**Przedsiębiorstwo na rynku UE**

Dr Jadwiga Rudek

p. 523 B-4

Zal: EGZAMIN godz. 10-14 sala 409 B4

Wyklad 11:15 - Godz. 10 – pierwsze 75 sob – od A do K

10:40 – od M do W

11:10 litera Z

(test 2 lub 3 czesciowy, 1 czesc prawa/falsz, zakreslamy krzyżykiem, bo sprawdzane z szablonem, można wyeliminowac raz bledna odpowiedz, nie ma punktow ujemnych, od dodatkowych poprawek dopiero ujemne punkty, 2 czesc testu to 4 lub 5 wariantow odpowiedzi z jedna prawdziwa odpowiedzia, zakreslamy krzyżykiem, tak samo można raz wyeliminowac, 3 czesc może będzie, nie wiadomo to będą zdania do uzupełniania, zdanie rozpoczęte lub brakujące slowa tak aby mialy sens. Żeby otrzymac pozytywna ocene trzeba mieć ponad 50% punktow. )

Literatura:

1. Elzbieta Dynia „Integracja europejska” wyd. Lexis Nevis 1 wyd 2006

2. Zofia Wysokińska, Janina Witkowska „Integracja europejska”

3. Ragut „Małe i średnie przedsiębiorstwa w integracji ekonomicznej” wyd. Uniwersytetu Łódzkiego

4. Sznajder „Euromarketing. Uwarunkowania na rynku Uni Europejskiej”

5. Komor „Euromarketing, strategie marketingowe przedsiębiorstw na eurorynku”

6. „Programyt pomocowe oraz dotacje uni europejskiej dla przedsiębiorstw” 2007-2013 grupa redaktorów red. Burnat-Mikosz, Gwiazda wyd. Beck

7. Wach „Jak założyć firmę w Uni europejskiej”

**Wykład 1 – 24.02.11r.**

**Integracja** – jest to scalanie, proces tworzenia całości z drobnych części lub włączanie danego elementu do całości. (z def. Integracja).

***Wyróżnia się:***

1. integrację regionalną

2. integrację gospodarczą

3. integrację społeczną

4. integrację polityczną

Ad.1. **Integracja regionalna** polega na tym, że procesy integracji i odpowiadające im struktury ograniczone są do określonego regionu lub subregionu (np. integracja w ramach Unii Europejskiej, EFTA, w ramach Beneluxu (Belgia, Holandia, Luxemburg) itp.)

Ad.2. **Integracja gospodarcza** – jest to proces tworzenia więzi ekonomicznych scalających gospodarkę związana jest z rozpadem tradycyjnych więzi przemysłowych i tworzeniem w to miejsce organizacji wielonarodowych. Jej celem jest zapewnienie swobody przemieszczania się towarów, usług, kapitałów i siły roboczej. Proces scalania rynków narodowych w jeden wspólny rynek może natrafiać na wiele problemów wynikających ze sprzeczności interesów gospodarczych krajów członkowskich.

Ad.3**. Integracja Sołeczna** polega na zespoleniu i zharmonizowaniu działań danej zbiorowości społecznej. Rozumiana jest jako intensywność i częstotliwość kontaktów między członkami danej zbiorowości oraz jako akceptacja w tej zbiorowości wspólnych systemów wartości, norm i ocen.

Ad.4 **integracja polityczna** - forma integracji odnosząca się do instytucji i działań politycznych. Związana jest z utworzeniem wspólnych organów koordynujących i prowadzących wspólną politykę w imieniu podmiotów wchodzących w skład struktury integracyjnej. Wiąże się zatem z przekazaniem części suwerennych uprawnień narodowych na rzecz organów ponadnarodowych, stąd budzi większe kontrowersje niż integracja ekonomiczna.

Model Europa ojczyzn lub model Ojczyzna Europa? Zwyciężył model Europa ojczyzn.

Etapy integracji ekonomicznej związane są z tak zwaną integracją **wgłąb** (czyli pogłębianiem integracji) co oznacza przechodzenie do coraz wyższych etapów integracji. Wyróżnia się też pojęcie integracji wszerz oznaczające rozszerzanie zasięgu geograficznego ugrupowania polegającego na przyjmowaniu nowych krajów członkowskich. UE osiągnęła najwyższy poziom wgłąb, wszerz dosyc rozlegly jest zasieg UE(?).

Procesy integracji wgłąb mogą się dokonywać w drodze **integracji negatywnej i integracji pozytywnej**:

* **- Integracja negatywna** polega na usuwaniu barier i przeszkód i związana jest z polityką deregulacji i liberalizacji.
* **- Integracja** **pozytywna** polega na tworzeniu równych warunków dla funkcjonowania gospodarek integrujących się krajów i polega na realizacji polityki: harmonizacji i koordynacji.

Etapy integracji w ujęciu teorii integracji (wg B. Balassi) [schemat]

1. Strefa wolnego handlu (lata 50-te)

Brak cel wewnętrznych

2. Unia celna (od lipca 1968r.)

Brak cel wewnętrznych + wspolna taryfa celna

3. Wspólny rynek (od stycznia 1993r.)

Brak cel wewnętrznych + wspolna taryfa cenowa + swobodny przepływ towarów, kapitału, usług i osób

4. Unia gospodarcza i walutowa (od 1999r.)

Brak cel wewnętrznych + wspolna taryfa cenowa + swobodny przepływ towarów, kapitału, usług i osób + wspólna waluta i jednolita polityka pieniężna

Możliwy jest wyższy etap unia polityczna, ale do tego etapu nie dąży unia.

**Wyklad 2 - 3.03.11**

Ad.1. Strefa wolnego handlu – tworzona jest po to, aby zwiększyć rynek dla firm krajowych i pobudzić wzrost gospodarczy. Cel ten osiąga się przez redukcję lub eliminację wewnętrznych barier taryfowych i pozataryfowych (wyjaśnienie później) na produkty i usługi. Każde z państw członkowskich może na tym etapie ustalać własne bariery taryfowe i pozataryfowe wobec krajów nie członkowskich. Ten etap integracji nie dotyczy swobodnego przepływu ludzi i kapitału. Praktyka handlu w różnych etapów świata wskazuje zete dzialania SA ograniczone do artykułów przemysłowcyh. Wszystkie inne ugrupowania np. asean, nafta.. te ugrupowania zaczynaly się tylko na strefie wolnego handlu i nie zakładają dalej idących planow integracji.

Ad.2. Unia celna – stanowi uzupełnienie warunków, które spełniają strefy wolnego handlu o wspólną zewnętrzną politykę w zakresie barier taryfowych i pozataryfowych na import z krajów w nie członkowskich. W literaturze ta wspólna taryfa celna jest określana skrótem WZTC. Etap unii celnej związany jest z powstaniem efektów handlowych w postacji efektu kreacji handlu i efektu przesunięcia handlu. (będziemy o tym szczegółowo mówić kiedy indziej).

Ad.3. Wspólny rynek – poza założeniami etapu unii celnej zakłada także swobodę przepływu kapitału i siły roboczej. Etap ten prowadzi więc w istocie do powstania wspólnego rynku towarów, usług, pracy i kapitału (finansowy, nie rzeczowy).

Ad.3. Unia Gospodarcza – oznacza wspólną politykę gospodarczą w zakresie towarów, usług, pracy i kapitałów. Na tym etapie zakłada się też koordynację wybranych elementów polityki gospodarczej np. polityki podatkowej i monetarnej. Możliwe jest też wprowadzenie wspólnego pieniądza. Etap ten integracji zakłada rezygnację z części suwerennych uprawnień poszczególnych krajów członkowskich w zakresie realizowanej polityki gospodarczej na rzecz organów ponadnarodowych unii europejskiej.

Ad.4. Unia Gospodarcza i Walutowa – UNIA EUROPEJSKA jest najbardziej zintegrowaną unią, osiągnęła jako jedyna ten 4 poziom.

WZTC – wspólna zewnętrzna taryfa celna (prowadzi do powstania 2 efektów handlowych – wyklad 2)

**Procesy integracji, a procesy globalizacji (integracji)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Globalizacja | Regionalizacja |
| Główne  Podmioty | Głównym nosicielem procesów globalizacyjnych są przede wszystkim korporacje transnarodowe | Nosicielami procesów regionalizacyjnych (integracyjnych) są zawsze państwa, ich agendy czy instytucje. Dysponują zatem pewnymi funkcjami władczymi na terytorium podlegającym regionalizacji. |
| Cele | Działając na wielu rynkach korporacje dążą do ich maksymalnego ujednolicenia. Zbliżenie warunków dokonuje się głównie pod wpływem rynku. | Regionalizacja ma prowadzić do większej efektywności gospodarowania, zmniejszenia kosztów transakcyjnych, zminimalizowania barier wzrostu, powiększenia rynków, racjonalnego podziału pracy i tych wszystkich korzyści, jakie powoduje działalność na większym obszarze. |
| Zasady działania | Korporacje prowadzą działalność zgodnie z własnymi celami (w ostatecznym rachunku jest to maksymalizacja zysku), stąd też gospodarowanie jest podporządkowane zasadom mikroekonomii. | Regionalizacja jest związana z zasadami makroekonomii – z tworzeniem warunków zewnętrznych, stabilizacją makroekonomiczną nowymi impulsami dla rozwoju infrastruktury itp. |

|  |
| --- |
| ***GATT*** – **Układ Ogólny w sprawie Taryf Celnych i Handlu** (ang.***G****eneral* ***A****greement on* ***T****ariffs and* ***T****rade*, **GATT**) podpisane w Genewie dnia 30 października 1947 porozumienie dotyczące polityki handlowej. |

|  |
| --- |
| ***WTO* - Światowa Organizacja Handlu** (ang. ***W****orld****T****rade****O****rganization (****WTO****)*) – organizacja międzynarodowa  z siedzibą w Genewie. WTO stanowi kontynuację Układu Ogólnego w Sprawie Taryf Celnych i Handlu(GATT), została powołana w 1994 w Marrakeszu (Maroko), w ramach tzw. rundy urugwajskiej GATT.  Światowa Organizacja Handlu rozpoczęła działalność w 1995, a jej siedzibą jest Genewa. Polska była jednym z państw założycielskich – stosowne porozumienie ratyfikowała już w 1995. Głównym zadaniem Światowej Organizacji Handlu jest liberalizacja międzynarodowego handlu dobrami i usługami, prowadzenie polityki inwestycyjnej wspierającej handel, rozstrzyganie sporów dotyczących wymiany handlowej, przestrzegania praw własności intelektualnej. |

**Różnica pomiędzy globalizacją , a regionalizacją (integracją)**

- zjawiska związane z globalizacją mają wymiar mikroekonomiczny a regionalizacja makroekonomiczny.

**Jakie są przyczyny globalizacji?**

- przepływ informacji możliwy szybki, siec telekomunikacyjna, natychmiastowy przepływ informacji, rozwój technik informacyjnych, technologii.

Świat – globalna wioska.

**Bariery taryfowe i pozataryfowe.**

Bariery taryfowe – taryfa celna. Już na etapie strefy wolnego handlu znosi się barierę o charakterze celnym, wymiany nie są obciążone cłami w krajach unii europejskiej. Cło jako narzędzie polityki handlowej nie funkcjonuje. Organizacja GATT od roku 45. Od roku 90 zmieniła nazwę na WTO.

