

Czasopismo
polskich
eksporterów
i importerów

EKSPORT & IMPORT



ISSN 1895-3824

www.eksportimport.eu

Nr 38 • 2009

Jest kryzys czy go nie ma?



Polskie firmy na Międzynarodowych Targach Budowlanych w Brnie



Jelfa... for healthy living



www.jelfa.com.pl

PHARMACEUTICAL COMPANY JELFA SA
58-500 Jelenia Góra, 21 Wincentego Pola Str., Poland



OD REDAKCJI

Jak to właściwie jest z tym kryzysem w Polsce – jest czy go nie ma? Odpowiedź na to pytanie wcale nie jest łatwa. Jedni, bowiem sądzą, że jest, inni, że dopiero nadejdzie, a jeszcze inni zdecydowanie mówią, że spowolnienie to jeszcze nie kryzys, i że po prostu trzeba nauczyć się pracować w nowych, trudniejszych warunkach, a w wówczas spowolnienie, recesja czy kryzys nie będą takie straszne. Przeciwnie, dla wielu firm mogą okazać się zbawienne albowiem zmuszą je do dokładnego przyjrzenia się dotychczasowym efektom, analizy działań biznesowych do optymalizacji i racjonalizacji zarówno w strukturze firmy jak i procesów produkcyjno-technologicznych.

Jak sobie radzić ze skutkami nowej sytuacji mówią uczestnicy naszej ankiety, przedstawiciele firm cieszących się stabilną pozycją na rynku. Poprosiliśmy też o wypowiedzi przedstawicieli firm, o których wiemy, że mają obecnie spore kłopoty z utrzymaniem swej pozycji na rynku. Niestety, ani jeden z nich nie zabrał głosu, wychodząc widać z założenia, że skoro nie ma się, czym chwalić, a sytuacja jest nie najlepsza lepiej milczeć. Można zrozumieć tego rodzaju postawę, ale doprawdy trudno zrozumieć... milczenie. Nauczylismy się jakoś tak brzydko w ogóle nie odpowiadać na listy. I nie ważne, w jakiej sprawie. Niestety Polacy zaczynają być na świecie rozpoznawalni z tego, że nie odpowiadają na skierowaną do nich korespondencję. Napisał do naszej redakcji jeden z zagranicznych potencjalnych klientów z prośbą o ustalenie czy firma o danej nazwie jeszcze istnieje i czy produkuje albowiem jego firma zainteresowana jest nabyciem tej produkcji, tyle, że na jego emaila i listy nikt nie odpowiada, a telefon odbiera pani nieznaną żądając innego języka poza ojczystym i która natychmiast kładzie słuchawkę, gdy usłyszy w telefonie zdanie wypowiedziane w innym niż polskim języku. Sprawdziliśmy – firma istnieje, i wcale nie zdziwiliśmy się, że ma poważne kłopoty. Jak ma bowiem sprzedać swoją produkcję – skoro jej strona internetowa jest tylko w języku polskim, a na listy i telefony nikt nie odpowiada. Powiecie zapewne Drodzy Czytelnicy, że to niemożliwe. Niestety. Mała rzecz, a wielki wstyd...

Zdecydowana większość materiałów zamieszczanych w obecnym numerze poświęcona jest problemom związanym z kryzysem. Ale piszemy nie tylko o jego skutkach, lecz także pokazujemy te firmy, które potrafią w pełni odnaleźć się w obecnej sytuacji.

Kryzys wymaga także efektywnego wsparcia przedsiębiorców, zwłaszcza tych, którym z różnych powodów jest dziś trudno. Jednym z takich ważnych instrumentów wsparcia mógłby być Polski Bank Eksportu. O inicjatywy jego powstania piszemy na str. 5 i mamy nadzieję, że nasz apel wystosowany w imieniu przedsiębiorców-eksporterów nie pozostanie w próżni.

Kontynuując nasz cykl „Geografia eksportu” prezentujemy dziś artykuł adwokata Lucien Peczyńskiego którego kancelaria we Francji specjalizuje się w sprawach gospodarczych. W swym materiale pt. „Co warto wiedzieć rozpoczynając współpracę z kontrahentem francuskim”, zawiera sporo interesujących i ważnych porad dla naszych przedsiębiorców, zwłaszcza tych, którzy dopiero myślą o nawiązaniu współpracy z francuskimi partnerami.

Kolejny problem, który podejmujemy na naszych łamach – to usługi turystyczne. Mogą one i powinny stać się prawdziwą złotodajną żyłą naszej gospodarki. Dlaczego tak nie jest? Odpowiedzi będziemy szukać w kolejnych wydaniach naszego pisma, a dziś prezentujemy jedną z dziedzin, jaką jest turystyka lecznicza. Generalnie stawiamy pytanie, – dlaczego my tracimy, tam gdzie inni na tym zarabiają? Radzimy przeczytać ten materiał, albowiem temat będziemy kontynuować dociekając przyczyn, dlaczego nasze kurorty, placówki lecznictwa uzdrowiskowego, tracą dziś zagranicznych klientów.

Leszek Wyrwicz
Redaktor naczelny

5 Stwórzmy Polski Bank Eksportu

Jest ogromnym paradoksem, iż kraj, którego gospodarka z roku na rok powiększa swój potencjał eksportowy, nie ma specjalistycznego banku, którego celem byłoby wspieranie eksportu i eksporterów. W latach popaździernikowej odwilży z inicjatywy nieukazującego się już dziś pisma „Rynki Zagraniczne” powstał Bank Rozwoju Eksportu, który w tym czasie spełniał doniosłą rolę w polskim zcentralizowanym handlu zagranicznym.

6 Ankieta

W mediach stale styszymy o kryzysie. Jak przejawia się on w codziennej praktyce? Czy rzeczywiście w aktualnych polskich realiach można mówić o kryzysie czy raczej o recesji?

13 Dostosować się do nowych realiów...

W czasie kryzysu najważniejsze są stabilne finanse a nie zys... mówi Siergiej Krasulenko – dyrektor finansowy ukraińskiego koncernu Związku Przemysłowego Donbasu

14 Inni zarabiają - my tracimy...

Dlaczego zagraniczni kuracjusze, których i tak nie było u nas za dużo zaczynają omijać polskie uzdrowiska? Dlaczego gdy inni zaczynają coraz więcej zarabiać na dynamicznie rozwijającej się turystyce leczniczej i uzdrowiskowej – my tracimy?

18 Co warto wiedzieć rozpoczynając współpracę z kontrahentem francuskim

W naszej wieloletniej praktyce, wykonywanej na gruncie, gdzie krzyżują się polski i francuski system prawny, częstokroć mamy do czynienia z sytuacjami konfliktowymi pomiędzy przedsiębiorcami z Polski i Francji. Niemal równie często widzimy, że spory powstają na skutek szeroko pojętego wzajemnego niezrozumienia i wielu z nich można by uniknąć odpowiednio kształtując relacje z francuskim kontrahentem, jak również przeciwdziałając pewnym, potencjalnie konfliktowym, zachowaniom.

20 Eurazja chce nowego sposobu rozliczeń finansowych

Rosja, Kazachstan i Chiny rozpoczęły tuż przed szczytem G-20 w Londynie ofensywę za zastąpienie dolara jedyną światową walutą. Tą rolę zdaniem Rosji i Chin miałby spełniać w szerszym niż dotąd zakresie SDR, pieniądź rezerwy utworzony w 1967 r. przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy, używany przez banki centralne jako dodatkowe źródło płynności. Temu zdecydowanie przeciwstawia się prezydent USA Barak Obama.

32 Prezentacja sąsiedzkich możliwości

Wystawa Narodowa Białorusi w Polsce odbędzie się w dniach 24-26 czerwca 2009 roku w Warszawie w Hali „TORWAR” przy ul. Łazienkowskiej 6a. Weźmie w niej udział ponad 100 czołowych eksporterów białoruskich z przemysłu motoryzacyjnego, chemicznego i petrochemicznego, spożywczego, branży budownictwa i materiałów budowlanych, bankowości, meblarstwa, turystyki, etc., firm produkcyjnych i handlowych oraz instytucji finansowych, które liczą na znalezienie w Polsce partnerów do współpracy.

EKSPORT & IMPORT

mięsięcznik poświęcony tematyce handlu zagranicznego, wydawany pod patronatem Polskiej Izby Eksporterów kolportowany wyłącznie w prenumeracie. Redaguje zespół.

Redaktor naczelny: **Leszek Wyrwicz**. Opracowanie graficzne: **Beata Poczatek**.

Przedstawiciel na Polskę Południową: **Henryk Nykiel** tel.0601 483 413.

Dyrektor ds. marketingu i reklamy i biuro konkursu: **Bożena Nowak**, tel./fax 022 643 17 04, tel. kom. (0) 603 85 69 73

Wydawca: Wydawnictwo PRESS-INTER ul. Rakowiecka 36 lok. 115, 02-532 Warszawa

Adres redakcji (tymczasowy) ul. Dr. Jaworskiego 10, 26-930 Garbatka-Letnisków,

tel. 048 621 10 22, tel. kom. (0) 509 21 22 81,

e-mail: press.inter.redakcja@wp.pl, www.eksportimport.eu

Za treść ogłoszeń redakcja nie odpowiada. Materiałów nie zamówionych nie zwracamy.

Zastrzegamy sobie prawo do skracania, adiacji tekstów oraz zmiany tytułów.

Prenumerata – redakcyjna i Kolporter SA (infolinia: 0801 205 555).

Świat

■ **W 2008 roku załamał się japoński eksport** i bilans handlowy tego kraju spadł po raz pierwszy od blisko 30 lat do wartości ujemnej. MFW ostrzegł, że ogłoszone niedawno „rekordowe pakiety stymulacji gospodarczej wyczerpały możliwości powiększania japońskiego długu publicznego, który należy do największych na świecie” i zalecił większą dyscyplinę fiskalną. Tegoroczne prognozy wzrostu Japonii (to druga gospodarka świata) są najgorsze wśród krajów rozwiniętych. MFW zaleca, by rząd podniósł podatek konsumpcyjny jest na poziomie 5% i odpowiada Vat-owi).

■ **Rząd Australii** ostrzegł, iż kraj nie uniknie skutków globalnego kryzysu finansowego i gospodarce może zagrozić recesja. Po raz ostatni Austra-

lia znalazła się w stanie recesji w 1990 roku.

■ **Pieniądze, które przeznaczył amerykański rząd** na ratowanie sytuacji banków – nie wszystkie trafiły tam gdzie powinny. Amerykańskie urzędy potwierdziły, że rozpoczęły śledztwo w 20 przypadkach podejrzeń o ich wykorzystanie nie zgodne z przeznaczeniem. Najczęściej chodzi o korupcję, fałszowanie hipotek, oszukańcze transakcje z papierami wartościowymi itp. Informowała o tym agencja Reuters.

Unia Europejska

■ **Według MFW w 2010 roku w strefie euro**, bezrobocie wzrosło z 7,6% w 2008 r. do 11,5%, a według MFW strefa euro zanotuje dalszy spadek PKB na poziomie 0,4%.

■ **Człotowy europejski system płatniczy, Visa Europe**, odnotował dziewięcioprocentowy wzrost liczby transakcji dokonanych z użyciem debetowych i kredytowych kart Visa w pierwszym kwartale br. w porównaniu z analogicznym okresem 2008 r. Pomiędzy 1 stycznia a 31 marca 2009 r. organizacja Visa Europe przetworzyła dane o ponad 1,62 mld transakcji, wobec 1,49 mld rok wcześniej.

■ **Dane z gospodarki Wielkiej Brytanii** niemile zaskoczyły. PKB w minionym kwartale zmalał o 4,1 proc. w skali roku oraz o 1,9 proc. w porównaniu do IV kw. 2008 roku. Ostatnia tak duża zmiana kwartalna na niekorzyść brytyjskiej gospodarki wystąpiła w 1979 roku. Podane dane dużo słabsze od oczekiwań ekonomistów, którzy spodziewali się spadku o odpowiednio 3,8 proc. oraz 1,6 procent.

Polska

■ **Rośnie liczba upadłości firm w Polsce** - wynika z danych firmy Euler Hermes, zajmującej się ubezpieczeniami transakcji handlowych. W pierwszym kwartale w Polsce zanotowano 105 upadłości, czyli o 10 więcej niż rok wcześniej w tym samym czasie - ich liczba wzrosła, więc o 11 procent. Wzrost liczby upadłości nastąpił dopiero w marcu. Według Euler Hermes w pierwszych trzech miesiącach tego roku najwięcej bankructw dotyczyło firm zarejestrowanych na terenie województwa mazowieckiego, śląskiego oraz dolnośląskiego.

■ **Niemcy** są naszym największym partnerem handlowym. W 2008 roku do tego kraju trafiło 25% polskiego eksportu (28,6 mld euro), podczas gdy jeszcze na początku XXI w. było to 35%. Udział rynku niemieckiego w imporcie Polski jest względnie stały i w ostatnich latach wynosi od 23 do 25%. Jako partner handlowy niemieckiej gospodarki Polska plasuje się na 11. miejscu pod względem obrotów, na dziewiątym - pod względem niemieckiego eksportu oraz na 12. - pod względem importu. Polska eksportuje głównie maszyny i urządzenia mechaniczne, czę-

ści samochodowe, wyroby elektrotechniczne, meble oraz wyroby z żelaza i stali, a importuje z Niemiec maszyny i urządzenia mechaniczne oraz samochody i części samochodowe.

Firmy

■ **Grupa RWE** zamierza zainvestować prawie 2,5 miliarda euro w farmy wiatrowe i elektrownie węglowe w Polsce - mówi dr Filip Thon, prezes RWE Polska - Zrealizowane już i planowane inwestycje w farmy wiatrowe i elektrownie węglową w Polsce wyniosą 2,5 miliarda euro. RWE staje się tym samym jednym z największych inwestorów w Polsce - mówi dr Filip Thon, prezes RWE Polska.

■ **Fabryka Sprzętu i Narzędzi Górniczych Grupa Kapitałowa Fading** podpisała kontrakt z ukraińskim Naukowo-Produkcyjnym Zjednoczeniem Swiet szachtiora na dostawę urządzeń górniczych. Wartość umowy to 1,2 mln euro. Przedmiotem kontraktu jest sprzedaż części zamiennych do urządzeń kopalnianych, są to łańcuchy zgrzeblowe, ogniwa złączne, łańcuch zgrzeblowy w komplecie ze zgrzeblbem.

■ **Chrysler jest bliski bankructwa** i zamierza poprosić sąd o ochronę przed wierzycielami. Inwestycją w ten koncern jest zainteresowany włoski Fiat (chce przejąć 20% akcji). Poważny pakiet akcji ma też przejąć związek zawodowy United Auto Workers. Tylko na amerykańskim rynku Chrysler zatrudnia 66 tys. osób. Przewiduje się, że w maju GM może ogłosić bankructwo. Także z GM prowadzi rozmowy Fiat, który proponuje połączenie sił w Europie i Ameryce Łacińskiej (chodzi tu także o Opla).

■ **Microsoft w pierwszym kwartale 2009 r.** po raz pierwszy od debiutu na nowojorskiej giełdzie 23 lata temu zanotował spadek sprzedaży. (zarobił na czysto ok. 3 mld USD, rok wcześniej zysk netto sięgał aż 4,4 mld USD).

Opr. na podstawie prasy zagranicznej i portalu Gospodarka.pl.



Dla efektywnego wsparcia przedsiębiorców

Stwórzmy Polski Bank Eksportu!



Jest ogromnym paradoksem, iż kraj, którego gospodarka z roku na rok powiększa swój potencjał eksportowy, nie ma specjalistycznego banku, którego celem byłoby wspieranie eksportu i eksporterów. W latach popaździernikowej odwilży z inicjatywy nieukazującego się już dziś pisma „Rynki Zagraniczne” powstał Bank Rozwoju Eksportu, który w tym czasie spełniał doniosłą rolę w polskim zcentralizowanym handlu zagranicznym. Później bank zmienił właściciela, stał się bankiem z decydującym udziałem kapitału zagranicznego i naturalną koleją rzeczy czy też z woli właścicieli zrezygnował ze swej pierwotnej misji. Obecna recesja i powiązane z nią wydarzenia na bankowym rynku w poważny sposób obniżyły możliwości firm w pozyskiwaniu środków na realizację ich inwestycyjnych i handlowych zamiarów. Naturalną reakcją komercyjnego systemu bankowego, zwłaszcza w obecnym okresie jest to, iż przejawia znacznie mniejsze zainteresowanie wsparciem i finansowaniem długoterminowych projektów, a same banki przejawiają większe zainteresowanie pożyczkami pieniędzy pomiędzy sobą czy też zakupem bezpiecznych obligacji państwowych.

Od dłuższego czasu nasi eksporterzy zwracają też uwagę na to, iż filie zagranicznych banków w Polsce nie zbyt kwapią się o udzielanie kredytów na wsparcie eksportu dla tych firm, które swymi towarami konkurują z firmami kraju w którym znajduje się centrala ich banku. Coraz głośniejszymi jest nawet o wyrażonej dyskryminacji polskich firm. Potwierdzają to także raporty naszych przedstawicieli dyplomacji gospodarczej w wielu krajach. Spotykają się oni z niepokojącymi zjawiskami wycofywania przez firmy zagraniczne produkujące w Polsce towarów tu produkowanych, mimo, że na tamtejszych rynkach zdobyły już trwałą pozycję i wprowadzanie w to miejsce podobnych produktów z firmy kraju macierzystego.

To są zjawiska, które wymagają w każdym przypadku wyraźnej interwencji naszych organów kontrolnych w stosunku do zarządów zagranicznych firm w Polsce, które stosują tego rodzaju praktyki godzące w zasady wolnego handlu. Szkoda, że jak dotąd nie slychać, aby sygnały o tego rodzaju praktykach nadchodzące do Ministerstwa Gospodarki, były po zbadaniu upublicznione, a co jeszcze ważniejsze w stosunku do zagranicznych firm zastosowane przewidziane prawem sankcje.

Tymczasem jedną z wielu form pomocy państwa dla polskich eksporterów może być utworzenie Polskiego Banku Eksportu, którego głównym akcjonariuszem winien być Skarb Państwa. Celem państwa, który winien jasno sprecyzować swe zamiary wobec PBE winno być:

- zwiększenie konkurencyjności polskich eksporterów na zagranicznych rynkach;
- wsparcie dla bezpośrednich jak i pośrednich eksporterów szczególnie w spośród małych i średnich przedsiębiorstw;
- stworzenie warunków dla udzielenia większej pomocy ze strony państwa dla eksporterów-inwestorów, udzielania im w określonych warunkach gwarancji państwowych, a także finansowe wsparcie eksporterów zaangażowanych w pozyskiwanie nowych rynków zbytu, nowych produktów i nowych klientów;
- finansowanie na określonych zasadach polityki promocji itp.

To tylko niektóre z określonych celów. Państwo winno zagwarantować odpowiednie środki i w razie potrzeby stale je uzupełniać. Na podobnych zasadach pracują specjalistyczne banki w krajach naszych sąsiadów, np. Czeska Exportni Banka., któremu państwo podniosło ostatnio kapitał zakładowy o miliard koron przyrzekając w razie potrzeby przyznanie kolejnych transz. Nic, więc dziwnego, że tylko w IV kwartale ub. roku poprzez ten bank zrealizowano 25 proc. rocznego ekspor-

tu nowych eksportowych umów. Jednym z ważnych zadań tego banku jest także udzielanie kredytów na finansowanie inwestycji niezbędnych do rozwoju produkcji eksportowej a więc tzw. finansowanie dla eksportu. Sprzyja ono rozwojowi nie tylko dużych firm ale wspomaga zamierzenia małych i średnich przedsiębiorstw, pozwala bowiem na zakup nowych technologii, maszyn i urządzeń, realizację nowych inwestycji pod rozwój działalności eksportowej firm.

Od nowego banku eksporterzy mogliby oczekiwać poważnego wsparcia naszych przedsiębiorstw w ich ekspansji na rozwijające się rynki oraz tego, że wykorzystując wszystkie dziś dostępne instrumenty wsparcia eksportu przez państwo stworzone zostaną jasne, czytelne zasady, a ich realizacja następować będzie przez jedną instytucję a nie rozliczne agencje, firmy czy banki prywatne, z których każdy ma w tym procesie swój interes do ugrania.

Utworzenie Polskiego Banku Eksportu, naszym zdaniem, miałoby poważny wpływ na rozwój potencjału i aktywności eksportowej zwłaszcza w małych i średnich przedsiębiorstwach z których już dziś pochodzi ponad 50 proc. polskiego eksportu. Polski Bank Eksportu mógłby wspólnie np. z KUKE stworzyć i zaoferować przedsiębiorcom szeroko dostępne produkty finansowo-ubezpieczeniowe, dla ograniczenia ryzyka finansowania produkcji na eksport itp.

Jest rzeczą zrozumiałą, że żadne wsparcie ze strony banków czy agencji rządowych nie rozwiąże za firmy ich produkcyjnej czy eksportowej strategii, ani nie zastąpi ich w poszukiwaniu nowych rynków zbytu czy odbiorców ich produkcji czy też za nich nie zawrze korzystnych i bezpiecznych kontraktów. Tego firmy muszą dokonać same. Rzecz jednak w tym, że czując za sobą tak poważny instrument wsparcia jakim jest bank ukierunkowany w swej działalności na rozwój eksportu dysponującym środkami państwa i UE na udzielenie pomocy finansowej i kierujący się w swej codziennej działalności nie finansowymi manipulacjami czy oszukańczymi instrumentami w rodzaju np. opcji walutowych-przedsiębiorcy nabiorą większej pewności siebie, a to z kolei winno zaowocować większą dynamicznością i ekspansją na rynkach zagranicznych. Korzyści z tego odniesie także w ostatecznym rachunku i Państwo.

