



# Úspěšné obchodování s Polskem

Deset důležitých zásad

## 10 pravidel, na jejichž základě můžete zvýšit úspěch prodejů polským kupujícím

Při tolika událostech dochází k růstu zásluhou nepřízně osudu Michael Huffington, americký politik

**H**uffingtonův postřeh určitě platí pro Polsko, jehož transformace po devastaci z válečných let a následné komunistické vlády do stavu politické stability a ekonomické prosperity je skutečně pozoruhodná. Především a díky značnému příspěví robustního bankovního systému to byla jediná země EU, která unikla recesi v roce 2009, když její HDP vzrostl o 1,8%, zatímco se celkové hospodaření EU snížilo o více než 4 %.

Díky strategické poloze v srdci Evropy je to ideální destinace pro spousty obchodních partnerů, i když je někdy pod vlivem dřívějších válek zmítaných časů. A pokrok, kterého Polsko dosáhlo otevřením dveří mezinárodnímu obchodu, se odráží v rychlém vzestupu v tabulce zemí, „kde se snadno podniká“ Světové banky, kde je nyní na 55. místě ze 185 hodnocených trhů.

Polsko je největší z nedávno zapojených členských států EU se silným spotřebitelským trhem čítajícím 38 milionů uživatelů: je to trh, který odolává sestupnému trendu většiny zbývajících částí Evropy. Společně s plánovanými investicemi do potřebné infrastruktury, environmentálními a technologickými projekty se tak násobí skutečné příležitosti pro zahraniční dodavatele, za předpokladu, že na tento neodolatelný trh vstoupí správným způsobem.

Užitečné jsou následující zásady.



## 1 Získání záchytného bodu na trhu

Fyzická přítomnost v Polsku vám pomůže s uvedením zboží a služeb na trh. Tato přítomnost by mohla mít podobu distributora, který vám může pomáhat s proclením zboží, zpřístupněním na trhu a v případě potřeby se zajištěním technické podpory, případně kanceláře, která bude vyřizovat marketingové a jiné aktivity nesouvisející s transakcemi vašim jménem. Bude obecně jednodušší jmenovat zastupitelskou kancelář než pobočku nebo dceřinou společnost, ale typy obchodování, do kterého je přípustné se pustit, jsou omezené,

zatímco pobočka nebo dceřiná společnost mohou provádět obchodní operace, tedy prodeje.

V Polsku má stále rostoucí oblibu franšizing. V zemi působí kolem 1 000 franšíz a za zvážení stojí také založení společnosti se společnou majetkovou účastí. Polské zákony skutečně umožňují zřizování řady typů podniků: včetně různých druhů partnerství a společností. Další informace získáte na webových stránkách organizace Polská agentura pro informace a zahraniční investice – [www.paiz.gov.pl](http://www.paiz.gov.pl).

Bez ohledu na to, jakou formu zastoupení zvolíte, musí smlouva odpovídat zákonům Evropské unie a národním zákonům. Stanoví minimální standardy ochrany samostatně výdělečně činných zástupců, kteří prodávají produkty jménem dodavatelů: stanovení práv a závazků, odměňování zástupců a podmínky, které je třeba splnit při vypovězení smlouvy.

## 2 Podíl na výhodách speciálních ekonomických zón v Polsku

Očekává se, že speciální ekonomické zóny v Polsku (SEZ) – v současné době jich je celkem 14 – budou působit až do roku 2026. Zemi nepochybně přinášejí skutečné výhody, protože společnosti, které v těchto zónách působí, získávají značné daňové výhody, přitahují zásadní investice a podporují řady zahraničních firem při zakládání poboček. Kladný vliv na polskou ekonomiku je značný: nejen snížením míry nezaměstnanosti a navýšením HDP na jednoho obyvatele.

Neexistuje žádný důvod, proč by se zahraniční vývozci neměli na těchto ziscích podílet prostřednictvím partnerství s firmami v této zóně, například outsourcingem prvků výroby do těchto speciálních ekonomických zón. Polsko se skutečně stalo předním centrem pro outsourcing, je na třetím místě za Čínou a Indií se svými 100 000 outsourcovanými úlohami, které se za rok navýšily přibližně o 20 % a nepochybně napomohly prokázat odolnosti vůči krizím, které se projevily na spoustě ostatních evropských trhů.

