

PODRĘCZNIK UŻYTKOWNIKA

AKADEMIA BIZNESU

Finanse - konstrukcja strategii cenowych z elementami budżetu eksportowego na wybrane rynki

Mój|biznes
za granicą

„Mój biznes za granicą - model wsparcia instytucjonalnego MŚP w obszarze umiędzynarodowienia oferty firm i rozpoczęcia działalności na rynkach międzynarodowych”, współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020, IV Oś Priorytetowa Innowacje społeczne i współpraca ponadnarodowa, Działanie 4.3 Współpraca ponadnarodowa.

Tematyka szkolenia:

- 1. Strategia cenowa jako nieodzowny element zarządzania**
- 2. Rodzaje strategii cenowych**
- 3. Zasady tworzenia strategii cenowych**
- 4. Sprzedaż eksportowa a sprzedaż krajowa – różnice i podobieństwa**
- 5. Elementy składowe wartości eksportowanego produktu**
- 6. Podatkowe aspekty sprzedaży eksportowej**
 - preferencyjna stawka podatku VAT
 - dostawy wewnątrzwspólnotowe WDT
 - eksport pośredni i bezpośredni
 - preferencyjne warunki eksportu
- 7. Różnice kursowe i ich wpływ na wynik finansowy eksportera**
 - dodatnie i ujemne różnice kursowe
 - rozliczanie różnic kursowych
 - zabezpieczanie ryzyka kursowego
- 8. Instrumenty finansowe dla transakcji zagranicznych i ich koszty**
 - walutowe rachunki bankowe
 - akredytywa i inkaso
 - standardowe metody płatności
- 9. Rola i koszty ubezpieczenia dla transakcji zagranicznych**
 - faktoring
 - ubezpieczenie transakcji
 - gwarancje bankowe
- 10. Wpływ logistyki na konstrukcję strategii cenowych**
- 11. Możliwości pozyskania wsparcia finansowego dla eksporterów**
- 12. Różnice w konstrukcji strategii cenowych w zależności od rynku docelowego**

Każdy przedsiębiorca planujący rozpoczęcie działalności handlowej czy usługowej poza granicami Polski powinien się do tego przygotować na wielu obszarach.

Finanse są tu jednym z kluczowych.

Warto wiedzieć, że podmioty realizujący transakcje handlowe na rynki zagraniczne mogą skorzystać z różnorodnych form rozliczeń i zabezpieczeń przystosowanych specjalnie dla działalności eksportowej. Instytucje finansowe takie jak banki, biura maklerskie, brokerzy i firmy ubezpieczeniowe posiadają szereg instrumentów wsparcia eksporterów. Mamy w Polsce możliwość skorzystania z usług podmiotów komercyjnych jak i specjalnie powołanych podmiotów państwowych.

Bardzo ważne jest również zapewnienie swojej firmie poprawnej dokumentacji i rozliczeń podatków. Proszę sprawdzić czy osoby odpowiadające w waszej firmie za księgowość mają przygotowanie do obsługi transakcji zagranicznych. Ważna jest znajomość instrumentów finansowania, księgowania operacji walutowych, rozliczanie różnic kursowych i zabezpieczanie kursów walut. Nie musicie zatrudniać wszystkich fachowców, ale wiedzieć gdzie znaleźć odpowiednie informacje lub doradców zewnętrznych.

Pamiętajcie również, że właściwa strategia cenowa to podstawa dobrego zarządzania.

Przed ustaleniem ceny sprzedaży sprawdźcie jakie koszty dodatkowe poniesiecie, żeby dostosować produkt czy usługę do wejścia na konkretny rynek docelowy. Właściwa kalkulacja kosztów pozwoli na osiągnięcie zadowalających zysków.

Sprzedaż zagraniczna mimo konieczności spełnienia dodatkowych warunków jest szansą na rozwój firmy, a gdy zadamy o odpowiednią kalkulację ceny i bezpieczeństwo transakcji z pewnością przyczyni się do większych marż, trudnych do osiągnięcia na rynku krajowym.

Ćwiczenie 1

Na slajdzie widzicie 9 typów strategii uzależnionych od jakości i ceny produktu.

Proszę o przygotowanie krótkiej wypowiedzi na temat waszego rozumienia każdego koloru strategii z zaprezentowanego rysunku -na polu żółtym, szarym oraz wytłuszczonych na czerwono.

