

AKADEMIA BIZNESU

FINANSE

Konstrukcja strategii cenowych z elementami budżetu ekspertowego na wybrane rynki

Mój|biznes
za granicą

Projekt „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.

Dzięki szkoleniu dowiesz się:

- ✓ Po co nam **strategia cenowa** i jak ją stworzyć
- ✓ Czym różni się **sprzedaż eksportowa** od krajowej
- ✓ Jak przygotować się do eksportu w zakresie **finansów i podatków**
- ✓ O co prosić powinieneś poprosić swój **bank** planując sprzedaż zagraniczną
- ✓ Jakie instytucje pomogą Ci w **finansowaniu i zabezpieczeniu transakcji** eksportowych

Strategia cenowa to nieodzowny element zarządzania



Strategia cenowa musi być dostosowana do aktualnych możliwości finansowych i oczekiwań klientów oraz sytuacji na rynku.

Rodzaje strategii cenowych

		CENA		
		Wysoka	Średnia	Niska
JAKOŚĆ	Wysoka	Strategia najwyższej jakości	Strategia wysokiej wartości	Strategia superokazji
	Średnia	Strategia przeładowania	Strategia średniej wartości	Strategia średniej okazji
	Niska	Strategia zdzierstwa	Strategia pozornej oszczędności	Strategia oszczędności

Zasady tworzenia strategii cenowych

Kosztowa – założeniem jest, że cena produktu powinna pokrywać koszty wyprodukowania oraz sprzedaży.

Popytowa – polega na oszacowaniu wartości wygenerowanej przez nabywców oraz ich chęci zapłacenia za produkt.

Analiza cen konkurencji – pozwala to, na ustalenie przedziału, gdzie górną wartość ustalamy na podstawie wartości produktu, a dolną granicę poprzez jednostkowy koszt zmienny.



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR



Czym różni się sprzedaż eksportowa od krajowej?

Ćwiczenie interaktywne:

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



Fundusze
Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój



Rzeczpospolita
Polska

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



Sprzedaż krajowa a sprzedaż eksportowa

- 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

- 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

Elementy składowe wartości eksportowanego produktu



wartość produktu lub usługi



koszty oznakowania eksportowego



koszty wymaganych certyfikatów



koszty badania rynku



marketing i reklama zagraniczna



transport lądowy / morski / lotniczy



koszty obsługi celnej



koszty przygotowania dokumentacji eksportowej



koszty instrumentów finansowych



koszty ubezpieczenia

Ćwiczenie indywidualne

Proszę obliczyć minimalną cenę sprzedaży 1 litra soku jabłkowego dla klienta w Dubaju wiedząc, że:

koszt produkcji gotowego produktu wynosi 2zł /litr,
na palecie mieści się 48 zgrzewek soku po 12 szt. w zgrzewce,
na kontener ładujemy 21 palet

Pozostałe koszty powstające przy eksporcie towaru:

- - Koszty obsługi celnej 300 PLN
- - Koszt akredytywy 500 PLN
- - Koszty dokumentacji i certyfikatów 200 PLN
- - Koszty transportu 3 000 USD
- - Kurs USD 4,40 PLN
- - Koszty ubezpieczenia towaru 2 000 PLN
- - Koszty dodatkowe dostawy 1 000 USD

Proszę ustalić cenę w przypadku, gdy klient odbiera towar z naszego magazynu oraz gdy zamawia z transportem



Międzynarodowy cykl życia produktu:

- Faza produktu innowacyjnego – wprowadzenie produktu na rynek
- Faza produktu dojrzałego
- Faza produktu standaryzowanego

Można kierować produkt na nowy rynek w każdej fazie

Podatkowe aspekty sprzedaży eksportowej



Podatki w sprzedaży zagranicznej

Preferencyjna stawka VAT 0 % dla sprzedaży zagranicznej

WDT - wywóz towarów z terytorium Polski na terytorium państwa członkowskiego innego niż Polska na rzecz podatnika podatku od wartości dodanej zidentyfikowanego na potrzeby transakcji wewnątrzwspólnotowych na terytorium państwa członkowskiego innego niż Polska.

