynarodowej. Współokreślają one poziom cenowej konkurencyjności produktu na zagranicznym rynku.

W skład kosztów transakcji międzynarodowej wchodzi zatem koszty transportu, ubezpieczenia, cła, odprawy celnej, dokumentacji i dostosowania produktu do standardów rynku importera. Wymienione grupy kosztów są relatywnie łatwe do obliczenia, jednakże kwantyfikacja efektywności procedur oraz jakość ich realizowania mogą być jedynie estymacją w globalnej analizie zjawiska. Jak dowodzą badania, przedsiębiorcy ponoszą jednocześnie koszty bezpośrednie (niezbędne), jak i pośrednie (zbędne)² decydujące o całkowitej wartości danej transakcji międzynarodowej.

Niepotrzebne lub nieefektywnie wypełniane procedury, utrudnienia wynikające z konieczności dostosowywania produktu do wymogów rynku eksportera, korupcja oraz dodatkowe nieprzewidywalne wydatki to **nieformalne bariery w handlu międzynarodowym**.

Efektom występowania barier nieformalnych są m.in. koszty: straconego czasu, utrzymywania wyższego stanu magazynowego, utraconych możliwości sprzedaży, dodatkowych kosztów transportu, strat w wypadku towarów krótkoterminowych, sezonowych, takich, na które popyt jest nieprzewidywalny, pilnych, zawierających bieżące informacje itd.

Jak dotychczas nie przeprowadzono zbiorczego badania charakteryzującego i kwantyfikującego występowanie zbędnych kosztów towarzyszących transakcji międzynarodowej. Poniżej zostaną omówione wyniki wybranych badań, które traktują o kosztach transakcji międzynarodowych.

Transport

Analiza znaczenia kosztów transportu w całkowitych kosztach międzynarodowego łańcucha dostaw przeprowadzona w roku 1998 wykazała, iż dla 78% badanych europejskich przedsiębiorstw stanowiły one największą część kosztów logistycznych³. Według analizy A.T. Kearney koszty transportu to około 42% całkowitych kosztów logistycznych⁴.

Na zlecenie Międzynarodowego Związku Transportu Drogowego oszacowano, że utrudnienia w ruchu drogowym stanowią 1–7% całkowitych kosztów transportu w Europie Zachodniej⁵ (około 0,1–0,3% PKB tego regionu) oraz 8–29% w Europie Wschodniej i Centralnej⁶ (około 1,3–2,6% PKB tego regionu)⁷. W omawianym badaniu, przeprowadzonym w pięciu krajach europejskich, opóźnienia związane z odprawą celną stanowiły średnio około 2,4% całkowitego czasu transportu. W Polsce udział ten oszacowano na 5,4%, a w Czechach na 5,7%⁸.

Odprawa celna

Problemy związane z procedurami celnymi zarejestrowane w badaniu z 2000 r., którym objęto 1708 europejskich przedsiębiorstw eksportujących⁹, przedstawiały się następująco: „opóźnienia w odprawach” stanowiły największy problem dla 35% ankietowanych; 18% respondentów wskazało „brak efektywnych instancji odwoławczych od decyzji administracji celnej”; 8% skarżyło się na „brak przejrzystości przepisów”, 3% na „wysokie koszty” oraz 3% na „dyskryminacyjne traktowanie eksportowanych towarów”.

Powyższe dane potwierdzają wyniki wcześniejszych badań prowadzonych przez P. Cecchiniego, pioniera analiz na temat znaczenia nieformalnych barier we współpracy między zagranicznymi kontrahentami. W 1988 r. przeprowadził on wraz ze swoim zespołem badanie dotyczące liberalizacji handlu w Europie Zachodniej. Wybrane wyniki tych badań prezentuje tabela 1. Należy zwrócić uwagę, iż autor badania nie komentuje możliwości wpływu opóźnień w dostawach na utracone możliwości sprzedaży, które mogą przecież być ich konsekwencją.

Tabela 1. Udział wybranych barier nieformalnych w kosztach transakcji międzynarodowej

Wyszczególnienie	Roczny koszt (w mld USD)	Udział w kosztach transakcji (%)
Formalności administracyjne	9	1,5
Opóźnienia w dostawach	1–3	0,5
Utracone możliwości sprzedaży	5–18	1–3

Zródło: Opracowanie własne na podstawie: P. Cecchini, *The European Challenge 1992: Benefits of a Single Market*, Wildwood House Limited, Hants 1988, s. 9 oraz P. Dec, Ch. Geisler, G. Watts, *The Impact of APEC's Free Trade Commitment*, Industry Commission Information Paper, Industry Commission of Australia 1996, s. 11.

