

RYNEK NOWOZELANDZKI

Przewodnik dla polskich przedsiębiorców



Spis treści

Wstęp	2
Nowa Zelandia - informacje ogólne	3
Strategia wejścia na rynek.....	5
Poszukiwania lokalnego partnera	6
Perspektywiczne branże	6
Sprzedaż produktów i usług	7
Inwestycje zagraniczne.....	7
Rejestracja firmy zagranicznej.....	8
Eksport.....	8
Cła	10
Podatki.....	11
Zamówienia publiczne.....	12
Rynek pracy	12
Porady praktyczne.....	13
Nowa Zelandia w Polsce.....	13
Przydatne kontakty i źródła w Internecie.....	14



Wstęp

Celem przewodnika opracowanego przez Ambasadę RP w Nowej Zelandii z siedzibą w Wellingtonie jest dostarczenie polskim przedsiębiorcom podstawowej wiedzy na temat możliwości realizacji przedsięwzięć biznesowych w Nowej Zelandii – kraju, którego ustabilizowana i zdywersyfikowana gospodarka doskonale się rozwija.

Pomimo znacznego oddalenia geograficznego od Europy w pierwszej piątce partnerów handlowych Nowej Zelandii znaleźć można kraje europejskie. Przepisy dot. współpracy gospodarczej w Nowej Zelandii, podobnie jak cała sfera działalności państwa, są transparentne, zostały doskonale opisane przez instytucje i organizacje krajowe i międzynarodowe.

Z racji szerokiego spektrum tematyki poruszanej w niniejszym opracowaniu, sygnalnie zaznaczono tylko podstawowe informacje, które w sposób rozszerzony można zdobyć w dostępnych zasobach internetowych, do których zamieszczono odnośniki.

Polska i Nowa Zelandia utrzymują przyjazne relacje, które odzwierciedlają uznanie dla ról, jakie kraje te pełnią w swoich regionach geopolitycznych (Polska - w Unii Europejskiej, Nowa Zelandia – w regionie Azji i Pacyfiku). Polska utrzymywała stosunki dyplomatyczno-konsularne z Nową Zelandią już w latach 30. XX wieku. Do 1945 roku w Wellingtonie funkcjonował Konsulat Generalny RP, kierowany przez Konsula Generalnego dr Kazimierza Wodzickiego, wyznaczonego na to stanowisko przez Rząd Londyński na uchodźstwie. Po II Wojnie Światowej stosunki dyplomatyczne pomiędzy dwoma państwami nawiązano oficjalnie 1 marca 1973 roku. Ambasador był akredytowany z Canberry, a Ambasada RP w Wellingtonie pozostająca w gestii resortu gospodarki (tzw. Biuro Radcy Handlowego Ambasady) kierowana była przez chargé d'affaires. Od 2004 r. Ambasada RP w Wellingtonie utrzymywana jest na poziomie ambasadora. Nowa Zelandia otworzyła Ambasadę w Warszawie w 2005 r. (do tego czasu Ambasador akredytowany był z Berlina). W Nowej Zelandii funkcjonują dwa konsulaty kierowane przez konsulów honorowych, w Auckland (od 1999 roku) oraz w Christchurch (od 2011 roku).

Od 1 maja 2004 roku Polska nie wymaga wiz od obywateli Nowej Zelandii na pobyty turystyczne poniżej 90 dni, natomiast od 1 kwietnia 2005 roku Nowa Zelandia nie wymaga wiz od obywateli Polski na takich samych warunkach.



Nowa Zelandia - informacje ogólne

Język urzędowy	angielski, maoryski,
Stolica	Wellington
Ustrój polityczny	monarchia konstytucyjna
Głowa państwa	królowa Elżbieta II
W jej imieniu	Gubernator Generalna Dame Patsy Reddy
Szef rządu	premier Bill English (od 12.12.2016)
Powierzchnia	75. na świecie
• całkowita	268 680 km ²
• wody śródlądowe	2,2%
Liczba ludności (2016)	122. na świecie
• całkowita	4 718 700 (grudzień)
• gęstość zaludnienia	17,5 osób/km ²
PKB (2016)	
• całkowite	\$169,9 mld US
• na osobę	\$36 254 US
PKB (PPP) (2016)	
• całkowite	\$173,2 mld US
• na osobę	\$36 950 US
Wzrost gospodarczy	3% (wrzesień)
Bezrobocie	4,9% (wrzesień)
Inflacja	0,3% (wrzesień)
Jednostka monetarna	dolar nowozelandzki (NZD)
Strefa czasowa	UTC +12 UTC +13 (wrzesień – kwiecień)

Nowa Zelandia jest jednym z najbogatszych państw regionu Azji i Pacyfiku. Po 10 latach rządów zdominowanych przez Partię Pracy (Labor Party), centroprawicowa Partia Narodowa (National Party) premiera Johna Key powróciła do władzy w listopadzie 2008 roku i została ponownie wybrana w listopadzie 2011 r., a następnie we wrześniu 2014 r. W grudniu 2016 r. John Key zrezygnował z funkcji premiera i nowym szefem rządu został dotychczasowy wicepremier i minister finansów Bill English.

