Szkolenie Eksport w Europie - Wielka Brytania

Spis treści

Eksport w Europie – Wielka Brytania 2
Zjednoczone Królestwo Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej – informacje ogólne 3
Wielka Brytania – władza 4
Wielka Brytania – władza ustawodawcza 5
Wielka Brytania – gospodarka 5
Wielka Brytania – przemysł i rolnictwo 7
Wielka Brytania – import 7
Najważniejsi partnerzy handlowi Zjednoczonego Królestwa 8
Polsko-brytyjska wymiana handlowa 8
Polski handel zagraniczny w 2019 r. 9
Struktura polskiego eksportu do Wielkiej Brytanii 10
Struktura polskiego importu z Wielkiej Brytanii 11
Polsko-Brytyjska wymiana inwestycyjna 12
Inwestycje brytyjskie w Polsce 12
Polskie inwestycje w Wielkiej Brytanii 13
Krótka charakterystyka rynku brytyjskiego 13
Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług po brexicie 14
Nowy system migracyjny po brexicie 15
System celny po brexicie 16
Podatek akcyzowy po brexicie 17
Certyfikacja po brexicie 17
Zezwolenia po brexicie 18
Symbol CE 19
BSI Kitemark 20
Usługi finansowe po brexicie 20
Przewoźnicy drogowi po brexicie 20
Czynności eksportera z UE do Wielkiej Brytanii 21
Czynności importera z Wielkiej Brytanii do UE 21

Rozliczenie VAT 22
Badanie rynków zagranicznych i pozyskiwanie informacji o ewentualnych partnerach handlowych .. 22
Badania rynkowe 23
Badania strukturalne 23
Badania koniunkturalne 23
Badania elementów marketingu (marketing mix) 24
Prowadzenie badań 24
Badania typu desk research 24
Formy prowadzenia działalnosci w Wielkiej Brytanii 26
Spółki korporacyjne/kapitałowe 26
Władze spółek 26
Rejestracja spółek 27
Sprawozdawczość spółek 27
Samozatrudnienie w Wielkiej Brytanii 28
Oddziały spółek zagranicznych 28
Życie, praca i firma w UK po brexicie 29
Etykieta biznesowa w Wielkiej Brytanii - powitanie 30
Etykieta biznesowa w Wielkiej Brytanii – zachowania niepożądane 30
Etykieta biznesowa w Wielkiej Brytanii – small talk 31
Etykieta biznesowa w Wielkiej Brytanii – noszenie krawata 31
Etykieta biznesowa w Wielkiej Brytanii – wizyta w domu/przyjęcie 31
Etykieta biznesowa w Wielkiej Brytanii – imprezy networkingowe 32
Etykieta biznesowa w Wielkiej Brytanii – spotkanie formalne 33
Etykieta biznesowa w Wielkiej Brytanii – negocjacje biznesowe 33
Etykieta biznesowa w Wielkiej Brytanii – kultura rozmowy 34
Eksport do Wielkiej Brytanii – case study 34
Zakończenie 35

Eksport w Europie – Wielka Brytania

8.06.2021

Zjednoczone Królestwo Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej – informacje ogólne

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.

Liczba ludności: 66,6 mln

- Anglia (55,1 mln)
- Szkocja (5,5 mln)
- Walia (3 mln)
- 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 (najstarsza to Wielka Karta Wolności z 1215 r.),
- konwenanse konstytucyjne,
- ustawy ustrojowe,
- prawo zwyczajowe (Common Law),
- zasady ustrojowe,
- krajowe prawo stanowione,
- a także (w latach 1973 – 2020) prawo Unii Europejskiej.

Wielka Brytania – władza

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

Pełni on (ona) funkcję głowy państwa, zwierzchnika Kościoła anglikańskiego i Kościoła prezbiteriańskiego 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.

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 wypowiadania wojny i zawierania pokoju, zawierania i ratyfikowania umów międzynarodowych, a także uznawania obcych państw i rządów, anektowania lub cedowania terytoriów.

Wielka Brytania – władza ustawodawcza

Władza ustawodawcza należy do Monarchy i dwuizbowego 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 stuosobowego rządu stoi Premier (Prime Minister of Her Majesty's Government)

Wielka Brytania – gospodarka

Wielka Brytania jest wciąż ekonomiczną potęgą.

