



Maksym Ferents Consulting

International Business Solutions

EKSPORT NA UKRAINĘ I ZASADY WSPÓŁPRACY Z PARTNERAMI UKRAIŃSKIMI

Toruń 15.10.2019



Program spotkania

I. STRATEGIA WEJŚCIA NA RYNEK UKRAIŃSKI

- Rynek ukraiński – najszybciej rozwijające się branże
- Konkurencyjne bariery wejścia na rynek ukraiński
- Jak skutecznie prowadzić biznes na Ukrainie w aktualnych warunkach politycznych i ekonomicznych
- Sposoby pozyskiwania partnerów ukraińskich – marketing, networking etc.
- Adaptacji produktów i działania promocyjne
- Modele współpracy z ukraińskimi partnerami – na co warto zwrócić uwagę



Program spotkania

II. ZASADY ORGANIZACYJNO-PRAWNE WSPÓŁPRACY Z PARTNERAMI UKRAIŃSKIMI

- Formy wejścia na rynek ukraiński – oddział, filia, umowa partnerska
- Zasady działalności firm – nierezydentów na Ukrainie
- Prawa i obowiązki przedsiębiorców zagranicznych wg prawa ukraińskiego
- Formy prawne transakcji z partnerami ukraińskimi



Program spotkania

III. PRAKTYCZNE ASPEKTY PROWADZENIA PRZEZ POLSKICH PRZEDSIĘBIORCÓW DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ NA UKRAINIE

- Weryfikacja partnera oraz zabezpieczenie interesów inwestora zagranicznego
- Ochrona inwestycji na Ukrainie/gwarancje zwrotu kapitału inwestycyjnego
- Omówienie case study – działalności wybranych polskich inwestorów na rynku ukraińskim – cienie i blaski rynku ukraińskiego.



STRATEGIA WEJŚCIA NA RYNEK UKRAIŃSKI

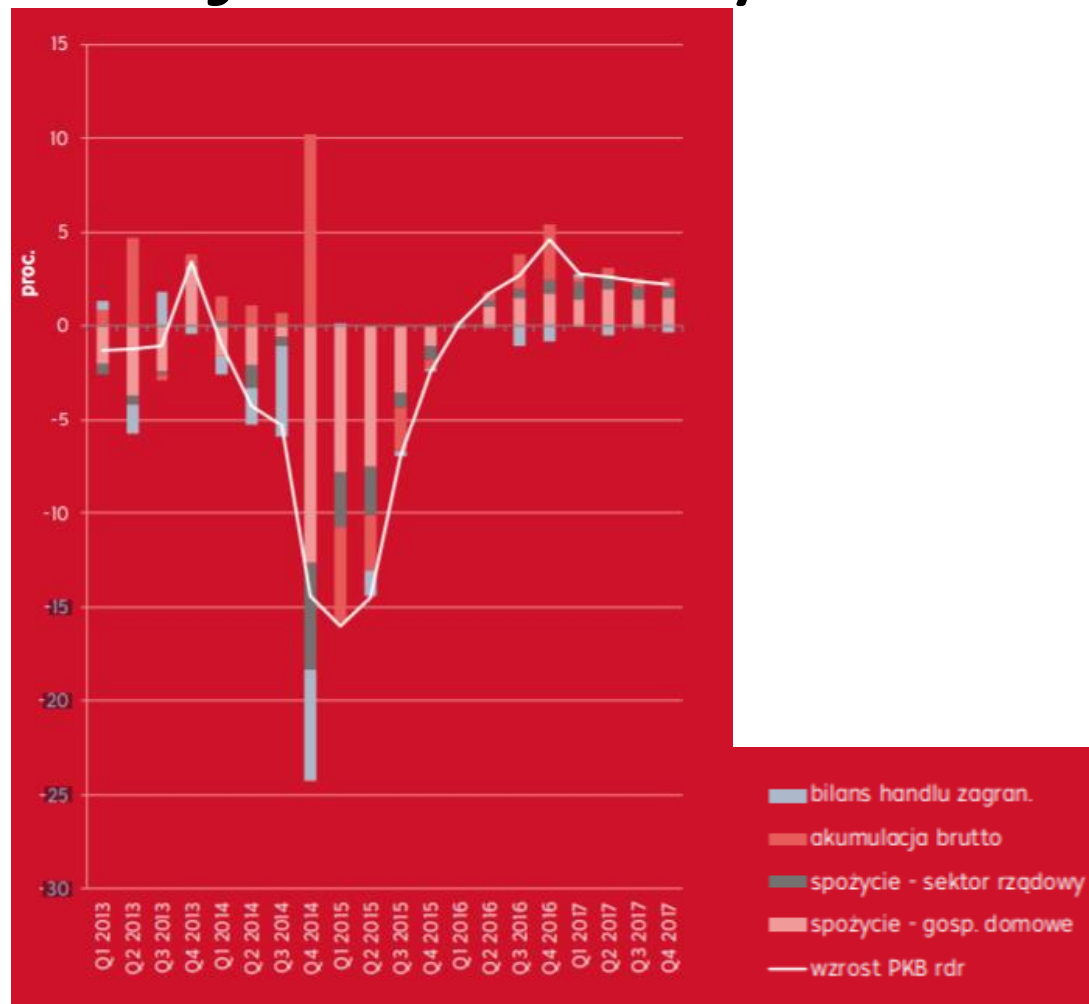


Strategia wejścia na rynek ukraiński





Strategia wejścia na rynek ukraiński





Strategia wejścia na rynek ukraiński

- Od połowy 2016 r. – po załamaniu związanym z wojną - wzrost PKB Ukrainy utrzymuje się na dodatnim poziomie.
- W 2017 roku jego dynamika jednak malała.
- W IV kwartale 2017 r. realny wzrost PKB wyniósł 2,2 proc. rdr.
- Wysoką dynamiką w ujęciu realnym odznaczało się zarówno spożycie, przede wszystkim prywatne (10,7 proc. rdr), jak i akumulacja brutto (16,7 proc. rdr, w tym 9,2 proc. nakłady brutto na środki trwałe).