Nowa Zelandia liczy ok. 4,7 mln mieszkańców i według prognoz liczba ta ma wzrosnąć do ponad 5 mln pod koniec 2020 roku. Ok. 75% mieszkańców znajduje się na Wyspie Północnej. Ludność miejska stanowi 73% ogółu, niemal połowa mieszka w Auckland (1,4 mln). Stolicą Nowej Zelandii jest Wellington. Jest to drugie pod względem liczby ludności miasto (405 tys. mieszkańców),



przed Christchurch (389,7 tys. mieszkańców). Nowa Zelandia jest prawdziwie wielokulturowym społeczeństwem. Pierwszymi mieszkańcami Nowej Zelandii byli Maorysi, zaś osadnicy europejscy przybyli tu na początku XIX w. Obecnie większość Nowozelandczyków jest pochodzenia europejskiego (75%), następnie maoryskiego (16%), azjatyckiego (12%) oraz wysp Pacyfiku (8%). W badaniach przeprowadzonych w 2013 r. ponad 11% Nowozelandczyków utożsamiało się z więcej niż jedną grupą etniczną.

Nowa Zelandia należy do rynków rozwiniętych z dobrymi regulacjami, które ułatwiają prowadzenie interesów. Według raportu Banku Światowego, Nowa Zelandia zajęła w 2016 r. pierwsze miejsce na świecie nie tylko pod względem łatwości prowadzenia biznesu, ale także w kategoriach „rozpoczęcie biznesu”, „ochrona inwestorów mniejszościowych” oraz „uzyskanie kredytu”. Do zalet w prowadzeniu biznesu w Nowej Zelandii z pewnością można zaliczyć przejrzystość rynku, zrozumiałą praktykę prowadzenia interesów, a także rządy prawa oraz jego wysoką jakość. W raporcie *Transparency International* kraj od lat zajmuje najlepsze miejsca w globalnej czołówce państw cieszących się najmniejszym poziomem korupcji.

Stosunkowo niewielki sektor produkcji przemysłowej może świadczyć o dużym potencjale importowym Nowej Zelandii. Podstawę jej eksportu stanowią produkty sektora rolnego – głównie mięso, produkty mleczne, owoce, warzywa i wino.

Model gospodarki oparty na przedsiębiorstwach sektora MŚP (ok. 97% nowozelandzkich firm zatrudnia mniej niż 20 pracowników) stanowi o jej dużej elastyczności. Samozatrudnienie jest wśród Nowozelandczyków bardzo popularną formą zarobkowania.

Wartość roczna (czerwiec 2016 r.) importu z krajów Unii Europejskiej do Nowej Zelandii osiągnęła poziom 11.5 mld NZD. W tym samym okresie eksport do państw unijnych wyniósł nieco ponad 8 mld NZD. Struktura towarowa importu i eksportu jest zasadniczo różna – kraje europejskie eksportują głównie samochody osobowe, farmaceutyki, maszyny, sprzęt telekomunikacyjny i chemikalia, zaś importują przede wszystkim wyroby sektora rolniczego: jagnięcinę, wełnę, produkty mleczarskie, owoce i wina. Korzystny dla UE bilans współpracy obserwować można w usługach. Unia Europejska (w największym stopniu Wielka Brytania) jest dla Nowej Zelandii trzecim co do wielkości rynkiem eksportowym. UE jest jednocześnie głównym źródłem nowozelandzkiego importu. Unijne bezpośrednie inwestycje zagraniczne (FDI) w Nowej Zelandii stanowią 11,5% całkowitej wartości napływu FDI do tego kraju (2015).

Polski eksport do Nowej Zelandii osiągnął wartość 137,6 mln USD w 2016 roku, import natomiast w tym samym okresie był wart 99 mln USD. Najbardziej istotnymi pod względem wartości pozycjami w polskim eksporcie były (według klasyfikacji CN) urządzenia mechaniczne i elektryczne, a także pojazdy oraz produkty przemysłu chemicznego. Główną pozycją w imporcie z Nowej Zelandii były tradycyjnie już produkty pochodzenia zwierzęcego i roślinnego.

Do problemów, które mogą stanowić barierę dla firm polskich pragnących prowadzić wymianę handlową z Nową Zelandią, można zaliczyć przede wszystkim dużą odległość od Polski (ok. 18



tys. km w linii prostej), a co za tym idzie wysokie koszty transportu oraz stosunkowo niewielki rynek wewnętrzny.

Strategia wejścia na rynek

Zarząd każdej firmy sam, we własnym zakresie, formułuje strategię wejścia na dany rynek. Biorąc pod uwagę mnogość rynków, specyficzne uwarunkowania każdego z nich, a także unikalność oferty każdej z firm, nie jest możliwym zaproponowanie strategii uniwersalnej. Poniżej prezentujemy kilka rad dla firm pragnących rozpocząć interesy w Nowej Zelandii.

