



Poradnik: Współpraca gospodarcza z Wielką Brytanią

## Współpraca gospodarcza z Wielką Brytanią.

Kolebka parlamentaryzmu, miejsce narodzin kościoła anglikańskiego, jedno z głównych źródeł rozwoju kultury i postępu cywilizacyjnego. Dawne imperium, nad terenami którego nigdy nie zachodziło słońce. Osłabiona przez dwie wojny światowej, w drugiej połowie XX w utraciła swoje kolonie. Potrafiła się jednak odnaleźć w nowej rzeczywistości, przekształcić w nowoczesne państwo i nie utracić wpływów. Jest bardzo atrakcyjnym miejscem do życia i prowadzenia biznesu. Dostrzegali to również i Polacy, czego wyrazem była wielka emigracja po 2004.

## Zjednoczone Królestwo Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej

W XIX wieku Imperium Brytyjskie obejmowało prawie jedną czwartą planety. Pomimo utraty faktycznej władzy nad swoimi koloniami i dominiami, nadal utrzymuje na tych terenach silne wpływy za pośrednictwem Commonwealth. Królowa Brytyjska nadal formalnie pozostaje głową państwa w Kanadzie i Australii. Obecnie zajmuje teren około 243 610 km<sup>2</sup>. Ogranicza się do wyspy Wielka Brytania w północno-zachodniej Europie oraz fragmentu na północy wyspy Irlandia, znanego jako Irlandia Północna, gdzie graniczy z Republiką Irlandzką. Na

południu, przez Kanał La Manche, sąsiaduje z Francją - historycznym adwersarzem lub sojusznikiem, w zależności od konfiguracji politycznej na świecie. Wschodnią część wyspy oblewa Morze Północne a północną i północno-zachodnią Ocean Atlantycki. Dzięki Prądowi Atlantyckiemu klimat Wielkiej Brytanii jest umiarkowanie ciepły, ale jednocześnie niemal codziennie występują obfite opady deszczu. Wyspiarskie położenie sprawiło, że żaden punkt na mapie nie jest oddalony od wybrzeża o więcej niż 125km.

Zjednoczone Królestwo zamieszkuje ponad 63 mln mieszkańców. Jest to mieszanka narodowościowa, będąca pozostałością po dawnym imperium. Szacuje się, że około 82,4% mieszkańców Brytanii to Anglicy, Szkoci, Walijczycy, Irlandczycy i napływowa ludność europejska z kontynentu (z czego większość stanowią obecnie Polacy). 6,2% pochodzi z Azji Południowej (głównie z Indii, Pakistanu i Bangladeszu), 3,5% to przedstawiciele rasy czarnej (z państw Afrykańskich i Karaibów), 1,1% z Azji Wschodniej, a 1,6% to pozostali<sup>1</sup>.



Głównym językiem jest naturalnie angielski, ale w zależności od regionu używa się również walijskiego, irlandzkiego, języków szkockich oraz językami właściwymi dla danej grupy imigrantów. Około 71,6% mieszkańców to Chrześcijanie (an-

glikanie, katolicy, prezbiterianie, metodyści), 2,7% to muzułmanie, 1% to wyznawcy hinduizmu, pozostałe religie to 1,6% a 23,1% nie deklaruje żadnej wiary. Ten swoisty tygiel kulturowo-etniczny bardzo pozytywnie wpływa na sytuację ekono-

miczną i społeczną. Każda grupa etniczna czy narodowa ma swój wkład w rozwój Wielkiej Brytanii, żadna nie jest dyskryminowana, a cały kraj potrafi czerpać z nich to, co najlepsze.

## Gospodarka głupcze - The City, kryzys i funt brytyjski

Gospodarka Wielkiej Brytanii zajmuje siódme miejsce na świecie i trzecie w Europie, po Niemczech i Francji. Swoją obecną pozycję zawdzięcza XVIII-wiecznej rewolucji przemysłowej. Przez cały XIX w. utrzymała dominację i dopiero wycieńczona dwiema Wojnami Światowymi, przekazała prymat USA, zachowując jednocześnie znaczącą rolę w gospodarce światowej. Obecnie jest jedną z najbardziej zglobalizowanych gospodarek. Nie tylko sama przyciąga inwestycje zagraniczne (4 miejsce na świecie), ale również bardzo aktywnie sama inwestuje za granicą (3 miejsce na świecie)<sup>2</sup>.

