

RAPORT

Jednolity rynek

– sposób na wzrost gospodarczy

W jaki sposób uproszczenia i usprawnienia polityk mogą pomóc w pełnym wykorzystywaniu potencjału jednolitego rynku, a zwłaszcza wesprzeć innowacyjne małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) w Polsce w zwiększeniu eksportu oraz osiągnięciu światowej konkurencyjności.



W opublikowanym w marcu 2024 r. raporcie „Jednolity rynek — sposób na dywersyfikację i odporność” wymieniono **11 konkretnych i skutecznych przedsięwzięć politycznych**, które mają na celu zwiększenie efektywności funkcjonowania jednolitego rynku.

Jedenaście przedstawionych zaleceń stanowi łącznie plan działania na rzecz wzmocnienia i większej integracji jednolitego rynku, natomiast opracowanie i wdrożenie szczegółowych polityk pozostawiono odpowiednim instytucjom UE.

Raport sporządzony w oparciu o ankietę, wywiady i szczegółowe badanie literatury pozwolił polskim MŚP wypowiedzieć się na temat wyzwań, z jakimi spotykają się podczas prowadzenia działalności gospodarczej na jednolitym rynku. Wskazano w nim także rozwiązania polityczne, które pomogłyby MŚP wykorzystać jednolity rynek do zwiększania skali działalności i nabywania zdolności do konkurowania na światowych rynkach.

Całość prac została zlecona przez spółkę Amazon i zrealizowana przez Implement Consulting Group w formie niezależnej oceny możliwości wspierania wzrostu i odporności w Polsce poprzez dalszą integrację jednolitego rynku UE.

Prace wsparła grupa doradcza złożona z przedstawicieli Krajowej Izby Gospodarczej (KIG) oraz spółki Amazon. W ramach badania przeprowadzono ankietę wśród polskich MŚP z pomocą firm GONITO i Ipsos.

Streszczenie

Istniejący od ponad 30 lat jednolity rynek od początku jest motorem wzrostu i dobrobytu w UE. Jego rozmiary gospodarcze zwiększyły znaczenie polityczne UE w globalnych negocjacjach i porozumieniach dwustronnych. Aby jednolity rynek mógł pozostać kluczowym czynnikiem wzrostu konkurencyjności, dobrobytu i odporności w UE, niezbędne jest dalsze eliminowanie barier oraz nieustająca integracja¹. W związku z tym przywódcy UE zwrócili się z prośbą o sporządzenie niezależnego Sprawozdania wysokiego szczebla na temat przyszłości jednolitego rynku. Jednocześnie rządy 15 państw członkowskich (w tym Polski) zgłosiły obawy dotyczące „zmęczenia jednolitym rynkiem” i zaapelowały o „wołę polityczną, która umożliwi jego dalszy rozwój”². Rządy te zaproponowały elementy składowe nowej horyzontalnej strategii jednolitego rynku, które zapewnią długofalową konkurencyjność UE³:

Niniejszy raport przedstawia **apel o podjęcie działań ze strony polskich MŚP**, które wskazują na potrzebę dalszych starań na rzecz uproszczenia i usprawnienia polityk UE w celu wykorzystania pełnego potencjału jednolitego rynku. Raport został sporządzony w oparciu o ankietę przeprowadzoną wśród 262 polskich MŚP prowadzących działalność eksportową, wywiady oraz szczegółowe badanie literatury. Pokazuje on, jak MŚP postrzegają swoje potrzeby, a także w jaki sposób nowa, ambitna odslona jednolitego rynku może im pomóc w zwiększeniu skali działalności, dywersyfikacji eksportu oraz nabyciu zdolności do konkurowania na światowych rynkach. Najważniejsze wnioski wynikające z raportu:

- **Jednolity rynek jest korzystny dla MŚP** | Integracja jednolitego rynku przyniosła jego uczestnikom ogromne korzyści gospodarcze. W przypadku Polski jednolity rynek na stałe zwiększył PKB per capita o 2%, doprowadził do powstania 323 000 miejsc pracy i zwiększył siłę nabywczą przeciętnego obywatela o 360 EUR⁴. 98% MŚP prowadzących działalność eksportową, które wzięły udział w badaniu, stwierdziło, że dostęp do jednolitego rynku przyniósł im korzyści. 77% całkowitego eksportu polskich MŚP trafia na jednolity rynek.
- **Uproszczenie i usprawnienie polityki może pozwolić na pełne wykorzystanie potencjału** | Zróżnicowane wymogi regulacyjne są wymieniane jako jedna z najważniejszych przeszkód w prowadzeniu działalności gospodarczej na jednolitym rynku przez polskie MŚP. 80% MŚP ocenia, że bariery regulacyjne powodują u nich wzrost kosztów, a 72% zarówno odczuwa spadek zysków, jak i twierdzi, że różnice regulacyjne zmniejszają ich konkurencyjność. MŚP potwierdzają, że ograniczenie biurokracji zwiększy eksport wewnątrz UE, ułatwi wchodzenie na rynki innych państw członkowskich i zmniejszy bariery uczestniczenia w zagranicznych przetargach publicznych na jednolitym rynku. To z kolei pobudzi wzrost gospodarczy i powstawanie nowych miejsc pracy w Polsce.
- **Jedenaście zaleceń dla nowej, ambitnej odslony jednolitego rynku** | Ankieta przeprowadzona wśród MŚP i przypadki biznesowe omówione w niniejszym raporcie potwierdzają, że przedsięwzięcia polityczne zaproponowane przez szwedzkie MŚP i opisane w raporcie „Reboot of the Single Market — How to support growth of SMEs through a strong and united Single Market” (pol. „Nowa odslona jednolitego rynku — jak wspierać rozwój MŚP poprzez silny i zintegrowany jednolity rynek”) pomogą także polskim MŚP w zwiększeniu skali działania na jednolitym rynku. W związku z tym w niniejszym raporcie opisano również 11 konkretnych i skutecznych inicjatyw politycznych mających na celu zwiększenie efektywności funkcjonowania jednolitego rynku, które zostały przedstawione szwedzkiej prezydencji UE w listopadzie 2022 r. Ich znaczenie dla polskich MŚP zostało pokazane na konkretnych przypadkach biznesowych.

Ustanowienie śmiałej i ambitnej wizji jednolitego rynku

Ustanowienie jednolitego rynku stworzyło potrzebę harmonizacji przepisów i wypracowania wspólnych standardów, aby krajowe i zagraniczne firmy podlegały jednakowym wymogom regulacyjnym, co zapewnia uczciwą konkurencję i równe szanse przy prowadzeniu działalności gospodarczej. Zagwarantowanie czterech swobód jednolitego rynku wymaga ciągłej weryfikacji i aktualizacji przepisów UE w celu dostosowywania ich do postępu technicznego, uwarunkowań globalnych i najważniejszych wyzwań społecznych.

Aby jednolity rynek mógł z powrotem znaleźć się w centrum uwagi programu politycznego UE, proponujemy przyjęcie ambitnej strategii jednolitego rynku, dzięki której fragmentaryzacja przepisów nie będzie niepotrzebnie ograniczać handlu i zwiększać kosztów dla takich MŚP jak Inphysio.



Inphysio to mała polska spółka specjalizująca się w produktach wspierających zdrowy styl życia, w tym produktach do ćwiczeń, masażu i regeneracji. Wymagania krajowe i rozmaite przeszkody biurokratyczne utrudniają jej sprzedaż produktów na jednolitym rynku, gdyż poświęca ona czas i zasoby finansowe na zatrudnianie dodatkowych konsultantów w celu uzyskania doradztwa w zakresie przepisów specyficznych dla rynku. Spółka Inphysio oczekuje, że dzięki uproszczeniu i harmonizacji przepisów oraz wprowadzeniu wspólnych standardów ponoszone przez nią koszty ulegną zmniejszeniu.

Apelujemy także do Komisji o podjęcie konkretnych kroków, aby istniejące przepisy UE nie stanowiły nadmiernego obciążenia dla MŚP. Poprawa dostępu do informacji, na przykład poprzez informowanie MŚP o możliwościach oferowanych przez SOLVIT — sieć krajowych organów administracji publicznej działającą pod auspicjami Komisji Europejskiej, która pomaga w znajdowaniu szybszych, nieformalnych rozwiązań zastępujących wszczynanie spraw sądowych, składanie formalnych skarg do Komisji czy wystosowywanie petycji. Podjęcie przez centra SOLVIT bardziej aktywnych działań w sprawach strukturalnych oraz zwiększenie świadomości na temat tej sieci może pomóc takim MŚP jak Alasta w przypadku problemów związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej na jednolitym rynku.



Alasta to 50-osobowa polska spółka specjalizująca się w produkcji szafek i luster. Obowiązujące w różnych krajach rozbieżne przepisy dotyczące systemów elektrycznych w produktach spółki Alasta stanowią dla niej duże wyzwanie. Władzom krajowym należy przedkładać specjalne raporty, a uzyskanie wymaganych badań i certyfikatów w każdym kraju jest czasochłonne. Spółka ta nie korzystała z systemu SOLVIT, ale skutecznie działający system SOLVIT umożliwiłaby zaoszczędzenie zasobów wewnętrznych i czasu podczas wchodzenia na nowe rynki w UE.

Innym sposobem na zmniejszenie obciążeń może być wdrożenie testu przepływu danych, który dałby przedsiębiorstwom możliwość odwoływania się od decyzji dotyczących ochrony danych uznanych za niewspółmierne.

1. Przyjęcie ambitnej strategii jednolitego rynku

Przyjęcie strategii jednolitego rynku, dzięki której wróci on na kluczowe miejsce w projekcie integracji europejskiej, zielonej transformacji i planie innowacji. W strategii tej należy przyjąć całościowe podejście do ścieżki przedsiębiorstwa i konsumenta, a także do integracji przepisów we wszystkich filarach jednolitego rynku.

<p>2. Wzmocnienie sieci SOLVIT poprzez powołanie rzecznika do spraw jednolitego rynku w każdym państwie członkowskim UE oraz zobowiązanie sieci SOLVIT do bardziej aktywnego działania w sprawach strukturalnych i prowadzenia działań informacyjnych</p>	<p>Wyznaczenie rzecznika do spraw jednolitego rynku (dyrektora SOLVIT lub osoby współpracującej z SOLVIT) w każdym państwie członkowskim jako niezależnego krajowego organu mającego dostęp do skutecznych środków zaradczych. Sieć rzeczników do spraw jednolitego rynku ma zostać utworzona pod auspicjami Komisji Europejskiej w celu zapewnienia jednolitej interpretacji przepisów UE w państwach członkowskich.</p>
<p>3. Przeprowadzenie testu przepływu danych dla wszystkich istniejących i nowo wprowadzanych przepisów UE</p>	<p>Zrealizowanie testu przepływu danych, który uwzględni nadrzędny charakter zasady ochrony danych w UE, ale jednocześnie ograniczy ryzyko powstawania nieuzasadnionych obciążeń przy stosowaniu przepisów w zakresie ochrony danych. Dzięki temu przedsiębiorstwa będą miały możliwość prawnego podważania decyzji dotyczących ochrony danych, które zostaną uznane za nieproporcjonalne.</p>

Zapewnienie zgodności i uproszczenie procedur administracyjnych

Dyrektywy unijne mogą osiągnąć zamierzone skutki tylko wtedy, gdy zostaną w pełni i prawidłowo transponowane do prawodawstwa krajowego w wyznaczonym terminie. Płynny handel na jednolitym rynku wymaga ograniczenia ilości regulacji i ich udoskonalenia, a także ich pełnej, prawidłowej i natychmiastowej transpozycji do prawodawstwa krajowego. Przewiduje się, że usunięcie barier wynikających z niepełnego wdrożenia przepisów UE we wszystkich państwach członkowskich trwale zwiększy PKB na mieszkańca Polski o 0,5%, natomiast zwiększenie ilości wytwarzanych towarów i wolumenu usług może zapewnić 81 000 miejsc pracy⁵.

Proponujemy, aby Komisja podjęła nowe inicjatywy ukierunkowane na eliminowanie różnic w przestrzeganiu istniejących przepisów, a także stosowała zestaw instrumentów służących lepszemu stanowieniu prawa (takich jak test MŚP i koncepcja „najpierw myśl na małą skalę”, wymóg gotowości cyfrowej oraz zasada jednorazowości w stosunkach z administracją publiczną), tak aby nowe przepisy UE były łatwe do wdrożenia i sprawdzały się w przypadku takich MŚP jak Inventia Technology.



Inventia Technology to spółka założona w 2002 roku specjalizująca się w produkcji naturalnych kosmetyków i suplementów, w tym naturalnego kolagenu. Spółka Inventia przekonała się, że różne kraje odmiennie interpretują i egzekwują unijne przepisy dotyczące suplementów diety i naturalnego kolagenu, przez co przedsiębiorstwa muszą radzić sobie z tymi różnicami, aby zadbać o zgodność na różnych rynkach. Istniejące różnice i „szare strefy” w przepisach sprawiają, że przedsiębiorstwa funkcjonują w większej niepewności. Uproszczenie i standaryzacja przepisów mają kluczowe znaczenie dla wyeliminowania luki w przestrzeganiu przepisów. Jest to niezbędne do obniżenia kosztów wejścia na rynek i zmniejszenia ryzyka związanego z ekspansją ponoszonego przez MŚP, takie jak Inventia.

<p>4. Wprowadzenie zmian w semestrze europejskim w celu uwzględnienia zaleceń dotyczących harmonizacji wdrażania przepisów unijnych i wyeliminowania różnic w przestrzeganiu przepisów</p>	<p>Zachęcanie państw członkowskich przy użyciu różnych mechanizmów nadzoru oraz ewentualnych kar do prawidłowego stosowania przepisów UE i przejścia odpowiedzialności politycznej za ich właściwe stosowanie poprzez uwzględnienie w semestrze europejskim zaleceń dotyczących wyeliminowania różnic w przestrzeganiu przepisów oraz harmonizacji wdrażania przepisów UE.</p>
<p>5. Zwiększenie wykorzystania zestawu instrumentów służących lepszemu stanowiению prawa poprzez uwzględnianie wdrażania nowych regulacji przy ich projektowaniu oraz konsekwentne przestrzeganie wymogów w zakresie oceny skutków</p>	<p>Zwiększenie nacisku na uwzględnianie wdrażania nowych regulacji przy ich projektowaniu oraz niestosowanie odstępstw od wymogu przeprowadzania oceny skutków. Oceny skutków są niezwykle ważne, ponieważ pozwalają uniknąć wprowadzania nieprzemysłanych regulacji oraz zapewniają realizację celów politycznych przez nowe przepisy z uwzględnieniem niezamierzonych konsekwencji lub kompromisów.</p>

Usuwanie barier regulacyjnych w handlu w celu stworzenia zielonego jednolitego rynku o obiegu zamkniętym

Zgodnie z polskim Krajowym planem na rzecz energii i klimatu (KPEiK) Polska dąży do osiągnięcia 21–23% udziału energii odnawialnej w końcowym zużyciu energii brutto do 2030 roku. Aby to osiągnąć, polski rząd przewiduje większe wykorzystanie zaawansowanych biopaliw, wprowadzanie morskiej energetyki wiatrowej oraz przyspieszenie rozwoju mikroinstalacji OZE⁶. Bariery w handlu technologiami klimatycznymi sprawiają, że zielona transformacja jest droższa dla takich krajów jak Polska co grozi jej spowolnieniem.

Niniejsze badanie nakreśla plan działania, który zakłada iteracyjne podejście do określania i eliminowania barier regulacyjnych w handlu towarami i usługami klimatycznymi na jednolitym rynku. Przekazujemy również prośbę od polskich MŚP o zaprojektowanie cyfrowego paszportu europejskiego w taki sposób, aby MŚP łatwiej było przedstawiać się na gospodarkę o obiegu zamkniętym i dostosowywać się do nowych regulacji UE.

<p>6. Określanie i eliminowanie barier regulacyjnych w handlu towarami i usługami klimatycznymi na jednolitym rynku</p>	<p>Określanie i eliminowanie barier regulacyjnych w handlu towarami i usługami klimatycznymi na jednolitym rynku w celu przyspieszenia dekarbonizacji poprzez strukturyzację sygnałów rynkowych, zachęcanie do innowacyjności i obniżanie cen nowych technologii. Opracowanie planu usuwania krytycznych barier i monitorowanie jego realizacji.</p>
--	--

7. Zaprojektowanie europejskiego Cyfrowego Paszportu Produktu w taki sposób, aby ułatwić przedsiębiorstwom przestawianie się na gospodarkę o obiegu zamkniętym

Wprowadzenie dobrze zaprojektowanego Cyfrowego Paszportu Produktu z uwzględnieniem opinii zainteresowanych stron, w tym MŚP. Dzięki temu zmniejszy się ryzyko, że obciążenia administracyjne i koszty ponoszone przez przedsiębiorstwa ograniczą możliwość wspierania rozwoju gospodarki o obiegu zamkniętym przez paszport, doprowadzając do niespójności na jednolitym rynku.

Wykorzystywanie narzędzi cyfrowych w celu obniżania kosztów i tworzenia odpowiednich warunków rozwoju

Z doświadczeń polskich MŚP uczestniczących w badaniu wynika, że skuteczność i efektywność prawodawstwa UE często zmniejsza się ze względu na stopień trudności jego praktycznego stosowania. Polskie MŚP, takie jak Lukmebel, zachęcają Komisję do stosowania narzędzi i rozwiązań cyfrowych, które obniżą koszty gromadzenia, aktualizacji i wykorzystywania informacji.



Lukmebel sprzedaje meble domowe — zarówno małe przedmioty, takie jak lampy i zegary ściennie, jak i większe — na przykład łóżka i kanapy. Chociaż spółce Lukmebel udało się rozszerzyć działalność na różne europejskie kraje, nie obyło się bez trudności. Jedną z nich wiąże się z gospodarowaniem odpadami, a w szczególności z wieloma rozbieżnymi systemami rozszerzonej odpowiedzialności producenta (ROP) w całej UE. Tego rodzaju złożoność powoduje dużą niepewność i znaczne ryzyko finansowe dla spółki, prowadząc do dodatkowych kosztów ponoszonych na przykład w związku z konsultacjami z lokalnymi specjalistami. Potrzebne są proste, ulepszone i zharmonizowane przepisy dotyczące odpowiedzialności producenta, które pomogą MŚP w zwiększaniu skali działalności na jednolitym rynku, w tym w zakresie systemów ROP.

Ponadto jednolita rejestracja VAT oraz system VAT OSS (One-Stop-Shop) mogą pomóc takim spółkom jak Grupa FOLNET zaoszczędzić czas i pieniądze przy rejestracji na potrzeby podatku VAT w innych państwach członkowskich.



Grupa FOLNET sprzedaje rozmaite materiały budowlane za pośrednictwem wielu różnych kanałów handlu elektronicznego. W trakcie rozszerzania działalności na kolejne kraje europejskie, grupa FOLNET odczuła brak spójnych interpretacji VAT w odniesieniu do systemu VAT OSS. Przekonała się również, że uzyskiwanie numerów VAT od różnych zagranicznych organów może być procesem powolnym i skomplikowanym, a wniosków nie można składać elektronicznie lub bez konsultacji z zewnętrznym doradcą podatkowym. Wprowadzenie jednego numeru VAT miałyby istotny wpływ na koszty i szybkość, z jaką spółki takie jak FOLNET byłyby w stanie rozwijać się na jednolitym rynku.

MŚP wskazują również, że etykiety cyfrowe mogą obniżyć koszty w przypadku takich MŚP jak Grupa Caro.



Grupa Caro zajmuje się sprzedażą internetową artykułów wyposażenia wnętrz, głównie tapet, plakatów i innych dekoracji na ściany wewnętrzne dla europejskiej bazy klientów. Według tej spółki w przypadku sprzedaży własnych produktów do innych krajów na jednolitym rynku spełnienie różnych krajowych wymogów dotyczących etykietowania może być dla MŚP niezwykle trudne i kosztowne. Etykieta cyfrowa uczyniłaby dodawanie i aktualizowanie informacji na temat produktu we wszystkich wymaganych językach znacznie łatwiejszym i mniej kosztownym. Cyfrowe etykietowanie pozwoliłoby również Caro Group uniknąć konieczności dostosowywania opakowań do danego rynku, dając większą elastyczność i umożliwiając zwiększenie skali produkcji.

