

Szkolenie Eksport w Europie - Skandynawia

Spis treści

Eksport w Europie – Skandynawia	2
Program	3
Blok 1: nawiązywanie relacji ze skandynawskimi kontrahentami.....	3
Informacje o prelegencie.....	3
Fakty o Skandynawii	4
Kultura biznesu na rynku szwedzkim, fińskim, duńskim, norweskim i islandzkim.....	4
Zasady komunikacji	5
Proces pozyskiwania klientów B2B w Skandynawii.....	6
Blok 2: Badanie rynku.....	6
Planowanie eksportu.....	6
Analiza potencjału eksportowego	6
Charakterystyka rynku – Szwecja	7
Statystyki wymiany handlowej Szwecji (2019).....	8
Szwecja - case study wejścia na rynek.....	8
Charakterystyka rynku – Dania.....	9
Statystyki wymiany handlowej Danii (2019)	10
Dania - case study wejścia na rynek	10
Charakterystyka rynku – Finlandia	11
Statystyki wymiany handlowej Finlandii (2019).....	11
Charakterystyka rynku – Norwegia	12
Statystyki wymiany handlowej Norwegii (2019)	13
Charakterystyka rynku – Islandia	14
Statystyki wymiany handlowej Islandii (2019)	14
Blok 3: wymogi prawne i podatkowo-księgowe.....	15
Modele wejścia.....	15
Rodzaje kontraktów w eksporcie	16
Elementy umowy eksportowej.....	17
Szwecja – wymogi prawne	17

Finlandia – wymogi prawne	18
Norwegia – wymogi prawne.....	18
Norwegia, Szwajcaria, Islandia, Liechtenstein – Europejski Obszar Gospodarczy (EOG)	19
Dania – wymogi prawne	19
Islandia – wymogi prawne.....	20
VAT dla eksporterów – co musisz wiedzieć?	20
Kiedy VAT 0%?	21
Słowniczek eksportera.....	21
Szwecja: informacje podatkowe.....	22
Dania: informacje podatkowe	22
Finlandia: informacje podatkowe.....	23
Norwegia – informacje podatkowe	23
Jak przebiega odprawa celna?.....	24
Szwecja – branże z największym potencjałem	24
Dania – branże z największym potencjałem.....	25
Finlandia – branże z największym potencjałem	25
Norwegia – branże z największym potencjałem	26
Islandia – branże z największym potencjałem	27
Elementy stanowiące przygotowanie do udziału w wyjazdach na międzynarodowe imprezy o charakterze targowo-wystawienniczym.....	27
Zakończenie	28

Eksport w Europie – Skandynawia

25.05.2021





Fundusze
Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Województwo
Kujawsko-Pomorskie

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



Program

Blok 1: nawiązywanie relacji ze skandynawskimi kontrahentami

Blok 2: badanie rynku

Blok 3: wymogi prawne i podatkowo-księgowe

Blok 4: sesja pytań i odpowiedzi

Blok 1: nawiązywanie relacji ze skandynawskimi kontrahentami

Informacje o prelegencie

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

- ponad 27 milionów mieszkańców
- bardzo biegli w języku angielskim
- jeden z najbogatszych i najszcześniejszych regionów świata
- penetracja Internetu na poziomie 97% populacji
- 18,8 mln użytkowników mediów społecznościowych
- kraje skandynawskie są uznawane za jedno z najbezpieczniejszych
- skandynawskie firmy jednymi z najbardziej pożądanych pracodawców, zatrudniają w Polsce ponad 170 tys. osób
- niski stopień korupcji i wysoki stopień zaufania obywateli do państwa

Kultura biznesu na rynku szwedzkim, fińskim, duńskim, norweskim i islandzkim

Szwecja

- ludność: 10,2 mln
- 73% aktywnych użytkowników mediów społecznościowych

Finlandia

- ludność: 5,5 mln
- 60% aktywnych użytkowników mediów społecznościowych

Dania

- ludność: 5,8 mln

- 71% aktywnych użytkowników mediów społecznościowych

Norwegia

- ludność: 5,4 mln
- 70% aktywnych użytkowników mediów społecznościowych

Islandia

- ludność: 343 tys.
- 82% aktywnych użytkowników mediów społecznościowych

Zasady komunikacji

Wpływowe wartości w krajach skandynawskich to egalitaryzm, rodzina, szacunek i współpraca.

