



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Województwo
Kujawsko-Pomorskie

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



BYDGOSKA
AGENCJA
ROZWOJU
REGIONALNEGO



SEBASTIAN SADOWSKI-ROMANOV



Eksport w Europie Skandynawia

25.05.2021





Program



Blok 1:

nawiązywanie relacji ze
skandynawskimi kontrahentami



Blok 3:

wymogi prawne i podatkowo-
księgowe



Blok 2:

badanie rynku



Blok 4:

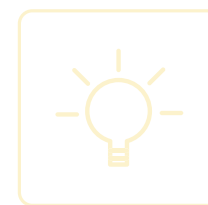
sesja pytań i odpowiedzi





Blok 1:

nawiązywanie relacji ze
skandynawskimi kontrahentami



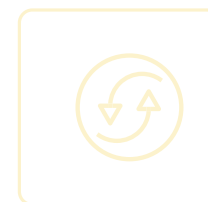
Blok 3:

wymogi prawne i podatkowo-
księgowe



Blok 2:

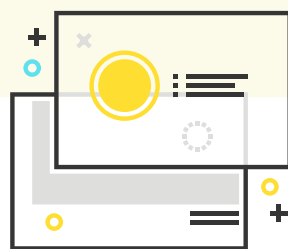
badanie rynku



Blok 4:

sesja pytań i odpowiedzi





PRELEGENT

Sebastian Sadowski-Romanov

CEO ITRO Sp. z o.o.

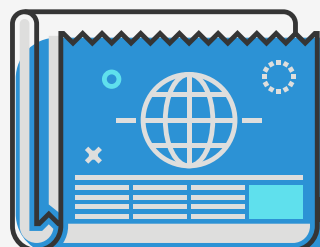
Przedsiębiorca i handlowiec z wieloletnim doświadczeniem. Jego kariera rozpoczęła się w 1995 roku od jednoosobowej działalności Import-Export Sebastian Sadowski. Zajmował się wówczas importem obuwia z Włoch i elektroniki z Niemiec, sprzedając towar w Polsce, Rosji i na Białorusi.

W 2000 roku prowadził przedstawicielstwa dwóch firm z Tajwanu i Hong Kongu. Od 2002 do 2007 roku prowadził firmę handlową w Rosji. W 2004 rozpoczął import tkanin z Chin na potrzeby polskiego zakładu krawieckiego, a w 2005 roku otworzył wraz z chińskim partnerem zakład krawiecki w Chinach.

Od 2010 r., przekazując wieloletnie doświadczenie zdobyte w handlu międzynarodowym, wspiera polskie firmy w rozwoju działalności eksportowej, świadcząc im najwyższej jakości usługi szkoleniowe oraz z zakresu doradztwa biznesowego.

Firma ITRO, której jest prezesem, buduje i wdraża strategie eksportowe zarówno dla średnich oraz mniejszych firm. Specjalista od rynków skandynawskich – brał udział w kilkunastu projektach eksportowych na ten rynek.





FAKTY O SKANDYNAWII



POZNAJMY

ponad 27 milionów
jeden z najbogatszych i
najszcześliwszych
regionów świata



bardzo biegli w
języku angielskim



skandynawskie firmy
jednymi z najbardziej
pożądanych pracodawców,
zatrudniają w Polsce ponad
170 tys. osób



penetracja Internetu na
poziomie 97% populacji
18,8 mln użytkowników
mediów
społecznościowych



kraje skandynawskie są
uznawane za jedne z
najbezpieczniejszych



niski stopień korupcji
i wysokim stopień
zaufania obywateli
do państwa





Wyniki w EF English Proficiency Index

W pierwszej dziesiątce znajdują się Szwecja, Norwegia, Dania i Finlandia.

EUROPE

EF EPI Rankings

01 Netherlands	652	15 Serbia	597	30 Italy	547
02 Denmark	632	16 Poland	596	34 Spain	537
03 Finland	631	17 Romania	589	40 Belarus	513
04 Sweden	625	18 Switzerland	588	41 Russia	512
05 Norway	624	19 Czech Republic	580	43 Albania	511
06 Austria	623	20 Bulgaria	579	44 Ukraine	506
07 Portugal	618	21 Greece	578	47 Georgia	503
08 Germany	616	22 Slovakia	577	51 Armenia	494
09 Belgium	612	24 Lithuania	570	69 Turkey	465
11 Luxembourg	610	25 Estonia	566	86 Azerbaijan	432
13 Croatia	599	28 France	559		
14 Hungary	598	29 Latvia	555		

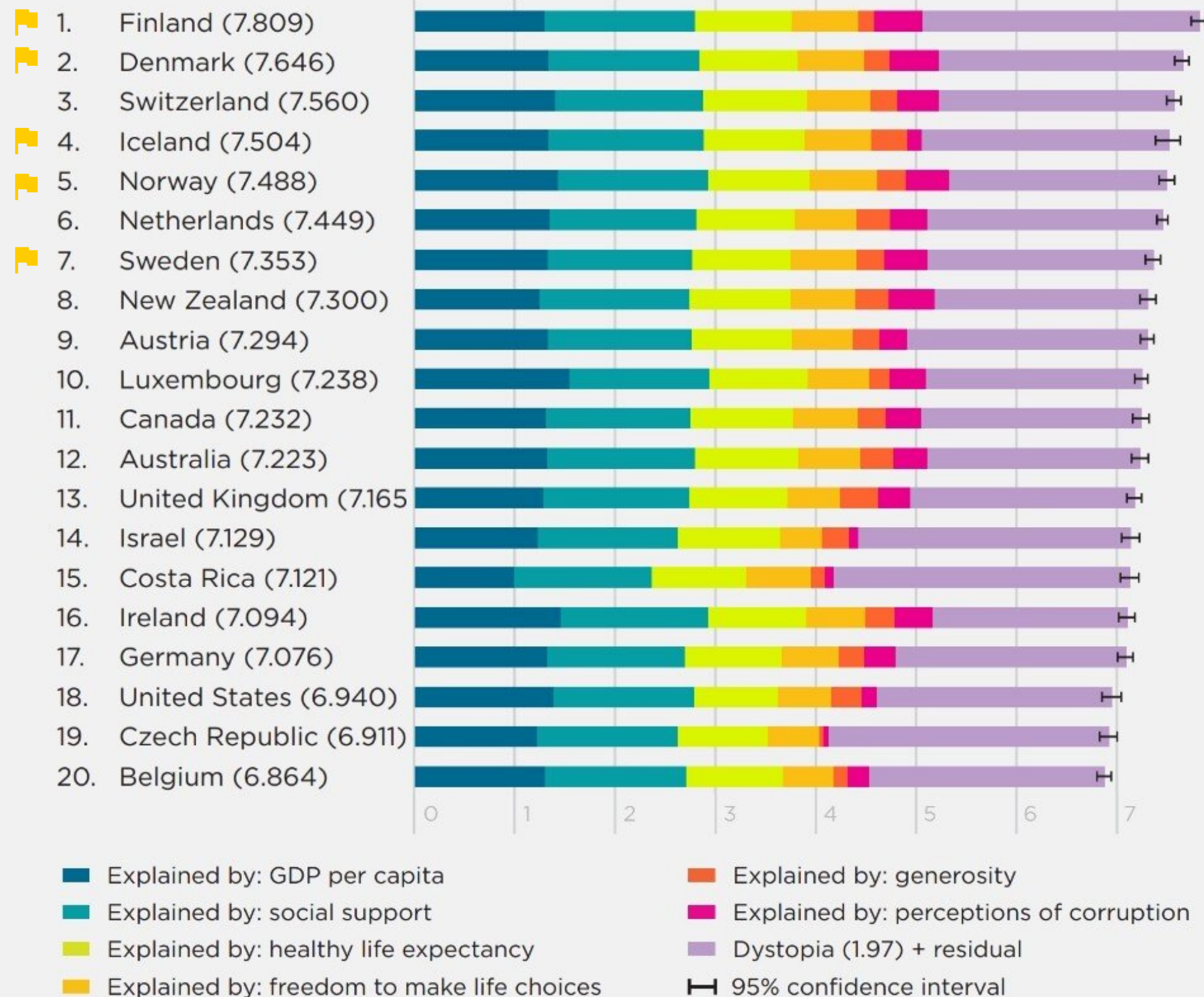
Proficiency Bands

- Very High
- High
- Moderate
- Low
- Very Low

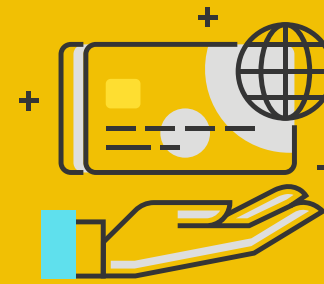


Wyniki wg World Happiness Report 2020

Ranking of Happiness 2017-2019



Kultura biznesu



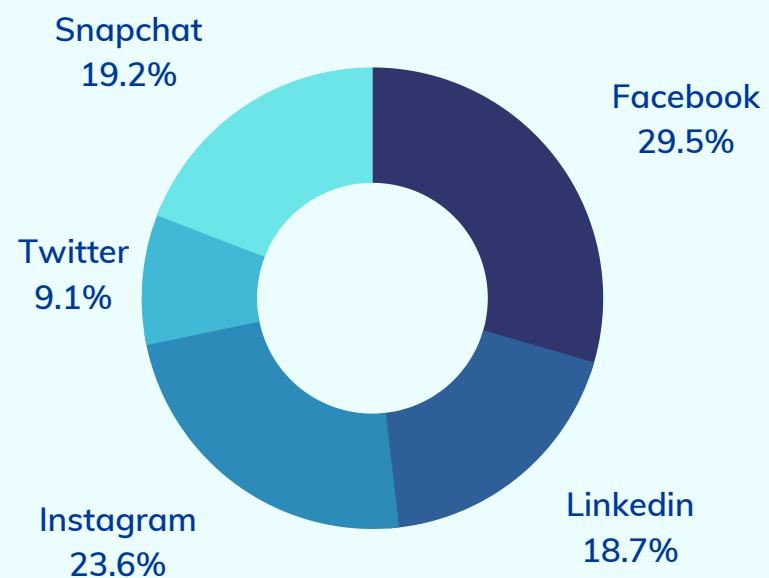
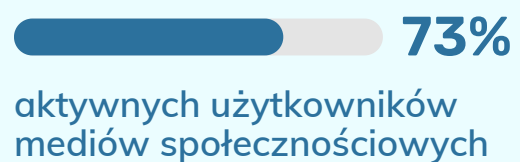
na rynku szwedzkim, fińskim, duńskim, norweskim i islandzkim



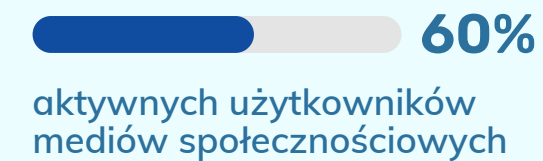
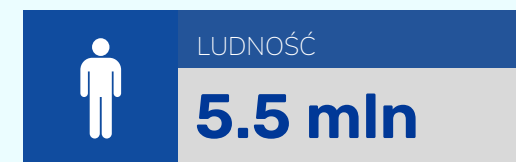
Blok 1:

nawiązywanie relacji ze
skandynawskimi kontrahentami

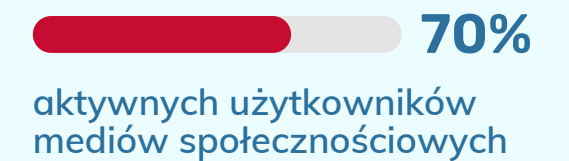
SZWECJA



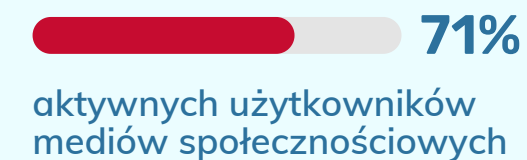
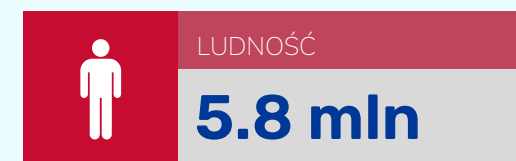
FINLANDIA



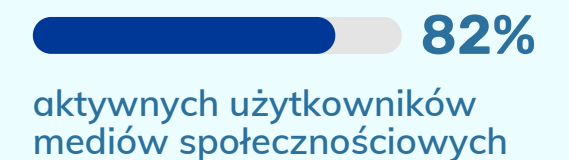
NORWEGIA



DANIA



ISLANDIA





1

Komunikuj się bezpośrednio

Skandynawska kultura biznesowa wymaga przejrzystości i wydajności. Lubią przechodzić do rzeczy, aby móc przejść dalej i załatwić sprawy. Niech komunikacja będzie prosta, jasna i na temat.

2

Pokaż przywiązanie do skandynawskich wartości

Kultura nordycka kładzie duży nacisk na tworzenie szczęśliwego społeczeństwa dla wszystkich, co wyraża się w energii przeznaczanej na ochronę środowiska, równość społeczną, równość płci i uczciwe praktyki w miejscu pracy.

3

Równowaga między życiem zawodowym a prywatnym

Nie oczekuje się, że ludzie będą odpowiadać na e-maile poza godzinami pracy lub będą zadowoleni, gdy będą rozmawiać z Tobą o pracy w weekendy.

4

Punktualność się opłaca

Szacunek jest bardzo ważny w kulturze nordyckiej, podobnie jak poszanowanie praw innych. Czas jest uważany za cenny dobro i jako taki, zmuszanie kogoś do czekania na coś jest bliskie braku szacunku.

5

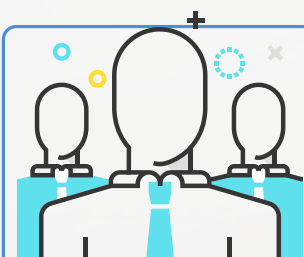
Unikaj prezentów

Ze względu na przepisy antykorupcyjne prezenty nie są częścią kultury biznesowej; w rzeczywistości nie są tak naprawdę lubiane na poziomie zawodowym, ponieważ stawia ludzi w niewygodnych sytuacjach.