Trzynastcie lat po badaniu P. Cecchiniego znaczenie opóźnień w dostawach analizował D. Hummels. Wynikiem jego badania jest wniosek, iż wartość jednego dnia opóźnienia w dostawie towaru kosztuje 0,5%¹⁰ wartości transakcji.

Koncentrując się na istocie czynnika czasu w międzynarodowym łańcuchu dostaw można podjąć próbę oszacowania kosztów współpracy z krajami o różnym stopniu rozwoju gospodarczego. W raporcie Banku Światowego *Global Economic Prospects*¹¹ zaprezentowano wyniki dotyczące średniego czasu odprawy celnej w portach na całym świecie. Średni czas portowej odprawy celnej w krajach uprzemysłowionych wynosi 2 dni. Przyjmując ten wynik za optymalny oraz uwzględniając rezultaty badania kosztu straconego czasu D. Hummelsa, można obliczyć koszty transakcji handlowej przeprowadzanej w różnych regionach świata. Symulację taką przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Czynn timer czasu w kosztach transakcji międzynarodowej

Region*	Przeciętny czas odprawy w dniach	Procent wzrostu kosztów transakcji
Europa i USA	2	–
Azja Wschodnia i Pacyfik	4,8	1,4
Ameryka Łacińska i Karaiby	9	3,5
Afryka	10	4,0
Azja Południowa	10,5	4,3

*Wzięto pod uwagę następujące kraje: Europa – Francja, Niemcy, Grecja, Holandia, Hiszpania, Szwecja; Azja Wschodnia i Pacyfik – Chiny, Hongkong, Indonezja, Malezja, Filipiny, Singapur, Tajwan, Tajlandia, Wietnam; Ameryka Łacińska i Karaiby – Argentyna, Brazylia, Chile, Meksyk; Afryka – Mozambik, RPA, Egipt, Gwinea, Angola; Azja Południowa – Indie.

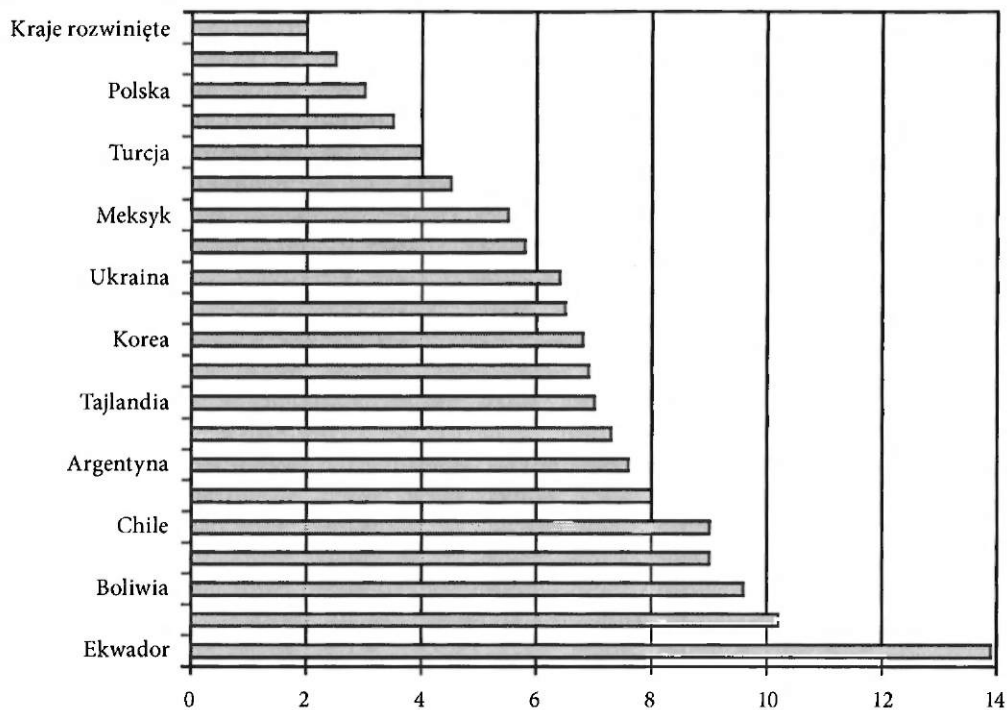
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Global Economic Prospects. Realizing the Development Promise of the Doha Agenda*, World Bank, Washington 2003, s. 185.

Podobne do powyższych dane w podziale na państwa prezentują *The World Business Environment Survey (WBES) 2000* i *Investment Climate Survey*¹². Ich wyniki przedstawia rysunek 1.

Średnia liczba dni potrzebnych na odprawę celną podczas importu wynosi w krajach rozwijających się 6,9 dnia, w krajach rozwiniętych 2 dni, podczas gdy średnia dla wszystkich krajów uwzględnionych na rys. 1 to 4,4 dnia.