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 płci i uczciwych praktyk w miejscach 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 cenne 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, nie są tak naprawdę lubiane na poziomie zawodowym, ponieważ stawiają ludzi w niewygodnych sytuacjach.

Proces pozyskiwania klientów B2B w Skandynawii

1. targetowanie grupy kontrahentów
2. opracowanie content planu
3. kanał komunikacji: profil osobisty LinkedIn
4. promocja profilu firmowego
5. social selling

Liczba firm, zarejestrowanych na LinkedIn oraz operujących w Skandynawii: 950k+

Liczba osób na kierowniczych stanowiskach, do których można dotrzeć poprzez LinkedIn w Skandynawii: 1M+

Blok 2: Badanie rynku

Planowanie eksportu

1. audyt firmy i analiza potencjału eksportowego
2. wybór produktu/usługi na eksport
3. wybór rynku docelowego
4. badania rynku oraz kanałów dystrybucji
5. przygotowanie strategii eksportowej

Analiza potencjału eksportowego

- co obejmuje?
- na co zwrócić uwagę?
- dlaczego jest potrzebna?
- co pozwoli nam osiągnąć?

Należy pamiętać o:

- zaplanowaniu metod zabezpieczenia i finansowania eksportu pod potrzeby firmy,
- analizie zasobów firmy: pracowników, produkcji, finansów, imprez, certyfikatów,

- wyborze rynków eksportowych według kodu Harmonized System (HS) produktów,
- analizie sprzedaży na rynkach gdzie firma już eksportuje,
- planowanym budżecie na rozwój eksportu.

Charakterystyka rynku – Szwecja

Bogaty, innowacyjny i wysoko uprzemysłowiony kraj. Jest stabilnym rynkiem zbytu z wysoką wiarygodnością partnerów handlowych. Główne gałęzie gospodarki to: przemysł drzewny, maszynowy, informatyczno-elektroniczny. Znaczący eksporter celulozy.

Stolica: Sztokholm

Populacja: 10,2 mln

Powierzchnia: 450 295 km²

Waluta: korona szwedzka (SEK)

Język: szwedzki

Bezrobocie (2020): 8,3%

Inflacja (2020): 0,7%

PKB całkowite (2020): 537 mld USD

PKB per capita: 54146 USD

Dług publiczny (2020): 38,5% PKB

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.

Statystyki wymiany handlowej Szwecji (2019)

Struktura importu Szwecji

- maszyny i urządzenia transportowe: 38,5%
- towary klasyfikowane według surowca i wyroby różne: 23,5%
- żywność, napoje i tytoń: 11,5%
- paliwa mineralne i smary: 10,5%
- chemikalia i produkty pochodne: 8,8%
- inne: 7,2%

Struktura importu z Polski

- maszyny i urządzenia transportowe: 47%
- towary klasyfikowane według surowca i wyroby różne: 20,2%
- wyroby różne: 15,3%
- żywność i zwierzęta żywe: 8,5%
- chemikalia i produkty pochodne: 5,1%
- inne: 3,9%

Źródło: Główny Urząd Statystyczny, International Trade Center, PKO Bank Polski.