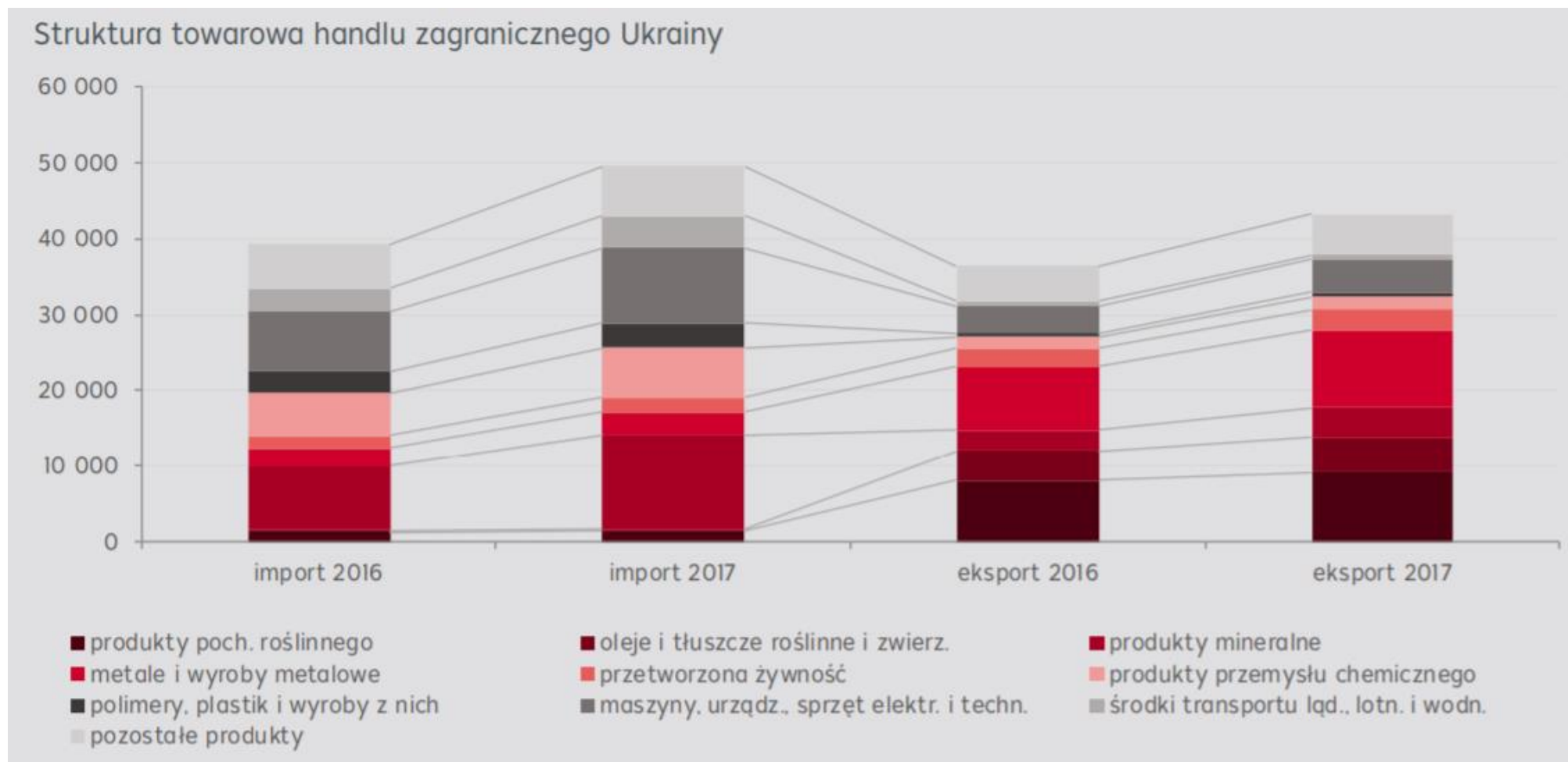


Strategia wejścia na rynek ukraiński

- Ujemną kontrybucję do wzrostu miał bilans handlu zagranicznego, ze względu na większy przyrost importu (26,4 proc. w całym 2017 r. w stosunku do roku 2016) niż eksportu (19,0 proc.).
- Zgodnie z danymi Narodowego Banku Ukrainy wzrost PKB:
 - w 2018 r. wyniósł 3,4 proc.,
 - w latach 2019-2020 spowolni on do 2,9 proc.

