



Santander

Trade

Wspieramy ekspansję zagraniczną
naszych Klientów

Bank Zachodni WBK

 Grupa Santander

W czym bank może pomóc ?



Bank Zachodni WBK – partner Twojego sukcesu



Bariery wejścia na rynki zagraniczne

Jakie są wg Państwa największe trudności w prowadzeniu działalności eksportowej ?

Skomplikowane przepisy i procedury prawne

Opóźnienie lub brak płatności od kontrahentów

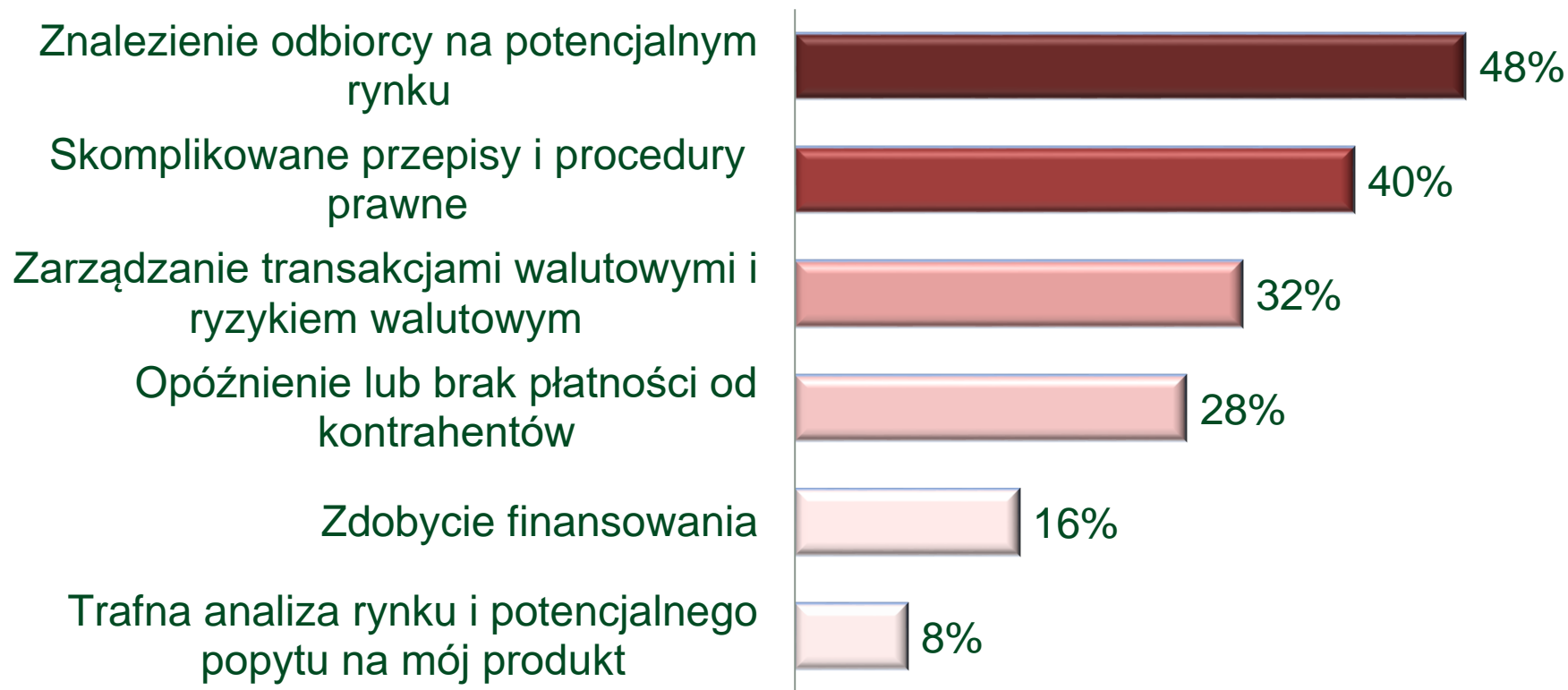
Zarządzanie transakcjami walutowymi i ryzykiem walutowym

Znalezienie odbiorcy na potencjalnym rynku

Zdobycie finansowania

Trafna analiza rynku i potencjalnego popytu na mój produkt

Odpowiedzi ekspertów z woj. podkarpackiego



Czy jest takie miejsce?

