



PARP
Grupa PFR



Centrum
Rozwoju MŚP

[Link do nagrania
webinarium](#)

AUSTRALIA – NOWE MOŻLIWOŚCI DLA POLSKICH MŚP

Co zmieni umowa handlowa UE-Australia?

dr Przemysław Biskup

Szkoła Główna Handlowa
w Warszawie

15 września 2026 r.

Webinarium zostało zrealizowane w ramach ośrodka
Enterprise Europe Network działającego przy
Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości

www.een.org.pl

Plan prezentacji:

1. Australia jako rynek dla polskich przedsiębiorstw.
2. Umowa handlowa UE–Australia – co się zmieni?
3. Gdzie są największe możliwości dla polskich MŚP?
4. Wymogi regulacyjne i bariery wejścia.
5. Jak wejść na rynek i ograniczyć ryzyko?
6. Instrumenty wsparcia.
7. Pytania i odpowiedzi.

[Powrót do agendy](#)

ROZDZIAŁ I.

Australia jako rynek dla polskich przedsiębiorstw

Australia w 7 liczbach:

1. **Australia łączy umiarkowaną skalę demograficzną z wysoką wartością rynku**
 - ok. 28 mln mieszkańców
 - rynek ludnościowo na poziomie średniej wielkości państw UE
 - liczba ludności nadal rośnie
2. **Wysoki PKB na mieszkańca**
 - duża siła nabywcza gospodarstw domowych
 - przestrzeń dla produktów i usług o wysokiej wartości dodanej
3. **Bardzo wysoki poziom urbanizacji**
 - większość potencjalnych klientów jest skupiona w kilku aglomeracjach
 - geografia sprzedaży jest bardziej skoncentrowana niż sugeruje powierzchnia kraju
4. **Duża rola handlu zagranicznego**
 - Australia importuje maszyny, technologie i towary konsumpcyjne
 - dostawcy zagraniczni są stałym elementem rynku

Australia w 7 liczbach:

Wskaźnik	Australia	Znaczenie dla polskiego MŚP
Ludność	ok. 28 mln	rynek średniej wielkości
PKB	ok. 1,7 bln EUR	duża gospodarka
PKB na mieszkańca	wysoki	silna zdolność zakupowa
Urbanizacja	bardzo wysoka	koncentracja klientów
Główne metropolie	Sydney, Melbourne, Brisbane, Perth, Adelaide	koncentracja sprzedaży i dystrybucji
Import	wysoki	trwałe miejsce dla dostawców zagranicznych
Koszty pracy	wysokie	popyt na automatyzację i wydajność

Źródło: opracowanie własne

Dlaczego Australia może być atrakcyjna dla polskiego MŚP?

1. Zamożny i wymagający klient

- wysoka zdolność zakupowa
- duże znaczenie jakości i niezawodności
- możliwość sprzedaży produktów o wysokiej wartości dodanej

2. Wysokie koszty pracy

- popyt na automatyzację
- zainteresowanie technologiami zwiększającymi wydajność
- opłacalność rozwiązań ograniczających koszty pracy

3. Stabilne otoczenie biznesowe

- przewidywalne instytucje
- ochrona prawna kontraktów
- relatywnie niskie ryzyko polityczne

4. Wysoki próg wejścia

- duża odległość
- koszty spełnienia wymogów regulacyjnych
- koszty sprzedaży i obsługi na miejscu

Kategoria	Australia	Nowa Zelandia	Australia + NZ	Holandia	Belgia	Luksemburg	Beneluks
PKB nominalny (2025)	1,84 bln USD	259 mld USD	2,10 bln USD	1,33 bln USD	725 mld USD	101 mld USD	2,16 bln USD
Liczba ludności	27 mln	5,3 mln	32 mln	18 mln	12 mln	0,7 mln	31 mln
PKB per capita	66 tys. USD	50 tys. USD	ok. 65 tys. USD	74 tys. USD	61 tys. USD	148 tys. USD	ok. 69 tys. USD
Dominujące sektory gospodarki	surowce mineralne, energetyka, usługi biznesowe, edukacja	rolnictwo wysokotowarowe, przetwórstwo żywności, turystyka	gospodarka surowcowo-usługowa	logistyka, handel międzynarodowy, technologie zaawansowane	przemysł przetwórczy, logistyka, usługi biznesowe	usługi finansowe, fundusze inwestycyjne, bankowość	gospodarka usługowo-przemysłowa oparta na handlu i finansach
Znaczenie jako centrum finansowego	regionalne	ograniczone	umiarkowane	bardzo wysokie	wysokie	globalne centrum finansowe	bardzo wysokie
Pozycja handlowa	kluczowy węzeł Oceanii i Indo-Pacyfiku	regionalna rola logistyczna	wysoka	światowy lider logistyczny (Rotterdam)	światowy lider logistyczny (Antwerpia-Brugia)	niewielka rola logistyczna	jedna z najważniejszych bram handlowych świata
Potencjał surowcowy i energetyczny	bardzo wysoki	średni	bardzo wysoki	niski	niski	znikomy	niski
Główne kierunki powiązań gospodarczych	Chiny, Japonia, Korea Płd., ASEAN	Australia, Azja i Pacyfik	Indo-Pacyfik	Unia Europejska i gospodarka światowa	Unia Europejska i gospodarka światowa	globalne rynki finansowe	rdzeń jednolitego rynku UE
Znaczenie geopolityczne i strategiczne	bardzo wysokie (G20, AUKUS, Indo-Pacyfik)	średnie	bardzo wysokie	wysokie	wysokie	umiarkowane	wysokie dzięki pozycji w UE i NATO
Główne źródła przewagi konkurencyjnych	zasoby naturalne, energia, bezpieczeństwo żywnościowe	eksport żywności wysokiej jakości	zasoby naturalne i dostęp do rynków Azji	handel, innowacje, logistyka	położenie geograficzne i przemysł	kapitał finansowy i regulacje	koncentracja kapitału, infrastruktury i instytucji międzynarodowych

Źródło: opracowanie własne

Australia to faktycznie kilka rynków:

1. **Sydney i Melbourne – główny rdzeń gospodarczy**
 - największe skupiska klientów
 - centrale przedsiębiorstw
 - rozwinięta infrastruktura dystrybucyjna
2. **Brisbane – centrum Queensland**
 - infrastruktura
 - usługi dla górnictwa
 - energia i budownictwo
3. **Perth – odrębny rynek zachodni**
 - górnictwo
 - LNG i energia
 - duża odległość od wschodniego wybrzeża
4. **Adelaide i Canberra – mniejsze, ale wyspecjalizowane**
 - Adelaide: obronność, przemysł zaawansowany, energia
 - Canberra: administracja federalna, cyberbezpieczeństwo, zamówienia publiczne
 - duże znaczenie specjalizacji sektorowej
5. **Darwin – strategiczne centrum Terytorium Północnego**
 - obronność i infrastruktura strategiczna
 - LNG, energetyka i górnictwo
 - porty, logistyka i bliskość Azji Południowo-Wschodniej
6. **Hobart i Tasmania – mały rynek wyspecjalizowany**
 - żywność wysokiej jakości, rolnictwo i akwakultura
 - energia odnawialna i technologie środowiskowe
 - turystyka i wyspecjalizowane produkty konsumpcyjne

Australia – Nowa Zelandia

Odległości między głównymi metropoliami

(dystanse w kilometrach, w linii prostej)



Odległości mają charakter orientacyjny i mogą się różnić w zależności od linii lotniczej, trasy i warunków pogodowych.

Odległości między głównymi metropoliami Australii (km):

z / do	Sydney	Melbourne	Brisbane	Perth	Adelaide	Darwin	Hobart
Sydney	–	710	920	3 290	1 380	3 970	1 200
Melbourne	710	–	1 690	2 700	730	3 690	620
Brisbane	920	1 690	–	3 610	1 600	2 850	1 790
Perth	3 290	2 700	3 610	–	2 130	2 650	3 010
Adelaide	1 380	730	1 600	2 130	–	2 620	1 160
Darwin	3 970	3 690	2 850	2 650	2 620	–	3 740
Hobart	1 200	620	1 790	3 010	1 160	3 740	-

Źródło: opracowanie własne

Geografia sektorowa Australii i Nowej Zelandii I

1. Maszyny i technologie przemysłowe

- Australia Zachodnia (Perth) – górnictwo, surowce, LNG, energetyka
- Queensland (Brisbane) – górnictwo, infrastruktura, energia, budownictwo
- Wiktoria (Melbourne) – przemysł i zaawansowana produkcja
- Australia Południowa (Adelaide) – przemysł zaawansowany, obronność i energetyka
- Nowa Zelandia: Christchurch – przemysł, technologie rolno-spożywcze i zaplecze Wyspy Południowej

2. ICT i cyberbezpieczeństwo

- Sydney i Melbourne – największe rynki komercyjne
- Canberra – administracja federalna, obronność i cyberbezpieczeństwo
- Auckland – największy rynek komercyjny Nowej Zelandii
- Wellington – administracja centralna, ICT i usługi profesjonalne

Geografia sektorowa Australii i Nowej Zelandii II

3. Technologie medyczne

- Melbourne i Sydney – główne ośrodki
- Brisbane – ważny rynek uzupełniający
- znaczenie stanowych systemów ochrony zdrowia i zamówień publicznych
- Auckland, Wellington i Christchurch – główne ośrodki Nowej Zelandii

4. Żywność i dobra konsumpcyjne

- Sydney i Melbourne – największa koncentracja klientów
- Brisbane – trzeci główny rynek konsumencki Australii
- Tasmania – specjalizacja w żywności wysokiej jakości i produkcji rolno-spożywczej
- Auckland – podstawowy rynek konsumencki Nowej Zelandii
- Christchurch i Wellington – kolejne ważne ośrodki

Handel towarowy Polska–Australia

Polska ma wyraźną nadwyżkę w handlu towarowym z Australią

- Komisja Europejska wskazuje, że w Polsce do Australii eksportują 2392 przedsiębiorstwa
- eksport z Polski do Australii: ok. 1,04 mld USD
- import z Australii do Polski: ok. 0,17 mld USD
- dodatnie saldo Polski: ok. 0,87 mld USD

Eksport jest około sześciokrotnie większy od importu

- łączna wartość handlu: ponad 1,2 mld USD
- istnieją już trwałe kanały sprzedaży
- Australia nie jest dla polskich firm rynkiem całkowicie nowym

Znaczącą część eksportu tworzą towary przemysłowe

- maszyny i urządzenia
- pojazdy
- urządzenia elektryczne

Obecne są również produkty o wyższej wartości dodanej

- aparatura techniczna i medyczna
- farmaceutyki
- wybrane dobra konsumpcyjne

Polska–Australia: handel towarowy

Wartość handlu towarowego Polska–Australia w 2025 r.	mIn USD
Eksport Polski do Australii	1 040
Import Polski z Australii	172
Łączne obroty	1 212
Saldo Polski	+868
Relacja eksport/import	ok. 6 : 1
<i>Źródło: opracowanie własne</i>	

Polska–Australia: handel towarowy

Grupa towarowa	Wartość eksportu z Polski do Australii (mln USD)
Maszyny i urządzenia mechaniczne	159,0
Pojazdy	101,8
Metale i kamienie szlachetne oraz wyroby	73,6
Maszyny i urządzenia elektryczne	70,1
Mydła, środki smarne i woski	60,8
Aparatura optyczna, techniczna i medyczna	40,8
Produkty farmaceutyczne	34,9
<i>Źródło: opracowanie własne</i>	

Australia jako platforma regionalna na Indo-Pacyfiku

1. Australia jest gospodarką zachodnią osadzoną w Azji i Pacyfiku

- anglosaski system prawny i biznesowy
- silne powiązania handlowe z gospodarkami azjatyckimi
- duże znaczenie strategiczne w Indo-Pacyfiku

