



Fundusze
Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Województwo
Kujawsko-Pomorskie

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



BYDGOSKA
AGENCJA
ROZWOJU
REGIONALNEGO



EKSPORT W EUROPIE - UKRAINA I BIAŁORUŚ

15.06.2021

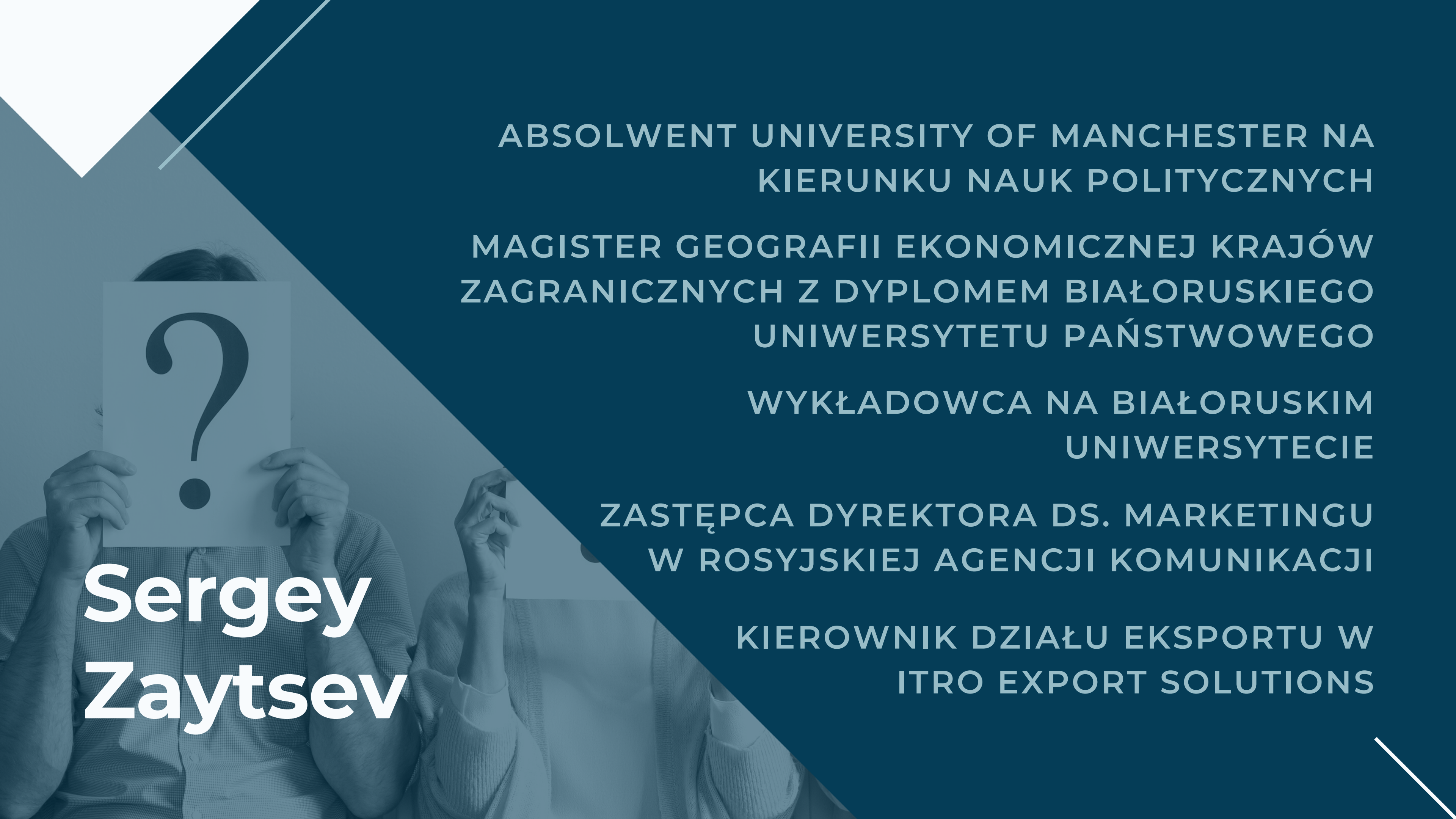
ABSOLWENT UNIVERSITY OF MANCHESTER NA
KIERUNKU NAUK POLITYCZNYCH

MAGISTER GEOGRAFII EKONOMICZNEJ KRAJÓW
ZAGRANICZNYCH Z DYPLOMEM BIAŁORUSKIEGO
UNIwersYTETU PAŃSTWOWEGO

WYKŁADOWCA NA BIAŁORUSKIM
UNIwersYTECIE

ZASTĘPCA DYREKTORA DS. MARKETINGU
W ROSYJSKIEJ AGENCJI KOMUNIKACJI

KIEROWNIK DZIAŁU EKSPORTU W
ITRO EXPORT SOLUTIONS

A person is holding a white rectangular sign with a large black question mark. The person's face is obscured by the sign. The background is a dark blue gradient with a diagonal white line. The name 'Sergey Zaytsev' is written in large white letters over the person's torso.

**Sergey
Zaytsev**

Agenda

Najważniejsze punkty szkolenia

Przedstawienie obu rynków

Kultura biznesu na Ukrainie i Białorusi

Sposoby komunikacji z kontrahentami

Badanie rynku i lokalnej konkurencji

Case study

Formalności celne

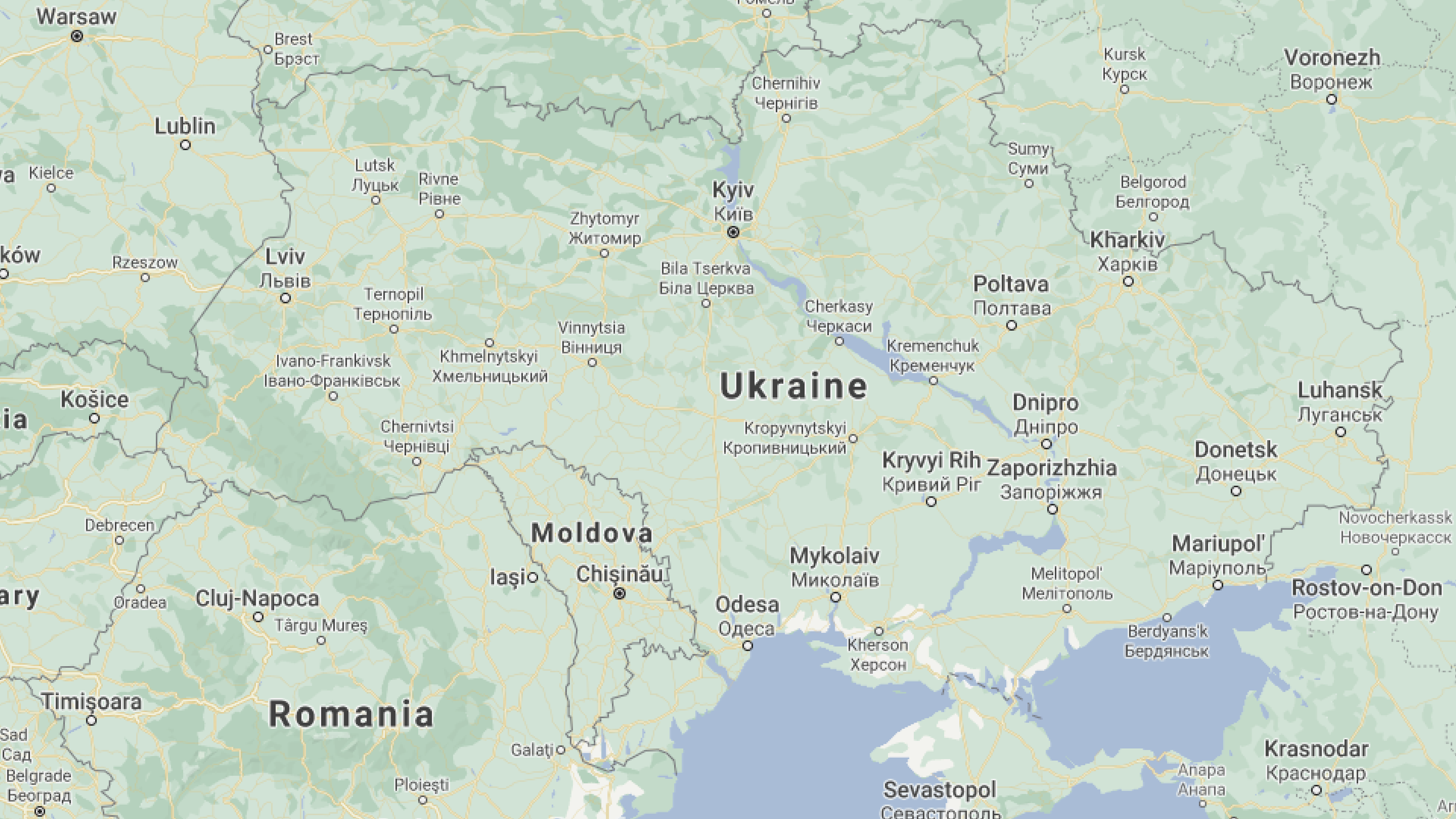
Transport towarów

Branże z największym potencjałem na Ukrainie

Branże z największym potencjałem na Białorusi

Q&A

Warsztat



UKRAINA W LICZBACH

8,53%

Bezrobocie

7,89%

Inflacja

41,87 mln

Populacja

188,91 USD

Przeciętna płaca (mc)

409,8

PKB per capita PPP

64

Pozycja w rankingu Doing Business

57,2 mld USD

Całkowity import z Polski w 2018 r.

Ukraina

WPŁYW UE NA ROZWÓJ

Uzyskanie reżimu bezwizowego oraz ustanowienie strefy wolnego handlu, wpływa na wzrost wymiany handlowej UE – Ukraina.

RELACJE HANDLOWE Z POLSKĄ

Dla Ukrainy Polska jest jednym z najważniejszych partnerów handlowych. W latach 2016-2019 nasze obroty handlowe wzrosły o ponad 50%

ZMIANY

Zmiany i reformy w ustawodawstwie Ukrainy mają pozytywny wpływ na gospodarkę oraz sprawiają iż współpraca handlowa staje się bardziej bezpieczna.

Doing Business 2020

Ukraina

64

Ease of doing business
(łatwość prowadzenia biznesu)

61

Ease of starting a business
(łatwość rozpoczęcia biznesu)