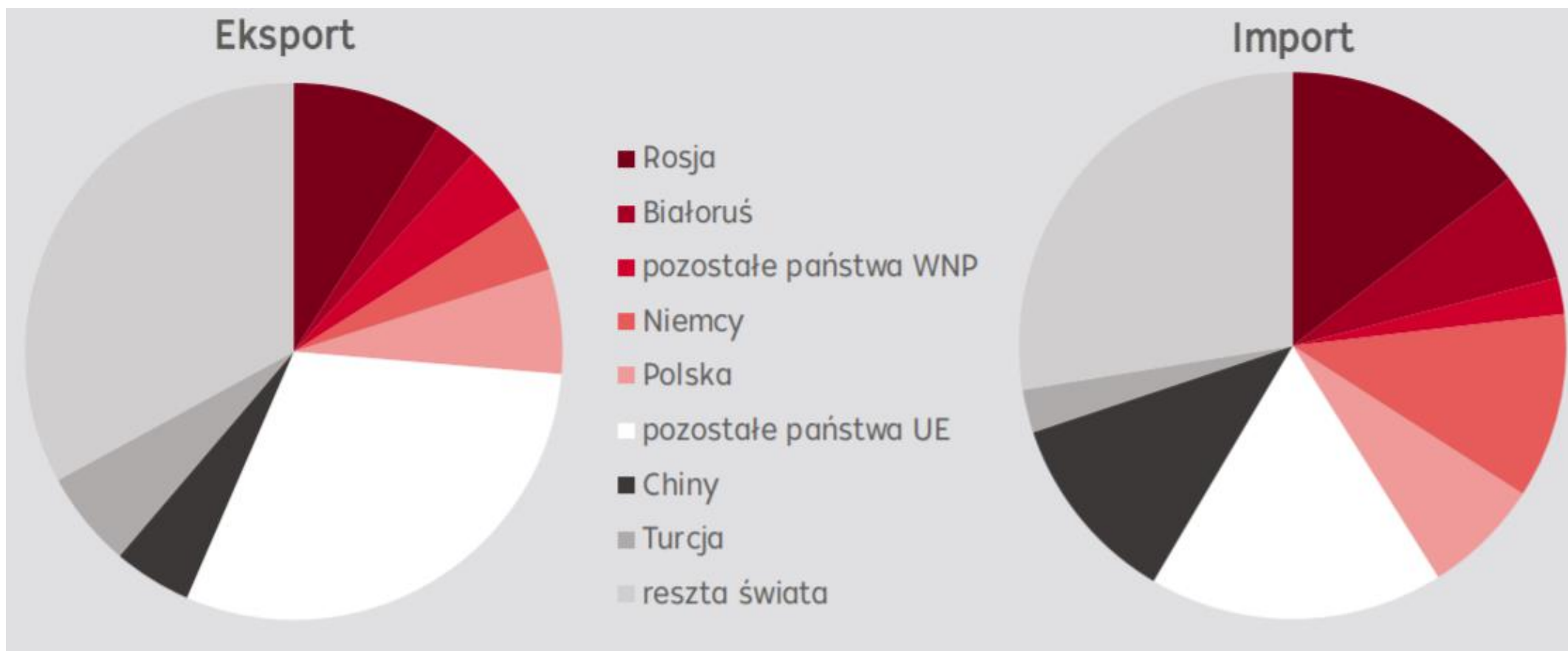


Strategia wejścia na rynek ukraiński



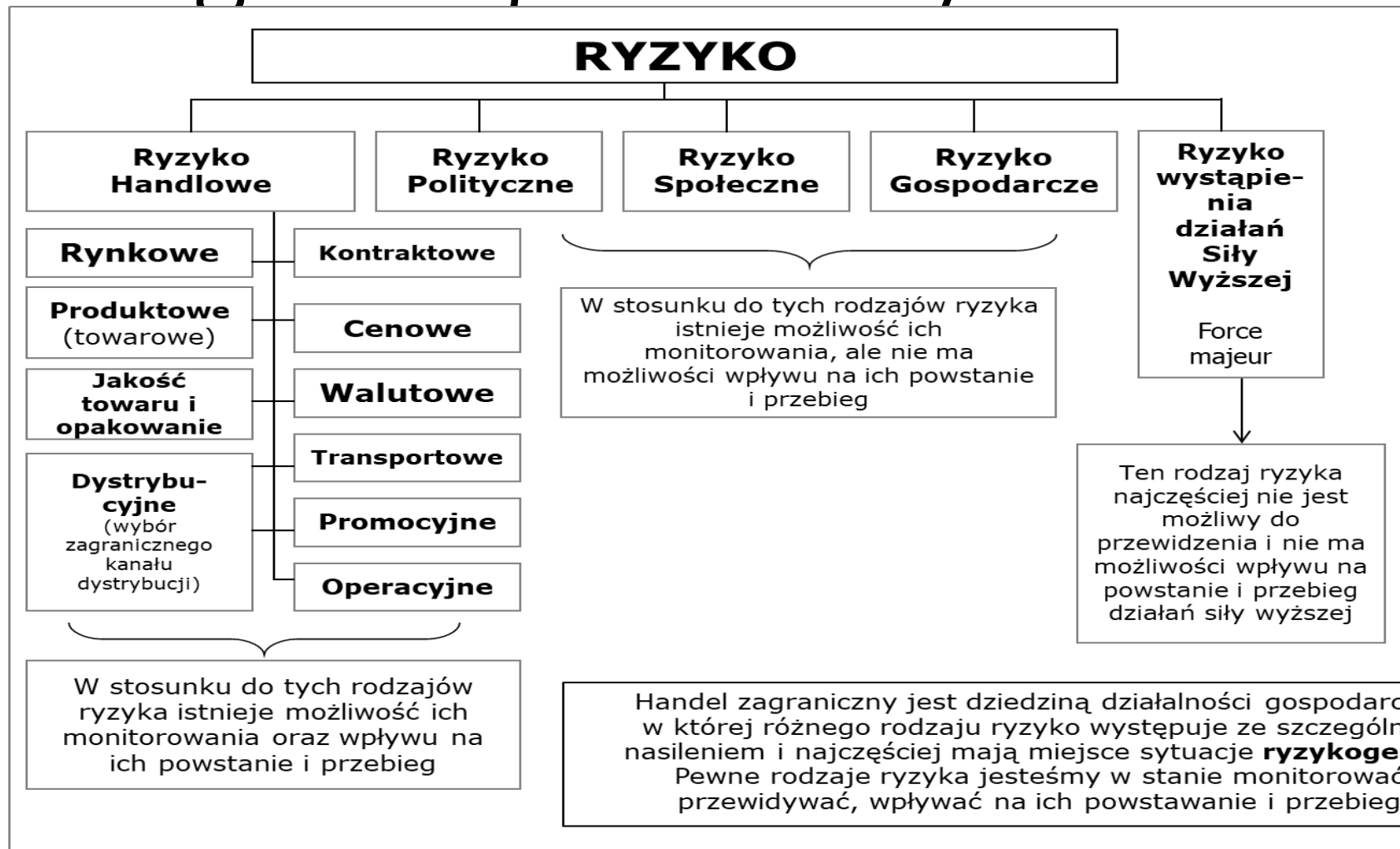


Strategia wejścia na rynek ukraiński





Strategia wejścia na rynek ukraiński





Strategia wejścia na rynek ukraiński

	Szanse	Zagrożenia
Krótką perspektywą	<ul style="list-style-type: none">■ Odebranie po wojnie■ Impuls ze strony globalnego wzrostu gospodarczego → pobudzenie gospodarki, inwestycji i eksportu, zwiększenie transferów	<ul style="list-style-type: none">■ Ryzyko ponownego wzrostu inflacji, przekładającego się na niższe dochody realne i potencjalnie na konsumpcję■ Ryzyko polityczne - ukraińska scena polityczna jest podatna na rozłamy i konflikty angażujące społeczeństwo w masowe wystąpienia, zatem sytuacja wewnętrzna jest potencjalnie niestabilna■ Możliwość eskalacji napięcia pomiędzy Rosją a Ukrainą
Długą perspektywą	<ul style="list-style-type: none">■ Znaczne zasoby i głębokość rynku + bliskość UE → napływ inwestycji■ Wysoko rozwinięty technologicznie przemysł oraz wysoki poziom tworzenia wiedzy i technologii■ Jakość kapitału ludzkiego (wysoki poziom edukacji i szkolnictwa wyższego)	<ul style="list-style-type: none">■ Ryzyko polityczne - niestabilna sytuacja wewnętrzna■ Możliwość eskalacji napięcia pomiędzy Rosją a Ukrainą■ Ruch bezwizowy z UE → ryzyko pogłębienia odpływu siły roboczej za granicę■ Duży dług publiczny, co więcej, znaczna część długu w walutach obcych przy silnie zmiennym kursie hrywny■ Wysoka korupcja - hamowanie przedsiębiorczości i wzrostu PKB■ Oligarchiczny charakter ukraińskiej gospodarki, utrudniający m.in. walkę z korupcją (skorumpowani najbogatsi obywatele mają wpływ media i na ustalanie prawa)



Strategia wejścia na rynek ukraiński





Strategia wejścia na rynek ukraiński

Wymiana handlowa pomiędzy Polską a Ukrainą w 2017 r.





Strategia wejścia na rynek ukraiński

Największe polskie inwestycje na Ukrainie:

- Cersanit (ceramika budowlana),
- Barlinek (parkiety),
- Nowy Styl (meble), Ken-Pak (opakowania),
- Inter-Groclin (części samochodowe)
- Polimex-Mostostal (obrabiarki),
- Kredobank
- Plus Bank
- klaster rolniczy Agromisto.



Strategia wejścia na rynek ukraiński

Największe ukraińskie projekty inwestycyjne w Polsce:

- Huta Częstochowa (inwestor – ISD),
- Stocznia Gdańsk (inwestor – ISD),
- Huta Pokój (inwestor – Grupa Privat),
- fabryka urządzeń oświetleniowych Helios (inwestor – Iskra),
- zakład przetwórstwa owoców T.B. Fruit Dwikozy (inwestor – TB Fruit, właściciel TM „Jablunewyj Dar”),
- mleczarnia Ostrowia1 (Milkiland).



Strategia wejścia na rynek ukraiński

Sektory perspektywiczne w polskim eksporcie:

- **energetyka:**

- dostawa maszyn, urządzeń i technologii do modernizacji sektorów pozyskiwania surowców energetycznych,
- wytwarzania i przesyłania energii,
- dostawy maszyn, urządzeń i technologii energooszczędnych,

- **branża rolno-spożywcza:**

- dostawy maszyn i technologii,



Strategia wejścia na rynek ukraiński

- **budownictwo:**

- dostawy i/lub produkcja maszyn, urządzeń i materiałów wykończeniowych,
- inwestycje infrastrukturalne,

- **sektor dóbr konsumpcyjnych:**

- dostawy i/lub produkcja sprzętu AGD, odzieży, kosmetyków, farmaceutyków,

- **sektor usług:**

- usługi lecznicze, edukacyjne, turystyczne.



Strategia wejścia na rynek ukraiński

Do wybranych obszarów zainteresowania inwestorów zagranicznych rynkiem ukraińskim (pod warunkiem ustabilizowania się sytuacji na Ukrainie) zaliczyć należy:

- **energetykę:**

- inwestycje w pozyskiwanie surowców energetycznych (zwłaszcza węgla i gazu ziemnego),
- odnawialne źródła energii, energooszczędność, inwestycje w produkcję i dystrybucję energii elektrycznej,

- **branżę rolno-spożywczą:**

- inwestycje w hodowlę zwierząt i uprawę roślin,
- magazynowanie towarów rolno-spożywczych oraz przetwórstwo rolno-spożywcze;

- **budownictwo:**

- inwestycje w budownictwo mieszkaniowe,
- inwestycje infrastrukturalne.