		Cena		
		Wysoka	Średnia	Niska
Jakość produktu	Wysoka	<i>Strategia najwyższej jakości</i>	<i>Strategia wysokiej wartości</i>	<i>Strategia superokazji</i>
	Średnia	<i>Strategia przeładowania</i>	<i>Strategia średniej wartości</i>	<i>Strategia dobrej okazji</i>
	Niska	<i>Strategia zdzierstwa</i>	<i>Strategia pozornej oszczędności</i>	<i>Strategia oszczędności</i>

Ćwiczenie 2

Dobierz w pary elementy charakterystyczne transakcji sprzedaży krajowej i eksportowej.

Ćwiczenie interaktywne pod poniższym linkiem.

<https://wordwall.net/pl/resource/31964349>

Sprzedaż krajowa:

- odbiór towaru / usługi na terytorium Polski
- klient to firma polska
- rozliczenia transakcji w PLN
- dokumenty w j. polskim
- transport lądowy, najczęściej samochodowy
- sprzedaż opodatkowana VAT
- brak dodatkowych wymagań dokumentowych
- łatwy bezpośredni kontakt z klientem
- umowy w j. polskim, zgodnie z polskim prawem

Sprzedaż eksportowa

- odbiór towaru /usługi poza terytorium Polski
- klient to firma zagraniczna
- rozliczenia transakcji w walucie obcej
- dokumenty w j. obcym
- transport lądowy- TIR, kolej, morski - kontenerowy, lotniczy
- sprzedaż opodatkowana 0%
- wymagana dokumentacja eksportowa
- ograniczony bezpośredni kontakt z klientem
- umowy dwujęzyczne, dostosowane do wymagań rynków obcych

Ćwiczenie 3

Proszę obliczyć minimalną cenę sprzedaży 1 litra soku jabłkowego dla klienta w Dubaju wiedząc, że: koszt produkcji gotowego produktu wynosi 2zł /litr, a na palecie mieści się 48 zgrzewek soku po 12 szt. w zgrzewce, biorąc pod uwagę pozostałe koszty powstające przy eksporcie towaru. Proszę ustalić cenę w przypadku , gdy klient odbiera towar z naszego magazynu oraz gdy zamawia z transportem (w materiałach znajdziecie pdf z informacją ile palet mieści się do kontenera).

Kalkulując ofertę dla klienta przedsiębiorca powinien uwzględnić poniższe składowe:

- Koszty wytworzenia produktu przed eksportem powiększone o koszty funkcjonowania administracji
- Koszty sprzedaży eksportowej (handlowiec z językiem obcym, agent, pośrednik)
- Reklama i promocja w eksporcie (udział w targach , katalogi w j. obcym)
- Opakowanie dostosowane do wymagań rynku docelowego
- Oznakowania eksportowe np. stikery w języku klienta,
- Koszty finansowania projektu eksportowego (kredyt eksportowy)
- Dokumentacja eksportowa (dodatkowe zezwolenia i certyfikaty)
- Wynagrodzenie agencji celnej
- Inne koszty eksportowe – ubezpieczenia i instrumenty rozliczeniowe
- W przypadku gdy transport jest po naszej stronie musimy uwzględnić:
- Transport lądowy
- Wyładowanie
- Przechowywanie towaru w porcie
- Załadowanie na statek, samolot, etc.
- Transport wodny, lotniczy
- Rozładowanie w miejscu przeznaczenia
- Ubezpieczenie transportu

Ćwiczenie 4

System VIES jest wyszukiwarką, która pozwala na uzyskanie informacji, czy weryfikowany podmiot jest zarejestrowany jako dokonujący transakcji wewnątrzwspólnotowych. Aby miała miejsce transakcja WDT i możliwe było zastosowanie stawki 0%, nabywca musi być podatnikiem posiadającym właściwy i ważny numer identyfikacyjny dla transakcji wewnątrzwspólnotowych, nadany przez państwo członkowskie właściwe dla nabywcy i zawierający dwuliterowy kod stosowany dla podatku od wartości dodanej, który nabywca podał podatnikowi (dostawcy).