Kluczem do efektywnej obecności na tym wysoko rozwiniętym rynku jest jego dokładne rozumienie i dogłębna znajomość. Rynek jest otwarty i niezwykle konkurencyjny. Zaleca się dokładnie przemyślny wybór sprawdzonego partnera handlowego – agenta lub dystrybutora. Niezbędne jest wsparcie techniczne, merytoryczne, a także zapewnienie serwisu posprzedażowego. Jest to szczególnie ważne ze względu na fizyczną olbrzymią odległość Nowej Zelandii od innych dużych gospodarek. Czynnikiem geograficznym determinuje również silną pozycję firm australijskich na tym rynku. Stanowią one potencjalnie największe zagrożenie dla innych firm z krajów należących do gospodarek wysoko rozwiniętych.

Niezwykle istotne dla działania na tak mocno konkurencyjnym rynku jest dokładne zdefiniowanie swoich przewag konkurencyjnych. Dokładne analizy służące rozpoznaniu rynku są ułatwione, ponieważ w Nowej Zelandii działa wiele renomowanych kancelarii doradczych, a praktycznie każdy rynek jest dokładnie opisany. Nie ma też problemu z dostępem do wiarygodnych i aktualnych danych ekonomicznych. Kluczowym dla zrozumienia realiów biznesowych Nowej Zelandii jest przyjazd do tego kraju i rekonesans rynku. Zdecydowanie odradza się rozpoczynanie interesów w oparciu jedynie o kontakty e-mailowe lub telefoniczne z lokalnymi partnerami, przy czym taki rodzaj komunikacji jest oczywiście nieodzowny w nawiązywaniu pierwszych kontaktów. Dobrą okazją do wstępnego rozeznania w realiach rynkowych jest udział w targach branżowych.

Nowozelandzcy importerzy, od lat prowadzący ożywiony handel z Australią i partnerami azjatyckimi, są w biznesie twardymi graczami. Coraz częściej spotykanym modelem handlu jest rezygnacja przez nowozelandzkich sprzedawców z usług pośredników handlowych i bezpośrednia współpraca z eksporterem. Ze względu na stosunkowo niewielki rynek, umowy na wyłączność są z reguły warunkiem *sine qua non* do nawiązania współpracy z lokalnym importerem.

Warto pamiętać, że nowozelandzcy sprzedawcy posiadają często bogate know-how w prowadzeniu handlu z krajami wyspiarskimi południowego Pacyfiku i choć są to niewielkie liczebnie rynki, posiadanie przez nowozelandzkiego partnera takiego doświadczenia można odczytywać jako atut.



Poszukiwania lokalnego partnera

W Nowej Zelandii nie ma barier w dostępie do informacji o podmiotach gospodarczych. Znakomitą pomocą w identyfikacji potencjalnych partnerów będzie Nowozelandzka Izba Handlowa grupująca 29 regionalnych izb handlowych, które zrzeszają w sumie ponad 22 tys. firm. Dostęp do danych kontaktowych poszczególnych izb można uzyskać poprzez stronę internetową New Zealand Chamber of Commerce: <http://www.newzealandchambers.co.nz>

Przydatną może się też okazać strona internetowa nieformalnego stowarzyszenia nowozelandzkich importerów: <http://www.importersinstitute.blogspot.com> oraz rządowa lista przedsiębiorstw sektora żywnościowego: <http://directory.foodandbeverage.govt.nz/>

Istnieje też szereg komercyjnych baz danych firm: <http://www.acourt.co.nz>, <http://www.finda.co.nz>, czy znana również w Polsce baza Kompas: <http://nz.kompass.com>.

Bazami danych przedsiębiorstw online dysponują też niektóre izby handlowe: <http://www.businesssearchnz.com>, <http://www.cecc.org.nz>.

Potencjalnych partnerów biznesowych można sprawdzić w rejestrze spółek: <http://www.business.govt.nz/companies/app/ui/pages/companies/search>.

Perspektywiczne branże

Biorąc pod uwagę potencjał i potrzeby lokalnego rynku oraz profil gospodarki Nowej Zelandii, Ambasada RP w Wellingtonie wyodrębniła obszary, które w jej opinii charakteryzują się dużą atrakcyjnością. Są nimi:

- usługi i produkty dla sektora rolnictwa oraz leśnictwa
maszyny i urządzenia, w tym maszyny i urządzenia wykorzystywane w chowie bydła i owiec, sadownictwie, leśnictwie, urządzenia służące do nawadniania, nawozy sztuczne;
- produkty dla sektora przetwórstwa spożywczego
urządzenia wykorzystywane w mleczarstwie i uboju zwierząt oraz przetwórstwie mięsa, a także winiarstwie, dodatki chemiczne do produktów spożywczych;
- produkty dla przemysłu
urządzenia przemysłu elektromaszynowego, przemysłu filmowo-telewizyjnego i radiowego, urządzenia wykorzystywane w produkcji energii;
- surowce i materiały wykorzystywane w procesach produkcyjnych
plastik i pochodne, stal, guma i wyroby z gumy oraz kauczuku, szkło, wyroby metalurgiczne;
- czyste technologie
rozwiązania podnoszące efektywność energetyczną, np. w budownictwie mieszkaniowym;
- wyroby przemysłu stocznioowego i skutniczego
łodzie i jachty żaglowe i motorowe oraz elementy ich wyposażenia, kajaki.



