

KURIER GOSPODARCZY



Polsko-Ukraińska Izba Gospodarcza
Польсько-Українська Господарча Палата
Polish-Ukrainian Chamber of Commerce

12-25 czerwca 2009

MISJA POLSKICH PRZEDSIĘBIORCÓW W OBWODZIE RÓWIEŃSKIM

BARBARA STASIAK tekst
ANDRZEJ POPLAWSKI
zdjęcia

Polsko-Ukraińska Izba Gospodarcza wspólnie z Ambasadą Ukrainy w Polsce oraz Państwową Administracją Obwodową w Równem zorganizowała w dniach 27 – 30 maja 2009 r. wyjazd polskich przedsiębiorców do obwodu Rowieńskiego na Ukrainie. Wyjazd miał na celu promocję polskich przedsiębiorstw i produktów na rynku ukraińskim, jak również zaprezentowanie możliwości eksportowych firm uczestniczących w misji. W spotkaniach uczestniczyło 30 przedstawicieli polskich firm z branży rolniczej, drzewnej, budowlanej oraz doradztwa gospodarczego.

Program pierwszego dnia pobytu w Równem przewidywał organizację wyjazdów do poszczególnych przedsiębiorstw obwodu. Uczestnicy zwiedzili m.in. przedsiębiorstwo „Inseco” (uprawa zbóż, roślin przemysłowych, pasz, nasion, przetwórstwo ziarna), Gospodarstwo Rolne im. Szewczenki (uprawa zbóż, roślin przemysłowych, hodowla trzody chlewnej, bydła rogatego, produkcja biopaliw) oraz Hutę Szkła w miejscowości Kostopol.

W drugim dniu misji odbyło się spotkanie z władzami obwodu Rowieńskiego z



Robocze spotkanie w Równem. Przemawia Ambasador Ukrainy w Polsce Oleksandr Motsyk (w centrum, od lewej), obok - Gubernator obwodu Rowieńskiego Wiktor Matczuk



Pan Gubernator wita przybyłych gości

udziałem Gubernatora Pana Wiktora Matczuka, kierownika Departamentów Gospodarki oraz Współpracy

Międzynarodowej Państwowej Administracji Obwodowej, jak również gości honorowych – Ambasadora Ukrainy w

Polsce Oleksandra Motsyka, Szefa Misji Handlowo-Gospodarczej przy Ambasadzie Tarasa Tokarskiego. Ze strony polskiej kierownikiem misji był Wacław Pawlak – dyrektor generalny PUIG. W rozmowach uczestniczyli także przedstawiciele centralnych urzędów administracji państwowej – Urzędu Celnego, Urzędu Pracy, Urzędu Skarbowego. Podczas spotkania uczestnicy zapoznali się z potencjałem gospodarczym obwodu oraz możliwościami inwestycyjnymi w tym regionie. Po zakończeniu części oficjalnej odbyły się spotkania z udziałem przedstawicieli 58 firm z obwodu Rowieńskiego zainteresowanych nawiązaniem szerokiej współpracy z polskimi firmami.

W spotkaniach uczestniczyły ukraińskie firmy reprezentujące branże:

- Rolnictwo (uprawa zbóż, roślin przemysłowych, pasz, nasion; przetwórstwo ziarna; hodowla trzody chlewnej, bydła rogatego, ptactwa domowego; produkcja biopaliw);

- Przemysł spożywczy (przetwórstwo mleka, produkcja artykułów spożywczych). Przemysł drzewny (tartacznictwo, produkcja mebli);

- Budownictwo (produkcja materiałów budowlanych, projektowanie i budownictwo obiektów, technologie oczyszczania ścieków przemysłowych);

- Energia odnawialna (nowoczesne rozwiązania w zakresie technologii energooszczędnych).