Proszę o sprawdzenie czy poniższe firmy są aktywne w VIES :

- a) Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Polska, NIP 7010962454
- b) IFCO STSTEMS POLAND Sp z o.o. NIP 5252412420
- c) Metro Cash Carry Romania SRL, RO8119423
- d) Kaufland Bulgaria, BG31129282
- e) Twoja firma

Wyszukiwarka VIES, w języku polskim znajdująca się pod adresem:
http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/?locale=pl,

jest bardzo prosta w obsłudze. Wymaga wprowadzenia danych na temat weryfikowanego podmiotu:

Ćwiczenie 5

Proszę wypełnić druk rejestracji VAT R , który macie Państwo w swoich materiałach.

Podatnik VAT czynny dokonujący transakcji WDT, który chce zastosować stawkę 0%, powinien w pierwszej kolejności dokonać rejestracji do VAT-UE za pomocą druku VAT-R. Chęć rejestracji do transakcji wewnątrzwspólnotowych deklaruje w poz. 58 druku VAT-R i w poz. 61 wskazuje planowaną datę rozpoczęcia transakcji wewnątrzwspólnotowych.

Ćwiczenie 6

Proszę sprawdzić różnice w kursach EUR na dzień wczorajszy na podstawie tabeli kursów średnich NBP - <https://www.nbp.pl/Kursy/KursyA.html>

tabeli kupna i sprzedaży waluty w Twoim banku

oraz notowania waluty na Forex. <https://www.money.pl/pieniadze/forex/>

Ćwiczenie 7

Wszędzie tam gdzie zachodzą operacje finansowe w różnych walutach, tam będziemy mieli do czynienia z różnicami kursowymi.

Różnice kursowe powstają w momencie rozliczenia danej transakcji np. w związku z zapłatą

Proszę policzyć różnice kursową dla poniższej transakcji w USD :

W dniu 28 lutego została wystawiona kontrahentowi faktura sprzedaży na wartość 10 000 USD proszę policzyć różnice kursowe dla tej transakcji w przypadku:

- a) przedpłaty , która wpłynęła na nasz rachunek bankowy dzień przed wystawieniem faktury
- b) faktoringu , dzięki któremu środki wpłynęły na nasze konto 3 dni po wystawieniu faktury
- c) płatności odroczonej w wyniku np. incasso , gdzie środki dostaliśmy na konto 60 dni od daty faktury

Kursy do przeliczenia tej transakcji proszę odszukać na stronach internetowych NBP:

<https://www.nbp.pl/home.aspx?c=/ascx/archa.ascx>

Ćwiczenie 8

Znajdź w internecie i pobierz aktualne tabele kursowe:

- Bank NBP - <https://www.nbp.pl/Kursy/KursyA.html>
- Bank BGK, - <https://www.bgk.pl/informacje/kursy-walut>
- Bank PKO BP, - <https://www.pkobp.pl/waluty/>
- Twój wiodący bank.

Sprawdź, które ze światowych walut możesz wymienić w swoim banku.

Ćwiczenie 9

Akredytywa zabezpiecza obie strony przed ryzykiem – eksportera przed brakiem lub opóźnieniem płatności a importera przed niewłaściwą realizacją kontraktu. Akredytywa to nieodwołalne zobowiązanie banku importera do zapłaty eksporterowi określonej sumy, zwykle związanej z kontraktem, pod warunkiem przedstawienia do banku w określonym terminie wymaganych przez importera dokumentów potwierdzających wysłanie towaru z zagranicy. Jest to swoista gwarancja zapłaty dla eksportera umożliwiającą także wcześniejsze pozyskanie przez niego środków – wówczas mamy dyskonto akredytyw przez BANK a dla importera dająca możliwość odroczenia płatności za towar - nawet do 1 roku.

Najczęściej stosowana Akredytywa dokumentowa Akredytywa - Letter of Credit, przedstawiona jest na schemacie, który posiadacie Państwo w swoich materiałach .

