

## MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

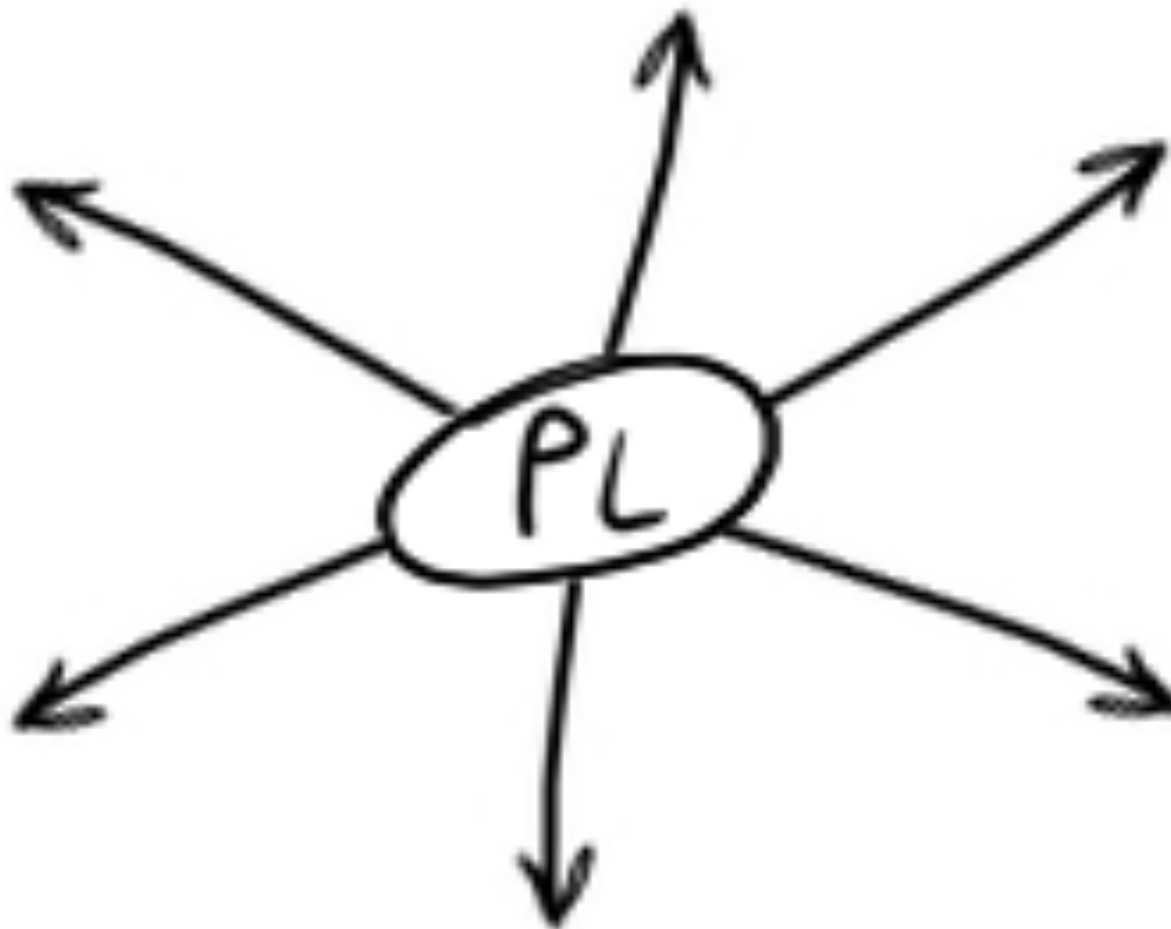
Cykl seminariów informacyjnych dotyczących podejmowania działań eksportowych przez firmy technologiczne, w tym startupy w wariacie tematycznym: „USA & China Gate” w terminie 07.09.2018-20.10.2018 r. realizowanego w ramach Projektu „Pomorski Broker Eksportowy. Kompleksowy system wspierania eksportu w województwie pomorskim” w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020, Osi priorytetowej 2 Przedsiębiorstwa, Działania 2.3 Aktywność eksportowa, współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.

I zjazd w terminie 07-08.09.2018 r.  
Biznes i strategia

Osoba prowadząca seminarium: Beata Witkowska

Kluczowym zagadnieniem nie jest –  
czy wchodzić na rynki zagraniczne,  
ale jak i kiedy to zrobić?  
Podstawą sukcesu w eksporcie jest  
wiedza.

Zbigniew Bereza



# Skąd wziąć informacje?

**Regionalny Program Operacyjny Województwa Pomorskiego na lata 2014 – 2020**

Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości, ul. Lęborska 3b, 80-386 Gdańsk

GFP zarejestrowana w Sądzie Rejonowym Gdańsk – Północ w Gdańsku VII Wydział Gospodarc  
Krajowego Rejestru Sądowego w Rejestrze Przedsiębiorców pod nr KRS 0000234045,

NIP: 583-290-74-40, Regon: 220049622



**Gdańska Fundacja  
Przedsiębiorczości**



**Ministerstwo Rozwoju**

[www.mr.gov.pl](http://www.mr.gov.pl)

**Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi**

[www.minrol.gov.pl](http://www.minrol.gov.pl)

**Agencja Rynku Rolnego**

[www.arr.gov.pl](http://www.arr.gov.pl)

**Agencja Restrukturyzacji i**

**Modernizacji Rolnictwa**

[www.arimr.gov.pl](http://www.arimr.gov.pl)

**Ministerstwo Spraw Zagranicznych**

[www.msz.gov.pl](http://www.msz.gov.pl)

**Urząd Komitetu Integracji Europejskiej**

[www.ukie.gov.pl](http://www.ukie.gov.pl)

**Portal Promocji Eksportu**

<https://www.trade.gov.pl/>

<https://lodzkie.trade.gov.pl/pl/>

**•Korporacja Ubezpieczeń Kredytów  
Eksportowych**

[www.kuke.com.pl](http://www.kuke.com.pl)

**•Bank Gospodarstwa Krajowego**

[www.bgk.com.pl](http://www.bgk.com.pl)

**•Polishexport.info**

[www.polishexport.info](http://www.polishexport.info)

**•Polska Agencja Rozwoju**

**Przedsiębiorczości**

[www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl)

**•Polexpo Exhibitions Sp. z o.o.**

[www.polexpo.pl](http://www.polexpo.pl)

**•Organizacja Wystaw i Targów**

[www.eltar-targi.com.pl](http://www.eltar-targi.com.pl)

**•Biuro Promocji Zagranicznej EXPO Sp.  
z o.o.**

[www.bpz-expo.pl](http://www.bpz-expo.pl)

**•Centrum Stosunków Międzynarodowych**

[www.csm.org.pl](http://www.csm.org.pl)



# Skąd wziąć informacje?

- GUS,
- Komisja Europejska,
- WTO,
- Krajowa Izba Gospodarcza,
- Branżowe i Międzynarodowe Izby Gospodarcze,
- Polskie Ambasady,
- PARP,
- PAN,
- Raporty organizacji międzynarodowych/branżowych,
- Narodowe instytuty statystyczne,
- field research.

# Ważne kwestie przy rozwijaniu eksportu

*Zbigniew Bereza*

- wielkość przedsiębiorstwa – siła, potencjał,
- problemy operacyjne - z czym się zderzymy jeśli zaczniemy eksport,
- finanse (opóźnione płatności, ryzyko kursowe, kredytowanie odbiorców),
- biurokracyzm (dokumentacja, uciążliwe i skomplikowane procedury, inne),
- informacja rynkowa (gromadzenie i przetwarzanie),
- dopasowanie produktu (normy, dystans psychologiczny),
- reprezentacja za granicą,
- koszty i zyskowność/rentowność,
- język.

**Regionalny Program Operacyjny Województwa Pomorskiego na lata 2014 – 2020**

Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości, ul. Lęborska 3b, 80-386 Gdańsk

GFP zarejestrowana w Sądzie Rejonowym Gdańsk – Północ w Gdańsku VII Wydział Gospodarczy

Krajowego Rejestru Sądowego w Rejestrze Przedsiębiorców pod nr KRS 0000234045,

NIP: 583-290-74-40, Regon: 220049622

# Cele eksportowe powinny spełniać kryteria „SMART”

- **Specific** – konkretne
- **Measurable** – mierzalne
- **Acceptable/ambitious** – akceptowalne, osiągalne, ambitne
- **Realistic** – realne, możliwe do osiągnięcia
- **Time-bound** – osiągalne w określonym przedziale czasowym



## Doprecyzowanie celów na podstawie analizy odpowiedzi

- Co oferujemy, dla kogo, dla jakiej grupy (kryterium wiekowe, zamożności itp.)
- Gdzie, w jakim obszarze, na jakim terenie (kraj, region, subregion).
- Jaka będzie wartość eksportu (sprzedaż kwartalna, roczna).
- Od i do kiedy (czas rozpoczęcia sprzedaży eksportowej, zakładany okres prowadzenia działalności eksportowej na danym rynku).

## Cele eksportowe w strategii

Niezależnie od rodzaju wybranej strategii powinna ona zawsze realizować następujące cele:

Zysk

Udział w rynku

Wielkość (wolumen) sprzedaży

Wzrost – zysku, sprzedaży, zatrudnienia, itp.