Ciekawi jesteśmy, jakie zdanie w tej sprawie mają nasi przedsiębiorcy i eksporterzy a także finansisci. Czekamy na Państwa głosy, propozycje i uwagi, które chętnie na naszych łamach. Swe uwagi i propozycje na temat utworzenia Polskiego Banku Eksportu przysyłajcie na emailowy adres redakcji: press.inter.redakcja@wp.pl Wszystkie wypowiedzi będziemy umieszczać także na naszej stronie internetowej: www.eksportimport.eu

Leszek Wyrwicz

SEK

PRZEWOZY MIĘDZYNARODOWE

NIEMCY-POLSKA-UKRAINA
NIEMCY-POLSKA-LITWA-ŁOTWA-ESTONIA
ORAZ INNE KIERUNKI EUROPEJSKIE

SZYBKO-TANIO-TERMINOWO

SEK AUTO TRANS

Tel./fax: +48 048 621 02 70, Tel: +48 048 621 10 40
Mobile: 0608314850, e-mail: sek-autotrans@o2.pl

Ankieta

Przedsiębiorcy odpowiadają na pytania... Jest kryzys czy go nie ma?

W mediach stale słyszymy o kryzysie. Jak przejawia się on w codziennej praktyce? Czy rzeczywiście w aktualnych polskich realiach można mówić o kryzysie czy raczej o recesji? I choć końca negatywnych zjawisk w gospodarce światowej jeszcze nie widać, warto przyjrzeć się bliżej-w, jaki sposób nasze firmy i ich menedżerowie nie tylko odczuli te zjawiska, ale najważniejsze czy potrafią z nich wyciągnąć właściwe wnioski. Nie bez racji mówi się, iż zdolni menedżerowie mogą recesję wykorzystać dla wzmocnienia pozycji swych firm na rynku, do zwiększenia efektywności i przeprowadzenia niezbędnych procesów w przedsię-

biorstwie poprawiających konkurencyjność na rynku

Dla bliższego przyjrzenia się tym zagadnieniom kilku polskim przedsiębiorcom zadaliśmy następujące pytania:

1. Czy i w jakim stopniu kryzys dotknął Wasze przedsiębiorstwo?
2. Jakim problemom swojej firmy poświęćcie obecnie najwięcej uwagi? I jak udaje się Wam realizować strategię przyjętą na ten trudny okres?
3. Co Waszym zdaniem najbardziej pomogłoby przy rozwiązaniu powstałych problemów, przy ograniczeniu skutków obecnej sytuacji gospodarczej?

str 7

Konrad Jaskóła

Prezes Zarządu, Dyrektor Generalny Polimer-MostostaSA,

str 8

Ryszard Florek,

właściciel firmy Fakro Nowy Sącz,

str 9

Czesław Świątek,

członek zarządu Fiat Auto Poland SA, dyrektor do spraw kontroli zarządzania i finansów,

str 10

Marek Kołakowski

prezes zarządu Mebelplast

Konrad Jaskóła
Prezes Zarządu, Dyrektor Generalny
Polimer-Mostosta Warszawa



1. Czy i w jakim stopniu kryzys dotknął Wasze przedsiębiorstwo?

Można śmiało powiedzieć, że nasza sytuacja jest bardzo dobra. Jestem spokojny o przyszłość Polimexu-Mostostalu i Grupy. Aktualnie nasz portfel zamówień sięga 7.6 mld. zł. z czego w bieżącym roku do realizacji przewidziane jest ponad 70 % tj. ponad 4,2 mld zł., co stanowi ponad 80 proc. pokrycia tego- rocznego budżetu.

W historii nie było jeszcze tak wysokiego pokrycia planowanego budżetu w tym okresie już zawartymi kontraktami. Przewidujemy, że w bieżącym roku uzyskamy 20 proc. wzrost przychodów w stosunku do roku ubiegłego. Mam świadomość, że na Polimex oddziałują negatywne trendy dotyczące gospodarkę światową. W tej sytuacji korzystna okazuje się dywersyfikacja naszych usług.

Polska i europejska energetyka, chemia i petrochemia wymagają inwestycji. To bez wątpienia bardzo istotne dziedziny, które muszą się rozwijać, żeby sprostać rosnącym wymaganiom i zachować konkurencyjność. Planujemy, że Polimex, posiadając niezbędny potencjał oraz doświadczenie, będzie uczestniczył w tym programie rozwojowym.

Duże wzrosty notujemy także w sektorze budownictwa kolejowego i drogowego.

Z kolei nasza produkcja wyrobów stalowych dedykowana jest w istotnym zakresie tym branżom. Nie ma w związku z tym powodów, aby sądzić, że popyt na tę produkcję znacznie się obniży.

Nasza pozycja na rynku jest stabilna. Mamy dobrą sytuację finansową wynikającą m.in. z korzystnych relacji z wieloma współpracującymi bankami oraz podpisanymi umów na realizację projektów w tym i kolejnym roku.

2. Jakim problemom swojej firmy poświęćcie obecnie najwięcej uwagi? I jak udaje się Wam realizować strategię przyjętą na ten trudny okres?

Pomimo dobrej sytuacji Grupy wprowadzamy oszczędności kosztowe. Opracowaliśmy program weryfikacji budżetu, szczególnie działań tzw. nieprodukcyjnych, w celu obniżenia kosztów ogólnego zarządu. Zwiększamy nacisk na dalszą poprawę rentowności kontraktów m.in. dzięki zaangażowaniu w realizację projektów o wyższych marżach. Przyspieszamy proces optymalizacji funkcjonowania Grupy poprzez będącą w toku restrukturyzację, która obejmie m. innymi połączenie wybranych spółek. Ograniczamy działania akwizycyjne, jednak analizujemy stale rynek pod kątem możliwych potencjalnych przejęć spółek komplementarnych. Kontynuujemy rozpoczęte inwestycje w celu szybkiego rozpoczęcia sprzedaży wysokomarżowych wyrobów stalowych oraz kotłów energetycznych. Rozważmy ewentualną sprzedaż niektórych aktywów - jeśli to będzie korzystne - głównie nieruchomości nabytych dla realizacji projektów deweloperskich.

3. Co Waszym zdaniem najbardziej pomogłoby przy rozwiązaniu powstałych problemów, przy ograniczeniu skutków obecnej sytuacji gospodarczej?

W projektach infrastrukturalnych, poprzez absorpcję dyspozycyjnych środków UE oraz spożytkowanie zgromadzonego w kraju potencjału wykonawczego, widzimy sposób na przeciwdziałanie kryzysowi. Niestabilna sytuacja gospodarcza Europy i Polski winna zostać również wykorzystana dla jak najpilniej-

szego zbudowania niezbędnej, nowoczesnej infrastruktury naszego kraju.

Ponadto polska energetyka wymaga dużych nakładów finansowych związanych z koniecznością dostosowania do wymogów UE (emisja gazów), podniesienia sprawności oraz zwiększenia wytwarzanej mocy. W perspektywie lat planowane jest uruchamianie corocznie ok. 1000 MW mocy, czyli każdego roku trzeba będzie inwestować w energetykę ok. 2 mld. EUR. Te branże będą w nadchodzących latach motorem gospodarki.

Mamy do zagospodarowania znaczne kwoty środków unijnych i niewykorzystanie tej szansy byłoby niewybaczalnym błędem. Mamy też plan działania i wreszcie dodatkową motywację jaką są mistrzostwa EURO 2012.

W tym kontekście powinno nastąpić pilne uproszczenie procedur związanych z przygotowaniem inwestycji, co z kolei ma skutkować znacznym zwiększeniem liczby przetargów, oraz istotnym skróceniem czasu niezbędnego dla skutecznego wyboru realizatorów inwestycji.

Niezbędne jest szybkie tempo uchwalenia zmian w prawie oraz wprowadzanie nowego prawa w życie, co ma za zadanie umożliwić skuteczną i szybką realizację inwestycji.

Ryszard Florek
właściciel firmy FAKRO Nowy Sącz

1. Czy i w jakim stopniu kryzys dotknął Wasze przedsiębiorstwo?

Branża budowlana przez ostatnie lata przeżywała już i okresy boomu, i okresy zastoju. W przypadku firmy FAKRO trudno jednoznacznie ocenić pierwszy kwartał, czy obecne spowolnienie gospodarcze odbiło się na sprzedaży naszych produktów. Okna dachowe to produkt związany z sezonowością – zimowe miesiące zawsze charakteryzowały się mniejszym popytem na te materiały budowlane. Obecnie sprzedaż jest na niższym poziomie niż w analogicznym okresie 2008 ale większa niż w 2007 roku. Obecny 2009 można będzie dopiero ocenić za rok.

O kryzysie donoszą szczególnie pierwsze strony gazet. FAKRO to firma o charakterze globalnym, stąd na różnych rynkach różnie to wygląda. Jeśli firma ma zdywersyfikowane kanały dystrybucji, sprzedaje na różnych rynkach, spadek w jednym miejscu da się zrekomensować wzrostem w innym. Na Ukrainie na przykład mamy do czynienia z całkowitym zastojem w budownictwie, ale przeciwwagą są rynki niemiecki czy francuski, na których odnotowujemy wzrosty. Ponadto, kryzys urealniał wartość złotówki, która była przewartościowana, co negatywnie odbijało się na eksporcie. Obecny kurs poprawia jak dotąd bardzo niską rentowność sprzedaży eksportowej.

2. Jakim problemem swojej firmy poświęćcie obecnie najwięcej uwagi? I jak udaje się Wam realizować strategię przyjętą na ten trudny okres?

Jak zawsze stawiamy na rozwój oraz innowacyjność. Na okres kryzysu przygotowaliśmy wiele nowych produktów, dostosowanych do

mniej zamożnych klientów jak również produkty bardziej wyszukane np. okno o podwyższonej osi obrotu, okno z doświetleniem dolnym. Ponadto, większość naszych produktów wyposażonych jest w system topSafe, utrudniający włamanie.

Na rok 2009 spoglądamy z optymizmem. Mamy nadzieję, że zwiększymy obroty. Być może rynek okien dachowych się nie zwiększy ale dzięki naszej bardzo szerokiej ofercie uda nam się pozyskać nowych klientów. Mamy nadzieję na utrzymanie obecnego zatrudnienia i niewykluczone że w drugiej połowie roku uda nam się je zwiększyć.

3. Co Waszym zdaniem najbardziej pomogłoby przy rozwiązaniu powstałych problemów, przy ograniczeniu skutków obecnej sytuacji gospodarczej?

Uważam, że w Polsce, w czasie kryzysu, trzeba edukować ekonomicznie społeczeństwo. Wielu Polaków nadal żyje w przekonaniu, że za wszystko odpowiedzialne jest państwo. Brak znajomości podstaw ekonomii sprawia, że przeciętny obywatel ma kłopoty z funkcjonowaniem w realiach gospodarki wolnoryn-

kowej, zwłaszcza w czasie kryzysu. Do Unii Europejskiej Polska należy od 2004 roku, ale nadal nie rozumiemy dlaczego zarobki w obrębie wspólnoty są tak zróżnicowane. Jestem przekonany, że przeciętny Polak nie potrafiłby odpowiedzieć na pytanie, dlaczego w Polsce zarobki lekarza czy kierowcy tira są znacznie mniejsze niż wynagrodzenia ich kolegów po fachu w Niemczech czy Irlandii.

Jeśli chcemy przetrwać kryzys i dogonić w rozwoju gospodarczym kraje zachodnie, musimy nauczyć się postrzegać własne korzyści przez pryzmat interesu wspólnoty ekonomicznej. Jeśli chcemy więcej zarabiać, należy wiedzieć, jak efektywniej wydawać swoje pieniądze. Więcej informacji na ten temat można znaleźć na prowadzonej przez nas stronie ekonomicznej edukacji internetowej www.intelligentnyportfel.pl.

Jestem przekonany, że rezerwą po którą należy sięgnąć w dobie kryzysu jest edukacja ekonomiczna. Z drugiej strony należy zabiegać o stworzenie dobrego klimatu dla rozwoju przedsiębiorczości. Jak na razie polskie prawo ogranicza tworzenie nowych miejsc pracy, a tym samym rozwój gospodarczy. Należy zatem dążyć do usuwania barier prawnych.



Czesław Świstak
Członek Zarządu Fiat Auto Poland S.A.
Dyrektor ds. kontroli finansowej



1. Czy i w jakim stopniu kryzys dotknął Wasze przedsiębiorstwo?

Paradoksalnie, ale w ostatnim okresie a także w perspektywie kilku przyszłych miesięcy odnotowujemy wzrost sprzedaży.

Wynika to z jednej strony z faktu, że nasze wyroby to samochody klasy A a więc małe, tanie i w okresie kryzysu stanowią dobrą ofertę dla klientów z drugiej zaś strony rządy państw reprezentujące największe rynki motoryzacyjne Europy (Niemcy, Francja, Włoch...) zastosowały bodźce dla sprzedaży samochodów w wysokości do kilku tysięcy EURO/sam. co najatrakcyjniej obniża ceny samochodów małych. Dlatego sprzedaż naszych wyrobów jest o blisko 10% wyższa niż w roku ubiegłym. Oczywiście jest, że ustabilizowana opinia o dobrej jakości i atrakcyjność produkowanych modeli jest główną i strukturalną przyczyną tej sytuacji.

2. Jakim problemem swojej firmy poświęćcie obecnie najwięcej uwagi? I jak udaje się Wam realizować strategię przyjętą na ten trudny okres?

W obecnym okresie najtrudniejszym problemem jest kondycja dostawców, polskich i zagranicznych zwłaszcza tych, którzy produ-

kowali komponenty, części i podzespoły dla wielu marek a na niektóre z nich spadek popytu jest drastyczny.

Niewykorzystane moce produkcyjne kreują koszty, których wchłonięcie nie jest możliwe z powodu niejednokrotnie kilkudziesięciu procentowego spadku produkcji.

W efekcie straty obniżają ich pozycję finansową i uniemożliwiają bieżące regulowanie zobowiązań wobec poddostawców. Dodatkowo wysoki poziom kursu PLN/EURO zwiększa ich koszty i wydatki gdyż często importochłonność części i podzespołów jest wysoka.

Zobowiązani, więc do wykorzystania poziomu popytu w Europie musimy indywidualnie zapobiegać wielu kłopotom naszym partnerom, co nie zawsze jest możliwe gdyż rentowność na małych modelach samochodów nie jest wysoka a wpływy walutowe z eksportu w znacznej części są stałe gdyż zawarliśmy długoterminowe operacje walutowe.

3. Co Waszym zdaniem najbardziej pomogłoby przy rozwiązaniu powstałych problemów, przy ograniczeniu skutków obecnej sytuacji gospodarczej?

Na to pytanie trudno mi odpowiedzieć albowiem nie dotyczy naszej sytuacji.

Marek Kołakowski
prezes zarządu „Mebelplast” - Olsztyn

1. Czy i w jakim stopniu kryzys dotknął Wasze przedsiębiorstwo?

Pomimo negatywnych dla branży meblowej skutków światowego kryzysu finansowego oraz wielu innych niekorzystnych zjawisk, w tym „pułapki opcji walutowych”, nie odnotowaliśmy znacznego spadku sprzedaży.

Wartość sprzedanych mebli w 2008 roku wyniosła 84 675 tys. zł. Spadek sprzedaży mebli w stosunku do 2007 roku wyniósł jedynie 10%, przy czym sprzedaż na eksport wyrażona w zł spadła o 21% (sprzedaż wyrażona w walutach obcych była o 16 % niższa niż w roku poprzednim). Sprzedaż krajowa wzrosła o 20 % w stosunku do roku 2007. Plan na rok 2009 przewiduje uzyskanie łącznej sprzedaży na kwotę 101,2 mln zł.

Obecnie 72% stanowi eksport, głównie do Niemiec, natomiast 24% to sprzedaż w sieci własnych salonów Livingroom by Mebelplast.

Rok 2008 był dla MEBELPLAST owocny w liczne ważne wydarzenia. Stale rozbudowujemy sieć salonów firmowych Livingroom. Wzięliśmy udział w najważniejszych imprezach targowych: w Poznaniu, Coburgu i Brukseli. Mijający rok był również związany z wejściem naszej firmy na szczególnie wymagający i odmienny od kontynentalnej Europy rynek brytyjski.

10 grudnia 2008 roku w dzienniku „Rzeczpospolita” ukazał się ranking najcenniejszych polskich marek „Marka dla najlepszych”. Wśród nich po raz pierwszy znalazła się marka MEBELPLAST, która znalazła się na 36 pozycji w rankingu „mocy marki” w kategorii produktów niespożywczych. Pozycja firmy w tym rankingu wskazuje, że marka MEBELPLAST jest wyraźnie widoczna na rynku i utożsamiana z prestiżem oraz wysoką jakością.

11 grudnia 2008 roku w dodatku do dziennika „Puls Biznesu” opublikowano wyniki rankingu „Filary polskiej gospodarki”. Ranking ma na celu promowanie najlepszych firm w poszczególnych regionach Polski. MEBELPLAST zajęła trzecią pozycję wśród firm w województwie warmińsko-mazurskim.

Wysokie miejsca w powszechnie cenionych rankingach świadczą o tym, że MEBELPLAST cieszy się bardzo dobrą opinią zarówno jako producent markowych mebli, jak i rzetelny pracodawca, co jest niezwykle ważne dla stabilnego funkcjonowania firmy w czasach światowego kryzysu.

2. Jakim problemem swojej firmy poświęcacie obecnie najczęściej uwagi? I jak udaje się Wam realizować strategię przyjętą na ten trudny okres?

Priorytetem MEBELPLAST na rok 2009 jest dalsza rozbudowa sieci salonów Livingroom: zarówno własnych, jak i partnerskich. Pracujemy nad rewitalizacją sklepów i dostosowaniem ich do oczekiwań coraz bardziej wymagających klientów.

Poszerzenie oferty mebli skórzanych o zaawansowane technologicznie meble importowane z Włoch oraz rozbudowa asortymentu o stylowe meble skrzyniowe, dywany, lampy, tapety, tkaniny i inne elementy dekoracyjne wnętrz ma na celu zapewnienie naszym klientom dostępu do szerokiego spektrum wyjątkowych produktów o najwyższej jakości.

MEBELPLAST opracowuje specjalną ofertę dla klientów z branż hotelarskiej, gastronomicznej i biurowej. W tym zakresie prowadzone są rozmowy z najlepszymi producentami zarówno w kraju jak i za granicą. Rozważamy również możliwość zakupu jednej ze znanych marek meblowych, która od kilku lat boryka się z problemami finansowymi.

Obecna sytuacja wymusza bardzo dużą elastyczność w zakresie oferowanego asortymentu oraz utrzymanie na najwyższym poziomie standardów jakościowych i obsługi klienta. Jednym z zasadniczych elementów polityki sprzedażowej Mebelplast było i jest konkurowanie wzornictwem i jakością, a nie ceną. Ta strategia skutkuje bardzo pozytywnymi wynikami finansowymi, które pomimo bardzo silnej złotówki w roku 2008, pozwoliły cieszyć się zyskiem operacyjnym na poziomie 6,4 procenta.



Kolejnym elementem strategii w dobie kryzysu jest staranne dobieranie imprez wystawienniczych. W związku malejącym znaczeniem targów poznańskich zrezygnowaliśmy z uczestnictwa w tegorocznej imprezie. Własne targi lokalne organizowane w Olsztynie, Poznaniu i Warszawie, nakierowane na kluczowych klientów biznesowych, są naszą receptą na efektywną sprzedaż.

3. Co Waszym zdaniem najbardziej pomogłoby przy rozwiązaniu powstałych problemów, przy ograniczeniu skutków obecnej sytuacji gospodarczej?

Za sprawą nałożenia się na siebie dwóch trendów: coraz liczniejszych powrotów z emigracji i bankructw wielu firm meblowych, znacznie łatwiejsze stało się pozyskiwanie lepiej wykwalifikowanych i zmotywowanych pracowników.

W dzisiejszej sytuacji rynkowej koniecznością jest uelastycznienie prawa pracy, które umożliwi dostosowanie kosztów zatrudnienia do sezonowości branży. Kolejnym elementem jest poprawa skuteczności działania organów kontrolnych ZUS w kontekście nagminnych, krótkoterminowych zwolnień lekarskich pracowników. Żadna firma nie jest w stanie skutecznie konkurować na rynku, kiedy 8-10 % załogi stale przebywa na krótkoterminowych zwolnieniach lekarskich.

Polscy politycy prezentują wiele koncepcji, które mają zwiększyć konkurencyjność naszej gospodarki. Bolejmy nad faktem, że większość z nich ma na celu wyłącznie poprawę wyborczych notowań. Skuteczność wdrażania zmian pozostawia wiele do życzenia.

A więc jest czy go nie ma?

Jak to właściwie jest z tym kryzysem w Polsce? Jest czy go nie ma? Odpowiedź na to pytanie wcale nie jest jednoznaczna. Podzielone są także opinie ekonomistów. Ogromna część z nich uważa, że straszenie kryzysem wzmacnia tylko recesję gospodarczą. Andrzej Sadowski z Centrum imienia Adama Smitha mówi wręcz, że w Polsce nie ma kryzysu, a straszenie nim przez polityków ma funkcje propagandowe, a politycy w ten sposób starają się uzasadnić swoją użyteczność społeczną w czasach spowolnienia gospodarczego. Jego zdaniem z powodu straszenia kryzysem przez środowiska opiniotwórcze najbardziej ucierpieli polscy przedsiębiorcy. Wstrzymywali się oni z inwestycjami i zwalniali pracowników.

Z kolei Ryszard Petru uważa, że nie powinno się straszyć kryzysem, lecz rzetelnie o nim informować, by społeczeństwo nie było zaskoczona pogarszającą się sytuacją gospodarczą. Ekonomista podkreśla, by Polacy nie panikowali z powodu kryzysu, lecz umiejętnie sobie z nim radzili. W wypowiedzi dla Polskiego Radia Ryszard Petru proponuje, by nie tłumaczyć sytuacji w gospodarce kryzysem, lecz nazywać sprawy po imieniu, czyli mówić o spowolnieniu, rosnącym bezrobociu, problemach poszczególnych branż. Jak go zwal, tak go zwal, ale i sami ekonomiści plątają się w określaniu tego zjawiska: raz mówią o spowolnieniu, innym razem recesji, aby za chwilę znów powrócić do określenia obecnej sytuacji mianem kryzysowej...