W dniach 9–10 marca 1998 r. odbyło się zorganizowane przez WTO sympozjum poświęcone problematyce uproszczeń w handlu międzynarodowym. Wzięli udział przedstawiciele branż oraz korporacji transnarodowych, a także organizacje bezpośrednio i pośrednio regulujących sposób przepływu towarów i usług w światowym handlu. W raporcie z tego sympozjum znalazły się m.in. następujące dane dotyczące Indii¹³:

- dodatkowe koszty związane z odprawą celną w Indiach wynoszą około 10% wartości transakcji



Rys. 1 Wybrane kraje świata według średniego czasu odprawy celnej w imporcie (w dniach)

Źródło: S. Bagai, R. Newfarmer, J. Wilson, Trade Facilitation: Using WTO Disciplines to Promote Development Trade Note 15, The World Bank Group 2004, s. 3. Dane z lat 1999–2000.

- 23% czasu pracy urzędnika administracji celnej w indyjskim porcie jest nieproduktywne
- przez 20% czasu wyposażenie niezbędne do obsługi odprawy celnej jest niesprawne.

Podobne tendencje wynikają z innych badań mówiących o tym, że średni czas odprawy celnej w jednym z indonezyjskich portów to 6,4 minuty w stosunku do 159 godzin i 23 minut trwania pozostałych czynności związanych z odprawą celną¹⁴.

Koszty istnienia fizycznych granic i związanych z nimi czasochłonnych kontroli zostały ustalone także dla Unii Europejskiej przez firmę Price Waterhouse. Pod koniec 1992 r. całkowity roczny koszt związany z opóźnieniami w odprawach celnych na granicach istniejących wewnątrz Unii został oszacowany przez przewoźników na 900 mln ecu¹⁵, a w roku 1996 wyniósł już tylko 50 mln ecu. Największą poprawę odnotowano w krajach śródziemnomorskich, gdzie czas opóźnień w odprawach był w 1992 r. najdłuższy, oraz w przewozach pomiędzy Niemcami, Francją i krajami Beneluksu ze

względu na dużą ilość przewożonych ładunków i niewydolność urzędników administracji celnej¹⁶.

Podsumowując, czas odprawy celnej jest uzależniony od regionu świata, w którym się odbywa. Wymierne znaczenie czasu dla odległości ekonomicznej wskazuje kraje rozwijające się jako te, z którymi transakcje są najdroższe. Obniżenie czasu trwania odprawy celnej w krajach rozwijających się o jeden dzień przyniosłoby oszczędności rządu 240 mld USD rocznie¹⁷.

Dokumentacja transakcji międzynarodowej

Czynności związane z jedną międzynarodową transakcją angażują średnio około 27–30 uczestników i wymagają wystawienia około 40 dokumentów, zawierających 200 danych, z których 60–70%¹⁸ jest co najmniej raz powtórzona w kolejnym dokumencie¹⁹. Taka liczba uczestników transakcji oraz wystawianych dokumentów podnosi ryzyko popełnienia kosztownych błędów²⁰, wydłużając jednocześnie czas realizacji transakcji. Jest również doskonałą praktyczną definicją biurokracji.

W 1989 r. Komisja Europejska oszacowała wydatki związane z udokumentowaniem obrotu towarowego z zagranicą na poziomie od 3,5% do 7% wartości sprzedanych towarów. W przypadku często pojawiających się błędów koszty te sięgały nawet 10–15%²¹, przewyższając w niektórych przypadkach koszty bezpośrednie ponad czterokrotnie.

Zmiana papierowej wersji dokumentacji transakcji na elektroniczną przynosi oszczędności rządu 1,5–15% wartości importowanych towarów²². Wprowadzenie systemu EDI (Electronic Data Interchange) do obsługi celnej w Chile przyniosło oszczędności rządu 1 mln USD miesięcznie, podczas gdy instalacja systemu kosztowała 5 mln USD²³, a więc zwróciła się w niespełna pół roku.

Autorzy, szczególnie pionierzy badań nad kosztami transakcji międzynarodowych, rzadko oddzielali koszty bezpośrednie od pośrednich, koncentrując się na obliczeniach potencjalnych oszczędności handlowców. Wynikało to prawdopodobnie z trudności w zdefiniowaniu efektywnej i nieefektywnej czynności wykonywania procedur związanych z odprawą celną. Czy można bowiem obiektywnie stwierdzić, że odprawa celna, która odbyła się w czasie krótszym niż 6,4 minuty²⁴ została przeprowadzona efektywnie? I co to znaczy „efektywnie”?

Tabela 3 zawiera podsumowanie wyników najważniejszych badań na temat udziału kosztów pośrednich i bezpośrednich związanych z odprawą celną i dokumentacją transakcji międzynarodowej.