2. Australia posiada rozbudowaną sieć umów handlowych

- CPTPP – Kompleksowa i Progresywna Umowa o Partnerstwie Transpacyficznym
- liczne umowy dwustronne z partnerami azjatyckimi
- przedsiębiorstwa australijskie funkcjonują w silnie zintegrowanym otoczeniu regionalnym

3. Szczególną pozycję zajmuje Nowa Zelandia

- ANZCERTA/CER – umowa o bliższych stosunkach gospodarczych Australii i Nowej Zelandii
- głęboka integracja gospodarcza obu państw
- częste zarządzanie Australią i Nową Zelandią jako jednym regionem biznesowym

Nowa Zelandia jako rynek uzupełniający:

1. Mały rynek pod względem ludności

- około 5,3 mln mieszkańców
- rynek około pięciokrotnie mniejszy ludnościowo od Australii
- ograniczona wielkość rynku wewnętrznego

2. Wysoka siła nabywcza

- wysoko rozwinięta gospodarka
- wysoki PKB na mieszkańca
- popyt na produkty i usługi o wysokiej wartości dodanej

3. Silna koncentracja ludności i działalności gospodarczej

- Auckland jest zdecydowanie największym ośrodkiem gospodarczym
- Wellington pełni funkcję centrum administracyjnego i usługowego
- Christchurch jest głównym ośrodkiem gospodarczym Wyspy Południowej

4. Gospodarka silnie związana z handlem międzynarodowym

- żywność i rolnictwo
- technologie i wyspecjalizowana produkcja
- usługi
- silne powiązania gospodarcze z Australią

Nowa Zelandia w liczbach:

Wskaźnik	Nowa Zelandia	Znaczenie dla polskiego MŚP
Ludność	ok. 5,3 mln	niewielka skala rynku
PKB na mieszkańca	ok. 78,2 tys. NZD	wysoka siła nabywcza
Największy rynek	Auckland	podstawowy punkt wejścia dla wielu sektorów
Główne metropolie	Auckland, Wellington, Christchurch	silna koncentracja klientów
Struktura gospodarki	usługi + sektory eksportowe	możliwości dla dostawców B2B
Żywność i napoje	bardzo silny sektor eksportowy	popyt na technologie dla sektora rolno-spożywczego
Technologie	rosnący sektor eksportowy	możliwości dla ICT i usług cyfrowych

Dlaczego Nowa Zelandia może być atrakcyjna dla polskiego MŚP?

1. Zamożny, rozwinięty rynek

- wysoka siła nabywcza
- zapotrzebowanie na produkty specjalistyczne
- znaczenie jakości, niezawodności i innowacyjności

2. Silne sektory eksportowe tworzą popyt na technologie

- rolnictwo i przetwórstwo spożywcze
- wyspecjalizowana produkcja
- technologie środowiskowe i czyste technologie
- ICT i rozwiązania cyfrowe

3. Rynek jest geograficznie bardziej skoncentrowany niż Australia

- Auckland jako podstawowy ośrodek gospodarczy
- Wellington i Christchurch jako kolejne główne rynki
- krótsze odległości pomiędzy głównymi ośrodkami niż w Australii

4. Szczególne znaczenie integracji z Australią

- bardzo silne powiązania gospodarcze obu państw
- możliwość wspólnego zarządzania sprzedażą AU–NZ
- możliwość wykorzystania części tych samych partnerów i zasobów regionalnych
- ALE odrębne regulacje, formalności celne i wymogi bezpieczeństwa biologicznego

[Powrót do agendy](#)

Rozdział 2.

UMOWA HANDLOWA UE-AUSTRALIA: CO ZMIENI DLA POLSKICH MŚP?

Umowa handlowa UE-Australia: co właściwie się zmienia?

1. Obniżenie kosztów handlu towarowego

- zniesienie ceł na większość produktów
- poprawa konkurencyjności cenowej eksporterów z UE
- Komisja Europejska szacuje oszczędności przedsiębiorstw z UE na ponad 1 mld EUR ceł rocznie

2. Prostsze zasady handlu

- uproszczenia procedur celnych
- bardziej przejrzyste reguły pochodzenia
- ułatwienia szczególnie istotne dla MŚP

3. Szerszy dostęp do rynku usług

- łatwiejsze transgraniczne świadczenie usług
- większa przewidywalność warunków prowadzenia działalności
- ułatwienia dotyczące czasowego pobytu wybranych kategorii specjalistów

4. Dostęp do nowych obszarów rynku

- handel cyfrowy
- zamówienia publiczne
- inwestycje
- energia i surowce krytyczne

Cła – gdzie powstanie realna korzyść?

1. **Nie każdy produkt uzyska taką samą korzyść**
 - część towarów już obecnie podlega niskim lub zerowym stawkom
 - dla innych produktów obecne cło wynosi np. 5%
 - znaczenie umowy zależy od konkretnego kodu taryfowego produktu
2. **Zniesienie cła może bezpośrednio poprawić konkurencyjność**
 - Przykładowo, przy wartości celnej 100 000 AUD:
 - cło 5% = 5 000 AUD
 - cło 0% = 0 AUD
 - potencjalna oszczędność = 5 000 AUD
3. **Korzyść może zostać wykorzystana na kilka sposobów**
 - obniżenie ceny dla australijskiego klienta
 - zwiększenie marży eksportera
 - zwiększenie marży dystrybutora
 - finansowanie marketingu lub obsługi posprzedażowej

Przykładowy wpływ zniesienia cła

Rodzaj produktu	Przykładowa obecna stawka	Po wejściu w życie FTA UE-AU	Potencjalna korzyść
wybrane maszyny i urządzenia	do 5%	0%*	poprawa konkurencyjności
czekolada i wyroby cukiernicze	5%	0%*	niższy koszt wejścia
wybrane przetwory zbożowe	5%	0%*	większa przestrzeń cenowa
wybrane przetwory owocowo-warzywne	5%	0%*	niższy koszt importu
produkt już objęty stawką 0%	0%	0%	brak bezpośredniej korzyści celnej

* Pod warunkiem spełnienia odpowiednich reguł pochodzenia i warunków przewidzianych w umowie

Źródło: opracowanie własne

Reguły pochodzenia

1. **Eksport z Polski nie oznacza automatycznie pochodzenia unijnego.**
Produkt musi spełniać określone w umowie reguły pochodzenia.
2. **Znaczenie ma sposób produkcji. Należy sprawdzić:**
 - gdzie produkt został wytworzony,
 - skąd pochodzą materiały i komponenty,
 - jakie operacje produkcyjne wykonano w UE,
 - jaka reguła została przypisana konkretnemu produktowi.
3. **Szczególnie ważne dla przedsiębiorstw wykorzystujących komponenty z państw trzecich.**
Przykład:
polska firma → komponenty z Azji → produkcja w Polsce → eksport do Australii
Samo wykonanie końcowego montażu w Polsce nie musi wystarczyć, aby produkt uzyskał preferencyjne pochodzenie.