Bariery pozataryfowe(zamieniamy na **nietaryfowe**) dzielą się na bariery parataryfowe i pozataryfowe… (z literatury nie jest to logiczne).

Bariery parataryfowe to takie utrudnienia w wymianie, które nie będąc cłami wywołują skutki ekonomiczne analogiczne do skutków ceł tzn. podnoszą ceny towarów importowanych a tym samym ograniczają ich konkurencyjność cenową. Działają zatem poprzez mechanizm cenowy. Zalicza Siudo nich np. opłaty wyrównawcze, poprzez mechanizm cenowy. Zalicza się do nich np. opłaty wyrównawcze, depozyty importowe.

Bariery pozataryfowe to takie utrudnienia w wymianie, które nie działają poprzez mechanizm cenowy. To znaczy nie wpływają na poziom cen. Zalicza się do nich na przykład normy sanitarne, normy techniczne, normy ochrony środowiska itp.

Cena 1t cukru w UE 2000 zł

Cena 1t cukru w imporcie spoza UE -1600 zł

Opłata wyrównawcza 400 zł

Cło 10% ad valorem 1760  
 +1600  
 3360  
   
Opłata wyrównawcza 2000   
 -1760  
 240

Np. cena 1t cukru w UE – 2000zł

Cena 1t cukru w imporcie spoza UE – 1600zł

Opłata wyrównawcza - 400zł

Cło 10% ad valorem (do ceny zakupu dodajemy 10%) – 1760

Opłata wyrównwacza 2000-1760 = 240

***Opłata wyrównawcza*** jest liczona jako różnica pomiędzy ceną rynku wewnętrznego i ceną zakupu danego towaru na rynkach krajów trzecich. Jest ona doliczana do ceny zakupu z chwilą wejścia w obszar celny danego kraju (ugrupowania).

Opłata wyrównawcza trafia do budżetu UE.

- import FEOGA

|  |
| --- |
| **Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej** (od franc. FEOGA, ang. EAGGF - European Agriculture Guidance and Guarantee Funds) utworzony w kwietniu 1964 na podstawie traktatów rzymskich z 25 marca 1957 jako jeden z dwóch, obok Europejskiego Funduszu Społecznego, instrumentów służących wspomaganiu finansowania polityki strukturalnej. Zajmuje się finansowaniem rolnictwa. Funduszami strukturalnymi zarządza tylko sekcja Orientacji. Kwota, jaką otrzymywało państwo nie zależała od jego poziomu rozwoju. |

- eksport – Subsydia

|  |
| --- |
| **Subsydia** (subwencje, dotacje) - jest to bezzwrotna pomoc udzielana beneficjentowi przez państwo celem wsparcia określonej działalności. Beneficjentem mogą być zarówno podmioty posiadające, jak i nie posiadające osobowości prawnej, w tym instytucje państwowe, podmioty gospodarcze, organizacje pozarządowe, organizacje międzynarodowe, osoby fizyczne. Subsydia są instrumentem wspierania eksportu, najczęściej o charakterze pośrednim. |

Opłata wyrównawcza jest liczona jako różnica pomiędzy ceną rynku wewnętrznego i cena zakupu danego towaru na rynkach krajów trzecich. Jest ona doliczana do ceny zakupu z chwilą wejścia w obszar celny danego kraju (danego ugrupowania). . **Na teście mogą być obliczenia ceł.**

**Eksport - Subsydia** wyrównują roznice pomiedzy cena jaka może otrzymac rolnik w uni , a jaka otrzyma poza nią od krajów trzecich.

**Import – opłaty wyrównawcze**

**Wykład 3 – 10.03.2011r.**

**Realizacja programu rynku wewnętrznego** – rynek ten powstał w styczniu 1993r, pierwszym krokiem na drodze do tego realizacji, biała księga przedstawiona w roku 85. W dokumencie tym komisja europejska określiła ponad 280 czynników i środków, które wymagały usunięcia bądź nowych regulacji, aby zapewnić rzeczywistą realizację programu rynku wewnętrznego. Zidentyfikowane bariery w swobodnym przepływie towarów i usług to głównie:

1. bariery materialne (kontrole graniczne powodujące utrudnienia w wymianie i wzrost kosztów wymiany)

2. bariery techniczne (narodowe normy produkcyjne, przepisy techniczne, procesy rejestracyjne,, zróżnicowane przepisy prawne, nierówny dostęp do rynków zamówień publicznych)

3. bariery podatkowe (tzn. brak harmonizacji podatków, dotyczyło głównie podatków pośrednich, co powodowało nierówną pozycję konkurencyjną firm na rynku europejskim).

Dokumentem, który wyznaczył harmonogram likwidacji tych barier i dochodzenia do unii ekonomicznej i walutowej był **jednolity akt europejski w literaturze (skrót JAE),** który wszedł w życie w roku 1987. Podpisany w 86.

**Najważniejsze regulacje zawarte w JAE dotyczą:**

1) **kwestii organizacyjno-prawnych,** w tym głównie utworzenia prawnych ram działania w skali międzynarodowej rady europejskiej, wprowadzenia pewnych elementów wspólnej polityki, w dziedzinie polityki zagranicznej oraz politycznych i gospodarczych aspektów bezpieczeństwa.

2) **uregulowań merytorycznych**, przy których najważniejsze dotyczyły utworzenia od roku 93. Wspólnego rynku wewnętrznego, a ponadto wspólnych działań w zakresie polityki walutowej, socjalnej, prac badawczo rozwojowych oraz ochrony środowiska.

3) **problemów instytucjonalnych** dotyczących zasad podejmowania decyzji na poziomie organów unii europejskiej, wzmocnienia znaczenia komisji wspólnot europejskich oraz wprowadzenia nowych form udziału Parlamentu Europejskiego w stanowieniu prawa.

Zasada jednomyślności do tego momentu – 6 krajów. Przyjęto zasadę … liczby głosów.

Poza JEDNOLITYM AKTEM EUROPEJSKIM drugim dokumentem prawnie wiążącym dla urzeczywistnienia zasad jednolitego rynku był TRAKTAR Z MAASTRICHT ( rok93).

**Jakie akty prawne wprowadziły zmiany w Traktacie Rzymskim?**

**Traktat o ustanowieniu Wspólnoty Europejskiej był nowelizowany kolejno m.in. przez:**

- **Traktat Fuzyjny**, podpisany 8 kwietnia 1965roku w Brukseli, wszedł w życie 1 lipca 1967 roku. Połączył instytucje ówczesnych trzech Wspólnot, ustanawiając jedną Komisję i jedną Radę;

- **Jednolity Akt Europejski (JAE),** podpisany 17 lutego 198r roku w Luksemburgu i 28 lutego 1986roku w Hadze, wszedł w życie 1 lipca 1987roku. Ustanowił niezbędne dostosowania w celu urzeczywistnienia rynku wewnętrznego;

**- Traktat o Unii Europejskiej**, który został podpisany 7 lutego 1992 roku w **Maastricht** i wszedł w życie 1 listopada 1993. Traktat wprowadził nowe formy współpracy między rządami Państw Członkowskich – m.in. w zakresie polityki zagranicznej, polityki bezpieczeństwa i w obszarze „sprawiedliwości i spraw wewnętrznych”. Poprzez powiązanie tej wspólnej pracy międzyrządowej z istniejącym „wspólnotowym” systemem, Traktat z Maastricht stworzył nową strukturę składającą się z trzech filarów o charakterze politycznym i gospodarczym, stanowiących podstawę UE.

- **Traktat z Amsterdamu**, podpisany 2 października 1997roku, wprowadził zmiany do Traktatów o WE i UE oraz zmienił numerację artykułów obu Traktatów. Załącznikiem do TzA są ujednolicone wersje Traktatów o UE i WE.

- **Traktat z Nicei,** podpisany 26 lutego 2001 roku, wszedł w życie 1 lutego 2003 roku (przede wszystkim nowelizacja ta miała na celu przygotowanie instytucjonalne WE – UE do rozszerzenia UE o nowe kraje członkowskie).

**- Traktat Lizboński - 2009rok.**

**1951r.** – EWWiS ( Europejska Wspólnota Węgla i Stali )

**1958r.** – EWG WE (Wspólnoty Europejskie)

- Euroatom (EWA)

**UNIA EUROPEJSKA  
(Konstrukcja Unii Europejskiej oraz relacja między Unią a Wspólnotami)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| I FILAR | | |
| Wspólnoty Europejskie | | |
| Wspólnota Europejska  Traktat o utworzeniu Wspólnoty Europejskiej (Rzym, 25 marca 1957r.) | Europejska Wspólnota Węgla i Stali  Traktat o utworzeniu Europejskiej wspólnoty Węgla i Stali (Paryż, 18 kwietnia 1951r.) | Europejska Wspólnota Energii Atomowej  Traktat o utworzeniu Europejskiej Wspólnoty Energii Atomowej (Rzym, 25 marca 1957r.) |
|  | - unia celna i wspólny rynek  - polityka handlowa  - polityka rolna  - polityka transportowa  - polityka przemysłowa i strukturalna  - Unia gospodarcza i walutowa  - sieci transeuropejskie  - polityka socjalna  - ???, ochrona środowiska  - ochrona konsumenta  - obywatelstwo Unii  - Edukacja i kultura |  |

|  |
| --- |
| II FILAR |
| Wspólna Polityka Zagraniczna i Bezpieczeństwa  Ustanowiona na mocy Tytułu V traktatu o Unii Europejskiej |
| **Polityka zagraniczna:**  - ustalanie wspólnych stanowisk i działań  - utrzymanie pokoju  - ochrona praw człowieka  - wspieranie demokracji  - pomoc krajom trzecim  **Polityka bezpieczeństwa:**  - utrzymanie pokoju  - Unia Zachodnioeuropejska jako organ bezpieczeństwa  - współpraca w ramach NATO  - ekonomiczne aspekty zbrojeń  - długookresowe: Europejski System Bezpieczeństwa |

|  |
| --- |
| III FILAR |
| Współpraca w dziedzinach wymiaru sprawiedliwości i spraw wewnętrznych  Ustanowiona na mocy Tytułu VI traktatu o Unii Europejskiej |
| **Wymiar sprawiedliwości:**  - walka ze zorganizowaną przestępczością międzynarodową (przemytem narkotyków)  - współpraca sądownicza w sprawach karnych i cywilnych  - współpraca policji  **Sprawy wewnętrzne:**  - polityka azylowa  - ochrona granic zewnętrznych, polityka migracyjna i wizowa  - zwalczanie narkomanii |

Koniec problemu integracji wszerz i integracji wgłąb?

Integracja wszerz – oznacza rozszerzanie zasięgu geograficznego ugrupowania tj, przyjmowanie nowych krajów członkowskich.

