



Pomorski Przegląd Gospodarczy

Pomorski handel zagraniczny
Nowy numer!

Różne punkty widzenia, jeden cel: rozwój Pomorza!

„PPG” – POMORSKA AGORA DLA BUDOWY REGIONU Z KRWI I KOŚCI

Potrzebujemy regionu z krwi i kości. Regionu posiadającego swą duszę (tożsamość), rozum (inteligencję); ciało (infrastrukturę jako kręgosłup i przedsiębiorstwa jako mięśnie); elity przywódcze i autorytety oraz świadomość obywatelską mieszkańców. Region z krwi i kości pozwoli nam na stworzenie autonomicznego – niezależnego od pomocy UE – mechanizmu rozwojowego będącego ręką do długofalowej konkurencyjności i trwałego rozwoju. Drogą do budowy tego regionu jest dialog międzyobywatelski i obywateli z władzą.

Odpowiadając na to wyzwanie Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową od 2005 r. wznowił wydawanie „Pomorskiego Przeglądu Gospodarczego”. Od tego czasu ukazało się już 17 numerów naszego wydawnictwa.

„Pomorski Przegląd Gospodarczy” pełni przede wszystkim funkcję regionalnej agory – miejsca aktywnej debaty o sytuacji naszego regionu oraz możliwościach i kierunkach jego rozwoju; miejsca prezentacji najlepszych pomysłów i rozwiązań, innowacji w różnych dziedzinach. Służąc dialogowi różnych środowisk – samorządowych, akademickich, biznesowych, pozarządowych oraz ludzi młodych – „Pomorski Przegląd Gospodarczy” ułatwia osiągnięcie porozumienia i wprowadzanie w życie konkretnych rozwiązań społecznych i gospodarczych w naszym regionie.

Obecnie „PPG” trafia bezpośrednio do 1000 najważniejszych osób w regionie: polityków, samorządowców, urzędników, naukowców, ludzi kultury i biznesu. Na jego łamach publikowane są artykuły i wywiady z największymi autorytetami z różnych dziedzin. Dzięki temu „Pomorski Przegląd Gospodarczy” jest jednym z najbardziej opiniotwórczych mediów w regionie.

W „PPG” prezentujemy opinie

- Aktywnych Pomorzan
- Największych autorytetów z różnych dziedzin
- Osobistości takich jak Lech Wałęsa – były Prezydent RP, Jerzy Buzek – były Premier, Poseł do Parlamentu Europejskiego, Danuta Hübner – Komisarz ds. polityki regionalnej Unii Europejskiej czy Katarzyna Hall – obecna Minister Edukacji Narodowej
- Ludzi młodych

Szukamy nowych, ciekawych opinii, jesteśmy otwarci na różne środowiska, pokazujemy ludzi o niekonwencjonalnych poglądach

„Pomorski Przegląd Gospodarczy” to także portal internetowy www.ppg.gda.pl, który umożliwia nieograniczony dostęp do lektury „PPG”.

W „PPG” w roli autorów występują takie osobistości jak Lech Wałęsa – były Prezydent RP, Jerzy Buzek – były Premier, Poseł do Parlamentu Europejskiego, Danuta Hübner – Komisarz ds. polityki regionalnej Unii Europejskiej czy Katarzyna Hall – obecna Minister Edukacji Narodowej.

W związku z coraz większym zainteresowaniem naszym wydawnictwem oraz pozytywnymi sygnałami, które płyną do nas od naszych czytelników zdecydowaliśmy się opublikować fragmenty najnowszego numeru na łamach Gazety Wyborczej.

NAJNOWSZY NUMER PPG JEST POŚWIĘCONY POMORSKIEMU HANDLOWI ZAGRANICZNEMU

Pytanie o handel zagraniczny województwa pomorskiego jest właściwie pytaniem o konkurencyjność naszego regionu, czyli o sukces gospodarczy naszych przedsiębiorstw w aspekcie międzynarodowym. Charakter, wielkość i wartość bieżącej międzynarodowej wymiany gospodarczej województwa jest miarą obecnie osiąganego sukcesu i stanowi o teraźniejszej pozycji konkurencyjnej regionu. Odnosi się ona zarówno do udziału gospodarki województwa w gospodarkach innych regionów



Jan Szomburg, Jr.
Redaktor prowadzący PPG

(eksport), jak i do gospodarki naszego regionu (konkurowanie z importem). Tymczasem wielkość i struktura czynników produkcji, efektywność ich wykorzystania czy system społeczno-gospodarczy świadczą o zdolności konkurencyjnej regionu, czyli długofalowej umiejętności do sprostania konkurencji międzynarodowej. Należy przy tym zaznaczyć, iż zarówno import, jak i eksport mogą mieć charakter inwestycyjny lub konsumpcyjny. Wysoki udział importu inwestycyjnego, mającego na celu np. zakup maszyn, urządzeń i technologii dla zwiększenia eksportu, będzie w przyszłości wzmacniał pozycję konkurencyjną województwa.

Międzynarodowej wymianie gospodarczej województwa pomorskiego warto się przyjrzeć również dlatego, iż nasz region jest jednym z kluczowych eksporterów wśród polskich regionów. Wartość eksportu per capita jest zdecydowanie wyższa niż średnia w kraju (4670 USD do 3598 USD w 2007 r.), a tendencja ta utrzymuje się od początku lat 90-tych. Jednocześnie posiadamy jedną z najwyższych w Polsce relacji eksportu do Produktu Regionalnego Brutto (PRB). Niemniej jednak

udział Pomorskiego w ogólnopolskim eksporcie systematycznie maleje (między 2005 r. a 2007 r. spadł on o 0,6 pkt. proc.).

W związku z powyższym obecny „Pomorski Przegląd Gospodarczy” poświęciliśmy handlowi zagranicznemu województwa pomorskiego. Rozpoczynamy od pokazania międzynarodowej wymiany gospodarczej regionu w pigułce. W artykule „Import – eksport, jak radzi sobie Pomorze?” można znaleźć odpowiedzi na szereg kluczowych pytań. Jacy są główni partnerzy handlowi naszego województwa? Których produktów najwięcej eksportujemy i importujemy? Artykuł ten pokazuje również specyficzne cechy, które wyróżniają nasz region, np.

Co oferuje „PPG”?

- Innowacje społeczne i gospodarcze
- Najciekawsze pomysły i rozwiązania
- Opinie wybitnych autorytetów
- Pogłębioną analizę regionu
- Bieżące informacje gospodarcze

„PPG” to regionalna agora – miejsce aktywnej debaty o sytuacji Pomorza oraz możliwościach i kierunkach jego rozwoju

zjawisko ponadprzeciętnego eksportu do krajów tzw. „taniach bander” (Bahamy zajmują dziewiątą pozycję na liście krajów przeznaczenia pomorskiego eksportu).

Następnie prezentujemy zagadnienie pomorskiego eksportu z perspektywy różnych branż: elektronicznej, stoczniowej czy spożywczej. Przedsiębiorcy wypowiadają się na temat ich kluczowych rynków zbytu, towarów i usług, które eksportują oraz perspektyw na przyszłość. Nie bez znaczenia jest tu zagadnienie obecnego kryzysu finansowego i jego możliwych skutków dla pomorskiej gospodarki. Kolejno przedstawiamy swego rodzaju poradnik dla eksporterów w zakresie możliwości uzyskania wsparcia ze strony publicznej (zarówno na poziomie regionalnym, jak i krajowym) oraz instrumentów finansowych oferowanych przez banki w zakresie oprzyrządowania transakcji międzynarodowych. Później przechodzimy do relacji regionu z poszczególnymi krajami. W działle tym można między innymi dowiedzieć się, czy Niemcy są nadal strategicznym partnerem gospodarczym naszego województwa oraz jak wygląda Pomorskie z perspektywy Szwecji.

Mam nadzieję, iż niniejszy numer „Przeglądu” przyczyni się do lepszego zrozumienia sytuacji gospodarczej województwa pomorskiego na arenie międzynarodowej oraz dostarczy argumentów do szerszej debaty na temat konkurencyjności Pomorza.

Kto czyta „PPG”?

- Aktywni Pomorzanie
- Samorządowcy
- Urzędnicy
- Politycy
- Naukowcy
- Ludzie biznesu
- Ludzie mediów
- Ludzie młodzi

„PPG” trafia do 1000 najważniejszych osób w regionie – wspieramy tworzenie się prawdziwych pomorskich elit

Partnerzy „PPG”



Urząd Marszałkowski
Województwa Pomorskiego



GDANSK
morze możliwości



Wszystkie numery PPG dostępne na www.ppg.gda.pl



Pomorski Przegląd Gospodarczy

Temat wydania: **Pomorski handel zagraniczny**

W numerze:

Anna Hildebrandt
Import – eksport. Jak radzi sobie Pomorze?

Andrzej Gołyga
W dobie kryzysu trzymajmy się Europy Zachodniej

Krystyna Wawrzyniak
Produkty z Chin zalewają Europę

Waldemar Kucharski
Pomorskim przedsiębiorcom najbardziej potrzeba odwagi

Piotr Soyka
Perspektywy branży stoczniowej

Halina Dziewulska
Sukces na pstrym koniu jedzie – najważniejsza jest ciężka praca

Eugeniusz Stoltmann
Przejście na euro to jedyne, czego oczekujemy od państwa

Departament Instrumentów Wsparcia
Ministerstwa Gospodarki
Gdzie po dofinansowanie, czyli jak władza publiczna wspiera eksport

Jacek Zwolak
Pomorski eksporterze, dokąd po pieniądze?

Maciej Gembczyk
Jak ograniczać ryzyko? Akredytywa i inne instrumenty wspierające eksporterów

Marcin Szpak
Dotychczas ściągaliśmy inwestorów, teraz czas na podbój rynków zagranicznych

Krystyna Wróblewska
Samorząd oknem na świat dla przedsiębiorstw?

Alicja Majewska-Gałęziak
Pomorskie w Unii Europejskiej – osiągnięcia, potencjał, bariery

dr Tomasz Kalinowski
Niemcy – strategiczny partner handlowy gospodarki Pomorza?

dr Wiktor Szydarowski
Pomorskie w Szwecji, Szwecja w Pomorskiem

dr Agnieszka Stanowska-Hirsch
Rynek rosyjski już nie ten sam

Jakub H. Szlachetko
Jest wiele możliwości

Katarzyna Laddach
Produkt na fali: Pomorskie!

Przemysław Michalak
Czas na Instytut Konfucjusza na Pomorzu

dr Teresa H. Bednarczyk
Jak to robią Hiszpanie? Finansowe instrumenty promocji eksportu

dr Maciej Tarkowski
Sytuacja gospodarcza województwa pomorskiego w II kwartale 2008 roku

W DOBIE KRYZYSU TRZYMAJMY SIĘ EUROPY ZACHODNIEJ

Andrzej Gołyga
prezes Jabil Circuit Poland

Rozmowę prowadzi Iwona Wysocka, dziennikarka PPG i Radia Gdańsk.
(...)

Iwona Wysocka: Jakie są według Pana perspektywy pomorskiego eksportu?

Andrzej Gołyga: Trudno się wypowiadać w sprawie całego regionu. Takie firmy jak my czy Flextronics, które są częściami wielkich koncernów międzynarodowych, z natury rzeczy działają na rynku globalnym. Kryzys w jakimś sensie wpływa na nie, ale nie blokuje ich działalności. Natomiast trudno mi mówić na temat polskich małych i średnich firm, które pracują na wybrzeżu i eksportują. Popyt za granicą zmalał. W jakim stopniu? Jeszcze nie wiadomo. Konsekwencje kryzysu finansowego są już widoczne i będą odczuwalne w pewnego rodzaju kryzysie gospodarczym. Pojawia się pytanie, jak głęboki będzie ten kryzys. Wydaje mi się, że Polska jest w stosunkowo dobrej sytuacji, jeśli weźmie się pod uwagę koszty pracy, które w tym regionie są nadal stosunkowo niskie. Warto obserwować rozwój kryzysu węgierskiego – w jakim stopniu Węgrzy, którzy otrzymali pieniądze z Unii Europejskiej, będą potrafili się podnieść i zwiększyć eksport swojej gospodarki. My w jakimś sensie naturalnie wchodzimy w lukę, którą Węgrzy stworzyli. Kryzys jest pewnego rodzaju problemem, ale też okazją, którą warto wykorzystać. (czytaj dalej na www.ppg.gda.pl)

PERSPEKTYWY BRANŻY STOCZNIOWEJ

Piotr Soyka
prezes zarządu Gdańskiej Stoczni Remontowej

Rozmowę prowadzi Iwona Wysocka, dziennikarka PPG i Radia Gdańsk.

Iwona Wysocka: Jakie hity eksportowe ma Gdańska Stocznia Remontowa?

Piotr Soyka: Mamy kilka sztandarowych. To tradycyjnie remonty statków. W tym roku wykonaliśmy remonty za prawie 400 mln zł. Pojawił się również nowy przebój, czyli przebudowa statków – szczególnie tych do obsługi pól naftowych. Patrząc natomiast na nas jako grupę, w skład której wchodzi również Stocznia Północna, to za przebój można uznać statki do obsługi wież wiertniczych, tzw. AHTS, które wykonujemy dla amerykańskiego armatora (Tidewater). Jesteśmy przedsiębiorstwem, które doskonale czuje się we wszystkich podstawowych dziedzinach, czyli remontach, przebudowach i budowach statków.

I.W.: Jako aktywny i odnoszący sukcesy przedsiębiorca, jak Pan widzi perspektywy pomorskiego eksportu w obecnej sytuacji gospodarczej?

P.S.: Kryzys światowy dotyka lub dotknie prawie wszystkie firmy, które są eksporterami. Głównie dlatego, że spada popyt. Wszyscy dotychczasowi klienci zaczynają mieć problemy finansowe, zmniejsza się więc liczba zamówień. Drugim elementem zwiększającym ryzyko jest tak zwana niepewność inwestycyjna. Wiele firm, widząc sytuację na rynku, postanawia wstrzymać inwestycje i poczekać z wydatkami na pewniejsze czasy. Jest duża ostrożność w podejmowaniu decyzji. Trzecim elementem utrudniającym życie eksporterom jest niepewna sytuacja złotówki. Przy obecnym rozchwianiu kursu naszej waluty niemożliwe jest planowanie jakichkolwiek działań eksportowych. Szczególnie dotyczy to firm takich jak nasza, gdzie produkt zamówiony dzisiaj będzie wytworzony za kilka miesięcy, a nikt nie jest w stanie przewidzieć kursu walut w tym czasie. Jest to wielka ogólna niepewność, która musi zaowocować ograniczeniem eksportu. Szczególnie w gospodarce morskiej. Spada liczba przewozów na świecie, spadają stawki frachtowe, w niektórych sytuacjach nawet dziesięciokrotnie. Zmniejszona liczba towarów spowoduje obniżenie wpływów w portach, a także wpływów firm budujących statki, remontujących i tych, którzy transportują towary. (czytaj dalej na www.ppg.gda.pl)

POMORSKI EKSPORTERZE, DOKĄD PO PIENIĄDZE?

Jacek Zwolak
dyrektor Regionalnej Instytucji Finansującej Agencji Rozwoju Pomorza

Rozmowę prowadzi Leszek Szmidtke, dziennikarz PPG i Radia Gdańsk.

Leszek Szmidtke: W ostatnich latach przedsiębiorcy narzekali, że nie było żadnego wsparcia dla chcących eksportować swoje towary. Na co mogą liczyć teraz?

Jacek Zwolak: Przede wszystkim na siebie. Środki unijne tylko pomagają zrealizować przygotowane wcześniej pomysły. Jeżeli są jakieś plany, to przedsiębiorca ma dwie możliwości. Może samodzielnie złożyć wniosek o wsparcie udziału w targach – taka oferta dla mikroprzedsiębiorców już jest, od końca października można składać wnioski. Firmy mogą uczestniczyć zarówno w targach krajowych, jak i zagranicznych. Można otrzymać do 200 tysięcy złotych, a projekt może obejmować udział w kilku zagranicznych targach. Należy podkreślić, że przedsiębiorca musi się tam wystawiać. Jeżeli zaś ktoś chce zasięgnąć języka, rozeznac potencjalny rynek dla swoich produktów lub usług, to może skorzystać z drugiej oferty – pomocy samorządu terytorialnego lub stowarzyszenia zrzeszającego przedsiębiorców, na przykład Izby Handlowej albo Rzemieślniczej, która umożliwi mu wyjazd na misję gospodarczą.

L.S.: Czy przedsiębiorca jest w tym przypadku skazany na pośrednictwo samorządu lub organizacji zrzeszającej firmy?

J.Z.: Tak. To jest konieczny warunek określony w Regionalnym Programie Operacyjnym. Jest tam specjalna pozycja adresowana do instytucji otoczenia biznesu o nazwie „Wspieranie międzynarodowej aktywności pomorskich przedsiębiorstw”. Firmy uczestniczące w takim przedsięwzięciu nie mają wtedy obowiązku wystawiania się na targach, chociaż pozostałe korzyści wynikające z uczestniczenia w takiej imprezie stają przed nimi otworem. W obu przypadkach jest naprawdę niewiele ograniczeń. Najważniejsze, by skutecznie wspierać proeksportową działalność pomorskich przedsiębiorców. (czytaj dalej na www.ppg.gda.pl)