Tabela 3. Pośrednie i bezpośrednie koszty odprawy celnej oraz dokumentacji transakcji międzynarodowej w świetle wyników badań

Badanie	Region	Koszty bezpośrednie		Koszty pośrednie		Uwagi
		zakres	koszt*	zakres	koszt*	
US NCITD (1971)	USA	koszty dokumentacji	7,5%			badanie przedsiębiorstw
SWEPRO (1985)	Szwecja	koszty dokumentacji	8,0%			badanie przedsiębiorstw i administracji celnej
Ernst & Whinney (1987); Dee, Geisler, Watts (1996)	wewnątrz Wspólnoty Europejskiej	koszty administracyjne	1,5%	opóźnienia w odprawach utracone możliwości sprzedaży	1-3% (+/- 0,5% związane z opóźnieniami w dostawach)	badanie przedsiębiorstw
Komisja Europejska (1989)	wewnątrz Wspólnoty Europejskiej	koszty dokumentacji	3,5-7,0%		10-15%	brak szczegółów metodologicznych
M. Doran (1998)				nieefektywne procedury celne	2-10%	analiza pracy administracji celnej w porcie
B. Parkinson (1998)	Indonezja	koszty przygotowania przesyłki i dokumentacji do transakcji	10,0%		10%	wyniki dotyczą kosztów pośrednich i bezpośrednich łącznie
The Hague Consulting Group (1998)	Wielka Brytania, Włochy, Francja, Polska, Czechy			opóźnienia w odprawach	2,4% czasu transportu	2,4% czasu transportu; badanie przedsiębiorstw i przewoźników
Bank Światowy (2003); D. Hummels (2001)	80 państw z całego świata			opóźnienia w odprawach	1-15%	analiza średnich kosztów zw. z odprawą celną

* Udział w całkowitej wartości transakcji.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Paperwork or Profits in International Trade, US NCITD 1971; Sweden Trade Procedures Council, Data Interchange in International Trade SWEPRO 1985; Ernst & Whinney, The Cost of Non-Europe: Border related controls and administrative formalities, w: Research on the Cost of „Non-Europe” - Basic Findings, Vol.1 Komisja Europejska 1987; P. Dee, Ch. Geisler, G. Watts, The Impact..., op. cit.; COST 306, Final Report, Komisja Europejska 1989; WTO Trade Facilitation Symposium, marzec 1998, Raport WTO G/C/W/115; WTO Trade Facilitation Symposium... op.cit.; The Hague Consulting Group, op.cit.; D. Hummels, op.cit.

Reasumując wyniki badań zawartych w tab. 3, można stwierdzić, że średnie zbędne koszty wahają się na poziomie 1–15% w stosunku do kosztów bezpośrednich wynoszących 2–15%²⁵ całkowitych kosztów transakcji międzynarodowej. W porównaniu ze średnią ważoną stawką celną po Rundzie Urugwajskiej, która wynosi 3,8%²⁶, są one znaczące dla rentowności prowadzonej działalności, a więc światowego handlu i rozwoju gospodarczego.

Dostosowanie produktu do standardów rynku importera

Normy i standardy nie są środkami polityki handlowej, ale wpływając na takie sfery gospodarki, jak np. ochrona zdrowia czy środowiska naturalnego stanowią skuteczny środek regulowania handlu międzynarodowego, szczególnie z krajami słabszymi technologicznie. Standaryzacja dotyczy około 60% eksportowanych ze Stanów Zjednoczonych produktów oraz 75% produktów będących przedmiotem handlu wewnątrz Unii Europejskiej²⁷. Badanie OECD z 1996 r. wykazało, że pokonywanie różnic w standardach i normach technicznych oraz koszty certyfikacji i testów związanych z dostosowywaniem produktów wynoszą od 2% do 10% całkowitych kosztów produkcji²⁸. Jednocześnie oszacowano, że przed rokiem 1992 średni koszt pokrycia różnicy w standardach produktów importowanych spoza Unii Europejskiej wahał się pomiędzy 2% a 3% wartości transakcji²⁹.

Korupcja

Problematyka korupcji nie znalazła bezpośredniego odzwierciedlenia w badaniach nad nieformalnymi barierami dostępu do rynków. O istnieniu takich kosztów wpływających na całkowitą wartość transakcji międzynarodowej można jednak ekstrapolować na podstawie badań analizujących i oceniających pracę administracji państwowej, a zwłaszcza służb celnych oraz urzędów związanych z łańcuchem dostaw w obrocie międzynarodowym.

Wyniki badania przeprowadzonego przez firmę Pentor w marcu 2005 r. wykazały, że w przeciągu niespełna roku po przystąpieniu do Unii Europejskiej zjawisko korupcji w Polsce nasiliło się³⁰. Takiego zdania było 53% respondentów – przedsiębiorców uczestniczących w badaniu. Nasilenie korupcji jest dla 43% ankietowanych odbierane jako znaczna i poważna przeszkoda w prowadzeniu działalności gospodarczej.