Kiedy które kraje wstąpiły:

58 – kraje Beneluksu Belgia, Holandia, Luksemburg, Francja, Niemcy i Włochy

73 – Wielka Brytania, Dania, Irlandia

81 – Grecja

86 – Hiszpania i Portugalia

95 – Austria, Finlandia i Szwecja

2004 – kraje Europy Środkowowschodniej (Polska, Czechy, Słowacja, Litwa, Łotwa, Węgry) + 2 kraje spoza Europy Środkowowschodniej (Malta i Cypr)

2007 – Rumunia i Bułgaria

**Wykład 4 – 17.03**

**Harmonizacja podatków w UE. Wpływ na działanie przedsiębiorstw.** Harmonizacja podatków w UE zmierza do realizacji ogólnej zasady Unii tj. tworzenia warunków uczciwej konkurencji oraz minimalizowania niezbędnych kosztów dostosowawczych do wspólnych zasada podatkowych. Zgodnie z treścią 6 dyrektywy poprzez harmonizację należy zapewnić, aby powszechny system podatków obrotowych nie był dyskryminujący co do pochodzenia towarów i usług, tak aby w ostatecznym rezultacie móc osiągnąć wspólny rynek pozwalający na uczciwą konkurencję i przypominający prawdziwy rynek wewnętrzny.

Harmonizacja podatków nie jest równoznaczna z ich ujednoliceniem. Celem zmian przepisów podatkowych, było osiągnięcie takiego stopnia podobieństwa, regulacji prawnych w tym zakresie, zwłaszcza odnośnie podatków pośrednich, aby występujące w tym zakresie różnice nie powodowały zakłóceń w funkcjonowaniu wspólnego rynku. Zgodnie z artykułem 99 traktatu Rzymskiego w ramach prawa wspólnotowego harmonizacji podlegają: podatek obrotowy, podatki akcyzowe i inne podatki pośrednie w takim zakresie w jakim jest to niezbędne dla zapewnienia swobody przepływu towarów i usług między krajami członkowskimi. Harmonizacja podatków bezpośrednich jest brana pod uwagę tylko w takim zakresie, w jakim odmienne uregulowania dotyczące tych podatków mogą ograniczać swobodę przepływu kapitałów i dochodów między państwami wspólnoty.   
**Schemat:**

**Podatki:**

**1. Bezpośrednie:**

* Podatek dochodowy od osób fizycznych
* Podatek dochodowy od osób prawnych
* Podatek od spadków i darowizn
* Podatek od czynności cywilnoprawnych
* Podatek rolny
* Podatek od posiadania psów
* Podatek leśny
* Podatek od nieruchomości
* Podatek od środków transportowych

**2. Pośrednie:**

* Podatek od towarów i usług
* Podatek akcyzowy
* Podatek od gier

|  |  |
| --- | --- |
| **Podatki bezpośrednie** | **Podatki pośrednie** |
| * Podatek dochodowy od osób fizycznych | * Podatek od towarów i usług |
| * Podatek dochodowy od osób prawnych | * Podatek akcyzowy |
| * Podatek od spadków i darowizn | * Podatek od gier |
| * Podatek od czynności cywilnoprawnych |  |
| * Podatek rolny |  |
| * Podatek od posiadania psów |  |
| * Podatek leśny |  |
| * Podatek od środków transportowych |  |

**Najważniejsze czynniki, wpływające na zakres i tempo procesu harmonizacji:**

* Krajowe systemy prawne poszczególnych państw członkowskich
* Zakres kompetencji władz wykonawczych tych państw
* Potrzeby finansowe krajowych budżetów
* Poziom zamożności społeczeństwa i stopień zaspokojenia jego potrzeb
* Zaangażowanie, chęć poszczególnych państw członkowskich co do zakresu i stopnia zgodnego współdziałania w dziedzinie harmonizacji
* Funkcjonujące w poszczególnych państwach zróżnicowane systemy obciążeń (różny zakres towarów podlegających opodatkowaniu, różny poziom stawek, odmienne techniki poboru podatku)
* Różnice w zakresie zasilania wpływami z tego podatku bądź budżetów lokalnych bądź budżetu państwa

**Harmonizacja podatków pośrednich.**

Przedmiotem opodatkowania w zakresie podatków VAT i akcyzowego są czynności faktyczne lub prawne (sprzedaż, zamiana, najem, eksport i import) następstwem których jest przemieszczanie się towarów i usług w procesie produkcji i wymiany, w tym także w sensie terytorialnym.

Proces harmonizacji dotyczy trzech aspektów tzn.:

* harmonizacji systemu podatkowego (organizacja aparatu skarbowego, system poboru podatków itp.),
* harmonizacja przepisów prawa podatkowego,
* harmonizacja stawek podatkowych

**Podatek od towaru i usług – VAT.**

Podatek VAT jest traktowany jako podatek wspólnotowy od 1 stycznia 1993r. Jest to podatek obrotowy dotyczący sprzedaży nowo wytworzonych towarów i usług we wszystkich fazach obrotu z których pierwsza wiąże się z producentem a ostatnia z konsumentem.

**Najważniejsze akty prawne dotyczące podatku VAT** to pierwsza i druga dyrektywa z kwietnia **1968r. Dotyczyła harmonizacji przepisów prawnych** państw członkowskich w zakresie harmonizacji podatków. Zgodnie z pierwszą dyrektywą państwa członkowskie zostały zobowiązane do prowadzenia podatków od wartości dodanej do narodowych legislacji oraz definicji wspólnego systemu podatku od wartości dodanych. Na mocy tego artykułu ustanowiono podstawowe cechy podatku VAT tj.:

* powszechność
* faktyczne opodatkowanie konsumpcji
* stosowanie podatku VAT na wszystkich etapach obrotu gospodarczego

**6 dyrektywa z maja 1977r**. miała podstawowe znaczenie dla utworzenia jednolitej konstrukcji podatku VAT. Uregulowała zakres opodatkowania, zasięg terytorialny wspólnego systemu podatku VAT, definicję podatnika i czynności podatkowych, miejsce i moment powstania obowiązku podatkowego, podstawę opodatkowania, stawki i zasady zwolnień od podatków.

**Dyrektywa z października 1992r. w sprawie zbliżenia stawek podatkowych.**

Zakres terytorialny obowiązywania podatku VAT oznacza że opodatkowaniu podlegają czynności, wykonywane na terytorium państw członkowskich od tej zasady są przewidziane pewne wyjątki. Zgodnie z przepisami 6 dyrektywy opodatkowaniu podlegają trzy kategorie czynności tzn.

* dostawa towarów na terytorium państwa członkowskiego
* świadczenie usług na terytorium państwa członkowskiego
* import towarów

Przewidziane zwolnienia podatkowe dotyczą głównie działalności świadczonej w interesie powszechnym (poczta, opieka medyczna itp.) Świadczenie usług i dostawa towarów wykonywane przez podmioty prawa publicznego oraz inne podmioty mające charakter społeczny (edukacja dzieci młodzieży, dom starców itp.). Działalność prowadzona przez instytucje religijne i filozoficzne (związki zawodowe, radio i telewizja).

Podstawa opodatkowania to kwota jaką dostawca towaru lub świadczący usługi otrzymuje lub powinien otrzymać od kupującego lub osoby trzeciej za dostarczone towary i usługi wraz z dopłatami do ceny. Do podstawy opodatkowania wlicza się także podatki, opłaty i inne należności (np. akcyzę i cło) za wyjątkiem samego podatku VAT oraz dodatkowe koszty tj.: prowizje, koszty opodatkowania, transportu itp.

Kwota zobowiązania podatkowego w podatku VAT ustalana jest jako różnica pomiędzy podatkiem należnym z tytułu dokonanej czynności a podatkiem zapłaconym przez podatnika na powszednim szczeblu obrotu.

**Stawki podatkowe.** Zharmonizowany w krajach Unii podatek VAT wynosi:

* 0% - odnosi się między innymi do eksportu towarów i usług
* Stawka zredukowana – nie niższa niż 5 %, stosowana głównie w odniesieniu do towarów i usług służących realizacji celów polityki socjalnej i kulturalnej
* Stawka podstawowa - mieszcząca się w przedziale 15-25 %

**Wykład 5 – 24.03**

**HARMONIZACJA PODATKU AKCYZOWEGO**

Akcyza – jest formą podatku pośredniego obciążającego niektóre artykuły konsumpcyjne. Zasadami harmonizacji w Unii Europejskiej podatku akcyzowego objęto 3 grupy towarów to znaczy oleje mineralne (produkty ropopochodne), alkohol i napoje alkoholowe, papierosy i wyroby tytoniowe. Stawki podatku akcyzowego są zazwyczaj wyrażane kwotowo w odniesieniu do jednostki produktu czasami jako procent ich wartości. Poziom minimalnych stawek akcyzowych rada unii europejskiej zaakceptowała w 90 roku. Przyjęto, że opodatkowaniu podlega zarówno produkcja tych wyrobów jak i ich import spoza Unii Europejskiej. Obowiązek podatkowy powstaje jednak dopiero w chwili przekazania tych wyrobów do finalnej konsumpcji co w praktyce oznacza przekazanie do odpowiedniego ogniwa obrotu handlowego. Zasadą jest, że podatek akcyzowy pobierany jest faktycznie przez władze podatkowe tego kraju członkowskiego w którym następuje konsumpcja danego produktu, tj podobnie jak przy pobieraniu podatku VAT. Przystosowanie systemu płatności i pobierania podatku VAT i podatku akcyzowego do zasad jednolitego rynku europejskiego wymaga nakładania i pobierania tego podatku w przyszłości w kraju pochodzenia produktu, a nie w kraju jego konsumpcji. Zmiana tego systemu spowodowałaby, że system ten byłby łatwiejszy do administrowania co oznaczałoby niższe koszty dla przedsiębiorstw. Byłby też mniej podatny na oszustwa podatkowe co gwarantowałoby bardziej stabilne dochody budżetowe.

**HARMONIZACJA PODATKÓW BEZPOŚREDNICH**

Brak daleko idącej harmonizacji podatków bezpośrednich w Unii Europejskiej warunkowany jest względami polityki fiskalnej i polityki socjalnej krajów członkowskich. Podatki bezpośrednie nie są neutralne wobec warunków funkcjonowania przedsiębiorstw na rynku europejskim. Brak zgody państw członkowskich na przeprowadzenie harmonizacji w tym zakresie powoduje, że dotychczasowe regulacje dotyczą głównie przedsiębiorstw działających na obszarze kilku krajów. Ma to na celu unikanie wielokrotnego ich opodatkowania. Stąd spółki prowadzące działalność na obszarze kilku państw objęte są następującymi dyrektywami:

1. DYREKTYWA RADY UNII EUROPEJSKIEJ Z LIPCA 1990ROKU. W sprawie wspólnego systemu opodatkowania spółek macierzystych różnych państw członkowskich.

2. DYREKTYWA RADY Z LIPCA 90 ROKU. W sprawie wspólnego systemu podatkowego dla fuzji podziałów wniesienia w postaci udziału części przedsiębiorstwa zmiany udziałów dotyczących spółek różnych państw członkowskich.

3. UMOWA W SPRAWIE UNIKANIA PODWÓJNEGO OPODATKOWANIA W PRZYPADKU wyrównywania zysków między przedsiębiorstwami powiązanymi.