74

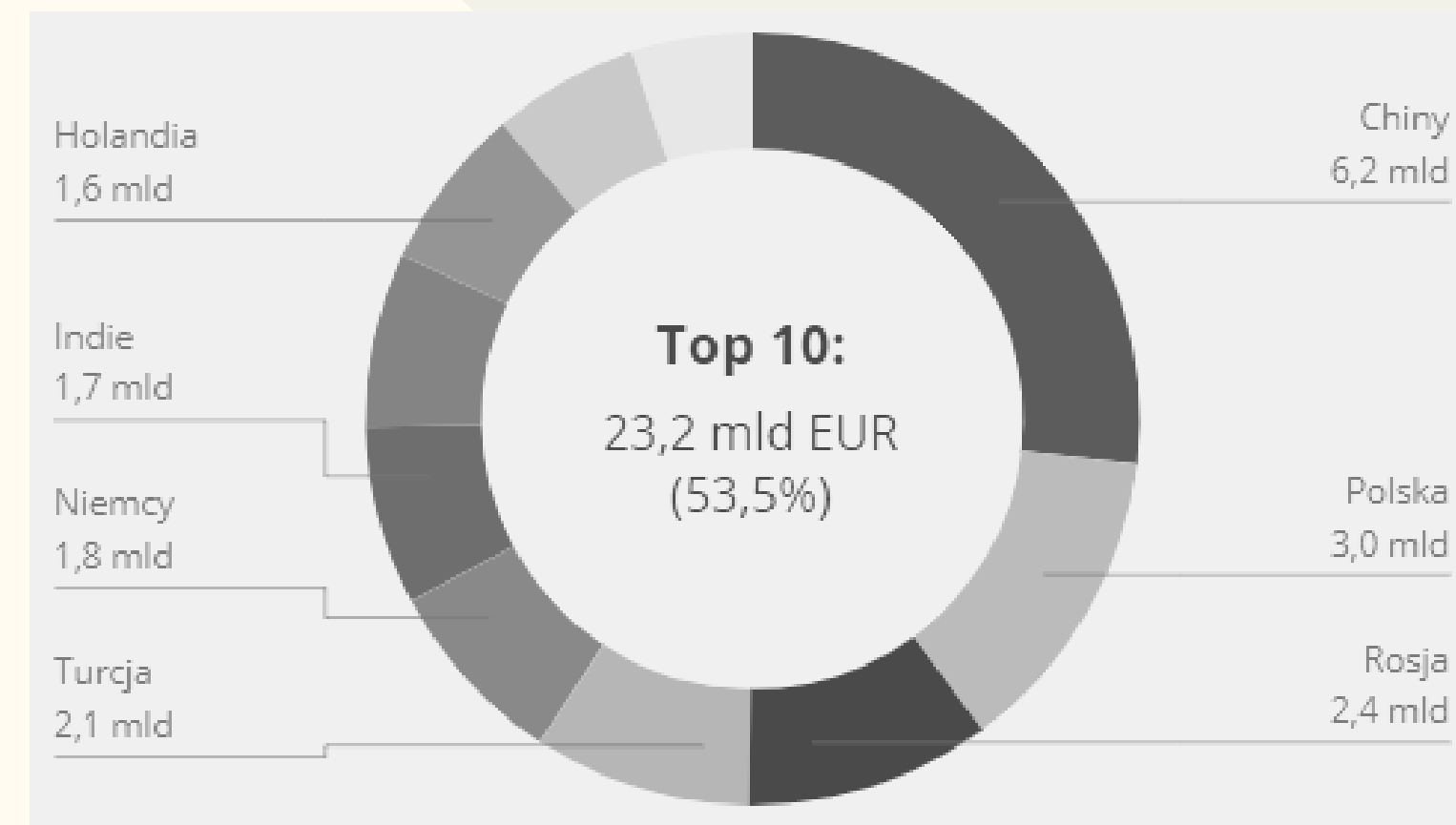
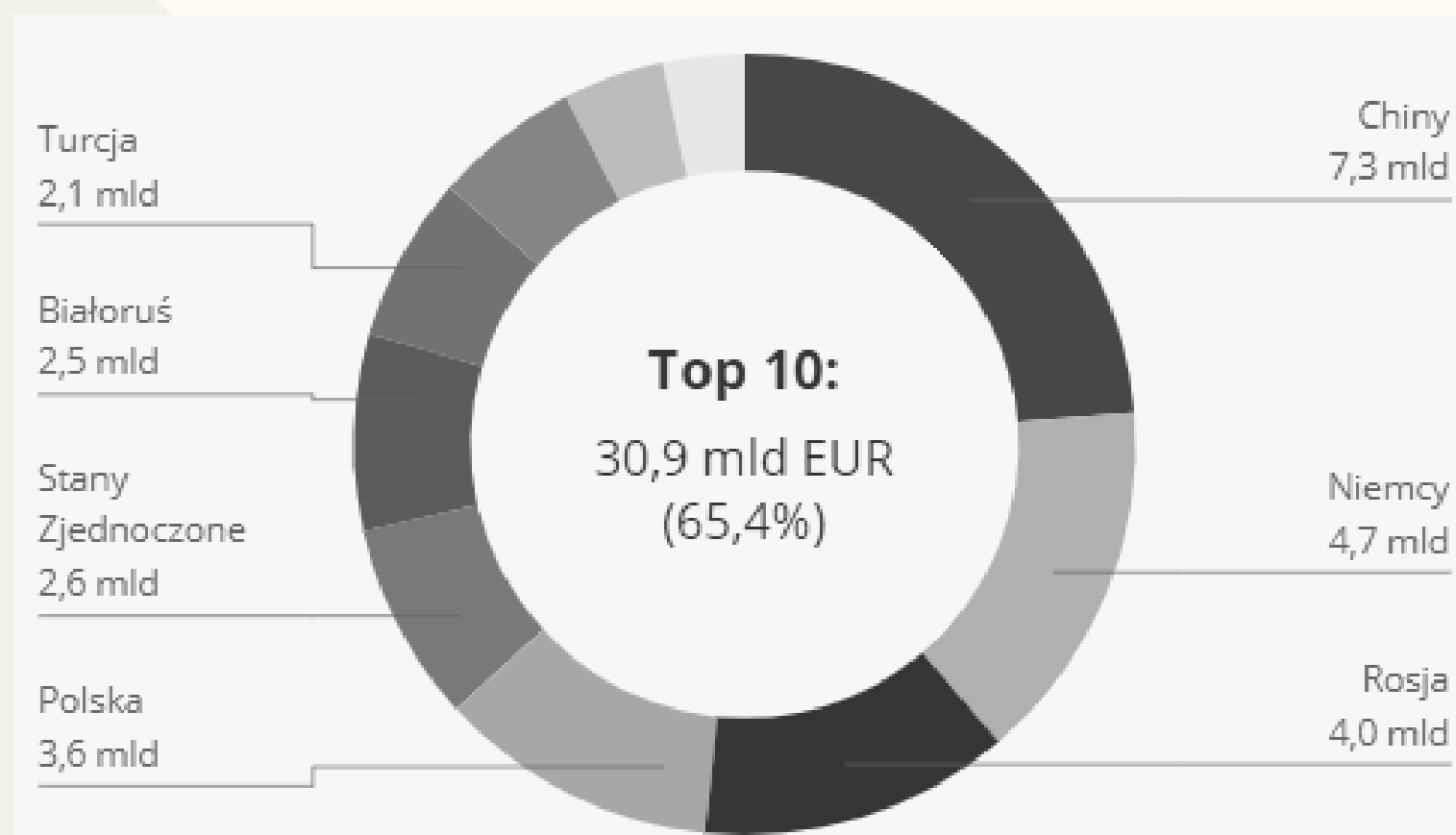
Ease of trading across borders
(łatwość handlu przez granice)

63

Ease of enforcing contracts
(łatwość egzekwowania kontraktów)

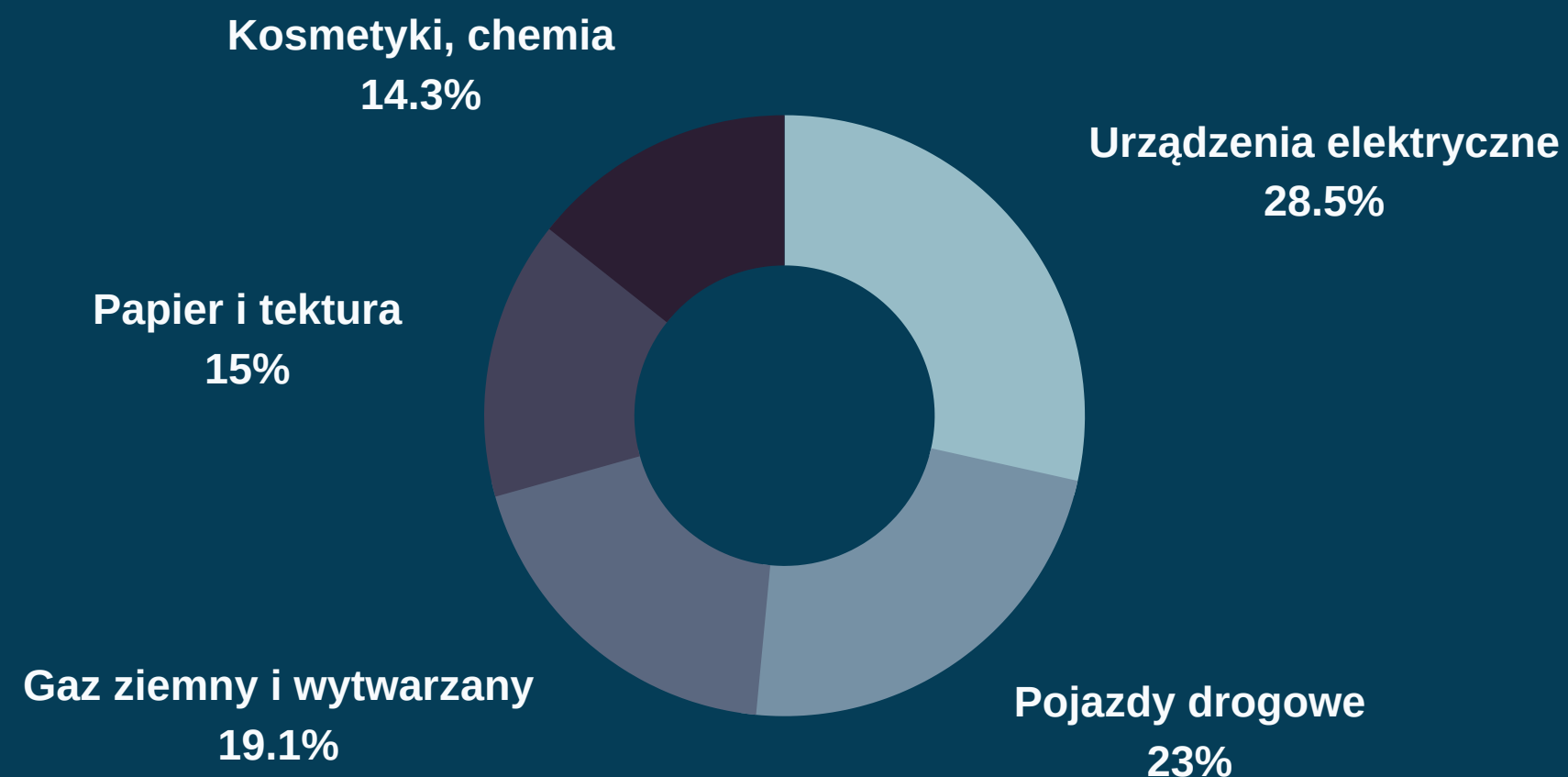
TOP 10 EKSPORTERÓW

Kraje, które w 2020 roku eksportowały najwięcej towarów na Ukrainę znajdują się poniżej:

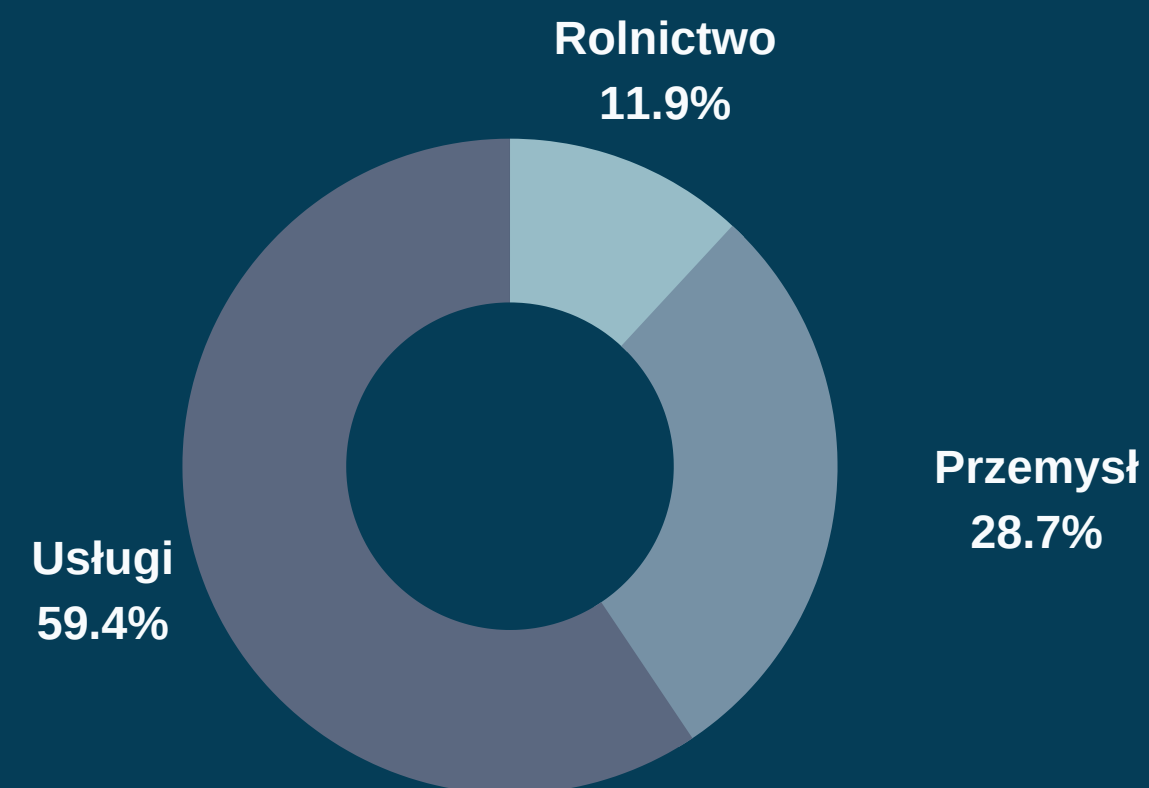


TOP 10 IMPORTERÓW

Kraje, które w 2020 roku najwięcej importowały z Ukrainy wymienione są powyżej.