200 000 FIRM ODWIEDZAJĄCYCH PORTAL MIESIĘCZNIE

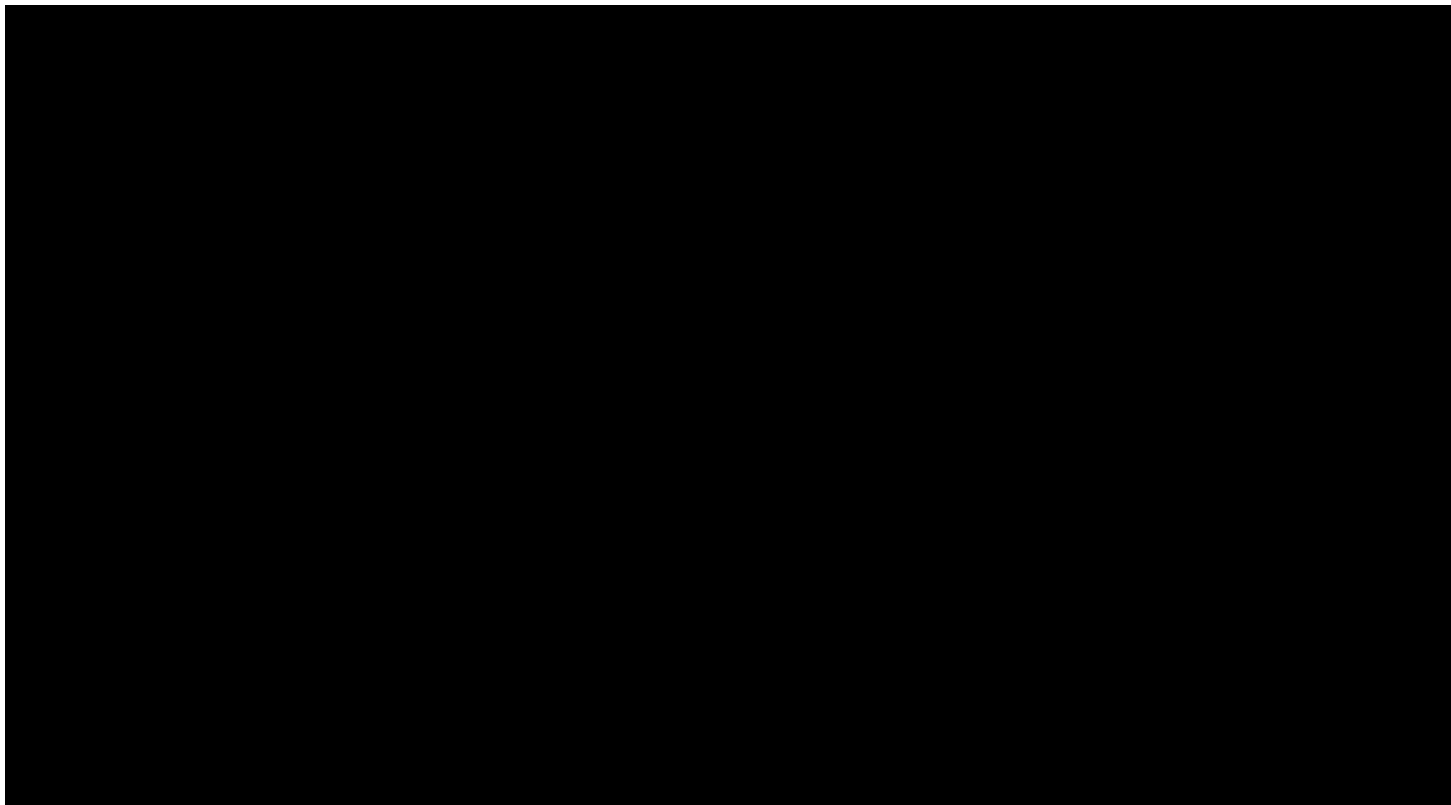
171 KRAJÓW, 150 BRANŻ
– **WYSZUKIWANIE KONTRAHENTÓW**