Komentując dla PAP opublikowane w końcu marca br dane GUS, Andrzej Sadowski uważa, że nie ma podstaw do obaw-polskie firmy dobrze radzą sobie z kryzysem. „Po okre-

sie niepewności i wyczekiwania, co się dalej stanie, polscy przedsiębiorcy odnaleźli się w trudnej sytuacji gospodarczej. Znaleźli nowe kanały sprzedaży i – pomimo złej sytuacji gospodarek państw sąsiednich – eksportu. Mają pomysły na walkę z kryzysem” – powiedział PAP. Raz jeszcze podkreślił, że dużą rolę w pogorszeniu się nastrojów konsumentskich mają politycy. „Zarówno partia rządząca, jak i opozycja wkładają ludziom do głowy, że jest kryzys”- powiedział ekspert. „Robią tak, pomimo, że żadnego kryzysu nie widać”. Nie niepokoją go wskaźniki wzrostu bezrobocia („część przedsiębiorców po krótkim okresie zawieszenia, przekonała się, że nic złego się nie dzieje i w najbliższym czasie będzie zatrudniała.”) ani dane o spadku wydajności pracy, (bo jego zdaniem jest to dobry znak „ponieważ firmy nie spieszą się ze zwalnianiem pracowników”), ani też dane GUS o spadku sprzedaży detalicznej w lutym o 1,6 proc bo „oznacza to, że konsumenci są bardziej ostrożni w wydawaniu pieniędzy i nie jest to jednak poziom niepokojący”.

Ekonomiści swoje, a przedsiębiorcy swoje. Z badań przeprowadzonych i opublikowanych w marcu br. przez Krajową Izbę Gospodarczą wynika z kolei, że jest źle, a będzie jeszcze gorzej. Prawie 87 proc polskich firm obawia się pogorszenia sytuacji ekonomicznej kraju, 70 proc przedsiębiorstw już odczuło spadek popytu, a ponad jedna trzecia planuje cięcia winwestycjach. Co piąta firma ma zamiar zwalniać pracowników i również, co piąta straciła majątek na opcjach, co walutowych, co piąta firma spotkała się z odmową udzielania kredytu. Coraz więcej przedsiębiorców obawia się również, że z powodu kryzysu nie uniknie cięć kadrowych i inwestycyjnych?

W grudniu zastanawiało się nad tym 31 procent, a obecnie już ponad 42 proc.

I bądź tu pytią delficką. Mamy kryzys czy tylko spowolnienie, szykuje nam się gwałtowny wzrost bezrobocia – czy po „chwilowych kłopotach wszystko wróci do normy”? Jak mają więc reagować na rynkowe zmiany polscy przedsiębiorcy? Komu wierzyć? Ekonomicznym ekspertom, politykom czy prawom rynku? Oto iście hamletowskie pytanie z odpowiedzi, na które i tak nic nie wyniknie.

Bo walkę z kryzysem czy jak to woli spowolnieniem trzeba zacząć na poważnie i kontynuować z niezwykłym przyspieszeniem. Przedsiębiorcom dla złagodzenia skutków kryzysu potrzebne są instrumenty w postaci zwiększonych wydatków na inwestycje, kredyty na preferencyjnych warunkach, wzrost zamówień publicznych, wejście do strefy euro, sprawniejsza kontrola nad bankami, wsparcie dla promocji eksportu itp. Z resztą, jak choćby wynika z odpowiedzi w naszej ankiecie, przedsiębiorcy już sami sobie poradzą.

...

SPOSÓB

NA KRYZYS

Z każdym dniem przybywa firm, które nie radzą sobie w nowej rzeczywistości. Ograniczony dostęp do kredytów i niedostatek zleceń, zarówno z rynku krajowego, jak i z rynków zewnętrznych, skutkują drastycznym spadkiem produkcji i redukcją zatrudnienia. Jak na razie, nic nie wskazuje na to by ten niepokojący i niebezpieczny proces, który uzewnętrznił się w całym świecie, w szybkim czasie mógł być powstrzymany.

Większość firm zostało zaskoczonych nagłym załamaniem się koniunktury. Dlatego dziś nie bardzo wiedzą jak przetrwać ten trudny czas zwłaszcza, że przyszłość jest wciąż nieprzewidywalna. Są jednak firmy, które nadal poszukują i zatrudniają specjalistów, planują wzrost produkcji i sprzedaży w roku 2009. Należy do nich m.in. TRANSSYSTEM S.A. z Łańcuta – Woli Dalszej, specjalizujące się w projektowaniu, produkcji i montażach nowoczesnych systemów transportowych i konstrukcji stalowych. Spółka ta znalazła skuteczną receptę na dekonunkturę i dobrze sobie radzi.

– Mimo że działamy w branży samochodowej, która do niedawna była głównym odbiorcą naszych produktów i usług, to nie odczuwamy kryzysu – informuje **Stanisław Sroka**, prezes Zarządu, dyrektor naczelny Transsystemu. *Zakładamy na rok 2009 nawet wyższą sprzedaż od tej osiągniętej w roku 2008 i nadal przyjmujemy specjalistów do pracy. Mimo tego, że część planowanych w Europie inwestycji motoryzacyjnych zostało przesuniętych na później, czy też zatrzymanych, to dysponujemy już portfelem zamówień na rok 2009 łącznej wartości ok. 150 mln zł. Naszym działaniem, nakierowanym na długotrwały kryzys, była dywersyfikacja portfela zleceń. Nie rezygnując z rynku motoryzacyjnego, skoncentrowaliśmy się na branżach energetycznej i budowlanej, które – wiele na to wskazuje – potrzebować będą w najbliższych latach coraz wię-*

cej takich produktów, które oferuje TRANSSYSTEM. W pokonywaniu niespodziewanych problemów, które pojawiają się, w związku z szybko zachodzącymi zmianami na rynkach, pomaga nam nowoczesna organizacja przedsiębiorstwa, a zwłaszcza – wdrożony przed kilku laty – system zarządzania poprzez projekty. Za poszczególne obszary działalności i projekty w naszej spółce odpowiadają ich kierownicy. Muszą oni stale obserwować otoczenie i tak dopasowywać produkcję i usługi do jego wymogów, żeby zapewnić firmie zlecenia gwarantujące utrzymanie sprzedaży na odpowiednim poziomie. Mimo nieprzewidywalnych zmian kursów walutowych i cen materiałów, kierownicy projektów potrafili tak zorganizować i „poustawiać” realizację kontraktów, że można było uniknąć strat. Inaczej mówiąc, dobra organizacja, indywidualna odpowiedzialność za projekty, przyniosła i przynosi nam odpowiednie efekty. Ustrzeżliśmy się ryzyk związanych z realizacją trudnych tematów. Myśląc o przyszłości, podjęliśmy produkcję nowych wyrobów, dla innych, niż motoryzacja, branż, którymi możemy kompensować wahania koniunktury.

Udział motoryzacji w portfelu spółki obniżył się w roku 2008 do mniej niż 50%. W najbliższych latach może spaść nawet do 30%. Firma nadal realizuje duże zlecenia dla fabryk samochodów m.in. w Rosji i na Ukrainie, a także w Niemczech i w Ameryce Północnej. I chociaż dziś na porządku dziennym jest wstrzymywanie inwestycji, przesuwanie w czasie i wyczekiwanie, to jednak nadal nie można mówić o całkowitym zastoj. Stale uruchamia się nowe modele, a to wymaga modernizacji zakładów, wprowadzania wielu usprawnień, przenoszenia linii montażowych itp. TRANSSYSTEM dysponuje nadal zleceniami z branży motoryzacyjnej, głównie z rynków zagranicznych, w tym zwłaszcza z takich koncernów jak Volkswagen, Audi, Renault i innych. Właśnie w ostatnim czasie Transsys-

tem podpisał nowe dwa duże kontrakty na rynku niemieckim, każdy wartości kilku milionów euro, na dostawę systemów transportu dla zakładów Audi oraz zakładów VW w Wolfsburgu, a także złożył kolejne oferty potencjalnym partnerom.

Jeśli chodzi o rynek krajowy, to TRANSSYSTEM ma wiele zapytań ofertowych z branży energetycznej i z budownictwa przemysłowego. W energetyce w najbliższych latach na inwestycje ma być wydatkowane kilkadziesiąt miliardów euro. Branża ta musi być gruntownie zmodernizowana ze względu na coraz ostrzejsze wymogi ochrony środowiska. TRANSSYSTEM od pewnego już czasu realizuje dużej wartości kontrakty dla elektrowni w Belchatowie. Ostatnio, występując wspólnie z firmą „Rafko”, Transsystem uzyskał kontrakt, na dostawę systemu do transportu gipsu (uzyskiwanego z instalacji odsiarczania) w EC Siekierki. Złożył też oferty kilku innym krajowym elektrowniom i elektrociepłowniom. Negocjuje również umowy z niemieckimi firmami, które zajmują się budową elektrowni i które są zainteresowane dostawami systemów transportowych produkowanych przez spółkę z Łańcuta. Transsystem realizuje także kontrakty dla cementowni. Od dwóch lat, kiedy spółka zaczęła wchodzić w rolę bezpośredniego dostawcy, jej pozycja na rynkach zagranicznych, a także na rynku polskim znacząco wzrosła.

Zupełnie nowym obszarem działalności którym zaczyna zajmować się Transsystem są systemy dla centrów rozrywki i systemy transportu ludzi. Sprawa dotyczy m.in. budowy wyciągów narciarskich oraz budowy kolejek napowietrznych w centrach miast. Projekt takiej kolejki firma zaprezentowała ostatnio w Rzeszowie. Wspólnie z jedną z firm szwajcarskich, Transsystem podpisał dwa kontrakty na budowę wyciągów narciarskich.

Henryk Nykiel

Dostosować się do nowych realiów...

W czasie kryzysu najważniejsze są stabilne finanse a nie zysk... mówi **Siergiej Krasulenko** – dyrektor finansowy ukraińskiego koncernu Związku Przemysłowego Donbasu

► W jednym z wywiadów, udzielonych pod koniec ubiegłego roku mówił pan, że w drugim półroczu 2009 roku zacznie się wzrost produkcji i od tego momentu wszystko pójdzie w górę. Czy nadal pan tak uważa?

– Nadal tak uważam, tym bardziej, że sygnały, jakie napływają zarówno z USA, jak i z niektórych krajów europejskich wskazują, że spadek się zatrzymał i kryzys osiągnął swój najniższy punkt.

Niestety, kryzys okazał się głębszy niż zakładaliśmy, a w konsekwencji wyjście z niego będzie dłuższe. Zdaniem wielu ekspertów na poprawę sytuacji trzeba będzie poczekać 2-3 lata. Będą to lata wzrostu, ale nie od poziomu z przed kryzysu, a od najniższego jego punktu.

► Ale czy to oznacza, że wszystko-, co najgorsze już za nami?

– Nic podobnego. Ważne jest, że po pierwszym półroczu nie powinno dojść do pogłębienia kryzysu. Kryzys ten ukazał słabości światowego systemu finansowego, których skutki będziemy odczuwać jeszcze przez jakiś czas. Dlatego wymaga on radykalnej naprawy, a to potrwa kilka lat. W tym okresie głównym zadaniem będzie odbudowywanie pozycji na nowym, bardziej stabilnym fundamencie finansowo-ekonomicznym. Chciałbym przy tym podkreślić, że globalne powiązania gospodarcze spowodowały, że amerykańska zapaść przekształciła się w kryzys ogólnoswiatowy. Ten czynnik powinien być brany pod uwagę w przyszłości. Światowa gospodarka nie może być budowana jednobiegowo, czyli np. międzynarodową walutą obrotową nie może być waluta jednego państwa – dolar USA. Przecież, co się stało? – okazało się, że gospodarka ta – w wielu przypadkach – oparta jest na giełdowej wartości firmy i instrumentach pochodnych, które cechują się dużymi wahaniami, ze względu na swoją orientację na przyszłą wartość firmy, kiedy przyszłe zyski kształtują obecną cenę. Choć doraźnie przynoszą duże zyski. Dlatego uważam, że ratowanie neokapitalizmu, a ściślej mówiąc wirtualnej gospodarki, to przedłużanie kryzysu. System ekonomiczny powinien sam się dostosować do nowych realiów. On sobie z tym poradzi. Jedno jest pewne, że nie wolno dopuścić do tego, by banki i fundusze manipulowały rynkiem, dlatego, że właśnie one były realizatorami wirtualnej gospodarki.

► Co, zatem powinni zrobić przedsiębiorcy, by zminimalizować skutki tego kryzysu?

– Z uwagi na spadek efektywności działalności, a dokładniej mówiąc ze względu na stworzenie sztucznych barier przez obecny system finansowy przedsiębiorcy powinni wykorzystać instrumenty pozabankowe, jak np. leasing, factoring czy gwarancje firm ubezpieczeniowych. Przede wszystkim jednak powinni zmienić swoje podejście do tego, co się robi, i do tego, co się dzieje wokół. Dziś nie powinno się walczyć o wysoki zysk, lecz o płynność finansową i dostosowanie swej produkcji, do potrzeb rynku, czyli do mniejszego popytu, dbając szczególnie o koszty i efektywność inwestycji, łącznie z ewentualnym zmniejszeniem zatrudnienia. Warto przy tym rozważyć obniżenie płac wszystkich pracowników przy utrzymaniu danego stanu zatrudnienia, co wydaje się być bardziej „ludzkiem” rozwiązaniem. Zakładam, największe zwolnienia wystąpią w tych sektorach, które stworzyły wirtualną gospodarkę. W tych warunkach główna rekomendacja brzmi za wszelką cenę należy zapewnić płynność finansową firmy i prawidłową ocenę ryzyka.

► Czy widzi pan inne drogi wychodzenia z kryzysu niż te, które wskazała niedawno grupa -najbogatszych państw świata G-20?

– A, co nowego oni powiedzieli? Tak, odbyły się rozmowy, zostały podjęte jakieś decyzje, ale wspólna jednoznaczna pozycja nie została zadeklarowana. A więc w dalszym ciągu nie ma skutecznych rozwiązań. Przecież różnice w podejściu do kwestii wychodzenia z kryzysu pozostały nadal. Niestety, mimo prób podjęcia wspólnych działań, celem poszczególnych państw pozostaje przede wszystkim ratowanie własnych gospodarek.

Moim zdaniem, głównym kierunkiem powinna być droga prowadząca do budowy światowego obopólnie korzystnego systemu finansowo-ekonomicznego, bez wyraźnej dominacji jednego państwa nad innym.

► Przechodząc do spraw polskich, chciałbym spytać, jak pan -jako długoletni obserwator polskiej gospodarki -ocenia działania rządu zawarte w planie stabilności i rozwoju mające na celu uniknięcie głębszej zapaści?

– Gołym okiem widać, że kryzys ten daje o sobie znać

także w Polsce. W związku z tym, że polska gospodarka w dużym stopniu uzależniona jest od niemieckiej, stąd ogromny wpływ na nią ma to, co się dzieje w Niemczech. Drugie zagrożenie to ciągnący się od lat osiemdziesiątych duży udział programów socjalnych. Jeżeli państwo chce bronić wszystkich, to musi mieć na ten cel olbrzymie środki, co wiąże się z zaciągnięciem dodatkowych zobowiązań i zwiększeniem podatków.

Natomiast czynnikiem pozytywnym jest to, że Polska jest forpczą na rynkach wschodnich. Nie wolno jednak traktować krajów wschodnich tylko jako rynek zbytu, należy spojrzeć na nie jako na producentów, wykorzystujących polskie technologie i doświadczenie.

Warto również rozwijać współpracę w tym kierunku w celu dywersyfikacji ryzyka polskiego biznesu. Przecież praca w zachodnim i wschodnim kierunku zapewnia polskiemu biznesmenom wyjątkową szansę. Państwo powinno wspierać takie inicjatywy.

► A jak radzi sobie ze skutkami kryzysu grupa ISD?

– Jak do tej pory wcale nieźle. Wprawdzie odnotowaliśmy pewien spadek produkcji, ale w porównaniu z innymi, nie ma to większego znaczenia. Jeśli chodzi o Hutę Częstochowa to znajduje się ona w szczególnej sytuacji. Jej moce produkcyjne są nominalnie niewielkie, a technologie elastyczne, dlatego może pracować w oparciu o mniejsze zamówienia. Mamy nadzieję, że i tu zajdzie korzystna zmiana.

Oprócz tego, kryzys jest czasem, kiedy warto się rozzejrzeć i przeanalizować stan swojego biznesu. Jeżeli powstanie taka konieczność – dokonać optymalizacji i racjonalizacji.

► Kiedy według pana - Ukraina gotowa będzie do wstąpienia do UE i w jakim stopniu może być tu pomocny udział w programie Partnerstwa Wschodniego?

– Ukraina powinna iść w tym kierunku, lecz dziś trudno powiedzieć, czy powinno się to stać za 2 czy za 5 lat. Na razie trzeba się opierać z kryzysem i konsekwentnym wprowadzeniem reform rynkowych. A co do udziału w programie Partnerstwa Wschodniego to potrzebujemy więcej konkretnych czynów, a nie pięknych słów i sloganów. *Rozmawiał: Jan Żabicki*

Inni zarabiają - my tracimy...

Dlaczego zagraniczni kuracjusze, których i tak nie było u nas za dużo zaczynają omijać polskie uzdrowiska? Dlaczego gdy inni zaczynają coraz więcej zarabiać na dynamicznie rozwijającej się turystyce leczniczej i uzdrowiskowej – my tracimy?

Odpowiedź jest aż nazbyt prosta. Oferowane dziś przez zdecydowaną większość polskich uzdrowisk standard usług nie odpowiada współczesnym potrzebom. I mimo, że pobyt w polskim uzdrowisku jest dla cudzoziemca prawie dwukrotnie tańszy niż w innym kraju- to z roku na rok spada ilość odwiedzających nas Niemców czy Skandynawów, którzy stanowili dotąd najliczniejsze grupy zagranicznych gości. Jeszcze w 2003 r. z usług naszych zakładów uzdrowiskowych skorzystało 436 tys. osób, z czego 17 proc stanowiili cudzoziemcy. W następnych latach ich ilość zaczęła spadać. W ciągu trzech kwartałów ub. roku ilość przyjazdów do Polski turystów spadła aż o 13 proc., a brak pełnych danych nie pozwala stwierdzić jaki był w tym był udział tych, którzy zrezygnowali z przyjazdu do Polski w celach określanych jako turystyka lecznicza, choć ośrodki lecznicze w naszych kurortach sygnalizują widoczny spadek przyjazdów głównie Niemców i Skandynawów.



Nowy model współczesnego uzdrowiska

Tymczasem turystyka uzdrowiskowa staje się coraz lepszym biznesem. Według badań przeprowadzonych w Europie Zachodniej na początku obecnej dekady zagraniczny turysta wydaje dziennie 74 euro, natomiast korzystający z oferty wellness – 96 euro. Dane naszego Instytutu Turystyki mówią, że w ciągu trzech kwartałów 2008 r. najwięcej pieniędzy pozostawiły w Polsce osoby wskazujące przyjazdy w celach zdrowotnych (606 USD na osobę), a w następnej kolejności dopiero na zakupy dla potrzeb własnych (547 USD na osobę). Rozwój turystyki uzdrowiskowej i leczniczej ma jeszcze jeden ważny aspekt. Generuje, bowiem nowe miejsca pracy nie tylko w samych usługach, ale trzykrotnie więcej w ich otoczeniu. Dziś polski rynek usług lecznictwa uzdrowiskowego szacowany jest na ponad miliard złotych, a le fachowcy twierdzą, iż z powodzeniem można by go stosunkowo szybko podwoić a nawet potroić.

Co więc takiego dzieje się w polskich uzdrowiskach dysponujących znakomitą kadrą medyczną, co jak twierdzą fachowcy, jest ewenementem na skalę światową, posiadających unikalne na skalę europejską źródła wód leczniczych, że zamiast zabiegać o miejsce w polskich sanatoriach, cudzoziemcy wybierają znacznie kosztowniejsze pobyty np. u naszych sąsiadów na południu – w Czechach, na Słowacji czy na Węgrzech? Porównując aktualne oferty uzdrowiska w Pieszczykach na Słowacji, gdzie leczy się po-

dobne schorzenia jak np. w Busku – doba pobytu cudzoziemca w hotelu 3 gwiazdkowym wynosi od 75 do 100 euro dziennie, podczas gdy w Busku – średnio od 35 do maksimum 50. euro. Powiedzmy wprost. Nasze uzdrowiska w większości zatrzymały się na poziomie początków XX wieku. Co z tego, że dysponują najznakomitszą kadrą, niepowtarzalnymi w Europie zasobami wód leczniczych, pokładami borowiny, gazów, że rozszerzyły zakres stosowanych procedur z zakresu kinezyterapii, hydroterapii, fizykoterapii, masażu leczniczego itp.-skoro jak piszą w swej pracy „Współczesny model działalności uzdrowisk” – B. Małecka i J.T. Marcinkowski:” Dzisiaj patrzy się na uzdrowiska jak na obszar posiadający nie tylko walory lecznicze ale również obiekty rekreacyjne i turystyczne. Skoro jest zainteresowanie klientów taką działalnością usługową, to należy dać pacjentowi- turystę” to, czego oczekuje, ale niech za ta usługę odpowiednio zapłaci, w zależności od standardu”. I dalej:” Model współczesnego kuracjusza- turysty w Polsce można charakteryzować następująco: nowoczesność- owszem, ale tak jak było wcześniej- wszystko za darmo. Obecnie najczęściej bywają w uzdrowiskach osoby starsze, przyzwyczajone do opiekuńczej roli państwa w poprzednim ustroju, niechętnie placący za dodatkowe usługi, ale mający wymagania. Przybywa nam ludzi starszych, biernych zawodowo, posiadających wolny czas i środki materialne, dążących do poprawy swojego zdrowia, samopoczucia i wyglądu. Powoli zmieniają się

przyzwyczajenia, a opiekuńcza rola państwa przeszła już do historii. Obserwując inne kraje Unii Europejskiej- jak np. Niemcy, Francja czy Włochy, gdzie ludzie w starszym wieku chcą aktywnie spędzać czas w dobrym samopoczuciu, ale muszą na ten cel przeznaczać własne środki i starając się sprostać regułom konkurencyjnego rynku (nie tylko krajowego, ale także europejskiego, na bazie już posiadanej) uzdrowiska powinny w pewnym stopniu odejść od tradycji i wprowadzić na swój rynek usług ofertę rekreacyjną i profilaktyczną opartą na nowościach o zróżnicowanym standardzie w zależności od potrzeb ”kuracjusza- turysty”.