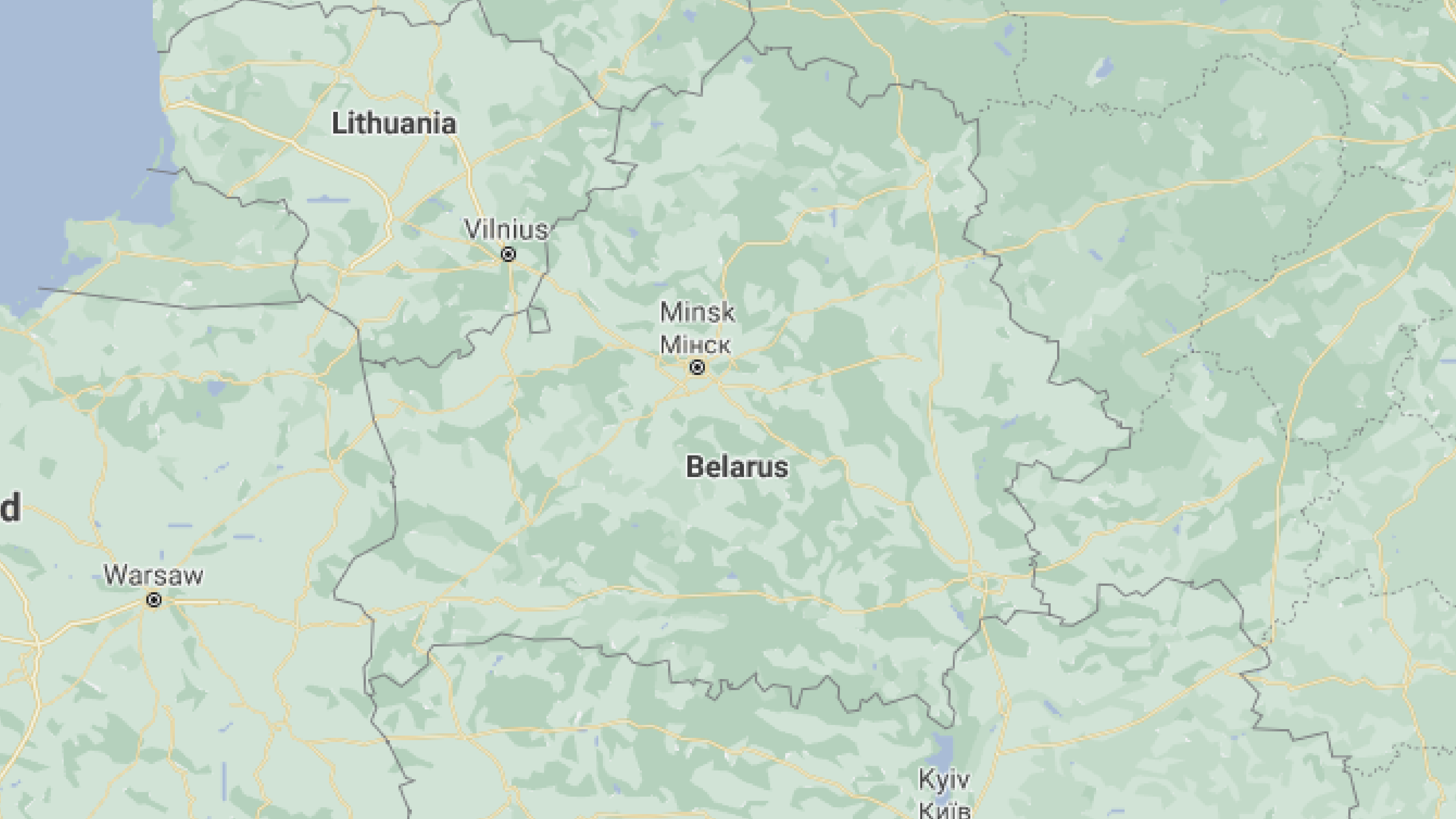


KLUCZOWE
GAŁĘZIE IMPORTU
Z POLSKI 2018



UDZIAŁ SEKTORÓW
W GOSPODARCE
UKRAINY 2019

Analiza rynku



Lithuania

Vilnius

Minsk

Мінск

Belarus

Warsaw

Kyiv

Київ

d

BIAŁORUŚ W LICZBACH

0,31%

Bezrobocie

5,60%

Inflacja

9,47 mln

Populacja

b.d.

Przeciętna płaca (mc)

195,1

PKB per capita PPP

49

Pozycja w rankingu Doing Business

1,2 mld EUR

Całkowity import z Polski w 2019 r.

Białoruś

EKSPORT JEST KLUCZOWY

Białoruś nastawiona jest przede wszystkim na eksport: produkty rolne, przemysłowe oraz petrochemiczne.

UDZIAŁ W PKB

Największy udział w PKB Białorusi mają: przemysł (przetwórstwo) – 26%, podatki od towarów – 13,2%, handel hurt/detal – 11%, rolnictwo – 8%.

RELACJE Z UE

Białoruś jest państwem o relatywnie ograniczonych relacjach z UE. Jako członek EUG nie aspiruje do samodzielnego kształtowania relacji handlowych z UE.

Doing Business 2020

Białoruś

49

Ease of doing business
(łatwość prowadzenia biznesu)

30

Ease of starting a business
(łatwość rozpoczęcia biznesu)

24

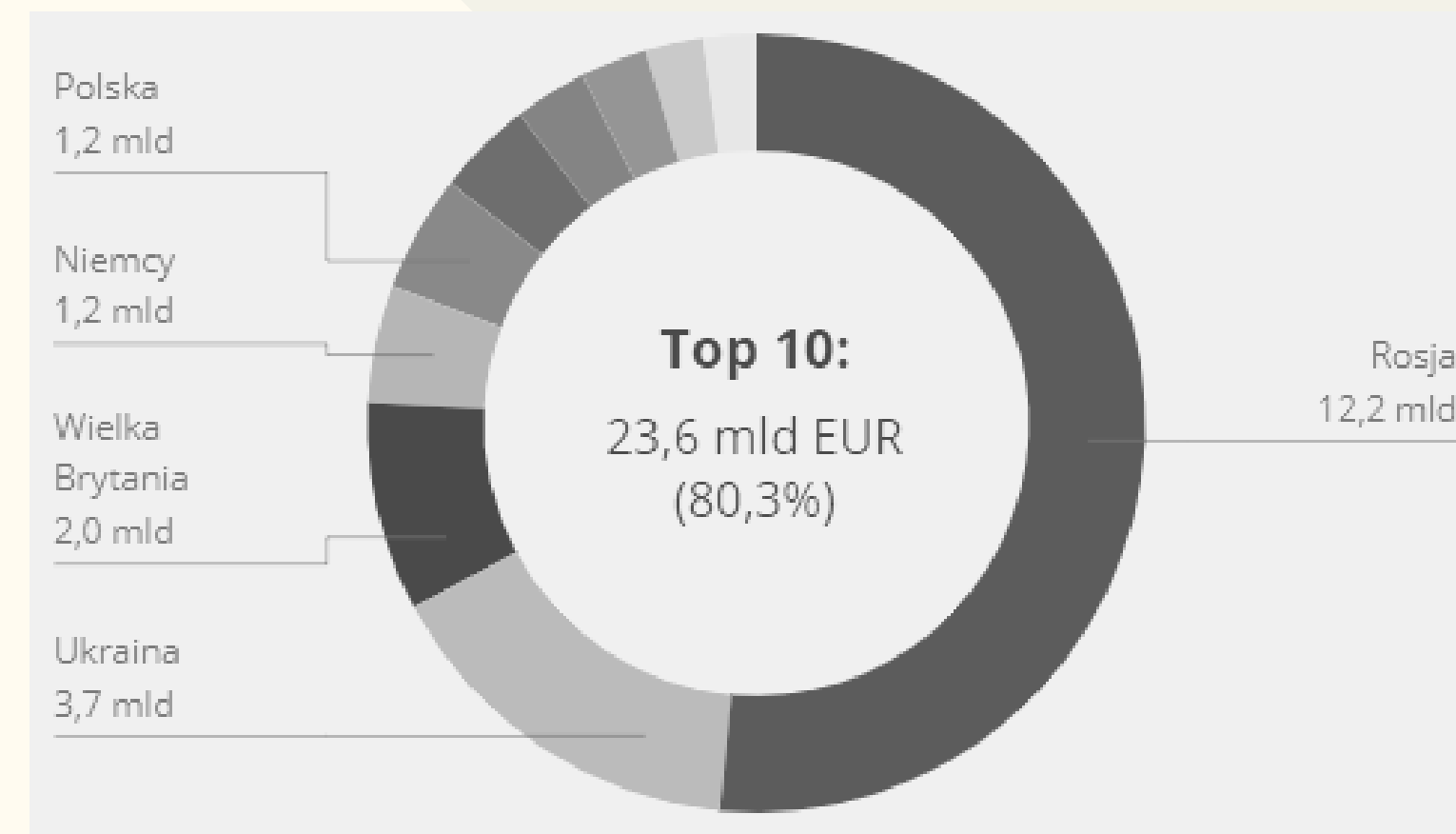
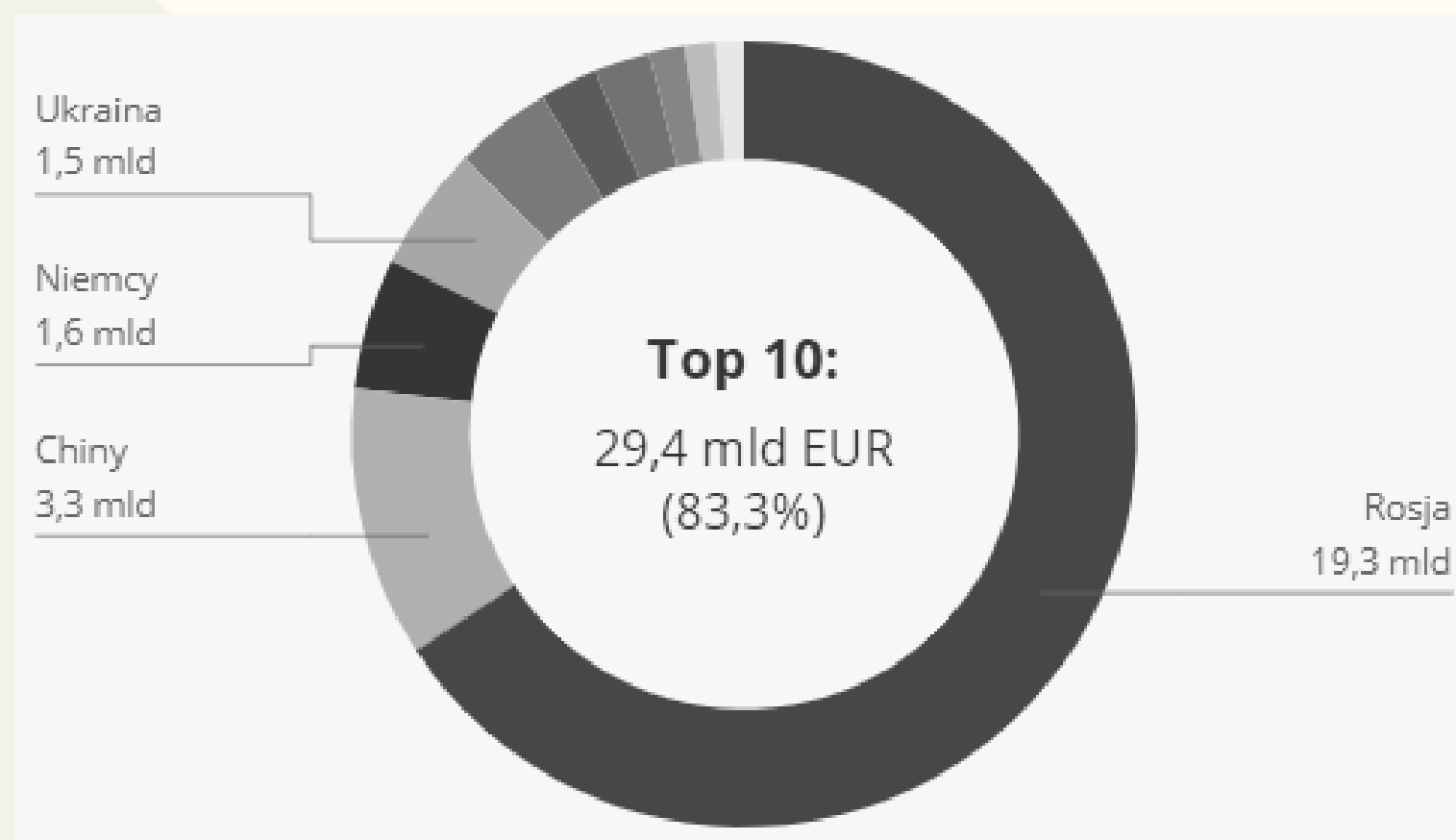
Ease of trading across borders
(łatwość handlu przez granice)

40

Ease of enforcing contracts
(łatwość egzekwowania kontraktów)