25 000 RAPORTÓW RYNKOWYCH
– **ANALIZA RYNKÓW**

CO TYDZIEŃ 150 NOWYCH RAPORTÓW Z 200 ŹRÓDEŁ
1 MLN OGŁOSZEŃ O PRZETARGACH DANE MFW, ONZ,
WTO, BANKU ŚWIATOWEGO I IN.



Co to jest Santander Trade ?



www.santandertrade.com

Od czego zacząć ?

Santander Trade

Witamy w Santander Trade.

Aby uzyskać dostęp do naszych usług, proszę o zalogowanie się lub utworzenie profilu dostępu czasowego. Jest to całkowicie darmowe!

1

SANTANDER TRADE
PORTAL

Informacje, narzędzia i zasoby, które pomogą Twojej firmie wejść na rynki zagraniczne
Pobierz wersję demonstracyjną

2

SANTANDER TRADE
WEBINARS

Seminaria on-line prowadzone przez ekspertów specjalizujących się w różnych aspektach handlu międzynarodowego.
Odkryj nasze webinaria

3

SANTANDER TRADE
NETWORK

Sieć ekspertów specjalizujących się w pozyskiwaniu nowych rynków wesprze międzynarodową ekspansję Twojej firmy.
Zapoznaj się z katalogiem

TYLKO DLA KLIENTÓW

4

SANTANDER TRADE
CLUB

Innowacyjna sieć biznesowa przeznaczona wyłącznie dla naszych klientów działających globalnie.

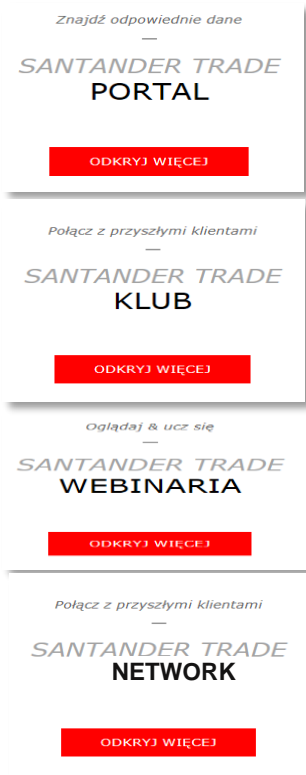
ODKRYJ

Dostęp do websites Santander Trade zarezerwowany jest dla użytkowników z kontem próbnym.

UTWÓRZ KONTO PRÓBNE

www.santandertrade.com

Santander Trade w pigułce



ROZPOZNANIE RYNKÓW
POSZUKIWANIE KONTRAHENTÓW
BAZA WIEDZY – JAK DZIELIĆ SIĘ KOSZTAMI I RYZYKIEM W HANDLU



USŁUGI MATCH-MAKING – DOPASOWANIE KONTRAHENTÓW
RABATY U PARTNERÓW – WYWIADOWNIA GOSPODARCZA, LOGISTYKA
PROMOCJA WŚRÓD KLIENTÓW SANTANDER

NAJWAŻNIEJSZE TEMATY HANDLU ZAGRANICZNEGO
ONLINE – W DOGODNYM MIEJSCU I CZASIE

MARKETING ZA GRANICĄ
UMAWIANIE SPOTKAŃ Z ZAGRANICZNYMI KONTRAHENTAMI
ORGANIZACJA / UDOSTĘPNIANIE BIURA ZA GRANICĄ
OBŚŁUGA PRAWNA, KSIĘGOWA, ORGANIZACJA WIZ, REKRUTACJA,...