Wykreowanie produktu eksportowego, który nie znajdzie swojego substytutu

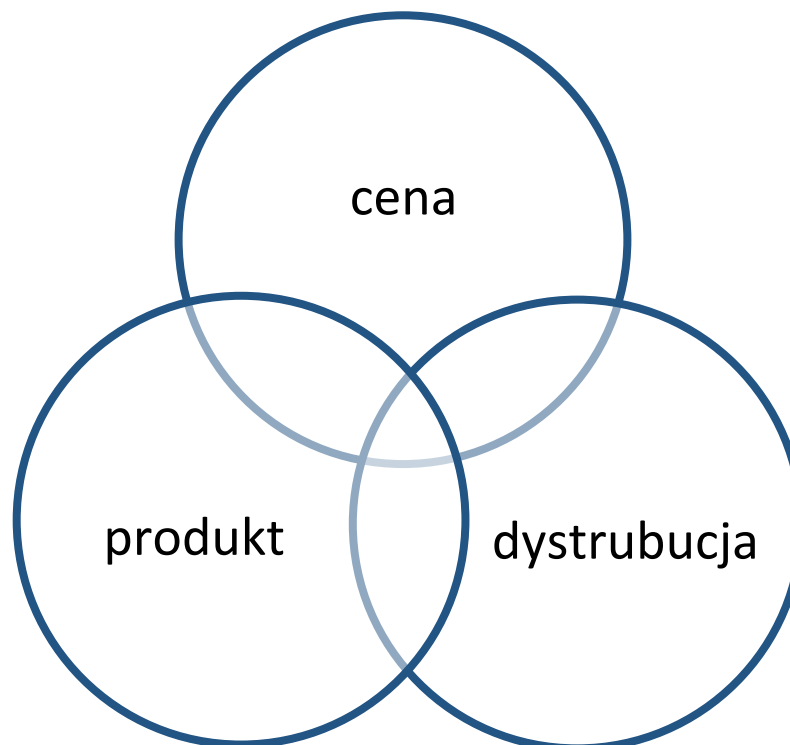
wskazniki rezultatu - jakościowe

wskazniki produktu - ilościowe

## **Dobór optymalnej strategii eksportowej**

*Optymalna strategia powinna opierać się na unikalnych cechach i mocnych stronach naszego produktu / usługi oraz uwzględniać możliwie jak najwięcej elementów wewnętrznych i zewnętrznych istniejących na danym rynku zagranicznym*

# Stworzenie strategii



**Regionalny Program Operacyjny Województwa Pomorskiego na lata 2014 – 2020**

Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości, ul. Lęborska 3b, 80-386 Gdańsk

GFP zarejestrowana w Sądzie Rejonowym Gdańsk – Północ w Gdańsku VII Wydział Gospodarczy

Krajowego Rejestru Sądowego w Rejestrze Przedsiębiorców pod nr KRS 0000234045,

NIP: 583-290-74-40, Regon: 220049622



Gdańska Fundacja  
Przedsiębiorczości

# Czym jest strategia?

**Strategia** to ogólnie sformułowane metody osiągnięcia poszczególnych celów. Określa ona środki do osiągnięcia celów w określonym czasie.

**Strategia** powinna zawierać informacje, jak chcemy skłonić klienta do zakupu!

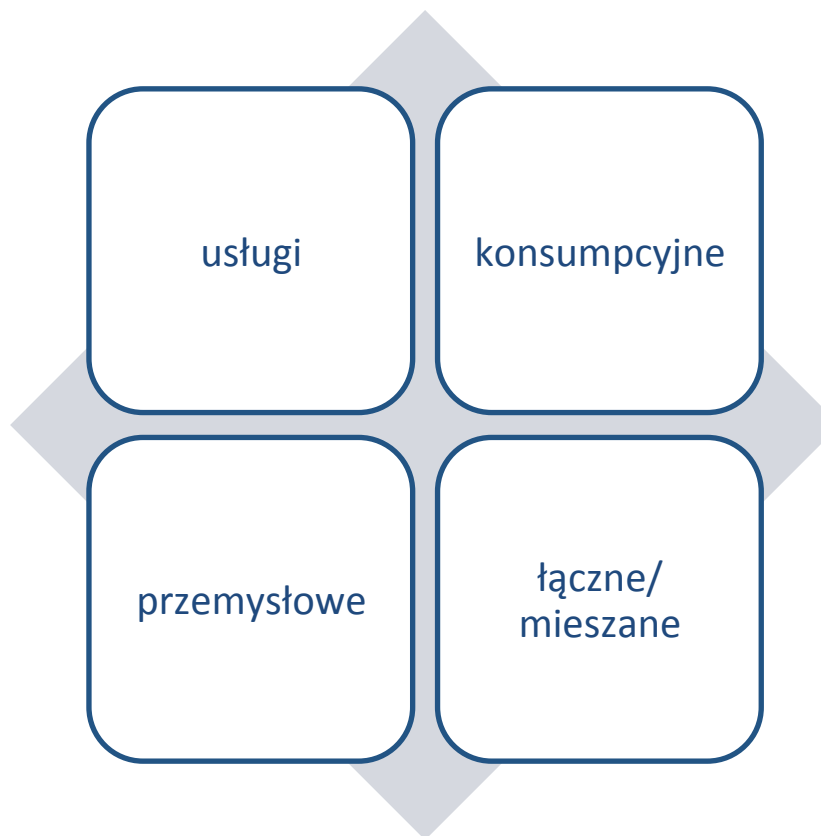
# Strategia cenowa

- **KALKULACJA CENOWA!**
- Ustalenie nowej ceny na rynek eksportowy,
- Ustalenie niższej ceny od ceny rynkowej (UWAGA! Dumping!),
- Ustalenie wyższej ceny od ceny rynkowej,
- Ustalenie planu rabatów i upustów,
- Ustalenie cen promocyjnych,
- inne

# Strategia produktu

- Wprowadzenie nowych wersji?
- Nowa marka?
- Zmiana parametrów produktu?
- Poprawa/pogorszenie jakości produktu?
- Zmiana zakresu funkcji użytkowych?
- Określenie usług serwisowych i gwarancji?
- Innowacyjne rozwiązania?
- Inne?

# Cztery podstawowe typy produktów



**Regionalny Program Operacyjny Województwa Pomorskiego na lata 2014 – 2020**

Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości, ul. Lęborska 3b, 80-386 Gdańsk

GFP zarejestrowana w Sądzie Rejonowym Gdańsk – Północ w Gdańsku VII Wydział Gospodarczy

Krajowego Rejestru Sądowego w Rejestrze Przedsiębiorców pod nr KRS 0000234045,

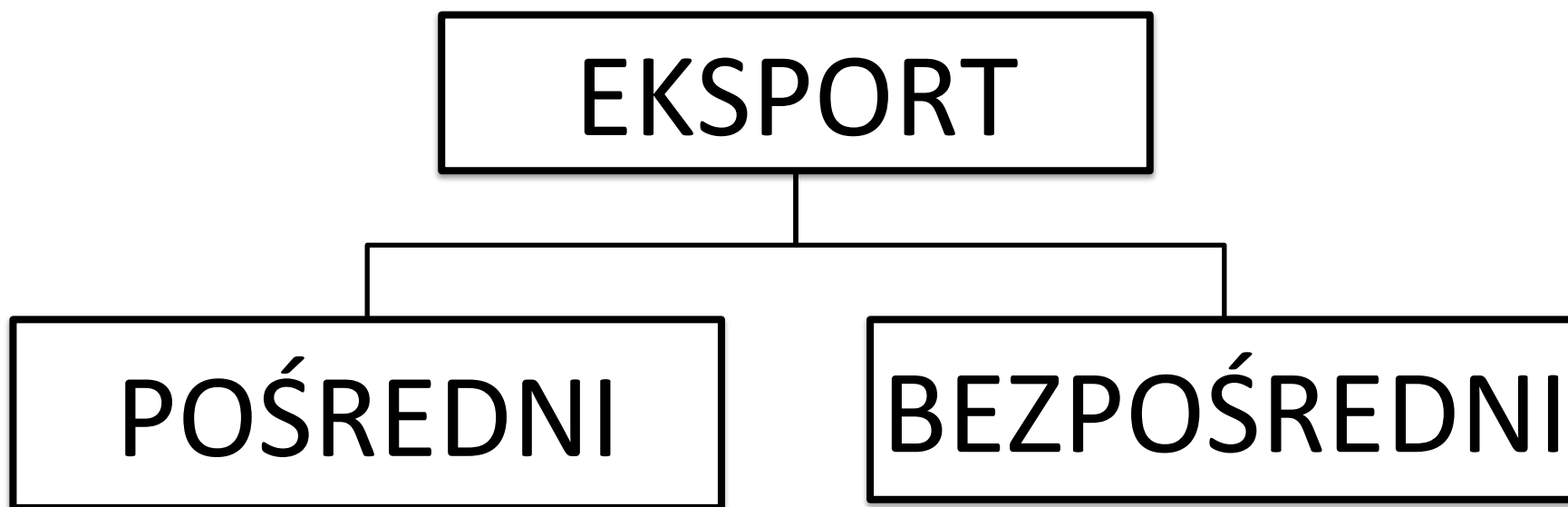
NIP: 583-290-74-40, Regon: 220049622



Gdańska Fundacja  
Przedsiębiorczości



# Sposoby wejścia na rynek



# Modele eksportu

- eksport,
- przekazanie licencji,
- franchising,
- joint venture,
- filia /oddział zagraniczny,
- zakład produkcyjny,

# Ocena konkurencyjności

## Elementy wewnętrzne

- ✓ Koszt produkcji,
- ✓ Wydajność pracy,
- ✓ Zużycie surowców,
- ✓ Ceny zbytu,
- ✓ Marże handlowe,
- ✓ Jakość produktów,
- ✓ Poziom techniczny,
- ✓ Szybkość reakcji na zmiany rynku,
- ✓ Własna sieć dystrybucji,
- ✓ Reputacja i opinia klientów,
- ✓ Doświadczenie na rynku,
- ✓ Jakość reklamy i promocji,
- ✓ Inne.