Ad. 1

Dyrektywa ta dotyczy uregulowania pod względem podatkowym sytuacji w której spółka matka posiadająca siedzibę na terenie jednego z państw otrzymuje dywidendę od spółki córki, która ma siedzibę na terenie innego kraju. Odnośne przepisy zobowiązują państwo siedziby spółki matki do zwolnienia od podatku dywidendy uzyskiwanej od spółki córki, albo do jej opodatkowania z prawem odliczenia od podatku.

Ad.2.Dyrektywa ta nakazuje opodatkowanie zysku powstającego przy fuzjach, podziałach, wniesieniu lub zamianie udziału NIE w momencie nastąpienia odnośnych zdarzeń prawnych, lecz w chwili faktycznej realizacji zysków w spółce przejmującej.

Ad.3. Dokument ten noszący formę umowy reguluje problem wyrównywania zysku pomiędzy przedsiębiorstwami powiązanymi, które mają siedzibę w różnych państwach członkowskich.

**SYSTEM OPODATKOWANIA WEWNĄTRZ WSPÓLNOTOWEJ DOSTAWY TOWARÓW I ŚWIADCZENIA USŁUG**

**1. dostawa wewnątrz wspólnotowa** – mamy z nią do czynienia, gdy rzecz będąca przedmiotem dostawy jest wysyłana lub transportowana przez zbywcę, nabywcę lub pośrednika z państwa członkowskiego zbywcy do państwa członkowskiego nabywcy.

Miejscem dostawy jest miejsce, w którym znajduje się towar w momencie rozpoczęcia wysyłki lub transportu; gdy towar jest montowany lub instalowany, miejscem dostawy jest miejsce, gdzie te czynności są wykonywane. Jeżeli towary nie podlegają transportowi ani wysyłce miejscem dostawy jest miejsce, w którym znajdują się w momencie dostawy.

**2. Nabycie wewnątrzwspólnotowe** – nabycie prawa dysponowania jak właściciel materialną rzeczą ruchomą, wysyłaną lub transportowaną przez sprzedawcę, nabywcę lub na jego rachunek, do państwa członkowskiego innego niż państwo rozpoczęcia wysyłki lub transportu. Za miejsce nabycia uznaje się natomiast miejsce, w którym znajdują się towary w momencie zakończenia transportu lub wysyłki z przeznaczeniem dla nabywcy..

Miejscem świadczenia usługi jest miejsce, w którym świadczący usługę ustanowił miejsce dla swej działalności gospodarczej lub stały zakład, przez który świadczona jest usługa albo miejsce, w którym świadczący usługę zamieszkuje lub zazwyczaj przebywa.

**Wykład 6 - 31.03**

**Wprowadzenie jednolitej waluty EURO a działanie przedsiębiorstw na rynku europejskim**

|  |
| --- |
| ***Kurs walutowy*** – cena jednej waluty wyrażona w innej walucie; cena waluty krajowej wyrażona  w walucie obcej |

**Co jest po stronie podaży a co jest po stronie popytu w walucie?**

* Strona podażowa:
  + inwestycje portfelowe,
  + inwestycje bezpośrednie podmiotów zagranicznych ,
  + wpływy dewizowe,
  + transfery z zagranicy,
  + kredyty i pożyczki które otrzymujemy z zagranicy,
  + uruchomienie rezerw banku centralnego
* Strona popytowa:
* wydatki na import towarów i usług ,
* transfery za granicę,
* inwestycje wykonywane za granicą,
* zwiększenie rezerw banku centralnego

|  |
| --- |
| **Międzynarodowy Fundusz Walutowy** (**MFW**, ang. **International Monetary Fund**, **IMF**) – międzynarodowa organizacja w ramach ONZ, zajmująca się kwestiami stabilizacji ekonomicznej na świecie. Dostarcza pomocy finansowej zadłużonym krajom członkowskim, które w zamian są zobowiązane do dokonywania reform ekonomicznych i innych działań stabilizujących.  Powołana 1-22 lipca 1944 roku, na United Nations Monetary and Financial Conference (konferencji w Bretton Woods, New Hampshire) w USA. Działalność rozpoczęła dwa lata później, pierwszych operacji finansowych dokonała w marcu 1947. Obecnie zrzesza 186 państw. |

Przed wprowadzeniem EURO system kursowy krajów EWG oparty był na zasadach przyjęty przez między narodowy system walutowy MFW – 1944r. Bretton Woods. System ten ogólnie nazywany był jako system stałych kursów walutowych.

Przyjęte zasady to:

* złoto było głównym środkiem rezerwowym i płatniczym,
* złoto było wymieniane na waluty po stałej cenie 35$ za jedną uncję trojańską,
* parytety wymienialnych walut narodowych zostały określone w złocie lub w dolarach amerykańskich wymienialnych na złoto
* Kursy wymienialnych walut narodowych mogły się wahać wokół ustalonego kursu parytetowego tylko w wąskim przedziale wynoszącym +/- 1% , a banki centralne były zobowiązane do podejmowania działań interwencyjnych w wypadku zagrożenia danej waluty większymi wahaniami kursu niż przyjęta marża (+/- 1%).

Załamanie opisanych reguł systemu walutowego nastąpiło w sierpniu 1971r. Nastąpiło wtedy przejście od systemu stałych kurów walutowych do systemu kursów płynnych (elastycznych), tj. kursów kształtowanych rynkowo, czasami korygowanych przez interwencję władz monetarnych na rynkach walutowych.

|  |
| --- |
| **System Rezerwy Federalnej Stanów Zjednoczonych**, bank nazywany także Rezerwą Federalną lub Fed (z ang. *Federal Reserve*) jest bankiem centralnym Stanów Zjednoczonych. Powstał na mocy Ustawy o Rezerwie Federalnej z 1913 roku. Ustawa była wielokrotnie nowelizowana, najistotniejsze zmiany wprowadzono w 1933 i 1935 r. Utworzyły one z 7 osobowej Rady Gubernatorów faktyczne jądro decyzyjne banku. |

+/- 1% 🡪 (kurs w górę) +aprecjacja 🡪 rewaluacja

+/-1% 🡪 (kurs w dół) - deprecjacja 🡪dewaluacja

Do obrotu bankowego EURO zostało wprowadzone w roku 1999, a do obrotu powszechnego w roku 2002.

|  |
| --- |
| **Plan Wernera**, dokument opracowany w październiku 1970 pod przewodnictwem luksemburskiego premiera Wernera. Dotyczył on tworzenia Unii Gospodarczej i Walutowej, zakładając trzy płaszczyzny realizacji – równocześnie miała być wprowadzana integracja w zakresie gospodarki i walut (kooperacja zakończona w perspektywie wprowadzeniem wspólnej waluty) oraz likwidacja barier przeszkadzających przepływowi kapitału.  Pierwszy etap planu rozpoczęto realizować w 1970 roku, jednak kryzys światowej gospodarki (drastyczny wzrost cen paliw i załamanie się systemu stabilizacji walut) uniemożliwił jego kontynuowanie. Mimo wszystko, był on jednak ważnym etapem w idei urzeczywistnienia UGW. |

Zmiana systemu kursowego oznaczała brak stabilności w międzynarodowych rozliczeniach finansowych, wprowadziła element niepewności co do rzeczywistej wartości realizowanej współpracy, to z kolei wpłynęło na skrócenie horyzontu czasowego podpisywanych kontraktów. W obawie przed skutkami zmian kursów walutowych większość transakcji składała się z dwóch umów tzn. umowy dotyczące przedmiotu kontraktu i umowy zabezpieczającej przed ryzykiem kursowym, co podnosi koszty realizowanej współpracy. Zmiany kursu walutowego wpływają także na sytuację importerów i eksporterów w związku ze zmianą konkurencyjności cenowej w imporcie i eksporcie. Dewaluacja waluty powoduje że towary kraju który walutę zdewaluował na rynkach zagranicznych po przeliczeniu na waluty obce tanieje, co podnosi ich konkurencyjność cenową, zaś towary importowane przez ten kraj na jego rynku wewnętrznym po przeliczeniu na walutę krajową drożeją co obniża ich konkurencyjność cenową. Dewaluacja waluty sprzyja pobudzeniu eksportu i ograniczeniu importu.

|  |  |
| --- | --- |
| Przed dewaluacją 1$ - 1E | Po dewaluacji |
| Cena towaru producenta USA – 10$ | 1E – 0,7$ |
| Cena towaru w eksporcie do UE – 10E | Cena towaru USA – 10$ |
|  | Cena towaru w eksporcie do UE - 7E |
|  |  |

W opisanym przykładzie producent nie ma obiektywnej podstawy do zmiany ceny przy przyjęciu założenia że w kosztach produkcji nie ma tzw. wsadu importowego tzn. surowców, komponentów z importu. Jeśli ponosi koszty importu który drożeje w wyniku dewaluacji ma do wyboru dwie strategie tzn. po pierwsze nie zmienia ceny co przy rosnących kosztach oznacza spadek zysku na każdej jednostce eksportowanego produktu, po drugie podnosi ceny odpowiednio do wzrostu kosztów co oznacza osłabienie efektu dewaluacji.

**Wykład 7 – 7.04.20011r.**

Europejski system walutowy zaczął funkcjonować od marca 1979r.

ESW najważniejsze elementy ESW to:

1. europejska jednostka pieniężna – ECU

2. mechanizm kursowy

ECU stanowiła centralny element europejskiego systemu walutowego, nie była samodzielną walutą, lecz koszykiem walutowym w skład którego wchodziły waluty narodowe państw członkowskich EWG. Kurs jednej jednostki ECU był liczony jako średnia ważona kursów walut krajów członkowskich EWG. Jako współczynniki wagi przyjęto: - udział poszczególnych krajów w handlu wewnątrz EWG i PKB krajów członkowskich.

|  |
| --- |
| **Międzynarodowy Fundusz Walutowy** (**MFW**, ang. **International Monetary Fund**, **IMF**) – międzynarodowa organizacja w ramach ONZ, zajmująca się kwestiami stabilizacji ekonomicznej na świecie. Dostarcza pomocy finansowej zadłużonym krajom członkowskim, które w zamian są zobowiązane do dokonywania reform ekonomicznych i innych działań stabilizujących.  Powołana 1-22 lipca 1944 roku, na United Nations Monetary and Financial Conference(konferencji w Bretton Woods, New Hampshire) w USA. Działalność rozpoczęła dwa lata później, pierwszych operacji finansowych dokonała w marcu 1947. Obecnie zrzesza 187 państw. |

|  |
| --- |
| **Specjalne prawa ciągnienia** (ang. *Special Drawing Rights*, **SDR**) – międzynarodowa jednostka rozrachunkowa, umowna jednostka monetarna, mająca charakter pieniądza bezgotówkowego, czyli istniejącego wyłącznie w postaci zapisów księgowych na bankowych rachunkach depozytowych.  SDR została utworzona w celu stabilizacji międzynarodowego systemu walutowego przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy w 1967 roku, używana jest od 1970. Od roku 1974, SDR jako pierwsza waluta na świecie została zdemonetyzowana (przestała mieć swój parytet w złocie). |

Mechanizm kursowy – ERM – zasady ERM 1 stosowany w ramach ESW opierał się na 2 kategoriach kursów:

a) kursach centralnych poszczególnych walut narodowych wobec ECU

b) kursach bilateralnych(kursy dwustronne) pomiędzy walutami narodowymi

**ETAPY DOCHODZENIA DO UNII GOSPOADRCZEJ I WALUTOWEJ**

Etap 1

Czas trwania: 1 lipca 1990-31.12.93r.