Najczęstszym przejawem korupcji w życiu gospodarczym jest według 54% badanych „nadużywanie sprawowanej funkcji przez urzędnika państwowego w celu osiągnięcia prywatnych korzyści”. Najbardziej skorumpowany obszar życia społeczno-gospodarczego to polityka, a następnie służba zdrowia, urzędy centralne i ministerialne. Na czwartym miejscu znalazły się służby celne.

Według ankietowanych w procedurze korupcji istnieje zwyczajowo przyjęta taryfa: 36% badanych określa jej wysokość na 6–10% wartości całej transakcji, 15% badanych informuje o kwotach wyższych niż 11%, a zdaniem co czwartego nie przekraczają one 5%.

Dla 11% badanych otrzymanie pozytywnej ekspertyzy, certyfikatu, atestu jakości bądź zgodności z normami jest związane z korupcją. Taką opinię wyraża także 8% badanych w przypadku licencjonowania działalności importowej lub eksportowej, otrzymywania zezwoleń lub określania wysokości opłat celnych.

Zjawisko korupcji w Polsce było także badane przez Fundację im. Stefana Batorego w ramach projektu przeciwdziałania korupcji w Polsce³¹. Zbudowano ranking ponad dwudziestu czynników utrudniających prowadzenie działalności gospodarczej, w którym „korupcja w administracji” zajęła szóste miejsce (wskazało na nią 38% ankietowanych). Problem korupcji w sektorze administracji państwowej uwydatnił się poprzez stwierdzenie przez 2/3 respondentów istnienia „podatku korupcyjnego”, rozumianego jako konieczność ponoszenia dodatkowych kosztów związanych z opłatami dla urzędników różnych szczebli administracji.

Bank Światowy i Fundacja im. Stefana Batorego jako główne czynniki korupcjogenne w polskiej administracji celnej wymieniają istnienie przejściowych zwolnień i zawieszek w pobieraniu opłat celnych oraz niskie nakłady budżetowe na administrację. „Istnienie udzielanych ad hoc oraz czasowych zwolnień z cła pogłębia możliwość wystąpienia korupcji. Istnieje hierarchia objętych przekupstwem transakcji, od łapówek w wysokości 53 euro za »przeskoczenie kolejki« po poważniejsze, takie jak przymykanie oczu na sfałszowaną dokumentację, a nawet współudział w szmuglowaniu nielegalnych i niebezpiecznych towarów lub przewóz ludzi”³².

Ale jest też optymistyczny sygnał: według anonimowej ankiety przeprowadzonej wśród największych polskich importerów w 2000 r. jedynie 12,5% respondentów uznało współpracę z urzędem celnym za złą. Ocena uczciwości inspektorów celnych w skali od „bardzo wysoka” do „niska”, wypadła następująco: 12,5% respondentów oceniło ją bardzo wysoko, 27,5% – wysoko, 20% stwierdziło, że jest „prawidłowa” i tylko 7,5% odpowiedziało, że jest niska. Jednak aż 32,5% badanych odmówiło odpowiedzi na pytanie o ocenę uczciwości urzędników celnych³³.

Choć korupcję wśród 14 400 polskich funkcjonariuszy służb celnych uważa się za problem poważny i powszechny, to w 1999 r. z tego tytułu zwolniono ze służby zaledwie 11 funkcjonariuszy³⁴. Wynik potwierdza brak mechanizmów kontrolujących i egzekwujących praworządność w wykonywaniu obowiązków zawodowych przez pracowników administracji celnej.

Fundacja im. Stefana Batorego proponuje działania przeciw korupcji wśród polskich celników, tj. ujednoczenie praktyk administracyjnych i wdrożenie systemu informatycznego dla urzędów celnych, wprowadzenie zasady „wielu oczu” przy odprawach celnych, wprowadzenie scentralizowanego systemu nadzoru nad urzędami celnymi³⁵.

Zagadnieniem nieuczciwości na styku sektorów państwowego i prywatnego zajmuje się także Transparency International, która prowadzi systematyczne badania na temat poziomu występowania tego zjawiska w poszczególnych częściach świata. Tabela 4 przedstawia ranking krajów przodujących w światowym eksporcie oraz indeks ich skorumpowania (IPC). Indeks IPC ocenia skalę korupcji w danym kraju, postrzeganą przez przedsiębiorców oraz analityków ryzyka biznesowego. 10 punktów oznacza najwyższy poziom prawości, 0 punktów najwyższy stopień korupcji.

Tabela 4. Ranking światowych eksporterów oraz indeks postrzegania ich skorumpowania (IPC) w 2002 r.