- 1) Prześledź schemat akredytywy dokumentowej i akredytywy potwierdzonej
- 2) Zapoznaj się z listą kontrolną przy akredytywie
- 3) Sprawdź listę dokumentów standardowo wymaganych przy akredytywie

Lista pytań kontrolnych przy akredytywie:

- Czy Akredytywa została otwarta przez bank akceptowany przez Państwa?
- Czy nazwa i adres kupującego (zleceniodawcy) i sprzedającego (beneficjenta) są podane poprawnie?
- Czy Akredytywa dostępna jest w Państwa Banku ?
- Czy bank otwierający upoważnił Państwa Bank lub zwrócił się z wnioskiem do Państwa Banku o potwierdzenie?
- Czy kwota i waluta Akredytywy zgodna jest z ustaleniami i czy jest wystarczająca?
- Czy warunki płatności zgodne są z warunkami uzgodnionymi pomiędzy Państwem i zleceniodawcą? (płatność a' vista / płatność odroczone)
- Czy opis towaru jest prawidłowy?
- Czy warunki transakcji zostały sformułowane prawidłowo i czy są zgodne z umową podpisaną pomiędzy Państwem i zleceniodawcą?
- Czy data i miejsce wygaśnięcia akredytywy są dla Państwa akceptowalne?
- Czy jesteście Państwo w stanie przedstawić wymagane dokumenty przed wygaśnięciem Akredytywy ?
- Czy jesteście Państwo w stanie wysłać towar w wyznaczonym terminie i czy Akredytywa określa właściwy rodzaj dokumentu transportowego dla danej przesyłki?
- Czy, jeśli jest to dla Państwa niezbędne, warunki akredytywy dopuszczają przeładunek?
- Czy, jeśli jest to dla Państwa niezbędne, warunki akredytywy dopuszczają wysyłkę częściową?
- Czy port lub miejsce wysyłki oraz port wyładunku lub miejsce przeznaczenia są zgodne z uzgodnieniami i akceptowalne?

- Czy jesteście Państwo w stanie uzyskać wymagany dokument ubezpieczenia zgodnie z warunkami Akredytywy ?
- Czy Akredytywa wymaga zaprezentowania dokumentów, które mają być wystawione lub podpisane przez zleceniodawcę? Odradza stosowanie takich dokumentów, chyba, że jesteście Państwo pewni, że zleceniodawca będzie skłonny wystawić/podpisać określony dokument.
- Czy ewentualne wymogi odnośnie legalizacji dokumentów mogą zostać spełnione?
- Czy możecie zaprezentować wszystkie wymagane dokumenty w wyznaczonych terminach (termin prezentacji)?
- Czy jakiegokolwiek warunki Akredytywy wzajemnie się wykluczają?
- Czy postanowienia (jeśli takowe zostały sformułowane) odnośnie opłat i prowizji są zgodne z warunkami umowy zawartej ze zleceniodawcą?
- Czy Akredytywa zgodna jest zasadniczo z ustaleniami pomiędzy Państwem i zleceniodawcą lub czy jesteście w stanie zaakceptować zmiany wcześniejszych ustaleń?

Podstawowe dokumenty składane przy akredytywie :

1. Faktura

- Czy faktura zawiera nazwy zleceniodawcy oraz odbiorcy zgodnie z danymi zawartymi w Akredytywie ?
- Czy Państwa faktura zawiera odniesienia do numeru Akredytywy ? – numer ten znajduje się na dokumencie otwarcia akredytywy , który klient musi przesłać Wam po jej otwarciu
- Czy opis towaru odpowiada opisowi zawartemu w Akredytywie Dokumentowej? Faktura (oraz inne dokumenty) nie może dotyczyć towaru, materiałów reklamowych lub próbek, które nie są objęte zakresem Akredytywy?
- Czy faktura została wystawiona, zalegalizowana i podpisana zgodnie z warunkami Akredytywy ?
- Czy faktura wskazuje warunki transakcji zgodne z warunkami wyrażonymi w Akredytywie ?
- Czy faktura wyrażona jest w tej samej walucie co waluta Akredytywy?

2. Dokumenty transportowe

Bill of loading/ Konosament – dokument transport morskiego

- Czy przedstawione są wszystkie oryginały (komplet)Konosamentu? (najczęściej otrzymujecie Państwo 3 sztuki od spedytora)
- Czy Konosament wskazuje, iż towar została załadowany napokład lub wysłany wyznaczonym statkiem?
- Czy Konosament wskazuje Port Załadunku i Port Wyładunku zgodnie z warunkami Akredytywy ?
- Czy Konosament wskazuje nazwę przewoźnika?

- Czy Konosament nie zawiera zastrzeżeń (tzn. klauzul dyskwalifikujących, odnośnie towaru /opakowania itp.)?

