



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



**Rzeczpospolita
Polska**



**Województwo
Kujawsko-Pomorskie**

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



EKSPORT W EUROPIE

WIELKA BRYTANIA



**BYDGOSKA
AGENCJA
ROZWOJU
REGIONALNEGO**

dr Sergiusz Kuczyński

SZKOLENIE ONLINE 08.06.2021 r.



**METROPOLIA
BYDGOSZCZ**

Zjednoczone Królestwo Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej

(ang. United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland)

to monarchia konstytucyjna i demokracja parlamentarna.



Zjednoczone Królestwo Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej jest państwem unitarnym

o szerokiej autonomii części składowych: Anglii, Walii, Szkocji i Irlandii Północnej.



Zjednoczone Królestwo Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej

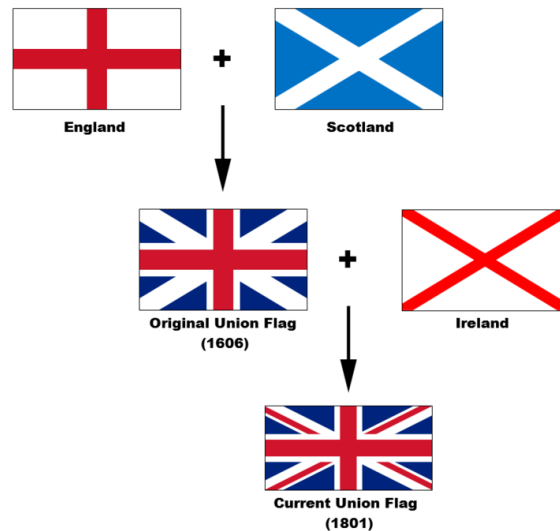
LICZBA LUDNOŚCI: 66,6 mln

Anglia (55,1 mln),

Szkocja (5,5 mln),

Walia (3 mln) i

Irlandia Płn. (2 mln).



Językiem urzędowym w całej Wielkiej Brytanii jest **język angielski**.

Dodatkowo, w Walii i Szkocji językami urzędowymi są odpowiednio również walijski i szkocki.



Zjednoczone Królestwo Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej

jest dziedziczną monarchią konstytucyjną o systemie parlamentarno-gabinetowym.

Nie posiada jednak pisanej konstytucji.

Podstawy ustroju i funkcjonowania władz państwowych określają:

- normy prawa pisanego przyjęte przez parlament (najstarszą Wielka Karta Wolności, 1215),
- konwenanse konstytucyjne,
- ustawy ustrojowe,
- prawo zwyczajowe (Common Law),
- zasady ustrojowe
- krajowe prawo stanowione,

a także (w latach 1973-2020) prawo Unii Europejskiej.



Najwyższą władzą wykonawczą, sądowniczą, oraz integralną częścią władzy ustawodawczej jest dziedziczny monarcha.

Pełni on (ona) funkcję głowy państwa,
zwierzchnika Kościoła anglikańskiego
i Kościoła presbiteriańskiego w Szkocji



oraz niektórych państw wchodzących w skład Wspólnoty Narodów (Commonwealth),
a także naczelnego zwierzchnika sił zbrojnych.

Monarcha działa w oparciu o rady ministrów których nie może odrzucać lub ignorować.

W efekcie, Zjednoczone Królestwo rządzone jest przez rząd w imieniu Monarchy.

EKSPORT W EUROPIE | WIELKA BRYTANIA

Do monarchy należy zwoływanie, przedłużanie działalności i rozwiązywanie parlamentu, powoływanie i dymisjonowanie ministrów, mianowanie sędziów, oficerów sił zbrojnych, gubernatorów, dyplomatów, biskupów, mianowanie parów, nadawanie tytułów książęcych i innych honorów oraz przyznawanie całkowitego lub częściowego prawa łaski.

Monarcha mianuje też premiera.



W sprawach międzynarodowych, monarcha uprawniony jest do wypowiedzania wojny i zawierania pokoju, zawierania i ratyfikowania umów międzynarodowych, a także uznawania obcych państw i rządów, anektowania lub cedowania terytoriów.

Władza ustawodawcza należy do Monarchy i 2-izbowego parlamentu

Członkowie Parlamentu (Members of Parliament - MPs) działają zgodnie z prawem zwyczajowym, tradycjami i obyczajami.

Parlament uprawniony jest do przyjmowania, zmieniania lub anulowania ustaw, a także kontrolowania polityki i wydatków rządu oraz zatwierdzania środków do dalszej pracy rządu.

Izba Gmin (House of Commons) Izba niższa Parlamentu liczy 650 członków

Izba Lordów (House of Lords) Izba wyższa Parlamentu liczy ponad 1170 członków.

Rząd (Government) sprawuje władzę wykonawczą.

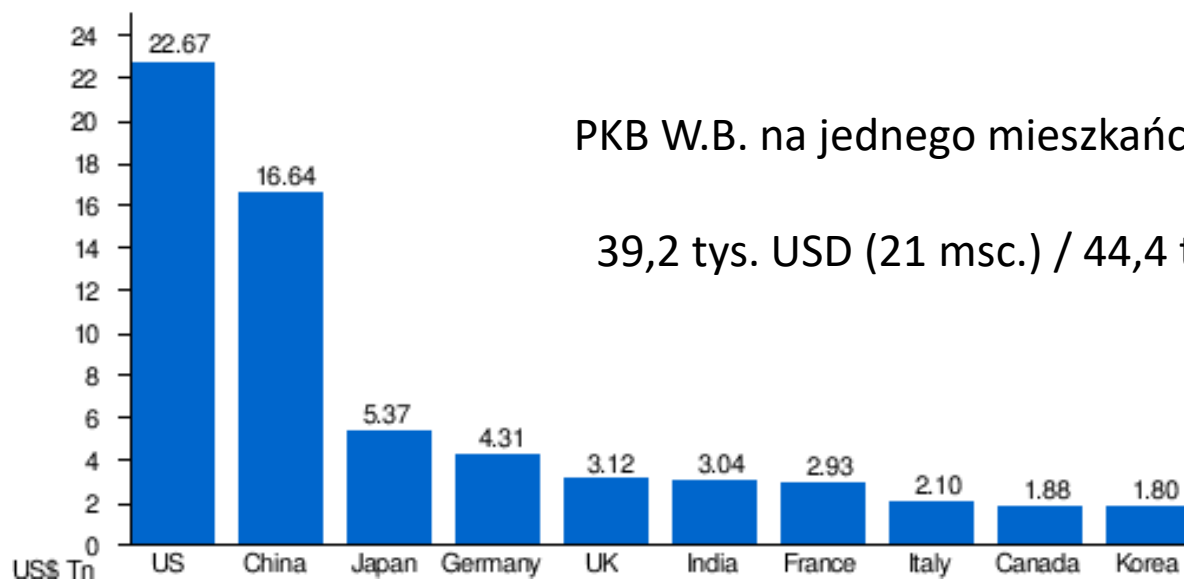
Na czele 100-osobowego rządu stoi **Premier** (Prime Minister of Her Majesty's Government).

GOSPODARKA

Wielka Brytania jest wciąż ekonomiczną potęgą.

Według Banku Światowego i MFW to 2. gospodarka w Europie (po RFN) i 5. gospodarka świata.

PKB = 2 638 mld USD (5 msc.) / 2 978 mld USD w ujęciu PPP* (9 msc.) - 2020 r.



Largest economies by nominal GDP in 2021

PKB W.B. na jednego mieszkańca wynosiła wg danych za 2020 r.:

39,2 tys. USD (21 msc.) / 44,4 tys. USD w ujęciu PPP (25 msc.).

* PPP (ang. purchasing power parity) - parytet siły nabywczej

EKSPORT W EUROPIE | WIELKA BRYTANIA

Dane World Bank 2020 rok

Poz.	Państwo	PKB (mln USD)
	Świat	87 813 420
1	Stany Zjednoczone	21 433 226
2	Chiny	14 342 903
3	Japonia	5 081 770
4	Niemcy	3 861 124
5	Indie	2 868 929
6	Wielka Brytania	2 829 108
7	Francja	2 715 518
8	Włochy	2 003 576
9	Brazylia	1 839 758
10	Kanada	1 736 426
21	Polska	595 858

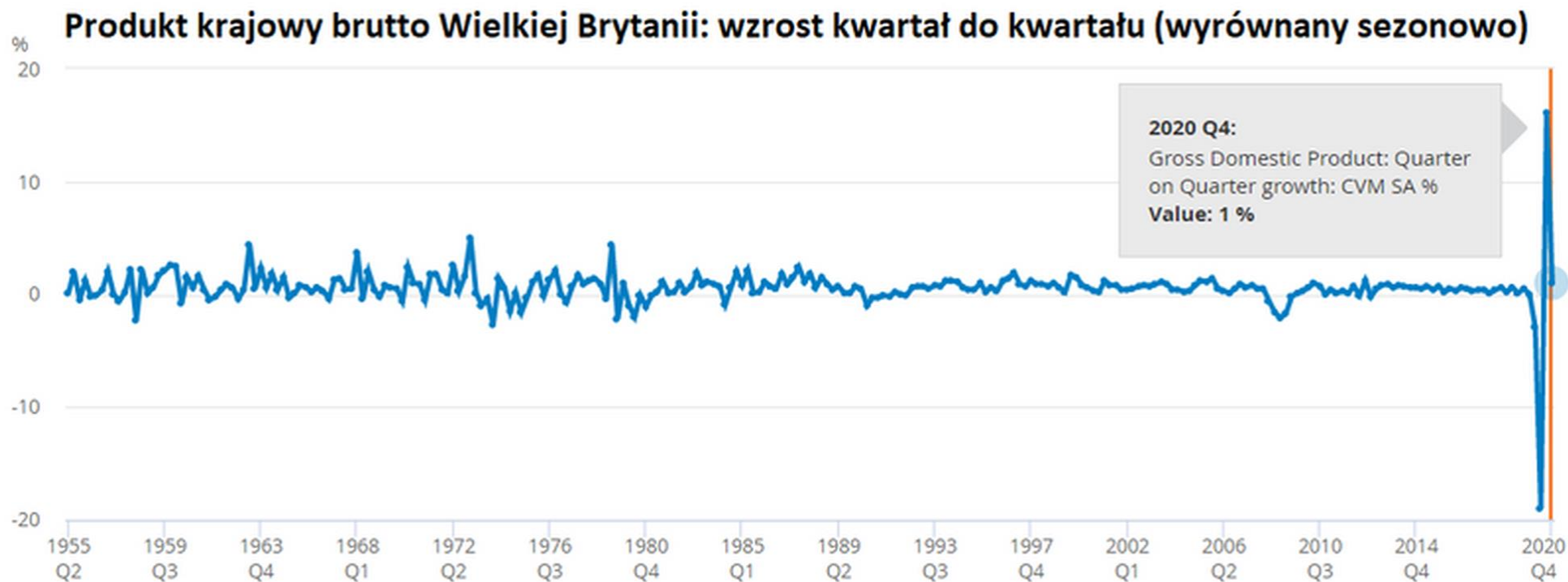
Przewidywanie Międzynarodowego Funduszu Walutowego na 2021 rok

Poz.	Państwo	PKB (mln USD)
	Świat	93 889 577
1	Stany Zjednoczone	22 675 271
2	Chiny	16 642 318
3	Japonia	5 378 136
4	Niemcy	4 319 286
5	Wielka Brytania	3 124 650
6	Indie	3 049 704
7	Francja	2 938 271
8	Włochy	2 106 287
9	Kanada	1 883 487
10	Korea Płdn.	1 806 707
22	Polska	642 121

GOSPODARKA

Brytyjski PKB spadł w 2020 r. o 9,9 %.

To konsekwencja blokad nakładanych na gospodarkę w dobie pandemii.



GOSPODARKA

Brytyjski PKB spadł w 2020 r. o 9,9 %.

Spadku równego, lub większego od 9,9 proc. w skali roku nie notowano **od II wojny światowej**, odkąd liczy się nowoczesną wersję wskaźnika PKB.

Wielka Brytania miała najwyższą w Europie liczbę zgonów spowodowanych przez COVID-19 i ma jeden najwyższych wskaźników śmiertelności na świecie pod względem liczby zgonów przeliczoną na liczbę mieszkańców.

Wg prognoz Banku Anglii pierwszym kwartale spadek o 4 proc. w związku nie tylko z pandemią, ale i Brexitem.

Poziomy sprzed pandemii gospodarka WB odzyska dopiero na początku 2022 roku.



[Start](#) — [Mapa](#) — Wielka Brytania

Wielka Brytania

Stolica
Londyn

Powierzchnia
244 820 km²

Liczba ludności
67,3 mln

Waluta
GBP

PKB
2 638,3 mld USD

PKB per capita
39 229 USD

Dynamika PKB
-9,8%

0 (0-7)
Klasyfikacja ryzyka wg OECD



12 (1-180)
Corruption Perceptions Index



4 (1-126)
Global Innovation Index



8 (1-190)
Doing Business



7 (1-180)
Index of Economic Freedom

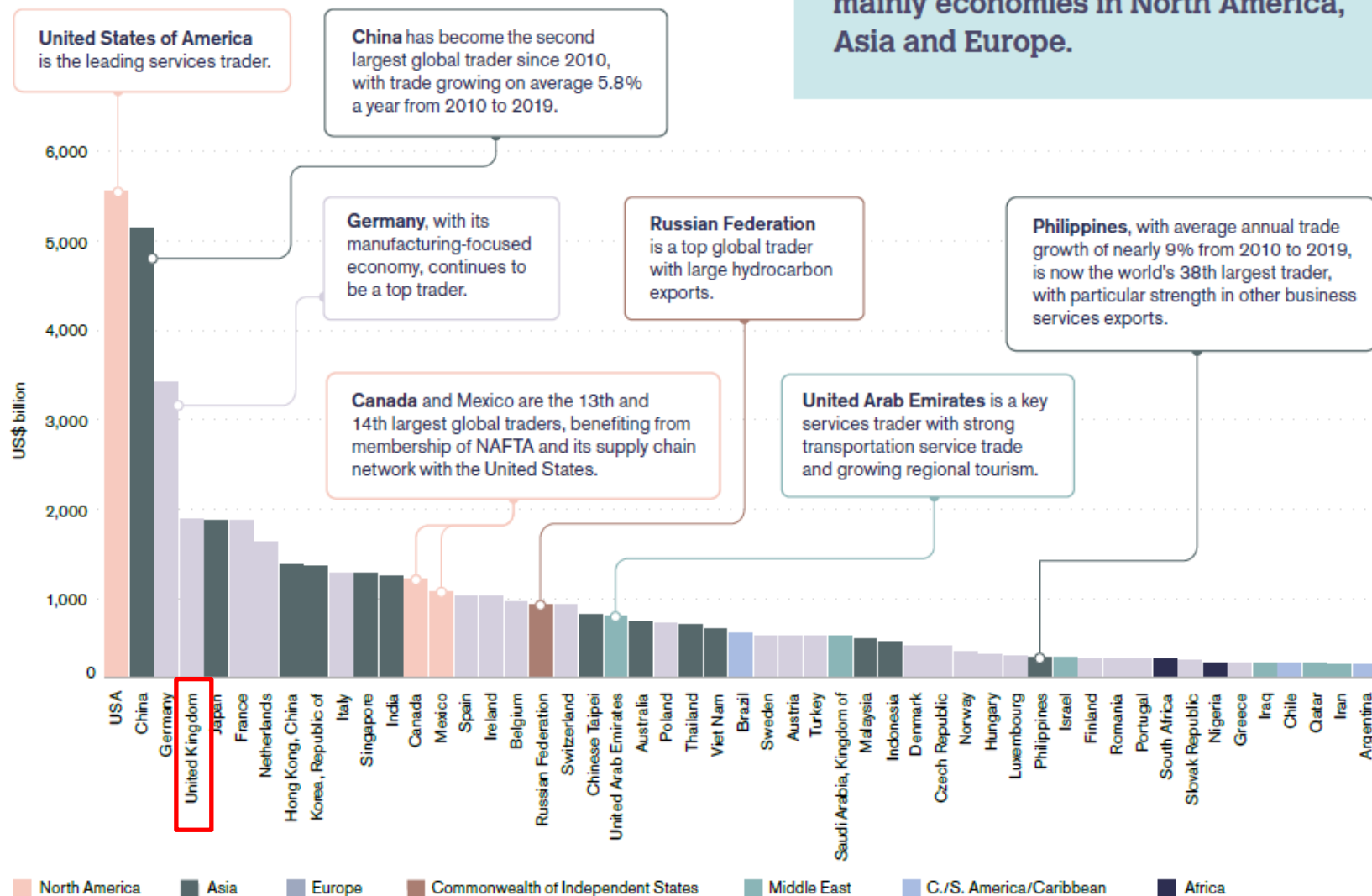


Źródło: MFW, OECD, Bank Światowy,
Transparency International, The Heritage
Foundation, Cornell INSEAD WIPO (2020 r.)

EKSPORT W EUROPIE | WIELKA BRYTANIA

Chart 2.7

World's leading traders of goods and commercial services, 2019
(US\$ billion)



Wielka Brytania w światowym handlu

Liderzy w światowym handlu towarami, 2019 r.

Leading exporters and importers in world merchandise trade, 2019

(Billion dollars and percentage)

Rank	Exporters	Value	Share	Annual percentage change	Rank	Importers	Value	Share	Annual percentage change
1	China	2499	13.2	0	1	United States of America	2568	13.4	-2
2	United States of America	1646	8.7	-1	2	China	2077	10.8	-3
3	Germany	1489	7.9	-5	3	Germany	1234	6.4	-4
4	Netherlands	709	3.8	-2	4	Japan	721	3.7	-4
5	Japan	706	3.7	-4	5	United Kingdom	692	3.6	3
6	France	570	3.0	-2	6	France	651	3.4	-3
7	Korea, Republic of	542	2.9	-10	7	Netherlands	636	3.3	-1
8	Hong Kong, China	535	2.8	-6	8	Hong Kong, China	578	3.0	-8
	Domestic exports	15	0.1	18		Retained imports (1)	138	0.7	-10
	Re-exports	517	2.7	-7					
9	Italy	533	2.8	-3	9	Korea, Republic of	503	2.6	-6
10	United Kingdom	469	2.5	-4	10	India	484	2.5	-6
24	Poland	264	1.4	0	19	Poland	262	1.4	-3

Wielka Brytania w światowym handlu

Liderzy w światowym handlu usługami, 2019 r.

Leading exporters and importers in world trade in commercial services, 2019

(Billion dollars and percentage)

Rank	Exporters	Value	Share	Annual percentage change	Rank	Importers	Value	Share	Annual percentage change
1	United States of America	853	14.1	2	1	United States of America	564	9.8	5
2	United Kingdom	412	6.8	2	2	China	497	8.7	-5
3	Germany	335	5.5	-1	3	Germany	363	6.3	-1
4	France	287	4.7	-2	4	Ireland	321	5.6	46
5	China	282	4.6	4	5	United Kingdom	279	4.9	8
6	Netherlands	262	4.3	6	6	France	263	4.6	-1
7	Ireland	239	3.9	12	7	Netherlands	246	4.3	1
8	India	214	3.5	5	8	Japan	202	3.5	1
9	Singapore	205	3.4	1	9	Singapore	199	3.5	-1
10	Japan	201	3.3	6	10	India	178	3.1	2
24	Poland	72	1.2	4	30	Poland	44	0.8	0



WIELKA BRYTANIA



Bank Polski

Platforma
Wsparcia Eksportu

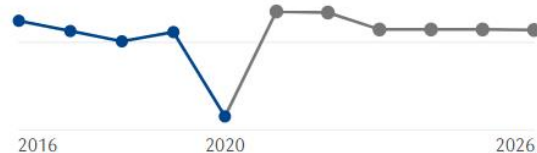


Współpracujemy z bankiem korespondentem i realizujemy bezpośrednie rozliczenia płatności w walucie kraju (GBP)

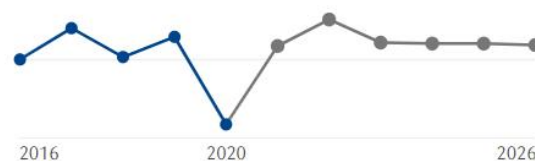
Należy do największych światowych potęg finansowych i przemysłowych. W 2019 r. Wielka Brytania była drugim - po Niemczech - rynkiem w Europie pod względem wielkości PKB. Kraj ten jest jednym z największych europejskich importerów owoców i warzyw.



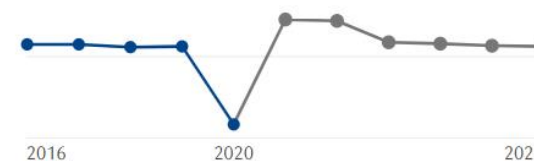
Import towarów - dynamika, % r/r



Eksport towarów - dynamika, % r/r



PKB - dynamika realna, % r/r



Źródło: MFW World Economic Outlook kwiecień 2021

GOSPODARKA

Największy udział w brytyjskim PKB (2019) mają usługi (80,2%), szczególne znaczenie mają usługi finansowe, ubezpieczenia oraz usługi biznesowe.

Przemysł (w tym budownictwo) i rolnictwo mają mniejsze znaczenie (udział w PKB na poziomie 19,2% i 0,6%).

W sektorze usług zatrudnienie znajduje 80% aktywnych zawodowo, kilkanaście procent pracuje w przemyśle i budownictwie.

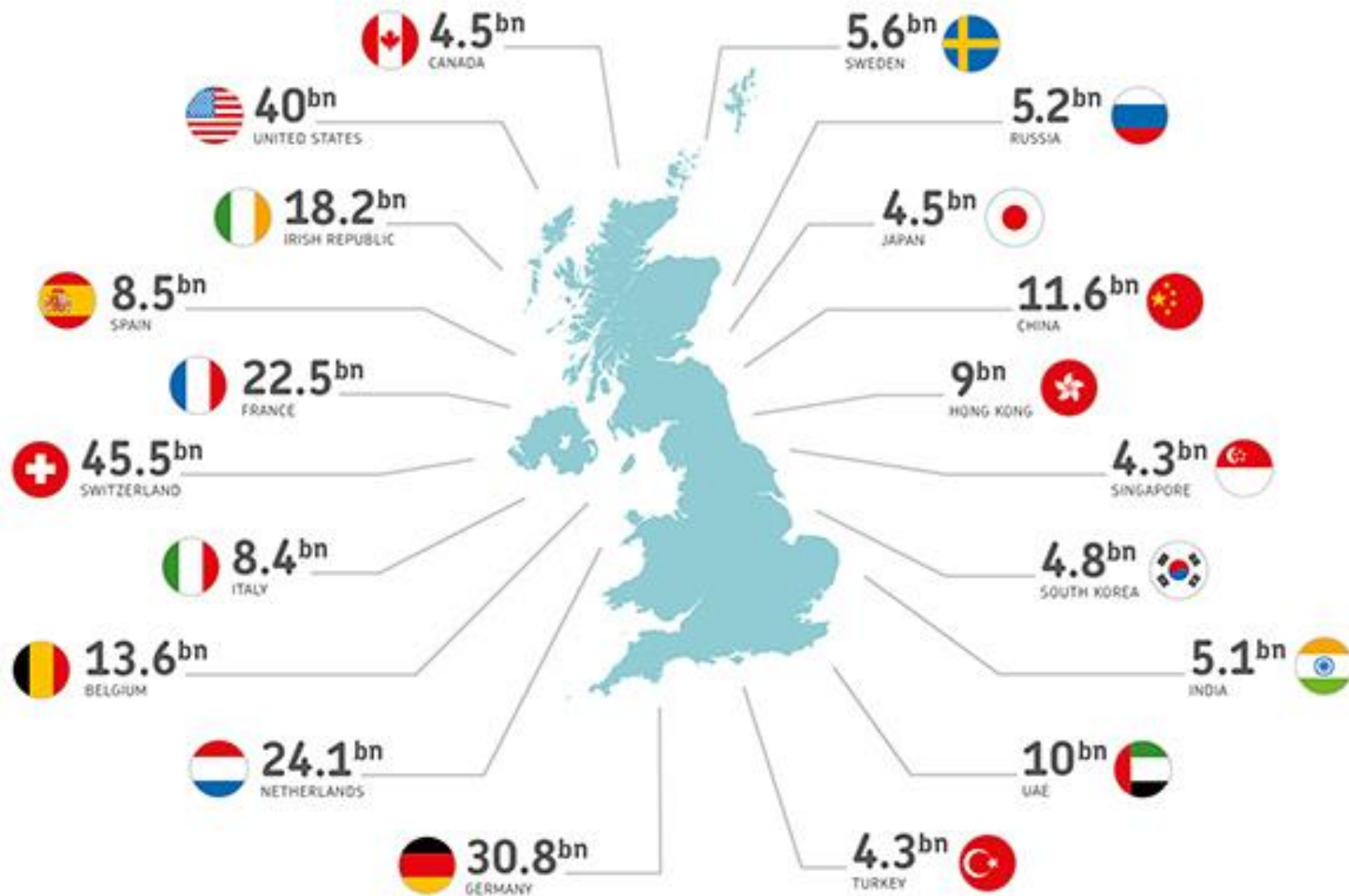
GOSPODARKA

Do najważniejszych gałęzi przemysłu należą:

- produkcja maszyn i urządzeń, sprzętu elektrycznego, wyposażenia dla kolejnictwa,
- przemysł stoczniowy, lotniczy, przemysł metalurgiczny, chemiczny,
- produkcja pojazdów silnikowych i części do nich, sprzętu elektronicznego i telekomunikacyjnego,
- wydobywanie węgla i ropy, produkcja papieru, przetwórstwo żywności i przemysł tekstylny.

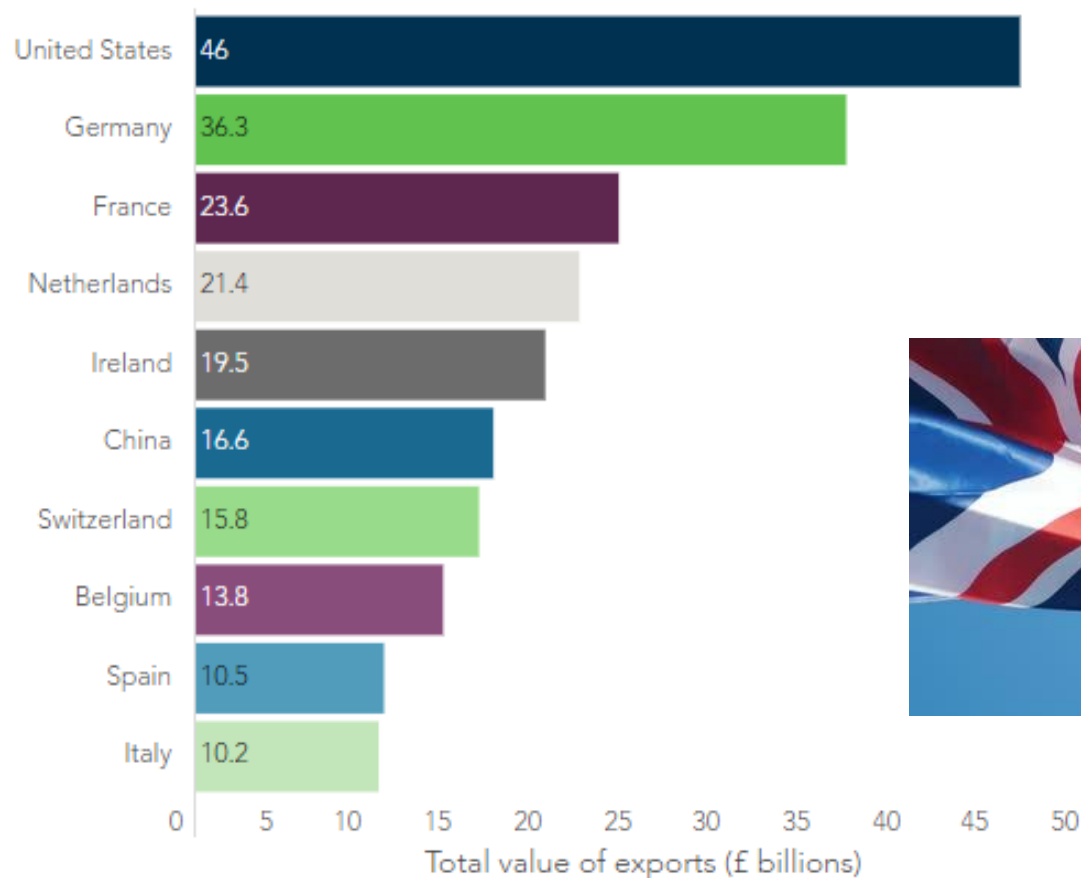
Rolnictwo jest nowoczesne, wysoce zmechanizowane i zapewnia ok. 60 % zapotrzebowania mieszkańców państwa na żywność. W rolnictwie jest zatrudnionych 2% ludności.

IMPORT DO ZJEDNOCZONEGO KRÓLESTWA



NAJWAŻNIEJSI PARTNERZY HANDLOWI ZJEDNOCZONEGO KRÓLESTWA

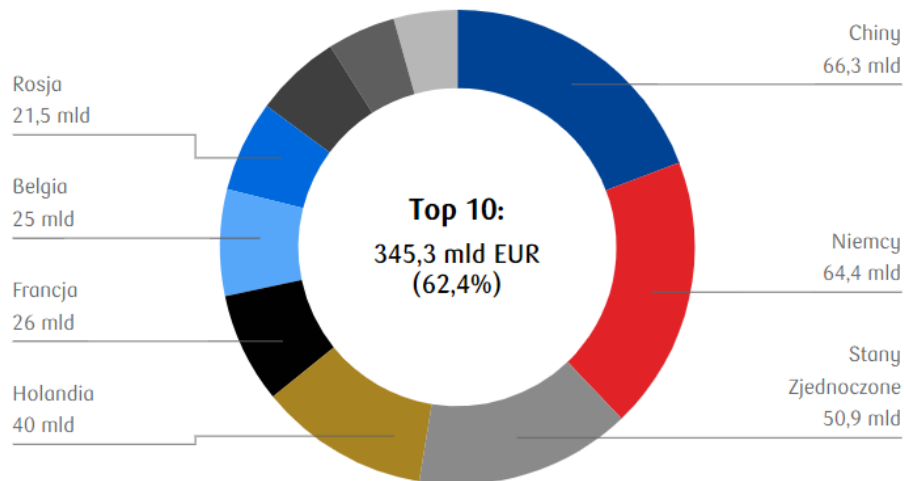
Who are the UK's biggest trade partners?



POLSKO-BRYTYJSKA WYMIANA HANDLOWA

Import towarów (2020)

Ogółem: 553,6 mld EUR | z Polski: 12 mld EUR (2,2%)



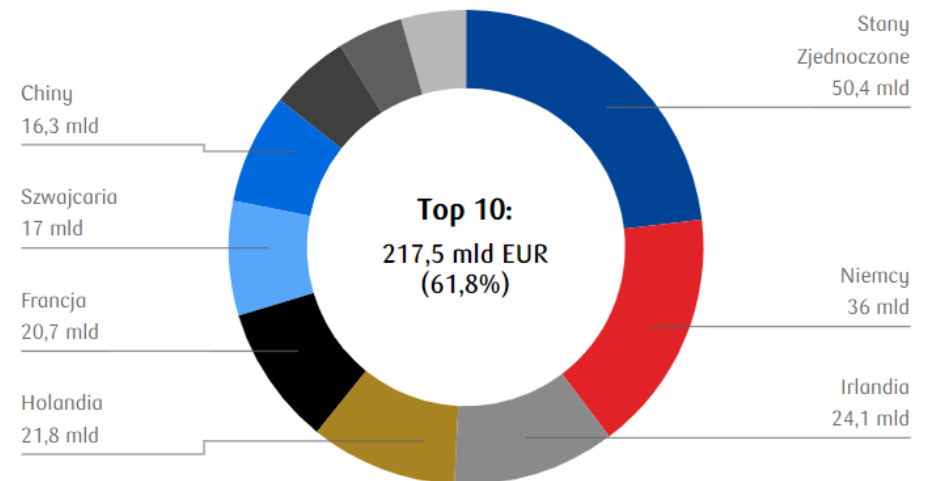
Pozostałe kraje: 208,3 mld EUR (37,6%)

Najczęściej importowane produkty



Eksport towarów (2020)

Ogółem: 352,1 mld EUR | do Polski: 5,1 mld EUR (1,5%)



Pozostałe kraje: 134,6 mld EUR (38,2%)

Najczęściej eksportowane produkty



POLSKO-BRYTYJSKA WYMIANA HANDLOWA

Wolumen handlu zagranicznego pomiędzy Zjednoczonym Królestwem a Polską w 2019 r. wyniósł 86,1 mld PLN (20 mld EUR).

Wolumen importu Polski z Zjednoczonego Królestwa wyniósł 25,4 mld PLN (5,9 mld EUR) – **11.** msc. wśród głównych partnerów handlowych RP, a eksport 60,7 mld PLN (14,1 mld EUR) – **3.** miejsce wśród głównych partnerów handlowych RP.

