

WIARYGODNOŚĆ Kontrahenta



PORADNIK
PRZEDSIĘBIORCY
2020

© PAIH S.A.

Niniejsza publikacja ma charakter informacyjny.
Została opracowana na podstawie informacji uznanych za wiarygodne
i nie stanowi wykładni ani opinii prawnej.

Wydawca: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

Warszawa, grudzień 2020 r.

Spis treści

- I. Wiarygodny partner biznesowy to klucz do sukcesu..... 6
- II. Kryzys sprzyja oszustwom w biznesie..... 8
- III. Poznaj swojego kontrahenta. Dobre praktyki weryfikacji firm..... 10
 - Pierwsze kroki..... 10
 - Co możesz samodzielnie zweryfikować..... 11
 - Zanim podpiszesz umowę..... 12
- IV. Przykłady oszustw. Wybrane rynki..... 13
 - Nigeria..... 13
 - Chiny..... 15
 - Wielka Brytania..... 16

I. Wiarygodny partner biznesowy to klucz do sukcesu



Pandemia covid-19 wywołała poważne zmiany w świecie biznesu. Jedną z nich jest zmiana sposobu nawiązywania i utrzymywania kontaktów biznesowych. Zarówno większość eventów gospodarczych jak i indywidualnych spotkań przedsiębiorców przeniosła się do przestrzeni wirtualnej.

Nowe warunki funkcjonowania, oparte o istniejące mechanizmy cyfrowe, znacząco ułatwiają wzajemną komunikację i likwidują problemy związane z odległością. Stwarzają jednak też szereg zagrożeń, zwłaszcza dla firm dopiero rozpoczynających ekspansję gospodarczą.

Coraz więcej spraw załatwiamy za pośrednictwem maila albo telefonu. Wideokonferencje stały się trwałym elementem naszego funkcjonowania. Niestety, brak możliwości bezpośrednich spotkań niesie większe ryzyko oszustwa. W ostatnim czasie do Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu trafia coraz więcej spraw polskich firm, które padły ofiarą oszustwa.

O ile przedsiębiorcy znają dobrze instrumenty prawne w Polsce i wiedzą w jaki sposób i gdzie szukać lub weryfikować informacje na temat potencjalnego kontrahenta, o tyle sytuacja w odniesieniu do innych państw jest bardziej skomplikowana.

Poniższe rady, przygotowane przez naszych ekspertów, to podstawowe zasady i wskazówki, którymi należy się kierować przy zawieraniu nowych kontraktów z zagranicznymi firmami. Dobrym początkiem dla rozpoczęcia bezpiecznych działań we współpracy z firmami z innych krajów, jest poznanie lokalnej kultury biznesu i podstawowych informacji o danym rynku. Pewne elementy, które z naszej perspektywy mogą wydawać się rażącym niedopatrzeniem, w innych krajach są dosyć powszechne: np. brak specjalnych domen firmowych dla adresów mailowych, czy nieaktualne wizytówki.

Często oszust podszywający się pod jakąś firmę, albo działający tylko w celu wyłudzeń, w momencie kiedy zorientuje się, że można poddać go weryfikacji, zrywa kontakt.

Kiedy firma padnie już ofiarą oszustwa, odzyskanie towaru lub pieniędzy jest najczęściej niemożliwe. Dlatego, zachęcamy do kontaktu z naszą Agencją na etapie, kiedy pojawiają się pierwsze wątpliwości co do uczciwości potencjalnego kontrahenta – wtedy możemy skutecznie pomóc.

Polska Agencja inwestycji i Handlu jest instytucją doradczą wchodzącą w skład Grupy Polskiego Funduszu Rozwoju (PFR), punktem pierwszego kontaktu dla eksporterów i inwestorów. Jednym z obszarów działań Agencji jest weryfikacja potencjalnego partnera biznesowego. Nasz doświadczony zespół skutecznie wspiera przedsiębiorców w tym zakresie, dzięki ścisłej współpracy z ekspertami PAIH działającymi na rynkach całego świata.

Znajdziemy wiarygodnego partnera biznesowego

Szukasz odbiorców swojego produktu lub usługi za granicą bądź poddostawców w Polsce? Nie musisz tego robić na własną rękę. Zgłoś się do nas. Przygotujemy dla Ciebie zweryfikowaną listę potencjalnych partnerów biznesowych.

Jak jeszcze wspieramy firmy w ekspansji?

W ramach naszej działalności oferujemy:

- Analizę potencjału eksportowego
- Przygotowanie pakietów informacyjnych
- Opracowanie strategii ekspansji na wybranych rynkach
- Organizację spotkań B2B
- Organizację misji biznesowych
- Wsparcie w kontaktach z administracją
- Webinaria i szkolenia na temat potencjału rozwojowego na zagranicznych rynkach

Zapraszamy do zapoznania się z ofertą PAIH na www.paih.gov.pl.

Skontaktuj się z nami!

Kontakt PAIH24:

+48 22 334 99 55

paih24@paih.gov.pl

[formularz kontaktowy >>](#)

II. Kryzys sprzyja oszustwom w biznesie



Okres silnych zaburzeń rynkowych, charakteryzujący się – jak obecny kryzys wywołany pandemią – znacznym ograniczeniem popytu czy zerwaniem współpracy pomiędzy tradycyjnymi partnerami biznesowymi, może być z łatwością wykorzystany do oszustwa. W ostatnim czasie do KUKA dociera więcej sygnałów o próbach wyłudzenia dostaw przez przestępców podszywających się między innymi pod znane zagraniczne sieci handlowe.

Choć z naszej perspektywy nie obserwujemy na szczęście masowej skali tego zjawiska, to jednak jest ono stale obecne w międzynarodowym obrocie handlowym i dlatego w tym trudnym dla wielu przedsiębiorców czasie ostrzegamy ich i zalecamy wzmożoną czujność. Z jednej strony wszyscy działają teraz w stanie podwyższonej gotowości i wydają się bardziej wyczuleni na niecodzienne sytuacje. Z drugiej jednak, dla wielu firm, które straciły odbiorców i realnie zagraża im bankructwo z powodu gwałtownego spadku przychodów, „atrakcyjna” oferta od nieznanego kontrahenta może być kusząca. Taki mechanizm żerowania na osłabionych kryzysem firmach może się okazać kluczowy w skutecznym oszustwie – mówi Grzegorz Kwieciński, dyrektor departamentu ryzyka w KUKA.

Zdaniem Amelii Bień, dyrektor departamentu windykacji KUKA, współpracę z zagranicznymi kontrahentami należy zaczynać od dokładnego sprawdzania ich wiarygodności.

Można to zrobić, weryfikując firmy w tamtejszych rejestrach, odpowiednikach naszego KRS. Nie bójmy się też poprosić partnera o przedstawienie referencji lub listy klientów, którymi współpracuje oraz sprawdzić informacje na jego temat w internecie. Warto jednak pamiętać, że zdarzają się coraz częściej przypadki podszywania się pod inne firmy. Funkcjonują w sieci strony spółek, które tak naprawdę nie istnieją, a łudząco przypominają powszechnie znane podmioty – mówi Amelia Bień.

W Hiszpanii, Holandii, Irlandii i Niemczech działają rejestry długów w ramach biur gospodarczych. W Portugalii i na Słowacji publikowana jest lista dłużników podatkowych, ale już Austria, Hiszpania, Holandia i Finlandia nie upubliczniają danych firm zalegających z podatkami.

Jedną z najbardziej typowych metod oszustwa jest podszywanie się pod znaną firmę i zaproponowanie zakupu partii towaru z odroczonym terminem płatności, przy czym przestępcy posługują się adresami e-mail i nazwami stron internetowych minimalnie zmodyfikowanymi w stosunku do prawdziwego podmiotu.

Regularnie otrzymujemy ostrzeżenia o takich próbach. Oszuści posługują się nazwami dużych sieci handlowych, np. z Wielkiej Brytanii, zapraszając do kontaktu pod nieznacznie zmienionym adresem mailowym. Nasze doświadczenia ostatnich lat pokazują, że właśnie Wielkiej Brytanii podejmowano najwięcej tego typu działań wobec krajowych producentów, co może sugerować, że w proceder były zaangażowane osoby z polskiej mniejszości.

Czasem niestety skutecznie. A trzeba pamiętać, że ochrona udzielana przez firmy ubezpieczeniowe nie obejmuje szkód powstałych w następstwie czynów niedozwolonych – podkreśla Grzegorz Kwieciński.

Inny scenariusz to założenie firmy, która dla zdobycia zaufania dostawcy dokonuje na początku małych zamówień, uwiarygadniając się przy tym, a następnie składa duże zamówienie i znika z rynku, nie płacąc za nie.

Oszuści posługują się też np. phishingiem, starając się zainfekować komputery niebezpiecznym oprogramowaniem lub kradną z niego dane. Dlatego należy zwracać szczególną uwagę na nadawcę wiadomości i nie otwierać załączników z nieznanych adresów. Konieczne jest dokładne sprawdzanie nazw stron internetowych kontrahentów i ich adresów mailowych oraz weryfikowanie danych w ogólnodostępnych źródłach i rejestrach. Bardzo często w fałszywej wiadomości domena, z której ją wysłano, nie jest zgodna z nazwą firmy nadawcy, w nazwie firmy znajduje się błąd, a wiadomości zawierają niegramatyczne zwroty. To powinno wzbudzić naszą czujność.

Przed podpisaniem umowy z zagranicznym kontrahentem warto zadbać o wpisanie podstawowych klauzul kontraktowych albo takich, które uszczegóławiają warunki transakcji. Uregulować trzeba przede wszystkim przedmiot kontraktu, a więc określić nazwę towaru, jego rodzaj, gatunek, typ, rozmiar, jakość, dane techniczne oraz jego cenę jednostkową, a także walutę, w której będzie zapłacona, jak i wartość całego kontraktu. Precyzyjnie trzeba opisać ilość towaru, a także termin i warunki dostawy oraz samej płatności. Istotna jest również klauzula dotycząca zastrzeżenia prawa własności towaru do momentu całkowitej zapłaty. Warto też zawczasu określić prawo i właściwy sąd w przypadku konieczności dochodzenia roszczeń.

Wybierając z kolei instrumenty zabezpieczające transakcje handlowe, należy sprawdzić, które elementy jakie konkretne rozwiązania zawierają oraz jaka jest ich cena. W przypadku większości ubezpieczeń należności handlowych oferowanych przez KUKE badanie wiarygodności finansowej kontrahenta, jak również jego ewentualna windykacja – nawet gdy dotyczy to podmiotów zagranicznych – są prowadzone bez dodatkowych opłat. Całkowity koszt ubezpieczenia łatwo sprawdzić na dostępnych na stronie internetowej kalkulatorach.

KUKE S.A

ul. Krucza 50

00-025 Warszawa

+48 22 108 99 70

801 060 106

kontakt@kuke.com.pl

www.kuke.com.pl

III. Poznaj swojego kontrahenta

DOBRE PRAKTYKI WERYFIKACJI FIRM



Pierwsze kroki

Poniżej prezentujemy kilka prostych zasad, o których należy szczególnie pamiętać nawiązując relacje z nowym partnerem biznesowym. Zapoznaj się z dobrymi praktykami, które pozwolą Ci uchronić się przed oszustwem.

1

Oszuści często podszywają się pod prawdziwe firmy. Jest to bardzo stara metoda, często kojarzona z „podróbkami”. Nieraz nazwa fałszywej firmy różni się zaledwie jedną literą lub znakiem od tej, na którą się powołuje. Dlatego zwracaj wagę na szczegóły. Uważnie sprawdź adres strony internetowej, adres mailowy oraz identyfikację wizualną (logo itd.).

2

Jeżeli masz wątpliwości, czy osoba, która kontaktuje się z Tobą na pewno reprezentuje firmę lub instytucję, na którą się powołuje, skontaktuj się z tym podmiotem poprzez ogólnodostępne dane kontaktowe i spytaj, czy dana osoba pracuje dla danego podmiotu.

3

Warto sprawdzić opinie na temat firmy dostępne w internecie, na różnych forach specjalistycznych lub branżowych. Pamiętaj jednak, że nie muszą być one obiektywne i odzwierciedlać stanu faktycznego. Jeśli masz już wątpliwości i pokrywają się one z internetowymi opiniami – zwróć się do pracowników naszej Agencji.

4

Postaraj się poznać swojego potencjalnego partnera biznesowego. Jeżeli znacie się tylko za pośrednictwem mailowej korespondencji, umów się na spotkanie, a jeśli jest to niemożliwe, zaproponuj wideokonferencję. Im bardziej rozbudujesz dany kontakt, tym większa szansa, że ewentualny oszust, w którymś momencie popełni błąd.



Co możesz samodzielnie zweryfikować?

Szereg informacji możesz samodzielnie w łatwy sposób zweryfikować. Oczywiście w przypadku poszczególnych krajów istnieją różne źródła do weryfikacji. Dlatego warto w pierwszej kolejności poznać podstawowe informacje na temat danego rynku i lokalnego środowiska biznesu.



Jeżeli firma, z którą chcesz rozpocząć negocjacje, posługuje się specjalnymi certyfikatami, możesz zwrócić się do instytucji wystawiającej dany certyfikat, w celu potwierdzenia jego autentyczności.



Jeśli nie masz pewności czy dany certyfikat jest rzeczywiście wymagany na danym rynku – skontaktuj się z pracownikami naszej Agencji. Udzieli Ci zarówno informacji o kraju, jak i systemie certyfikacyjnym.



Jednym z podstawowych sposobów weryfikacji jest analiza sprawozdania finansowego potencjalnego partnera.



Zwracaj szczególną uwagę na wysokość kapitału zakładowego – niski kapitał powinien wzbudzić twoją czujność.



Za pośrednictwem narzędzi internetowych (np. google maps) możesz sprawdzić adres danej firmy. Bądź ostrożny, kiedy okaże się, że jej siedzibą jest osiedle mieszkaniowe.



Poproś kontrahenta o referencje od partnerów biznesowych lub listę klientów, z którymi prowadzi współpracę. Warto potwierdzić u nich wiarygodność twojego potencjalnego kontrahenta.



Sprawdź czy potencjalny kontrahent nie jest w trakcie procedury upadłościowej lub czy ma zawieszoną działalność.



Zanim podpiszesz umowę

Szczególłą czujność zachowaj na ostatnim etapie, czyli przed podpisaniem umowy. Jest to najważniejszy dokument, będący podstawą określającą wzajemne relacje między twoją firmą a partnerem.



Bądź ostrożny, jeśli cena produktu jest bardzo atrakcyjna, ilość zamawianego towaru jest bardzo duża oraz potencjalny partner handlowy natychmiast przyjmuje Twoje warunki współpracy.



Nie wysyłaj żadnych środków pieniężnych w ramach gwarancji uzyskania kontraktu.



Nie akceptuj próśb o odroczoną płatność i zawsze proś o 100 % przedpłatę, żeby zabezpieczyć się przed ryzykiem oszustwa.



Przed podpisaniem umowy poproś partnera o przekazanie dokumentów statutowych lub rejestracyjnych firmy, a także deklaracji o wysokości zysku.



Pamiętaj, żeby przed podpisaniem umowy jeszcze raz sprawdzić najważniejsze informacje w niej zawarte:

- szczegółowe dane identyfikacyjne firmy: nazwa, adres, numery identyfikacji podatkowej oraz określenie odpowiedzialności każdej ze stron,
- przedmiot kontraktu: nazwa towaru, dane techniczne, szczegółowy opis,
- ceny jednostkowe, ilości i wartości transakcji,
- warunki płatności i terminów dostawy,
- warunki reklamacji,
- zakres kar umownych.



Umowa może być zawarta w wielu językach, istotne jest określenie wersji językowej na potrzeby ewentualnego sporu w sądzie, pamiętaj o prawidłowym przetłumaczeniu strony (właściwa numeracja stron, przedmiot umowy, wskazanie prawa i sądu do rozstrzygania sporów)



Pamiętaj, zabezpiecz swoją transakcję handlową z kontrahentem, unikniesz niepotrzebnych strat – wykup polisę ubezpieczeniową. W tym celu możesz zwrócić się do KUKE (Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych).

IV. Przykłady oszustw

WYBRANE RYNKI

NIGERIA



Metoda na „nigeryjskiego księcia”

Najczęściej spotykanym rodzajem wyłudzenia jest tzw. metoda na „nigeryjskiego księcia”, który chce się podzielić majątkiem. Wyłudzenia te nazywają się 419 (ang. four one nine). Nazwa ta pochodzi od sekcji 419 nigeryjskiego prawa kryminalnego. Grupa oszustów, która działa w ten sposób nazywa się Yahoo Boys (odpowiednik dzisiejszej nazwy – G Boys). G-Boys podszywają się również pod firmy z Ghany, Togo, Kamerunu, Beninu i innych krajów.

Oszust proponuje ofierze podział pieniędzy, po dokonaniu przelewu na jej konto, ze źródła o wątpliwej legalności. Operacja ta często rzekomo wymaga dodatkowych działań w rodzaju założenia fikcyjnej działalności gospodarczej, przekupywania urzędników państwowych itp. Ofiara zwabiona chęcią zysku i nieznająca struktury urzędniczej państwa, z którego rzekomo mają zostać przelane pieniądze, godzi się na zainwestowanie własnych funduszy w celu przeprowadzenia „operacji”. Opłaty ponoszone przez ofiarę są w rzeczywistości przechwytywane przez oszusta, który następnie znika, nie dokonując ostatecznie żadnej wpłaty na rzecz ofiary. Przesyłane wiadomości są pisane zazwyczaj w języku angielskim. W większości przypadków wiadomość zawiera liczne błędy gramatyczne i ortograficzne. Niekiedy się zdarza, że list jest przesyłany w innym języku, całą wiadomość zaś przetłumaczono w translatorze.



Metoda „Advanced fee”

Inna bardzo popularną metodą wyłudzenia jest tzw. metoda „Advanced fee”. Schemat działania oszustów wygląda następująco: firma kontaktuje się z przedsiębiorcą i prosi o ofertę. W ramach przedstawionej propozycji firma prowadzi negocjacje cenowe, bądź od razu ją akceptuje. Najczęściej firma zgadza się na 100% przedpłaty i prosi o wystawienie faktury, którą zamierza opłacić przelewem bankowym. W dniu dokonania płatności kontrahent kontaktuje się z Przedsiębiorcą, przedstawiając idealnie podrobiony list z banku (z pieczętkami i podpisami), z którego wynika, iż bank nie może dokonać przelewu za towar, który nie posiada odpowiedniej rejestracji – w przypadku Nigerii jest to NAFDAC (dla produktów spożywczych i leków) oraz SON (dla wszystkich innych produktów). Kontrahent proponuje „idealne rozwiązanie” problemu i kontaktuje przedsiębiorcę ze swoją kancelarią prawną, która posiada profesjonalną stronę internetową oraz wszystkie dane kontaktowe. Kancelaria oferuje oczywiście pomoc w rejestracji NAFDAC, ale za uiszczeniem odpowiedniej opłaty. Po dokonaniu płatności za rejestrację towaru nigeryjska firma znika i nie ma z nią żadnego kontaktu.



Licytacja

Bardzo częstym przykładem wyłudzenia jest również dokonanie częściowej opłaty za towar przez fałszywego Kontrahenta, którego potem nie odbiera z portu i jest on przeznaczony na licytację za namiastkę ceny. Licytację tę wygrywa fałszywy kontrahent, a eksporter traci towar i nigdy nie otrzymuje pozostałej części płatności.



Metoda na zdobycie wizy

Kolejnym nagminnym przykładem oszustwa jest wyłudzenie listu zapraszającego do Polski w celu uzyskania wizy do UE. Taki fałszywy kontrahent otrzymuje wizę, ale tak naprawdę nigdy nie pojawia się na spotkaniu handlowym w Polsce.

CHINY

**Lukratywny kontrakt**

Częstym przykładem oszustwa jest obietnica zawarcia bardzo lukratywnego kontraktu. Ofiarą tego wyłudzenia padają głównie firmy z sektora MŚP, które nie posiadają jeszcze doświadczenia w eksporcie. Tego rodzaju oszustwa pozostają domeną firm, które funkcjonują na rynku nie dłużej niż dwa lata. Po tym okresie z uwagi na jawność wyłudzeń firmy są zamykane.

Schemat oszustwa wygląda następująco: przedsiębiorca otrzymuje wiadomość od potencjalnego kontrahenta chińskiego, który jest zainteresowany zakupem towaru lub usługi (organizacja wycieczki lub wydarzenia). Po otrzymaniu wyceny, firma wyraża zainteresowanie ofertą oraz składa zamówienie bez negocjowania ceny. Następnie chiński kontrahent przesyła projekt umowy, potwierdzający wielkość zamówienia, cenę oraz warunki płatności wraz z zaproszeniem do Chin w celu osobistego podpisania umowy z prezesem chińskiej spółki. Dodatkowo, powołuje się na kulturę biznesową, która zakłada, że kontrahent powinien przekazać prezesowi firmy wartościowy prezent.

Po przyjeździe do Chin okazuje się także, że zagraniczny przedsiębiorca ma pokryć koszty kolacji służbowej oraz opłaty notarialne i celnoskarbowe od zawieranej umowy. Zazwyczaj chiński kontrahent określa wielkość opłat pomiędzy 1.000 a 10.000 USD lub też procent od wartości kontraktu. Po uiszczeniu kosztów i powrocie do kraju brak jest jakiegokolwiek kontaktu z chińskim kontrahentem.

**Zmiana numeru konta**

Innym przykładem oszustwa jest podanie przed dostawą kolejnej partii towaru drogą mailową informacji, że numer rachunku bankowego chińskiego podmiotu uległ zmianie. W efekcie oszustwa firma przelewa środki na rzecz nieuprawnionego podmiotu.

**To ważne!**

W Chinach istnieje obowiązek posługiwania się w oficjalnym obiegu pieczęcią firmową, która musi znajdować się także na dokumentach, takich jak umowy czy faktury. Oficjalna pieczęć jest okrągła i przedstawia gwiazdę otoczoną nazwą firmy w chińskich znakach i może być jedynie w kolorze czerwonym. Jeżeli firma posługuje się pieczęcią o innym kształcie lub nie jest ona czerwona oznacza to, że nie jest ona oficjalną pieczęcią firmową. Zobacz, czy pieczęć jest autentyczna oraz czy posłużyła się nią osoba uprawniona (możesz to zweryfikować w Public Security Bureau oraz w samej spółce).

WIELKA BRYTANIA



Podszywanie się pod duże sieci handlowe

W Wielkiej Brytanii możemy mówić przede wszystkim o podszywaniu się pod duże i znane sieci handlowe takie jak Asda, John Lewis, Sainsbury's, Selco, Harrods, czy Tesco. Nasza czujność powinna być wzmożona już w momencie otrzymania maila z propozycją współpracy od jednej z tych sieci, zwłaszcza jeśli wcześniej nie mieliśmy z nią żadnych kontaktów biznesowych. Adres mailowy najczęściej do złudzenia przypomina ten oryginalny, dlatego warto uważnie mu się przyjrzeć, często jest to kwestia różnicy jednego znaku. Również sama treść maila może wydawać się podejrzana, zwłaszcza kiedy wygląda na zbyt standardową, bezosobową oraz znajdują się w niej błędy gramatyczne przypominające treści z automatycznych tłumaczy. Czasami warto przekleić treść maila do wyszukiwarki – wówczas okaże się, że dostało go przed nami wiele innych osób, które były mniej uważne i dały się złapać oszustowi, a swój problem wyczerpująco opisały na forach internetowych.

Proces ustalania współpracy z poważnym partnerem jest wieloetapowy i najczęściej taki partner prosi o wiele informacji na temat płynności finansowej, zdolności produkcyjnych, jakości, certyfikatów, procesów oraz o próbki lub możliwość sprawdzenia towaru. Dlatego szybkie i praktycznie bezkontaktowe załatwienie sprawy powinno być poważnym sygnałem ostrzegawczym, że mamy do czynienia z oszustem.

Niektórzy oszuści potrafią bardzo dobrze rozgrywać swoją ofiarę do samego końca. Na ostatnim etapie oszuści potrafią nagle poinformować o zmianie adresu dostawy. Wówczas bezwzględnie należy wstrzymać proces i dokładnie sprawdzić nową lokalizację pamiętając, że duże sieci handlowe nie korzystają z nieoznakowanych magazynów.



ZASTRZEŻENIE

Powyższy materiał jest chroniony prawami autorskimi, które przysługują Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. („PAIH”) i można go wykorzystywać w sposób dozwolony przez przepisy ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (tj. Dz. U. z 2019, poz. 1231), ale jedynie w celach niekomercyjnych (tj. na użytek własny). Nie jest dozwolone komercyjne wykorzystanie przekazywanych treści. Ponadto, materiał ten można wykorzystać, jeżeli przepisy lub zgoda uprawnionego zakładają, że wykorzystanie w celach niekomercyjnych nie wymaga pozwolenia ze strony uprawnionego. Dla innych sposobów wykorzystania materiału niezbędne jest uzyskanie pozwolenia od uprawnionego z tytułu autorskich praw majątkowych. PAIH nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody bezpośredniej lub pośredniej jakiegokolwiek rodzaju, w tym szkody za utratę zysków, wynikłej z całkowitego lub częściowego wykorzystania informacji udostępnionych przez PAIH w niniejszym materiale. W związku z tym, każdy odbiorca tych informacji powinien sprawdzić przydatność i poprawność wyżej wymienionych informacji zgodnie z ich przeznaczeniem i korzystać z tych informacji na własną odpowiedzialność. PAIH oraz jej pracownicy nie ponoszą w żadnym wypadku odpowiedzialności za jakąkolwiek decyzję lub działanie podjęte w oparciu o wyżej wymienione informacje, ani za jakiegokolwiek konsekwencje wynikające z decyzji podjętych w oparciu o te informacje.



Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

ul. Krucza 50
00-025 Warszawa

NIP: 526-030-01-67

KRS: 0000109815

Kontakt:

Serwis PAIH24: +48 22 334 99 55

Kontakt PAIH24: paih24@paih.gov.pl