CMR – dokument transportu drogowego

- Czy egzemplarz wysyłającego zawiera podpis przewoźnika?
- Czy miejsce wysyłki oraz dostawy są zgodne z warunkami Akredytywy?

Lotniczy list przewozowy:

- Czy lotniczy list przewozowy został wystawiony przez przewoźnika
- lub jego agenta i czy zawiera nazwę przewoźnika?
- Czy lotniczy list przewozowy został wystawiony na odbiorcę
- określonego w Akredytywie ?
- Czy lotniczy list przewozowy nie zawiera zastrzeżeń? (tzn. klauzul
- dyskwalifikujących, odnośnie towaru/opakowania itp.)

3. Dokument ubezpieczenia:

- Czy dokument ubezpieczenia obejmuje rodzaje ryzyka przewidziane w Akredytywie?
- Czy wystawiony został w tej samej walucie co Akredytywa lub w walucie wymaganej przez Akredytywę ? Jeśli Akredytywa Dokumentowa nie określa sumy ubezpieczenia, dokument ubezpieczenia powinien pokrywać przynajmniej 110% kwoty wskazanej na fakturze
- Data wystawienia dokumentu ubezpieczenia nie może przypadać później niż data wysyłki towaru, chyba, że z dokumentu wynika że ubezpieczenie zaczyna obowiązywać od daty przypadającej nie później niż data wysyłki.
- Czy ubezpieczenie pokrywa ryzyko (co najmniej) od miejsca odbioru do miejsca docelowej dostawy zgodnie warunkami Akredytywy?
- Czy dokument ubezpieczenia podaje miejsce rozliczenia szkody jeśli wymaga tego Akredytywa?
- Czy dokument ubezpieczenia został (jeśli tak było ustalone) indosowany (podpisany na odwrocie)?

4. Świadcstwo pochodzenia:

- Czy świadectwo zostało zweryfikowane/podpisane przez stosowny podmiot?
- Czy świadectwo wskazuje pochodzenie towaru zgodnie warunkami Akredytywy?

5. Specyfikacja towaru (List of packing)

- Czy lista zawiera niezbędne szczegóły odnośnie ilości, liczby kontenerów, opakowań etc. ?
- Czy informacje zawarte w liście j nie są wzajemnie sprzeczne co do kwoty, oznaczeń spedycyjnych, liczby opakowań, ilości itp.?

- Czy pokazana jest dokładna waga netto i brutto towaru?
- Czy informacje zawarte na liście są spójne co do oznaczeń spedycyjnych, wagi itp.?

6. Zaświadczenia odnośnie weryfikacji i inspekcji:

- Czy zaświadczenie zostało wydane i podpisane przez właściwe organy administracji publicznej lub przez właściwy podmiot wskazany w Akredytywie?
- Czy wszystkie informacje zawarta na liście są zgodne z danymi zawartymi w innych dokumentach, odnośnie kwoty, oznaczeń spedycyjnych, liczby opakowań, ilości, wagi itp.?

Ćwiczenie 10

Inkaso jest uwarunkowaną formą płatności polegającą na wydaniu importerowi dokumentów handlowych przez bank pośredniczący w zamian za dokonanie zapłaty albo wystawienie lub akcept weksla z odroczonym terminem zapłaty, czyli wydanie dokumentów inkasowych importerowi przez bank, następuje dopiero po dokonaniu przez importera zapłaty za dokumenty.

- 1) Prześledź schemat inkaso dokumentowego
- 2) Wypełnij wzór zlecenia wypłaty inkaso, które masz w materiałach

Test samooceny wiadomości pozyskanych w trakcie warsztatu

Proszę wykonać test przy wykorzystaniu poniższej platformy:

<https://wordwall.net/pl/resource/31964623>

1. Strategia, w której jakość i cena są najniższe, to strategia:

- a) zdyktwa
- b) oszczędności
- c) super okazji

2. Sprzedaż towarów do Niemiec w rozumieniu podatkowym to:

- a) sprzedaż WDT
- b) sprzedaż eksportowa
- c) sprzedaż zagraniczna

3. Czy koszt agencji celnej będzie składową ceny w ofercie na rynek Niemiecki?

- a) tak
- b) nie
- c) to zależy od rodzaju towaru

4. Dostosowanie produktu do warunków panujących na danym rynku zagranicznym to:

- a) standaryzacja produktu
- b) adaptacja produktu
- c) rozwój produktu

5. Produkt można kierować na dany rynek:

- a) tylko w fazie produktu innowacyjnego
- b) tylko w fazie produktu standaryzowanego
- c) w dowolnej fazie