Co więcej, zwiększenie konkurencyjności ram płatności transgranicznych, w tym udostępnienie tańszych opcji płatności, ułatwi handel transgraniczny między MŚP dzięki obniżeniu opłat.



Spółka Grupa Caro, sprzedawca detaliczny artykułów wyposażenia wnętrz, przekonała się o nieproporcjonalnie wysokich opłatach z tytułu transakcji transgranicznych. Według niej utrzymanie konkurencyjności w stosunku do lokalnych podmiotów może być trudne, nie tylko ze względu na zazwyczaj dłuższy czas dostawy, ale także w związku z wysokimi opłatami z tytułu płatności transgranicznych. Bardziej konkurencyjna struktura systemów płatności, obniżająca opłaty handlowe, wyrównałaby szanse Grupa Caro i umożliwiłaby temu przedsiębiorstwu zwiększenie potencjału rynkowego na jednolitym rynku.

8. Utworzenie punktu kompleksowej obsługi dla systemów rozszerzonej odpowiedzialności producenta (ROP) państw członkowskich

Wprowadzenie całkowicie zharmonizowanego podejścia do ROP; scentralizowanego i aktualizowanego na bieżąco cyfrowego punktu kompleksowej obsługi ROP, który umożliwiłby jednolitą rejestrację i sprawozdawczość w ramach ROP na poziomie produktu we wszystkich państwach członkowskich.

9. Umożliwienie jednolitej rejestracji VAT i rozszerzenie systemu VAT OSS

Uproszczenie procedur VAT poprzez umożliwienie jednolitej rejestracji VAT w UE oraz rozszerzenie istniejącej koncepcji VAT OSS na wszystkie transakcje towarowe (w tym lokowanie zapasów w całej Europie oraz odsprzedaż).

10. Uznanie etykiet cyfrowych za równorzędny odpowiednik etykiet fizycznych

Umożliwienie producentom wyboru, czy chcą oznaczać swoje produkty cyfrowo, czy fizycznie — tj. uznanie etykiet cyfrowych za równorzędne odpowiedniki etykiet fizycznych w poszczególnych grupach produktów i państwach członkowskich.

11. Stworzenie odpowiednich warunków do rozwoju prostych, szybkich, niezawodnych i tanich metod płatności transgranicznych dla płatności w euro oraz w innych walutach

Utworzenie bardziej konkurencyjnych ram płatności transgranicznych, dzięki którym obywatele UE będą mogli wybierać spośród wielu różnych usługodawców działających w otwartym, konkurencyjnym otoczeniu, w tym tradycyjnych dostawców usług finansowych, takich jak banki, spółki fintechowe i operatorzy platform.

1 Pokój i dobrobyt dzięki jednolitemu rynkowi

PODSTAWOWE INFORMACJE	KLUCZOWE FAKTY I DANE LICZBOWE
<p>W 1993 r. utworzono jednolity rynek, który miał na celu zwiększanie dobrobytu gospodarczego i wspieranie pokoju w UE poprzez umożliwienie swobodnego przepływu towarów, usług, kapitału i osób między jej członkami. Polska dołączyła do UE w 2004 roku jako jedno z nowszych państw członkowskich.</p> <p>Ustanowienie jednolitego rynku stworzyło potrzebę harmonizacji przepisów i ustanowienia wspólnych standardów w celu zapewnienia, aby krajowe i zagraniczne spółki spełniały te same wymogi regulacyjne, wspierając uczciwą konkurencję i równe szanse podczas prowadzenia działalności gospodarczej na jednolitym rynku.</p> <p>Rozmiar jednolitego rynku sprawia, że UE jest atrakcyjnym partnerem do negocjowania umów handlowych, co członkowie mogą wykorzystać w dążeniu do bardziej zrównoważonej przyszłości w ramach globalnego dialogu politycznego.</p>	<p> Integracja jednolitego rynku na stałe zwiększyła polskie PKB per capita o 2,0%, stworzyła 323 000 miejsc pracy i zwiększyła siłę nabywczą obywateli o 360 EUR.</p> <p> Standaryzacja i harmonizacja przepisów przynoszą korzyści w szczególności MŚP, przy czym 77% całkowitego eksportu polskich MŚP jest przeznaczonych na jednolity rynek.</p> <p> Niniejszy raport koncentruje się na jednolitym rynku, jednak bardzo ważne jest, aby UE nadal wykorzystywała jednolity rynek również w wymiarze zewnętrznym, w szczególności w celu negocjowania większej liczby umów handlowych UE.</p>

1.1 Jednolity rynek otwiera Europę dla przedsiębiorstw i obywateli

Jednolity rynek ma na celu umożliwienie swobodnego przepływu towarów, usług, kapitału i osób pomiędzy krajami poprzez zniesienie kontroli granicznych, ceł i taryf. Jego uczestnikami jest 27 państw członkowskich UE oraz cztery państwa członkowskie EFTA (Islandia, Liechtenstein, Norwegia oraz w pewnym stopniu Szwajcaria). Jednolity rynek jest największym podmiotem obrotu towarowo-usługowego⁷, a jego znaczenie jeszcze wzrośnie, jeśli urzeczywistnią się plany Europejskiej Wspólnoty Politycznej dotyczące przyjęcia nowych członków do UE⁸.

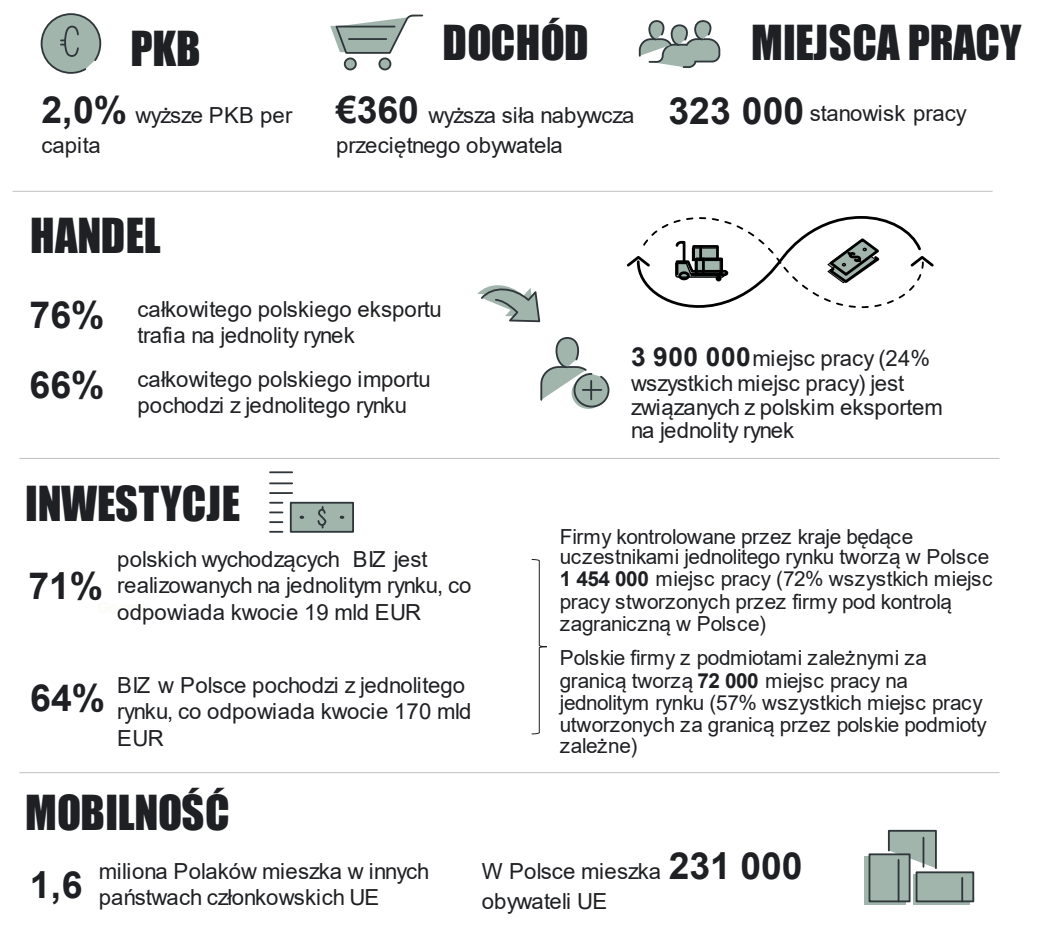
Integracja jednolitego rynku w latach 1995–2015 umożliwiła ujednoczenie i harmonizację przepisów, przynosząc ogromne korzyści gospodarcze jego uczestnikom. W przypadku Polski jednolity rynek na stałe zwiększył PKB per capita o 2,0%, doprowadził do powstania 323 000 miejsc pracy i zwiększył siłę nabywczą przeciętnego obywatela o 360 EUR — zob Rysunek 1⁹. Jeśli uwzględnić dalszą integrację od 2015 r., korzyści gospodarcze mogą być jeszcze większe. Obecnie prawie 40% wszystkich miejsc pracy w Polsce jest uzależnionych od handlu¹⁰, z czego 24% jest uzależnionych od handlu w ramach jednolitego rynku¹¹.

Dostęp do jednolitego rynku umożliwia polskim firmom specjalizację oraz eksportowanie towarów i usług, w których mają przewagę komparatywną. Obecnie ponad 76% całkowitego polskiego eksportu przechodzi przez jednolity rynek, a 66% polskiego importu pochodzi z jednolitego rynku. To dowód, jak ważny dla wielu polskich firm, zwłaszcza MŚP, jest jednolity rynek, jeśli chodzi o wchodzenie na rynki zagraniczne.¹² Korzyści odnoszą również polscy konsumenci, którzy mają dostęp do różnorodnych towarów i usług z importu w niższych cenach.

Swobodny przepływ kapitału jest w ogólnym rozrachunku korzystny dla polskiej gospodarki. Obecnie 64% bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w Polsce jest dokonywanych przez uczestników jednolitego rynku, którzy generują napływ inwestycji o wartości 170 miliardów EUR. Analogicznie, 71% wszystkich BIZ wypływających z Polski

realizowanych jest w krajach należących do jednolitego rynku¹³. Swobodny przepływ osób ułatwił także zamieszkanie za granicą. Obecnie w innych państwach członkowskich mieszka 1,6 miliona Polaków, natomiast w Polsce mieszka 231 000 obywateli innych państw członkowskich¹⁴.

Rysunek 1: Polscy pracownicy i konsumenci odnoszą korzyści z jednolitego rynku¹⁵



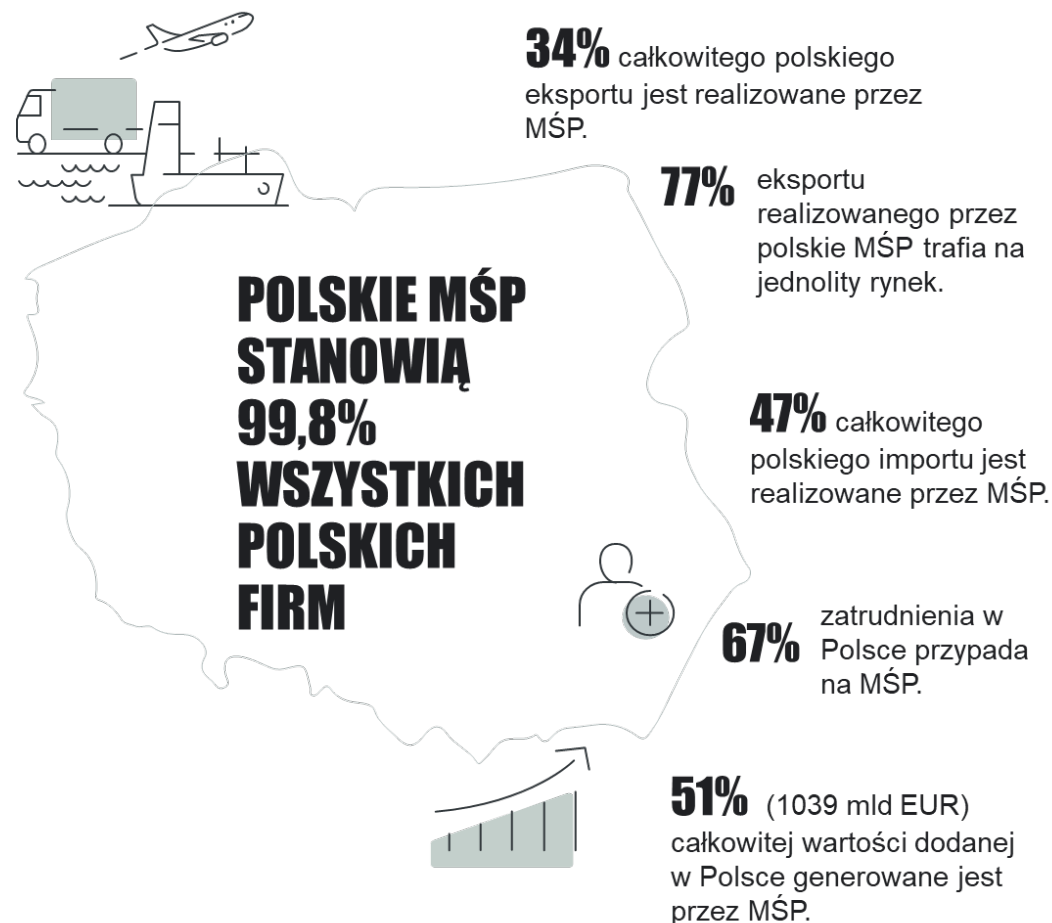
Jednolity rynek to platforma, która umożliwiła MŚP zwiększenie skali działania i osiągnięcie dojrzałości

MŚP są trzonem polskiej gospodarki. Stanowią 99,8%¹⁶ wszystkich firm i odpowiadają za 51% polskiego PKB¹⁷. MŚP zapewniają 67% miejsc pracy w polskim sektorze prywatnym¹⁸ i są kluczowym motorem innowacyjności, ponieważ wprowadzają innowacyjne rozwiązania w odpowiedzi na światowe wyzwania, takie jak zmiany klimatu¹⁹.

Co do zasady, MŚP dysponują mniejszymi zasobami i kapitałem w porównaniu z większymi przedsiębiorstwami, a obciążenia regulacyjne i wymogi administracyjne są dla nich niewspółmiernie trudne do spełnienia. Koszty związane z fragmentaryzacją przepisów i przerostem administracji są zazwyczaj niezależne od rozmiarów działalności transgranicznej, a MŚP z reguły przeznaczają proporcjonalnie więcej zasobów na pokonywanie barier w handlu^{20,21}.

Ujednolicanie i harmonizacja przepisów są zatem szczególnie korzystne dla MŚP, które chcą zwiększyć skalę działania, wchodzić na nowe rynki, uzyskać dostęp do europejskich łańcuchów wartości i wzmocnić swoją konkurencyjność na rynkach międzynarodowych²². Według danych Eurostatu z 2021 r. MŚP odpowiadają za 34% całkowitego polskiego eksportu, a 77% całkowitego eksportu MŚP jest przeznaczone na jednolity rynek²³.

Rysunek 2: Polskie MŚP odnoszą korzyści w związku z dostępem do jednolitego rynku



Uwaga: MŚP definiuje się jako przedsiębiorstwa, które zatrudniają mniej niż 250 pracowników.

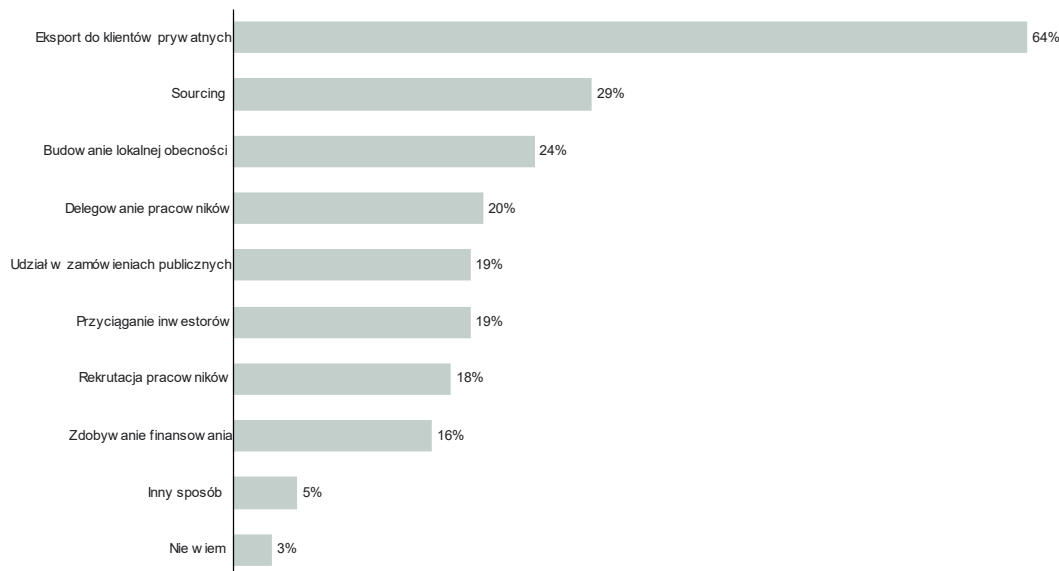
98% MŚP, które wzięły udział w badaniu, stwierdziło, że dostęp do jednolitego rynku przyniósł im korzyści. 39% MŚP twierdzi, że odnosi korzyści z jednolitego rynku w dużym stopniu, natomiast 59% ocenia, że odnosi korzyści w pewnym stopniu (43%) lub małym stopniu (16%), zob. Rysunek 10 w Załączniku 1.

MŚP, które wzięły udział w badaniu, eksportują głównie do prywatnych firm, a także osób fizycznych (64%) lub zaopatrują się (29%) w innych firmach na jednolitym rynku, zob. Rysunek 3. Pozostałe działania obejmują budowanie lokalnej obecności (24%) i delegowanie pracowników (20%).

Niniejszy raport ma pokazać, w jaki sposób europejscy decydenci polityczni i następna kadencja Komisji Europejskiej mogą kontynuować upraszczanie, ujednolicanie i standaryzację przepisów UE z korzyścią dla innowacyjnych europejskich MŚP, umożliwiając im zwiększenie skali działalności i konkurowanie na światowych rynkach.

Jedenaście zaleceń zamieszczonych w pozostałych rozdziałach to konkretne przykłady inicjatyw, o które apelują polskie MŚP.

Rysunek 3: Jednolity rynek służy polskim MŚP głównie do działalności eksportowej i zaopatrzenia



Źródło: Implement Economics na podstawie badania przeprowadzonego wśród 262 polskich MŚP (więcej informacji — zob. Załącznik 1).

Uwaga: Odpowiedź na pytanie: „W jaki sposób Państwa firma prowadzi działalność na jednolitym rynku?”, n=193. Udziały sumują się do ponad 100%, ponieważ respondenci mogą wybrać kilka odpowiedzi.

Jednolity rynek zapewnia siłę przetargową i mocną pozycję na świecie

Jednolity rynek pomaga Polsce w osiągnięciu dobrobytu, zwiększając korzyści płynące z interakcji między państwami członkowskimi, ale nie tylko. Jego rozmiar sprawia, że UE jest atrakcyjnym partnerem do negocjowania umów handlowych i daje jego uczestnikom możliwość wywierania nacisku w trosce o bardziej zrównoważoną przyszłość. Oto kilka przykładów:



Radzenie sobie ze światowymi kryzysami zdrowotnymi |

Scentralizowanie zamówień na szczepionki na szczeblu UE zwiększyło siłę przetargową państw członkowskich i zapewniło im dostęp do szczepionek na większą skalę, w odpowiednim czasie, na dobrych warunkach dostaw oraz od wielu różnych dostawców^{24,25}. Łącznie UE zabezpieczyła nawet 4,2 mld dawek szczepionek dla swoich obywateli²⁶.



