



Camera di Commercio
e dell'Industria Italiana in Polonia
Włoska Izba Handlowo-Przemysłowa w Polsce

Polonia News

TRIMESTRALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO
E DELL'INDUSTRIA ITALIANA IN POLONIA

KWARTALNIK WŁOSKIEJ IZBY
HANDLOWO-PRZEMYSŁOWEJ W POLSCE

1

ANNO 1 / NUMERO 1- DICEMBRE 2015
ROK 1 / NUMER 1- GRUDZIEŃ 2015

In questo numero

- SALUTO DEL PRESIDENTE
- LA NUOVA DISCIPLINA SUI PREZZI DI TRASFERIMENTO
- IFIS FINANCE: EXPORT FACTORING
- DIRITTO SOCIETARIO E COMMERCIALE POLACCO - INTRODUZIONE
- FONDI UE PER LE IMPRESE IN POLONIA, PERIODO DI PROGRAMMAZIONE 2014 - 2020
- IL VALORE DEGLI INVESTIMENTI ITALIANI IN POLONIA
- MEDIAZIONE COMMERCIALE IN POLONIA: UNA NUOVA OPPORTUNITÀ PER IL COMMERCIO A VALERE DAL 1 GENNAIO 2016
- EVENTO DI NATALE CCIIP 2015

W tym numerze

- LIST PREZESA
- NOWE PRZEPISY DOTYCZĄCE CEN TRANSFEROWYCH
- IFIS FINANCE: FAKTORING EKSPORTOWY
- POLSKIE PRAWO HANDLOWE I SPÓŁEK - WPROWADZANIE
- FUNDUSZE UE DLA FIRM, W OKRESIE PROGRAMOWANIA 2014-2020
- WARTOŚĆ BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI WŁOSKICH W POLSCE
- MEDIACJA GOSPODARCZA W POLSCE: NOWA JAKOŚĆ W BIZNESIE OD 1 STYCZNIA 2016 ROKU.
- ŚWIĄTECZNE WYDARZENIE CCIIP 2015

La Parola al Presidente



Piero Cannas
Presidente CCIIP

Partner fondatore e Consigliere di Global Strategy, Presidente di Global Strategy Poland. Da ottobre 2013 ricopre anche la carica di Presidente della Camera di Commercio e dell'Industria Italiana in Polonia. Ha sviluppato la sua carriera nella consulenza alle imprese nelle aree Organizzazione e Internazionalizzazione. È stato Partner e Managing Director della Conceive Asia Pte Ltd di Singapore gestendo direttamente gli uffici a Singapore e Shanghai. Laureato in Ingegneria Civile Idraulica presso l'Università di Cagliari e PhD in Environmental Engineering.

Cari lettori,

è con grande piacere che vi presento il primo numero di Polonia News, il nuovo trimestrale della Camera di Commercio e dell'Industria Italiana in Polonia.

Si tratta di una pubblicazione pensata con lo scopo di fornire informazioni e spunti di riflessione su molteplici settori e aspetti d'interesse: legale, fiscale, finanziario, mercato del lavoro, fondi europei.

In questo speciale primo numero, grazie al prezioso contributo di alcuni Soci, ci occupiamo di argomenti di sicuro interesse per l'operatore economico italiano in Polonia, quali: fondi europei per le imprese che investono, il valore degli investimenti italiani in Polonia, la nuova disciplina sui prezzi di trasferimento Italia-Polonia, l'introduzione al diritto commerciale polacco.

Con la pubblicazione di Polonia News, la Camera avvia un nuovo servizio informativo rivolto non solo ai Soci e alla comunità italiana nel suo insieme, ma anche alle Istituzioni e alle Associazioni imprenditoriali italiane. Il suo essere bilingue consentirà di raggiungere anche le più importanti istituzioni di riferimento in Polonia che si occupano d'investimenti in ambito industriale e commerciale (Lewiatan, KIG, Parp, PAiIZ), nonché le associazioni legate al Sistema Italia.

Il trimestrale sarà pubblicato sul sito web camerale e sarà inviato via e-mail al network di contatti della Camera di Commercio e dell'Industria Italiana in Polonia.

Ci tengo a ringraziare personalmente tutti i Soci e coloro che hanno contribuito e contribuiranno alla realizzazione di questa importante novità.

Colgo l'occasione per augurare a tutti un sereno Natale e un 2016 ricco di soddisfazioni e..... buona lettura!

Piero Cannas

Słowa Prezesa

Drodzy czytelnicy,

z wielką przyjemnością prezentujemy pierwszy numer Polonia News, nowego kwartalnika Włoskiej Izby Handlowo-Przemysłowej w Polsce.

Celem niniejszej publikacji jest dostarczania informacji i spostrzeżeń na temat różnych sektorów i interesujących kwestii dotyczących prawa, podatków, rynku pracy i funduszy europejskich.

W tym specjalnym pierwszym numerze, dzięki wkładowi niektórych Członków, zostały opracowane zagadnienia szczególnie interesujące włoskich przedsiębiorców prowadzących działalność w Polsce: fundusze europejskie dla firm inwestujących, wartość włoskich inwestycji w Polsce, nowe przepisy dotyczące cen transferowych Włochy-Polska, wprowadzenie do polskiego prawa handlowego.

Włoska Izba wraz z publikacją Polonia News rozpoczyna nową usługę informacyjną skierowaną nie tylko do Członków i całej włoskiej społeczności, ale także do włoskich instytucji i włoskich zrzeszeń przedsiębiorców. Dwujęzyczna wersja umożliwi dotarcie także do najważniejszych instytucji w Polsce zajmujących się inwestycjami w przemysł i handel (Konfederacja Lewiatan, KIG, PARP, PAIiIZ) i do stowarzyszeń związanych z Sistema Italia.

Kwartalnik Włoskiej Izby będzie publikowany na stronie internetowej Włoskiej Izby, zostanie rozesłany drogą mailową do kontaktów Włoskiej Izby Handlowo-Przemysłowej w Polsce.

Osobiście bardzo dziękuję wszystkim Członkom, którzy wspierają i będą wspierać redakcję tej ważnej nowości.

Korzystając z okazji chciałbym życzyć wszystkim spokojnych Świąt i sukcesów w roku 2016 oraz... miłej lektury!



Piero Cannas
Prezes CCIIP

Założyciel i Członek Zarządu Global Strategy, Prezes Global Strategy Poland. Od października 2013 r. pełnił funkcję Prezesa Włoskiej Izby Handlowo-Przemysłowej w Polsce. Rozwinął swoją karierę w dziedzinie doradztwa dla firm w zakresie organizacji i internationalizacji. Był Partnerem i Dyrektorem Zarządzającym w Concei ve Asia Pte Ltd z Singapuru; zarządzał bezpośrednio biurami w Singapurze i Szanghaju. Absolwent budownictwa wodnego na Uniwersytecie w Cagliari i doktor inżynierii środowiska.

Piero Cannas



Grudzień - 2015



La nuova disciplina sui prezzi di trasferimento

Nowe przepisy dotyczące cen transferowych

Lo stato dell'arte di una disciplina in continua evoluzione.

Aktualny stan dziedziny, która wciąż jest rewizjana.

Dopo le significative modifiche in ambito di obbligo di predisposizione della documentazione inerente i prezzi di trasferimento, che sono entrate in vigore a partire dal 1 gennaio 2015, è già giunto il tempo di ulteriori aggiornamenti normativi che, se verranno approvati, genereranno una vera e propria rivoluzione in questo settore, estendendo ancora di più il numero delle entità giuridiche che saranno soggette a questo tipo di disposizioni già a partire da Gennaio 2016.

Po znaczących zmianach w zakresie obowiązku sporządzania dokumentacji cen transferowych, które weszły w życie 1 stycznia 2015 roku, czas na kolejne zmiany, które jeśli zostaną ostatecznie wprowadzone szykują istną rewolucję w tej dziedzinie poprzez rozszerzenie jeszcze zakresu podmiotów objętych tymi przepisami i to już od stycznia 2016 roku.

"International flags" by Dhammika Heenpella, used under Attribution-NonCommercial-ShareAlike 2.0 Generic (CC BY-NC-SA 2.0) license/Modified by original



La documentazione sui prezzi di trasferimento è uno strumento tributario utilizzato per monitorare l'evasione fiscale inerente le imposte sul reddito da parte degli operatori economici, sovente usato da parte delle Autorità di controllo tributario, che hanno il diritto di verificare i prezzi di mercato stabiliti nelle transazioni tra i vari soggetti giuridici protagonisti. Il termine di sette giorni a guito di formale diffida, che spetterebbe per la produzione a favore dell'amministrazione fiscale della suddetta documentazione, di solito non è sufficiente per una sua corretta predisposizione, e le sanzioni correlate possono essere molto costose.

Dokumentacja cen transferowych jest podatkowym narzędziem, używanym do monitorowania unikania podatku w podatkach dochodowych przez podmioty gospodarcze, chętnie używanym przez organy kontroli skarbowej, które mają prawo weryfikować rynkowość cen ustalanych w transakcjach między podmiotami. Siedmiodniowy termin po wezwaniu, który przysługuje na dostarczenie administracji podatkowej dokumentacji zazwyczaj nie jest wystarczający do poprawnego jej opracowania, zaś sankcje potrafią być bardzo kosztowne. Przypomnijmy zatem na wstępie obecny stan prawny i kogo dotyczy wyżej wymieniony obowiązek

Il vasto campo di applicazione della regolamentazione inerente i prezzi di trasferimento.

In conformità con le Linee Guida OECD „i prezzi di trasferimento sono quei prezzi con i quali le aziende trasferiscono delle merci nonché dei beni immateriali ovvero prestano servizi a società collegate”, e quindi con quelle società con le quali esistono legami patrimoniali, personali o familiari. Per quanto riguarda l'azienda essa dovrebbe essere intesa in senso molto ampio, poiché in questo settore ed in conformità con le disposizioni di legge in vigore, essa può essere identificata sia nella persona fisica sia nella persona giuridica come anche nell'unità organizzativa senza personalità giuridica. In poche parole, le regolamentazioni in ambito di prezzi di trasferimento riguardano le transazioni tra quei soggetti giuridici dove uno dei soggetti possiede almeno il 5% di tutti quanti i diritti di voto all'interno del secondo soggetto, le transazioni nelle quali la stessa persona svolge una funzione di controllo in entrambi i soggetti giuridici ovvero quando le persone che svolgono tali funzioni sono unite da legami di sangue o di parentela. L'obbligo della tenuta della documentazione sui prezzi di trasferimento riguarda anche tutte le transazioni concluse con quei soggetti giuridici aventi la propria sede sociale, amministrazione centrale o luogo di residenza in un Paese in cui esiste una concorrenza tributaria dannosa ovvero sia in un c.d. „Paradiso Fiscale”.

Le soglie base del valore della transazione dalle quali scaturisce l'obbligo di predisporre la documentazione appropriata.

È importante sottolineare che questo obbligo riguarda quelle transazioni il cui valore superi delle soglie che nel commercio internazionale sono abbastanza basse: 20.000 € per transazioni con un soggetto giuridico sito in un paradiso fiscale, 30.000 € per transazioni riguardanti servizi, vendite o fornitura di beni immateriali, 100.000 € per transazioni che non superino il 20% del capitale sociale di una delle 2 parti, nonché 50.000 € per tutte le altre transazioni rimanenti. Le suddette e relativamente basse soglie ci suggeriscono che l'obbligo di predisporre la documentazione sui prezzi di trasferimento riguardi più aziende di quante non ne siano a conoscenza e le sanzioni previste in caso di non conformità alle disposizioni di legge sono spesso particolarmente pesanti.

sporzadzenia dokumentacji cen transferowych oraz jakie są konsekwencje nie zastosowania się do tego wymogu.

Szeroki zakres stosowania regulacji dot. cen transferowych

Zgodnie z wytycznymi OECD, „ceny transferowe są cenami, po których przedsiębiorstwo przekazuje towary oraz dobra niematerialne lub świadczy usługi powiązanym przedsiębiorstwom”, a zatem tym, z którymi istnieją powiązania kapitałowe, osobowe lub rodzinne. Przedsiębiorstwo należy tu rozumieć bardzo szeroko, gdyż w tym zakresie zgodnie z ustawą jest nim zarówno osoba fizyczna, osoba prawna jak i jednostka organizacyjna niemająca osobowości prawnej. W dużym skrócie, regulacje w zakresie cen transferowych dotyczą zatem transakcji pomiędzy podmiotami, w których jedna ze stron posiada przynajmniej 5% wszystkich praw głosu w drugim podmiocie, w których ta sama osoba sprawuje funkcję kierowniczą w obu podmiotach lub gdy osoby sprawujące takie funkcje są ze sobą spokrewnione bądź spowinowaczone. Wymóg dokumentacji cen transferowych dotyczy jednak również transakcji zawieranych z podmiotami mającymi swą siedzibę, zarząd lub miejsce zamieszkania w kraju stosującym szkodliwą konkurencję podatkową czyli w tzw. „raju podatkowym”.

Niskie progi wartości transakcji skutkujące koniecznością przygotowania stosownej dokumentacji

Co istotne, wymóg ten dotyczy transakcji, których wartość przekracza progi, które w obrocie międzynarodowym są dość niskie: 20.000 € dla transakcji z podmiotem z raju podatkowego, 30.000 € dla transakcji dotyczących usług, sprzedaży lub udostępniania wartości niematerialnych i prawnych, 100 000 € dla transakcji nie przekraczających 20% kapitału zakładowego jednej ze stron oraz 50.000 € dla pozostałych transakcji. Powyższe relatywnie niskie progi wskazują, że obowiązek sporządzania dokumentacji cen transferowych dotyczy większej ilości przedsiębiorców niż mają one tego świadomość, zaś sankcje przewidziane w razie niezastosowania się do przepisów są często mocno odczuwalne.

Bolesne sankcje w razie stwierdzenia nieprawidłowości przez organy podatkowe

Sankcje, które polskie prawo przewiduje za niezłożenie dokumentacji cen transferowych w terminie bądź nierzetelne jej przygotowanie są trzech rodzajów: podatkowe,



Sanzioni dolorose in caso di riconoscimento di irregolarità da parte delle Autorità Tributarie

Le sanzioni previste dall'ordinamento giuridico polacco per il mancato deposito della documentazione sui prezzi di trasferimento entro i termini previsti ovvero per una loro inesatta preparazione sono di tre tipi: tributario, penale-tributario e penale. In poche parole, si può indicare che esse oscillino da un'imposizione del 50% dell'aliquota fiscale sulla differenza tra il reddito dichiarato e quello determinato da parte delle Autorità Tributarie, all'imposizione di una multa che va dalle 120 alle 720 aliquote giornaliere (che in pratica può significare multe milionarie) ovvero l'imposizione di una multa in denaro che va dall'1% all'8% del fatturato dell'azienda.

Come tutelarsi contro tale rischio?

Nel caso in cui non si è certi se l'attività della propria azienda sia soggetta alle regolamentazioni in materia di prezzi di trasferimento, sarebbe certamente opportuno rivolgersi ad uno Studio di Consulenza legale-tributaria al fine di condurre un audit tributario, che escluda o confermi la necessità di predisporre una documentazione appropriata. Nel caso in cui, a seguito della conduzione dell'audit, sia ritenuta necessaria la preparazione della documentazione sui prezzi di trasferimento ovvero se di tale necessità l'azienda ne era precedentemente a conoscenza, uno Studio specializzato procederà alla loro preparazione sulla base dei dati ottenuti. L'incarico a predisporre la documentazione appropriata riduce sicuramente il rischio tributario dell'azienda al minimo, a fronte di costi bassissimi comparati a quelli che eventualmente scaturirebbero in caso di un controllo fiscale.

karnoskarbowe i karne. Po krótkce można wskazać, że wahają się one od nałożenia 50% stawki podatkowej od różnicy pomiędzy dochodem zadeklarowanym a ustalonym przez organ podatkowy, po nałożenie kary grzywny wartości od 120 do 720 stawek dziennych (co w praktyce



"More tax?" by Qwarzz, used under Attribution-NonCommercial 2.0 Generic (CC BY-NC 2.0) license

oznaczać może wielomilionowe kary) lub nałożenie kary pieniężnej wysokości od 1 do 8% przychodu przedsiębiorstwa.

Jak się uchronić przed ryzykiem?

W przypadku, gdy nie ma pewności czy działalność przedsiębiorstwa jest objęta regulacjami dot. cen transferowych, celowym byłoby z pewnością zwrócenie się do kancelarii prawnopodatkowej w celu przeprowadzenia audytu podatkowego, który wykluczy bądź potwierdzi konieczność sporządzenia stosownej dokumentacji. W razie, gdy po przeprowadzonym audycie zostanie stwierdzona konieczność sporządzenia dokumentacji cen transferowych, bądź jeśli o takiej konieczności przedsiębiorca wiedział uprzednio, wyspecjalizowana kancelaria przystąpi do jej sporządzenia na podstawie otrzymanych danych. Zlecenie sporządzenia stosownej dokumentacji z całą pewnością ogranicza ryzyko podatkowe przedsiębiorstwa do minimum, przy zachowaniu niskiego kosztu w stosunku do ewentualnych kosztów w przypadku kontroli podatkowej.

IFIS Finance: export factoring

IFIS Finance: faktoring eksportowy

EXPORT FACTORING



La gestione delle transazioni internazionali: come ridurre i rischi e quali i vantaggi del metodo di IFIS Finance?

L'apertura dei mercati ha comportato una grande espansione delle imprese polacche verso i mercati esteri, tra cui quello italiano. Oggi proprio in questo mercato competitivo, dopo un decennio di presenza nell'Unione Europea, le aziende polacche hanno conquistato una forte posizione.

La collaborazione con partner esteri implica una serie di aspetti importanti cui prestare attenzione. Elemento chiave è quello di selezionare un partner solido affidabile grazie ad un fatturato sicuro. Come strutturare quindi una collaborazione - che non finisca con la necessità di recuperare i crediti - in un contesto in cui è presente una scarsa conoscenza delle caratteristiche del mercato locale, della lingua e delle normative giuridiche?

Un altro fattore cui prestano attenzione le imprese che puntano ad estendere le loro vendite ai mercati stranieri è l'oscillazione dei tassi di cambio. Per questo molte si chiedono come proteggere la propria esposizione finanziaria del credito commerciale in valuta estera, dove spesso le scadenze raggiungono anche 60 giorni.

Zarządzanie międzynarodowymi transakcjami: jak zmniejszyć ryzyko i jakie korzyści oferuje metoda IFIS Finance?

Otwarcie unijnych rynków przyczyniło się do niezwyklej ekspansji polskich firm na rynkach zagranicznych, w tym na rynek włoski. Dzisiaj, po dekadzie obecności w UE, możemy śmiało stwierdzić, iż polskie firmy zbudowały sobie mocną pozycję na tym konkurencyjnym rynku.

Współpraca z zagranicznymi kontrahentami pociąga jednak za sobą kilka istotnych aspektów, wobec których nie można przejść obojętnie. Kluczowym elementem jest dobór solidnego kontrahenta, który będzie dawał rękojmię bezpiecznego obrotu. Jak w świetle braku znajomości miejscowych zwyczajów handlowych, języka, czy ram prawnych nawiązać współpracę, która nie zakończy się nieskuteczną windykacją?

Kolejny ważny czynnik, na który powinny zwrócić uwagę firmy, które chcą rozszerzyć sprzedaż na rynki zagraniczne, dotyczy ryzyka wahań kursowych. Jak skutecznie zabezpieczyć swoją ekspozycję w walucie obcej przy kredytach kupieckich, niejednokrotnie sięgających ponad 60 dni?

A questo tema si aggiunge anche l'aspetto relativo ai costi, nel tentativo di individuare uno strumento finanziario che permetta di finanziare l'attività corrente tenendo conto dei margini generati dal business.

I dubbi sopra citati trovano risposta e soluzione finanziaria nell'**export factoring** (tipologia di factoring non troppo diversa dal factoring nazionale).

Come funziona? La società di factoring rileva il credito con pagamento differito, proveniente dall'estero in valuta estera nella quale effettua il pagamento in anticipo, dando così all'azienda un importante valore aggiunto – in primis in zona prezzo.

Rispetto alle potenzialità di questa soluzione, va sfatato il mito legato all'importo delle spese. L'export factoring è paradossalmente più economico del factoring nazionale grazie all'importo d'interesse il quale, in caso di vendita in Euro, viene calcolato secondo l'aliquota di EURIBOR 3M, risparmiando più del 1,5 per cento all'anno.

Un altro vantaggio è l'assicurazione del rischio di valuta che è sempre un fattore di rischio significativo nell'attività dell'esportatore.

L'attivazione del factoring permette all'azienda di ricevere il pagamento della fattura con pagamento dilazionato lo stesso giorno in cui viene istituito il reclamo. Il pagamento anticipato della fattura trasferita tendenzialmente raggiunge il 90%, eliminando in modo significativo il rischio di oscillazioni dei tassi di cambio.

Una sfida importante che devono affrontare le aziende che decidono di fare esportazione è la tendenza al deterioramento della disciplina di pagamento dei clienti, evidente in tutto il mercato europeo.

A questo quadro negativo contribuisce la politica di alcune banche sempre più restrittiva in termini di prestiti, che si rispecchia poi nel sempre più vasto ambito dei crediti commerciali.

Il supporto della società di factoring ha un carattere multidimensionale di sicurezza nel contesto del mercato, spesso caratterizzato da contraenti/partner sconosciuti e non verificati.

IFIS Finance, grazie ai propri specialisti dedicati alla gestione delle transazioni internazionali, contribuisce in modo significativo a ridurre al minimo il rischio di

Zasadne jest tutaj również omówienie kwestii kosztów, czyli tego, jakie narzędzie finansowe pozwoli mi na finansowanie bieżącej działalności przy uwzględnieniu marż generowanych w danym biznesie.

Odpowiedź i rozwiązanie wszystkich powyższych wątpliwości stanowi zastosowanie **faktoringu eksportowego** (ta odmiana faktoringu nie różni się zasadniczo od faktoringu krajowego).

Jak to działa? Firma faktoringowa nabywa wierzytelności zagraniczne z odroczonym terminem płatności wyrażone w walucie obcej, w której też wypłaca zaliczkę, co w konsekwencji daje firmie bardzo istotną wartość dodaną - przede wszystkim w obszarze cenowym. Należy tu obalić błędne mity dotyczące wysokości kosztów. Faktoring eksportowy jest paradoksalnie tańszy niż krajowy z uwagi na wysokość odsetek naliczanych w przypadku sprzedaży w EUR według stawki EURIBOR 3M, co daje oszczędność ponad 1,5 pkt proc. w skali roku.

Drugą korzyścią jest skuteczne zabezpieczenie ryzyka walutowego, które zawsze stanowi istotny czynnik ryzyka w działalności eksportera.

Wdrożenie faktoringu powoduje, iż firma otrzymuje płatność za fakturę z odroczonym terminem płatności niemal tego samego dnia, w którym wierzytelność powstała. Zaliczka z tytułu cedowanej faktury najczęściej sięga 90%, co wymiennie eliminuje ryzyko powstania wahań kursowych.

Istotnym wyzwaniem, przed którym stają firmy decydujące się na eksport jest zauważalna na całym rynku europejskim tendencja do pogarszania się dyscypliny płatniczej odbiorców.

Przyczynia się do tego coraz bardziej restrykcyjna polityka banków w zakresie udzielania kredytów, co przekłada się na coraz szerszy zakres stosowania kredytów kupieckich. Wsparcie firmy faktoringowej ma wielowymiarowy charakter w kontekście bezpieczeństwa rynku, który niejednokrotnie charakteryzuje się współpracą z nieznanymi i niesprawdzonymi kontrahentami/partnerami.

IFIS Finance, dzięki swoim specjalistom dedykowanym do obsługi międzynarodowych transakcji, przyczynia się w znaczący sposób do zminimalizowania ryzyka nawiązania współpracy z niesolidnymi partnerami zagranicznymi.

instaurare una cooperazione con partner stranieri inaffidabili. La verifica professionale dell'affidabilità e credibilità del potenziale partner attraverso il prisma della sua solvibilità finanziaria e della sua moralità di pagamento risponde alla domanda rispetto quale è il rischio di mancato pagamento di tale impresa.



"Mammon" by Sakuto, used under Attribution-NonCommercial 2.0 Generic (CC BY-NC 2.0) license

In uno scenario negativo, l'azienda di factoring si occupa delle attività di recupero dei crediti. Dal punto di vista dell'azienda esportatrice, la formula più attraente è l'opzione di factoring pro solvendo con l'assicurazione del credito, in cui la società di factoring assume il rischio d'insolvenza del debitore. Tale soluzione di factoring combina quattro elementi:

1. Finanziamento
2. Assicurazione in caso d'insolvenza o il fallimento del contraente
3. Rivendicazione, monitoraggio e recupero dei pagamenti fatti dal factor
4. Uffici di informazioni commerciali, verifica del contraente potenziale.

Una soluzione unica che offre IFIS Finance è **la possibilità di ottenere il finanziamento anche con un solo destinatario**.

In sintesi, l'export factoring – proposto da IFIS Finance – è uno strumento che rafforza la liquidità finanziaria della società ed aumenta la competitività garantendo nel contempo, al termine della giornata, un reale impatto di denaro sul conto e non solo una spiacevole responsabilità fiscale. Una soluzione che può semplificare la collaborazione delle imprese nella linea di mercato Polonia – Italia.

Profesjonalna weryfikacja wiarygodności potencjalnego kontrahenta przez pryzmat jego zdolności kredytowej oraz moralności płatniczej daje odpowiedź na pytanie jak kształtuje się ryzyko niewywiązania się takiej firmy z płatności.

W sytuacji, gdy czarny scenariusz się jednak zrealizuje, firma faktoringowa zajmie się czynnościami windykacyjnymi. Najbardziej atrakcyjna z punktu widzenia eksportera jest formuła faktoringu pełnego z ubezpieczeniem wierzytelności, w której firma faktoringowa przejmuje ryzyko niewypłacalności dłużnika. Takie rozwiązanie łączy w sobie cztery elementy:

1. Finansowanie
2. Ubezpieczenie na wypadek niewypłacalności lub upadłości kontrahenta
3. Windykacja, monitoring i odzyskanie należności przez faktora
4. Wywiadownia gospodarcza, weryfikacja potencjalnego kontrahenta

Unikatowym rozwiązaniem w skali rynku faktoringowego stosowanym przez IFIS Finance jest **możliwość skorzystania z finansowania nawet w przypadku tylko jednego odbiorcy**.

Podsumowując, faktoring eksportowy – proponowany przez IFIS Finance – to narzędzie, które równocześnie wzmocni pozycję płynnościową spółki i przyczyni się do wzrostu konkurencyjności, przy jednoczesnym zapewnieniu, iż na koniec dnia sprzedaż zakończy się realnym wpływem gotówki na rachunek, a nie tylko przykrym powstaniem obowiązku podatkowego, a tym samym usprawni współpracę przedsiębiorstw na linii Polska – Włochy.

IFIS Finance oferuje swoim Partnerom biznesowym rozwiązania "szyte na miarę". Wiemy, że każdy z naszych Klientów jest inny i inne są jego potrzeby – dlatego staramy się zawsze dopasować naszą propozycję do indywidualnych wymagań i specyfiki prowadzonej działalności. Spośród szerokiego wachlarza rozwiązań dobieramy tylko te, które są Państwu naprawdę potrzebne i które mogą przynieść wymierne korzyści. IFIS Finance oferuje swoim klientom szeroki wachlarz usług z zakresu finansowania obrotu handlowego z kontrahentami krajowymi i zagranicznymi. Bazując na wieloletnim doświadczeniu i znajomości polskiego rynku, a także na

IFIS Finance è specializzata nello sviluppo di soluzioni finanziarie su misura per i propri partner commerciali. Ogni cliente è diverso e sono diverse le sue necessità – per questo l'obiettivo primario è costruire un'offerta personalizzata sulla base delle esigenze individuali e delle particolarità dell'impresa offrendo soluzioni innovative che puntano a soddisfare i bisogni dei clienti, studiando le caratteristiche dell'impresa, gli obiettivi prefissati e le strategie funzionali a raggiungerli. Tra le molteplici soluzioni offerte vengono selezionate quelle più funzionali al raggiungimento di risultati tangibili per il Cliente.

IFIS Finance offre ai suoi clienti molteplici servizi volti al finanziamento delle attività commerciali sia nazionali che estere. Le competenze professionali sono supportate da un'esperienza pluriennale, da una forte conoscenza del mercato polacco e dal supporto dato da Banca IFIS sui mercati internazionali.

Membro del Polski Związek Faktorów da lunga data, fornisce soluzioni di finanziamenti sia in valuta polacca che in valuta estera e finanzia operazioni di vendita sia per un gruppo di clienti che per i clienti individuali. Supporto nello sviluppo di progetti viene fornito da Banca IFIS, importante gruppo bancario indipendente italiano, specializzato nel settore dei crediti commerciali. Quotata in Borsa nel segmento STAR, Banca IFIS è una realtà istituzionale in costante crescita e fortemente innovativa.

specialistycznej wiedzy i silnej pozycji Banca IFIS na rynkach międzynarodowych, oferujemy profesjonalne i nowoczesne rozwiązania zaspokajające potrzeby naszych Klientów, uwzględniając każdorazowo specyfikę ich działalności oraz indywidualne wymagania i preferencje. Jesteśmy wieloletnim Członkiem Polskiego Związku Faktorów. Udzielamy finansowania w złotych jak i w walutach obcych. Finansujemy transakcje sprzedaży zarówno do grupy odbiorców, jak i pojedynczego odbiorcy. Od strony finansowej, niezbędnego wsparcia udziela nam Banca IFIS Group – jedyna niezależna grupa bankowa we Włoszech, która specjalizuje się w sektorze należności handlowych. Notowana w segmencie Star na giełdzie papierów wartościowych w Mediolanie, Banca IFIS Group jest innowacyjną i stabilnie rosnącą instytucją finansową.