Intensywne, wysoce zmechanizowane rolnictwo oraz tracący na znaczeniu przemysł, mający relatywnie mały wkład w tworzenie PKB. Tylko przemysł lotniczy, farmaceutyczny i paliwowy mają jeszcze znaczący udział w gospodarce. Główną rolę odgrywa obecnie sektor usług, w szczególności bankowość i finanse (10% PKB)<sup>3</sup>, których sercem jest Londyńska dzielnica City. Oprócz Nowego Jorku jest ono najważniejszym centrum finansowym świata i samo tworzy 7% PKB<sup>4</sup>. Sektor bankowy jest również największym eksporterem. Z tego powodu w 2008 Wielka Brytania bardzo odczuła skutki kryzysu na rynkach fi-

nansowych w wyniku utraty płynności i spadku zaufania na rynku pożyczek międzybankowych.

Co prawda na przestrzeni ostatnich dwudziestu lat, rząd znacząco zmniejszył udział państwa w przedsiębiorstwach i ograniczył programy socjalne, ale międzynarodowe zawirowania nałożyły się na spadające ceny nieruchomości i wysoki deficyt budżetowy.

W efekcie, rząd premiera Browna musiał wprowadzić szereg działań zmierzających do ustabilizowania rynku finansowego i pobudzenia gospodarki. Było to między innymi nacjonalizowanie części systemu bankowego, tymczasowe obniżenie podatków i szersze finansowanie państwowych projektów. Niestety, środki te doprowadziły do dalszego zwiększenia długu publicznego i deficytu.

Nowa koalicja premiera Camerona wprowadziła 5-letni plan oszczędności i uzdrowienia finansów publicznych. Ostatnie dane są dość optymistyczne i wskazują na stopniowe wychodzenie z recesji. W trzecim kwartale wzrost PKB osiągnął około 0,8%<sup>5</sup>, głównie dzięki Igrzyskom Olimpijskim. Nadal jednak deficyt w handlu zagranicznym pozostaje na rekordowo wysokim poziomie, co może utrudnić utrzymanie trwałego wzrostu. Wszystko z powodu przedłużającej się recesji w strefie Euro - głównym partnerze handlowym. Sytuację Brytyjskiego eksportu może podratować słaby

funt, dzięki któremu brytyjskie towary stają się relatywnie tańsze.

Sam funt jest najstarszą walutą świata. Co prawda na przestrzeni wieków zmieniała się jego waga, kruszec i rodzaj kursu wymiany, ale sama nazwa istnieje od około VIII wieku. Dla Brytyjczyków jest symbolem niezależności i dominacji ekonomicznej w czasach Imperium Brytyjskiego. Była to ówczesnie waluta używana na równi narodowymi z walutami kolonii i dominiów pod zwierzchnictwem Londynu. W XX wieku będąc pod nieustanną presją w stosunku do dolara amerykańskiego, funt poddany został wielokrotnej dewaluacji, aż do uwolnienia kursu w 1971.

Co ciekawe, rząd Margaret Thatcher postanowił związać funta z marką niemiecką w 1988, a w 1990 wprowadził go do systemu ERM. Ten mariaż zakończył się dla brytyjskiej waluty tragicznie, kiedy to w 1992 roku George Soros, razem z grupą spekulantów, przypuścił 16 września („Czarna środa”) atak na fun-

ta. W efekcie wartość funta spadła o 25% w ciągu kilku dni, a sam Soros zarobił ponad miliard dolarów. Funt został wycofany z ERM. Posiadając klauzulę opt-out dla udziału we wspólnej walucie, Wielka Brytania nie przystąpiła do ERM II. Obecnie jedynie nieliczni politycy sugerują, że jednak należy przystąpić do Strefy Euro. Biorąc jednak pod uwagę brak publicznego poparcia, niechęć głównych partii oraz bardzo poważne problemy samej strefy, której to istnienie stoi pod znakiem zapytania, nie wydaje się, aby Wielka Brytania była skłonna oddać jeden z najważniejszych filarów suwerenności Korony Brytyjskiej.

Wskaźniki makroekonomiczne (dane za 2011)	
PKB (dane oficjalne)	2,418 bln USD
PKB (PPP)	2,29 bln USD
Wzrost PKB (dane oficjalne)	0,7%
Udział sektorów w PKB	rolnictwo: 0,7% przemysł: 21,4% usługi: 77,8%
Stopa bezrobocia	8,1%
Inwestycje	14,3% PKB
Deficyt budżetowy	8,3% PKB
Dług publiczny	86,3% PKB
Stopa inflacji	4,5%
Wzrost produkcji przemysłowej	-1,2%
Rezerwy walutowe i złoto	94,54 mld USD
Eksport	479,7 mld USD
Główne kierunki eksportowe	Niemcy (11,6%), USA (10,6%), Holandia (8,4%), Francja (7,8%), Irlandia (6,4%), Belgia (5,7%)
Import	639,5 mld USD
Główne kierunki importowe	Niemcy (13,2%), Chiny (8,7%), Holandia (7,5%), USA (6,1%), Francja (6%), Norwegia (5%), Belgia (5%)

Opracowanie: Money.pl na podstawie CIA World Factbook.