Według Banku Światowego i Międzynarodowego Funduszu Walutowego to druga gospodarka w Europie (po RFN) i piąta gospodarka świata.

PKB w 2020 r.

- 2 638 mld USD - 5 miejsce
- 2 978 mld USD w ujęciu parytetu siły nabywczej (PPP) - 9 miejsce

PKB jednego mieszkańca w 2020 r.

- 39,2 tys. USD - 21 miejsce

Eksport w Europie – Wielka Brytania

- 44,4 tys. USD w ujęciu PPP - 25 miejsce

Dane World Bank - 2020 rok

- 2 829 108 PKB w mln USD – 6 miejsce

Przewidywanie Międzynarodowego Funduszu Walutowego na 2021 rok

- 3 124 650 PKB w mln USD – 5 miejsce

Brytyjski PKB spadł w 2020 r. o 9,9 %. To konsekwencja blokad nakładanych na gospodarkę w dobie pandemii. 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.

Według prognoz Banku Anglii, w pierwszym kwartale 2020 r. PKB zaliczyło spadek o 4 proc. w związku nie tylko z pandemią, ale i brexitem. Poziomy sprzed pandemii gospodarka Wielkiej Brytanii odzyska dopiero na początku 2022 r.

Wielka Brytania – informacje gospodarcze

Stolica: Londyn

Liczba ludności: 67,3 mln

PKB: 2638,3 mld USD

Dynamika PKB: -9,8%

Powierzchnia: 244820 km2

Waluta: funt (GBP)

PKB per capita: 39229 USD

Wielka Brytania 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 jedynym z największych europejskich importerów owoców i warzyw.

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.

Wielka Brytania – przemysł i rolnictwo

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,
- wydobycie węgla i ropy, produkcja papieru, przetwórstwo żywności i przemysł tekstylny.

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

Wielka Brytania – import

Kanada: 4,5 biliona £

USA: 40 bilionów £

Irlandia: 18,2 biliona £

Hiszpania: 8,5 biliona £

Francja: 22,5 biliona £

Szwajcaria: 45,5 bilionów £

Włochy: 8,4 biliona £

Belgia: 13,6 bilionów £

Holandia: 24,1 bilionów £

Niemcy: 30,8 bilionów £

Turcja: 4,3 biliona £

Zjednoczone Emiraty Arabskie: 10 bilionów £

Indie: 5,1 biliona £

Korea Południowa: 4,8 biliona £

Singapur: 4,3 biliona £

Hong Kong: 9 bilionów £

Chiny: 11,6 bilionów £

Japonia: 4,5 biliona £

Rosja 5,2 biliona £

Szwecja 5,6 biliona £

Najważniejsi partnerzy handlowi Zjednoczonego Królestwa

USA: 46 bilionów £

Niemcy: 36,3 bilionów £

Francja: 23,6 bilionów £

Holandia: 21,4 bilionów £

Irlandia: 19,5 bilionów £

Chiny: 16,6 bilionów £

Szwajcaria: 15,8 biliona £

Belgia: 13,8 bilionów £

Hiszpania: 10,5 biliona £

Włochy: 10,2 biliona £

Polsko-brytyjska wymiana handlowa

Import towarów w 2020 r.

- ogółem: 553,6 mld EUR, z Polski 12 mld EUR (2,2%)
- Rosja: 21,5 mld EUR
- Belgia: 25 mld EUR

Eksport w Europie – Wielka Brytania

- Francja: 26 mld EUR
- Hollandia: 40 mld EUR
- USA: 50,9 mld EUR
- Niemcy: 64,4 mld EUR
- Chiny: 66,3 mld EUR

Eksport towarów w 2020 r.

- ogółem 352,1 mld EUR, do Polski 5,1 mld EUR (1,5%)
- Irlandia: 24,1 mld EUR
- Szwajcaria: 17 mld EUR
- Francja: 20,7 mld EUR
- Hollandia: 21,8 mld EUR
- USA: 50,4mld EUR
- Niemcy: 36 mld EUR
- Chiny: 16,3 mld EUR

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)

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)

- Niemcy: 65,1
- Czechy: 14,4

Eksport w Europie – Wielka Brytania

- Wielka Brytania: 14,1
- Francja: 13,8
- Włochy: 10,8
- Holandia: 10,4
- Rosja: 7,4
- USA: 6,8
- Szwecja: 6,6
- Węgry: 6,5

Import (dane w milionach euro)