Szwecja - case study wejścia na rynek

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

- siedziba Wayne w New Jersey, USA

Eksport w Europie – Skandynawia

- założenie: 1948
- przychody: 11,5 miliarda USD (2016)
- obecna w 40 krajach świata
- w Polsce od 2011 roku

Charakterystyka rynku – Dania

Drugie najszczęśliwsze państwo świata według 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: 43094 km²

Waluta: korona duńska (DDK)

Język: duński

Bezrobocie (2020): 5,6%

Inflacja (2020): 0,3%

PKB całkowite (2020): 352 mld USD

PKB per capita: 58933 USD

Dług publiczny (2020): 43,4% PKB

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.

Statystyki wymiany handlowej Danii (2019)

Struktura importu Danii

- maszyny i urządzenia transportowe: 33,7%
- towary klasyfikowane według surowca i wyroby różne: 26,1%
- żywność, napoje i tytoń: 14,9%
- chemikalia i produkty pochodne: 9,8%
- towary i transakcje niesklasyfikowane: 8,3%
- inne: 7,1%

Struktura importu z Polski

- maszyny i urządzenia transportowe: 27,4%
- wyroby różne: 21,6%
- towary klasyfikowane według surowca i wyroby różne: 21,2%
- żywność i zwierzęta żywe: 12,2%
- chemikalia i produkty pochodne: 9,5%
- inne: 6%

Źródło: Główny Urząd Statystyczny, International Trade Center, PKO Bank Polski.

Dania - case study wejścia na rynek

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

- siedziba w Polsce
- założenie: 1983
- zatrudnienie: ponad 1000 osób
- obecna 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

Charakterystyka rynku – Finlandia

Kraj wysoko rozwinięty gospodarczo, o niskiej rozpiętości dochodów ludności i wysokiej jakości szkolnictwa, gwarantującego dobre wykształcenie Finów. Czołowy europejski producent mleka, masła i sera na mieszkańca, duże znaczenie gospodarki leśnej.

Stolica: Helsinki

Populacja: 5,5 mln

Powierzchnia: 338145 km²

Waluta: euro (EUR)

Język: fiński, szwedzki

Bezrobocie (2020): 7,8%

Inflacja (2020): 0,4%

PKB całkowite (2020): 270 mld USD

PKB per capita: 49853 USD

Dług publiczny (2020): 67,1% PKB

Mocne strony:

- sprzyjające warunki prowadzenia biznesu,
- wysoko wykwalifikowani pracownicy,
- innowacyjna gospodarka.

Słabe strony:

- starzejące się społeczeństwo,
- wrażliwość gospodarki na zmiany w otoczeniu zewnętrznym.

Statystyki wymiany handlowej Finlandii (2019)

Struktura importu Finlandii

- maszyny i urządzenia transportowe: 35,5%

Eksport w Europie – Skandynawia

- towary klasyfikowane według surowca i wyroby różne: 22,9%
- paliwa mineralne i smary: 15,5%
- chemikalia i produkty pochodne: 8,7%
- żywność, napoje i tytoń: 8,1%
- inne: 9,4%

Struktura importu z Polski

- maszyny i urządzenia transportowe: 36,2%
- towary klasyfikowane wg surowca: 17,9%
- wyroby różne: 16,2%
- chemikalia i produkty pochodne: 9,9%
- żywność i zwierzęta żywe: 8,4%
- inne: 11,3%

Źródło: Główny Urząd Statystyczny, International Trade Center, PKO Bank Polski.

Charakterystyka rynku – Norwegia

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 według World Happiness Report 2020.

Stolica: Oslo

Populacja: 5,4 mln

Powierzchnia: 323802 km²

Waluta: korona norweska (NOK)

Język: norweski

Bezrobocie (2020): 4,6%

Inflacja (2020): 1,3%

PKB całkowite (2020): 362 mld USD

Eksport w Europie – Skandynawia

PKB per capita: 65800 USD

Dług publiczny (2020): 41,4% PKB

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.