Strategia wejścia na rynek ukraiński

- Umowa stowarzyszeniowa między Ukrainą a Unią Europejską, Europejską Wspólnotą Energii Atomowej i jej państwami członkowskimi z dnia 21.03.2014 roku przewiduje zapewnienie wzajemnego dostępu do rynków Ukrainy i UE na podstawie zasady traktowania narodowego na poziomie krajowym, regionalnym i lokalnym,
- Umowa przewiduje stopniowe zbliżenie ustawodawstwa Ukrainy do *acquis communautaire* UE, czemu towarzyszyć ma reforma instytucjonalna i implementacja określonych pojęć i definicji.



Strategia wejścia na rynek ukraiński

Internacjonalizacja (umiędzynarodowienie) przedsiębiorstwa - każdy rodzaj działalności gospodarczej, które przedsiębiorstwo podejmuje za granicą:

- rozpoczęcie i rozwój działalności eksportowej,
- różne formy współpracy z partnerami zagranicznymi,
- inwestycje w innych państwach.



Strategia wejścia na rynek ukraiński

Przed polskimi inwestorami na Ukrainie otwierają się szerokie możliwości w zakresie:

- znajdowania nowych źródeł zaopatrzenia i rynków zbytu,
- znajdowanie nowych źródeł przewagi konkurencyjnej (poprzez dywersyfikację i dążenie do innowacyjności),
- dostosowanie się do realiów i wyzwań otoczenia (krajowego i zagranicznego),
- dywersyfikacja i uniezależnienie się od rynku krajowego,
- wykorzystania efektu skali produkcji (zmniejszenie kosztu wytworzenia jednostki),
- przedłużenia cyklu życia produktu.



Strategia wejścia na rynek ukraiński

Uwarunkowania dotyczące procesu internacjonalizacji przedsiębiorstw mają charakter zewnętrzny i wewnętrzny:

Zewnętrzny:

- polityka państwa,
- wsparcie ze strony instytucji państwowych, instytucji UE,
- dostęp do rynku ukraińskiego,
- uwarunkowania gospodarcze, socjokulturowe, polityczne, techniczne (analiza PEST).



Strategia wejścia na rynek ukraiński

Uwarunkowania dotyczące procesu internacjonalizacji przedsiębiorstw mają charakter zewnętrzny i wewnętrzny:

Zewnętrzny:

- umiejętności menedżerskie,
- zasoby ludzkie,
- świadomość różnic kulturowych i prawnych oraz umiejętności dostosowywania się do nich,
- potencjał finansowy,
- nastawienie na ciągłe doskonalenie i innowacyjność.



Strategia wejścia na rynek ukraiński

- Strategia firmy w zakresie internacjonalizacji powinna być elementem strategii działalności firmy.
- Strategia ma zawierać plan ekspansji zagranicznej.
- Określa ona etapy postępowania podczas rozwijania działalności na rynkach zagranicznych, opisuje wybrany sposób wejścia i działania na określonym rynku (ukraińskim).



Strategia wejścia na rynek ukraiński

Elementy strategii wejścia na rynek ukraiński:

- proces analizy i planowania działalności na rynku ukraińskim,
- wybór modelu internacjonalizacji,
- zasięg działania,
- strategia rozwoju przedsiębiorstwa na rynku ukraińskim.



Strategia wejścia na rynek ukraiński

Strategia wejścia na rynek ukraiński powinna obejmować:

- opis i rezultaty badania rynku,
- plan marketingowy,
- określenie i opis wybranej strategii penetracji rynku i dostarczania produktów (usług),
- plan zadań i działań niezbędnych do zrealizowania projektu,
- budżet, środki finansowe, struktura firmy, pracownicy,



Strategia wejścia na rynek ukraiński

- Ocena przygotowania firmy i jej standingu,
- Pozycja firmy na rynku krajowym,
- Historia i aktualna sytuacja firmy,
- Sytuacja i trendy w branży,
- Pozycja firmy w danej branży,
- Pozycja na rynku krajowym i zagranicznym,



Strategia wejścia na rynek ukraiński

- Określenie misji, wizji firmy oraz jej wartości,
- Dla kogo pracuje, jakiego klienta obsługuje,
- Jakie potrzeby klientów na rynku ukraińskim firma chce zaspakajać,
- Co wyróżnia firmę na rynku,
- Analiza szans i zagrożeń związanych z wybranym rynkiem (analiza SWOT),
- Opracowanie planu działania na wypadek niepowodzenia (plan B),



Strategia wejścia na rynek ukraiński

- Ocena źródła finansowania eksportu i innych źródeł,
- Opis konkurencji,
- Określenie kanałów dystrybucji, form promocji, reklamy, PR.
- Inne strategie działania (przetrwania słabej koniunktury, złej sytuacji politycznej lub społecznej),
- Dywersyfikacja etc.,
- Strategia wycofania się.



ZASADY ORGANIZACYJNO-PRAWNE WSPÓŁPRACY Z PARTNERAMI UKRAIŃSKIMI



Zasady organizacyjno-prawne współpracy z partnerami ukraińskimi

Zasady prowadzenia działalności gospodarczej na terytorium Ukrainy, jej szelfu kontynentalnego oraz w specjalnej (morskiej) strefie gospodarczej przez zagraniczne osoby fizyczne i prawne są uregulowane w Kodeksie Gospodarczym oraz innych ustawach Ukrainy.



Zasady organizacyjno-prawne współpracy z partnerami ukraińskimi

- Spółki z udziałem kapitału zagranicznego uznawane są za ukraińskie podmioty gospodarcze, tzw. rezydentów.
- Zgodnie z art.1 ust.3 Ustawy o trybie zagranicznego inwestowania, aby firma została uznana za firmę z udziałem zagranicznym, kapitał zagraniczny musi stanowić co najmniej 10 %.



Zasady organizacyjno-prawne współpracy z partnerami ukraińskimi

Formy prawne:

- Spółki ze 100 % udziałem kapitału zagranicznego,
- Wspólne przedsiębiorstwa (tzw. Joint ventures) w formie spółki akcyjnej lub spółki z ograniczoną odpowiedzialnością,
- Przedstawicielstwa zagranicznych podmiotów gospodarczych, nie prowadzące samodzielnej działalności gospodarczej, lecz występujące w imieniu i na polecenie zagranicznego podmiotu gospodarczego,
- Przedstawicielstwa zagranicznych podmiotów gospodarczych, prowadzące samodzielną działalność gospodarczą.



Zasady organizacyjno-prawne współpracy z partnerami ukraińskimi

Formy prawne:

- spółki akcyjnej (typu zamkniętego lub otwartego),
- spółki z ograniczoną odpowiedzialnością,
- spółki z rozszerzoną odpowiedzialnością,
- spółki jawnej (zwanej spółką pełną),
- spółki komandytowej,
- fizycznej osoby – przedsiębiorcy (odpowiednik jednoosobowej działalności gospodarczej w Polsce).