W przypadku potrzeby analizy poszczególnych rynków zachęcamy do skorzystania z narzędzia pomocniczego *Business Toolbox*, jakie oferuje Urząd Statystyczny Nowej Zelandii:

http://www.stats.govt.nz/tools_and_services/tools/business-toolbox.aspx

Sprzedaż produktów i usług

Sprzedaż B2B odbywa się zazwyczaj poprzez indywidualne spotkania lub rozmowy telefoniczne. Dla B2C preferuje się standardowy marketing, w tym przede wszystkim reklamę w mediach – w Nowej Zelandii działa ok. 30 dzienników, z czego największy ma nakład ok. 200 tys. egzemplarzy. Nadaje też 5 stacji telewizyjnych i kilkanaście radiowych. Popularny i dobrze rozwinięty jest handel internetowy.

Efektywnym sposobem zaistnienia na rynku oraz w pewnym stopniu służącym rozpoznaniu rynku są targi i wystawy. Za najważniejszą imprezę targowo-wystawienniczą w Nowej Zelandii uważa się coroczne targi branży urzędów rolniczych *Fieldays* organizowane w Hamilton. Listę większości targów i wystaw w Nowej Zelandii znaleźć można w Internecie:

<http://10times.com/new-zealand/tradeshows>

Kluczowa dla sprzedaży towarów na rynku nowozelandzkim jest terminowość dostaw. Na ten niezwykle istotny element warto zwrócić uwagę na wczesnym etapie planowania dostawy ze względu na olbrzymią odległość od Polski. W celu optymalizacji kosztów i czasu dostawy bardzo ważna jest współpraca ze spedytorem na wczesnym etapie opracowywania zamówienia.

W celu zadbania o zgodność towaru z normami nowozelandzkimi warto zapoznać się ze standardami publikowanymi przez Standards New Zealand: <http://www.standards.co.nz>

Inwestycje zagraniczne

Powszechnie uznaje się, że inwestycje zagraniczne sprzyjają większej aktywności gospodarczej i zatrudnieniu oraz dają dostęp do nowych technologii i umiejętności. Dlatego też rząd Nowej Zelandii aktywnie zachęca zagranicznych inwestorów i dokłada wielu starań w celu zapewnienia odpowiednich warunków sprzyjających zagranicznym inwestycjom. Jednym z przykładów są umowy o wolnym handlu, jakie NZ zawarła m.in. z Chinami, Koreą Południową i Singapurem.

Powody, dla których warto inwestować w Nowej Zelandii :

- długoterminowa stabilność polityczna,
- odpowiednie zarządzanie i wzrost gospodarczy,
- niska inflacja,
- korzystne położenie w regionie Azji i Pacyfiku,
- wysoko wykwalifikowana, zróżnicowana siła robocza,
- zaawansowane technologicznie środowisko biznesowe,
- otwarte i wydajne systemy regulacyjne.



Rejestracja firmy zagranicznej

Zagraniczne firmy mają możliwość prowadzenia działalności gospodarczej na własny rachunek (czyli jako oddział lub filia) pod warunkiem, że są zarejestrowane w Nowej Zelandii. Miejscowe regulacje dot. rejestracji firm są niezwykle proste i przejrzyste. Nowa Zelandia tradycyjnie już zajmuje czołowe miejsca w rankingach Banku Światowego i innych instytucji w odniesieniu do łatwości w zakładaniu działalności gospodarczej.

Spółkę zarejestrować można zdalnie korzystając z dedykowanego rządowego portalu internetowego <http://www.business.govt.nz>

Rejestracja na ogół wymaga:

- powiadomienia *The Companies Office* w ciągu 10 dni od rozpoczęcia działalności gospodarczej,
- powołania co najmniej jednego lokalnego agenta upoważnionego do działania w imieniu firmy,
- utrzymania siedziby firmy w Nowej Zelandii,
- przedstawienia odpowiednich dokumentów firmowych i sprawozdań finansowych w Rejestrze Spółek.

Ta forma działalności gospodarczej jest najczęściej wybierana przez inwestorów. Pod względem opodatkowania nie jest to jednak najbardziej efektywna struktura.

W praktyce najpopularniejsze są następujące formy działalności:

1. Indywidualna działalność gospodarcza (sole trader) – co do zasady podlega podobnym regulacjom jak w Polsce; nie wymaga rejestracji.
2. Spółka (partnership) – nie wymaga rejestracji; w przybliżeniu odpowiada polskiej „spółce partnerskiej”; istotna jest dobrze skonstruowana umowa spółki.
3. Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (limited liability company) – wymaga rejestracji, której dokonuje się online; koszty rejestracyjne wynoszą obecnie \$150 NZD; słowo „limited” musi stanowić ostatni człon nazwy spółki działającej w tej formule.
4. Pozostałe formy (Loss Attributing Qualifying Company, Trading Trust oraz Co-operative) są mniej popularne, a ich wybór należy poprzedzić dokładną analizą wspierając się miejscowymi doradcami prawnymi i podatkowymi.