6. Wartość podatku VAT dla eksportu wynosi:

- a) nie podlega VAT
- b) tyle samo co w sprzedaży krajowej
- c) 0 % przy spełnieniu wymagań

7. Jednostronne, nieodwołalne, pisemne zobowiązanie banku do zapłaty eksporterowi na zlecenie jego klienta to:

- a) faktoring
- b) akredytywa
- c) inkaso

8. Kto składa wniosek o wypłatę inkaso

- a) eksporter
- b) importer
- c) nie trzeba składać wniosku o wypłatę

9. Rozliczenia gotówkowe między przedsiębiorcami są możliwe:

- a) do wysokości max .15 000 zł
- b) do wysokości max. 150 000 zł
- c) bez ograniczeń

10. Najkorzystniejsze dla eksportera warunki transportu to:

- a) EXW
- b) FCA
- c) CPT

Odpowiedzi do testu: 1 b), 2 a), 3 b), 4 b), 5c), 6c), 7 b), 8 a), 9 a), 10 c)

Przydatne linki i strony WWW.:

- 1) Podstawowe informacje o transakcjach handlu zagranicznego:
<https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/001098>
- 2) Czym jest akredytywa i kiedy z niej korzystać:
https://www.youtube.com/watch?v=LwDLOG91TjY&ab_channel=PKOBankPolski
- 3) Jak eksportować towary poza Unię Europejską:
<https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00375>
- 4) VAT w sprzedaży towarów i usług w Unii Europejskiej
<https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00270>
- 5) Status upoważnionego przedsiębiorcy:
<https://www.biznes.gov.pl/pl/opisy-procedur/-/proc/10005>
- 6) Zabezpieczenia i płatności w sprzedaży zagranicznej:
<https://www.santander.pl/firmy/handel-zagraniczny>
<https://www.mbank.pl/msp-korporacje/finansowanie-handlu/zagraniczne-transakcje-handlowe/>
- 7) Poradniki eksportera:
- 8) <https://www.wspieramyeksport.pl/poradnik-eksportera>
- 9) Formy rozliczeń transakcji eksportowych oraz zabezpieczenia ryzyka:
https://www.wspieramyeksport.pl/api/public/files/783/329819-Broszura_Handel_zagraniczny.pdf
<https://www.wspieramyeksport.pl/znajdz-finansowanie>
<https://itro.pl/zabezpieczenie-finansowe-eksportu/akredytywa-eksportowa/>
<https://itro.pl/zabezpieczenie-finansowe-eksportu/inkaso-eksportowe/>
<https://itro.pl/zabezpieczenie-finansowe-eksportu/ubezpieczenie-naleznosci-eksportowych/>
<https://arp.pl/pl/dla-biznesu/finansowanie/factoring/>
<https://www.youtube.com/watch?v=ERcCxfviDGg>
- 10) Factoring eksportowy:
<https://itro.pl/zabezpieczenie-finansowe-eksportu/factoring-eksportowy/>
<https://arp.pl/pl/dla-biznesu/finansowanie/factoring/>
- 11) Wsparcie instytucjonalne eksportu:
<https://www.pkobp.pl/aktualnosci/aktualnosci-eksportera/przydatne-linki/>
- 12) Transport i spedycja międzynarodowa:
http://www.euro-shipping.com.pl/?page_id=411
- 13) Rejestracja VAT UE:
<https://www.biznes.gov.pl/pl/opisy-procedur/-/proc/305>
- 14) Wyszukiwarka płatników VAT UE w języku polskim:
http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/?locale=pl
- 15) Wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów:
<https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-wdt-wewnatrzspolnotowa-dostawa-towarow>
- 16) Zerowa stawka VAT w eksporcie:
<https://rachunkowosc.com.pl/warunki-stosowania-stawki-0-vat-w-eksporcie-towarow>

17) Opodatkowanie sprzedaży wysyłkowej za granicę:

<https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-vat-przy-sprzedazy-wysylkowej-za-granice-jak-opodatkowac>
https://europa.eu/youreurope/business/taxation/vat/cross-border-vat/index_pl.htm
<https://ksiegowosc.infor.pl/5393010,Sprzedaz-towarow-do-krajow-UE-co-z-podatkiem-VAT.html>