- Niemcy: 50,9
- Chiny: 29,1
- Rosja: 14,4
- Włochy: 11,7
- Holandia: 8,7
- Francja: 8,5
- Czechy: 7,8
- USA: 7,6
- Hiszpania: 5,4
- Belgia: 5,3

Źródło: Główny Urząd Statystyczny

Struktura polskiego eksportu do Wielkiej Brytanii

Wartość eksportu: 60 717,5 mln PLN

Udział w eksporcie Polski: 6%

Najpopularniejsze produkty:

Eksport w Europie – Wielka Brytania

1. artykuły spożywcze,
2. maszyny i urządzenia mechaniczne, elektryczne oraz ich części,
3. pojazdy, samoloty, statki i inne środki transportu .

Wartość importu: 22 835,4 mln PLN

Udział w imporcie Polski: 2,3%

Najpopularniejsze produkty:

1. maszyny i urządzenia mechaniczne, elektryczne oraz ich części,
2. pojazdy, samoloty, statki i inne środki transportu,
3. produkty przemysłu chemicznego.

Saldo wymiany towarowej: 37 882,1 mln PLN

Pokrycie importu eksportem: 266%

Struktura polskiego eksportu (2019)

- maszyny, reaktory jądrowe, kotły: 2,37mld 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

Struktura polskiego importu z Wielkiej Brytanii

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.

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.

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,
- InPost,
- Reserved.

Krótka 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.

Dostęp do rynku dla polskich towarów i usług po brexicie

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

1. umowa o handlu i współpracy,
2. umowa o współpracy w zakresie bezpiecznego i pokojowego wykorzystania energii jądrowej,
3. 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.

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 dotyczących 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).

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).

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.

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.

Nowy system migracyjny po brexicie

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.

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

Przejdź na stronę brexit.gov.pl aby sprawdzić, jak możesz się przygotować do nowych warunków współpracy z Wielką Brytanią.

System celny po brexicie

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 identyfikacyjny przedsiębiorcy EORI (Economic Operators Registration and Identyfication).

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.

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.

Aby towary będące przedmiotem wymiany handlowej mogły być traktowane preferencyjnie na mocy umowy handlowej między UE a Wielką Brytanią, konieczne jest wykazanie ich pochodzenia (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.

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.

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.

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.

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

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

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

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.

Przejdź na stronę podatki.gov.pl aby sprawdzić, aby dowiedzieć się o formalnościach celnych w relacjach handlowych z Wielką Brytanią po brexicie.

Podatek akcyzowy po brexicie

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.

Certyfikacja po brexicie

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 (i vice versa).

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.

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.

Zezwolenia po brexicie

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 podstawi 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.

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

Na produktach importowanych z Wielkiej Brytanii konieczne będzie podanie nazwy kraju pochodzenia.

Oznakowanie produktów w UE: znaki jakości dla produktów UE, logo produktów rolnych i rybołówstwa, ekoprojekt, etykiety energetyczne i etykiety środowiskowe, oznakowanie chemikaliów.

Symbol CE

W Wielkiej Brytanii przestały obowiązywać standardy unijne oznaczone symbolem CE.
Nowy brytyjski system UK Conformity Assessment (UKCA) 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,
- artykuły ochrony osobistej (PPE),
- urządzenia gazowe,
- urządzenia wysokociśnieniowe,
- dźwigi i wyciągi,
- artykuły związane z budową obiektów pływających,
- urządzenia pomiarowe,
- sprzęt medyczny.

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

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.

Usługi finansowe po brexicie

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.

Przewoźnicy drogowi po brexicie

Z dniem 1 stycznia 2021 r. przewoźnicy drogowi z siedzibą w Wielkiej Brytanii utracili 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.

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.

Czynności importera z Wielkiej Brytanii do UE

1. Prenotyfikacja
2. 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.

3. Procedura odprawy czasowej (ATA)
4. Procedura TIR

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).

Rozliczenie VAT

Przy eksporcie istnieje 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 1.01.2021 r. - obowiązek VAT powstaje z chwilą dokonania dostawy towarów.

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).

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,
- promocję, oddziaływanie na rynek.

Badania rynkowe

Podczas prowadzenia badań rynkowych należy się skupić na:

- badaniach strukturalnych
- badaniach koniunkturalnych,
- badaniach elementów marketingu (marketing mix).