## Elementy zewnętrzne

- ✓ Lokalizacja przedsiębiorstwa I rynku,
- ✓ Charakter rynku,
- ✓ Reputacja kraju producenta.
- ✓ Wewnętrzny rynek pracy,
- ✓ Koszty dostępu do kapitału,
- ✓ Charakter utrudnień administracyjnych,
- ✓ Skłonność nabywców do akceptacji nowości,
- ✓ Krajowe obciążenia socjalne,
- ✓ Kurs walutowy i tendencje jego zmiany,
- ✓ Cła importowe,
- ✓ Dostęp do sieci dystrybucji,
- ✓ Akceptacja zagranicznych marek produktów

# Algorytm ustalenia pozycji konkurencyjnej

[http://www.parp.gov.pl/files/74/81/94/  
PoradnikExport.pdf](http://www.parp.gov.pl/files/74/81/94/PoradnikExport.pdf)

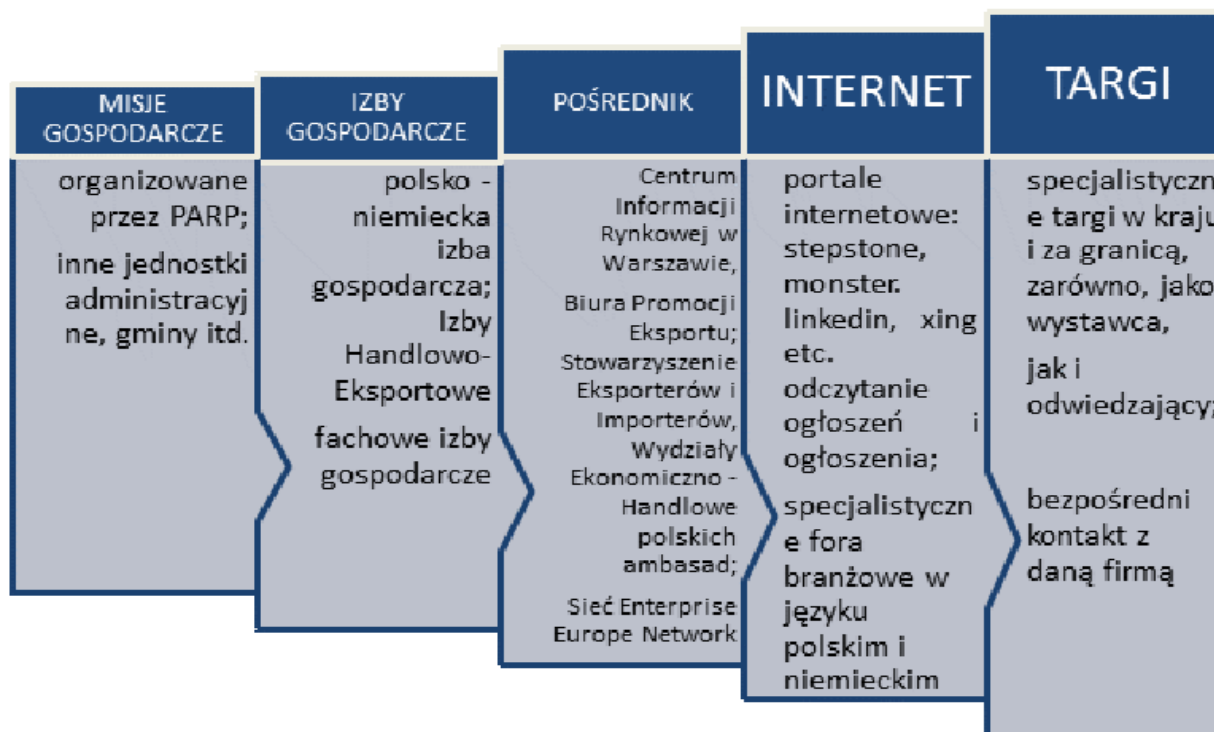
Strona 10 i 11.

# Pośrednicy w handlu zagranicznym

## Rodzaje pośredników według kryterium wielkości ponoszenia ryzyka:

- działający na cudzy rachunek i w cudzym imieniu (agent, cif agent, makler handlowy),
- działający na cudzy rachunek i we własnym imieniu (komisant, konsygnator),
- działający na własny rachunek i we własnym imieniu (dystrybutor).

# Jak znaleźć partnera handlowego?



**Regionalny Program Operacyjny Województwa Pomorskiego na lata 2014 – 2020**

Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości, ul. Lęborska 3b, 80-386 Gdańsk

GFP zarejestrowana w Sądzie Rejonowym Gdańsk – Północ w Gdańsku VII Wydział Gospodarczy

Krajowego Rejestru Sądowego w Rejestrze Przedsiębiorców pod nr KRS 0000234045,

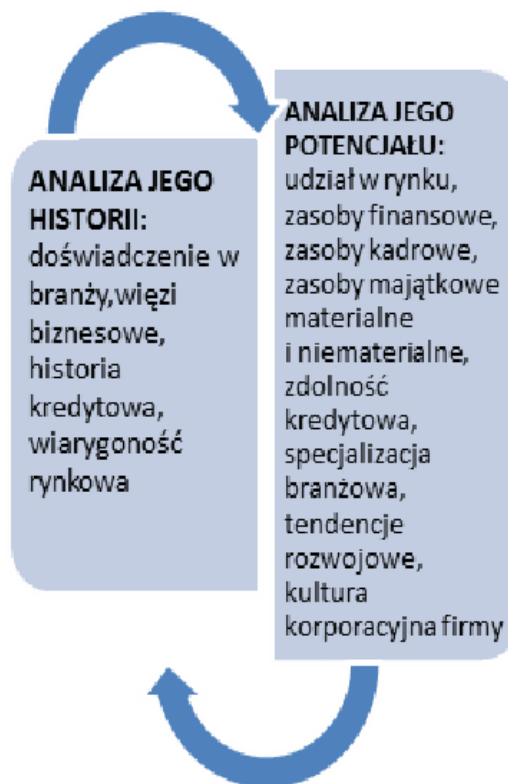
NIP: 583-290-74-40, Regon: 220049622



Gdańska Fundacja  
Przedsiębiorczości

## WYBIERAJĄC PARTNERA BIZNESOWEGO

**zwróć uwagę na:**



**Regionalny Program Operacyjny Województwa Pomorskiego na lata 2014 – 2020**

Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości, ul. Lęborska 3b, 80-386 Gdańsk

GFP zarejestrowana w Sądzie Rejonowym Gdańsk – Północ w Gdańsku VII Wydział Gospodarczy

Krajowego Rejestru Sądowego w Rejestrze Przedsiębiorców pod nr KRS 0000234045,

NIP: 583-290-74-40, Regon: 220049622



Gdańska Fundacja  
Przedsiębiorczości

# Planowanie budżetu

## FINANSOWANIE EKSPORTU

Wielorakość źródeł finansowania



**Regionalny Program Operacyjny Województwa Pomorskiego na lata 2014 – 2020**

Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości, ul. Lęborska 3b, 80-386 Gdańsk

GFP zarejestrowana w Sądzie Rejonowym Gdańsk – Północ w Gdańsku VII Wydział Gospodarczy