Stawka 0% w umowie nie oznacza automatycznie stawki 0% dla każdego towaru wysyłanego z Polski.

Bariery pozataryfowe, SPS i ułatwienia w handlu

1. Bariery techniczne w handlu

Umowa ma zwiększać:

- przejrzystość wymogów technicznych
- wykorzystanie odpowiednich norm międzynarodowych
- współpracę regulacyjną
- przewidywalność wymogów wobec przedsiębiorstw

2. Środki sanitarne i fitosanitarne

SPS (środki sanitarne i fitosanitarne) dotyczą przede wszystkim:

- żywności
- produktów roślinnych
- produktów pochodzenia zwierzęcego
- produktów mogących stwarzać ryzyko biologiczne

3. Ułatwienia w handlu

- uproszczenie wybranych formalności
- większa przejrzystość procedur
- sprawniejsze procedury celne
- ograniczanie niepotrzebnych kosztów administracyjnych

4. ALE australijskie regulacje nie znikają

Umowa handlowa nie oznacza automatycznego uznania każdego produktu dopuszczonego do sprzedaży w UE.

Firma nadal musi sprawdzić:

- wymogi techniczne
- certyfikację
- oznakowanie
- bezpieczeństwo produktu
- wymagania SPS
- australijskie zasady bezpieczeństwa biologicznego

Czego FTA UE-AU nie znosi?

Obszar	Czy umowa usuwa wymóg?	Co musi zrobić firma?	Obszar
cło	w wielu przypadkach tak	sprawdzić kod HS i pochodzenie	cło
odprawa celna	nie	spełnić formalności importowe	odprawa celna
wymagania techniczne	nie	sprawdzić przepisy australijskie	wymagania techniczne
certyfikacja	nie zawsze	ustalić wymagania dla produktu	certyfikacja
SPS	nie	sprawdzić wymagania sektorowe	SPS
bezpieczeństwo biologiczne	nie	zweryfikować warunki importu	bezpieczeństwo biologiczne
oznakowanie	nie	dostosować produkt, jeżeli wymagane	oznakowanie

Źródło: opracowanie własne

Usługi, handel cyfrowy, zamówienia publiczne i inwestycje

1. Usługi

Możliwości m.in. dla:

- ICT (technologii informacyjno-komunikacyjnych)
- cyberbezpieczeństwa
- usług inżynierskich
- usług profesjonalnych i doradczych
- usług związanych z urządzeniami przemysłowymi

2. Handel cyfrowy

Umowa tworzy ramy dla:

- transgranicznego świadczenia usług cyfrowych
- elektronicznych transakcji handlowych
- bardziej przewidywalnego otoczenia dla przedsiębiorstw cyfrowych

3. Zamówienia publiczne

Potencjalne możliwości dotyczą:

- administracji federalnej
- podmiotów stanowych
- infrastruktury
- ICT i cyberbezpieczeństwa
- ochrony zdrowia
- wyspecjalizowanych technologii

4. Inwestycje i obecność lokalna

Umowa może wspierać przejście:

eksport → partner lokalny → własna obecność handlowa → inwestycja

Komisja Europejska oczekuje, że przepływy inwestycyjne UE do Australii mogą wzrosnąć o ponad 87%. Umowa ma również ułatwiać czasowy wjazd wysoko wykwalifikowanych specjalistów związany ze świadczeniem usług oraz prowadzeniem inwestycji.

FTA UE-AU a FTA UE-NZ

Umowa UE-Nowa Zelandia **obowiązuje od 1 maja 2024 r.** Natomiast negocjacje UE-Australia zakończono 24 marca 2026 r., ale umowa **oczekuje na zakończenie ratyfikacji.**

Umowa UE-NZ jest więc użytecznym i **praktycznym punktem odniesienia**: już funkcjonuje, znosi wszystkie nowozelandzkie cła na towary z UE i zawiera nowoczesne reguły pochodzenia. Komisja szacowała, że samo zniesienie ceł pozwoli przedsiębiorstwom zaoszczędzić około **140 mln EUR rocznie**, a handel UE-NZ może wzrosnąć o około 30%

FTA UE-AU a FTA UE-NZ

Obszar	UE–Nowa Zelandia	UE–Australia
Status	obowiązuje od 1 maja 2024 r.	negocjacje zakończone 24 marca 2026 r., ale umowa jeszcze nie obowiązuje
Cła na towary z UE	zniesione	bardzo szeroka liberalizacja po wejściu w życie
Reguły pochodzenia	nowoczesne, z możliwością samodzielnego poświadczania pochodzenia	preferencyjne reguły pochodzenia
Procedury celne	ułatwienia	ułatwienia
Usługi	szeroki zakres	szeroki zakres
Handel cyfrowy	rozbudowane postanowienia	rozbudowane postanowienia
Zamówienia publiczne	rozszerzony dostęp	rozszerzony dostęp
Mobilność specjalistów	przewidziana	przewidziana
Zrównoważony rozwój	bardzo rozbudowane zobowiązania	rozbudowane i egzekwowalne zobowiązania
Główna przewaga rynku	mniejszy, skoncentrowany rynek; umowa już działa	znacznie większa skala rynku, przemysł, energia i surowce
Znaczenie dla strategii AU–NZ	naturalny drugi rynek	potencjalne główne centrum działalności regionalnej
Źródło: opracowanie własne		

[Powrót do agendy](#)

Rozdział 3.