“  
přední centrum  
pro externí  
zadávání zakázek  
”

## 3 Zapojení do projektů v rámci polské infrastruktury

Každý, kdo v minulých desetiletích v Polsku cestoval po silnici nebo železnici, viděl, že jeho bývalá infrastruktura volala po zlepšení. Ale teď se dějí změny. Po vstupu do EU získalo Polsko značnou finanční injekci z fondů Evropské unie v rámci zásad evropské soudržnosti, a to především na vylepšování infrastruktury, a v současnosti je ze všech členských států hlavním příjemcem požitků z těchto fondů. V tom se odráží důvěra, kterou EU vkládá do potenciálu této země.

Většina fondů EU se investuje do budování nových silnic, letišť a modernizace venkovských oblastí a budou vyčleněny budoucí investice na vědecký výzkum, budování dálnic, železnice a veřejné dopravy a širokopásmových internetových služeb.

Polský stavební trh je velmi otevřený nabídkám zámořských investorů. I když se většina zahraničních společností účastní výběrových řízení na projekty

budování polské infrastruktury, je potřeba zajistit, aby nabídky tak konkurenční cenu, že by nezbyl žádný polštář pro případ velmi reálné možnosti navyšování nákladů na materiál nebo práci: protože některé již toto riziko postoupily v minulých letech.

Mezi ostatní typy firem, které mohou těžit z investice do polské infrastruktury, patří firmy zapojené do podnikání s obnovitelnými zdroji energie – zejména projekty větrných farem a zkoumání biopaliv, nakládání s odpadem a generování energií. A s investicemi do polské infrastruktury vznikají příležitosti pro související odvětví, jako jsou vybavení a služby pro letiště nebo informační technologie.





## 4 Zajištění správné ceny

Navzdory stabilní polské ekonomice a bankovnímu systému se silným kapitálem firmy při přímých obchodních transakcích stále narážejí na to, jak těžké je získat u banky finanční prostředky, a proto je běžné vlastní financování nákupů. To znamená, že určujícím faktorem je cena, která jde často ruku v ruce s obdobím úvěrů, které je dodavatel připraven nabídnout: po poskytnutí zboží a služeb v rámci úvěru se transakce fakticky stane finančním případem, nikoli pouhým prodejem.

V případě prodeje mezi firmou a spotřebitelem bude hodnota, kterou spotřebitelé vložili do produktů prodejce – a jejich schopnost platit –, samozřejmě dána disponibilním příjmem domácnosti po zdanění. Průměrný čistý disponibilní

příjem domácnosti je v Polsku přibližně 11 500 € ve srovnání s průměry téměř 21 000 € v západní Evropě, i když tento údaj maskuje značný nepoměr čistého disponibilního příjmu v celé populaci: více než 22 000 € pro horních 20 % polských domácností a 4 610 € pro dolních 20 %.

V poptávce po zahraničním zboží vede elektronika a bílé zboží, ojetá auta a textil a z průměrného hlediska s dalším rozvojem ekonomiky roste poptávka na trhu s luxusním zbožím.

“finanční  
případ, ne  
pouze prodej”

## 5 On-line prodej

Polsko se stále může řadit mezi „nově vznikající“ trhy, ale nenechte se tím svést k názoru, že zaostává za svými zavedenějšími sousedy, pokud jde o on-line nakupování. Nelze ani pochybovat o tom, že v souvislosti se zpomalením ekonomického růstu Polska v roce 2012 při nárůstu HDP o pouhých 2 % oproti 4,3 % z předchozího roku se spotřebitelé stále častěji obracují k on-line nakupování jako ke způsobu úspory času i peněz. V důsledku toho se elektronické obchodování v Polsku rychleji rozvíjí – nedá se popřít, že z nízkého výchozího bodu – než v jakékoli jiné zemi EU.

Na základě studie organizace Boston Consulting Group očekává 75 % polských domácností, že do roku 2015 budou mít přístup na internet. Zahraniční společnosti již využívají příležitosti: lidé on-line nakupují domácí přístroje, elektroniku, knihy, počítačové hry a kosmetiku. Jednat začínají také zahraniční řetězce supermarketů; souvisí to s tím, jak jsou polští spotřebitelé teď schopní nakupovat potraviny on-line a vyzvedávat si je na určených místech.



## 6 Pamatujte si – zákazník má vždycky pravdu...

... a přestože s tím jako zahraniční dodavatel nemusíte vždycky souhlasit, musíte si uvědomit, že se vstupem Polska do EU došlo ke značnému posílení práv jeho spotřebitelů – a tím i jejich uplatňování. Patří sem propagační akce, reklama, ochrana osobních údajů a především bezpečnost. Polské zákony o bezpečnosti stanoví pro dodavatele a výrobce jasný závazek plnit požadované standardy značení, výzkumů a informací o spotřebitelích.