Pozycja w rankingu eksporterów	Kraj	Udział w światowym eksporcie (%)	Indeks IPC	Pozycja w rankingu IPC
1	USA	10,8	7,7	16
2	Niemcy	9,5	7,3	18
3	Japonia	6,5	7,1	20
4	Chiny	5,1	3,5	59
5	Francja	5,1	6,3	25
6	Wielka Brytania	4,3	8,7	10
7	Kanada	3,9	9,0	7
8	Włochy	3,9	5,2	31
9	Holandia	3,8	9,0	7
10	Belgia	3,3	7,1	20
11	Hongkong	3,1	8,2	14
12	Korea Południowa	2,5	4,5	41
13	Meksyk	2,5	3,6	57
14	Singapur	2,0	9,3	5
15	Tajwan	2,0	5,6	29
45	Polska	0,5	4,0	46

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Transparency International Corruption Perceptions Index 2002, Transparency International, Berlin 2002, s. 4-5; www.exporter.pl

Analiza istnienia zależności między wielkością eksportu a poziomem indeksu korupcji w krajach badanych przez Transparency International za pomocą współczynnika korelacji rang Spearmana wykazuje umiarkowaną pozytywną zależność między badanymi czynnikami (współczynnik r_d na poziomie +0,63). Oznacza to, że im wyższy poziom prawości danego kraju, tym wyższy udział w światowym eksporcie.

Podsumowanie

Brak makroekonomicznych danych, niechęć do udzielania informacji lub informacje zdobyte w sposób pośredni, a przede wszystkim problem w zoperacjonalizowaniu zmiennych utrudnia jednoznaczne zdefiniowanie i kwantyfikację nieformalnych barier dostępu do zagranicznych rynków. Współwystępując, mogą być one jednocześnie od siebie zależne, mogą być także konsekwencją mikro- i makrodecyzji podejmowanych zarówno w kraju eksportera, importera, jak i instytucji trzecich regulujących aspekty formalno-prawne obrotu pomiędzy zagranicznymi kontrahentami.

Ze względu na eliminację oficjalnych taryfowych, parataryfowych i pozataryfowych narzędzi polityki handlowej używanych w celu ochrony rodzimego rynku, znaczenie nieformalnych barier obrotu towarowego z zagranicą zainteresowało badaczy na całym świecie. Z dotychczasowych obserwacji i badań wynikają m.in. następujące wnioski odnoszące się do barier nieformalnych:

- bariery nieformalne występują, choć w różnym stopniu, zarówno w krajach rozwiniętych, jak i rozwijających się
- ich źródła pochodzenia mają różnoraki charakter
- mogą być kreowane przez państwo świadomie bądź nieświadomie
- nie są rejestrowane przez oficjalne statystyki
- badania nad nimi mają głównie charakter poznawczy, a porównywanie ich wyników jest utrudnione.

Wobec omówionych utrudnień zniekształcających efektywność międzynarodowego łańcucha dostaw wnioskować można, że bariery nieformalne odgrywają dominującą rolę w czasach liberalizacji światowego handlu. Niepotrzebne koszty związane z odprawą celną oraz dokumentacją wynoszą średnio około 8% całkowitych kosztów transakcji międzynarodowej. Dodatkowo wartość pokrywania różnicy w standardach między zagranicznymi kontrahentami waha się pomiędzy 2% a 3%. W dotychczasowych badaniach nad kosztami standaryzacji produktów brakuje podziału na fizyczną konieczność dostosowywania oraz związane z nią wymogi certyfikacyjne. Jakość i ilość procedur oraz dokumentów niezbędnych do wprowadzenia nowego produktu na rynek w wielu branżach (np. farmaceutycznej) stanowi podstawową nieformalną barierę dostępu do rynku importera.

Ponoszone przez przedsiębiorców koszty korupcji związane ze współpracą z administracją państwową to kolejne 6–10% wartości całej transakcji. Porównanie wyników badań nad uczciwością polskiej administracji państwowej prowadzi często do sprzecznych wniosków, np. 67% badanych potwierdza istnienie „podatku korupcyjnego” i jednocześnie 60% ocenia uczciwość inspektorów celnych na poziomie co najmniej prawidłowym. Czy zatem służby celne tak bardzo odbiegają jakością swojej pracy od pozostałych urzędów administracji państwowej? Czy też jest to dowód na istnienie korupcji jako standardowego elementu współpracy? Jednakże, o ile korupcja stanowi wymierną barierę w prowadzeniu działalności gospodarczej dla przedsiębiorcy, o tyle potencjalne jego

uczestnictwo w procedurze korupcji nie wpływa na całkowity poziom handlu międzynarodowego w skali całego kraju.