SEKTORY O NAJWIĘKSZYM POTENCJALE DLA POLSKICH MŚP

Jak oceniać atrakcyjność sektora?

1. Atrakcyjny sektor powinien łączyć:

- istniejący lub rosnący popyt
- przewagę technologiczną lub produktową polskiej firmy
- odpowiednią marżę
- możliwe do spełnienia wymagania regulacyjne

2. Odległość premiuje produkty o wysokiej wartości.

Australia jest szczególnie interesująca dla produktów i usług, w których:

- transport stanowi niewielką część wartości produktu
- istotne są technologia, jakość lub specjalizacja
- możliwa jest wysoka marża
- klient ma ograniczoną liczbę alternatywnych dostawców

3. Znaczenie ma możliwość obsługi klienta.

Należy ocenić:

- instalację
- szkolenia
- części zamienne
- serwis
- czas reakcji
- możliwość współpracy z lokalnym partnerem

Maszyny i wyspecjalizowane technologie przemysłowe

1. Dlaczego Australia?

Australia ma duże sektory:

- górnictwa i surowców
- energetyki
- budownictwa i infrastruktury
- przetwórstwa
- przemysłu spożywczego

Jednocześnie wysokie koszty pracy zwiększają ekonomiczne znaczenie automatyzacji, wydajności i ograniczania przestojów.

2. Gdzie może powstać przewaga polskiej firmy?

Szczególnie interesujące mogą być:

- wyspecjalizowane maszyny i urządzenia
- automatyka przemysłowa
- systemy sterowania i monitorowania
- technologie zwiększające efektywność energetyczną
- urządzenia dla górnictwa i przetwórstwa surowców
- urządzenia dla przemysłu spożywczego
- części i komponenty specjalistyczne

Australijska polityka przemysłowa koncentruje się obecnie m.in. na zwiększaniu produktywności, odporności łańcuchów dostaw, rozwoju przemysłu oraz dekarbonizacji.

3. Gdzie znajduje się klient?

Perth / Australia Zachodnia

- górnictwo
- LNG
- surowce
- energetyka

Brisbane / Queensland

- górnictwo
- infrastruktura
- energetyka
- budownictwo

Melbourne / Wiktoria

- przemysł
- przetwórstwo
- zaawansowana produkcja

Adelaide / Australia Południowa

- przemysł zaawansowany
- obronność
- energetyka

4. Główne wyzwanie

W przypadku maszyny klient kupuje nie tylko urządzenie, lecz również: dostawę + instalację + uruchomienie + części + serwis + czas reakcji

ICT, cyberbezpieczeństwo i usługi cyfrowe I

1. Gdzie mogą pojawić się możliwości?

- oprogramowanie dla przedsiębiorstw
- cyberbezpieczeństwo
- rozwiązania chmurowe
- analiza danych
- automatyzacja procesów
- sztuczna inteligencja
- rozwiązania dla przemysłu
- technologie finansowe
- cyfrowa ochrona zdrowia

Australia traktuje sztuczną inteligencję, infrastrukturę danych i bezpieczną transformację cyfrową jako element polityki zwiększania produktywności i konkurencyjności.

ICT, cyberbezpieczeństwo i usługi cyfrowe II

2. Gdzie znajduje się klient?

Sydney

- finanse
- centrale przedsiębiorstw
- usługi biznesowe
- duży rynek komercyjny

Melbourne

- przedsiębiorstwa
- technologie
- przemysł
- ochrona zdrowia

Canberra

- administracja federalna
- obronność
- cyberbezpieczeństwo
- zamówienia publiczne

ICT, cyberbezpieczeństwo i usługi cyfrowe III

3. Co może zmienić umowa UE–Australia?

Dla firm cyfrowych znaczenie mają przede wszystkim:

- handel cyfrowy
- transgraniczne świadczenie usług
- większa przewidywalność regulacyjna
- zamówienia publiczne
- mobilność specjalistów

4. Główne bariery nie są logistyczne.

Najważniejsze stają się:

- wiarygodność dostawcy
- cyberbezpieczeństwo
- ochrona danych
- referencje
- dostępność obsługi
- różnica czasu
- obecność lokalnego partnera w wybranych segmentach

Energia i technologie środowiskowe I

1. Australia przechodzi transformację energetyczną

Tworzy to zapotrzebowanie m.in. na:

- odnawialne źródła energii
- magazynowanie energii
- technologie sieciowe
- efektywność energetyczną
- technologie przemysłowej redukcji emisji
- gospodarkę odpadami
- odzysk surowców
- rozwiązania dla gospodarki wodnej

Australia ma jednocześnie duże zasoby energii odnawialnej i surowców krytycznych. Rządowa strategia przemysłowa łączy transformację energetyczną z rozwojem zielonych metali, czystych technologii i przetwarzaniem surowców krytycznych.

2. Transformacja przemysłu tworzy popyt B2B

Australijskie przedsiębiorstwa będą potrzebowały technologii pozwalających:

- zmniejszyć zużycie energii
- elektryfikować procesy
- ograniczyć emisje
- odzyskiwać materiały
- monitorować zużycie energii i emisje
- zwiększać efektywność instalacji

Energia i technologie środowiskowe II

3. Gdzie znajduje się rynek?

Queensland

- górnictwo
- energetyka
- infrastruktura

Australia Zachodnia

- surowce
- LNG
- górnictwo
- przetwarzanie minerałów

Australia Południowa

- odnawialne źródła energii
- energetyka
- przemysł

Wiktoria i Nowa Południowa Walia

- duże rynki energii
- przemysł
- infrastruktura
- gospodarka odpadami

Technologie medyczne I

1. Rynek atrakcyjny, ale regulowany

Potencjalne obszary:

- urządzenia diagnostyczne
- aparatura medyczna
- wyposażenie placówek ochrony zdrowia
- rozwiązania rehabilitacyjne
- technologie cyfrowe dla ochrony zdrowia
- specjalistyczne oprogramowanie medyczne

2. Dostęp do rynku wymaga przygotowania regulacyjnego

- Kluczową instytucją jest TGA (Therapeutic Goods Administration – australijski urząd ds. produktów leczniczych i wyrobów medycznych).
- Co do zasady wyrób medyczny musi zostać wpisany do ARTG (Australian Register of Therapeutic Goods – australijskiego rejestru produktów terapeutycznych), zanim będzie legalnie dostarczany na rynek, chyba że podlega odpowiedniemu wyłączeniu lub zwolnieniu. Zakres wymogów zależy m.in. od klasy ryzyka.