Polityka Wielkiej Brytanii w XX wieku zakładała niezaangażowanie się w struktury ponadnarodowe, w szczególności te mające wpływ na współpracę Londynu z USA i Commonwealth. W rezultacie, nie przystąpiła do żadnej organizacji stworzonej na mocy traktatów rzymskich z 1957. Aby stworzyć swoistą przeciwwagę, wystąpiła z inicjatywą powołania Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu, co stało się w 1960. Okazało się jednak, że kraje należące do EWG rozwijają się o szybciej niż Wielka Brytania.

W 1961 rząd Macmillana składa pierwszy wniosek akcesyjny do Wspólnot. Kategorycznie przeciwny był temu ówczesny prezydent Francji, de Gaulle. Wniosek upadł, podobnie jak kolejny z 1967, który również zawetowała Francja. Dopiero kolejne podejście okazało się skuteczne i od 1.01.1973 Wielka Brytania stała się członkiem Wspól-

not. Jest jednak bardzo niepokornym członkiem. Na każdym kroku stara się demonstrować swoją niezależność. Nie przystąpiła do Strefy Schengen, nie wprowadziła wspólnej waluty, zapewniła sobie wyłączenie z licznych postanowień traktatowych, wynegocjowała niższą składkę do budżetu, a także ograniczyła stosowanie całości przepisów Karty Praw Podstawowych.

Londyn koncentruje się głównie na możliwościach, jakie niesie wspólny rynek i rozwój wymiany handlowej. Głębsza integracja i oddawanie kolejnych prerogatyw na rzecz Brukseli nie mieści się w głowie brytyjskim politykom. Ostatnie problemy Strefy Euro, projekty unii bankowej uderzające w City, tworzenie osobnych instrumentów budżetowo-finansowych dla Eurolandu, nie tylko pogłębiają niechęć Brytyjczyków do Unii, ale wręcz mogą stanowić pretekst do zerwania traktatu z 1973.

Premier Cameron próbuje sprzedać swoje poparcie dla niezbędnych zmian i pogłębienia integracji w zamian za kolejne koncesje. Problem w tym, że nie zostało już wiele kwestii do potencjalnego wyłączenia. Poza wymienionym powyżej, Brytyjczycy chcą podziału na dwa budżety (co umożliwi dalsze zmniejszenie składki), a ostatnio ogłoszono wycofanie się z niektórych instrumentów współpracy w dziedzinie policyjnej i sądowiczej. Jest jeszcze Wspólny Rynek i zagraniczna polityka handlowa, ale nie wydaje się by ktoś ośmielił się naruszyć te obszary. Londyn traci więc możliwości weta, a inne państwa UE są już zmęczone nieustannymi żądaniem Londynu. Pokazały to po zawetowaniu przez Camerona paktu fiskalnego, kiedy to stworzono międzyrządową strukturę fiskalnej współpracy. Wielka Brytania stopniowo dryfuje na peryferie Unii, a stamtąd już blisko do jej opuszczenia.

Pomimo napięć politycznych, Unia Europejska pozostaje głównym partnerem handlowym, z którym to Brytania odnotowuje ujemny bilans handlowy. Eksport w 2011 wyniósł około 158,2 mld GBP, a import 201,9 mld GBP<sup>6</sup>. To już drugi rok, kiedy eksport i import wzrasta po odnotowaniu spadku w 2009. Głównymi produktami eksportowanymi i importowanymi są paliwa i produkty pochodne, reaktory atomowe i ich części, pojazdy, sprzęt elektroniczny, wyroby przemysłu lotniczego i kosmicznego oraz produkty farmaceutyczne. Głównymi partnerami

są Niemcy, Francja, Holandia, Irlandia, Belgia oraz Włochy. Równie silnie więzy występują na polu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ich całkowita wartość inwestycji w Wielkiej Brytanii z udziałem państw EU na 2010 wyniosła 363,880 mld GBP, z czego 66% w sektorze usług. Największy udział ma Holandia (114,702 mld GBP), Francja (67,800 mld GBP), Luksemburg (65,166 mld GBP), Niemcy (50,622 mld GBP) oraz Hiszpania (30,537 mld GBP). Brytyjskie firmy zainwestowały do 2010 w UE ponad 539,262 mld GBP, również głównie (66%)

w sektorze usług. Najwięcej w Holandii (147,445 mld GBP), Luksemburgu (138,393 mld GBP), Francji (54,076 mld GBP), Irlandii (41,536 mld GBP) i Belgii (41,272 mld GBP)<sup>7</sup>. Warto nadmienić, że największym inwestorem zagranicznym ogólnie w Wielkiej Brytanii pozostaje USA i najwięcej brytyjskich inwestycji zostało skierowanych również na teren Stanów Zjednoczonych. Najdobitniej pokazuje to gdzie znajduje się główny obszar zainteresowania Brytyjczyków.

