

Stanowisko Pomorskiej Izby  
Przemysłowo-Handlowej - dnia 09.06.2004 r.  
na posiedzeniu Komitetu ds. Współpracy z Rosją KIG, Rady Biznesu  
Polska-Rosja oraz Klubu Wschodniego

1. Wieloletnie bogate doświadczenia predestynują Polskę do roli głównego eksperta z zakresie polityki wschodniej, co zauważyła i doceniła UE po akcesji dziesięciu nowych państw.
2. Komisja Europejska, dzięki inicjatywie komisarza Pascala Lamy, doprowadziła do stworzenia nowej jakości stosunków handlowych z Rosją. Jest to dla nas niezwykle ważne, gdyż wypowiedzenie zawartych wcześniej umów handlowych z Rosją i Ukrainą naraziłoby interesy Polski na stratę 1 miliarda dolarów w eksporcie do Rosji i na Ukrainę.
3. Rosja 30 kwietnia 2004 r podpisała w Luksemburgu umowę z UE, rozciągając na Polskę i pozostałe kraje wstępujące do UE zasady obowiązujące dotąd w handlu UE z Rosją.
4. Po raz pierwszy UE przyznała Polsce rację o zasadności inwestycji w Rosji, tym samym podkreślając pomostową rolę naszego kraju Polski w rozwoju gospodarki i demokracji na wschodzie.
5. Województwo Pomorskie i Gdańsk odgrywają szczególną rolę kontaktach z Rosją:
  - bliskość Obwodu Kaliningradzkiego (128 km), który ma specjalny status gospodarczo-ekonomiczny i jest jedyną enklawą pozostającą poza UE w naszym regionie;
  - działalność 400 firm z Polski w Obwodzie Kaliningradzkim;
  - stałe i sprawdzone kontakty z organizacjami samorządu gospodarczego, terytorialnego i organizacjami pozarządowymi w Kaliningradzie i Petersburgu;
  - obecność w Gdańsku trzech generalnych konsulatów: Rosji, Ukrainy i Białorusi oraz Rosyjskiego Ośrodka Nauki i Kultury.

**Co należy zrobić aby wykorzystać umowę z Luksemburga?**

1. Należy skierować fundusze bezpośrednio do organizacji samorządu gospodarczego na organizowanie misji handlowych, targów, utworzyć przedstawicielstwa handlowe, biura radców prawnych - do sporządzania umów handlowych i egzekwowania należności, a także utworzenie komputerowych banków ofert.
2. Należy wprowadzać zasadę bezpośredniego dofinansowywania organizacji samorządu gospodarczego i organizacji pozarządowych z pominięciem Ministerstwa, które zabija inicjatywę i chęci do pracy poprzez wymogi biurokracji.
3. Nawet zaczynając od realizacji prostych zadań, kierowanych bezpośrednio do samorządu gospodarczego i terytorialnego, bardzo szybko osiągniemy założone cele i doprowadzimy do bezpośredniej współpracy małych i średnich przedsiębiorstw, które nie mając gwarancji rządowych są bez szans na wejście na rynki wschodnie.
4. Należy umiejętnie wykorzystać potencjał rynków wschodnich czyli olbrzymi rynek zbytu, nieograniczone surowce i bogactwa naturalne.

Jerzy Kowalski

Prezes Zarządu PIPH

strona PIPH: [www.piph.pl](http://www.piph.pl)