Nadanie mocy gospodarczej sankcjom UE | Sankcje są podstawowym narzędziem wspólnej polityki zagranicznej i bezpieczeństwa UE. Wspólnym uzasadnieniem w przypadku większości systemów sankcji jest próba wpłynięcia na zmianę strategicznych decyzji podmiotów państwowych i niepaństwowych poprzez wywieranie presji ekonomicznej. Rozmiar jednolitego rynku zapewnia dużą dotkliwość presji ekonomicznej wywieranej przez sankcje UE, takie jak te nałożone na Rosję²⁷.



Zapewnienie dostępu do rynków i dywersyfikacja handlu | Rozmiar jednolitego rynku sprawia, że UE jest atrakcyjnym partnerem dla biznesu, a poszczególne państwa członkowskie UE nie byłyby w stanie samodzielnie zawrzeć tylu umów handlowych na równie korzystnych warunkach²⁸. Polskie firmy mają dostęp do 45 umów handlowych z 78 krajami, w tym z krajami EFTA^{29,30}, a żaden partner handlowy nie zawarł więcej umów handlowych niż UE³¹. Umowy te zwiększyły dostępność surowców i półproduktów oraz obniżyły ich ceny, zapewniając jednocześnie preferencyjny dostęp do kluczowych rynków eksportowych.



Wyznaczanie globalnych standardów | Harmonizacja wymogów regulacyjnych i specyfikacji towarów lub usług transgranicznych w obrębie jednolitego rynku doprowadziła do powstania szeregu europejskich standardów. W zglobalizowanym świecie kształtowanie lub ostateczne ustanawianie standardów umożliwia czerpanie silnej przewagi z pozycji pioniera, ograniczając koszty dostosowania dla przedsiębiorstw z UE, które mogą dzięki temu działać na rynkach eksportowych w oparciu o zasady obowiązujące na ich rynkach krajowych³². Kilka standardów europejskich zostało przyjętych na szczeblu międzynarodowym, a współczesne umowy handlowe zawarte przez UE służą upowszechnianiu unijnych standardów na świecie w celu zapewnienia równych szans firmom europejskim i ich konkurentom z państw trzecich³³.

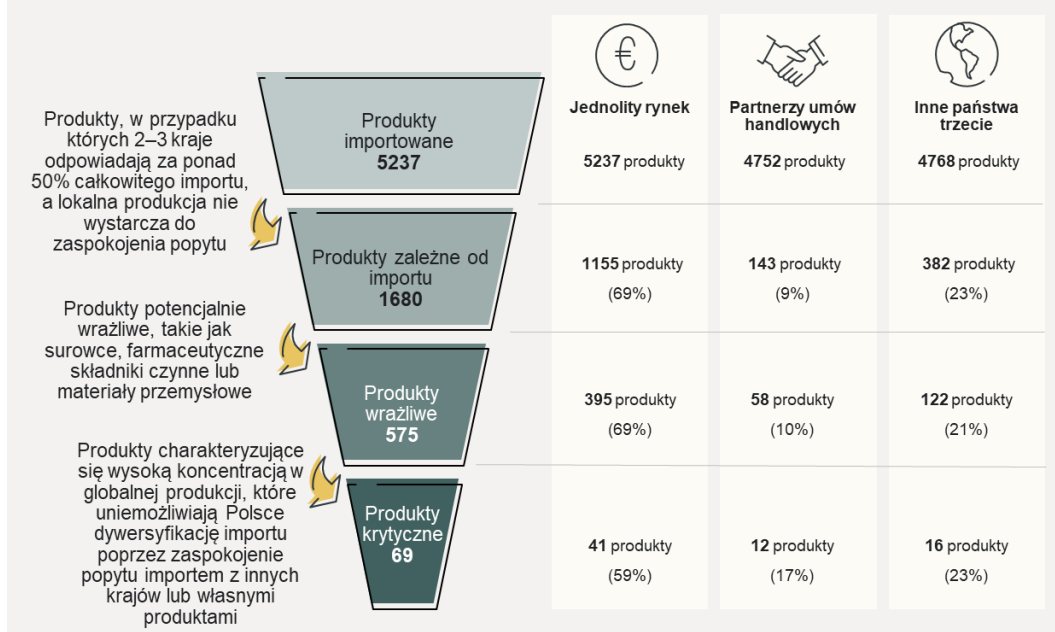


Dbanie o równowagę między specjalizacją a odpornością | Jednolity rynek umożliwia państwom członkowskim specjalizację i importowanie produktów, z których wytwarzaniem lepiej radzą sobie inni, zob. Rysunek 4. Obecnie Polska importuje 5237 różnych produktów. W przypadku 1680 z nich import pochodzi tylko z 2-3 państw, a produkcja i gospodarka Polski są uzależnione od dostępu do tych państw i dobrych stosunków politycznych z nimi. Znaczna większość tych produktów jest importowana od partnerów, w przypadku których handel odbywa się na uregulowanych zasadach (1155 produktów jest importowanych w ramach jednolitego rynku, a 143 od partnerów objętych umowami handlowymi). Pozostałe 382 produkty są importowane z państw trzecich, a negocjowanie umów handlowych z tymi państwami może pomóc polskim przedsiębiorstwom jeszcze bardziej zdywersyfikować import i uodpornić globalne łańcuchy dostaw.

Rysunek 4: Jednolity rynek umożliwił specjalizację i pomógł zbudować odporność³⁴

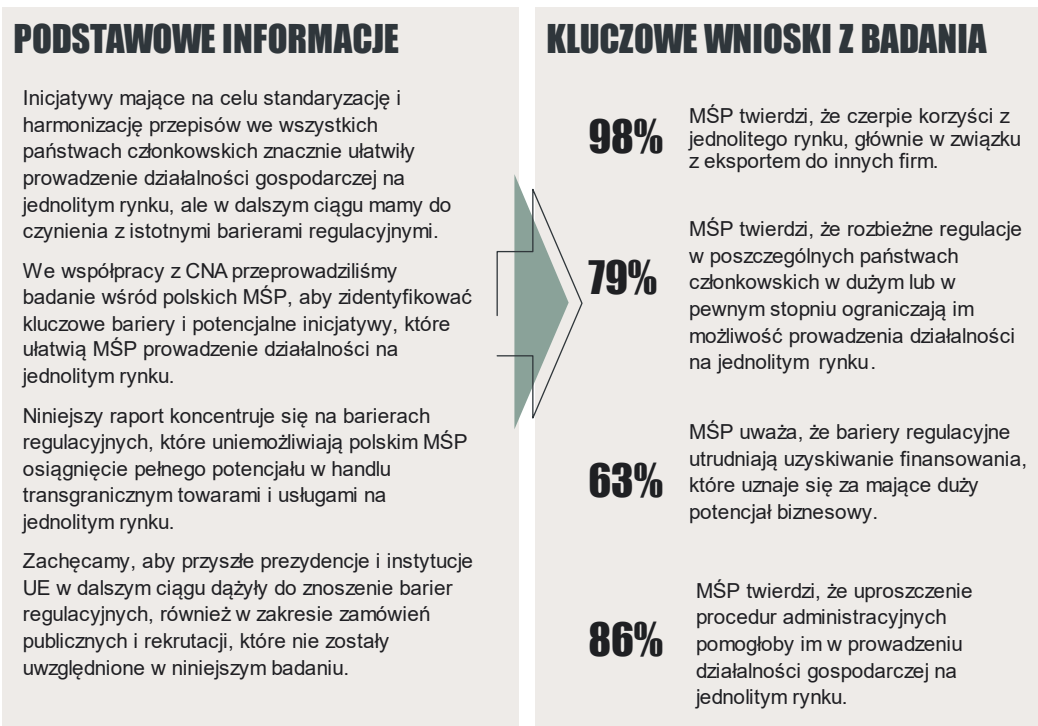
Polska importuje łącznie 5237 produktów. Opierając się na metodologii opracowanej przez Komisję Europejską, oceniliśmy zależność Polski od importu na podstawie trzech różnych definicji zależności od importu:

- **Produkty zależne od importu** | W przypadku produktów z tej grupy import pochodzi z 2–3 krajów, a lokalna produkcja w Polsce nie wystarcza do całkowitego zaspokojenia popytu. Wysoka koncentracja importu może narazić polskich importerów na zakłócenia w dostawach od partnera handlowego (na przykład w związku z wyzwaniami logistycznymi i blokadami produkcji) oraz na napięcia geopolityczne wokół partnera handlowego.
- **Wrażliwe produkty zależne od importu** | Ta podgrupa obejmuje produkty, które są szczególnie istotne dla dobrostanu obywateli Polsce (na przykład składniki farmaceutyczne) lub dla utrzymania produkcji (na przykład surowce i dobra pośrednie). Wrażliwość takich produktów zwiększa konieczność uzyskania bezpiecznego dostępu do nich na potrzeby polskiej gospodarki.
- **Krytyczne produkty zależne od importu** | Ta podgrupa wrażliwych produktów zależnych od importu obejmuje produkty, które są wysoce skoncentrowane w ramach globalnej sieci dostaw (globalna sieć dostaw jest skoncentrowana w 2–3 krajach). Oznacza to, że Polska dzieli swoją zależność od importu ze wszystkimi innymi krajami. Polska (podobnie jak wszystkie inne kraje) ma bardzo ograniczone możliwości przekierowania importu do innych lokalizacji.



Źródło: Implement Economics na podstawie zbioru danych BACI (Base pour l'Analyse du Commerce International).
 Uwaga: Zbiór danych BACI zawiera dane o dwustronnych przepływach handlowych w podziale na produkty za 2019 r. Produkty odpowiadają nomenklaturze systemu zharmonizowanego (kod sześciocyfrowy).

2 MŚP apelują o prostsze przepisy

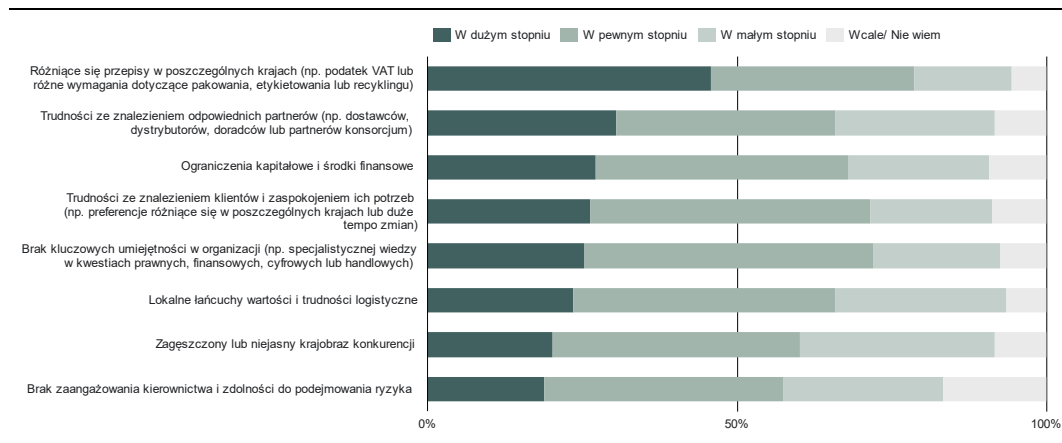


Jednolity rynek umożliwił pokonanie wielu przeszkód w swobodnym przepływie towarów, usług, kapitału i ludzi przez granice. MŚP uczestniczące w badaniu przeprowadzonym w ramach niniejszego raportu potwierdzają, że jednolity rynek przynosi im korzyści oraz że nadal istnieje możliwość uproszczenia i harmonizacji przepisów. W badaniu wzięły udział zarówno MŚP, które obecnie prowadzą działalność eksportową (eksporterzy będący MŚP), jak i MŚP, które chciałyby prowadzić działalność eksportową (potencjalni eksporterzy będący MŚP).

W szczególności 98% eksporterów z sektora MŚP twierdzi, że odniosło korzyści z prowadzenia działalności na jednolitym rynku, głównie dzięki eksportowi do klientów prywatnych (firm i osób fizycznych) oraz zaopatrzeniu (zob. Rysunek 3 i Rysunek 10 w Załączniku 1). Potencjalni eksporterzy będący MŚP przewidują, że również odniosą korzyści z jednolitego rynku. 32% tych MŚP dostrzega możliwość eksportu do klientów prywatnych, 26% możliwość udziału w zamówieniach publicznych, a 23% możliwość przyciągnięcia inwestorów (zob. Rysunek 11 w Załączniku 1). W badaniu wzięło udział niewielu potencjalnych eksporterów będących MŚP, a zatem te ustalenia mogą nie być reprezentatywne dla innych polskich MŚP, które obecnie nie eksportują, ale chciałyby rozpocząć działalność eksportową na jednolitym rynku.

Zróżnicowanie przepisów w poszczególnych państwach członkowskich jest postrzegane jako najbardziej krytyczna bariera dla polskich MŚP. 46% z nich twierdzi, że bariera ta w dużym stopniu ogranicza im możliwość prowadzenia działalności na jednolitym rynku (49% mówi, że w mniejszym lub większym stopniu jest to bariera krytyczna), zob. Rysunek 5. Niemal równie krytyczne są ograniczenia kapitałowe, lokalne łańcuchy wartości i trudności logistyczne, a także inne tradycyjne bariery w eksporcie, które są zwykle niwelowane na szczeblu krajowym poprzez różne działania promujące i wspierające eksport³⁵.

Rysunek 5: Krytyczne bariery w prowadzeniu działalności na jednolitym rynku

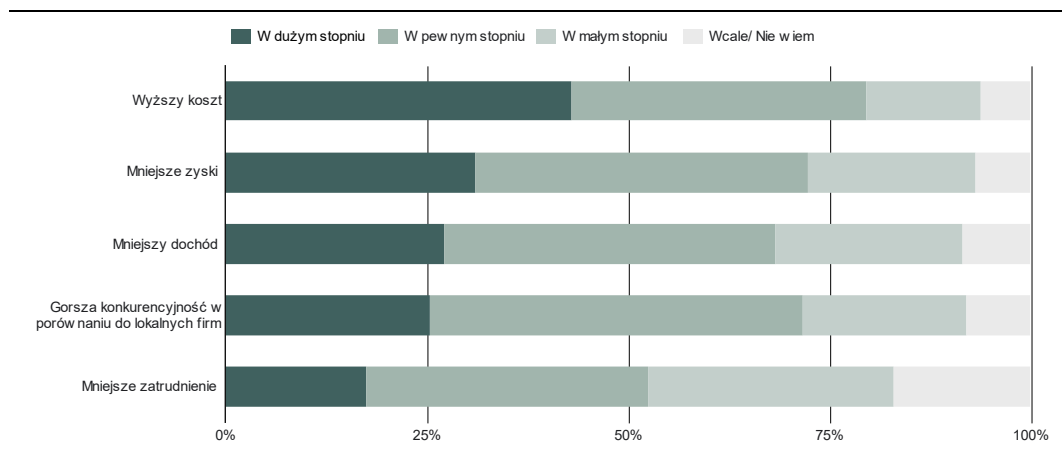


Źródło: Implement Economics na podstawie badania przeprowadzonego wśród 262 polskich MŚP (więcej informacji — zob. Załącznik 1).

Uwaga: Odpowiedź na pytanie: „Co uważają Państwo za najważniejsze bariery w prowadzeniu działalności gospodarczej na jednolitym rynku?”, n=228.

MŚP oceniają, że bariery regulacyjne w dużym stopniu zwiększają ich koszty (43%), obniżają zyski (31%) i zmniejszają przychody (27%), zob. Rysunek 6.

Rysunek 6: Konsekwencje barier regulacyjnych dla MŚP prowadzących działalność eksportową



Źródło: Implement Economics na podstawie badania przeprowadzonego wśród 262 polskich MŚP (więcej informacji — zob. Załącznik 1).

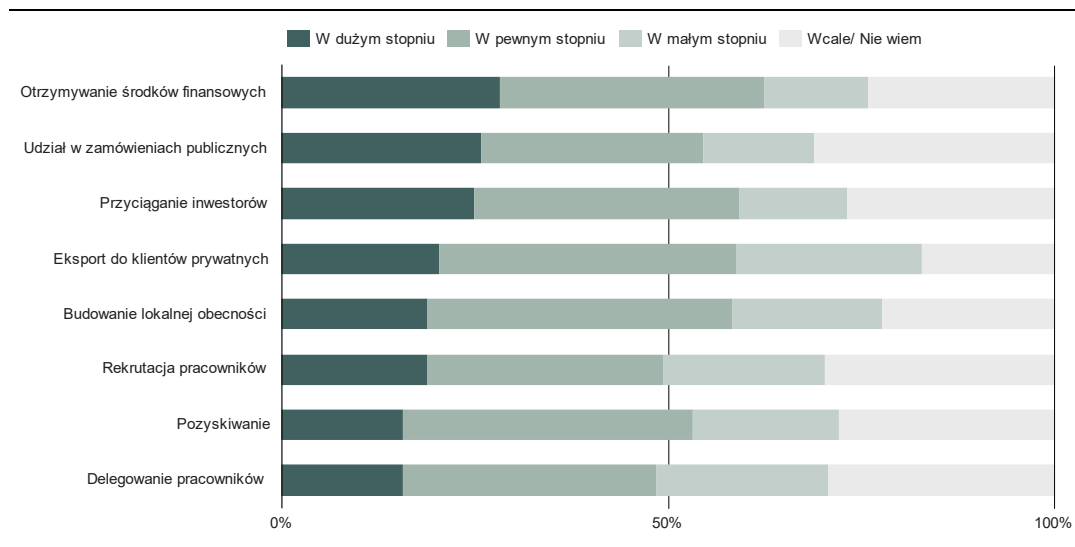
Uwaga: Odpowiedź na pytanie: „Jakie konsekwencje dla Państwa firmy mają bariery regulacyjne utrudniające prowadzenie działalności na jednolitym rynku?”, n=177.

W rezultacie polska gospodarka traci istotne możliwości stwarzania korzyści dla pracowników w postaci większej liczby miejsc pracy, wyższych płac i zwiększonego bezpieczeństwa zatrudnienia. Ponadto konsumenci mogliby odnieść korzyści ze zmniejszenia barier regulacyjnych dzięki niższym cenom, szerszemu wyborowi produktów, większej innowacyjności produktów i skróceniu czasu dostaw.

60% MŚP uważa, że bariery regulacyjne uniemożliwiają im otrzymywanie środków finansowych od innych państw członkowskich, zob. Rysunek 7, a 25% twierdzi nawet, że bariery regulacyjne w dużym stopniu ograniczają im możliwości otrzymywania środków finansowych. Jest to również obszar, w którym potencjalni eksporterzy będący MŚP widzą

duży potencjał do rozwoju działalności na jednolitym rynku (zob. Rysunek 11 w Załączniku 1). Ponadto 56% MŚP ocenia, że bariery regulacyjne uniemożliwiają im eksport do klientów prywatnych na jednolitym rynku, ale ograniczają one również możliwości przyciągnięcia inwestorów i budowania lokalnej obecności.

Rysunek 7: Bariery regulacyjne utrudniają MŚP zwiększanie skali działalności na jednolitym rynku



Źródło: Implement Economics na podstawie badania przeprowadzonego wśród 262 polskich MŚP (więcej informacji — zob. Załącznik 1).