Podstawą dla pozytywnej weryfikacji tezy, iż nieformalne bariery są konsekwencją niedoskonałości systemu prawnego, źle skonstruowanych przepisów oraz procedur adaptowanych wprost, bez analizy uwzględniającej krajowe czynniki makroekonomiczne, jest fakt, iż problematyka ta przyjęła skalę ogólnoświatową. Cytowane w tym opracowaniu wyniki badań były elementem wpływającym na decyzje międzynarodowych organizacji o opracowaniu dyrektyw oraz zaleceń wprowadzania procedur ułatwiających światowy handel³⁶.

Należy wierzyć, iż prace nad zagadnieniami przejrzystości systemów prawnych, pogłębieniem harmonizacji standardów oraz ujednoczeniem międzynarodowych przepisów³⁷ prowadzone m.in. przez Światową Organizację Handlu, Światową Organizację ds. Ceł, Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju czy Organizację Narodów Zjednoczonych przyniosą rychle rezultaty, wpływając na znaczne obniżenie udziału nieformalnych barier w obrocie międzynarodowym.

Przypisy

¹ S. Schiavo-Campo, *Simplification of Customs Procedures: Reducing Transaction Costs for Efficiency, Integrity and Trade Facilitation*, Asian Development Bank 1999, s. 1–3. Koszty dostosowywania produktu do wymogów kraju importera nie są tu rozpatrywane jako element kosztów wytworzenia produktu.

² Ocena klasyfikacji kosztów jest zagadnieniem otwartym ze względu na subiektywizm postrzegania problematyki kosztów potrzebnych i zbędnych, np. czy standaryzować czy dywersyfikować produkty, działania lub jakość.

³ International Road Transportation Union. *The Importance of Road Transport for the Competitiveness of European Business*, KPMG Transport & Distribution, Rotterdam 1999, s. 5.

⁴ Prezentacja wyników badań: A.T. Kearney, *Differentiation for Performance 2004*, Szkoła Główna Handlowa, 02.03.2005, s. 1.

⁵ Utrudnienia te związane były głównie z blokadami i strajkami.

⁶ Utrudnienia dotyczyły przede wszystkim czasu odprawy celnej i jakości dróg.

⁷ P. Krausz, *The Main Rules and Practices which Govern Road Transport and Road Transit*, International Road Transport Union, WTO Trade Facilitation Symposium, Report by Secretariat, 1998, s. 70. Na podstawie badania the Hague Consulting Group: *Economic Cost of Barriers to Road Transport*, Cambridge 1998.

⁸ The Hague Consulting Group, *op.cit.*, s. 3.

⁹ P. Walkenhorst, B. Fliess, Non-tariff Measures Affecting EU Exporters: Evidence from a Complaints – Inventory, OECD, Economic Department Working Papers 2003, No. 373, s. 10.

¹⁰ Głównie ze względu na spadek wartości przesyłki oraz utracone możliwości sprzedaży towaru. Por.: D. Hummels, Time as a Trade Barrier, „Working Paper”, Purdue University, West Lafayette/Indiana 2001, s. 25.

¹¹ World Bank, Global Economic Prospects. Realizing the Development Promise of the Doha Agenda, Washington 2003, s. 185.

¹² Por.: G. Batra, D. Kaufmann, A.H.W. Stone, Investment Climate Around the World: Voices of the Firms from the World Business Environment Survey, World Bank, Washington D.C. 2003, <http://info.worldbank.org/governance/wbes/index1.html>.

¹³ Raport z WTO Trade Facilitation Symposium, marzec 1998, s. 6 i 44.

¹⁴ Cutting Through Red Tape: New Directions for APEC's Trade Facilitation Agenda, APEC 2001, s. 3.

¹⁵ The Single Market Review Series, Subseries III – Dismantling of Barriers, Customs and Fiscal Formalities at Frontiers, Price Waterhouse 1996, s. 8.

¹⁶ Przytoczone dane nie pozostają bez wpływu na całkowity koszt transakcji międzynarodowej i znajdują często odzwierciedlenie w kosztach transportu. Jednakże ze względu na miejsce oraz źródło opóźnień w dostawach, ich koszty niejednokrotnie wliczane są do kosztów transakcji międzynarodowej jako konsekwencja nieefektywnych procedur odprawy celnej.

¹⁷ D. Hummels, op.cit.

¹⁸ United Nations International Symposium on Trade Efficiency 17–21.10.1994, Fact Sheet 5, UNCTAD.

¹⁹ Cytowane dane nie dotyczą powszechnie obecnie stosowanego rozwiązania współpracy z wyspecjalizowanym zewnętrznym globalnym dostawcą usług logistycznych oraz używania dokumentu SAD.

²⁰ Według Methodology for Estimating Costs and Benefits of Trade Facilitation, zaprezentowanych na międzynarodowej konferencji przewoźników ekspresowych w 1996 r., około 50% wniosków o udzielenie kredytu na rzecz płatności składanych przez podmioty gospodarcze w banku zawiera co najmniej jeden błąd dyskwalifikujący udzielenie takiego kredytu.