Statystyki wymiany handlowej Norwegii (2019)

Struktura importu Norwegii

- maszyny i urządzenia transportowe: 39,8%
- towary klasyfikowane według surowca i wyroby różne: 24,7%
- żywność, napoje i tytoń: 10%
- towary i transakcje niesklasyfikowane: 9,2%
- chemikalia i produkty pochodne: 8,5%
- inne: 7,7%

Struktura importu z Polski

- maszyny i urządzenia transportowe: 46,6%
- towary klasyfikowane według surowca: 21,1%
- wyroby różne: 12,8%
- chemikalia i produkty pochodne: 5,7%
- żywność i zwierzęta żywe: 4,6%

- inne: 6,2%

Źródło: Główny Urząd Statystyczny, International Trade Center, PKO Bank Polski.

Charakterystyka rynku – Islandia

Posiada bogate zasoby energii wodnej i geotermicznej, wykorzystywanych do produkcji energii elektrycznej i do ogrzewania mieszkań. Znacząco rozwijała się w ostatnich latach turystyka oraz hutnictwo. Aluminium i rybołówstwo są filarami gospodarki.

Stolica: Reykjavik

Populacja: 343 tys.

Powierzchnia: 103000 km²

Waluta: korona islandzka (ISK)

Język: islandzki

Bezrobocie (2020): 6,4%

Inflacja (2020): 2,9%

PKB całkowite (2020): 21 mld USD

PKB per capita: 55966 USD

Dług publiczny (2020): 79,9% PKB

Mocne strony:

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.

Statystyki wymiany handlowej Islandii (2019)

Import towarów (2020)

Ogółem: 5 mld EUR

z Polski: 136,1 mln EUR (2,7%)

Eksport w Europie – Skandynawia

- Niemcy: 448,6 mln
- Norwegia: 440,7 mln
- Chiny: 420,7 mln
- Holandia: 386,7 mln
- Szwecja: 237,5 mln
- Dania: 357,5 mln
- Stany Zjednoczone: 337,9 mln
- Wielka Brytania: 321,8 mln
- Pozostałe kraje: 1,7 mld EUR (33,2%)

Eksport towarów (2020)

Ogółem: 4 mld EUR

do Polski: 10,2 mln EUR (2,5%)

- Holandia: 814,8 mln
- Hiszpania: 696,1 mln
- Wielka Brytania: 446,8 mln
- Francja: 324,6 mln
- Stany Zjednoczone: 306,9 mln
- Norwegia: 168,1 mln

Blok 3: wymogi prawne i podatkowo-księgowe

Modele wejścia

- eksport pośredni lub bezpośredni
- licencjonowanie/franczyza
- produkcja na zamówienie (Contract Manufacturing)
- wspólne przedsięwzięcie (Join Venture)

- filia zagraniczna

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.

Rodzaje kontraktów w eksporcie

Podział ze względu na:

1. Ilość dokumentów

- Jednodokumentowy

Umowa w formie jednego aktu prawnego, który zawiera wszystkie warunki świadczeń między stronami.

- Wielodokumentowy

Składa się z oferty, zamówienia i potwierdzenia zamówienia.

2. Sposób kontraktowania się stron

- Swobodne

Zawierane w wyniku np. wizyt akwizycyjnych, ogłoszeń reklamowych, spotkań towarzyskich.

- Formalne

Zawierane np. na targach, wystawach, giełdach.

3. Termin dostawy

- Długoterminowe

Umowa wiąże strony na okres powyżej 1 roku.

- Krótkoterminowe

Realizacja kontraktu następuje w ciągu 12 miesięcy.

4. Sposób płatności

- gotówkowe
- kredytowe
- wolnodewizowe
- cearingowe
- barterowe
- kompensacyjne

5. Forma zawarcia kontraktu:

- pisemna
- telegraficzna
- ustna
- elektroniczna

Elementy umowy eksportowej

1. Kontrakt

a. Dane

- i. Nazwa i adresy obu stron
- ii. Data, miejscowość i numer kontraktu

b. Warunki

- i. Warunki podstawowe (rodzaj, cena, gatunek i opakowanie towaru, warunki dostawy i płatności)
- ii. Warunki uzupełniające (reklamacje, kary umowne, arbitraż)

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 r.,
- Umowa w sprawie zapobiegania podwójnemu opodatkowaniu z 26 października 1977 r., 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 nowoprzystępujących 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:

- Umowa z 5 czerwca 1990 r. o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji,

- 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.,
- 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 – Europejski Obszar Gospodarczy (EOG)

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.