Doświadczenia krajów europejskich dowodzą, że usługi uzdrowiskowe trzeba połączyć z turystycznymi i postawić na jakość oraz profesjonalizm, co z pewnością przyczyni się do rozwoju regionu, stworzy nowe miejsca pracy. Nie można opierać się wyłącznie na tym, że uzdrowiska w Polsce utrzymują się wyłącznie z leczenia szpitalnego i sanatoryjnego. Zmniejszające się dotacje na ten cel są wyraźnym wykładnikiem polityki państwa: NFZ przeznacza na ten cel tylko 1 proc ze swojego budżetu. Nie ulega dyskusji, że po transformacji polityczno-gospodarczej uzdrowiska potrzebują wsparcia kapitałowego. Inaczej mówiąc-tylko inwestorzy prywatni są w stanie przy pomocy własnych środków i kredytów oraz wsparcia funduszy celowych szybko zmodernizować bazę noclegową, leczniczą i wyciągnąć z biedy i zacołania infrastrukturalnego i technicznego nasze uzdrowiska.

Rynek coraz bardziej konkurencyjny

Przestarzały model działalności uzdrowisk brak kapitału na modernizację bazy, to po części także wynik politycznych rozgrywek wokół prywatyzacji. Niedoszacowanie i malejące kontrakty z NFZ pozwolą jedynie na przedłużenie agoni naszych uzdrowisk, jeśli nadal utrzymywane będzie obecny model ich działalności. Największym problemem polskich sanatoriów są trudności finansowe, a to rzecz jasna musi odbić się na standardzie wykonywanych usług, na warunkach lokalowych, żywieniu itp.

Specjaliści od dawna uważają, że obecny model leczenia sanatoryjnego utrzymuje się w mocno zmodyfikowanej wersji jeszcze tylko w 3 krajach zachodniej Europy: w Niemczech, Austrii i częściowo Francji ale i tam pacjenci kierowani na leczenie ponoszą coraz większe koszty. We Francji np., pacjenci korzystający z lecznictwa uzdrowiskowego sami opłacają wyżywienie i zakwaterowanie, natomiast dotacje z kas chorych pokrywają 65 proc sumy przeznaczonej tylko na leczenie pacjenta. W Niemczech pacjenci skierowani przez kasę chorych dopłacają z własnej kieszeni do kosztów pobytu, żywienia i podróży, a wycena tych usług w przeciwieństwie do naszego systemu kontraktowania leczenia sanatoryjnego obejmuje wszystkie nakłady włącznie z odpisem na remonty i modernizację. Pobytu w uzdrowiskach należą, więc

do drogich, a państwo dopłaca np. we Francji ze swego budżetu zaledwie 0,6 %. Dlatego właśnie kuracjusze z zagranicy chętnie korzystają z uzdrowisk w krajach gdzie te usługi są tańsze, a poziomem i jakością usług nie odbiegają od tego, co oferują im uzdrowiska we własnych krajach. Zrozumieli to dawno nasi sąsiedzi z południa dokonując w ostatnich latach gruntownej zmiany w modelu działalności tamtejszych uzdrowisk. Jak grzyby po deszczu w uzdrowiskach, czeskich, słowackich, węgierskich wybudowano w ostatnim czasie piękne, nowoczesne hotele o wysokim standardzie, baseny, aquaparki, baseny termalne, powstały pola golfowe, kasyna gry, sale widowiskowo-taneczne, hale sportowe, boiska z nowoczesnymi nawierzchniami itp. To wszystko przynosi zysk.

Aktywny wypoczynek plus SPA

Ogromnym polem dla konkurencyjnej działalności stały się salony SPA, a rynek usług pielęgnacyjno-kosmetycznych staje się coraz prężniejszy i z roku na rok ma procentowo coraz większy udział w zyskach zakładów uzdrowiskowych. Coraz większy rynek kuracjuszy komercyjnych wymusza wszechstronność i różnorodność ofert. Tempo życia nie pozwala już wielu ludziom na trzytygodniowe „moczenie” się w leczniczych wodach siarkowych czy borowinach i picie choćby najlepszych wód, które dziś można już kupić nawet w pobliskim marketcie czy apteki w pobliżu domu. Stąd oferty uzdrowisk muszą być dostosowane do wymogów tych klientów, którzy gotowi są zapłacić za to, aby w czasie kilkudniowego pobytu w sanatorium czy hotelu w uzdrowisku mogli aktywnie spędzić czas, naładować „akumulatory”, skorzystać z wszystkich dostępnych form relaksu itp. za to gotowi są stosownie zapłacić. Jeśli w Karłowach Warach, Trenczańskich Teplicach, Pieszczykach czy Hajdúcszó-Boslo zagwarantują mu te usługi w odpowiednim standardzie, to nawet jeśli zapłaci za nie dwa razy

tylko co w Krynicy, Polanicy, Międzyzdrojach czy Busku, wybierze ta właśnie ofertę. A nam pozostanie tylko patrzeć jak inni się bogacą na turystyce leczniczej, a nasze uzdrowiska biednieją i zwalniali ludzi. Już dziś, bowiem obserwujemy takie zjawisko, że najlepsze polskie sanatoria, które poniosły wysiłek dostosowania obiektów do standardów europejskich i zabiegają o to aby przyciągnąć jak najwięcej kuracjuszy komercyjnych zaczynają odczuwać, że nawet co bogatsi klienci z Polski wybierają oferty zagranicznych placówek. Bo współczesne uzdrowisko, czy tego chcemy czy nie – to nie tylko, sanatorium, szpital, leczenie u wód ale także tętniące życiem, oferujące wiele usług relaksowopoczątkowych w tym także zindywidualizowanych na każdą kieszeń i na każdą porę roku – centrum relaksu i wypoczynku.

Tymczasem nasze uzdrowiska coraz bardziej przypominają bogatą acz nieurodzoną pannę na wydaniu, co to, gdy inni bawią się i radują- wstydliwie podpierają kąty w rozświetlonej sali balowej i oczekuje na królewicza z bajki. Tylko inwestorzy prywatni są w stanie przy pomocy własnych środków i kredytów oraz wsparciu funduszy celowych szybko zmodernizować bazę noclegową, leczniczą i wyciągnąć z biedy i zacołania strukturalnego i technicznego nasze uzdrowiska.

L. W.



Przy pisaniu korzystałem z materiałów: Instytutu Turystyki, materiałów zamieszczonych w „Manager magazine” oraz opracowaniach Beaty Bialeckiej i Jerzego T. Marcinkowskiego Pt. „Współczesny model działalności uzdrowisk” oraz materiału marketing usług sanatoryjnych opracowany przez konsultantów PMG Consulting oraz materiału z „Rynku Zdrowia:-,Kto zainwestuje w sektor sanatoryjno-uzdrowiskowy”.

Wydatki turystów w ciągu trzech kwartałów 2008 r według celu podróży (w USD)



Źródło: badania Instytutu Turystyki w 2008 r.



Kawa & ...

Bożeną Korczak

dyrektorem sanatorium Słowacki SPA w Busku Łódzkiej



Perta bez pełnego blasku

► **Busko winno odgrywać rolę perły w koronie polskich uzdrowisk choćby z racji tego, że występujące tu wody siarczkowo-siarkowodorowe posiadają takie właściwości lecznicze, które stawiają go w rzędzie unikalnych uzdrowisk w Europie. Z tego choćby powodu powinno się tu roić od zagranicznych kuracjuszy którzy zostawialiby pieniądze. Tymczasem jest ich tu tyle, co na lekarstwo. Dlaczego więc ta perła nie lśni pełnym blaskiem?**

Jest co najmniej 21 powodów, podobnie jak w słynnej anegdotce o braku salw na powitanie Napoleona w jednym z miast. Po pierwsze – nie mamy armat...

► **A tak konkretnie?**

Zbyt wiele jest przeszkód krepujących nasz rozwój. Od choćby dobra droga z Krakowa gdzie jest najbliższe lotnisko. Już lepiej i szybciej po zakończeniu remontu E-7 będzie się można dostać do nas z Warszawy niż z Krakowa. Po drugie – jeszcze nie jesteśmy gotowi przyjąć bardzo wymagającego klienta. Mamy zbyt ubogą bazę zabiegową. Prowadzimy ciągłą modernizację ale dysponujemy znikomymi bądź bardzo ograniczonymi środkami. Myślę, że dopiero po zakończeniu tych prac będziemy w stanie sprostać wymaganiom tej zwiększającej się z roku na rok grupy klientów pełnopłatnych nie tylko z Zachodu ale także, ze Wschodu, i z Polski,

bo oni stanowią już coraz liczniejszą grupę kuracjuszy. Dziś jeszcze nie jesteśmy w stanie zagwarantować im pełnej oferty, dopasować ją do różnorodnych oczekiwań.

Aby przyciągnąć do Buska coraz większą grupę kuracjuszy komercyjnych konieczne jest zapewnienie takiego pakietu usług który zapewni nie tylko wykorzystanie unikalnych walorów uzdrowiska ale także zapewni usługi dodatkowo związane z pielęgnacją, relaksem, ukierunkowanym np. na stosowny wysiłek fizyczny leczeniem tzw. chorób cywilizacyjnych. W naszym sanatorium w większości oferujemy już tego rodzaju usługi ale wciąż jeszcze musimy doskonalic ofertę, dbać o to aby dysponować coraz nowocześniejszymi urządzeniami zabiegowymi.

► **Pani sanatorium to jedna z nielicznych placówek tego typu zarządzanych przez spółkę osób prywatnych. Jak dotąd mamy w Polsce tylko jedno sprywatyzowane uzdrowisko – Nałęczów i tutaj widać już ogromne zmiany na plus. Tymczasem pozostałe, aby sprostać regułom konkurencyjnego rynku i dostosować swą działalność do europejskiego poziomu wymagają poważnego wsparcia kapitałowego. Wydatki na modernizację i konieczne inwestycje szacowane są, na co najmniej 1,3 mld zł Tego zaś trudno oczekiwać od państwa. Przeciwnie, z każdym rokiem**

zmniejszają się dotacje, co jest wyraźnym sygnałem, iż trzeba się liczyć z faktem, że gospodarka rynkowa wymusi ich samofinansowanie. Pytanie – kto i na jakich zasadach zainwestuje w sektor sanatoryjno-uzdrowiskowy?

To nie jest prosta odpowiedź. Pewne jest tylko jedno. Za usługi które świadczą spółki bądź państwowe przedsiębiorstwa uzdrowiskowe i za które płaci im NFZ przy obecnym poziomie wyceny, nie ma mowy o finansowaniu własnych inwestycji.

Myślę, że jedynym rozwiązaniem tego problemu jest prywatyzacja naszych uzdrowisk bo na zmiany systemowe w lecznictwie sanatoryjnym i uzdrowiskowym przyjdzie nam jeszcze z różnych powodów zapewne poczekać. Przykład Nałęczowa jest rzeczywiście pouczający, ale i u nas w Busku można znaleźć podobny, choć na mniejszą skalę. Do niedawna jedynym dysponentem i dystrybutorem zasobów wód siarczkowych było PP Uzdrowsko-Busko- Zdrój. Wydobywano ograniczone ilości tych wód z pokładów dobrze już wyeksploatowanych, a i oni nie zrobili nic aby pozyskać nowe źródła. Brak dostatecznej ilości tych wód ograniczał, wręcz uniemożliwiał dalszy rozwój naszego uzdrowiska, jego zdolności leczniczych. Nie było, więc sensu inwestować w rozwój bazy, kiedy brak było najważniejszego- wystarczającej ilości wody siarczkowej. Zjawił się inwestor prywatny, przeprowadził badania, wykonał odwierty i okazało się, że wody leczniczej będziemy mieć pod dostatkiem. W tej chwili mamy więc drugiego dystrybutora – prywatnego i myślę, że teraz kiedy zadziałało prawo wolnego rynku, to w ten sposób usunięto jeden z największych hamulców rozwoju uzdrowiska i Busko powinno wykorzystać swą szansę. Już zresztą ruszyła rozbudowa istniejących sanatoriów do tej pory branżowych...

► **Słowacki przed prywatyzacją był niewielkim sanatorium mieszczącym się w starych, za-**

niedbanych budynkach, a dziś jest nowy centralny budynek, trwa remont drugiego budynku hotelowego, a wiosną mają rozpocząć się prace przy budowie basenu, sauny. Waszą niewątpliwą zaletą jest fakt, że wszystkie zabiegi wykonywane są na miejscu a oprócz zabiegów leczniczych dostępne są również usługi SPA bez których dziś żadne uzdrowisko nie może liczyć na zagranicznych kuracjuszy czy turystów.

Nie tylko zagranicznych – coraz większa jest grupa krajowych klientów. Ostatnie lata przyniosły wyraźne zróżnicowanie klientów obiektów sanatoryjnych. Jedni to tradycyjni kuracjusze kierowani i finansowani przez NFZ, drudzy to klienci komercyjni, a wśród nich coraz większą grupą tych którzy nie są zainteresowani klasycznym, wielodniowym leczeniem sanatoryjnym ale oczekują na wysokim poziomie usług związanych z pielęgnacją, relaksem, odpoczynkiem w zakresie fitness, leczeniem tzw. chorób cywilizacyjnych itp. W naszym sanatorium staramy się stworzyć dla tych klientów taki wszechstronny i atrakcyjny pakiet usług. Oczywiście ci klienci mają wyższe wymagania zarówno co do standardu bazy hotelowej, żywienia czy oferty usług, sprzętu rehabilitacyjnego, kwalifikacji personelu, a także gwarancji odpowiedniej do odpoczynku czy leczenia atmosfery. Na tych usługach uzyskuje się wyższą rentowność, a uzyskane w ten sposób środki służą do zapewnienia wyższego standardu bazy hotelowej, wyżywienia czy wyższej jakości usług dla wszystkich klientów.

Nasza ogromna zaletą jest to, że jesteśmy niewielkim sanatorium(obecnie 120 miejsc, po rozbudowie 150) mającym swój klimat gdzie każdy pacjent jest rozpoznawalny, i nie jest jednym w wielkim tłumie kilkuset. My możemy znacznie szybciej poznać jego potrzeby i dostosować się do tych wymagań. Jeśli ktoś nie może np. czegoś jeść, to można mu przygotować to co lubi, gdy jest zaziębiony to lekarz może zaaplikować mu np natychmiastowe skorzystanie z biotronu. U nas nie ma tej administracyjnej maszyny, który pacjent musi przejść od wizyty u lekarza przez biuro planowania usług. Wszystkie zabiegi są w obrębie jednego ośrodka, a to jest ważne.



► **W państwowych sanatoriach zabiegi dla kuracjuszy kończą się zazwyczaj w porze obiadu, a najpóźniej o godz. 15, a u Was, byłem mocno zdziwiony, trwają do późnego nierzaz wieczora. Rozsądek czy nadgorliwość?**

Mieliśmy dylemat: czy nowoczesne urządzenia na zakup których dostaliśmy dofinansowanie z funduszy Unii Europejskiej miały być wykorzystane tylko przez kilka godzin czy też wydłużyć czas pracy. Uznaliśmy, że pierwsze rozwiązanie byłoby marnotrawstwem czasu u pieniędzy. Zmieniliśmy czas pracy personelu z 8 na 12 godzin pracy i 24 wolnego. W ten sposób możemy wykonywać więcej zabiegów w tym również odpłatnych na które jest coraz większe zapotrzebowanie. Każdy nasz klient może zapoznać się z cennikiem poszczególnych zabiegów i ewentualnie za zgodą lekarza wykupić sobie dodatkowe. Korzystają też z ich ci, którzy przyjechali do Buska prywatnie na leczenie i mieszkają poza naszym sanatorium.

► **Przez trzy tygodnie pobytu w Busku spotkałem zaledwie kilkoro osób z zagranicy, którzy przyjechali tu na kurację. Dlaczego jest tak małe zainteresowanie leczeniem w uzdrowisku które**

dysponuje tak wielkimi walorami leczniczymi? Dlaczego, pani zdaniem, Busko jest wciąż tak mało znane w Europie?

Brak nam jest mocnej reklamy. I nawet gdybyśmy wspólnie z innymi ośrodkami wysuplali na to jakiejś środki byłyby one zbyt mizerne aby przynieść efekt. Niezbędne byłoby pozyskanie większych środków z krajowego funduszu promocji lub środków z Unii Europejskiej. Ale to tylko jedna strona medalu. Aby sprostać konkurencji na wspólnym rynku europejskich usług uzdrowiskowych trzeba być przygotowanym na to, aby dać pacjentowi to, czego on oczekuje, a nie to, co my dzisiaj możemy lub chcemy dać. Ten model działalności wprowadzono już w wielu krajach europejskich.

► **To prawda, tyle tylko, że u podłoża tego problemu jest wciąż brak środków na modernizację i rozwój i ukształtowanie współczesnego modelu działalności uzdrowisk. Pani również natknęła się tu na minę...**

Pierwszy obiekt hotelowy wybudowaliśmy z kredytu bankowego. I teraz obciążenia kredytowe pogrążają firmę. Staraliśmy się uzyskać wsparcie ze środków Unii Europejskiej. Z programu wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw, nie otrzymaliśmy dotacji na rozbudowę sanatorium, gdyż wówczas preferowane były inwestycje w innowacyjne technologie. Uznano, że nie ma potrzeby inwestycji w bazę hoteli i uzdrowisk. Gdyby udało nam się uzyskać dotację w wysokości 1,5 mln zł to sposobem gospodarczym moglibyśmy szybko powiększyć naszą bazę, stworzyć lepsze warunki dla kuracjuszy z kraju i zagranicy. Przy własnych środkach i wsparciu kredytów przez banki, nasze dążenia do zapewnienia wyższego standardu i rozwoju bazy przeciągną się, na co najmniej 10 lat. Składamy więc nowy wniosek tym razem do Urzędu Marszałkowskiego licząc na środki z programu rozwoju regionalnego. Może tym razem będzie inaczej...

► **Dziękuję za rozmowę.**

Rozmawiał: Leszek Wyrwicz



Co warto wiedzieć rozpoczynając współpracę z kontrahentem francuskim?

W naszej wieloletniej praktyce, wykonywanej na gruncie, gdzie krzyżują się polski i francuski system prawny, częstokroć mamy do czynienia z sytuacjami konfliktowymi pomiędzy przedsiębiorcami z Polski i Francji. Niemal równie często widzimy, że spory powstają na skutek szeroko pojętego wzajemnego niezrozumienia i wielu z nich można by uniknąć odpowiednio kształtując relacje z francuskim kontrahentem, jak również przeciwdziałając pewnym, potencjalnie konfliktowym, zachowaniom.

Niniejszy artykuł ma, w zamierzeniu autora, stanowić swoisty „niezbędnik” dla polskich przedsiębiorców współpracujących z firmami francuskimi.

Negocjacje

Warto podkreślić, że co do zasady na tym pierwszym etapie kontaktów z przyszłym partnerem handlowym obowiązuje pełna swoboda. Strony mogą więc prowadzić jednocześnie rozmowy z kilkoma firmami w celu wyboru najkorzystniejszej oferty oraz zerwać w każdej chwili jedną z prowadzonych negocjacji.

Nie oznacza to jednak, że negocjacje nie powinny być prowadzone lojalnie i w dobrej wierze. W praktyce może zostać pociągnięta do odpowiedzialności firma, która jednostronnie, nagle i bez żadnego usprawiedliwienia zrywa zaawansowane negocjacje lub taka, która angażuje się w rozmowy jedynie w celu zmylenia drugiej strony, bez rzeczywistej intencji zawarcia umowy. We Francji wykształcił się również zwyczaj, że na początku negocjacji firmy żądają zawarcia

umów przygotowawczych, żeby wyznaczyć zasady prowadzenia rozmów. Z umów tych nie wynika obowiązek zawarcia umowy ostatecznej („stanowczej”), ale zobowiązanie do prowadzenia negocjacji w dobrej wierze. Ponadto te umowy mogą przewidywać np.:

- Klauzulę wyłączeniowości, która zakazuje wtedy prowadzenia jednocześnie innych negocjacji, lub
- Klauzulę poufności i nie rozpowszechniania informacji pozyskanych w trakcie negocjacji.

Interpretacja umów

Ta problematyka stanowi przedmiot regulacji w art. 1156 do 1164 francuskiego kodeksu cywilnego. Dla porównania w polskim kodeksie cywilnym tylko jeden przepis - art. 65 odnosi się bezpośrednio do wykładni oświadczeń woli. Już na tej podstawie można zauważyć, że we Francji do kwestii interpretowania umów przywiązuje się znacznie większą wagę, niż do ich literalnego brzmienia.

Oczywiście interpretuje się tylko umowy, którymi nie są jasne lub budzą wątpliwości. Co do zasady, zarówno w Polsce, jak i we Francji należy raczej poszukiwać jaki był wspólny zamiar stron, niż zatrzymywać się na dosłownym brzmieniu umowy. Jednak regulacje prawa francuskiego w zakresie interpretacji są bardziej kompleksowe. I tak dla przykładu należy pamiętać o tym, że:

- Istnieją pewne klauzule, które zwyczajowo znajdują się w umowach danego typu. W tym przypadku nie jest ważne czy w konkretnej

umowie znajdzie się taka klauzula czy też nie. W razie sporu sędzia uzna ją i tak za obowiązującą.

- W razie wątpliwości umowę interpretuje się przeciwko temu, kto zaproponował sporną klauzulę,
- Stwierdzenia dwuznaczne interpretuje się w sposób, który najbardziej odpowiada przedmiotowi umowy.

Dodatkowe problemy mogą wynikać z tego, że umowa jest sporządzona w dwóch wersjach językowych: polskiej i francuskiej. W praktyce dla uniknięcia problemów wybiera się jedną wersję, która rozstrzyga w przypadku konfliktu. W tym punkcie z naszego doświadczenia wynika niestety jednoznacznie, że niezmiernie rzadkie są przypadki, kiedy jest to wersja polska.

Terminy płatności i ewentualne opóźnienia

Kwestia terminów płatności budzi wśród polskich przedsiębiorców pracujących z firmami francuskimi wiele emocji. Co do zasady, takie stanowisko jest słuszne, albowiem terminy płatności według wykształconej we Francji praktyki są znacznie dłuższe niż te stosowane w Polsce. Dla przykładu wybór terminów 90-cio dniowych, a nawet dłuższych było do niedawna powszechne.

Warto wiedzieć, że ustawa o modernizacji gospodarki z dnia 4 sierpnia 2008 r., (tzw. loi LME) wprowadziła jednak korzystne, z punktu widzenia polskich przedsiębiorców, zmiany w tym zakresie.

Obecnie w przypadku braku innych ustaleń w warunkach sprzedaży lub umowie pomiędzy

stronami, termin płatności przypada na 30 dzień po otrzymaniu towarów lub wykonaniu usługi. Niemniej jednak, nawet w przypadku istnienia umowy pomiędzy stronami, termin płatności nie może przekroczyć 45 dni w przypadku płatności na koniec miesiąca lub 60 dni od chwili wystawienia faktury.

W przypadku opóźnień w wykonaniu umowy należą się odsetki. Jeżeli strony nie postanowiły inaczej w umowie, wymagalne są one od chwili wezwania do zapłaty.

Warto jednak wiedzieć, że we Francji odsetki kształtują się na poziomie prawie czterokrotnie niższym niż w Polsce. Na ten rok ich wysokość została ustalona na 3,79 % w stosunku rocznym (dla porównania 13 % w Polsce).

W umowach pomiędzy przedsiębiorcami ustalenie wysokości kar za zwłokę w płatnościach należy do stron. Wysokość kary nie może jednak być niższa niż trzykrotność stawki odsetek ustawowych, czyli na ten rok co najmniej 11,37 %.

Forma pisemna

W praktyce często spotykamy się z sytuacjami, kiedy zgłaszają się do nas polskie firmy, które mają problemy z wyegzekwowaniem swoich należności od francuskiego kontrahenta. Okazuje się wtedy, że problemy trwają już od wielu miesięcy, a wszelkie „reklamacje”, wyjaśnienia czy tłumaczenia zgłaszane były przez telefon lub na spotkaniach, z których nie ma żadnych dokumentów pisemnych.

Aby zabezpieczyć się przed takim „czarnym scenariuszem” należy, w razie pojawienia się symptomów jakichkolwiek problemów, przede wszystkim pisać. Pozwala to na przygotowanie materiału dowodowego na wypadek ewentualnego sporu. Ponadto kluczowa korespondencja powinna być wysyłana listem poleconym za potwierdzeniem odbioru. We Francji jest to ogólnie przyjęty sposób komunikowania się. Zalecamy stosować go nawet wtedy gdy umowa przewiduje formę zwykłego listu czy faksu.

Ekspertyza

Należy wiedzieć, że w razie pojawienia się problemów w przedmiocie jakości dostarczonych produktów i/lub wykonanych usług oraz w konsekwencji wstrzymania zapłaty za nie, podstawowym środkiem zmierzającym do wyjaśnienia konfliktu pomiędzy stronami jest ekspertyza wykonana przez biegłego.

Nie należy lekceważyć tej czynności, ponieważ w sprawach technicznych, w których jest konieczna odwołanie się do kompetencji biegłego z danej dziedziny, sądy w 95 % przypadków podążają za opinią sporządzoną po przeprowadzonej ekspertyzie. Aktywna i merytoryczna współpraca z biegłym w jest więc często kluczem do sukcesu w całej sprawie.

We Francji stosuje się dwa typy ekspertyz:

1. ekspertyza za porozumieniem stron, w której najczęściej koszty są pokrywane po połowie. W

takim przypadku należy pamiętać, że aby ekspertyza była skuteczna wobec drugiej strony, musi ona być przeprowadzona w sposób kontradyktoryjny i najlepiej przez biegłego wpisanego na listę przy Sądzie Apelacyjnym. W żadnym wypadku nie należy przeprowadzać ekspertyzy w Polsce, nie informując o niej drugiej strony, a potem próbować się powoływać na jej wyniki we Francji.

2. ekspertyza sądowa, stosowana w przypadku, kiedy strony nie mogą dojść do porozumienia. Tutaj to sędzia, w procedurze uproszczonej (tzw. référé) wyznacza biegłego sądowego i za-



kres jego zadań. Ta ekspertyza jest zawsze kontradyktoryjna.

Trzeba wiedzieć, że biegli istnieją praktycznie we wszystkich dziedzinach. Przy samym Sądzie Apelacyjnym w Paryżu jest ich ponad 2.000. Warto podkreślić, że w praktyce, w przypadku ekspertyz sądowych, poza biegłym wyznaczonym przez sąd, każda ze stron ustanawia z reguły swojego biegłego, w celu zapewnienia optymalnej reprezentacji swoich interesów.

Uгода

We Francji ugoda jest bardzo popularnym sposobem rozstrzygnięcia sporów pomiędzy przedsiębiorcami, który niepotrzebnie budzi wątpliwości u polskich przedsiębiorców. Ugoda pozwala bowiem na szybkie i pewne rozwiązanie sporu. Ugoda ma pomiędzy stronami powagę rzeczy osądzonej w ostatniej instancji. Kodeks cywilny wymaga aby miała ona formę pisemną.

Najczęściej popelnianym przez stronę polską błędem wobec propozycji zawarcia ugody jest domaganie się zapłaty całej spornej należności. Wynika to z przekonania, że wina leży po przeciwnej stronie w 100 %. Niestety na tych zasadach nikt we Francji nie zgodzi się na zawarcie ugody. Dla Francuzów opiera się ona bowiem na wzajemnych ustępstwach stron. Co więcej, bez wzajemnych ustępstw każdej ze stron ugoda będzie nieważna.

Sąd właściwy

Z uwagi na międzynarodowy charakter umów zawieranych pomiędzy polskimi i francuskimi

przedsiębiorcami, niezmiernie ważne jest przyjęcie odpowiedniej strategii w przedmiocie określenia sądu, który będzie właściwy w przypadku powstania sporu.

W braku uregulowania tej kwestii w umowie, sąd właściwy zostanie określony w oparciu o przepisy prawa europejskiego, a konkretnie Rozporządzenia Rady (WE) 44/2001 z dnia 22 grudnia 2000 r. Z treści artykułu 5 tego aktu prawnego wynika, że dla umów sprzedaży rzeczy ruchomych, właściwy będzie sąd państwa, w którym przedmiot umowy został lub miał zostać dostarczony.

Polscy przedsiębiorcy często wyrażają wolę, aby umowy z kontrahentami francuskimi zawierały zapisy na sąd polubowny / arbitrażowy. Takie rozwiązanie jest jak najbardziej dopuszczalne, ale należy mieć świadomość wszystkich konsekwencji takiego wyboru, albowiem:

- po pierwsze: procedura arbitrażowa rzadko jest szybsza od zwykłego postępowania sądowego,

- po drugie: najczęściej wybierane we Francji instytucje arbitrażowe, tzn. Międzynarodowy Sąd Arbitrażowy z siedzibą w Paryżu (ICC) i Izba Arbitrażowa w Paryżu (Chambre Arbitrale de Paris) też mają swoje koszty wpisu, a reprezentacja przez adwokata okazuje się często co najmniej wskazana.

Naszemu klientom arbitraż zalecamy raczej w przypadkach umów o bardzo dużej wartości, albo kiedy specyfika stosunków handlowych wymaga zachowania szczególnej poufności.

W każdym razie, na etapie negocjowania umowy wybór sądu właściwego to zawsze „prawo silniejszego”.

Koszty sądowe

Często spotykanym w praktyce pytaniem jest to o koszty sądowe we Francji. Otóż, w tym względzie polscy przedsiębiorcy nie mają powodów do niepokoju, albowiem takie koszty we Francji są niższe (i to czasem znacząco) niż w Polsce. Dla przykładu od pozwu przed paryskim Sądem Gospodarczym wnosi się stałą opłatę w wysokości 80 euro (w procedurze normalnej) i od 50 do 100 euro w procedurze uproszczonej, niezależnie od wartości sporu.

Natomiast jeżeli chodzi o zwrot kosztów pełnomocnictwa procesowego, to nie mieszczą się one w zwrocie wydatków zasądzonych przez sąd. Istnieje jednak możliwość odzyskania części poniesionych kosztów zgłaszając tzw. żądanie z art. 700 francuskiego kodeksu procedury cywilnej (code de procédure civile). Powód otrzymuje wtedy ryczałtowo ustaloną kwotę, proporcjonalną do orzeczonego odszkodowania.

Lucien Peczynski
Adwokat
COPERNIC AVOCATS

Dodatkowe informacje znajdziecie Państwo na stronie Kancelarii www.copernic-avocats.com

Eurazja chce nowego systemu rozliczeń finansowych



Amerykanie boją się zamienić dolara jedyną światową walutą

Na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci USA odgrywało rolę finansowego centrum w światowej gospodarce, a dolar faktycznie stał się jedyną światową walutą, w której dokonywano większości międzynarodowych rozliczeń. Jednakowoż w rezultacie kryzysu, który rozpoczął się w USA i rozprzestrzenił się na cały świat, wartość amerykańskiej waluty wyraźnie się obniżyła, co odbiło się także na rezerwach walut i złota. Dlatego rządy wielu krajów gromadzących swe finansowe zasoby w dolarach, coraz bardziej przychylają się do idei utworzenia jedynej światowej waluty. USA jednakże tą propozycję odrzucają.

Jedną z przesłanek dla powstania takiej idei stała się dewaluacja narodowych walut, którą przeprowadziły niektóre kraje. Obniżenie w ten sposób wartości walut w warunkach kryzysu miało miejsce w większości krajów m.in. dawniej radzieckiej strefy wpływów. Przy tym jednocześnie znacznie bardziej od innych potaniały ukraińska hrywna i rosyjski rubel.

Oblicza się, że obniżenie wartości narodowej waluty pozwala na uzyskanie dodatkowego dochodu eksporterom, a także zwiększyć wewnętrzny popyt na narodowe towary wskutek podrożenia importowanych, Oszczędności obywateli przechowywane w narodowej walucie, zmniejszają się. W rezultacie dewaluacji firmy biorące kredyty w dolarach lub innych walutach zmuszone są spłacać większe obciążenia wskutek umocnienia kursu dolara w stosunku do kursu narodowej waluty.

W tych warunkach rządy wielu krajów coraz czę-

ściej myślą o wprowadzeniu jedynej światowej lub ponadnarodowej waluty, która pozwoliłaby nieco uprościć system wzajemnych rozliczeń, wygładzić negatywne efekty poważnych wahań kursowych światowych walut, a także wybać się od ścisłego uzależnienia od dolara. Wprowadzenie jedynej waluty światowej pozwoliłoby także rządowi otrzymywać więcej kredytów dla realizacji antykryzysowego programu.

Ideę stworzenia jedynej światowej waluty przedłożył amerykański miliarder i inwestor (uważany przez wielu za czołowego spekulanta świata przyp. red) Georgie Soros. 10 lutego 2009 r. wypowiedział się w sprawie konieczności aktywizacji i rozszerzenia mechanizmu – specjalnego prawa ciągnięcia (Special Drawing Rights, SDR-pieniądza rezerwowego utworzonego w 1967 r. przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy i rozdzielanego na podstawie kwot, używanego przez banki centralne jako dodatkowe źródło płynności. Wprowadzenie SDR spowodowało, że obok złota i dewiz pojawił się nowy składnik rezerw walutowych-przypisek redakcji).

Obecnie SDR wykorzystuje się w światowej gospodarce niezbyt aktywnie, a przywiązany jest on do czterech walut: dolara, euro, funta szterlinga i jena. I rozpowszechniany jest tylko w formie zapisów na rachunkach bankowych. MFW publikuje kurs SDR codziennie, a wagę walut w koszyku ocenia się co pięć lat. Obecnie specjalne prawa zaciągania pożyczek stosuje się w szczególności dla regulacji sald bilansów płatniczych, tworzenia rezerw, a także rozliczeń kredytowych MFW.

Zdaniem Soroza zastosowanie na dużą skalę SDR pozwoli krajom otrzymać dostateczne ilości środków dla realizacji programu antykryzysowego. To z kolei, pozwoli w następstwie państwom efektywniej stymulować swoje gospodarki i utrzymać eksportowe rynki. W rezultacie światowa gospodarka otrzyma mocne wsparcie, ożywi się międzynarodowy handel, a to doprowadzi do znaczącego osłabienia globalnego – finansowo-gospodarczego kryzysu.

Na rzecz utworzenia ponadnarodowej waluty wypowiedział się ostatnio prezydent Kazachstanu Nursultan Nazarbajew. Na okres przejściowy Nazarbajew zaproponował utworzenie systemu ponadnarodowych walutowo-rozliczeniowych jednostek, która w następstwie pozwoli na wprowadzenie jedynej światowej waluty. Z kolei Nazarbajew zaproponował utworzenie wspólnej waluty w ramach Euroazjatyckiej wspólnoty gospodarczej, która nazwał „euroaz” względnie „eurazja”, która nie będzie uzależniona od kursu światowych walut. Jego zdaniem utworzenie nowego systemu walutowego nie będzie oznaczało likwidacji obecnego. Przypomnijmy, że obok Kazachstanu do Euroazjatyckiej wspólnoty przynależą Rosja, Białoruś, Kirgizja i Tadżykistan.

11 marca br. Ideę prezydenta Kazachstanu poparł laureat Nagrody Nobla z ekonomii Robert Mandel, który znany jest także jako „intelektualny architekt jedynej europejskiej waluty”. Obecnie Nazarbajew i Mandell wspólnie wzywają aby podczas obrad szczytu G20 w Londynie stworzyć grupę dla roboczego opracowania idei stworzenia wspólnej waluty.

Odnotujmy, że wcześniej Mandell przekonywał, że wspólna waluta jest właściwa tylko dla kra-

jów z podobnymi wskaźnikami gospodarczymi. Ta zasada była fundamentem utworzenia eurostrefy, a państwa wchodzące w jej skład muszą przestrzegać zapisów z Maastricht.

Także Rosja zamierza na szczycie G-20 podjąć sprawę utworzenia jedynej ponadnarodowej waluty aby w ten sposób stworzyć alternatywę dla dolara. Zgodnie z przygotowanym programie reformowania światowego systemu finansowania, o konieczności której wspomniął prezydent Dmitrij Miedwiediew w październiku 2008 r. Rosja nalega na konieczność kształtowania cen w kilku walutach, a nie tylko w dolarach czy euro. Proponuje przy tym dwie drogi: albo rozszerzenie spisu walut rezerwowych i stworzenie kilku centrów finansowych albo wprowadzenie nowej, ponadnarodowej waluty rezerwowej, której wypuszczeniem na rynek zajmą się międzynarodowe instytucje finansowe.

Do podobnych zasad przyłączają się również Chińczycy. 24 marca br. Bank Centralny Chin ogłosił plan reformowania światowego systemu finansowego w którym zaproponował wykorzystanie jako jedynej światowej waluty właśnie SDR. W chińskim programie ani słowa nie mówi się o dolarze jednakowoż krytyce poddany jest obecny system, w którym amerykańska waluta dominuje na rynku.

Wyraźnym przeciwnikiem utworzenia jedynej światowej waluty stał się prezydent Barak Obama, który 24 marca 2009 r. oświadczył, że dolar umocnił się, a inwestorzy uważają amerykańską walutę za mocną. USA to kraj z silną gospodarką i najbardziej stabilnym systemem politycznym w świecie. Ja wierzę w amerykańską gospodarkę i w dolar”- stwierdził amerykański prezydent. Według słów Obamy, gospodarka USA już od-

budowuje się, a szczególnym wskaźnikiem tego jest przygotowany przez administrację prezydenta projekt federalnego budżetu na 2010 finansowy rok. Na jakiej podstawie Obama doszedł do wniosku, że gospodarka USA się odbudowuje nie wiadomo. W kraju nadal występuje spadek produkcji przemysłowej, wzrasta bezrobocie i deflacja, którą ekonomiści skłonni są uważać za jeden z podstawowych symptomów recesji. Powoływanie się amerykańskiego prezydenta na przygotowany projekt budżetu także budzi wątpliwości. Rzecz w tym, że zasadniczy dokument kraju już wiele lat pod rząd wykazuje deficyt, który w 209 roku finansowym przewidyje się na poziomie 1,8 trylionu dolarów. Obok tego dług państwowy USA jeszcze jesienią 2008 r. przewyższył kwotę 10 trylionów dolarów.

Wasilij Syczew – Lenta.ru



Euroaz - jednostką płatniczą Euroazjatyckiej Wspólnoty Gospodarczej?

...Prezydent Kazachstanu Nursultan Nazarbajew sformułował koncepcję, którą już lansował skrycie podczas innych spotkań międzynarodowych. Mianowicie chodzi o utworzenie nowego światowego systemu finansowego pod auspicjami ONZ. Jego argumentacja na rzecz zrewidowania aktualnego, globalnego systemu rozliczeń finansowych w wielu założeniach współbrzmie ze stanowiskiem Moskwy. Mianowicie chodzi o to, że aktualny system walutowo-finansowy już nie zgadza się z wymogami doby obecnej i koliduje ze wszystkimi kryteriami stabilności, co nie pozwala na wykorzystanie jej w charakterze podstawy w handlu międzynarodowych. Ponadto zdaniem przywódcy Kazachstanu, aktualna waluta światowa nie jest legalna, gdyż decyzja w sprawie jej funkcjonowania nie była podejmowana przez żadne wspólnoty i żadne organizacje. Rynek waluty światowej nie jest cywilizowany, system jej emitowania nie jest kontrolowany – uważa Nursultan Nazarbajew.

„Procedura działalności emitenta waluty światowej jest niedemokratyczna. Mechanizm bilansu popytu i podaży waluty światowej ma charakter niekonkurencyjny, nie jest on wolny. Należy przedstawiać się na absolutnie nowy, globalny system walutowy na podstawie legalnej z punktu widzenia wszystkich krajów, jednolitej jednostki monetarnej”.

Nazarbajew zaproponował rozpoczęcie wdrażania reformy światowego systemu finansowego od utworzenia waluty ponadnarodowej Euroazjatyckiej Wspólnoty Gospodarczej. Do składu tej organizacji należą Rosja, Białoruś, Kazachstan, Kirgizja, Tadżykistan oraz Uzbekistan. Umowna nazwa waluty może brzmieć „euroaz” czy też „eurazja”. Przy tym stawia się zadanie polegające na tym, że jednolita, międzypaństwowa, ponadnarodowa, bezgotówkowa rozliczeniowa jednostka płatnicza Euroazjatyckiej Wspólnoty Gospodarczej nie może zależeć od wahań walut światowych. Nursultan Nazarbajew jest preko-

nany, że nowy system walutowy, nie łamiąc dotychczasowego, pozwoli na stabilne, długofalowe inwestowanie i wykonywanie operatywnych transakcji bieżących między państwami, a także osobami prawnymi i fizycznymi w ramach Euroazjatyckiej Wspólnoty Gospodarczej.

Nowa inicjatywa wylansowana przez lidera jednego z krajów członkowskich wspólnoty niepodległych państw została przedstawiona uwadze ponad dwustu ekonomistów z 51 krajów oraz z 15 organizacji międzynarodowych, uczestniczących w obradach forum w sprawie bezpieczeństwa gospodarczego Eurazji w stolicy Kazachstanu. Są to również laureaci nagrody Nobla w dziedzinie gospodarczej Edmund Phelps i Robert Mandell, zastępca sekretarza generalnego ONZ, sekretarz wykonawczy Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ Jan Kubisz, prezes Muzułmańskiego Banku Rozwoju Achmad Muchammad Ali, Eksprezydent Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju Jean Lemierre.

(Radio Głos Rosji)



1,8 miliarda zatrudnionych pracuje na czarno

Obliczenia ekspertów Organizacji Gospodarczej Współpracy i Rozwoju OECD dowodzą, że na świecie ponad 1,8 miliarda ludzi pracuje na „czarno” bez umowy i socjalnego zabezpieczenia. Jest to więcej niż połowa całej populacji pracujących. Umowy o pracy i zabezpieczenie socjalne z niej wynikające ma zaledwie 1,2 miliarda pracujących.

Według prognoz OECD do roku 2020 liczba osób pracujących na czarno ma się zwiększyć do dwóch trzecich. Dowodem ma być stale zmniejszająca się ilość miejsc pracy powodowanych nie tylko przez kryzys gospodarczy ale przede wszystkim w krajach rozwijających się.

Ludzie w takiej sytuacji zmuszeni są zadawać się pracą na czarno, oczywiście za niskie wynagro-

żenie i bez jakiegokolwiek ochrony prawnej czy socjalnej. Więcej niż 700 mln pracujących ludzi musi, według oceny OECD, przeżyć za 1,25 dolara na dzień, a dalsze 1,2 miliarda ludzi mniej niż za dwa dolary dziennie.

Raport zwraca uwagę, że praca bez umowy jest typowa dla sektora rolnictwa i przetwórstwa rolnego. Najgorsza sytuacja pod tym względem panuje w krajach afrykańskich gdzie tym sposobem zatrudnia się trzy czwarte pracujących, w Azji są to dwie trzecie, a Łacińskiej Ameryce, na Bliskim Wschodzie i Północnej Afryce prawie połowa zatrudnionych.

OECD wzywa do utworzenia kompleksowego pakietu zabezpieczeń, podnoszenia kwalifikacji ale przede wszystkim do reform obecnego systemu zatrudnienia.

Nowa wojna handlowa Meksyk-USA

Meksyk podniósł taryfy na import amerykańskich towarów po tym gdy jak władze USA nie zatwierdziły programu na mocy którego meksykańskie samochody ciężarowe mogły dostarczać produkty na terytorium Stanów Zjednoczonych.

Opisując zaistniałą sytuację agencja Bloomberg uważa ją za początek nowej wojny handlowej między Meksykiem, a nową administracją USA.

Ogólna wartość towarów, na które będą podwyższone taryfy osiągnie kwotę bliską 24 miliardom dolarów.

O podwyższeniu taryf poinformował minister gospodarki Meksyku Gerardo Ruiz Mateos, Podniesione będą taryfy na import 90 grup towarowych z 40 stanów USA. Chodzi głównie o ta-



kie produkty jak: ryż, pszenica, fasola, wołowina itp.