Zasady komunikacji

wpływowe wartości w krajach skandynawskich to egalitaryzm, rodzina, szacunek i współpraca



PROCES POZYSKIWANIA KLIENTÓW B2B W SKANDYNAWII

9

mln. użytkowników
LinkedIn

950K+

liczba firm, zarejestrowanych
na LinkedIn oraz operujących
w Skandynawii

1M+

osób na kierowniczych
stanowiskach, do których można
dotrzeć poprzez LinkedIn w
Skandynawii

01

targetowanie grupy
kontrahentów

02

opracowanie Content
Planu

03

kanał komunikacji:
profil osobisty LinkedIn

04

promocja profilu
firmowego

05

Social Selling



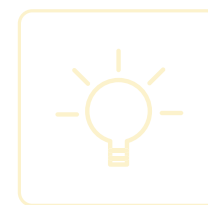
Blok 1:

nawiązywanie relacji ze
skandynawskimi kontrahentami



Blok 1:

nawiązywanie relacji ze
skandynawskimi kontrahentami



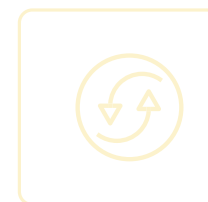
Blok 3:

wymogi prawne i podatkowo-
księgowe



Blok 2:

badanie rynku



Blok 4:

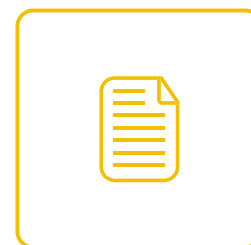
sesja pytań i odpowiedzi





50 największych skandynawskich
pracodawców zatrudnia w Polsce
łącznie około

105 000
pracowników



Blok 2: badanie rynku





Planowanie eksportu

Project Timeline 1.41%

Audyt firmy oraz analiza
potencjału eksportowego

2

Wybór rynku
docelowego

4

Przygotowanie strategii
eksportowej

1

Wybór produktu/usługi
na eksport

3

Badania rynku oraz
kanałów dystrybucji

5

Zaplanowanie metod zabezpieczenia i finansowania eksportu pod potrzeby firmy



Analiza zasobów firmy: pracownicy, produkcja, finanse, imprezy, certyfikaty



Wybór rynków eksportowych wg kodu HS produktów



Analiza sprzedaży na rynkach gdzie firma już eksportuje



Planowany budżet na rozwój eksportu



Blok 2:
badanie rynku

Analiza potencjału eksportowego

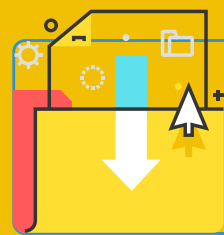
- Co obejmuje?
- Na co zwrócić uwagę?
- Dlaczego jest potrzebna?
- Co pozwoli nam osiągnąć?



KIERUNEK EKSPORTU



SZWECJA



CHARAKTERYSTYKA RYNKU - SZWECJA



MOCNE STRONY

- Duży i chłonny rynek
- Rosnąca ocena Polaków jako pracowników, sąsiadów i partnerów w biznesie
- Dobre rozpoznanie polskich przedsiębiorstw i towarów



SŁABE STRONY

- Wysoki poziom fiskalizmu i ingerencji państwa w gospodarkę
- Neutralność w świetle rosnących zagrożeń geopolitycznych



BARIERY WEJŚCIA

- wysoki stopień ingerencji instytucji państwowych w gospodarkę
- silne ustrukturyzowanie wewnętrznego rynku,
- dobrze rozwinięta sieć organizacji skupiających szwedzkich detalistów, hurtowników oraz importerów,
- weryfikacja ofert zagranicznych eksporterów wedle najniższych cen



POZYCJA W RANKINGACH

22/180

Index of Economic
Freedom 2020

10/190

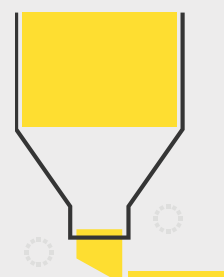
Doing Business
2020

4/180

Corruption
Perceptions Index

2/129

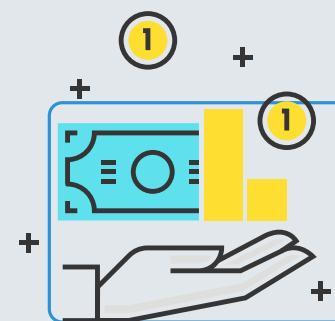
Global Innovation
Index 2019



BOGATY, INNOWACYJNY I WYSOKO UPRZEMYSŁOWIONY KRAJ. JEST STABILNYM RYNKIEM ZBYTU, Z WYSOKĄ WIARYGODNOŚCIĄ PARTNERÓW HANDLOWYCH. GŁÓWNE GAŁĘZIE GOSPODARKI TO: PRZEMYSŁ DRZEWNY, MASZYNOWY I INFORMATYCZNO-ELEKTRONICZNY. ZNACZĄCY EKSPORTER CELULOZY.

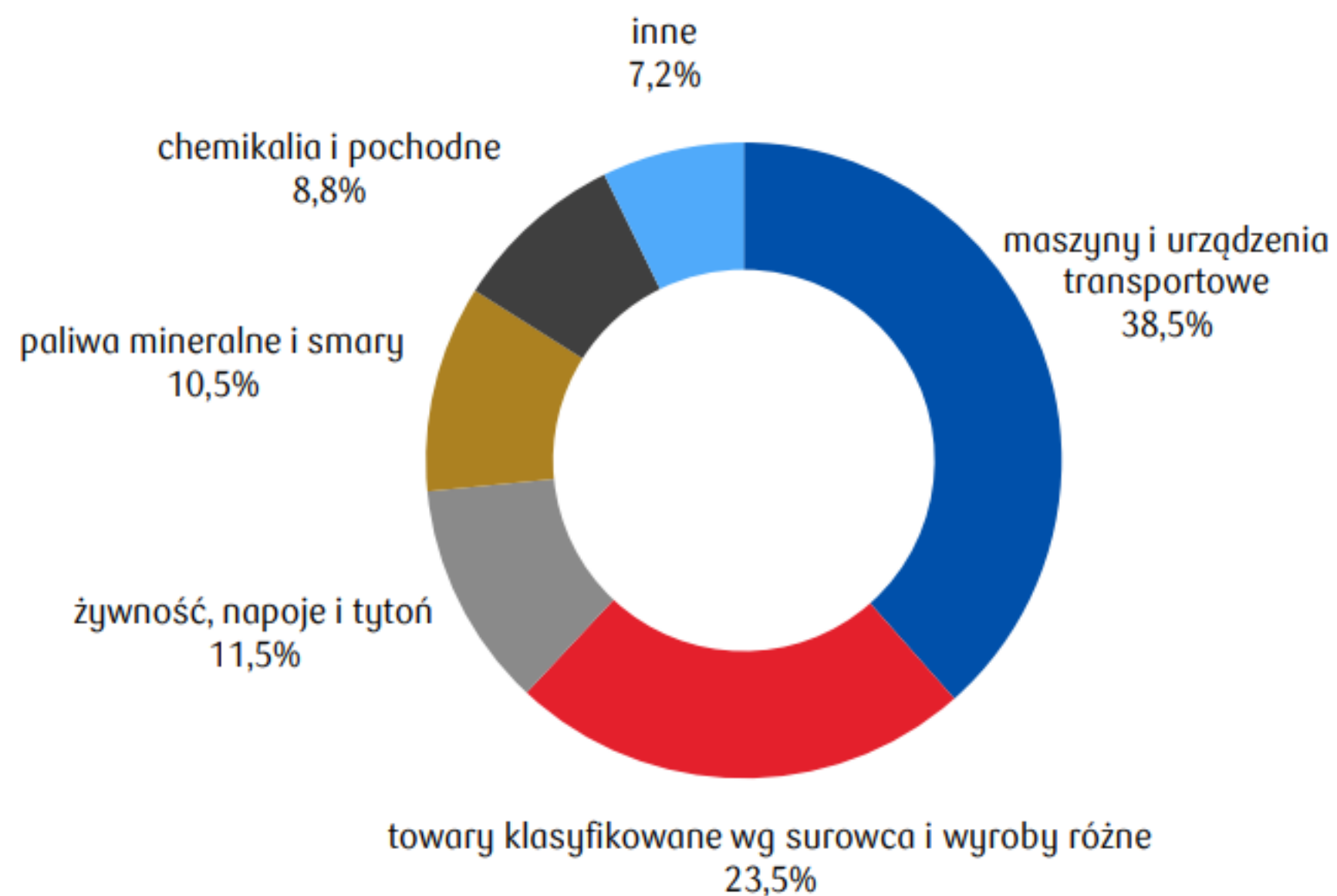
Stolica:	Sztokholm
Populacja:	10,4 mln
Powierzchnia:	450 295 km ²
Waluta:	korona szwedzka (SEK)
Język:	szwedzki

Bezrobocie (2020):	8,3%
Inflacja (2020):	0,7%
PKB całkowite (2020):	537 mld USD
PKB per capita PPP:	54 146 USD
Dług publiczny (2020):	38,5% PKB

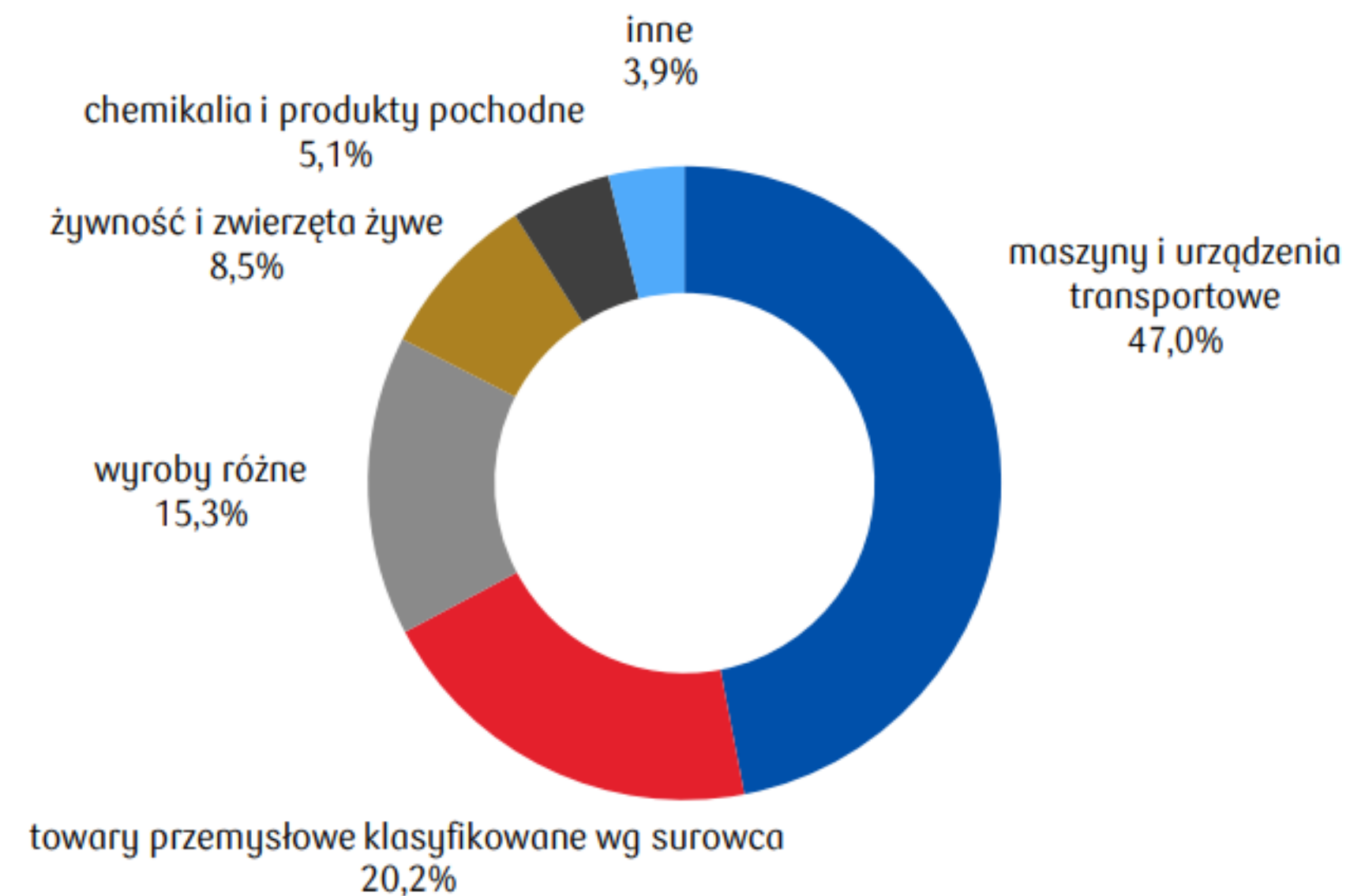


STATYSTYKI WYMIANY HANDLOWEJ SZWECJI, 2019

STRUKTURA IMPORTU SZWECJI



STRUKTURA IMPORTU Z POLSKI





Toys R Us

- siedziba w Wayne w New Jersey, USA
- założenie: 1948
- przychody: 11,5 miliarda USD (2016)
- obecne w 40 krajach świata
- w Polsce z 2011 roku



Case Study

wejścia na rynek szwedzki przez amerykańską firmę z branży zabawek dla dzieci – Toys R Us

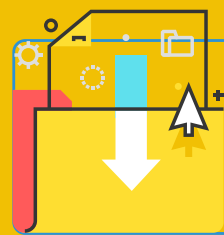




KIERUNEK EKSPORTU



DANIA



CHARAKTERYSTYKA RYNKU - DANIA



MOCNE STRONY

- Brama na Skandynawię
- Dobra rozpoznawalność Polski
- Rynek bogaty w kapitał i otwarty na innowacje



SŁABE STRONY

- Rynek o stosunkowo niskich perspektywach wzrostu
- Ograniczona wielkość rynku
- Przywiązanie konsumentów do tradycyjnych dostawców

WSPIERAMYEKSPORT.PL



POZYCJA W RANKINGACH

8/180

Index of Economic
Freedom 2020

4/190

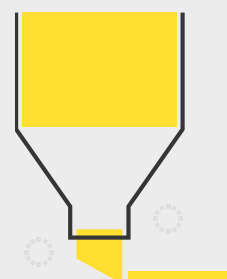
Doing Business
2020

1/179

Corruption
Perceptions Index

6/131

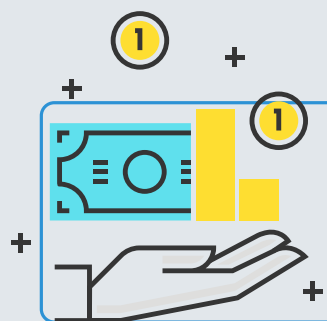
Global Innovation
Index 2019



2. NAJSZCZĘŚLIWSZE PAŃSTWO ŚWIATA WG WORLD HAPPINESS REPORT 2020. KRAJ CZYSTEGO ŚRODOWISKA. JEDEN Z LIDERÓW INNOWACJI, WYRÓŻNIA SIĘ POZIOMEM SYSTEMU PRAC BADAWCZYCH, PRZEDSIĘBIORCZOŚCIĄ I ATRAKCYJNYMI ZASOBAMI INTELEKTUALNYMI.