Pokud dodavatelé potřebují další informace, měli by se obrátit o radu na polský úřad pro hospodářskou soutěž a ochranu spotřebitelů ([www.uokik.gov.pl](http://www.uokik.gov.pl)). Polští spotřebitelé si spolu s přísnější ochranou svých práv stále více uvědomují, o jaká práva se jedná, a vědí, že mohou žalovat dodavatele a výrobce za jakékoli porušení zákona. Úřad pro hospodářskou soutěž a ochranu spotřebitelů vám bude moci poradit také v záležitostech, jako je nespravedlivá soutěž.

“  
práva  
spotřebitelů  
byla posílena  
”

## 7 Ne vše lze svobodně importovat

Polsko jako jeden z členských států EU uplatňuje celní postupy a komunitní celní kódy. Obecně řečeno, zboží importované z ostatních zemí EU nevyžaduje žádnou speciální dokumentaci kromě obchodní faktury, ale k importům ze zemí mimo EU musejí být předloženy doklady o proclení, obchodní faktura, nákladní list, doklad o zabalení a v některých případech také osvědčení o původu.

Některé zboží, například potraviny, víno, alkoholické nápoje a textilní zboží, může vyžadovat licenci o importu, jiné se může řídit dovozními kvótami a některé je

zcela zakázáno. Znovu platí, že zboží z ostatních zemí EU je obecně osvobozeno od dovozních kontrol, s výjimkou produktů, které ohrožují národní bezpečnost, jako jsou výbušniny a střelné zbraně. Kontroly platí také u některých zemědělských výrobků.

Některé zboží importované přímo ze zemí mimo EU vyžaduje importní licenci: patří sem železo a ocel, chemické výrobky, textilní zboží a zemědělské produkty. Celní úřady v Polsku stejně jako v mnoha dalších zemích vytvářejí „negativní seznam“ produktů, jejichž import je zakázán.



## 8 Princip obchodní kultury

Západoevropským firmám, které se pokoušejí proniknout na polský trh, se může zdát obchodní kultura mírně odlišná od kultury jejich domácího trhu.

Polští podnikatelé dávají přednost osobnímu jednání a základem úspěchu je budování osobních vztahů. Zahraniční firmy si musejí získat důvěru své polské protistrany a teprve potom může začít jednání. Proto mohou schůzky začínat zdánlivě bezvýznamnou „nezávislou konverzací“ – to vše je součástí procesu budování vztahu.

Navzdory této „nezávislé konverzaci“ začínají obchodní schůzky docela formálně – výměnou vizitek. Váš polský hostitel se na schůzku důkladně připraví a totéž

očekává i od vás. Dostavte se včas a buďte připraveni na přísné dodržování programu jednání. Především je důležité hostitele oslovovat pane, paní nebo slečno a příjmením.

Po chvíli vám hostitel může naznačit, že se můžete oslovovat křestními jmény, ale pokud se to nestane, nic si z toho nedělejte. Poláci mají tendenci být na schůzkách zdrženliví, ale to by vás nemělo odradit, nedostatečná řeč těla neznamená, že je nezajímá, co říkáte.

A další rada: Nepovažujte Poláky za Východoevropany. Jsou to rozhodně Středoevropané.

## 9 Výběr vhodného zabezpečení platby

Nevystupujte však z pozice nekonkurenceschopné společnosti. Existuje několik způsobů zabezpečení platby u polského zákazníka, i když některé mohou být časově náročné a nákladné, a mohou odradit potenciální zákazníky, pokud jsou ostatní dodavatelé připraveni nabídnout méně bezpečné platební podmínky.

Mezi tyto formy zabezpečení patří záruky (poręczenie) od zástupce společnosti, mateřské společnosti nebo ručitele považovaného dodavatelem za důvěryhodného; bankovní záruka (gwarancja bankowa); pojištění záruky (gwarancja ubezpieczeniowa); a zástavy (zastaw rejestrowy). Zejména v případě transakcí mezi dvěma firmami je běžné používat dlužní úpisy (weksel) – především bílko směnky (weksel in blanco) – nebo postoupení pohledávek (przelew wierzytelności).

Pozor: Vymahatelnost záruk (poręczenie) se řídí základní smlouvou o dodávce, takže je zásadní zajistit její soulad se zákonem. A gwarancja bankowa může

být nákladnou volbou vhodnou pouze pro smlouvy s vysokými částkami. Zastaw rejestrowy může být náročný z administrativního hlediska, ale může být vhodný, když je prodávané zboží snadno sledovatelné, například v případě těžkých strojů.