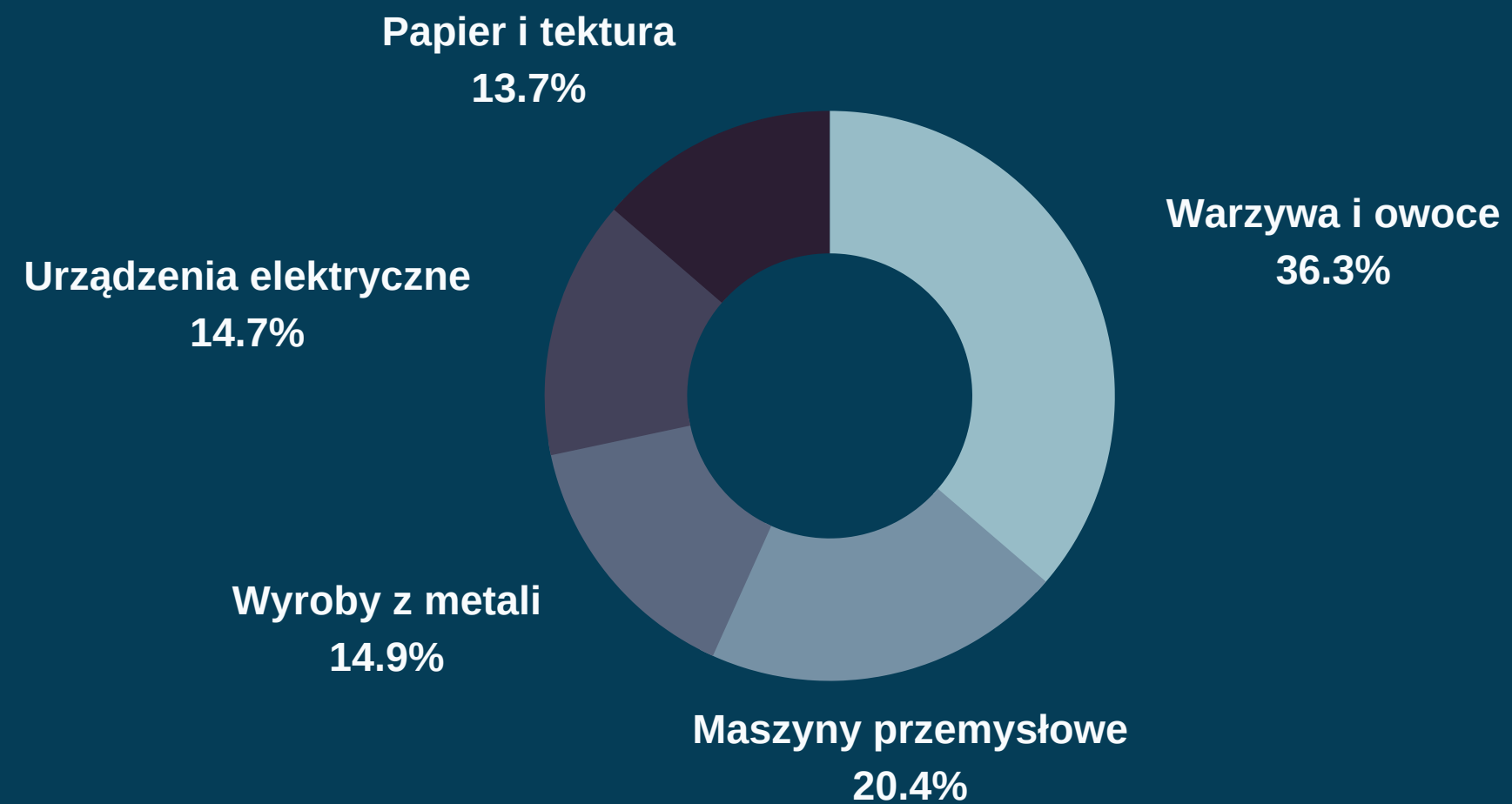
TOP 10 EKSPORTERÓW

Kraje, które w 2019 roku eksportowały najwięcej towarów na Białoruś znajdują się poniżej:

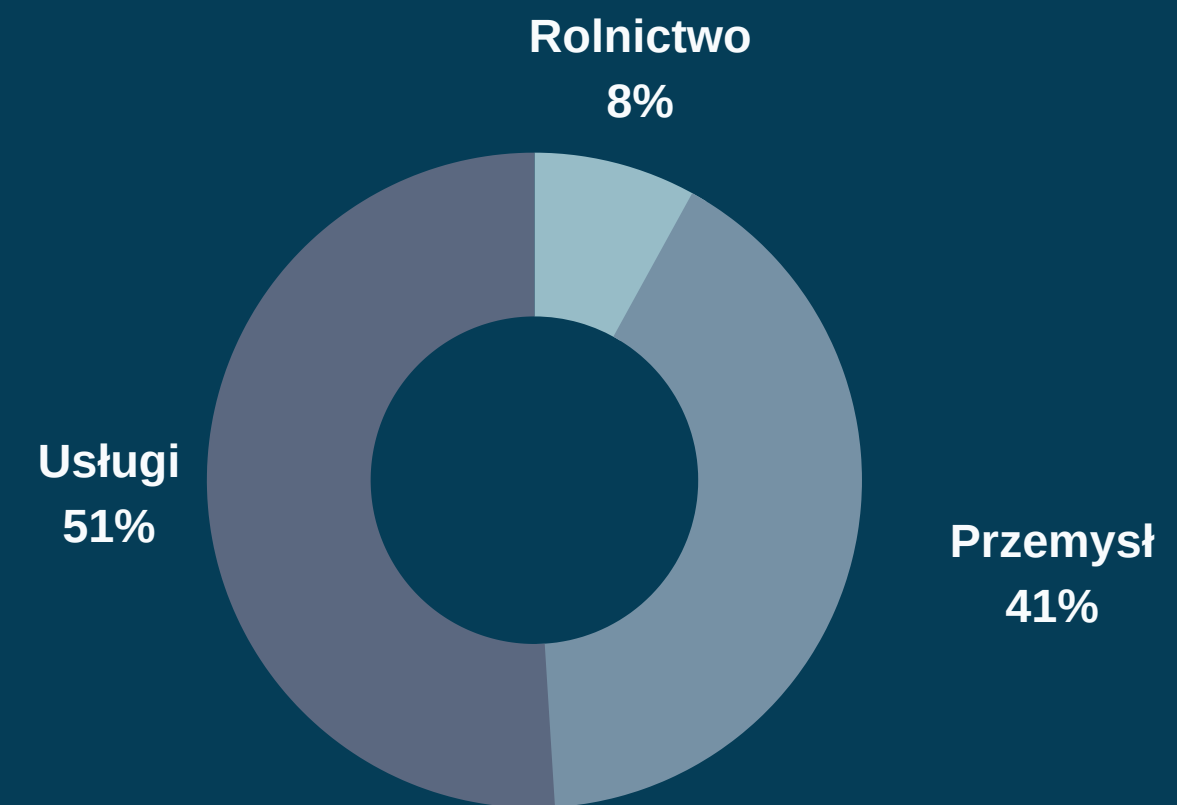


TOP 10 IMPORTERÓW

Kraje, które w 2019 roku najwięcej importowały z Białorusi wymienione są powyżej.



KLUCZOWE
GAŁĘZIE IMPORTU
Z POLSKI 2018



UDZIAŁ SEKTORÓW
W GOSPODARCE
2019

Analiza rynku

BLOK 1

NAWIAZYWANIE RELACJI Z KONTRAHENTAMI

Ukraina i Białoruś

Ukraina jest krajem bardzo zbliżonym kulturowo Polsce

Większość kwestii związanych z etykietą biznesową jest bardzo podobnych do zasad przyjętych w Polsce.

Niewielkie różnice dotyczą m.in. przestrzegania zawieranych umów.

Zwyczajowo dokument, na którym znajdują się podpisy oraz okrągła pieczętka jest uznawany za taki, którego zapisów należy bardziej przestrzegać aniżeli tych wynikających z umowy ustnej.

Kultura biznesu na Ukrainie

Różnice kulturowe

Polska a Ukraina

BRAK KRAJOWEGO MODELU KULTURY BIZNESOWEJ

Cechy kultury biznesowej, które istnieją w gospodarce, poddane są wpływowi różnych czynników, m.in. poradzieckich stosunków, wpływowi administracji państwowej czy regionalizmom.

ORIENTACJA NA KRÓTKOTERMINOWE CELE I ZADANIA

Problemem jest niechęć do uczestnictwa w projektach długoterminowych, obowiązkowe zaliczki (przedpłaty), czy brak planowania długoterminowego.

KLUCZOWA KOMUNIKACJA

Niedostateczny poziom zaangażowania, punktualności i rzetelności w wykonywaniu obowiązków wynikających z umowy, wymaga uwagi i stałego monitorowania ze strony zagranicznego partnera.



Cierpliwość to cnota

Ukraińcy nie zawsze są punktualni i potrafią spóźnić się na umówione spotkanie nawet o godzinę czy dwie. Dlatego też, w biznesie i poza, na Ukrainie wyżej niż punktualność ceni się cierpliwość. By odnieść sukces na Ukrainie, koniecznie trzeba się w nią uzbroić.



Biznes, ale casual?

Styl casual ukraińskich przedsiębiorców na spotkaniach biznesowych różni się od ogólnie przyjętych w Europie Zachodniej - dobrze jest wyglądać na obcokrajowca, ponieważ są oni wszędzie traktowani preferencyjnie.



Nie, ale może tak?

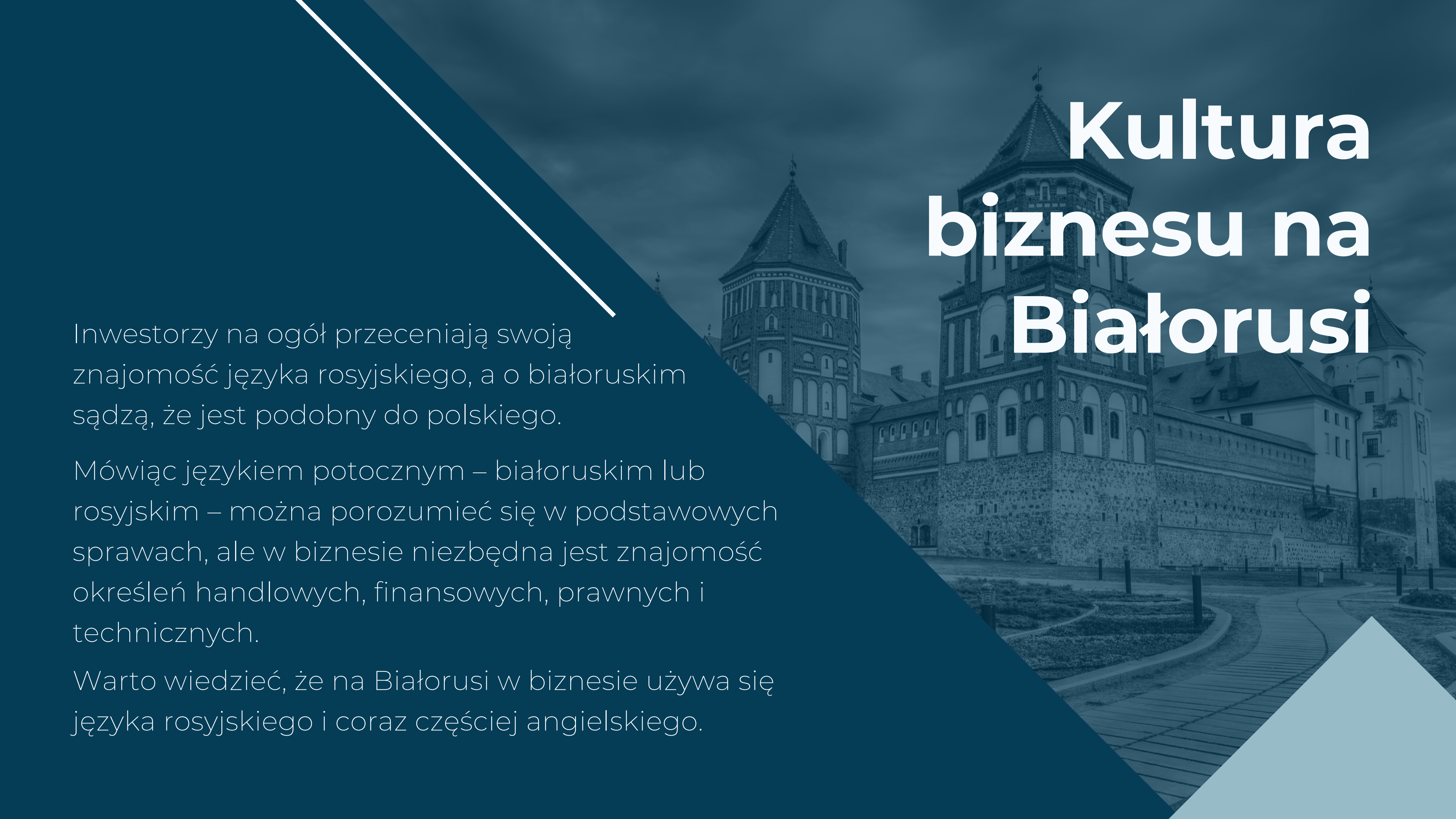
Cechą charakterystyczną ukraińskiej mentalności jest pesymizm. Jeszcze zanim rozmowy się rozpoczną, Ukraińcy oczekują że nie zakończą się dobrze. Ich automatyczną odpowiedzią na każdą propozycję będzie zatem "nie", ale nie należy się poddawać tylko zmienić taktykę i próbować ponownie.