Cele:

- realizacja rynku wewnętrznego w szczególności w zakresie przepływów kapitałowych, usług finansowych (bankowych, ubezpieczeniowych)

- koordynacja w sferze polityku walutowej

Etap 2

Czas trwania: 1 stycznia 1994 – 31.12.1998r.

Cele:

- Utworzenie Europejskiego Instytutu Monetarnego (EMI)

- Spełnienie przez państwa członkowskie kryteriów zbieżności warunkujących przystąpienie do UGW

- Podjęcie decyzji o przejściu do trzeciego etapu

Etap 3

Czas trwania: 1 stycznia 1999 – 1 lipca 2002

Cele:

- Tworzenie Europejskiego Systemu Banków Centralnych (ESBC) oraz Europejskiego Banku Centralnego (EBC)

- Proces wdrażania euro

- Koordynacja polityk ekonomicznych

**Kryteria konwergencji (zbieżności) określone przez traktat z Maastricht**

Dotyczą one:

- stabilności cenowej – inflacja w roku poprzedzającym badanie nie powinna być wyższa niż 1,5 punktu procentowego od wskaźnika odnotowanego w trzech najlepszych pod tym względem krajacyh

- deficytu budżetowego – udział planowanego lub aktualnego deficytu rządowego w PKB mierzonym w cenach rynkowych w roku poprzedzającym badanie nie powinien przekraczać 3%,

- długu publicznego – w roku poprzedzającym badanie udział tego zadłużenia w PKB mierzonym w cenach rynkowych nie powinien przekraczać 60%,

- stóp procentowych – długookresowa stopa procentowa nie powinna być wyższa więcej niż o 2 punkty procentowe od stopy procentowej w trzech krajach o najniższym poziomie inflacji w roku poprzedzającym badanie,

- udziału w mechanizmie kursowym Europejskiego Systemu walutowego – oznacza niedewaluowanie waluty narodowej przez ostatnie dwa lata i respektowanie przedziału wahań kursów walut przewidzianego w ramach mechanizmu kursowego przynajmniej w ciągu ostatnich dwóch lat przez badaniem.

Syntetyczne miary konwergencji realnej to:

1. poziom PKB na jednego mieszkańca

2. zbieżnośc cykli koniunkturalnych

3. podobieństwo cech strukturalnych gospodarek

**Wykład 8 - 14.04**

**RADA ZARZĄDZAJĄCA EBC**

**Skład**

**Zarząd oraz prezesi banków centralnych krajów Eurosystemu** (prawo do uczestniczenia mają: przewodniczący Rady UE oraz członkowie Komisji – bez prawa głosu)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tryb podejmowania decyzji**   * Tryb normalny – większość głosów (kworum), przy równej liczbie głosów decyduje głos Prezesa * Tryb głosów ważonych –  w sprawach dotyczących : * Zmian wielkości kapitału EBC * Udziałów w tym kapitale poszczególnych państw, * Podziału rezerw walutowych między EBC i banki centralne krajów członkowskich * Przeznaczenia dochodów, których źródłem są depozyty i operacje związane z rezerwami walutowymi, * Podziału zysków i strat   Podjęcie decyzji może nastąpić wówczas, gdy udział głosów „za” odpowiada 2/3 subskrybowanego kapitału EBC i obejmuje co najmniej połowę udziałowców | **Tryb posiedzeń**  Co najmniej 10 razy w roku | **Kompetencje**   * Opracowanie wytycznych  i wydawanie decyzji  w sprawie zadań leżących  w dyspozycji ESBC * Ustalanie priorytetów polityki pieniężnej oraz wydawanie decyzji w sprawie realizacji celów pośrednich * Wydawanie wytycznych  w sprawie realizacji celów polityki pieniężnej * Funkcje doradcze  i konsultacyjne |

**Zarząd EBC**

**Tryb powoływania**

**Kompetencje**

* Prowadzenie polityki pieniężnej na podstawie wytycznych Rady Zarządzającej
* Przekazywanie instrukcji Bankom Centralnym
* W uzasadnionych przypadkach Rada Zarządzająca może nadać kompetencje do wydawania aktów prawnych w zakresie kompetencji jakie sama posiada

**Tryb podejmowania decyzji:**

W trybie normalnym większością głosów (kworum), przy równej liczbie głosów decyduje głos Prezesa\*

**Skład:**  
prezes, wiceprezes, czterej członkowie

Nominacja na zalecenie Rady Europejskiej, za zgodą rządów krajów członkowskich, po konsultacjach z Parlamentem Europejskim oraz Radą Zarządzającą

**Tryb odwoływania**

(przed upływem kadencji)

Na wniosek Zarządu lub Rady Zarządzającej odwołania dokonuje Trybunał Sprawiedliwości

\*w przypadku braku kworum prezes może zwołać posiedzenie nadzwyczajne, na którym może nie być kworum.

**Rada ogólna EBC**

Rada Ogólna zostaje rozwiązana wraz z wejściem wszystkich krajów członkowskich do strefy euro

**Skład:**

Zarząd i prezesi wszystkich banków centralnych UE

**Kompetencje**

Głownie o charakterze administracyjnym oraz obligujące kraje niebędące członkami Eurosystemu do transferów pewnych kwot zasilających kapitał założycielski EBC, a przeznaczonych na działalność operacyjną. Ponadto zajmuje się doradztwem, przygotowuje sprawozdania finansowe, określa procedury księgowe, gromadzi informacje statystyczne

**Szanse i zagrożenia, koszty i korzyści wejścia do strefy Euro w ujęciu makro i mikro ekonomicznym:**

* **Zagrożenia:**
  + Zagrożenie możliwością wystąpienia impulsu inflacyjnego (możliwość wzrostu cen przy wejściu Euro)
  + Mogą wystąpić różnego rodzaju nadużycia i oszustwa
* **Wymierne koszty wprowadzenia Euro**
* Koszty adaptacji do Euro systemów informatycznych oraz systemów operacyjnych
* Koszty szkolenia pracowników
* Koszty adaptacji urządzeń posługujących się gotówką
* Utrata przez banki części dochodów z transakcji realizowanych na rynku walutowym
* **Niewymierne koszty wprowadzenia Euro**
* Utrata kontroli nad narodową polityką pieniężną oraz polityką kursu walutowego
* Utrata możliwości dochodów z emisji własnej waluty
* **Korzyści związane z wprowadzenia Euro**
  + Wyeliminowanie niepewności co do poziomu kursu walutowego, a zatem wyeliminowanie ryzyka kursowego w strefie Euro. Sprzyja to podejmowaniu długoterminowych decyzji ekonomicznych, a zatem umożliwia bardziej efektywną alokację zasobów
  + Następuje integracja i większa efektywność rynków finansowych
  + W odniesieniu do transakcji realizowanych w strefie Euro zostają wyeliminowane koszty transakcyjne wynikające z kosztów wymiany walut oraz kosztów transakcji zabezpieczających przed ryzykiem kursowym
  + Euro staje się walutą kontraktów i płatności oraz walutą w której mogą być zaciągane kredyty oraz emitowane instrumenty dłużne (obligacje),
  + Pojawia się szersza oferta usług bankowych
  + Występuje większa przejrzystość cen, co ułatwia porównywalność ofert, a zatem łatwiejszy jest wybór zagranicznych dostawców i odbiorców

**Wykład 9 - 21.04.**

Polityka konkurencji wobec przedsiębiorstw określana jest jako polityka anty trustowa i dotyczy głównie takich zachowań jak zawieranie porozumień (np. dotyczących zmowy cenowej lub podziału rynku). Nadużywanie dominującej pozycji oraz fuzje przedsiębiorstw.

Tabela 7.5. Struktura europejskiej polityki konkurencji

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Podstawa prawna | Zakres przedmiotowy |
| Zakaz porozumień ograniczających konkurencję | Art. 81 TWE rozporządzenie Rady Nr 1/2003 | Porozumienia horyzontalne (kartele, zmowy cenowe)  Porozumienia wertykalne  Blokowe i indywidualne wyłączenia  Porozumienia (zasada de mini mis – na małą skalę, bagatelne)  Europejska Sieć Konkurencji |
| Zakaz nadużywania dominującej pozycji | Art. 82 TWE | Dominacja indywidualne |
| Zakaz koncentracji tworzących lub wzmacniających pozycje dominującą | Rozporządzenie Rady Nr 4064/1989 z poźn.zm. | Dominacja indywidualna- Dominacja kolektywna  Fuzje poziome  Fuzje pionowe  Fuzje konglomeratowi |
| Liberalizacja sektorów monopolistycznych, konkurencja w sektorze przedsiębiorstw publicznych i posiadających prawa specjalne lub wyłączne | Art. 86 TWE | Sektor telekomunikacji  Sektor energetyczny, gazownictwo  Transport  Poczta  Dominacja indywidualna i kolektywna  Porozumienia kartelowe |
| Zakaz pomocy państwowej | Art. 87 i 88 | Generalny zakaz pomocy naruszającej wymianę pomiędzy państwami członkowskimi, zakłócającej konkurencję lub grożącej jej zakłóceniem (art. 87.1)  Pomoc uznana za zgodną rynkiem wewnętrznym – socjalna dla indywidualnych konsumentów, w celu naprawienia szkód wyrządzonych przez klęski żywiołowe i nadzwyczajne wydarzenia (art. 87.2)  Pomoc dopuszczana jako zgodna z zasadami wspólnego rynku na mocy art. 87.3 (opisana poniżej>?) |

**Europejska polityka konkurencji jest oparta na następujących kardynalnych zasadach**

1. zasada powszechności

2. zasada proporcjonalności

3. zasada przejrzystości

3. zasada rzetelności

5. zasada autonomii narodowej

6. zasada sprawiedliwośći, słuszności i uczciwości rynkowej

Ad.1 Zasada powszechności oznacza że kontrolą objęte są wszystkie podmioty działające na jednolitym rynku bez względu na formę własności, sektor gospodarczy i pochodzenie (z wyłączeniem rozlinictwa podporządkowanego zasadą wspólnej polityki rolnej).

Ad.2 ta zasada wymaga aby ograniczenia wolności zachowań na rynku wewnętrznym nie przekraczały tego co jest niezbędne dla utrzymania efektywnej konkurencji.

Ad.3 zakłada, że przepisy procedury i reguły przyjęte w ramach tej polityki są znane podmiotom gospodarczym i nie nakładają na nie nadmiernych ciężarów biurokratycznych.

Zad.4 zasada ta wymaga aby decyzje były podejmowane w oparciu o pełną znajomość rynku

Ad.6 wymaga zachowania polityce konkurencji równości szans, zabezpieczenia interesów konsumenta oraz zachęcania do poprawy efektywności.