²¹ European Commission, COST 306, Final Report 1989.

²² Australian Department of Foreign Affairs and Trade in Chinese Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation, „Paperless Trading: Benefits to APEC”, Commonwealth of Australia 2001, s. 18.

²³ Trade Facilitation: Chile's Experience with Modernization of Customs Administration base on the Use of Information Technology, G/C/W/239, WTO 2000, Należy nadmienić, iż wielkość oszczędności skłoniła przedsiębiorstwa eksportujące do partycypacji w 2/3 kosztów związanych z instalacją systemu EDI.

²⁴ Średni czas odprawy celnej wg badania APEC, Cutting Through Red Tape, op.cit. s. 3.

²⁵ Tak duża różnica w wynikach podyktowana jest m.in.: okresem badawczym, analizowanymi zmiennymi, wartością transakcji, warunkami geograficznymi, liczbą stron zaangażowanych w transakcję. Zaprezentowane wyniki badań mają przede wszystkim ilustracyjny charakter. Nie mogą być porównywane ze względu na nieporównywalność czynników determinujących ich rezultaty. Jednocześnie należy pamiętać, że na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat dokonał się postęp technologiczny oraz zostały

usprawnione procedury związane z obsługą transakcji międzynarodowej. Por.: Business Benefits of Trade Facilitation, OECD 2002, s.12.

²⁶ Ibidem, s.12.

²⁷ B. Hoekman, D. Konan, Deep Integration, Non-discrimination and Euro-Mediterranean Free Trade, „Policy Research Working Paper” No 2130, World Bank, Washington D.C. 1999, s. 4.

²⁸ Trade, Employment and Labour Standards, OECD, Paris 1996, s. 92.

²⁹ Standards, Developing Countries and the Global Trade System, w: Global Economic Prospects and the Developing Countries, International Bank for Reconstructions and Development, World Bank, Washington D.C. 2001, s. 5.

³⁰ Monitoring zjawisk korupcyjnych. Pentor, marzec 2005, www.pentor.pl (z dn. 08.05.2005 r.) oraz E. Śmiłowski, Stawki nie są żadną tajemnicą, „Puls Biznesu” nr 1833, s. 4.

³¹ A. Kubiak, Opinia publiczna i przedsiębiorcy o korupcji. Raport z badań, Fundacja im. Stefana Batorego, Warszawa 2003, s. 21–23.

³² Korupcja w Polsce: przegląd obszarów priorytetowych i propozycji przeciwdziałania zjawisku, Bank Światowy, Warszawa 1999, s. 19–20.

³³ Niepublikowany dokument udostępniony przez Główny Urząd Celnym w marcu 2002 r., cyt. w: Open Society Institute, Program monitoringu akcesji do Unii Europejskiej: Korupcja i polityka antykorupcyjna w Polsce, Fundacja im. Stefana Batorego, s. 139,

³⁴ Open Society Institute, op.cit., s. 138,

³⁵ Strategia przeciwdziałania korupcji w Polsce. Propozycja działań antykorupcyjnych., Fundacja im. Stefana Batorego, Warszawa, 2003, www.batory.org.pl

³⁶ Trade Facilitation is More Important than Tariff Reduction. Transparency and Speed at International Borders (are) Essential to Compete Effectively in the Global Economy, ONZ, ECE/TRADE/2002/2.

³⁷ Także w dziedzinie zastosowania nowej technologii. Por.: J. Wilson, C. Mann, T. Otsuki, Trade Facilitation and Economic Development: Measuring the Impact, „Working Papers” No 2988, World Bank, Washington D.C. 2003, s. 2.

Significance of informal barriers hindering access to the market in the international trade (Summary)

The effective functioning of the international supply chain is determined by optimisation of activities of the participating entities. However, this theory differs from everyday practice of utilisation of resources and paying only the necessary costs. Empirical surveys prove that ineffective or unnecessary custom procedures constitute between 1 and 15% of the total value of international transactions. This amount equals the costs of the effective work of the custom administration. The additional element of the international supply chain comprise difficult to measure, because of their unofficial character, costs of corruption and quality of procedures necessary for accepting the product as compatible with the standards of the importer's country. Informal barriers hindering access to the market constitute measurable cost increasing the value of international transactions. Compared, e.g. to the weighted mean of duty tax amounting to 3.8%, they have dominant significance for profitability of export activities.

The article presents arguments confirming the key significance of the issue of informal barriers hindering access to markets in the era of the world liberalization of trade. After introductory comments defining the discussed problems, the significance of the additional unnecessary costs observed on the successive stages of international transactions, i.e. transport, custom duty, turnover recording and standardization. Experiences of the companies cooperating with the Polish state administration are analysed in the next part of the article.