Krajowego Rejestru Sądowego w Rejestrze Przedsiębiorców pod nr KRS 0000234045,

NIP: 583-290-74-40, Regon: 220049622



Gdańska Fundacja  
Przedsiębiorczości

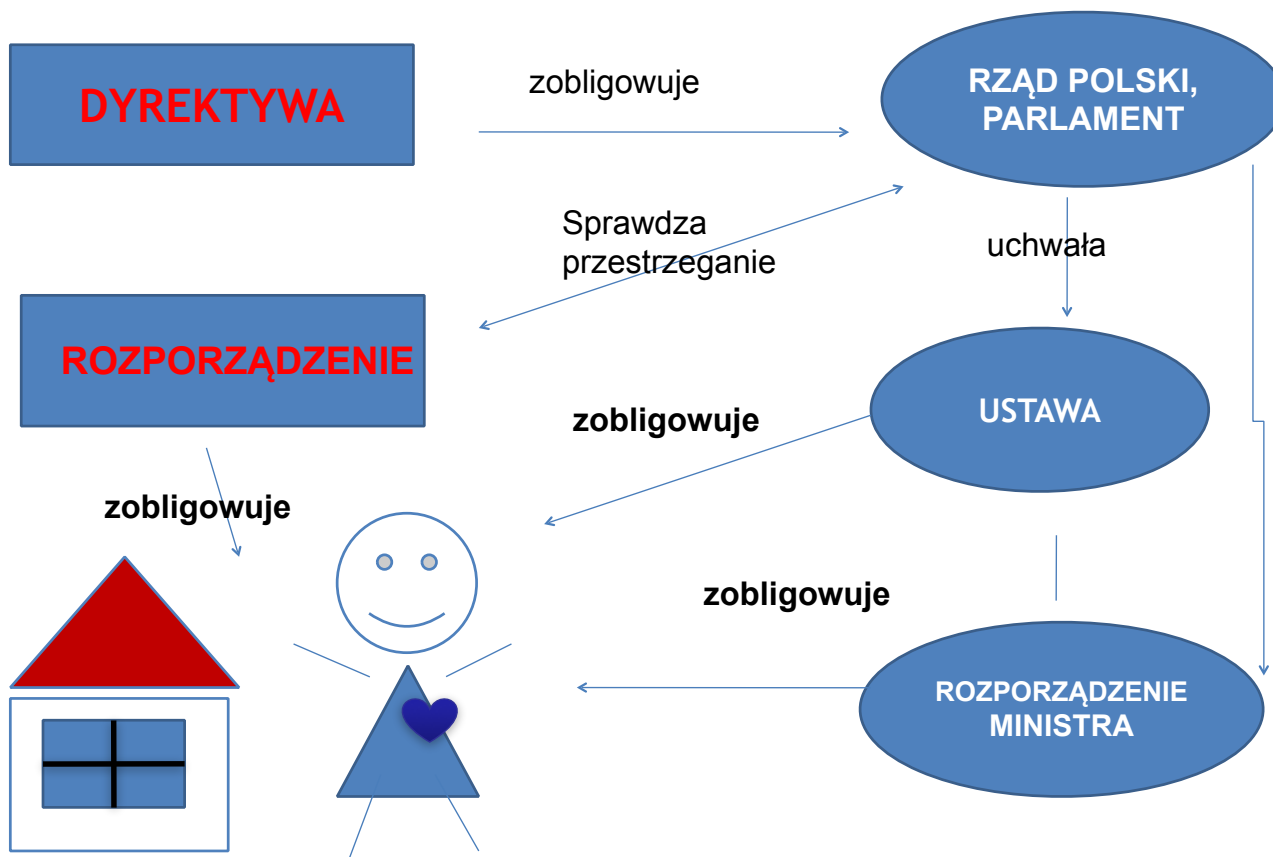


# Gdzie eksportować?

- Tam, gdzie są już polskie firmy znane?
- Wybrać egzotyczne rynki, na których nie ma polskich firm?
- Dlaczego ten a nie inny rynek?
- Czy otoczenie danego kraju jest przyjazne
- Co jeszcze warto rozważyć?

# Informacje pomocne przy wyborze rynku

<b>Informacje ogólnogospodarcze</b>	Wzrost gosp., stopa inflacji, kursy walut, średnia płaca, stopa bezrobocia, deficyt budżetowy
<b>Cechy branży</b>	Faza cyklu życia, stopień koncentracji, tempo wzrostu, cechy uczestników (innowacyjność, profesjonalizm), bariery wyjścia
<b>Informacje dotyczące marek/produktów</b>	Udział w rynku marek, penetracja rynku, informacje dotyczące opakowań
<b>Informacje dotyczące końcowy nabywców</b>	Segmenty nabywców, preferencje, kryteria wyboru marki, reakcja na promocję
<b>Informacje dotyczące konkurencji</b>	Udział w rynku, produkty, ceny produktów, klienci, system dystrybucji, system promocji
<b>Różnice kulturowe w biznesie</b>	Kultura biznesowa w wybranym kraju, etykieta, zwyczaje, różnice mentalnościowe



# Case study

Polski producent miodu liderem rynków “trudnych”

- Badanie rynku,
- Metody wejścia,
- Koszt wejścia.



**Regionalny Program Operacyjny Województwa Pomorskiego na lata 2014 – 2020**

Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości, ul. Lęborska 3b, 80-386 Gdańsk

GFP zarejestrowana w Sądzie Rejonowym Gdańsk – Północ w Gdańsku VII Wydział Gospodarczy

Krajowego Rejestru Sądowego w Rejestrze Przedsiębiorców pod nr KRS 0000234045,

NIP: 583-290-74-40, Regon: 220049622



Gdańska Fundacja  
Przedsiębiorczości

# Case study

- Polskich producent podzespołów,
- Kanał promocji youtube,
  - Klient detaliczny,
  - Budowa strategii ceny



# Oferta handlowa

Oferta jest kluczowym elementem handlu!

Dobrze przygotowana oferta handlowa wymaga jedynie spisania krótkiej umowy!

# Oferta handlowa – składniki kluczowe

- ✓ Kto do kogo?
- ✓ Co?
- ✓ Jakiej jakości?
- ✓ Jakiej ilości?
- ✓ Termin dostawy?
- ✓ Baza dostawy? Incoterms?
- ✓ Warunki płatności?
- ✓ Warunki dodatkowe?

# Oferta handlowa

**Co do zasady ma wiążący charakter!**

Należy zawsze zaznaczyć do kiedy, jak długo albo/i pod jakim warunkiem jest ważna.

Jeśli ma mieć charakter **niewiążąca** to z **zastrzeżeniem:**

- Bez obliga,
- Bez zobowiązania,
- Do wyczerpania zapasów,
- Wstępna, nie wiążąca.



# Oferta handlowa

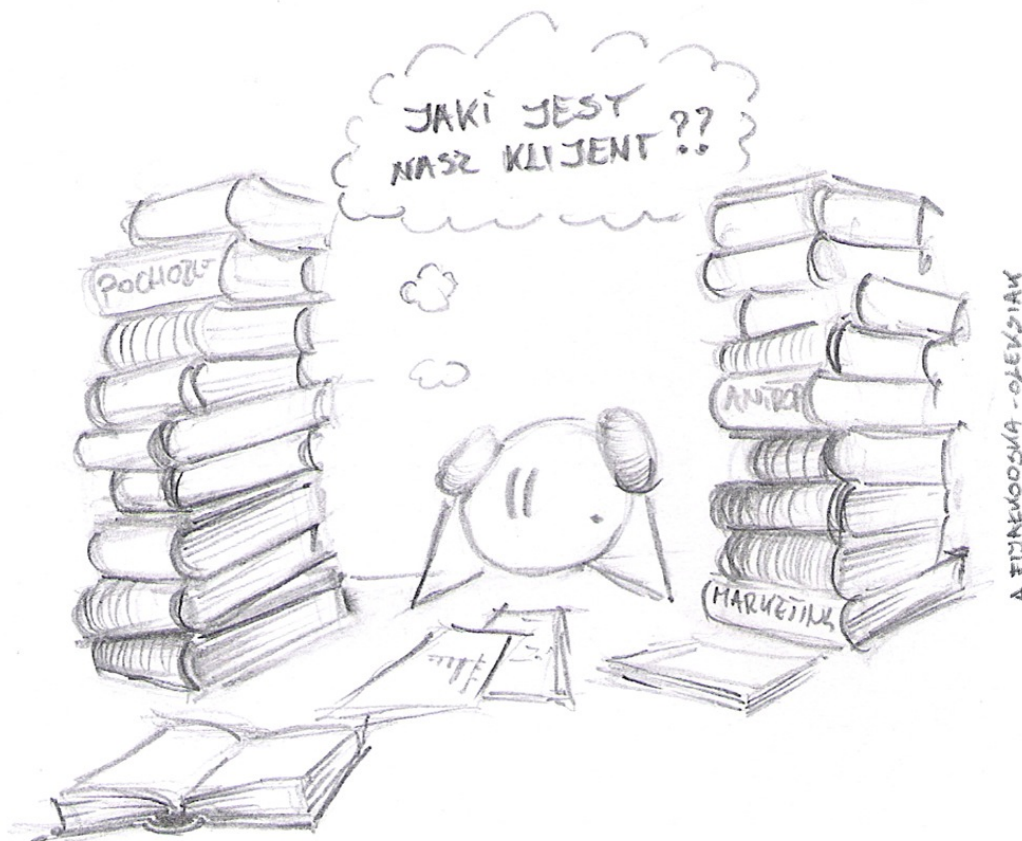
- Do oferty handlowej można dołączyć fakturę pro forma.
- UWAGA! VAT – UE
- UWAGA konsument! Zameldowanie do VAT w UE?
- Faktura pro forma uzupełniona terminem ważności może być traktowana, jako oferta.

# Kontroferta

**Kontroferta** – dokument stwierdzający zgodę zawarcia kontraktu na warunkach odmiennych, niż zawarte w ofercie. *Konsekwencją: zawieszenie oferty zasadniczej – przestaje być wiążącą dla oferującego.*

Gdy otrzymujący kontrofertę przyjmuje ją bez zastrzeżeń, wywołuje skutek prawny – staje się umową zawartą na warunkach w niej przedstawionych.

W praktyce kontroferty stosuje się w przypadkach istotnych różnic, co do składników oferty.



**Regionalny Program Operacyjny Województwa Pomorskiego na lata 2014 – 2020**

Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości, ul. Lęborska 3b, 80-386 Gdańsk

GFP zarejestrowana w Sądzie Rejonowym Gdańsk – Północ w Gdańsku VII Wydział Gospodarczy

