

Inwestycje zagraniczne. Jak wejść na polski rynek z obcym kapitałem.

Autor: [Magdalena Stawicka](#)

Otwórz drzwi partnerom zza granicy

- Przewodnik inwestora -- etapy inicjowania współpracy z zagranicznym partnerem
- Poradnik prawny -- jak sektor publiczny w Polsce wspiera inwestycje zagraniczne
- Przegląd praktyk w wymianie handlowej -- od joint venture do produkcji zleconej

Eksport i import, obsługa inwestycji zagranicznych czy budowanie międzynarodowej sieci franczyzowej -- współpraca z zagranicą to ogromna szansa na rozwój Twojej działalności. Jednak droga od ramowego planu do uruchomienia inwestycji jest daleka i złożona. Zatem pytanie brzmi: "Jak nawiązać relacje inwestorskie i sfinalizować wspólne przedsięwzięcie?".

W tej książce znajdziesz informacje o tym, jak inicjować współpracę z partnerami zagranicznymi, czyli jakie kroki podjąć, by napływały pieniądze i zamówienia. Autorka omawia tu formy wymiany handlowej i kapitałowej z zagranicą:

- eksport bezpośredni i przez pośrednika,
- tworzenie filii i oddziałów firm zagranicznych,
- przedsięwzięcia oparte na private equity i venture capital,

a także zachęty dla inwestorów,

- specjalne strefy ekonomiczne,
- parki przemysłowe i technologiczne,
- ustawę o finansowym wspieraniu inwestycji i inne akty prawne.

Oprócz tego znajdziesz tu dane adresowe instytucji publicznych w Polsce udzielających inwestorom informacji i różnorodnych pożyczek.

Spis treści:

Rozdział 1. Jakie masz możliwości? Te najprostsze (7)

- 1.1. Eksport pośredni (9)
- 1.2. Eksport bezpośredni (12)

Rozdział 2. Jakie są możliwości? Te trudniejsze (17)

- 2.1. Sprzedaż licencji (17)
- 2.2. Franchising (20)
- 2.3. Leasing (26)
- 2.4. Kontrakt menedżerski (29)
- 2.5. Produkcja zlecona (31)
- 2.6. Budowa zakładu "pod klucz" (32)

Rozdział 3. Jakie są możliwości? Te najbardziej zaawansowane (35)

- 3.1. Zagraniczna filia handlowa lub oddział handlowy (35)
- 3.2. Zakład montażowy lub produkcyjny (37)
- 3.3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (39)
- 3.4. Joint venture (47)

- 3.5. Inwestycje portfelowe (52)
- 3.6. Private equity i venture capital (57)
- 3.7. Alianse strategiczne (61)

Rozdział 4. Co warto wiedzieć na początek? (63)

- 4.1. Podstawy prawne lokowania kapitału zagranicznego w Polsce (63)
- 4.2. Definicja inwestycji (74)
- 4.3. Definicja inwestora zagranicznego (77)
- 4.4. Instytucje pomocne inwestorowi zagranicznemu (78)

Rozdział 5. Od czego zacząć? (85)

- 5.1. Ustal, co chcesz robić na wybranym rynku (85)
- 5.2. Badanie rynku - charakterystyka istniejących przedsiębiorstw polskich (86)
- 5.3. Wybierz formę prawną prowadzenia swojej działalności (91)
- 5.4. Wybierz lokalizację dla swojej firmy (96)

Rozdział 6. Krok po kroku - co, gdzie i jak załatwić? (105)

- 6.1. Krajowy Rejestr Sądowy - KRS (105)
- 6.2. REGON (109)
- 6.3. NIP (112)
- 6.4. VAT (115)
- 6.5. ZUS (116)
- 6.6. Inne konieczne działania (117)

Rozdział 7. Czy państwo polskie wspomaga inwestorów zagranicznych? (121)

- 7.1. Ustawa o finansowym wspieraniu inwestycji (121)
- 7.2. Specjalne Strefy Ekonomiczne (124)
- 7.3. Parki przemysłowe i technologiczne (145)

Dodatek (161)

Skorowidz (167)