Art. 81 TWE dotyczy zakazu zawierania porozumień przedsiębiorstw, określa katalog działań zakazanych, będących skutkiem niekonkurencyjnych porozumień przedsiębiorstw, a więc niezgodnych z rynkiem wewnętrznych, zakłócających konkurencję lub tworzących groźbę jej zakłócenia. Do działań tych zaliczono między innymi :

1. Porozumienia odnośnie cen zakupu lub sprzedaży i innych warunków handlowych
2. Porozumienia ograniczające lub kontrolujące produkcję, rynki, rozwój technologii lub inwestycji
3. Porozumienia dzielące rynki zbytu lub źródła zaopatrzenia
4. Porozumienia służące stosowaniu wobec partnerów handlowych niejednakowych warunków w odniesieniu do podobnych transakcji
5. Porozumienia mające na celu uzależnienie zawarcia transakcji od przyjęcia dodatkowych świadczeń, nie związanych z przedmiotem kontraktu

Generalny zakaz wymienionych porozumień służy zabezpieczeniu interesów producentów, sprzedawców i konsumentów na obszarze jednolitego rynku przed nieuczciwymi praktykami, zmowami przedsiębiorstw które naruszają warunki uczciwej konkurencji, powodując np. wzrost cen, bądź podział rynku europejskiego pomiędzy firmy.

Art. 82 – domniemanie pozycji dominującej może występować nawet przy relatywnie niskim procentowym udziale firmy w rynku. Nie ustala się zatem formalnej granicy udziałów w rynku, choć przyjmuje się że udział firmy w rynku przekraczający 40% wskazuje na jej dużą siłę rynkową. Stwierdzenie nadużycia pozycji dominującej dotyczy m.in. takich działań jak:

1. Narzucanie niesprawiedliwych cen kupna lub sprzedaży lub innych nieuczciwych warunków kontraktów
2. Ograniczanie produkcji rynków lub postępu technicznego
3. Stosowanie niejednakowych warunków transakcji wobec różnych partnerów
4. Narzucanie dodatkowych świadczeń za niezwiązane z przedmiotem transakcji

Porozumienia dotyczące fuzji:

Kontrola połączeń przedsiębiorstw w europejskiej polityce konkurencji jest prowadzona od roku 1990. Kontrolą objęte są fuzje o wymiarze wspólnotowym a więc takie, w którym uczestniczą firmy z co najmniej dwóch krajów, lub takie które powodują skutki dla więcej niż jednego rynku. Określone zostały pewne wartości graniczne, które uzasadniają kontrolę dokonywanej fuzji ale z pewnym marginesem swobody oceny przez komisję europejską tego czy naruszają one warunki konkurencji. Jako wartości graniczne przyjęto:

* Całkowity obrót światowy wszystkich połączonych przedsiębiorstw przekracza 2,5 mld euro
* Całkowity obrót na terenie co najmniej trzech krajów UE wszystkich uczestniczących fuzji przedsiębiorstw przekracza 100 mln euro, w tym dla dwóch krajów 25 mln euro
* Zagregowany obrót na całym obszarze UE co najmniej dwóch przedsiębiorstw przekracza 100 mln euro

W niektórych przypadkach komisja europejska wydaje zgodę na dokonanie fuzji co dowodzi elastyczności polityki konkurencji w tym wypadku kieruje się takimi przesłankami jak:

* Postęp techniczny i gospodarczy w wyniku fuzji
* Warunki globalizacji i silnej konkurencji międzynarodowej
* Warunki jednolitego rynku które dzięki fuzji pozwalają wykorzystywać efekty dużego rynku
* Warunki konkurencji oligopolistycznej które wymagają rozróżniania dobrych oligopoli technologicznych od złych oligopoli zagrażających konkurencji

**Wykład 10 - 5.05.2011**

**Obowiązujące w UE blokowe wyłączenia dla porozumień poziomych i pionowych**

**Porozumienia poziome**:

- w dziedzinie specjalizacji – rozporządzenie Komisji EC

- w dziedzinie B+R – rozporządzenie Komisji (EC)

- w dziedzinie transferu technologii – rozporządzenie Komisji (EC)

**Porozumienia pionowe:**

- blokowe wyłaczenie dla porozumień zawieranych przez przedsiębiorstwa, których udział w rynku nie przekracza 30% - rozporządzenie Komicji (Block EXemption Regulation) (EC)

Porozumienia poziome i pionowe:

- umowy o małym znaczeniu (de mini mis) – notatka Komicji Nr OJC

Zasada „de minimis” została przyjęta w celu zapewnienia elastycznego podejścia do porozumień pomiędzy przedsiębiorstwami. Zakłada, że niektóre rodzaje porozumień nie tworzą ryzyka zakłócenia konkurencji, a więc mogą być uznane za zgodne z treścią artykułu 81. Zasada ta dotyczy głównie małych i średnich przedsiębiorstw (mśp) oraz porozumień przedsiębiorstw, których łączny udział w rynku nie przekracza 10% jeśli są konkurentami (porozumienia poziome) lub 15% jeśli nie są konkurentami (porozumienia pionowe).

**POMOC PAŃSTWA JAKO ELEMENT POLITYKI KONKURENCJI UE**

W Europejskiej polityce konkurencji przyjmuje się definicję pomocy państwowej opartą na definicję WTo (światowej organizacji handlu) ale adoptowaną do warunków integracji. Za pomoc państwa uznaje się zatem, każdą interwencję ze strony państwa która spełnia następujące kryteria:

1. powstaje korzyść dla przedsiębiorstwa jako adresata (beneficjenta) pomocy. Oznacza to, że przedsiębiorstwo uzyskuje korzyść ekonomiczną lub finansową przekraczającą normalne efekty osiągane w wyniku działań jego działalności. Pozwala to na przykład na obniżenie kosztów stanowiących jego normalne obciążenie.

Finansowa pomoc jest udzielana przez państwo w szerokim tego słowa znaczeniu lub za pomocą państwowych zasobów. Oznacza to, że pomocą są nie tylko bezpośrednie transfery z budżetów centralnych, regionalnych i lokalnych, ale także wsparcie udzielane firmom przez przedsiębiorstwa publiczne (państwowe i komunalne).

Pomoc musi faworyzować niektóre przedsięwzięcia lub produkcje niektórych dóbr, a więc nie jest państwową koncesją ogólnego zastosowania. Pomocą staje się więc na przykład: ulga podatkowa dla wybranych firm czy gałęzi, stosowana na przykład w specjalnych strefach ekonomicznych.

Pomoc państwa służy głównie korekcie niedostatków wynikających z działania mechanizmów rynkowych. Jest też traktowana jako narzędzie wspierania rozwoju gospodarczego regionów słabiej rozwiniętych. Służy promocji badań naukowych i wzmacnianiu kapitału ludzkiego. W tym kontekście pomoc państwa dzieli się na:

1. sektorową – skierowaną do wybranych gałęzi

2. horyzontalną – udzielaną na takie cele jak wspieranie badań b+r, rozwój mśp, oszczędne gospodarowanie energią, ochrona środowiska, promocja eksportu, inwestycje w kapitał ludzki i inwestycje infrastrukturalne.

3. regionalną – skierowaną do wybranych regionów i służącą likwidowaniu dysproporcji rozwojowych pomiędzy regionami, w tym między innymi zwalczaniu bezrobocia, restrukturyzacji regionów przemysłowych czy pomocy na rzecz obszarów wiejskich.

Podział pomocy państwa według form finansowania:

1. transfery budżetowe, które obejmują bezpośrednie subwencje dla firm i sektorów, darowizny, udziały w kapitałach spółek, bezpośrednie wsparcie kapitałowe firm, pożyczki bez oprocentowania lub subsydiowane oprocentowanie kredytów, gwarancje rządowe, dla kredytów udzielanych przez banki komercyjne,

2. instrumenty podatkowe i para podatkowe, które obejmują ulgi podatkowe, anulowanie długów, umarzanie obowiązkowych opłat na ubezpieczenia społeczne, przyznawanie prawa do przyspieszonej amortyzacji

3. inne instrumenty finansowe na przykład wspieranie funduszy venture capital i towarzystw ubezpieczeń wzajemnych

AMORTYZACJA

F/t 10000/5=2000

F- wartość nabycia ; t – przewidywany czas amortyzacji

Funkcje amortyzacji: Umorzeniowa , kosztowa, odtworzeniowa

Amortyzacja liniowa:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Funkcja umorzeniowa | Funkcja kosztowa | Funkcja odtworzeniowa |
| 0 | 10000 | 0 | 0 |
| 1 | 8000 | 2000 | 2000 |
| 2 | 6000 | 2000 | 4000 |
| 3 | 4000 | 2000 | 6000 |
| 4 | 2000 | 2000 | 8000 |
| 5 | 0 | 2000 | 10000 |

Amortyzacja przyspieszona jest oparta na degresywnych opisach amortyzacyjnych i tzw. dużych odpisach początkowych. Obciążenie kosztów firmy dużymi kosztami amortyzacji już w pierwszym okresie użytkowania środka trwałego powoduje że firma wykazuje mniejszy zysk, a zatem płaci niższe podatki. Stąd forma ta zaliczana jest do pomocy państwa.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Funkcja umorzeniowa | Funkcja kosztowa | Funkcja odtworzeniowa |
| 0 | 10000 | 0 | 0 |
| 1 | 5000 | 5000 | 5000 |
| 2 | 3000 | 3000 | 8000 |
| 3 | 2000 | 2000 | 10000 |

Udział instrumentów pomocowych w całkowitej pomocy dla przemysłu przetwórczego i usług w UE w latach 2000-2002:

58% subsydia, 24% ulgi podatkowe.

**Wykład 11 - 12.05.2011r.**

**PROGRAM RYNKU WEWNĘTRZENGO – WPŁYW A DZIAŁANIE PRZEDSIĘBIORSTW**

1. Podstawą realizacji programu rynku wewnętrznego była likwidacja barier o charakterze nie taryfowym. Były to głównie bariery fizyczne(kontrole na granicach – celne), techniczne(normalizacja i standaryzacja) i fiskalne(harmonizacje podatków). Każda z tych barier wywoływała odmienne skutki ekonomiczne tzn.:

- wzrost kosztów (kontrole graniczne, formalności celne, zróżnicowane standardy techniczne)

- zniekształcenia konkurencji (subsydia, ulgi podatkowe i inne formy wsparcia krajowych producentów)

- ograniczenia dostępu do rynku (zakaz lub ograniczenie działalności firm zagranicznych, preferencje krajowe w zamówieniach publicznych).

2. Cztery wolności podstawowe

\* Swoboda przepływu dóbr (art. 23-31 TWE)

- usuwanie granic i formalności celnych,

-techniczna harmonizacja i normalizacja,

-harmonizacja podatków pośrednich,

- eliminacja narodowego protekcjonizmu.