18) Wsparcie finansowania eksportu:

<https://kuke.com.pl/eksporter>
https://www.paih.gov.pl/abc_eksportu/wsparcie_finansowe

<https://www.kuke.com.pl>

<http://www.parp.gov.pl>

www.funduszmikro.com.pl

<http://www.bgk.com.pl/kfpk1.html>

Podstawa prawna

- Art. 59-68, 210-262, 263-277 [Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady \(UE\) nr 952/2013 z dnia 9 października 2013 r. ustanawiające unijny kodeks celny](#)
- Art. 31-71, 161-244, 244-249 [Rozporządzenie delegowane Komisji \(UE\) 2015/2446 z dnia 28 lipca 2015 r. uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady \(UE\) nr 952/2013 w odniesieniu do szczegółowych zasad dotyczących niektórych przepisów unijnego kodeksu celnego](#)
- Art. 73-95b [Ustawa z dnia 19 marca 2004 r. Prawo celne](#)
- Art. 47-49 [Ustawa z dnia 13 lutego 2020 r. o ochronie roślin przed agrofagami](#)
- Art. 31 [Ustawa z dnia 21 grudnia 2000 r. o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych](#)
- [Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 18 grudnia 2002 r. w sprawie wzoru świadectwa jakości handlowej](#)
- [Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 25 maja 2005 r. w sprawie wzorów świadectw fitosanitarnych dla roślin, produktów roślinnych lub przedmiotów wyprowadzanych z terytorium Rzeczypospolitej Polskiej do państw trzecich](#)
- [Konwencja dotycząca odprawy czasowej, sporządzona w Stambule dnia 26 czerwca 1990 r.](#)
- [Konwencja celna dotycząca międzynarodowego przewozu towarów z zastosowaniem karnetów TIR \(Konwencja TIR\) sporządzona w Genewie dnia 14 listopada 1975 r.](#)
- [Umowa o handlu i współpracy między Unią Europejską i Europejską Wspólnotą Energii Atomowej, z jednej strony, a Zjednoczonym Królestwem Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej, z drugiej strony.](#)

BIBLIOGRAFIA

- Domel P. (2003) [*Marketing wartości*](#), FELBERG SJA, Warszawa
- Dyhdalewicz A. (2011) [*Wybór metod ustalania cen w przedsiębiorstwach handlowych*](#). Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego
- Maciejewski G. (2012) [*Konsument w strategii współczesnego przedsiębiorstwa. Konsumpcja i Rozwój*](#)
- Maliszewski J. (2013) Zarządzanie ryzykiem kursu walutowego w przedsiębiorstwie [*Linia*](#), Warszawa
- Michalski E. (2017) *Marketing. Podręcznik akademicki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Mruk H. (2012) *Marketing. Satysfakcja klienta i rozwój przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Nessim H., Dodge R. (1997) *Kształtowanie cen, strategie i procedury*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
- Wrzosek W. (red.) (2012) *Strategie marketingowe*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
- Yan R. (2010) [*Cooperative advertising, pricing strategy and firm performance in the e-marketing age*](#). Journal of the Academy of Marketing Science
- Altkorn J. (2004), "Podstawy marketingu" Instytut Marketingu, Kraków
- Czubała A. (2012), "Podstawy marketingu", Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
- Garbarski L., Rutkowski I., Wrzosek W., [*Marketing*](#) Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1994
- Gregor B. Kalińska-Kula M. (2016) [*„Badania marketingowe w zarządzaniu przedsiębiorstwie handlowym”*](#) Problemy zarządzania, Vol.14 Nr.1
- Johann M. (2011) [*„Marketing sensoryczny”*](#) Postępy Techniki Przetwórstwa Spożywczego, Vol.2011 Nr.2
- Kall J. Kłeczek R. Sagan A. (2006) [*„Zarządzanie marką”*](#) Oficyna Ekonomiczna, Kraków
- Mruk H. Rutkowski I. (2001), „Strategia produktu”, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
- Baran G. (2016) „Marketing współtworzenia wartości z klientem jako instrument tworzenia innowacji” Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Vol.2016 Nr.468
- Altkorn J. (2004). Podstawy marketingu, wyd.4, Kraków, s. 414-431.
- Fontara K. (red.) (2014). Marketing międzynarodowy. Współczesne trendy i praktyka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Grzegorzczak W. (2011). Strategie marketingowe przedsiębiorstw na rynku międzynarodowym, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, s. 49-111
- Grzegorzczak W. (2017), [*Nowe koncepcje marketingu w procesie tworzenia strategii marketingowej na rynkach międzynarodowych*](#) "Zeszyty naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie", Nr 17 (66), 54-62