Misja gospodarcza w Równem cieszyła się dużym zainteresowaniem przedsiębiorców zarówno z polskiej, jak i z ukraińskiej strony. Z rozmów wynikało, że jest duże zapotrzebowanie na tego typu przedsięwzięcia. Wychodząc więc naprzeciw oczekiwaniom przedsiębiorców Polsko-Ukraińska Izba Gospodarcza wspólnie z Ambasadą Ukrainy w Polsce postanowiły, iż organizowane będą dalsze wyjazdy do ukraińskich obwodów. Następną misją do Żytomierza będzie miała miejsce na początku lipca b.r.

STAROŻYTNA CHIŃSKA MAKSYMALNOŚĆ – POINFORMOWANY – UZBROJONY

DR MAKSYM FERENC

Wejście na rynek zagraniczny wymaga dobrego rozeznania w warunkach, które na nim panują oraz znajomości podstaw prawa państwa, gdzie przedsiębiorca zamierza prowadzić swoją działalność. Jest to niezbędne do dobrego planowania i skutecznego prowadzenia działalności gospodarczej w celu jak najlepszego wykorzystania możliwości tych rynków.

Rynek ukraiński jest na ogół przyjazny dla inwestorów

z Polski – szerokie możliwości inwestycyjne, dobre położenie geograficzne, przyjazne nastawienie kontrahenci – wszystko to powoduje stabilny i dynamiczny wzrost liczby polskich firm, które decydują się na gospodarczą ekspansję na „zielonej Ukrainie”. Czasem jednak takie ciepłarniane warunki „przysypiają” czujność polskich przedsiębiorców i zapominają oni o podstawowych zasadach wejścia na rynek zagraniczny – obiektywnej ocenie własnych możliwości inwestycyjnych, grun-

townym rozeznaniu na rynku docelowym, wybudowaniu solidnych podstaw prawnych dla swojej działalności gospodarczej. Rzutuje to negatywnie na jakość procesu inwestycyjnego i obniżenie potencjału inwestycyjnego polskich firm na Ukrainie. Dotyczy to zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw, które decydują się na wejście na rynek ukraiński – nie posiadają one, bowiem, działów wyspecjalizowanych w zagadnieniach handlu zagranicznego i prawa państwa docelowego.

W celu zapewnienia obsługi handlu zagranicznego i doradztwa prawnego w zakresie prawa ukraińskiego i powstała kancelaria szkoleniowo-doradcza Ferenc&Kuczyński, która, w ramach swojej działalności, oferuje małym i średnim przedsiębiorcom szereg wyspecjalizowanych usług. Kancelaria zapewnia swoim klientom kwalifikowaną obsługę w wielu dziedzinach, w tym kompleksową obsługę prawną przedsiębiorstw polskich na Ukrainie, doradztwo w zakresie inwest-

owania zagranicznego na Ukrainie, obsługę celną transakcji importowych, eksportowych, tranzytowych, spedycję międzynarodową etc. Wykorzystując praktyczne doświadczenie wspólników Kancelarii w zakresie współpracy prawnej i gospodarczej ze Wschodem organizuje i prowadzi szkolenia, seminaria dla przedsiębiorców, władz państwowych oraz samorządów lokalnych.

PODSTAWOWE PROBLEMY PODATKOWE NA UKRAINIE

DOMINIK DESZCZ
ECDDP UKRAINA
www.ecddp.pl

Podczas dokonywania inwestycji na Ukrainie, czy to zakładając spółkę, nabywając prawa korporacyjne lub kupując nieruchomości inwestor musi uwzględnić szczegóły ukraińskiego systemu podatkowego, które w wielu przypadkach są niespójne. Urzędy kontroli skarbowej często stosują przepisy według własnego uznania. Czasem niezwykle wybiórczo, niestety w przypadku inwestorów zagranicznych w większości kontrole są przeprowadzane bardzo skrupulatnie. Kontrola zawsze wykaże nieprawidłowości w takiej inwestycji zagranicznej, pytaniem jedynie jest wymiar kary. Uzależniony jest on od wielkości inwestycji, „zapotrzebowania” inspektora jak również wielu innych czynników wśród których wielkość pomyłki lub nieprawidłowości nie jest najważniejsza.

