

Stabnąca Europa ciągnie w dół nasz eksport

W handlu zagranicznym nie należy spodziewać się zmian. Karty polskim eksporterom wciąż rozstają odbiorcy z Europy.

W pierwszym kwartale 2009 r. polski eksport wyniósł 22,7 mld EUR, a import 24,6 mld EUR. To znaczący spadek obu wskaźników w porównaniu z początkiem 2008 r., kiedy eksport zamknął się w 28,4 mld EUR, a import – 33,7 mld EUR. Jednym z powodów spadku eksportu jest wolniejsze niż importu. W perspektywie roku najczęściej wypnie na wskaźnik naszego PKB – komentarze Ma-

ciej Jakaczyński, dyrektor inwestycyjny w New World Alternative Investments. Polska nie jest zależna od eksportu w takim stopniu jak niektóre z krajów rozwiniętych, bo stanowi on około 40 proc. naszego PKB. Jednak 80 proc. naszego eksportu to rynki europejskich krajów rozwiniętych. Maciej Jakaczyński zwraca uwagę, że zaledwie 6 proc. produktów eksportowanych trafia do krajów rozwijających się. Dlatego jeśli UE wykaże spowolnienie w handlu zagranicznym, dosięgnie ono i nas.

Naszym głównym partnerem handlowym pozostają Niemcy. Ich udział w polskim ekspor-

133
mld zł ▶ Tyle wyniósł polski eksport w cenach bieżących w okresie od stycznia do kwietnia roku 2009...

143
mld zł ▶ ... a taką wartość w tym samym okresie osiągnął nasz import.

importu waha się w granicach 25 proc. Sytuacja podobna jest do sytuacji w Niemczech. Opcje 350 analizy

zabrane przez Instytut ZEW wskazuje jednak na niezwykle optymistyczne nastroje w niemieckiej gospodarce. W czerwcu indeks ZEW wyniósł 44,8 pkt, chociaż jeszcze w marcu był na minusie. Jednak tu eksperci pozostają sceptyczni.

— Nie spodziewam się szybkiego wyjścia Niemiec z recesji. Ich gospodarka w dużym stopniu jest zależna od eksportu i to głównie do USA. Moim zdaniem, szybciej zregenerują się gospodarki krajów Europy Środkowo-Wschodniej – uważa Maciej Jakaczyński. Aby uniezależnić się od Europy w dziedzinie handlu zagranicznego, polskie firmy powinny więcej eksportować

do krajów rozwijających się. Jednak to nie jest łatwe.

— Problem w tym, że w Polsce dużych eksporterów mamy niewiele. Mniejsze firmy natomiast są raczej powiązane z bliższymi odbiorcami. Dlatego wciąż dla Polski kluczowymi importami z bliskich krajów Europy Odległe rynki w krótkim okresie nie są dla nich alternatywą – komentuje prof. Jan Michałek z Katedry Makroekonomii UW. Zdaniami Macieja Jakaczyńskiego aby dostać do nowej reorganizacji, niezbędne jest nowe podejście do tworzenia zachęt eksportowych.

Rafał Fabisiak
rafabisi@pbi.pl • 022 333 99 22

Skuteczne rozwiązywanie problemów przedsiębiorców na rynku wewnętrznym UE

Przedsiębiorca na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej
Polski przedsiębiorca próbujący prowadzić działalność na terytorium innych państw UE, czy to wprowadzając na nowe rynki swoje towary, czy też świadcząc usługi albo zakładając oddziały swojej spółki, korzysta z uprawnień wynikających z przepisów prawa wspólnotowego. Są to zarówno przepisy traktatowe dotyczące m.in. tzw. czterech swobód – tj. swobody przepływu osób, swobody przepływu towarów, usług i kapitału jak i przepisy tzw. prawa wewnętrznego, czyli przede wszystkim licznych dyrektyw składające się na przepisy rynku wewnętrznego UE.

Teoretycznie przedsiębiorca z UE ma „ulatwione zadanie” właśnie z uwagi na funkcjonowanie rynku wewnętrznego UE. Niemniej jednak może spotkać się z niezasadnionymi utrudnieniami ze strony administracji innych państw członkowskich polegającymi na wadliwym stosowaniu przepisów prawa wspólnotowego. Dlatego też Komisja Europejska powołała w 2002 roku nieformalny mechanizm SOLVIT.

SOLVIT
SOLVIT jest instrumentem służącym rozwiązywaniu problemów obywateli i lub przedsiębiorców z państw Europejskiego Obszaru Gospodarczego (UE, Norwegia, Islandia, Lichtenstein) wynikających z niewłaściwego stosowania prawa wspólnotowego przez organy administracji publicznej innych państw członkowskich. Wszystkie państwa EOG utworzyły centra SOLVIT działające przede wszystkim w ramach ministerstw spraw zagranicznych lub ministerstw gospodarki. Centra te współpracują ze sobą, za pośrednictwem bazy danych on-line, w celu szybkiego i praktycznego rozwiązywania problemów zgłaszanych przez obywateli i przedsiębiorców.
W SOLVIT mogą być rozwiązywane jedynie transgraniczne, rzeczywiste i istniejące problemy związane ze stosowaniem prawa wspólnotowego pomiędzy obywatelami lub przedsiębiorcą z jednego państwa członkowskiego EOG, a organem administracji innego państwa członkowskiego. W ramach systemu nie mogą być prowadzone sprawy dotyczące relacji przedsiębiorca- przedsiębiorca, konsument – przedsiębiorca oraz sprawy z zakresu stosunków pracowniczych. Rozwiązanie sprawy zajmuje do 10 tygodni, w wyjątkowych przypadkach 14 tygodni.
Zadaniem SOLVIT jest rozwiązywanie konkretnych problemów a nie udzielanie informacji i porad.