Lepsze od oferty

Wybór kontrahentów i partnerów na podstawie osobistych relacji, w wielu przypadkach nieformalnych, a nie na podstawie jakości oferowanych produktów i usług nie jest rzeczą rzadką. Dlatego warto kultywować relacje nie tylko biznesowe, ale też te osobiste z potencjalnymi ukraińskimi partnerami.

WARTO UWAGI



Kultura biznesu na Białorusi

Inwestorzy na ogół przeceniają swoją znajomość języka rosyjskiego, a o białoruskim sądzą, że jest podobny do polskiego.

Mówiąc językiem potocznym – białoruskim lub rosyjskim – można porozumieć się w podstawowych sprawach, ale w biznesie niezbędna jest znajomość określeń handlowych, finansowych, prawnych i technicznych.

Warto wiedzieć, że na Białorusi w biznesie używa się języka rosyjskiego i coraz częściej angielskiego.

Różnice kulturowe

Polska a Białoruś

USTĘPUJ POWOLI DO SUKCESU

Białorusini podczas procesu negocjacji oczekują ustępstw. Warto jest przygotować więc listę pozycji do targowania się. Ustępstwa należy czynić pojedynczo i stopniowo, tak aby białoruski partner miał wrażenie że są wynikiem jego starań. Renegocjacje kontraktu są niemożliwe.

CZAS NIE GONI NAS

Białorusini nie cenią tak czasu, a punktualność ma dla nich ma nieco inny wymiar. Dla nich czas „biegnie wolniej”. Warto zatem być cierpliwym i wyrozumiałym wobec spóźnień i opóźnień, jeśli zależy nam na nawiązaniu długotrwałego partnerstwa. Od strony polskiej wymagane jest jednak surowe dotrzymywanie punktualności.

GWARANCJA PŁATNOŚCI

Przedsiębiorstwa białoruskie mają na ogół kłopoty finansowe i jeśli nawet dysponują środkami finansowymi w momencie podpisywania kontraktu, to – niekoniecznie ze swojej winy – mogą ich nie mieć w momencie płatności. Konieczne jest zatem właściwe zabezpieczenie transakcji eksportowej.



Niekulturne

Niewłaściwe zachowania (np. gwizdanie w budynku, głośny śmiech czy trzymanie rąk w kieszeniach) określane są mianem "niekulturnych". Znaczy to mniej więcej to samo co niekulturalne. Powinno się ich wystrzegać by zrobić pozytywne wrażenie.



Wulgarne OK

Znany Polakom gest OK (kółko zrobione za pomocą złączenia kciuka i palca wskazującego) uznawany jest na Białorusi za wulgarny. Definitywnie powinno się więc go wystrzegać podczas negocjacji biznesowych. W zastępstwie użyć można kciuka w górę.



Drobne upominki

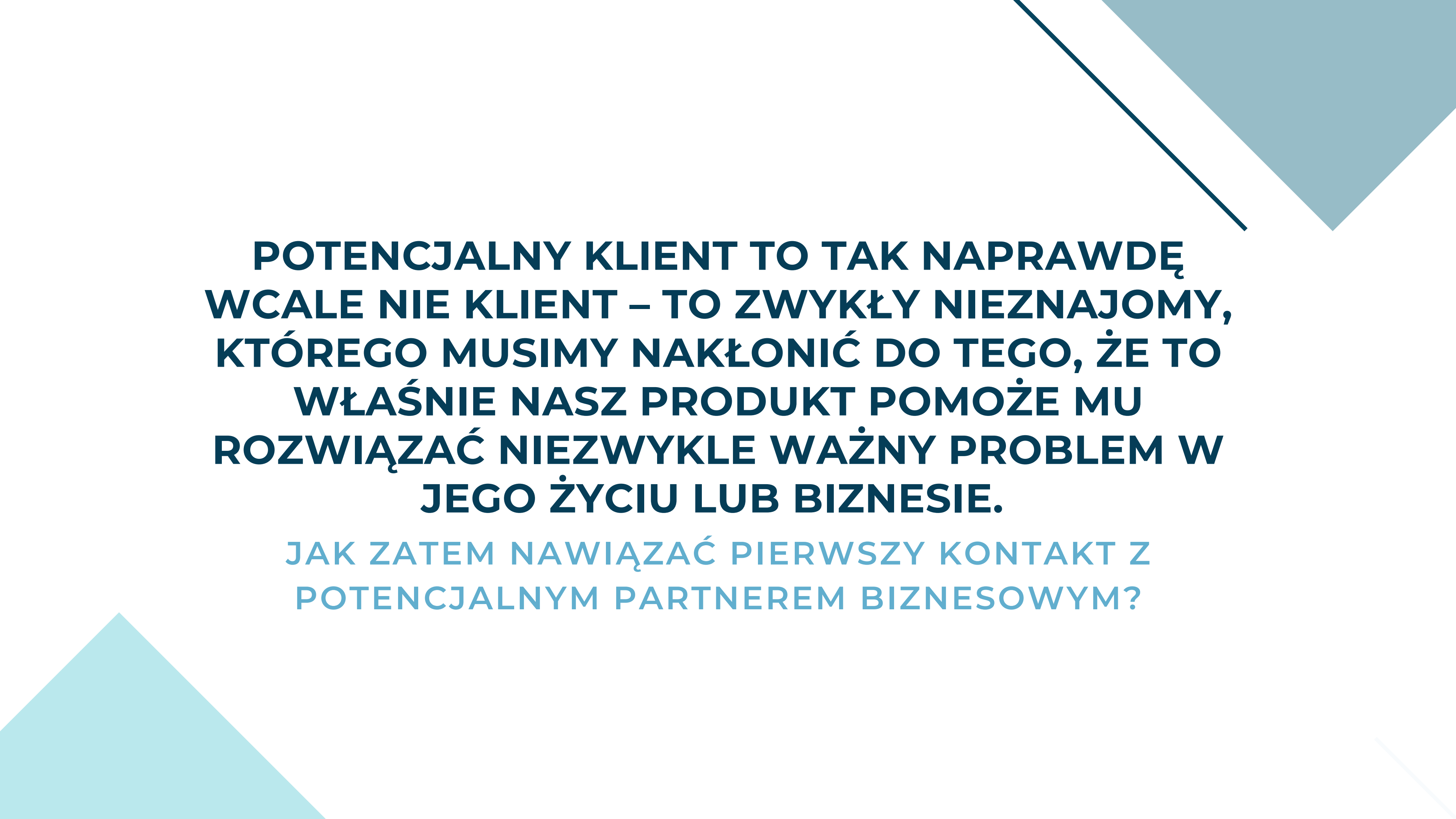
Jeśli już relacja z potencjalnym partnerem została nawiązana, Białorusini doceniają drobne prezenty - np. długopisy, kalkulatory, etui na wizytówki, kalendarze etc. Jest to mile widziane, ale nikt nie oczekuje konkurowania na upominki. Ich wartość nie ma zbytnio znaczenia, liczy się gest i pamięć. Przy pierwszym spotkaniu lepiej upominków unikać.



Garnitur i krawat

Białorusini ubierają się do biura w sposób konwencjonalny (garnitur i krawat). Na spotkania biznesowe nie wolno zatem przyjść ubranym inaczej. Mężczyźni zazwyczaj noszą kolory ciemne - czarny bądź szary - a kobiety wybierają te jaśniejsze.

WARTO UWAGI



**POTENCJALNY KLIENT TO TAK NAPRAWDĘ
WCALE NIE KLIENT – TO ZWYKŁY NIEZNAJOMY,
KTÓREGO MUSIMY NAKŁONIĆ DO TEGO, ŻE TO
WŁAŚNIE NASZ PRODUKT POMOŻE MU
ROZWIĄZAĆ NIEZWYKLE WAŻNY PROBLEM W
JEGO ŻYCIU LUB BIZNESIE.**

**JAK ZATEM NAWIĄZAĆ PIERWSZY KONTAKT Z
POTENCJALNYM PARTNEREM BIZNESOWYM?**

Rodzaje komunikacji

Kontakt z potencjalnym klientem

COLD CALLING

Tradycyjna metoda zimnego kontaktu z firmą przez telefon. Znana również jako telemarketing.

COLD MAILING

Zimy kontakt poprzez wysyłkę mailingu do wyselekcjonowanej bazy potencjalnych partnerów biznesowych.

SOCIAL SELLING

Nowoczesna metoda nawiązywania kontaktów biznesowych poprzez wymianę wiadomości i treści na platformach branżowych.

LEAD NURTURING

Proces ocieplania kontaktów z pozyskanymi leadami marketingowymi by przekształcić je w leady sprzedażowe.

Cold calling

Telefon zawsze miał swoje miejsce w biznesie. W dobie Internetu, e-mail marketingu i social selling, telefoniczny kontakt z klientem może się wydawać czymś drugorzędnym. Nie jest to do końca prawda. Właśnie dzięki telefonicznemu umawianiu spotkań jesteśmy w stanie bezpośrednio nawiązać relację z klientem i wpłynąć na jego opinię o naszej firmie.

Cold mailing

Wiadomości w mailingu są wysyłane masowo do docelowej grupy odbiorców lub do konkretnych klientów określonych przez wcześniej zrobione bazy danych kontrahentów. Przez niskie koszty oraz szybkość przekazywania informacji jest to bardzo atrakcyjna forma marketingu dla przedsiębiorców..

Social selling

Social selling to proces pozyskiwania leadów poprzez kształtowanie osobistych relacji z klientami. Media społecznościowe są potężnym źródłem leadów dla firm działających zarówno w sektorze B2C, jak i B2B. Dzięki nim, klienci mają zawsze bezpośredni kontakt z przedstawicielami firmy. Jest to obecnie jedno z najbardziej skutecznych narzędzi do pozyskiwania leadów.

Lead nurturing

By proces lead generation był skuteczny, trzeba podjąć wiele działań już po stworzeniu bazy potencjalnych klientów, np. uzupełnić profil leada o kolejne informacje, przygotować strategię dojrzewiania leadów, odpowiednio segmentować bazę i wysyłać sprecyzowane komunikaty. Dopiero po wykonaniu tych działań możemy oczekiwać jakichkolwiek informacji zwrotnych – zainteresowania od potencjalnych klientów.



Dlaczego social selling?

Narzędzie #1 w marketingu i sprzedaży

Pierwszy kontakt z międzynarodowym partnerem biznesowym zazwyczaj rozpoczyna się przez Internet. Może to być albo email albo personalizowana wiadomość na portalu biznesowym, np. LinkedIn. Większe możliwości oferuje właśnie to drugie.

Jakie możliwości oferuje social selling?