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 r. 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:

- 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),

- 6 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”,
- wspólny Komunikat o współpracy między Polską a Danią podpisany przez Ministrów Spraw Zagranicznych w kwietniu 2015 r.,
- wspólne oświadczenie o współpracy i wymianie informacji na temat świadczenia usług i delegowania pracowników podpisane, 8 kwietnia 2015 r. przez ministrów pracy Polski i Królestwa Danii,
- Umowa o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji z 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),
- Umowa między Rzeczpospolitą Polską a Królestwem Danii w sprawie projektu Baltic Pipe podpisana 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 obejmują kompetencje Wspólnoty, w tym: Umowa w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu i majątku z 19.06.1998 r. (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 zależne jest od:

- przedstawionych dokumentów,
- poprawnie wyliczonej podstawy opodatkowania.

Słowniczek eksportera

ISO 9001 - międzynarodowa norma określająca wymagania, które powinien spełniać system zarządzania jakością w organizacji.

Wiążąca Informacja Taryfowa (WIT) - 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.

Wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów (WDT)- 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.

Wewnątrzwspólnotowe nabycie towarów (WNT) - 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.

VAT Information and Exchange System (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.

Economic Operators' Registration and Identification (EORI) - system, w którym zarejestrować się muszą wszyscy przedsiębiorcy importujący na teren Unii Europejskiej towary spoza jej obszaru.

Szwecja: informacje podatkowe

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).

Umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania

Polska posiada ze Szwecją umowę o unikaniu podwójnego opodatkowania, która obowiązuje od

01.01.2006 r. [Przejdź na stronę podatki.gov.pl aby przeczytać treść umowy.](#)

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

- Polska – 334,
- Szwecja – 122.

Dania: informacje podatkowe

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.

Umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania

Polska posiada z Danią umowę o unikaniu podwójnego opodatkowania, która obowiązuje od

01.01.2003 r. [Przejdź na stronę podatki.gov.pl aby przeczytać treść umowy.](#)

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

- Polska – 334

- Szwecja – 132

Finlandia: informacje podatkowe

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 konsumpcji.

Umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania

Polska posiada z Finlandią umowę o unikaniu podwójnego opodatkowania, która obowiązuje od 11.03.2010 r. [Przejdź na stronę podatki.gov.pl aby przeczytać treść umowy](http://podatki.gov.pl).

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

- Polska – 334
- Finlandia – 90

Norwegia – informacje podatkowe

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 wynosiła 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.

Umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania

Polska posiada z Norwegią umowę o unikaniu podwójnego opodatkowania, która obowiązuje od 01.01.2011 r. [Przejdź na stronę podatki.gov.pl aby przeczytać treść umowy.](http://przejdź.na.stronę.podatki.gov.pl)

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

- Polska – 334
- Finlandia – 79

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
- Komunikat IE599 - potwierdzenie przez urząd celny graniczny wywozu towaru - podstawa do rozliczenia VAT

Szwecja – branże z największym potencjałem

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

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.

Finlandia – branże z największym potencjałem

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.

Perspektywy dla branż

- branża usługowa
- 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

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 r. według 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 inżynierskich sektora zarówno publicznego, jak i prywatnego
- branża jachtów i łodzi - Norwegia jest jednym z największym 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

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 polskimi 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
- 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)

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

- określenie celów działalności 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

Zakończenie



BYDGOSKA
AGENCJA
ROZWOJU
REGIONALNEGO



Fundusze
Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Województwo
Kujawsko-Pomorskie

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego