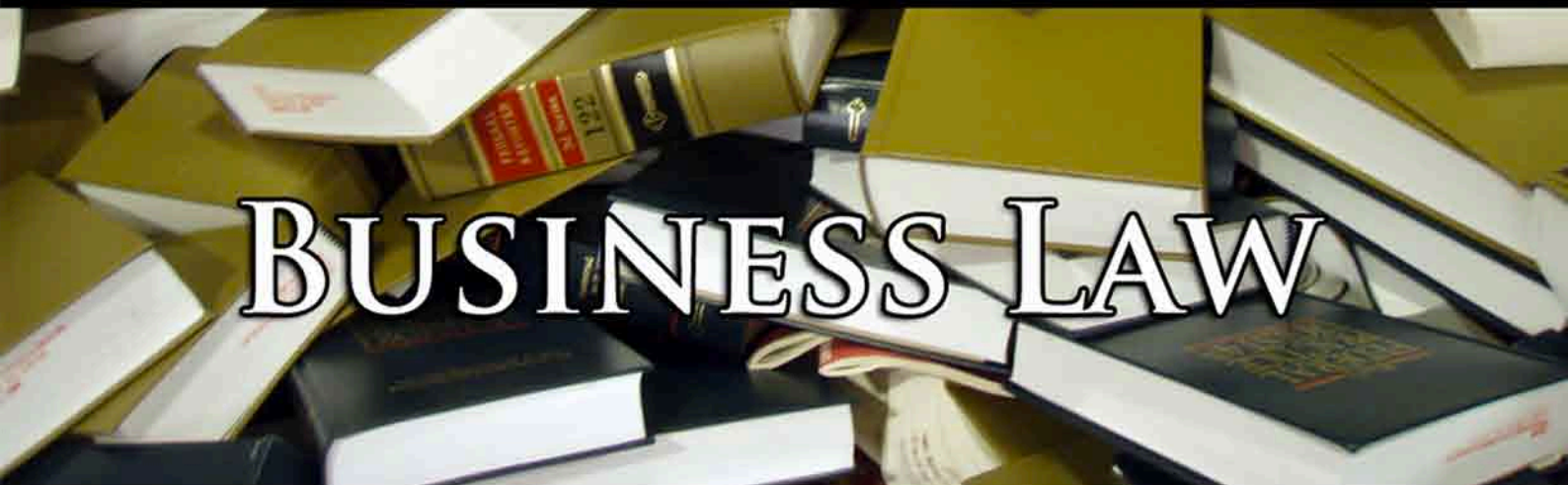


Silvio Di Dea
Responsabile Italian desk
Kierownik Italian desk



Diritto Commerciale e societario polacco - Introduzione

Polskie prawo handlowe i spółek - wprowadzanie



"Ley" by Daniel Lobo, used under Attribution-NonCommercial-ShareAlike 2.0 Generic (CC BY-NC-SA 2.0) license/Modified by original

Brevi cenni di diritto con un elenco delle principali forme di società commerciale presenti in Polonia

Krótki wstęp do prawa i przegląd polskich spółek handlowych

Il diritto commerciale polacco presenta una struttura ed un carattere nel quale si rinvencono notevoli influenze provenienti dal diritto commerciale tedesco e francese. Il primo atto legislativo in materia di diritto commerciale risale al 1934 anno di entrata in vigore del c.d. "Codice Commerciale" (27 giugno 1934 G.U. Nr 57, poz. 502 e succ. mod.).

In linea generale il diritto commerciale polacco si basa sul concetto di impresa ("przedsiębiorca"), quale soggetto esercente una attività economica finalizzata alla produzione di un vantaggio economico, in linea con il concetto di libertà di impresa e le relative discipline che interessano le varie legislazioni degli stati europei.

Possono svolgere attività imprenditoriale le seguenti categorie di soggetti: le persone fisiche (es. ditte individuali, professionisti), le società commerciali (società di persone e di capitali), le persone giuridiche di diritto pubblico le fondazioni e le associazioni (la cui attività è mirata alla realizzazione di un profitto).

Polskie prawo handlowe jest prawem, na którego powstanie, zarówno pod względem struktury, jak i charakteru, wpływ miały prawo handlowe niemieckie oraz francuskie. Pierwszym aktem prawnym w zakresie prawa handlowego był tzw. „Kodeks handlowy”, który wszedł w życie w 1934 roku (27 czerwca 1934, Dz. U. Nr 57, poz. 502 wraz z kolejnymi zmianami).

W ujęciu ogólnym, polskie prawo handlowe opiera się na koncepcji "przedsiębiorcy", rozumianym jako podmiot prowadzący działalność gospodarczą w celu osiągnięcia korzyści ekonomicznej, zgodnie z pojęciem wolności gospodarczej przedsiębiorców oraz powiązanych dyscyplin, regulowanych przez ustawodawstwa państw europejskich.

Natomiast działalność gospodarczą mogą prowadzić następujące kategorie podmiotów: osoby fizyczne (indywidualni przedsiębiorcy, przedstawiciele wolnych zawodów), spółki handlowe (spółki osobowe oraz kapitałowe), osoby prawne podlegające prawu



Panoramica sulle tipologie di società commerciali

In Polonia, le società commerciali sono regolamentate dal codice delle società commerciali del 15 settembre 2000, entrato in vigore il 1 gennaio 2001.

Le società commerciali, come avviene nel diritto societario italiano, sono suddivise in due categorie: società di persone e società di capitali.

Appartengono alla categoria delle società di persone: i) la società in nome collettivo, ii) la società tra professionisti, iii) la società in accomandita semplice e iv) la società in accomandita per azioni. C'è da segnalare l'esistenza anche della c.d. società civile la quale non rientra nel novero delle società commerciali ed è disciplinata dal codice civile.

Tra le società di capitali troviamo solo due società: la società a responsabilità limitata e la società per azioni.

Nel corso degli ultimi anni si sono susseguite diverse importanti modifiche in materia di società commerciali tra cui di maggior rilievo: i) l'abbassamento della soglia minima di capitale sociale richiesto per le società di capitali, ii) per alcune società (ad. es. società in nome collettivo) non è più richiesta la forma notarile del contratto societario, iii) è stata introdotta la possibilità di costituire alcune società (la società in nome collettivo, la società in accomandita semplice, la società a responsabilità limitata) per via telematica.

Società civile - Spółka cywilna - sp. c.

La società civile deriva dal modello tedesco di società civile. L'ordinamento italiano non conosce tale tipologia societaria anche se la sua disciplina presenta notevoli punti di contatto con la società semplice (s.s.) di diritto italiano. Essa non gode dello status di società in senso proprio ed è disciplinata dal codice civile. In sostanza si tratta di un'impresa partecipata da più persone che assumono l'obbligo di esercitare congiuntamente l'attività economica rispondendo personalmente e solidalmente delle obbligazioni dell'impresa. Tale società non possiede una ragione sociale propria, ma si riferisce ai nomi e cognomi dei soci che la compongono.

Società in nome collettivo - Spółka jawna - sp.j.

La società in nome collettivo è una società commerciale assimilabile in linea generale alla corrispondente società di diritto italiano.

pubblicamente, fundacje i stowarzyszenia (di cui lo scopo è l'ottenimento di benefici per la comunità o per una determinata categoria di persone, e non per i membri della stessa).

Przegląd Polskich spółek handlowych

Działalność spółek handlowych w Polsce reguluje Kodeks spółek handlowych z dn. 15 września 2000 r., który wszedł w życie z dn. 1 stycznia 2001 r. Spółki handlowe, tak samo jak we włoskim prawie spółkowym, dzielą się na dwie kategorie: spółki osobowe oraz spółki kapitałowe.

Do kategorii spółek osobowych należą: i) spółki jawne, ii) spółki partnerskie, iii) spółki komandytowe oraz, iv) spółki komandytowo-akcyjne.

Wspomnieć również należy o istnieniu tzw. spółki cywilnej, która nie zalicza się jednak do katalogu spółek handlowych i podlega przepisom Kodeksu cywilnego.

Wśród spółek kapitałowych wyróżnia się jedynie dwa rodzaje: spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością (Sp. z o.o.) oraz spółkę akcyjną (S.A.).

Na przestrzeni kilku ostatnich lat zostały wprowadzone liczne zmiany w prawie spółek handlowych, wśród których do najważniejszych należą: obniżenie minimalnego progu wymaganego kapitału zakładowego w przypadku spółek kapitałowych, ii) w przypadku niektórych spółek (np. spółki jawnej) nie jest już wymagana forma notarialna umowy spółki oraz, iii) wprowadzono możliwość założenia spółki drogą elektroniczną (spółka jawna, spółka komandytowa, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością).

Spółka cywilna - Sp. c.

Spółka cywilna została wprowadzona w oparciu o model niemieckiej spółki cywilnej. Co prawda, we włoskim systemie prawnym nie istnieje ten typ spółki, jednak polska spółka cywilna ma wiele cech wspólnych z obecną we włoskim prawie "società semplice" (sp. osobowa). Nie jest ona jednak spółką w ścisłym tego słowa znaczeniu i regulowana jest przepisami Kodeksu cywilnego. Zasadniczo chodzi tu o przedsiębiorstwo złożone z kilku osób, które zobowiązują się wspólnie prowadzić działalność gospodarczą oraz ponosić solidarną odpowiedzialność za zobowiązania przedsiębiorstwa. W firmie spółki muszą zostać zawarte imiona i nazwiska jej wspólników.

La ragione sociale deve necessariamente contenere almeno il nome di un socio della stessa. Per quanto riguarda il regime della responsabilità la società risponde con il proprio patrimonio. Nel caso in cui la società non sia in grado di far fronte alle obbligazioni contratte, saranno i soci a risponderne solidalmente con il proprio patrimonio personale (responsabilità sussidiaria ed illimitata).

A partire dal 15 gennaio 2015 è possibile registrare la società anche per via telematica.

Nel corso degli ultimi anni si sono susseguite diverse importanti modifiche in materia di società commerciali tra cui di maggior rilievo: i) l'abbassamento della soglia minima di capitale sociale richiesto per le società di capitali, ii) per alcune società (ad. es. società in nome collettivo) non è più richiesta la forma notarile del contratto societario, iii) è stata introdotta la possibilità di costituire alcune società (la società in nome collettivo, la società in accomandita semplice, la società a responsabilità limitata) per via telematica.



"Fog City" by Daniel Kulinski, used under Attribution-NonCommercial 2.0 Generic (CC BY-NC 2.0) license

Società tra professionisti - Spółka partnerska - sp.p.

Tipologia sociale destinata ai professionisti che vogliono esercitare comunemente un'attività professionale. Nella società tra professionisti non è ammissibile la partecipazione di persone giuridiche. Tale tipologia di società a partire dal 2013 è stata disciplinata anche nell'ordinamento giuridico italiano (stp). Tale società può essere utilizzata solo per svolgere determinate tipologie di attività professionale. In linea generale, i soci e la società rispondono per i debiti e per le obbligazioni assunte in comune dalla società in modo solidale ed illimitato.

Spółka jawna - Sp. j.

Spółka jawna jest to spółka handlowa zbliżona do odpowiadającej jej spółce jawnej prawa włoskiego. W firmie spółki musi koniecznie zostać zawarte przynajmniej jedno nazwisko wspólnika spółki. W kwestii odpowiedzialności, spółka odpowiada za zobowiązania swoim własnym majątkiem. W przypadku, gdy spółka nie jest w stanie ponieść odpowiedzialność za swoje zobowiązania, do odpowiedzialności zostają pociągnięci jej wspólnicy, którzy odpowiadają solidarnie własnym majątkiem osobistym (odpowiedzialność subsydiarna oraz odpowiedzialność nieograniczona).

Począwszy od dn. 15 stycznia 2015 r. możliwa jest rejestracja spółki drogą elektroniczną.

Spółka partnerska - Sp. p.

Jest to model spółki przeznaczony dla przedstawicieli wolnych zawodów, którzy chcieliby wspólnie prowadzić działalność gospodarczą. Wspólnikiem spółki nie może zostać osoba prawna. Ten model spółki, począwszy do roku 2013, został również ujęty we włoskim porządku prawnym. Działalność spółki może opierać się jedynie na świadczeniu określonego rodzaju usług. Ogólnie rzecz ujmując, wspólnicy oraz spółka odpowiadają solidarnie i w sposób nieograniczony za długi oraz zaciągnięte wspólnie zobowiązania przez spółkę.

Spółka komandytowa - Sp. k

Model polskiej spółki komandytowej podobny jest do jej włoskiego odpowiednika. Składa się co najmniej z dwóch wspólników, z których jeden jest komplementariuszem, który zarządza spółką oraz ją reprezentuje, a drugi komandytariuszem. Firma spółki musi zawierać nazwisko komplementariusza. W kwestii odpowiedzialności spółki, wspólnicy komplementariusze ponoszą za nią nieograniczoną i subsydiarną odpowiedzialność, odpowiadając własnym majątkiem osobistym za zobowiązania spółki (podobny model jak w przypadku spółki jawnej). Członkowie komandytariusze odpowiadają natomiast za zobowiązania spółki w sposób ograniczony i do wysokości kwoty wniesionego wkładu. Umowa spółki wymaga formy aktu notarialnego. Począwszy od dn. 15 stycznia 2015 r. możliwa jest rejestracja spółki drogą elektroniczną.

Società in accomandita semplice - Spółka komandytowa - sp.k.

Modello societario assimilabile al corrispondente italiano. È formata da almeno due soci di cui uno accomandatario (komplementariusz) che ha il potere di gestire e rappresentare la società ed uno accomandante (komandytariusz).

La ragione sociale deve necessariamente contenere il nome di un socio accomandatario. Per quanto riguarda il regime della responsabilità i soci accomandatari sono responsabili illimitatamente e sussidiariamente con il proprio patrimonio personale per le obbligazioni sociali (regime analogo a quello dei soci della sp. j). I soci accomandanti rispondono delle obbligazioni sociali solo limitatamente alla quota conferita.

Il contratto sociale deve essere redatto per atto pubblico notarile. A partire dal 15 gennaio 2015 è possibile registrare la società anche per via telematica.

Società in accomandita per azioni - Spółka komandytowo-akcyjna - sp.k.a.

Modello societario che presenta degli elementi in comune con la società in accomandita semplice, la società in nome collettivo e la società per azioni. A differenza di quanto accade nell'ordinamento italiano e tedesco, secondo il diritto polacco tale tipologia sociale rientra nel novero delle società di persone. Questo in ragione del ruolo e della responsabilità dei soci accomandatari i quali gestiscono e rappresentano la società rispondendo delle obbligazioni sociali in modo sussidiario ed illimitato. L'altra tipologia di soci è data dagli azionisti i quali non rispondono per le obbligazioni sociali e possono rappresentare la società solo se muniti di procura.

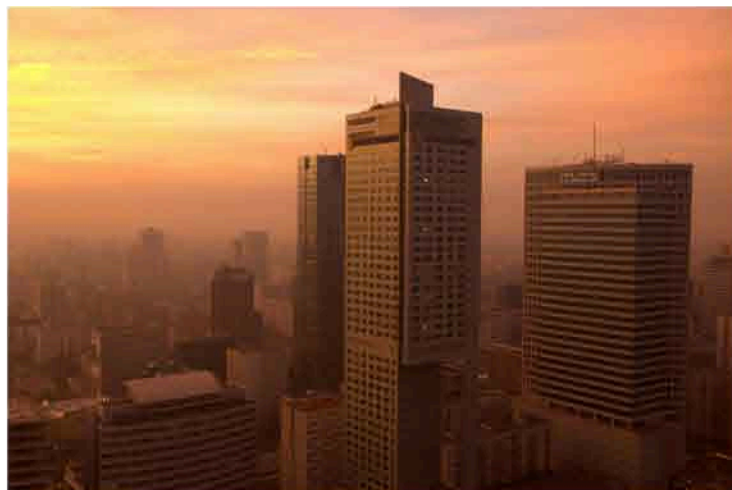
Il suo capitale sociale non può essere inferiore a 50.000,00 PLN (ca. 12.500,00 €).

Società a responsabilità limitata - Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością - sp.z o.o.

La società a responsabilità limitata polacca è sicuramente il modello sociale di maggior utilizzo. Il successo di tale modello è dato da diversi fattori tra cui sicuramente il regime della responsabilità per le obbligazioni sociali, la relativa rapidità e semplicità nella costituzione, nonché il limitato valore del capitale sociale minimo necessario per sua costituzione: 5.000,00 PLN (ca. 1.250,00 €). Può essere costituita da uno o più soci. Il capitale sociale è suddiviso in quote di almeno 50,00 PLN e suddiviso tra i

Spółka komandytowo - akcyjna - Sp.k.a.

Model spółki mający cechy wspólne ze spółką komandytową, spółką jawną i spółką akcyjną. Odwrotnie niż w porządku prawnym włoskim i niemieckim, zgodnie z polskim prawem ten model spółki należy do spółek osobowych. Wynika to z roli i odpowiedzialności komplementariuszy, którzy zarządzają i reprezentują spółkę, odpowiadając za jej zobowiązania w sposób subsydiarny i nieograniczony. Druga kategoria członków spółki obejmuje akcjonariuszy, którzy nie odpowiadają za zobowiązania spółki ale mogą reprezentować spółkę w przypadku posiadania pełnomocnictwa. Kapitał zakładowy nie może być niższy niż 50.000,00 zł (ok. 12.500,00€).



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. z o.o.

Polska spółka z ograniczoną odpowiedzialnością jest z pewnością jedną z najczęściej zakładanych spółek. Model ten swą popularność zawdzięcza różnym czynnikom, z których do najważniejszych należą: system odpowiedzialności za zobowiązania spółki, dość szybki i łatwy sposób założenia spółki, jak również ograniczona wartość minimalnego kapitału zakładowego potrzebnego do jej założenia: **5.000,00 zł (ok. 1.250,00 €)**. Spółkę może tworzyć jeden bądź więcej wspólników. Kapitał zakładowy dzieli się na udziały w wysokości co najmniej 50,00 zł i podzielony jest ze względu na bezpośredni wkład każdego z członków. Jeżeli chodzi o odpowiedzialność spółki, to spółka a nie jej członkowie, odpowiada za zaciągnięte zobowiązania własnym kapitałem zakładowym. W kwestii odpowiedzialności trzeba jednak zwrócić szczególną uwagę na występujące, znaczne różnice pomiędzy włoskim a polskim modelem sp. z o.o.

vari soci in ragione dei singoli conferimenti. Quanto al regime della responsabilità, in linea generale è solo la società e non i singoli soci a rispondere delle obbligazioni con il patrimonio sociale. In materia di responsabilità, tuttavia, ci sono delle differenze sostanziali rispetto alla disciplina della s.r.l. italiana a cui bisogna prestare particolare attenzione.

A partire dal 2012 la società s.r.l. può essere costituita anche per via telematica.

Società per azioni - Spółka Akcyjna / S.A.

Società costituita da uno o più soci. L'unico limite, non può essere costituita soltanto da parte di una società responsabilità limitata con socio unico. Il suo capitale sociale non può essere inferiore a 100.000,00 PLN (ca 25.000,00 €). Il capitale sociale è suddiviso in azioni il cui valore nominale minimo non può essere inferiore ad un centesimo di zloty (1 groszy). La società è gestita e rappresentata dal consiglio di amministrazione. Nella società viene costituito obbligatoriamente un consiglio di sorveglianza che esercita il controllo costantemente su tutti i settori dell'attività sociale. Per le obbligazioni sociali risponde la società con il proprio patrimonio.

Począwszy od 2012 r. możliwa jest rejestracja spółki drogą elektroniczną.

Spółka akcyjna/ S.A.

Spółka składa się z jednego bądź więcej członków. Jedynym ograniczeniem jest to, że spółka nie może być zawiązana wyłącznie przez inną jednoosobową spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Kapitał zakładowy nie może być niższy niż 100.000,00 zł (ok. 25.000,00 €) i składa się z akcji, których minimalna wartość nominalna nie może wynosić mniej niż 1 grosz. Spółką zarządzają i reprezentują ją członkowie zarządu. W spółce akcyjnej obowiązkowo należy powołać radę nadzorczą, która sprawuje nieustanną kontrolę nad wszystkimi sektorami działalności spółki. Za swoje zobowiązania spółka odpowiada własnym majątkiem.



Fondi UE per le Imprese in Polonia Periodo di programmazione 2014 - 2020

Fundusze UE dla firm w okresie programowania 2014-2020



"El Banc Central Europeu" by Bernat, used under Attribution-NonCommercial-ShareAlike 2.0 Generic (CC BY-NC-SA 2.0) license

Breve presentazione delle misure di sostegno rivolte alle imprese e principali requisiti per accedere ai finanziamenti europei.

Krótką prezentacją środków wsparcia dla przedsiębiorstw i główne wymagania do spełnienia aby skorzystać z funduszy europejskich.

Per il periodo 2014-2020, la Polonia è risultata assegnataria di 82,5 mld/€ di fondi europei che hanno iniziato, sia pure con ritardo, ad essere ridistribuiti e investiti sia a livello nazionale che nelle varie regioni del Paese al fine di migliorare la qualità della vita della popolazione attraverso il sostegno della crescita economica e dell'occupazione.

I presupposti chiave per l'accesso al supporto sono:

- particolare focalizzazione verso progetti di R&S e consorzi scientifici (sviluppo di una tecnologia o di un processo nuovo o migliorato, sviluppo di un prototipo ecc.);
- particolare focalizzazione verso progetti che supportino

Główne założenia dotyczące udzielanego wsparcia:

- Szczególny nacisk na finansowanie projektów badawczo-rozwojowych, w tym realizowanych w konsorcjach z jednostkami naukowymi (np. opracowanie nowej lub udoskonalonej technologii bądź procesu, opracowanie prototypu produktu etc);
- Szczególny nacisk na finansowanie projektów wspierających innowacyjność (np. wdrożenie wyników prac B+R, utworzenie działu badawczo-rozwojowego, wdrożenie innowacji o charakterze technologicznym, etc);
- Wsparcie skierowane głównie do MŚP;
- Preferencje dla eko-innowacji;
- Istotnie zwiększona rola instrumentów zwrotnych

l'innovazione (ad es. applicazione dei risultati di R&S, creazione di divisioni aziendali di R&S, applicazione delle innovazioni tecnologiche, ecc.);

- supporto indirizzato principalmente alle PMI;
- preferenza per l'eco-innovazione;
- ruolo degli strumenti di finanziamento agevolati (prestiti/mutui e garanzie) significativamente incrementato, in particolare per i progetti d'investimento più piccoli e meno complessi avviati nel contesto dei POR.

Requisito essenziale: Innovazione di Prodotto

- Ogni progetto ammesso a finanziamento UE a fondo perduto deve presentare un requisito, la cui mancanza rende ininfluyente ogni altro fattore di valutazione, vale a dire l'**innovazione del prodotto** inteso come prodotto nuovo e sostanzialmente migliorato;
- Progetti dotati delle migliori tecnologie che tuttavia non innovino in fatto di prodotto, quindi...NON SONO FINANZIABILI;
- Grande attenzione viene conferita anche alla creazione di reparti R&S interni alle aziende, alla creazione di centri di R&S, ai puri progetti di R&S;
- Progetti poco strutturati o poco innovativi vengono finanziati solo attraverso fondi di rotazione o garanzie.

I fondi EU in Polonia sono utilizzati per sostenere sei programmi operativi nazionali, gestiti dal Ministero delle infrastrutture e dello sviluppo economico, e sedici programmi regionali gestiti dalle varie amministrazioni regionali, ossia i Voivodati.

Programmi operativi nazionali

- EUR 45,5 miliardi per i 6 Piani Operativi Nazionali.
- Programma Operativo Infrastrutture e Ambiente (EUR 27,5 miliardi);
- Programma Operativo Sviluppo Intelligente (EUR 8,6 miliardi);
- Programma Operativo Educazione e Sviluppo della Conoscenza (EUR 4,4 miliardi);
- Programma Operativo Polonia Digitale (EUR 2,2 miliardi);
- Programma Operativo Polonia Orientale (EUR 2,1 miliardi);
- Programma Operativo di Assistenza Tecnica (EUR 700,1 milioni).
- EUR 31,2 miliardi per i 16 Programmi Operativi Nazionali.
- EUR 0,7 miliardi per i Programmi di Cooperazione Territoriale Europea.

(fundusze pożyczkowe, kapitałowe, poręczeniowe) (w szczególności w przypadku mniejszych i mniej skomplikowanych projektów inwestycyjnych realizowanych w ramach programów regionalnych);

Podstawowy wymóg: Innovacja produktowa

- Aby uzyskać dofinansowanie, projekt musi dotyczyć INNOWACYJNEGO PRODUKTU, rozumianego jako produkt "nowy lub znacząco ulepszony";
- Projekty dotyczące jedynie najlepszych dostępnych technologii, bez wykazani innowacji w zakresie produktu, NIE OTRZYMAJĄ WSPARCIA;
- Projekty z zakresu tworzenia wewnętrznych firmowych działów/komórek B+R, tworzenia centrów badawczo-rozwojowych, projekty z zakresu badań i rozwoju będą miały wysokie szanse na uzyskanie dotacji;
- Projekty o niskim poziomie innowacyjności będą mogły uzyskać wsparcie jedynie w postaci instrumentów zwrotnych bądź gwarancji;

Programy Operacyjne 2014-2020 (1)

Środki UE dla Polski na lata 2014- 2020 w ramach Polityki Spójności: **82,5 mld EUR**, z czego:

- **45,5 mld EUR** – na 6 krajowych programów operacyjnych
- Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko 2014-2020 (**27,5 mld euro**)
- Program Operacyjny Inteligentny Rozwój (**8,6 mld euro**)
- Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój (**4,4 mld euro**)
- Program Operacyjny Polska Cyfrowa (**2,2 mld euro**)
- Program Operacyjny Polska Wschodnia (**2,1 mld euro**)
- Program Operacyjny Pomoc Techniczna (**700,1 mln euro**)
- **31,2 mld EUR** - na 16 Regionalnych Programów operacyjnych
- **0,7 mld EUR** - w programach Europejskiej Współpracy Terytorialnej
- **Ok. 5 mld EUR** w ramach instrumentów oraz programów zarządzanych przez Komisję Europejską

Środki dla Polski na lata 2014- 2020 w ramach Wspólnej Polityki Rolnej: **37,2 mld EUR**, z czego:

- **23,7 mld EUR** na dopłaty bezpośrednie
- **13,5 mld EUR** na Program Rozwoju Obszarów Wiejskich



- Circa EUR 5 miliardi per gli strumenti e i programmi gestiti dalla Commissione Europea nel periodo 2014-2020 nell'ambito della Politica Agricola Comune (PAC) + EUR 37,2 miliardi, di cui:
- EUR 23.7 miliardi in pagamenti diretti agli agricoltori;
- EUR 13.5 miliardi per il programma di Sviluppo Rurale.

Programmi operativi per le aziende

Il Budget totale disponibile per le imprese ammonta a EUR 16,6 miliardi. Le principali fonti di sostegno alle imprese sono:

- Programma Operativo per lo Sviluppo Intelligente (budget per le imprese: EUR 8,6 miliardi);
- Programmi Operativi Regionali (budget per le imprese: EUR 7 miliardi);
- Programma Operativo Polonia Orientale (budget per le imprese: EUR 1 miliardo).

Programmi Operativi 2014-2020 (2)

Środki UE dostępne dla przedsiębiorstw ogółem: **16,6 mld EUR**. 3 główne źródła finansowania projektów przedsiębiorstw:

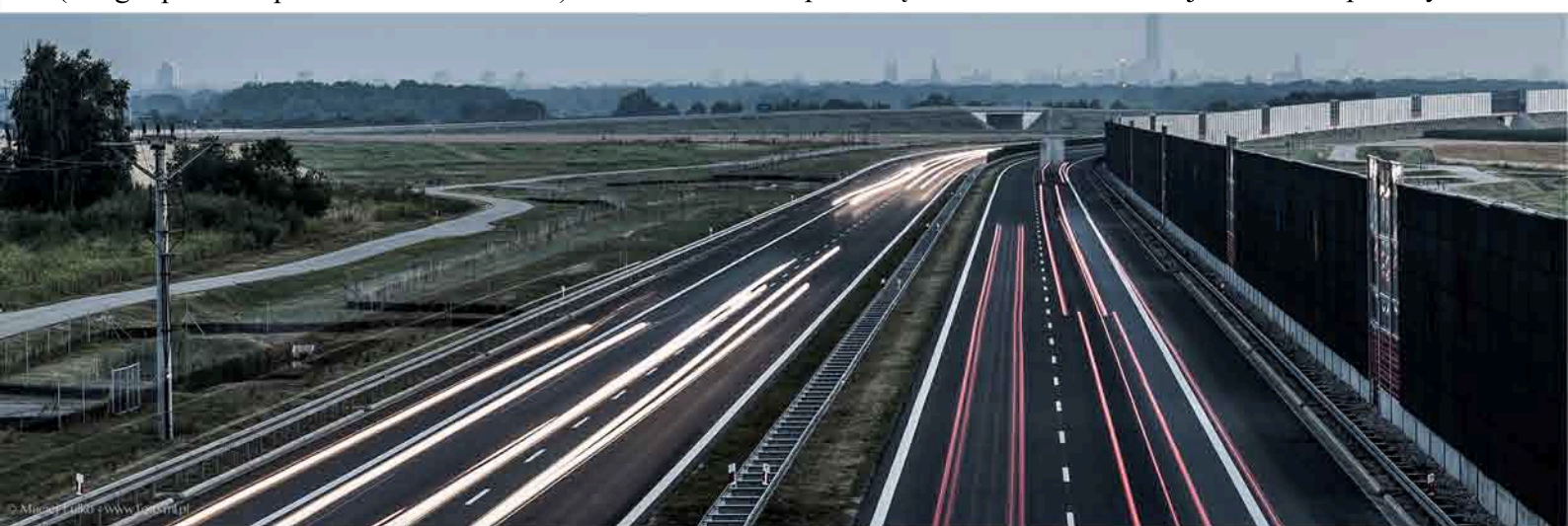
- Program Operacyjny Inteligentny Rozwój 2014-2020 (**budżet dla firm: 8,6 mld EUR**)
- Regionalne Programy Operacyjne (**budżet dla firm: 7 mld EUR**)
- Program Operacyjny Polska Wschodnia 2014-2020 (**budżet dla firm: 1 mld EUR**)

PO Inteligentny Rozwój 2014-2020

Cel główny: Wspieranie innowacyjności i konkurencyjności polskiej gospodarki

5 Osi priorytetowych:

- Wsparcie prowadzenia prac B+R przez przedsiębiorstwa oraz konsorcja naukowo-przemysłowe



"To the City" by Maciek Lulko, used under Attribution-NonCommercial 2.0 Generic (CC BY-NC 2.0) license

PO Sviluppo Intelligente 2014-2020

Principale obiettivo: stimolare l'innovazione e la competitività dell'economia polacca.

5 Assi Prioritari:

- Supporto alla conduzione di attività di R&S da parte delle imprese e di consorzi industriali e scientifici (budget: EUR 3,4 miliardi).
- Supporto all'innovazione nelle imprese (budget: EUR 2,4 miliardi).
- Supporto alla creazione di un ambiente di business favorevole del potenziale innovativo per le imprese (budget: EUR 1,1 miliardi);
- Aumento del potenziale di R&S (budget: EUR 1,4 miliardi);
- Assistenza tecnica (budget: EUR 0,3 miliardi).

(budget: **3,4 mld EUR**)

- Wsparcie innowacji w przedsiębiorstwach (budget: **2,4 mld EUR**)
- Wsparcie otoczenia i potencjału innowacyjnych przedsiębiorstw (budget: **1,1 mld EUR**)
- Zwiększenie potencjału naukowo-badawczego (budget: **1,4 mld EUR**)
- Pomoc techniczna (budget: **0,3 mld EUR**)

PO Polska Wschodnia 2014-2020

Dodatkowe wsparcie dla pięciu województw Polski Wschodniej (lubelskiego, podkarpackiego, podlaskiego, świętokrzyskiego i warmińsko-mazurskiego)

Cel główny: Wzrost konkurencyjności i innowacyjności makroregionu Polski Wschodniej.

Il supporto si focalizzerà principalmente su:

- rafforzamento delle connessioni fra scienza e business;
- aumento dell'impiego dei risultati della R&S nel Paese;
- incremento del livello di impiego pratico dei risultati di R&S nell'economia;
- sostegno e sviluppo alle aziende innovative.

PO Polonia Orientale

Strumento addizionale di sostegno per i 5 Voivodati della Polonia Orientale (Lubelskie, Podkarpackie, Podlaskie, Świętokrzyskie e Warmińsko-Mazurskie).

Principale obiettivo: aumentare la competitività e l'innovazione nella macro regione della Polonia Orientale.

5 Assi prioritari:

- Polonia Orientale Innovativa (budget: EUR 0,5 miliardi);
- Polonia Orientale Imprenditoriale (budget: EUR 0,5 miliardi);
- Infrastrutture di Trasporto Moderne (budget: EUR 0,8 miliardi);
- Infrastrutture Ferroviarie Transregionali (budget: EUR 0,3 miliardi);
- Assistenza tecnica (budget: EUR 0,03 miliardi)

Il supporto si focalizzerà principalmente su:

- incremento della competitività e dell'innovazione delle imprese operanti nella Polonia orientale;
- supporto alle imprese nell'area della R&S;
- creazione e promozione di relazioni di cooperazione sui mercati internazionali
- sviluppo di reti di trasporto integrate fra i capoluoghi e i centri periferici, inclusi i trasporti pubblici e l'investimento nelle reti ferroviarie

16 Programmi Operativi Regionali

Budget complessivo per i 16 POR: EUR 31,2 miliardi.

Budget disponibile per le imprese: EUR 7 miliardi.

Principale obiettivo: aumento della competitività delle regioni attraverso il miglioramento della qualità della vita dei loro residenti tramite la valorizzazione delle potenzialità locali, riduzione delle barriere allo sviluppo. Il supporto si focalizzerà principalmente su:

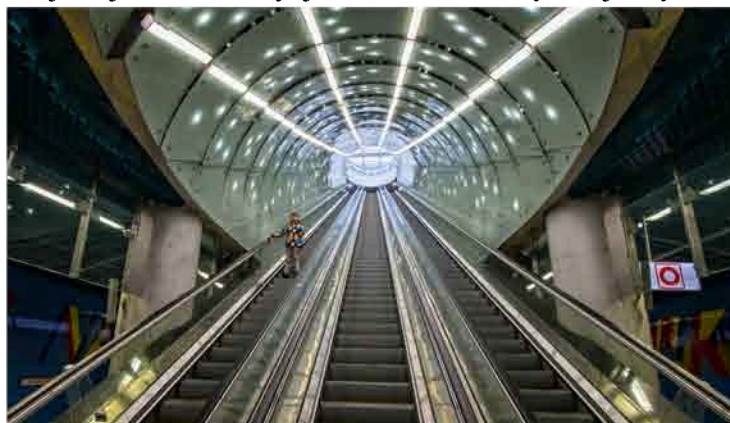
- imprenditorialità
- educazione
- impiego ed inclusione sociale
- tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT)

5 Osi prioritari:

- Innovacyjna Polska Wschodnia (budżet: 0,5 mld EUR);
- Przedsiębiorcza Polska Wschodnia (budżet: 0,5 mld EUR);
- Nowoczesna infrastruktura transportowa (budżet: 0,8 mld EUR);
- Ponadregionalna infrastruktura kolejowa (budżet: 0,3 mld EUR);
- Pomoc techniczna (budżet: 0,03 mld EUR);

Wsparcie koncentrować się będzie na:

- Wzrost konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw działających w Polsce Wschodniej
- Podnoszenie aktywności przedsiębiorstw w obszarze B+R
- Tworzenie powiązań kooperacyjnych oraz promocja na rynkach międzynarodowych
- Rozwój połączeń transportowych miast wojewódzkich z otaczającymi je obszarami, w tym komunikacji miejskiej oraz inwestycje w infrastrukturę kolejową



"DSC_7134-1" by Wiesław Ludwiczak, used under Attribution-NonCommercial 2.0 Generic (CC BY-NC 2.0) license

16 Regionalnych Programów Operacyjnych 2014-2020

Łączny budżet 16 Regionalnych Programów Operacyjnych: **31,2 mld EUR**

Budżet dostępny dla przedsiębiorców: **7 mld EUR**

Cel główny: zwiększanie konkurencyjności regionów oraz poprawa jakości życia ich mieszkańców poprzez wykorzystanie potencjałów regionalnych i skoncentrowane niwelowanie barier rozwojowych.

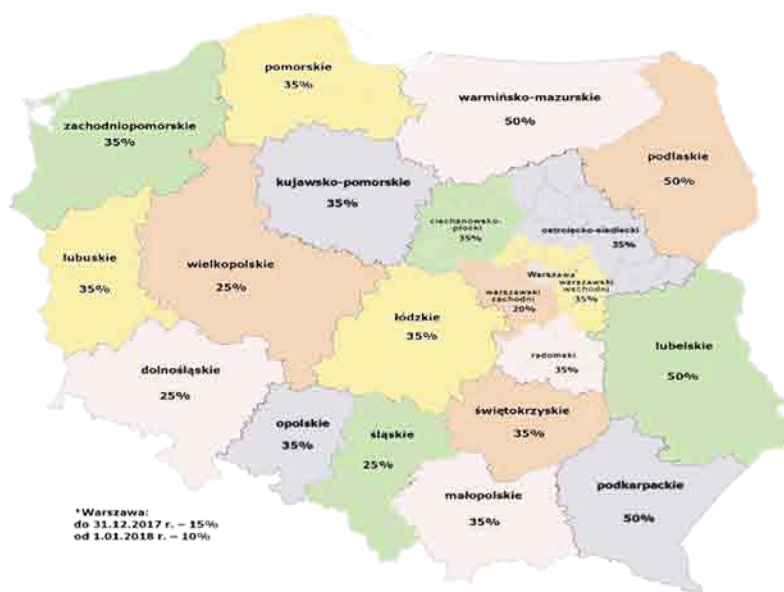
Wsparcie koncentrować się będzie na wspieraniu:

- Przedsiębiorczości
- Edukacji
- Zatrudnienia i włączenia społecznego

- infrastrutture
- ambiente
- energia
- trasporti

- Tecnologie informacyjno-komunikacyjnych
- Infrastruktury ochrony środowiska
- Energetyki
- Transportu

Mapa del supporto pubblico regionale in Polonia Mapa publicznego wsparcia w polskich regionach



1. Aree dei voivodati Lubelskie, Podkarpackie, Podlaskie, Warminsko-Mazurskie:

50% per le Grandi Imprese; 60% per le Medie Imprese; 70% per le Piccole Imprese.

2. Aree dei voivodati Kujawsko-Pomorskie, Lubuskie, Łódzkie, Małopolskie, Opolskie, Pomorskie, Świętokrzyskie, Zachodniopomorskie e nelle aree delle province Ciechanowsko-Płocki, Ostrołęcko-Siedlecki, Radomski i Warszawski Wschodni (provincia di Varsavia Est):

35% per le Grandi Imprese; 45% per le Medie Imprese; 55% per le Piccole Imprese.

3. Aree dei voivodati Dolnośląskie, Wielkopolskie, Śląskie:

25% per le Grandi Imprese; 35% per le Medie Imprese; 45% per le Piccole Imprese.

4. Area della provincia Warszawski Zachodni (provincia di Varsavia Ovest):

20% per le Grandi Imprese; 30% per le Medie Imprese; 40% per le Piccole Imprese.

5. Nell'area della città di Varsavia nel periodo dal 1 luglio 2014 al 31 Dicembre 2017:

15% per le Grandi Imprese; 25% per le Medie Imprese; 35% per le Piccole Imprese.

1. Na terenie województw: lubelskiego, podkarpackiego, podlaskiego, warminsko-mazurskiego: **50% kosztów kwalifikowanych dla dużych, 60% dla średnich i 70% dla małych przedsiębiorstw**

2. Na terenie województw: kujawsko-pomorskiego, lubuskiego, łódzkiego, małopolskiego, opolskiego, pomorskiego, świętokrzyskiego, zachodniopomorskiego oraz na obszarach należących do podregionów: ciechanowsko-płockiego, ostrołęcko-siedleckiego, radomskiego i warszawskiego wschodniego: **35% kosztów kwalifikowanych dla dużych, 45% dla średnich i 55% dla małych przedsiębiorstw**

3. Na terenie województw: dolnośląskiego, wielkopolskiego, śląskiego: **25% kosztów kwalifikowanych dla dużych, 35% dla średnich i 45% dla małych przedsiębiorstw**

4. Na obszarach należących do podregionu warszawskiego zachodniego: **20% kosztów kwalifikowanych dla dużych, 30% dla średnich i 40% dla małych przedsiębiorstw**

5. Na terenie miasta stołecznego Warszawa w okresie od 1 lipca 2014 to 31 grudnia 2017: **15% kosztów kwalifikowanych dla dużych, 25% dla średnich i 35% dla małych przedsiębiorstw**

6. Nell'area della città di Varsavia nel periodo dal 1 gennaio 2018 al 31 Dicembre 2020:

10% per le Grandi Imprese; 20% per le Medie Imprese; 30% per le Piccole Imprese.



"Pendolino" by Maciek Lulko, used under Attribution-NonCommercial 2.0 Generic (CC BY-NC 2.0) license

Qualche esempio di progetti finanziabili in Polonia con i fondi UE 2014-2020 in Polonia

Caso A

Sviluppo di una tecnologia o di un prodotto nuovo o significativamente migliorato attraverso un proprio progetto di R&S e applicazione sul mercato

- Beneficiario: società attiva nel settore dello stampaggio plastico ad iniezione.
- Motivazione del riconoscimento: sviluppo di una nuova tecnologia per lo stampaggio ad iniezione e applicazione della nuova tecnologia nel processo industriale.
- Risultato conseguito: miglioramento della tecnologia e grazie a ciò, conseguimento della produzione di manufatti in plastica caratterizzati da una maggiore durata e qualità visiva

Caso B

Acquisizione di risultati di R&S esterni e integrazione dei risultati acquisiti con proprie attività di R&S volte ad adattarli alle effettive esigenze della società e relativa applicazione

- Beneficiario: società attiva nel settore della trasformazione della cellulosa.
- Motivazione del riconoscimento: finanziare una ricerca esterna e i successivi adattamenti condotti in proprio, alle peculiarità della produzione, nonché la realizzazione industriale attraverso l'acquisto del terreno, la costruzione dello stabilimento e l'acquisto dei macchinari.
- Risultato conseguito: processo di trattamento della

6. Na terenie miasta stołecznego Warszawa w okresie od 1 stycznia 2018 to 31 grudnia 2020: **10% kosztów kwalifikowanych dla dużych, 20% dla średnich i 30% dla małych przedsiębiorstw.**

Typy projektów kwalifikowanych w ramach Funduszy UE na lata 2014-2020

Przypadek A

Opracowanie technologii lub nowego/udoskonalonego produktu we własnym dziale B+R i wprowadzenie na rynek

- Beneficjent: przedsiębiorstwo działające w sektorze przetwórstwa tworzyw sztucznych.
- Przedmiot finansowania: rozwój nowej technologii formowania wtryskowego i zastosowanie jej w procesie produkcji.
- Osiągnięte rezultaty: udoskonalenie technologii wtrysku, a w konsekwencji poprawa produktu w kategoriach trwałości i jakości wizualnej.

Przypadek B

Nabycie wyników prac badawczo-rozwojowych i ich adaptacja – w drodze samodzielnie prowadzonych prac B+R- do rzeczywistych potrzeb firmy i końcowego zastosowania

- Beneficjent: Firma działająca w branży przetwórstwa celulozy.
- Przedmiot finansowania: finansowanie zakupu wyników badań i ich adaptacji do specyfiki produkcji, wdrożenie przemysłowe poprzez zakup gruntów, budowę budynku oraz zakup maszyn.
- Otrzymany wynik: bardziej wydajny proces obróbki celulozy, poprawa jakości produktów.

Przypadek C

Zakup nowej, gotowej do uprzemysłowienia technologii, znanej na rynku światowym nie dłużej niż 3/5 lat

- Beneficjent: Firma działająca w branży produkcji węży.
- Przedmiot finansowania: zakup nowej technologii do produkcji węży z tworzyw sztucznych, zakup gruntów, budowa budynku i zakup maszyn.
- Otrzymany wynik: poprawa produkcji.

cellulosa più efficace, qualità del prodotto migliorata in plastica caratterizzati da una maggiore durata e qualità visiva

Caso C

Acquisto di una tecnologia nuova, pronta per l'industrializzazione e con applicazione sul mercato mondiale inferiore a 3/5 anni

- Beneficiario: società attiva nel settore della produzione di tubi in plastica.
- Motivazione del riconoscimento: acquisizione di una nuova tecnologia per la produzione di tubi, nonché l'acquisto del terreno, la costruzione dello stabilimento e l'acquisto dei macchinari.
- Risultato conseguito: miglioramento della produzione in plastica caratterizzati da una maggiore durata e qualità visiva

Caso D

Applicazione nella propria attività dei risultati di R&S condotti in proprio

- Beneficiario: società attiva nel settore IT.
- Motivazione del riconoscimento: finanziare lo sviluppo di un nuovo software per l'industria delle telecomunicazioni e la produzione del software a seguito di collaudo applicativo andato a buon fine.
- Risultato conseguito: messa in commercio di un nuovo software che risponda alle mutate e più esigenti richieste del mercato delle telecomunicazioni.

Principio D

Wdrożenie wyników własnych prac B+R do działalności

- Beneficjent: firma działająca w branży IT.
- Przedmiot finansowania: opracowanie nowego oprogramowania dla branży telekomunikacyjnej i jego wdrożenie do produkcji.
- Otrzymany wynik: nowe oprogramowanie dla branży telekomunikacyjnej.



Andrea De Gaspari

Responsabile Italian desk KPMG in Poland

Kierownik Italian desk w KPMG w Polsce

Il valore degli investimenti italiani in Polonia

Wartość bezpośrednich inwestycji włoskich w Polsce

I dati del rapporto della KPMG in Polonia preparato in collaborazione con l'Ambasciata d'Italia in Polonia e sotto l'egida del Ministero dell'Economia dal titolo "Direzione sviluppo! Cooperazione economica e commerciale tra Polonia e Italia"

Wyniki raportu KPMG w Polsce przygotowanego we współpracy z Ambasadą Włoch w Polsce i pod honorowym patronatem Ministerstwa Gospodarki pt. "Kierunek rozwój! Polsko-włoska współpraca gospodarcza i biznesowa"

L'Italia e' un importante partner economico, commerciale e imprenditoriale della Polonia. Sono oltre 1300 le imprese con capitale italiano presenti nel nostro paese, e impiegano circa 90 mila lavoratori. Nel 2013 l'Italia e' stato il sesto più grande investitore diretto estero in Polonia, con il valore degli investimenti che ha superato 38 miliardi PLN. Secondo gli investitori italiani la Polonia, nella sua area geografica, e' il paese più attraente dal punto di vista degli investimenti, e nel futuro la sua attrattiva e' destinata a crescere. Ben 98% delle imprese intervistate esprime una valutazione positiva degli ultimi 20 anni della collaborazione economica e commerciale italo-polacca.

Le aziende italiane sono un importante datore di lavoro straniero in Polonia, in particolare nel settore automotive.

Nel 2013, le imprese con la partecipazione del capitale italiano operanti in Polonia erano oltre 1300. Il numero dei lavoratori si aggira attorno a 90 mila persone. La maggior parte delle imprese (il 67% nel 2013) e' rappresentata da microimprese ovvero operatori che assumono fino a 9 dipendenti. All'interno di questa categoria si è anche registrato il maggior aumento del numero delle imprese con capitale italiano in Polonia (mediamente + 6% all'anno).

Włochy są ważnym partnerem gospodarczym, handlowym i biznesowym Polski. W naszym kraju obecnych jest ponad 1,3 tys. firm z udziałem włoskiego kapitału, zatrudniających ok. 90 tys. pracowników. W 2013 roku Włochy były szóstym co do wielkości inwestorem bezpośrednim w Polsce, z wartością inwestycji przekraczającą 38 mld zł. Zdaniem włoskich inwestorów Polska jest najatrakcyjniejszym krajem inwestycyjnym w regionie, a w przyszłości jej atrakcyjność będzie rosła. Aż 98% badanych przedsiębiorstw ostatnie 20 lat polsko-włoskiej współpracy gospodarczej i biznesowej ocenia pozytywnie.

Włoskie firmy są istotnym zagranicznym pracodawcą w Polsce, szczególnie w branży motoryzacyjnej

W 2013 roku działalność w Polsce prowadziło ponad 1,3 tys. firm z udziałem kapitału włoskiego. Razem zatrudniają one ok. 90 tys. pracowników. Większość przedsiębiorstw (67% w 2013 roku) stanowią mikro-firmy, czyli podmioty zatrudniające do 9 pracowników. W tej grupie obserwowany jest także największy przyrost liczby firm z udziałem kapitału włoskiego w Polsce (wzrost średnio 6% rocznie).



The number of structure of companies with Italian capital in Poland



The report by KPMG in Poland – Towards Development. Polish-Italian Economic and Business Cooperation – was prepared by KPMG in Poland in cooperation with the Embassy of Italy in Poland under the honorary patronage of the Ministry of Economy

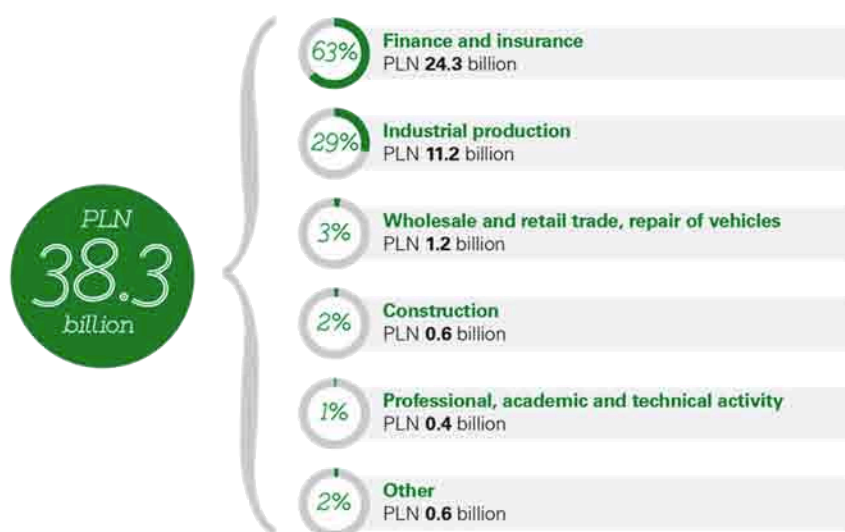
L'Italia e' il 6° investitore diretto estero in Polonia

Dal momento dell'adesione della Polonia all'Unione europea gli investimenti diretti italiani in Polonia sono cresciuti in modo notevole, superando nel 2013 il livello di 38 miliardi di zloty. Con questo risultato l'Italia occupa il sesto posto in termini di valore degli investimenti diretti in Polonia, subito dopo la Germania (114 miliardi PLN), l'Olanda (107 miliardi PLN), la Francia (79 miliardi PLN), il Lussemburgo (64 miliardi PLN) e la Spagna (43 miliardi PLN). Gli investimenti italiani riguardano in primo posto il settore finanziario e delle assicurazioni (24 miliardi PLN) e la trasformazione industriale (11 miliardi PLN).

Włochy są 6. największym bezpośrednim inwestorem zagranicznym w Polsce

Od momentu wstąpienia Polski do Unii Europejskiej bezpośrednie inwestycje włoskie w Polsce znacznie wzrosły, przekraczając w 2013 roku 38 mld zł. Z takim wynikiem Włochy plasują się na 6. miejscu pod względem wielkości bezpośrednich inwestycji w Polsce, tuż za Niemcami (114 mld zł), Holandią (107 mld zł), Francją (79 mld zł), Luksemburgiem (64 mld zł) i Hiszpanią (43 mld zł). Najwięcej inwestycji włoskich ulokowano w sektorze finansowym i ubezpieczeniowym (24 mld zł) oraz w przetwórstwie przemysłowym (11 mld zł).

The structure of direct Italian investment in Poland



The report by KPMG in Poland – Towards Development. Polish-Italian Economic and Business Cooperation – was prepared by KPMG in Poland in cooperation with the Embassy of Italy in Poland under the honorary patronage of the Ministry of Economy

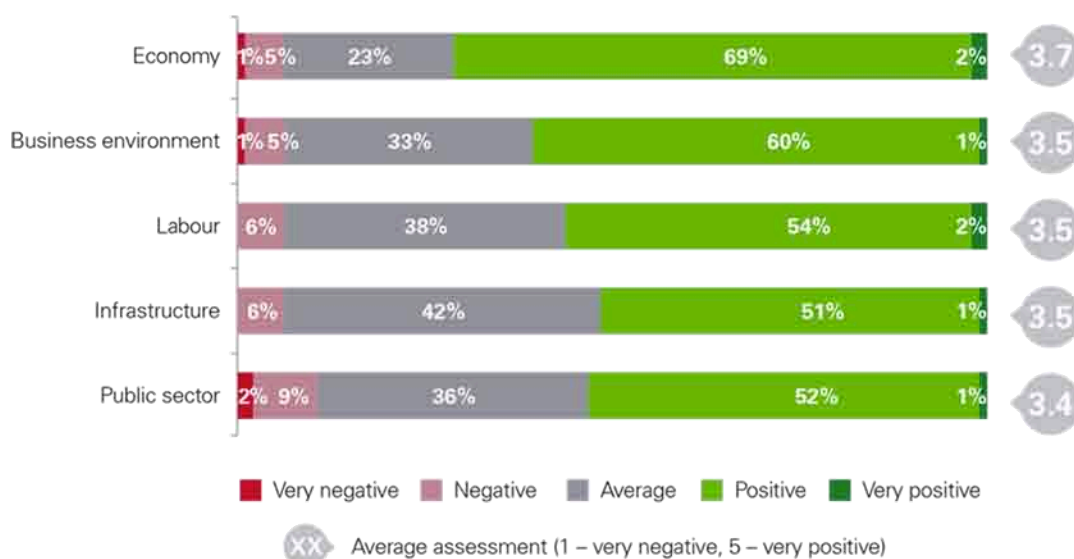
Agli occhi degli imprenditori italiani la Polonia e' il numero uno tra i paesi dell'Europa centro-orientale

In una scala da 1 a 5 (dove 1 sta per molto inattraente e 5 per molto attraente), gli investitori italiani hanno valutato l'attrattiva della Polonia dal punto di vista degli investimenti come pari a 3,9. E' stato il miglior voto tra i Paesi dell'area. Leggermente più basso e' stato quello attribuito ai Paesi che confinano al sud con la Polonia ovvero alla Repubblica Ceca (3,6) e alla Slovacchia (3,2). In particolare ha meritato una valutazione particolarmente positiva la condizione dell'economia polacca: il 71% degli intervistati l'ha valutata come positiva o molto positiva.

Polska w oczach włoskich przedsiębiorców jest numerem 1 w regionie Europy Środkowo-Wschodniej

W 5-stopniowej skali (gdzie 1 – bardzo nieatrakcyjny, 5 – bardzo atrakcyjny), włoscy inwestorzy ocenili atrakcyjność inwestycyjną Polski na 3,9. Była to najlepsza ocena spośród wybranych krajów regionu. Nieznacznie niżej oceniana jest atrakcyjność południowych sąsiadów Polski – Czech (3,6) i Słowacji (3,2). Szczególnie korzystnie oceniony został stan polskiej gospodarki – 71% badanych ocenia go pozytywnie lub bardzo pozytywnie.

Assessment of the attractiveness of individual areas in Poland



The report by KPMG in Poland – Towards Development. Polish-Italian Economic and Business Cooperation – was prepared by KPMG in Poland in cooperation with the Embassy of Italy in Poland under the honorary patronage of the Ministry of Economy

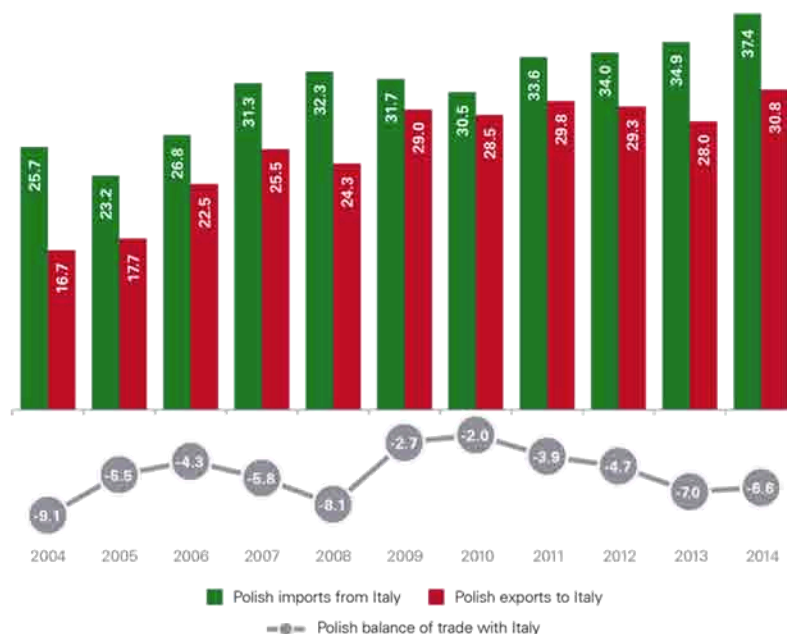
L'Italia e' il 4° esportatore di prodotti in Polonia e il 5° importatore di prodotti polacchi

Dopo i primi tre anni dall'adesione della Polonia all'Unione europea lo scambio delle merci tra la Polonia e l'Italia ha registrato un notevole aumento. Anche nei tempi della crisi che ha travolto l'Europa, la Polonia ha mantenuto un livello stabile della domanda dei prodotti italiani: dal 2007 questo continua a superare il valore di 30 miliardi di zloty.

Włochy są 4. największym dostawcą towarów do Polski i 5. co do wielkości odbiorcą polskich produktów

Po trzech pierwszych latach obecności Polski w Unii Europejskiej obroty towarów między Polską a Włochami wyraźnie wzrosły. Także w czasie panującego w Europie kryzysu finansowego Polska zgłaszała stabilny popyt na włoskie produkty – od 2007 roku utrzymuje się on na poziomie powyżej 30 mld zł.

Polish-Italian trade (PLN billion)



The report by KPMG in Poland – Towards Development. Polish-Italian Economic and Business Cooperation – was prepared by KPMG in Poland in cooperation with the Embassy of Italy in Poland under the honorary patronage of the Ministry of Economy

Uno degli elementi importanti dello scambio commerciale tra Polonia e Italia e' rappresentato dai prodotti agroalimentari. Nel 2014 la Polonia ha acquistato dall'Italia prodotti alimentari per oltre 2 miliardi di zloty. In tale tipologia la quota maggiore e' rappresentata da frutta e noci (445 mio PLN) seguita da bevande alcoliche, analcoliche e aceto (262 mio PLN). La cosa interessante e' che la lonia esporta in Italia più prodotti agroalimentari di quanti ne importa. Nel 2013 le esportazioni dei prodotti polacchi in Italia avevano un valore di 3,6 miliardi di zloty, di cui la quota maggiore era rappresentata da carni e frattaglie (1,6 miliardi PLN), seguite da prodotti caseari, uova e miele (0,7 miliardi PLN).

Gli investitori italiani sono soddisfatti dell'attuale collaborazione e programmano altri investimenti

Ben 98% degli investitori italiani intervistati ha valutato in modo positivo gli ultimi 20 anni della collaborazione economica e commerciale tra Polonia e Italia. Di più, nei prossimi 3 anni il 60% di loro intende aumentare l'impegno del proprio capitale in Polonia. Nella maggioranza (il 65%) questi programmi di investimento prevedono il potenziamento della capacità produttiva.

Tra le cinque aree più promettenti elencate dagli investitori italiani, dal punto di vista delle prospettive di rafforzamento dei rapporti tra l'Italia e la Polonia nei prossimi dieci anni, sono stati elencati i settori: alimentare

Jednym z ważnych elementów polsko-włoskiej wymiany handlowej są produkty spożywcze. W 2014 roku Polska zakupiła z Włoch produkty spożywcze warte ponad 2 mld zł. W tej kategorii największy udział miały owoce i orzechy (445 mln zł) oraz napoje alkoholowe, bezalkoholowe i ocet (262 mln zł). Co ciekawe, Polska eksportuje do Włoch więcej produktów spożywczych niż ich importuje. W 2013 roku polski eksport do Włoch był wart 3,6 mld zł, z czego najwięcej stanowiły mięso i podroby (1,6 mld zł) oraz produkty mleczarskie, jaja i miód (0,7 mld zł).

Włoscy inwestorzy są zadowoleni z dotychczasowej współpracy i planują dalsze inwestycje

Aż 98% badanych włoskich inwestorów pozytywnie ocenia ostatnie 20 lat polsko-włoskiej współpracy gospodarczej i biznesowej. Co więcej, aż 60% z nich zamierza w ciągu najbliższych 3 lat zwiększyć zaangażowanie kapitału w Polsce. W większości (65%) plany inwestycyjne obejmują zwiększanie mocy produkcyjnej. Do pięciu najbardziej perspektywicznych obszarów, w których zdaniem włoskich inwestorów współpraca polsko-włoska rozwinie się w ciągu najbliższych 10 lat, należą: branża spożywcza (57% wskazań), motoryzacja (52%), rynek dóbr luksusowych (44%),

(indicato dal 57% degli intervistati), automotive (52%), mercato dei beni di lusso (44%), abbigliamento e calzature (34%) nonché settore alberghiero, turismo e ricreazione (25%).

Commenti ai dati

“Occorre puntualizzare la reciproca apertura degli italiani e dei polacchi che permette di mantenere buoni rapporti commerciali e di aumentare gradualmente l’ambito della collaborazione. Il carattere positivo di tali rapporti, nel mondo delle imprese, trova conferma nelle dichiarazioni di ben il 94% degli intervistati italiani che raccomanderebbero la Polonia ad aziende estere che finora non hanno ancora deciso di investire in questo Paese, come una localizzazione interessante per chi vuole insediarsi in questa area geografica. Gli italiani sono famosi nel mondo per la produzione dei beni di lusso di altissima qualità. Tra i marchi di lusso presenti in Polonia la quota maggiore (il 22%) spetta proprio ai marchi italiani. Le autovetture di lusso di produzione italiana godono in Polonia di una popolarità sempre crescente: nel 2014 ben 68% delle autovetture di lusso immatricolate in Polonia erano marche italiane.” – spiega **Andrea De Gaspari, senior manager nel dipartimento dei servizi di consulenza, Italian Desk della KPMG in Polonia.**

“Il maggiore impegno delle imprese italiane in Polonia riguarda il settore automotive. Le aziende del settore automotive, che in totale sono quasi 20, impiegano circa 15 mila lavoratori il che equivale al 17% di tutti i dipendenti che lavorano nelle imprese con il capitale italiano nel nostro paese. In un orizzonte temporale più lungo, gli investitori italiani non hanno intenzione di lasciare il mercato polacco. Tutti gli intervistati dichiarano che in una prospettiva dei prossimi 10 anni continueranno la loro attività in Polonia e solo il 3% nei prossimi 5 anni ha intenzione di spostare una parte rilevante delle proprie attività fuori dai confini polacchi. Tuttavia, per poter realizzare in modo efficace i programmi di investimento, le aziende si aspettano un maggiore supporto da parte del settore pubblico, soprattutto una semplificazione delle modalità di accesso agli aiuti pubblici e una minore burocrazia.” – afferma **Jacek Bajger, partner nel dipartimento della consulenza fiscale, Italian Desk della KPMG in Polonia.**

branża odzieżowa i obuwnicza (34%) oraz hotelarstwo, turystyka i rekreacja (25%).

Komentarze do wyników

“Warto zwrócić uwagę na wzajemną otwartość Włochów i Polaków, która umożliwia utrzymywanie dobrych relacji biznesowych i stopniowe zwiększanie zakresu współpracy. Niewątpliwie potwierdzeniem pomyślnych kontaktów biznesowych jest deklaracja aż 94% włoskich respondentów, że poleciliby Polskę firmom zagranicznym, które dotąd nie zdecydowały się rozpocząć tu swojej działalności, jako atrakcyjne miejsce w regionie na inwestycje. Włosi słyną na świecie z produkcji najwyższej jakości dóbr luksusowych. Spośród obecnych w Polsce marek luksusowych najwięcej (22%) stanowią właśnie marki włoskie. Włoskie samochody luksusowe cieszą się w Polsce coraz większą popularnością – w 2014 roku aż 68% rejestracji samochodów luksusowych w Polsce stanowiły marki włoskie.” – mówi **Andrea De Gaspari, Kierownik Italian desk w KPMG w Polsce.**

“Największe zaangażowanie włoskich przedsiębiorstw w Polsce zauważalne jest w przemyśle motoryzacyjnym. Blisko 20 firm z branży motoryzacyjnej zatrudnia około 15 tys. osób, co stanowi 17% łącznego zatrudnienia firm z włoskim kapitałem działających w naszym kraju. W dłuższym okresie włoscy inwestorzy nie zamierzają opuszczać polskiego rynku. Każdy z badanych zadeklarował, że w perspektywie 10 lat będzie prowadzić działalność w Polsce, a tylko 3% chce przenieść istotny element działalności poza Polskę w ciągu 5 lat. Jednakże, aby efektywnie realizować planowane inwestycje, firmy oczekują większego wsparcia ze strony sektora publicznego – przede wszystkim uproszczenia dostępu do pomocy publicznej i ograniczenia biurokracji.” – mówi **Jacek Bajger, partner w dziale doradztwa podatkowego, zespół Italian Desk w KPMG w Polsce.**



“Gli imprenditori italiani sono stati tra i primi a scorgere il potenziale dell’economia polacca già all’inizio degli anni novanta, e in alcuni casi hanno investito qui prima ancora che la Polonia trasformasse il proprio regime in quello democratico e basato sull’economia di mercato. I risultati di tali iniziative presentate in questo rapporto, sono molto soddisfacenti. Attualmente siamo tra i maggiori investitori esteri e le nostre aziende e i nostri marchi vantano una posizione molto forte dei consumi, dei beni intermedi e dei beni di investimento. Inoltre, siamo partner attivi in numerosi progetti infrastrutturali adottati dal governo polacco. Sia le grandi società che le piccole e medie imprese trovano qui un clima favorevole all’attività economica. Le imprese italiane esprimono una valutazione molto positiva dell’ambiente di business in Polonia, anche se naturalmente di tanto in tanto riscontrano alcune difficoltà, principalmente dovute alle differenze culturali nel mondo degli affari o alle diverse procedure legali ed amministrative. In questi casi si può ricorrere, e normalmente con un buon esito, all’assistenza dell’Ambasciata. Disponiamo di un’ampia rete di rapporti con molte amministrazioni pubbliche e altre istituzioni. Volendo rafforzare la propria presenza sul mercato le aziende italiane possono anche contare sul supporto dell’Agenzia per la promozione all’estero e l’internazionalizzazione delle imprese italiane (ICE) e della Camera di commercio italiana.” – dice **Alessandro De Pedys, Ambasciatore d’Italia in Polonia.**

SUL RAPPORTO:

Il rapporto intitolato “Direzione: sviluppo! Cooperazione economica e commerciale tra Polonia e Italia” e’ stato preparato dalla KPMG in Polonia in collaborazione con l’Ambasciata della Repubblica Italiana in Polonia e sotto l’egida del Ministero dell’Economia. La pubblicazione riporta una sintesi dell’attuale stato della cooperazione tra Polonia e Italia e la valutazione espressa dagli investitori dell’attrattiva della Polonia dal punto di vista degli investimenti, nonché elenca le aree più promettenti della futura cooperazione tra i due Paesi insieme ad una analisi macroeconomica dei rapporti economici italo-polacchi, in particolare presentando per esempio i dati di dettaglio relativi allo scambio commerciale e agli investimenti diretti esteri. La pubblicazione si basa sull’indagine condotta nel febbraio e marzo 2015 con la metodologia di interviste telefoniche e di questionari, a cui hanno partecipato 97 imprese italiane che rappresentano il 22% del mercato delle imprese italiane in Polonia in termini di occupazione. Quasi la metà degli intervistati e’ rappresentata da presidenti, vicepresidenti e amministratori delle imprese italiane (46%).

“Włoskie firmy bardzo pozytywnie oceniają otoczenie biznesowe w Polsce, chociaż naturalnie od czasu do czasu pojawiają się pewne problemy, głównie związane z odmienną kulturą biznesu, czy różnicami w procedurach prawno-administracyjnych. W takich przypadkach z pozytywnym zwykle skutkiem można skorzystać z pomocy Ambasady. Posiadamy bogatą sieć kontaktów z wieloma oddziałami administracji publicznej i innych instytucji. Chcąc wzmocnić swą obecność na rynku, włoskie firmy mogą też liczyć na wsparcie Włoskiej Agencji ds. Handlu (Italian Trade Agency) i Włoskiej Izby Handlowej. Firmy włoskie jako jedne z pierwszych dostrzegły potencjał polskiej gospodarki już na początku lat dziewięćdziesiątych, a w niektórych przypadkach inwestowały tu jeszcze zanim Polska przyjęła ustrój demokratyczny i gospodarkę rynkową. Rezultaty tych działań, przedstawione w niniejszym raporcie, są bardzo zadowalające. Aktualnie jesteśmy jednym z największych inwestorów, a nasze firmy i marki cieszą się bardzo silną pozycją na rynku towarów dla konsumentów, pośredników i inwestorów. Ponadto aktywnie uczestniczymy w wielu projektach infrastrukturalnych przyjętych przez polski rząd. Zarówno duże spółki jak i MŚP znajdują tutaj dobry klimat dla biznesu.” – mówi **Alessandro De Pedys, Ambassador Włoch w Polsce.**

O RAPORCIE:

Raport pt. „Kierunek rozwój! Polsko-włoska współpraca gospodarcza i biznesowa” został przygotowany przez KPMG w Polsce we współpracy z Ambasadą Włoch w Polsce i pod honorowym patronatem Ministerstwa Gospodarki. Publikacja stanowi podsumowanie dotychczasowej współpracy Polski i Włoch i zawiera dokonaną przez włoskich inwestorów ocenę atrakcyjności inwestycyjnej Polski, a także perspektywiczne obszary współpracy obu krajów oraz analizę makroekonomiczną polsko-włoskich relacji gospodarczych, m.in. szczegóły dotyczące wymiany handlowej i bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Publikacja została oparta na badaniu przeprowadzonym w lutym i marcu 2015 roku metodą wywiadów telefonicznych oraz ankiet na grupie na grupie 97 włoskich firm, które odpowiadały za 22% rynku firm włoskich w Polsce pod względem zatrudnienia. Blisko połowę respondentów stanowili prezesi, wiceprezesi i członkowie zarządu firm włoskich (46%).



SULLA KPMG:

KPMG è un Network globale di società di servizi professionali di audit, consulenza fiscale ed economica, con oltre 162 mila persone che operano in 155 paesi nel mondo. Le entità che fanno parte del network KPMG di entità indipendenti sono affiliate a KPMG International Cooperative (“KPMG International”), entità di diritto svizzero. In Polonia la KPMG opera dal 1990. Attualmente impiega oltre 1 200 persone a Varsavia, Cracovia, Poznan, Wrocław, Danzica, Katowice i Łódź. Maggiori dettagli sul sito kpmg.pl.

O KPMG:

KPMG to międzynarodowa sieć firm świadczących usługi z zakresu audytu, doradztwa podatkowego i doradztwa gospodarczego.

KPMG zatrudnia ponad 162 000 pracowników w 155 krajach. Niezależne firmy członkowskie sieci KPMG są stowarzyszone z KPMG International Cooperative (“KPMG International”), podmiotem prawa szwajcarskiego. Każda z firm KPMG jest odrębnym podmiotem prawa. W Polsce KPMG działa od 1990 roku. Obecnie zatrudnia ponad 1 200 osób w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi. Więcej na stronie kpmg.pl.





Mediazione commerciale in Polonia: una nuova opportunità per il commercio a valere dal 1 gennaio 2016

Mediacja gospodarcza w Polsce: nowa jakość w biznesie od 1 stycznia 2016 roku.

*Soluzioni nella legge per
l'incentivazione all'utilizzo di meto-
dologie bonarie nella composizione
dei conflitti*

Dal 1 gennaio 2016 è entrata in vigore la legge per l'incentivazione di metodologie bonarie nella composizione dei conflitti, redatta dal Ministero dell'Economia in cooperazione con il Ministero di Giustizia.

Le nuove disposizioni devono innanzitutto contribuire a far salire il numero delle controversie indirizzate alla mediazione e a rafforzare la consapevolezza delle imprese a proposito della mediazione per la composizione delle liti quale alternativa ai giudizi in Tribunale. Questa soluzione permette anche di affrontare il relativo conflitto in una maniera più economica, più rapida e meno formalistica.

Il progetto riguarda inter alia un sistema di misure procedurali e organizzative, così come incentivi economici. Sono anche introdotte regolamentazioni riguardanti le qualifiche dei mediatori. Ciò che per il commercio appare estremamente importante è il fatto che con le soluzioni proposte vi siano anche incentivazioni fiscali. La bozza legislativa contiene la possibilità di calcolare - nel corso di un periodo d'imposta corrente - la variazione dell'imposta sul valore aggiunto, nonché l'ulteriore documentazione modificata in relazione alla variazione di entrate e spese d'esercizio [variazione della base d'imposta per la "PIT" (i.e. imposta sul reddito delle persone fisiche) e per la "CIT" (i.e. imposta sul reddito delle persone giuridiche)] connesse con l'accordo transattivo in questione; ciò avrà come conseguenza che gli incomodi collegati con l'attuale dovere di effettuare le variazioni con effetto retroattivo diventino sensibilmente più ridotti.

Nella legge sono introdotte una serie di variazioni nella procedura civile, inter alia circa i costi processuali, e sarà ammesso calcolare sui costi processuali finali i costi di una mediazione svolta in base alle disposizioni del

*Rozwiązania ustawy o wspieraniu
polubownych metod rozwiązywania
sporów*

Dnia 1 stycznia 2016 roku wchodzi w życie ustawa o wspieraniu polubownych metod rozwiązywania sporów przygotowana przez Ministerstwo Gospodarki we współpracy z Ministerstwem Sprawiedliwości.

Celem nowych przepisów jest przede wszystkim wzrost ilości spraw gospodarczych kierowanych do mediacji



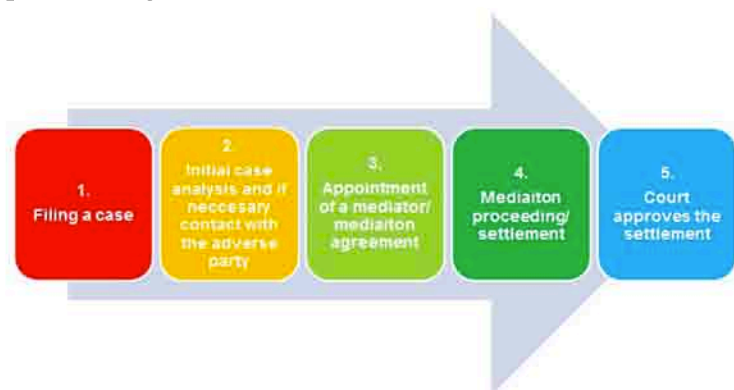
oraz podniesienie świadomości przedsiębiorców, że mediacja może być alternatywą wobec procesu sądowego. Takie rozwiązanie umożliwia też zakończenie konfliktu w tańszy, szybszy i mniej sformalizowany sposób.

Ustawa wprowadza m.in system uprawnień proceduralnych i organizacyjnych oraz zachęt ekonomicznych. Wprowadzone są również regulacje dotyczące kwalifikacji mediatorów stałych. To co niezwykle ważne dla biznesu to także fakt, iż wśród nowych rozwiązań są także zachęty podatkowe. Ustawa wprowadza możliwość

Tribunale. Alcune spese processuali collegate con la conduzione di una procedura di mediazione sottostaranno anch'esse a variazioni. Tutte le soluzioni proposte nella bozza devono - in particolare - indurre le parti ad intraprendere passi al fine di comporre transattivamente le liti, in luogo d'intraprendere azioni giudiziali.

Tra le più significative riforme nell'ambito della mediazione vi sono, inter alia:

- l'introduzione di un obbligo, già nel primo scritto processuale, i.e. nell'atto di citazione, di informare se le parti abbiano compiuto passi - al fine della composizione del conflitto - per l'attuazione di una mediazione, oppure di un altro metodo alternativo,
- una valutazione da compiersi - da parte del Giudice - in ogni fase del processo circa la possibilità di risolvere la relativa lite in maniera consensuale andando incontro alla motivazione delle parti d'intraprendere una mediazione,
- l'esenzione da tasse giudiziarie della richiesta di omologazione di un accordo transattivo stragiudiziale siglato dinanzi a un mediatore,
- una facilitazione della possibilità di selezionare un mediatore da una lista di pubblico accesso di mediatori muniti di apposita qualifica,
- la trasmissione più rapida possibile al mediatore dei dati di contatto delle parti, al fine di accelerare la tempistica per la soluzione bonaria della questione,
- la possibilità di esonerare i non abbienti dai costi di una procedura giudiziale.



Nella legge vi sono anche inserite variazioni nell'ambito della giurisdizione arbitrale. **Le nuove soluzioni qui suggerite si riferiscono inter alia a:**

- l'introduzione dell'istanza unica dinanzi a Tribunali ordinari per il riconoscimento, oppure per l'accertamento dell'esecutorietà, o per l'annullamento, di lodi di collegi arbitrali.
- l'accorciamento da tre a due mesi del termine per la

rozliczenia faktury korygującej i innych dokumentów korygujących w zakresie korekty przychodu oraz kosztów uzyskania przychodów (korekta podstawy opodatkowania w PIT i CIT) w bieżącym okresie rozliczeniowym, co zmniejszy uciążliwości w stosunku do dzisiejszego obowiązku dokonywania korekty wstecz.

Ustawa wprowadza także szereg zmian w procedurze cywilnej, w tym w zakresie kosztów sądowych i pozwala na zaliczenie kosztów mediacji prowadzonej na skutek skierowania przez sąd do wydatków sądowych. Zmianie ulegają także niektóre opłaty sądowe związane z prowadzeniem postępowania mediacyjnego. Wszystkie rozwiązania zaproponowane w ustawie mają przede wszystkim skłaniać strony do podejmowania prób polubownego rozwiązywania sporu zamiast kierowania sprawy do sądu.

Do najistotniejszych nowych regulacji w zakresie mediacji należą m.in.

- wprowadzenie obowiązku poinformowania w pierwszym piśmie procesowym, tj. w pozwie, czy strony podjęły próbę mediacji lub innej alternatywnej metody rozwiązania sporu,
- dokonywanie na każdym etapie procesu przez sędziego oceny czy sprawa może zostać zakończona polubownie i nakłanianie stron do mediacji,
- uwolnienie od opłaty sądowej wniosku o zatwierdzenie ugody pozasądowej zawartej przed mediatorem,
- ułatwienie wyboru mediatora z publicznie dostępnej listy stałych mediatorów,
- techniczne zmiany proceduralne, w tym jak najszybsze przekazywanie danych kontaktowych stron mediatorowi, co ma zwiększyć tempo rozpatrywania spraw,
- możliwość zwolnienia od kosztów mediacji sądowej osób ubogich.

Ustawa wprowadza także zmiany w zakresie arbitrażu. Tutaj nowe rozwiązania dotyczą m.in.

- wprowadzenia jednoinstancyjności prowadzonych w sądach powszechnych spraw o uznanie lub stwierdzenie wykonalności wyroków krajowych sądów polubownych oraz postępowań ze skarg o uchylenie wyroku sądu polubownego (tzw. postępowania postarbitrażowe)
- skrócenia terminu na wniesienie skargi o uchylenie wyroku sądu polubownego z trzech do dwóch miesięcy.

Rozwiązanie sporu w drodze polubownej ułatwi przedsiębiorcom prowadzenie działalności i pozwoli



presentazione di un ricorso per annullamento di un lodo arbitrale.

La soluzione di conflitti in maniera bonaria facilita le imprese nell'esercitare la propria attività economica, permettendo loro di proseguire la collaborazione tra di loro, il che - di regola - non è più possibile a seguito di un lungo e difficile procedimento giudiziario. Deve essere inoltre rimarcato che il problema di processi in materia commerciale lunghi e costosi riguarda tutte le imprese in Polonia, tra cui anche gli investitori. Tali questioni danno spesso luogo a processi complessi e stratificati, i quali pregiudicano la collaborazione tra le parti. Per tale ragione sussiste la necessità d'istituzioni, oppure centri di mediazione, che siano capaci di conciliare professionalmente un conflitto insorto e.g. tra un investitore estero ed il proprio partner contrattuale polacco. Con questa finalità opera a Varsavia il Centro di Mediazione Internazionale, il cui scopo consiste nel comporre controversie sorte nell'ambito del commercio internazionale. Il Centro di Mediazione Internazionale (www.mcm.org.pl) è operativo presso camere di commercio internazionali e bilaterali.

kontynuować współpracę pomiędzy firmami, co z reguły nie jest możliwe po długotrwałym i kosztownym procesie sądowym.



Warto zauważyć, że problem przewlekłych i kosztownych procesów gospodarczych dotyka wszystkich przedsiębiorców w Polsce, w tym także inwestorów. Tego rodzaju sprawy to niejednokrotnie złożone, kompleksowe procesy, rujnujące współpracę pomiędzy stronami i paraliżujące ich aktywność biznesową. Tym samym potrzeba instytucji, ośrodków mediacji, które w sposób profesjonalny są w stanie rozwiązać konflikt powstały pomiędzy inwestorem zagranicznym a jego kontrahentem w Polsce. W tym duch działa w Warszawie Międzynarodowe Centrum Mediacji dedykowane rozwiązywaniu sporów gospodarczych w obrocie międzynarodowym, działające przy międzynarodowych bilateralnych izbach przemysłowo-handlowych (www.mcm.org.pl).

Evento di Natale CCIIP 2015

Świąteczne wydarzenie CCIIP 2015



Martedì 15 dicembre 2015, nella sede dell'Ambasciata d'Italia a Varsavia, si è svolto il ricevimento di Natale organizzato dalla Camera di Commercio e dell'Industria Italiana in Polonia.

Alla presenza di 110 ospiti tra soci e amici della comunità italiana, la Camera di Commercio ha voluto festeggiare, nell'elegante contesto dell'Ambasciata d'Italia, la chiusura di un anno intenso e pieno di grandi soddisfazioni. Hanno dato lustro con la loro presenza i rappresentanti di Lewiatan, KIG, IGCC, Camera di Commercio Olandese, Francese e Spagnola.

La serata si è aperta con i saluti dell'Ambasciatore **S.E. Alessandro De Pedys**, il quale ha fatto gli onori di casa sottolineando come l'Ambasciata d'Italia sia stata molto felice di poter ospitare per la prima volta il ricevimento di Natale della Camera di Commercio.

"E' passato un anno da quando ho dato il mio parere positivo alla concessione del riconoscimento ufficiale alla Camera di Commercio Italiano in Polonia da parte del nostro Ministero dello Sviluppo Economico. Una decisione importante e non facile della quale però non mi sono assolutamente pentito. La Camera sta facendo un ottimo

We wtorek 15 grudnia 2015 r. w Ambasadzie Włoch w Warszawie odbyło się świąteczne przyjęcie zorganizowane przez Włoską Izbę Handlowo-Przemysłową w Polsce.

Włoska Izba świętowała zakończenie intensywnego i owocnego roku w obecności 110 gości, Członków i przyjaciół z włoskiej społeczności, w eleganckiej siedzibie Ambasady Włoch. Swoją obecnością zaszczytili nas przedstawiciele Konfederacji Lewiatan, Krajowej Izby Gospodarczej, IGCC, Holenderskie Izby, Francuskiej Izby i Hiszpańskiej Izby.

Wieczór zainaugurował Ambasador, **J.E. Alessandro De Pedys**, podkreślając, że Ambasadzie Włoch jest niezmiernie miło gościć po raz pierwszy Bożonarodzeniowe przyjęcie Włoskiej Izby.

"Miną rok, odkąd wyraziłem moją pozytywną opinię nt przyznania oficjalnego uznania dla Włoskiej Izby Handlowo-Przemysłowej w Polsce przez [Włoskie] Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego. To ważna i niełatwa decyzja, której absolutnie nie żałuję. Izba wykonuje świetną robotę, nowi członkowie dołączyli w ciągu roku, a starzy członkowie pozostali. Miałem okazję osobiście ocenić jej kondycję finansową, witalność i chęć do



lavoro, nuovi soci hanno aderito nel corso dell'anno e i vecchi soci sono rimasti. Ho personalmente avuto modo di appurare la solidità finanziaria e la vitalità e volontà di costruire progetti importanti. L'Italia è uno dei principali partner della Polonia in settori cruciali ed è giusto che il Paese abbia una Camera di Commercio forte e attiva".

Il Presidente della Camera di Commercio **Piero Cannas**, nel suo intervento ha voluto dapprima ringraziare tutti i presenti della loro presenza: *"Vorrei ringraziare tutti i presenti per essere qui e far sentire in questo modo la vicinanza alla nostra istituzione. Per noi è un motivo di orgoglio poter chiudere l'anno in questa sede così prestigiosa. L'importante riconoscimento ministeriale ha cambiato le prospettive di crescita della Camera: sono aumentate le opportunità ma anche i doveri. Siamo riusciti a mantenere un equilibrio tra ricavi e servizi offerti e questo è potuto avvenire grazie alla costruzione di una struttura organizzativa funzionale e propositiva. In considerazione del carattere nazionale della nostra Associazione intendiamo rafforzare la nostra struttura per avere una presenza sempre più capillare sul territorio nonché consolidare gli ottimi rapporti con le altre Camere estere".*

Altro momento importante della serata è stata la premiazione di **Enrico Bottero**, General Manager della Ferrero Commercial Polska, che ha ricevuto direttamente dalle mani dell'Ambasciatore **S.E. Alessandro De Pedys** l'alta onorificenza del Presidente della Repubblica Italiana di Cavaliere dell'Ordine della Stella d'Italia.



tworzenia wielkich projektów. Włochy są głównym partnerem Polski w kluczowych sektorach i dobrze, że Kraj ma silną i aktywną Izbę."



Prezes Włoskiej Izby, **Piero Cannas**, w swoim przemówieniu najpierw podziękował zebrany:

"Chcę podziękować wszystkim za przybycie i pokazanie, że wspieracie naszą instytucję. Jesteśmy dumni, że możemy podsumować roku w tak prestiżowym miejscu. Otrzymanie ważnego uznania ministerialnego zmieniło perspektywy rozwoju Włoskiej Izby: zwiększyły się nie tylko możliwości, ale także obowiązki. Udało nam się zachować równowagę między przychodami i świadczonymi usługami dzięki utworzeniu sprawnie działającego i proaktywnego zespołu. Ze względu na ogólnopolski zasięg naszego Zrzeszenia, zamierzamy wzmocnić naszą strukturę, aby zwiększyć obecność w terenie oraz umocnić dobrą współpracę z innymi zagranicznymi Izbami."

Kolejnym ważnym momentem wieczoru było wręczenie wyróżnienia dla **Enrico Bottero**, General Manager z Ferrero Commercial Polska, który otrzymał bezpośrednio z rąk **J.E. Alessandro De Pedys** wysokie odznaczenie Prezydenta Republiki Włoch: Krzyż Kawalerski Orderu Gwiazdy Włoch.

A fare da cornice conclusiva alla serata non è potuto mancare un buffet speciale, tutto incentrato sui prodotti del “made in Italy”, gentilmente offerti dalla **Castelli North Coast (Gruppo Nuova Castelli)**, dal menù italiano splendidamente cucinato dal Ristorante **Smak do Kwadratu** z Czeladzi. Gli ospiti hanno potuto inoltre gustare i prodotti gentilmente offerti dalla **Ferrero** nonché apprezzare l’ottimo caffè italiano **Don Caruso**, altro sponsor dell’evento. Un sentito ringraziamento va infine a **Civis Polska** per aver contribuito alla realizzazione di questa splendida serata.

Na zakończenie nie mogło zabraknąć specjalnego bufetu opartego na produktach “made in Italy” wspaniałomyślnie przekazanych przez firmę **Castelli North Coast (Grupa Nuova Castelli)** i włoskiego menu przygotowanego przez Restaurację **Smak do Kwadratu** z Czeladzi. Goście mogli spróbować produktów podarowanych przez **Ferrero** i napić się znakomitej włoskiej kawy **Don Caruso**, jednego ze sponsorów wydarzenia. Gorące podziękowania kierujemy również do **Civis Polska** za wsparcie realizacji tego wspaniałego wieczoru.