Czego dotyczy sprawa SOLVIT?
Z systemu korzystają przede wszystkim obywatele państw członkowskich mający problemy np. z uzyskaniem różnego rodzaju zasiłków albo ich transferem do Polski oraz z uznaniem ich kwalifikacji zawodowych. Centrum SOLVIT Polska prowadzi sporo spraw związanych z Kartami pobytu (EEA1 i EEA2) w Wielkiej Brytanii.
Sprawy zgłaszane przez przedsiębiorców dotyczą najczęściej kwestii podatkowych, dostępu do rynku usług, dostępu produktów do rynku, należności celnych i kontroli granicznych.

Zbyt mało spraw zgłaszanych przez przedsiębiorców
Z każdym rokiem liczba spraw kierowanych do SOLVIT wzrasta. W 2008 r. o kolejne 22%. Wskaźnik skuteczności utrzymał się na poziomie 83% rozwiązanych spraw.
Wzrost liczby spraw spowodowany jest przede wszystkim większą liczbą obywateli zgłaszających się do SOLVIT. Liczba spraw przedsiębiorców pozostała w wartości bezwzględnej niezmienna, załem w stosunku do całkowitej liczby spraw zmniejszyła się z 31% w 2006 r. do 14% w 2008 r.
W opinii Centrum SOLVIT nie oznacza to, że przedsiębiorcy napotykają na rynku wewnętrznym na mniej problemów niż obywatele, lecz że mniej chętnie wnoszą skargi do SOLVIT. Wydaje się, że przedsiębiorcy zazwyczaj szukają płatnej pomocy prawnej, szczególnie jeżeli sprawa dotyczy znacznej kwoty. Ponadto mogą mieć do dyspozycji także inne tradycyjne kanały pomocy, takie jak izby



Polski przedsiębiorca działający na terenie Hiszpanii złożył wniosek o zwrot podatku VAT. Minęło 7 miesięcy i organ hiszpański nie wydał żadnej decyzji dotyczącej złożonego wniosku naruszając w ten sposób reguły wspólnotowe, zgodnie z którymi władze krajowe mają 6-cio miesięczny termin na wydanie decyzji w tego typu sprawach. Na skutek interwencji SOLVIT polski przedsiębiorca otrzymał nie tylko zwrot podatku ale również odszetki za zwłokę urzędu hiszpańskiego.
Podobna sprawa portugalskiego przedsiębiorstwa działającego w Polsce została rozwiązana przez Centrum SOLVIT Polska w ciągu 8 dni.

Polski obywatel, który kupił na terenie Austrii samochód, próbował go zarejestrować w polskim urzędzie. Z austriackiego urzędu zamiast dowodu rejestracyjnego otrzymał jedynie tzw. „Typenschein”, na podstawie którego zarejestrowanie samochodu w innym państwie członkowskim nie jest możliwe. Wniosekodawca bezskutecznie zwracał się do urzędu austriackiego z prośbą o informację. Dzięki interwencji SOLVIT, nie tylko jego problem został rozwiązany. Władze austriackie zmieniły swoje krajowe procedury, ułatwiając wydawanie odpowiednich dokumentów.

SOLVIT*

Centrum SOLVIT Polska
Ministerstwo Gospodarki
Departament Spraw Europejskich
Plac 3 Krzyży 3/5
00-507 Warszawa
www.solvit.gov.pl

W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BGK rozpocznie w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców – mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W pierwszym półroczu 2008 roku wartość udzielonego finansowania wynosiła ponad 8 mld euro – przyznaje Honorata Harasim-Zielińska z BGK. Jednak drugie półrocze ma być dużo, dużo lepsze.

Faktoring i przyszłość
Wśród innych metod wspierania eksportu należy oczywiście wspomnieć o faktoringu (skup przez bank przeterminowanych weksli) lub forfaiting (skup przez bank terminowych należności). Oba te narzędzia pozwalają zachować eksportowi płynność finansową.
A jak przedstawia się bieżąca przyszłość dla eksportu? Umartkowanie optymistyczne. W drugiej połowie roku ma ruszyć rządowy program wspierania eksportu na lata 2009-11. Także banki nie czekają z założonymi rękami.

Wojciech Chmielarz
w.chmielarz@pbi.pl

o siebie

Wych. izby gospodarcze, izby przemysłowe o - handlowe – mówi Roman Przasnyski.
— Przedsiębiorcy eksportujący towary czy usługi powinni opracować tzw. ogólne warunki sprzedaży (OWS), na które będą się powoływać w stosunku do swoich kontrahentów. Chronią one interesy eksportera, na przykład poprzez zdefiniowanie odpowiedzialności sprzedawcy i odbiorcy, czy tytułu rękojmi lub ograniczenie jego odpowiedzialności odszkodowawczej – tłumaczy Mirosław Babiaczyk z kancelarii Babiaczyk, Skrocki i Wspólnicy

Zabeta Tadra
tadra@pbi.pl • 022 333 99 22

Stabnąca Europa ciągnie w dół nasz eksport

W handlu zagranicznym nie należy spodziewać się zrińian. Kartę polskim eksporterom wciąż rozdziają odbiorcy z Europy.

W pierwszym kwartale 2009 r. polski eksport wyniósł 22,7 mld EUR, a import 24,6 mld EUR.

To znaczący spadek obu wskaźników w porównaniu z początkiem 2008 r., kiedy eksport zmniejszył się o 28,4 mld EUR, a import o 33,7 mld EUR. Jednym z powodów spadku eksportu jest wolniejsze niż importu. W perspektywie roku saldo może być dodatnie, co znacząco wpłynie na wskaźnik naszego PKB — komentuje Mar-

ciej Jakaczyński, dyrektor inwestycyjny w New World Alternative Investments.

Polska nie jest zależna od eksportu w takim stopniu, jak niektóre z krajów rozwiniętych, bo stanowi on około 40 proc. naszego PKB. Jednak 80 proc. naszego eksportu to rynki europejskich krajów rozwiniętych. Maciej Jakaczyński zwraca uwagę, że zaledwie 6 proc. produktów eksportowanych trafia do krajów rozwijających się. Dlatego jeśli UE wykaże się spowolnieniem w handlu zagranicznym, dosięgnie ono i nas.

Naszym głównym partnerem handlowym pozostają Niemcy. Ich udział w polskim ekspor-

133

mln zł to tyle wyniósł polski eksport w cenach bieżących w okresie od stycznia do kwietnia roku 2009.

143

mln zł to taka wartość w tym samym okresie osiągnął nasz import.

importce waha się w granicach 25 proc. Sytuacja podobna go sąsiad jest zatem dla nas kluczowa. Opinie 350 analityków

zebrane przez Instytut ZEW wskazują jednak na niewyklike optymistyczne nastroje w niemieckiej gospodarce. W czerwcu indeks ZEW wyniósł 44,8 pkt, chociaż jeszcze w marcu był na minusie. Jednak tu eksperci pozostają sceptyczni.

— Nie spodziewam się szybkiego wyściga Niemiec z recesyjnym gospodarką w dużym stopniu jest zależna od eksportu i to głównie do USA. Moim zdaniem, szybciej zregenerują się gospodarki krajów Europy Środkowo-Wschodniej — uważa Maciej Jakaczyński.

Abym uniezależnił się od Europy w dziedzinie handlu zagranicznego, polskie firmy powinny więcej eksportować

do krajów rozwijających się. Jednak to nie jest łatwe.

— Problem w tym, że w Polsce dużych eksporterów trąnny niewiele. Mniejsze firmy natomiast są raczej powiązane z bliższymi odbiorcami. Dlatego wciąż dla Polski kluczowymi importami z bliskich krajów Europy. Odległe rynki w krótkim okresie nie są dla nich alternatywą — komentuje prof. Jan Michalek z Katedry Makroekonomii UW.

Zdaniem Macieja Jakaczyńskiego aby doszło do pewnej reorganizacji, niezbędne jest nowe podejście do tworzenia zachęt eksportowych.

Rafał Fabiński
rafab@pbi.pl • 022-333-99-22

PB-19548

Skuteczne rozwiązywanie problemów przedsiębiorców na rynku wewnętrznym UE

Przedsiębiorca na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej
Polski przedsiębiorca próbujący prowadzić działalność na terytorium innych państw UE, czy to wprowadzając na nowe rynki swoje towary, czy też tymczasowo świadcząc usługi albo zakładając oddział swojej spółki korzysta z uprawnień wynikających z przepisów prawa wspólnotowego. Są to zarówno przepisy traktatowe dotyczące m.in. tzw. czterech swobód — tj. swobody przepływu osób, swobody przepływu towarów, usług i kapitału jak i przepisy tzw. prawa wewnętrznego, czyli przede wszystkim licznych dyrektyw składające się na przepisy rynku wewnętrznego UE.

Teoretycznie przedsiębiorca z UE ma „łatwiejsze zadanie” właśnie z uwagi na funkcjonowanie rynku wewnętrznego UE. Niemniej jednak może spotkać się z niezasadnionymi utrudnieniami ze strony administracji innych państw członkowskich polegającymi na wadliwym stosowaniu przepisów prawa wspólnotowego.

Dlatego też Komisja Europejska powołała w 2002 roku nieformalny mechanizm SOLVIT.

SOLVIT
SOLVIT jest instrumentem służącym rozwiązywaniu problemów obywateli lub przedsiębiorców z państw Europejskiego Obszaru Gospodarczego (UE, Norwegia, Islandia, Lichtenstein) wynikających z niewłaściwego stosowania prawa wspólnotowego przez organy administracji publicznej innych państw członkowskich. Wszystkie państwa EOG utworzyły centra SOLVIT działające przede wszystkim w ramach ministerstw spraw zagranicznych lub ministerstw gospodarki. Centra te współpracują ze sobą, za pośrednictwem bazy danych on-line, w celu szybkiego i praktycznego rozwiązywania problemów zgłaszanych przez obywateli i przedsiębiorców.

W SOLVIT mogą być rozwiązywane jedynie transgraniczne, rzeczywiste istniejące problemy związane ze stosowaniem prawa wspólnotowego pomiędzy obywatelami lub przedsiębiorcą z jednego państwa członkowskiego EOG, a organem administracji innego państwa członkowskiego. W ramach systemu nie mogą być prowadzone sprawy dotyczące relacji przedsiębiorca- przedsiębiorca, konsument — przedsiębiorca oraz sprawy z zakresu stosunków pracowniczych. Rozwiązanie sprawy zajmuje do 10 tygodni, w wyjątkowych przypadkach 14 tygodni.

Zadaniem SOLVIT jest rozwiązywanie konkretnych problemów a nie udzielanie informacji i porad.

Czego dotyczy sprawa SOLVIT?

Z systemu korzystają przede wszystkim obywatele państw członkowskich mający problemy np. z uzyskaniem różnego rodzaju zasilisk albo ich transferem do Polski oraz z uznaniem ich kwalifikacji zawodowych. Centrum SOLVIT Polska prowadzi sporo spraw związanych z Kartami Pobytu (EEA1 i EEA2) w Wielkiej Brytanii.

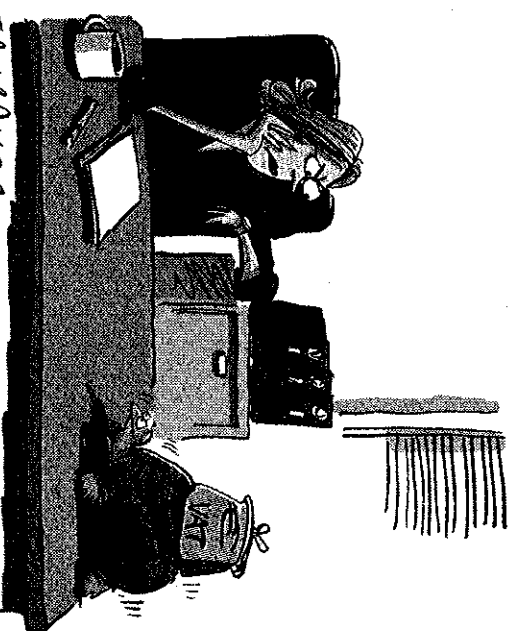
Sprawy zgłaszane przez przedsiębiorców dotyczą najczęściej kwestii podatkowych, dostępu do rynku usług, dostępu produktów do rynku, należności celnych i kontroli granicznych.

Zbyt mało spraw zgłaszanych przez przedsiębiorców

Z każdym rokiem liczba spraw kierowanych do SOLVIT wzrasta. W 2008 r. o kolejne 22%. Wskaźnik skuteczności utrzymał się na poziomie 83% rozwiązanych spraw.

Wzrost liczby spraw spowodowany jest przede wszystkim większą liczbą obywateli zgłaszających się do SOLVIT. Liczba spraw przedsiębiorców pozostała w wartości bezwzględnej niezmienna, zatem w stosunku do całkowitej liczby spraw zmniejszyła się z 31% w 2006 r. do 14% w 2008 r.

W opinii Centrum SOLVIT nie oznacza to, że przedsiębiorcy napotykają na rynku wewnętrznym na mniej problemów niż obywatele, lecz że mniej chętnie wnoszą skargi do SOLVIT. Wydaje się, że przedsiębiorcy zazwyczaj szukają płatnej pomocy prawnej, szczególnie jeżeli sprawa dotyczy znacznej kwoty. Ponadto mogą mieć do dyspozycji także inne tradycyjne kanały pomocy, takie jak izby



Polski przedsiębiorca działający na terenie Hiszpanii złożył wniosek o zwrot podatku VAT. Minęło 7 miesięcy i organ hiszpański nie wydał żadnej decyzji dotyczącej złożonego wniosku naruszając w ten sposób reguły wspólnotowe, zgodnie z którymi władze krajowe mają 6-cio miesięczny termin na wydanie decyzji w tego typu sprawach. Na skutek interwencji SOLVIT polski przedsiębiorca otrzymał nie tylko zwrot podatku ale również odszetki za zwłokę urzędu hiszpańskiego.

Podobna sprawa portugalskiego przedsiębiorstwa działającego w Polsce została rozwiązana przez Centrum SOLVIT Polska w ciągu 8 dni.

Polski obywatel, który kupił na terenie Austrii samochód, próbował go zarejestrować w polskim urzędzie. Z austriackiego urzędu zamiast dowodu rejestracyjnego otrzymał jedynie tzw. „Typenschein”, na podstawie którego zarejestrowanie samochodu w innym państwie członkowskim nie jest możliwe. Wniosekodawca bezskutecznie zwracał się do urzędu austriackiego z prośbą o informację. Dzięki interwencji SOLVIT, nie tylko jego problem został rozwiązany. Władze austriackie zmieniły swoje krajowe procedury, ułatwiając wydawanie odpowiednich dokumentów.

SOLVIT*

Centrum SOLVIT Polska
Ministerstwo Gospodarki
Departament Spraw Europejskich
Plac 3 Krzyży 3/5
00-507 Warszawa
www.solvit.gov.pl

kredyt importer kupuje towar i usługi eksportera.

— Rosnie zainteresowanie takim strukturami, bo importerzy ze względu na ograniczone lub drogie źródła finansowania na rynku lokalnym, oczekują od eksporterów kompleksowej oferty, zawierającej też propozycje finansowania transakcji — przyznaje Jacek Mofko.

Dodatkową zachętą do skorzystania z kredytu dla nabywcy jest fakt, że można go ubezpieczyć w KUKE (Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych). Korporacja należy do Skarbu Państwa oraz Banku Gospodarstwa Krajowego. Jej zadaniem jest promocja polskiego eksportu poprzez ubezpieczenia kredytów eksportowych. Zeby je dostać, trzeba spełnić określone warunki, m.in. udzielił składowców zagranicznych nie może przekroczyć 50 proc. kwoty kontraktu.

— W pierwszym półroczu 2009 r. Bank Gospodarstwa Krajowego nie zawarł żadnych umów w ramach kredytu dla nabywcy, podczas gdy w pierwszym półroczu 2008 roku wartość udzielonego finansowania wynosiła ponad 8 mld euro — przyznaje Honorata Harasim-Zielińska z BGK.

Jednak drugie półrocze ma być dużo, dużo lepsze.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BGK rozpocznie w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywcy — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

Faktoring i przyszość

Wśród innych metod wspierania eksportu należy oczywiście wspomnieć o faktoringu (skup przez bank przeterminowanych weksli) lub forfaiting (skup przez bank terminowych należności). Oba te narzędzia pozwalają zachować eksportowi płynność finansową.

A jak przedstawia się bieżąca przyszłość dla eksportu? Umartkowanie optymistyczne. W drugiej połowie roku ma ruszyć rządowy program wspierania eksportu na lata 2009-11. Także banki nie czekają z założonymi rękami.

Wojciech Chmielarz
w.chmielarz@pbi.pl

o siebie

wych, izby gospodarcze, izby przemysłowo-handlowe — mówi Roman Przasnyski.

— Przedsiębiorcy eksportujący towary czy usługi powinni opracować tzw. ogólne warunki sprzedaży (OWS), na które będą się powoływać w stosunku do swoich kontrahentów. Chronią one interesy eksportera, na przykład poprzez zindykowanie odpowiedzialności sprzedawcy w przypadku z tytułu rekoim lub ograniczenie jego odpowiedzialności odszkodowawczej — tłumaczy Mirosław Babiaczyk z kancelarii Babiaczyk, Skrocki i Wspólnicy

Zabeta Tadra
ztadra@pbi.pl • 022-333-99-22

Stabnąca Europa ciągnie w dół nasz eksport

Kredyt importer kupuje towar i usługi eksportera.

— Rosnie zainteresowanie fakturą strukturalną, bo importerzy ze względu na ograniczone lub drogie źródła finansowania na rynku lokalnym, oczekują od eksporterów kompleksowej oferty, zawierającej też propozycje finansowania transakcji — przyznaje Jacek Młodko.

Dodatkową zachętą do skorzystania z kredytu dla nabywców jest fakt, że można go ubezpieczyć w KUKE (Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych). Korporacja należy do Skarbu Państwa oraz Banku Gospodarstwa Krajowego. Jej zadaniem jest promocja polskiego eksportu poprzez ubezpieczenia kredytów eksportowych. Zeby je dostać, trzeba spełnić określone warunki, m.in. udział składników zagranicznych nie może przekroczyć 50 proc. kwoty kontraktu.

W pierwszym półroczu 2009 r. Bank Gospodarstwa Krajowego nie zawarł żadnych umów w ramach kredytu dla nabywców, podczas gdy w pierwszym półroczu 2008 roku wartość udzielonego finansowania wynosiła ponad 8 mln euro — przyznaje Honorata Harasim-Zielnińska z BGK.

Jednak drugie półrocze ma być dużo, dużo lepsze. — W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BGK rozpocznie w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielnińska.

Faktoring i przyszość

Wśród innych metod wspierania eksportu należy oczywiście wspomnieć o faktoringu (skup przez bank przeterminowanych weksli) lub forfaiting (skup przez bank terminowych należności). Oba te narzędzia pozwalają zachować eksportowi płynność finansową.

A jak przedstawia się bieżąca przyszłość dla eksporterów? Umartkowanie optymistyczne. W drugiej połowie roku ma ruszyć rządowy program wspierania eksportu na lata 2009-11. Także banki nie czekają z założonymi reklamami.

Wojciech Chmielarz
w.chmielarz@pb.pl

o siebie

wych, izby gospodarcze, izby przemysłowo-handlowe — mówi Roman Przasnyski.

— Przedsiębiorcy eksportujący towary czy usługi powinni opracować tzw. ogólne warunki sprzedaży (OWS), na które będą się powoływać w stosunku do swoich kontrahentów. Chronią one interesy eksportera, na przykład poprzez zindyfikowanie odpowiedzialności z tytułu rekwizytów ograniczenie jego odpowiedzialności odszkodowawczej — tłumaczy Mirosław Babiałczyk z kancelarii Babiałczyk, Skrocki i Wspólnicy.

Zabęła Tadra

zabed@pb.pl • 022-333-69-22

W handlu zagranicznym nie należy spoziewać się zriani. Kartę polskim eksporterom wciąż rozstają odbiorcy z Europy.

W pierwszym kwartale 2009 r. polski eksport wyniósł 22,7 mld EUR, a import 24,6 mld EUR. To znaczący spadek obuw skądźników w porównaniu z początkiem 2008 r., kiedy eksport zmniejszał się w 28,4 mld EUR, a import — 33,7 mld EUR. Jednym z powodów spadku eksportu jest wolniejsze niż importu. W perspektywie roku sądzono może być dodatnie, co znacząco wpłynie na wskaźnik naszego PKB — komentuje Mar-

ciej Jakaczyński, dyrektor inwestycyjny w New World Alternative Investments.

Polska nie jest zależna od eksportu w takim stopniu jak niektóre z krajów rozwiniętych, bo stanowi on około 40 proc. naszego PKB. Jednak 80 proc. naszego eksportu to rynek europejskich krajów rozwiniętych. Maciej Jakaczyński zwraca uwagę, że zaledwie 6 proc. produktów eksportowanych trafia do krajów rozwijających się. Dlatego jeśli UE wykaże spowolnienie w handlu zagranicznym, dosięgnie ono i nas.

Naszym głównym partnerem handlowym pozostają Niemcy. Ich udział w polskim ekspor-

133

133 mld zł to tyle w tym okresie od stycznia do kwietnia roku 2009...

143

143 mld zł to taka wartość w tym samym okresie osiągnął nasz import.

importce waha się w granicach 25 proc. Sytuacja podobna do poprzedniego okresu. Wyniki 359 analizy

zabrane przez Instytut ZEW wskazuje jednak na niezwykle optymistyczne nastroje w niemieckiej gospodarce. W czerwcu indeks ZEW wyniósł 44,8 pkt, chociaż jeszcze w marcu był na minusie. Jednak tu eksperci pozostają sceptyczni.

— Nie spodziewam się szybkiego wyjścia Niemiec z recesji. Ich gospodarka w dużym stopniu jest zależna od eksportu i to głównie do USA. Moim zdaniem, szybciej zregenerują się gospodarki krajów Europy Środkowo-Wschodniej — uważa Maciej Jakaczyński.

Aby uniezależnić się od Europy w dziedzinie handlu zagranicznego, polskie firmy powinny wiecej eksportować

do krajów rozwijających się. Jednak to nie jest łatwe.

— Problem w tym, że w Polsce dużych eksporterów niawiele. Mniejsze firmy natomiast są raczej powiązane z bliższymi odbiorcami. Dlatego wciąż dla Polski kluczowymi importeryz bliskich krajów Europy. Odległe rynki w krótkim okresie nie są dla nich alternatywą — komentuje prof. Jan Michałek z Katedry Makroekonomii UW.

Zdaniem Macieja Jakaczyńskiego aby doszło do nowej reorganizacji, niezbędne jest nowe podejście do tworzenia zachęt eksportowych.

Rafał Fabisiak
rafab@pb.pl • 022-333-67-30

Skuteczne rozwiązanie problemów przedsiębiorców na rynku wewnętrznym UE

REKLAMA

Przedsiębiorca na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej Polski przedsiębiorca próbujący prowadzić działalność na terytorium innych państw UE, czy to wprowadzając na nowe rynki swoje towary, czy też tymczasowo świadcząc usługi albo zakładając oddziały swojej spółki korzysta z uprawnień wynikających z przepisów prawa wspólnotowego. Są to zarówno przepisy traktatowe dotyczące m.in. tzw. czterech swobód — tj. swobody przepływu osób, swobody przepływu towarów, usług i kapitału jak i przepisy tzw. prawa wewnętrznego UE.

Teoretycznie przedsiębiorca z UE ma „ulawione zadanie” właśnie z uwagi na funkcjonowanie rynku wewnętrznego UE. Niemniej jednak może spotkać się z niezasadnionymi utrudnieniami ze strony administracji innych państw członkowskich polegającymi na wadliwym stosowaniu przepisów prawa wspólnotowego.

Dlatego też Komisja Europejska powołała w 2002 roku nieformalny mechanizm SOLVIT.

SOLVIT

SOLVIT jest instrumentem służącym rozwiązywaniu problemów obywateli lub przedsiębiorców z państw Europejskiego Obszaru Gospodarczego (UE, Norwegia, Islandia, Lichtenstein) wynikających z niewłaściwego stosowania prawa wspólnotowego przez organy administracji publicznej innych państw członkowskich. Wszystkie państwa EOG utworzyły centra SOLVIT działające przede wszystkim w ramach ministerstw spraw zagranicznych lub ministerstw gospodarki. Centra te współpracują ze sobą, za pośrednictwem bazy danych on-line, w celu szybkiego i praktycznego rozwiązywania problemów zgłaszanych przez obywateli i przedsiębiorców.

W SOLVIT mogą być rozwiązywane jedynie transgraniczne, rzeczywiste i istniejące problemy związane ze stosowaniem prawa wspólnotowego pomiędzy obywatelami lub przedsiębiorcą z jednego państwa członkowskiego EOG, a organem administracji innego państwa członkowskiego. W ramach systemu nie mogą być prowadzone sprawy dotyczące relacji przedsiębiorca- przedsiębiorca, konsument — przedsiębiorca oraz sprawy z zakresu stosunków pracowniczych. Rozwiązanie sprawy zajmuje do 10 tygodni, w wyjątkowych przypadkach 14 tygodni.

Zadaniem SOLVIT jest rozwiązywanie konkretnych problemów a nie udzielanie informacji i porad.

Czego dotyczą sprawy SOLVIT?

Z systemu korzystają przede wszystkim obywatele państw członkowskich mający problemy np. z uzyskaniem różnego rodzaju zaskłonek albo ich transferem do Polski oraz z uznaniem ich kwalifikacji zawodowych. Centrum SOLVIT Polska prowadzi sporo spraw związanych z kartami pobytu (EEA1 i EEA2) w Wielkiej Brytanii.

Sprawy zgłaszane przez przedsiębiorców dotyczą najczęściej kwestii podatkowych, dostępu do rynku usług, dostępu produktów do rynku, należności celnych i kontroli granicznych.

Zbyt mało spraw zgłaszanych przez przedsiębiorców

Z każdym rokiem liczba spraw kierowanych do SOLVIT wzrasta. W 2008 r. o kolejne 22%. Wskaźnik skuteczności utrzymał się na poziomie 83% rozwiązanych spraw.

Wzrost liczby spraw spowodowany jest przede wszystkim większą liczbą obywateli zgłaszających się do SOLVIT. Liczba spraw przedsiębiorców pozostała w wartości bezwzględnej niezmienna, zatem w stosunku do całkowitej liczby spraw zmniejszyła się z 3,1% w 2006 r. do 1,4% w 2008 r.

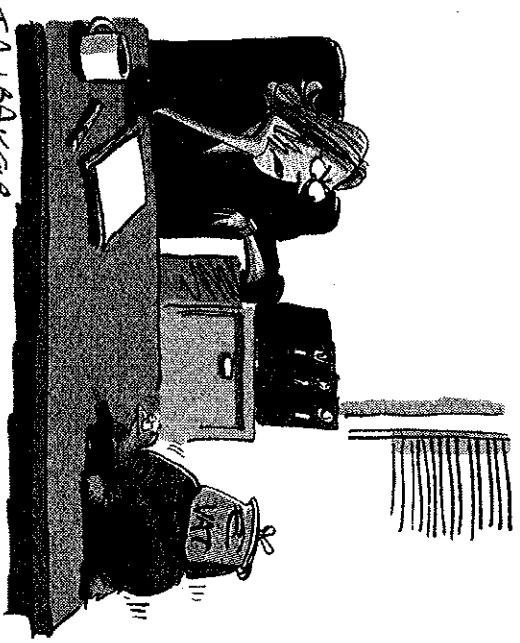
W opinii Centrum SOLVIT nie oznacza to, że przedsiębiorcy napotykać na rynku wewnętrznym na mniej problemów niż obywatele, lecz że mniej chętnie wnoszą skargi do SOLVIT. Wydaje się, że przedsiębiorcy zazwyczaj szukają płatnej porady prawnej, szczególnie jeżeli sprawa dotyczy znacznej kwoty. Ponadto mogą mieć do dyspozycji także inne tradycyjne kanały pomocy, takie jak izby

PB-195/48

handlowe. Według niektórych Centrow SOLVIT, przedsiębiorcy często niechętnie wnoszą skargi przeciwko organom krajowym, gdyż obawiają się, że będzie to miało wpływ na ich relacje z tymi organami. Z tego powodu niektórzy przedsiębiorcy godzą się na dodatkowe wymogi (takie jak kolejne testy produktów, niepotrzebne testy językowe dla pracowników itp.), nawet jeśli nie są one zgodne z prawem wspólnotowym.

Sukcesy SOLVIT w rozwiązywaniu spraw zgłoszonych przez przedsiębiorców

Zachęcamy zatem polskich przedsiębiorców do korzystania z systemu SOLVIT podając przykłady spraw zakończonych sukcesem:



Polski przedsiębiorca działający na terenie Hiszpanii złożył wniosek o zwrot podatku VAT. Minęło 7 miesięcy i organ hiszpański nie wydał żadnej decyzji dotyczącej złożonego wniosku naruszając w ten sposób reguły wspólnotowe, zgodnie z którymi władze krajowe mają 6-cio miesięczny termin na wydanie decyzji w tego typu sprawach. Na skutek interwencji SOLVIT polski przedsiębiorca otrzymał nie tylko zwrot podatku ale również odsłki za zwlokę urzędu hiszpańskiego.

Podobna sprawa portugalskiego przedsiębiorstwa działającego w Polsce została rozwiązana przez Centrum SOLVIT Polska w ciągu 8 dni.

Polski obywatel, który kupił na terenie Austrii samochód, próbował go zarejestrować w polskim urzędzie. Z austriackiego urzędu zamiasł dowodu rejestracyjnego otrzymał jedynie tzw. „Typenschein”, na podstawie którego zarejestrowanie samochodu w innym państwie członkowskim nie jest możliwe. Wniosekodawca bezskutecznie zwracał się do urzędu austriackiego z prośbą o informację. Dzięki interwencji SOLVIT, nie tylko jego problem został rozwiązany. Władze austriackie zmieniły swoje krajowe procedury, ułatwiając wydawanie odpowiednich dokumentów.



Centrum SOLVIT Polska
Ministerstwo Gospodarki
Departament Spraw Europejskich
Plac 3 Krzyży 3/5
00-507 Warszawa
www.solvit.gov.pl

Stabnąca Europa ciągnie w dół nasz eksport

W handlu zagranicznym nie należy spodziwać się zriani. Karty polskim eksportom wciąż rozstają odbiorcy z Europy.

W pierwszym kwartale 2009 r. polski eksport wyniósł 22,7 mld EUR, a import 24,6 mld EUR.

To znaczący spadek obu wskaźników w porównaniu z początkiem 2008 r., kiedy eksport zmniejszył się o 28,4 mld EUR, a import o 33,7 mld EUR. Jednak eksperci są optymistami — Tempo spadku eksportu jest wolniejsze niż importu. W perspektywie roku saldo może być dodatnie, co znacząco wpłynie na wskaźnik naszego PKB — komentuje Mar-

ciej Jakaczyński, dyrektor inwestycji w New World Alternative Investments.

Polska nie jest zależna od eksportu w takim stopniu jak niektóre z krajów rozwiniętych, bo stanowi on około 40 proc. naszego PKB. Jednak 80 proc. naszego eksportu to rynki europejskich krajów rozwiniętych. Maciej Jakaczyński zwraca uwagę, że zaledwie 6 proc. produktów eksportowanych trafia do krajów rozwijających się. Dlatego jeśli UE wykaże spowolnienie w handlu zagranicznym, dosięgnie ono i nas.

Naszym głównym partnerem handlowym pozostają Niemcy. Ich udział w polskim ekspor-

133
mld zł w I kw. 2009 r. Wyniósł 22,7 mld zł w I kw. 2008 r. W tym samym okresie osiągnął nasz import 24,6 mld zł w I kw. 2009 r. Wyniósł 24,6 mld zł w I kw. 2008 r.

143
mld zł w I kw. 2009 r. Wyniósł 33,7 mld zł w I kw. 2008 r.

W tym samym okresie osiągnął nasz import 33,7 mld zł w I kw. 2008 r.

W tym samym okresie osiągnął nasz import 33,7 mld zł w I kw. 2008 r.

do krajów rozwijających się. Jednak to nie jest łatwe.

— Problem w tym, że w Polsce dużych eksporterów mamy niewiele. Mniejsze firmy natomiast są raczej powiązane z bliższymi odbiorcami. Dlatego wciąż dla Polski kluczowi są importery z bliskich krajów Europy. Odległe rynki w krótkim okresie nie są dla nich alternatywą — komentuje prof. Jan Michałek z Katedry Makroekonomii UW.

Zdaniem Macieja Jakaczyńskiego, aby doszło do nowej reorganizacji, niezbędne jest nowe podjęcie do tworzenia zachęt eksportowych.

Rafał Fabisiak
rafab@pb.pl • 022-333-99-22

Skuteczne rozwiązywanie problemów przedsiębiorców na rynku wewnętrznym UE

REKLAMA

Przedsiębiorca na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej

Polski przedsiębiorca próbujący prowadzić działalność na terytorium innych państw UE, czy to wprowadzając na nowe rynki swoje towary, czy też świadcząc usługi albo zakładając oddziały swojej spółki korzysta z uprawnień wynikających z przepisów prawa wspólnotowego. Są to zarówno przepisy traktatowe dotyczące m.in. tzw. czterech swobód — tj. swobody przepływu osób, swobody przepływu towarów, usług i kapitału jak i przepisy tzw. prawa wewnętrznego UE.

Teoretycznie przedsiębiorca z UE ma „łatwiejsze zadanie” właśnie z uwagi na funkcjonowanie rynku wewnętrznego UE. Niemniej jednak może spotkać się z niezasadnionymi utrudnieniami ze strony administracji innych państw członkowskich polegającymi na wadliwym stosowaniu przepisów prawa wspólnotowego.

Dlatego też Komisja Europejska powołała w 2002 roku nieformalny mechanizm SOLVIT.

SOLVIT

SOLVIT jest instrumentem służącym rozwiązywaniu problemów obywateli lub przedsiębiorców z państw Europejskiego Obszaru Gospodarczego (UE, Norwegia, Islandia, Lichtenstein) wynikających z niewłaściwego stosowania prawa wspólnotowego przez organy administracji publicznej innych państw członkowskich. Wszystkie państwa EOG utworzyły centra SOLVIT działające przede wszystkim w ramach ministerstw spraw zagranicznych lub ministerstw gospodarki. Centra te współpracują ze sobą, za pośrednictwem bazy danych on-line, w celu szybkiego i praktycznego rozwiązywania problemów zgłaszanych przez obywateli i przedsiębiorców.

W SOLVIT mogą być rozwiązywane jedynie transgraniczne, rzeczywiste i istniejące problemy związane ze stosowaniem prawa wspólnotowego pomiędzy obywatelami lub przedsiębiorcą z jednego państwa członkowskiego EOG, a organem administracji innego państwa członkowskiego. W ramach systemu nie mogą być prowadzone sprawy dotyczące relacji przedsiębiorca- przedsiębiorca, konsument — przedsiębiorca oraz sprawy z zakresu stosunków pracowniczych.