## 17 województwo

Zarówno Polska jak i Wielka Brytania są członkami Unii Europejskiej. Dlatego też wzajemne relacje regulowane są przede wszystkim traktatem akcesyjnym z 16.04.2003. Poza tym nadal w mocy jest konwencja o unikaniu podwójnego opodatkowania (07.2006) oraz umowa o popieraniu i ochronie wzajemnych inwestycji (12.1987).

Polska odnotowuje dodatnie saldo w handlu zagranicznym z Wielką Brytanią. Z żadnym innym partnerem nie mamy takiej nadwyżki. Wzajemna wymiana rozwija się bardzo dynamicznie. W latach 1996 - 2010 jej wartość zwiększyła się dziesięciokrotnie. W strukturze polskiego eksportu dominują towary wysoko przetworzone, m.in.: urządzenia mechaniczne, telekomunikacyjne, pojazdy drogowe, maszyny biurowe, elektryczne maszyny, aparaty i urządzenia.

Są to głównie towary wytworzone w polskich fabrykach przez międzynarodowe koncerny. Szczególnie pozytywnie odbierane są towary eksportowane przez firmy z polskim kapitałem z branży rolno-spożywczej i meblarskiej. Cenione za doskonałą jakość produkcji, stały się już dobrze rozpoznawalne wśród Brytyjczyków. Również w Polskim imporcie dominują dobra wysoko przetworzone, m.in.: produkty medyczne i farmaceutyczne, pojazdy drogowe, maszyny specjalistyczne, ropa i produkty ropopochodne.

	2009	2010	D y n a m i k a 2009=100	I-VI 2011	D y n a m i k a 2010=100
Obroty	9 477,57	11 226,44	118,5	6 317,32	113,1
Eksport	6 300,07	7 557,69	120	4 317,33	113,4
Import	3 177,50	3 668,74	115,5	1 999,99	112,3
Saldo	3 122,57	3 888,95		2 317,34	

Źródło: WPHI Ambasady RP w Londynie. Waluta: mln EUR

Zgodnie z danymi NBP, wartość inwestycji brytyjskich w Polsce na koniec 2009 wyniosła 4 661,4 mln EUR. 80% wszystkich inwestycji należy do zaledwie 15 firm. Najwięksi inwestorzy to Tesco Plc (supermarkety), Imperial Tobacco Plc (przemysł tytoniowy), GlaxoSmithKline (farmacja), British Oxygen Corporation (gazy techniczne), AVIVAPlc (finanse), Bates Ltd (transport, magazyny), Cadbury's Schweppes (art. spożywcze), Shell Overseas

Holdings Ltd. (produkty naftowe).

Dla Brytyjczyków Polska nadal pozostaje bardzo atrakcyjnym miejscem dla nowych inwestycji. Relatywnie niższe koszty siły roboczej, wysoki poziom kwalifikacji, bliskość geograficzna i kulturowa, a także możliwość skorzystania ze środków UE zachęcają do inwestowania. Z kolei małe i średnie przedsiębiorstwa dość niechętnie wybierają Polskę jako miejsce dla inwestycji. Pro-

blemem dla nich są zawile przepisy, ich zmienna interpretacja i długotrwały proces rejestracji firmy.

Także sami Polacy i polskie firmy są zainteresowane podejmowaniem działalności gospodarczej na terenie Wielkiej Brytanii. Powstają firmy z sektora budowlanego, hurtownie, sklepy, restauracje, bary. Również polskie przedsiębiorstwa i firmy handlowe otwierają swoje oddziały.



Szacuje się, że funkcjonuje już 40 tys. Firmy założonych przez Polaków w Zjednoczonym Królestwie, a wartość polskich inwestycji wyniosła około 904,8 mln EUR8.

Duży wpływ na rozwój wymiany inwestycji i towarów miało otwarcie rynku pracy dla imigrantów z Polski w maju 2004. GUS szacuje, że pod koniec 2009 przebywało ich tam około 550 tysięcy. Część z nich po powrocie do ojczyzny zatęskniła z brytyjskimi produktami. Ci co po-

zostali, przyczyniają się do wzrostu popytu na polskie produkty.

W najbliższej perspektywie jedynie kryzys w Wielkiej Brytanii może negatywnie wpłynąć na wielkość Polskiego eksportu, choć raczej krótkookresowo. Ostatnie dane makroekonomiczne są dość optymistyczne. W efekcie popyt na polskie towary powinien się nie tylko utrzymać, lecz również nadal rosnąć, choć nie tak dynamicznie jak do tej pory. Szansą dla sektora rolno-spo-

żywczego są cztery sieci hipermarketów: Tesco, Sainsbury's, Morrisons i Asda, które to utrzymują tzw. polskie półki i zjawisko pozyskiwania towarów przez te sieci będzie się prawdopodobnie nasilać. Ponadto, wiele brytyjskich firm świadczących usługi typu Business Process Outsourcing szuka lokalizacji alternatywnych dla swoich Azjatyckich centrów obsługi. Jest to okazja dla Polski, której już udało się przyciągnąć kilka dużych inwestycji z tego sektora.

## Umowa dżentelmeńska

Chociaż Brytyjczycy są dla Polaków kulturowo bliżsi, niż np. Chińczycy czy Arabowie, to jednak można bardzo łatwo popełnić gafę w trakcie współpracy biznesowej i budowania relacji osobistych. Po pierwsze, w ostatnich latach na terenie Wielkiej Brytanii osiedliło się tak dużo mieszkańców z różnych krajów Brytyjskiej Wspólnoty Narodów, że poniższe rady odnoszą się wyłącznie

do rdzennych Brytyjczyków. Dlatego warto sprawdzić przed spotkaniem, z kim będziemy mieli do czynienia. Może się okazać, że nasz przyszły rozmówca będzie preferować arabski lub amerykański styl negocjacji.

Po drugie, nie należy wszystkich mieszkańców Wielkiej Brytanii nazywać Anglikami. Szkoci, Walijczy-

cy a szczególnie Irlandczycy Północni będą bardzo mocno urażeni. Tak więc lepiej używać ogólnego określenia Brytyjczycy. Kultura brytyjska jest mocno oparta na tradycji, przestrzeganiu odgórnie ustalonych praw i subtelnych reguł w kontaktach z drugim człowiekiem. Znajduje to swoje odzwierciedlenie również w życiu zawodowym.

Od pracowników oczekuje się osiągnięcia z góry wyznaczonych celów, trzymania się zasad oraz dotrzymywania terminów. Sposób prowadzenia biznesu jest na wyspach o wiele bardziej sformalizowany. Uścisk dłoni jest akceptowany podczas pierwszego spotkania lub po długim czasie od poprzedniego, ale nie gdy współpraca ma charakter regularny. Ponadto, lepiej jest ograniczyć do minimum kontakt fizyczny - poklepywanie czy ekspresywne gesty nie są mile widziane. Do kontrahenta zwracamy się formalnym tytułem podczas rozmów, lecz już w codziennych relacjach pracownik-przełożony należy używać tylko imion.

Rozmowy są prowadzone najczęściej po angielsku, gdyż znajomość innych języków nie jest bardzo powszechna. Na szczęście Brytyjczycy są pobłażliwi w stosunku do błędów gramatyczno-językowych popełnianych w mowie. Nie tolerują ich natomiast w piśmie. Przygotowując korespondencję handlową, opisy na stronie internetowej firmy itp. warto zrobić to starannie. Konwer-

sacja powinna koncentrować się raczej wokół pogody lub brytyjskiej kultury, w tym sportu. Brytyjczycy go ubóstwiają. Wystrzegać się należy pytań osobistych i żartów z rodziny królewskiej. Tradycyjnie, każda rozmowa zaczyna się od „How do You do?” - jak się masz? Na które to pytanie odpowiada się jednym zdaniem, koniecznie pozytywnie, nawet jeśli w rzeczywistości nasz prawdziwy stan psychiczny czy fizyczny jest inny. Należy odwdzińczyć się tym samym pytaniem w stosunku do naszego rozmówcy. Następnie najczęściej rozmowa przechodzi na temat pogody. Taka pozornie schematyczna konwersacja służy za uniwersalny sposób nawiązywania wstępnego porozumienia. Jest to kluczowe w kraju, który od zawsze ma do czynienia z mieszanką narodowościową.

Rozmowy są zawsze prowadzone w biurach. Lunch służbowy to częste zjawisko, ale o charakterze towarzyskim. Nie należy wtedy podejmować tematyki biznesowej. Nie dajmy się też zmylić stereotypom.

We współpracy zmieniają się z flegmatycznego osobnika w energicznego, stanowczego i wytrawnego negocjatora. Wszystko dzięki długiej tradycji handlu. Firmy brytyjskie są bardzo konkretne w działaniu i oczekują realnych i szybkich wyników. Dokładnie sprawdzają potencjalnych partnerów i nie tolerują braku kompetencji oraz nie rzetelności. Negocjacje prowadzą w twardy i rzeczowy sposób, podchodząc realistycznie do cen i innych warunków kontraktu. W związku z tym nie należy przesadzać ani z ceną wyjściową, ani z długością samych negocjacji. Ponadto, przywiązują ogromną wagę do punktualności. Zarażeni japońskim Just-in-time, oczekują dostaw zgodnie z harmonogramem. Słowne ustalenia są przez Brytyjczyka przedkładane nad pisemne. Często przestają na ustnej informacji czy obietnicy, nie podparych pismem. Tego samego oczekują od swoich partnerów. W samych negocjacjach zazwyczaj biorą udział tylko osoby niezbędne.

W budowaniu długotrwałych relacji z brytyjskimi partnerami należy pamiętać, że traktują oni każdy aspekt swojego życia jako osobny element, oddzielając pracę od życia prywatnego. Poza pracą nie mają znaczenia hierarchie pracownicze. Podobnie jak inne nacje, Brytyjczycy stosują alkohol do zbliżenia pomiędzy osobami. Pewnie dlatego tak dobrze dogadują się z Polakami. Wspólne spotkania w pubie pra-

cowników i przetożonych nie jest niczym specjalnym. Jest to miejsce gdzie reguły i zasady są tymczasowo odkładane na bok. Co więcej, pomimo przywiązania do kultury, Brytyjczycy określają status danej osoby nie na podstawie wieku, płci, koneksji czy wykształcenia, ale ze względu na umiejętności i osiągnięcia. W efekcie, większość kierowniczych stanowisk jest osiągalne poprzez przechodzenie poszczegól-

nych szczebli w hierarchii. Codzienne relacje pełne są dobrze znanego brytyjskiego humoru. Oparty na dużej dozie autoironii, często ociera się wręcz o czarny humor i może być niezrozumiały dla obcokrajowca nieobycyego z lokalną kulturą, ale jest nieodłącznym sposobem Brytyjczyków na radzenie sobie z rzeczywistością. Dlatego choć powściągliwi, spokojni i opanowani, mogą być bardzo sympatyczni.

## Ocean możliwości

Wielka Brytania jest rynkiem otwartym na światowy biznes. Oferuje przyjazne warunki prowadzenia działalności gospodarczej. Brak jest formalnych barier wejścia, ale mimo to rozkręcenie biznesu na Wyspach może być kłopotliwe. Dzięki otwartości właśnie, obecna jest tam konkurencja z całego świata. Wątro bardzo dokładnie rozeznąć rynek, przygotować odpowiednią ofertę i kampanię promocyjną. Szansę na wybicie się mają praktycznie tylko produkty o wysokiej jakości. Z racji członkostwa Wielkiej Brytanii

w UE, Polscy przedsiębiorcy nie muszą martwić się o kwestie odprawy celnej. Wszystko odbywa się na zasadzie wewnątrzspółnotowego nabycia lub sprzedaży towaru. Również sprawa świadczenia jednorazowych usług uległa uproszczeniu. Wystarczy posiadać działalność gospodarczą w Polsce i już można świadczyć usługi na terenie Wielkiej Brytanii. Bez dodatkowych pozwoleń czy rejestracji firmy na miejscu. Jest to wskazane jedynie wtedy, gdy świadczenie usług ma mieć charakter stały i ciągły. Wiel-

ka Brytania ma bardzo rozbudowaną sieć zbytu. Działają tam dziesiątki tysięcy importerów, agencji, hurtowni i dystrybutorów. Wybór właściwego kanału zbytu i długości łańcucha pośredników jest zależny od specyfiki danego towaru i przyjętej strategii. Jest to wymagający rynek i aby się na nim utrzymać i rozwijać należy posiadać dobrego przedstawiciela. Większa odległość pomiędzy Polską a Wielką Brytanią wymaga odpowiednio przygotowanego łańcucha dostaw bądź posiadania własnego magazynu.

Wynajęcie lub nabycie nieruchomości niezbędnych dla prowadzenia działalności nie powinno stanowić problemu. Wszystkie kwestie regulujące relacje właściciel-nabywca są szczegółowo określone w umowach standardowych dla takich transakcji. Sam transport pomiędzy Polską a Wielką Brytanią odbywa się głównie drogą lądową oraz morską. W ostatnich latach coraz większego znaczenia nabiera transport samochodowy. Obecnie istnieją dziesiątki większych oraz mniejszych firm przewozowych oferujących przewóz na pomiędzy tymi krajami.

W dużej części są to firmy polskie. Chociaż są to zazwyczaj profesjonalne przedsiębiorstwa, warto zachować czujność i wystrzegać się niedoświadczonych przewoźników. Brytyjskie firmy regulują swoje zobowiązania terminowo i stosują powszechnie przyjęte metody transakcyjne. Standardem jest odroczenie płatności na okres 30-60 dni. Małe i średnie firmy preferują zazwyczaj rozliczenia w funtach. W przypadku ewentualnych zatorów płatniczych istnieje możliwość skorzystania z usług jednej z wielu firm faktoringowych lub, w ostateczności, win-

dykacyjnych.

Nie powinno być również problemów z rozpatrywaniem sporów handlowych przez brytyjskie sądy. Co prawda uznają one prawo własności do przedmiotu transakcji aż do chwili realizacji zapłaty, jednak rozsądne będzie uregulowanie tychże kwestii w kontrakcie. W Wielkiej Brytanii obowiązuje dość liberalne prawo w zakresie promocji sprzedaży i reklamy, ale jednocześnie konsumenci objęci są bardzo rozbudowanym systemem ochrony.

## Działalność w Wielkiej Brytanii

Polski przedsiębiorca posiada wiele możliwości współpracy z klientami brytyjskimi. Najprostszym sposobem jest tradycyjna wymiana handlowa, prowadzona z Polski. Oczywiście, jak zwykle można skorzystać z usług pośredników czy agentów

lub osobiście prowadzić rozmowy z klientami docelowymi. Jeżeli zależy nam na większej kontroli nad wszystkimi procesami, rozsądne będzie otworzenie oddziału spółki - branch. Jest to opcja dostępna dla podmiotów posiadających osobo-

wość prawną. Inne mogą skorzystać z opcji zarejestrowania w Wielkiej Brytanii tzw. place of business. W obydwu przypadkach niezbędne jest zgłoszenie do Companies House (odpowiednik polskiego KRS).



Dość często praktykowane jest ostatnio rejestrowanie przez polskich przedsiębiorców swoich firm w Wielkiej Brytanii. Skuszeni korzystniejszym systemem podatkowym i przyjaźniejszym podejściem administracji do biznesu, oficjalnie przenoszą się na Wyspy. Jednocześnie prowadzą główną działalność na terenie RP. Bardzo często korzystają przy tym z usług przedsiębiorstw wspierających w tego typu procesy na terenie Wielkiej Brytanii, które to m.in. dokonują rejestracji, udostępniają adres, prowadzą rozliczenia z tamtejszym fiskusem i wiele innych. Jak w każdej branży i tutaj należy wystrzegać się oszustów. Pomijając motywację rejestracji przedsiębiorstwa, do wyboru mamy kilka opcji.

Podstawową jednostką gospodarczą jest jednoosobowa działalność gospodarcza (sole trader). Wymaga ona rejestracji tzw. samozatrudnienia - odpowiednik działalności gospodarczej w Polsce. Podobnie również nie wyklucza możliwości jednoczesnego zatrudnienia w ra-

mach umowy o pracę. Przedsiębiorca ponosi odpowiedzialność całym swoim majątkiem i podlega opodatkowaniu podatkiem od osób fizycznych (PIT - personalincometax).

Kolejną opcją jest spółka partnerska (partnership), składająca się z minimum dwóch osób samozatrudnionych. Wspólnie zarządzają spółką, wspólnie odpowiadają za zobowiązania i mają wspólny udział w zyskach. Spółka ta nie posiada osobowości prawnej. Wyjątkiem są spółki związane na terenie Szkocji.

Bardziej zaawansowanym rodzajem jest spółka partnerska z ograniczoną odpowiedzialnością (limited liability partnership - LLP). Stanowi ona formę pośrednią pomiędzy spółką partnerską a kapitałową. Obowiązki i zyski podzielone są pomiędzy partnerów, ale odpowiedzialność ograniczona jest do wysokości wkładów i poręczeń. Jej rejestracja jest droższa i bardziej skomplikowana niż spółka partnerska, a dodatkowo związana jest dodatkowymi obowiązkami, m.in. składanie

dokumentów finansowych do Companies House czy przeprowadzanie audytów sprawozdań finansowych. Spółkę partnerską z ograniczoną odpowiedzialnością najczęściej wybierają firmy prawnicze lub audytorskie.

Najbardziej skomplikowaną opcją są spółki kapitałowe. Posiadają pełną osobowość prawną, a ich kwestie finansowe są w pełni oddzielone od finansów właścicieli. Udziałowcy lub akcjonariusze odpowiadają wyłącznie do wysokości wniesionych wkładów. Co istotne, zyski z działalności tychże spółek podlegają opodatkowaniu podatkiem od osób prawnych (corporation tax). Same spółki są rejestrowane w Companies House i wymagają przeprowadzania audytów i sporządzania sprawozdań. Mamy możliwość założenia spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (private limited company - Ltd) lub spółki akcyjnej (public limited company - PLC). W przypadku private limited company nie ma narzuconego minimalnego poziomu kapitału założycielskiego.

W Wielkiej Brytanii istnieją dwa rodzaje tego typu spółek: z odpowiedzialnością ograniczoną do wysokości wkładów lub gwarancji (tylko dla spółek przeznaczających zyski na cele statutowe, np. organizacje charytatywne). Dla spółek akcyjnych istnieje próg minimalnego wkładu na poziomie 50 000 GBP. Oczywiście, akcje spółki notowane są na giełdzie.

## Transakcje walutowe

Pomimo tego, że londyńskie Citi ma status stolicy globalnych rynków finansowych, nie widać tego po wolumenie transakcji walutowych zawieranych na polskim rynku międzybankowym, gdzie jedną ze stron jest funt brytyjski. Według danych Narodowego Banku Polskiego wśród transakcji kasowych i terminowych para GBP/PLN nie jest nawet wyszczególniona. Transakcje między złotym a innymi walutami (z wyłączeniem EUR i USD) w kwietniu 2010 r. (ostatnie aktualne dane) stanowiły zaledwie 3% wolumenu transakcji kasowych i 7% transakcji forward. Niemniej jednak na polskim rynku wachlarz dostępnych instrumentów niezbędnych do zabezpieczenia transakcji handlowych zarówno po stronie ryzyka walutowego (np. kontrakty forward, opcje), jak i ryzyka

stopy procentowej (np. transakcje IRS oraz CIRS) jest porównywalny do rozwiązań dla najpopularniejszych walut, tj. EUR i USD. Stąd rozszerzenie biznesu na rynek brytyjski nie powinno nastęrczać problemów z poziomu wyżej wymienionych ryzyk.

Wielka Brytania ma otwarty, przejrzysty i przyjazny dla biznesu system, który zachęca do zakładania firm lub rozszerzania działalności na tamtejszy rynek. Na Wyspach zarejestrowanych jest ponad 2,7 mln firm, a każdego roku przybywa prawie 400 tys. nowych. Nie potrzeba żadnego zezwolenia na utworzenie firmy lub filii w Wielkiej Brytanii, chociaż występują pewne regulacje dla niektórych sektorów (licencje w przypadku działalności finansowej, w dziedzinie obronności i po-

szukiwania ropy) oraz w kontekście wyboru nazwy dla przedsiębiorstwa. „Companies House” jest główną organizacją rządową, która koordynuje i zarządza sprawami biznesowymi na terenie Wielkiej Brytanii. Niezależne profesjonalne wsparcie przy zakładaniu firmy można także uzyskać od rewidentów i radców prawnych.

Większość zagranicznych przedsiębiorców decyduje się na zakładanie odrębnej firmy w Wielkiej Brytanii. Najczęściej wybieraną formą jest odpowiednik spółki akcyjnej, często jako zagraniczna spółka zależna macierzystego biznesu. Alternatywne modele biznesu dostępne na Wyspach to filia, partnerstwo, joint venture oraz tzw. Societas Europa (utworzone w oparciu o legislację UE).

## Podsumowanie

Wielka Brytania jest najmniej europejskim krajem Europy. Zawsze podkreśla swoją niezależność i odcina się od innych państw kontynentu lecz jednocześnie potrafi prowadzić z nimi doskonałą współpracę handlową. Również Polacy mogą skorzystać z możliwości i doświadczeń brytyjskich partnerów. Wbrew pozorom, mamy wiele wspólnego. Pokazały to ostatnie lata, kiedy to rosnąca polska diaspora doskonale zaaklimatyzowała się i wpłynęła na rozwój obustronnych kontaktów. Teraz, trzeba je tylko pogłębić i umieć spojrzeć ponad podziałami na własny interes. Tak, jak świetnie potrafią to zrobić Brytyjczycy.

### Przypisy:

1. CIA Factbook. Dane na 31.12.2011
2. Wydział Promocji Handlu i Inwestycji, Ambasada RP w Londynie
3. Wydział Promocji Handlu i Inwestycji, Ambasada RP w Londynie
4. National Institute of Economic and Social Research
5. EU Overseas Trade Statistics - December 2011, HM Revenue & Customs,
6. Wszystkie wartości wg MA4: Business monitor, Foreign Direct Investment 2010, Office for National Statistics, 2011
7. British Polish Chamber of Commerce

Autor: Maciej Janusz - Ekspert niezależny  
Konrad Białas - Analityk Rynku Walutowego, Departament Zarządzania Ryzykiem Finansowym,  
Alior Bank  
Konrad Pluciński - Ekspert Money.pl