Eksport

Polski eksport do Nowej Zelandii ogranicza się głównie do produktów dla przemysłu. Koszty transportu skutecznie zmniejszają konkurencyjność cenową produktów sektora FMCG.

Ze względu na restrykcyjne przepisy fitosanitarne (*biosecurity*) dla wszystkich towarów trafiających do Nowej Zelandii, Ministerstwo Przemysłów Podstawowych (MPI) Nowej Zelandii wymaga, by dokumentacji stosowanej w towarowym obrocie międzynarodowym (faktury, konosamenty) towarzyszyły deklaracje, że przed wysłaniem towaru dokonano inspekcji drewnianych opakowań (palety, skrzynki, etc.), w których jest on transportowany. Opakowania



te muszą być wolne od jakichkolwiek śladów grzybów, pleśni, owadów, etc. Świadczenia wymagane są dla nasion, owoców i roślin. Ponadto produkty te podlegają w Nowej Zelandii kwarantannie.

Szczegółowe regulacje w zakresie przepisów fitosanitarnych można znaleźć na stronie Ministerstwa Przemysłów Podstawowych: <http://www.mpi.govt.nz/>

Bogatym źródłem informacji na temat przepisów importowych jest portal Ministerstwa Przemysłów Podstawowych (MPI): <http://mpi.govt.nz/importing/>.

Po kilkuletnich negocjacjach Komisji Europejskiej z Nową Zelandią, od 2014 roku możliwy jest eksport do tego kraju wieprzowiny pochodzącej z krajów UE, w tym Polski. Polscy producenci zainteresowani eksportem wieprzowiny do Nowej Zelandii mogą stosować unijny system certyfikacji TRACES obowiązujący na rynku wewnętrznym UE. Szczegółowe informacje na temat norm zdrowotnych dotyczących importu do Nowej Zelandii mięsa wieprzowego oraz produktów wieprzowych pochodzących z UE dostępne są na stronie internetowej MPI:

<http://www.mpi.govt.nz/importing/food/pork/requirements> oraz w wersji polskiej na stronie Głównego Inspektoratu Weterynarii:

http://old.wetgiw.gov.pl/index.php?action=art&a_id=2953.

Dla eksporterów produktów żywnościowych przydatne będą też informacje znajdujące się na stronie internetowej New Zealand Food Safety Authority: <http://www.foodsafety.govt.nz>.

Żywność pochodząca z upraw modyfikowanych genetycznie musi być oznaczona.

Nie ma regulacji, które wymagałyby oznaczenia kraju pochodzenia towaru. Wyjątkiem są tu: obuwie, odzież, baterie.

Towary wyprodukowane za granicą nie mogą nosić oznaczeń sugerujących jakikolwiek związek z Nową Zelandią, chyba że występują razem z precyzyjnym wskazaniem miejsca produkcji za granicą.

Co oczywiste, istnieje zakaz wwozu do Nowej Zelandii produktów oznaczonych fałszywymi bądź podrobionymi znakami handlowymi / firmowymi. Zakaz importu dotyczy produktów, które mogą być „szkodliwe społecznie”, do których z pewnością zalicza się produkty oddziałujące negatywnie na środowisko naturalne. Katalog produktów podlegających ścisłej kontroli importu zawiera m.in. broń palną, materiały wybuchowe, odpady niebezpieczne, substancje radioaktywne, pestycydy, rośliny, zwierzęta oraz ich pochodne.

W związku z tym, że rynek produktów finansowych jest wysoko rozwinięty, nie ma problemu z dostępem do szerokiego wachlarza form płatności i finansowania. Akredytywy, weksle i gwarancje bankowe są w handlu powszechne w użyciu. W nowozelandzkim systemie bankowym funkcjonuje obecnie 19 banków, które podlegają kontroli Banku Rezerw Nowej Zelandii pełniącego rolę banku centralnego. W olbrzymiej większości (ok. 90%) aktywa banków nowozelandzkich są kontrolowane przez instytucje zagraniczne.



Cła

Większość towarów importowanych do Nowej Zelandii nie podlega ocenie. Według danych Ministerstwa Rozwoju Gospodarczego Nowej Zelandii, opłatom celnym nie podlegają w większości towary wytwarzane przez zagranicznych producentów.

Stawki celne wahają się 0%-10% wartości importowanego towaru, w zależności od jego rodzaju. Stawką w wys. 5% obłożone są tekstylia, żywność, maszyny, stal, produkty z plastiku. Najwyższe, 10-proc. stawki dotyczą odzieży, obuwia, dywanów. Większość modeli samochodów osobowych oraz sprzęt komputerowy nie podlegają opłatom celnym.

Odprawy celnej towaru dokonuje się elektronicznie za pomocą dedykowanej platformy internetowej: <https://www.cusweb.co.nz/customs/LoginPage.html>.