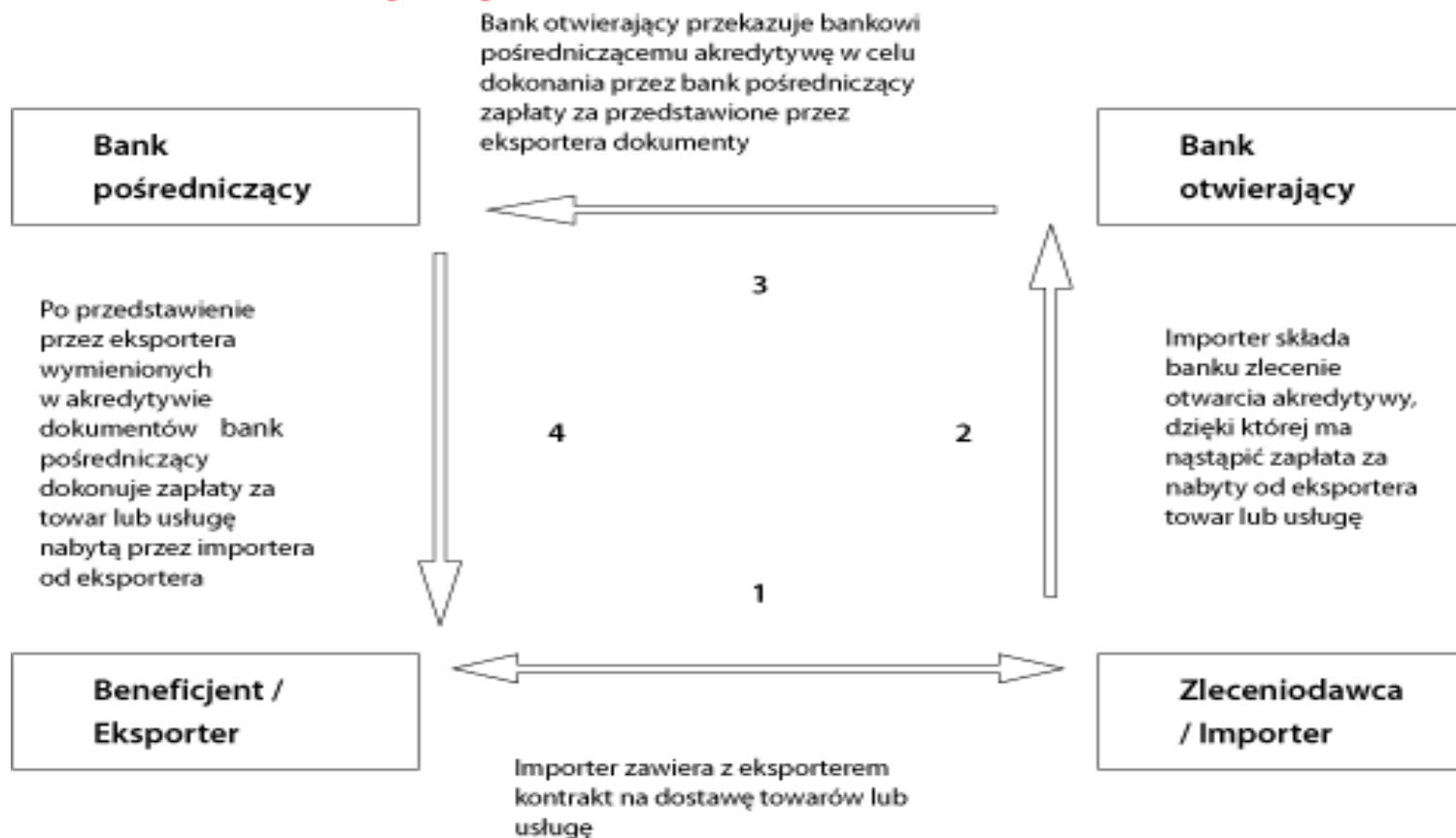
Krajowego Rejestru Sądowego w Rejestrze Przedsiębiorców pod nr KRS 0000234045,

NIP: 583-290-74-40, Regon: 220049622



Gdańska Fundacja  
Przedsiębiorczości

# Akredytywa dokumentowa



# Weryfikacja kontrahenta

- rejestry sądowe np. KRS, HRB, House of Companies, Companies Registration Office etc.,
- wywiadownie gospodarcze,
- weryfikacja przez ubezpieczyciela,
- opinie w Internecie.

## PEŁNOMOCNICTWO?

# Weryfikacja kontrahenta

- ✓ wydruk lub wypis z rejestru nie starszy niż 3 miesiące,
- ✓ dowód osobisty lub paszport (data urodzenia),
- ✓ pełnomocnictwo,
- ✓ zgłoszony do VAT – UE,
- ✓ Zgłoszony jako importer/eksporter (licencja),
- ✓ zaświadczenie o niezaleganiu w podatkach

# Check Lista

## Eksporter Polski

- ✓ Zameldowanie do VAT-UE?
- ✓ Oznakowanie CE?
- ✓ Inne wymagane oznakowanie?
- ✓ Oznakowanie made in?
- ✓ Podpisana umowa?
- ✓ Wystawione CMR albo odpowiednik? Instratat?
- ✓ Wymagana etykieta w DE?
- ✓ Zameldowanie do Zollamt?
- ✓ Zameldowanie do Handwerkskammer lub innej izby?
- ✓ Zameldowanie do Finanzamt?

## Importer Niemcy

- ✓ Forma prawna?  
Wypis z HRB? Gewerberegister?
- ✓ Zameldowany do VAT-UE?
- ✓ Reprezentacja?
- ✓ Płatność?
- ✓ Umowa?

**Umowa** polega na zabezpieczeniu przez strony swoich interesów z uwzględnieniem ryzyka transakcji.



# Umowa może być zawarta:

złożenie i akceptację  
ofery

negocjacje

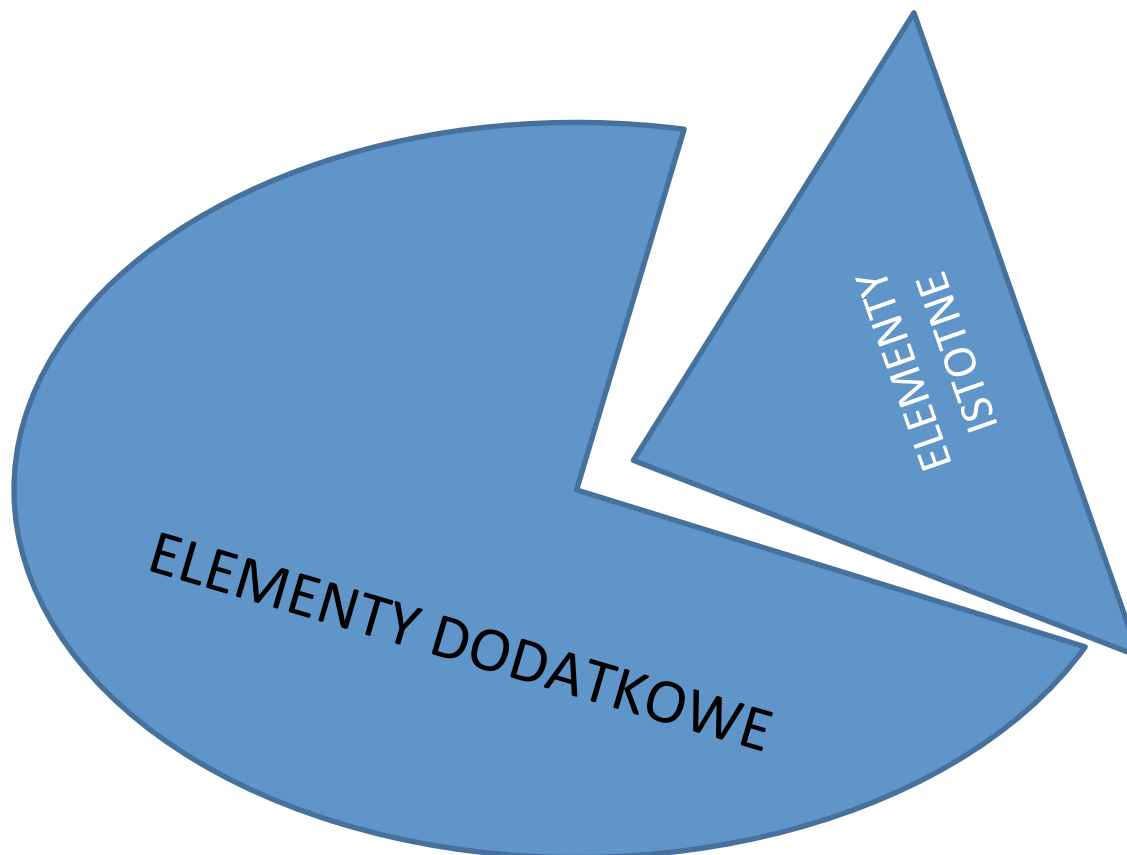
wygrania aukcji lub  
przetargu

# Ciekawostka!!!

**Technika presji psychologicznej** „ostatniej minuty”. W końcowej fazie rozmów kontrahent żąda nowych ustępstw, zreguły nieznaczących.

Czasami jednak występują z żądaniami, których wcześniej nie sygnalizowali.

# Co powinna zawierać UMOWA?



**Regionalny Program Operacyjny Województwa Pomorskiego na lata 2014 – 2020**

Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości, ul. Lęborska 3b, 80-386 Gdańsk

GFP zarejestrowana w Sądzie Rejonowym Gdańsk – Północ w Gdańsku VII Wydział Gospodarczy

Krajowego Rejestru Sądowego w Rejestrze Przedsiębiorców pod nr KRS 0000234045,

NIP: 583-290-74-40, Regon: 220049622



Gdańska Fundacja  
Przedsiębiorczości

CO?



ILOŚĆ? JAKOŚĆ?

KIEDY?



SKĄD? DOKĄD?

**KTO?**

KTO REPREZENTUJE?

**DO/OD KOGO?**

KTO REPREZENTUJE?

KTO TRANSPORTUJE?



KTO PAKUJE?

ZA ILE? W JAKIEJ WALUCIE?