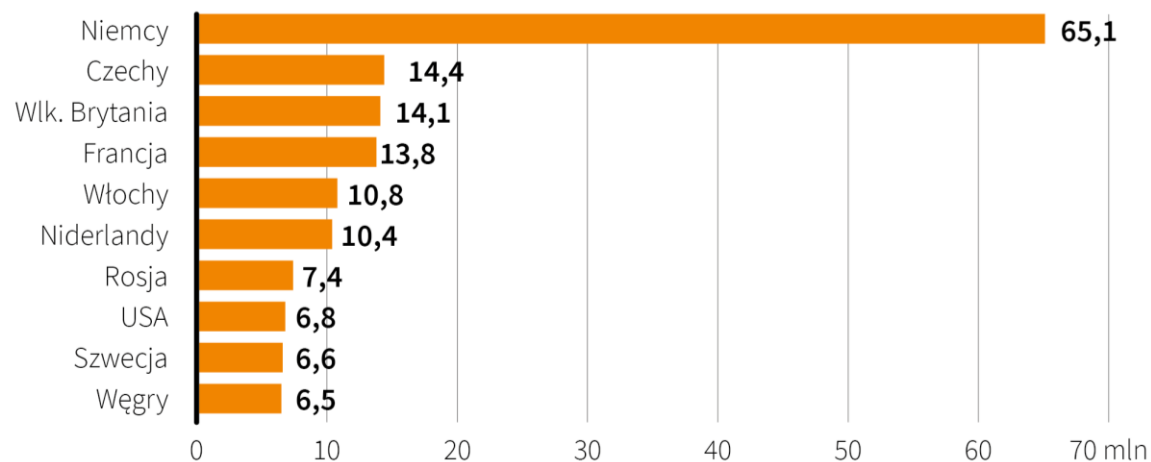
Polska notuje zdecydowaną przewagę po stronie eksportu (pokrycie polskiego importu eksportem wynosi prawie 239%).

Polski handel zagraniczny w 2019 r.

Nadwyżka w obrotach towarowych handlu zagranicznego po 2019 r. wyniosła 1,8 mld euro - podał Główny Urząd Statystyczny.

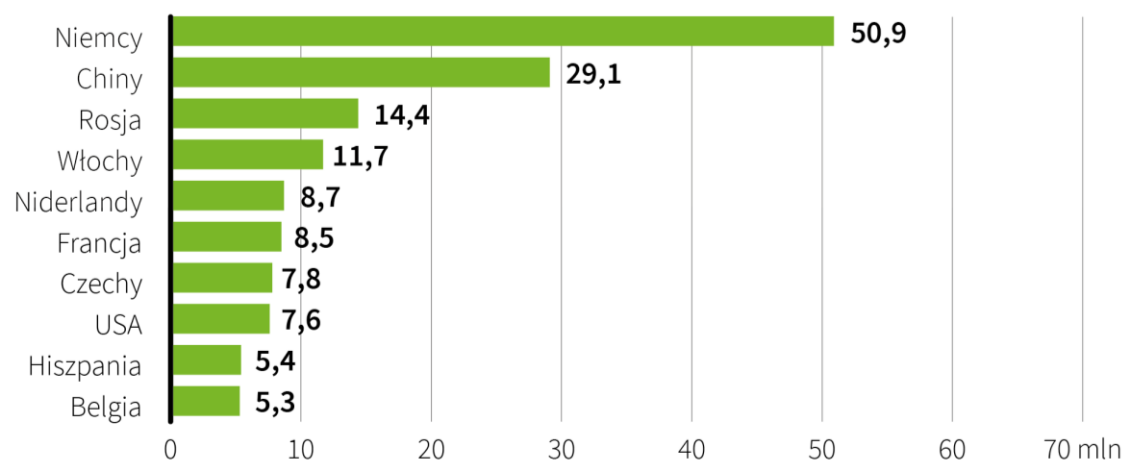
EKSPORT

Dane w milionach euro



IMPORT (WG KRAJU POCHODZENIA)

Dane w milionach euro



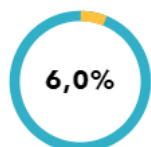
POLSKO-BRYTYJSKA WYMIANA HANDLOWA

Wartość eksportu
60 717,5 mln PLN

Wartość importu
22 835,4 mln PLN

Saldo wymiany towarowej
37 882,1 mln PLN

Udział w eksporcie Polski



Udział w imporcie Polski



Pokrycie importu eksportem

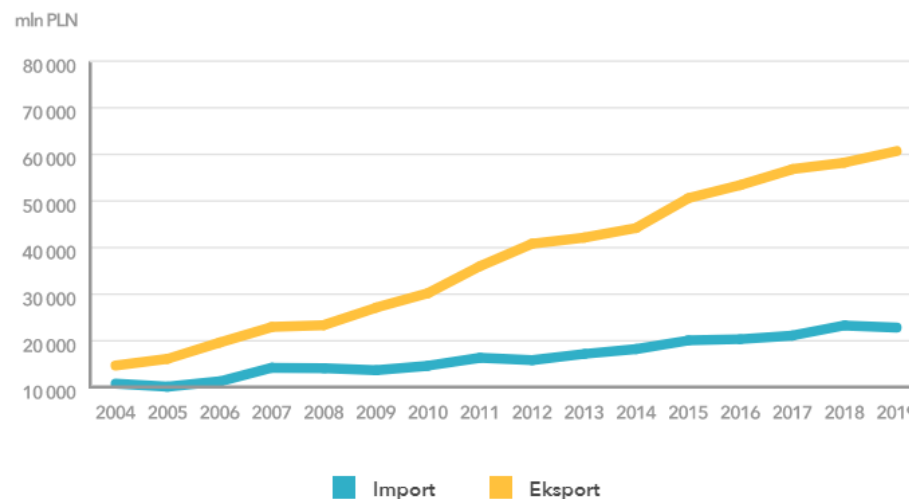


Najpopularniejsze eksportowane produkty

1. Artykuły spożywcze
2. Maszyny i urządzenia mechaniczne, elektryczne oraz ich części
3. Pojazdy, samoloty, statki i inne środki transportu

Najpopularniejsze importowane produkty

1. Maszyny i urządzenia mechaniczne, elektryczne oraz ich części
2. Pojazdy, samoloty, statki i inne środki transportu
3. Produkty przemysłu chemicznego



POLSKO-BRYTYJSKA WYMIANA HANDLOWA

Struktura polskiego eksportu (2019)

Maszyny, reaktory jądrowe, kotły	2,37 mld USD
Pojazdy inne niż kolejowe, tramwajowe	1,92 mld USD
Sprzęt elektryczny, elektroniczny	1,62 mld USD
Meble, znaki świetlne, budynki prefabrykowane	969 mln USD
Mięso i podroby jadalne	629,4 mln USD
Perły, kamienie szlachetne, metale, monety	585,7 mln USD
Przetwory z mięsa, ryb i owoców morza	534 mln USD
Tworzywa sztuczne	481,2 mln USD
Olejki eteryczne, perfumy, kosmetyki, toalety	367,3 mln USD
Drewno i artykuły z drewna, węgiel drzewny	323,3 mln USD

POLSKO-BRYTYJSKA WYMIANA HANDLOWA

Struktura polskiego importu (2019)

Pojazdy inne niż kolejowe, tramwajowe	974,5 mln USD
Maszyny, reaktory jądrowe, kotły	960,35 mln USD
Paliwa mineralne, oleje, produkty destylacji	610,84 mln USD
Sprzęt elektryczny, elektroniczny	547,85 mln USD
Tworzywa sztuczne	415,2 mln USD
Olejki eteryczne, perfumy, kosmetyki, artykuły higieniczne	229,75 mln USD
Aparatura optyczna, fotograficzna, techniczna, medyczna	181 mln USD
Produkty farmaceutyczne	176,3 mln USD
Różne produkty chemiczne	176,2 mln USD
Garbniki, ekstrakty barwiące, pochodne, pigmenty	139,4 mln USD

POLSKO-BRYTYJSKA WYMIANA INWESTYCYJNA

Duże sieci handlowe istniejące w Wielkiej Brytanii takie jak Tesco, ASDA, Morrisons, Sainsbury's postrzegają polski przemysł rolno-spożywczy jako dostarczyciela tanich, smacznych i naturalnych produktów żywnościowych.

Oprócz wzrastającego udziału polskich produktów żywnościowych w rynku brytyjskim, dynamicznie rozwijały się także **drobne inwestycje obywateli Polski w Wielkiej Brytanii.**

Polskie hurtownie spożywcze, sklepy z polską żywnością, polskie masarnie, piekarnie, cukiernie.

EKSPORT W EUROPIE | WIELKA BRYTANIA

Wartość BIZ w Polsce i Wielkiej Brytanii (jako procent PKB kraju przyjmującego)



Źródło: Opracowanie Deloitte na podstawie danych MFW

GOSPODARKA Inwestycje brytyjskie w Polsce

Do największych inwestycji brytyjskich w Polsce należą:

- Tesco Plc (supermarkety),
- Imperial Tobacco Plc (przemysł tytoniowy),
- GlaxoSmithKline (farmacja),
- British Oxygen Corporation (gazy techniczne),
- AVIVA Plc (finanse),
- Bates Logistics Ltd (transport, magazyny),
- Cadbury's Schweppes (art. spożywcze),
- Shell Overseas Holdings Ltd. (produkty naftowe)
- AstraZeneca



GOSPODARKA Polskie inwestycje w Wielkiej Brytanii

Wśród największych polskich inwestorów są, m.in.:

Spółkę handlową ma Grupa Nowy Styl.



Kilka sklepów ma kosmetyczna firma Inglot.



W Wielkiej Brytanii zainwestowały również m.in.:

Fakro



Can-Pack



Rec Global



Comarch



Black Red White



Forte



Amica



Reserved



In Post



Krótką charakterystyka rynku brytyjskiego

Mocne strony rynku

- + Stosunkowo duży, chłonny rynek;
- + Wysoka siła nabywcza obywateli;
- + Duża przejrzystość prowadzenia biznesu;
- + Dobrze rozwinięta infrastruktura;
- + Duża diaspora polska, zainteresowana towarami z Polski;
- + Wysoka rozpoznawalność polskich towarów.

Słabe strony rynku

- Rynek o wyjątkowo silnej konkurencji;
- Bardzo wymagający klient;
- Brexit i jego konsekwencje;
- Wzrost tendencji izolacjonistycznych.

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

24 grudnia 2020 r. Unia Europejska i Wielka Brytania osiągnęły porozumienie w sprawie pakietu umów regulujących przyszłe relacje, na który składają się:

- Umowa o handlu i współpracy,
- Umowa o współpracy w zakresie bezpiecznego i pokojowego wykorzystania energii jądrowej,
- Umowa w sprawie procedur bezpieczeństwa na potrzeby wymiany i ochrony informacji niejawnych.

Umowa o handlu i współpracy jest centralnym elementem relacji pomiędzy Wielką Brytanią a Unią Europejską obowiązujących od 1 stycznia 2021 roku.

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

Z chwilą wejścia Polski do Unii Europejskiej temat przeszkód i barier w dostawach polskich towarów i usług do Wielkiej Brytanii przestał być aktualny. W związku z wyjściem UK z UE ten stan obowiązywał do końca 2020 r.

I etap (1 stycznia-31 marca 2021 r.)

Importerzy zostali zobowiązani do spełnienia podstawowych wymogów celnych w tym do prowadzenia dokumentacji dot. importowanych towarów oraz do wypełniania deklaracji celnych.

Przez okres pierwszych 6 miesięcy byli zwolnieni z obowiązku przedstawiania brytyjskich deklaracji bezpieczeństwa (UK Safety and Security Declarations).

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

I etap (1 stycznia-31 marca 2021 r.) , cd

Od stycznia 2021 r. wystarczające jest dokonanie standardowego zgłoszenia celnego wyrobów akcyzowych (alkohol i wyroby tytoniowe).

Szczególne procedury m.in. kontrole fizyczne w miejscu przeznaczenia lub w innych zatwierdzonych do tego celu obiektach będą prowadzone w odniesieniu do wszystkich zwierząt i roślin generujących wysoki poziom ryzyka.

Konieczne jest wcześniejsze poinformowanie o planowanym tego typu transporcie (prenotyfikacja).

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

II etap (1 kwietnia-31 czerwca 2021 r.)

Import produktów pochodzenia zwierzęcego (mięso, miód, mleko, produkty jajeczne, ryby ich produkty pochodne), zwierzęta i rośliny generujące wysoki poziom ryzyka, wszystkie rośliny i produkty roślinne, którymi obrót podlega dodatkowym regulacjom wymaga uprzedniego zgłoszenia i posiadania odpowiedniej dokumentacji potwierdzającej spełnienie standardów zdrowotnych kraju przeznaczenia.

Przewoźnik będzie musiał przedstawić je w chwili kontroli w UK.

Kontrole tych towarów będą prowadzone w miejscu przeznaczenia aż do lipca 2021 r.

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

III etap (od 1 lipca 2021 r.)

Importerzy towarów do UK będą musieli przedłożyć pełne zgłoszenia celne i zapłacić taryfy celne w odpowiedniej wysokości już w chwili przekroczenia granicy przez importowane towary.

W przypadku towarów podlegających kontroli sanitarnej i fitosanitarnej (SPS) wymagane będzie posiadanie kompletnej deklaracji bezpieczeństwa, która będzie przedstawiana w punkcie kontroli granicznej.

Zwiększenie liczby kontroli fizycznych oraz częstotliwości pobierania próbek podczas nich.

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

Dostęp do rynku pracy

Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, obywatele polscy uzyskali prawo do pracy na terenie Wielkiej Brytanii. W 2011 r. zniesiono obowiązek rejestracyjny dla pracowników.

Od 1 stycznia 2021 r. w Wielkiej Brytanii obowiązuje nowy system imigracyjny oparty na **skali punktowej**, który obowiązkowy będzie również dla obywateli państw UE nieposiadających statusu osiedlonego (*settled*) bądź „przed-osiedlonego” (*pre-settled status*).

Od każdej osoby ubiegającej się o wizę wymagane jest wcześniejsze uzyskanie oferty pracy zgodnej z określonym minimum wynagrodzenia, znajomość języka angielskiego oraz uzyskanie co najmniej 70 punktów.

Punkty są przyznawane za m.in. za wysokość wynagrodzenia, wykształcenie oraz poziom znajomości języka angielskiego.

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

Dostęp do rynku pracy

Dla obywateli państw UE przebywających w Wielkiej Brytanii przed 31 grudnia 2020r. otwarty jest **EU Settlement Scheme**, umożliwiający uzyskanie statusu osiedlonego bądź „przed-osiedlonego”, uprawniający do pobytu oraz podjęcia pracy w tym kraju. Rejestracja jest możliwa do 30 czerwca 2021r.

Więcej: **Apply to the EU Settlement Scheme (settled and pre-settled status)**

https://www.gov.uk/settled-status-eu-citizens-families?utm_campaign=transition_p1&utm_medium=cpc&utm_source=seg&utm_content=eut__act84&gclid=CKbd8P7Dze0CFcsUGwodhUoAZQ

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług



[Start](#) [Aktualności](#) [Obywatel](#) [British nationals](#) [Zapytaj eksperta](#) [Kontakt](#)

 [Szukaj](#)

[Strona główna](#) / [Przedsiębiorca](#)

Przedsiębiorca

Przedsiębiorco, szukasz wsparcia i informacji ?

Wielka Brytania nie jest już członkiem Unii Europejskiej – sprawdź jak możesz przygotować się do nowych warunków współpracy z Wielką Brytanią.

24 grudnia 2020 r. Unia Europejska i Wielka Brytania osiągnęły porozumienie w sprawie pakietu umów regulujących przyszłe relacje, na który składają się:

- Umowa o handlu i współpracy,
- Umowa o współpracy w zakresie bezpiecznego i pokojowego wykorzystania energii jądrowej,
- Umowa w sprawie procedur bezpieczeństwa na potrzeby wymiany i ochrony informacji niejawnych.

Umowa o handlu i współpracy jest centralnym elementem relacji pomiędzy Wielką Brytanią a Unią Europejską obowiązujących od 1 stycznia 2021 roku. Obejmuje m.in. handel towarami, usługami w tym transport lotniczy i drogowy, koordynację systemów zabezpieczenia społecznego, rybołówstwo, współpracę organów ścigania i wymiarów sprawiedliwości w sprawach karnych, udział Wielkiej Brytanii w programach UE oraz mechanizm zarządzania relacjami.

Wynegocjowany pakiet umów a w szczególności Umowa o handlu i współpracy przewidują szereg uproszczeń i ułatwień, w tym handel bez cel i ograniczeń ilościowych co jest rozwiązaniem bezprecedensowym jeśli chodzi o unijne umowy o wolnym handlu.

Jednak ze względu na decyzję Wielkiej Brytanii o opuszczeniu wspólnego rynku i unii celnej utrzymanie dotychczasowych warunków wymiany handlowej będzie niemożliwe. Wróciły kontrole graniczne i konieczność dopełnienia procedur celnych oraz związanych z dopuszczeniem towarów UE do obrotu na rynku brytyjskim

Ministerstwo Rozwoju, Pracy
i Technologii
Plac Trzech Krzyży 3/5
00-507 Warszawa
centrala tel.: 222 500 123
e-mail: kancelaria@mrpit.gov.pl

<https://www.brexit.gov.pl/>

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

Od 1 stycznia 2021 r., aby dopełnić formalności celnych, przedsiębiorcy UE zamierzający przywozić z Wielkiej Brytanii lub wywozić do Wielkiej Brytanii muszą posiadać numer rejestracyjny i identyfikacyjny przedsiębiorcy **EORI** (Economic Operators Registration and Identification).

Ten specjalny numer identyfikacyjny dla podmiotów gospodarczych jest przyznawany jednorazowo i obowiązuje na terenie całej Unii Europejskiej.

Numery EORI wydane przez Wielką Brytanię nie będą już ważne w UE.

Przedsiębiorcy mający swoją siedzibę w Wielkiej Brytanii i zamierzający prowadzić przywóz do UE będą musieli uzyskać unijny numer EORI lub w stosownych przypadkach wyznaczyć unijnego przedstawiciela celnego.

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

Od 1 stycznia 2021 r. towary przywożone z Wielkiej Brytanii lub wywożone do Wielkiej Brytanii muszą zostać objęte procedurą celną i w tym celu konieczne będzie złożenie zgłoszenia celnego do procedury celnej, np. dopuszczenia towarów do obrotu w UE, wywozu lub tranzytu.

Zgłoszenia celne składane są w formie elektronicznej w odpowiednich systemach informatycznych.

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

Preferencyjne pochodzenie / należności celne

Aby towary będące przedmiotem wymiany handlowej mogły być traktowane preferencyjnie na mocy umowy handlowej między UE a Wielką Brytanią, konieczne jest wykazanie ich pochodzenia (udowodnienie, że pochodzą od stron takiej umowy).

Oświadczenia o pochodzeniu sporządzane w ramach systemu REX.

Unijni eksporterzy, którzy dotychczas tego nie uczynili, będą musieli zarejestrować się w bazie zarejestrowanych eksporterów REX.

Więcej informacji o systemie REX można znaleźć na Portalu Podatkowym

www.podatki.gov.pl

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

Preferencyjne pochodzenie / należności celne

We wzajemnej wymianie towarowej jedynie te artykuły, które w odpowiednim stopniu zostały wytworzone na terenie EU lub Wielkiej Brytanii (materiały i wykonanie) będą traktowane jako **towary preferencyjne**, tj. niepodlegające obciążeniom celnym.

Dla udowodnienia preferencyjnego pochodzenia produktu, tymczasowo świadectwo pochodzenia sprowadza się do **deklaracji eksportera na dokumencie handlowym**.

The exporter of the products covered by this document (*customs authorisation No ...*) declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of ... preferential origin according to rules of origin of the Generalised System of Preferences of the European Union and ... (*UK cumulation*).

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

Preferencyjne pochodzenie / należności celne

Również importer może potwierdzić preferencyjne pochodzenie towaru na podstawie posiadanej przez siebie wiedzy (np. poprzez dostęp do dokumentów zaświadczających o pochodzeniu).

W szczególnych przypadkach, urząd celny strony importującej może zażądać przedstawienia dowodów na pochodzenie towaru, kwalifikujących go do preferencyjnego traktowania.

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

Preferencyjne pochodzenie / należności celne

Wkłady pochodzące z Wielkiej Brytanii do produktów wytwarzanych w UE (materiały lub procesy przetwarzania) będą uznawane za „**niepochodzące**” do celów określenia preferencyjnego pochodzenia tych produktów, gdy będą one wywożone do krajów z którymi UE zawarła porozumienia o preferencyjnym handlu (JP, KR, CA itd.).



**MADE IN
BRITAIN** 



Brexit a cło

Informacja dla przedsiębiorców dotycząca formalności celnych w relacjach handlowych z Wielką Brytanią po brexicie

ALERT - kwiecień 2021 r.

[Webinar pt. „100 dni po brexicie”](#)

Webinar dla polskich eksporterów został zorganizowany przez Ambasadę RP w Londynie, Brytyjsko-Polską Izbę Handlu, PAIH ZBH Londyn i PBLink. Przedstawione zostały następujące tematy związane z dostępem do rynku brytyjskiego:

- Odprawa eksportowa i VAT
- Gwarancje tranzytowe T1 / T2
- Logistyka
- Normy i certyfikaty

Przesiedlasz mienie po brexicie? - Uniknij problemów na granicy:

 [Sprawdź komunikat służb celnych KAS \(DOCX, 14 kb\)](#)

Przedsiębiorco/spedytorze/kierowco – Uniknij kolejek i cofnięcia z granicy EU/UK/IR – zapoznaj się z rozwiązaniami celno-granicznymi poszczególnych państw

1. Bieżące komunikaty administracji brytyjskiej dot. procedur przekraczania granicy

[FAQ](#)

[Skontaktuj się z nami](#)

Nie znalazłeś odpowiedzi?
Zapytaj eksperta przez telefon,
czat, e-mailem

Zadzwoń na bezpłatną infolinię
Centrum Kontaktowego Europe
Direct 00 800 6 7 8 9 10 11

[Lista osób kontaktowych
w wojewódzkich izbach
administracji skarbowej
\(PDF, 22 kB\)](#)

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

Podatek akcyzowy

Podatek akcyzowy dotyczący wyrobów akcyzowych:

napojów alkoholowych, wyrobów tytoniowych, wyrobów energetycznych, energii elektrycznej, suszu tytoniowego, płynu do papierosów elektronicznych, wyrobów nowatorskich) oraz samochodów osobowych.

Przy wprowadzaniu wyrobów akcyzowych z Wielkiej Brytanii na terytorium UE trzeba będzie dopełnić formalności celnych, tj. złożyć zgłoszenie celne przywozowe.

Przedsiębiorcy z Wielkiej Brytanii nie będą już mogli korzystać z systemu EMCS (System Przemieszczania oraz Nadzoru Wyrobów Akcyzowych) na potrzeby przemieszczania do UE wyrobów akcyzowych w procedurze zawieszenia poboru akcyzy.

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

W łańcuchu dostaw swojego przedsiębiorstwa należy uwzględnić wydłużone terminy wynikające z tych dodatkowych formalności i procedur celnych.

Zmiany w systemie celnym obejmą liberalizację ok. 87% ceł importowych do Wielkiej Brytanii.

Dla pozostałych dóbr wprowadzone zostaną stawki celne dla ochrony najbardziej narażonych sektorów, jak rolnictwo, sektor motoryzacyjny czy ceramiczny.

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

Wszystkie produkty wywożone z UE do Wielkiej Brytanii muszą spełniać wymagania określone w przepisach i normach brytyjskich, będą podlegać wszelkim stosownym kontrolom służb UK.

Wszystkie produkty przywożone z Wielkiej Brytanii do UE będą musiały być zgodne z przepisami i normami unijnymi oraz będą podlegać wszelkim stosownym kontrolom celem przestrzegania uregulowań dotyczących bezpieczeństwa, zdrowia, środowiska oraz innych celów polityki publicznej.

Brytyjskie stawki celne, stosowane wobec towarów niespełniających reguł pochodzenia



Search on GOV.UK



→ [Coronavirus \(COVID-19\)](#) | Rules, guidance and support

[Home](#) > [Business and self-employed](#) > [Importing](#)

Trade Tariff: look up commodity codes, duty and VAT rates

Commodity codes classify goods for import and export so you can:

- fill in declarations and other paperwork
- check if there's duty or VAT to pay
- find out about duty reliefs

Start now >

Before you start

If you're not sure how to classify your goods, check how to [find the right commodity code](#).

Related content

Collection

[Guidance for exporting and importing businesses](#)

[The arts, culture and heritage sectors and the EU](#)

<https://www.gov.uk/trade-tariff>

Collection

Guidance for exporting and importing businesses

Use this page to find guidance from the Department for International Trade on processes for importing and exporting goods.

<https://www.gov.uk/government/collections/guidance-for-exporting-and-importing-businesses>

From: [Department for International Trade](#)

Published 7 January 2021

Contents

- [The UK Global Tariff](#)
- [Find a commodity code](#)
- [Check tariffs](#)
- [Trade agreements](#)
- [Exporting to and importing from the EU](#)
- [Exporting to and importing from non-EU countries](#)
- [Import controls and customs](#)
- [Trade remedies](#)

The UK Global Tariff

Use the UK Global Tariff tool to check what tariff will be payable on goods entering the UK.

Related content

[Trade remedies transition policy](#)

[Trading under WTO rules](#)

[Import controls](#)

Brexit

[Check what you need to do](#)

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

Certyfikacja

W przypadku gdy na mocy unijnych przepisów wymaga się **certyfikacji przez jednostkę notyfikowaną UE** – np. *w odniesieniu do niektórych wyrobów medycznych, maszyn lub wyrobów budowlanych* – produktów posiadających certyfikat wydany przez organy z siedzibą w Wielkiej Brytanii nie będzie już można sprzedawać na jednolitym rynku.

Należy dopilnować by produkty wprowadzane z UK do obrotu w UE były prawidłowo oznakowane i etykietowane (*vice versa*).

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

Certyfikacja

Jednostki notyfikowane z Wielkiej Brytanii tracą swój status jednostek notyfikowanych UE i zostaną usunięte z systemu informacyjnego Komisji Europejskiej dotyczącego notyfikowanych organizacji.

Wydane przez nich certyfikaty nie będą uznawane przez państwa członkowskie UE.

Podmioty gospodarcze będą zatem musiały wystąpić o wydanie nowego certyfikatu do jednostki notyfikowanej z UE.

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

Producent lub importer mający swą siedzibę w Wielkiej Brytanii jest traktowany jako **podmiot gospodarczy z państwa trzeciego**.

Podmiot gospodarczy mający siedzibę na terenie UE, który przed zakończeniem okresu przejściowego był uznawany za unijnego dystrybutora produktów pochodzących z Wielkiej Brytanii, staje się **importerem**.

W przypadku niektórych grup produktów unijne prawodawstwo dotyczące produktów przewiduje obowiązek ustanowienia na terenie UE tzw. „osoby odpowiedzialnej”, (lub „upoważnionego przedstawiciela”), który pełni określoną rolę w zakresie reprezentowania pozaunijnego podmiotu gospodarczego oraz współpracuje z organami nadzoru rynku.

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

Tracą ważność zezwolenia indywidualne na transfer wewnątrzunijny produktów podwójnego zastosowania do Wielkiej Brytanii.

Wywóz produktów podwójnego zastosowania umiejscowionych na terytorium Polski nie jest możliwy na podstawie indywidualnych i globalnych zezwoleń wydanych przez władze UK.

Wywóz większości produktów podwójnego zastosowania może odbywać się na podstawie unijnego generalnego zezwolenia na wywóz EU001.

Produkty podwójnego zastosowania wywożone z UE do Wielkiej Brytanii podlegają wymogowi uzyskania zezwolenia na mocy rozporządzenia (WE) nr 428/2009.

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

Tracą ważność zezwolenia indywidualne i globalne na transfer wewnątrzunijny uzbrojenia do Wielkiej Brytanii.

Oznakowania. Na produktach importowanych z Wielkiej Brytanii konieczne będzie podanie nazwy kraju pochodzenia. Oznakowania zgodne z wymogami UE.

Oznakowanie produktów w UE:

Znaki jakości dla produktów UE, logo produktów rolnych i rybołówstwa, ekoprojekt, etykiety energetyczne i etykiety środowiskowe, oznakowanie chemikaliów.

Więcej: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/product-safety-and-requirements/eu-labels_pl

Oznakowanie produktów w UK (UKCA)

W Wielkiej Brytanii przestały obowiązywać standardy unijne oznaczone symbolem CE.

Nowy brytyjski system UKCA (UK Conformity Assessment) obejmuje swoim zasięgiem zdecydowaną większość produktów ze znakiem CE.

Oznaczenia unijne w zakresie standardów będą respektowane w UK do końca 2021 roku. Od początku 2022 roku tylko znak **UKCA**.



Produkty objęte wymogami standaryzacji zaliczają się do następujących grup towarowych:

- | | |
|------------------------------------|---|
| - Artykuły budowlane | - Dźwigi i wyciągi |
| - Artykuły ochrony osobistej (PPE) | - Artykuły związane z budową obiektów pływających |
| - Urządzenia gazowe | - Urządzenia pomiarowe |
| - Urządzenia wysokociśnieniowe | - Sprzęt medyczny. |

Oznakowanie produktów w UK (UKCA)

W celu jego uzyskania należy zwrócić się do jednej z uprawnionych organizacji, np. **BSI** (British Standards Institution) lub TÜV SÜD BABT.



www.bsigroup.com/en-GB/

www.gov.uk/guidance/using-the-ukca-marking

A screenshot of the GOV.UK website. At the top is the GOV.UK logo and a search bar. Below the search bar are navigation links: Departments, Worldwide, How government works, Get involved, Consultations, Statistics, and News and communications. A dark blue banner below the navigation links contains the text '→ Coronavirus (COVID-19) | Rules, guidance and support'. The main content area has a breadcrumb trail 'Home > Manufacturing' and a section 'Part of Brexit'. The title of the page is 'Guidance Using the UKCA marking'. Below the title is a paragraph: 'Find out if you need to use the UKCA marking and how to use it.' Further down, it says 'From: Department for Business, Energy & Industrial Strategy', 'Published 31 December 2020', and 'Last updated 1 June 2021 — See all updates'. A blue box states 'Applies to: Wales, England, and Scotland'. On the right side, there is a 'Related content' section with links to 'Placing manufactured goods on the market in Great Britain', 'Placing manufactured goods on the EU market', 'Product safety for businesses: A to Z of industry guidance', and 'Designated standards'. At the bottom, there is a 'Contents' section with a list of links: 'Check whether you need to use the new UKCA marking', 'When to use the UKCA marking', 'How to use the UKCA marking', 'Technical documentation', and 'More information'.



BSI KITEMARK™



Nadawane przez **BSI** oznaczenie **Kitemark™** jest dobrowolnym znakiem certyfikacyjnym. Potwierdza, że dany produkt bądź usługa spełnia odpowiednie brytyjskie, europejskie, międzynarodowe lub inne uznane normy jakości, bezpieczeństwa, wydajności oraz zaufania.

Świadomość rynkowa dotycząca Kitemark™

- Znak Kitemark™ jest rozpoznawany przez 82% dorosłych mieszkańców Wielkiej Brytanii;
- 73% producentów z wyrobami oznaczonymi certyfikatem Kitemark™ twierdzi, że posiadanie tego oznaczenia pomogło im poszerzyć działalność biznesową oraz zwiększyć sprzedaż dla istniejących klientów;
- 75% dorosłych mieszkańców Wielkiej Brytanii uważa, że obecność oznaczenia Kitemark™ pomaga im w dokonaniu wyboru między produktami;
- 93% dorosłych mieszkańców UK wierzy, że produkty z oznaczeniem Kitemark™ są bezpieczne.

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

Zakłady ubezpieczeń, banki, firmy inwestycyjne, systemy obrotu i inni dostawcy usług finansowych powinny przygotować się na zmiany, które nastąpią we wszystkich scenariuszach, w tym w przypadkach, w których w odniesieniu do ich obszaru działalności UE ani Wielka Brytania nie podjęły decyzji o równoważności.

Należy przygotować się na zakończenie obowiązywania między Unią Europejską a Wielką Brytanią przepisów w dziedzinie identyfikacji elektronicznej i usług zaufania w zakresie transakcji elektronicznych.

Skutki brexitu

ZAWARTOŚĆ STRONY

Wytyczne sektorowe

Komunikat dotyczący gotowości na zmiany

Prezentacje i inne zasoby

Powiązane strony

W wyniku wystąpienia Wielkiej Brytanii z UE, rynku wewnętrznego i unii celnej powstały bariery dla handlu i wymiany międzynarodowej, z jakimi nie mieliśmy do czynienia przed 1 stycznia 2021 r.

Konsekwencje dla administracji publicznych, firm i osób prywatnych są nieuchronne, dotkliwe i dalekosiężne, mimo podpisania [umowy o handlu i współpracy między UE a Wielką Brytanią](#).

Komisja zorganizowała dla administracji państw członkowskich i zainteresowanych podmiotów szkolenia i udostępniła im wytyczne. Nadal będzie organizować szkolenia tematyczne dla przedstawicieli poszczególnych sektorów ze wszystkich państw członkowskich. Ma to ułatwić wdrażanie środków gotowości, w szczególności w zakresie kontroli granicznych osób i towarów.

Jeśli chodzi o kwestie związane ze stosowaniem umowy o handlu i współpracy między UE a Wielką Brytanią, osoby prywatne, stowarzyszenia i przedsiębiorstwa mogą kontaktować się z [serwisem informacyjnym Europe Direct](#) .

Komisja planuje również utworzenie [punktu kompleksowej obsługi](#), za pośrednictwem którego europejskie przedsiębiorstwa, organizacje branżowe i organizacje pozarządowe będą mogły składać skargi dotyczące barier w handlu występujących w państwach nienależących do UE oraz niewywiązywania się przez te państwa z zobowiązań podjętych w umowach handlowych, w tym również dotyczących zrównoważonego rozwoju.

Wytyczne sektorowe

Skutki brexitu

https://ec.europa.eu/info/relations-united-kingdom/new-normal/consequences-brexit_pl#readiness-notices

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług

Z dniem 1 stycznia 2021 r. przewoźnicy drogowi z siedzibą w Wielkiej Brytanii utracą licencję wspólnotową.

W związku z tym nie będą już korzystać z praw automatycznego dostępu do jednolitego rynku, z którymi wiąże się posiadanie takiej licencji, a mianowicie z prawa unijnych podmiotów gospodarczych do przejazdów i przewozu towarów na obszarze UE.

Przedsiębiorstwa przewozowe i logistyczne odczują również zmiany w zakresie formalności wymaganych przy przekraczaniu granicy między Wielką Brytanią a UE.



[Start](#) [Aktualności](#) [Obywatel](#) [British nationals](#) [Zapytaj eksperta](#) [Kontakt](#)

[Szukaj](#)

[Strona główna](#) / [Obywatel](#) / [Konsekwencje w wybranych aspektach](#)

Konsekwencje w wybranych aspektach

Zachęcamy do zapoznania się z informacjami dedykowanym poszczególnym obszarom współpracy UE – Wielka Brytania.

UWAGA: Informacje są obecnie aktualizowane.

- [Zawody regulowane i uznawanie kwalifikacji w tych zawodach](#)
- [Opieka zdrowotna](#)
- [Prawo jazdy](#)
- [Transport lotniczy](#)
- [Koordynacja systemów zabezpieczenia społecznego](#)
- [Uznawanie wykształcenia uzyskanego w UK](#)
- [Jurysdykcja, uznawanie i wykonywanie orzeczeń sądowych w sprawach cywilnych i handlowych](#)
- [Dane osobowe](#)
- [Roaming](#)
- [Zasady przekraczania granicy](#)
- [Działalność gospodarcza obywateli UK w Polsce \(rejestracja w CEIDG\)](#)
- [Rejestracja w Polsce pojazdu sprowadzonego z Wielkiej Brytanii \(kierownica po prawej stronie\)](#)
- [Wysyłka paczek o charakterze niekomercyjnym](#)
- [Ubezpieczenia lub indywidualne produkty emerytalne](#)

Podstrony

[Zawody regulowane i uznawanie kwalifikacji w tych zawodach](#)

[Opieka zdrowotna](#)

[Prawo jazdy](#)

[Transport lotniczy](#)

[Koordynacja systemów zabezpieczenia społecznego](#)

[Uznawanie wykształcenia uzyskanego w UK](#)

[Jurysdykcja, uznawanie i wykonywanie orzeczeń sądowych w sprawach cywilnych i handlowych](#)

[Dane osobowe](#)

[Roaming](#)

[Zasady przekraczania granicy](#)

[Działalność gospodarcza obywateli UK w Polsce \(rejestracja w CEIDG\)](#)

[Rejestracja w Polsce pojazdu sprowadzonego z Wielkiej Brytanii \(kierownica po prawej stronie\)](#)

[Wysyłka paczek o charakterze niekomercyjnym](#)

Czynności eksportera z UE do Wielkiej Brytanii

Czynności, które musi podjąć przedsiębiorca eksportujący do Zjednoczonego Królestwa:

- Rejestracja w usłudze "e-Klient" i otrzymanie numeru EORI.
- Uzyskanie pozwolenia celnego – jeżeli przepisy wymagają, że zastosowanie procedury wymaga zgody organu celnego.
- Wybór formy zgłoszenia celnego (elektroniczne, ustne, itp.).
- Wybór sposobu składania zgłoszenia w eksporcie - np. poprzez agencję celną, przewoźnika, agencję logistyczną lub samodzielnie.

Więcej informacji na stronie **PUESC** <https://puesc.gov.pl/>

(Platforma Usług Elektronicznych Skarbowo-Celnych)

Czynności importera z Wielkiej Brytanii do UE

- Prenotyfikacja
- Wspólna procedura tranzytowa (CTC):
 - procedura T1 stosowana jest w przypadku przemieszczania **towarów nie wspólnotowych**. Powoduje ona zawieszenie należności celnych i innych opłat do chwili dostarczenia towarów do ich miejsca przeznaczenia w UE.
 - procedura T2 stosowana jest w przypadku przewozu **towarów wspólnotowych** z jednego miejsca na obszarze celnym UE do innego, przez obszar jednego państwa EFTA lub większej ich liczby.
- Procedura odprawy czasowej (ATA)
- Procedura TIR.

Czynności importera z Wielkiej Brytanii do UE

Czynności, które musi podjąć przedsiębiorca importujący ze Zjednoczonego Królestwa:

- Rejestracja w usłudze "e-Klient" i otrzymanie numeru EORI;
- Wybór odpowiedniej procedury celnej (przywóz, procedury specjalne);
- Uzyskanie pozwolenia celnego (jeśli zastosowanie procedury wymaga zgody UC);
- Wybór formy zgłoszenia celnego (elektroniczne, ustne, itp.);
- Wybór sposobu składania zgłoszenia importowego – pośrednio lub samodzielnie;
- Ustalenie klasyfikacji i wartości towaru do wprowadzenia w zgłoszeniu celnym;
- Opłacenie należności celnych i podatkowych (chyba, że towar objęty jest procedurą specjalną).

Więcej informacji na stronie PUESC: <https://puesc.gov.pl/>

Rozliczenie VAT

Przy eksporcie możliwość zastosowania 0% stawki VAT, pod warunkiem uzyskania dokumentów celnych potwierdzających dokonanie eksportu towaru.

To oznacza konieczność posiadania dokumentacji potwierdzającej wywóz towarów poza UE przed terminem złożenia deklaracji podatkowej za dany okres rozliczeniowy.

Zmiana momentu powstania obowiązku podatkowego – od 01.01.2021 obowiązek VAT powstaje z **chwilą dokonania dostawy towarów**.

Rozliczenie VAT

Dokumentem potwierdzającym wywóz towarów poza UE, który pozwoli na zastosowanie stawki 0% VAT w eksporcie do Wielkiej Brytanii pod warunkiem uzyskania go przed terminem złożenia deklaracji podatkowej za dany okres rozliczeniowy, jest:

- dokument elektroniczny otrzymywany z systemu obsługi zgłoszeń wywozowych – IE599,
- Dokument IE599 otrzymany poza systemem, jeśli zapewniona jest jego autentyczność (e-mail),
- Zgłoszenie wywozowe w formie papierowej złożone poza systemem teleinformatycznym, służącym do obsługi zgłoszeń celnych albo jego kopia potwierdzona przez właściwy organ celny (dokument SAD).



RYNKI ZAGRANICZNE

Afryka i Bliski Wschód

Ameryka Łacińska

Ameryka Północna

Azja Centralna

Azja i Pacyfik

→ Europa

Austria

Bułgaria

Chorwacja

Czechy

Dania

Finlandia

Francja

Grecja

Hiszpania

Irlandia

Izrael

Królestwo Niderlandów

Niemcy

Norwegia

Portugalia

Rumunia

Szwecja



Sektory

Zapoznaj się z najnowszymi raportami sektorowymi z Wielkiej Brytanii:



Sektor budowlany



Sektor kosmetyczny



Sektor meblarski



Sektor motoryzacyjny



Sektor nowych technologii



Sektor rolno-spożywczy



RYNKI ZAGRANICZNE

Afryka i Bliski Wschód

Ameryka Łacińska

Ameryka Północna

Azja Centralna

Azja i Pacyfik

→ Europa

Austria

Bułgaria

Chorwacja

Czechy

Dania

Finlandia

Francja

Grecja

Hiszpania

Irlandia

Izrael

Królestwo Niderlandów

Niemcy

Norwegia

Portugalia

Rumunia

Szwecja

Turcja



BREXIT – bądź na bieżąco!

- Masz trudności z odnalezieniem się w nowej biznesowej rzeczywistości?
- Potrzebujesz informacji na temat najnowszych regulacji handlowych i uwarunkowań prowadzenia biznesu w Wielkiej Brytanii?
- Zastanawiasz się, jak aktualne regulacje wpływają na branżę, w której działasz?

Zapoznaj się z bankiem wiedzy, który dla Ciebie stworzyliśmy. Prezentujemy najświeższe i aktualne informacje na temat zmian na rynku brytyjskim w związku z wyjściem Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej.



Brexit Q&A



Umowa handlowa



Regulacje prawne



Sektory

Więcej »



Newsletter

Więcej »



Podcast

Więcej »

Wskaźniki

Przewóz towarów pomiędzy Wielką Brytanią a Unią Europejską — wytyczne dla przewoźników i kierowców zawodowych

[English](#) | [български](#) | [Česky](#) | [Cymraeg](#) |
[Deutsch](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Magyar](#) |
[Lietuvių](#) | [Nederlands](#) | [Polski](#) | [Română](#) |
[Русский](#) | [Türkçe](#)

Wytyczne dla firm transportowych i kierowców zawodowych przewożących towary pomiędzy Wielką Brytanią (Anglia, Szkocja i Walia) a Unią Europejską.

From: [Department for Transport](#), [Department for Environment, Food & Rural Affairs](#),
[HM Revenue & Customs](#) oraz [Driver and Vehicle Standards Agency](#)

Published 8 January 2021

Last updated 13 May 2021 — [See all updates](#)

Contents

- Wprowadzenie
- Trzymaj rękę na pulsie
- Wersja PDF do wydrukowania
- Testy pod kątem COVID-19
- Kierowcy: dokumenty, prawa jazdy i zezwolenia
- Przewoźnicy z Wielkiej Brytanii: dokumenty, licencje i zezwolenia
- Przewoźnicy z UE: dokumenty, licencje i zezwolenia
- Obowiązki transgraniczne podczas przewozu towarów

Related content

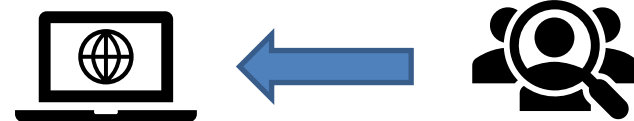
- [Check an HGV is ready to cross the border \(Kent Access Permit\)](#)
- [Carry out international road haulage](#)
- [Lokalizacje punktów konsultacyjnych dla przewoźników](#)
- [Get a goods movement reference](#)
- [Register for the Goods Vehicle Movement](#)

Badanie rynków zagranicznych i pozyskiwanie informacji o ewentualnych partnerach handlowych

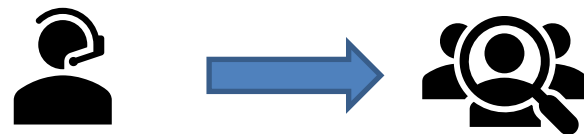
Badania rynków zagranicznych stanowią kompleks czynności zmierzających do poznania procesów zachodzących na określonym rynku, zjawisk rynkowych, ich przyczyn, skutków oraz tendencji w krótkim i długim okresie.

Te cele można osiągać poprzez:

- badania marketingowe;



- promocja, oddziaływanie na rynek



Podczas prowadzenia badań rynkowych należy się skupić na:

- Badaniach strukturalnych
- Badaniach koniunkturalnych
- Badaniach elementów marketingu (*marketing-mix*)



Badania strukturalne dotyczą zjawisk i procesów, które nie ulegają zmianą w krótkim okresie czasowym.

Dotyczą m.in. :

- sytuacji politycznej,
- czynników wpływających na prowadzenie działalności gospodarczej na wybranym rynku (polityka fiskalna, celna, kadrowa itd.),
- obowiązującego poziomu norm technicznych, inne wymagania,
- informacji geograficznej, demograficznej itd.



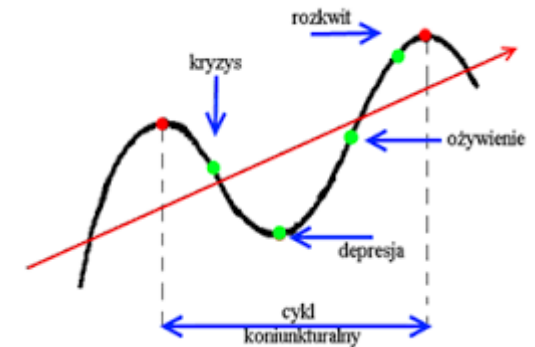
Te badania powinny odpowiedzieć na pytanie czy istnieją formalno-prawne możliwości wejścia na rynek zagraniczny.

Badania koniunkturalne

dotyczą zjawisk i procesów gospodarczych związanych z przebiegiem cyklu koniunkturalnego.

Charakteryzują się znacznym stopniem zmienności.

Dotyczą: podaży i popytu, poziomu dynamiki i kierunków eksportu, prognozy koniunktury na wybraną grupę towarów itd.



Ze względu na zmienność koniunktury należy przeprowadzać badania cykliczne, w pewnych odstępach czasu.

Te badania powinny odpowiedzieć na pytanie **czy na danym rynku istnieje koniunktura**, zapotrzebowanie na oferowane przez naszą firmę produkty bądź usługi, czy popyt na ten towar będzie istniał w przyszłości, jakie są możliwości wzrostu sprzedaży.

Badania elementów marketingu (marketing-mix)

(**Price**) Cena, (**Product**) Produkt, (**Promotion**) Promocja, (**Place**) dystrybucja, miejsce sprzedaży.

Te badania są najtrudniejsze, kosztowne ale są bardzo istotne dla eksportera.

Pozwalają skonfrontować walory i słabsze strony własnego produktu z produktami konkurencyjnymi, które już znajdują się na danym rynku.

Pozwalają ocenić skuteczność reklamy, sieć dystrybucji, politykę cenową firmy względem sytuacji na konkretnym rynku, dostosować opakowanie towaru (5P).



Badania strukturalne i koniunkturalne można prowadzić samodzielnie nie wychodząc z biura (*desk research*) opierając się na dane wtórne: raporty, publikacje dostępne w Internecie, instytucjach wspierających eksport.

Badania elementów marketingu-mix muszą być prowadzone bezpośrednio na rynku (*field research*) samodzielnie bądź poprzez firmę wyspecjalizowaną.

Badania rynków zagranicznych są bardziej złożone z powodu trudności w gromadzeniu niezbędnych danych, kwestii językowych, kulturowych (w tym również religijnych), dotarcia do odbiorców końcowych.

EKSPORT W EUROPIE | WIELKA BRYTANIA

Badania typu *desk research* można przeprowadzić opierając się na:

- **informacje o rynku w prasie biznesowej** (krajowej i zagranicznej):

- | | |
|-----------------------------|--|
| • Biuletyn Euro Info Centre | www.een.org.pl |
| • Businessman Magazyn | www.businessman.pl |
| • Warsaw Business Journal | www.wbj.pl |
| • Financial Times | www.ft.com |
| • The Economist | www.economist.com |
| • The Wall Street Journal | www.wsj.com |
| • Business Week | www.businessweek.com |
| • Insider | www.insidermedia.com |
| • Real Business | www.realbusiness.co.uk |
| • Business Matters Magazine | www.bmmagazine.co.uk |
| • Business Info | www.businessinfomag.uk |
| • The Business Magazine | www.businessmag.co.uk |



Wyszukiwanie informacji w sieci Internet

- portale ogólne skupiające oferty eksporterów, importerów i producentów
www.trade.gov.pl www.paih.gov.pl www.europages.com itd.
- portale branżowe
- strony organizatorów targów międzynarodowych (dane uczestników).

Zakup adresów i informacji o firmach od organizacji i przedsiębiorstw specjalizujących się w gromadzeniu i przetwarzaniu danych (na przykład: Kompass www.kompass.com.pl).

EKSPORT W EUROPIE | WIELKA BRYTANIA

Login Registration

English



Fairs

Trade show suppliers

Add a trade show for free

Hotels

Search by fair name, country, city, industry or service provider sector



Directory of worldwide trade fairs
and exhibitions

Add your fair to our directory for free

<https://www.tradefairdates.com/>

Trade Fairs 2021/2022 and Trade Fair Dates at TradeFairDates

Trade shows are temporary events in different recurring intervals where new products and services are presented. The number of trade fairs is steadily increasing worldwide; therefore it is important for exhibitors and visitors to get a quick overview and find the right trade shows for themselves. With this platform, Sima Media offers a fast and detailed way to search for exhibitions by name, venue, date, industry and services. A wide range of trade fair suppliers can be found in our exhibition service provider database. In addition, we provide the booking of exhibition hotels and information on a wide range of attractions in many major international exhibition cities.

Add a trade show supplier!



EKSPORT W EUROPIE | WIELKA BRYTANIA



Trade Shows Conferences Top 100 Online Events More »

Okno Zaloguj się przez Google

Gdańsk Login

Top 100 UK Events

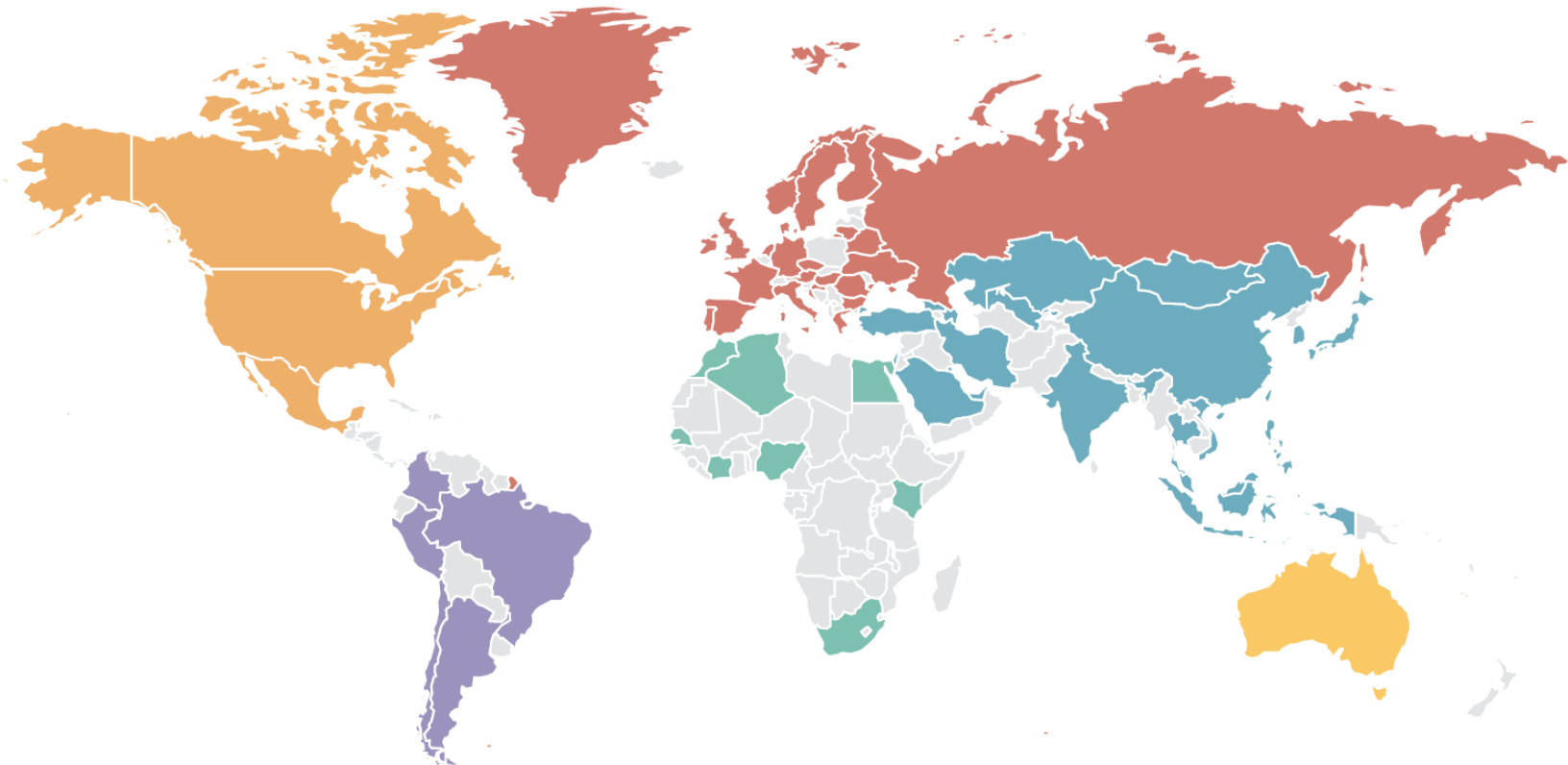
Ranking of popular trade fairs, trade shows & conferences you should participate. The only global event ranking table to calibrate the performance of events in their core missions after carefully considering factors like : audience reach, opportunities created, size, rating, format and international outlook.

10times **top 100**

All Industry UK

Rank	Event	When	Where	Category	Rating	
1	Pure London Exhibition	12 - 14 Sep 2021 Add To Calendar	UK London	Apparel & Clothing Fashion & Beauty	4.3	3284 Following Interested
	Hybrid Event Ad hybridevent.pl					Visit Site
2	The London Textile Fair Exhibition	13 - 14 Jul 2021 Add To Calendar	UK London	Apparel & Clothing	4.1	2380 Following Interested
3	Salon International Exhibition	16 - 18 Oct 2021 Add To Calendar	UK London	Fashion & Beauty	4.1	1916 Following Interested
Hybrid Online & Offline						
4	The Property Investor Show Exhibition	15 - 16 Oct 2021 Add To Calendar	UK London	Building & Construction Business Services	4.3	1892 Following Interested
5	Professional Beauty London Exhibition	17 - 18 Oct 2021 Add To Calendar	UK London	Fashion & Beauty	4.2	1941 Following Interested
6	Natural & Organic Products Europe Exhibition	03 - 04 Apr 2022 Add To Calendar	UK London	Agriculture & Forestry	4.7	1506 Following Interested
7	MODA Exhibition	05 - 07 Sep 2021 Add To Calendar	UK Birmingham	Apparel & Clothing Fashion & Beauty	4.1	1209 Following Interested

<https://10times.com/top100/unitedkingdom>



[Rozwiń listę lokalizacji](#)





Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR

[O AGENCJI](#) [OFERTA](#) [WEBINARIA](#) [BREXIT](#) [INWESTUJ W POLSCE](#) [PUBLIKACJE](#) [DLA MEDIÓW](#) [KONTAKT](#)



[Strona główna](#) > [Rynki zagraniczne](#)

RYNKI ZAGRANICZNE

[Afryka i Bliski Wschód](#)

[Ameryka Łacińska](#)

[Ameryka Północna](#)

[Azja Centralna](#)

[Azja i Pacyfik](#)

[Europa](#)

[Europa Wschodnia](#)



Rynki zagraniczne

Zapraszamy do kontaktu z Polską Agencją Inwestycji i Handlu S.A. Z przyjemnością pomożemy w planach rozwojowych Państwa przedsiębiorstwa za granicą. Nasi eksperci z różnych branż i rynków udzielą niezbędnych informacji i pomogą właściwie się przygotować do eksportu czy inwestycji zagranicznej. Jesteśmy obecni na kilkudziesięciu światowych rynkach i na wszystkich kontynentach.

Uprzejmie prosimy o skorzystanie z [Formularza kontaktowego](#).

Jesteśmy pewni, że współpraca z Polską Agencją Inwestycji i Handlu S.A. przyczyni się do Państwa zagranicznego sukcesu biznesowego!

Przygotowanie do eksportu - od czego zacząć?

Pierwsze kroki przyszłego eksportera

Skorzystaj z zestawu pytań pomocnych przy wstępnej ocenie potencjału eksportowego i sprawdź czego potrzebujesz, aby rozpocząć ekspansję na zagraniczne rynki.

[Pobierz i sprawdź się!](#)

Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

ul. Krucza 50, 00-025 Warszawa

www.paih.gov.pl

Zarząd

Rada Nadzorcza

Ustawa o PAIH S.A.

→ Zagraniczne Biura Handlowe

Ogłoszenia o pracę

Zamówienia Publiczne

Patronaty PAIH

Logotyp

Statut Agencji

Kontakt

Zagraniczne Biura Handlowe (ZBH) Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu to sieć przedstawicielstw, których zadaniem jest wspieranie eksportu oraz inwestycji polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, jak również przyciąganie inwestorów do Polski.

Docelowo powstać ma **70 Biur**, w krajach o największym potencjale rozwojowym dla polskich firm. Biura charakteryzują się elastyczną strukturą dopasowaną do potrzeb i wyzwań na danym rynku oraz szerokim wachlarzem usług świadczonych na miejscu.





Zagraniczne Biuro Handlowe Londyn

Zagraniczne Biura Handlowe PAIH wesprą Twój biznes nie tylko w sprzedaży towarów i usług, ale również w realizacji projektów inwestycyjnych.

Nasi eksperci przygotowują dla Ciebie analizy sektorowe, wyselekcjonują potencjalnych kontrahentów i zaaranżują spotkania B2B. Zorganizują również udział Twojej firmy w najważniejszych targach branżowych i misjach gospodarczych.

Skorzystaj z naszej oferty już dziś!

Nasz zespół



Wojciech Stando

Kierownik

wojciech.stando@paih.gov.pl

+44 782 332 32 40

Joanna Kobalczyk

Ekspert

joanna.kobalczyk@paih.gov.pl

Marzena Kwaśna

Ekspert

marzena.kwasna@paih.gov.pl

Adres biura

90 Gloucester Place
London W1U 6HS



Co ten rok przyNEWS?
- przypadek niemiecki

PAIH

Szlaki PAIH • By Polska Agencja Inwestycji i Handlu • Dec 17, 2020



00:00

Share

27:36

SZLAKI PAIH



Bez Wielkiej Brytanii
to nie będzie to samo

PAIH

Szlaki PAIH • By Polska Agencja Inwestycji i Handlu • Dec 10, 2020



00:00

Anchor

Share

29:15

SZLAKI PAIH



Czy internet umie
w biznes?

PAIH

Szlaki PAIH • By Polska Agencja Inwestycji i Handlu • Dec 2, 2020



00:00

Anchor

Share

29:28

SZLAKI PAIH



Arabia Saudyjska
Wizja 2030

PAIH

Szlaki PAIH • By Polska Agencja Inwestycji i Handlu • Nov 25, 2020



00:00

Anchor

Share

35:13





Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR

O AGENCJI OFERTA WEBINARIA BREXIT INWESTUJ W POLSCE PUBLIKACJE DLA MEDIÓW KONTAKT



PAIH Biznes Mikser

Strona główna > PAIH Biznes Mikser > Baza Kontrahentów

<< Wróć



Baza Kontrahentów

Baza Kontrahentów to wewnętrzne narzędzie PAIH z listą polskich producentów półproduktów, komponentów i podzespołów, a także dostawców usług i nowoczesnych technologii. Agencja, dzięki wyspecjalizowanej wiedzy oraz wieloletniemu doświadczeniu w obsłudze projektów inwestycyjnych, jest odpowiednim partnerem w łączeniu przedsiębiorców z inwestorami/ partnerami biznesowymi w Polsce i za granicą.

Baza skierowana jest do firm działających w 14 najczęściej poszukiwanych przez inwestorów branżach.

Zgłoś się, jeśli planujesz rozwój swojej firmy i szukasz możliwości nawiązania kontaktów biznesowych.

Sprawdź, czy szukamy właśnie Ciebie!



Jesteś Średnią lub
Dużą firmą



Działasz w sektorze
B2B

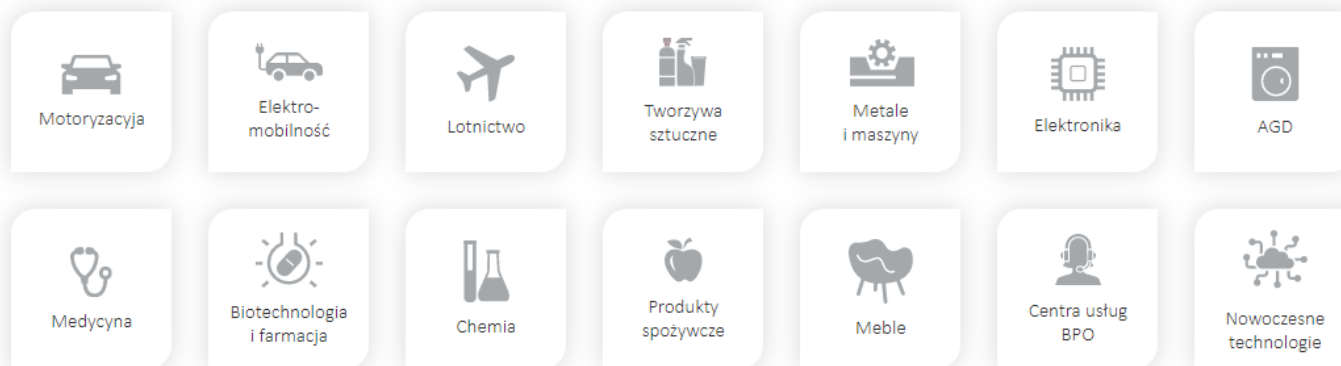
lub



Jesteś dostawcą
nowoczesnych
technologii

https://www.paih.gov.pl/biznesmikser/baza_kontrahentow#

Reprezentujesz jedną z poniższych branż:



Dołącz do nas i zwiększ szansę rozwoju Twojej firmy!

Co zyskujesz?

- Okazję do nawiązania współpracy z inwestorami/ partnerami biznesowymi
- Możliwość skorzystania z międzynarodowej sieci kontaktów biznesowych PAIH
- Szansę na znalezienie długoterminowych odbiorców dla Twoich towarów i usług
- Perspektywę rozwoju dla Twojej firmy

Jak skorzystać?

https://www.paih.gov.pl/biznesmikser/baza_kontrahentow#



PAIH Biznes Mikser

Strona główna > PAIH Biznes Mikser > Ogłoszenia Handlowe

<< Wróć



Ogłoszenia Handlowe

Ogłoszenia Handlowe to platforma umożliwiająca publikowanie i wyszukiwanie usług, produktów, półproduktów, komponentów i podzespołów, a także nowych partnerów biznesowych w Polsce. To bezpłatny internetowy serwis B2B z ogłoszeniami przedsiębiorców, które są adresowane do odbiorców krajowych.

Sprawdź dostępne oferty lub dodaj własną.

Co zyskujesz?

- Dostęp do bezpłatnej platformy handlowej
- Możliwość dotarcia do szerokiego grona dedykowanych odbiorców
- Szansę na szybsze znalezienie partnerów biznesowych
- Perspektywę rozwoju Twojej firmy

Jak skorzystać?

https://www.paih.gov.pl/biznesmikser/ogloszenia_handlowe



Portal Promocji Eksportu



Portal Promocji Eksportu

A A A wysoki kontrast: ☐ ☒

ZBH/WPHI/COIE/BPP

Portal Promocji Eksportu

Kontakt

Rejestracja

Zaloguj



Aktualności



O PPE

Niezbędnik eksportera



Analizy rynkowe



Znajdź partnera



Szukaj



BAZA

Ofert i przetargów firm zagranicznych
Znajdź sposób wejścia na rynek

ZBH
Zagraniczne Biura Handlowe

BPP
Branżowe Programy

COIE
Centrum Obsługi Inwestora i

PFR
Polski Fundusz Rozwoju

www.trade.gov.pl

Sieć Centrów Obsługi Inwestorów i Eksporterów



Portal Promocji Eksportu

A A A wysoki kontrast: ☐ ☒ ☐

ZBH/WPHI/COIE/BPP

Portal Promocji Eksportu

Kontakt

Rejestracja

Zaloguj



Aktualności



O PPE

Niezbędnik eksportera



Analizy rynkowe



Znajdź partnera



Szukaj



COIE

Wsparcie krajowe

Centra Obsługi Inwestorów i Eksporterów

Skorzystaj z usług Ekspertów COIE



www.coie.gov.pl

www.trade.gov.pl

Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, KUKE S.A.

[O KUKE](#)[Rozwiązania](#)[Wiedza](#)[Logowanie](#)[Kontakt](#)[Referencje](#)[Struktura](#)[Sprawozdania i raporty](#)[Regulacje](#)[Współpraca](#)[Kariera](#)

Mapa rynków eksportowych

Myślisz o rozwoju eksportu na kolejne kraje?
Sprawdź rozwiązania KUKE dopasowane do
wybranego rynku.



Liczby mówią za nas


30 lat

towarzyszymy polskim
firmom w ich rozwoju


120

ubezpieczonych rynków
zagranicznych


536 mld zł

wartość ubezpieczonych transakcji
w kraju i w eksporcie


26 tys.

podpisanych polis i
udzielonych gwarancji

<https://www.kuke.com.pl/mapa>

www.kuke.com.pl

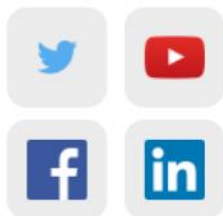


Mapa zawiera kluczowe dane na temat rynków eksportowych opracowane przez analityków KUKE. Spośród blisko dwustu krajów, z którymi Polska prowadzi wymianę handlową, wybraliśmy te, z którymi nasze firmy realizują najwyższe obroty handlowe oraz kraje, które cieszą się dużym zainteresowaniem przedsiębiorców prowadzących działalność eksportową. Wybierz rynek klikając na mapie lub z listy poniżej, by zobaczyć jego pełny opis.

Wybierz rynek



BPCC w mediach społ.



[Strona główna](#)

[O BPCC](#)

[Biura](#)

[Zarejestruj](#)

[Zaloguj](#)



[Członkowie](#)

[Grupy Robocze](#)

[Publikacje](#)

[Get Connected](#)

[Dołącz do BPCC](#)

BPCC Aplikacja Mobilna



Wydarzenia

[Więcej...](#)

Tu znajdziesz nadchodzące wydarzenia organizowane przez BPCC oraz te organizowane przez naszych Członków.



Nadchodzące wydarzenia



Sprawozdania ze spotkań



Grupy Robocze



Członkostwo

[Więcej...](#)

Dołącz do grona ok. 260 firm zrzeszonych w BPCC.
Aktywnie wspieramy biznes naszych Członków.



Zobacz Katalog Członków



Pobierz Broszurę Członkowską 2021



Pobierz Aplikację Członkowską 2021



Get Connected



Get Connected with Poland



Wejście na rynek brytyjski



COVID-19



Baza wiedzy o COVID-19



Brexit

Twitter

Tweets by [@theBPCC](#)

<http://bpcc.org.pl/pl>

<https://www.wspieramyeksport.pl>



Platforma
Wsparcia Eksportu

Eksportujesz? Importujesz?

Kup raport o swoim kontrahencie zagranicznym i sprawdź jego wiarygodność. Dzięki temu zmniejszysz ryzyko braku otrzymania płatności.

Zamów raport



Coraz więcej "made in Poland" za granicą

Eksport nieustannie napędza polską gospodarkę. W 2018 r. wartość polskiego eksportu wyniosła 223,6 mld EUR, a jego udział w światowym eksporcie wyniósł 1,35%. W latach 2010-2018 średnie tempo wzrostu eksportu towarów (w EUR) osiągnęło 9,7% w skali roku. Więcej informacji na temat rozwoju polskiego eksportu znajdziesz w raporcie przygotowanym przez ekspertów PKO Banku Polskiego.

Pobierz



ZNAJDŹ RYNKI EKSPORTOWE



Platforma
Wsparcia Eksportu

Wybierz kontynent



Wybierz kraj



Najpopularniejsze kraje eksportowe

RAPORTY BRANŻOWE



Platforma
Wsparcia Eksportu

Najczęściej eksportowane



Chemia gospodarcza



Papier



Poligrafia



Guma i artykuły z gumy



Obuwie

Więcej ▼

Znajdź analizy branżowe

Uwaga! Klikając w którykolwiek z poniższych linków opuszczasz serwisy PKO Banku Polskiego. Serwisy, do których odsyłają poniższe linki, należą do podmiotów trzecich. PKO Bank Polski nie prowadzi jakiegokolwiek współpracy z tymi podmiotami, ani w żaden sposób nie weryfikuje zawartości ich serwisów. Bank nie gwarantuje również, że poniższa baza zawiera wszystkie serwisy oraz raporty, które dotyczą danej branży.

Wybierz branżę



Wybierz kategorię



Wybierz kraj



<https://santandertrade.com/pl/portal>

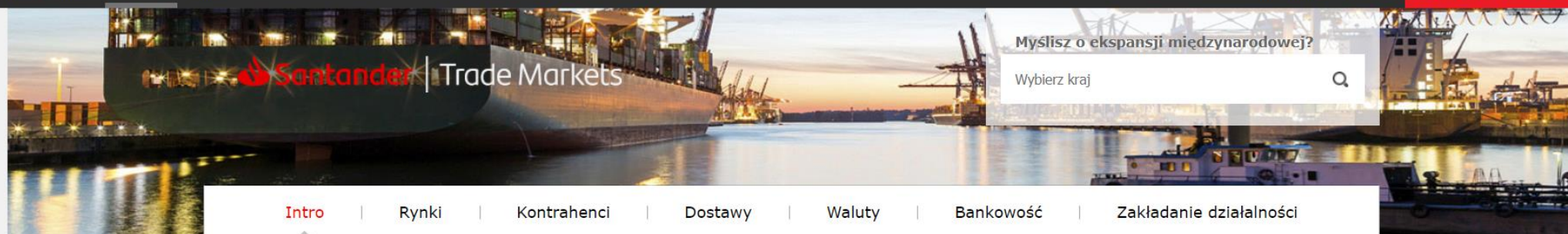
Strona główna

Markets

Club

Hiszpania ▼ pl ▼

Zaloguj się / Zarejestruj się



Myślisz o ekspansji międzynarodowej?

Wybierz kraj



Intro

Rynki

Kontrahenci

Dostawy

Waluty

Bankowość

Zakładanie działalności



ANALIZA TRENDÓW RYNKOWYCH

Zbieraj informacje rynkowe i wybierz najbardziej obiecujący rynek dla Twoich produktów i usług. »



DOSTĘP DO KONTRAHENTÓW

Odkryj nowe szanse dla Twojej działalności, korzystając z baz danych importerów i eksporterów na całym świecie. »



ZARZĄDZANIE DOSTAWAMI MIĘDZYNARODOWYMI

Optymalizuj procedury celne, koszty i zgodność z przepisami handlowymi przesyłek międzynarodowych. »

ZOBACZ PRZEWODNIK WIDEO!



POWIADOMIENIA BRANŻOWE

Każdego tygodnia publikujemy 150 raportów rynkowych. Wybierz swoją branżę i czytaj cotygodniowe informacje.

Wybierz branżę



Wiadomość e-mail

ZAPISZ SIĘ >



ANALIZA WALUTOWA

Analizuj rynki walutowe, zarządzaj stawkami wymiany i ograniczaj ryzyko. »



WSPÓŁPRACUJ Z NAMI

Wykorzystaj dostępny kapitał w pełni i znajdź bezpieczne rozwiązania w handlu międzynarodowym. »



ROZWÓJ MIĘDZYNARODOWY

Dowiedz się, jak prowadzić działalność za granicą i zarządzaj inwestycjami międzynarodowymi. »

POLEGAJ NA SANTANDER

Nasze usługi wspierające globalną ekspansję:



Brazil Sales Channel

How to open your own sales channel in Brazil?

Przeszukaj portal

SZUKAJ >

Formy prowadzenia działalności w Wielkiej Brytanii

Istnieje kilka podstawowych form prowadzenia działalności gospodarczej na terytorium Wielkiej Brytanii:

- 1) Spółki korporacyjne / kapitałowe,
- 2) Spółki partnerskie,
- 3) Jednoosobowa działalność gospodarcza,
- 4) Oddziały spółek zagranicznych.

Formy prowadzenia działalności w Wielkiej Brytanii

Spółki korporacyjne / kapitałowe

Private company limited by shares

spółka z ograniczoną odpowiedzialnością do wysokości udziałów

odpowiedzialność finansowa udziałowców ogranicza się **do wysokości wniesionych wkładów**. Udziały spółki nie są dostępne w ofercie publicznej.

Private company limited by guarantee

spółka z ograniczoną odpowiedzialnością do wysokości poręczenia

ten rodzaj spółki **nie posiada kapitału akcyjnego**, a jej udziałowcy są raczej poręczycielami niż akcjonariuszami.

Wysokość poręczenia jest ustalona dla każdego z udziałowców spółki.

Formy prowadzenia działalności w Wielkiej Brytanii

Spółki korporacyjne / kapitałowe

Private unlimited company - udziałowcy tego typu spółki ponoszą odpowiedzialność za zobowiązania powstałe w wyniku prowadzenia działalności **całym swoim majątkiem**. Spółka może, ale nie musi, posiadać kapitał akcyjny.

Public limited company - odpowiedzialność finansowa udziałowców ogranicza się do **wysokości wniesionych wkładów**. Udziały spółki są dostępne w ofercie publicznej. Wymóg minimalnego kapitału wynosi **50 000 GBP**.

Formy prowadzenia działalności w Wielkiej Brytanii

Władze spółki

W przypadku spółek typu *private companies* postanowienia Companies Act 2006 wymagają powołania **przynajmniej jednej osoby do władz spółki**.

Articles of Association mogą nałożyć wymóg powołania większej ilości dyrektorów.

Przynajmniej jeden z dyrektorów musi być osobą fizyczną.

Prawo nie nakłada obowiązku powoływania dalszych władz spółki.

Formy prowadzenia działalności w Wielkiej Brytanii

Rejestracja

W trakcie rejestracji LLP należy określić prawa i obowiązki poszczególnych członków w "dokumencie partnerstwa" (*Deed of Partnership*).

Jest to dokument posiadający moc prawną, podpisany przez wspólników.

Powinien zawierać nazwiska (nazwy) i adresy członków, wysokość wniesionego kapitału, opis zadań i odpowiedzialności w prowadzeniu interesu oraz metody postępowania na wypadek rezygnacji każdego ze wspólników.

Aby zarejestrować spółkę z.o.o. trzeba się skontaktować z Companies House (<https://www.gov.uk/government/organisations/companies-house>) i wypełnić formularz LLP 2.

Formy prowadzenia działalności w Wielkiej Brytanii

Rejestracja

Koszt rejestracji 20 GBP.

Może to za nas zrobić prawnik, księgowy lub powołana w tym celu firma.

Wtedy należy liczyć się z dodatkowymi opłatami.

W zgłoszeniu wyznacza się jednego lub więcej członków spółki (*Designated Members*) odpowiedzialnego za utrzymanie kontaktów z Companies House, przygotowanie raportów i działanie w imieniu spółki w przypadku jej rozwiązania.

Potwierdzeniem dokonania rejestracji jest wydanie przez Companies House tzw.

Certificate of Incorporation.

Formy prowadzenia działalności w Wielkiej Brytanii

Spółka, która w rezultacie inkorporacji nabyła osobowość prawną, jest zobowiązana do przekazywania do Companies House sprawozdań rocznych (*Annual return*).

W sprawozdaniu mają być zamieszczone następujące informacje:

- adres zarejestrowanej siedziby spółki, wartość i struktura kapitału,
- adresy członków zarządu i udziałowców / akcjonariuszy,
- rachunek wyników (zysków i strat), bilans, weryfikacja audytorska,
- sprawozdanie zarządu, stosowane metody amortyzacji majątku spółki,
- system wynagradzania zarządu i pracowników zarabiających powyżej 30 000 GBP rocznie, dotacje na rzecz partii politycznych i organizacji charytatywnych przekraczające kwotę 200 GBP itd.

Formy prowadzenia działalności w Wielkiej Brytanii

Kiedy zarejestrować się jako samozatrudniony w Zjednoczonym Królestwie?

Przesłanki stojące za zmianą statusu na samozatrudnionego w Zjednoczonym Królestwie, to m.in. :

- chęć wystawiania faktur klientom w UK,
- wykonywanie swojej pracy na rzecz wielu osób fizycznych lub prawnych w UK,
- bezpośrednia odpowiedzialność za skutki finansowe swojej pracy,
- konieczność niwelowania ewentualnych błędów popełnionych przy realizacji zleceń,

Formy prowadzenia działalności w Wielkiej Brytanii

Kiedy zarejestrować się jako samozatrudniony w Zjednoczonym Królestwie?

- chęć zatrudnienia podwykonawców na własnych zasadach,
- posiadanie pełni kontroli nad zleceniami,
- zainwestowanie własnych pieniędzy w prowadzenie swojej działalności lub spółki,
- zainwestowanie własnych pieniędzy w warsztat pracy lub inne elementy kluczowe dla realizacji danego zlecenia.

Formy prowadzenia działalności w Wielkiej Brytanii

Oddziały spółek zagranicznych

Zagraniczne spółki kapitałowe mogą otworzyć na terenie Wielkiej Brytanii oddział - **branch**.

Oddział spółki zagranicznej prowadzi działalność spółki macierzystej poprzez biuro na terenie Wielkiej Brytanii.

Podmioty nieposiadające osobowości prawnej w Polsce (działalność gospodarcza, spółki cywilne) mogą zarejestrować na terenie Wielkiej Brytanii tzw. **place of business**.

Jest to także forma prawna dostępna dla spółek kapitałowych, jeśli ich działalność na terenie Wielkiej Brytanii ma mieć formę jedynie przedstawicielstwa lub planowany zakres działalności nie wymaga rejestracji oddziału.

Formy prowadzenia działalności w Wielkiej Brytanii

Oddziały spółek zagranicznych

W ciągu miesiąca od utworzenia oddziału należy dostarczyć do Companies House następujące dokumenty:

- wypełniony formularz OSIN01,
- potwierdzone kopie i tłumaczenie dokumentów założycielskich spółki (akt założycielski, status, informacje o członkach zarządu firmy macierzystej),
- kopie sprawozdań finansowych za ostatni okres/rok wraz z opinią biegłego rewidenta,
- opłatę rejestracyjną.

Formy prowadzenia działalności w Wielkiej Brytanii

Oddziały spółek zagranicznych

Rejestracja oddziału trwa około 5 dni.

Zwykła opłata rejestracyjna wynosi 20 funtów, natomiast opłata za usługę tego samego dnia wynosi 50 funtów.

Dokumenty założycielskie i sprawozdania finansowe muszą zostać dostarczone w języku oryginalnym, lecz jeśli nie jest to język angielski, wymagane jest poświadczone tłumaczenie.

Po zaakceptowaniu przez Companies House złożonej dokumentacji wysyłany jest list, w którym stwierdza się fakt rejestracji podając jej numer i datę.

Po tym fakcie zarówno oddział jak i *place of business* zaczynają funkcjonowanie wg tych samych zasad jak firmy brytyjskie.

Kampania informacyjna **Check, Change, Go**

<https://www.gov.uk/brexit>

Cel: zapoznanie obywateli, rezydentów i przedsiębiorców prowadzących biznes w UK ze zmianami.

Sign in

Brexit: new rules are here

English | [Cymraeg](#)

New rules apply to things like travel and doing business with Europe. Use the Brexit checker to get a personalised list of actions for you, your business and your family.

Brexit checker: start now >

 Check  Change  Go



Keep your business moving

Doing business with Europe has changed. You need to follow new rules on exports, imports, tariffs, data and hiring.

Watch the video to find out what the new rules mean for your business. You can also [use the Brexit checker](#) to get a personalised list of actions.



[View the video transcript](#)

Formy prowadzenia działalności w Wielkiej Brytanii

Życie, praca i firma w UK po Brexicie

Wszyscy przedsiębiorcy, którzy prowadzą na terenie Wielkiej Brytanii biznes, muszą posiadać stosowne **zezwoleń na pobyt i pracę na terenie Zjednoczonego Królestwa**.

Przedsiębiorcy, którzy zarejestrowali swoje spółki i podjęli pracę na terenie UK przed 31 grudnia 2020, a nie mają prawa do pobytu w Wielkiej Brytanii na stałe lub na czas nieokreślony, muszą zdecydować o tym, czy zostają do połowy 2021 roku.

Mogą skorzystać z programu osiedleńczego EU Settlement Scheme.

Ostateczny termin do aplikowania o prawo do pobytu i pracy w ramach procedury EU Settlement Scheme mija 30 czerwca 2021.

→ [Coronavirus \(COVID-19\)](#) | Rules, guidance and support

Part of
[Stay in the UK \('settled status'\): step by step](#)

Apply to the EU Settlement Scheme (settled and pre-settled status)

Contents

- Overview
- [Who should apply](#)
- [What you'll get](#)
- [What you'll need to apply](#)
- [Applying for your children](#)
- [Apply to the EU Settlement Scheme](#)
- [If you're the family member of an EU, EEA or Swiss citizen](#)
- [If you're the family member of an eligible person of Northern Ireland](#)
- [If you have permanent residence or indefinite leave to remain](#)
- [If you stop working or start work in an EU country](#)
- [After you've applied](#)
- [Switch from pre-settled status to settled status](#)

Formy prowadzenia działalności w Wielkiej Brytanii

W ramach programu o pobyt mogą aplikować też członkowie rodzin przedsiębiorców.

W przypadku samozatrudnionych, którzy nie mieszkają w UK, konieczne może być uzyskanie stosownej wizy z pozwoleniem na pracę.

Brexit zmienił sporo także w kwestii swobody przemieszczania się pomiędzy Wielką Brytanią a EU.

W przypadku intencji podjęcia pracy w UK konieczne jest uzyskanie odpowiedniej wizy z pozwoleniem na pracę.

W większości przypadków do złożenia wniosku o wizę konieczne jest załączenie oferty pracy od brytyjskiej spółki, która ma ważną licencję umożliwiającą zatrudnianie zagranicznych pracowników.

Etykieta biznesowa w Wielkiej Brytanii

Powitanie

- Przy powitaniu należy zachować dystans około dwóch kroków.
- Jeśli witamy się z kobietą należy poczekać aż ona pierwsza wyciągnie rękę.
- Przy powitaniu kogoś kogo dopiero poznajemy nigdy nie mówmy: „It’s nice to meet you”, a jedynie „How do you do?”. Nie należy traktować tego jako pytania i odpowiadać na nie.
- Brytyjczyk podaje rękę tylko przy pierwszym spotkaniu oraz przy pożegnaniu na dłuższy czas.
- Nie pozdrawiaj nikogo mówiąc „Hallo”. To jest zwyczaj amerykański.
- Gdy usłyszymy na powitanie „How are you?” potraktujmy to jako pytanie i odpowiedzmy:
I’m good | I’m pretty good | I’m doing good | I’m doing well | Can’t complain itd.



Etykieta biznesowa w Wielkiej Brytanii

Trzymanie rąk w kieszeni

Trzymanie rąk w kieszeni jest w Wielkiej Brytanii uważane za coś szczególnie niegrzecznego, a podczas rozmowy obraźliwego.

Nie pytajmy Brytyjczyka czym się zajmuje

Pytanie: "czym się zajmujesz?" jest w Wielkiej Brytanii uznawane za bardzo osobiste.

Należy się zatem od niego powstrzymywać, jeśli chce się być uznawanym za człowieka kulturalnego, człowieka, który nie jest wścibski.

Pokazywanie palcem

Pokazywanie czegoś palcem jest odbierane w Wielkiej Brytanii jako bardzo prostackie.

Lepiej pokazujemy coś głową.

Etykieta biznesowa w Wielkiej Brytanii

Nie nazywaj nikogo Anglikiem

Rodowici Brytyjczycy, to nie są sami Anglicy, ale również Szkoci, Walijczycy, Irlandczycy. Jeśli bezmyślnie lub bezwiednie nazwiemy np. Walijczyka Anglikiem, to będzie to wielka gafa i może być wielka obraza. Mówmy więc: "Brytyjczyk,,, "Brytyjczycy".

Główną cechą charakterystyczną Anglików jest konserwatyzm i zachowanie dystansu, zwłaszcza w kontaktach z obcokrajowcami.

Znacznie bardziej otwarci i żywiołowi w tej materii są Szkoci i Irlandczycy.

Brytyjczycy cenią sobie punktualność. Lepiej przybyć na spotkanie kilka minut przed czasem, aniżeli spóźnić się chociażby parę sekund.

Rozpocznij rozmowę od tzw. "small talk", poruszając np. temat aktualnych wydarzeń.

Etykieta biznesowa w Wielkiej Brytanii

O czym rozmawiać z Brytyjczykami?

Najbezpieczniejsze i bardzo interesujące Brytyjczyków tematy to: piękno angielskich ogrodów i tematyka związana ze słynnymi angielskimi kryminałami, których autorami są Arthur Conan Doyle i Agatha Christie.

Brytyjczycy lubią też rozmawiać o zwierzętach, pogodzie, sporcie (piłka nożna, rugby, golf).

Unikaj noszenia krawatów w paski

W Wielkiej Brytanii od wieków powszechna jest "mowa krawatów". Brytyjczycy poznają się po krawatach, wypowiadają przez krawaty. Są one znakami ich takiej czy innej przynależności, historii czy tradycji. W związku z tym nie lubią, gdy ktoś, używając takiego czy innego krawatu, się pod kogoś podszywa. Lepiej więc unikajmy krawatów w paski, bo mogą one być znakiem jakiegoś pułku, klubu, grona studentów college'u..

Etykieta biznesowa w Wielkiej Brytanii

Idziemy z wizytą do domu Brytyjczyka / na przyjęcie

- Brytyjczycy rzadko zapraszają do domu. Należy to uznać za coś wyjątkowego, wyróżnienie.
- Wieczorem obowiązuje bardzo elegancki strój, często smoking, zawsze wtedy, gdy jest to „Black tie dinner”.
- Bezwzględnie musimy być punktualni.
- Nie przynosimy nigdy prezentów, których wartość przewyższa 15 GBP. Brytyjczycy taki prezent uznają za bardzo krępujący.
- Brytyjczycy mają zwyczaj obdarowywania siebie alkoholem, najczęściej przynoszą butelkę wina lub whisky.
- Nie musimy przynosić kwiatów pani domu, ale zastosowaniu tu ogólnoeuropejskiego obyczaju nam nie zaszkodzi.

Etykieta biznesowa w Wielkiej Brytanii

Idziemy z wizytą do domu Brytyjczyka / na przyjęcie, cd

- Uścisk dłoni powinien być zdecydowany – pocałunek kobiety w dłoń zdecydowanie odpada, tak samo jak trzykrotne całowanie w policzki.
- Należy bezwzględnie przestrzegać wszystkich wymagań podanych w zaproszeniach.
- Nie chwalimy nigdy potraw. Nie rozmawiamy o jedzeniu. Nie komentujemy kwestii związanych z jedzeniem. Bezwzględnie. Warto pogratulować dobrze dobranego wina.
- Jeżeli zaproszą nas z noclegiem dadzą nam dużą swobodę w gospodarowaniu czasem. Jeśli zostawią nas samych sobie to będzie to normalne.
- Zwyczaj nakazuje wysłać do nich już po wyjeździe list z podziękowaniami zwany „*bread and butter*”. Taki list należy również wysłać po zwykłym przyjęciu bez noclegu.

Etykieta biznesowa w Wielkiej Brytanii

- Jeśli już zdarzy nam się zaproszenie na lunch, należy pamiętać, że będzie on mieć charakter czysto towarzyski. Tematy biznesowe można podjąć dopiero po podaniu kawy – powinna być to jednak luźna rozmowa, podczas której nie można przedstawiać jakichkolwiek dokumentów.
- Brytyjczycy raczej nie utrzymują kontaktu wzrokowego z rozmówcami, zachowują duży dystans między osobami, a także nie kierują się emocjami. Niezwykle ważny jest *dress code*.
- Najbardziej odpowiednim strojem na spotkanie biznesowe jest biała koszula i ciemny garnitur (z wyłączeniem czarnego – ten zarezerwowany jest na wieczorne przyjęcia) dla mężczyzny oraz ciemna lub czarna garsonka dla kobiety.

Etykieta biznesowa w Wielkiej Brytanii

Docień networking events

- Brytyjczycy lubią robić interesy z osobami, które znają i lubią. Imprezy networkingowe to okazja, by poznać potencjalnych klientów i zaprezentować się im z jak najlepszej strony. Zapowiedzi zbliżających się eventów networkingowych można znaleźć w serwisach internetowych izb handlowych lub instytucji wspierających przedsiębiorstwa, takich jak Business Link lub Business Gateway.
Można dołączyć do Business Network International (*spotkania networkingowe*).
- Rozmawiając z Brytyjczykami należy wypowiadać się w sposób jasny, konkretny i szczery. Brytyjczycy cenią sobie ustalenia ustne. Zdarza się, że partnerzy muszą wręcz upomnieć się o spisanie zobowiązań, ponieważ dla Brytyjczyków nie jest to tak istotne.
- Korespondencja musi być prowadzona w języku angielskim.

Etykieta biznesowa w Wielkiej Brytanii

- Warto pamiętać o ustaleniu planu spotkania. Brytyjczycy znani są z bardzo sztywnego podejścia do czasu. Umówiona na kilka tygodni wcześniej godzina spotkania jest dla nich święta i bardzo rzadko ją przesuwają.
- Na ogół ustala się sztywne ramy czasowe spotkania, w związku z czym, warto na nie przyjść przygotowanym, aby nie tracić czasu na szukanie danych czy dokumentów.
- Negocjacje powinny być prowadzone w sposób konsekwentny, ale z dużą dozą realizmu (niewskazane jest proponowanie zbyt wysokiej ceny wyjściowej). Klient oczekuje, że cena będzie znacznie niższa niż w Wielkiej Brytanii czy krajach Europy Zachodniej. Oprócz ceny istotny jest również czas dostawy.

Etykieta biznesowa w Wielkiej Brytanii

- Brytyjskie firmy są bardzo konkretne (jeżeli wysyłają ofertę oczekują odpowiedzi niemal natychmiast).
- Podczas negocjacji sprawiają wrażenie grzecznych i opanowanych; potrafią być jednak twardzi i bezwzględni.
- Brytyjczycy nie są zbyt mobilni, dlatego należy się spodziewać, że negocjacje będą prowadzone w znacznej części w ich kraju i w języku angielskim.
- Prowadzą bardzo dokładne rozpoznanie partnera długo przed nawiązaniem pierwszego bezpośredniego kontaktu.
- Bardzo twardzi w negocjacjach. Negocjacje nawet małego kontraktu trwają zwykle bardzo długo.

Etykieta biznesowa w Wielkiej Brytanii

- Mają awersję do powagi: humor jest wszędzie, niezależnie od okazji i ludzi.
Są powściągliwi w wyrażaniu uczuć – wszystko zasłaniają humorem;
- Unikać należy pytań osobistych, rozmów o polityce i religii, krytykowania i naśmiewania się z rodziny królewskiej.
- Mieszkańcy Wielkiej Brytanii mają tendencję do przepraszania za niemal wszystko.
Na przykład, jeśli ktoś opowiada o niefortunnej sytuacji, która do spotkała, naturalna reakcja jego rozmówcy zacznie się od “I’m sorry to hear that”.
- Jeśli to nas ktoś przeprasza powinniśmy wybaczyć winowajcy mówiąc “It’s ok.”, “Don’t worry about it” a w przypadku poważniejszych incydentów “I forgive you.”
- Odrzucenie przeprosin może zostać uznane za nawet większe przewinienie niż to oryginalne.

Spizarnia Spółka Jawna

K. Wroński, D. Jeleniewski | Lublin, PL

Spizarnia (UK) Ltd.

Manchester, UK



START

O FIRMIE

AKTUALNOŚCI

PROMOCJE

KONTAKT



EUROPEJSKI ZASIĘG

5 magazynów typu cross-dock

Towar dostarczamy do klientów w:

- Anglii
- Irlandii Płn.
- Szkocji
- Irlandii
- Walii
- Holandii

<http://www.spizarnia.co.uk>

[START](#)[O FIRMIE](#)[AKTUALNOŚCI](#)[PROMOCJE](#)[KONTAKT](#)

Nasze mocne strony:



Dostawy

Zapewniamy dostarczanie produktów w standardach zgodnych z obowiązującymi normami, dzięki nowoczesnej flocie samochodów dostawczych, wyposażonych m.in. w obudowy izotermiczne oraz posiadających agregaty chłodnicze.



And market

Nieustannie pracujemy nad rozwojem sieci partnerskiej zrzeszającej lokalnych przedsiębiorców. Obserwujemy rynek, stwarzając dogodne warunki handlowe do rozwoju lokalnego biznesu, jednocześnie stawiając na elastyczne warunki współpracy oraz oferując przystępne ceny pod marką &market.



Kompleksowa obsługa

Dbamy o każdy etap współpracy z klientem. Zapewniamy pełne wsparcie w zakresie kompleksowości obsługi dostaw, stabilności warunków handlowych. Tworzymy narzędzia sprzedażowe, rozbudowujemy system zamówień, zapewniamy zaplecze magazynowe oraz magazyny przeładunkowe, dostarczamy asortyment do klienta.



Asortyment

Nieustannie powiększamy ilość asortymentu, dostosowując się do rynku i wsłuchując się w potrzeby klientów i konsumentów. Obecnie ponad 10.000 pozycji asortymentowych. Jesteśmy wiodącym dystrybutorem polskich produktów na wyspach.



Promocje

Stawiamy na przejrzyste warunki handlowe, stwarzając atrakcyjny system rabatów. Dla naszych klientów oferujemy gazetki promocyjne, akcje wspomagające sprzedaż, specjalne oferty na platformie internetowej sHurt.



Europejski zasięg

Firma zajmuje się dystrybucją towarów z branży FMCG. Działamy na terenie Wielkiej Brytanii, Irlandii i Holandii dostarczając towar bezpośrednio do klienta.



Logistyka

Główne centrum logistyczne firmy znajduje się w Lublinie. Magazyn o powierzchni 7500m2 będzie rozbudowany o kolejne 4000 m2 tak by dostawy zawsze docierały na czas. Dodatkowo firma posiada pięć magazynów typu cross-dock w Londynie, Manchesterze, Lincoln i w Irlandii.



Nowoczesny System zamówień

Dzięki platformie zamówień sHurt złożenie zamówienia jest bardzo proste (intuicyjne) i szybkie. System sHurt jest elastyczny i dostosowany pod oczekiwania naszych klientów.

[START](#)[O FIRMIE](#)[AKTUALNOŚCI](#)[PROMOCJE](#)[KONTAKT](#)

SPIŻARNIA SPÓŁKA JAWNA - HISTORIA



DEBATA. BREXIT W PRAKTYCE – WPŁYW NA HANDEL POLSKI Z WIELKĄ BRYTANIĄ



Debata. Brexit w praktyce – wpływ na handel Polski z Wielką Brytanią

Posted on 9 kwietnia 2021 by Redakcja

0

Przemysław Duklas, Dyrektor Spizarnia (UK) Ltd. miał przyjemność uczestniczyć w debacie pt. „Brexit w praktyce – wpływ na handel Polski z Wielką Brytanią” dla magazynu i kanału Rzeczpospolita TV.

Uczestnicy podczas rozmowy dyskutowali na temat, który w ostatnich czasach pochłonięła główną część uwagi w stosunkach polsko-brytyjskich. Mowa tu o oczywiście o brexicie i jego wpływie na handel między dwoma krajami.

POZNAJ NAS

Jesteśmy jedną z największych polskich firm zajmującą się dystrybucją produktów spożywczych z magazynów w Polsce za granicę.



DLACZEGO WARTO Z NAMI WSPÓŁPRACOWAĆ?



Dostawy
Zapewniamy dostarczanie produktów w standardach zgodnych z obowiązującymi normami, dzięki nowoczesnej flocie samochodów dostawczych, wyposażonych m.in. w obudowy izotermiczne oraz posiadających agregaty chłodnicze.

<https://spizarnia.co.uk/index.php/2021/04/09/debata-brexit-w-praktyce-wplyw-na-handel-polski-z-wielka-brytania/>

Debata: https://www.youtube.com/watch?v=YVKkur_4Rio&t=5s

EKSPORT W EUROPIE | WIELKA BRYTANIA

MASTERMEDIA Cioczek i Wójciak Sp.J., Lublin / Poznań

MASTERMEDIA UK LTD

MASTERMEDIA (IE) LIMITED



O nas

Promocje

Jak złożyć zamówienie

Praca

Kontakt



<http://mastermediauk.com/>

O nas

Mastermedia jest **polską firmą handlową eksportującą produkty spożywcze do Wielkiej Brytanii, Holandii oraz Belgii.**
Jesteśmy jednym z największych dystrybutorów polskiej żywności w tych krajach.

Odbiorcami są sklepy detaliczne
(przeważnie tworzące sieć FoodPlus).



Food Plus jest pierwszą polską siecią franczyzową, zrzeszającą pod wspólnym szyldem sklepy na terenie Wielkiej Brytanii, Niemiec i Holandii.

Wszystkie placówki stowarzyszone w Sieci funkcjonują w oparciu o jednolite standardy, bez względu na lokalizację oraz powierzchnię sprzedaży.

Firma **MASTERMEDIA** dostarcza towar z Polski bezpośrednio do sklepu Klienta w Wielkiej Brytanii, Holandii oraz Belgii.

Firma posiada własne magazyny wysokiego składowania oraz magazyny przeładunkowe wyposażone w chłodnie.

Dzięki utrzymywaniu własnego stanu magazynowego, poziom realizacji zamówień jest wyższy niż 95%.



Firma MASTERMEDIA oferuje prawie 10 000 pozycji asortymentowych.

Firma proponuje szeroki wachlarz wędlin i mięs, nabiału i tłuszczu, warzyw i owoców, dań gotowych, soków i napojów a także kosmetyków i chemii.



Firma dysponuje blisko **30 specjalistycznymi pojazdami** wyposażonymi w GPS-y i agregaty chłodnicze. Dzięki temu produkty są dowożone na czas z zachowaniem ciągu chłodniczego.

W skrócie łańcuch dostawy wygląda następująco:

- Kompletacja towaru na podstawie zamówień i załadunek na samochody ciężarowe w **magazynie w Lublinie** lub w **Poznaniu**.
- Załadowane pojazdy ruszają do **magazynów przeładunkowych**:
 - z Lublina do **Southall k. Londynu**,
 - z Poznania do **De Meern w pobliżu Utrechtu, Sheffield, Glasgow** oraz **Dublina**.

Tam następuje przeładunek na mniejsze samochody, którymi dostarcza się towar bezpośrednio do sklepów.

Towar z Southall zaopatruje sklepy w południowej części Wielkiej Brytanii, towar z Sheffield dostarczany jest do Klientów w północnej Anglii.

Początki działalności firmy sięgają wiosny 2006 roku.

Wtedy to wspólnicy Grzegorz Cioczek i Paweł Wójciak osobiście zbierali zamówienia od klientów z Londynu i przywozili towar z Polski.

Składaniem i przygotowywaniem produktów w Lublinie zajmowała się Katarzyna Zdybicka-Wójciak.

Wraz ze zwiększającymi się zamówieniami, powiększała się ilość i wielkość samochodów dostawczych.

Już na tym etapie skala biznesu wymagała zaangażowania w działalność większej ilości pracowników.

Dobre zarządzanie firmą zaowocowało dalszym zwiększeniem ilości dostaw, co z kolei „zmusiło” firmę, do uruchomienia większych magazynów przeładunkowych w Polsce i w Anglii, co znacznie usprawniło organizację pracy.

Od 2014 roku firma posiada własny stan magazynowy i tylko w nieznacznym stopniu korzysta z dostaw innych hurtowników.

Sprawdzony spedytor na trasie Lublin-Londyn ustabilizował logistykę międzynarodową. Natomiast w samej Anglii towar dostarczany jest do klientów przy pomocy własnej floty samochodów ciężarowych.

Firma zatrudnia ponad 300 pracowników w Polsce i za granicą.





Fundusze Europejskie
Program Regionalny



**Rzeczpospolita
Polska**



**Województwo
Kujawsko-Pomorskie**

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



**BYDGOSKA
AGENCJA
ROZWOJU
REGIONALNEGO**



**METROPOLIA
BYDGOSZCZ**

DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ !

dr Sergiusz Kuczyński
tel.: +48 735 040 633
e-mail: sergiusz.kuczynski@umcs.pl