Według strony meksykańskiej zakaz USA na wjazd meksykańskich ciężarówek narusza prawa handlowych partnerów USA-NAFTA o utworzeniu Północnoamerykańskiej strefie wolnego handlu które to porozumienie weszło w życie w 1994 r. dla usunięcia barier w handlu między krajami uczestnikami porozumienia.

Według danych Ministerstwa Handlu USA w 2008 r. obrót handlowy między oboma krajami wyniósł 368 miliardów dolarów. Meksyk stał się trzecim partnerem handlowym USA po Kanadzie i Chinach,

Chiny-Argentyna: handel bez dolarów

Centralny Bank Chin podpisał z Centralnym Bankiem Argentyny umowę o walutowym swapie na 70 miliardów juanów (10 miliardów dolarów) - pisze agencja Bloomberg.

Umowa ta pozwoli Argentynie płacić za import towarów z Chin juanami. Chiny od grudnia 2008 r. podpisały już sześć podobnych umów.

Walutowy swap to umowa zamiany określonej ilości jednej waluty na drugą, przy czym obowiązkowym warunkiem jest odwrotna transakcja w ciągu

zapisanego w umowie czasu. Podobne umowy na poziomie między państwowym pozwalają odstąpić od płacenia w handlu dolarami bądź euro.

W marcu br. Chiny zawarły podobną umowę z Białorusią na mocy której Chińczycy zagwarantowali 20 mld juanów, a Białoruś prawie 8 trylionów białoruskich rubli. Okres obowiązywania tej umowy to trzy lata. Wcześniej podobne umowy Chiny zawarły w Malezję, Południową Koreę, Hongkongiem i Indonezją

Znacznie mniejszy eksport gazu z Rosji



Rosja zmniejszyła w ciągu dwóch pierwszych miesięcy tego roku eksport gazu o 61,4 proc w porównaniu z analogicznym okresem roku 2008. Dane te zawarte są w oficjalnym sprawozdaniu Federalnej Służby Celnej. Dostawy gazu do krajów Wspólnoty Państw Niepodległych zmniejszyły się o 56,4 proc. Ogólna wielkość eksportu gazu wyniosła w tym czasie 14,7 mld m³, co stanowiło wartość 5 mld dolarów.

Wcześniej opublikowano dane Centralnego Zarządu gazowo-energetycznego kompleksu. Według tych danych w ciągu trzech

miesięcy br. eksport gazu zmniejszył się dwukrotnie i wyniósł 28,2 mld m³. Z czego w marcu sprzedano 12 mld m³.

Poważne zmniejszenie wielkości dostaw gazu w pierwszej kolejności związane było ze wstrzymaniem dostaw tranzytowych do Europy przez Ukrainę w styczniu br. Ponadto swoją rolę odegrał spadek zapotrzebowania na gaz wskutek globalnego kryzysu i stonkowo ciepłej zimy

Według prognozy „Gazpromu” mającego prawie 90 proc udział w rynku eksportu gazu w 2009 r. ogólna wielkość dostaw gazu za granicę zmniejszy się o 20 ml m³ a więc prawie o 15 proc. Eksport „Gazpromu” do krajów europejskich od 1 stycznia do 15 marca br wyniósł 24 miliardy m³, podczas gdy w analogicznym okresie 2008 r. było to 40 mld m³.



„Japonii grozi długotrwała deflacja cen detalicznych” twierdzą ekonomiści. Dowodem tego ma być fakt, iż proces stagnacji cen detalicznych trwa tu od kilku miesięcy, a wzrost konsumpcji nie spowodował i nie spowoduje w najbliższej przy-

szłości zauważalnego wzrostu cen na rynku. Przeciwnie ceny w marcu obniżyły się bardziej niż oczekiwano, a eksport jako główny motor japońskiego wzrostu słabnie bardziej niż się oczekiwało wskutek światowego kryzysu

Polska żywność na targach Foodex 2009 w Japonii

Minister rolnictwa i rozwoju wsi Marek Sawicki przebywał z oficjalną wizytą w Cesarstwie Japonii. Celem wyjazdu był udział w 34. Międzynarodowych Targach Rolno-Spożywczych Foodex 2009, a także przeprowadzenie rozmów na temat problemów występujących we współpracy w zakresie weterynarii. Minister M. Sawicki przeprowadził szereg rozmów w japońskim Ministerstwie Rolnictwa, Rybołówstwa i Leśnictwa oraz w Ministerstwie Zdrowia. Minister odbył również spotkanie z Prezesem Agencji Przemysłu Rolnego i Hodowli Zwierzęcej (ALIC) podczas którego omawiano możliwość zwiększenia wymiany handlowej pomiędzy Polską i Japonią. Ponadto szef resortu rolnictwa wziął udział w seminarium biznesowym: „Polski przemysł spożywczy: Tradycja + Nowoczesność = Niezawodność” oraz w imprezie promującej polską żywność zorganizowanej pod hasłem „Miejsce polskiej żywności w kuchni światowej”.

Podczas wszystkich spotkań minister M. Sawicki podkreślał walory polskiej żywności wskazując na tradycyjny charakter jej produkcji, nieprzemysłowe metody chowu zwierząt i uprawy roślin, poszanowanie środowiska, dużą różnorodność biologiczną oraz bogactwo kultury i tradycji kulinarnych naszego kraju.

Polska ma wiele do zaoferowania japońskim konsumentom. „Nasze produkty posiadają nie tylko wysoką jakość, ale także charakteryzują się niepowtarzalnym smakiem i z pewnością zdobędą w Japonii wielu zwolenników. Polscy producenci nauczyli się bardzo dobrze łączyć tradycję z nowoczesnością oraz najwyższymi standardami jakości i bezpieczeństwa” – podkreślał minister.

Polska aktywnie uczestniczy we wszystkich europejskich inicjatywach na rzecz realizacji polityki jakości żywności, a sektor rolno-spożywczy oparty na zasadach produkcji ekologicznej i aturalnej rozwija się w szybkim tempie.



Podniesienie akcyzy ma ratować budżet Ukrainy

ok. 6 miliardów hrywien (tj. ok. 749 mln USD)

Jak się oczekuje podwyżki akcyzy nastąpi w 3 etapach: 1 maja, 1 lipca i 1 listopada. Warto tu dodać, że podwyższenie stawki akcyzy na alkohol i wyroby tytoniowe przeprowadzono w ciągu kilku miesięcy już dwukrotnie 1 września 2008 r. i 1 lutego 2009 r. W końcu 2008 r. podniesiono także w znacznym rozmiarze akcyzę na samochody osobowe.

Od 1 lipca br. o 50 proc zostanie podwyższona akcyza na olej napędowy. Wzrost akcyzy nie obejmie ponoć towarów pierwszej potrzeby.

Rada Ministrów Ukrainy podjęła decyzję o podwyższeniu akcyzy na niektóre towary, aby w ten sposób ratować budżet. Podniesiona zostaną stawki akcyzy m.in. na wyroby tytoniowe, alkohol, piwo i olej napędowy oraz samochody. W rezultacie podniesienie akcyzy w okresie maj-lipiec 2009 szeregu towarów podrożeje w granicach 25-40 proc. W ten sposób budżet kraju uzyska dodatkowo

Chiny udzielają kredytów i skupują akcje

W ostatnich miesiącach Chiny przejawiają znaczącą aktywność w proponowaniu kredytów zagranicznym kompaniom i bankom. Niedawno np. rosyjskie firmy „Rosnieft” i „Transnieft” otrzymały od Chińczyków 25 miliard(1) dolarów na warunkach dostaw ropy do Chin przez okres 20 lat. Obecnie ponad 100 milionów dolarów kredytu China Development Bank przyznał Kazachstanowi na re-

alizację infrastrukturalnych projektów w tym budowę Monaskojskiej Elektrowni Wodnej.

Jest to trzecia 100 milionowa transza kredytów inwestycyjnych dla Kazachstanu na przestrzeni kilku miesięcy.

Jednocześnie dysponujący potężnymi rezerwami złota i walut rząd Chin skupuje za granicami akcje firm w pierwszym rzędzie zajmujących się wydobyciem surowców.



Kryzys w przemyśle metalurgicznym

Zakłady przemysłu metalurgicznego w Rosji odgrywają ważną rolę w rosyjskiej gospodarce. Branża ta poniosła ogromne straty z powodu finansowo-gospodarczego kryzysu. Dla przykładu długi jednego z największych kombinatów metalurgicznych kraju „Rusał” w stosunku do banków ocenia się na ponad 14 miliardów dolarów. W początkach marca „Rusał” zawarł umowy z bankami na prolongatę zapłaty

długu w wysokości 7,4 mld dolarów z kredytów zaciągniętych w międzynarodowych bankach.

Sytuacja w przemyśle metalurgicznym wywołała niepokój w kręgach rządowych. Powołano komisję rządową pod przewodnictwem wicepremiera Igora Seczina, która ma 5 dokonać oceny aktualnej sytuacji i nakreślić zadania dotyczące rozwoju tej gałęzi przemysłu na najbliższe lata.

Rekordowy spadek w Singapurze

Wyniki pierwszego kwartału gospodarki Singapuru wykazały spadek o 20 proc, co jest największym spadkiem na przestrzeni wielu lat. Singapur jest w wysokim stopniu uzależniony od eksportu, tak, że trudno się dziwić, iż globalny kryzys światowy odbił się w tak negatywny sposób na wynikach gospodarczych.

PKB Singapuru w I kwartale br. w stosunku do ostatniego kwartału 2008 r. był niższy o 19,7 proc, a w porównaniu rocznym spadek ten wyniósł 11,5 proc..

Singapur jest pierwszym azjatyckim krajem, który w połowie kwietnia opublikował wyniki gospodarki w I kwartale. Wszystkie

azjatyckie kraje mocno uzależnione od eksportu, a więc: Japonia, Południowa Korea, Tajwan czy Hongkong odczuwają głębiej skutki recesji niż się oczekiwało - stwierdza agencja AP.

Ministerstwo handlu i Przemysłu Singapuru oczekuje także, że w roku bieżącym gospodarka zanotuje spadek od 6 do 9 procent. Wcześniejsze rządowe prognozy mówiły o 2 proc. spadku.

Singapur już w styczniu przyjął pakiet posunięć dla wsparcia gospodarki o wartości 14 mld dolarów. Według niektórych analityków rząd będzie musiał już w lipcu zwiększyć wydatki na pomoc gospodarce.

Wzrasta zadłużenie – zmniejszają się płace



kości 514 mln hrywien. Jest to o 95 proc więcej niż przed trzema miesiącami.

Drugie, miejsce w tej niesławnej tabeli zajmuje Kijów gdzie zadłużenie wynosi 158 mln hrywien i wzrosło o 6,3 proc. Trzecie miejsce przypada na rejon Łużański- 152 mln hrywien. Dla porównania w Rosji na 1 kwietnia br. zadłużenie w wypłatach pensji wyniosło 8,8 mld rubli i za miesiąc wzrosło o 8,3 proc (w lutym o 16,1 proc).

Wraz ze wzrostem zadłużenia stale zmniejsza się wielkość wypłat. W końcu kwietnia realna płaca na Ukrainie(wlicząc w to inflację) była niższa o 11 proc, a w Rosji o 5,65 proc.

Zadłużenie w wypłatach wynagrodzeń za pracę na Ukrainie wzrosło w I kwartale br o 45 proc i osiągnęło kwotę 1,7 mld hrywien. stycznia 2009 r. dług ten wynosił 1,2 mln hrywien.

Najwyższy poziom zadłużenia ma miejsce w rejonie Donieckim, gdzie przedsiębiorcy mają w stosunku do swych pracowników dług w wyso-

Tesco wypracowało największy zysk spośród hipermarketów



Brytyjska sieć handlowa Tesco w warunkach kryzysu osiągnęła najlepsze rezultaty handlowe spośród wszystkich sieci handlowych w Europie. W zakończonym właśnie roku finansowym powiększył swój zysk w stosunku rocznym o dziesięć procent na 3,13 miliarda funtów szterlingów. Firma osiągnęła największy zysk, jaki kiedykolwiek wykazała tego typu firma handlowa w Wielkiej Brytanii.

Tesco jest drugą największą siecią hipermarketów w Europie, a największy wzrost obrotów zanotowało na przestrzeni tego roku w krajach azjatyckich oraz w Wielkiej Brytanii. Pod koniec roku firma wprowadziła do sprzedaży szereg produktów pod własną marką, co pozwoliło obniżyć ceny i „odebrać” wielu klientów konkurencyjnym sklepom takich tanich sieci jak niemiecki Lidl czy Aldi. Tesco rozszerza także swoją sieć handlową otwierając także wiele małych sklepów, tzw. Tesco Express.

Bałtycki rynek energii



Premierzy Litwy, Łotwy i Estonii podczas spotkania w Wilnie 27 kwietnia br. podpisali wspólną deklarację o utworzeniu wspólnego energetycznego rynku. Do roku 2014 zakłada się połączenie sieci tych nadbałtyckich krajów ze Skandynawią. Stworzenie jedyne bałtyckiego rynku energii realizowane będzie poprzez położenie dwóch energokabli na dnie Morza Bałtyckiego.

Projekt pod nazwą Swedlink połączy Litwę i Szwecję, a Estlink-2 – Estonię i Finlandię. Według wstępnych danych na realizację Swedlink o łącznej mocy od 700 do 1000 MW

potrzebne będzie ok. 7 lat, a wstępne prace powinny rozpocząć się już w 2010 r. Koszt realizacji tego projektu oceniany jest na ponad 500 mln euro, przy czym Unia Europejska przyzna dotacje na budowę Swedlink – 175 mln euro, a Estlink-2 – ponad 100 mln euro. Przypomnijmy tu, iż 12 kwietnia br. Unia Europejska przyjęła tzw. „trzeci energetyczny pakiet”- będący zbiorem propozycji służących liberalizacji całego europejskiego rynku energetycznego i ograniczających monopolistyczne praktyki narodowych firm zarządzających sieciami przesyłowymi.



Czesi kupują więcej zdrowej żywności

Zdrowa żywność oznakowana w Czechach najczęściej jako biopotrawy znajduje się w każdym roku coraz więcej zwolenników. W 2007 r. Czesi na zakup bioproduktów wydali ponad 1,3 miliarda koron, a w roku ubiegłym, według danych agencji Green Marketing obrót tymi artykułami wzrósł o kilka dziesiątków procent..

„Konkretnych rezultatów sprzedaży za rok ubiegły jeszcze nie mamy, ale wszystko wskazuje na to, że jesteśmy krajem, w którym

nastąpił jeden z najbardziej dynamicznych wzrostów w tej dziedzinie. Konkurować by z nami mogły obecnie tylko kraje skandynawskie”- stwierdza Tomasz Vaclavik z agencji Gren Marketing. „Czesi z każdym rokiem mogą wybierać z coraz większej ilości produktów oznakowanych znakiem „Bio”, a do ich produkcji przystępuje coraz więcej zakładów produkujących artykuły spożywcze. Analitycy uważają, że w roku bieżącym czeski rynek żywności Bio wzrośnie o ponad 30 proc

„Polski” Fiat największym krajowym eksporterem

Fiat Auto Poland w opublikowanym rankingu „Lista 500” dziennika „Rzeczpospolita” zajął 1. miejsce wśród największych eksporterów w polskiej gospodarce w 2008 r.

Największa ze spółek Grupy Fiata w Polsce, wyprodukowała w ub. roku w zakładzie w Tychach 492 885 aut a więc o 36,2% więcej w stosunku do roku poprzedniego. Były to modele: Fiat Panda (247 131 szt.), Fiat 500 (195 637), Fiat 600 (25 166), Abarth 500 (5 905), Nowy Ford Ka (19 046). Fiat Panda sam w sobie jest fenomenem będąc europejskim liderem w swoim segmencie. Kolejny rok utrzymuje się zapotrzebowa-



na ten samochód na rynkach zagranicznych na rekordowym poziomie. Można powiedzieć, że w tej chwili Fiat Panda to najlepszy produkt Made in Poland.

97,12% wyprodukowanych w ub. roku aut marki Fiat (460 209) trafiło na eksport do 73 państw na świecie, w tym m.in. do takich, jak: Włochy (274 862 szt.), Francja (40 209), Niemcy (34 568), Anglia (25 788), Holandia (14 511), Hiszpania (11 473), Szwajcaria (8 560), Grecja (8 267), Austria (6 326), Belgia (6 150). Fiata z Tychów jeżdżą także po drogach tak odległych krajów jak: Meksyk, Australia i Nowa Zelandia, Argentyna, Chile czy RPA. Wartość eksportu wyniosła 12,95 mld zł.

Turcja: eksportowa ekspansja na Bałkany



Turcja w ramach swych starań o członkostwo w Unii Europejskiej przywiązuje coraz większą wagę rozwojowi handlu z krajami bałkańskimi zwłaszcza z krajami członkowskimi i kandydatami do UE. Zagraniczny handel Turcji z krajami bałkańskimi wynosił w ub. r. ponad 16 mld dolarów, podczas gdy cały handel zagraniczny Turcji kształtował się na poziomie ok. 400 mld dolarów.

„Wartość całkowita handlu z krajami Europy Środkowo-Wschodniej wyniosła ponad 25 mld USD, ale w ciągu najbliższych czterech lat chcemy go powiększyć do wartości 100 mld USD”- stwierdził niedawno minister spraw zagranicznych Turcji K. Tuzmedzi. Bałkańskie kraje łączą z Turcją historyczne i kulturalne związki, które pomagają biznesowi. Turcy natomiast w ramach dywersyfikacji swej strategii handlowej podejmują środki dla rozwoju handlu nie

tylko z krajami Europy Środkowo-Wschodniej, ale także Afryki, Bliskiego Wschodu a także Chin. „Takie rozłożenie akcentów w handlu zagranicznym w czasie kryzysu jest niezwykle korzystne szczególnie w okresie kryzysu”- stwierdza minister K. Tuzmedzi.

Turcja pragnie swoimi wyrobami tekstylnymi i elektronicznymi a także samochodami zawojuować rynki krajów bałkańskich gdzie wzrasta siła nabywcza ludności. Duże znaczenie w rozwoju tureckiego eksportu odgrywają przemysłowe i lokalne stowarzyszenia producentów. Wspólnie opracowują strategie promocji i wejścia na określone rynki zbytu. Dzięki takiej właśnie strategii eksport do krajów Europy Środkowo-Wschodniej wzrósł w ciągu 8 ostatnich lat wzrósł z 8 do 40 proc.



Kryzys dopadł także producentów luksusowych jachtów

Sprzedż luksusowych jachtów z trzema sypialniami, klimatyzacją, wyposażone w plazmowe telewizory które jeszcze w ubiegłym roku szybko znajdowały nabywców za granicą, praktycznie stanęła w miejscu. Polscy producenci ograniczają produkcję i zwalnijają ludzi. Spadek popytu spowodowany globalnym kryzysem może prowadzić do upadku wielu producentów nie tylko zresztą w Polsce.

Ilość zamówień spadła o ponad połowę. „Praktycznie wszyscy producenci wielkich jachtów już zwolnili część załóg” – powiada Marek Słodownik z Polskiej Izby Przemysłu Jachtowego.

Polska przemyśle jachtowy należy do potentatów w tej dziedzinie. Najbardziej luksusowe łodzie zamawiali w naszych stocznicach klienci z USA. „(Choćby jacht Delphia 33, uznany przez magazyn Cruising World za najlep-

szy jacht importowany do USA w 2007 roku), Kanady, Niemiec, Szwecji i Zjednoczonych Emiratów Arabskich.

Firma Galeon ze Straszyna, która istnieje na rynku do 1982 roku, zwolniła 200 pracowników. Produkuje 20 m. jachty, których cena przekracza milion euro. Mazurska firma K.W.Slpek jeszcze przed dwoma laty produkowała 2200 jachtów rocznie, a dziś szuka zamówień. Delphia Yachts w u. roku produkowała 20 łodzi miesięcznie, a w roku bieżącym produkcja spadła o 40 proc. Problemem są pożyczki. Duże i drogie jachty nie kupuje się w większości za gotówkę. „Klient zapłaci zaliczkę, a my budujemy z własnych środków. Później okazuje się, że zamawiający nie może jachtu odebrać gdyż ma kłopoty z uzyskaniem środków z banku”- powiada Aleksandra Brzozowska z Galeonu



Produkcja stali w świecie zmniejszyła się w I kwartale br o 22,8 proc. w stosunku rocznym i osiągnęła 263,65 milionów ton. Dane takie podało Światowe Stowarzyszenie Stali (WSA). Tylko w ciągu marca produkcja stali na świecie spadła o 23,5 proc do 91,71 mln ton. Członkowie Stowarzyszenia mają 85 proc udział w produkcji stali na świecie.

W pierwszym kwartale br. produkcja stali uległa zmniejszeniu we wszystkich krajach Unii Europejskiej, które zaliczane są do znaczących producentów stali. W Czechach spadek wyniósł 43 proc, w Belgii przekroczył 71 proc, w Rumunii- 66 proc. Tylko w Chinach produkcja stali wzrosła o 1,4 proc osiągnąjąc 127,44 mln ton. Chiny mają obecnie w światowej produkcji stali ponad 48 proc. udział.

Grupa KOPEX na światowych rynkach

GÓRNICZE kombajny ze strefy

W należących do grupy „Kopex-u” Zabrzańskich Zakładach Mechanicznych S.A. – będących czołowym na świecie i największym w Polsce producentem górniczych kombajnów ścianowych – wybudowano nowoczesną halę do montażu kombajnów ścianowych dużej mocy. Inwestycję zlokalizowano w podstrefie gliwickiej Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Realizacja tego projektu umożliwi grupie „Kopex-u” zdobycie kolejnych segmentów na największych górniczych rynkach świata, zwłaszcza Chin i Australii, gdzie dostarczane są już najwyższej klasy obudowy ścianowe „Tagoru”. Łączny koszt inwestycji, która oprócz nowej hali obejmuje również zakup nowoczesnych maszyn i urządzeń wyniesie 63,6 mln zł. Hala wyposażona jest obecnie w specjalne suwnice oraz najnowocześniejsze linie technologiczne.