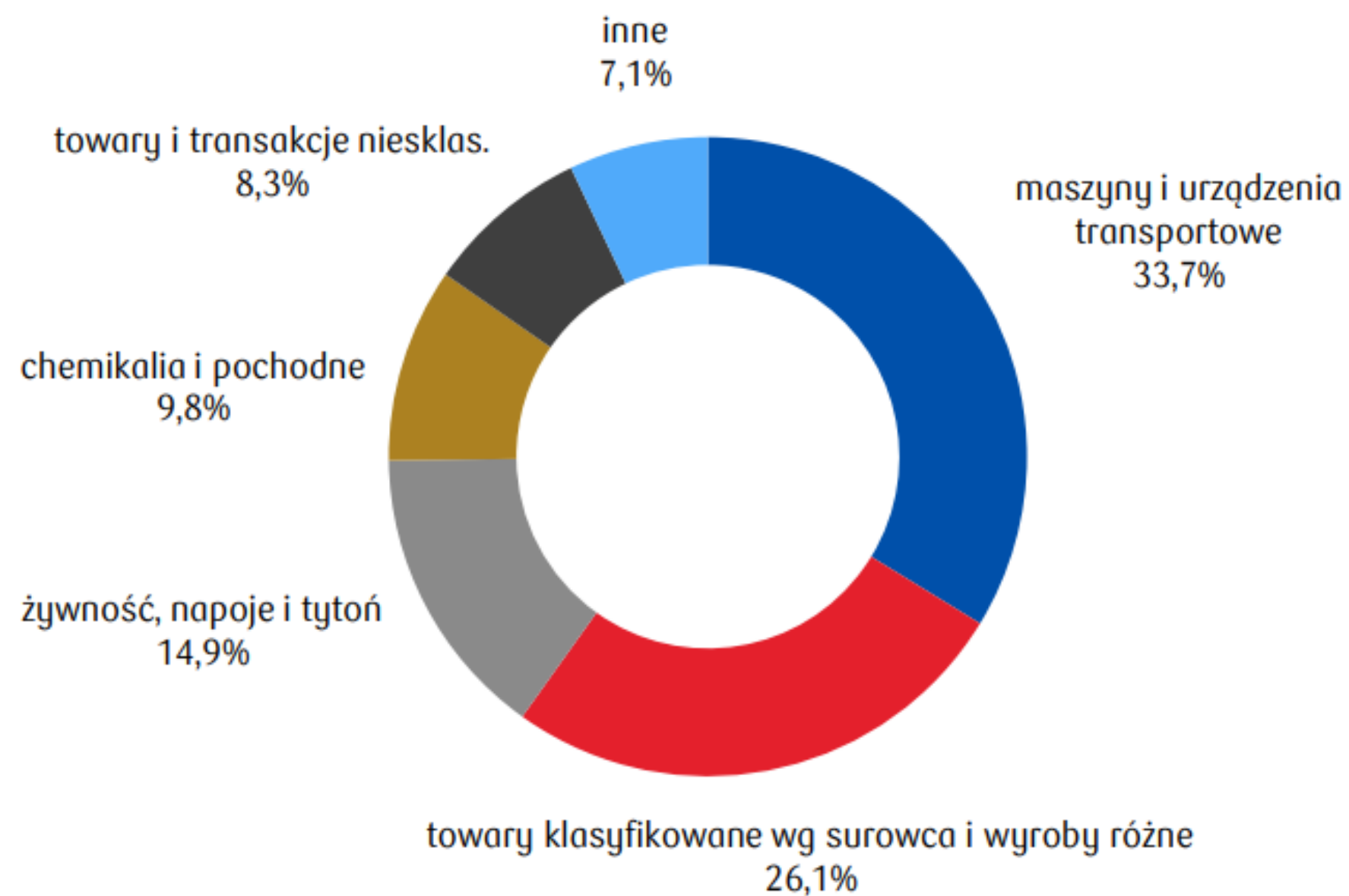
Stolica:	Kopenhaga
Populacja:	5,8 mln
Powierzchnia:	43 094 km ²
Waluta:	korona duńska (DKK)
Język:	duński

Bezrobocie (2020):	5,6%
Inflacja (2020):	0,3%
PKB całkowite (2020):	352 mld USD
PKB per capita PPP:	58 933 USD
Dług publiczny (2020):	43,4% PKB

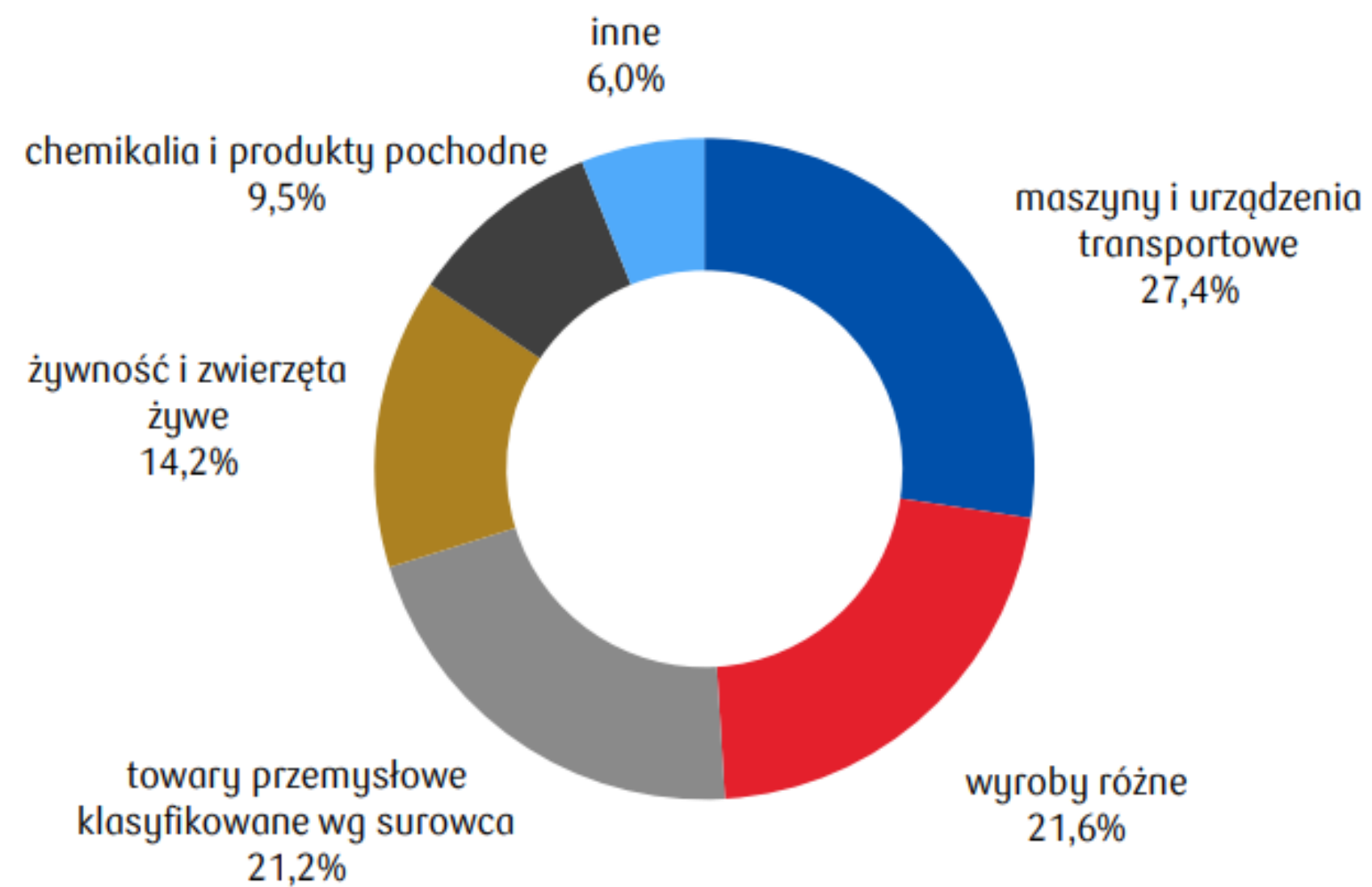


STATYSTYKI WYMIANY HANDLOWEJ DANII, 2019

STRUKTURA IMPORTU DANII



STRUKTURA IMPORTU Z POLSKI





Dr Irena Eris

- siedziba w Polsce
- założenie: 1983
- zatrudnienie: ponad 1000 osób
- obecne w 60 krajach świata
- przychód z eksportu w 2018 r. - 50 mln PLN
- zalety: przemyślana strategia rozwoju, stosunek dobrej jakości do ceny, inwestowanie w markę, rozwój innowacyjnych produktów oraz konsekwentne pozycjonowanie produktów



Case Study

wejścia na rynek duński przez polską firmę z branży kosmetycznej – Dr Irena Eris

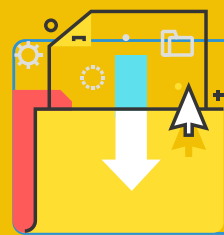




KIERUNEK EKSPORTU



FINLANDIA



CHARAKTERYSTYKA RYNKU - FINLANDIA



MOCNE STRONY

- Sprzyjające warunki prowadzenia biznesu
- Wysoko wykwalifikowani pracownicy
- Innowacyjna gospodarka



SŁABE STRONY

- Starzejące się społeczeństwo
- Wrażliwość gospodarki na zmiany w otoczeniu zewnętrznym

WSPIERAMYEKSPORT.PL



POZYCJA W RANKINGACH

20/180

Index of Economic
Freedom 2020

20/190

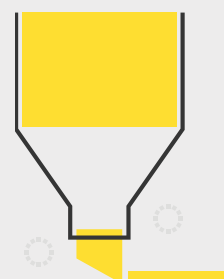
Doing Business 2020

3/179

Corruption
Perceptions Index

7/131

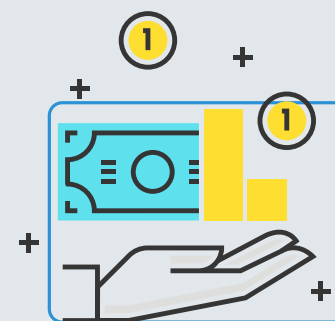
Global Innovation
Index 2019



KRAJ WYSOKO ROZWINIĘTY GOSPODARCZO, O NISKIEJ ROZPIĘTOŚCI DOCHODÓW LUDNOŚCI I WYSOKIEJ JAKOŚCI SZKOLNICTWA, GWARANTUJĄCEGO DOBRE WYKSZTAŁCENIE FINÓW. CZÓŁOWY EUROPEJSKI PRODUCENT MLEKA, MASŁA I SERA NA MIESZKAŃCA. DUŻE ZNACZENIE GOSPODARKI LEŚNEJ.

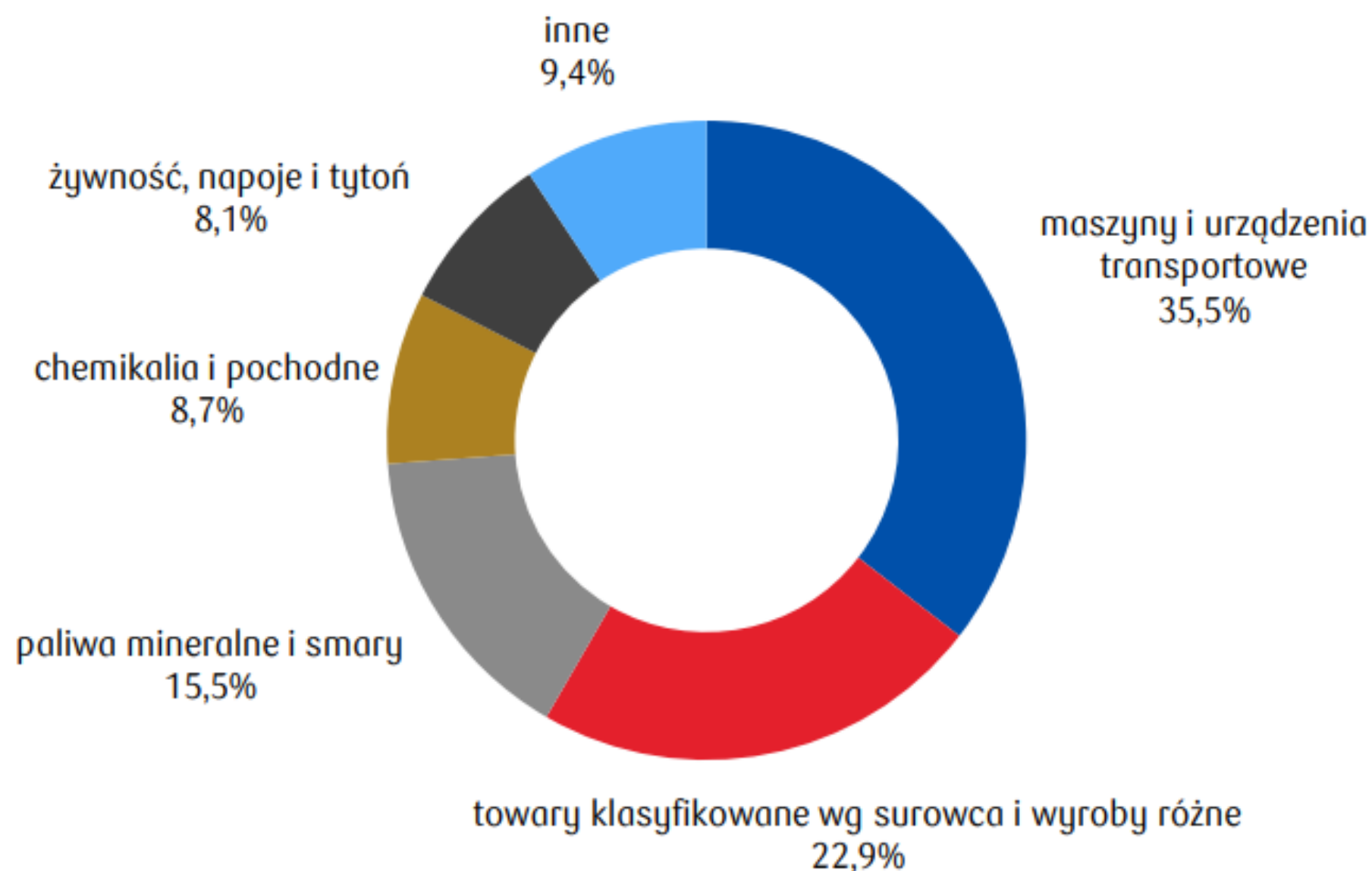
Stolica:	Helsinki
Populacja:	5,5 mln
Powierzchnia:	338 145 km ²
Waluta:	euro (EUR)
Język:	fiński, szwedzki

Bezrobocie (2020):	7,8%
Inflacja (2020):	0,4%
PKB całkowite (2020):	270 mld USD
PKB per capita PPP:	49 853 USD
Dług publiczny (2020):	67,1% PKB