Rozwiązanie sprawy zajmuje do 10 tygodni, w wyjątkowych przypadkach 14 tygodni. Zadaniem SOLVIT jest rozwiązywanie konkretnych problemów a nie udzielanie informacji i porad.

Czego dotyczy sprawa SOLVIT?

Z systemu korzystała przede wszystkim obywatel państw członkowskich mający problemy np. z uzyskaniem różnego rodzaju zaskładek albo ich transferem do Polski oraz z uznaniem ich kwalifikacji zawodowych. Centrum SOLVIT Polska prowadzi sporo spraw związanych z kartami pobytu (EEA1 i EEA2) w Wielkiej Brytanii.

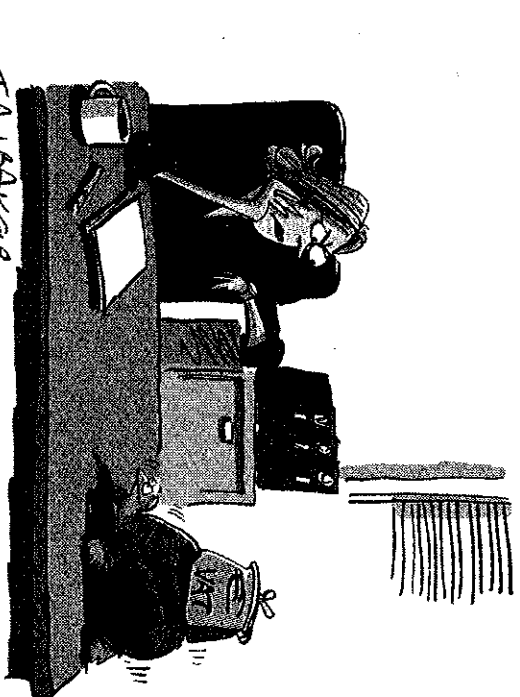
Sprawy zgłaszane przez przedsiębiorców dotyczą najczęściej kwestii podatkowych, dostępu do rynku usług, dostępu produktów do rynku, należności celnych i kontroli granicznych.

Zbyt mało spraw zgłaszanych przez przedsiębiorców

Z każdym rokiem liczba spraw kierowanych do SOLVIT wzrasta. W 2008 r. o kolejne 22%. Wskaźnik skuteczności utrzymał się na poziomie 83% rozwiązanych spraw.

Wzrost liczby spraw spowodowany jest przede wszystkim większą liczbą obywateli zgłaszających się do SOLVIT. Liczba spraw przedsiębiorców pozostała w wartości bezwzględnej niezmienna, zatem w stosunku do całkowitej liczby spraw zmniejszyła się z 31% w 2006 r. do 14% w 2008 r.

W opinii Centrów SOLVIT nie oznacza to, że przedsiębiorcy napotykaliby na rynku wewnętrznym na mniej problemów niż obywatele, lecz że mniej chętnie wnoszą skargi do SOLVIT. Wydaje się, że przedsiębiorcy zazwyczaj szukają płatnej pomocy prawnej, szczególnie jeżeli sprawa dotyczy znacznej kwoty. Ponadto mogą mieć do dyspozycji także inne tradycyjne kanały pomocy, takie jak izby



Polski przedsiębiorca działający na terenie Hiszpanii złożył wniosek o zwrot podatku VAT. Minęło 7 miesięcy i organ hiszpański nie wydał żadnej decyzji dotyczącej złożonego wniosku naruszając w ten sposób reguły wspólnotowe, zgodnie z którymi władze krajowe mają 6-cio miesięczny termin na wydanie decyzji w tego typu sprawach. Na skutek interwencji SOLVIT polski przedsiębiorca otrzymał nie tylko zwrot podatku ale również odszetki za zwłokę urzędu hiszpańskiego.

Podobna sprawa portugalskiego przedsiębiorstwa działającego w Polsce została rozwiązana przez Centrum SOLVIT Polska w ciągu 8 dni.

Polski obywatel, który kupił na terenie Austrii samochód, próbował go zarejestrować w polskim urzędzie. Z austriackiego urzędu zamiasł dowodu rejestracyjnego otrzymał jedynie tzw. „Typenschein”, na podstawie którego zarejestrowanie samochodu w innym państwie członkowskim nie jest możliwe. Wniosekodawca bezskutecznie zwracał się do urzędu austriackiego z prośbą o informację. Dzięki interwencji SOLVIT, nie tylko jego problem został rozwiązany. Władze austriackie zmieniły swoje krajowe procedury, ułatwiając wydawanie odpowiednich dokumentów.

SOLVIT*

Centrum SOLVIT Polska
Ministerstwo Gospodarki
Departament Spraw Europejskich
Plac 3 Krzyży 3/5
00-507 Warszawa
www.solvit.gov.pl

o siebie

wych, izby gospodarcze, izby przemysłowo-handlowe — mówi Roman Przasnyski.

— Przedsiębiorcy eksportujący towary czy usługi powinni opracować tzw. ogólne warunki sprzedaży (OWS), na które będą się powoływać w stosunku do swoich kontrahentów. Chronią one interesy eksportera, na przykład poprzez zindyktowanie odpowiedzialności sprzedawcy lub ograniczenie jego odpowiedzialności odszkodowawczej — tłumaczy Mirosław Babiaczyk z kancelarii Babiaczyk, Skrocki i Wspólnicy

Zabella Tadra
ztadra@pb.pl • 022-333-99-22

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.

— W ramach wieloletniego programu rządowego wsparcia polskiego eksportu, którego realizację BKG rozpoczęło w drugiej połowie 2009 r., przewidziany znaczny wzrost wartości udzielanych kredytów dla nabywców — mówi Honorata Harasim-Zielińska.