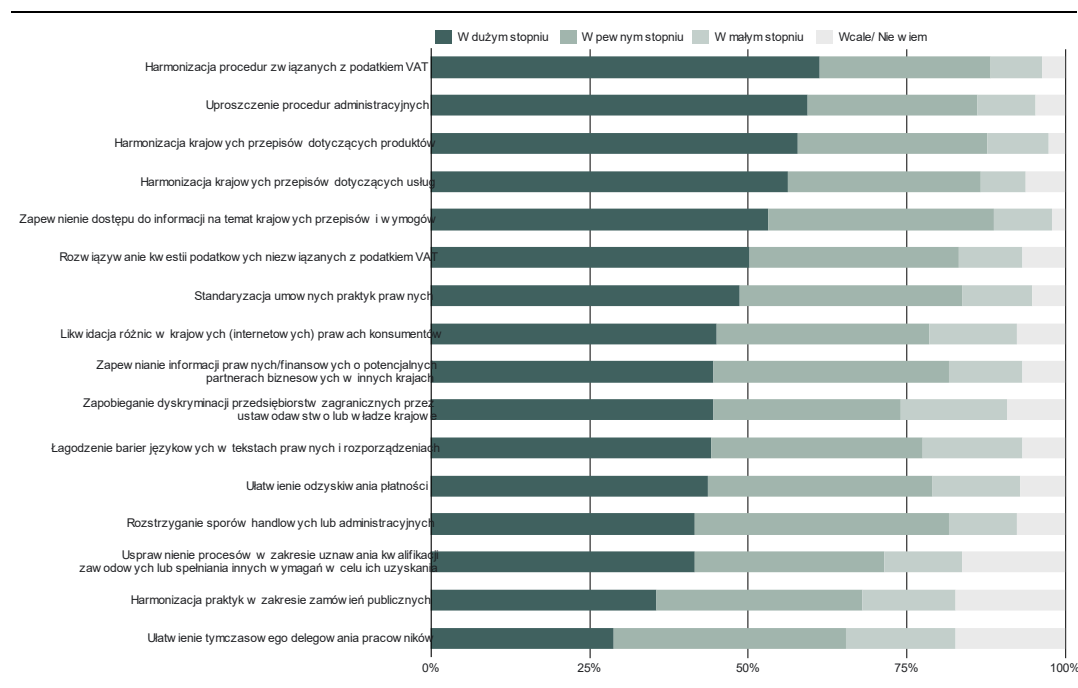
Uwaga: Odpowiedź na pytanie: „W jakim stopniu bariery regulacyjne uniemożliwiają Państwu firmie rozwój działalności na jednolitym rynku?”, n=216.

MŚP wytypowały kilka inicjatyw politycznych, które mogą pomóc w ograniczeniu barier regulacyjnych³⁶. 86% MŚP wskazuje na uproszczenie procedur administracyjnych, z czego 59% twierdzi, że inicjatywa ta w dużym stopniu pomoże im w zwiększeniu skali działalności na jednolitym rynku. Apel o upraszczanie procedur wpisuje się w kilka zaleceń przedstawionych w niniejszym raporcie, takich jak przyjęcie ambitnej strategii jednolitego rynku (zalecenie nr 1), test przepływu danych (zalecenie nr 3), projekt cyfrowego europejskiego paszportu produktu uwzględniający potrzeby przedsiębiorców (zalecenie nr 7) oraz uznawanie etykiet cyfrowych (zalecenie nr 10). Dokładniej rzecz ujmując, polskie MŚP opowiadają się za podjęciem następujących inicjatyw:

- **Ujednoczenie procedur związanych z podatkiem VAT |** Ten apel polskich MŚP o podjęcie działań wiąże się bezpośrednio z naszym zaleceniem odnośnie umożliwienia jednolitej rejestracji VAT i rozszerzenia systemu VAT OSS (zalecenie nr 9).
- **Ujednoczenie krajowych przepisów dotyczących produktów i usług |** Wprowadzenie zmian w semestrze europejskim (zalecenie nr 4) oraz usunięcie barier w handlu i w odniesieniu do towarów i usług związanych z klimatem (zalecenie nr 6) mają na celu ujednoczenie wdrażania przepisów UE i zmniejszenie ich fragmentaryzacji wśród uczestników jednolitego rynku. Ponadto nasze zalecenie dotyczące zwiększenia wykorzystania zestawu instrumentów służących lepszemu stanowieniu prawa (zalecenie nr 5) ma na celu ułatwienie wdrażania nowych regulacji, a tym samym zapobieganie dalszej fragmentaryzacji przepisów.

- **Zapewnienie dostępu do informacji na temat krajowych przepisów i wymogów** | Nasze zalecenia dotyczące wzmocnienia SOLVIT (zalecenie nr 2) i utworzenia punktu kompleksowej obsługi dla systemów rozszerzonej odpowiedzialności producenta (ROP) państw członkowskich (zalecenie nr 8) zwiększą dostęp polskich MŚP do informacji.
- **Ułatwienie odzyskiwania płatności** | Nasze zalecenie dotyczące stworzenia warunków dla rozwoju łatwych, szybkich, niezawodnych i tanich płatności transgranicznych (zalecenie nr 11) ma jednocześnie na celu ułatwienie odzyskiwania płatności.

Rysunek 8: Inicjatywy polityczne mogą pomóc przedsiębiorstwom w zwiększaniu skali działalności na jednolitym rynku



Źródło: Implement Economics na podstawie badania przeprowadzonego wśród 262 polskich MŚP (więcej informacji — zob. Załącznik 1).

Uwaga: Odpowiedź na pytanie: „W jakim stopniu następujące inicjatywy polityczne pomogłyby Państwa firmie rozwijać działalność na jednolitym rynku?”, n=197.

3 Ustanowienie śmiałej i ambitnej wizji jednolitego rynku



Nr 1 Przyjęcie ambitnej strategii jednolitego rynku

Zagwarantowanie czterech swobód jednolitego rynku wymaga ciągłej weryfikacji i aktualizacji przepisów UE. Jednolity rynek nigdy nie będzie skończonym produktem, ponieważ konieczne jest dostosowywanie go do postępu technologicznego, uwarunkowań globalnych i najważniejszych wyzwań społecznych. Wzywamy następną kadencję Komisji Europejskiej do przyjęcia ambitnego i wizjonerskiego podejścia, które zapewni Unii Europejskiej długofalową konkurencyjność.

Długoterminowa wizja konkurencyjności określa, w jaki sposób UE może wykorzystać swoje atuty i osiągnąć więcej niż tylko ograniczenie luki wzrostowej i innowacyjnej. Przyszłościowe, dobrze zdefiniowane i skoordynowane unijne ramy sprzyjać będą prosperującą przedsiębiorstwom, zdolnym do konkurowania na globalnym rynku, oferującym atrakcyjne miejsca pracy i ustanawiającym globalne standardy³⁷.

W tym celu Komisja Europejska powinna przyjąć strategię jednolitego rynku, dzięki której wróci on na poczesne miejsce w projekcie integracji europejskiej. W strategii jednolitego rynku należy przyjąć całościowe podejście do ścieżki przedsiębiorstwa i konsumenta, aby regulacje nie ograniczały niepotrzebnie wymiany handlowej na jednolitym rynku. Strategia jednolitego rynku powinna mieć oparcie w silnym przywództwie politycznym oraz uwzględniać regulacje dotyczące wszystkich filarów jednolitego rynku i sposobów prowadzenia działalności.

Przyjęcie ambitnej strategii jednolitego rynku może ograniczyć skomplikowane i nierównomierne wymogi regulacyjne, które zwiększają koszty ponoszone przez takie MŚP jak firma Inphysio, opisana w poniższym przypadku biznesowym.

KUMULACJA PRZESZKÓD W DZIAŁALNOŚCI BIZNESOWEJ

Inphysio to mała polska spółka specjalizująca się w produktach wspierających zdrowy styl życia, w tym produktach do ćwiczeń, masażu i regeneracji. Spółka została założona zaledwie trzy lata temu, ale jej działalność jest wynikiem 25-letniego doświadczenia zgromadzonego w kilku firmach z branży medycznej. Inphysio sprzedaje produkty za pośrednictwem tradycyjnych kanałów, w sklepie internetowym, a także w serwisie Amazon. Spółka eksportuje produkty do niemal całej Europy, z dużym naciskiem na Francję, kraje Beneluksu i Hiszpanię.



Call for action

W trakcie ekspansji na jednolity rynek europejski spółka Inphysio napotkała kilka przeszkód regulacyjnych, które skumulowały się podczas jej działań biznesowych. Wymogi krajowe i różne przeszkody biurokratyczne utrudniają sprzedaż, a w przypadku MŚP wyzwania te wymagają zatrudnienia dodatkowych konsultantów, co wiąże się z wyższymi kosztami.

„Oprócz nakładu czasu zatrudnienie dodatkowych konsultantów specjalizujących się w określonych regulacjach rynkowych generuje roczne koszty rzędu kilku tysięcy euro”.

Michał Perner, Inphysio



Potencjał

Istniejący zbiór dyrektyw, rozporządzeń i przepisów krajowych zwiększa koszty transakcyjne dla przedsiębiorstw, przy czym koszty te są często nieproporcjonalnie wysokie dla MŚP, takich jak Inphysio. Uproszczenie i harmonizacja przepisów oraz wprowadzenie wspólnych standardów spowodują obniżenie kosztów, co pozytywnie przełoży się na działalność przedsiębiorców publicznych i prywatnych.

Nr 2 Wzmocnienie sieci SOLVIT i zobowiązanie jej do bardziej aktywnego działania i prowadzenia działań informacyjnych

SOLVIT to sieć służąca rozwiązywaniu problemów, która powstała w 2002 r., by pomagać (nieodpłatnie) osobom lub firmom, których prawa transgraniczne na jednolitym rynku zostały naruszone przez władze publiczne na szczeblu lokalnym, regionalnym lub krajowym.

SOLVIT opiera się na współpracy między państwami członkowskimi pod auspicjami Komisji Europejskiej. Jego celem jest znajdowanie szybszych, nieformalnych rozwiązań zastępujących wszczynanie spraw sądowych, składanie formalnych skarg do Komisji czy wystosowywanie petycji. Centra SOLVIT znajdują się we wszystkich państwach członkowskich UE, a także na Islandii, w Liechtensteinie i Norwegii.

Z przeglądu instytucji SOLVIT w różnych krajach wynika, że europejskie przedsiębiorstwa nie wiedzą, jakie możliwości oferuje SOLVIT, a nawet jeśli są ich świadome, to rzadko z nich korzystają i często nie wierzą, że SOLVIT może być odpowiednim partnerem, który pomoże im w znalezieniu rozwiązania.³⁸ Wnioski te potwierdzają także wywiady przeprowadzone z polskimi MŚP w ramach niniejszego badania. W kilku krajach istnieją również możliwości poprawy funkcjonowania SOLVIT:

- **Zapewnienie odpowiedniego personelu i kwalifikacji** | W kilku centrach SOLVIT brakuje wykwalifikowanych osób do obsługi spraw, a rotacja personelu jest zbyt duża³⁹.
- **Rozwiązanie problemów strukturalnych** | SOLVIT jest w wielu przypadkach niedostatecznie wykorzystywanym, choć cennym źródłem informacji na temat problemów o charakterze bardziej strukturalnym.
- **Identyfikacja niepewności regulacyjnej** | SOLVIT jest wykorzystywany głównie do zgłaszania przypadków niewłaściwego stosowania zasad jednolitego rynku, ale polskie MŚP (takie jak spółka Alasta opisana w poniższym przypadku biznesowym) apelują o czynne podejmowanie inicjatyw mogących wyeliminować niepewność regulacyjną wywołaną przez kolidujące ze sobą lub nakładające się na siebie przepisy⁴⁰.

SPRAWNIE DZIAŁAJĄCA SIĘ SOLVIT UŁATWIŁABY WEJŚCIE NA NOWE RYNKI

Alasta to polska spółka, która zatrudnia 50 osób i specjalizuje się w produkcji szaf i luster, a jej najważniejszym produktem na eksport są lustra z podświetleniem LED. Spółka prowadzi sprzedaż na 14 różnych rynkach zagranicznych za pośrednictwem różnych serwisów internetowych.



Call for action

Jednolity rynek znacznie ułatwił spółce Alasta sprzedaż. Wyzwaniem są jednak obowiązujące w poszczególnych krajach rozbieżne przepisy dotyczące systemów elektrycznych w produktach spółki Alasta. Konieczne jest przedkładanie władzom krajowym specjalnych raportów, a uzyskanie wymaganych testów i certyfikatów w każdym kraju jest czasochłonne, nie wspominając o czasie potrzebnym na zebranie odpowiednich informacji na temat specyfiki wymogów w danym kraju. Spółka ta nie korzystała z systemu SOLVIT, ale skutecznie działający system SOLVIT umożliwiłaby zaoszczędzenie zasobów wewnętrznych i czasu podczas wchodzenia na nowe rynki w UE.

„Ugruntowana instytucja SOLVIT mogłaby znacznie uprościć kontakty z zagranicznymi urzędami, jeśli byłaby wystarczająco silna i rozwinięta”.

Kamil Krawczyk, kierownik sprzedaży w spółce Alasta



Potencjał

Silna i proaktywna sieć SOLVIT mogłaby zapewnić MŚP, takim jak Alasta, jedno źródło aktualnych, kompleksowych informacji na temat krajowych wymogów, przepisów i praktyk prawnych. Jeśli sieć SOLVIT będzie funkcjonować w efektywny sposób, może również ułatwić weryfikację pracy zagranicznych oddziałów spółki Alasta. Takie rozwiązanie ułatwiłoby jej wejście na nowe rynki UE, ponieważ obecnie wymaga to dużych nakładów czasowych i finansowych.

Proponujemy ustanowienie rzecznika do spraw jednolitego rynku w każdym państwie członkowskim UE (dyrektora SOLVIT lub we współpracy z SOLVIT), który będzie czuwał nad prawidłowym stosowaniem unijnych przepisów. Proponujemy również zobowiązać SOLVIT do bardziej aktywnego działania w sprawach strukturalnych i prowadzenia działań informacyjnych, na przykład ustrukturyzowanych rozmów przy okrągłym stole z krajowymi stowarzyszeniami przedsiębiorców. SOLVIT powinien być także platformą

cyfrową służącą do zgłaszania kolidujących ze sobą lub nakładających się na siebie przepisów oraz rozwiązywania wątpliwości regulacyjnych⁴¹. Inicjatywa ta powinna być skoordynowana z proponowanymi przez Komisję urzędami ds. jednolitego rynku, zalecamy jednak, aby jej mandat wymagał od niej większej proaktywności oraz prowadzenia działań informacyjnych wśród odpowiednich użytkowników, zwłaszcza MŚP.

Nr 3 Przeprowadzenie testu przepływu danych dla wszystkich obecnych i nowych przepisów UE.

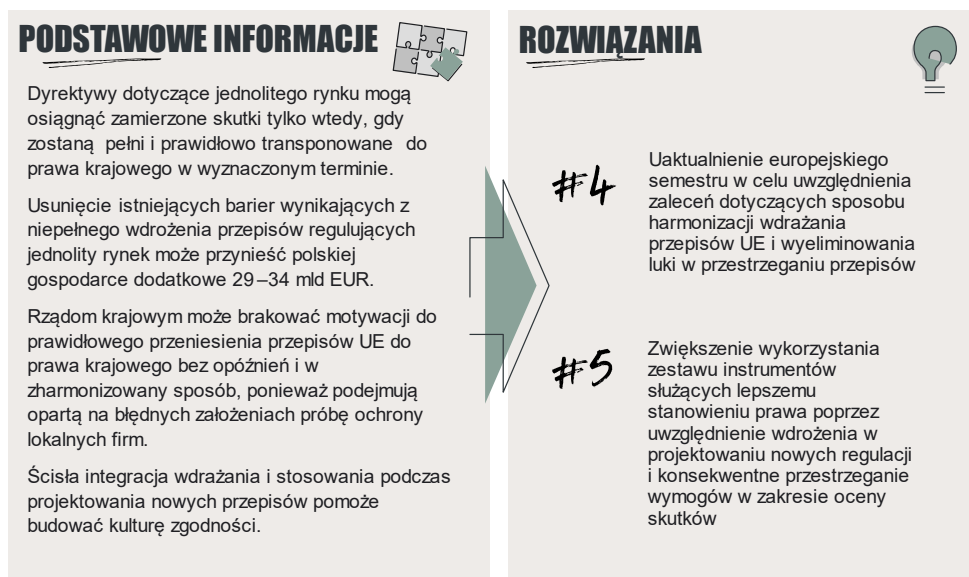
Jak opisano w rozdziale 2, cyfryzacja to kluczowy czynnik sprzyjający produktywności i dalszemu wzrostowi gospodarczemu⁴². Warunkiem koniecznym cyfryzacji są przepływy danych, tj. możliwość uzyskiwania dostępu do danych, ich wykorzystywania i przekazywania przez przedsiębiorstwa. Technologie i rozwiązania cyfrowe umożliwiają oraz przyspieszają zieloną transformację w całej gospodarce i społeczeństwie⁴³.

Dlatego istotną kwestią jest usunięcie nieuzasadnionych przeszkód w przepływie danych na jednolitym rynku, co Komisja Europejska próbowała zrobić na przykład za pomocą rozporządzenia w sprawie swobodnego przepływu danych⁴⁴. Niektóre przeszkody w przepływie danych, często powstałe na gruncie przepisów mających na celu ochronę prywatności (ochronę danych), nie zostały wyeliminowane⁴⁵. Jest to uzasadniony prawnie interes ochronny uregulowany w Karcie praw podstawowych UE, można zatem powiedzieć, że ma on w UE wartość konstytucyjną.

Ze względu na nadrzędny interes ochrony prywatności zalecamy, aby Komisja Europejska przedstawiła wniosek dotyczący wspierania przepływów danych w możliwie najszerszym zakresie. Proponujemy wprowadzenie „testu przepływu danych”, który pozwoli na usunięcie nieuzasadnionych barier. Należałoby zacząć od tego, że przeszkody mające na celu ochronę prywatności muszą być zaprojektowane w taki sposób, aby w jak najmniejszym stopniu ograniczały przepływ danych.

Taki test zobowiązywałby organy ustawodawcze i regulacyjne (zarówno na szczeblu UE, jak i na szczeblu krajowym) do systematycznego uwzględniania swobodnego przepływu danych przy stosowaniu przepisów o ochronie danych (na przykład opracowywaniu nowych wymogów, przyjmowaniu wytycznych lub podejmowaniu decyzji dotyczących indywidualnych przypadków). Dzięki temu przedsiębiorstwa miałyby również możliwość prawnego podważania decyzji dotyczących ochrony danych, które zostaną uznane za niewspółmierne. Taki test uznawałby zatem nadrzędność zasady ochrony danych w UE, ale ograniczałby ryzyko nadużyć, które byłyby szkodliwe dla przepływu danych, innowacyjności i zielonej transformacji. Wyeliminowanie nieuzasadnionych barier w przepływie danych zmniejszy koszty administracyjne ponoszone przez europejskie przedsiębiorstwa — jedną z głównych przeszkód w prowadzeniu działalności gospodarczej na jednolitym rynku według polskich MŚP.