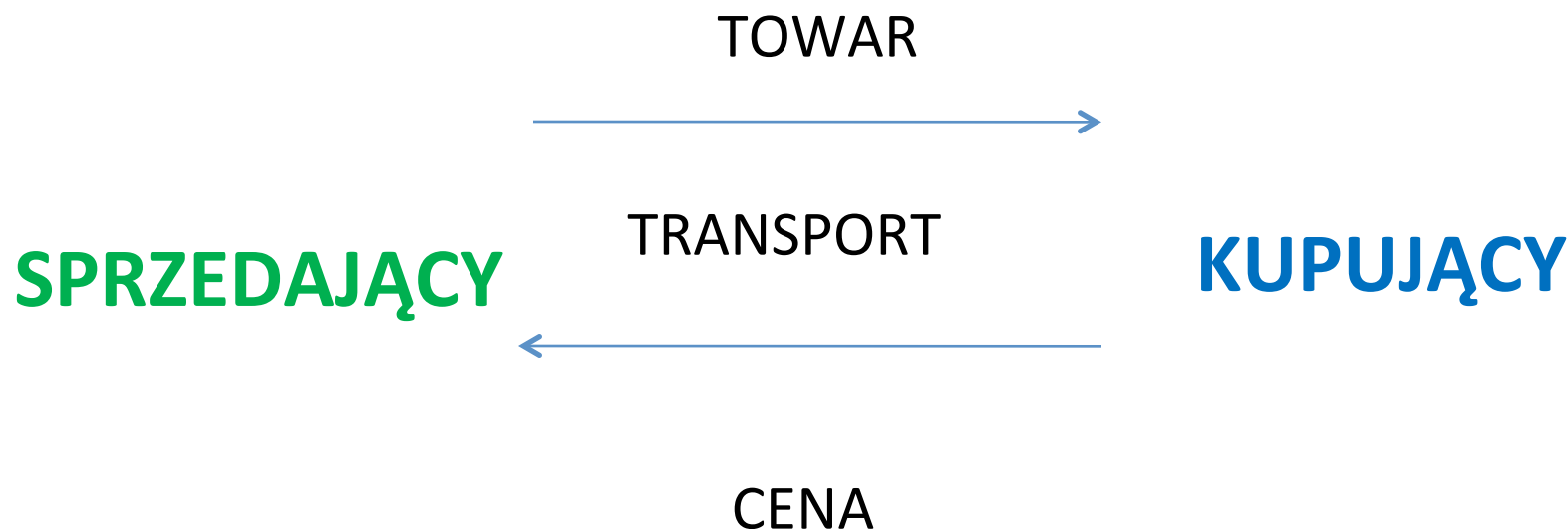
KIEDY? JAK?

CO SIĘ STANIE GDY.....



NIE ZAPŁACI,  
NIE DOJEDZIE,  
NIE TAKIE, JAK MIAŁO BYĆ?

# Na które obszary należy zwrócić uwagę? Oszacowanie ryzyka.



## Umowa – check lista

- Kto? Jak reprezentowany?
- Co? Wielkość ? Ilość? Kiedy?
- Kto dostarcza? Na jakich warunkach?
- Terminy i warunki płatności?
- Co się stanie, gdy nie zapłaci?
- Co się stanie, gdy nie dostarczy?
- Które prawo? Który sąd?

# Umowa

- ustna (dowód: e-mail, nagrane konferencje, nagrane rozmowy – za zgodą drugiej strony, zamówienia, ogólne warunki na stronie www),
- pisemna (podpis ręczny, podpis elektroniczny)

# Ciekawostka!!!

Wzorcowe klauzule ICC:

[https://iccwbo.org/resources-for-business/  
model-contracts-clauses/](https://iccwbo.org/resources-for-business/model-contracts-clauses/)



## Ogólne warunki handlowe (formularz)

- zarówno dla konsumenta i przedsiębiorcy,
- może mieć formę formularza np. do zaznaczania X,
- ułatwia pracę i tempo transakcji,
- może zawierać informacje szczegółowe, jak i ogólne,
- Konflikt ogólnych warunków handlowych (conflict of forms)

# Ogólne warunki handlowe

- Zamieszczone na stronie www,
- Informacja w wiadomości e-mail,
- “Blue pan rule”

# Sposoby zabezpieczenia umów i rozwiązywania sporów

## 1. Zabezpieczenie osobiste:

- poręcznie cywilne i poręczenie wekslowe,
- weksel własny,
- gwarancja bankowa,
- przelew wierzytelności na zabezpieczenie,
- przystąpienie do długu,
- zgoda dłużnika na dobrowolne poddanie się egzekucji.

# Sposoby zabezpieczenia umów i rozwiązywania sporów

## 2. Pozostałe metody zabezpieczenie transakcji:

- ubezpieczenie np. KUKE,
- forfaiting, zakup wierzytelności np. PARP,
- faktoring,
- kontrakt forward i futures,
- swap,
- opcje.

## Umowa – prawo i sąd właściwe na terenie UE

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 593/2008 z dnia 17 czerwca 2008 r. w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań umownych (Rzym I)

Rozporządzenie Rady (WE) nr 44/2001 z dnia 22 grudnia 2000 r. w sprawie jurysdykcji i uznawania orzeczeń sądowych oraz ich wykonywania w sprawach cywilnych i handlowych

## Umowa – prawo i sąd właściwy na terenie poza UE

- Konwencja Genewska, dotycząca unifikacji obrotu czekowego i wekslowego,
- Konwencja Haska,
- Konwencja o przedawnieniu w międzynarodowej sprzedaży towarów,
- *Konwencja Wiedeńska o umowie międzynarodowej sprzedaży towarów*

# Gdzie szukać przepisów?

- na stronach www urzędów celnych,
- na stronach www parlamentów,
- na stronach www Komisji Europejskiej,
- na stronach www ONZ,
- na stronach www WTO.

## Certyfikaty fito – sanitarne i inne

Zaleca się przy produktach żywych kontakt z punktem kontaktowym, urzędem celnym oraz weryfikacje prawa właściwego dla kraju dostawy.

**UWAGA!** Przy chemikaliach obowiązuje REACH.



# Podatki i cło przy imporcie

- **Rozporządzenie wprowadzające kodeks celny unijny:**

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32013R0952>

- **Pytania i odpowiedzi:**

[http://ec.europa.eu/ecip/help/faq/ens1\\_en.htm#faq\\_1](http://ec.europa.eu/ecip/help/faq/ens1_en.htm#faq_1)

- **Przepisy krajowe**

# Numer EORI

<https://puesc.gov.pl/web/puesc/eori>

# ECS

<https://www.e-clo.pl/o-systemie-ecs-ics>

# ECS

Zgłoszenie do procedury wywozu w całej UE  
– ECS (elektronicznie, wyjątkowo pisemnie).

# ECS

[http://www.finanse.mf.gov.pl/wynik/-/asset\\_publisher/JLw0/content/korzystanie-z-systemu-kontroli-eksportu-ecs---zgloszenie-wywozowe?redirect=http%3A%2F%2Fwww.finanse.mf.gov.pl%2Fwynik%3Fp\\_p\\_id%3D101\\_INSTANCE\\_JLw0%26p\\_p\\_lifecycle%3D0%26p\\_p\\_state%3Dnormal%26p\\_p\\_mode%3Dview%26p\\_p\\_col\\_id%3Dcolumn-1%26p\\_p\\_col\\_count%3D1%26p\\_r\\_p\\_564233524\\_tag%3Decs](http://www.finanse.mf.gov.pl/wynik/-/asset_publisher/JLw0/content/korzystanie-z-systemu-kontroli-eksportu-ecs---zgloszenie-wywozowe?redirect=http%3A%2F%2Fwww.finanse.mf.gov.pl%2Fwynik%3Fp_p_id%3D101_INSTANCE_JLw0%26p_p_lifecycle%3D0%26p_p_state%3Dnormal%26p_p_mode%3Dview%26p_p_col_id%3Dcolumn-1%26p_p_col_count%3D1%26p_r_p_564233524_tag%3Decs)

# PUESC

<https://puesc.gov.pl/web/puesc/sent-formularze>

# 24 hour rule

- Import
- Export

# TOWAR - PRODUKT

## Na terenie Unii Europejskiej

- ✓ Obowiązuje oznakowanie CE,
- ✓ Made in.
- ✓ INTRASTAT.
- ✓ CMR.
- ✓ Faktura, numer VAT-EU, nie ma cła (B2B).
- ✓ Faktura z polskim VAT-em (B2C).
- ✓ UWAGA! Ochrona konsumenta np. etykiety w języku ojczystym!!!
- ✓ Ochrona własności intelektualnej.

