

لا إله إلا الله محمد رسول الله

KULTURA BIZNESU

ARABIA SAUDYJSKA

© 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.

Dodatkowe informacje: redakcja@trade.gov.pl

Warszawa, grudzień, 2025

Spis treści

Język, który buduje zaufanie – jak rozmawiać z saudyjskimi partnerami.....	3
Kalendarz pod kontrolą – jak planować spotkania z saudyjskimi partnerami.....	5
Powitania, tytuły i zasady – czyli saudyjska etykieta w praktyce	6
Wygląd ma znaczenie – co mówi o Tobie Twój strój.....	8
Etykieta w sytuacjach towarzyskich i podczas wydarzeń biznesowych	8
Jak rozmawiać o interesach – styl negocjacji i prowadzenia dialogu	10
Upominek czy niezręczność? O prezentach w saudyjskim biznesie.....	12
Jak pisać do partnerów biznesowych – styl i zasady korespondencji	13
Jak nawiązywać kontakty biznesowe w Arabii Saudyjskiej	14
Prezentacja, która robi wrażenie – co warto pokazać saudyjskim partnerom....	15

Kultura biznesu w Arabii Saudyjskiej

Arabia Saudyjska to jeden z kluczowych graczy gospodarczych Bliskiego Wschodu, dynamicznie rozwijający się w ramach ambitnego programu WIZJA 2030, który otwiera kraj na nowe inwestycje, partnerstwa i współpracę międzynarodową. Choć coraz częściej mówi się o modernizacji i liberalizacji niektórych obszarów życia społecznego, kultura biznesowa w Arabii Saudyjskiej wciąż silnie opiera się na tradycji, wartościach islamu oraz lokalnych zwyczajach.

Skuteczne budowanie relacji biznesowych w tym kraju wymaga nie tylko znajomości języka angielskiego, ale przede wszystkim zrozumienia specyfiki kontaktów interpersonalnych, zasad etykiety, stylu negocjacji oraz znaczenia hierarchii i gościnności. Umiejętność dostosowania się do lokalnych norm i okazanie szacunku dla kultury saudyjskiej są kluczowymi elementami, które mogą przesądzić o sukcesie lub porażce w rozwijaniu współpracy.

Język, który buduje zaufanie – jak rozmawiać z saudyjskimi partnerami

Oficjalnym językiem Arabii Saudyjskiej jest język arabski, jednak w kontaktach biznesowych powszechnie wykorzystuje się język angielski. Wybierając się do tego kraju, należy pamiętać o obowiązku uzyskania wizy, dlatego warto dokładnie sprawdzić aktualne procedury wizowe, dostępne typy wiz oraz obowiązujące przepisy sanitarne.

Podróżując do Arabii Saudyjskiej, należy mieć świadomość pewnych ograniczeń – w szczególności bezwzględnego zakazu wwozu alkoholu. Próba naruszenia tego zakazu wiąże się z poważnymi sankcjami. Warto również mieć na uwadze, że kraj ten przechodzi obecnie dynamiczne zmiany kulturowe w ramach realizacji programu WIZJA 2030. Z tego powodu wiele dostępnych źródeł zawiera już nieaktualne informacje dotyczące realiów społecznych i kulturowych.

W relacjach biznesowych można spotkać się z przedstawicielami wielu narodowości – nie tylko Saudyjczykami, ale także Hindusami, Pakistańczykami, Filipińczykami czy osobami pochodzącymi z innych krajów arabskich, takich jak Egipt, Syria, Liban, Jordania, Palestyna czy Jemen. Z tego względu warto być przygotowanym na różnorodne style komunikacji i podejścia kulturowe.

Saudyjczycy, podobnie jak inni Arabowie, preferują niewielki dystans interpersonalny. Bliskość fizyczna, w tym przytrzymywanie ręki podczas rozmowy, jest czymś naturalnym i akceptowanym. Zdecydowanie należy jednak unikać gestów, które mogą być odebrane jako obraźliwe. W codziennym życiu, na przykład podczas poruszania się samochodem, można być świadkiem nieoczekiwanych manewrów drogowych. Nie usprawiedliwiają one jednak wulgarnych czy agresywnych reakcji ze strony innych kierowców.

W miejscach publicznych źle widziane jest okazywanie nadmiernej bliskości między małżonkami. Publiczne całowanie się jest niedopuszczalne, choć wyjątkiem od tej zasady są pocałunki w policzek na powitanie lub pożegnanie, ale wyłącznie pomiędzy osobami tej samej płci.

W rozmowach z saudyjskimi partnerami biznesowymi należy unikać tematów dotyczących rodziny królewskiej. Jeśli już pojawią się odniesienia do monarchii, powinny one mieć wyłącznie pozytywny wydźwięk. Warto również pamiętać, że przez wiele lat media przedstawiały Arabię Saudyjską w negatywnym świetle, jednak w ostatnich latach w kraju zaszły istotne zmiany społeczne, które wpływają na coraz bardziej pozytywny odbiór tego państwa na arenie międzynarodowej.

Podczas spotkań biznesowych normą jest, że uczestnicy nie wyciszają swoich telefonów, a odbieranie połączeń w trakcie rozmowy jest powszechnie akceptowane.

Kobiety podróżujące samotnie do Arabii Saudyjskiej w celach biznesowych nie muszą obawiać się o swoje bezpieczeństwo.

Kalendarz pod kontrolą – jak planować spotkania z saudyjskimi partnerami

Planowanie spotkań biznesowych w Arabii Saudyjskiej wymaga uwzględnienia lokalnych zwyczajów oraz rytmu dnia, który jest silnie związany z porami modlitw. Spotkania umawia się zazwyczaj w czasie, który nie koliduje z modlitwami, na przykład po modlitwie Asr. Godziny poszczególnych modlitw różnią się w zależności od miasta i konkretnego dnia, dlatego najlepiej sprawdzić je na bieżąco w Internecie. Ustalenie spotkania na konkretną godzinę bez uwzględnienia przerw na modlitwy często skutkuje opóźnieniem lub nawet nieobecnością saudyjskiego partnera.

Choć punktualność ze strony osoby zapraszającej jest oczekiwana i mile widziana, należy być przygotowanym na spóźnienia ze strony saudyjskich

partnerów. Jest to element lokalnej kultury, który warto zaakceptować bez zbędnych uwag. Przed samym spotkaniem, zwłaszcza jeśli zaproszenie zostało wysłane e-mailem, dobrze jest uprzednio potwierdzić, że druga strona o nim pamięta – przypomnienie takie jest praktyką dobrze odbieraną.

W przypadku poważnego spóźnienia ze strony partnerów lub nawet ich niestawienia się na umówione spotkanie, nie należy wyrażać niezadowolenia czy robić wyrzutów. W kulturze saudyjskiej zachowanie spokoju i elastyczności jest wyrazem szacunku dla relacji biznesowych.

Planując kilka spotkań w ciągu jednego dnia, warto zostawić sobie spore przerwy między nimi. Harmonogram może ulec znacznym zmianom, a przeciągające się rozmowy czy nieprzewidziane opóźnienia są bardzo prawdopodobne. Pozostawienie odpowiedniego marginesu czasowego pozwala na elastyczne dostosowanie się do zmieniających się okoliczności i utrzymanie dobrej atmosfery w relacjach biznesowych.

Powitania, tytuły i zasady – czyli saudyjska etykieta w praktyce

W kulturze arabskiej dotyk odgrywa istotną rolę w budowaniu relacji międzyludzkich, zwłaszcza podczas powitań. Przy spotkaniu z grupą mężczyzn o równorzędnej pozycji społecznej obowiązuje zasada rozpoczynania powitania od osoby znajdującej się po prawej stronie i kontynuowania w kierunku lewej. Podczas powitania z mężczyznami należy podać dłoń, pamiętając jednak, że uścisk nie powinien być zbyt silny – w odróżnieniu od często spotykanej praktyki w Polsce. Wzajemne obejmowanie się nie jest przyjęte, natomiast osoby dobrze się znające mogą przez dłuższą chwilę utrzymywać uścisk dłoni, co symbolizuje zażyłość

i szacunek. Powitania między samymi Saudyjczykami są znacznie bardziej złożone i zależą od wielu czynników, takich jak wiek, pozycja społeczna, więzi rodzinne czy stopień zażyłości.

W przypadku spotkań, w których uczestniczą kobiety-muzułmanki, obowiązują dodatkowe zasady. Mężczyzna nie powinien wyciągać ręki na powitanie, chyba że kobieta zrobi to jako pierwsza. Co więcej, podczas rozmowy z kobietą nie należy pozwalać sobie na zbyt swobodne podejście, unikać żartów czy jakichkolwiek podtekstów, które mogłyby zostać źle odebrane.

Powitania mają również swoje znaczenie w korespondencji. W e-mailach, wiadomościach tekstowych czy innych formach komunikacji pisemnej należy stosować pełną formę powitania, często połączoną z uprzejmym zapytaniem o zdrowie rozmówcy, co jest dobrze odbieranym elementem etykiety.

Tytułowanie rozmówców w Arabii Saudyjskiej również ma duże znaczenie. Najczęściej używa się form "Mr." lub "Mrs.", ale w przypadku bliższych relacji często stosuje się tradycyjną formułę, na przykład "Abu Ahmed", czyli "ojciec Ahmeda". Saudyjczycy sami również mogą posługiwać się takim tytułowaniem, nawiązując do imienia najstarszego syna swojego rozmówcy. W sytuacjach formalnych, gdy osoba posiada tytuł naukowy lub zawodowy, jak doktor czy inżynier, należy go używać, zwracając się np. do "doktora Ahmeda". W przypadku kontaktów z członkami rodziny królewskiej stosuje się zwroty "Your Excellency" lub "Your Highness". Jeśli pojawiają się wątpliwości dotyczące właściwej formy, warto zasięgnąć rady osób z otoczenia takiej osoby, aby okazać odpowiedni szacunek i uniknąć faux-pas.

Wygląd ma znaczenie – co mówi o Tobie Twój strój

Pomimo wysokich temperatur panujących w Arabii Saudyjskiej, zasady dotyczące ubioru nakazują zakrywanie większości ciała, zarówno w codziennych sytuacjach, jak i podczas spotkań biznesowych. Mężczyźni powinni nosić długie spodnie oraz koszule, najlepiej z długimi rękawami, co jest oznaką szacunku wobec lokalnej kultury. W przypadku formalnych spotkań biznesowych standardem jest również noszenie marynarki oraz krawata, nawet w upalne dni.

Dla kobiet obowiązują szczególnie restrykcyjne zasady dotyczące ubioru, opierające się na zasadzie skromności. Bluzki i suknie powinny zakrywać szyję, a rękawy sięgać przynajmniej do łokci. Strój nie może być obcisły ani podkreślający sylwetkę, co jest istotnym elementem dostosowania się do lokalnych norm społecznych. Chociaż noszenie chusty na głowie nie jest obowiązkowe, warto mieć ją przy sobie. W niektórych sytuacjach, zwłaszcza w bardziej konserwatywnych regionach kraju lub podczas wizyt w miejscach o charakterze religijnym, może być oczekiwane jej założenie jako wyraz szacunku dla miejscowych tradycji i zwyczajów.

Etykieta w sytuacjach towarzyskich i podczas wydarzeń biznesowych

W arabskiej kulturze, a szczególnie w Arabii Saudyjskiej, nawiązywanie relacji biznesowych często wiąże się z zaproszeniem na uroczystą ucztę. Tego rodzaju spotkania mają charakter nieformalny i mogą w nich uczestniczyć osoby, które wcześniej nie brały udziału w rozmowach biznesowych – zaproszone przez gospodarza, aby poszerzyć grono znajomych lub wzmocnić relacje społeczne.

Jeśli spotkanie odbywa się w domu gospodarza, wspólny posiłek poprzedzają rozmowy przy kawie, herbatie i daktylach. Kawa zajmuje szczególne miejsce w arabskiej kulturze i jej podanie jest ważnym elementem ceremonii gościnności. Kawa serwowana w Arabii Saudyjskiej może być dla osób z Polski zaskoczeniem ze względu na swój specyficzny smak i jasny kolor. Odmówienie filiżanki kawy jest uznawane za nietakt, nawet jeśli na co dzień się jej nie pija. Aby w uprzejmy sposób zakończyć częstowanie, należy lekko poruszyć filiżanką lub zakryć ją dłonią, wyrażając jednocześnie podziękowanie, co daje gospodarzowi sygnał, by nie dolewał więcej.

Kulminacyjnym momentem takiego spotkania jest wspólny posiłek. W tradycyjnym saudyjskim domu jedzenie serwowane jest na dużej wspólnej tacy, umieszczonej na specjalnej macie rozłożonej na podłodze. Choć sztuczki są dostępne, zazwyczaj spożywa się posiłek rękami, używając wyłącznie prawej dłoni, zgodnie z lokalnymi zwyczajami. Gościnność gospodarza przejawia się między innymi w tym, że przesuwając on najlepsze kawałki mięsa w kierunku swojego gościa, okazując w ten sposób szacunek i troskę.

W trakcie posiłku warto uważnie obserwować zachowania innych osób przy tacy, aby dostosować się do tempa jedzenia. Osoby kończące posiłek wstają i udają się umyć dłonie, co jest naturalnym sygnałem zakończenia jedzenia. Nie należy pozostawać zbyt długo przy "stole", gdyż gospodarz, z szacunku dla gościa, pozostanie z nim do końca, zaniedbując przy tym pozostałych uczestników spotkania. Zawsze podaje się więcej jedzenia, niż zebrani są w stanie spożyć, co jest symbolem obfitości i gościnności.

W saudyjskiej kulturze całkowicie zabronione jest spożywanie mięsa wieprzowego, podobnie jak alkoholu – obowiązuje absolutna prohibicja.

Dlatego podczas rozmów o kuchni i tradycyjnych potrawach warto unikać podkreślania polskich przysmaków zawierających wieprzowinę, aby nie wprowadzać niezręcznej atmosfery.

Jak rozmawiać o interesach – styl negocjacji i prowadzenia dialogu

Negocjacje biznesowe w Arabii Saudyjskiej to proces wymagający cierpliwości i wyczucia, który charakteryzuje się zmiennym tempem. Często można doświadczyć przestojów, niespodziewanych zwrotów akcji oraz nagłych przyspieszeń, dlatego ważne jest, aby być elastycznym i przygotowanym na dynamiczny przebieg rozmów. Kluczową rolę w skutecznym prowadzeniu negocjacji odgrywają bezpośrednie spotkania z partnerami, które budują zaufanie i pozwalają nawiązać osobiste relacje, niezbędne w kulturze arabskiej do osiągnięcia porozumienia.

W strukturze podejmowania decyzji w Arabii Saudyjskiej silnie zaznacza się hierarchia – ostateczne decyzje biznesowe podejmuje najczęściej właściciel firmy lub osoba zajmująca najwyższą pozycję w organizacji. Z tego względu proces ten może się wydłużać, a spotkania na różnych szczeblach mogą nie przynosić natychmiastowych rezultatów.

Podczas negocjacji cenowych nie zaleca się przedstawiania od razu ostatecznej, najlepszej oferty. Saudyjczycy cenią sobie możliwość negocjowania warunków, dlatego zbyt szybkie ujawnienie finalnej ceny może być odebrane jako brak elastyczności. Jednocześnie warto dobrze zorientować się w ofertach konkurencji, aby nie zaproponować zbyt wygórowanej stawki, która mogłaby przekreślić szanse na współpracę.

Ważnym elementem dialogu jest sposób wyrażania się. W kulturze saudyjskiej bezpośrednio odmawianie nie jest praktykowane – partnerzy raczej unikają mówienia "nie" wprost. W związku z tym również od drugiej strony oczekuje się podobnej subtelności – nie należy jednoznacznie zamykać tematów poprzez kategoryczne odrzucenie propozycji. Niezwykle istotne jest także ostrożne formułowanie wszelkich ustnych zapewnień. W Arabii Saudyjskiej traktuje się je bardzo poważnie i często jako wiążące, dlatego należy ważyć słowa i składać deklaracje z rozwagą.

Proces negocjacyjny wymaga dużej cierpliwości. Zdecydowanie należy unikać wszelkich form presji, gróźb czy choćby sugestii, że partner jest nieprzygotowany. Tego rodzaju zachowania są uznawane za nieetyczne i mogą skutkować natychmiastowym zerwaniem rozmów. Również sugerowanie złej woli lub obarczanie winą jest nieakceptowalne i traktowane jako wystarczający powód do zakończenia współpracy.

Przy planowaniu harmonogramu negocjacji warto uwzględnić lokalne różnice w organizacji tygodnia pracy. Weekend przypada w Arabii Saudyjskiej na piątek i sobotę, dlatego dni robocze obejmują okres od niedzieli do czwartku. Dodatkowo, okresy świąteczne, takie jak ramadan, mogą znacząco wpłynąć na tempo i dostępność partnerów, co należy uwzględnić, dostosowując dynamikę rozmów.

Umiejętność dostosowania się do lokalnego stylu negocjacji, z poszanowaniem hierarchii, rytmu rozmów i zasad etyki, jest kluczowa dla osiągnięcia sukcesu i budowania trwałych relacji biznesowych w Arabii Saudyjskiej.

Upominek czy niezręczność? O prezentach w saudyjskim biznesie

Wręczanie upominków w relacjach biznesowych w Arabii Saudyjskiej jest mile widziane, jednak wymaga znajomości lokalnych norm i obyczajów, aby uniknąć nieporozumień lub sytuacji niekomfortowych dla obu stron. Dobór odpowiedniego prezentu odgrywa kluczową rolę w budowaniu pozytywnych relacji i okazaniu szacunku partnerowi.

W ramach podarunku dla saudyjskiego kontrahenta warto rozważyć takie propozycje jak srebrna biżuteria z bursztynem, lokalne lub europejskie słodycze (oczywiście spełniające wymogi religijne), perfumy czy upominki z motywami koni lub sokołów, które w kulturze arabskiej mają szczególne znaczenie symboliczne. Tego rodzaju prezenty podkreślają dbałość o szczegóły i chęć nawiązania głębszej relacji.

Jednocześnie istnieje szereg przedmiotów, które absolutnie nie powinny być oferowane jako upominek. Należy unikać przekazywania alkoholu, produktów wykonanych ze skóry wieprzowej, słodczy zawierających żelatynę wieprzową lub alkohol, a także dzieł sztuki przedstawiających ludzkie postacie, szczególnie kobiety o niedostatecznie zakrytym ciele. Takie podarunki mogą być uznane za nieodpowiednie lub wręcz obraźliwe, naruszając zasady religijne i kulturowe.

Warto również pamiętać, że w kulturze saudyjskiej nie oczekuje się, iż obdarowana osoba otworzy prezent w obecności darczyńcy. Rozpakowanie upominku następuje później, w prywatnej atmosferze, co pozwala uniknąć ewentualnej niezręczności i nie wywiera presji na odbiorcy.

Jeśli w spotkaniu uczestniczą kobiety, a prezent miałby być przeznaczony na przykład dla pani domu, powinien on zostać przekazany wyłącznie przez kobietę z delegacji. W takim przypadku odpowiednim upominkiem mogą być kwiaty, słodycze lub perfumy – skromne, ale eleganckie gesty, które zostaną właściwie odebrane w lokalnym kontekście kulturowym.

Przemyślany wybór prezentu to nie tylko uprzejmy gest, ale również element budowania zaufania i wzmacniania relacji biznesowych w Arabii Saudyjskiej.

Jak pisać do partnerów biznesowych – styl i zasady korespondencji

W kontaktach z saudyjskimi partnerami biznesowymi korespondencja może być prowadzona w języku angielskim, który pełni rolę głównego środka komunikacji w relacjach międzynarodowych. Wymiana wiadomości drogą mailową jest powszechnie akceptowana i stanowi podstawową formę formalnego kontaktu, szczególnie na wczesnym etapie budowania relacji.

Jednakże, w Arabii Saudyjskiej ogromne znaczenie odgrywają również aplikacje mobilne, a zwłaszcza WhatsApp, który wielu biznesmenów traktuje jako kluczowe narzędzie do prowadzenia codziennej komunikacji biznesowej. Dlatego równolegle do oficjalnej korespondencji e-mailowej warto nawiązać i utrzymywać kontakt również za pośrednictwem tej aplikacji. Taki kanał pozwala na bardziej bezpośredni, szybki przepływ informacji, a także buduje bliższą, mniej formalną relację, co w kulturze arabskiej jest wysoko cenione.

Jak nawiązywać kontakty biznesowe w Arabii Saudyjskiej

Saudyjczycy słyną z umiejętności szybkiego nawiązywania bliskich i serdecznych relacji, także w sferze biznesowej. Otwartość, gościnność i bezpośredniość w kontaktach to cechy, które sprzyjają budowaniu zaufania i trwałych więzi zawodowych. Już na wczesnym etapie współpracy można odczuć, że partnerzy z Arabii Saudyjskiej chętnie przechodzą na bardziej osobisty poziom relacji, co jest ważnym elementem lokalnej kultury biznesowej.

Dbłość o utrzymanie kontaktu odgrywa kluczową rolę w rozwijaniu współpracy. Jednym ze sposobów okazania zainteresowania i szacunku jest pamiętanie o najważniejszych świętach muzułmańskich, takich jak początek Ramadanu czy Eid al-Fitr. Ponieważ daty te są ruchome i zależą od kalendarza księżycowego, warto śledzić je na bieżąco, by złożyć partnerom stosowne życzenia. Taki gest jest wysoko ceniony i wzmacnia pozytywny wizerunek w oczach saudyjskich kontrahentów.

Aby relacje z partnerami nabrały bardziej nieformalnego charakteru, dobrze jest korzystać z popularnych w regionie narzędzi komunikacyjnych, takich jak WhatsApp. W Arabii Saudyjskiej aplikacje mobilne pełnią istotną rolę w codziennym prowadzeniu biznesu, pozwalając na szybki i bezpośredni kontakt, który ułatwia budowanie bliższych więzi i sprawne załatwianie bieżących spraw.

Świadome pielęgnowanie relacji, zarówno formalnych, jak i nieformalnych, to klucz do sukcesu w kontaktach biznesowych z partnerami z Arabii Saudyjskiej.

Prezentacja, która robi wrażenie – co warto pokazać saudyjskim partnerom

Przygotowując prezentację dla partnerów biznesowych z Arabii Saudyjskiej, warto zadbać o każdy szczegół, aby wywrzeć jak najlepsze wrażenie i odpowiednio zaprezentować swoją ofertę. Prezentacja powinna być przygotowana w języku angielskim, który jest powszechnie używany w międzynarodowych kontaktach biznesowych w regionie. Należy zwrócić szczególną uwagę, by nie pozostawić w niej żadnych nieprzetłumaczonych fragmentów w języku polskim – przed wysłaniem warto dokładnie sprawdzić całość pod tym kątem.

Saudyjscy partnerzy cenią sobie przekazy wizualne, dlatego w prezentacji powinno znaleźć się dużo ilustracji, zdjęć i wykresów, które w atrakcyjny sposób uzupełnią przekaz słowny. Obrazowe przedstawienie treści nie tylko ułatwia zrozumienie oferty, ale także przykuwa uwagę i buduje pozytywny odbiór materiałów.

Kluczowym elementem prezentacji powinna być szeroka prezentacja oferty produktowej, pokazująca różnorodność i kompleksowość rozwiązań oferowanych przez firmę. Dodatkowym atutem jest ukazanie zasięgu geograficznego działalności przedsiębiorstwa – podkreślenie obecności na rynkach zagranicznych świadczy o doświadczeniu i sile marki. Jeśli firma działa już na rynku krajów Zatoki Perskiej (GCC), warto ten aspekt szczególnie zaakcentować, podkreślając dotychczasowe sukcesy i znajomość specyfiki regionalnej.

Prezentacja powinna być zapisana w formacie PDF, co zapewnia jej stabilność i łatwość otwarcia na różnych urządzeniach bez ryzyka utraty formatu. Należy unikać przesyłania dużych plików poprzez linki, które mają

ograniczony czas aktywności – takie rozwiązanie może być niepraktyczne dla odbiorców i rodzić trudności w dostępie do materiałów.

Dobrze przygotowana, przejrzysta i bogata w treści wizualne prezentacja, dostosowana do oczekiwań saudyjskich partnerów, znacząco zwiększa szanse na sukces w rozmowach biznesowych i pozostawia pozytywne wrażenie profesjonalizmu.

Źródło: Zagraniczne Biuro Handlowe PAIH w Rijadzie

Opracowanie: Redakcja portalu Trade.gov.pl

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.

www.trade.gov.pl



**Polska Agencja
Inwestycji i Handlu**
Grupa PFR