Zasady organizacyjno-prawne współpracy z partnerami ukraińskimi

Zgodnie z przepisami Kodeksu podatkowego stawka podatku CIT wynosi:

- od dnia 1 kwietnia 2011 r. po 31 grudnia 2011 r. stawka tego podatku wynosiła 23 %;
- od dnia 01 stycznia 2012 r. do dnia 31 grudnia 2012 r. - 21 %;
- od dnia 01 stycznia 2013 r. do dnia 31 grudnia 2013 r. - 19 % ;
- od dnia 01 stycznia 2014 r. stawka tego podatku miała wynosić - 16 % (natomiast wynosi 18%).



Zasady organizacyjno-prawne współpracy z partnerami ukraińskimi

Zgodnie z przepisami Kodeksu podatkowego stawka podatku VAT wynosi:

- 20%; 7%; 0%
- Z dniem 01 stycznia 2014 r. stawka podatku VAT miała wynosić – 17 %.



Zasady organizacyjno-prawne współpracy z partnerami ukraińskimi

Reforma system podatkowego ma na celu:

- zamienić obowiązujący obecnie podatek dochodowy od osób prawnych (CIT) tak zwanym podatkiem od wyprowadzonego kapitału (NNWK) w postaci dywidend i transferów o podobnym do nich charakterze,
- opodatkować dochód wyprowadzany przez właściciela w postaci dywidend wypłacanych na rzecz osób fizycznych, podmiotów niebędących płatnikami podatku dochodowego i nierezydentów, a także innych płatności,
- Obniżyć bazową stawkę podatku płaconego przez firmy z obecnych 18 proc. CIT do 15 proc. NNWK.



Zasady organizacyjno-prawne współpracy z partnerami ukraińskimi

- Kodeks celny, który obowiązuje na Ukrainie od 1 czerwca 2012 r., wprowadził wiele rozwiązań, wśród których najważniejszym jest ograniczenie maksymalnego czasu trwania odprawy celnej do 4 godzin od momentu rozpoczęcia procedury odprawy i obowiązkowych dokumentów.
- Dotychczas odprawa mogła trwać do 24 godzin.
- Jeśli odprawa celna będzie trwać dłużej niż 4 godziny, przedsiębiorca może domagać się rekompensaty za straty wynikające z przetrzymywania towaru.



Zasady organizacyjno-prawne współpracy z partnerami ukraińskimi

- W celu dokonania odprawy wymagane jest przedstawienie jedynie trzech dokumentów: deklaracji celnej, faktury oraz deklaracji wartości celnej.
- Mogą być one złożone w formie elektronicznej jeszcze przed przybyciem towaru do urzędu celnego.
- Przepisy Kodeksu dają również przedsiębiorcy możliwość wyboru dowolnego urzędu celnego w celu odprawy wwożonych towarów.
- Ukraina zdecydowała się wprowadzić instytucję wiarygodnego operatora gospodarczego na wzór unijnego upoważnionego przedsiębiorcy (AEO).



Zasady organizacyjno-prawne współpracy z partnerami ukraińskimi

- Za inwestora zagranicznego uznawana jest m.in. osoba prawna utworzona w oparciu o prawo inne niż ukraińskie, a dany podmiot uznawany jest natomiast za podmiot z kapitałem zagranicznym w przypadku gdy udział kapitału zagranicznego w kapitale statutowym tego podmiotu wynosi co najmniej 10% (przy czym dany podmiot nabiera statusu podmiotu z udziałem kapitału zagranicznego z dniem wniesienia wkładu zagranicznego do kapitału statutowego danego podmiotu).



Zasady organizacyjno-prawne współpracy z partnerami ukraińskimi

- Prawo nie przewiduje obowiązku dokonywania przez zagranicznych inwestorów rejestracji danej inwestycji (pojęcie inwestycja jest szeroko rozumiany – inwestycją zagraniczną mogą być m.in. wkłady kapitałowe, rzeczowe, przekazanie praw majątkowych itp).
- Jednak w sytuacji, gdy dany inwestor nie zdecyduje się zarejestrować swojej inwestycji na zasadach dobrowolnych, to ukraińskie prawo przewiduje, iż inwestor taki traci prawo do ubiegania się o ewentualne ulgi, gwarancje i ochronę prawną dla zagranicznych inwestorów, wynikające z ukraińskiego prawa.
- Rejestracji dokonują – w zależności od miejsca lokalizacji inwestycji – władze Autonomicznej Republiki Krymu, administracje państwowe miast obwodowych lub administracje państwowe Kijowa i Sewastopola.



Zasady organizacyjno-prawne współpracy z partnerami ukraińskimi

Zgodnie z ukraińskimi przepisami inwestorzy zagraniczni podejmujący działalność na terytorium Ukrainy otrzymują następujące prawa i gwarancje państwowe:

- gwarancja równego traktowania inwestorów zagranicznych i inwestorów krajowych pod względem stosowanych wobec nich przepisów prawnych,
- gwarancja stabilności przepisów prawnych – w przypadku zmiany przepisów prawnych na niekorzyść inwestora zagranicznego inwestor ten może wystąpić z wnioskiem o utrzymanie uprzednio obowiązujących przepisów prawnych przez okres 10-ciu lat (zmiany przepisów nie są obowiązujące w stosunku do stron umów o rozdziale produkcji w trakcie obowiązywania tej umowy); zasada ta nie obowiązuje w przypadku gdy niekorzystne dla zagranicznego inwestora zmiany w ukraińskich przepisach prawnych następują w związku z kwestiami obronności, bezpieczeństwa narodowego, porządku publicznego oraz ochrony otoczenia,



Zasady organizacyjno-prawne współpracy z partnerami ukraińskimi

Zgodnie z ukraińskimi przepisami inwestorzy zagraniczni podejmujący działalność na terytorium Ukrainy otrzymują następujące prawa i gwarancje państwowe:

- zakaz nacjonalizacji lub konfiskaty przedsiębiorstw z udziałem inwestycji zagranicznych bez zaistnienia szczególnych uwarunkowań, a w przypadku zaistnienia takich uwarunkowań i dokonania nacjonalizacji lub konfiskaty – obowiązek wypłacenia stosownego odszkodowania; decyzja o nacjonalizacji lub konfiskacie inwestycji oraz decyzja o wysokości rekompensaty może być zaskarżona do sądu,
- prawo do odszkodowania w sytuacji poniesienia szkody na skutek niewykonywania lub nienależytego wykonywania obowiązków wobec inwestora przez państwowe organy, przy czym wysokość tej szkody musi być oparta o rynkową wycenę lub ocenę audytora,



Zasady organizacyjno-prawne współpracy z partnerami ukraińskimi

Zgodnie z ukraińskimi przepisami inwestorzy zagraniczni podejmujący działalność na terytorium Ukrainy otrzymują następujące prawa i gwarancje państwowe:

- prawo do swobodnego wywozu za granicę bez konieczności uiszczenia cła wniesionych w formie rzeczowej lub pieniężnej inwestycji, a także uzyskanych z niej dochodów w formie rzeczowej lub pieniężnej (maksymalnie w ciągu 6 miesięcy od momentu zakończenia inwestycji),
- prawo do swobodnego wywozu za granicę dochodów w formie gotówkowej lub rzeczowej po opłaceniu wszystkich podatków i innych obowiązkowych wobec państwa opłat.