Badania strukturalne

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,
- informacji geograficznej, demograficznej itd.

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

Badania koniunkturalne

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 cyklicznie, 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

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).

Prowadzenie badań

Badania strukturalne i koniunkturalne można prowadzić samodzielnie nie wychodząc z biura (desk research), opierając się na danych wtórnych: raportach, publikacjach dostępnych 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.

Badania typu desk research

Badania typu desk research można przeprowadzić opierając się na:

informacjach o rynku w prasie biznesowej (krajowej i zagranicznej):

- Biuletyn Euro Info Centre

- Businessman Magazyn
- Warsaw Business Journal
- Financial Times
- The Economist
- The Wall Street Journal
- Business Week
- Insider
- Real Business
- Business Matters Magazine
- Business Info
- The Business Magazine

Wyszukiwaniu informacji w sieci internet

- portale ogólne skupiające oferty eksporterów, importerów i producentów

Przejdź na stronę Polskiej Agencji Inwestycji I Handlu aby przeczytać informacje o imporcie do Polski I eksporcie z Polski.

Przejdź na trade.gov., aby poczytać o promocji polskiego eksportu.

Przejdź na stronę europages.pl, aby sprawdzić zagraniczne firmy działajace w danej branży.

Przejdź na stronę kuke.com, aby dowiedzieć się jak ubezpieczyć kredyt.

Przejdź na stronę Brytyjsko-Polskiej Izby Handlowej aby pozać specyfikę eksportu do Wielkiej Brytanii.

Przejdź na stronę wspieramyeksport.pl aby przeczytać porady dla eksportujących.

Przejdź an stronę Santander Trade aby przeczytać porady dla eksportujących.

- 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)

Formy prowadzenia działalnosci w Wielkiej Brytanii

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

- spółki korporacyjne kapitałowe,
- spółki partnerskie,
- jednoosobowa działalność gospodarcza,
- oddziały spółek zagranicznych.

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.

- 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.

Władze spółek

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

Przynajmniej jeden z dyrektorów musi być osobą fizyczną.

Prawo nie nakłada obowiązku powoływania dalszych władz spółki.

Rejestracja spółek

W trakcie rejestracji spółki partnerskiej (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 i adresy członków, wysokość wniesionego kapitału, opis zadań i odpowiedzialności w prowadzeniu interesu oraz metody postępowania na wypadek rezygnacji każdego ze wspólników.

W celu rejestracji spółki z o. o. skontaktuj się z Companies House i wypełnij formularz LLP.

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 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.

Sprawozdawczość spółek

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.

Samozatrudnienie 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.

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.

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.

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

- wypełniony formularz OSIN 01,
- 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.

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 według tych samych zasad jak firmy brytyjskie.

Życie, praca i firma w UK po brexicie

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

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

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 r.

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 – zachowania niepożądane

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 pokazujmy coś głową.

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.

Etykieta biznesowa w Wielkiej Brytanii – small talk

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).

Etykieta biznesowa w Wielkiej Brytanii – noszenie krawata

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 wiec unikajmy krawatów w paski, bo mogą one być znakiem jakiegoś pułku, klubu, grona studentów, college`u.

Etykieta biznesowa w Wielkiej Brytanii – wizyta w domu/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 przynośmy 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 zastosowanie tu ogólnoeuropejskiego obyczaju nam nie zaszkodzi.

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 duża 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.

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 – imprezy networkingowe

Doceń 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 – spotkanie formalne

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 – negocjacje biznesowe

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 – kultura rozmowy

Brytyjczycy 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.

Miieszkańcy 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.

Eksport do Wielkiej Brytanii – case study

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

Odbiorcami są sklepy detaliczne (przeważnie tworzące sieć FoodPlus).

FoodPlus 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 tłuszczy, 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:

1. Kompletacja towaru na podstawie zamówień i załadunek na samochody ciężarowe w magazynie w Lublinie lub w Poznaniu.
2. 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.

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 r. 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.

Zakończenie

Dziękuję za uwagę!

dr Sergiusz Kuczyński

tel.: +48 735 040 633

e- mail: sergiusz.kuczynski@umcs.pl

BYDGOSKA AGENCJA ROZWOJU REGIONALNEGO

METROPOLIA BYDGOSZCZ

Fundusze Europejskie Program Regionalny

Rzeczpospolita Polska

Województwo Kujawsko-Pomorskie

Unia Europejska Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego