

maj 2014



Cykl „W rok do eksportu”

Darmowe, roczne szkolenie dla polskich eksporterów

Prezentujemy Państwu unikatowy, roczny kurs „W rok do eksportu”. W jego ramach otrzymacie Państwo praktyczne porady dotyczące przygotowania firmy do rozpoczęcia eksportu, wyboru rynków, certyfikacji, wyjazdów na targi i misje gospodarcze, dobieraniu kontrahentów i rozwoju sprzedaży. Wszystko to w dwunastu praktycznych lekcjach, dostarczanych co miesiąc prosto na skrzynkę email.

[Przejdź dalej >](#)



Więści z rynku

Które branże w Polsce mogą obawiać się embarga Rosji?

Zagrożenie rosyjskimi sankcjami gospodarczymi dotyczy jedynie niewielkiej części branż w Polsce – spowodowane jest to sytuacją gospodarczą w Rosji i motywami rządu rosyjskiego.

[Przejdź dalej >](#)



Ankieta: Poznaj potencjał eksportowy swojej firmy

Cykl „W rok do eksportu”, krok nr. 1

Prezentujemy Państwu ankietę, której wypełnienie pozwoli Państwu ocenić potencjał eksportowy Państwa firmy. Ankieta jest pierwszą częścią rocznego kursu „W rok do eksportu”.

[Przejdź dalej >](#)



Cykl „W rok do eksportu”

Proponujemy Państwu **unikalną szansę uzyskania praktycznej wiedzy** eksportowej za pomocą darmowego cyklu szkoleniowego „W rok do eksportu”.

Kurs to **dwanaście praktycznych lekcji dotyczących rozwoju eksportu**, przesyłanych w Biuletynie Eksportera ITRO co miesiąc. Skierowany jest zarówno do już eksportujących przedsiębiorstw, jak i tych dopiero planujących sprzedaż zagraniczne.

- | | |
|--|--|
| 1 Badanie potencjału eksportowego
maj 2014 | 7 Określanie profilu kontrahenta |
| 2 Wybór rynku docelowego | 8 Rozpoznanie różnic kulturowych |
| 3 Uwarunkowania celno-prawne | 9 Selekcja i dobór kontrahentów |
| 4 Analiza rynku docelowego | 10 Finansowanie i zabezpieczenie transakcji |
| 5 Strategia wejścia na rynek | 11 Wyjazd na misję gospodarczą |
| 6 Strategia marketingowa | 12 Uczestnictwo w targach |

Powyższych tematów, przedstawionych w formie zwięzłych raportów, szukajcie Państwo w kolejnych miesiącach w ramach **Biuletynu Eksportera ITRO**.

Więcej informacji o cyklu „W rok do eksportu” oraz materiały archiwalne znajdziecie Państwo pod linkiem <http://itro.pl/pl/kategoria/biuletyn-eksportera-itro>

1

Zachęcamy do **uczynienia pierwszego kroku do eksportu już dziś!** Po wypełnieniu ankiety „Poznaj swój potencjał eksportowy” otrzymacie Państwo **darmową analizę potencjału eksportowego** Państwa przedsiębiorstwa.

Tak, chcę poznać swój potencjał eksportowy! ►



Więści z rynku

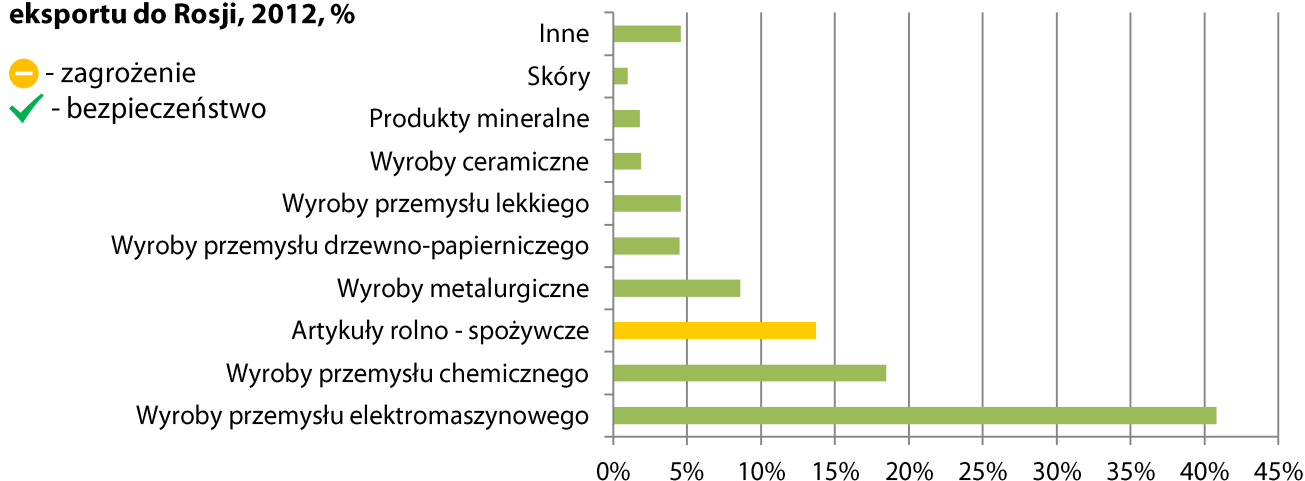
Które branże w Polsce mogą obawiać się embarga ze strony Rosji?

Doniesienia medialne o kryzysie politycznym na Ukrainie oraz werbalne zaostrzenie stosunków Rosja-UE wpłynęło silnie na nastroje wielu polskich przedsiębiorców. Pamiętając embargo na produkty mięsne z lat 2005-2008, wielu eksporterów działających na rynku rosyjskim lub planujących zwiększenie zaangażowania zaczęło postrzegać ten kierunek jako bardziej ryzykowny. Podejście to jest słuszne jedynie w odniesieniu do ograniczonej ilości branż.

Na podstawie danych historycznych oraz analizy rosyjskiej gospodarki dowieść można, że:

- ✓ groźba kłopotów w handlu z Rosją **dotyka jedynie ograniczonej liczby branż** w Polsce
- ✓ **zagrożona jest jedynie branża rolno-spożywcza**, choć i w jej obrębie wielu producentów może czuć się stosunkowo bezpiecznie
- ✓ **pozostałe branże nigdy w historii nie miały problemów w handlu z Rosją** z powodów politycznych
- ✓ ponad 80% eksporterów, m. in. z branży meblowej, elektromaszynowej, chemicznej, poligraficznej, kosmetycznej, farmaceutycznej i odzieżowej może czuć się bezpiecznie

Wykres 1. Struktura polskiego eksportu do Rosji, 2012, %





Wieści z rynku

Które branże w Polsce mogą obawiać się embarga ze strony Rosji?

Aby w pełni zrozumieć istotę zagrożenia embargiem, należy przyjrzeć się motywacjom rządu rosyjskiego i sytuacji gospodarczej w Rosji. Pozwala to uświadomić sobie, że rząd rosyjski jest również ograniczony i częściowo zależny od polskiego importu.

Główne motywacje i ograniczenia rządu rosyjskiego:

- ✓ Dwie główne motywacje do nałożenia embarga to **wywarcie nacisku politycznego** oraz **ochrona własnego przemysłu**. Skutki nacisku politycznego są trudne do przewidzenia, ale ograniczone sytuacją gospodarczą.
- ✓ Jeśli w danej branży Rosja nie rozwija własnej produkcji, szansa na embargo znacznie się zmniejsza – odpada wtedy motywacja ochrony rodzimego przemysłu, a zyski z embarga politycznego są już dużo trudniejsze do skalkulowania.
- ✓ Niekiedy **strona rosyjska może mieć problemy z substytucją importu** niektórych produktów, co również wydatnie zmniejsza ryzyko embarga.
Dla przykładu, całkowite embargo na polskie jabłka oznaczałoby znaczne niedobory na rynku rosyjskim, bez możliwości szybkich uzupełnień. Embargo na truskawki spowodowałoby z kolei zastąpienie polskich truskawek produkcją z południa Europy, jest więc bardziej prawdopodobne.
- ✓ Najłatwiejszym do wykorzystania przez Rosjan sposobem uzasadnienia embarga są względy sanitarne – tak więc **im wyższy poziom przetworzenia produktu, tym jest on relatywnie bezpieczniejszy**.

Tabela 1. Trzy stopnie ryzyka embarga w przemyśle rolno-spożywczym

Stosunkowo wysokie	Średnie	Stosunkowo niskie
Produkty surowe: Jabłka Owoce miękkie Mięso	Nisko przetworzone: Przetwory mięsne Przetwory owocowe Mrożonki	Wysoko przetworzone: Słodycze Soki Sosy, przyprawy



Ankieta: poznaj swój potencjał eksportowy

Cykl „W rok do eksportu”, Krok nr. 1

Pierwszym krokiem do sukcesu eksportowego jest trafne rozpoznanie swoich atutów i potencjału eksportowego. Stykając się z polskimi eksporterami, na przestrzeni lat wypracowaliśmy zestaw pytań, z pomocą których szybko określić można przygotowanie przedsiębiorstwa do eksportu.

Ankieta domyślnie jest anonimowa, nie zawiera również żadnych pytań o wrażliwe informacje handlowe. Skupia się na przygotowaniu merytorycznym i praktycznym, znajomości konkurencji oraz przewag swojego produktu.

Jeśli zdecydują się Państwo podać dane kontaktowe swojej firmy, otrzymają Państwo od ITRO darmową informację zwrotną dotyczącą potencjału eksportowego, bazującą na naszym wieloletnim doświadczeniu w handlu zagranicznym i doradztwie eksportowym.

Dlaczego warto wypełnić ankietę online?

- ✔ Specjalnie dobrane pytania **szybko odkryją silne i słabe strony firmy** z eksportowego punktu widzenia
- ✔ Uzupełniając ją mogą Państwo otrzymać **darmową informację zwrotną**, zawierającą naszą ocenę Państwa firmy
- ✔ Wyniki ankiety pozwolą nam to **udoskonalić „W rok do Eksportu”** do Państwa potrzeb


Zachęcamy do uczynienia pierwszego kroku do eksportu już dziś! Po wypełnieniu ankiety „Poznaj swój potencjał eksportowy” otrzymacie **darmową analizę potencjału eksportowego** Państwa przedsiębiorstwa.


Przejdź do ankiety online ►

Skontaktuj się z nami



ITRO Sp. z o.o.
International Trade & Representative Office

 Aleje Jerozolimskie 81
02-001 Warszawa
ORCO Tower | 17 p. biuro nr. 2

 tel.: +48 22 188 17 17
fax.: +48 22 188 13 59

 info@itro.pl

 www.itro.pl

ITRO – Twój ekspert w eksporcie.