PRAKTYCZNE ASPEKTY PROWADZENIA PRZEZ POLSKICH PRZEDSIĘBIORCÓW DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ NA UKRAINIE



Praktyczne aspekty prowadzenia przez polskich przedsiębiorców działalności inwestycyjnej na Ukrainie

- Międzynarodowe transakcje handlowe wiążą się z dużym ryzykiem.
- Odmienny system prawny, nieznanomość przepisów, inna kultura handlowa, inne zasady rozliczeń to tylko niektóre utrudnienia towarzyszące współpracy z zagranicznymi podmiotami.
- Jak zatem uniknąć kłopotliwych sytuacji, związanych z nierzetelnymi kontrahentami?
- Najlepiej zapobiegać – czyli sprawdzić kontrahenta jeszcze przed podjęciem współpracy.



Praktyczne aspekty prowadzenia przez polskich przedsiębiorców działalności inwestycyjnej na Ukrainie

- Ministerstwo Finansów 25 kwietnia 2018 r. opublikowało pismo o nazwie „Metodyka w zakresie oceny dochowania należytej staranności przez nabywców towarów w transakcjach krajowych”.
- Opracowanie to zawiera wskazówki pozwalające ocenić, czy podatnik dochował należytej staranności w toku transakcji z nieuczciwym kontrahentem i czy w związku z tym może zachować prawo do odliczenia podatku naliczonego.
- Choć przedstawione wskazówki skierowane są do transakcji zawieranych przez polskich podatników, to nic jednak nie stoi na przeszkodzie, aby odnieść je do weryfikacji kontrahentów zagranicznych (tym bardziej w sytuacji, gdy brak innych możliwości sprawdzenia podatnika).



Praktyczne aspekty prowadzenia przez polskich przedsiębiorców działalności inwestycyjnej na Ukrainie

Zakres sprawdzenia zagranicznego kontrahenta:

- kontrahent posiada wymagane koncesje lub zezwolenia
- osoby zawierające umowę/dokonujące transakcji posiadają umocowania do działania w imieniu kontrahenta
- cena towaru oferowanego przez kontrahenta znacząco odbiegała od ceny rynkowej bez ekonomicznego uzasadnienia
- oferowane towary należą do innej branży niż ta, w której działa kontrahent
- kontrahent posiada biuro, agencje, oddział, przedstawicielstwo



Praktyczne aspekty prowadzenia przez polskich przedsiębiorców działalności inwestycyjnej na Ukrainie

- kontrahent posiada siedzibę lub miejsce prowadzenia działalności gospodarczej pod adresem, pod którym brak oznak prowadzenia działalności gospodarczej
- planowana transakcja ma zostać zawarta na warunkach znacznie odbiegających od tych, które uznawane były w danej branży za gwarantujące bezpieczeństwo obrotu
- kontrahent nie ogranicza możliwości reklamacji zakupionego towaru



Praktyczne aspekty prowadzenia przez polskich przedsiębiorców działalności inwestycyjnej na Ukrainie

- możliwe są swobodne ustalenia co do warunków transportu, magazynowania, miejsca odbioru towaru
- planowana transakcja ma zostać udokumentowana umową, zamówieniem lub innym potwierdzeniem warunków tej transakcji
- kontrahent posiada zaplecze organizacyjno-techniczne odpowiednie do rodzaju i skali prowadzonej działalności gospodarczej
- kontrahent dysponuje stroną internetową z informacjami odpowiednimi do skali prowadzonej działalności, mimo że jest to przyjęte w danej branży.



Praktyczne aspekty prowadzenia przez polskich przedsiębiorców działalności inwestycyjnej na Ukrainie

Można to zrobić na podstawie dokumentów, uzyskanych z różnych źródeł:

- organów administracji państwowej

KOMISJA EUROPEJSKA

Komisja Europejska > Unia Celna i Podatkowa > VIES

O nas | Bazy danych Online | Przetargi & Granty | FAQ | Subskrypcja wiadomości | Co nowego? | Mapa strony

- Weryfikacja numeru VAT
- Informacje techniczne
- Monitorowanie systemu
- Najczęściej zadawane pytania
- Pomoc
- Zastrzeżenia związane z usługą

Potwierdzenie numeru VAT (VIES)

Aktywność numeru VAT nadanego przez Państwo Członkowskie można zweryfikować wybierając odpowiednie państwo z listy i wpisując numer, który chcesz sprawdzić.

Państwo Członkowskie

Numer VAT

Państwo Członkowskie pytającego

Numer VAT



Praktyczne aspekty prowadzenia przez polskich przedsiębiorców działalności inwestycyjnej na Ukrainie

Možna to zrobić na podstawie dokumentów, uzyskanych z różnych źródeł:

- organów administracji państwowej

The screenshot shows the website of the Ministry of Justice of Ukraine, specifically the State Register. The header includes the Ukrainian coat of arms and the text "МІНІСТЕРСТВО ЮСТИЦІЇ УКРАЇНИ" and "Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань". Below the header, there are two columns of information. The left column, titled "Особливості роботи", lists three bullet points: 1) The purpose of the EDR search is to confirm the system works by using a special test system (geCAPTCHA); 2) The geCAPTCHA method has a function for use by persons with visual impairments; 3) The number of pages that are revealed for each IP address within a certain time interval and the maximum number of search results is limited, which is determined by the prevention of abuse. The right column, titled "Безкоштовний запит", features a computer icon and text explaining that free searches are available according to Article 11 of the Law of Ukraine "On the State Register of Legal Entities, Physical Entities-Entrepreneurs and Public Formations". It also notes that free searches differ from paid ones in that they provide more criteria and information. Below this, there are three radio button options: "Фізична особа-підприємець" (selected), "Юридична особа", and "Результат надання адміністративних послуг". At the bottom, there is a search bar with the placeholder text "Введіть пошуковий запит" and a "Шукати" button.

МІНІСТЕРСТВО ЮСТИЦІЇ УКРАЇНИ
Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань

Особливості роботи

- з метою захисту ЄДР, перед кожним пошуком необхідно підтверджувати, що з системою працює людина за допомогою спеціального тесту системи geCAPTCHA;
- захист за методом geCAPTCHA має функції для використання особами з вадами зору;
- кількість сторінок, що відкриваються з кожної IP-адреси за певний проміжок часу та максимальна кількість результатів пошуку обмежена, що обумовлено запобіганням

Безкоштовний запит

Безкоштовний пошук відомостей у Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань (далі - ЄДР) здійснюється відповідно до статті 11 Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань».

Безкоштовний пошук у ЄДР відрізняється від надання відомостей з реєстру на платній основі, детальніше про критерії пошуку та інформацію, що включається до безкоштовного пошуку, можна ознайомитись на сторінці "Інформація".