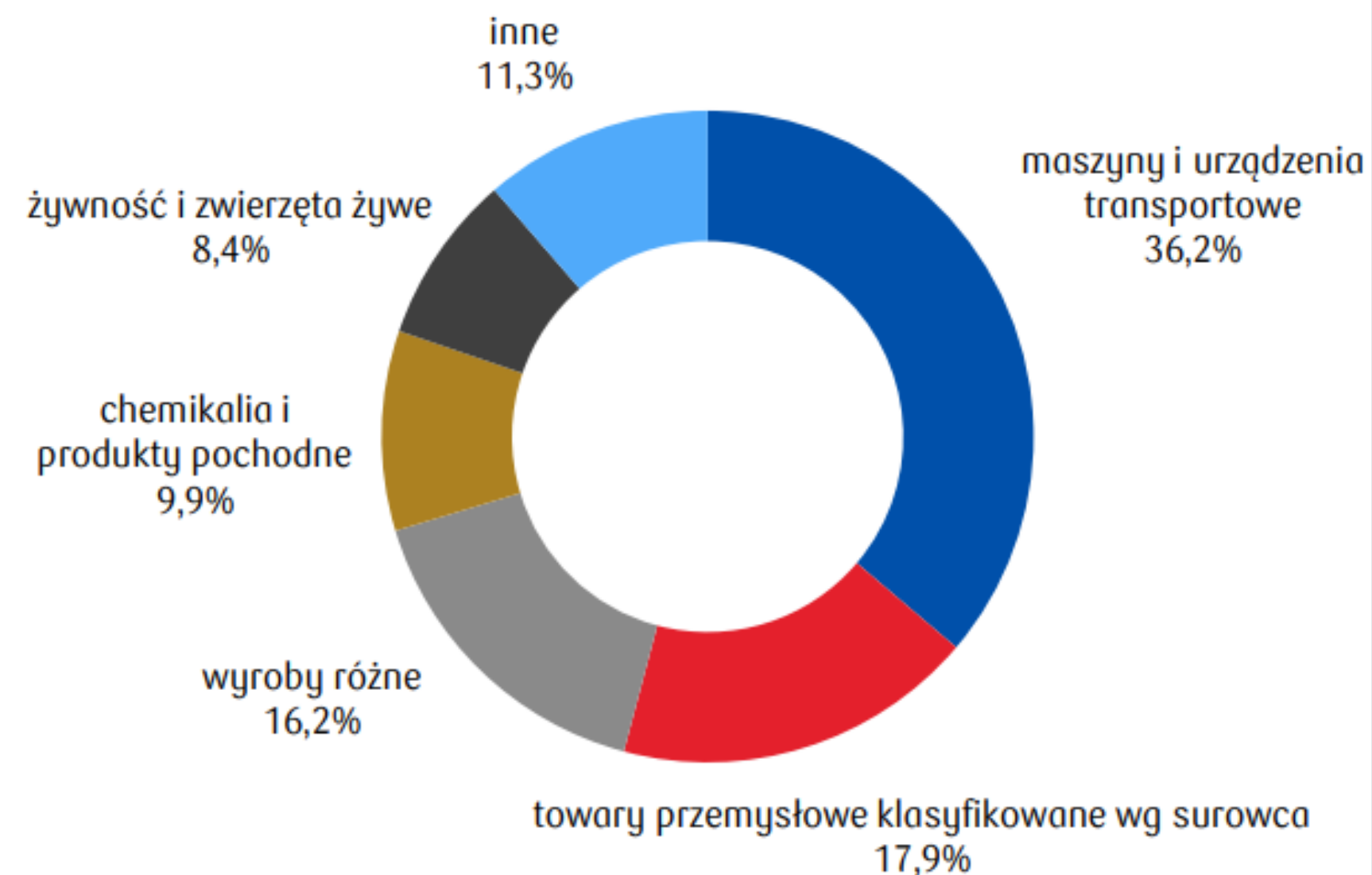


STATYSTYKI WYMIANY HANDLOWEJ FINLANDII, 2019

STRUKTURA IMPORTU FINLANDII



STRUKTURA IMPORTU Z POLSKI



Źródło: GUS, International Trade Center, PKO Bank Polski.

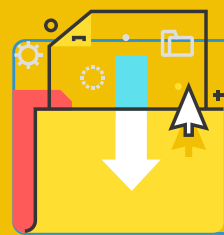


-BUSINESS-

KIERUNEK EKSPORTU



NORWEGIA



CHARAKTERYSTYKA RYNKU - NORWEGIA



MOCNE STRONY

- Chłonny rynek
- Rosnąca ocena Polaków jako pracowników, sąsiadów i partnerów w biznesie
- Wysoki poziom technologiczny kraju



SŁABE STRONY

- Ograniczone możliwości rozwoju
- Wysoka ekspozycja na zmiany cen surowców
- Trudne warunki geograficzno-klimatyczne

WSPIERAMYEKSPORT.PL



POZYCJA W RANKINGACH

28/180

Index of Economic
Freedom 2020

9/190

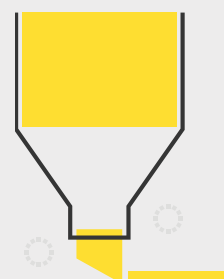
Doing Business 2020

7/179

Corruption
Perceptions Index

20/131

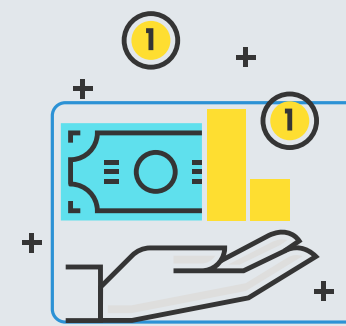
Global Innovation
Index 2019



WYSOKO ROZWINIĘTY KRAJ, Z NAJWYŻSZYM WSKAŹNIKIEM ROZWOJU SPOŁECZNEGO NA ŚWIECIE. CZOŁOWE MIEJSCE WŚRÓD ŚWIATOWYCH EKSPORTERÓW GAZU, JEDEN Z NAJWIĘKSZYCH DOSTAWCÓW GAZU DO UE. 5. NAJSZCZĘŚLIWSZY KRAJ ŚWIATA WG WORLD HAPPINESS REPORT 2020.

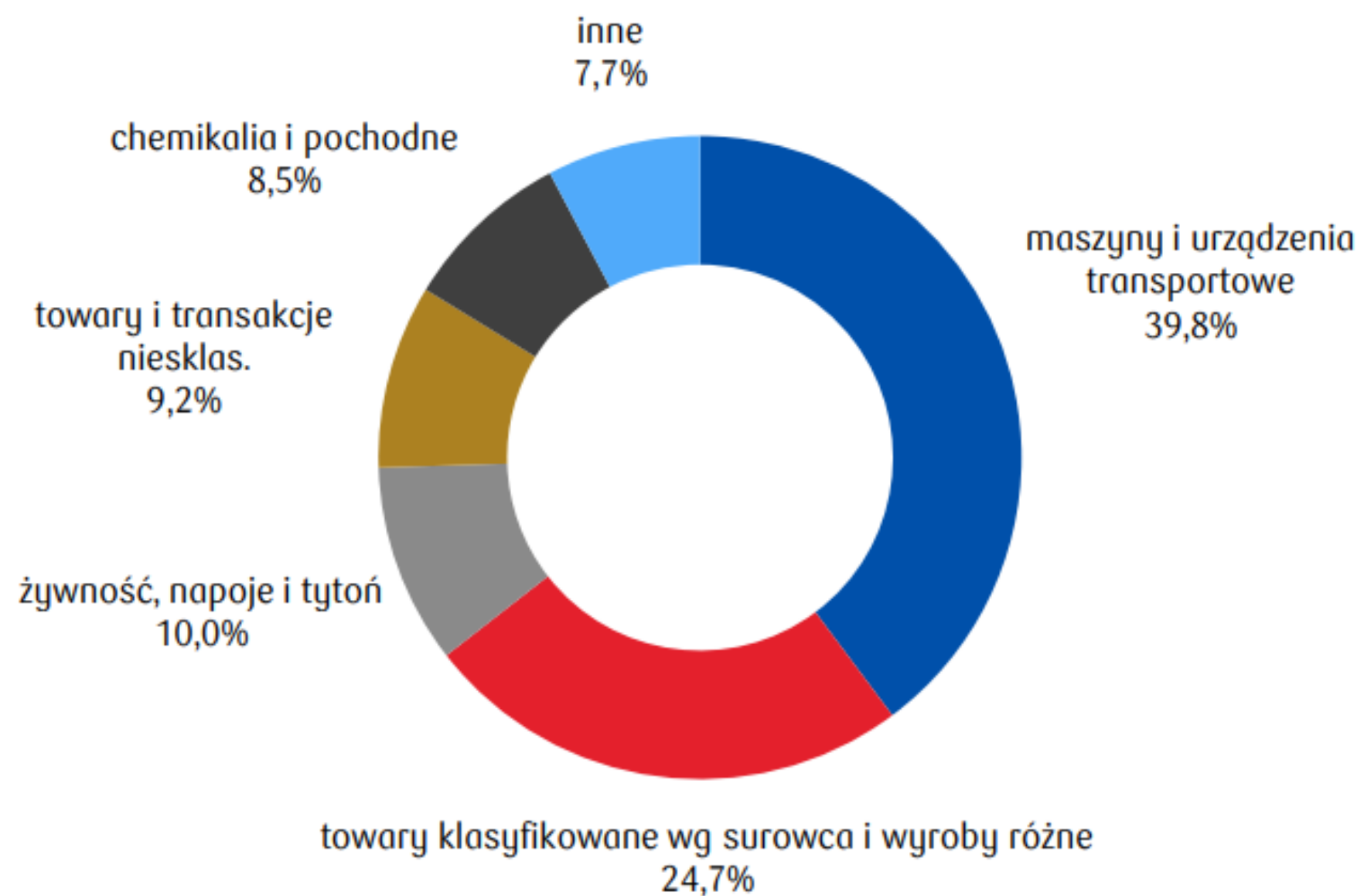
Stolica:	Oslo
Populacja:	5,4 mln
Powierzchnia:	323 802 km ²
Waluta:	korona norweska (NOK)
Język:	norweski

Bezrobocie (2020):	4,6%
Inflacja (2020):	1,3%
PKB całkowite (2020):	362 mld USD
PKB per capita PPP:	65 800 USD
Dług publiczny (2020):	41,4% PKB

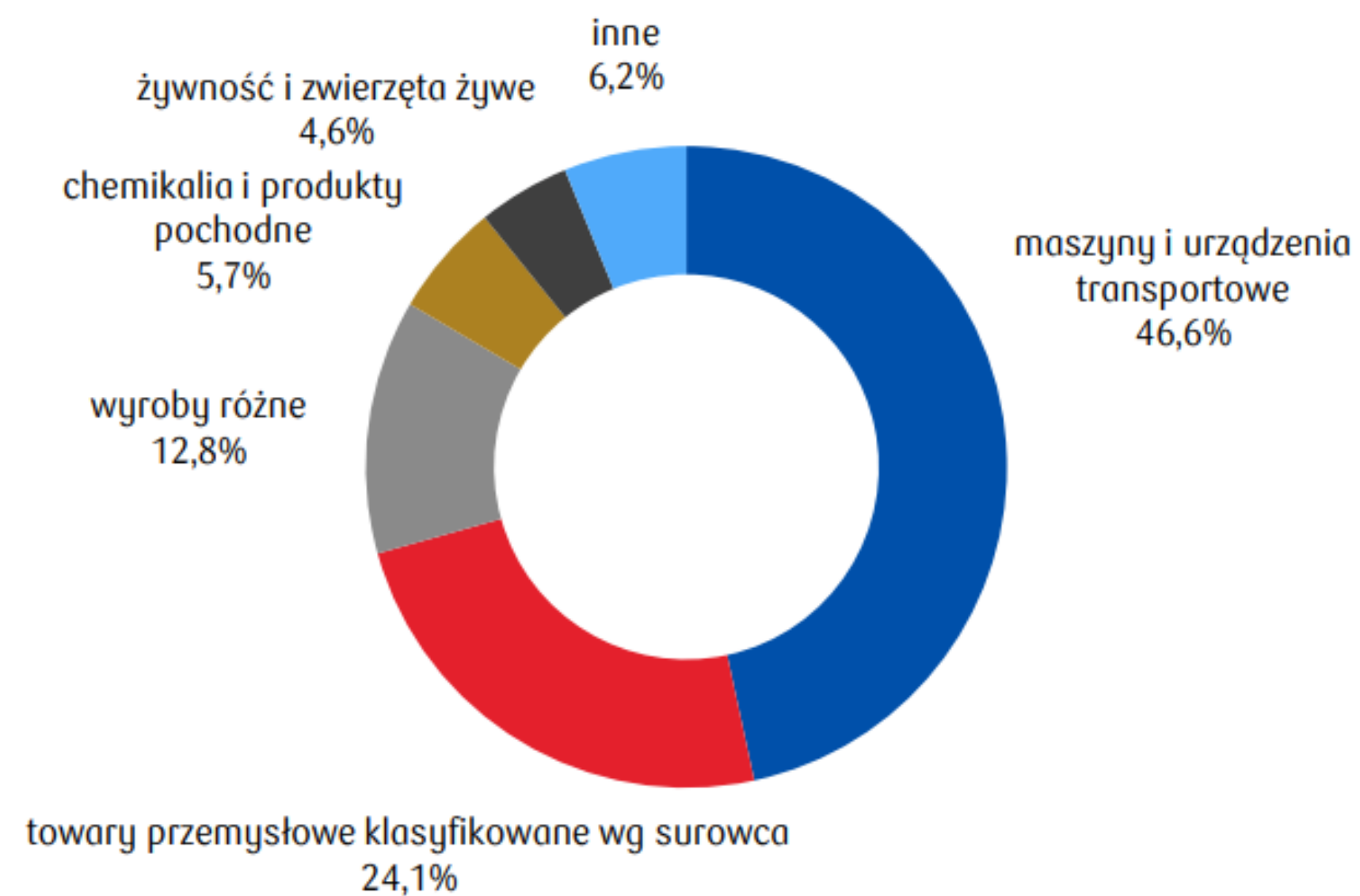


STATYSTYKI WYMIANY HANDLOWEJ NORWEGIA, 2019

STRUKTURA IMPORTU NORWEGII



STRUKTURA IMPORTU Z POLSKI



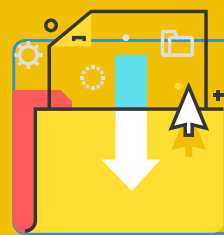
Źródło: GUS, International Trade Center, PKO Bank Polski.



KIERUNEK EKSPORTU



ISLANDIA



CHARAKTERYSTYKA RYNKU - ISLANDIA



Islandia jest popularnym celem emigracji zarobkowej Polaków. Polacy stanowią największą grupę imigrantów w Islandii. Łącznie Polaków na Islandii jest ponad 20 tys., czyli ok. 7 % ludności. Przepisy prawa islandzkiego zapewniają obywatelom UE takie same traktowanie jak obywatelom islandzkim. Wiele urzędów zamieszcza na stronach internetowych informacje w języku polskim. Istnieje możliwość wypełniania druków i dokonania rozliczenia podatkowego w języku polskim, a w wielu instytucjach obsługuje się polskich petentów w języku polskim.