– *W nowym obiekcie będziemy mogli montować równocześnie kilkanaście kombajnów* – informuje **Andrzej Meder**, prezes Zarządu, Dyrektor Naczelny ZSM S.A. *Zlokalizujemy w nim także montaż głównych podzespołów, w tym m.in. korpusów i szaf sterujących oraz magazyn wyrobów gotowych. Na początek w nowej hali produkcyjnej montowane będą kombajny ścianowe dużej mocy: KSW-2000E, który miał swój światowy debiut na wrześniowej wystawie MINING EXPO 2008 w Sosnowcu oraz najnowszy nasz kombajn KSW – 1500, przeznaczony do eksploatacji średnich pokładów węgla. Zaprezentujemy go po raz pierwszy na tegorocznych międzynarodowych targach górniczych KATOWICE'2009. Obydwa te kombajny przystosowane są do pracy w pełnym ruchu automatycznym. Przyszłość naszej firmy wiążemy zarówno z rynkiem krajowym, jak i rynkami zagranicznymi. Najnowsze nasze kombajny to pierwsza liga światowa. Nie ustępują one w niczym produktom najbardziej renomowanych koncernów zagranicznych. Prowadzimy prace nad następnymi modelami maszyn, które będą miały jeszcze większą moc i jeszcze większe możliwości urabiania węgla* – podkreśla prezes A. Meder.

Strefa objęła cały teren zabrzańskiej firmy o powierzchni 9,9 ha, znajdujący się przy ul. 3 Maja

89. Inwestowanie w specjalnej strefie pozwala ZSM na skorzystanie z ulgi w podatku dochodowym CIT do wysokości 40 proc. poniesionych nakładów inwestycyjnych. Zabrzańska spółka przyjęła również na siebie obowiązek utworzenia 100 nowych miejsc pracy do końca 2011 roku. Oznacza to zwiększenie średniego zatrudnienia do 904 pracowników, zatrudnionych na pełnych etatach. Zatrudnienie na takim poziomie ZSM zobowiązały się utrzymać przez 5 lat - do czasu zakończenia działania strefy, czyli do 8 sierpnia 2016 roku.

Grupa Kopex-u stale poszerza krąg zagranicznych odbiorców. W czwartym kwartale 2009 roku planowane jest rozpoczęcie realizacji kontraktów z górnictwem Argentyny o wartości 34 mln USD oraz Chin, dokąd wyeksportowany będzie sprzęt za 85 mln USD.

– *Staraliśmy się być wszędzie tam, gdzie jest węgiel* – stwierdza **Marian Kostempski**, prezes Zarządu Kopexu. *Na światowych rynkach górniczych kryzysu nie widać. Wyjątkiem jest Rosja, gdzie nastąpiło gwałtowne pogorszenie sytuacji poprzez odcięcie finansowania dla całej branży. W rezultacie tego kontrakty zostały przerwane. Świat potrzebowałby jednak będzie coraz więcej energii, a bez węgla jej nie będzie* – uważa prezes M. Kostempski.

Perspektywnym rynkiem dla Kopexu jest Australia. Tamtejszy przemysł wydobywczy ma bardzo duże wymagania pod względem jakości i efektywności sprzętu górniczego, i co ciekawe, że jak kupuje kompleks ścianowy, to od razu z drugim (zapasowym) kombajnem. Koncerny węglowe chcą, by węgiel wydobywany był non stop i to z dużą wydajnością. Na tamtym rynku uzyskuje się stosunkowo wysokie marże. Rozwojowym rynkiem jest również RPA. Należąca do grupy „Kopex-u” fabryka Hansena produkuje transformatory dla tamtejszego górnictwa.

– *Prowadzimy teraz rozmowy z kilkoma koncernami na temat możliwości realizacji dużych projektów związanych z budową kopalni węgla* – mówi M. Kostempski. – *Istnieje również szansa dostawy kompleksu ścianowego, w tym obudowy ścianowej o wysokości aż 7 metrów. Chodzi*

zatem o bardzo wysoką obudowę, jakiej nikt jeszcze nie wyprodukował.

Kluczowym partnerem grupy „Kopex-u” są Chiny, gdzie inwestycje i zakupy sprzętu górniczego nie zwolniły tempa. Mimo, że koncerny preferują rodzimych producentów, są szanse na zrealizowanie w najbliższych latach kolejnych znaczących dostaw sprzętu, w tym zwłaszcza kombajnów ścianowych ZSM dużej mocy oraz obudów ścianowych „Tagoru”.

Plany rozwoju górnictwa powstały w Indiach, Wietnamie i Mongolii. W ocenie M. Kostempskiego, kraje te są rynkami wschodzącymi, gdzie grupa „Kopex-u” utrzymać będzie znaczną aktywność marketingową. Zapowiadany jest m. in. udział w przetargach ogłaszanych w Indiach i Wietnamie. Trwają rozmowy z firmami wietnamskimi na temat możliwości budowy zakładu przeróbki mechanicznej węgla i dostaw innego sprzętu.

Nie widać oznak spowolnienia w górnictwie USA, gdzie potrzeby inwestycyjne realizowane są na bieżąco i to w dużej skali. Wprawdzie „Kopex” nie robi teraz interesów nad Potomakiem, ale planuje wejść na tamtejszy rynek w okresie najbliższych dwóch, trzech lat.

Na rynku Indonezji, zdominowanym przez górnictwo odkrywkowe, firmy „Kopex-u” zaangażowane są w trzy projekty inwestycyjne. Obecnie realizowany jest m. in. kontrakt na wstępny etap budowy kopalni węgla - wykonywane są dwa chodniki upadowe za kwotę 11 mln USD.

Bardzo ciekawym rynkiem są Bałkany. Kraje tego regionu mają ogromne zasoby węgla brunatnego, który eksploatują także w części metodą głębinową. W Serbii „Kopex” zainteresowany jest rewitalizacją kopalń głębinowych i budową odkrywek. Uczestniczy w przetargu na kilkadziesiąt milionów euro, jaki ogłosiła Bośnia i Hercegowina.

Jeszcze nie tak dawno katowicka spółka dostarczała sprzęt dużej wartości do Iranu. Teraz współpraca zamarła. A Iran to bardzo atrakcyjny rynek, na którym uzyskuje się świetne marże. Tamtejsze górnictwo ma pieniądze i ogromne potrzeby. Nie ma Amerykanów. Potrzebna jest jedna niezwykle ważna rzecz – polityczne otwarcie.



– *Rok 2008 grupa „Kopex-u” zamknęła skonolidowanymi przychodami w wysokości 1 mld 970 mln zł, podczas gdy w poprzednim roku osiągnęła 1 mld 290 mln zł przychodów* – informuje **Krzysztof Jędrzejewski**, wiceprezes Zarządu Kopexu. *Zysk netto sięgnął kwoty 92 mln zł i był wyższy o 8 proc. w stosunku do 2007 roku – przy wyłączeniu jednorazowego zysku netto ze sprzedaży akcji „Kopex-u” przez ZSM w ramach tzw. transakcji odwrotnego przejęcia. Zysk operacyjny EBIT wyniósł 173,7 mln zł (wzrost o 64 proc.), zaś zysk EBITDA 235,4 mln zł (wzrost o 59 proc.).*

Ponad 150 mln zł zysku operacyjnego przyniosły dwa podstawowe segmenty grupy: maszyny i urządzenia górnicze oraz elektronika górnicza. Wysoką rentowność uzyskały spółki działające w tych segmentach – ZSM, „Tagor”, Hansen i „Kopex-FAMAGO” – wyjaśnia K. Jędrzejewski.

W ubiegłym roku firmy grupy „Kopex-u” osiągnęły na głównej działalności marżę operacyjną EBIT w wysokości 14,5 proc., natomiast marżę EBITDA 16,8 proc. – Rentowność głównych spółek z segmentu maszyn i urządzeń górniczych oraz elektroniki górniczej jest na poziomie zbliżonym lub wyższym od Joya i Bucyrusa, czyli liderów branży na świecie – ocenia K. Jędrzejewski. – *To bardzo cieszy.*

Znaczny udział w ubiegłorocznych przychodach grupy ma handel energią elektryczną – 5 mln zysku operacyjnego. To bardzo dynamicznie

rozwijająca się działalność „Kopex-u”. Zespół energetyczny sprzedaje także prąd klientom indywidualnym. Zajmuje się również optymalizacją zużycia energii w całej grupie, co już przynosi szereg korzystnych efektów. W ubiegłym roku obroty ze sprzedaży energii wyniosły 529 mln zł, w tym roku zaś mają przekroczyć kwotę 1 mld zł.

„Kopex” nadal inwestuje w rozwój swoich fabryk. W ubiegłym roku wydał na ten cel ponad 200 mln zł, czyli 2-krotnie więcej niż w 2007 roku. W tym roku inwestycje kosztować będą około 180 mln zł. Mniej będzie przedsięwzięć budowlanych, z dużym rozmachem realizowane będą natomiast inwestycje w rozwój nowych produktów, co jest jednym ze strategicznych elementów funkcjonowania grupy. Władze „Kopex-u” rozważają kilka akwizycji. W grę wchodzi m. in. przejęcie katowickiego Remagu, producenta kombajnów chodnikowych, gdzie konieczne staje się zainstalowanie nowej techniki produkcyjnej.

– *Perspektywy bieżącego roku rysują się bardzo obiecująco* – mówi Marian Kostempski, prezes Zarządu „Kopex-u”. – *W portfelu zamówień mamy obecnie kontrakty o wartości blisko miliarda złotych, czyli znacznie więcej niż przed rokiem. Najwięcej umów podpisały nasze główne fabryki – „Tagor”, ZSM i Hansen. Teraz pozyskujemy zamówienia na czwarty kwartał. Pod koniec roku planowana jest realizacja kontraktów dla górnictwa argentyńskiego i chińskiego.*

Szansę na dobre interesy stwarzają zwłaszcza inwestycje planowane przez polskie górnictwo, najważniejszy rynek „Kopex-u”. Na początku marca br. Jastrzębska Spółka Węglowa ogłosiła przetarg o wartości ponad 180 mln zł na budowę szybu w polu Bzie-Dębina-2 Zachód, co związane jest z rozbudową kopalni „Zofiówka” - największą inwestycją w polskim górnictwie od 20 lat, której koszt wyniesie do 2020 roku blisko 3 mld zł. Rozstrzygnięcie przetargu zaplanowano na 5 maja br.

– *Liczę, że nasza grupa mając tak duże kompetencje i doświadczenie w budowie nie tylko szybów, ale całych zakładów wydobywczych, będzie realizowała ten kontrakt* – dodał M. Kostempski. – *Pełnię swoich ogromnych możliwości będzie mógł wtedy pokazać zwłaszcza Kopex-PBSz.*

– *Na 2009 rok zakładamy dalszy wzrost efektywności operacyjnej i kosztowej w całej grupie* – podsumował K. Jędrzejewski. – *Kontynuowany będzie proces restrukturyzacji i integracji grupy. Szereg rzeczy już zrobiliśmy, ale wciąż widzimy możliwości osiągnięcia synergii i uzyskania dodatkowych zysków poprzez jeszcze lepsze współdziałanie spółek. Nadal budować będziemy wizerunek marki „Kopex-u” za granicą, zwłaszcza w Chinach i Australii – największych górniczych rynkach świata.*

(hen)

SoftNet[®] Ltd

Systemy bankowe

EuroBankNet, autorstwa firmy SoftNet, to jeden z bardziej uznanych systemów dedykowanych dla polskich banków spółdzielczych. Niezależne rankingi dotyczące takich rozwiązań dla bankowości potwierdzają jego wysoką jakość.

Dla dużych i małych

System *EuroBankNet* świetnie sprawdza się zarówno w tych bankach spółdzielczych, które posiadają po kilkadziesiąt placówek (np. Krakowski BS – 53; BSR Kraków – 51), jak również w mniejszych, kilku oddziałowych bankach. Oferowane przez SoftNet rozwiązanie pracuje w wersji ze scentralizowaną bazą danych. W obecnie funkcjonujących systemach *EuroBankNet* w wersji Oracle pracuje łącznie przeszło 5 tys. użytkowników nazwanych, a w przygotowaniu są kolejne instalacje systemu. Preferowanym środowiskiem pracy dla systemu *EuroBankNet* jest technologia Oracle.

PartNet

W lutym 2006 r. została zawarta umowa o współpracy pomiędzy PartNet i SoftNet, w ramach, której powołany został zespół liderów, którzy z kolei powołują zespoły problemowe składające się z pracowników Banków Spółdzielczych i pracowników firmy SoftNet. Osoby te odpowiedzialne są

za wypracowanie strategicznych rozwiązań dla wszystkich banków, które są użytkownikami systemu *EuroBankNet*. Współpracę z Bankami Spółdzielczymi traktujemy jako atut, co motywuje nas do podnoszenia jakości naszych produktów oraz standardu obsługi.

Rekomendacja

W 1997 roku system BankNet jako pierwszy system dla banków uzyskał rekomendację Stowarzyszenia Księgowych w Polsce. W ciągu tych kolejnych lat nastąpiły jednak na tyle istotne zmiany (wielowalutowość, efektywna stopa procentowa itp.), że postanowiliśmy poddać obecną wersję, czyli system *EuroBankNet* powtórnej ocenie i weryfikacji przez Stowarzyszenie Księgowych w Polsce. W efekcie ponad rocznych prac w dniu 16 stycznia 2007 r. została wydana druga rekomendacja, która jest zamieszczona na naszej stronie internetowej www.softnet.com.pl.

Podsumowanie

Obecnie system *EuroBankNet* obsługuje 117 central BS – w tym w rozbiciu ilościowym na poszczególne zrzeszenia: 89 banków w BPS, 16 w SGB, 13 w MRB lub uwzględniając sumy bilansowe i kapitały własne Banków Spółdzielczych na dzień 30 kwietnia 2007r., co prezentuje poniższa tabela.

% udział SoftNet	BPS	BPS i KBS	MRB	SGB
Liczba BS w SoftNet	24,50	24,72	16,25	10,53
Kapitały BS w SoftNet	30,89	32,80	26,87	10,60
Suma bilansowa BS w SoftNet	31,17	34,00	31,10	10,03

Tabela obrazuje stan wg danych z BS na 31.12.2006 r.

W ciągu najbliższych 5-ciu lat firma SoftNet rozpoczynając współpracę z kolejnymi Bankami Spółdzielczymi planuje zo-

stać liderem Rynku, co da nam 50-60% udziału w rynku banków spółdzielczych.

SoftNet Sp. z o.o., ul. Pana Tadeusza 8, 30-727 Kraków, www.softnet.com.pl

INNOWACYJNE TECHNOLOGIE DLA GÓRNICTWA



Pomimo trwającego kryzysu w światowej gospodarce perspektywa dla węgla kamiennego, jeśli chodzi o bilans energetyczny, jest w najbliższych latach bardzo pomyślna. Szczególnie odnosi się to do polskiej gospodarki w której węgiel jest podstawowym surowcem energetycznym. Polska energetyka jest w 95% oparta na węglu kamiennym i brunatnym. Dlatego też konieczne jest stale doskonalenie obecnych technologii opartych o tradycyjne metody wydobycia oraz intensyfikowanie prac dotyczących gazyfikacji węgla, co umożliwi osiągnięcie znaczących efektów ekonomicznych i ekologicznych. Polska energetyka w dającym przewidzieć się czasie nadal bazować będzie na węglu. Jego wykorzystanie przez długi lata będzie zajmować bardzo istotne miejsce. Wzrost zainteresowania procesem gazyfikacji węgla daje perspektywę na przyszłość. Natomiast tradycyjna metoda wydobycia węgla wymaga ciągłych modyfikacji, które są możliwe poprzez zastosowanie nowych innowacyjnych technologii.

Jednym z przykładów wykorzystania wiedzy i doświadczenia polskich specjalistów w rozwiązywaniu nowych wyzwań technologicznych jest działalność, istniejącej od roku, firmy GSG Mining Systems S.A. Zatrudniając najwyższej klasy specjalistów i wykorzystując współpracę naukowych autorytetów, opracowała ona innowacyjne technologie w zakresie między innymi iniekowania górotworu. Pozwoliło to jej na szybkie wdrożenie nowych rozwiązań oraz dalsze prace modyfikujące obecne metody i środki stosowane w górnictwie. Po roku działalności firma uzyskała uznanie i wysoką ocenę kontrahentów do których należą kopalnie wchodzące w skład Kompanii Węglowej S.A. i Katowickiego Holdingu Węglowego S.A.

– Konieczność pokonywania coraz trudniejszych warunków górniczo-geologicznych podczas eksploatacji pokładów węgla zmusza kopalnie do stosowania skomplikowanych technologii górniczych. Dla nas jest to ciągłe

wyzwanie do pracy nad wdrożeniem nowych innowacyjnych rozwiązań oraz szansa na dalszy rozwój naszej firmy – stwierdza Marek STEG, prezes Zarządu GSG Mining Systems. Posiadamy obecnie 19 prawnie chronionych rozwiązań technologicznych, niektóre z nich już zostały wdrożone do stosowania, dzięki czemu możemy kontynuować prace nad ich doskonaleniem i przystosowaniem do różnorodnych warunków w których przychodzi nam wykonywać usługi górnicze.

Do wykonania robót stosujemy sprawdzone środki chemiczne najbardziej renomowanych i uznanych na rynku wytwórców produktów chemicznych dla górnictwa w tym zwłaszcza firmy MINOVA EKOCEM S. A., a także A. Weber Sp. z o.o. – akcentuje prezes Steg. Jednak najważniejsza dla nas jest ścisła współpraca z odbiorcami naszych usług. Tylko w ścisłej współpracy z kopalniami węgla kamiennego jesteśmy w stanie dostosować nasze usługi do wymagań zamawiających oraz ciągle je doskonalić. Aby osiągnąć cel organizujemy spotkania kadry inżynierskiej kopalń oraz GSG, które mają służyć wymianie informacji techniczno-technologicznych i poznaniu wniosków z praktycznego stosowania naszych metod np. głębokich iniekcji długimi otworami wiertniczymi.

Stosowanie tej metody jest coraz szersze ponieważ jest ona sprawdzona w praktyce i skutecznie zapobiega stratom ekonomicznym ponoszonym przez kopalnie węgla kamiennego w przypadku występowania przerw w wydobyciu – dodaje prezes Steg. Obecnie Firma GSG Mining Systems prowadzi praktyczne prace nad sposobami wzmacniania za pomocą iniekcji środkami chemicznymi słabych i spękanych oraz pęczniejących spągów wyrobisk chodnikowych i wyrobisk eksploatacyjnych.

Ważne miejsce w jej działalności zajmują także badania nad nowoczesnymi metodami izolowania wentylacyjnego nieczynnych rejonów kopalń, wykonywane z zastosowaniem środków chemicznych. (hen)

Wystawa Narodowa Białorusi w Polsce 24-26.VI 2009

Prezentacja sąsiedzkich możliwości

Wystawa Narodowa Białorusi w Polsce odbędzie się w dniach 24-26 czerwca 2009 roku w Warszawie w Hali „TORWAR” przy ul. Łazienkowskiej 6a. Weźmie w niej udział ponad 100 czołowych eksporterów białoruskich z przemysłu motoryzacyjnego, chemicznego i petrochemicznego, spożywczego, branży budownictwa i materiałów budowlanych, bankowości, meblarstwa, turystyki, etc., firm produkcyjnych i handlowych oraz instytucji finansowych, które liczą na znalezienie w Polsce partnerów do współpracy.

Chcemy skoncentrować się na przedstawieniu możliwości pogłębienia współpracy z Polską, jako krajem należącym do Unii Europejskiej, z którym łączą nas wieloletnie stosunki handlowe i społeczne.

Białoruś była i jest nadal zainteresowana rozwojem dobrosąsiedzkich kontaktów z Polską, które w dużej mierze zależą od dobrej współpracy gospodarczej. Dlatego tak wielką wagę

przywiązujemy do wszystkiego, co tę współpracę umacnia. Wystawa ma pomóc firmom białoruskim i firmom polskim w nawiązaniu bezpośrednich kontaktów i współpracy.

Poprzednie wystawy (2005, 2007 r.) pokazały jak ważną rolę spełniły w ożywieniu naszych stosunków handlowych. Jest rzeczą zrozumiałą, że każdy kraj dba o rozwój swojej gospodarki i eksport swych produktów za granicę. My też o to zabiegamy. Ale handel nie może być działaniem jednostronnym. On musi pomóc w rozwoju eksportu i importu obu stron. I właśnie temu celowi podporządkowana będzie białoruska ekspozycja.

Podczas wystawy 25 czerwca br. zostaną przeprowadzone branżowe seminaria. Podczas seminarium dot. bankowości i inwestycji zostaną przedstawione możliwości rozwoju współpracy w sektorze bankowości i finansów. Seminarium branży paliwowej i chemicznej skupi się na współpracy w zakresie produkcji i eksportu

paliw i wyrobów chemicznych. Odbędzie się również prezentacja przedstawicielstwa spółki „Białoruska Kompania Ropna” w Polsce. Seminarium turystyczne zaprezentuje branżę turystyczną Białorusi i możliwości poszerzenia współpracy w tym zakresie. Zaplanowana jest także prezentacja Kanału Augustowskiego. Prognozujemy wysokie zainteresowanie udziałem w tych spotkaniach fachowców z Polski oraz innych krajów. Odbędą się również liczne prezentacje w tym pokazy techniki, etc.

Trudno byłoby znaleźć dziś taką branżę w której nie rozwijała by się współpraca gospodarczo-handlowa. W białorusko - polskich obrotach w 2008 roku występowało 1316 pozycji towarowych i to pokazuje skalę i różnorodność naszych kontaktów gospodarczych. Oczywiście, jak w każdej dziedzinie i tu są także priorytety, zasługujące na szczególną uwagę. Należą do nich: energetyka (m. in. budowa elektrowni na polski węgiel, budowa sieci połą-

czeń energetycznych itp.). Bardzo ważną dziedziną jest tranzyt ropy, gazu, oleju napędowego. Tu mogą powstać nowe projekty. Jesteśmy mocno zainteresowani stworzeniem centrów logistycznych tak na granicy, jak i w naszym kraju.