wybrane
kraje

Sprawdzisz jak prowadzić biznes w danym kraju

FRANCJA: PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI

In this page: [Legal Forms of Companies](#) | [The Active Population in Figures](#) | [Working Conditions](#) | [The Cost of Labour](#) | [Management of Human Resources](#)

Legal Forms of Companies

Individual businessperson alone	Number of partners: 1 person only. Capital (max/min): No notion of capital. Shareholders and liability: Liability for debts on the person's personal property.
Limited liability company (SARL)	Number of partners: Between 1 and 100 partners/shareholders maximum. Capital (max/min): Minimum: EUR 1 Shareholders and liability: Limited to the amount of capital contributed.
Private limited company under sole ownership (EURL)	Number of partners: Between 1 and 100 partners/shareholders maximum. Capital (max/min): EUR 7,500 minimum. Shareholders and liability: Limited to the amount of capital contributed.
Public limited company (SA)	Number of partners: Minimum 7 shareholders with no maximum. Capital (max/min): EUR 225,000 minimum if the company is listed, EUR 37,000 otherwise. Shareholders and liability: Limited to the amount of capital contributed.
Simplified joint-stock company (SAS)	Number of partners: Minimum 1 natural person or legal entity with no maximum. Capital (max/min): Minimum: EUR 1 Shareholders and liability: Limited to the amount of capital contributed.
General partnership (SNC)	Number of partners: Minimum 2 partners with no maximum. Capital (max/min): No minimum capital required.



FRANCJA: SYSTEM PODATKOWY

In this page: [Corporate Taxes](#) | [Accounting Rules](#) | [Consumption Taxes](#) | [Individual Taxes](#) | [Double Taxation Treaties](#) | [Sources of Fiscal Information](#)

Corporate Taxes

Tax Base For Resident and Foreign Companies The French tax system is territorial; both residents and non-residents are taxed on French-source income and profits derived from French businesses while foreign-source income is generally not taxed.

Tax Rate

Tax Rate		
Corporate tax rate		33.3%
Companies with turnovers above EUR 7.63 million	33.3% + 3.3% social security contribution on corporate income tax if tax amount exceeds EUR 763,000	
SMEs with turnovers below EUR 7,63 million and more than 75% owned by individual stakeholders	First EUR 38,120 is taxed at 15% and the rest is taxed at 33.3%	
Companies with turnovers above EUR 250 million	Surcharge of 10.7% of corporate income tax	

Tax Rate For Foreign Companies While foreign companies can set up branches in France, the branches generally cannot apply for tax breaks and are unlimited liability entities.

FRANCJA: OTOCZENIE PRAWNE

In this page: [Business Contract](#) | [Intellectual Property](#) | [Legal Framework of Business](#) | [International Dispute Resolution](#)

Business Contract

General Observation Law Applicable to the Contract	You must clearly define the seller's obligations and the methods of quality control. France is a signatory to the Vienna Convention on international contracts . The French legal system is complex. It is not easy for a foreigner to understand French law, so it is recommended that international laws be used or an arbitration system be called upon. International laws are generally accepted in contracts drawn up with French companies.
Advisable Incoterms	It is preferable to choose an incoterm FOB or CIF . Avoid EXW , if you do not want to have to take care of transport in France, which can be complicated.
Language of Domestic Contract	French, English or any other language is possible if both parties agree.
Other Laws Which Can Be Used in Domestic Contracts	If French law is not used, the law of the other contracting party must be applied.

Intellectual Property

National Organisations	The national institute of industrial property (INPI) for patents, trademarks, models and industrial designs.
-------------------------------	---

FRANCJA: KULTURA BIZNESOWA

In this page: [Business Relations](#) | [Opening Hours](#)

Business Relations

The Fundamental Principles of Business Culture	The principles appreciated in business are: courtesy, formal relations, mutual confidence and respect. It can be useful to set up a network of business acquaintances.
First Contact	Appointments are usually from 9 a.m. to 7 p.m. Due to health reasons and time constraints, many executives avoid heavy business lunches, but informal business discussions in restaurants are a good way to promote good working relationships. Make an appointment at least two weeks ahead of time. Avoid July and August, which are periods when people often take their holidays.
Greetings	Shake hands with the person you are meeting and greet her/him by saying Madame or Monsieur before her or his name.
How to Present Yourself	Begin introducing yourself by saying « Enchanté », then give your first name and your surname.
Business Relations	Avoid being overly friendly with the person you are meeting. The French tend to keep their professional life separate from their private life.
Gifts	In business, exchanging gifts is rare except at Christmas and New Year's when it is customary to give chocolates, wine, books, etc.
Business Communication	Be patient, as negotiations can take a long time and you may have to wait for decisions to be made. Avoid confrontations or pressure tactics, but do not hesitate to debate and defend your point of view. A

Dowiesz się jak zachowywać się podczas spotkań biznesowych w różnych krajach

Chiny:



Spotkania rozpoczynają się poprzez uścisk dłoni i lekkie pochylenie głowy. **Uścisk dłoni nie powinien być zbyt mocny**, ponieważ może zostać odebrane jako znak agresji. W Chinach istnieje **zwyczaj spoglądania w ziemię podczas witania kogoś** – nie jest to oznaka braku szacunku.

Rosja:



Rosjanie czują się bardziej komfortowo, jeżeli spotkanie jest zaaranżowane przez osoby trzecie. Bardzo ważny jest moment powitania, **uścisk dłoni powinien być pewny i stosunkowo mocny połączony ze spojrzeniem prosto w oczy partnerowi**. Przed rozpoczęciem rozmowy na temat interesów, biznesmeni z Rosji bardzo często rozmawiają na tematy osobiste aby lepiej poznać kontrahenta – często poruszają także tematy rodzinne.

Włochy:



Zawsze witaj Włochów poprzez **uścisk dłoni**. Jeżeli spotykasz ludzi po raz kolejny, nie zdziw się, jeżeli **zostaniesz objęty przez partnera**. Świadczy to o tym, że stosunki biznesowe stały się bardziej osobiste.

Kto to jest ?



Jak naprawdę to wygląda ?



Każdy tu znajdzie coś dla siebie

FIRMOWE
EWOLUCJE



Zaloguj się

Bank Zachodni WBK

Grupa Santander

Firmowe Ewolucje TV

Warsztaty i Szkolenia

Eksport - Import

Firma Online

Fundusze Unijne

Praca i Zatrudnienie

Bonusy i Partnerzy

FIRMOWE
EWOLUCJE

Kto wygra
100 000 zł?

Oglądaj we wtorek,
godz. 22:20

TVP 1

FATEORAT PROGRAMU

WP money.pl wprost TELE tele



Dowiedz się więcej

NAJNOWSZE

Biznes z latynoskim charakterem >

Wzrost PKB najwolniejszy od trzech lat >

Tygodnik ekonomiczny 14 - 20 listopada
2016 >

Złoty najstabszy od lipca >

www.firmoweewolucje.pl

Bank Zachodni WBK

Grupa Santander

Nasi Klienci mają do dyspozycji



SANTANDER TRADE PORTAL

WYSZUKIWANIE KONTRAHENTÓW, ANALIZA RYNKÓW
ZAGRANICZNYCH

santandertrade.com

SANTANDER TRADE CLUB

PROMOCJA FIRMY ZA GRANICĄ, DOSTĘP DO BAZY
KLIENTÓW SANTANDER

santandertrade.com

WEBINARIA

SZKOLENIA ONLINE DOT. HANDLU ZAGRANICZNEGO

santandertrade.com

SANTANDER TRADE NETWORK

MARKETING, UMAWIANIE SPOTKAŃ, WYNAJEM BIUR,
PRAWO, KSIĘGOWOŚĆ, WIZY

santandertrade.com

MIDDLE OFFICE TRADE FINANCE

WSPARCIE EKSPERTÓW W ZAKRESIE ZABEZPIECZANIA
PŁATNOŚCI

hz@bzwbk.pl

FIRMOWE EWOLUCJE

MARKETING W INTERNECIE, TŁUMACZENIA, OBSŁUGA
PRAWNA

firmoweewolucje.bzwbk.pl

Co w ofercie?



KONTO WALUTOWE

EUR, USD, GBP, CHF, SEK, NOK, DKK, CZK, CAD, JPY, AUD, HUF
(CNY, RUB, TRY, MXN, RON – *od sierpnia 2016*)

WYMIANA WALUT

PLATFORMA EFX, TELEFONICZNIE



ZABEZPIECZENIE RYZYKA WALUTOWEGO

FORWARD, OPCJA, SWAP i in.

ZABEZPIECZENIE RYZYKA HANDLOWEGO

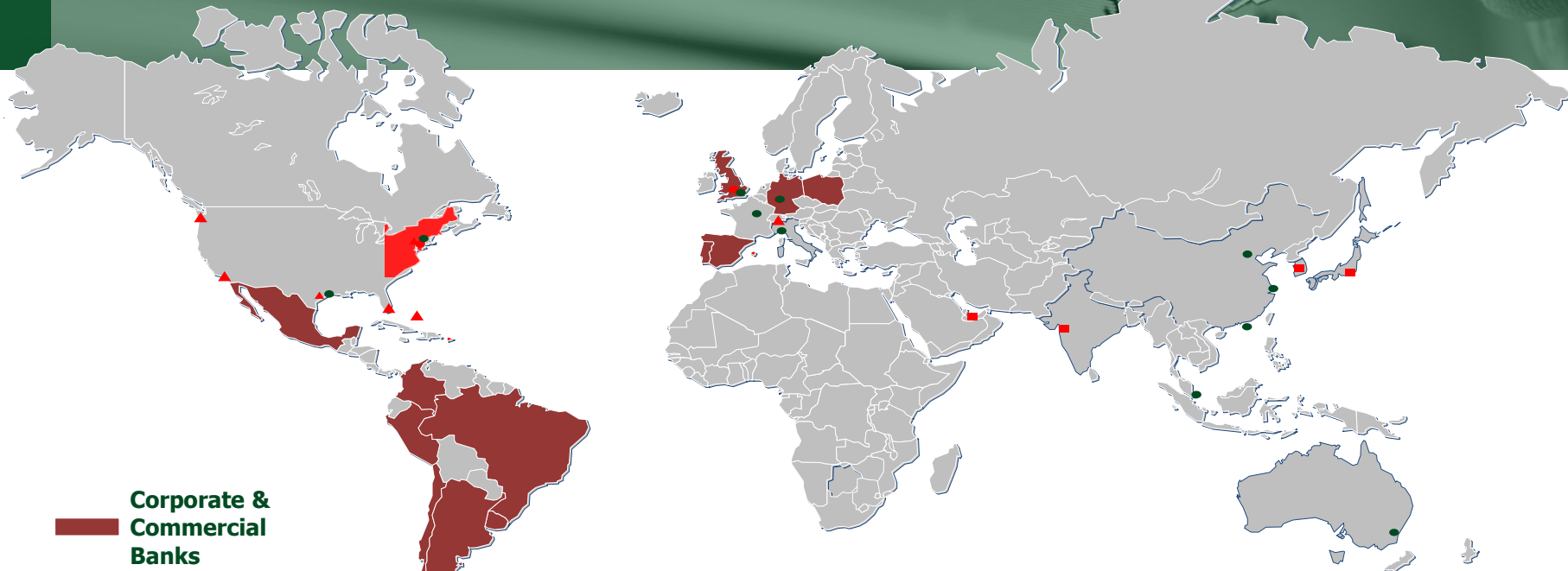
AKREDYTYWA, INKASO, GWARANCJA



ZABEZPIECZENIE RYZYKA STOPY %

IR, CAP – W PRZYPADKU FINANSOWANIA

Jednostki grupy Santander współpracujące z firmami



Corporate & Commercial Banks

Argentina	Poland
Brazil	Portugal
Chile	Puerto Rico
Colombia	Spain
Germany	Uruguay
Mexico	USA
Peru	United Kingdom

• Branches

Beijing	NYC-Houston
Frankfurt	Paris
Hong Kong	Shanghai
London	Singapore
Milan	Sydney

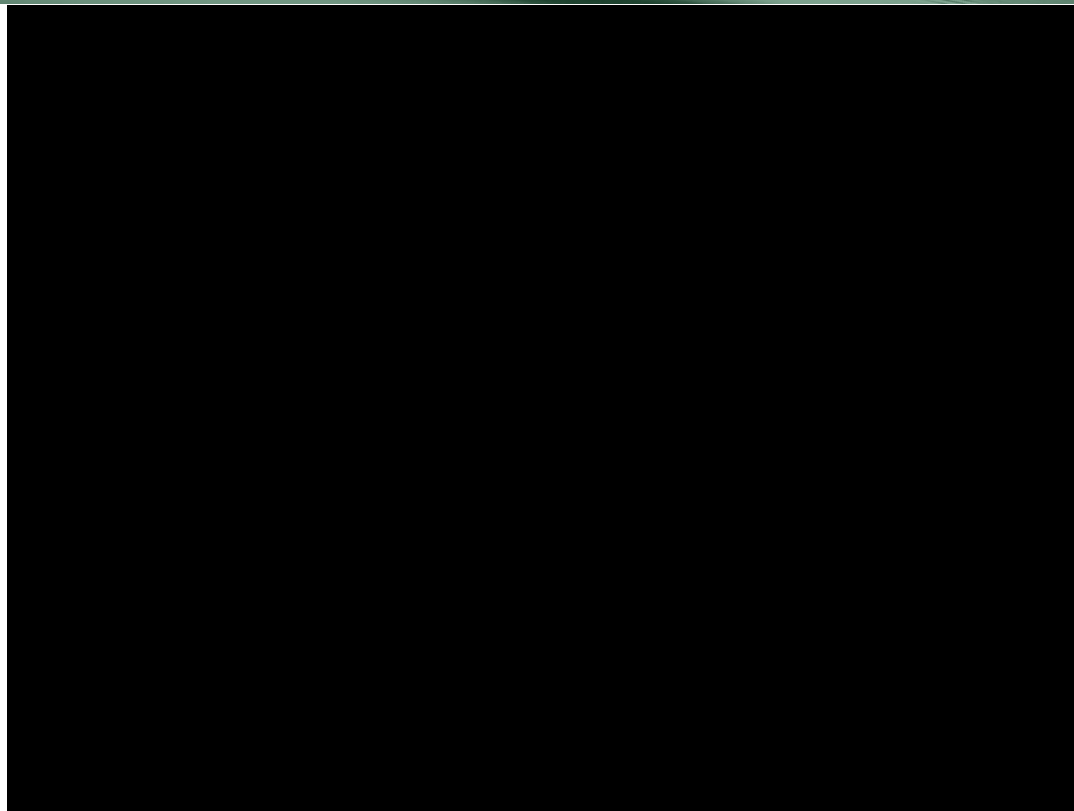
■ Representative Offices

Abu Dhabi (EAU)
 Mumbai (India)
 Seoul (South Korea)
 Tokyo (Japan)

▲ International Private Banking

Bahamas
 Switzerland
 USA: Houston, Miami, NYC,
 San Diego, Seattle

A co o tym mówią Klienci ?



www.santandertrade.com

Dziękuję za uwagę

**Adam Sachajdak
1 Oddział w Krośnie**

Bank Zachodni WBK
Grupa Santander

Bank Zachodni WBK

Grupa Santander