Na przykładzie LinkedIn



Budowanie zainteresowania
produktami firmy



Zwiększanie
rozpoznawalności marki



Budowanie pozycji eksperta



Zmniejszanie dystansu
pomiędzy firmą i klientem



Niewielkie koszty

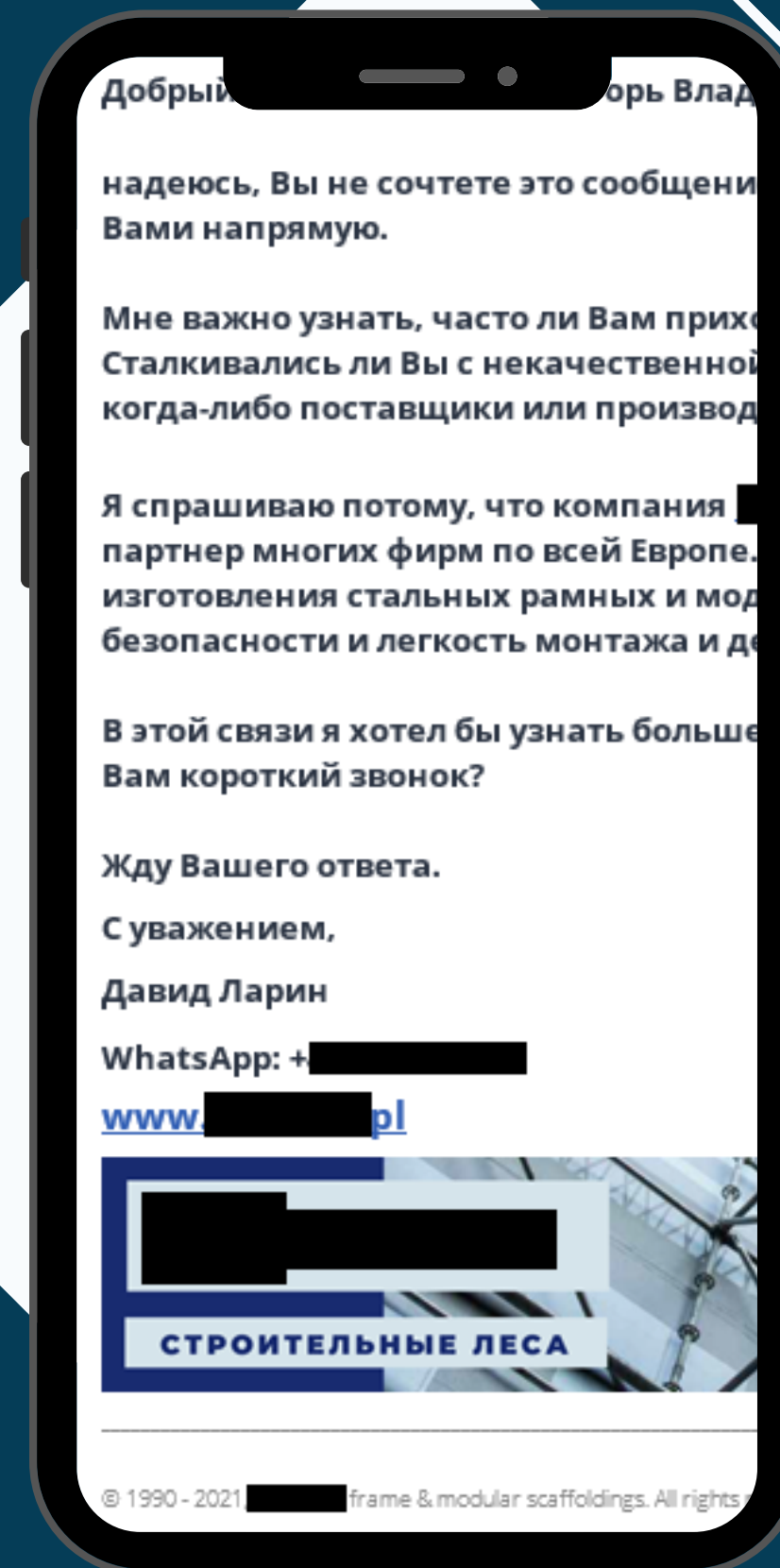
Chcesz zwiększyć sukces kampanii social selling?

Dopal ją spersonalizowanym mailingiem!

Kontakty, które już kojarzą firmę lub naszą osobę z rozmów na portalach branżowych, chętniej otworzą mail od kogoś kogo już znają - a co za tym idzie, chętniej przejrzą naszą ofertę.

PRZYKŁAD

PROJEKT MAILINGU



BLOK 2

BADANIE RYNKU I KONKURENCJI

Ukraina i Białoruś



5 BŁĘDÓW NAJCZĘŚCIEJ POPEŁNIANYCH W EKSPORCIE

Ekspert ds. eksportu, Sebastian Sadowski-Romanov,
opowiada o błędach, które eksporterów kosztują najwięcej.

NAJWAŻNIEJSZE ELEMENTY BADANIA RYNKU

JAK WYBRAĆ RYNEK?

Nawet jeśli wydaje się nam, że wiemy gdzie chcemy eksportować, koniecznie trzeba sprawdzić czy nasze przekonanie poparte jest twardymi danymi. Dane eksportowe będą zdecydowanie lepszym gwarantem niż eksport "na czuja".

POTRZEBY RYNKU

Bez dokładnego zbadania potrzeb rynku docelowego, nie jesteśmy w stanie stwierdzić potencjału naszego produktu. Dodatkowo, kluczowe jest także dostosowanie produktu do oczekiwań klienta na rynku eksportowym.

KONKURENCJA

Badania konkurencji na rynku zagranicznym przeprowadzamy w celu poznania produktów konkurencyjnych oraz dopasowania cenowego prezentowanej oferty. Takie badania często pomagają również w zakresie ulepszenia działań marketingowo-sprzedażowych.

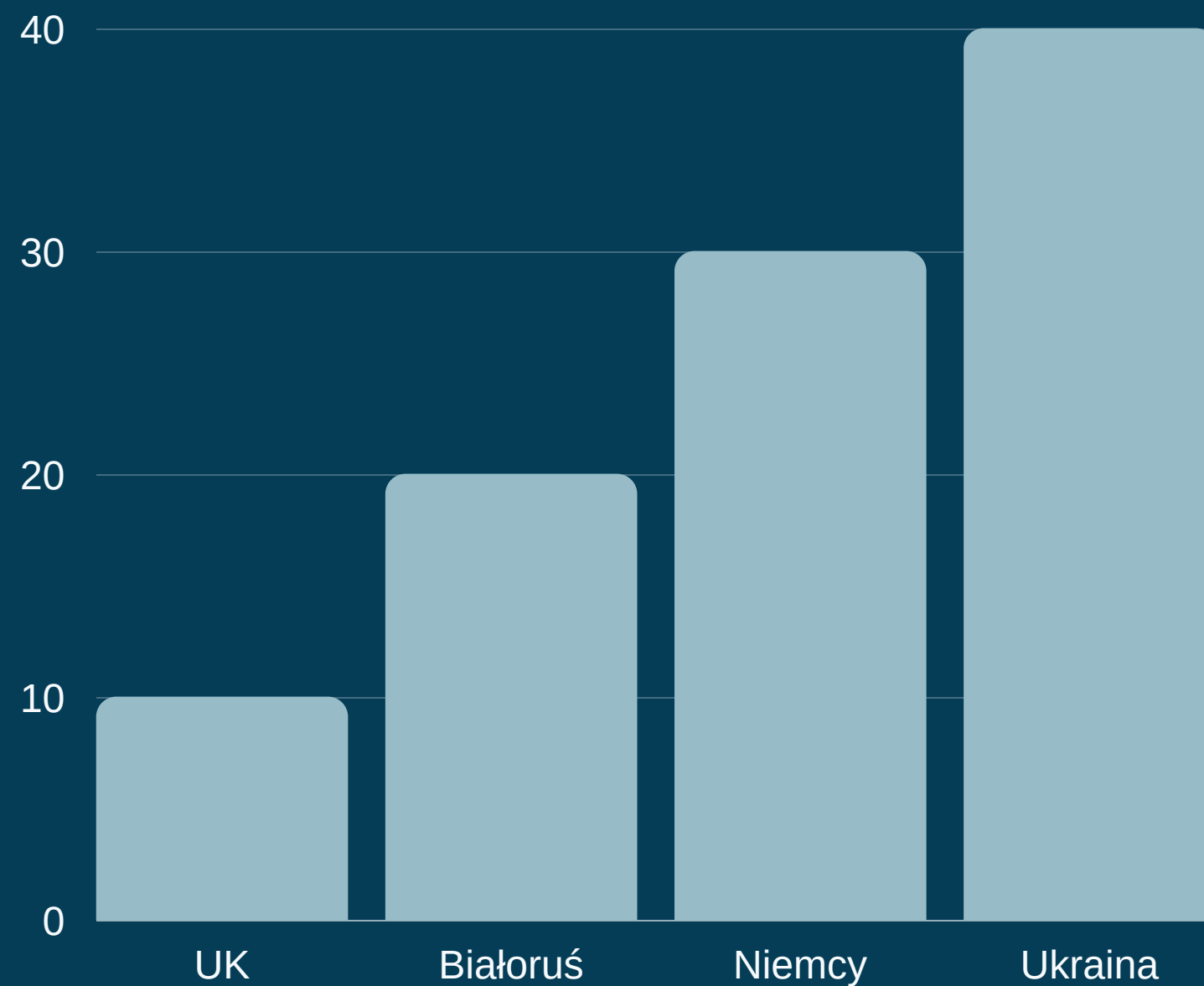
KANAŁY DYSTRYBUCJI

Ponieważ mogą one się różnić od tych, które znamy w Polsce, warto jest zbadać gdzie sprzedaje konkurencja i gdzie możemy sprzedawać my. Dodatkowo, posłużyć nam może też badanie w jakich mediach i w jaki sposób promują się.

Jak wybrać rynek?

Export Indicator

To narzędzie, które pokazuje wymianę handlową danym towarem na 150 rynkach świata według kodu HS (kodu celnego). Dzięki niemu, jesteśmy w stanie określić największych oraz najbliższych geograficznie importerów tego produktu i tym samym - określić najbardziej perspektywiczne rynki eksportowe.



Przykłady potrzeb i preferencji rynku

KORONAWIRUS

Z powodu pandemii COVID-19 koniecznym jest by sprawdzić odpowiednie zabezpieczenia towaru oraz transportu obowiązujące na wybranych rynkach zagraniczne.

WPŁYW KLIMATU

Klimatycznie odmienne kraje mogą wymagać innych parametrów produktowych lub opakowań - koniecznie trzeba to sprawdzić zanim podjęta zostanie ostateczna decyzja o eksporcie.

CERTYFIKACJA

Możliwe jest, że aby eksportować na dany rynek wymagana będzie certyfikacja towaru.



Badanie konkurencji

CZEGO MOŻESZ SIĘ DOWIEDZIEĆ?

- Standardy produktów na rynku
- Parametry produktów konkurencyjnych
 - Średnia cena rynkowa
- Rodzaje wymaganych certyfikatów
 - Kanały promocji
 - Kanały dystrybucji
- Informacje z branży na rynku docelowym
 - Popyt na dany produkt
- Nasycenie rynku danym produktem

Przykład badania konkurencji

THERMONT

THERMONT SPOL. S R.O. - [LINK](#)

Cechy charakterystyczne:

- Wysokiej jakości drzwi wejściowe wykonane z systemów aluminiowych ALUPROF
- Oferuje różne warianty konstrukcyjne w zależności od wymaganej izolacji termicznej
- Dwuskładnikowa uszczelka środkowa
- Kształt profili pozwala na zastosowanie różnego rodzaju okuć obwodowych, w tym zawiasów ukrytych
- Przepuszczalność powietrza: klasa 3, PN-EN 12207: 2001
- Wodoszczelność: klasa 5A (200 Pa), PN-EN 12208: 2001
- Odporność na obciążenia wiatrem: klasa C1 / B2, PN-EN 12211: 2001

Przykładowy produkt konkurencji:



Źródło:

https://www.thermont.cz/images/katalogy/MB-86_CZ.pdf

PKS OKNA

PKS okna A.S. - [LINK](#)

Cechy charakterystyczne:

- Indywidualne dopasowanie koloru wg palety kolorów RAL
- Szeroka gama wariantów wzorniczych, które odpowiadać mają specyficznym wymaganiom klientów
- Możliwe dodanie do drzwi domofonu, dzwonka, miejsca na listy, przeszklenia, systemu samozamykającego
- Inne zmiany na życzenie klienta są możliwe do wykonania – w tym realizacja projektu własnego klienta

Przykładowy produkt konkurencji:



Źródło: <https://www.pksokna.cz/data/dokumenty-ke>

Kanały promocji

Dzięki ustaleniu kanałów promocji, będziemy świadomi w których mediach promuje się nasza konkurencja i które z nich są odpowiednie do promocji produktu z naszej branży - tak by zobaczyła go jak największa liczba potencjalnych klientów.