Warto zaznaczyć, że Białoruś, zmieniając sporo przepisów, otworzyła się na inwestorów zagranicznych, co stwarza szerokie pole dla działalności polskich firm.

Omawiano te problemy podczas wizyty na Białorusi w lutym b.r. wicepremiera, ministra gospodarki polski - Waldemara Pawlaka. W jej trakcie odbyły się owocne spotkania z premierem rządu Białorusi Siarhejem Sidorskim oraz wicepremierem Andrejem Kobiakowym. Podczas wystawy spodziewamy się kontynuacji tych kontaktów, które będą nie mniej korzystne dla gospodarek naszych krajów.

W ciągu 2008 r rząd Białorusi przyjął wiele decyzji służących liberalizacji białoruskiej go-

spodarki. Przede wszystkim zniesiona została instytucja złotej akcji, uproszczona została procedura rejestracji firm, wprowadzono system jednego okna i daleko idące ułatwienia w uzyskiwaniu licencji, upraszcza się podatki, a od nowego roku wprowadza się podatek liniowy od zarobków - w wysokości 12 proc.

Zmianie ulega też system przydziału ziemi pod inwestycje. Poza tym przyjęto dekret, który reguluje działalność specjalnych stref ekonomicznych w małych miastach (do 50 tysięcy mieszkańców), przyznając im prawo do stosowania ulg dla prowadzących działalność gospodarczą. I wreszcie sprawa o szczególnym znaczeniu. Mowa jest tu o planie przekształcenia (do końca 2010 roku) około 500 przedsiębiorstw państwowych w spółki akcyjne. M. in. takich firm jak Mińskie Zakłady Samochodowe i Mińskie Zakłady Motorowe, BielOMO (optyka).

Analiza Banku Światowego z lata 2008 r. konstatawała, że Białoruś trafiła do dziesiątki

Wszystkich zainteresowanych odwiedzeniem Wystawy i nawiązaniem w jej trakcie kontaktów biznesowych, prosimy o kontakt:

- **Służba Handlowa Ambasady Białorusi w Polsce**
tel.: (22) 742 09 76, 742 09 66, 742 09 75,
fax: (22) 742 09 80,
e-mail: poland@belembassy.org
 - **Konsulat Generalny Białorusi w Białymstoku**
tel.: (85) 644 99 40, 744 63 28,
fax: (85) 744 66 61
 - **Konsulat Generalny Białorusi w Gdańsku**
tel.: (58) 341 00 26, 341 80 88,
fax: (58) 341 40 26;
 - **Konsulat Białorusi w Białej Podlaskiej**
tel.: (83) 342 18 14, -15, fax: 342 18 17
- Bardziej szczegółowe informacje i aktualności dot. wystawy są na stronie internetowej Ambasady: www.belembassy.org/pol



Białoruś jest gotowa korzystać z regionalnych walut rezerwowych.

W rozliczeniach z głównymi partnerami handlowymi Białoruś planuje przejść do korzystania z rezerwowych walut regionalnych, co w perspektywie pozwoli zmniejszyć zależność kraju od jednej waluty, w szczególności dolara USA. Zgodnie z informacją służby prasowej Prezydenta RB, deklarację taką złożył prezes zarządu Banku Narodowego Białorusi, Piotr Prokopowicz, podczas referowania Prezydentowi A. Łukaszenko rezultatów działalności systemu bankowego kraju od początku 2009 roku.

Białoruski Bank Centralny uważa, że jedną z przyczyn, z powodu których światowa gospodarka pogrążyła się w kryzysie była dominacja jednej waluty rezerwowej – dolara USA. P. Prokopowicz opowiedział o pierwszych krokach czynionych w tym kierunku – o zawarciu porozumienia walutowego z Chinami, dzięki któremu Białoruś

uzyskała dostęp do chińskich środków finansowych w wysokości ok. 3 mld USD na wyjątkowo korzystnych warunkach.

Według oceny prezesa zarządu Banku Centralnego, jest ono podstawą aktywizacji współpracy gospodarczej pomiędzy oboma krajami, oraz pozwoli ono w najbliższym czasie na co najmniej pięciokrotne zwiększenie obrotów towarowych pomiędzy krajami. „To jest ten impuls, który na najbliższe 10-15 lat daje zabezpieczenie finansowe dla rozwoju naszej gospodarki” – powiedział P. Prokopowicz.

Według prezesa Prokopowicza, dobiega końca proces rozmów z Federacją Rosyjską na temat wykozystania we wzajemnych rozliczeniach w charakterze waluty rezerwowej rubla rosyjskiego. Analogiczne rozmowy są prowadzone z Ukrainą.

Szef Banku Centralnego potwierdził zamiar utrzymania w 2009 roku wahań kursu rubla białoruskiego w koszy-

ku walut w granicach +/- 5%. Podkreślił on, iż pomimo trudnych warunków zewnętrznych, systemowi bankowemu udało się zachować stabilność i zapewnić wykonanie wszystkich przewidzianych w „Podstawowych kierunkach polityki pieniężno-kredytowej w 2009 roku” wskaźników.

W szczególności w czasie spotkania zaznaczono, iż system bankowy w zupełności zabezpiecza kredytowanie realnego sektora gospodarki (wzrost o 1,7 raza w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku), kredytowanie budownictwa mieszkaniowego na warunkach ulgowych wzrosło o 1,6 raza, a na warunkach normalnych – ponad 1,7 raza.

Według oceny prezesa Banku, „ciągną pracą przy kredytowaniu gospodarki, stabilność waluty narodowej i działania systemu płatniczego dają pewność co do tego, że Białoruś wyjdzie ze światowego kryzysu gospodarczego w minimalnymi stratami

i w możliwie szybkim czasie” (WPHI Ambasady RP w Mińsku).

Rezultaty wymiany handlowej

Według danych strony Białoruskiej ogólny obrót handlu zagranicznego tej republiki wyniósł w roku 2008 72,4 miliarda dolarów, z czego eksport stanowił 32,9 mld dolarów, a import 39,5 mld dolarów. Eksport za ten rok w cenach porównywalnych z 2007 r. wzrósł na 135 proc, a import na 137 proc.

Największymi partnerami handlowymi Białorusi w 2008 r. były: Rosja, na którą przypadło 47,2% całego obrotu towarami i usługami, następnie Holandia – 8,2%, Ukraina – 6,8%, Niemcy – 5%, Polska – 4,1%, Łotwa – 3,2%, Chiny – 2,8%. Zjednoczone Królestwo – 2,4%, Brazylia – 1,7%, i Włochy – 1,6%.

W latach 2003-2008 białoruski eksport do Polski zwiększył się 4,1 raza, a polski na Białoruś 3,3 razy.

W styczniu-lutym 2009 r. obrót towarowy z Polską wyniósł 204,9 miliona dolarów USA, podczas gdy w analogicznym okresie roku 2008 wyniósł 331,3 mln dolarów

Białoruski eksport do Polski wyniósł w tym czasie 103,6 mln dolarów podczas gdy w analogicznym okresie roku 2008 wyniósł 192,7 mln dolarów. Wartość polskiego eksportu na Białoruś w tym czasie wyniosła 101,2 mln dolarów i stanowiła 73,1 proc eksportu w analogicznym okresie roku 2008.

Zachęty dla potencjalnych inwestorów

Władze białoruskie są bardzo zainteresowane budową silnego sektora mięsnego i przetwarzaniem na miejscu surowca. Polskie przedsiębiorstwa dysponujące nowoczesnymi technologiami w tej branży mogłyby, zdaniem wiceministra rolnictwa Andrzeja Dycha, uczestniczyć w realizacji tego programu.

krajów, które w ostatnim roku osiągnęły największy postęp w liberalizacji przepisów dotyczących działalności gospodarczej. Jest to fragment naszej strategii, w którym wytyczyliśmy sobie ambitny cel- trafienia na listę 25 państw, w których są najlepsze warunki prowadzenia działalności gospodarczej.

Wystawa Narodowa Białorusi w Polsce też ma temu służyć. Liczymy, że można będzie skorzystać z doświadczenia Polski w reformowaniu i modernizacji gospodarki, że będzie ono korzystnym dla białoruskich uczestników wystawy.

Serdecznie zapraszam do odwiedzenia naszej wystawy i nawiązywania korzystnych kontaktów gospodarczych.

Aleksandr Awierjanow
Radca do spraw handlowych
Ambasady Republiki Białorusi w Polsce

Partnerzy z Białorusi są szczególnie otwarci na inwestycje zagraniczne w tym również w sektorze spożywczym, a strona polską jest także zainteresowana inwestycjami u naszych wschodnich sąsiadów.

Problemy te omawiano podczas niedawnego spotkania grupy rządowej. Jak stwierdził wiceminister Andrzej Dycha w trakcie jej trwania dużo miejsca poświęcono także stanowi i perspektywom wymiany handlowej między naszymi krajami oraz kwestii usuwania barier w handlu produktami rolnymi pomiędzy Białorusią a Polską. Rezultatem tych rozmów była m.in. deklaracja strony białoruskiej, iż Polska uznana została za obszar wolny od zachorowań na ptasią grypę, a to oznacza także, że producenci i przetwórcy drobiu będą mieli możliwość wznowienia eksportu na teren Białorusi. Strona białoruska podkreśliła także, że potencjalnym inwestorom jest w stanie zaoferować szereg ulg i zachęć nie tylko w specjalnych strefach.

Ważne dla eksporterów!

Białoruś: Zniesienie większości ceł eksportowych

Białoruś zniósła większość ceł wywozowych. Prezydent Białorusi podpisał dekret nr 135 z 17 marca 2009 roku, który znosi cła eksportowe m. in. na niektóre gatunki ryb morskich i owoce morza, nasiona rzepaku, słonecznika i gorczycy, soję, węgiel, gaz i produkty przetwórstwa węgla i gazu, drewno, wyroby celulozowo-papiernicze, skóry (surowiec garbarski), rudę i koncentrat molibdenu, niektóre polimery, nawozy mineralne i chemiczne, metale szlachetne i metale nieżelazne, brylanty.

W mocy pozostają cła eksportowe na ropę naftową i produkty naftowe.

Ukraina: Niższe cła na niektóre towary importowane

Przypominamy, że 12 kwietnia 2009 r. weszła w życie przyjęta przez Radę Najwyższą Ukrainy w lutym 2009 r. ustawa „O wniesieniu zmian do Taryfy celnej Ukrainy”, zgodnie z którą obniżeniu uległy cła na niektóre importowane na Ukrainę towary.

W szczególności obniżone zostało cło:

- na określony rodzaj polichloru winylu (ukraiński kod klasyfikacji towarowej UKTZED: 3409 10 00 90; obniżka cła z 6,5% do 0%),
- nowych ciągników drogowych do naczepek (kod klasyfikacji UKTZED: 8701 20 10 00; obniżka cła z 5% do 0%)
- oraz przyczep lub naczepek (kod klasyfikacji UKTZED: 8716 39 30 10; obniżka cła z 10% do 0%).

Szczegółową informację o aktualnie obowiązujących stawkach cła i innych opłat związanych z importem towarów na Ukrainę znaleźć można w opracowaniu „Cła i opłaty”, zamieszczonym na stronie internetowej Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Kijowie w zakładce „Przewodnik po rynku/Prawo celne”.

ebi./źródło: WPHil w Kijowie

Chorwacja: Zakaz importu

Jak poinformował Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Zagrzebiu - w dzienniku urzędowym Narodne Novine nr 23 z 20 lutego 2009 r. ukazało się zarządzenie Ministra Rolnictwa, Rybołówstwa i Rozwoju Wsi o zakazie importu do Republiki Chorwacji i przewozu przez jej terytorium hodowlanych i dzikich „przeżuwaczy” i materiału genetycznego pochodzącego od przeżuwaczy z krajów członkowskich Unii Europejskiej.

Działania tamtejszego resortu rolnictwa mają zapobiec, zdaniem Chorwatów - przeniesieniu do na ich terytorium choroby „niebieskiego języka”.

Wśród krajów UE wymieniona jest także Polska, obszary wymienione w załączniku do zarządzenia:

Załącznik do zarządzenia-wymienia zagrożone obszary w Polsce obejmujące m.in. niektóre powiaty w województwach: zachodniopomorskim, lubuskim, dolnośląskim. Szczegółowe informacje w Wydziale Promocji Handlu i Inwestycji naszej ambasady w Zagrzebiu

Stany Zjednoczone: Odroczenie cła na polskie dżemy do USA

Po raz kolejny Biuro United States Trade Representative (USTR) poinformowało, że ponownie odracza stosowanie 100% stawek celnych na niektóre produkty spożywcze importowane do USA z krajów Unii Europejskiej

Tym razem - zgodnie z tą decyzją stawki te obowiązywać będą od 9 maja 2009 roku.

Importowane z Polski towary, podlegające wyższemu taryfom, to m.in. niektóre mięsa, soki, dżemy i słodycze.

Zwiększenie stawek celnych na import żywności do USA, które pierwotnie obowiązywać miało od dnia 23 marca 2009 roku, jest odpowiedzią na europejski zakaz importu amerykańskiej wołowiny do krajów członkowskich UE (pomimo korzystnej dla USA decyzji WTO w tej sprawie, Komisja Europejska jest zdania, że stosowane w procesie hodowli bydła hormony wzrostu mogą być szkodliwe dla człowieka).

Decyzja o odroczeniu stosowania podwyższonych taryf ma dać więcej czasu zainteresowanym stronom (USTR i KE) na znalezienie tymczasowego rozwiązania problemu, nad którym obecnie trwają negocjacje.

Poniżej lista towarów objętych decyzją (wg numerów amerykańskiej taryfy celnej HTSUS), które Polska eksportowała do USA w 2008 roku:

- 021011
- 6049930
- 160220
- 170410
- 180631
- 20079905
- 20087020
- 20098060
- 20099040

Stalowa” wojna” celna

USA i UE wprowadziły antydumpingowe cła na stal z Chin. Pekin odpowiedział wyrzuceniem ze swego rynku zagranicznych potentatów pocztowych.

Jak pisze „Gazeta Wyborcza” pierwsza cła na chińską stal wprowadziła Unia Europejska - od 15 do 24 proc. Powodem były podejrzenia, że Chińczycy sprzedają stal po заниzonych cenach. Dwa tygodnie po Unii cła na chińskie stalowe rury wprowadziły USA - od 78 do 101 proc.

Chiny odpowiedziały pięknym za nadobne - pisze „Gazeta”. Chiński parlament uchwalił nowe prawo pocztowe, które daje monopol na dostarczanie większości przesyłek państwowej poczcie chińskiej. Oznacza to usunięcie z tamtego rynku światowych potentatów, m.in. amerykańskiej firmy FedEx i niemieckiej DHL.

Według dziennika polskie huty domagają się, by ograniczenia importowe wprowadzono także wobec stali z Rosji. Tamtejsze huty mają prawo sprzedać w UE 3 mln ton stali. Hutnicza Izba Przemysłowo-Handlowa chce zmniejszenia tej kwoty.

Jednak szanse na uzyskanie zgody Brukseli są niewielkie - pisze „Gazeta”. W pierwszym kwartale 2009 r. w całej UE kontyngent na import stali z Rosji wykorzystano tylko w 9,5 proc.



Europejski staż dla polskiego przedsiębiorcy

Komisja Europejska zachęca właścicieli firm, zarówno początkujących jak i doświadczonych przedsiębiorców, do wzięcia udziału w Programie wymiany przedsiębiorców w Europie i odbycia półrocznego stażu w jednym z przedsiębiorstw prowadzących działalność gospodarczą na terenie UE.

W ramach przedsięwzięcia KE „Erasmus” dla młodych przedsiębiorców stażyci będą mieli okazję uczyć się od najlepszych oraz zdobywać wiedzę i doświadczenie niezbędne w prowadzeniu własnej firmy. Z kolei bardziej doświadczeni przedsiębiorcy otrzymają szansę nawiązania współpracy i kontaktów handlowych z innymi przedsiębiorcami działającymi na terenie Unii.

Początkujący i doświadczeni polscy biznesmeni, zainteresowani stażem w UE powinni do 29 maja br. złożyć podanie online za pośrednictwem strony internetowej <http://www.erasmus-entrepreneurs.eu/>, a następnie wybrać jedną z Organizacji Pośredniczących odpowiedzialnych za sprawy organizacyjne, związane z wyjazdem i pobytem na stażu. W Polsce funkcje Organizacji Pośredniczących pełni: **Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie oraz **Polska Izba Gospodarcza Importerów, Eksporterów i Kooperacji w Poznaniu**. Dane kontaktowe pozostałych Organizacji Pośredniczących działających w innych państwach członkowskich UE są dostępne na stronie <http://www.erasmus-entrepreneurs.eu/>.**

Na powyższej stronie internetowej znajdują się także dane dotyczące zakresu przedmiotowego i podmiotowego oraz odnośnie pokrycia kosztów podróży i pobytu w miejscu odbywania stażu.

Źródło: Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP Waszyngtonie, Kijowie, portal Spedycje.pl



Polskie firmy na Międzynarodowych Targach Budowlanych w Brnie

Nihil novi

Tegoroczne Międzynarodowe Targi Budowlane i Inwestycyjne w Brnie przebiegły pod znakiem energooszczędności i oszczędności. Ta tematyka przewijała się przez niemal wszystkie prezentowane na targach dziedziny. Obejmowała zarówno nowe technologie w budownictwie, jak i energooszczędne materiały budowlane i systemy budownictwa, a także izolacje, okna, drzwi, systemy ogrzewcze i klimatyzacyjne. Podczas targów po raz pierwszy miała też miejsce technologiczna giełda, w której mogły uczestniczyć wszystkie firmy poszukujące nowych kontrahentów prezentujących nowe energooszczędne technologie.

Polskie firmy, choć widoczne na tych targach nie wyróżniały się oryginalnymi technologiami ani też rozwiązaniami, które mogłyby być prawdziwym hitem targów. Nie wiem, co jest przyczyną tego - czy rzeczywiste braki nowych rozwiązań technologicznych w tej dziedzinie czy też raczej nieumiejętność ich prezentacji albo też brak w Brnie firm, które miałyby w tej sprawie coś konkretnego do powiedzenia.



Wyniki posiedzenia międzyrządowej komisji rosyjsko-polskiej do spraw współpracy gospodarczej w Warszawie pozostają w centrum uwagi polityków, kół biznesowych i przemysłowych oraz ekspertów naszych krajów. Minister do spraw infrastruktury rządu obwodu kaliningradzkiego Aleksander Roblinow, który uczestniczył w obradach komisji, poinformował w Moskwie, że podczas posiedzenia zapadła decyzja odnośnie powołania specjalnego zespołu roboczego do spraw transportu, tranzytu i logistyki. „Ponieważ obwód kaliningradzki znajduje się na styku międzynarodowych tras paneuropejskich, jednym z kierunków strategicznych w jego rozwo-

Z 22 polskich firm zdecydowaną większość stanowiły firmy oferujące różnego typu okna. Niestety także wśród nich nowe rozwiązania dotyczyły w zasadzie tylko poprawy wyglądu zewnętrznego a nie lepszych i oryginalnych rozwiązań technologicznych. Nie wyróżniały się, więc niczym szczególnym w powodzi czeskich i zagranicznych wystawców. Hitem tegorocznych targów były nagrodzone złotymi medalami m.in. pompy ciepłe oszczędzające energię i przeznaczone dla domów jednorodzinnych nowej generacji MACH IN produkujące ciepło w sposób ekologiczny i przy niskich kosztach produkcji i oszczędności prawie 98 proc w stosunku do stosowanych obecnie technologii. Umożliwia ona wykorzystanie ciepła odpadowego z procesów produkcyjnych i zdaniem konstruktorów jest prawdziwie rewolucyjnym rozwiązaniem w dziedzinie techniki ciepłej i dźwierz bezkonkurencyjny prymat w oszczędności energii.

Rozbudowa potencjału transportowego i tranzytowego Rosji i Polski

ju jest przekształcenie tego regionu w wielki węzeł transportowy oraz tranzytowy. Natomiast dla rozstrzygnięcia tego zadania konieczne jest unormowanie wszystkich procesów, związanych z przekraczaniem granicy. Właśnie na to kierowane są znaczne środki finansowe. Chodzi o kwotę rzędu 90 miliardów rubli na okres do 2015 roku. Wydane one będą na doskonalenie przejść granicznych, na budowę tras samochodowych, instalowanie linii łączności, modernizację portów. Podczas posiedzenia międzyrządowej komisji do spraw współpracy gospodarczej w Warszawie szczególną uwagę zwrócono na rozbudowę infrastruktury w obwodzie oraz w przygranicznych województwach Polski, na zapewnienie zgranej pracy w jed-

Naszym atutem na tegorocznych targach w Brnie miała być wspólna ekspozycja kilku regionów i miast z ofertami inwestycyjnymi. Przygotowano ją jednakże w dość statyczny i tradycyjny sposób. Na wspólnych stoiskach z materiałami promocyjnymi oczekiwali przedstawiciele miast i regionów na potencjalnych inwestorów. Wydział Promocji Handlu i Inwestycji naszej ambasady wspólnie z PAIZ zorganizował specjalne seminarium pt. „Możliwości biznesowe i inwestycyjne w Polsce” - tyle tylko, że nawet mimo specjalnych ogłoszeń w prasie - zainteresowanie ze strony tych, na których liczą najbardziej było niska.

Wydaje się, że nastąpił już najwyższy czas, aby przy pomocy praktyków wypracować nowe metody promocji. Trzeba odejść od tradycyjnych, dawno już przeżytych form na rzecz nowych bardziej elastycznych form. Jak to zrobić?

Mówiąc najprościej - oferta musi być bardziej skonkretyzowana a nie kierowana do wszystkich czyli nikogo. Do tego jednakże niezbędne jest dobre rozeznanie w środowiskach biznesowych, umiejętność analizy dokonań innych i wyciąganie z tego wniosków. Co z tego bowiem, że będziemy oferować np. wspaniałe tereny pod inwestycje jak w ślad za tym nie pójdą konkretne ułatwienia dla potencjalnych inwestorów.

Do spraw tych wrócimy zresztą szerzej wkrótce i być może wspólnie z naszymi Czytelnikami uda nam się wypracować propozycje nowych rozwiązań.