4 Budowanie kultury opartej na zaufaniu i zgodności



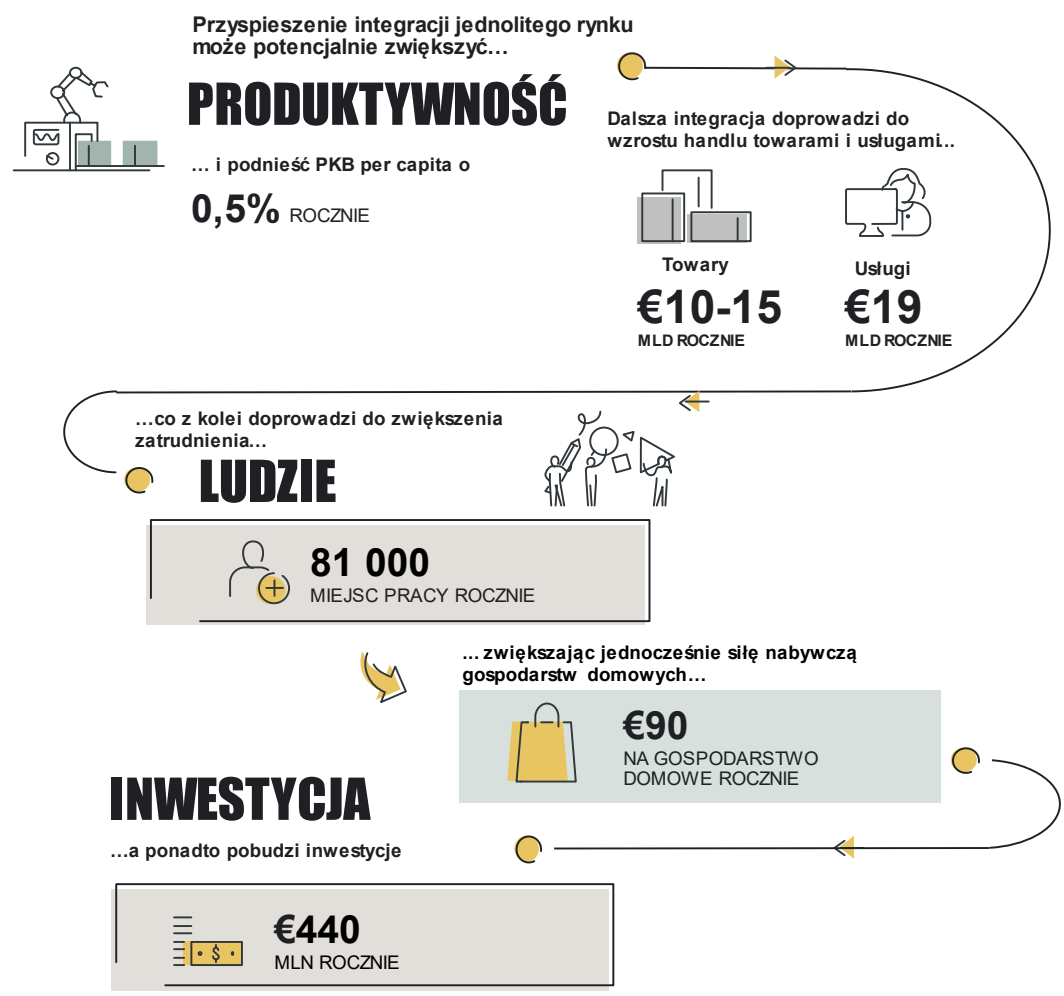
Nr 4 Wprowadzenie zmian w semestrze europejskim w celu uwzględnienia zaleceń dotyczących harmonizacji wdrażania przepisów unijnych i wyeliminowania luki w przestrzeganiu przepisów

Przewiduje się, że usunięcie barier wynikających z niepełnego wdrożenia przepisów UE przyniesie znaczne korzyści gospodarcze całej Unii⁴⁶. Komisja Europejska szacuje, że usunięcie istniejących barier związanych z niepełnym wdrożeniem przepisów UE dotyczących jednolitego rynku zwiększyłoby PKB UE o dodatkowe 520–600 mld EUR rocznie (stały wzrost poziomu dochodów UE)⁴⁷.

Podobnych skutków można oczekiwać w Polsce. Jeśli korzyści dla Polski odpowiadałyby jej udziałowi w całkowitej wewnątrzunijnej wymianie handlowej, PKB na mieszkańca mógłby wzrosnąć o 0,4%, a sektory towarów i usług na stałe zwiększyłyby polski PKB o 29–34 mld EUR (odpowiednio 10–15 mld EUR w przypadku towarów i 19 mld EUR w przypadku usług⁴⁸). Ponadto przewiduje się, że zwiększona produkcja towarów i usług będzie pokrywana przez 81 000 miejsc pracy rocznie. Korzyści odniosą również polskie gospodarstwa domowe, których dochód (siła nabywcza) powinien wzrosnąć na stałe o 90 EUR. Przewiduje się także wzrost inwestycji o 440 mln EUR (zob. Rysunek 9)⁴⁹.

Biorąc pod uwagę obecny udział Polski w wymianie handlowej na jednolitym rynku oraz potencjał handlowy określony przez MŚP, które wzięły udział w badaniu, polskie przedsiębiorstwa mogą odnieść duże korzyści dzięki poprawie dostępu do rynku.

Rysunek 9: Potencjalne korzyści dla Polski wynikające z usunięcia istniejących barier na jednolitym rynku



Utrzymująca się luka w przestrzeganiu przepisów zmniejsza wiarę firm i obywateli w skuteczne funkcjonowanie jednolitego rynku. Stanowi także wyraźny sygnał dla władz poszczególnych państw, że nieprzestrzeganie przepisów nie wiąże się z poważnymi konsekwencjami. W związku z tym proponujemy, aby wprowadzić do europejskiego semestru zalecenia dotyczące wyeliminowania luki w przestrzeganiu przepisów oraz harmonizacji wdrażania przepisów UE. Zaletą jest to, że europejski semestr jest regulowany zarówno przez twarde, jak i miękkie prawo ze względu na połączenie mechanizmów nadzoru i możliwych kar, które można wykorzystać, aby zachęcić władze państwowe do wyeliminowania luki w przestrzeganiu przepisów.

Proponowane rozwiązanie umożliwi usunięcie kilku barier regulacyjnych, które obecnie uniemożliwiają polskim MŚP, takim jak Inventia Technology, zwiększenie skali działalności na jednolitym rynku.

BRAK STANDARYZACJI W REGULACJACH KRAJOWYCH I UNIJNYCH POWODUJE NIEPEWNOŚĆ

Spółka Inventia Technology została założona w 2002 roku i specjalizuje się w produkcji naturalnych kosmetyków i suplementów diety. Inventia Natural Collagen, wprowadzona na rynek w 2006 roku, jest jedną z marek tej spółki, a produkty tej marki są sprzedawane niemal na całym rynku europejskim. Początkowo były dostępne w salonach kosmetycznych i aptekach w całej Europie, jednak obecnie sprzedaż odbywa się głównie kanałami handlu elektronicznego.

Call for action

Produkty z naturalnym kolagenem regulują w UE różne przepisy i rozporządzenia, w tym dotyczące kosmetyków, suplementów diety i wyrobów medycznych, w zależności od zamierzonego zastosowania produktu. Najistotniejszą przeszkodą, przed którą stoi spółka Inventia Technology, jest rejestracja produktów i przygotowanie dokumentów niezbędnych do wprowadzenia suplementów i kosmetyków na dany rynek. Może to być jeszcze bardziej uciążliwe w przypadkach, gdy różne kraje odmiennie interpretują i egzekwują przepisy UE, przez co przedsiębiorstwa muszą radzić sobie z rozbieżnościami, aby zapewnić zgodność na różnych rynkach.

Koszty związane z obszerną dokumentacją mogą być bardzo wysokie, szczególnie w przypadku MŚP.

Potencjał

Różnice i „szare strefy” w regulacjach, które obowiązują w niektórych branżach i w przypadku niektórych kategorii produktów, takich jak naturalny kolagen i produkty kosmetyczne, sprawiają, że przedsiębiorstwa funkcjonują w większej niepewności. Uproszczenie i standaryzacja przepisów mają kluczowe znaczenie dla wyeliminowania luki w przestrzeganiu przepisów. Jest to niezbędne do obniżenia kosztów wejścia na rynek i zmniejszenia ryzyka związanego z ekspansją ponoszonego przez MŚP, takie jak Inventia.

„Zdecydowanie wspieramy standaryzację przepisów nie tylko w UE, ale także w całej Europie”.

Piotr Kałęcki, właściciel spółki Inventia Technology

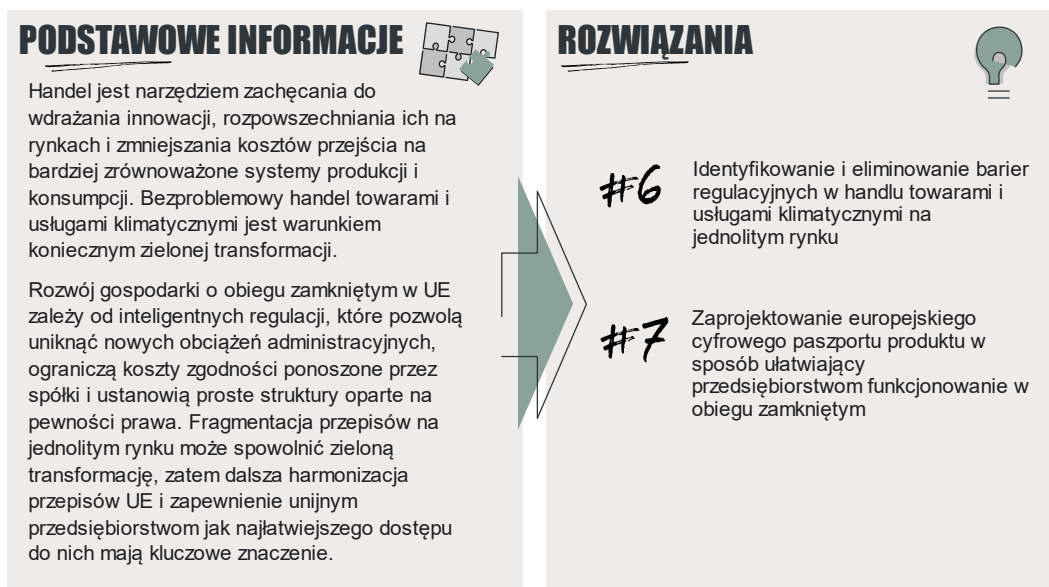
Nr 5 Zwiększenie wykorzystania zestawu instrumentów służących lepszemu stanowieniu prawa poprzez uwzględnianie wdrażania nowych regulacji przy ich projektowaniu oraz konsekwentne przestrzeganie wymogów w zakresie oceny skutków

Wysokiej jakości prawodawstwo jest warunkiem koniecznym realizacji celów polityki UE w jak najprostszy, najbardziej efektywny i skuteczny sposób. Co więcej, daje ono możliwość uniknięcia nadmiernej regulacji i niepotrzebnych obciążeń administracyjnych dla obywateli, organów administracji i przedsiębiorstw (w szczególności MŚP). Ponadto wysokiej jakości prawodawstwo ma na celu przede wszystkim ułatwienie transpozycji i praktycznego stosowania przepisów prawa.

Utrzymująca się luka w przestrzeganiu przepisów i duże koszty administracyjne zgłaszane przez przedsiębiorstwa prowadzące działalność transgraniczną na jednolitym rynku wskazują na możliwość podjęcia dalszych działań w celu opracowania przepisów UE, które skutecznie zmniejszą złożoność i obniżą koszty administracyjne prowadzenia działalności gospodarczej na jednolitym rynku. Zestaw instrumentów służących lepszemu stanowieniu prawa, którego kluczowym elementem jest ocena skutków regulacji, może pomóc Komisji w opracowywaniu, realizacji i wspieraniu wdrażania polityki wysokiej jakości⁵⁰.

Zalecamy, aby Komisja Europejska szerzej korzystała z zestawu instrumentów służących lepszemu stanowieniu prawa, podtrzymując wymóg przeprowadzania oceny skutków i kładąc większy nacisk na uwzględnienie wdrażania przy projektowaniu nowych regulacji. Proponowane rozwiązanie przyczyni się do zmniejszenia wielu istniejących barier regulacyjnych wskazanych przez MŚP, a w przyszłości dobrze zaprojektowane przepisy ograniczą ryzyko pojawienia się nowych barier administracyjnych i wystąpienia niezamierzonych niekorzystnych skutków.

5 Usuwanie barier regulacyjnych w handlu z myślą o stworzeniu zielonego jednolitego rynku o obiegu zamkniętym



Nr 6 Identyfikowanie i eliminowanie barier regulacyjnych w handlu towarami i usługami związanymi z klimatem na jednolitym rynku

Przejście na nowy, niskoemisyjny system produkcji i konsumpcji wymaga dostępności oraz pełnego wdrożenia technologii i usług związanych z klimatem. Usuwanie barier regulacyjnych w handlu towarami i usługami związanymi z klimatem na jednolitym rynku może przyspieszyć dekarbonizację w Europie poprzez strukturyzację sygnałów rynkowych, zachęcanie do innowacyjności i obniżanie kosztów wprowadzania nowych technologii. Pełna integracja jednolitego rynku towarów i usług związanych z klimatem zwiększy również międzynarodową konkurencyjność unijnych producentów.

Zgodnie z polskim Krajowym planem na rzecz energii i klimatu (KPEiK) Polska zadeklarowała osiągnięcie 21–23% udziału energii odnawialnej w końcowym zużyciu energii brutto do 2030 roku. Aby to osiągnąć, polski rząd przewiduje większe wykorzystanie zaawansowanych biopaliw, wprowadzanie morskiej energetyki wiatrowej oraz przyspieszenie rozwoju mikroinstalacji OZE⁵¹.

Bariery regulacyjne stwarzają istotne przeszkody dla światowego handlu towarami związanymi z klimatem (nawet dziesięciokrotnie większe niż cła⁵²), a jako trzy najważniejsze bariery wymieniane są techniczne bariery w handlu (głównie normy, regulacje techniczne i wymagania dotyczące etykietowania, a także procedury oceny zgodności, testowanie i certyfikacja produktów), wymóg stosowania materiałów miejscowego pochodzenia oraz wyzwania związane z zamówieniami rządowymi.

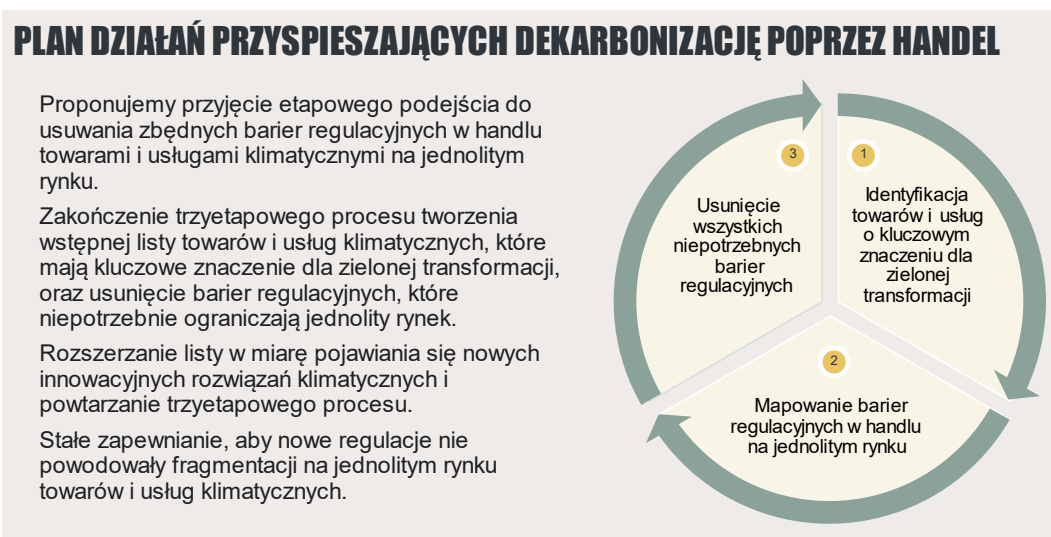
Bariery regulacyjne utrudniają również swobodny przepływ towarów i usług związanych z klimatem na jednolitym rynku. Na przykład w branży wiatrowej funkcjonują skomplikowane, wzajemnie sprzeczne i fragmentaryczne regulacje, które osłabiają jej konkurencyjność na światowych rynkach⁵³. Przewiduje się, że do 2030 r. energia

wiatrowa będzie stanowiła 43% energii wytwarzanej w Europie, jednak bariery regulacyjne sprawiają, że zielona transformacja jest nadmiernie kosztowna i stanowi obciążenie dla budżetów publicznych⁵⁴.

Trudno sformułować dokładną definicję towarów i usług związanych z klimatem. Istnieje także ryzyko, że stopień złożoności tego problemu spowoduje zahamowanie postępu, a być może nawet utrudni znoszenie barier regulacyjnych w handlu na jednolitym rynku. W związku z tym proponujemy wprowadzenie procesu, w ramach którego Komisja Europejska będzie stosowała „stopniowe” podejście do harmonizacji przepisów, składające się z trzech etapów:

- **Etap 1** | Zdefiniowanie wstępnego wykazu towarów i usług związanych z klimatem. Wstępny wykaz zaproponowano w pogłębionej analizie barier w handlu towarami i usługami związanymi z klimatem na jednolitym rynku i mógłby służyć jako punkt wyjścia dla prac⁵⁵. Mógłby to być minimalny wykaz towarów i usług związanych z klimatem, które są powszechnie uznawane za kluczowe dla zielonej transformacji.
- **Etap 2** | Określanie barier regulacyjnych, które utrudniają swobodny handel określonymi towarami i usługami klimatycznymi ponad granicami na jednolitym rynku. Proces ten powinien być wyczerpujący i uwzględniać całą ścieżkę przedsiębiorstwa i konsumenta. Przy identyfikowaniu barier regulacyjnych należy również uwzględnić wszystkie źródła tych barier, takie jak nieprzestrzeżenie przepisów UE, ich fragmentaryczne wdrożenie w poszczególnych krajach, prawa własności intelektualnej, nierówny dostęp do zamówień publicznych itp.
- **Etap 3** | Podjęcie odważnych działań w celu wyeliminowania niepotrzebnych lub nieuzasadnionych barier regulacyjnych w handlu towarami i usługami klimatycznymi, które utrudniają zieloną transformację zarówno na szczeblu UE, jak i na szczeblu krajowym.

Ten iteracyjny proces został zilustrowany na poniższym rysunku.



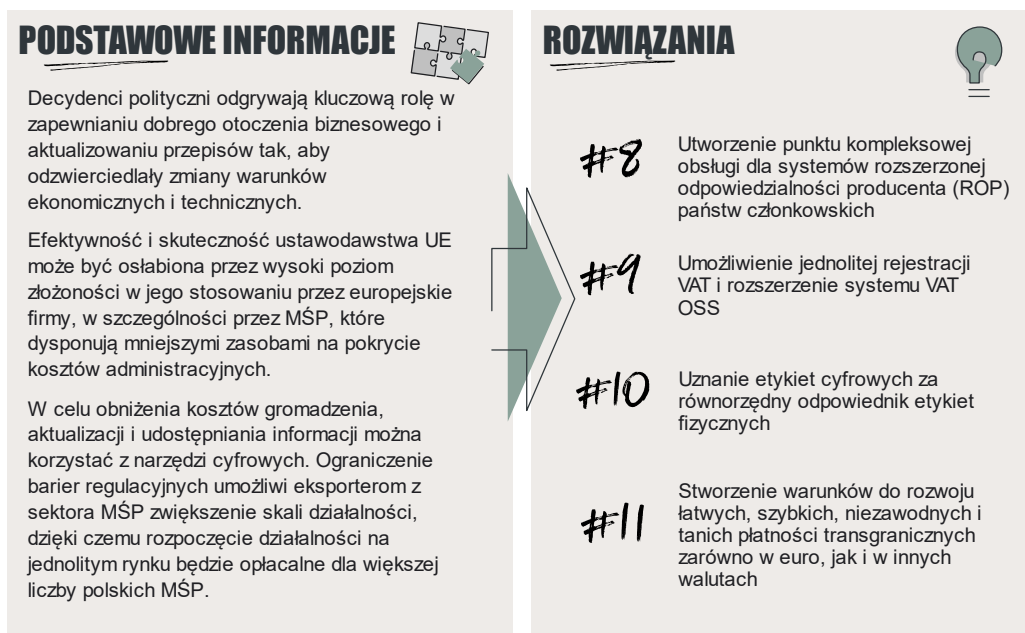
Nr 7 Zaprojektowanie europejskiego cyfrowego paszportu produktu w sposób ułatwiający przedsiębiorstwom pracę w obiegu zamkniętym

Cyfrowy Paszport Produktu (CPP) to jedna z kluczowych propozycji zawartych w rozporządzeniu w sprawie ekoprojektu dla zrównoważonych produktów (ESPR). Służy on gromadzeniu wzdłuż całego łańcucha wartości informacji o produkcie, które zapewnią dokładną wiedzę o materiałach i produktach oraz ich wpływie na środowisko. Ponadto przepisy sektorowe dotyczące produktów mają rozszerzyć te wymagania, aby zapewnić lepszą widoczność informacji o zgodności produktu.

Dobrze zaprojektowany CPP może ułatwiać uczestnikom łańcucha wartości dostęp do ważnych informacji o produkcie w formie cyfrowej. W związku z tym może również znacząco pomóc przedsiębiorstwom przyczyniać się do dekarbonizacji gospodarki. Jeśli jednak CPP nie zostanie opracowany starannie i z uwzględnieniem opinii zainteresowanych stron, w tym zwłaszcza MŚP, istnieje ryzyko, że spowoduje duże obciążenie administracyjne i koszty dla przedsiębiorstw, co ograniczy jego potencjał i doprowadzi do braku spójności na jednolitym rynku. W związku z tym zalecamy, aby przy projektowaniu CPP uwzględnić następujące elementy:

- Wymóg podawania wyłącznie obowiązkowych informacji o produkcie, ze względu na złożoność i czas potrzebny na zgromadzenie dokładnych informacji w całym łańcuchu wartości.
- Konieczność dostosowania wymaganych danych do istniejących baz danych oraz systemów, aby nie doprowadzić do powstawania efektu silosu i nie powielać działań.
- Ochrona praw własności intelektualnej — co również wymaga dokładnego zastanowienia się nad tym, jakie dane są bezwzględnie istotne dla osiągnięcia celów (zasadniczo należy wymagać tylko danych, które „należy znać”, a nie takich, które „dobrze byłoby znać”).

6 Wykorzystywanie narzędzi cyfrowych do obniżania kosztów i tworzenia warunków do rozwoju



Nr 8 Utworzenie punktu kompleksowej obsługi dla systemów rozszerzonej odpowiedzialności producenta (ROP) państw członkowskich

Rozszerzona odpowiedzialność producenta (ROP) to narzędzie polityki UE w dziedzinie ochrony środowiska, które nakłada na producentów odpowiedzialność za odbiór, sortowanie i utylizację produktów na etapie pokonsumenckim. Systemy ROP w poszczególnych krajach UE są bardzo różne w zależności od państwa członkowskiego, a także kategorii produktu w obrębie danego państwa członkowskiego. W całej UE obowiązuje ponad 81 różnych regulacji ROP (dotyczących opakowań, WEEE — zużytego sprzętu elektrycznego i elektronicznego, SUP — produktów jednorazowego użytku z tworzyw sztucznych)⁵⁶.

Zharmonizowane systemy ROP mogą wzmocnić gospodarkę o obiegu zamkniętym na jednolitym rynku, jednocześnie obniżając niepotrzebne koszty i obciążenia biurokratyczne dla przedsiębiorstw, które chcą postępować w sposób odpowiedzialny wobec środowiska.

Zalecamy wprowadzenie całościowego mechanizmu obsługi ROP dla Unii Europejskiej: cyfrowego punktu kompleksowej obsługi ROP, który umożliwiłby jednolitą rejestrację i sprawozdawczość w ramach ROP we wszystkich państwach członkowskich. Taki punkt może również służyć jako scentralizowany i aktualny portal informacyjny na temat wymogów w zakresie ROP we wszystkich państwach członkowskich.

Rozwiązanie to powinno w ogromnym stopniu ograniczyć biurokrację, zarówno dla producentów, jak i dla władz. Powinno również sprawić, że przestrzeganie przepisów w zakresie ROP dotyczących wszystkich produktów sprzedawanych w danym państwie członkowskim będzie się bardziej opłacać polskim producentom, takim jak Lukmebel czy PYC Sport, a jednocześnie obniży bariery regulacyjne w handlu (tym samym zwiększając obroty handlowe) na jednolitym rynku i wesprze rozwój gospodarki o obiegu zamkniętym.

NIEJASNE PRZEPISY POWODUJĄ NIEPEWNOŚĆ I DODATKOWE KOSZTY

Spółka Lukmebel założona w 2016 r. sprzedaje meble domowe — zarówno małe przedmioty, takie jak lampy i zegary ściennie, jak i większe — na przykład łóżka i kanapy. Przedsiębiorstwo prowadzi działalność w kilku innych krajach w ramach jednolitego rynku, w tym w Niemczech, Czechach i na Słowacji. W nadchodzącym roku planuje również rozszerzyć działalność na Włochy, Hiszpanię, Rumunię i Węgry, a być może także Estonię, Litwę i Łotwę. Przedsiębiorstwo prowadzi sprzedaż w pełni online, zarówno w serwisie Amazon, jak i we własnym sklepie internetowym w każdym kraju, w którym prowadzi sprzedaż.



Call for action

Chociaż spółce Lukmebel udało się rozszerzyć działalność na różne europejskie kraje, nie obyło się bez trudności. Na przykład krajowe wymogi dodają kolejne warstwy złożoności do przepisów UE i wymagają zbyt dużej ilości dokumentacji. Jeden z przykładów wiąże się z gospodarowaniem odpadami, a w szczególności z wieloma rozbieżnymi systemami rozszerzonej odpowiedzialności producenta (ROP) w całej UE. Tego rodzaju złożoność powoduje dużą niepewność i znaczne ryzyko finansowe dla MŚP takich jak Lukmebel, prowadząc do dodatkowych kosztów ponoszonych na przykład w związku z konsultacjami z lokalnymi specjalistami.

Potrzebne są proste, ulepszone i zharmonizowane przepisy dotyczące odpowiedzialności producenta, które pomogą MŚP w zwiększaniu skali działalności na jednolitym rynku, w tym w zakresie systemów ROP.



Potencjał

Usprawnienie wymogów w zakresie ROP i utworzenie cyfrowego punktu kompleksowej obsługi dla systemów ROP może ułatwić jednolitą rejestrację i sprawozdawczość w ramach ROP. Może również służyć jako scentralizowany i aktualny portal informacyjny na temat wymogów ROP we wszystkich państwach członkowskich, działający na poziomie produktu. Dzięki temu działalność będzie mniej kosztowna i ryzykowna dla MŚP takich jak Lukmebel, co ułatwi ekspansję na całym jednolitym rynku

„Uproszczenie przepisów niewątpliwie ułatwiłoby nam podjęcie decyzji o wejściu na kolejne rynki”.

Miłosz Sułkowski, dział sprzedaży na eksport w spółce Lukmebel

ZAPEWNIENIE ZGODNOŚCI Z RÓŻNYMI SYSTEMAMI ROP JEST KOSZTOWNE, TRUDNE I CZASOCHŁONNE

Od momentu założenia spółka PYC Sport zajmuje się sprzedażą sprzętu sportowego. Przez pierwsze cztery lata istnienia sprzedawała wyłącznie sprzęt snowboardowy, jednak od tego czasu rozszerzyła działalność o sprzęt letni obejmujący rolki, hulajnogi i deskorolki. Przedsiębiorstwo może poszczycić się rocznym obrotem w wysokości 40 mln EUR, który w dużej mierze pochodzi z handlu elektronicznego. Obecnie spółka działa w całej Europie, prowadząc bezpośrednią sprzedaż na rzecz klientów na wybranych rynkach i współpracując z dystrybutorami na innych rynkach. Największym rynkiem zbytu są dla przedsiębiorstwa Niemcy, a następnie rynek krajowy, który odpowiada za około 30% sprzedaży.



Call for action

Spółka PYC Sport uważa, że istnieje kilka poziomów przepisów, które należy wziąć pod uwagę przy zawieraniu umów dotyczących odpowiedzialności producenta, a państwa członkowskie bardzo różnie stosują przepisy UE. W związku ze zróżnicowanymi systemami rozszerzonej odpowiedzialności producenta (ROP) w UE zapewnienie zgodności jest kosztowne, trudne i czasochłonne. Ponadto należy uwzględnić bardzo wysoki poziom niepewności, który w niektórych przypadkach może utrudniać sprzedaż na nowych rynkach.

„Przepisy są zróżnicowane w zależności od kraju, a umowy z odbiorcami odpadów muszą być podpisywane wszędzie. Temat ten rodzi wiele pytań i wątpliwości”.

Marcin Pyć, prezes at PYC Sport



Potencjał

Obecnie zapewnienie zgodności z rozbieżnymi wymogami w zakresie ROP wymaga od spółki PYC Sport tygodni korespondencji z podwykonawcami i władzami. Utworzenie cyfrowego punktu kompleksowej obsługi dla systemów ROP może ułatwić jednolitą rejestrację i sprawozdawczość w ramach ROP. Może również służyć jako scentralizowany portal z aktualnymi informacjami na temat wymogów w zakresie ROP we wszystkich państwach członkowskich, działający na poziomie produktu, dzięki czemu działalność transgraniczna będzie mniej ryzykowna i złożona.

Nr 9 Umożliwienie jednolitej rejestracji VAT i rozszerzenie systemu VAT OSS

Obecnie MŚP potrzebują średnio 13 dokumentów, aby dokonać jednej rejestracji do celów podatku VAT, 100 dni na uzyskanie numeru VAT, około 8 000 EUR rocznie w każdym kraju na pokrycie kosztów zapewnienia zgodności z przepisami, a także nawet 60 deklaracji podatkowych VAT w jednym kraju rocznie⁵⁷. W 2022 r. Komisja Europejska zaproponowała szereg środków, które zmodernizują i poprawią funkcjonowanie unijnego systemu podatku VAT. Proponowane zmiany będą korzystne dla przedsiębiorstw i pozwolą zwiększyć odporność na oszustwa dzięki wykorzystaniu i rozwijaniu osiągnięć cyfryzacji (inicjatywa „VAT w epoce cyfrowej”).

Apelujemy do Komisji Europejskiej o bezzwłoczne przyjęcie wniosku w sprawie VAT w erze cyfrowej, a tym samym umożliwienie jednolitej rejestracji VAT w UE i rozszerzenie istniejącej koncepcji VAT OSS na wszystkie transakcje towarowe (w tym lokowanie zapasów w całej Europie i odsprzedaż). Takie uproszczenie pozwoli MŚP, takim jak grupa

FOLNET, spełnić obowiązki w zakresie zgodności z przepisami VAT dzięki korzystaniu z jednolitego numeru identyfikacyjnego VAT, obniżając koszty i złożoność oraz stymulując rozwój. Mniej uciążliwe procedury VAT są jedną z inicjatyw politycznych, które polskie MŚP uznałyby za najbardziej korzystne dla prowadzenia działalności gospodarczej na jednolitym rynku.

Oprócz zmniejszenia obciążeń administracyjnych dla MŚP i zapewnienia im lepszego dostępu do jednolitego rynku europejskiego na jednym numerze identyfikacyjnym VAT skorzystają także organy podatkowe, gdyż zmniejszenie złożoności skutkuje większą zgodnością z przepisami⁵⁸. Z perspektywy finansów publicznych rządów krajowych uproszczenie prawdopodobnie doprowadzi do wzrostu wymiany handlowej, co przełoży się na dodatkowe przychody z podatku VAT i bardziej konkurencyjny rynek w UE. Klienci również odniosą korzyści w związku z większym wyborem, bardziej konkurencyjnymi cenami i lepszymi doświadczeniami podczas zakupu towarów online.

WYMOGI W ZAKRESIE REJESTRACJI VAT UNIEMOŻLIWIĄJĄ EKSPANSJĘ W UE

Grupa FOLNET specjalizuje się w sprzedaży materiałów budowlanych za pośrednictwem różnych kanałów handlu elektronicznego. Przedsiębiorstwo prowadzi działalność w Niemczech, Austrii, Francji i krajach Beneluxu, a w niedalekiej przyszłości ma ambicje zaistnieć we Włoszech i Hiszpanii.



Call for action

Przez lata rozwoju — od sprzedaży garażowej po wysyłanie paczek w całej Europie z nowoczesnego centrum logistycznego — grupa FOLNET musiała radzić sobie z niemal wszystkimi wyzwaniami typowymi dla szybko rozwijającego się przedsiębiorstwa e-commerce. Jedno ze szczególnych wyzwań, przed którymi stanęła, dotyczyło braku spójnych interpretacji VAT w odniesieniu do systemu VAT OSS. W zależności od miejsca, z którego paczka jest wysyłana/przekazywana, spółka ma do czynienia się z różnymi interpretacjami dotyczącymi zastosowania systemu VAT OSS. Przekonała się również, że uzyskiwanie numerów VAT od różnych zagranicznych organów może być procesem powolnym i skomplikowanym, a wniosków nie można składać elektronicznie lub bez konsultacji z zewnętrznym doradcą podatkowym.

„Na przykład uzyskanie niemieckiego numeru VAT dla polskiej spółki nie było takie proste. Proces był wieloetapowy i skomplikowany”.

Jakub Staszewski, dyrektor generalny FOLNET



Potencjał

System VAT OSS był krokiem we właściwym kierunku, jednak wprowadzenie jednolitego numeru VAT znacząco wpłynęłoby na koszty i szybkość, z jaką przedsiębiorstwa, takie jak FOLNET, są w stanie rozwijać się na jednolitym rynku. Tego rodzaju usprawnienie ułatwiłoby również istotnie sprzedaż, bezpośrednio wpływając na dostęp do tańszych i lepszych usług i towarów w UE.

Nr 10 Uznanie etykiet cyfrowych za równorzędny odpowiednik etykiet fizycznych

Aby wprowadzić produkty na rynek UE, producenci są zobowiązani do podawania na swoich produktach różnych informacji dotyczących zgodności produktu — zarówno na poziomie UE, jak i państw członkowskich. Zmienne wymogi dotyczące etykietowania wiążą się z wysokim nakładem zasobów i kosztami administracyjnymi dla producentów, zwłaszcza dla MŚP, takich jak Grupa Caro przedstawiona w poniższym przypadku biznesowym. Przykładowo firma chcąca sprzedawać swoje produkty (niezależnie od rodzaju produktu) w innym państwie członkowskim musiałaby przetłumaczyć i oznakować produkt w lokalnym języku zgodnie z przepisami krajowymi i unijnymi. Ponadto UE nadal opiera się wyłącznie na fizycznych oznaczeniach na produktach lub opakowaniach produktów, przy czym dotychczasowe wnioski legislacyjne UE utrzymywały komunikację cyfrową na etykietach produktów jako dobrowolne uzupełnienie etykiet fizycznych.

Etykietowanie cyfrowe (np. za pomocą kodu QR na etykiecie fizycznej) może być odpowiedzią na zwiększone zapotrzebowanie na przejrzystość produktów nabywanych przez producentów. Umożliwia przekazywanie konsumentom większej ilości informacji, niż jest to możliwe w przypadku etykiet fizycznych. Na przykład w unijnych przepisach dotyczących wyrobów medycznych wdrożono już normy określające, w jaki sposób urządzenie musi być oznakowane, aby użytkownik wiedział, że dalsze informacje i instrukcje można znaleźć w Internecie.

Etykiety cyfrowe mają również tę zaletę, że łatwo je zaktualizować, są czytelne (ze względu na brak ograniczeń co do rozmiaru lub zajmowanego miejsca) i mogą obejmować wersje we wszystkich językach urzędowych odpowiednich dla danego produktu — a przy tym są dla producentów znacznie mniej kosztowne i wygodniejsze niż etykiety fizyczne⁵⁹. Opracowane informacje o produkcie mogą się szybko zdezaktualizować w miarę postępu technologicznego, zmian ustawodawczych, coraz bardziej zamkniętego obiegu gospodarczego i ekspansji handlu na różne regiony. Etykietowanie cyfrowe zapewnia bardziej elastyczne, wydajne i skalowalne rozwiązanie tego problemu. Etykietowanie cyfrowe — jako alternatywa dla etykietowania fizycznego — może ułatwić handel transgraniczny w ramach jednolitego rynku, eliminując zbędne bariery między państwami członkowskimi, w których obowiązują różne wymagania co do treści etykiet.

Z zadowoleniem przyjmujemy globalną wiodącą rolę Komisji Europejskiej we wprowadzaniu istotnych rozwiązań z zakresu etykietowania cyfrowego. Widoczny jest znaczny potencjał we wdrażaniu narzędzi cyfrowych, takich jak Cyfrowy Paszport Produktu dostępny za pośrednictwem kodu QR (lub innego równoważnego nośnika danych) służący do przekazywania użytkownikom informacji na temat zagrożeń, zrównoważonego rozwoju i bezpieczeństwa, a także instrukcji użytkowania we wszystkich językach UE w widoczny, łatwy do aktualizacji sposób. Przejściu na rozwiązania cyfrowe powinna również towarzyszyć zmniejszona ilość informacji umieszczanych na fizycznym opakowaniu/etykiecie, co uprości prezentowanie informacji na temat produktu konsumentom.

W związku z tym zalecamy, aby Komisja Europejska dostosowała unijne wymogi dotyczące etykietowania do ery cyfrowej, dając producentom możliwość wyboru, czy chcą znakować swoje produkty w formie cyfrowej, czy fizycznej, tj. uznając etykiety cyfrowe za prawdziwe substytuty etykiet fizycznych we wszystkich grupach produktów i państwach członkowskich. Należy wykorzystać impuls do działania i wnioski, jakie już teraz towarzyszą propozycjom dotyczącym cyfrowego etykietowania w ramach regulacji dotyczących chemikaliów⁶⁰. Zwracamy się również z prośbą, aby etykiety fizyczne zawierały jedynie minimalną ilość niezbędnych informacji.

ETYKIETY CYFROWE MOGĄ UŁATWIĆ EKSPANSJĘ NA NOWE KRAJE EUROPEJSKIE

Grupa Caro zajmuje się sprzedażą internetową artykułów wyposażenia wnętrz, głównie tapet, plakatów i innych dekoracji na ściany wewnętrzne dla europejskiej bazy klientów. Największymi rynkami eksportowymi spółki są Niemcy, Francja, Hiszpania i Włochy. Od czasu przejścia do serwisu Amazon pod marką „Feeby” przedsiębiorstwo obsługuje jeszcze większy segment B2C.



Call for action

Spełnienie różnych krajowych wymogów dotyczących etykietowania może być niezwykle trudne i kosztowne dla MŚP, takich jak Grupa Caro, w przypadku sprzedaży własnych produktów do innych krajów na jednolitym rynku. Problem ten jest szczególnie widoczny w przypadku etykiet fizycznych, które muszą być powiększane i drukowane oddzielnie dla różnych państw europejskich w ich językach urzędowych. Wejście na rynek nowego kraju wiąże się z koniecznością wytwarzania etykiet zgodnych z krajowymi wymogami dotyczącymi etykietowania, co jest niezwykle ryzykowne, szczególnie dla MŚP, biorąc pod uwagę spodziewane koszty administracyjne, a także niepewność co do oczekiwanych przychodów.



Potencjał

Mnogość krajowych wymogów, które Grupa Caro obserwuje na rynku europejskim, zwłaszcza w przypadku etykietowania, spowalnia ekspansję w całej UE.

Etykieta cyfrowa uczyniłaby dodawanie i aktualizowanie informacji na temat produktu we wszystkich wymaganych językach znacznie łatwiejszym i mniej kosztownym. Cyfrowe etykietowanie pozwoliłoby również Grupie Caro uniknąć konieczności dostosowywania opakowań do danego rynku, dając większą elastyczność i umożliwiając zwiększenie skali produkcji.

„Potencjał, jaki niesie automatyzacja etykiet cyfrowych, przyniósłby naszemu przedsiębiorstwu ogromną oszczędność czasu i kosztów”.

Marta Naranowicz, dyrektor generalny i operacyjny Grupa Caro

Etykietowanie cyfrowe (na przykład za pomocą kodu QR na etykiecie fizycznej) może być odpowiedzią na zwiększone zapotrzebowanie na przejrzystość produktów nabywanych przez producentów. Umożliwia przekazywanie konsumentom większej ilości informacji, niż jest to możliwe w przypadku etykiet fizycznych. Na przykład w unijnych przepisach dotyczących wyrobów medycznych wdrożono już normy określające, w jaki sposób urządzenie musi być oznakowane, aby użytkownik wiedział, że instrukcje i dalsze informacje można znaleźć w Internecie.

Etykiety cyfrowe mają również tę zaletę, że łatwo je zaktualizować, można je bez problemu wyszukać oraz mogą obejmować wersje we wszystkich językach urzędowych odpowiednich dla danego produktu — a przy tym są dla producentów mniej kosztowne i wygodniejsze niż etykiety fizyczne⁶¹. Raz opracowane informacje o produkcie mogą się szybko zdezaktualizować w miarę postępu technologicznego i zmian ustawodawczych, a etykietowanie cyfrowe zapewnia bardziej elastyczne, wydajne i skalowalne rozwiązanie tego problemu. Etykietowanie cyfrowe, jako alternatywa dla etykietowania fizycznego, może ułatwić handel transgraniczny w ramach jednolitego rynku.

W związku z tym zalecamy, aby Komisja Europejska dostosowała unijne wymogi dotyczące etykietowania do ery cyfrowej, dając producentom możliwość wyboru, czy chcą znakować swoje produkty w formie cyfrowej, czy fizycznej, tj. uznając etykiety cyfrowe za prawdziwe substytuty etykiet fizycznych we wszystkich grupach produktów i państwach członkowskich. Należy wykorzystać impuls do działania i wnioski, jakie już teraz towarzyszą propozycjom dotyczącym cyfrowego etykietowania w ramach regulacji dotyczących chemikaliów⁶². Zwracamy się również z prośbą, aby etykiety fizyczne zawierały jedynie minimalną ilość niezbędnych informacji.

Nr 11 Stworzenie warunków do rozwoju łatwych, szybkich, niezawodnych i tanich płatności transgranicznych zarówno w euro, jak i w innych walutach

Jak wyraźnie wynika z badania, polskie MŚP uważają, że dla funkcjonowania jednolitego rynku kluczowe znaczenie ma to, aby metody płatności transgranicznych były przystępne cenowo i łatwe w obsłudze dla firm i konsumentów. Komisja Europejska przedstawiła już wniosek dotyczący rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych.

Zachęcamy UE do stworzenia sprzyjających, otwartych i konkurencyjnych ram prawnych w celu ułatwienia tanich, łatwych, bezpiecznych i niezawodnych płatności transgranicznych. Organy regulacyjne powinny unikać zamykania dostępu do płynnego dostarczania rozwiązań transgranicznych. Zamiast tego odpowiednie zachęty powinny wspierać konkurencyjny ekosystem, aby umożliwić konsumentom podejmowanie świadomych decyzji przy jednoczesnym obniżeniu kosztów płatności dla sprzedawców, takich jak opisana poniżej spółka Grupa Caro.

Bardziej konkurencyjne ramy płatności transgranicznych zapewniłyby obywatelom UE możliwość wyboru spośród wielu różnych usługodawców działających w otwartym, konkurencyjnym otoczeniu, w tym tradycyjnych dostawców usług finansowych, takich jak banki, spółki fintechowe i operatorzy platform. Unia Europejska powinna również stać na czele rozwoju przepisów dotyczących płatności natychmiastowych oraz cyfrowych walut banku centralnego, aby dalej modernizować transgraniczne usługi finansowe, ustanawiać wysokie standardy na arenie międzynarodowej i zapewniać konkurencyjność UE.

NIEWIELKIE RÓŻNICE W KOSZTACH MOGĄ ZAPEWNIĆ LOKALNYM PRZEDSIĘBIORSTWOM PRZEWAGĘ

Grupa Caro zajmuje się sprzedażą internetową artykułów wyposażenia wnętrz, głównie tapet, plakatów i innych dekoracji na ściany wewnętrzne dla europejskiej bazy klientów. Największymi rynkami eksportowymi spółki są Niemcy, Francja, Hiszpania i Włochy. Od czasu przejścia do serwisu Amazon pod marką „Feeby” przedsiębiorstwo obsługuje jeszcze większy segment B2C.



Call for action

Spółka Grupa Caro napotkała szereg wyzwań regulacyjnych i administracyjnych na swojej drodze do ekspansji na rynku europejskim jako mała firma. Jednym z wyzwań, przed którymi stanęła, są opłaty za transakcje transgraniczne. Obecnie rozwiązania w zakresie płatności transgranicznych dostępne w Europie są zdominowane przez ograniczoną liczbę firm świadczących usługi finansowe. Pobierają one wysokie opłaty od sprzedawców, co podnosi koszty ponoszone przez konsumentów. MŚP, takie jak Grupa Caro, ponoszą jeszcze wyższe koszty, ponieważ opłaty mogą być nieproporcjonalnie wysokie (biorąc pod uwagę oczekiwane przychody), a nawet niewielkie różnice cenowe mogą wpływać na wybory dokonywane przez klientów w innych krajach. W rezultacie klienci decydują się na skorzystanie z usług lokalnych firm z bardziej konkurencyjnymi opcjami płatności.

„Konkurowanie z lokalnymi podmiotami może być dla nas trudne, nie tylko ze względu na czas dostawy, który jest zwykle dłuższy, ale także ze względu na wysokie opłaty z tytułu płatności transgranicznych”.

Marta Naranowicz, dyrektor generalny i operacyjny Grupa Caro



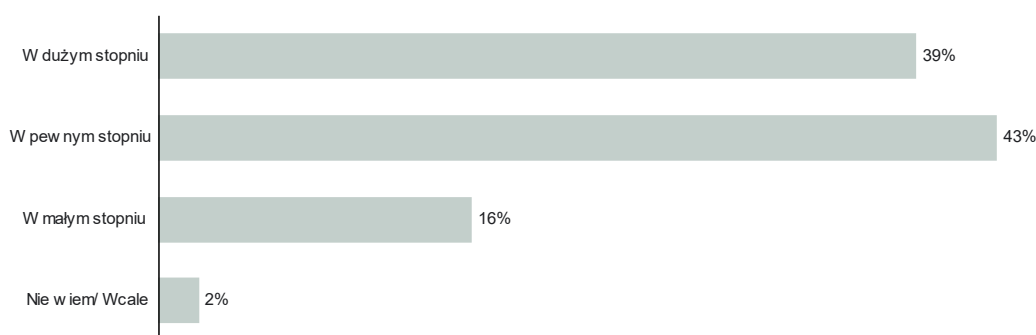
Potencjał

Tanie i proste metody płatności transgranicznych mają kluczowe znaczenie dla funkcjonowania jednolitego rynku. Dzięki stworzeniu warunków do rozwoju tanich systemów płatności transgranicznych konsumenci i sprzedawcy będą mogli bez obaw prowadzić działalność transgraniczną na jednolitym rynku po niskich kosztach. Bardziej konkurencyjna struktura systemów płatności wyrównałaby szanse Grupa Caro i umożliwiłaby temu przedsiębiorstwu zwiększenie potencjału rynkowego na jednolitym rynku.

Załącznik 1 Opis badania MŚP

Aby zidentyfikować kluczowe bariery i możliwe rozwiązania w zakresie prowadzenia działalności na jednolitym rynku, przeprowadziliśmy badanie w ścisłej współpracy z Ipsos. Grupą docelową badania były MŚP, które prowadzą działalność eksportową (eksporterzy będący MŚP) lub chciałyby prowadzić działalność eksportową (potencjalni eksporterzy będący MŚP) za pośrednictwem jednolitego rynku. Ankieta zawierała łącznie 18 pytań dla obu grup respondentów. Łącznie w badaniu wzięły udział 262 MŚP, z czego 84% (220) to eksporterzy, a 16% (42) to MŚP, które obecnie nie prowadzą działalności eksportowej, ale chciałyby ją prowadzić (potencjalni eksporterzy). Większość respondentów prowadzi działalność w zakresie „Handlu hurtowego i detalicznego” (20%), „Produkcji” (17%) i „Pozostałej działalności usługowej” (14%). Odpowiedzi na pytania zawarte w ankiecie udzieliła reprezentatywna grupa MŚP różnej wielkości. Niniejszy załącznik zawiera szczegółowe odpowiedzi.

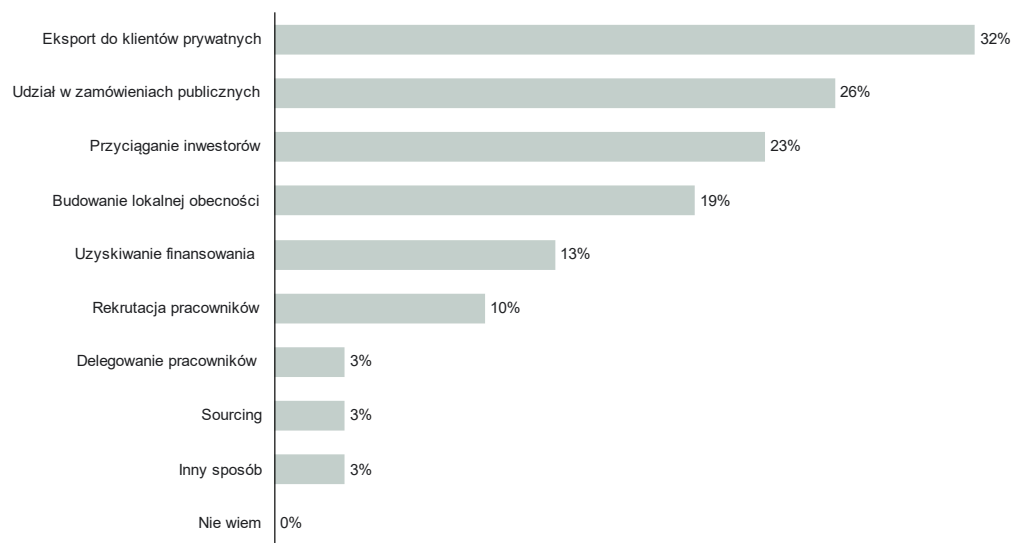
Rysunek 10: Korzyści z prowadzenia działalności na jednolitym rynku, eksporterzy



Źródło: Implement Economics na podstawie badania przeprowadzonego wśród 262 polskich MŚP.

Uwaga: Odpowiedź na pytanie: „W jakim stopniu Państwa firma odnosi korzyści dzięki jednolitemu rynkowi?”, n=193.

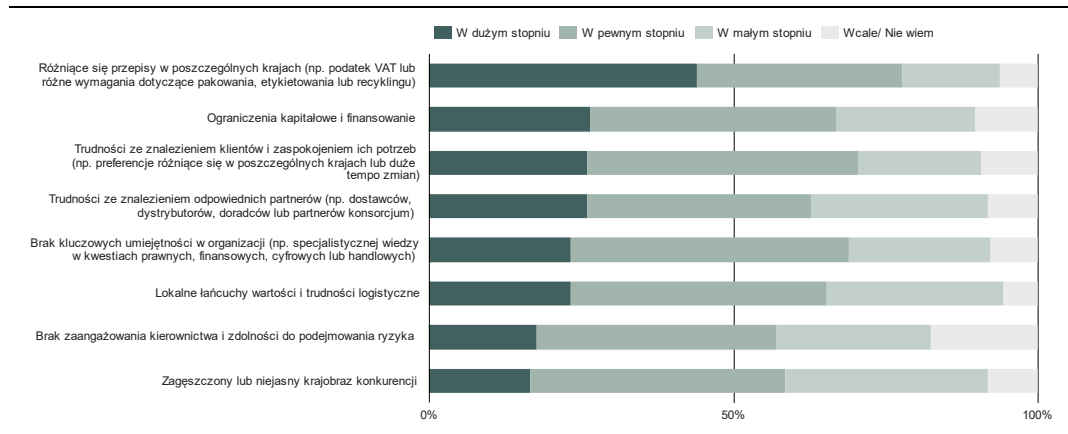
Rysunek 11: Potencjał rozwoju działalności na jednolitym rynku, potencjalni eksporterzy



Źródło: Implement Economics na podstawie badania przeprowadzonego wśród 262 polskich MŚP.

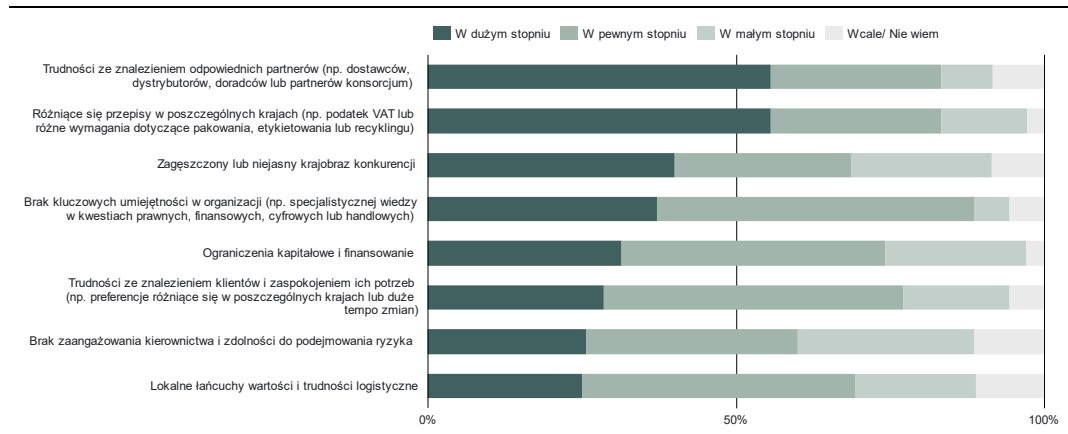
Uwaga: Odpowiedź na pytanie: „W jakich obszarach widzą Państwo największe możliwości rozwoju Państwa firmy na jednolitym rynku?”, n=31.

Rysunek 12: Krytyczne bariery w prowadzeniu działalności na jednolitym rynku, eksporterzy



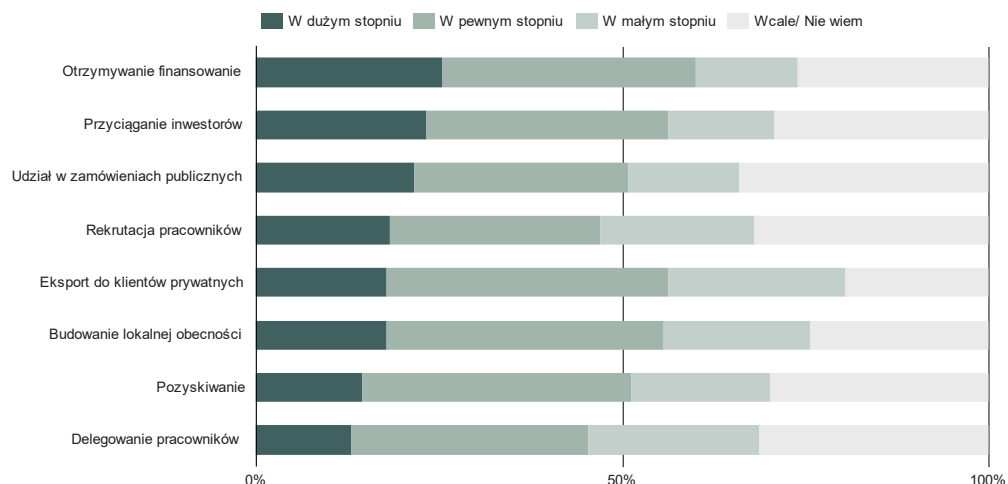
Źródło: Implement Economics na podstawie badania przeprowadzonego wśród 262 polskich MŚP.
 Uwaga: Odpowiedź na pytanie: „Co uważają Państwo za najważniejsze bariery w prowadzeniu działalności gospodarczej na jednolitym rynku?”, n=193.

Rysunek 13: Krytyczne bariery w prowadzeniu działalności na jednolitym rynku, potencjalni eksporterzy



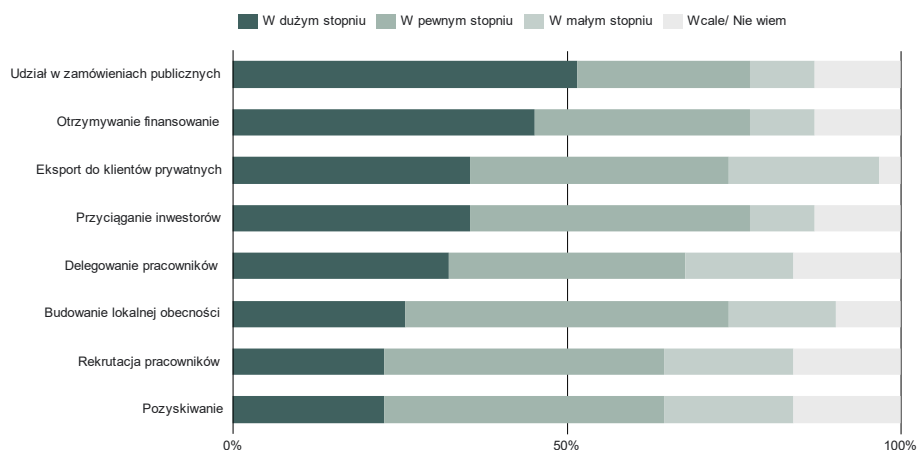
Źródło: Implement Economics na podstawie badania przeprowadzonego wśród 262 polskich MŚP.
 Uwaga: Odpowiedź na pytanie: „Co uważają Państwo za najważniejsze bariery w prowadzeniu działalności gospodarczej na jednolitym rynku?”, n=35.

Rysunek 14: W jakim stopniu bariery regulacyjne uniemożliwiają rozwój działalności gospodarczej na jednolitym rynku, eksporterzy



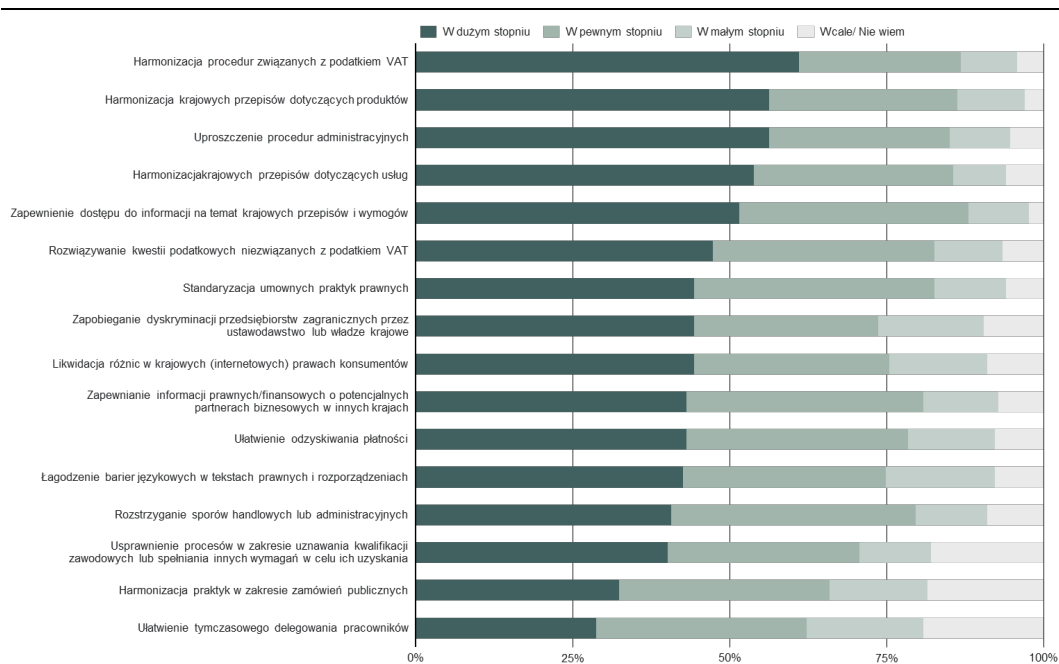
Źródło: Implement Economics na podstawie badania przeprowadzonego wśród 262 polskich MŚP.
 Uwaga: Odpowiedź na pytanie: „W jakim stopniu bariery regulacyjne uniemożliwiają Państwa firmie rozwój działalności na jednolitym rynku?”, n=185.