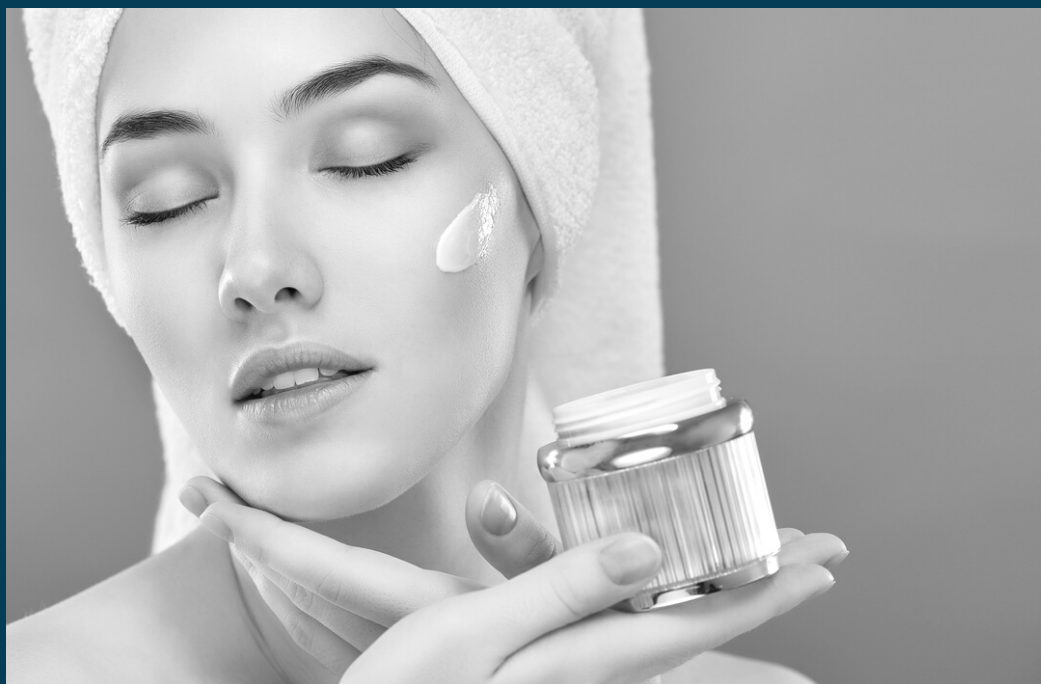
Zbadanie ich pozwala nam na starcie dowiedzieć się gdzie możemy spodziewać się znaleźć zainteresowane naszą ofertą firmy, które do tej pory współpracowały z konkurencją, ale równie dobrze mogą okazać się nabywcami naszego produktu.

Kanały dystrybucji

VKONTAKTE (BIAŁORUŚ)
PORTALE BRANŻOWE
ODNOKLASSNIKI
INSTAGRAM
FACEBOOK
LINKEDIN
WHATSAPP
TELEGRAM
VIBER
TUT.BY
YANDEX.BY

Przykładowe kanały promocji

Ukraina i Białoruś



LOTON

Firma z branży kosmetycznej,
która chciała wejść na rynki
wschodnie.

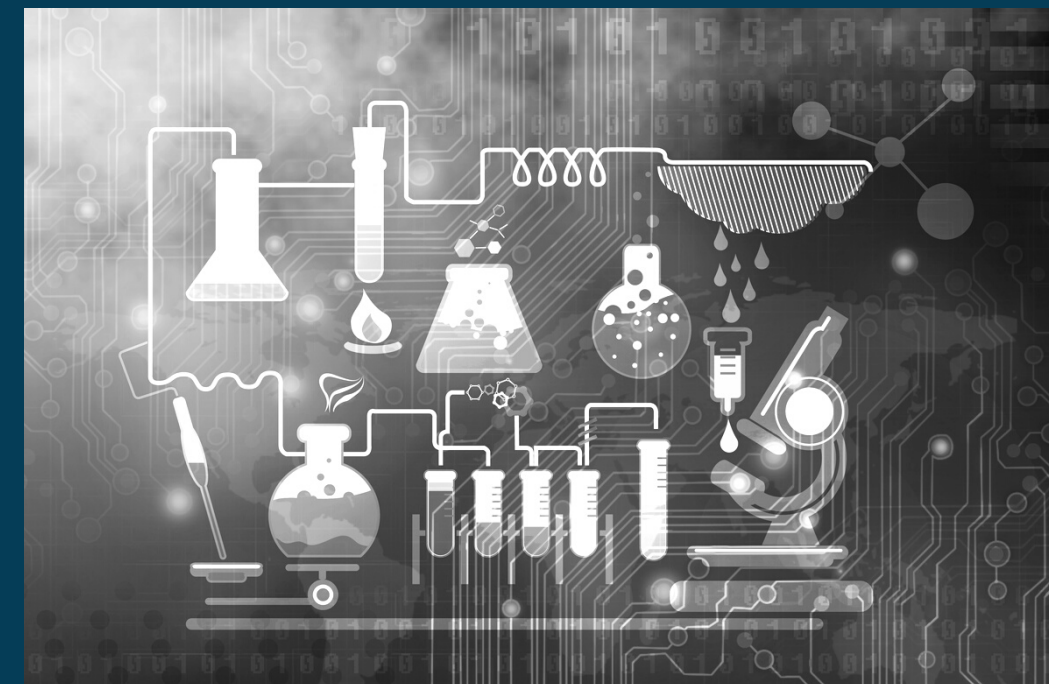
[HTTPS://ITRO.PL/FIRMA-Z-BRANZY-KOSMETYCZNEJ/](https://itro.pl/firma-z-branzy-kosmetycznej/)



WIELTON

Firma z branży logistycznej,
która kontynuuje eksport na
rynkach wschodnich.

[HTTPS://ITRO.PL/SUKCESY-POLSKICH-EKSPORTEROW/SUKCESY-POLSKICH-EKSPORTEROW-GRUPA-WIELTON/](https://itro.pl/sukcesy-polskich-eksporterow/sukcesy-polskich-eksporterow-grupa-wielton/)



CID-ROL

Firma z branży chemicznej,
która planowała swoje wejście
na rynki wschodnie.

[HTTPS://ITRO.PL/FIRMA-Z-BRANZY-CHEMICZNO-ODLEWNEJ/](https://itro.pl/firma-z-branzy-chemiczno-odlewnej/)

OMÓWIENIE CASE STUDY

BLOK 3

WYMOGI PRAWNE I PODATKOWO- KSIĘGOWE

Ukraina i Białoruś



System podatkowy Ukrainy

SYSTEM PODATKOWY

System podatkowy Ukrainy uregulowany jest przez Kodeks Podatkowy Ukrainy oraz poszczególne akty prawne.

REGIONALNE OPŁATY

System podatkowy jest niezwykle złożony i składa się z ponad 100 podatków, składek, opłat, które mogą się różnić w zależności od regionu.

SAMORZĄDY LOKALNE

Należy zauważyć, że oprócz istniejących podatków krajowych ze znanymi stawkami, organy samorządu lokalnego mogą samodzielnie ustanawiać wysokość lokalnych podatków i opłat.

Podatki na Ukrainie



PAŃSTWOWE

- podatek dochodowy od osób prawnych i fizycznych
- akcyza, cło, VAT
- podatek ekologiczny
- opłata za korzystanie z zasobów wodnych, gruntów itp.

LOKALNE

- lokalne podatki
- lokalne opłaty

LOKALNE PODATKI

- podatek majątkowy
- podatek jednolity

LOKALNE OPŁATY

- opłaty za miejsca parkowania pojazdów
- podatek turystyczny



Opłaty eksportowe na Ukrainie

CŁO

Przy Importie z Polski zastosowanie mają stawki preferencyjne zgodnie z pogłębioną i kompleksową umową o wolnym handlu między UE i Ukrainą. W praktyce UE i Ukraina stosują zerowe lub obniżone stawki celne w imporcie na większość towarów dostarczanych z UE do Ukrainy i z Ukrainy do UE.

Opłaty eksportowe na Ukrainie

VAT

Stawka podstawowa – 20%. Płatny tylko wtedy, gdy spółka zarejestrowana jako płatnik VAT. Rejestracja może być dobrowolna lub obowiązkowa w sytuacji, gdy wartość dostarczonych towarów i usług w ciągu ostatnich 12 miesięcy przekroczy kwotę 1 mln UAH (około 37 tys. USD).



The background of the slide features a collage of Ukrainian banknotes, including 5, 10, 20, and 50 hryvnia notes, with portraits of historical figures and the Ukrainian coat of arms.

Opłaty eksportowe na Ukrainie

AKCYZA

- Benzyna silnikowa - 213,50 EUR/1.000 l.
 - Olej napędowy – 216,50 EUR/1.000 l.
 - Gazy skroplone do napędu silników spalinowych (np. LPG) – 52,0 EUR/1.000 l.
 - Energia elektryczna – 3,2% od sprzedaży energii wytworzonej w Ukrainie.
 - Alkohol etylowy – 126,96 UAH/ 1 litr 100% vol.
 - Piwo – 2,78 UAH/ 1 litr.
 - Wino – 11,65 UAH/ 1litr.
-

FORMY PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI

Ukraina

Na Ukrainie nie ma żadnych prawnych ograniczeń w zakresie wyboru formy prawnej przedsiębiorstwa do prowadzenia działalności gospodarczej. Wyjątkiem jest sytuacja, gdy taka forma jest wymogiem do wybranego rodzaju działalności (np. banki czy firmy ubezpieczeniowe). Również brak jest ograniczeń w rejestracji przedsiębiorstwa przez osoby fizyczne lub prawne – nierezydentów.

UKRAINA

Branże z potencjałem eksportowym

BRANŻA MEDYCZNA

wzmożone zapotrzebowanie z powodu koronawirusa, z Funduszu Zwalczenia COVID-19 przydzielono 5,3 bln UAH na zakup sprzętu i wyposażenia do izb przyjęć szpitali

SEKTOR ROLNO-SPOŻYWCZY

produkty trwałego przechowywania; w 2020 r. wzrósł import serów na Ukrainę, występuje duże zapotrzebowanie na ziemniaki w związku ze słabymi zbiorami w 2020 r.

E-COMMERCE

e-commerce to już ok. 2% PKB Ukrainy; wysyłając towary z Polski, należy pamiętać o ograniczeniu wartości przesyłek bez cła i VAT-u do 100 EUR

Ukraina

AUTOMOTIVE

Samochody i pozostałe pojazdy silnikowe przeznaczone zasadniczo do przewozu < 10 osób, włącznie z samochodami osobowo-towarowymi (kombi) oraz samochodami wyścigowymi

OLEJE I ROPA

Oleje ropy naftowej i oleje otrzymywane z minerałów bitumicznych (z wył. surowych); oleje odpadowe, zawierające głównie minerały z ropy naftowej lub bitumiczne

LEKI

Leki złożone z produktów do celów terapeutycznych, lub profilaktycznych, pakowane w odmierzone dawki (włącznie z lekami podawanymi przez skórę), lub w opakowania do sprzedaży detalicznej

GAZ I WĘGIEL

- Gaz ziemny (mokry) i pozostałe węglowodory gazowe
- Węgiel; brykiety, brykietki i podobne paliwa stałe wytwarzane z węgla

Ukraina

INFRASTRUKTURA DROGOWA I TRANSPORTOWA

KRAJ TRANZYTOWY O ROZWINIĘTEJ INFRASTRUKTURZE

Ukraina jest krajem tranzytowym, przez który przebiega pięć z dziesięciu międzynarodowych korytarzy transportowych Europy. Rozwinięte są wszystkie nowoczesne dziedziny transportu m.in. kolejowy, samochodowy, rurociągowy oraz lotniczy, w mniejszym stopniu – żegluga śródlądowa i morska.

KOLEJ ROŚNIE W SIŁĘ

Otwarcie Tunelu Beskidzkiego pod koniec maja 2018 r. znacznie poszerzyło możliwości transportowe: przepustowość wzrosła z 45 do 100 pociągów dziennie, a prędkość przejazdu między stacjami wzrosła z 40 do 60 km/h. Tory kolejowe łączą wszystkie duże przedsiębiorstwa górnicze i przemysłu ciężkiego, a także czołowe porty morskie.

PRZEKRACZANIE GRANICY

Na granicy Polski i Ukrainy funkcjonuje 14 przejść granicznych – osiem drogowych oraz sześć kolejowych. Największe znaczenie w lotniczych połączeniach międzynarodowych ma lotnisko Boryspol w Kijowie. W ostatnich latach odnotowuje się wzrost liczby połączeń lotniczych, jak i potoku pasażerów między polskimi i ukraińskimi portami lotniczymi.

Ograniczenia w związku z COVID-19

UBEZPIECZENIE ZDROWOTNE

cudzoziemcy przekraczający ukraińską granicę mają obowiązek posiadać ważną przez cały okres planowanego pobytu polisę ubezpieczenia zdrowotnego obejmującą koszt ewentualnego leczenia COVID-19 oraz pobytu na kwarantannie

TEST NA OBECNOŚĆ WIRUSA

od 22 marca 2021 r. cudzoziemcy muszą posiadać negatywny wynik testu diagnostycznego w kierunku SARS-CoV-2, wykonanego metodą reakcji łańcuchowej polimerazy (PCR) nie później niż 72 h przed przekroczeniem granicy; w przypadku braku wspomnianych dokumentów wjazd na terytorium Ukrainy nie będzie możliwy;

OBOWIĄZEK KWARANTANNY

od 30 marca 2021 posiadanie negatywnego wyniku testu w kierunku Sars-Cov-2, nie zwalnia z obowiązku kwarantanny podróżnych przekraczających granice zewnętrzne UE; okres odbycia kwarantanny ulega skróceniu w przypadku uzyskania negatywnego wyniku testu w kierunku Sars-Cov-2, wykonanego w okresie 48 h po przekroczeniu tej granicy;

Obowiązek wizowy na Ukrainie

Obywatele RP wjeżdżający na terytorium Ukrainy są zwolnieni z obowiązku posiadania wizy – wystarczającym dokumentem jest ważny paszport.

Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Gabinetem Ministrów Ukrainy o zasadach ruchu osobowego z dnia 30 lipca 2003 r. daje możliwość przebywania obywatelom Polski na terytorium Ukrainy bez konieczności posiadania wizy do 90 dni w ciągu sześciu miesięcy (z możliwością pobytu kolejnych 90 dni w okresie następnych sześciu miesięcy). Termin ten jest liczony od dnia pierwszego wjazdu na Ukrainę.

Krym

Polskie Ministerstwo Spraw Zagranicznych odradza wszelkie podróże na Półwysep Krymski. Ponadto, jeśli w paszporcie podróżnika znajdzie się pieczętka z Krymu, Ukraina nie zezwala na wjazd takiej osoby do ich kraju.

System podatkowy Białorusi

REGULACJE PODATKOWE

System podatkowy oraz zasady opodatkowania reguluje Kodeks podatkowy Republiki Białorusi.

PODATKI PAŃSTWOWE

Podatki państwowe i obligatoryjne opłaty obowiązują na terytorium całego kraju i wpływają do budżetu państwa lub państwowych funduszy pozabudżetowych.

OPŁATY LOKALNE

Podatki lokalne obowiązują tylko na terenie określonej jednostki administracyjno-terytorialnej i zasilają jej budżet.



Opłaty eksportowe na Białorusi

CŁO

Funkcjonuje wspólna taryfa celna w ramach Eurazjatyckiej Unii Gospodarczej. Cło ustalane jest w zależności od rodzaju towaru ze względu na jego wartość, wagę, przeznaczenie.

Opłaty eksportowe na Białorusi

VAT

Stawki VAT wynoszą:

- 20% - stawka podstawowa.
- 25% - usługi łączności elektronicznej.
- 10% - wybrane artykuły spożywcze, artykuły dziecięce.

Ulgi w VAT przysługują podmiotom prowadzącym działalność gospodarczą na terenie: Wolnych Stref Ekonomicznych, Parku Wysokich Technologii, Centrum Bremino-Orsza, Parku Przemysłowym Wielki Kamień, Na terenie Małych i Średnich Miast.





Opłaty eksportowe na Białorusi

AKCYZA

- Benzyna silnikowa - 298,59 BYN /1.000 l,
 - Olej napędowy - 184,33 BYN/1.000 l,
 - Gazy skroplone do napędu silników spalinowych (np. LPG) - 28,71 BYN/1.000 kg, (od 31.12.2019 r.).
 - Alkohol etylowy - 5,01 BYN zł/1 l 100% vol.
 - Piwo – 0,37BYN od 1 litra.
 - Wino - 174,00 zł/1 hl gotowego wyrobu.
 - Papierosy – 62,77 BYN zł za każde 1.000 sztuk.
-

FORMY PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI

Białoruś

Dopuszczalne formy podmiotów gospodarczych na Białorusi:

- spółki akcyjne,
- spółki z ograniczoną odpowiedzialnością,
- spółki z dodatkową odpowiedzialnością,
- spółki komandytowa,
- spółki pełna (jawna),
- przedsiębiorstwa unitarne.

Podstawowy akt prawny dla powołania i funkcjonowania ww. podmiotów stanowi kodeks cywilny Białorusi oraz, dla niektórych, ustawa z dnia 09.12.1992 r. o spółkach gospodarczych.

BIAŁORUŚ

Branże z potencjałem eksportowym

PRODUKTY ROLNO-SPOŻYWCZE

przede wszystkim produkty pochodzenia roślinnego

MASKI I MATERIAŁY OCHRONNE

rynek jest nasycony rodzimymi towarami, ale o gorszej jakości, co daje szansę produktom lepszej jakości na wypełnienie niszy

BRANŻA MEBLARSKA

odnotowano zwiększone zapotrzebowanie na produkty z branży meblarskiej wykonane z drewna lub płyty MDF

OLEJ I GAZ

- Oleje ropy naftowej i oleje otrzymywane z minerałów bitumicznych, surowe
- Gaz ziemny (mokry) i pozostałe węglowodory gazowe

AUTOMOTIVE

Samochody i pozostałe pojazdy silnikowe przeznaczone zasadniczo do przewozu < 10 osób, włącznie z samochodami osobowo-towarowymi (kombi) oraz samochodami wyścigowymi

LEKI

Leki złożone z produktów do celów terapeutycznych, lub profilaktycznych, pakowane w odmierzone dawki (włącznie z lekami podawanymi przez skórę), lub w opakowania do sprzedaży detalicznej

CZĘŚCI DO CIĄGNIKÓW

Części i akcesoria do ciągników, pojazdów samochodowych i pozostałych pojazdów silnikowych przeznaczonych zasadniczo do przewozu osób, pojazdów silnikowych do przewozu towarów i pojazdów silnikowych specjalnego przeznaczenia

STRATEGICZNE POŁOŻENIE

Przez terytorium Białorusi biegną ważne korytarze transportowe, łączące Zachód (Europa Zachodnia i Środkowa) ze Wschodem (Rosja, Azja) oraz europejską Północ (kraje basenu Morza Bałtyckiego) z Południem wraz z krajami basenu Morza Czarnego. Corocznie przez Białoruś transportowanych jest ponad 100 mln ton ładunków europejskich, z tego około 90% – w transporcie między UE a Federacją Rosyjską.

KLUCZOWE OGNIWA TRANSPORTU

Jednym z kluczowych ogniw transportu między Azją a Europą jest białoruska kolej. Kolejowe przewozy towarowe mają około 1/3 udziału w ogólnej wielkości przewozów towarowych realizowanych na- /via terytorium Białorusi. Transportem drogowym przewożonych jest 58% całości ruchu pasażerskiego oraz ok. 40% - towarowego.

ROZWÓJ TRANSPORTU MORSKIEGO

Białoruś dysponuje licznymi żeglownymi rzekami - powstało około 10. portów rzecznych. Przełomem w ich rozwoju może być realizacja projektu uruchomienia międzynarodowego śródlądowego szlaku transportu wodnego E40. Strona białoruska prowadzi intensywne rozmowy w sprawie rozwoju transportu rzeczno-rzeczno-żeglownego przede wszystkim z Ukrainą, także z Polską.

Białoruś

INFRASTRUKTURA
DROGOWA I
TRANSPORTOWA

Ograniczenia w związku z COVID-19

ZAPROSZENIE BIZNESOWE

Kwarantanna nie jest wymagana dla delegacji z Polski, które mają zaproszenie od białoruskiej osoby prawnej.

SAMOIZOLACJA

Przy wjeździe z krajów znajdujących się na Liście Ministerstwa Zdrowia, w których odnotowuje się przypadki zakażenia COVID-19, wymagana jest samoizolacja przez 10 dni kalendarzowych; jeżeli wjazd nastąpił z kraju "zielonej strefy", samoizolacja nie jest wymagana.

TEST NA LOTNISKU

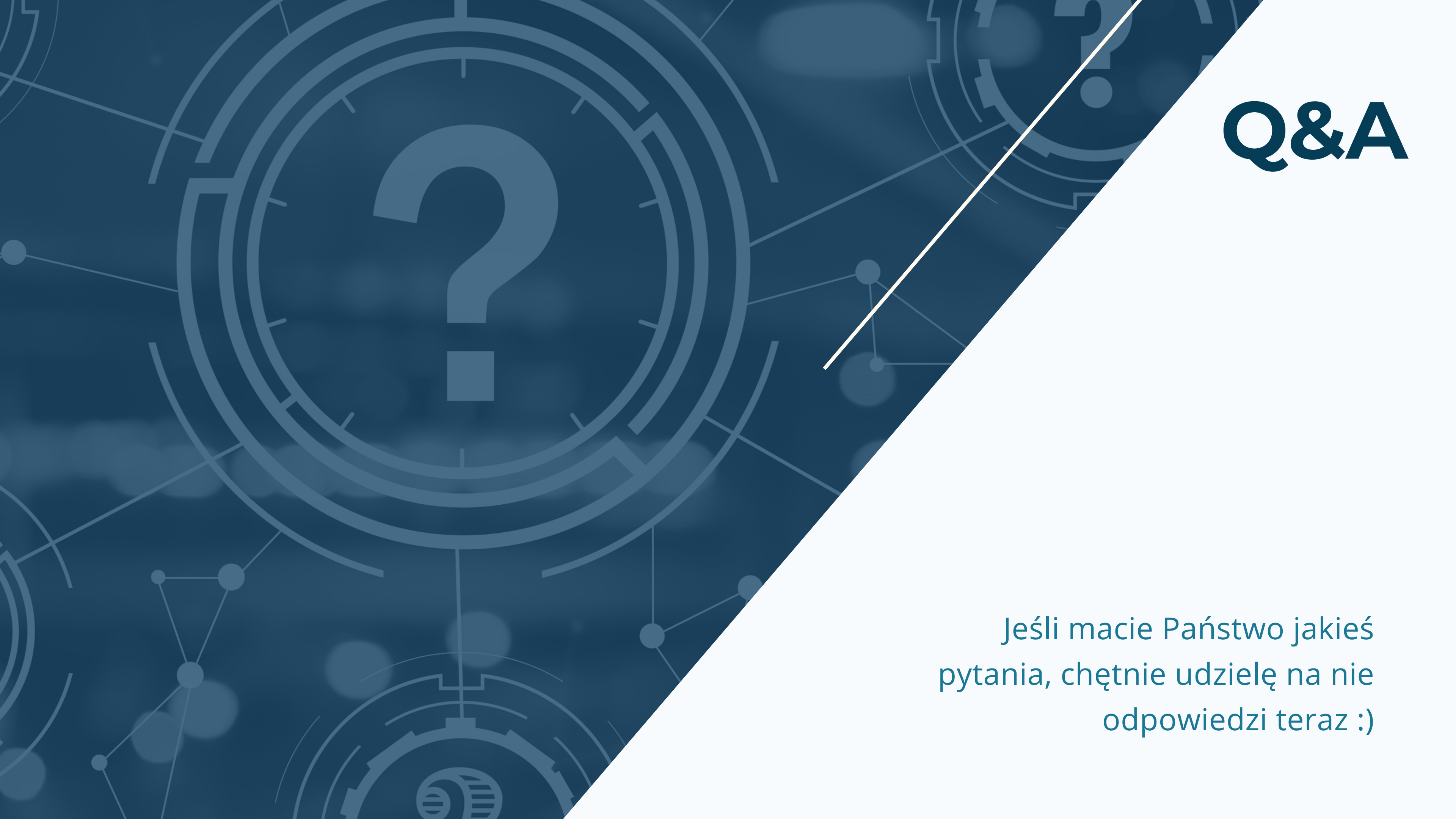
Wszyscy cudzoziemcy i bezpaństwowcy, którzy ukończyli 6 lat (z wyjątkiem tych, którzy mają zezwolenie na pobyt czasowy/stały na Białorusi), aby wjechać na Białoruś, wymagają negatywnego testu PCR, wykonanego nie później niż 3 dni przed przekroczeniem granicy; mogą wjeżdżać na Białoruś tylko przez lotniska.

Obowiązek wizowy na Białorusi

Wjazd na terytorium Białorusi może odbyć się w ramach ruchu bezwizowego – przyjazd i wyjazd wyłącznie przez Port Lotniczy w Mińsku. Na podstawie wiz oraz ważnych dokumentów podróży wjazd jest możliwy przez pozostałe przejścia graniczne. Osoby korzystające z wjazdu bezwizowego przez lotnisko w Mińsku mogą przebywać bez wizy na terenie Republiki Białorusi przez okres 30 dni.

Osoby korzystające z wjazdu w ruchu wizowym mogą uzyskać wizę w urzędach konsularnych Białorusi w Warszawie, Białymstoku i Białej Podlaskiej.

Przedsiębiorcom wydawane są wizy krótkoterminowe (jednokrotne, dwukrotne i wielokrotne) oraz długoterminowe (wielokrotne) uprawniające do pobytu w okresie nie dłuższym niż 90 dni.



Q&A

Jeśli macie Państwo jakieś
pytania, chętnie udzielę na nie
odpowiedzi teraz :)



WARSZTAT

Jak przygotować projekt mailingu?
Jak dostosować treści do rynku?
Najważniejsze wytyczne i porady.

Dziękuję za uwagę :)

SERGEY ZAYTSEV



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



**Rzeczpospolita
Polska**



**Województwo
Kujawsko-Pomorskie**

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



**BYDGOSKA
AGENCJA
ROZWOJU
REGIONALNEGO**