Technologie medyczne II

3. Regulacje obejmują również oprogramowanie:

- aplikacje
- algorytmy
- systemy diagnostyczne
- oprogramowanie wykorzystujące sztuczną inteligencję
- mogą być regulowane jako wyroby medyczne, jeżeli realizują określony cel terapeutyczny

4. Gdzie znajduje się klient?

- Melbourne
- Sydney
- Brisbane
- publiczne systemy ochrony zdrowia poszczególnych stanów
- prywatne grupy medyczne i szpitale
- dystrybutorzy specjalistyczni

Żywność wysokiej jakości i produkty konsumpcyjne I

1. Zamożny klient tworzy przestrzeń dla produktów wyższej jakości

Potencjalnie interesujące są produkty, które mogą konkurować poprzez:

- jakość
- markę
- pochodzenie
- specjalizację
- wzornictwo
- unikalne cechy produktu

2. Polska już eksportuje produkty rolno-spożywcze

Według Komisji Europejskiej polski eksport rolno-spożywczy do Australii wynosi około 113 mln EUR, a wśród istotnych kategorii znajdują się m.in.:

- kakao i czekolada – 21 mln EUR
- kawa i herbata – 19 mln EUR
- przetwory zbożowe – 19 mln EUR.

To ważny argument dla uczestników webinaru: nie mówimy o rynku hipotetycznym – polskie produkty są już na nim sprzedawane.

3. Co może zmienić umowa?

Australia ma znieść cła na unijne produkty rolno-spożywcze objęte liberalizacją. Dla części produktów obecne stawki wynoszą 5%, co oznacza mierzalną korzyść cenową po wejściu umowy w życie.

Żywność wysokiej jakości i produkty konsumpcyjne II

4. Ale żywność należy do najbardziej wymagających kategorii importowych:

- bezpieczeństwo biologiczne
- wymogi sanitarne i fitosanitarne
- skład produktu
- oznakowanie
- dokumentację
- warunki transportu i przechowywania
- termin przydatności
- marże importera i detalisty

5. Gdzie znajduje się klient?

- Australia
- Sydney
- Melbourne
- Brisbane
- Perth i Adelaide

Potencjalne rozszerzenie na Nową Zelandię

- Auckland
- Christchurch
- Wellington

[Powrót do agendy](#)

Rozdział 4.

WYMOGI REGULACYJNE I BARIERY WEJŚCIA

Normy, certyfikacja i dokumentacja

1. Oznaczenie CE nie oznacza automatycznego dostępu do rynku australijskiego

Produkt zgodny z wymaganiami UE może nadal wymagać sprawdzenia:

- australijskich przepisów technicznych
- właściwych norm
- wymaganej procedury oceny zgodności
- rejestracji
- oznakowania
- dokumentacji technicznej

2. Wymagania zależą od produktu

Przykładowo mogą dotyczyć:

- urządzeń elektrycznych
- maszyn
- urządzeń radiowych
- wyrobów medycznych
- substancji chemicznych
- materiałów budowlanych
- produktów konsumpcyjnych

3. Normy dobrowolne i wymagania obowiązkowe to nie to samo

Samo istnienie australijskiej normy nie oznacza jeszcze, że każdy produkt musi być z nią zgodny.

Należy ustalić:

przepis → **wymaganie obowiązkowe** →
właściwa norma → **sposób wykazania zgodności**

4. Dokumentacja powinna być sprawdzona przed zawarciem kontraktu

Potencjalnie potrzebne mogą być:

- dokumentacja techniczna
- raporty z badań
- certyfikaty
- instrukcje
- deklaracje
- informacje dotyczące bezpieczeństwa
- dokumentacja importowa

Bezpieczeństwo biologiczne i środki SPS I

Australia ma jeden z najbardziej rozbudowanych systemów ochrony przed zagrożeniami biologicznymi. Problemem może być nie sam produkt, lecz jego skład, opakowanie, stan albo materiał wykorzystany do transportu. **Bezpieczeństwo biologiczne produktów należy sprawdzić jeszcze przed wysyłką.**

1. Czego mogą dotyczyć ograniczenia?

Kontroli mogą podlegać m.in.:

- produkty spożywcze
- rośliny i produkty roślinne
- produkty pochodzenia zwierzęcego
- drewno i opakowania drewniane
- nasiona
- materiały biologiczne
- używane maszyny i urządzenia zabrudzone ziemią lub materiałem organicznym

2. Podstawowe narzędzie: BICON

Warunki importu konkretnego rodzaju towaru pozwala sprawdzić **BICON (Biosecurity Import Conditions – australijski system informacji o warunkach importu związanych z bezpieczeństwem biologicznym):**

<https://bicon.agriculture.gov.au/>

Bezpieczeństwo biologiczne i środki SPS II

3. Możliwe wymagania

W zależności od produktu mogą obejmować:

- pozwolenie importowe
- świadectwo
- określony sposób przetworzenia
- fumigację lub inne zabiegi
- kontrolę po przybyciu
- dodatkową dokumentację
- określone warunki opakowania

4. Niespełnienie warunków może prowadzić do:

zatrzymania → kontroli → dodatkowego zabiegu → opóźnienia → reeksportu lub zniszczenia

Pełny koszt dostarczenia towaru na rynek

1. Cena produktu

- cena EXW/FOB
- opakowanie eksportowe
- transport w Polsce

2. Transport międzynarodowy

- fracht morski lub lotniczy
- ubezpieczenie
- opłaty terminalowe

3. Koszty graniczne

- cło
- obsługa celna
- koszty zgodności i kontroli

4. Koszty w Australii

- magazynowanie
- transport krajowy
- zapasy bezpieczeństwa

5. Kanał sprzedaży

- marża dystrybutora
- marża detalisty
- cena końcowa

Główne centra logistyczne Australii

1. Melbourne

- największy port kontenerowy i rozwinięte zaplecze dystrybucyjne
- duży rynek końcowy Wiktorii
- naturalne centrum logistyczne całej południowo-wschodniej Australii

2. Sydney

- Port Botany to drugi największy port kontenerowy
- największy port lotniczy w Australii i regionie
- duży rynek końcowy Nowej Południowej Walii
- drugie naturalne centrum logistyczne całej południowo-wschodniej Australii

3. Brisbane

- główny port Queensland
- trzeci największy port kontenerowy
- kluczowe znaczenie dla północno-wschodniej Australii i Azji Południowej

4. Fremantle / Perth

- główna brama Zachodniej Australii
- geograficznie odrębny region
- znaczenie górnictwa i energetyki

5. Adelaide

- mniejsza skala
- obsługa Południowej Australii
- dobre połączenia z Melbourne

Partner lokalny i kultura biznesowa

1. Partner musi odpowiadać modelowi wejścia

- importer
- dystrybutor
- partner serwisowy

2. Trzeba sprawdzić realny dostęp do klientów

- baza klientów
- zasięg geograficzny
- zdolności sprzedażowe

3. Trzeba sprawdzić zdolności operacyjne

- magazynowanie
- serwis
- obsługa posprzedażowa

4. Współpraca musi mieć mierzalne zasady

- obszar działania
- wskaźniki realizacji
- wyłączność i możliwość zakończenia umowy

[Powrót do agendy](#)

Rozdział 5. JAK WEJŚĆ NA RYNEK I OGRANICZYĆ RYZYKO?

1. Ocena możliwości

- produkt
- klient
- konkurencja

2. Dostęp do rynku

- kod HS
- regulacje
- pochodzenie

3. Opłacalność

- pełny koszt dostarczenia
- marża
- próg rentowności

4. Realizacja

- model wejścia
- partner
- logistyka

5. Pilotaż i skalowanie

- mierniki
- ocena
- decyzja o rozszerzeniu działalności

Modele wejścia: od eksportu do spółki australijskiej

1. Eksport bezpośredni

- najniższy koszt stały
- odpowiedni do testowania
- ograniczona kontrola rynku

2. Agent lub dystrybutor

- szybki dostęp do rynku
- istniejąca baza klientów
- mniejsza kontrola i udział w marży

3. Własny przedstawiciel

- większa kontrola
- rozwój własnej sprzedaży
- wyższy koszt stały

4. Australian Pty Ltd

- australijska spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
- możliwość lokalnego zatrudnienia i zawierania kontraktów
- rozwiązanie uzasadnione dopiero odpowiednią skalą

Jak zaprojektować dystrybucję w Australii?

1. Lokalizacja klienta

- nie od portu
- nie od najtańszego frachtu
- od wymaganego poziomu obsługi

2. Początkowo jeden punkt magazynowy

- Melbourne lub Sydney
- zewnętrzny operator logistyczny
- ograniczenie kosztów stałych

3. Wschodnia i południowa Australia tworzą spójny układ geograficzno-gospodarczy

- Melbourne
- Sydney
- następnie Brisbane i Adelaide

4. Australia Zachodnia wymaga osobnej decyzji

- bardzo duża odległość
- dłuższy czas dostawy
- możliwość drugiego magazynu

Jak zaprojektować dystrybucję w Australii?

Faza	Liczba punktów magazynowych	Zasięg	Korzyść	Ograniczenie
pilotaż	0–1	jeden region	niski koszt	czas dostawy
wejście	1	wschód / południe	prostota	WA
skalowanie w AU	2	wschód + zachód	lepszą obsługą	więcej zapasów
model AU–NZ	2–3	Australia + NZ	pełniejsze pokrycie	większa złożoność

Źródło: opracowanie własne

1. Biznesowo można myśleć o regionie AU–NZ

- wspólne zarządzanie regionalne
- część partnerów działa w obu państwach
- podobne środowisko biznesowe

2. Australia może pełnić funkcję centrum regionalnego

- większy rynek
- większa baza klientów
- większy rynek pracy

3. Niektóre funkcje można centralizować

- marketing
- obsługa klienta
- zarządzanie sprzedażą

4. Nowa Zelandia pozostaje odrębną jurysdykcją

- odprawa celna
- bezpieczeństwo biologiczne
- podatki i regulacje produktowe

5. Pochodzenie towaru pozostaje niezależną kwestią

- polski produkt nie staje się australijski przez magazynowanie
- siedziba spółki nie zmienia pochodzenia
- preferencję przy imporcie do NZ analizujemy oddzielnie

Można połączyć	Trzeba analizować odrębnie
zarządzanie regionalne	formalności celne
marketing	bezpieczeństwo biologiczne
obsługę sprzedaży	podatki
część zapasów	regulacje produktu
relacje z częścią partnerów	reguły pochodzenia

[Powrót do agendy](#)

Rozdział 6.

INSTRUMENTY WSPARCIA

Gdzie sprawdzić warunki dostępu do rynku?

1. Access2Markets

- portal Komisji Europejskiej dotyczący dostępu do rynków
- taryfy
- reguły pochodzenia

2. Australian Border Force

- australijska służba graniczna
- odprawa celna
- procedury importowe

3. BICON

- Biosecurity Import Conditions
- baza australijskich warunków importu związanych z bezpieczeństwem biologicznym
- zezwolenia i wymagane zabiegi

4. Regulatory produktowe

- TGA dla produktów medycznych
- odpowiedni organ bezpieczeństwa produktu
- normy techniczne

5. Zawsze zaczynamy od danych o produkcji

- kod HS
- pochodzenie
- skład i zastosowanie

Gdzie szukać wiedzy o rynku i partnerów? I

1. PAIH i Zagraniczne Biura Handlowe: <https://www.paih.gov.pl/rynki-zagraniczne/Australia>

- informacje o rynku australijskim
- lokalne kontakty biznesowe
- wsparcie ekspansji i misji gospodarczych
- wydarzenia i spotkania B2B
- informacje sektorowe

2. Enterprise Europe Network: www.een.org.pl <https://een.ec.europa.eu>; <https://een.ec.europa.eu/partnering-opportunities>

- wyszukiwanie zagranicznych partnerów
- kojarzenie przedsiębiorstw
- współpraca handlowa i technologiczna
- profile ofert i zapytań o współpracę
- wsparcie internacjonalizacji MŚP

Gdzie szukać wiedzy o rynku i partnerów? II

3. Organizacje branżowe:

- izby handlowe stanowe i regionalne
- australijskie stowarzyszenia branżowe
- organizacje sektorowe
- targi, konferencje i wydarzenia branżowe
- bezpośredni dostęp do lokalnych środowisk biznesowych
- **Australian Chamber of Commerce and Industry:** australianchamber.com.au

4. Partnerów trzeba niezależnie weryfikować:

- rejestry
- referencje
- baza klientów

ASIC (Australian Securities and Investments Commission – australijski organ nadzoru nad spółkami i rynkami finansowymi): <https://www.asic.gov.au/online-services/search-asic-registers/company-and-organisation-registers>

ASIC umożliwia sprawdzenie m.in. nazwy i rodzaju spółki, numerów identyfikacyjnych, daty rejestracji i lokalizacji zarejestrowanej siedziby; część bardziej szczegółowych danych jest odpłatna.

Jak finansować i zabezpieczyć ryzyko?

1. Ubezpieczenie

- KUKE
- ubezpieczenie należności
- ryzyko niewypłacalności

2. Ryzyko finansowe

- kurs AUD
- kapitał obrotowy
- zapasy

3. Ryzyko dostawy

- Incoterms (międzynarodowe reguły podziału kosztów i odpowiedzialności w dostawie)
- ubezpieczenie ładunku
- jasny podział obowiązków

Mapa australijskich instytucji I

1. Granica i import

- Australian Border Force:
- odprawa: www.abf.gov.au
- taryfa celna: <https://www.abf.gov.au/importing-exporting-and-manufacturing/tariff-classification/current-tariff>

2. Bezpieczeństwo biologiczne

- **BICON**: pozwala sprawdzić warunki importu dla ponad 20 tys. kategorii roślin, zwierząt, minerałów i produktów biologicznych oraz ustalić m.in., czy wymagane jest pozwolenie importowe: <https://bicon.agriculture.gov.au/>
- **Department of Agriculture, Fisheries and Forestry (DAFF)**: ministerstwo federalne odpowiedzialne m.in. za bezpieczeństwo biologiczne i kontrole importowe: www.agriculture.gov.au

3. Produkty regulowane

- **TGA** (Therapeutic Goods Administration – australijski urząd ds. produktów leczniczych i wyrobów medycznych): leki, wyroby medyczne i inne produkty terapeutyczne: www.tga.gov.au
- **ACCC** (Australian Competition and Consumer Commission – australijski urząd ds. konkurencji i konsumentów): bezpieczeństwo produktów konsumpcyjnych i ochrona konsumentów: www.accc.gov.au
- **Product Safety Australia**: obowiązkowe normy bezpieczeństwa, zakazy i wycofania produktów: www.productsafety.gov.au

Mapa australijskich instytucji II

4. Spółka i podatki

- **ASIC** (Australian Securities and Investments Commission – australijski organ nadzoru nad spółkami i rynkami finansowymi): rejestracja i weryfikacja spółek: www.asic.gov.au
- **ATO** (Australian Taxation Office – australijski urząd podatkowy): podatki, GST, obowiązki podatkowe przedsiębiorstw: www.ato.gov.au
- **Business.gov.au**: oficjalny portal rządu australijskiego dla przedsiębiorstw; pomocny także w identyfikacji wymogów federalnych i stanowych: <https://business.gov.au/>

5. Rynek i zamówienia publiczne

- **Austrade** (Australian Trade and Investment Commission): informacje o rynku, handlu i inwestycjach: www.austrade.gov.au
- **AusTender**: oficjalny federalny portal zamówień publicznych: www.tenders.gov.au
- Portale stanowe

[Powrót do agendy](#)

ROZDZIAŁ 7.

Pytania i odpowiedzi

Akty prawne Unii Europejskiej związane z tematem webinarium:

- **Umowa o wolnym handlu UE–Australia** (EU–Australia Free Trade Agreement), oficjalny tekst uzgodnionej umowy wraz z rozdziałami i załącznikami:
https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/australia/eu-australia-agreement/text-agreements_en **Status:** negocjacje zakończono 24 marca 2026 r.; umowa znajduje się obecnie na etapie przyjęcia/ratyfikacji i nie weszła jeszcze w życie. Komisja zastrzega, że opublikowany tekst może podlegać drobnym zmianom w ramach przeglądu prawno-językowego.
- **Umowa o wolnym handlu UE–Nowa Zelandia** (EU–New Zealand Free Trade Agreement), oficjalny tekst umowy wraz z rozdziałami, załącznikami i harmonogramami taryfowymi, umowa obowiązuje od 1 maja 2024 r.: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/new-zealand/eu-new-zealand-agreement/text-agreement_en



[Link do nagrania webinarium](#)

[Powrót do agendy](#)

Webinarium zostało zrealizowane przez ośrodek Enterprise Europe Network działający przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości – **www.een.org.pl**

Dr Przemysław Biskup

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

pbisku@sgh.waw.pl

W przygotowaniu webinaru i prezentacji wykorzystano badania zrealizowane w ramach projektu badawczego pt. „Współpraca, integracja i suwerenność w Anglosferze. Perspektywy rozwoju AUKUS i CANZUK” finansowanego ze środków Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego w ramach konkursu Nauka dla Społeczeństwa II.