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 , musi posiadać i podawać własny numer VAT-UE

Wyszukiwarka VIES w języku polskim znajdująca się pod adresem:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/?locale=pl

Dokumenty niezbędne do zastosowania stawki 0%

Dowodami potwierdzającymi WDT, warunkującymi zastosowanie 0% stawkę VAT, są dokumenty wymienione w art. 42 ust. 3 ustawy o VAT, jeżeli łącznie potwierdzają dostarczenie do nabywcy z kraju członkowskiego UE towarów. Można wśród nich wyróżnić:

- **dokumenty przewozowe otrzymane od przewoźnika (spedytora)** odpowiedzialnego za wywóz towarów z kraju, z których jednoznacznie wynika, że towary zostały dostarczone do miejsca ich przeznaczenia na terytorium państwa członkowskiego UE – w przypadku gdy ich przewóz jest zlecany przewoźnikowi (są to głównie listy przewozowe, np. CMR, CIM);
- **specyfikację poszczególnych sztuk ładunku** (określającą jego rodzaj, parametry, właściwości, pochodzenie, przeznaczenie itp.); chodzi o konieczność wykazania elementów identyfikujących towar będący przedmiotem dostawy;
- dowodami potwierdzającymi WDT mogą być również **inne dokumenty, które wskazują, że dostawa WDT nastąpiła**. Dokumenty te powinny jednak zawierać wiarygodną informację, z której wynika, że określony towar został faktycznie dostarczony do nabywcy z państwa członkowskiego UE.

Czym jest eksport?

Eksport to wywóz towarów z terytorium Polski poza obszar celny, a więc poza terytorium Unii Europejskiej.

Numer EORI – rejestracja eksportera w systemie usług celnych PUESC

Podstawowa dokumentacja w eksporcie:

- faktura handlowa
- list przewozowy
- faktura za transport i jego organizację
- *packing list*– instrukcja, jak zapakowany jest towar na czas transportu
- inne dokumenty, które będą wymagane ze względu na rodzaj towaru

Więcej informacji pod linkiem : <https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00375>

Eksport towarów a VAT 0%

- **eksport bezpośredni** – dostawa towarów realizowana jest bezpośrednio przez sprzedawcę lub firmę transportową, która świadczy usługi na rzecz sprzedawcy;
- **eksport pośredni** – dostawa towarów realizowana jest przez nabywcę lub firmę transportową, która świadczy usługi na rzecz nabywcy towarów;
- **Eksport towarów ma miejsce, gdy towary zostają fizycznie wywiezione poza terytorium UE.**
- **najważniejszym dokumentem uprawniającym do 0% stawki VAT jest uzyskanie potwierdzenia wywozu towarów poza UE - komunikat IE-599.**

Więcej informacji pod linkiem : <https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00375>

Eksport na zasadach preferencyjnych

Towary, o ile tylko mają **potwierdzone unijne pochodzenie**, mogą korzystać z zerowych albo obniżonych cel w państwie, do którego są dostarczane.

Umowy o wolnym handlu UE z: Japonią , Singapurem i Wietnamem.

Certificate of origin – świadectwo pochodzenia towaru

Status upoważnionego eksportera - AEO

Szersze informację na temat procedur dostępne:

<https://www.biznes.gov.pl/pl/opisy-procedur/-/proc/10005>

Bardzo przydatny link z odnośnikami do instytucji i produktów dla eksporterów:

<https://www.pkobp.pl/aktualnosci/aktualnosci-eksportera/przydatne-linki/>

Różnice kursowe i ich wpływ na wynik eksportera



Różnice kursowe a wynik na działalności eksportowej

- **Różnice kursowe** powstają w momencie rozliczenia danej transakcji walutowej.
- **Podatkowo** waluty obce przeliczane są na polskie złote po kursie Narodowego Banku Polskiego z dnia poprzedzającego obowiązek podatkowy.
- Walutę obcą na **rachunku bankowym** przeliczamy po kursie faktycznie zastosowanym, czyli kursie danego banku z daty danej transakcji, o ile kurs ten nie różni się od kursu NBP o więcej niż 5 %.
- Przy sprzedaży waluty ,gdy sprzedajemy walutę po cenie wyższej niż ją kupiliśmy powstają **dodanie różnice kursowe**, gdy wartość ta jest niższa powstają **ujemne różnice kursowe**.
- Zysk na uzyskany na obrocie walutami trzeba doliczyć do dochodu (dodatnie różnice).
- Straty na obrocie walutami stanowią koszty przedsiębiorstwa (ujemne różnice).

Różnice kursowe w księgowości i podatkach

- Bieżące księgowania w księgach rachunkowych
- Przepisy o rachunkowości: Księgi rachunkowe prowadzi się w języku polskim i w walucie polskiej. Dowód księgowy opiewający na waluty obce powinien zawierać przeliczenie ich wartości na walutę polską według kursu obowiązującego w dniu przeprowadzenia operacji gospodarczej.
- Wycena aktywów w walutach obcych na dzień bilansowy
- Rozliczane różnic kursowych na rozrachunkach
- Różnice kursowe środków własnych



Ryzyko kursowe

Powstaje, gdy dostajesz należności w innej walucie niż płacisz zobowiązania

Bardzo ważne dla eksportera !!!

- posiadanie rachunków walutowych,
- możliwości negocjowania wymiany walut,
- zawierania transakcji zabezpieczających,
- limit na transakcje pochodne,
- indywidulany dealer w banku,
- platforma do wymiany walut,
- doradca finansowy i podatkowy.

Zabezpieczanie ryzyka kursowego

Konieczne w przypadku kontraktów z długim terminem płatności lub długiego cyklu produkcji czy łańcucha dostaw.

Forward walutowy dotyczy kupna bądź sprzedaży określonej kwoty waluty, w określonym dniu po z góry określonym kursie wymiany (czyli kursie terminowym, niezmiennym w czasie trwania umowy)

- instrument bezkosztowy.

Opcje walutowe - prawo nabywcy otrzymane od wystawcy opcji do dokonania transakcji zakupu lub sprzedaży określonej waluty za inną walutę, w oznaczonym dniu w przyszłości, po kursie realizacji opcji ustalonym w momencie zawierania transakcji – konieczna zapłata premii opcyjnej.

Ankieta MiFID jest przygotowana na podstawie regulacji Unii Europejskiej, która ma pomóc Ci w podejmowaniu właściwych decyzji inwestycyjnych.

Ćwiczenie z wyliczania różnic kursowych

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

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

Kursy do przeliczenia tej transakcji proszę odszukać na stronach internetowych NPB

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

Instrumenty finansowe w transakcjach zagranicznych



Waluty obce wymieniane w polskich bankach

Nazwa waluty	Kod waluty	Kurs średni
bat (Tajlandia)	1 THB	0,1270
dolar amerykański	1 USD	4,2703
dolar australijski	1 AUD	3,1870
dolar Hongkongu	1 HKD	0,5449
dolar kanadyjski	1 CAD	3,3913
dolar nowozelandzki	1 NZD	2,9289
dolar singapurski	1 SGD	3,1329
euro	1 EUR	4,6405
forint (Węgry)	100 HUF	1,2302
frank szwajcarski	1 CHF	4,5663
funt szterling	1 GBP	5,5702
hrywna (Ukraina) ¹⁾	1 UAH	0,1467
jen (Japonia)	100 JPY	3,4408
korona czeska	1 CZK	0,1894
korona duńska	1 DKK	0,6240
korona islandzka	100 ISK	3,3005
korona norweska	1 NOK	0,4868
korona szwedzka	1 SEK	0,4515
kuna (Chorwacja)	1 HRK	0,6139
lej rumuński	1 RON	0,9388
lew (Bułgaria)	1 BGN	2,3727
lira turecka	1 TRY	0,2895
nowy izraelski szekel	1 ILS	1,3241
peso chilijskie	100 CLP	0,5298
peso filipińskie	1 PHP	0,0828
peso meksykańskie	1 MXN	0,2120
rand (Republika Południowej Afryki)	1 ZAR	0,2900
real (Brazylia)	1 BRL	0,8984
ringgit (Malezja)	1 MYR	1,0115
rupia indonezyjska	10000 IDR	2,9734
rupia indyjska	100 INR	5,6241
won południowokoreański	100 KRW	0,3482
yuan renminbi (Chiny)	1 CNY	0,6711
SDR (MFW)	1 XDR	5,8329

Ćwiczenie z kursów walut

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.

Zabezpieczenie transakcji eksportowych przez instytucje bankowe

Departamenty Finansowania w bankach polskich posiadają liczne instrumenty pozwalające na zabezpieczenia płatności zagranicznych.



Bank Polski



Akredytywa

- Akredytywa dokumentowa jest pisemnym, jednostronnym i nieodwołalnym zobowiązaniem banku, który ją otworzył na zlecenie importera, do zapłacenia eksporterowi określonej sumy pieniężnej.
- Zapłata następuje pod warunkiem udowodnienia przez beneficjenta, za pośrednictwem przedłożonych przez niego dokumentów, że zostały dopełnione wszystkie warunki, od których akredytywa uzależnia zapłatę oraz pod warunkiem przedstawienia tych dokumentów w terminie ważności akredytywy.
- Wykorzystywana jako forma zabezpieczenia i rozliczenia transakcji handlowej, w sytuacji, gdy kontrahenci mają do siebie ograniczone zaufanie.
- Zabezpiecza przed ryzykiem niewłaściwej realizacji kontraktu przez eksportera (beneficjenta akredytywy) oraz brakiem bądź opóźnieniem płatności przez importera (zlecniodawcę akredytywy).



Akredytywa potwierdzona

Potwierdzenie akredytywy to podjęcie przez bank awizujący zobowiązania zapłaty

Stosujemy, gdy mamy:

- wątpliwości dotyczące kondycji finansowej kraju i/lub banku otwierającego;
- ryzyko polityczne i prawne;
- długi termin dostawy;
- znaczna wartość towaru z punktu widzenia sprzedającego.



Korzyści wynikające z akredytywy

- Pewność otrzymania zapłaty za dostarczony towar w uzgodnionej dacie
- Ograniczenie ryzyka prawnego i politycznego
- Atrakcyjność oferty – odroczone płatność
- Warunki akredytywy nie mogą być anulowane lub zmienione bez zgody eksportera
- Możliwość zdyskontowania należności z akredytywy

Należy pamiętać, że dokumenty, które nie spełniają warunków akredytywy mogą zostać odrzucone co skutkuje odmową zapłaty.

Dokładny schemat akredytywy możecie Państwo obejrzeć

https://www.youtube.com/watch?v=LwDLOG91TjY&ab_channel=PKOBankPolski

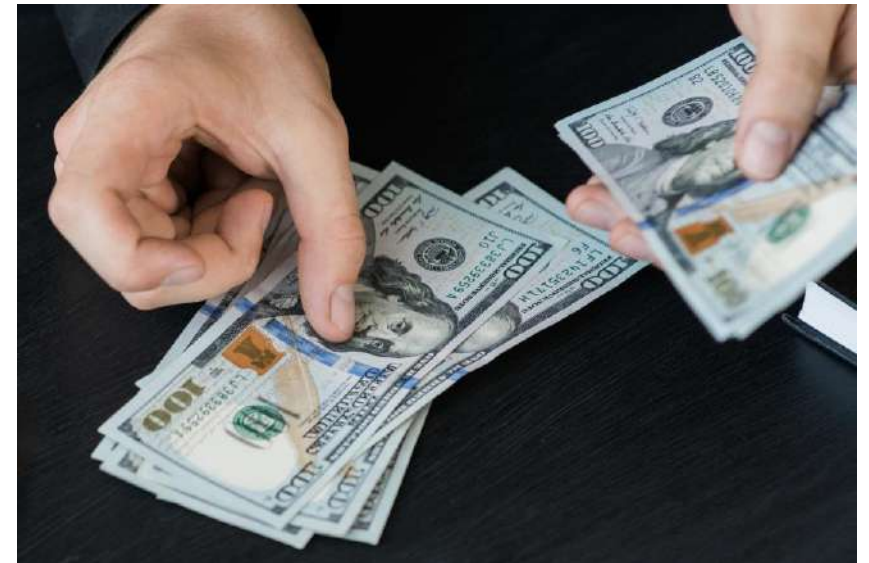
Incaso dokumentowe

- Inkaso jest **uwarunkowaną formą rozliczenia** transakcji handlowej polegającą na wydaniu importerowi dokumentów handlowych przez bank pośredniczący w zamian za dokonanie zapłaty albo wystawienie lub akcept weksla z odroczonym terminem zapłaty.
- Inkaso eksportowe skierowane jest do eksporterów, którzy mają **ograniczone zaufanie** do swojego kontrahenta (importera).
- Inkaso powoduje **włączenie banków** w proces związany z przekazaniem od eksportera do importera dokumentów handlowych lub dokumentów finansowych (weksli) oraz w proces rozliczenia transakcji handlowej.
- W inkasie strony zajmują się wyłącznie **dokumentami** a nie towarami.
- Wniosek o wypłatę środków z inkaso **składa eksporter** w swoim banku.

Standardowe dokumenty płatności

- **Przedpłata - Full Pre payment**
- Polecenie zapłaty **SWIFT**
- **SEPA** – najtańszy przelew w EUR – niezbędny numer IBAN odbiorcy
- **Przelew zagraniczny** standardowy (w dowolnej walucie)
- **EXPRES** - szybki przelew w dowolnej walucie
- **TARGET 2** - najszybszy przelew w EUR

Ograniczenie płatności gotówką między przedsiębiorcami
do równowartości 15 000 PLN



Rola i koszty ubezpieczeń w transakcjach zagranicznych



Faktoring finansowanie i zabezpieczenie transakcji

- polega na wykupieniu przez faktora należności z tytułu sprzedaży towarów lub usług od przedsiębiorstwa (faktora);
- daje możliwość uzyskania środków finansowych zaraz po wystawieniu faktury;
- pozwala na uwolnienie środków zamrożonych w niezapłaconych fakturach;
- daje optymalizację procesu zarządzania portfelem należności;
- zapewnia weryfikację wiarygodności kontrahentów przez faktora;
- zapewnia płynność finansową nawet przy bardzo długich terminach płatności;
- faktoring walutowy – zabezpiecza przed ryzykiem kursowym, ma niższe oprocentowanie;
- instytucje oferująca usługi faktoringowe – banki, firmy ubezpieczeniowe i faktoringowe.

Ubezpieczenie kredytów eksportowych

- alternatywa dla akredytywy czy inkaso
- wspomaganie i zabezpieczenie handel międzynarodowy
- ochrona firmy przed stratą spowodowaną brakiem zapłaty za dostarczony towar lub wykonaną usługę
- kompleksowa ochrona przed ryzykiem niewypłacalności lub upadłości kontrahenta
- poczucie bezpieczeństwa przy nawiązywaniu nowych relacji handlowych
- zapewnienie płynności finansowej w sytuacji braku płatności od kontrahenta.
- ubezpieczenie produkcji
- ubezpieczenie transakcji handlowej
- ubezpieczenie od ryzyka politycznego i wypadków losowych

Ubezpieczenie transakcji – etapy

Analiza importerów pod kontem sytuacji ekonomiczno- finansowej

1. Przyznanie limitu ubezpieczeniowego na każdego kontrahenta
2. Monitorowanie i raportowanie kondycji finansowej firmy
3. Zgłoszenie do windykacji – w przypadku braku zapłaty w terminie
4. Wypłata odszkodowania w przypadku braku efektów windykacji oraz dostarczenia wymaganych dokumentów potwierdzających zasadność długu

Polecam do obejrzenia – jak zweryfikować kontrahenta zagranicznego?

https://www.youtube.com/watch?v=ERcCxfviDGg&ab_channel=PKOBankPolski

Gdzie ubezpieczyć?

- Brokerzy ubezpieczeniowi
- Euler Hermes, Coface, Atradius - komercyjni międzynarodowi ubezpieczyciele
- KUKE - Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych
- Rządowa „Polisa bez granic” - gwarancja Skarbu Państwa, 160 krajów, bezpłatna windykacja

https://www.youtube.com/watch?v=YTYvEaj6CzY&ab_channel=KUKE



Gwarancja bankowa

- umowa zawierana między gwarantem (bankiem) a beneficjentem gwarancji (wierzycielem)
- ryzyko niewypłacalności kontrahenta zostaje przeniesione na gwaranta.
- poprawia wiarygodność
- zabezpiecza kredyt
- zastępuje wadium w przetargach inwestycyjnych

BKG na temat Gwarancji dla eksporterów:

https://www.bgk.pl/files/public/Multimedia/ROOT_05_Regwarancje_bankowe.mp4

BGK - gwarancja na zabezpieczenie kredytów w ramach Pomocy de minimis



Logistyka a strategia cenowa

Wpływ logistyki na konstrukcje strategii cenowych

FCA

dostarczone do przewoźnika ...oznacza, że sprzedający dostarcza towary do kupującego w miejscu, gdzie zarówno koszty jak i ryzyko przechodzi na kupującego

EXW

sprzedający dostarcza towary do kupującego we wskazanym w umowie punkcie

CPT

przewóz opłacony do... oznacza, iż sprzedający dostarcza towary jak i przenosi ryzyko na kupującego

Możliwości pozyskania wsparcia finansowego dla eksporterów

Wsparcie z Polskiego Funduszu Rozwoju

- Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK)
- Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE)
- Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIH)
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP)

Zapoznaj się z pełną ofertą wsparcia na: [Oferta Grupy PFR](#)



Możliwości pozyskania wsparcia finansowego dla eksporterów

Jeżeli eksportujesz towary lub usługi na rynki zagraniczne, w tym na tzw. rynki podwyższonego ryzyka możesz skorzystać z **dostępnych w BGK instrumentów finansowego wsparcia eksportu**:

- gwarancji bankowych,
- akredytyw (dyskonto, potwierdzenie, postfinansowanie),
- wykupu wierzytelności z kontraktów eksportowych,
- kredytu dla banku nabywcy,
- kredytu dla nabywcy,
- prefinansowania eksportu.



Przeczytaj [więcej o programie BGK](#)



Różnice w konstrukcji strategii cenowych w zależności od rynku docelowego

- Prowadzenie odrębnej polityki cenowej przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych.
- Pod uwagę bierze specyfikę poszczególnych rynków zagranicznych.
- Strategia globalna - procesy internacjonalizacji zacierają różnice między poszczególnymi rynkami.





Rynek docelowy a strategia cenowa

- Forma działania na rynku międzynarodowym,
- Stopa inflacji
- Kursy walut - zarówno w kraju eksportera, jak i importera,
- Zjawiska importu równoległego,
- Formy płatności w handlu zagranicznym,
- Przepisy w różnych krajach odnoszące się do swobody cenowej,
- Intensywność konkurencji,
- Stosunek nabywców do produktów importowanych,
- Stopień popytu na dany produkt.

Test samooceny wiadomości pozyskanych w trakcie szkolenia

Zaloguj się na platformę:
<https://wordwall.net/pl/resource/31964623>



Dziękuję za uwagę!

Mój|biznes
za granicą

Projekt „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.

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.