Фізична особа-підприємець
 Юридична особа
 Результат надання адміністративних послуг

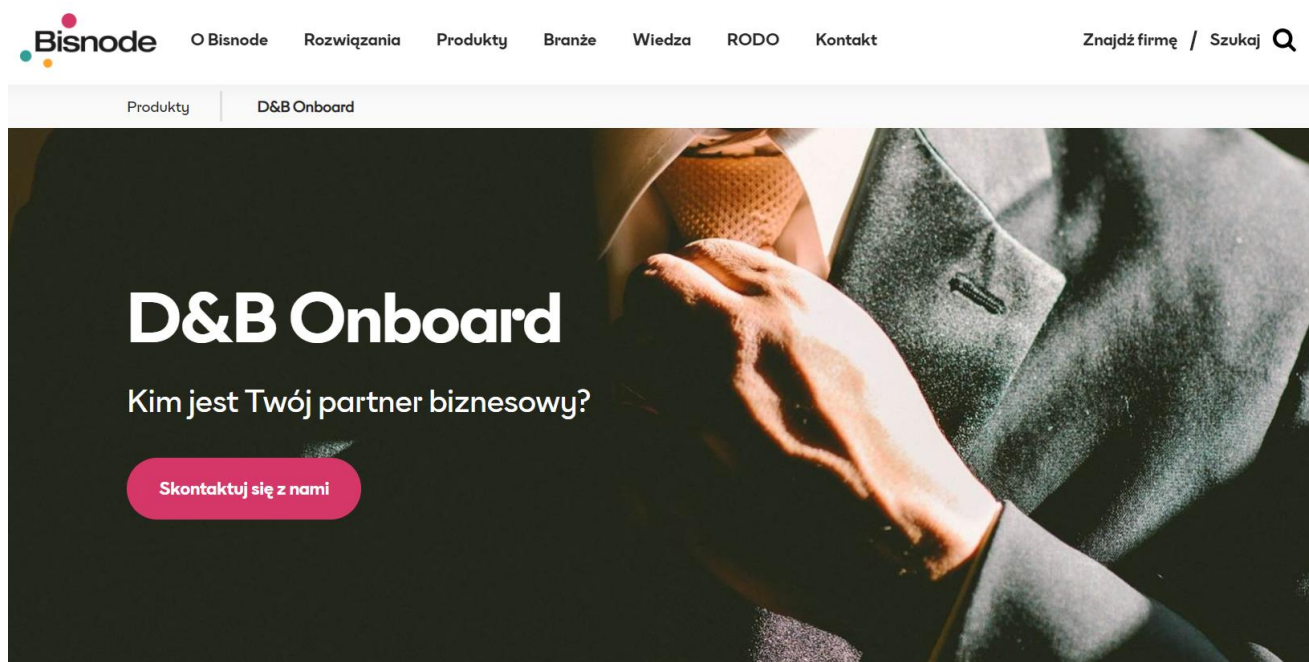
Запит:



Praktyczne aspekty prowadzenia przez polskich przedsiębiorców działalności inwestycyjnej na Ukrainie

Można to zrobić na podstawie dokumentów, uzyskanych z różnych źródeł:

- wyspecjalizowanych firm, zajmujących się wywiadownią gospodarczą





Praktyczne aspekty prowadzenia przez polskich przedsiębiorców działalności inwestycyjnej na Ukrainie

Można to zrobić na podstawie dokumentów, uzyskanych z różnych źródeł:

- wyspecjalizowanych firm, zajmujących się wywiadownią gospodarczą

The screenshot shows the website for Coface, a trade credit assessment firm. The header includes the Coface logo and navigation links: O NAS, AKTUALNOŚCI I MEDIA, LOGOWANIE. A green navigation bar contains: NASZA OFERTA, ANALIZY EKONOMICZNE, KONTAKT. The breadcrumb trail reads: STRONA GŁÓWNA > NASZA OFERTA > INFORMACJA GOSPODARCZA. The main content area features a dark blue button labeled 'SPRAWDŹ KONTRAHENTA'. Below it, a text block describes the company's services: 'Największa w Polsce wywiadownia handlowa Coface dostarcza swoim klientom kompletną ocenę krajowych i zagranicznych podmiotów gospodarczych. Ocena ta dotyczy organizacyjno-prawnych kwestii badanego przedsiębiorstwa - w tym danych historycznych, a w szczególności informacji finansowych oraz negatywnych, dotyczących wypłacalności i doświadczeń windykacyjnych, poddanych analizie naszych specjalistów. O jakość informacji gospodarczej przygotowywanej przez Coface dbają specjaliści ds. informacji i analitycy ds. oceny ryzyka, pracujący w 66 krajach. Monitorujemy przedsiębiorstwa w 160 krajach.' Below this is a green button with a white arrow: 'W 24 GODZINY UZYSKAJ OFERTĘ DLA SWOJEJ FIRMY'. At the bottom, there is an image of two men in hard hats and suits reviewing documents. To the right of the image, a text block explains the risk of delayed payment: 'Sprzedaż z odroczonym terminem płatności niesie ze sobą ryzyko braku płatności, dlatego dostawcy powinni maksymalnie ograniczać poziom tego ryzyka, kontrolując swoich kontrahentów. Problemem staje się jednak dokonanie takiej oceny w portfolio kilkudziesięciu, czy nawet kilkuset nowych i starych klientów. W szybkim pozyskiwaniu tego typu danych specjalizują się wywiadownie handlowe.'



Praktyczne aspekty prowadzenia przez polskich przedsiębiorców działalności inwestycyjnej na Ukrainie

Można to zrobić na podstawie dokumentów, uzyskanych z różnych źródeł:

- wyspecjalizowanych firm, zajmujących się wspieraniem eksportu



Wersja kon

INFOLINIA 801 598 888, 22 599 8888 |

PRZEDSIĘBIORSTWA SAMORZĄDY OSOBY FIZYCZNE FUNDUSZE I PROGRAMY O BANKU BANKOWOŚĆ ELEKTRONICZNA BGK24

Przedsiębiorstwa > Wsparcie eksportu

Wsparcie eksportu

Zgodnie ze Strategią na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju jednym ze strategicznych zadań Banku Gospodarstwa Krajowego jest wsparcie rozwoju polskich przedsiębiorstw na arenie krajowej i międzynarodowej.





Praktyczne aspekty prowadzenia przez polskich przedsiębiorców działalności inwestycyjnej na Ukrainie

Można to zrobić na podstawie dokumentów, uzyskanych z różnych źródeł:

- wyspecjalizowanych firm, zajmujących się wspieraniem eksportu

The screenshot shows the 'Portal Promocji Eksportu' website. The header includes the 'Polska' logo, navigation links for 'Kontakt', 'Rejestracja', and 'Zaloguj', and a search bar. The main navigation menu has categories like 'Aktualności', 'Ukraina', 'ABC Biznesu', 'Prawo', 'ZBH', and 'Oferty firm ukraińskich'. The main content area features a large banner image of a cityscape with a bridge. Below the banner, there's a sidebar with a 'ZBH' menu and a main article titled 'Usługi ZBH' by Anna Wońska, dated 2018-08-01. The article text describes the role of ZBH (Foreign Trade Offices) in supporting Polish export and investment in Ukraine. To the right, there's a section for 'ZBH, WPHI, COIE' with a world map and 'Aktualności' (News) items, including '„Polska smakuje” – promocja polskich produktów w ukraińskich hipermarketach sieci AUCHAN' and 'Ogłoszono międzynarodowe przetargi w ramach projektów infrastrukturalnych, finansowanych ze środków międzynarodowych instytucji finansowych'.



Praktyczne aspekty prowadzenia przez polskich przedsiębiorców działalności inwestycyjnej na Ukrainie

Można to zrobić na podstawie dokumentów, uzyskanych z różnych źródeł:

- wyspecjalizowanych firm, zajmujących się wspieraniem inwestycji

UkraineInvest Invest in Ukraine NOW Success Stories Investment opportunities Resources

How can we help you ?

Statistical Investment Brochure 2019

Creativity
1/3 of Europe's arable land

Competitiveness
Skilled human capital
DCFTA agreement with EU

Brains & Grains

Innovation & Opportunity

Scalability
Abundant natural resources
Foodbasket to the world

Why Ukraine



Praktyczne aspekty prowadzenia przez polskich przedsiębiorców działalności inwestycyjnej na Ukrainie

Można to zrobić na podstawie dokumentów, uzyskanych z różnych źródeł:

- spróbować samodzielnie pozyskać niezbędne dane

W przypadku weryfikacji na własną rękę warto poprosić potencjonalnego kontrahenta o przedstawienie nam następujących informacji:

poświadczone przez kierownika kopie dokumentów:

- Statutu/Umowy Spółki/Regulaminu,
- Zaświadczenia o rejestracji państwowej i/lub
- rejestracji w organach administracji podatkowej (w tym, zaświadczenia o rejestracji płatnika VAT),
- Zaświadczenia urzędu statystycznego z wykazem rodzajów działalności kontrahenta.



Praktyczne aspekty prowadzenia przez polskich przedsiębiorców działalności inwestycyjnej na Ukrainie

Można to zrobić na podstawie dokumentów, uzyskanych z różnych źródeł:

- spróbować samodzielnie pozyskać niezbędne dane

Jeżeli zajdzie taka potrzeba możemy sprawdzić czy kontrahent posiada ważną licencję na prowadzenie pewnych rodzajów działalności gospodarczej oraz organ, który taką licencję wydał.

Oprócz wymienionych wyżej dokumentów, możemy także dodatkowo zweryfikować pełnomocnictwa osób, reprezentujących kontrahenta/podpisujących umowę, na podstawie takich dokumentów jak ostatnie sprawozdanie podatkowe, kopie paszportów lub wzory podpisów.



Praktyczne aspekty prowadzenia przez polskich przedsiębiorców działalności inwestycyjnej na Ukrainie

Można to zrobić na podstawie dokumentów, uzyskanych z różnych źródeł:

- spróbować samodzielnie pozyskać niezbędne dane

Brak zobowiązań wobec budżetu sprawdzimy uzyskując od kontrahenta zaświadczenie o niezaleganiu z podatkami i innymi płatnościami, wydane przez inspekcję podatkową.

Możemy także sprawdzić odpis z rejestru zastaw mienia ruchomego, poświadczający, że aktywa kontrahenta nie są objęte zastawem.

W celu bardziej szczegółowej kontroli kontrahenta możemy zażądać od reprezentanta naszego kontrahenta zaświadczenia o niekaralności.



Praktyczne aspekty prowadzenia przez polskich przedsiębiorców działalności inwestycyjnej na Ukrainie

Forbes  WSZYSTKIE DZIAŁY FORBES WOMEN RANKINGI FORUM FIRM RODZINNYCH LISTA 100 DIAMENT

Jak sprawdzić ukraińskiego kontrahenta

Data publikacji: 25.02.2014, 20:29 · Ostatnia aktualizacja: 25.02.2014, 20:32

DR MAKSYM FERENC

Transakcje międzynarodowe wiążą się z dużym ryzykiem. Odmienny system prawny, niezajomość przepisów, inna kultura handlowa, inne zasady rozliczeń to tylko niektóre utrudnienia towarzyszące współpracy z zagranicznymi podmiotami. Jak zatem uniknąć kłopotliwych sytuacji, związanych z nierzetelnym kontrahentem? Najlepiej zapobiegać – czyli sprawdzić jeszcze przed podpisaniem kontraktu





Praktyczne aspekty prowadzenia przez polskich przedsiębiorców działalności inwestycyjnej na Ukrainie

- Prowadząc negocjacje z obcokrajowcami należy brać pod uwagę różnice kulturowe, które mają znaczący wpływ na przebieg rozmów handlowych.
- Kultura, tradycje, religia determinują sposób podejścia partnerów do spraw związanych z negocjacjami i współpracą.
- Kultura jest cechą społeczeństwa a nie jednostki
- To dziedzictwo pomaga członkom danej społeczności radzić sobie z problemami, zwiększa prawdopodobieństwo przetrwania.



Praktyczne aspekty prowadzenia przez polskich przedsiębiorców działalności inwestycyjnej na Ukrainie

- Ukraińcy (podobnie jak Polacy, Niemcy, Amerykanie) należą do „legalistycznej” grupy narodów.
- Ważna jest spisana umowa, postanowienia której starają się przestrzegać.
- Ukraińcy (znacznie jednak mniej niż Rosjanie i Białorusini) są przywiązani do biurokracji, umowy i dokumenty związane z prowadzeniem biznesu są często bardzo rozbudowane.
- Tradycja, wymagania prawne.



Praktyczne aspekty prowadzenia przez polskich przedsiębiorców działalności inwestycyjnej na Ukrainie

- Ukraińcy są bardzo tolerancyjni dla ludzkich słabości (nie wybaczą jednak ludzkiej złośliwości i wywyższania się).
- W kulturze docenia się siłę. Przy tym są bardzo cierpliwi. Szybciej od innych zaakceptują, że czegoś się nie da załatwić.
- Budowaniu zaufania służy szczerze zainteresowanie się kulturą, językiem kraju kontrahenta.
- Jeżeli nie mówi się po ukraińsku lub rosyjsku to mile widziana znajomość podstawowych zwrotów.
- Sporo osób pochodzących z Ukrainy Zachodniej dobrze mówi po polsku.



Praktyczne aspekty prowadzenia przez polskich przedsiębiorców działalności inwestycyjnej na Ukrainie

- Ukraińcy są bardzo tolerancyjni dla ludzkich słabości (nie wybaczą jednak ludzkiej złośliwości i wywyższania się).
- W kulturze docenia się siłę. Przy tym są bardzo cierpliwi. Szybciej od innych zaakceptują, że czegoś się nie da załatwić.
- Budowaniu zaufania służy szczerze zainteresowanie się kulturą, językiem kraju kontrahenta.
- Jeżeli nie mówi się po ukraińsku lub rosyjsku to mile widziana znajomość podstawowych zwrotów.
- Sporo osób pochodzących z Ukrainy Zachodniej dobrze mówi po polsku.



Praktyczne aspekty prowadzenia przez polskich przedsiębiorców działalności inwestycyjnej na Ukrainie

- Znajomość języka angielskiego może być niewystarczająca.
- Wchodząc na rynek ukraiński należy uwzględniać różnice mentalnościowe, dostarczyć produkt dostosowany do rynku, opakowanie w języku narodowym (nie oszczędzać na dobrym tłumaczeniu), skonsultować się z osobą znającą realia oraz specyfikę konkretnego kraju.
- Zorientować się samemu (targi, misje, itd.)
- Bliskość języków (polskiego i ukraińskiego) nie oznacza, że rozumiecie się z klientem mówiąc każdy w swoim języku.



Praktyczne aspekty prowadzenia przez polskich przedsiębiorców działalności inwestycyjnej na Ukrainie

- Klient z Ukrainy jest raczej klientem lojalnym.
- Nie zmienia dostawcy często.
- Powiedzenie „NIE, DZIĘKUJĘ” w odpowiedzi na poczęstunek nie oznacza, że ta propozycja nie wróci w krótkim czasie w wersji „A może jednak...”.
- Nie należy się denerwować, to raczej przejaw gościnności niż natręctwa.



Maksym Ferents Consulting

International Business Solutions

DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ!



+48 502 566 691



FK@FKCONSULTING.BIZ



FKCONSULTING.BIZ



MAKSYM.FERENC