Można tego dokonać osobiście lub zlecić odprawę agencji celnej, jednak nie później niż po 20 dniach od wwozu towaru na terytorium Nowej Zelandii. W przypadku każdego towaru importowanego w celach handlowych o wartości celnej większej niż 50 NZD przy odprawie naliczana jest transakcyjna opłata importowa w wys. 18 NZD. Minimum dokumentów wymaganych przez nowozelandzkie służby celne przy odprawie towaru to faktura i konosament morski lub lotniczy. Z powodzeniem w obrocie stosuje się kopie lub faksy tych dokumentów. Wszelkie szczegóły dotyczące ceł i procedur celnych znaleźć można na stronie internetowej Nowozelandzkiej Służby Celnej: <http://www.customs.govt.nz/incommercial/Pages/default.aspx>.

Handel bezcłowy jest obecnie realizowany w ramach porozumień bilateralnych Nowej Zelandii z Australią i Singapurem. Nowa Zelandia podpisała umowy o wolnym handlu także z Malezją, Koreą, Chinami (jako pierwszy kraj OECD), Tajlandią oraz (wspólnie z Australią) z członkami ASEAN.

Unijno-nowozelandzka współpraca w dziedzinie handlu trwa od 1999 r., kiedy podjęto decyzje o wzajemnym stymulowaniu wymiany handlowej. Od tej pory podjęto szereg działań, głównie w celu likwidacji barier technicznych w handlu, które zakończyły się sukcesem.

Ramy obecnej współpracy Unia Europejska – Nowa Zelandia określone zostały we Wspólnej Deklaracji o Stosunkach i Współpracy z 2007r. i dodatkowo za pomocą innych formalnych i nieformalnych instrumentów i uzgodnień. Wspólna Deklaracja została zastąpiona umową ramową PARC (Partnership Agreement on Relations and Cooperation), która została podpisana 6 października 2016 roku.

Obecnie (początek 2017 roku) oczekiwana jest decyzja o oficjalnym rozpoczęciu negocjacji umowy o wolnym handlu pomiędzy UE a Nową Zelandią.

Można bezcłowo wwieźć do Nowej Zelandii firmowe materiały promocyjne niewielkiej wartości. Należy przy tym pamiętać, że wyroby te muszą być opatrzone nazwą i adresem producenta.



Próbki produktów podlegają standardowej odprawie celnej, przy czym importer wpłaca kaucję celną.

Podatki

Stawki podatku od dochodu osób fizycznych kształtują się następująco:

SKALA	STAWKA PODATKU
0 – 14.000 NZD	10,5%
14.001 – 48.000 NZD	17,5%
48.001 – 70.000 NZD	30%
70.001 NZD i więcej	33%
od dochodów nieujawnionych	45%

Istnieje system ulg podatkowych, m.in. na dziecko. Opodatkowaniu podlegają też dochody kapitałowe (Residence Withholding Tax). Zaliczki odprowadzane są w systemie miesięcznym, po czym ostatecznego rozliczenia dokonuje się na koniec roku podatkowego.

Zarobki opodatkowane są też stawką podatku-ubezpieczenia od wypadków poza miejscem pracy w wys. 1,39%/100NZD (rok podatkowy 2016/2017): <http://www.ird.govt.nz/income-tax-individual/different-income-taxed/salaries-wages/acc/>

Przedsiębiorcy podlegają obowiązkowi podatkowemu od dochodów netto według stawki 28%.

Firmy mają trzy możliwości odprowadzania podatku:

1. Wpłata w trzech ratach w ciągu roku (najbardziej rozpowszechniona);
2. Wpłata oparta na danych szacunkowych przedsiębiorcy. Zarówno od nadpłaty, jak i niedopłaty naliczane są odsetki ustawowe, co skłania przedsiębiorców korzystających z tej metody do rzetelnego szacowania dochodów;
3. Wpłata powiązana z GST (podatek od towarów i usług) – wartość podatku dochodowego oblicza się w stosunku do należnego GST w powiązaniu z wartościami zeszłorocznymi.

We wszystkich trzech przypadkach ostateczne rozliczenie z Urzędem Skarbowym następuje na koniec roku podatkowego (31 marca).

Podobnie jak w Polsce, w Nowej Zelandii funkcjonuje podatek od towarów i usług. Stawka GST (Goods and Services Tax) na towary i usługi wynosi 15%. Dla towarów importowanych należność podatkową oblicza się od sumy wartości celnej towaru, cła (jeśli towar został nim obłożony) oraz kosztów transportu i ubezpieczenia. Obowiązkowi zarejestrowania się w charakterze płatnika GST podlegają przedsiębiorcy, których obrót przekroczył (lub przekroczy) w ciągu kolejnych 12 miesięcy wartość 60.000 NZD.



Opodatkowaniu podlegają też bonusy firmowe. Jest to tzw. podatek FBT (Fringe Benefit Tax), którym obłożone są m.in. użytkowanie samochodu służbowego do celów prywatnych, subsydia na dojazdy do pracy, czy też pożyczki pracownicze z preferencyjnym oprocentowaniem. Akcyzą obłożone są w Nowej Zelandii wyroby alkoholowe, tytoniowe i paliwa (w tym gaz).

Szereg wskazówek i szczegółowych informacji w kwestiach podatkowych można znaleźć na portalu Urzędu Podatkowego NZ (Inland Revenue, IRD): <http://www.ird.govt.nz/businesses/>

Zamówienia publiczne

Kwestią zamówień publicznych w Nowej Zelandii zajmuje się Government Procurement Branch, działająca w ramach Ministerstwa ds. Biznesu, Innowacji i Zatrudnienia (wcześniej Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego).

Wszelkie zasady i przepisy dotyczące zamówień publicznych, informacje o przetargach i szkoleniach w tym zakresie dostępne są na stronie internetowej:

www.business.govt.nz/procurement.

Od połowy sierpnia 2015 roku Nowa Zelandia jest oficjalnie stroną Porozumienia w sprawie zamówień publicznych Światowej Organizacji Handlu (GPA WTO).

Rynek pracy

Rynek pracy w Nowej Zelandii można z pewnością ocenić jako atrakcyjny dla inwestorów. Przepisy prawa pracy są liberalne. Rząd aktywnie reaguje na wszelkiego rodzaju deficyty i jeśli trzeba, dostosowuje politykę imigracyjną do potrzeb nowozelandzkich przedsiębiorców. Jakość wykształcenia, a także poziom umiejętności praktycznych są wysokie. Nie jest trudno znaleźć specjalistów. Podstawowym aktem prawa pracy jest Employment Relations Act z 2000 r.

Stopa bezrobocia we wrześniu 2016 roku wynosiła 4,9% i według prognoz będzie spadała. Średnia stawka godzinowa wynosi w Nowej Zelandii 27,51 NZD w sektorze prywatnym i 37,22 NZD w sektorze publicznym. Płaca minimalna od 24 stycznia 2017 roku wynosi 15,75 NZD/godz. (zacznie obowiązywać 1 kwietnia 2017 r.) i przysługuje pracownikom powyżej 16 roku życia. Obowiązuje 40-godzinny tydzień pracy.

Kompendium wiedzy o nowozelandzkim rynku pracy wraz ze statystykami i regulacjami znaleźć można na stronie internetowej Departamentu Pracy: <http://www.dol.govt.nz>.

Nowa Zelandia aktywnie zachęca do przyjazdu przedsiębiorców oraz cudzoziemców z kwalifikacjami, którzy stanowią największy odsetek imigrantów. Zawód, wykształcenie, wiek i znajomość języka angielskiego są najważniejszymi czynnikami w rozpatrywaniu aplikacji wizowej.



Wszelkie kwestie związane z zatrudnianiem cudzoziemców opisane są na portalu nowozelandzkich służb imigracyjnych: www.immigration.govt.nz.

Porady praktyczne

- Nowa Zelandia jest krajem, w którym dominuje transparentność regulacji, sprawne działanie instytucji publicznych, a nade wszystko poszanowanie prawa.
- W praktyce kontaktów na linii instytucja-obywatel w Nowej Zelandii stosuje się daleko posuniętą otwartość i zaufanie. Często urzędy i instytucje finansowe wymagają składania oświadczeń, które w innych krajach wymagałyby dołączenia dowodów. Dzięki takiemu podejściu życie jest łatwiejsze, jednak wymaga od obywatela dużej odpowiedzialności. Obywatel, który nadużyje tego zaufania nie może liczyć na pobłażliwość prawa.
- Pomimo dobrze rozwiniętego systemu płatności elektronicznych Nowozelandzcy przyzwyczajeni są do płatności za pomocą czeków.
- Dominującym sposobem rozliczania się pracodawcy z pracownikiem są wypłaty w cyklu tygodniowym/dwutygodniowym.
- Nowozelandzcy są narodem otwartym. Generalnie nie ma problemu z umawianiem spotkań. Poszanowanie czasu jest głęboko zakorzenione w tej kulturze.
- Nowa Zelandia to kraj egalitarny. Manifestacja zamożności lub domaganie się specjalnego traktowania nie jest mile widziane.
- W kontaktach biznesowych nie ma problemu z komunikacją elektroniczną. E-mail jest powszechnie używany, podobnie jak strony internetowe firm.
- Nie ma bezpośredniego połączenia lotniczego pomiędzy Polską a Nową Zelandią. Do Nowej Zelandii można dostać się korzystając z oferty różnych linii lotniczych, jednak w każdym przypadku wymagane są przesiadki. Najpopularniejsze są rejsy z Polski z przesiadką w Dubaju lub w Londynie/Frankfurcie, a następnie w Bangkoku lub Hong-Kongu, skąd samoloty dolatują do Auckland. Lot do innych miast Nowej Zelandii wymaga dodatkowej przesiadki w Sydney lub w Auckland.
- Na drogach obowiązuje ruch lewostronny.
- Operatorzy sieci komórkowych GSM w Nowej Zelandii to: Vodafone, Spark, 2Degrees.
- Strefa czasowa w odniesieniu do Polski: +10h (czas letni polski) lub +11h (czas zimowy polski).

Nowa Zelandia w Polsce

Ambasada Nowej Zelandii w Polsce, podobnie jak Ambasada RP w Wellingtonie, odgrywa ważną rolę w promowaniu stosunków politycznych, gospodarczych i handlowych pomiędzy Nową Zelandią a Polską.

Agenda rządowa NZTE (New Zealand Trade and Enterprise) zajmuje się w imieniu rządu Nowej Zelandii rozwojem gospodarczym kraju. Poprzez sieć biur na całym świecie NZTE wspomaga



Ambasada
Rzeczypospolitej Polskiej
w Wellingtonie

gospodarkę Nowej Zelandii wzmacniając możliwości przedsiębiorstw, wspierając gospodarkę poszczególnych regionów oraz umacniając i wzbogacając ich obecność na zagranicznych rynkach. Oddział regionalny NZTE obejmujący działalnością Polskę ma swoją siedzibę w Hamburgu:
<https://www.nzte.govt.nz/en/contact-us/europe/>.

Departament Imigracji (Immigration New Zealand) jest urzędem odpowiedzialnym za prowadzenie nowozelandzkiej polityki imigracyjnej: <http://www.immigration.govt.nz/>. Obywatele polscy mogą składać podania o wszystkie rodzaje wiz do Centrum Podań Wizowych w Londynie: <https://www.ttsnzvisa.com/>. Podania obywateli polskich o wize uprawniające do pobytu stałego w Nowej Zelandii rozpatrywane są przez biuro Departamentu Imigracji w Londynie.

Przydatne kontakty i źródła w Internecie

Institucje

Ambasada RP w Nowej Zelandii z siedzibą w Wellingtonie
tel.: +64 4 499 78 44
<http://www.wellington.msz.gov.pl>
wellington.amb.sekretariat@msz.gov.pl

Ambasada Nowej Zelandii w Warszawie
tel.: +48 22 521 05 00
<http://www.nzembassy.com/poland>
nzsw@nzembassy.pl

Ministerstwo Finansów
<http://www.treasury.govt.nz>

Ministerstwo Przemysłów Podstawowych:
<https://www.mpi.govt.nz/>

Ministerstwo Obrony Cywilnej i Zarządzania Kryzysowego
<http://www.civildefence.govt.nz>

Ministerstwo Biznesu, Innowacyjności i Zatrudnienia
<http://www.mbie.govt.nz/>

Ministerstwo Obrony
<http://www.defence.govt.nz>

Ministerstwo Zdrowia
<http://www.moh.govt.nz>



Ambasada
Rzeczypospolitej Polskiej
w Wellingtonie

Ministerstwo Spraw Zagranicznych i Handlu

<http://www.mfat.govt.nz>

Ministerstwo Rozwoju Społecznego

<http://www.msd.govt.nz>

Komisja Handlu

<http://www.comcom.govt.nz>

Służba Celna

<http://www.customs.govt.nz>

Nowozelandzka Agencja Rozwoju Handlu i Przedsiębiorczości

<http://www.nzte.govt.nz>

Biuro Inwestycji Zagranicznych

<http://www.linz.govt.nz/overseas-investment/index.aspx>

Główny Urząd Statystyczny

<http://www.stats.govt.nz>

Bank Rezerw Nowej Zelandii (bank centralny)

<http://www.rbnz.govt.nz>

Rządowy portal legislacyjny:

<http://www.legislation.govt.nz>

Samorządowy portal publikujący ogłoszenia o przetargach publicznych:

<https://www.lgtenders.co.nz>

Banki

ANZ National Bank Group Limited

<http://www.anz.co.nz>

ASB Bank Limited

<https://www.asb.co.nz>

Bank of New Zealand

<http://www.bnz.co.nz>

Kiwibank Limited

<http://www.kiwibank.co.nz>

TSB Bank Limited

<http://www.tsb.co.nz>



Ambasada
Rzeczypospolitej Polskiej
w Wellingtonie

Westpac New Zealand Ltd

<http://www.westpac.co.nz>

Media

The Dominion Post

<http://www.stuff.co.nz/dominion-post>

New Zealand Herald

<http://www.nzherald.co.nz>

New Zealand Listener

<http://www.listener.co.nz>

telewizja publiczna

<http://tvnz.co.nz>

radio publiczne

<http://www.radionz.co.nz>

Inne informacje

Informacje o gospodarce Nowej Zelandii w serwisie MSZ RP

http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/australia/nowa_zelandia/

Informacje o stosunkach gospodarczych Polski z Nową Zelandią na stronach Min. Gospodarki

https://www.mr.gov.pl/media/18387/Nowa_Zelandia_7_04_2016.pdf

Baza kancelarii prawnych i konsultingowych w Nowej Zelandii*

**Poniższy spis nie stanowi rekomendacji Ambasady RP w Wellingtonie i ma wyłącznie charakter informacyjny*

<https://www.lawsociety.org.nz/for-the-community/find-lawyer-and-organisation>