Oto kilka przykładów z którymi najczęściej spotyka się inwestor zagraniczny na terytorium Ukrainy.

W przypadku ubiegania się o zwrot podatku VAT przez inwestorów zagranicznych należy pamiętać o ustawowych ograniczeniach, których głównym punktem jest to, że zwrócić można kwotę podatku która nie przekroczyła wysokości podatku, zapłaconego kontrahentowi w cenie nabytych towarów, robót, usług. Przy czym, jeśli w podaniu o zwrotu podatku VAT zaznaczona kwota podatku będzie wyższa niż 100 tys. UAH, wtedy taki podatnik musi się przygotowywać na wizytę funkcjonariuszy organów podatkowych w celu przeprowadzenia skrupulatnej kontroli działalności podatnika. Ponadto podatnik który nie jest zarejestrowany dłużej niż 12 miesięcy nie ma prawa do ubiegania się o zwrot podatku VAT. Nawet jeżeli przeprowadził transakcje, które by mu umożliwiały zwrot tego podatku może się o nie ubiegać dopiero po roku prowadzenia działalności gospodarczej na terytorium Ukrainy.

W przypadku zawarcia umów, przewidujących dokonanie zapłaty za towary (prace, usługi) na rzecz nierezydentów, posiadających status „offshore”, (zarejestrowanych w państwach, będących w rozumieniu urzędu rajami podatkowymi), wtedy koszt podatnika poniesiony na zapłatę za taki

towar (prace, usługi) zaliczony będzie do kosztów uzyskania przychodów w kwocie stanowiącej jedynie 85% wartości tych towarów (prac, usług).

W razie sprzedaży działki gruntowej, mieszkania, innej nieruchomości, rzeczy ruchomych prawo własności, których należy do cudzoziemca lub wykonania umowy cywilnoprawnej przez takiego cudzoziemca, uzyskany przychód zostanie opodatkowany według stawki podatku dochodowego od osób fizycznych i będzie wynosił 30%. Nawet jeśli stosować przepisy Konwencji o unikaniu podwójnego opodatkowania, to w razie sprzedaży nieruchomości (w tym gruntów) przenieść spłatę podatku do Polski lub pomniejszyć stawkę podatku jest niemożliwe. Istnieje możliwość uniknięcia tak wysokiego podatku, ale należy spełnić wiele obostrzeń które często są niemożliwe do spełnienia.

Przy formowaniu funduszu statutowego w drodze aportu majątku, który zostanie wwieziony (importowany) na Ukrainę zza granicy, należy takiemu importerowi zapłacić podatek VAT, podatek akcyzowy (w przypadku, jeśli to będzie towar akcyzowy), natomiast zapłatę za cło można będzie odroczyć w drodze wydania weksla na termin 3 lata. W przypadku, gdyby aport został sprzedany przed upływem 3 lat od wniesienia go do funduszu statutowego należy zapłacić za niego również cło.

Podczas dokonywania inwestycji na Ukrainie należy pamiętać o bardzo ostrożnym dobieraniu współpracowników, zajmujących się naszymi podatkami i księgowością gdyż urzędy kontrolujące są bardzo dokładne w stosunku do inwestorów zagranicznych. Kilka pomyłek księgowych może oznaczać koniec działalności takiego inwestora na Ukrainie.

Spółka Europejskie Centrum Doradztwa i Dokumentacji Podatkowej Sp. z o. o. na Ukrainie, została założona w 2007 roku w Kijowie. Gwarancją profesjonalnych usług na najwyższym poziomie są wysokiej klasy specjaliści. Głównym przedmiotem działalności Europejskiego Centrum Doradztwa i Dokumentacji Podatkowej na Ukrainie jest świadczenie kompleksowych usług doradczych w zakresie prawa podatkowego, gospodarczego oraz rachunkowości.

KG

SPOTKANIA TWARZĄ W TWARZ



Pierwszy dzień INSECO

BARBARA STASIAK

27-30 maja Równe gościło grupę przedstawicieli polskich firm, które skorzystały z możliwości wzięcia udziału w misji organizowanej przez Polsko-Ukraińską Izbę Gospodarczą i Ambasadę Ukrainy w Polsce. Uczestniczyć w tym przedsięwzięciu zdecydowało się 20 przedsiębiorstw z Polski i prawie 70 z Ukrainy.

Część polskich przedsiębiorstw, biorących udział w misji istnieje już na rynku ukraińskim, jednak dla większości był to pierwszy, rekonesansowy wyjazd. Celocena zapotrzebowania na sprzedawane towary bądź usługi, oraz zapoznanie się ze specyfiką działań i funkcjonowaniem firm naszego wschodniego sąsiada. Dla firm doradczych i transportowych – pozyskanie klientów.

Dlaczego Ukraina, dlaczego teraz z czasie kryzysu, jakie są oczekiwania Państwa, związane z misją – te pytania zadałam wszystkim uczestnikom. I ostatnie najważniejsze, po zakończeniu spotkań – czy forma misji sprawdziła się w praktyce, jakie są wymierne korzyści pobytu w Równym, czy wrócili Państwo zadowoleni z udziału w tym wydarzeniu.

Aleksandra Giewartowska – J&J Energy: Pracujemy już na Białorusi. Ze względu na potencjał, Ukraina wydaje się być naszym następnym partnerem. Zakładałam, że będzie to tylko wyjazd roz-



Urządzenie do produkcji biopaliw w gospodarstwie rolnym im. Szewczenki

poznawczy. Spotkałam jednak konkretne osoby i na dziś jestem usatysfakcjonowana możliwościami wynikającymi z tej wizyty. Organizacja wyjazdu – na wysokim poziomie. Dlaczego właśnie teraz Ukraina? – A dlaczego nie?

Andrzej Romanowski – Ro-Masz: Moja firma sprzedaje maszyny rolnicze dla małych i średnich gospodarstw. Teraz, w czasie

kryzysu, duże firmy polskie wróciły na nasz krajowy rynek stając się dla nas poważną konkurencją. Dlatego właśnie, kryzys stał się dla nas bodźcem do spojrzenia na Wschód. Przyjechałam aby rozpoznać potrzeby tutejszych rolników, może nawiązać kontakty, które zaowocują kooperacją – generalnie miał to być rekonesans. Jednak dzięki bezpośrednim spotka-

niom, już poznałem ludzi zainteresowanych współpracą. Możliwość rozmów z ukraińskimi przedsiębiorcami i rolnikami dała mi wiele informacji, dotyczących oczekiwań potencjalnych kontrahentów, wróciłem z zupełnie nowymi koncepcjami współpracy, o których nie myślałem przed przyjazdem na misję. Jestem miłe zaskoczony sprawnością, profesjonalną organizacją wyjazdu, który uważam za bardzo owocny i udany.

Andrzej Poplawski – KWG S.A.: Wyjazd miał być tylko rekonesansowy, dla nawiązania kontaktów z firmami, trudniącymi się eksportem pracowników, jednak wracam z konkretnymi kon-

taktami, oczywiście za wcześnie mówić jak zaowocują. Misję oceniam na zorganizowaną świetnie pod względem organizacyjnym. Spotkania z uk-

się trochę czegoś innego. Naszą specjalnością są linie do przerobu mleka. Niestety nie znalazłem na spotkaniach partnerów do rozmów. Wy-

wpozyskiwaniu, przetwarzaniu oraz produkcji biomasy do celów energetycznych. Z misji w Równym jesteśmy bardzo zadowoleni, dobrze, że wzię-

propozycji dostaw i było kilka ciekawych telefonów od Ukraińców. Pozyskaliśmy bardzo dużo cennych informacji, dotyczących zwrotu VATu. Już podczas pobytu na miejscu postanowiliśmy założyć na Ukrainie spółkę, która będzie realizowała zakupy dla nas. Dostaliśmy już kilka ofert firm konsultingowych, które chcą nam w tym pomóc. Mamy świadomość tego, że Ukraina jest zapleczem biomasy dla dużej części Europy.

Marcin Krajewski – Hodowca Sp z o.o.: To pierwszy wyjazd w celu poznania rynku. Nasza firma zajmuje się sprzedażą i montażem urządzeń będących wyposażeniem budynków gospodarstw rolnych. Nie liczyłem na konkretne efekty w czasie pierwszej wizyty tutaj, jednak, dzięki bezpośrednim spotkaniom, nawiązałem kilka ciekawych kontaktów. Za wcześnie mówić jaki będzie rezultat końcowy, to proces złożony i długotrwały. Zadowolony jestem jednak, że wróciłem z konkretnymi, które być może zaowocują w przyszłości. Organizację wyjazdu oceniam bardzo wysoko, pełen profesjonalizm.

Beata Gajewska – Rolimpex Nasiona: Od kilku lat sprzedajemy trawy gazonowe na Ukrainę małym hurtowniom. Liczymy na wejście na ten rynek z dużymi ilościami traw pastewnych. Przygotowaliśmy specjalną ofertę rodzajów traw pastewnych, będących mieszanką różnych odmian w zależności od gleb wysiewu i celu produkcji. Rozmawialiśmy z firmą INSECO, zajmującą się produkcją, oczyszczaniem i selekcją nasion buraka cukrowego. Byliby gotowi poszerzyć zakres działalności o nasiona buraka pastewnego. Rolimpex posiada dwie odmiany dopuszczone do obrotu na Ukrainie – „Bizon Poli” oraz „Agro Poli”, drugi w trakcie rejestracji. Liczymy na znalezienie dużego dystrybutora nasion traw pastewnych i nawet jeśli nie się uda, to w czasie tej misji, będziemy kontynuować poszukiwania takiego partnera na Ukrainie. Jest to olbrzymi i obiecujący rynek, gdyż tradycyjnie uprawia się tu pojedyncze komponenty traw. Według instytucji zajmujących się opracowywaniem receptur mieszank, odpowiednie ich skomponowanie podnosi wydajność mleczną krów o 15-20%. Dlatego widzimy tutaj perspektywę korzystnej dla nas i farmerów współpracy. Już po pierwszym dniu, dzięki wizycie w INSECO, mogłam ocenić nasz wyjazd jako bardzo udany.

Andrzej Kiliński – Rolimpex Nasiona: Genialnie skonstruowany wyjazd. Żał ▶



Goszczeni przez przewodniczącą administracji powiatowej

raińskimi przedsiębiorcami zaaranżowane profesjonalnie, każda z polskich firm miała osobne stanowisko z logo i krótkim opisem zakresu działalności. Ukraińscy koledzy dostali wcześniej wykaz uczestników z Polski, tak więc każdy trafiał bezpośrednio do interesujących go osób.

Sławomir Łosiak – Alima Bis: To mój pierwszy pobyt na Ukrainie. Po misji spodziewałem



Kruszywa równieńskie

Uczestnicy ze strony polskiej

I tak obwód Równieński gościł przedstawicieli ZTB Ukraina, ZPUH Best Pest Sp.J., J&J Energy, Wasko SA, P.P. Ro-Masz S.C., KWG S.A., Tibro J.V., Alima-Bis Sp. z o.o., Poli Trade, Hodowca Sp. z o.o., COMECO Sp. z o.o., Rolimpex Nasiona S.A., Grupy Strategia Sp. z o.o., ECDiDP Sp. z o.o., A.P. Uniapol, Agencji Rozwoju Mazowsza, Międzynarodowych Targów Lubelskich S.A., Europejskiego Centrum Gospodarczego Sp. z o.o., Ukraińskiego Centrum Ekonomicznego w Rzeczpospolitej Polsce, PPH Magnat.

Uczestnicy ze strony ukraińskiej

ЇОВ СГП «Імені Воликова», ПП «Мир», ПСГП «Княгинин», ВАТ «Дубровицьке хлібоприемне підприємство», ТЗОВ «Каскад-Продакшн» ЛТД, ПСП «Долина», СГ ПП «Україна», СТЗОВ «ІДНА», СТЗОВ «Астрей», ФГ «Власюк В.В.», ФГ «Вітек», ФГ «Мальвіна», ФГ ім. Шевченко, ТЗОВ «Полісся-Агро», ВАТ «Здолбунівський завод продовольчих товарів», ПП «Мир», ФГ ім. Шевченка, ТЗОВ «Західноукраїнська холдингова компанія», ЗАТ «Українська лісопереробна компанія», ПАФ «Брошукова», ДП «Меркурій», ТОВ «Майстер ВУД», ПП Довгалець, ПВТП «Імпульс», ПП Кінчур А.А., ПП «СтильМ», ПП «Ліарт», ЗАТ «Єврошпон-Смига», ПП «Колода В.М.», ПП «Дизайн», ПВТП «Імпульс», ПП Лук'янова, ТЗОВ «Ассет», ТЗОВ СП «Інтермистнеон», ПП «Агро-клуб», НВП «Продекологія», ПП «Ретра», ТОВ «UKRBIOTAL», ТЗОВ Фірма «Тандемсвіт», ДП «РИТМ», ЗАТ «Українська лісопереробна компанія», ТЗОВ «Свиспан Лімітед», ТОВ КНМУ «ЄЮМ», МЧП «МВА», ТОВ «Орант – ЛТД», ПТПП «Олим», ПП «Рівень Млинів», ПП «Будивельник&Со», ПП «Досвід-буд», ПП Загородський, ПП «Будівельник», ПНВП «Фантомаш», ТЗОВ «АгроКлондайк», ЗАТ «Ей-І-Ес» Рівенерго.



Silosy na ziarno INSECO

daje mi się, że trochę za ogólnie potraktowano temat misji jakim było rolnictwo.

Wiem, że inne firmy polskie nie miały tego problemu, jednak teraz rozmawiając na temat misji w Żytomierzu, udział w której rozważamy, poproszę wcześniej o wykaz firm, osób, które zainteresowane będą naszymi produktami.

Jarosław Rak – Poli Trade: Nasza firma specjalizuje się

liśmy w niej udział. Jechaliśmy tam głównie rozeznaczyć możliwości pozyskania towaru, który nas interesuje, sprawdzenia rynku oraz nawiązania jakichś ogólnych kontaktów. To świeży rynek, wygra ten, kto pojawi się tam pierwszy. W rezultacie podpisaliśmy dwa kontrakty – w przyszłym tygodniu przyjadą do nas pierwsze partie towaru. Dostaliśmy również kilka

▷ tylko, że takich dni, jak drugi i czasu przeznaczono na bezpośrednie spotkania z firmami ukraińskimi nie było więcej. Tak wiele osób podchodziło do

pozyskiwanie i obsługa inwestorów.

Wybór Ukrainy jako możliwego strategicznego partnera w biznesie nie był przypadkowy i podyktowany został

i deklaracje chęci współpracy pomiędzy polsko-ukraińskimi przedsiębiorstwami, jakie z pewnością w przyszłości przełożą się na obopólną i owocną współpracę.

czy na Ukrainę uważam, że bardzo udany. Chcieliśmy zorientować się, jak jest z przestojami na granicach, poznać bliżej odbiorców i warunki w jakich pracują. To takie ogólne rozeznanie.

Bezpośrednie rozmowy z przedsiębiorcami i możliwość poznania specyfiki rynku – są konkretną korzyścią, wynikającą z tego wyjazdu. Organizacja wyjazdu świetna, wracam zadowolony z poczuciem dobrze wykorzystanego czasu.



W trakcie zwiedzania fabryki szkła

naszego stanowiska, trochę za szybko się to działo, więc rozmowy prowadzone były w pośpiechu. Nie chcę mówić o efektach – czasem potrzeba i 100 spotkanych firm, aby podpisać kontrakt, ale ilość kontaktów jak na krótki czas spędzony w Równym satysfakcjonuje mnie. Bardzo odpowiada mi forma zorga-

wieloma czynnikami. Pierwszy z nich to taki, iż Agencja Rozwoju Mazowsza S.A. w dniu 6 kwietnia br. zawiązała więzi współpracy z Polsko-Ukraińską Izbą Gospodarczą poprzez podpisanie porozumienia. Istotną rolę odegrało położenie Ukrainy. Jest to jeden z 7 graniczących z nami sąsiadów,



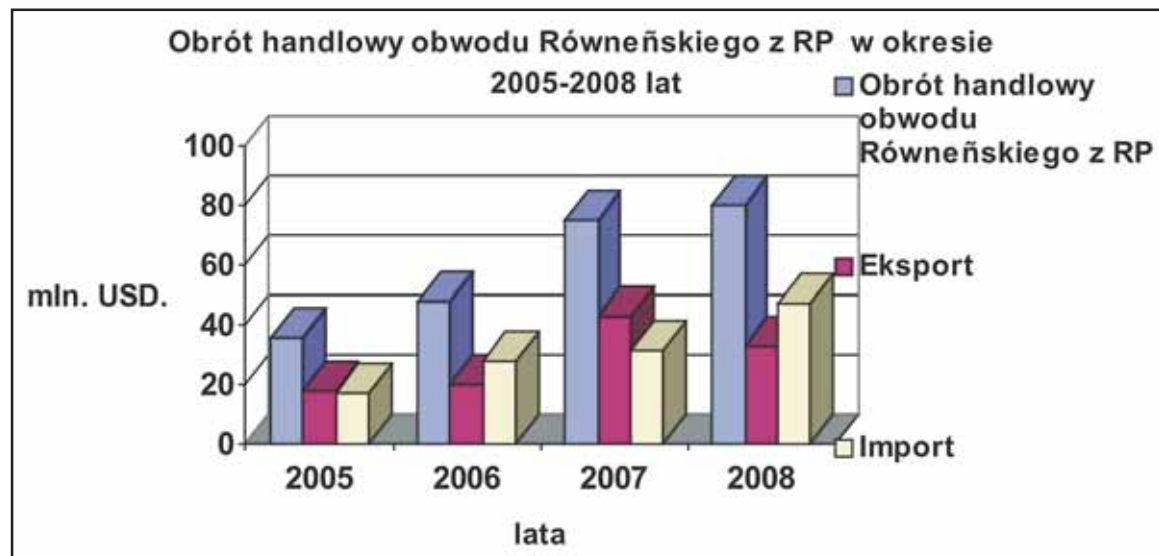
Oprowadzani przez dyrektora INSECO Grigorija Jaremczuka

Tomasz Majchrzak – KASKADA: Firma Nasza zajmuje się handlem mięsem i tłuszczami. Handlujemy już z Ukrainą. Do tej pory sprzedawaliśmy tylko z odbiorem w Polsce. To pierwszy wyjazd rozpoznaw-



Produkcja lokalnych firm

Podsumowując: misję w Równym, należy uznać za bardzo udaną. Uczestnicy docenili zaangażowanie organizatorów w umożliwienie bezpośrednich kontaktów z przedsiębiorcami ukraińskimi, reprezentującymi interesujące ich



nizowanego przez Izbę wyjazdu. Organizację całej imprezy oceniam bardzo wysoko.

Marek Ciubak – Grupa Strategia: To miał być wyjazd czysto rozpoznawczy, jednak zaowocował kontaktami z konkretnymi, zainteresowanymi współpracą firmami. Niektóre z nich spotkałem kilka dni później w Lublinie. Jestem bardzo zadowolony z udziału w misji. Na efekty na pewno przyjdzie poczekać, ale pierwsze kroki zostały poczynione.

Dariusz Draczka – Agencja Rozwoju Mazowsza: Nasza spółka powołana została przez samorząd województwa mazowieckiego w celu kierowania i wspierania rozwoju ekonomicznego Mazowsza. Główną misją spółki jest promocja potencjału gospodarczego regionu, wspieranie przedsiębiorczości,

a jak powszechnie wiadomo z sąsiadami lepiej mieć dobre relacje. Kolejnym aspektem przemawiającym za wizytą w tym kraju, są wspólne przedsięwzięcia i cele jakie zostały wyznaczone w ostatnim czasie. Mowa tu o współorganizacji Polski i Ukrainy przy mistrzostwach EURO 2012. Nie bez znaczenia pozostaje fakt, iż obecny kryzys gospodarczy coraz mocniej odczuwalny jest już na Ukrainie i w Polsce. W tych trudnych czasach misja gospodarcza może stanowić swojego rodzaju panaceum zarówno na problemy polskich jak i ukraińskich przedsiębiorców i inwestorów. Jak pokazuje dane w 2009 r., Polska była jednym z głównych partnerów handlowych obwodu Równieńskiego. Odsetek w obrocie zewnętrznym wynosił 9,1% około 11.3 mln USD.

O sukcesie misji mają świadczyć nawiązane kontakty



Uczestnikom spodobała się forma misji. Spotkań twarzą w twarz z potencjalnymi partnerami nie zastąpią prelekcje i wykłady na temat rynku na Ukrainie

Następne spotkania powinny być już bardziej sprofilowane i specjalistyczne, i o takie będziemy zabiegać.

branże. Zadbano również o to, aby na misji pojawiły się proponujące swe usługi firmy konsultingowe, których rola, ze względu na różnice w prawodawstwie, będzie niezwykle istotna przy podejmowaniu decyzji, związanych z działaniami na Ukrainie.

Bardzo spodobała się forma misji. Spotkań twarzą w twarz z potencjalnymi partnerami nie zastąpią prelekcje i wykłady na temat rynku na Ukrainie.

Na dziś, kilka dni po misji, wypowiedzi uczestników są bardzo entuzjastyczne. Za pewien czas odwiedzimy ich aby ponownie spytać w jakim stopniu zaowocowały Równieńskie spotkania.

EKSPERT W BIOMASIE

PoliTrade

Poli Trade Polska Sp. z o.o.
ul. T. Boya-Żeleńskiego 108
40-750 Katowice

tel.: 032 292 10 41
fax: 032 292 10 41
e-mail: biuro@politrade.pl
www.politrade.pl

Nasza firma specjalizuje się w pozyskiwaniu, przetwarzaniu oraz produkcji biomasy do celów energetycznych. Jesteśmy członkiem Polskiej Izby Biomasy. Prowadzimy sprzedaż i skup biomasy drzewnej oraz pochodzenia rolniczego. Współpracujemy z największymi grupami energetycznymi w Polsce. Zapraszamy do współpracy.

Polsko – Ukraińska Izba Gospodarcza
00-048 Warszawa
ul. Mazowiecka 2/4
Telefony:
+48 22 828 00 82
+48 22 828 00 81
+48 22 826 52 51
e-mail: puig@puizba.pl