Rysunek 15: W jakim stopniu bariery regulacyjne uniemożliwiają rozwój działalności gospodarczej na jednolitym rynku, potencjalni eksporterzy



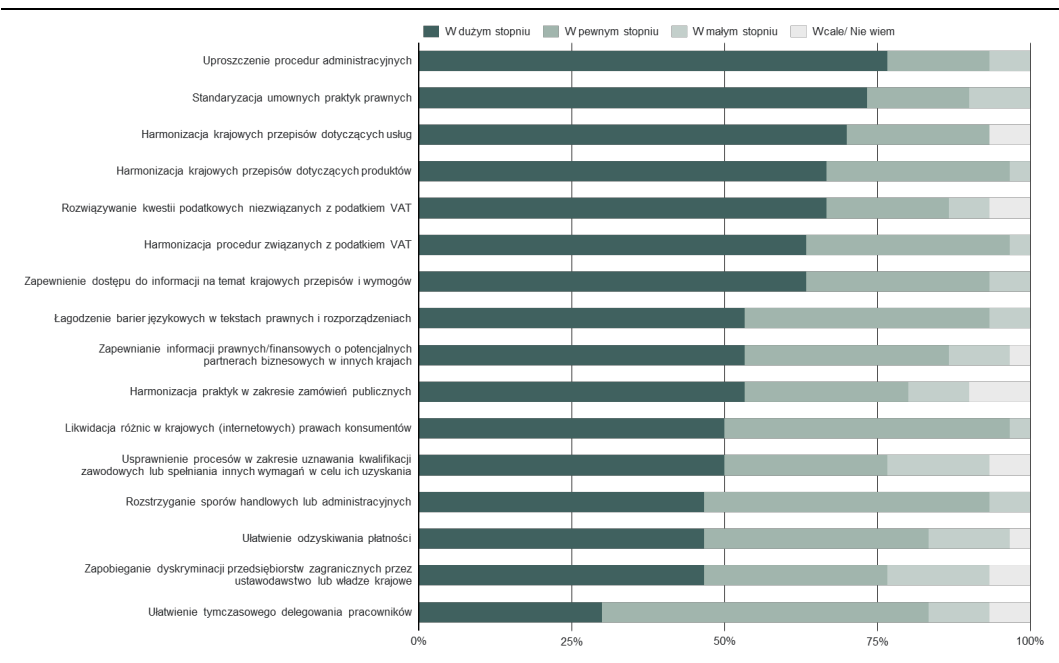
Źródło: Implement Economics na podstawie badania przeprowadzonego wśród 262 polskich MŚP.
 Uwaga: Odpowiedź na pytanie: „W jakim stopniu bariery regulacyjne uniemożliwiają Państwa firmie prowadzenie działalności na jednolitym rynku?”, n=31.

Rysunek 16: Inicjatywy polityczne, które mogą pomóc w rozwoju działalności na jednolitym rynku, eksporterzy



Źródło: Implement Economics na podstawie badania przeprowadzonego wśród 262 polskich MŚP.
 Uwaga: Odpowiedź na pytanie: „W jakim stopniu następujące inicjatywy polityczne pomogłyby Państwa firmie rozwijać działalność na jednolitym rynku?”, n=167.

Rysunek 17: Inicjatywy polityczne, które mogą pomóc w rozwoju działalności na jednolitym rynku, potencjalni eksporterzy



Źródło: Implement Economics na podstawie badania przeprowadzonego wśród 262 polskich MŚP.
 Uwaga: Odpowiedź na pytanie: „W jakim stopniu następujące inicjatywy polityczne pomogłyby Państwa firmie rozwijać działalność na jednolitym rynku?”, n=30.

Lista przypisów końcowych

- ¹ Komisja Europejska (2023). *Konkurencyjność UE po 2030 r.: 30 rocznica jednolitego rynku okazją do spojrzenia w przyszłość*.
- ² Non-paper of Croatia, Czechia, Denmark, Estonia, Finland, Ireland, Latvia, Lithuania, Malta, The Netherlands, Poland, Portugal, Slovakia, Slovenia and Sweden on a new horizontal Single Market Strategy. (nieoficjalny dokument opracowany przez Chorwację, Czechy, Danię, Estonię, Finlandię, Holandię, Irlandię, Litwę, Łotwę, Maltę, Polskę, Portugalię, Słowację, Słowenię i Szwecję dotyczący nowej horyzontalnej strategii jednolitego rynku).
- ³ Non-paper of Croatia, Czechia, Denmark, Estonia, Finland, Ireland, Latvia, Lithuania, Malta, The Netherlands, Poland, Portugal, Slovakia, Slovenia and Sweden on a new horizontal Single Market Strategy. (nieoficjalny dokument opracowany przez Chorwację, Czechy, Danię, Estonię, Finlandię, Holandię, Irlandię, Litwę, Łotwę, Maltę, Polskę, Portugalię, Słowację, Słowenię i Szwecję dotyczący nowej horyzontalnej strategii jednolitego rynku).
- ⁴ Member States (Wpływ jednolitego rynku UE na państwa członkowskie). Wyniki oszacowania pokazują w ujęciu ilościowym, o ile wyższe były zmienne wynikowe w 2015 r. w porównaniu z hipotetyczną sytuacją, gdyby jednolity rynek nie został mocniej zintegrowany.
- ⁵ Komisja Europejska (2020). Jednolity rynek, który przynosi korzyści przedsiębiorstwom i konsumentom.
- ⁶ Ministerstwo Klimatu i Środowiska (2020). Krajowy plan na rzecz energii i klimatu na lata 2021–2030.
- ⁷ OECD (2022). *Trade in goods and services (Handel towarami i usługami)*.
- ⁸ Zob. <https://www.epcsummit2023.md/president-maia-sandus-message-regards-organisation-epc-summit>.
- ⁹ LE Europe (2017). *The EU Single Market: Impact on Member States (Wpływ jednolitego rynku UE na państwa członkowskie)*.
- ¹⁰ Według najnowszych publikacji w Polsce 24% miejsc pracy jest uzależnionych od eksportu wewnątrz UE (Komisja Europejska (2018). *EU export to the EU: Effects on employment and income (Eksport z UE do UE: wpływ na zatrudnienie i dochody)*), a kolejne 15% jest uzależnione od eksportu poza UE (Komisja Europejska (2021): *EU exports to the world: effects on employment (Eksport z UE do innych krajów świata: wpływ na zatrudnienie)*).
- ¹¹ Komisja Europejska (2018). *EU export to the EU: Effects on employment and income (Eksport z UE do UE: wpływ na zatrudnienie i dochody)*. Wykorzystano tu dane dotyczące udziału miejsc pracy uzależnionych od eksportu wewnątrz UE, ponieważ nie ma szacunków dla jednolitego rynku.
- ¹² OECD (2023). *X — TEC by partner countries and size-class [TEC3_REV4]* (X — TEC w podziale na kraje partnerskie i klasy wielkości) [TEC3_REV4].
- ¹³ OECD (2023). *FDI statistics by partner country and by industry — Summary [BMD4]* (Dane statystyczne dot. BIZ w podziale na kraje partnerskie i branże — zestawienie [BMD4]).
- ¹⁴ Eurostat (2023). *Population on 1 January by age group, sex and country of birth [MIGR_POP3CTB]* (Ludność w dniu 1 stycznia w podziale na grupy wiekowe, płeć i kraj urodzenia [MIGR_POP3CTB]) oraz Eurostat (2023). *EU and EFTA citizens who are usual residents in another EU/EFTA country as of 1 January [MIGR_POP9CTZ]* (Obywatele UE i EFTA, którzy mają miejsce zamieszkania w innym kraju EU/EFTA na dzień 1 stycznia [MIGR_POP9CTZ]). W ostatnim źródle nie ma danych dotyczących Malty, Cypru i Estonii, co sugeruje, że obywatele mieszkający w tych krajach nie zostali uwzględnieni.
- ¹⁵ Infografika została opracowana między innymi na podstawie następujących źródeł: ogólne korzyści: LE Europe (2017). *The EU Single Market — Impact on Member States (Jednolity rynek UE — wpływ na państwa członkowskie)*, wymiana handlowa: Eurostat [TEC3_REV4], [LFSI_EMP_A] i WKO (2023). *30th Anniversary of the Single Market — An unfinished milestone of integration (Trzydziesta rocznica jednolitego rynku — nie do końca zrealizowany kamień milowy integracji)*, inwestycje: Eurostat [FATS_OUT2_R2], [FATS_G1A_08], OECD [FDI statistics according to Benchmark Definition 4th Edition (BMD4)] (dane statystyczne dot. BIZ według wzorcowej definicji, wydanie czwarte (BMD4)), mobilność: Eurostat [MIGR_POP3CTB], [MIGR_POP9CTZ]. Uwaga: liczbę miejsc pracy istniejących dzięki eksportowi wewnątrz UE oszacowano na podstawie danych WKO dotyczących eksportu na jednolity rynek (2023) oraz założenia przyjętego w WKO (2023), zgodnie z którym eksport o wartości jednego miliarda zapewnia około 10 000 miejsc pracy.
- ¹⁶ Eurostat (2023). *Annual enterprise statistics by size class for special aggregates of activities (NACE Rev.2) [SBS_SC_SCA_R2]* (Roczne dane statystyczne dotyczące przedsiębiorstw w podziale na klasy wielkości dla specjalnych danych zagregowanych dotyczących rodzajów działalności (NACE Rev.2) [SBS_SC_SCA_R2]).
- ¹⁷ Eurostat (2023). *Annual enterprise statistics by size class for special aggregates of activities (NACE Rev.2) [SBS_SC_SCA_R2]* (Roczne dane statystyczne dotyczące przedsiębiorstw w podziale na klasy wielkości dla specjalnych danych zagregowanych dotyczących rodzajów działalności (NACE Rev.2) [SBS_SC_SCA_R2]).
- ¹⁸ Eurostat (2023). *Persons employed in the non-financial business economy by size class of employment [TIN00148]* (Osoby zatrudnione w niefinansowej gospodarce przedsiębiorstw w podziale na klasy wielkości zatrudnienia [TIN00148]).
- ¹⁹ Komisja Europejska (2022). *Rynek wewnętrzny, przemysł, przedsiębiorczość i MŚP*.
- ²⁰ WTO (2016). *Levelling the Trading Field for SMEs (Wyrównywanie szans MŚP w obrocie handlowym)*.

- ²¹ USITC (2019). *U.S. SME Exports: Trade-related Barriers Affecting Exports of U.S. Small and Medium-sized Enterprises to the United Kingdom (Eksport MŚP ze Stanów Zjednoczonych: bariery handlowe wpływające na eksport amerykańskich małych i średnich przedsiębiorstw do Wielkiej Brytanii)*.
- ²² HBS (2018). *25 Years of the European Single Market (Dwudziestopięcioletnie europejskiego jednolitego rynku)*.
- ²³ Eurostat (2023). *Trade by NACE Rev. 2 activity and enterprise size class [EXT_TEC01] (Wymiana handlowa w podziale na rodzaje działalności wg NACE Rev. 2 i klasy wielkości przedsiębiorstw [EXT_TEC01])*. Uwaga: dane są dostępne tylko dla eksportu wewnątrz UE. W związku z tym obliczenia nie obejmują eksportu do Norwegii, Liechtensteinu i Islandii.
- ²⁴ BEUC (2022). *Making the most of EU Advance Purchases of Medicines (Jak najlepiej wykorzystać możliwość zakupu leków z wyprzedzeniem przez UE)*.
- ²⁵ Komisja Europejska (2022). *Pytania i odpowiedzi na temat negocjacji dotyczących szczepionek*.
- ²⁶ Komisja Europejska (2022). *Safe COVID-19 Vaccines for Europeans (Bezpieczne szczepionki przeciwko COVID-19 dla Europejczyków)*.
- ²⁷ Rada Europejska (2022). *Sankcje UE wobec Rosji w pytaniach i odpowiedziach*.
- ²⁸ Bradford, A. (2020). *The Brussels Effect: How the European Union Rules the World (Efekt brukselski: jak Unia Europejska rządzi światem)* (s. 71). Oxford Academic.
- ²⁹ Komisja Europejska (2022a). *Negocjacje i umowy*.
- ³⁰ WTO (2022). *Baza danych regionalnych umów handlowych*.
- ³¹ Komisja Europejska (2022). *EU Trade Agreements: Delivering for Europe's Businesses (Umowy handlowe UE: działania na rzecz europejskich przedsiębiorstw)*.
- ³² Bradford, A. (2020). *The Brussels Effect: How the European Union Rules the World (Efekt brukselski: jak Unia Europejska rządzi światem)* (s. 23). Oxford Academic.
- ³³ Bradford, A. (2020). *The Brussels Effect: How the European Union Rules the World (Efekt brukselski: jak Unia Europejska rządzi światem)* (s. 63). Oxford Academic.
- ³⁴ Komisja Europejska (2021). *Strategiczne zależności i zdolności*.
- ³⁵ Kategorie odpowiedzi użyte w pytaniach tej ankiety pochodzą z badania przeprowadzonego przez Implement Consulting Group na zlecenie Business Finland, zob. Implement Consulting Group (2022). *Impact study on economic growth (Badanie wpływu na wzrost gospodarczy)*.
- ³⁶ Kategorie odpowiedzi użyte w pytaniach tej ankiety są oparte na badaniu przedsiębiorstw w Eurochambres (2020). *The State of the Single Market: Barriers and Solutions (Stan jednolitego rynku: bariery i rozwiązania)*.
- ³⁷ Komisja Europejska (2023). *Konkurencyjność UE po 2030 r.: 30 rocznica jednolitego rynku okazją do spojrzenia w przyszłość*.
- ³⁸ Eurochambres (2019). *The State of the Single Market: Barriers and Solutions (Stan jednolitego rynku: bariery i rozwiązania)*.
- ³⁹ Komisja Europejska (2020). *Single Market Scoreboard (Tabela wyników jednolitego rynku)*.
- ⁴⁰ Zasada państwa pochodzenia mówi, że w przypadku, gdy czynność lub usługa jest wykonywana w jednym kraju, ale otrzymywana w innym, prawem właściwym jest prawo kraju, w którym czynność lub usługa jest wykonywana. Wzmocnienie stosowania tej zasady zapewnia system regulacyjny, który albo umożliwia pełną harmonizację przepisów, albo skutecznie stosuje zasady obowiązujące w kraju pochodzenia, opierając się na kulturze zaufania między państwami członkowskimi i ich organami administracyjnymi. Jest to konieczne, aby uniknąć nadtranspozycji i nadmiernie rygorystycznego wdrażania przepisów. Władze krajowe powinny w pełni przestrzegać zasady wzajemnego uznawania i zaprzestać ograniczania dostępu do rynku na podstawie przepisów krajowych. Przestrzeganie tej zasady jest ważne dla swobodnego przepływu osób i umożliwi pełne wdrożenie dyrektywy usługowej.
- ⁴¹ De Streel i in. (2020). *The E-commerce Directive as the Cornerstone of the Internal Market, requested by the IMCO Committee (Dyrektywa o handlu elektronicznym jako podstawa rynku wewnętrznego, na zlecenie Komisji IMCO)*.
- ⁴² Komisja Europejska (2020). *Shaping the digital transformation in Europe (Kształtowanie transformacji cyfrowej w Europie)*.
- ⁴³ Implement Consulting Group (2022). *Digital Decarbonisation — How the Digital Sector is Supporting Climate Action (Cyfrowa dekarbonizacja — jak sektor cyfrowy wspiera działania na rzecz klimatu)*, na zlecenie Google.
- ⁴⁴ Zob. EUR-Lex (2018). *Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/1807 z dnia 14 listopada 2018 r. w sprawie ram swobodnego przepływu danych nieosobowych w Unii Europejskiej*.
- ⁴⁵ Kommerskollegium (2021). *Fråmjå Dataöverföring och Datadelning genom ett Nytt Dataflödestest*.
- ⁴⁶ Biuro Analiz Parlamentu Europejskiego (2014). *The Cost of Non-Europe in the Single Market (Koszt braku Europy na jednolitym rynku)*.
- ⁴⁷ Komisja Europejska (2020). *Jednolity rynek, który przynosi korzyści przedsiębiorstwom i konsumentom*.
- ⁴⁸ Obliczenia przeprowadzono w oparciu o: Komisja Europejska (2020). *Jednolity rynek, który przynosi korzyści przedsiębiorstwom i konsumentom*. Przyjęliśmy udział Polski w całkowitej wewnątrzunijnej wymianie handlowej, aby oszacować wzrost handlu towarami i usługami w Polsce na poziomie krajowym na podstawie: Eurostat (2023). *Trade by*

-
- NACE Rev. 2 activity and enterprise size class [EXT_TEC01] (Wymiana handlowa w podziale na rodzaje działalności wg NACE Rev. 2 i klasy wielkości przedsiębiorstw [EXT_TEC01]).
- ⁴⁹ Obliczenia przeprowadzone przez Implement Economics na podstawie: LE Europe (2017). *The EU Single Market: Impact on Member States (Wpływ jednolitego rynku UE na państwa członkowskie)*, Komisja Europejska (2020). *A Single Market that Delivers for Businesses and Consumers (Jednolity rynek, który przynosi korzyści przedsiębiorstwom i konsumentom)* oraz Eurostat (2023). *Trade by NACE Rev. 2 activity and enterprise size class [EXT_TEC01] (Wymiana handlowa w podziale na rodzaje działalności wg NACE Rev. 2 i klasy wielkości przedsiębiorstw [EXT_TEC01])*.
- ⁵⁰ Komisja Europejska (2021). *Zestaw instrumentów służących lepszemu stanowiению prawa 2021 (rozdział 1)*.
- ⁵¹ Ministerstwo Klimatu i Środowiska (2020). *Krajowy plan na rzecz energii i klimatu na lata 2021–2030*.
- ⁵² De Melo, J. i J-M Solleder (2019). *The Role of an Environmental Goods Agreement in the Quest to Improve the Regime Complex for Climate Change (Rola umowy w sprawie towarów środowiskowych w dążeniu do poprawy reżimu regulacyjnego w obszarze zmian klimatu)*.
- ⁵³ Implement Consulting Group (2023). *A European Green Single Market (Europejski jednolity zielony rynek)*.
- ⁵⁴ Wind Europe (2022). *WindEurope Panel at COP27: Permitting, Permitting, Permitting (Panel WindEurope na szczycie COP27: pozwolenia, pozwolenia i jeszcze raz pozwolenia)*.
- ⁵⁵ Implement Consulting Group (2023). *A European Green Single Market (Europejski jednolity zielony rynek)*.
- ⁵⁶ Implement Consulting Group (2024). *Extended Producer Responsibility in the EU (Rozszerzona odpowiedzialność producenta w UE)*.
- ⁵⁷ Komisja Europejska (2017). *Modernising VAT for E-commerce: Question and Answer (Modernizacja podatku VAT w transgranicznym handlu elektronicznym: pytanie i odpowiedź)*.
- ⁵⁸ Komisja Europejska (2022). *VAT in the Digital Age: Final Report, Volume 3: Single Place of VAT Registration and Import One-Stop Shop (VAT w epoce cyfrowej: sprawozdanie końcowe, tom 3: Jednolita rejestracja VAT i punkt kompleksowej obsługi importu) (s. 41)*.
- ⁵⁹ VVA (2018). *Study for the Introduction of an E-labelling Scheme in Europe (Badanie dotyczące wdrożenia systemu etykiet cyfrowych w Europie)*. DigitalEurope.
- ⁶⁰ Komisja Europejska (2021). *Chemikalia — uproszczenie wymogów dotyczących etykietowania i jego digitalizacja*.
- ⁶¹ VVA (2018). *Study for the Introduction of an E-labelling Scheme in Europe (Badanie dotyczące wdrożenia systemu etykiet cyfrowych w Europie)*. DigitalEurope.
- ⁶² Komisja Europejska (2021). *Chemikalia — uproszczenie wymogów dotyczących etykietowania i jego digitalizacja*.

O nas

Implement Economics jest jednostką ekspertów w dziedzinie ekonomii w Implement Consulting Group. Nasi eksperci doradzają decydentom na poziomie korporacyjnym i rządowym w zakresie regulacji, handlu, cyfryzacji, dekarbonizacji i globalizacji.

Zespół przeprowadził kilka badań dotyczących jednolitego rynku i przekazał szereg badań Komisji Europejskiej i rządów w Europie, Azji i obu Amerykach.

Zespół stosuje modelowanie ekonomiczne, analizę danych i ekonometrię, aby pomóc w rozwiązywaniu istotnych problemów. Implement Consulting Group z siedzibą w Kopenhadze i oddziałami w Aarhus, Sztokholmie, Malmo, Göteborgu, Oslo, Zurychu, Monachium, Hamburgu i Raleigh (NC) zatrudnia ponad 1000 konsultantów realizujących projekty na całym świecie dla międzynarodowych klientów.

Contact

Eva Rytter Sunesen
+45 2333 1833
evar@implement.dk