\* Usuwanie barier fizycznych i technicznych w swobodnym przepływie osób ( art. 39-42 i 43-47 TWE) odnośnie do:

-pracowników najemnych (wspólny rynek siły roboczej),

- pracowników samodzielnych, w tym przedstawicieli wolnych zawodów,

- osób nie zajmujących się działalnością zarobkową (studenci, emeryci, inwalidzi),

- ubezpieczeń społecznych osób migrujących i ich rodzin,

- spraw wizowych, azylowych i imigracyjnych

\* Swoboda przepływu usług:

- swoboda zakładania przedsiębiorstw

- swoboda świadczeń usług

- liberalizacja usług rynkowych

- europejskie programy usług użyteczności publicznej:

- telekomunikacyjne, transportowe, energetyczne, pocztowe, audiowizualne,

- minimalne wymagania licencyjne

-wzajemne uznawanie kwalifikacji

\* Swoboda przepływu kapitałów ( art. 56-60 TWE)

- transfery długookresowe (kredyty, inwestycje portfelowe i bezpośrednie)

-transfery komercyjne (kredyty)

- transfery krótkookresowe ( płatności, kredyty)

\* Wolności uzupełniające

- Swoboda przedsiębiorczości

- prawa zakładania przedsiębiorstw

- prawo spółek

- ochrona konkurencji, własności intelektualnej

- znak handlowy, europejski patent

\* Swobodny dostęp do zamówień publicznych

-prawo wtórne dotyczące otwartego konkurencyjnego rynku , rynku zamówień publicznych na obszarze jednolitego rynku

3. **PROGRAM EUROPEJSKIEGO RYNKU WEWNĘTRZNEGO**

POLITYKI WSPIERAJĄCE JEDNOLITY RYNEK

- handlowa

- przemysłowa i konkurencji przemysłowej

- naukowa, technologiczna i innowacyjności

- przedsiębiorczości

- normalizacji i certyfikacyjna

- transportowa

- podatkowa

POLITYKI OSŁONOWE

- ochrony konkurencji i konsumentów

- spójności społeczno-ekonomicznej i polityka regionalna

- ochrony środowiska

- społeczna

4. Ważnym instrumentem realizacji programu jednolitego rynku było przybliżenie (aproksymacja) prawa narodowego oddziaływującego na 4 wolności oraz uzasadniony wymogami programu rynku wewnętrznego i zgodny z zasadami realizacji programu otwartego rynku proces harmonizacji prawa na szczeblu UE. Program ten przewidywał:

- koordynację narodowych systemów prawnych, czyli wyeliminowanie różnic pomiędzy regulacjami prawnymi różnych krajów

- przybliżenie prawa poprzez przyjęcie wspólnotowych rozwiązań prawnych w formie dyrektyw Komisji Europejskiej, podlegających obowiązkowi transpozycji do prawa narodowego

-uznawanie regulacji krajowych oparte na orzecznictwie europejskiego Trybunału Sprawiedliwości, które postanawia, że towary legalnie produkowane lub dopuszczone do obrotu w jednym z krajów członkowskich mogą być sprzedawane tzn. dopuszczone do swobodnego obrotu w pozostałych państwach UE (*Cassis de Dijon*)

- ujednolicenie prawa, czyli zastąpienie prawa narodowego prawem wspólnotowym ( np.: polityka handlowa, bankowa, wspólna polityka rolna, wspólna polityka konkurencji

5.  **TRZY FILARY – ASPEKT**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| PRAWO PIERWOTNE UE(traktaty stanowiące UE i WE, traktaty rewizyjne i akcesyjne) | | | |
| Prawi pierwotne WE  - postanowienia TWE i Euratom  - postanowienia traktatów akcesyjnych  I rewizyjnych | | Prawo pierwotne II i III filara  - postanowienia TUE  - postanowienia traktatów akcesyjnych i rewizyjnych | |
| **Prawo stanowiące w UE (prawo wtórne)** | | | |
| Prawo wewnętrzne UE i WE – organizacyjne | | | |
| **Prawo skierowane do państw członkowskich** | | | |
| **I filar**  - Wspólnotowe prawo wtórne  -*Acquis communautaire*  GŁÓWNE AKTY PRAWNE:  - rozporządzenia (mają zasięg ogólny, wiążą w całości i są bezpośrednio stosowane we wszystkich państwach członkowskich)  -dyrektywy (wiążą państwa członkowskie w zakresie celu, pozostawiając swobodę wyboru form i środków jego realizacji. Wymagają transpozycji do prawa narodowego)  -decyzje ( wiążą w całości adresatów, do których są kierowane)  OBSZAR WSPÓLNOTOWY:  -wspólnota metoda stanowienia prawa, rola Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości, możliwy skutek bezpośredni i pierwszeństwo wobec prawa krajowego. | **II filar**  - Instrumenty wiążące w drugim filarze  GŁÓWNE AKTY PRAWNE:  -wspólne strategie  - wspólne działania  - wspólne stanowiska  OBSZAR MIĘDZYNARODOWY:  -podstawa obowiązywania TUE – prawo międzynarodowe | | **III filar**  - Instrumenty wiążące w trzecim filarze  GŁÓWNE AKTY PRAWNE:  -wspólne stanowiska  - decyzje ramowe (wiążą państwa członkowskie co do rezultatu, pozostawiając swobodę wyboru form i środków realizacji)  - decyzje (wiążą państwa członkowskie, ale nie są bezpośrednio obowiązujące)  OBSZAR MIĘDYRZĄDOWY:  -podstawa obowiązywania TUE – prawo międzynarodowe |

**Wykład 12 - 19.05**

**TEMAT: EFEKTY REALIZACJI RYNKU WEWNĘTRZNEGO**

1. **USUNIĘCIE BARIER NIETARYFOWYCH** stanowi impuls do pojawienia się efektów mikro i makroekonomicznych dzielonych na efekty statyczne i dynamiczne. Efekty statyczne występują w okresach krótkich i średnich, mają charakter alokacyjny oraz dostosowawczy, wynikają głównie ze zmian relacji cenowych związanych ze zniesieniem barier nie taryfowych. Zalicza się do nich głównie efekt kreacji handlu i efekt przesunięcia handlu. Efekt kreacji handlu stanowi korzyść integracji polega na tworzeniu nowych strumieni handlu w wyniku bardziej efektywnej specjalizacji w obszarze zintegrowanym gdy produkcja krajowa mniej efektywnych krajów członkowskich zostaje zastąpiona dostawami z bardziej efektywnych krajów Unii. Powstaje w ten sposób efekt produkcyjny ( kreacja handlu sprzyja poprawie efektywności produkcji w obszarze Unii zgodnie z układem przewag komparatywnych) i efekt konsumpcyjny następuje wyrównanie cen w obszarze Unii.
2. **WARUNKI WYSTĄPIENIA SILNEGO STATYCZNEGO EFEKTU KREACJI TO:**

**-** Wysoki wyjściowy poziom ceł krajów tworzących Unię

- Konkurencyjne struktury specjalizacji produkcji i handlu krajów tworzących Unię

- duże rozmiary krajów tworzących Unię

- Duża liczba krajów tworzących Unię

- Bliskość geograficzna i kulturowa

- Wysoka elastyczność podaży krajów tworzących Unię

3. **EFEKT PRZESUNIĘCIA HANDLU** stanowi koszt integracji i polega na zastępowaniu tańszego importu z bardziej efektywnych krajów nie należących do wspólnego rynku, droższymi dostawami z krajów członkowskich Jest to więc w istocie przesunięcie handlu z rynku światowego na rzecz mniej efektywnych krajów Unii Celnej ( w wyniku zniesienia ceł i innych ograniczeń w obszarze Unii) prowadzi to do tego, że jednolite ceny w ramach Unii Celnej są wyższe od cen światowych.

4. **DYNAMICZNE EFEKTY INTEGRACJI /kreacji(WSPÓLNEGO RYNKU)** stanowią korzyść integracji i związane są z:

- efektem wzmocnionej konkurencji w postaci spadków kosztów i cen

- korzyściami wzrostu rozmiarów rynku

- poprawą efektywności alokacyjnej związanej z restrukturyzacją i modernizacją i wzrostem produkcyjności

- poprawą efektywności akumulacyjnej związanej z przyspieszeniem wzrostu gospodarczego

-postępem technologicznym i innowacyjnym

- wysoką dynamiką handlu wewnątrzgałęziowego

Program wewnętrznego rynku

Impuls (likwidacja barier pozataryfowych)

Efekty kosztowe

Efekty pojawiające się w krótkim okresie

Trendy światowe:

* Technologia
* Powiązania gospodarcze w gospodarce światowej
* Cykle koniunkturalne
* inne

Efekty rynkowe

Efekty w zakresie konkurencji

Efekty handlowe

Ef w średnim okresie

Korzyści skali

Strategie przedsiębiorstw

Zmiany lokalizacji

Współpraca

Reorganizacja działalności

(eksternalizacja lub internalizacja procesów

produkcyjnych)

Racjonalizacja procesów

Efekty pojawiające się w średnim okresie

Efekty dochodowe

Restrukturyzacja gospodarki

Wzrost dynamiki

**Wykład 13 - 26.05**

**Przedsiębiorstwo na rynku UE**

c.d.

**LIKWIDACJA BARIER POZATARYFOWYCH**

Restrukturyzacja (dostosowania między- i wewnątrzgałęziowe)

Presja konkurencji

Wolumen produkcji dóbr i usług

Popyt (krajowy i zagraniczny)

Początkowe koszty

Marża (stosunek ceny do kosztów)

Innowacje i postęp techniczno-technologiczny

Ceny

Koszty (X- nieefektywność)

Spadek kosztów jako efekt korzyści komparatywnych, korzyści skali i doświadczenie)

**1. Misja – odpowiada na dwa pytania:**

*Gdzie jesteśmy i dokąd zmierzamy?*

**2. Wzrost efektywności gospodarki**, będący wynikiem realizacji programu rynku wewnętrznego osiągany jest dwoma kanałami, tzn.:

1. Poprawa alokacji zasobów, osiągana dzięki pełniejszemu wykorzystaniu przewag komparatywnych i specjalizacji produkcji w rezultacie dochodzi do przemieszczania zasobów w ramach rynku wewnętrznego w kilku płaszczyznach tzn.
2. w ramach i pomiędzy firmami
3. w ramach i pomiędzy gałęziami
4. w ramach i pomiędzy regionami
5. Drugi kanał to poprawa efektywności wielu gałęzi przemysłów w wyniku presji konkurencji i racjonalizacji produkcji powiązanej z pełniejszym wykorzystaniem korzyści skali. Wzrost konkurencji, efektywności, korzyści skali zalicza się do klasycznych efektów dynamicznych, prowadzących do zmian w PKB. Konsekwencją wzrostu PKB jest przyspieszenie wzrostu gospodarczego, poziomu rozwoju krajów osiągane przez zwiększoną akumulację czynników produkcji (efekt akumulacji) oraz przemieszczania w działalności (efekt lokalizacji). W tym ostatnim przypadku szczególną rolę odgrywają **BIZ**(bezpośrednich inwestycji zagranicznych).

**3.Realizacja programu rynku wewnętrznego** została oparta na kilku kluczowych zasadach tj.:

-**zasada niedyskryminacji** ze względu na narodowość ozn. to, że krajowe prawo nie może prowadzić do nierównego traktowania towarów i podmiotów pochodzących z innych państw członkowskich

- **zasada traktowania narodowego** (GATT/WTO – światowa organizacja handlu) przyjmująca, że przedsiębiorstwa i kapitały pochodzące z zagranicy nie mogą być traktowane na rynku wewnętrznym gorzej niż krajowe. Zasada ta dotyczy wszystkich partnerów zagranicznych UE

**4. Podstawowe zasady wzajemnego traktowania się krajów GATT/WTO** oparte są na :

\*klauzuli najwyższego uprzywilejowania

\*\* na klauzuli narodowej

\***Klauzula najwyższego uprzywilejowania** ozn. zasadę równości pod względem korzyści przyznawanych preferencji i w zakresie niedyskryminacji krajów członkowskich, ozn. to że jeśli któryś z krajów członkowskich przyzna tą klauzulę innemu krajowi to jest to równoznaczne z rozciągnięciem przyznanych preferencji, korzyści bądź niedyskryminacji pozostałym partnerom wymiany

\*\* **Klauzula narodowa** ozn. że dany kraj zobowiązuje się wobec innego kraju, z którym podpisał tą klauzulę, że jego towary na rynku wewnętrznym danego państwa będą traktowane tak samo jak towary producentów krajowych.