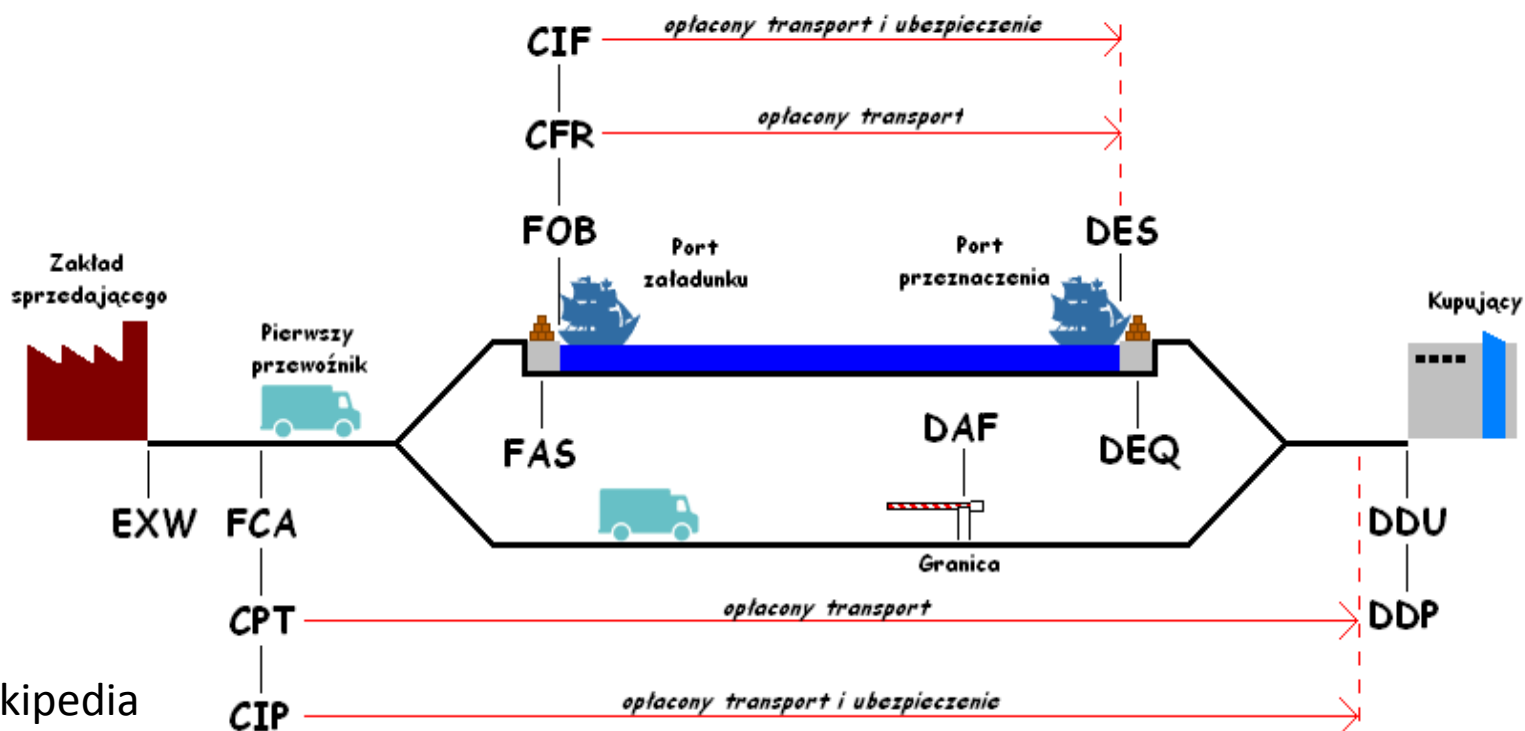
## Poza Unią Europejską

- ❖ Obowiązują przepisy krajowe.
- ❖ Made in.
- ❖ INTRASTAT.
- ❖ Dokument SAD, EUR – 1, świadectwo pochodzenia, CMR.
- ❖ Faktura, cło.
- ❖ Licencja eksportowa.
- ❖ UWAGA! W USA obowiązuje ochrona konsumenta, w Rosji porównywalna do EU np. etykiety, w pozostałych krajach niewielka.
- ❖ Ochrona własności intelektualnej – znacznie utrudniona!!!



# INCOTERMS

Incoterms 2000: Miejsce przejścia odpowiedzialności za towar ze sprzedającego na kupującego



Źródło: Wikipedia

# Listy przewozowe

Zawiera (art. 38 Ustawy prawo przewozowe):

- 1) nazwę i adres nadawcy, jego podpis oraz określenie placówki przewoźnika zawierającej umowę;
- 2) miejsce przeznaczenia przesyłki oraz nazwę i adres odbiorcy;
- 3) określenie rzeczy, masy, liczby sztuk przesyłki, sposobu opakowania i oznaczenia;
- 4) inne wskazania i oświadczenia, wymagane albo dopuszczone zgodnie z przepisami ze względu na warunki danej umowy lub sposób rozliczeń..

# List przewozowy CMR

- Podstawa prawna: Konwencja CMR,
- Wydawany w trzech egzemplarzach:
  - 1-wszy nadawca,
  - 2-gi odbiorca,
  - 3-ci przewoźnik,
- Sporadycznie wystawia się czwarty egzemplarz dla celów statystycznych.
- Obowiązkowe oświadczenie, że przewóz podlega przepisom CMR.

# List przewozowy CMR

## Zawiera:

miejsce i data wystawienia tego dokumentu, nazwa i adres nadawcy, przewoźnika oraz odbiorcy, miejsce i data przyjęcia towaru do przewozu, rodzaj towaru oraz sposób pakowania, liczba sztuk, ich cechy i numery oraz waga brutto. Ponadto konieczne jest określenie kosztów przewozu oraz instrukcji niezbędnych do załatwienia formalności celnych i innych. List musi zawierać oświadczenie, że przewóz podlega przepisom CMR, bez względu na jakąkolwiek przeciwną klauzulę.

# List przewozowy CMR

**W razie konieczności w liście CMR powinny znajdować się dodatkowe informacje, takie jak:**

zakaz przeładunku, koszty, które nadawca przyjmuje na siebie, kwotę zaliczenia do pobrania przy wydaniu towaru, zadeklarowaną wartość towaru, instrukcję nadawcy dla przewoźnika dotyczącą ubezpieczenia przesyłki, termin wykonania przewozu, a także wykaz dokumentów wręczonych przewoźnikowi.

Poza wszystkimi powyższymi danymi strony mają możliwość wniesienia innych dowolnych danych, jakie uznają za konieczne.

# Dochodzenie roszczeń – windykacja należności na drodze sądowej

- Jakie mam dokumenty świadczące o transakcji?
- Co wiem o dłużniku i jego rodzinie?
- Ile mogę zapłacić firmie windykacyjnej?
- Kiedy chcę zapłacić firmie windykacyjnej?
- Którą firmę windykacyjną wybrać?
- Sprzedaż wierzytelności?

# Drobne roszczenia

Rozporządzenie (WE) nr 861/2007 ustanawiające europejskie postępowanie w sprawie drobnych roszczeń

**Gdzie?  
Dla kogo?**

- Na terenie państw członkowskich UE, poza Danią.
- Dla osób fizycznych i prawnych (firm) w sprawach o wartości przedmiotu sporu do 2000 EUR.

**Jak?**

- Postępowanie w oparciu o 4 standardowe formularze.
- Sąd może zarządzić rozprawę.

**Koszt?**

- 5 % wartości sporu (nie mniej niż 30 PLN, nie więcej niż 100.000 PLN)
- Strona przegrywająca ponosi koszt postępowania.

# Normy i standardy techniczne

- Harmonizacja na szczeblu UE zostaje ograniczona do wymagań zasadniczych, które musi spełniać wyrób wprowadzony na rynek UE, jeśli ma korzystać z prawa swobodnego przepływu na jej terenie. Są one określane w tzw. dyrektywach nowego podejścia;
- Specyfikacje techniczne produktów spełniających wymagania zasadnicze przedstawione w dyrektywach są uszczegóławiane w normach zharmonizowanych;
- Zastosowanie zharmonizowanych lub innych norm pozostaje dobrowolne, a producent może zawsze zastosować inne specyfikacje techniczne celem wypełnienia wymagań;
- Wyroby wytworzone zgodnie z normami zharmonizowanymi korzystają z domniemania zgodności z odpowiednimi wymaganiami zasadniczymi. Warunkiem skutecznego funkcjonowania nowego.



# Normy i standardy techniczne

- Zasadnicze wymagania ogólne:

bezpieczeństwo, zdrowie i środowisko naturalne,

- Wymagania administracyjne:

Są one tą częścią dyrektyw, która określa, co powinien zrobić producent (albo jego przedstawiciel), aby produkt mógł posiadać znak CE oznaczający zgodność wyrobów z dyrektywami technicznymi.

# Normy i standardy techniczne

W zależności od produktu producent może wybrać, którą organizację normalizującą sektora prywatnego: CEN, CENELEC, ETSI.

Normy zharmonizowane zawierające szczegółowe specyfikacje techniczne nie są dokumentami obligatoryjnymi. Producent, stosując się do wymagań dyrektyw, może posługiwać się nimi, wybrać inne normy o uznanym autorytecie lub korzystać z własnej wiedzy i doświadczeń.

# Normy i standardy techniczne

Państwa członkowskie muszą publikować informacje o normach krajowych przenoszących normy zharmonizowane do ustawodawstwa krajowego. W Polsce są one oznaczone jako PN-EN. Numery i tytuły norm zharmonizowanych wraz z tytułami akt.w prawnych wdrażających dyrektywy nowego podejścia i danymi dotyczącymi miejsca ich publikacji publikowane są w Dz. Urz. RP „Monitor Polski” przez Prezesa Polskiego Komitetu Normalizacyjnego dwa razy w roku.

# Normy i standardy techniczne

Zasady nowego podejścia nie są stosowane w sektorach, w których ustawodawstwo UE było bardzo zaawansowane przed 1985 rokiem lub gdy niemożliwe jest sformułowanie przepisów odnośnie do wyrobów gotowych i określenie ryzyka związanego z takimi wyrobami. Dotyczy to m.in. artykułów spożywczych, produktów chemicznych, środków farmakologicznych czy pojazdów mechanicznych.

# ZNAK CE

Oceny zgodności dokonuje się przed wprowadzeniem wyrobu na rynek. Odpowiedzialność za przeprowadzenie oceny zgodności ponosi producent lub upoważniony przedstawiciel.