Klauzule o výhradě vlastnického práva v obchodní smlouvě může poskytovat zabezpečení pohyblivých aktiv, a to zejména v případě, že se zákazník dostane do insolvence, ale aby tato klauzule vstoupila v platnost, musí prodejce prokázat, že ji kupující spolupodepsal; zahrnutí takovéto klauzule do obecných smluvních podmínek je samo o sobě nedostačující.

Bez ohledu na zvolenou formu zabezpečení by mělo ve smlouvě o dodávce být jasně definováno, že neexistuje žádná pochybnost o platebních závazcích smluvních stran.

zachování  
vlastnického  
práva může  
poskytnout  
zabezpečení

## 10 Hrajte bezpečně – chraňte své prodeje

I když bylo přijato každé uskutečnitelné opatření na zajištění bezpečného uzavření prodeje, pokud se zboží a služby dodávají na základě úvěru, riziko nezaplacení stále trvá: ať již v důsledku neschopnosti kupujícího platit, nebo nějakého faktoru zvenčí, který brání uskutečnění prodeje.

Proto je rozumné chránit si prodeje na úvěr pojištěním úvěru například takového typu, který nabízí společnost Atradius. Pojištění je v tomto ohledu příliš slabým vyjádřením, protože

renomovaný pojistitel úvěru zajišťuje mnohem více. Pojistitel předem prověří status vašich zákazníků, aby měl jistotu o jejich finančních schopnostech, a v případě nezaplacení hledá způsoby, jak získat dlužnou částku – nejlépe prostřednictvím přátelského mimosoudního jednání, aby nebylo nutné přistoupit ke zdlouhavému a nákladnému soudnímu řízení. Tento „přátelský“ přístup může také ušetřit zničení cenného obchodního vztahu jedním dluhem.

## Pojištění úvěru je nejjistějším způsobem pochopení

„Existuje spousta důvodů, proč by Polsko mělo počítat s radarem zahraničních firem,“ říká místní manažer společnosti Atradius pro Polsko, Pawel Szczepankowski, „ale stejně jako na jakémkoli jiném trhu je zásadní kontrolovat a monitorovat hodnotu úvěru vašich polských zákazníků.“

Na polském trhu převládají malé a středně velké firmy a spousta jich nezveřejňuje své finanční výsledky, i když tak musí ze zákona činit. Skandál kolem polského investičního fondu Amber Gold je zářným příkladem toho, co se může stát. Fond obchodoval i přesto, že se ocitl na černé listině

polského finančního dozorcího orgánu, a v roce 2012 padl s dluhem vůči drobným investorům ve výši 163 milionů zlotých (40 milionů €).

Szczepankowski k tomu uvádí: „Využití služeb úvěrové pojišťovny, jako je Atradius, představuje nejjistější způsob získání přehledu o finanční síle vašeho zákazníka.“ „Můžeme přistupovat k finančním informacím, které nemusejí být dodavateli hned k dispozici, a to v kombinaci s našimi zkušenostmi v oblasti poskytování finanční záruky znamená, že můžeme našim klientům poskytnout přesné hodnocení jejich zákazníka.“



## Spojení se společností Atradius v sociálních médiích:



Společnost Atradius by tímto chtěla poděkovat mezinárodní právní firmě DLA Piper za pomoc při sestavování této zprávy.

Copyright Atradius NV 2013

### Zřeknutí se odpovědnosti společnosti Atradius

Tato zpráva slouží pouze pro informativní účely a není zamýšlena jako doporučení konkrétních transakcí, investic nebo strategií, a to žádným způsobem a pro žádného čtenáře. Čtenáři musejí učinit vlastní nezávislá rozhodnutí, obchodní i jiná, týkající se poskytnutých informací. Vynaložili jsme veškeré úsilí, abychom zajistili, že informace v této zprávě byly získány ze spolehlivých zdrojů, společnost Atradius nenesou zodpovědnost za žádné chyby nebo opomenutí ani za výsledky získané na základě používání těchto informací. Všechny informace v této zprávě jsou poskytovány „tak, jak jsou“, bez jakékoli záruky úplnosti, přesnosti, včasnosti nebo výsledků získaných jejím používáním, a bez záruky jakéhokoli druhu, výslovné nebo mlčky předpokládané. Společnost Atradius, její partnerské podniky, společníci, partneři, zástupci nebo zaměstnanci nenesou odpovědnost vůči vám ani komukoli jinému za jakékoli rozhodnutí nebo akci uskutečněné na základě spoléhání se na informace v této zprávě ani za žádné následné, speciální nebo podobné škody, a to ani v případě, že na možnost vzniku takovýchto škod upozornila.