WSPIERAMYEKSPORT.PL



POZYCJA W RANKINGACH

13/180

Index of Economic
Freedom 2020

26/190

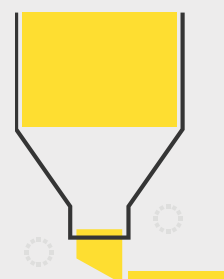
Doing Business 2020

17/179

Corruption
Perceptions Index

21/131

Global Innovation
Index 2019



POSIADA BOGATE ZASOBY ENERGII WODNEJ I GEOTERMICZNEJ, WYKORZYSTYWANE DO PRODUKCJI ENERGII ELEKTRYCZNEJ I DO OGRZEWANIA MIESZKAŃ. ZNACZĄCO ROZWIJAJĄCA SIĘ W OSTATNICH LATACH TURYSTYKA ORAZ HUTNICTWO ALUMINIUM I RYBOŁÓWSTWO SĄ FILARAMI GOSPODARKI.

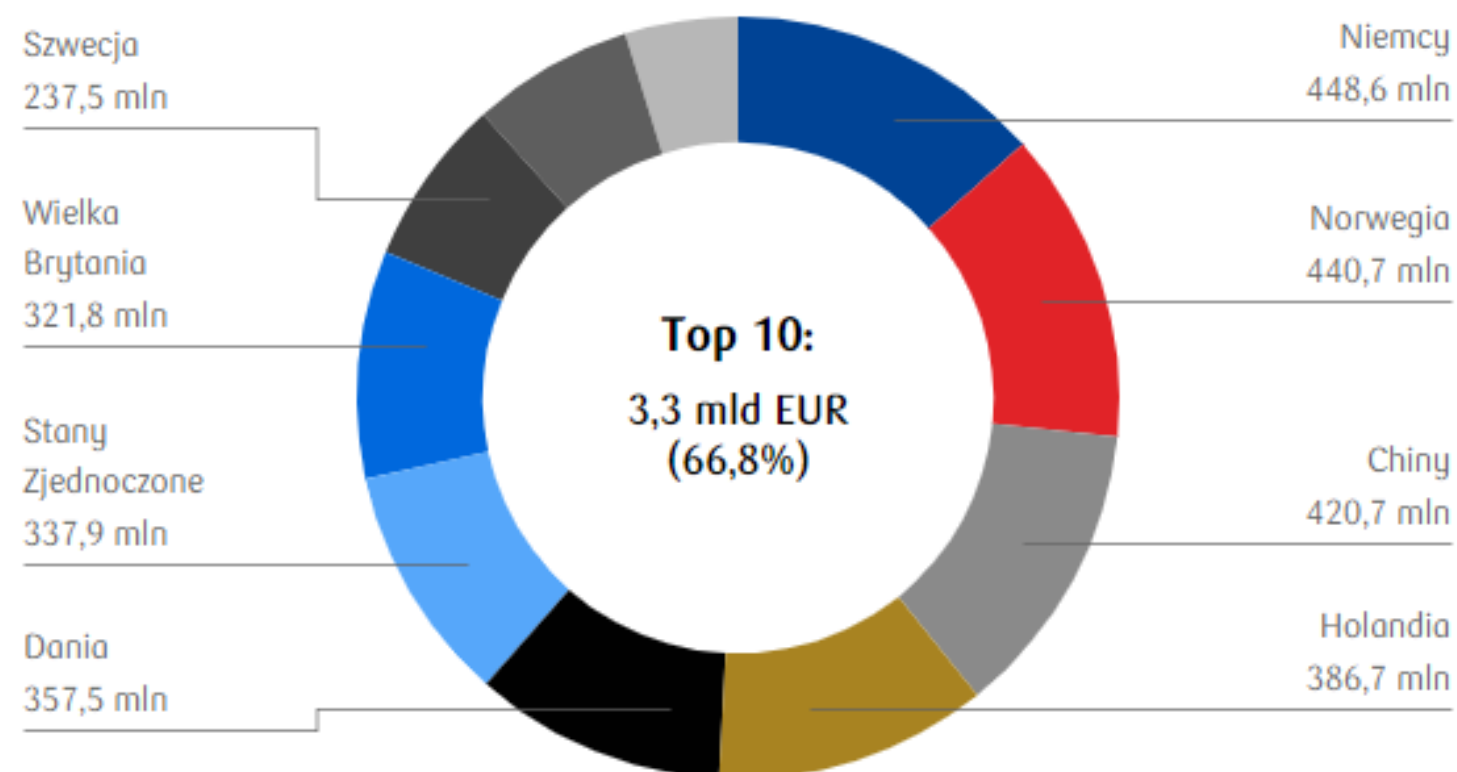
Stolica:	Reykjavik
Populacja:	364 tys.
Powierzchnia:	103 000 km ²
Waluta:	korona islandzka (ISK)
Język:	islandzki

Bezrobocie (2020):	6,4%
Inflacja (2020):	2,9%
PKB całkowite (2020):	21 mld USD
PKB per capita PPP:	55 966 USD
Dług publiczny (2020):	79,9% PKB

STATYSTYKI WYMIANY HANDLOWEJ ISLANDII, 2020

Import towarów (2020)

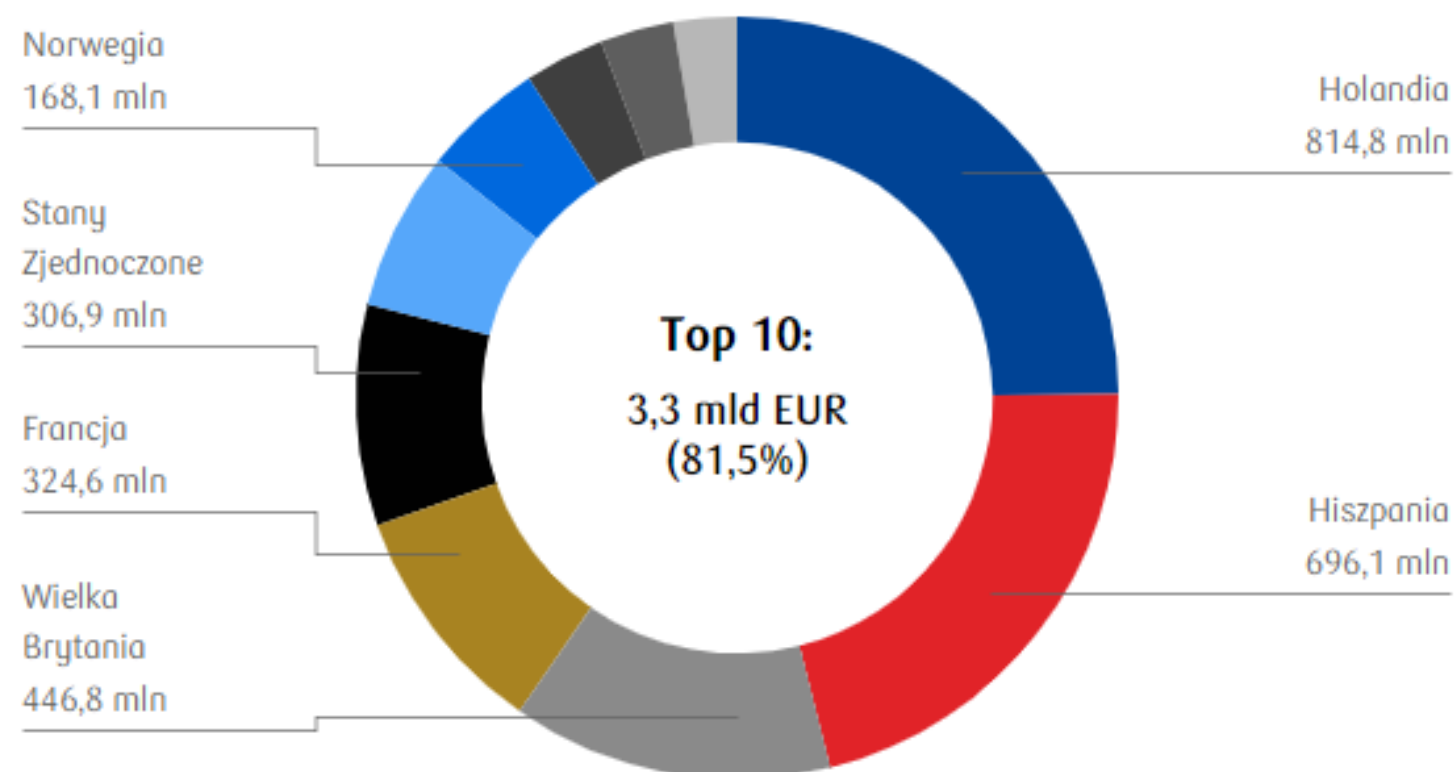
Ogółem: 5 mld EUR | z Polski: 136,1 mln EUR (2,7%)



Pozostałe kraje: 1,7 mld EUR (33,2%)

Eksport towarów (2020)

Ogółem: 4 mld EUR | do Polski: 102,2 mln EUR (2,5%)



Pozostałe kraje: 743,7 mln EUR (18,5%)

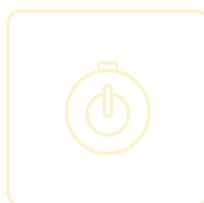
Najczęściej importowane produkty



Najczęściej eksportowane produkty



REGULATIONS



Blok 1:

nawiązywanie relacji ze
skandynawskimi kontrahentami



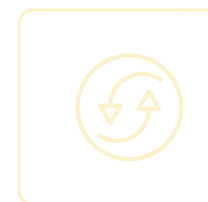
Blok 3:

wymogi prawne i podatkowo-
księgowe



Blok 2:

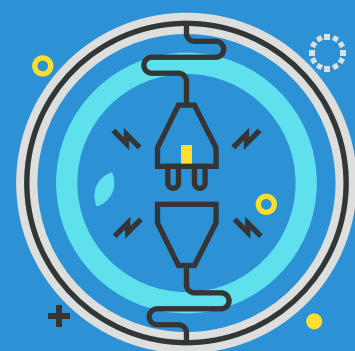
badanie rynku



Blok 4:

sesja pytań i odpowiedzi





Modele wejścia

W procesie tworzenia strategii wejścia na rynki zagraniczne dokonuje się wyboru pomiędzy dostępnymi formami wejścia, przy uwzględnieniu takich czynników jak:

- stopień kontroli działalności zagranicznej oraz ryzyko z nim związane,
- atrakcyjność rynku,
- stopień zaangażowania zasobów,
- poziom konkurencyjności przedsiębiorstwa.



Eksport pośredni lub bezpośredni



Licencjonowanie / franczyza



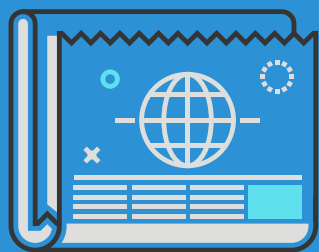
Produkcja na zamówienie
[Contract Manufacturing]



Wspólne przedsięwzięcie
[Joint Venture]



Filia zagraniczna



Rodzaje kontraktów w eksporcie

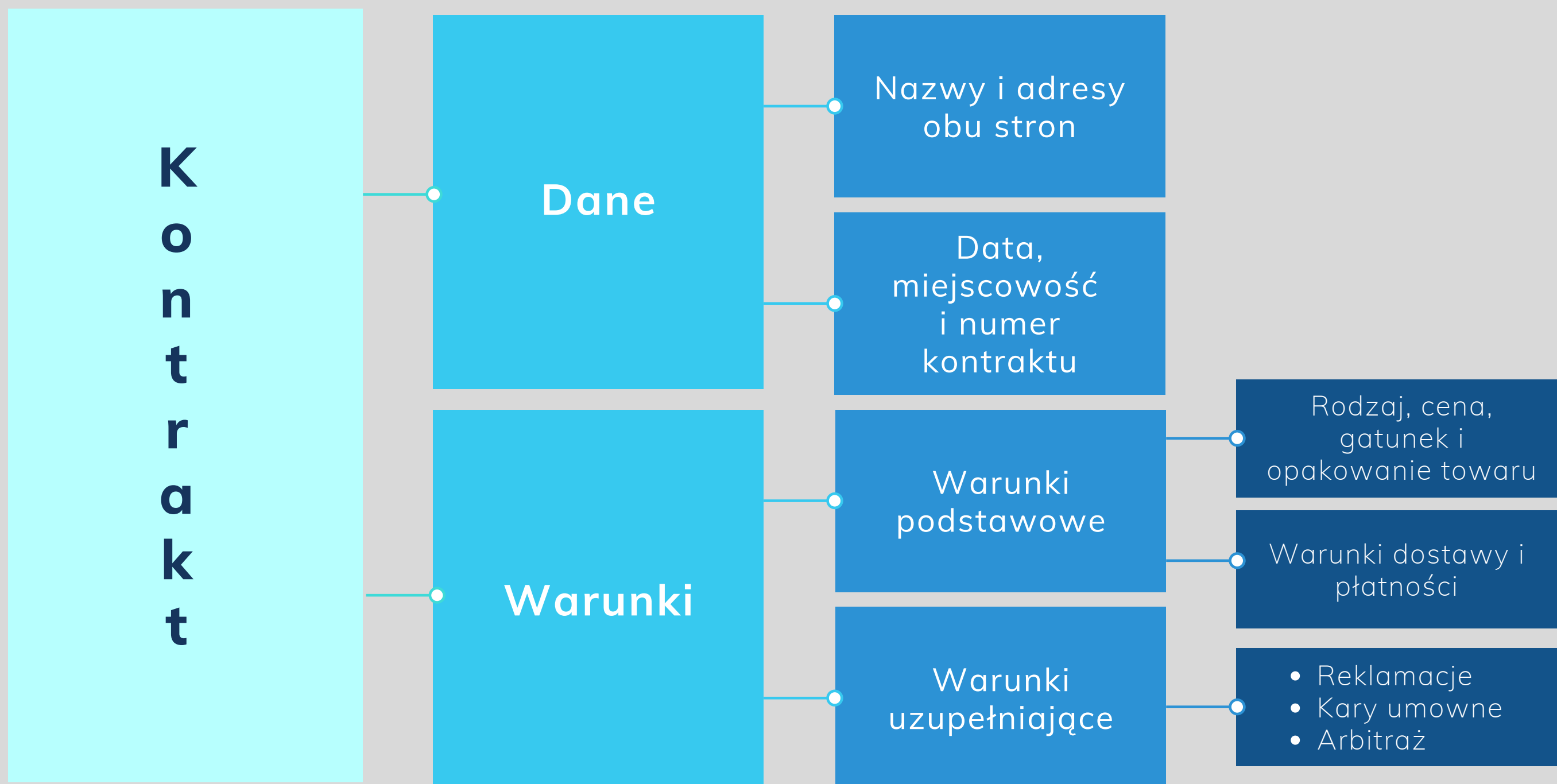
Z podziałem ze względu na:

ILOŚĆ DOKUMENTÓW	SPOSÓB KONTAKTOWANIA SIĘ STRON	TERMIN DOSTAWY	SPOSÓB PŁATNOŚCI	FORMĘ ZAWARCIA KONTRAKTU
Jedno-dokumentowy umowa w formie jednego aktu prawnego, który zawiera wszystkie warunki świadczeń między stronami	Swobodne zawierane w wyniku np. wizyt akwizycyjnych, ogłoszeń reklamowych, spotkań towarzyskich	Długoterminowe umowa wiąże strony na okres powyżej 1 roku	Gotówkowe	Pisemne
Wielo-dokumentowy składa się z oferty, zamówienia i potwierdzenia zamówienia	Formalne zawierane np. na targach, wystawach, giełdach	Krótkoterminowe realizacja kontraktu następuje w ciągu 12 miesięcy	Kredytowe	Telegraficzne
			Wolnodewizowe	Ustne
			Clearingowe	Elektroniczne
			Barterowe	
			Kompensacyjne	



Elementy umowy eksportowej

Kluczowe punkty, które każdy eksporter powinien zawrzeć w podpisywanej umowie

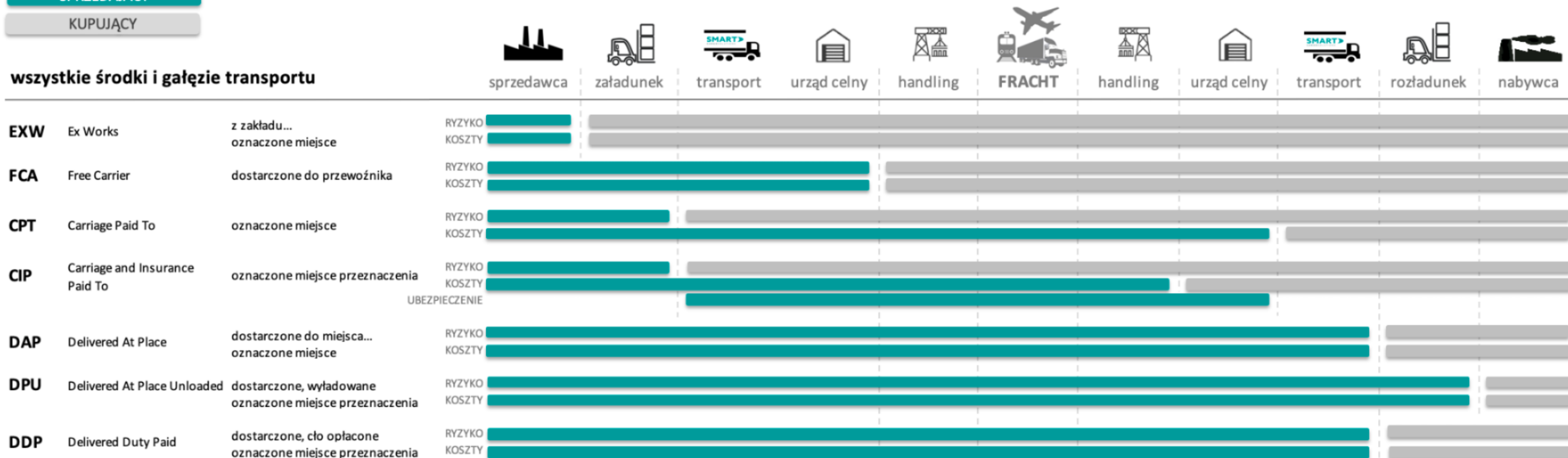


INCOTERMS 2020

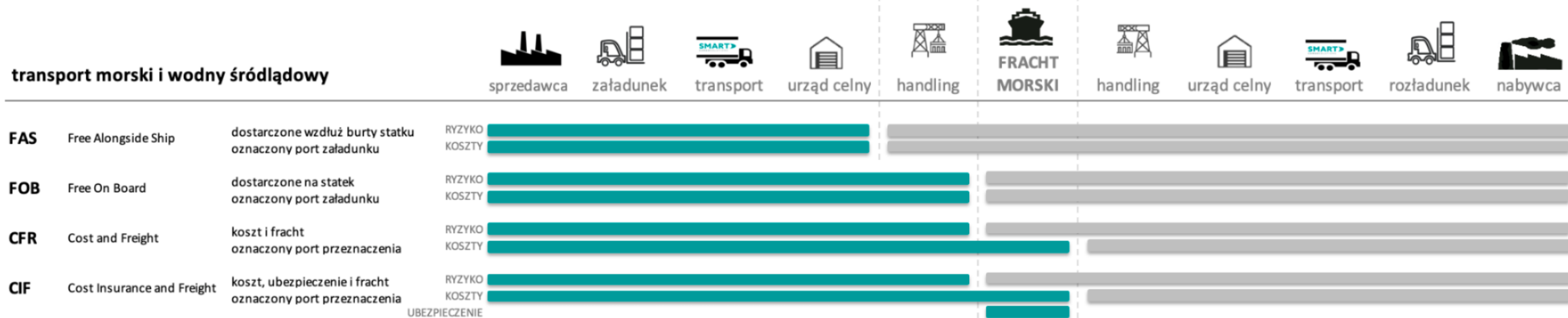
SPRZEDAJĄCY

KUPUJĄCY

wszystkie środki i gałęzie transportu



transport morski i wodny śródlądowy





Szwecja

Wymogi prawne

Ważniejszymi dwustronnymi umowami, mogącymi mieć znaczenie dla współpracy gospodarczej Polski i Szwecji są m.in.:

- Umowa między Rządem PRL a Rządem Królestwa Szwecji w sprawie popierania i wzajemnej ochrony inwestycji (1989),
- Konwencja między Rządem RP a Królestwem Szwecji w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu (2004),
- Umowa między Rządem RP a Rządem Królestwa Szwecji o współpracy w zwalczaniu poważnej przestępczości (2005),
- Umowa między Rządem RP a Rządem Królestwa Szwecji o wzajemnej ochronie informacji niejawnych (2007).

Należy zauważyć, że zarówno Szwecja, jak i Polska, jako państwa członkowskie Unii Europejskiej, współtworzą rynek wewnętrzny UE i podlegają unijnym regulacjom w tym zakresie.



Finlandia

Wymogi prawne

Polsko-fińskie stosunki gospodarcze regulują postanowienia dorobku prawnego Unii Europejskiej. Ponadto obowiązują umowy dwustronne, wśród których najważniejsze to:

- Umowa w sprawie popierania i wzajemnej ochrony inwestycji z 25 listopada 1996 r. (Dz.U. 1998 nr 54 poz. 342), która weszła w życie 13 marca 1998 roku.
- Umowa w sprawie zapobiegania podwójnemu opodatkowaniu z 26 października 1977r. obowiązująca od 4 kwietnia 1979 r. (Dz.U. 1979 nr 12 poz. 85), zmieniona protokołem z 28 kwietnia 1994 r. obowiązującym od 21 stycznia 1995 r. (Dz.U. 1995 nr 106 poz. 517).
- Konwencja z dnia 8 czerwca 2009 r. między Rzeczpospolitą Polską a Republiką Finlandii w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu (weszła w życie 11 marca 2010 r., obowiązuje od 2011 r.).

Norwegia

Wymogi prawne

Od wejścia Polski do UE 1 maja 2004 r. współpraca gospodarcza z Norwegią realizowana jest na podstawie Porozumienia o Europejskim Obszarze Gospodarczym (EOG) wraz z poprawkami wprowadzonymi do niego po rozszerzeniu EOG o 10 nowo przystępujących państw oraz na podstawie podpisanej 14 maja 1973 r. umowy o wolnym handlu między Europejską Wspólnotą Gospodarczą a Królestwem Norwegii. Nadal pozostają w mocy bilateralne umowy zawarte między Polską a Norwegią, których przedmiotu nie obejmuje kompetencja UE. Są to:

- 1) Umowa z 5 czerwca 1990 r. o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji;
- 2) Konwencja między Rzeczpospolitą Polską a Królestwem Norwegii w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu oraz Protokół do tej Konwencji, podpisane w Warszawie dnia 9 września 2009 r.
- 3) Protokół zmieniający tę Konwencję, podpisany 5 lipca 2012 r., dotyczący sposobu opodatkowania wynagrodzeń z tytułu pracy na pokładach statków morskich eksploatowanych w transporcie międzynarodowym.

Norwegia, Islandia i Liechtenstein, korzystają z dostępu do rynku wewnętrznego UE mimo, że nie są członkami Unii w zamian za wsparcie mniej zamożnych państw UE poprzez Mechanizm Finansowy EOG (MF EOG) i Norweski Mechanizm Finansowy (NMF).



Norwegia, Szwajcaria, Islandia, Liechtenstein

EOG (Europejski Obszar Gospodarczy)

Kraje Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu i Unii Europejskiej tworzą razem Europejski Obszar Gospodarczy (EOG). Członkostwo w EOG zapewnia przedsiębiorstwom i obywatelom norweskim takie samo traktowanie, jak obywatelom UE.

Dzięki porozumieniu o Europejskim Obszarze Gospodarczym, Polska i Norwegia znajdują się w strefie wolnego handlu. Informacje na temat wysokości stawek celnych znaleźć można na stronie Norweskiego Urzędu Celnego. Po zakupie towarów w Polsce należy udać się do Urzędu Celnego, który przygotuje nam odpowiednie dokumenty przewozowe.

Pamiętajmy, iż na mocy Porozumienia o Europejskim Obszarze Gospodarczym między Norwegią, Islandią i Lichtensteinem a Unią Europejską, Strefa wolnego handlu nie obejmuje produktów rolno-spożywczych oraz rybnych. Produkty te, jak również zwierzęta, rośliny czy kosmetyki, objęte są szczególnymi procedurami importowymi. Szczegółowe informacje na ten temat są ogólnie dostępne na Norweskiej Agencji do spraw Bezpieczeństwa Żywności (www.mattilsynet.no).



Dania

Wymogi prawne



Polsko-duńskie stosunki gospodarcze regulują postanowienia dorobku prawnego Unii Europejskiej na podstawie podpisanego 16 kwietnia 2003 r. w Atenach i obowiązującego od 1 maja 2004 roku Traktatu dotyczącego przystąpienia Polski i 9 innych krajów do Unii Europejskiej (Dz.U. 2004 nr 90, poz. 864).

Najważniejszymi umowami regulującymi wzajemne stosunki gospodarcze ponadto są:

- 1/ Konwencja między Rzeczpospolitą Polską a Królestwem Danii w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu i majątku, sporządzona w Warszawie dnia 6 grudnia 2001 r. (Dz.U. 2003 nr 43 poz. 368) oraz Protokół z dnia 07.12.2009 r. (Dz.U. 2010 Nr 241, poz. 1613);
- 2/ 16 czerwca 2004 r. zostało podpisane „Memorandum o współpracy w zakresie zagadnień energetycznych pomiędzy organami krajowych administracji Rzeczypospolitej Polskiej i Królestwa Danii, właściwych w sprawach energii”. W celu wypełnienia intencji zawartych w memorandum organy administracji spotykali się na przemian w Rzeczypospolitej Polskiej i w Królestwie Danii. Ponadto, w ramach memorandum organizowane są kampanie informacyjne promujące doświadczenia duńskie;
- 3/ Wspólny Komunikat o współpracy między Polską a Danią podpisany przez Ministrów Spraw Zagranicznych w kwietniu 2015 r.;
- 4/ Wspólne oświadczenie o współpracy i wymianie informacji nt. świadczenia usług i delegowania pracowników podpisane w dniu 8 kwietnia 2015 przez ministrów pracy Polski i Królestwa Danii.
- 5/ Umowa o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji z dn. 1 maja 1990 r. została rozwiązana za porozumieniem stron. 31 stycznia 2019 r. zakończono proces ratyfikacji porozumienia o jej zakończeniu podpisanego 17 października 2017 r. (Dz.U. 2019 poz. 191);
- 6/ Umowa między Rzeczpospolitą Polską a Królestwem Danii w sprawie projektu Baltic Pipe podpisana w dn. 11 grudnia 2018 r. (Dz. U. poz. 673).



Islandia

Wymogi prawne

Od momentu wejścia Polski do UE (1 maja 2004 r.) współpraca gospodarcza realizowana jest na podstawie Porozumienia o Europejskim Obszarze Gospodarczym (EOG) wraz z poprawkami wynikającymi z rozszerzenia EOG o 10 krajów nowo przystępujących (Protokół do EOG w sprawie rozszerzenia wszedł w życie 6 grudnia 2005r.).

Z dniem 1 maja 2006 r. Islandia zniósła wszelkie ograniczenia w dostępie do rynku pracy dla obywateli nowych państw członkowskich UE, w tym Polski.

Nie straciły ważności bilateralne umowy między Polską a Islandią, których nie obejmuje kompetencja Wspólnoty, w tym: Umowa w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu i majątku z 19.06.1998r. (Dz.U. 1999 nr 79 poz. 890).



VAT dla eksporterów

Co musisz wiedzieć?



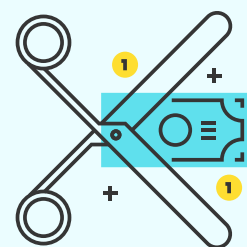
Obowiązek podatkowy w eksporcie powstaje z chwilą dokonania dostawy towarów lub wykonania usługi.



Przez dostawę towarów rozumie się przeniesienie prawa do rozporządzania towarami jako właściciel.



Jeśli podatnik nie udokumentuje VAT 0%, eksport zazwyczaj obejmuje stawka krajowa VAT - 23%



Kiedy VAT 0%?

Warunkiem zastosowania zerowej składki jest otrzymanie dokumentu potwierdzającego wywóz towarów z terytorium Polski na terytorium państwa członkowskiego UE lub poza Unię.

Zgodnie z zasadą ogólną, **transakcje między przedsiębiorcami z różnych krajów Unii Europejskiej są opodatkowane VAT w kraju nabywcy towaru**. Natomiast w kraju sprzedawcy stosuje się stawkę 0% VAT lub zwolnienie z prawem do odliczenia podatku naliczonego.

Dokumenty należy skompletować przed upływem terminu do złożenia deklaracji podatkowej za dany okres rozliczeniowy.



Rozliczenie VAT zależy od

**przedstawionych
dokumentów**

**poprawnie
wyliczonej podstawy
opodatkowania**



Słowniczek eksportera

ISO 9001

międzynarodowa norma określająca wymagania, które powinien spełniać system zarządzania jakością w organizacji.

WIT

Wiążąca Informacja Taryfowa. Decyzja rozstrzygająca o klasyfikacji taryfowej towarów, ustalająca właściwy kod taryfy celnej dla danego towaru na okres 3 lat. WIT otrzymuje się bezpłatnie.

HANDEL
TRANZYTOWY

sprzedaż lub kupno dóbr wyłącznie towarowych, pomiędzy krajem eksportowym, produkującym te towary a importerem, wyrażającym chęć zakupu danego towaru, za pośrednictwem firmy tranzytowej, znajdujące się w kraju trzecim.

WDT

Wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów. Polega na wywozie towarów z kraju na rzecz podatnika prowadzącego działalność gospodarczą na terenie innego państwa znajdującego się w Unii Europejskiej, w wyniku którego następuje przeniesienie prawa do rozporządzania towarami jak właściciel.

WNT

Wewnątrzwspólnotowe nabycie towarów. Tutaj to kupujący zobowiązany jest wykazać VAT należny. Jednocześnie może mieć także prawo do jego odliczenia, z tym że tu muszą już zostać spełnione określone w ustawie warunki.

VIES

oficjalny system Komisji Europejskiej, który służy do sprawdzania lub potwierdzania aktywności numerów VAT nadawanych przez państwa członkowskie Unii Europejskiej oraz Irlandię Północną. Od 2021 r. nie obejmuje już Wielkiej Brytanii.

EORI

system, w którym zarejestrować się muszą wszyscy przedsiębiorcy importujący na teren Unii Europejskiej towary spoza jej obszaru.

Szwecja: Informacje podatkowe

CHARAKTERYSTYKA SYSTEMU PODATKOWEGO



Administracja podatkowa w Szwecji leży w kompetencji dwóch rodzajów organów:

- rządowych (CIT, PIT krajowy powyżej określonego progu, VAT, akcyzy, podatek od czynności cywilnoprawnych),
- jednostek samorządu terytorialnego (podatek dochodowy i inne podatki lokalne).

Źródło: www.paih.gov.pl/rynki_zagraniczne

WSKAŹNIK DOING BUSINESS 2020

SZWECJA

POLSKA

CZAS

poświęcony na rozliczenie i płatności podatków
(liczba godzin łącznie w ciągu roku)

122

334

UMOWY O UNIKANIU PODWÓJNEGO OPODATKOWANIA

Polska posiada ze Szwecją umowę o unikaniu podwójnego opodatkowania, która obowiązuje od 01.01.2006. Tekst umowy oraz wykaz zawartych przez Polskę umów o unikaniu podwójnego opodatkowania. Każda z zawartych przez Polskę umów może różnić się co do rodzaju dochodów, które obejmuje swoją regulacją: <https://www.podatki.gov.pl/podatkowa-wspolpraca-miedzynarodowa/wykaz-umow-o-unikaniu-podwojnego-opodatkowania>

Dania: Informacje podatkowe

CHARAKTERYSTYKA SYSTEMU PODATKOWEGO



W duńskim systemie podatkowym występują dwa rodzaje interpretacji przepisów prawa podatkowego:

- Interpretacje ogólne - skierowane do wszystkich podatników - wydaje Minister ds. Podatków,
- Interpretacje indywidualne wydawane są przez Duńską Administrację Skarbową Skattestyrelsen.

Administracja podatkowa leży w kompetencji Skattestyrelsen, która w praktyce egzekwuje podatki poprzez Duński Urząd Skarbowy SKAT.

Źródło: www.paih.gov.pl/rynki_zagraniczne

WSKAŹNIK DOING BUSINESS 2020

DANIA

POLSKA

CZAS

poświęcony na rozliczenie i płatności podatków
(liczba godzin łącznie w ciągu roku)

132

334

UMOWY O UNIKANIU PODWÓJNEGO OPODATKOWANIA

Polska posiada z Danią umowę o unikaniu podwójnego opodatkowania, która obowiązuje od 01.01.2003 r.
[Tekst umowy oraz wykaz zawartych przez Polskę umów o unikaniu podwójnego opodatkowania.](#)

Każda z zawartych przez Polskę umów może różnić się co do rodzaju dochodów, które obejmuje swoją regulacją.

Finlandia: Informacje podatkowe

CHARAKTERYSTYKA SYSTEMU PODATKOWEGO



Administracja podatkowa w Finlandii leży w kompetencji organów:

- rządowych (VAT = ALV, akcyza, podatek od czynności cywilnoprawnych, podatek dochodowy (ansiotulovero),
- jednostek samorządu terytorialnego (podatek gminny (kunnallisvero), podatek od nieruchomości , podatek od środków transportowych).

Ministerstwo Finansów przygotowuje przepisy podatkowe regulujące opodatkowanie. Podatnicy to osoby mieszkające w Finlandii, a także korporacje i firmy prowadzące interesy w Finlandii. Odbiorcami podatków oprócz państwa są wszystkie gminy, a także parafie Ewangelicko-Luterańskiego Kościoła Finlandii i Kościoła Prawosławnego Finlandii oraz Zakład Ubezpieczeń Społecznych Finlandii Kela. Podatki są pobierane przez administrację podatkową i fińskie służby celne. Ponadto fińska Agencja Bezpieczeństwa Transportu Trafi pobiera podatek od pojazdów. Podatki można podzielić na podatki bezpośrednie i pośrednie. W przybliżonym podziale podatek dochodowy jest bezpośredni, a podatek konsumpcyjny jest podatkiem pośrednim. Zwykle celem zmian w strukturze opodatkowania jest wpływ na rozwój gospodarczy oraz strukturę produkcji i konsumpcji.

WSKAŹNIK DOING BUSINESS 2020

FINLANDIA

POLSKA

CZAS

poświęcony na rozliczenie i płatności podatków
(liczba godzin łącznie w ciągu roku)

90

334

UMOWY O UNIKANIU PODWÓJNEGO OPODATKOWANIA

Polska posiada z Finlandią umowę o unikaniu podwójnego opodatkowania, która obowiązuje od 11.03.2010.

[Tekst umowy oraz wykaz zawartych przez Polskę umów o unikaniu podwójnego opodatkowania.](#)

Każda z zawartych przez Polskę umów może różnić się co do rodzaju dochodów, które obejmuje swoją regulacją.

Norwegia: Informacje podatkowe

CHARAKTERYSTYKA SYSTEMU PODATKOWEGO



Podatek od osób fizycznych

Norweski system podatkowy oparty jest o skalę proporcjonalną, a progi podatkowe rosną wraz z dochodem zarówno osób fizycznych, jak i prawnych. Osoby fizyczne płacą podatek od wynagrodzenia za pośrednictwem pracodawcy. Oprócz podatku dochodowego, pracujący w Norwegii są zobowiązani do opłacania składek na ubezpieczenie społeczne. W roku dochodowym 2020 stawka ta wynosi 8,2%.

Podatek od osób prawnych

Obowiązująca stawka podatku dochodowego od firm wynosi 22% od dochodów i zysków kapitałowych. Od wypracowanej nadwyżki opłacany jest dodatkowo podatek zgodnie z progami podatkowymi. Ponadto przedsiębiorca musi pamiętać o obowiązku VAT i składce pracodawcy na system ubezpieczeń społecznych w wysokości 14,1%, która różni się w zależności od strefy geograficznej.

WSKAŹNIK DOING BUSINESS 2020

NORWEGIA

POLSKA

CZAS

poświęcony na rozliczenie i płatności podatków
(liczba godzin łącznie w ciągu roku)

79

334

UMOWY O UNIKANIU PODWÓJNEGO OPODATKOWANIA

Polska posiada z Norwegią umowę o unikaniu podwójnego opodatkowania, która obowiązuje od 01.01.2011.

[Tekst umowy oraz wykaz zawartych przez Polskę umów o unikaniu podwójnego opodatkowania.](#)



Jak przebiega odprawa celna?

Odprawy celnej można dokonać w formie papierowej lub elektronicznie przez system ESC/AES, procedura którego przedstawiona jest poniżej.



KOMUNIKAT IE515

dokonanie zgłoszenia
towaru do procedury
wywozu



KOMUNIKAT IE528

przyjęcie zgłoszenia
przez urząd celny i
zwrotne przesłanie
numeru ewidencyjnego
operacji wywozowej



KOMUNIKAT IE529

zwolnienie do
procedury wywozu
wraz z EAD



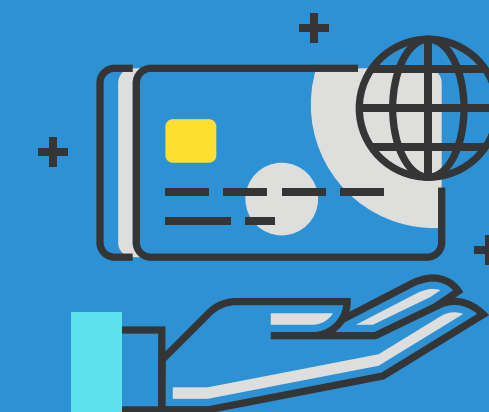
KOMUNIKAT IE599

potwierdzenie przez
urząd celny graniczny
wywozu towaru -
podstawa do rozliczenia
VAT



Szwecja

Branże z największym potencjałem



UWARUNKOWANIA RYNKOWE

Szwecja jest znana jako globalny lider w dziedzinie innowacji z wysoko wykwalifikowaną siłą roboczą, wyrafinowanymi konsumentami, sprawnymi procedurami biznesowymi, otwartością na międzynarodową własność i stabilną gospodarką. Jest to idealny rynek dla firm oferujących wysoką jakość produktów i usług, a także kierujących się w swojej działalności zasadami zrównoważonego rozwoju.

PERSPEKTYWY DLA BRANŻ



MOTORYZACJA



MASZYNY I URZĄDZENIA



USŁUGI BUDOWLANE



USŁUGI IT/ICT



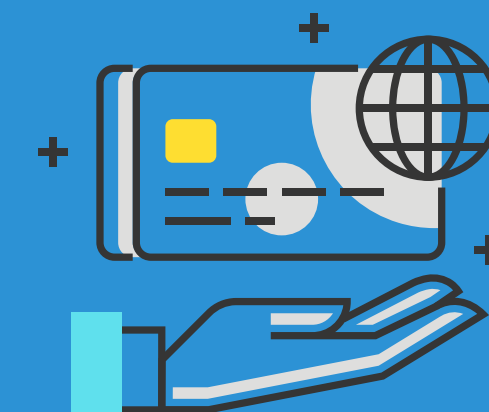
ŻYWNOŚĆ



KOSMETYKI

Dania

Branże z największym potencjałem



UWARUNKOWANIA RYNKOWE

Dania to mała, otwarta gospodarka, zależna od handlu międzynarodowego. Zajmuje trzecie miejsce w rankingu innowacyjności European Innovation Scoreboard 2020. Na mocy zawartego w czerwcu 2020 r. porozumienia klimatycznego, inwestuje w zieloną transformację - energię odnawialną, e-mobilność, zielone ciepło systemowe i przyjazne środowisku technologie produkcji. Wszystko po to, by do 2030 r. zredukować emisję dwutlenku węgla o 70%. Szanse na eksport mają produkty wpisujące się w trend szeroko pojętej ekologii. Duńczycy są świetnymi negocjatorami. Warto być przygotowanym na zrobienie w rozmowach handlowych kroku w tył po to, by spotkać się w połowie drogi.

PERSPEKTYWY DLA BRANŻ



Rząd aktywnie działa na rzecz redukcji emisji CO₂, stąd perspektywiczne produkty eksportu to e-pojazdy, aparatura i maszyny wspierające zielone technologie.



Prefabrykowane elementy budowlane. Polska branża budowlana już doskonale radzi sobie na tym rynku, a perspektywy wzrostu nadal są wysokie.



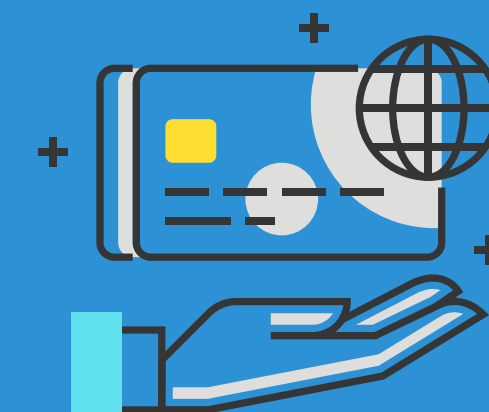
Innowacje medyczne są w Danii dobrze subsydiowane, lecz polski sektor life science może liczyć na stosunkowo łatwe zdobycie partnerów handlowych.



Sektor IT. Polscy specjaliści i polskie know-how są w Danii wysoko cenione.

Finlandia

Branże z największym potencjałem



UWARUNKOWANIA RYNKOWE

Finlandia leży w strefie euro, należy do strefy wolnego handlu UE, jest przyjazna start-upom i innowacji. Światowa klasy technologia, utalentowana siła robocza i doskonałe możliwości R&D to tylko niektóre z powodów, dla których warto rozpocząć działalność w Finlandii, najszcześniejszym kraju na świecie.

Finlandia jest otwarta na nowe inwestycje zagranicznych, których od 7 lat przyciągnęła więcej niż inne kraje nordyckie łącznie.

Wyspy Alandzkie są jednym z tak zwanych specjalnych obszarów podatkowych w Unii: są częścią obszaru celnego UE, ale nie obszaru podatkowego UE.

Siłą Finlandii jest różnorodność. W innych krajach nordyckich inwestycje koncentrują się głównie w usługach specjalistycznych lub cyfrowych, podczas gdy w Finlandii są dość równomiernie rozłożone w wielu sektorach.



BRANŻA USŁUGOWA

Położenie geograficzne i doskonałe połączenia ze wschodem i zachodem, wysoki poziom edukacji oraz dobra dostępność siły roboczej, stabilność i bezpieczeństwo kraju, dobrze funkcjonująca infrastruktura oraz dobre pakiety finansowe i usługowe dla przedsiębiorców.

PERSPEKTYWY DLA BRANŻ



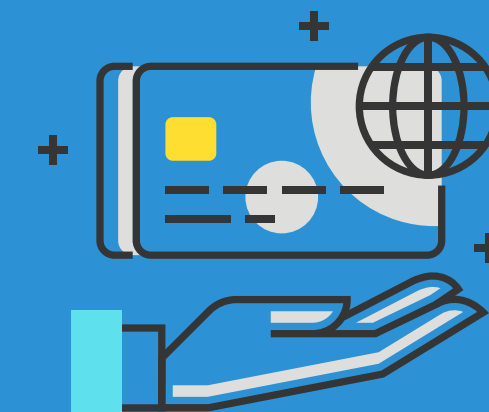
Komponenty i produkty elektroniczne, Pojazdy silnikowe i ich części, Farmaceutyki, Tekstylia, Chemikalia, Maszyny i urządzenia.



Branża oprogramowania, usług socjalnych i zdrowotnych, usług biznesowych i eksperckich.

Norwegia

Branże z największym potencjałem



UWARUNKOWANIA RYNKOWE

Jako członek Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG), Norwegia stosuje cały dorobek prawny UE z wyłączeniem obszarów rolnictwa i rybołówstwa. Gospodarka charakteryzuje się dużym stopniem otwartości - handel stanowił 71% PKB w 2019 wg Banku Światowego. Kraj należy do 20 największych eksporterów ropy naftowej, jest drugim co do wielkości eksporterem gazu ziemnego i owoców morza na świecie, a importuje przede wszystkim wyroby przemysłowe (maszyny, pojazdy, rozwiązania IT). Głównymi eksporterami są Szwecja, Niemcy, Chiny, Stany Zjednoczone oraz Wielka Brytania. Polska ma 3,5% udział w imporcie Norwegii, a polski eksport do tego kraju wykazuje tendencję rosnącą od 2004 r.

PERSPEKTYWY DLA BRANŻ



Branża budowlana i wykończeniowa - udział w projektach inżynieryjnych sektora zarówno publicznego, jak i prywatnego.



Branża jachtów i łodzi - Norwegia jest jednym z największych odbiorców polskich jachtów.



Sektor IT/ ICT - elektronika to trzecia największa grupa produktów importowanych w Norwegii.



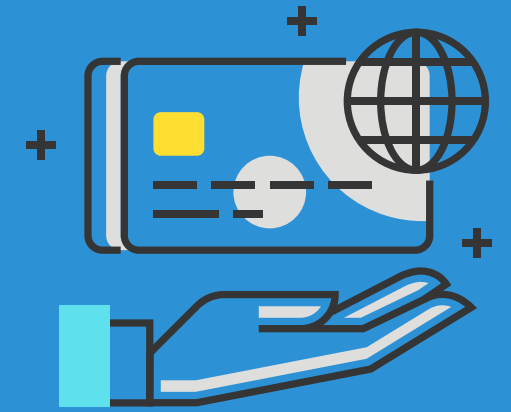
Usługi prozdrowotne - m.in. aplikacje w branży opieki zdrowotnej.



Sektor zielonych technologii - w tym rozwiązania dla transportu, smart cities, przemysłu morskiego

Islandia

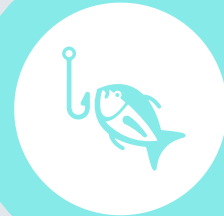
Branże z największym potencjałem



UWARUNKOWANIA RYNKOWE

- W skutecznym wejściu na rynek islandzki istotna jest nie tylko jakość i konkurencyjne ceny, ale również elastyczność w reagowaniu na potrzeby islandzkiego klienta.
- Warto podkreślić, że w rozpoznaniu rynku oraz nawiązaniu kontaktów z islandzkimi partnerami mogą być pomocni przedstawiciele licznej polskiej diaspory, która liczy ok. 11 tys. osób (największa mniejszość na Islandii)
- Wśród wyzwań stojących przed pol-skimi przedsiębiorstwami należy wskazać m.in. niewielkie rozmiary rynku islandzkiego (zaledwie 335 tys. potencjalnych konsumentów, jednak o dużej sile nabywczej), silną konkurencję, wysokie wymagania odnośnie jakości produktów i usług, dostosowanie się do skandynawskiej kultury pracy (w tym istnienia silnych związków zawodowych), a także pojawiające się przypadki niesolidnych firm islandzkich, które np. starają się wykorzystywać brak wiedzy polskich pracowników o ich prawach i warunkach pracy na Islandii.

PERSPEKTYWY DLA BRANŻ



Dostarczanie produktów i usług w zakresie rybołówstwa



Realizacja projektów budowlanych, w tym związanych z rozwojem infrastruktury i sektora turystycznego



Wykorzystanie szans biznesowych związanych z rozwojem turystyki (w tym wyposażenie hoteli, restauracji, usługi turystyczne)



Założenie spółki w Skandynawii

Oddział, filia lub rozpocząć działanie jako firma zagraniczna? Godne polecenia jest założenie spółki zależnej.



Blok 3:
wymogi prawne i podatkowo-księgowe

	Denmark	Finland	Sweden
Company forms	In most cases, subsidiaries of foreign companies are run in the form of an “ApS” (private limited liability company), but it is also possible to establish a an “A/S” (public limited liability company).	In most cases, subsidiaries of foreign companies are run in the form of an “Oy” (abbr. for “Osakeyhtiö”, Finnish private limited liability company). Other possible company forms are General partnerships or Limited partnerships. As these forms are relatively insignificant in practice, in the following only the “Oy” is described in more detail.	As with Finland, subsidiaries of foreign companies are most commonly run in the form of private limited liability company (“AB”) (Sw. Aktiebolag). Establishing a branch is the other common option and we have focused only on these two options below. Other possible company forms include: sole trader, trading partnerships, limited partnerships and economic association.
Minimum capital	ApS: DKK 40,000 A/S: DKK 400,000	No minimum capital required.	Private limited liability company (“ AB ”) (Sw. Aktiebolag): SEK 25,000. Branch: No capital contribution required (assets and liabilities are a part of the total assets of the foreign-based company).
Management	ApS: Flexible A/S: Min 3 board of directors and minimum 1 managing director.	At least 1 ordinary board member and 1 deputy member; managing director not obligatory, companies are in practice often run by the board only.	AB: Board of Directors required. The board must comprise of three ordinary members or of one or two ordinary members with at least one deputy member. Branch: Board of Directors not required.
Procedure for establishment	Can be done online —from day to day.	Easy and fast procedure, if standard forms are used.	Information regarding the procedure for establishing a company can be found here: www.verksamt.se
Language requirements for company documents	Danish.	Finnish or Swedish.	There are generally no language requirements.
Language requirements for shareholders’ meeting	Possible to stipulate in the articles of association.	No language requirements.	As above.
Digital communication and shareholders’ meeting	Can be established.	Possible to establish.	Shareholder and Board meetings may be held by telephone or by written resolutions (per capsulam —which require all shareholders or board members signatures or presence). Branch: Meetings are not required.
Corporate taxation	Corporate tax rate: 22 % (2020).	Corporate tax rate: 20 % (2020).	Corporate tax rate: 21.4 % (2020).
Taxation on dividends	Tax free for dividends paid to a parent company owning at least 10% of the share capital.	Income from dividends paid to a parent company by a subsidiary is tax free.	Tax free if paid to parent company (unless the shares are held as a “current asset” for tax purposes).
Taxation on gain on share sale	Gain tax free for parent company (unless sale and purchase of shares is the parent company’s field of business).	Tax free, if participation exemption applies. If not, subject to normal corporate income tax (20 %).	Tax free if paid to parent company unless the shares are held as a current asset for tax purposes.

Określenie celów aktywności wystawienniczej



Wybór targów, które pozwolą zrealizować wyznaczone cele



Ustalenie budżetu wystąpienia targowego



Sprecyzowanie koncepcji prezentowania oferty oraz zaprojektowanie i wykonanie stoisk i rezerwacja miejsca na targach



Przygotowanie materiałów reklamowych w języku rynku docelowego



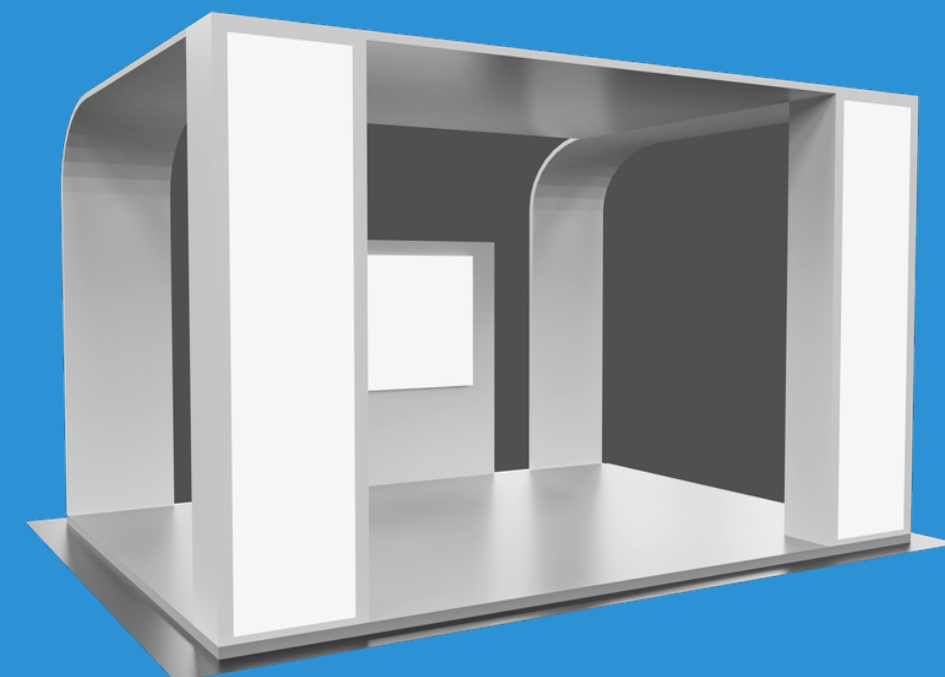
Organizacja spotkań oraz zaproszenie klientów na stoisko



Targi

Elementy stanowiące przygotowanie do udziału w wyjazdach na międzynarodowe imprezy o charakterze targowo-wystawienniczym.

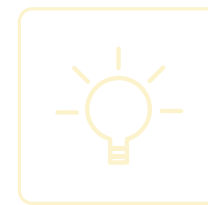
Dobre przygotowanie to podstawa





Blok 1:

nawiązywanie relacji ze
skandynawskimi kontrahentami



Blok 3:

wymogi prawne i podatkowo-
księgowe



Blok 2:

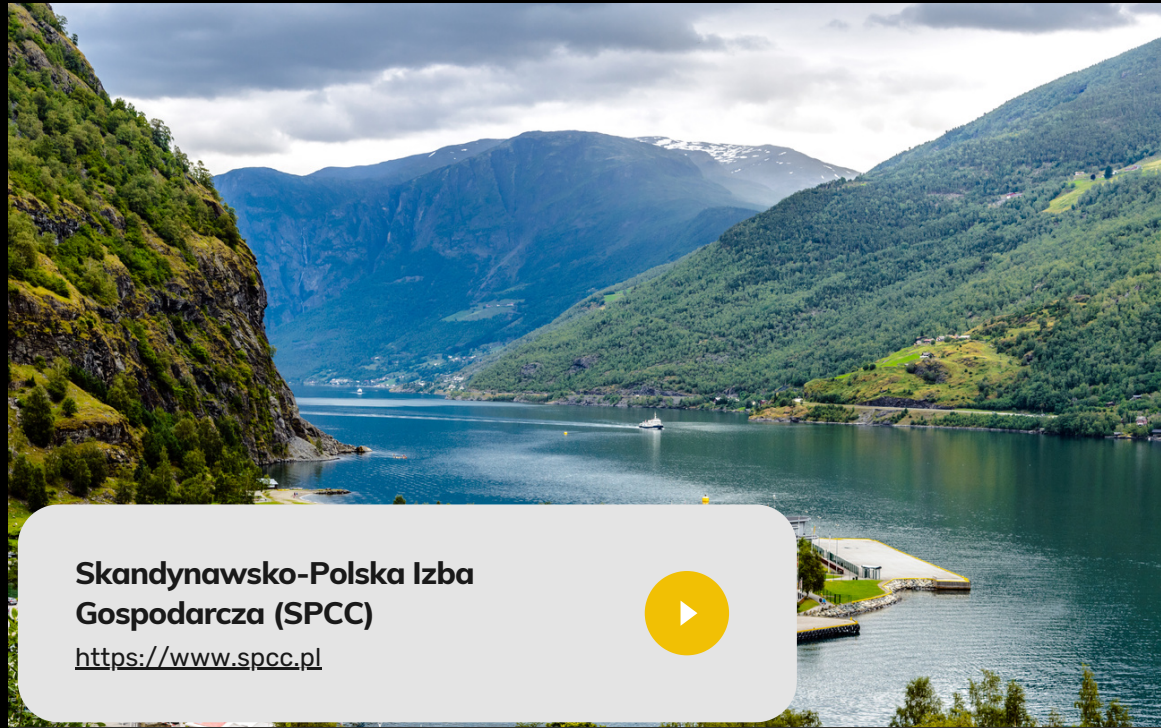
badanie rynku



Blok 4:

sesja pytań i odpowiedzi





**Skandynawsko-Polska Izba
Gospodarcza (SPCC)**
<https://www.spcc.pl>



[Client Solutions](#) [Where we work](#) [Expertise](#) [Our lawyers](#) [News & events](#) [Careers](#) [About](#) [Contact](#)

Our vision: to be the number one law firm in the
world for organisations being changed by
Technology and the Digital World

[More about us](#)

Supporting innovation

Bird & Bird is an international leading law firm in business sectors where technology plays a key role. So it's no wonder we support innovation, regularly organising events and sharing our insight about groundbreaking ideas and developments

Bird & Bird

<https://www.twobirds.com>



Scandinavian B2B Commerce 2021

For the fifth year in a row, Litium has arranged a survey with the aim of mapping how B2B companies view digital commerce. The survey has now been completed and the report will be launched in mid-May.

Make sure you get the report by registering your interest.

[SIGN UP](#)

LITIUM
<https://www.litium.com>



Keywords

Filters

Clear (2)

Custom Lists

+

Past Lead and Account Activity

+

Geography

Included:

Denmark

Finland

Iceland

Norway

Sweden

Within: Region

Relationship

+

1M+

Total results

38K+

Changed jobs in past 90 days

35

Mentioned in the news in past 30 days

140K+

Posted on LinkedIn in past 30 days

4

Share exp

Select all

Save to list



Cornelius Ruckman

Co-founder & CTO at Passbuy

1 year 6 months in role and company

Stockholm Metropolitan Area

Save



Janne Lautanala

Chief Ecosystem and Technology Officer at Fintraffic

1 year 9 months in role and company

Helsinki Metropolitan Area

Save



Michelle Roborg-Sondergaard

Vice President Human Resources Western Europe at Carlsberg Group

2 years 11 months in role and company

Save

Linkedin

<https://www.linkedin.com>



REKOMENDOWANE PORTALE



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



**Rzeczpospolita
Polska**

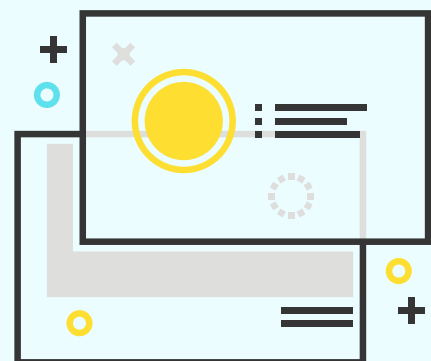


Województwo
Kujawsko-Pomorskie

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



**BYDGOSKA
AGENCJA
ROZWOJU
REGIONALNEGO**



Dziękuję za uwagę

 +48 512 022 907

 sadowski@itro.pl



Sebastian Sadowski-Romanov
CEO at ITRO Export Solutions