JAK OGRANICZAĆ RYZYKO? AKREDYTYWA I INNE INSTRUMENTY WSPIERAJĄCE EKSPORTERÓW

Maciej Gembczyk
BRE BANK

Handel zagraniczny niesie różne ryzyka dla podmiotów w nim uczestniczących. Aby sprostać interesom stron kontraktu, w trakcie wieloletniej praktyki banki wykształciły różne formy instrumentów finansowych, których podstawowym celem jest płatność za towar bądź usługę oraz zabezpieczenie interesów partnerów handlowych. Naturalnym dążeniem stron jest, aby płatność odbyła się w formie gotówkowej, najlepiej przed transakcją. Życzeniem eksportera jest zatem przelew środków przed wysyłką, dążeniem importera natomiast – płatność po otrzymaniu dostawy. Taka forma rozliczeń, ze względu na jej ryzykowność, jest spotykana niezmiernie rzadko. Strony kontraktu starają się minimalizować ryzyka wynikające z transakcji poprzez stosowanie różnych instrumentów finansowych i zabezpieczeniowych. (...) Poza eliminacją towarzyszących ryzyk istotną kwestią w handlu zagranicznym jest interpretacja terminów handlowych przez obie strony umowy (kupującego i sprzedającego). Aby ujednolicić te terminy, Międzynarodowa Izba Handlowa w Paryżu opracowała regulację Incoterms 2000. (czytaj dalej na www.ppg.gda.pl)



Pomorski Przegląd Gospodarczy

Temat wydania: **Pomorski handel zagraniczny**

NIEMCY – STRATEGICZNY PARTNER HANDLOWY GOSPODARKI POMORZA?

dr Tomasz Kalinowski
Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową

Od wielu lat najważniejszym partnerem handlowym Polski i jednym z najważniejszych partnerów inwestycyjnych naszego kraju są Niemcy. Choć ich pozycja jako rynku eksportowego Polski ulega w ostatnich latach stosunkowo szybkiemu osłabieniu (szczególnie po akcesji Polski do UE), to odległość między Niemcami a partnerem na pozycji nr 2 jest wystarczająco duża, by móc stwierdzić, że jeszcze przez lata będzie to najważniejszy partner handlowy Polski z ponad 20-procentowym udziałem w naszym eksporcie. Udział kolejnych partnerów eksportowych Polski oscyluje wokół 4–7%, co oznacza, że o rynku niemieckim możemy mówić jako o rynku strategicznym dla polskiej gospodarki.

Jakie jest znaczenie najważniejszych rynków eksportowych w przypadku województwa pomorskiego? Czy jest ono podobne w sensie geograficznym do układu ogólnopolskiego? Czy ma jakąś specyfikę specjalizacji towarowej? Jak ważne są Niemcy w tej relacji?

Nawet pobieżne spojrzenie na geograficzną strukturę eksportu województwa pomorskiego wskazuje na wiele

odmienności w stosunku do relacji ogólnopolskich. Należą do nich następujące:

- Niemcy również dla Pomorskiego są najważniejszym partnerem handlowym, ale udział rynku niemieckiego wynosi tu jedynie niecałe 16%.
- Udział następnego pod względem wielkości rynku (Norwegia) jest niewiele mniejszy od rynku niemieckiego. Tak więc trudno stwierdzić, że Niemcy są partnerem strategicznym dla pomorskiej gospodarki. To partner najważniejszy, ale obok niego są też niewiele mniej ważni, czyli inaczej niż w przypadku całej polskiej gospodarki.
- Wyraźnie widoczne jest znaczenie rynków skandynawskich (o dużo mocniejszej pozycji niż w przypadku całej Polski) – co nie dziwi. Nieco większe jest znaczenie takich partnerów handlowych jak Wielka Brytania, Francja i Niemcy.
- Na liście najważniejszych partnerów handlowych pojawiają się także „egzotyczne” państwa jak Bahamy, Liberia, Wyspy Marshalla. Jest to konsekwencją eksportu statków do państw „taniej bandery”.
- Odnotować należy również, że dla gospodarki Pomorza niewielkie znaczenie ma rynek USA (1,2%), co jest zjawiskiem częściowo pozytywnym w kontekście globalnego kryzysu finansowego i przenoszenia słabej koniunktury gospodarczej na gospodarkę naszego regionu. (czytaj dalej na www.ppg.gda.pl)

DOTYCHCZAS ŚCIAĞALIŚMY INWESTORÓW, TERAZ CZAS NA PODBÓJ RYNKÓW ZAGRANICZNYCH

Marcin Szpak
wiceprezydent Gdańska

Rozmowę prowadzi Leszek Szmidtke, dziennikarz PPG i Radia Gdańsk.

(...)

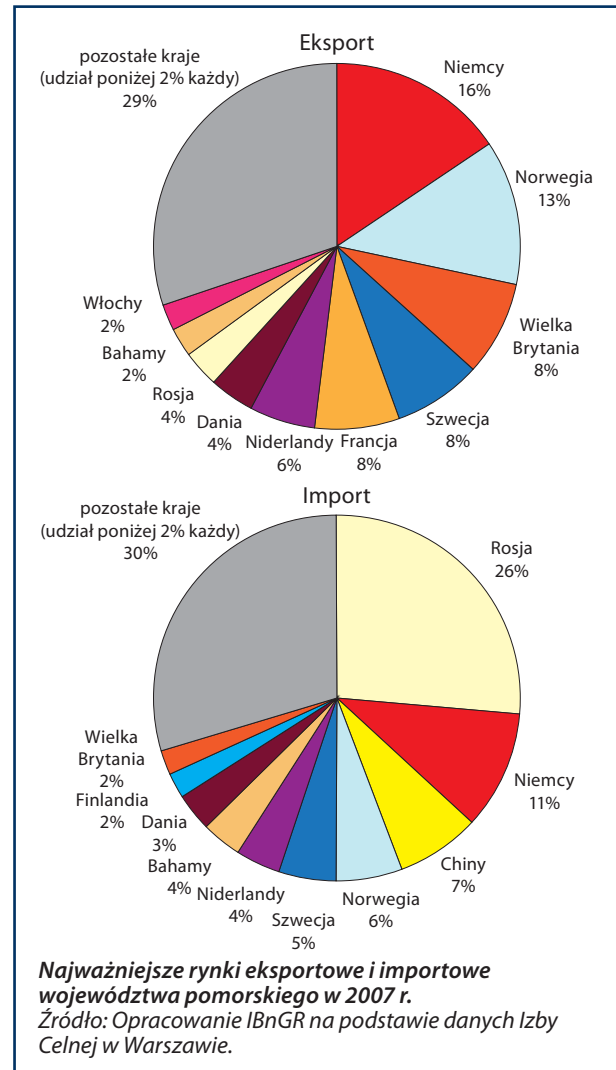
Leszek Szmidtke: Nie jestem pewien, czy powinno nam tak bardzo zależeć na dużej fabryce samochodów. Na Pomorzu mamy natomiast coraz więcej firm sektora IT, w tym usługowych. Nie widać tego wśród najważniejszych pozycji eksportowych.

Marcin Szpak: Ja też nie myślę o dużych fabrykach. Jako Gdańsk czy też cały region nie nastawiamy się na wielkich inwestorów. Bardziej interesują nas średniej wielkości przedsiębiorstwa. Również międzynarodowe koncerny, które u nas zainwestowały i reprezentują nowoczesne technologie z nastawieniem na eksport – japońska Suruga Seiki czy Johan Krauze z grupy Thyssen Krupp – nie zbudowały wielkich fabryk. Tej wielkości firmy są bardziej stabilne

i mniej skore do szybkiej zmiany miejsc. A nawet gdyby do tego doszło, to strata dla gospodarki Gdańska czy też całego regionu będzie mniejsza niż na przykład gdyby LG opuściło Wrocław albo Sharp – Toruń. Czy w ciągu 2–3 lat usługi informatyczne i finansowo-księgowe mogą stanowić poważną pozycję w naszym eksporcie? Myślę, że to dłuższa perspektywa i trzeba poczekać 10–15 lat. Być może wtedy będą w czołówce naszych produktów eksportowych.

L.S.: Pośrednio, ściągając takich inwestorów, macie wpływ na nasz eksport. Tylko że to bardziej kibicowanie niż na przykład wsparcie dla naszych przedsiębiorców w eksportowaniu ich produktów oraz usług.

M.S.: Powinniśmy być bardziej aktywni. Do tej pory działania samorządu gdańskiego i pomorskiego były skupione na pozyskiwaniu inwestorów oraz rozwoju naszych małych i średnich przedsiębiorstw. Myślę, że kolejnym etapem wsparcia rozwoju przedsiębiorczości w naszym regionie będzie pomoc w zdobywaniu zagranicznych rynków. To oczywiście zadanie dla stowarzyszeń przedsiębiorców, ale na całym świecie państwo i samorządy dbają w ten sposób o swoich przedsiębiorców. Organizują misje gospodarcze, różne instrumenty wsparcia – w tym dotacje dla firm chcących eksportować. (czytaj dalej na www.ppg.gda.pl)

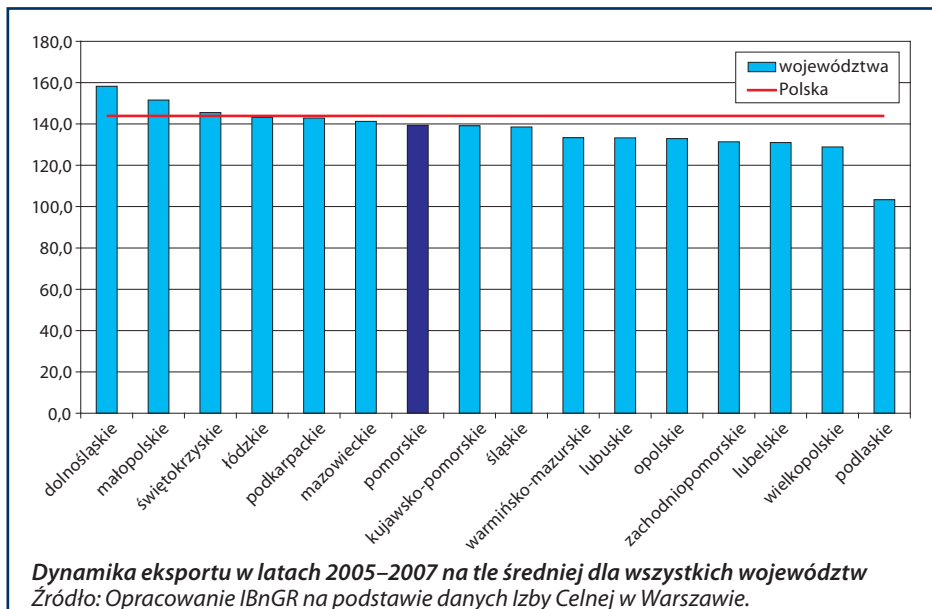


Podstawowe dane	Wartość
import	8225,4 mln €
eksport	7554,7 mln €
saldo	-670,7 mln €
wskaznik zrównoważenia wymiany	-8,9

Handel zagraniczny woj. pomorskiego w 2007 r.
Źródło: Opracowanie IBnGR na podstawie danych Izby Celnej w Warszawie.

Rodzaj ryzyka	Natura ryzyka	Instrumenty ochronne
polityczne	– środki nadzwyczajne podjęte przez rząd (np. nacjonalizacja) – wydarzenia polityczne (wojna, rewolucja itp.)	– gwarancje instytucji państwowych – KUKI – akredytywa dokumentowa, potwierdzona
płatności	– niewypłacalność państwa – odmowa zapłaty – brak możliwości dokonania transferu	– ubezpieczenie kredytu – akredytywa dokumentowa, potwierdzona
monetarne	– niepewność kursu walut	– operacje terminowe na dewizach typu Forward – sprzedaż wierzycielności w dewizach
handlowe	– niewypłacalność firmy lub instytucji gwarantującej zapłatę	– ubezpieczenie – akredytywa dokumentowa, potwierdzona
kontraktowe	– odmowa przyjęcia towaru – jednostronne zerwanie kontraktu	– ubezpieczenie – akredytywa dokumentowa, potwierdzona – płatność z góry
prawne	– interpretacja konwencji handlowych – zmienność przepisów celnych	– przygotowanie kontraktu – analiza prawa i przepisów – normy międzynarodowe
inne	– utrata towaru – pożar, zniszczenie, klęska żywiołowa	– ubezpieczenie – przestrzeganie Incoterms 2000

Podział ryzyk w handlu zagranicznym
Źródło: Opracowanie Macieja Gembczyka, BRE Bank.

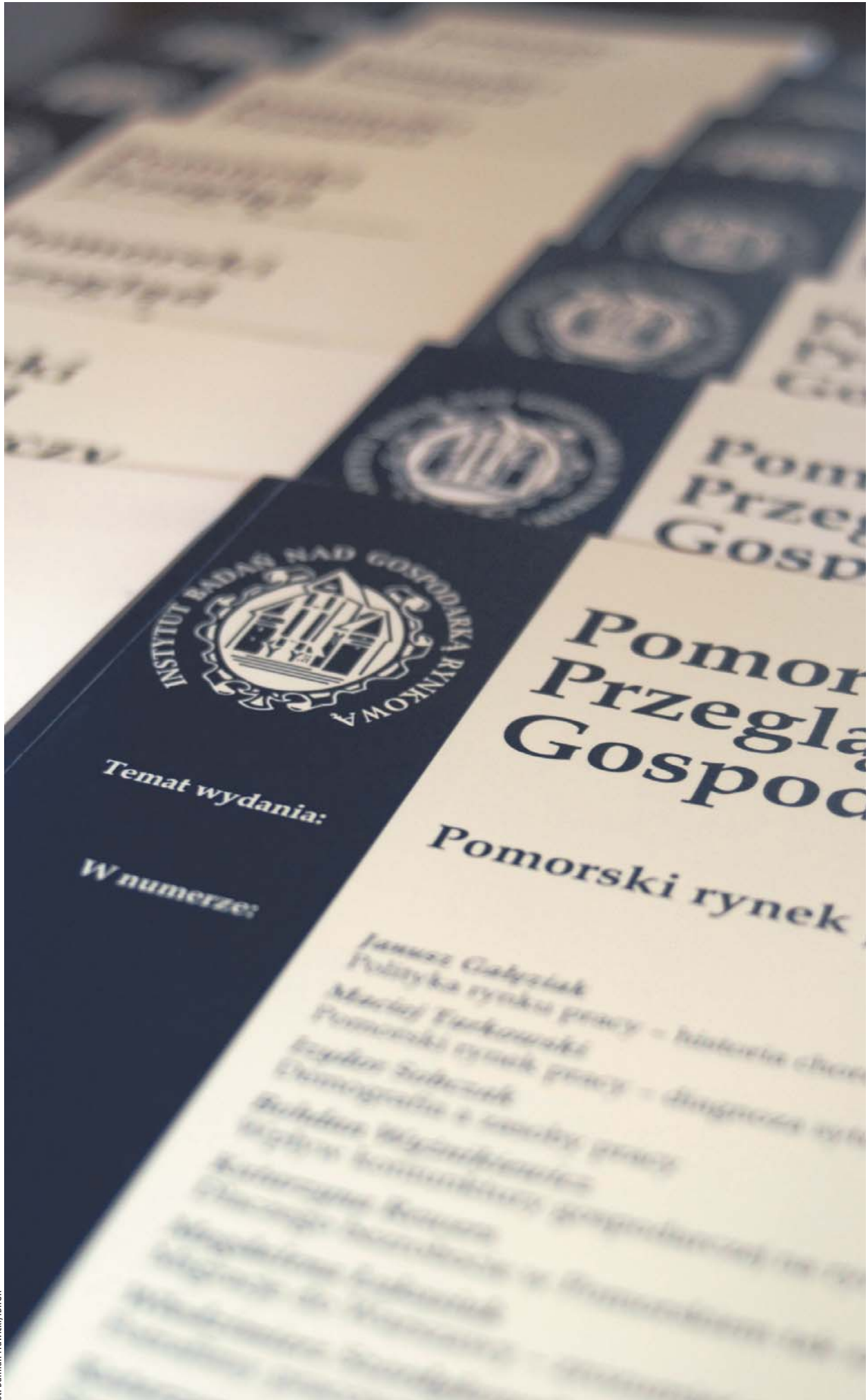




Pomorski Przegląd Gospodarczy

Zachęcamy do zapoznania się z dotychczasowymi wydaniem

- Pomorze wiedzy i kompetencji, czyli jaka oświata i edukacja (1/2005)
- Pomorze pracy (2/2005)
- W stronę pomorskiej wspólnoty obywatelskiej (1/2006)
- Innowacyjne Pomorze (2/2006)
- Pomorski rynek finansowy (3/2006)
- Sukces regionów (4/2006)
- Czas na metropolię (5/2006)
- Pomorska kultura (6/2006)
- Pomorski rynek pracy (1/2007)
- Pomorska przestrzeń (2/2007)
- Pomorski transport (3/2007)
- Lokalne bieguny wzrostu (4/2007)
- Inwestycje zagraniczne (5/2007)
- Pomorskie klastry (6/2007)
- e-Pomorze (1/2008)
- Dobre rządzenie (2/2008)
- Pomorski handel zagraniczny (3/2008)



Fot. Damian Trawicki, IBnGR

Wszystkie numery PPG dostępne na www.ppg.gda.pl