<p>Moduł A Wewnętrzna kontrola jakości</p>	<p>Producent lub jego autoryzowany przedstawiciel mający swoją siedzibę na terenie UE deklaruje, że wyrób jest zgodny z wymaganiami dyrektywy. Przechowuje dokumentację techniczną przez okres dziesięciu lat do dyspozycji stosownych władz państwowych. Producent znakuje wyroby oznaczeniem CE oraz sporządza pisemną deklarację zgodności.</p>
<p>Moduł B Badanie typu</p>	<p>Moduł ten dotyczy fazy projektowania wyrobu. Producent przedstawia upoważnionej jednostce dokumentację techniczną i prototyp (wz.r) wyrobu. Upoważniona jednostka sprawdza zgodność wyrobu z dokumentacją techniczną i zgodność dokumentacji z podstawowymi wymaganiami oraz wydaje certyfikat zgodności typu.</p>
<p>Moduł C Zgodność z typem</p>	<p>Moduł C jest stosowany z modułem B. Producent deklaruje, że dany wyrób jest zgodny z typem opisanym w certyfikacie zgodności typu. Innymi słowy producent zaświadcza, że każdy egzemplarz wytwarzanego wyrobu spełnia podstawowe wymagania zapisane w dyrektywie(ach), jest zgodny z prototypem (wzorem), kt.ry został zbadany i certyfikowany w module B. Producent stawia oznaczenie CE na każdym wyrobie i sporządza w formie pisemnej deklarację zgodności.</p>
<p>Moduł D Zapewnienie jakości produkcji</p>	<p>Moduł D jest stosowany na ogół z modułem B. Producent musi posiadać system jakości spełniający wymagania normy ISO EN 9002, podlegający audytom ze strony jednostek notyfikowanych. Deklaruje on, że dany wyrób jest zgodny z typem opisanym w certyfikacie zgodności typu. Umieszcza znak CE na każdym wyrobie i sporządza w formie pisemnej deklarację zgodności.</p>

**Regionalny Program Operacyjny Województwa Pomorskiego na lata 2014 – 2020**

Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości, ul. Lęborska 3b, 80-386 Gdańsk

GFP zarejestrowana w Sądzie Rejonowym Gdańsk – Północ w Gdańsku VII Wydział Gospodarczy

Krajowego Rejestru Sądowego w Rejestrze Przedsiębiorców pod nr KRS 0000234045,

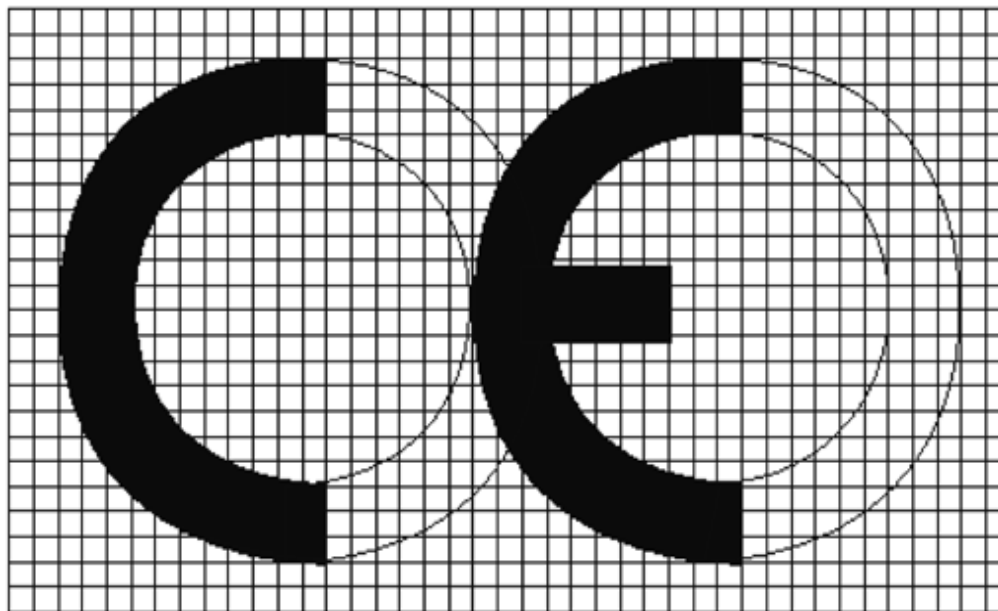
NIP: 583-290-74-40, Regon: 220049622



<p><b>Moduł E</b> <b>Zapewnienie jakości</b> <b>wyrobu</b></p>	<p>Moduł E jest stosowany na ogół z modułem B. Producent musi posiadać system jakości spełniający wymagania normy ISO EN 9003, podlegający audytom ze strony jednostek notyfikowanych. Deklaruje on, że dany wyr.b jest zgodny z typem opisanym w certyfikacie zgodności typu. Umieszcza znak CE na każdym wyrobie i sporządza w formie pisemnej deklarację zgodności.</p>
<p><b>Moduł F</b> <b>Weryfikacja wyrobu</b></p>	<p>Moduł F jest stosowany na ogół z modułem B. Jednostka notyfikowana sprawdza zgodność wyrobu z typem opisanym w certyfikacie zgodności typu WE. Polega to na przebadaniu albo 100% wyrobu albo próbek wyrobu, zgodnie z wolą producenta. Producent umieszcza znak CE na każdym wyrobie i sporządza w formie pisemnej deklarację zgodności. Warto podkreślić jest fakt, że moduł ten nie wymaga posiadania przez producenta systemu zapewnienia/jarządzania jakością.</p>
<p><b>Moduł G</b> <b>Weryfikacja produkcji</b> <b>jednostkowej</b></p>	<p>Upoważniona jednostka sprawdza dokumentację oraz wyrób i wydaje certyfikat zgodności. Producent umieszcza znak CE na każdym wyrobie i sporządza deklarację zgodności.</p>
<p><b>Moduł H</b> <b>Pełne zapewnienie jakości</b></p>	<p>Producent posiada system jakości spełniający wymagania normy ISO EN 9001 oraz otrzymał od jednostki notyfikowanej certyfikat zgodności projektu. Producent deklaruje, że dany wyrób jest zgodny z projektem. Producent umieszcza znak CE na każdym wyrobie i sporządza deklarację zgodności.</p>

# ZNAK CE – cd.

Producent jest zobowiązany do przechowywania dokumentacji technicznej wymaganej dyrektywami przez okres 10 lat od daty zakończenia produkcji ostatniego egzemplarza.



**Regionalny Program Operacyjny Województwa Pomorskiego na lata 2014 – 2020**

Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości, ul. Lęborska 3b, 80-386 Gdańsk

GFP zarejestrowana w Sądzie Rejonowym Gdańsk – Północ w Gdańsku VII Wydział Gospodarczy

Krajowego Rejestru Sądowego w Rejestrze Przedsiębiorców pod nr KRS 0000234045,

NIP: 583-290-74-40, Regon: 220049622



Gdańska Fundacja  
Przedsiębiorczości



## ZNAK CE – cd.

Niedopuszczalne jest:

- Umieszczanie znaku CE na wyrobach niespełniających podstawowych wymagań,
- Umieszczanie na wyrobach znaków podobnych,
- Umieszczanie znaku CE na wyrobach, które nie podlegają takiemu oznakowaniu,
- Wprowadzanie do obrotu wyrobów bez oznakowania zgodności.

## ZNAK CE – cd.

Ocena zgodności wymaga często udziału **strony trzeciej**: wyrób musi być poddany **badaniom** przez laboratorium niezależne od dostawcy i odbiorcy, sprawdzeniu zgodności przez **jednostkę kontrolującą lub certyfikacji**. Ważne, by korzystać w tym zakresie z usług jednostek notyfikowanych, tj. zgłoszonych Komisji Europejskiej i państwowym członkowskim jako kompetentnych w zakresie oceniania zgodności, lub chociażby jednostek akredytowanych.

# Zasada wzajemnego uznawania – obróć nieregulowany

W przypadku produktów nieobjętych przepisami harmonizującymi na szczeblu UE swobodny przepływ towarów jest gwarantowany zasadą wzajemnego uznawania. Przewiduje ona, że państwa członkowskie nie mogą zakazać sprzedaży na swoim terytorium towarów, które zostały wprowadzone legalnie do obrotu w innym państwie członkowskim, nawet jeśli te towary zostały wytworzone zgodnie z przepisami technicznymi innymi niż przepisy, które dotyczą produktów krajowych (Sprawa nr 120/78 „Cassis de Dijon”).



Fundusze Europejskie  
Program Regionalny



URZĄD MARSZAŁKOWSKI  
WOJEWÓDZTWA POMORSKIEGO

Unia Europejska  
Europejski Fundusz  
Rozwoju Regionalnego



**Regionalny Program Operacyjny Województwa Pomorskiego na lata 2014 – 2020**

Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości, ul. Lęborska 3b, 80-386 Gdańsk

GFP zarejestrowana w Sądzie Rejonowym Gdańsk – Północ w Gdańsku VII Wydział Gospodarczy

Krajowego Rejestru Sądowego w Rejestrze Przedsiębiorców pod nr KRS 0000234045,

NIP: 583-290-74-40, Regon: 220049622



Gdańska Fundacja  
Przedsiębiorczości

# Dziękuję za uwagę!



**Regionalny Program Operacyjny Województwa Pomorskiego na lata 2014 – 2020**

Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości, ul. Lęborska 3b, 80-386 Gdańsk

GFP zarejestrowana w Sądzie Rejonowym Gdańsk – Północ w Gdańsku VII Wydział Gospodarczy

Krajowego Rejestru Sądowego w Rejestrze Przedsiębiorców pod nr KRS 0000234045,

NIP: 583-290-74-40, Regon: 220049622



Gdańska Fundacja  
Przedsiębiorczości



Fundusze  
Europejskie  
Program Regionalny



URZĄD MARSZAŁKOWSKI  
WOJEWÓDZTWA POMORSKIEGO

Unia Europejska  
Europejski Fundusz  
Rozwoju Regionalnego



# Zapraszam do kontaktu!

Witkowska Kancelaria Prawna  
Warszawa & Gdańsk

ul. Smolna 13 lok. 15 A

00-375 Warszawa

T: 534 771 007

@: [beata.witkowska@icloud.com](mailto:beata.witkowska@icloud.com)

Regionalny Program Operacyjny Województwa Pomorskiego na lata 2014 – 2020

Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości, ul. Lęborska 3b, 80-386 Gdańsk

GFP zarejestrowana w Sądzie Rejonowym Gdańsk – Północ w Gdańsku VII Wydział Gospodarc  
Krajowego Rejestru Sądowego w Rejestrze Przedsiębiorców pod nr KRS 0000234045,

NIP: 583-290-74-40, Regon: 220049622



Gdańska Fundacja  
Przedsiębiorczości