- Grzegorz W. (2005). Marketing na rynku międzynarodowym, wydawnictwo Oficyna Ekonomiczna, Kraków, s. 81-167.
- Grzegorz W. (2013). Marketing na rynku międzynarodowym, wydawnictwo Oficyna Ekonomiczna, Kraków, s. 120-183
- Limański A. (2015), [Metody wyboru rynków docelowych w strategii umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa](#) "Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach", Nr 105
- Michalski E. (2017), Marketing, Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 207-642
- Sagan M. (2007), [Prawne czynniki standaryzacji produktu na rynku unii europejskiej](#) "Roczniki nauk społecznych", Tom XXXV, zeszyt 3
- Smalec A.(2013), Marketing międzynarodowy, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, s. 45-137
- Wiktor jw. (2014), [Internationalization and the Structure of the Company's Marketing Strategy on International Markets—Theoretical Remarks](#) "Chinese Business Review", Vol. 13, No. 10, 642-658

ZASTRZEŻENIE

Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A. (PAIH) udostępnia powyższy materiał nieodpłatnie jako efekty projektu „Mój biznes za granicą - model wsparcia instytucjonalnego MŚP w obszarze umiędzynarodowienia oferty firm i rozpoczęcia działalności na rynkach międzynarodowych” w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020; Oś priorytetowa: IV. Innowacje społeczne i współpraca ponadnarodowa; Działanie 4.3 Współpraca ponadnarodowa.

Niniejszy materiał jest elementem programu edukacyjnego skierowanego do przedsiębiorców planujących rozpocząć ekspansję zagraniczną, w tym tych niemających w pełni sprecyzowanego potencjału eksportowego.

Należy zauważyć, iż stanowi on jedynie ramy merytoryczne zagadnień uznanych za kluczowe w kontekście przygotowania do prowadzenia działalności eksportowej i korzystanie z niego, szczególnie w przypadku realizacji szkoleń, wymaga każdorazowej weryfikacji i aktualizacji treści przez eksperta prowadzącego poszczególne moduły szkoleniowe oraz ewentualnego dostosowania do branży/specyfiki firm stanowiących potencjalnych odbiorców szkolenia. Zgodnie z rekomendacją PAIH, ekspertem prowadzącym szkolenie powinien być praktyk specjalizujący się w danym zakresie tematycznym.

PAIH nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody bezpośredniej lub pośredniej jakiegokolwiek rodzaju, w tym szkody za utratę zysków, wynikłej z całkowitego lub częściowego wykorzystania informacji udostępnionych przez PAIH w niniejszym materiale. W związku z tym, każdy odbiorca tych informacji powinien sprawdzić przydatność i poprawność wyżej wymienionych informacji zgodnie z ich przeznaczeniem i korzystać z tych informacji na własną odpowiedzialność. PAIH oraz jej pracownicy nie ponoszą w żadnym wypadku odpowiedzialności za jakąkolwiek decyzję lub działanie podjęte w oparciu o wyżej wymienione informacje, ani za jakiegokolwiek konsekwencje wynikające z decyzji podjętych w oparciu o te informacje.

Udostępnione w wersji elektronicznej publikacje dostępne na stronach internetowych PAIH (m.in. https://www.paih.gov.pl/moj_biznes_za_granica) mogą być wykorzystywane tylko w celach edukacyjnych. W przypadku korzystania z materiału w celu realizacji szkoleń, należy uwzględnić w informacji o szkoleniu, że jest ono efektem projektu „Mój biznes za granicą”.

Utrwalenie (sporządzenie egzemplarza, w celu jego publikacji), zwielokrotnienie, wprowadzenie do obrotu, wypożyczenie lub udostępnienie zwielokrotnionych egzemplarzy jest niedozwolone bez podpisania stosownej umowy udzielenia sublicencji przez PAIH.