5. Przywileje przyznane sobie przez kraje członkowskie w obszarze integracyjnym i utrzymanie barier z krajami nieczłonkowskimi jest traktowany jako odstępstwo od klauzuli najwyższego uprzywilejowania.

6**.Trzecia zasada proporcjonalności** zakłada że działania regulacyjne muszą być proporcjonalne do zamierzonego celu co mieści się w idei subsydialności (pomocniczości)

7. **Czwarta zasada szerokiego wykorzystywania** w różnych elementach programu nowego podejścia do harmonizacji czyli ograniczania regulacji wspólnotowych do wymagań podstawowych przy zagwarantowani możliwości aplikacji zasady wzajemnego uznawania przepisów narodowych lub pozostawienia rozstrzygnięć mechanizmom rynkowym i konkurencji. Ma to zastosowanie w odniesieniu do technicznej harmonizacji wymogów dotyczących wyksztalcenia i kwalifikacji zawodowych, określanych standardów socjalnych a także programu liberalizacji sektora usług.

8. **Piąta zasada zakładająca,** że ciężar dowodu zasadności działania spoczywa na tym kraju, który wprowadził daną barierę, przy przyjęciu interpretacji orzeczenia Trybunału Sprawiedliwości odnośnie sprawy *Dasonville,*  które stwierdza że środkami mającymi podobny skutek do ograniczeń ilościowych są wszystkie regulacje dotyczące handlu, które mogą bezpośrednio rzeczywiście lub potencjalnie stanowić przeszkodę handlu.

**Wykład 14 - 2.06.2011**

Nowe podejście do harmonizacji i normalizacji w UE

Dążenie do zniesienia utrudnień w handlu wewnątrz UE było podstawą wprowadzenia zasad tzw. Nowego podejścia. Opiera się ono na zasadzie ustalania na poziomie UE w formie dyrektyw i przenoszenia do ustawodawstwa krajowego tylko podstawowych wymagań w zakresie ochrony zdrowia, bezpieczeństwa, konsumenta i środowiska naturalnego. Wymagania te są podstawą ustalania dobrowolnych praw europejskich przez europejskie komitety tj.:

* Europejski komitet normalizacyjny (CEN)
* Europejski instytut standaryzacji i telekomunikacji (ETSI)
* Europejski komitet normalizacji elektrotechnicznej (CENELEC).

W ramach nowego podejścia harmonizacją obowiązkową w formie prawa europejskiego są objęte tylko wymagania podstawowe natomiast wymogi szczegółowe są ustalane przez organizacje normalizacyjne. Nowe podejście stanowiło uzupełnienie procedur harmonizacji technicznej stosowanej wobec kilku grup produktów, gdzie standardy określane są w formie dyrektyw tzw. Starego podejścia mają charakter obowiązkowy (zabawki, produkty chemiczne, pojazdy mechaniczne).

Podstawowe założenia nowego podejścia to:

1. Ustawodawstwo Uni Europejskiej (dyrektywy) zostało ograniczone do podstawowych wymagań, które produkt musi spełnić w zakresie bezpieczeństwa, ochrony zdrowia, konsumenta i środowiska.
2. Na podstawie tych wymagań opracowywane są techniczne specyfikacje tych produktów.
3. Są to informacje przekazywane organizacjom normalizacyjnym, na podstawie, których opracowują one normy europejskie. Organizacje te zostały uznane przez prawo europejskie jako europejskie instytucje normalizacyjne.
4. Normy europejskie są dobrowolne, co oznacza, że producenci mogą oferować na rynku produkty spełniające inne normy albo nie spełniające ich wcale, ale pod warunkiem, że przejdą procedurę oceny zgodności określone w dyrektywach.
5. Zakłada się z góry, że produkty wytworzone zgodnie z normami europejskimi są jednocześnie zgodne z podstawowymi wymaganiami technicznymi.
6. Zharmonizowana zostało procedura certyfikacji zgodnie z przepisami określonymi w dyrektywie UE. Certyfikacja obejmuje różne moduły i różne funkcje od kształtowania produktu przez proces jego produkcji po system kontroli. W ramach tzw. Globalnego podejścia do oceny zgodności przyjętego przez radę unii europejskiej w grudniu 89roku wyodrębniono 8 modułów tej procedury, różniących się etapem produkcji, rodzajem stosowanej oceny oraz podmiotem dokonującym oceny.
7. Produkty, które spełniają podstawowe wymogi określone w dyrektywie mogą otrzymać znak zgodności europejskiej **CE (fr. Conformitei europeene – zgodność europejska**), oznaczający, że producent przeszedł całą procedurę oceny zgodności określoną w dyrektywie ue. Uzyskanie prawa do oznakowania towaru znakiem CE ułatwia kontrolowanie produktów i daje gwarancję, że produkt może być wprowadzony na cały obszar jednolitego rynku. Kraje członkowskie nie mogą więc ograniczać dostępu tych produktów na własny rynek.

**Wykład 15 - 9.06.2011r.**

**T: Formy internacjonalizacji (europeizacji) przedsiębiorstwa na rynku europejskim. Europejskie formy organizacyjno-prawne**

Wybór formy internacjonalizacji działalności przedsiębiorstwa na rynku europejskim zależy od szeregu czynników. Wejście na rynki zagraniczne warunkowane jest zatem charakterystyką branży, strategią marketingową, czynnikami organizacyjnymi i krajem docelowym.

**SPOSÓB WEJŚCIA NA RYNEK ZAGRANICZNY:**

Czynniki strategii marketingowej:

* centralizacja czy dywersyfikacja rynku
* globalna czy lokalna
* etap życia produktu
* specyfika produktu
* wykorzystywanie głównym umiejętności, zasobów.

Organizacja:

* wielkość firmy
* kumulacja doświadczenia międzynarodowego
* Istnienie przedsięwzięć zagranicznych
* Oczekiwania i aspiracje kierownictwa
* ocena własnych zasobów/możliwości

Charakterystyka branży:

* Skoncentrowana czy rozproszona
* Stopień niepewności działalności
* Ulotność kompetencji
* Waga czynności niezwiązanych ze sprzedażą
* Długość cyklu sprzedaży
* Potrzeba ogólnej koordynacji działania sektora
* Bariery wyjścia

Kraj docelowy:

* Dystans socjokulturowy
* Ryzyko polityczne
* Bliskość geograficzna
* Dostępność technologii
* Dostępność zasobów ludzkich
* Obecność zagranicznej społeczności biznesowej
* Restrykcje, co do transferowalności zysków.

|  |  |
| --- | --- |
| I stopień intensywności internacjonalizacji | Umiędzynarodowienie strefy wymiany:  - eksport  - import  - biuro przedstawicielskie |
| II stopień intensywności internacjonalizacji | Powiązania kooperacyjne:   * Licencje * Franchising * Poddostawcy * Kontrakty menedżerskie * Inwestycje „pod klucz” * Sojusze strategiczne * Joint ventures |
| III stopień intensywności internacjonalizacji | Samodzielne prowadzenie działalności:   * Oddziały * Filie * Spółki zależne |
| IV stopień intensywności internacjonalizacji | Globalizacja działalności przedsiębiorstwa |

**Licencjonowanie** to odpłatna forma dystrybucji licencji, czyli zbioru zasad, sposobu działania, funkcjonujący w określonych warunkach wywołujący skutek na mocy umowy licencyjnej. Licencja może dotyczyć: cyklu produkcji, dystrybucji, sposobu świadczenia usług, może stanowić zbiór praw własności niematerialnych, przemysłowych, patenty, znaki firmowe i towarowe, wzory, prawa autorskie, które sprzedający licencję opracował i udostępnia poprzez jej sprzedaż.

**Franchising** od licencji różni się tym, że liczba licencjobiorców we franchisingach jest nieograniczona, jeśli chodzi o licencjonowanie to jest niewielka i ograniczona.

Z franchisingiem mamy do czynienia wtedy, gdy przedsiębiorstwo uzyskało licencję na samodzielną działalność, ale prowadzi ją według wskazówek i pod kontrolą dawcy, zgodnie z jego strategią i pod jego znakiem firmowym.

**Joint venture** to wspólne przedsięwzięcie o charakterze kapitałowym dwóch lub więcej partnerów w określonym czasie w ramach utworzone w tym celu podmiotu gospodarczego. Zagraniczne joint venture stanowi wspólne przedsięwzięcie miejscowym przedsiębiorcom w oparciu o miejscowe prawo. Posiada osobowość prawną. Firmy prowadzą działalność zależną na rynkach międzynarodowych, głównie przez tworzenie wspólnych przedsięwzięć (czyli właśnie joint venture).

**Kontrakt menedżerski** to umowa cywilno-prawna na mocy, której przyjmujący zlecenie tj. menedżer zobowiązuje się za wynagrodzenie do dokonywania czynności zarządu przedsiębiorstwem zleceniodawcy na jego rachunek i ryzyko przy czym prowadzi przedsiębiorstwo w imieniu własnym lub cudzym.

Europejskie formy organizacyjno-prawne prowadzenia działalności gospodarcze:

Zalicza Się do nich:

1. spółki europejskie

2. europejskie zgrupowanie interesów gospodarczych

3. spółdzielnie europejskie

Za **spółkę europejską** uważa się holding, przedstawicielstwo lub przedsiębiorstwo joint venture założone przez przedsiębiorców co najmniej 2 krajów członkowskich, mające lokalizację przynajmniej w jednym w tych państw lub przedsiębiorstwo przekształcone albo takie, którego działalność została rozszerzona o drugi kraj członkowski na mocy prawa obowiązującego w jednym z krajów w którym działa przedsiębiorstwo.

**EZIG** (europejskie zgrupowanie interesów gospodarczych) jest forma pośrednią pomiędzy spółką osobową i spółką kapitałową. Celem zgrupowania NIE JEST generowanie zysków lecz reprezentowanie interesów gospodarczych zrzeszonych członków. Zgrupowanie powinno liczyć minimalnie 2 do 20 członków, którymi mogą być osoby fizyczne i przedsiębiorstwa z krajów członkowskich. Do założenia nie jest wymagany wkład pieniężny wystarczy aport rzeczowy, nie może zatrudniać więcej niż 500 osób.

**Spółdzielnia europejska** – zakładana w celu propagowania interesów jej członków na terenie unii europejskiej, stosunkowo nowa forma (od 2003). Do jej zawiązania wymagane jest co najmniej 5 osób fizycznych lub 2 osoby prawne z co najmniej 2 krajów członkowskich. Posiada osobowość prawną.