



Ako úspešne obchodovať s Poľskom

Desať dôležitých zásad

## 10 pravidiel, ktoré vám pomôžu zvýšiť úspech predaja poľským odberateľom.

V mnohých prípadoch rast vyplýva z nepriazniveho osudu

Michael Huffington, americký politik

**T**ento Huffingtonov postreh sa celkom určite vzťahuje na Poľsko, ktorého prechod od devastácie z obdobia vojny a následnej komunistickej vlády k politickej stabilite a hospodárskej prosperite je skutočne pozoruhodný. Predovšetkým a vďaka značnej pomoci robustného bankového systému, to bola jediná krajina EÚ, ktorá v roku 2009 unikla recesii, keď jej HDP vzrástol o 1,8 %, zatiaľ čo celkové hospodárstvo EÚ pokleslo o viac než 4 %.

Strategická poloha Poľska v srdci Európy, hoci v predchádzajúcich

vojnu zmiatanych obdobiach to bola skôr nevýhoda, z neho robí ideálnu destináciu pre mnohých jeho obchodných partnerov. A napredovanie, ktoré Poľsko dosiahlo tým, že otvorilo dvere medzinárodnému obchodu, sa odráža aj v jeho rýchlym raste v tabuľke krajín Svetovej banky nazvanej „Jednoduchosť podnikania“, v rámci ktorej sa v súčasnosti nachádza na 55. mieste zo 185 hodnotených trhov.

Poľsko je najväčším z nedávno prijatých členských štátov EÚ, so spotrebiteľským trhom pozostávajúcím z 38 miliónov ľudí: je to trh, ktorý kompenzuje klesajúci trend väčšiny európskych krajín. Spolu s plánovanými výdavkami na veľmi potrebné projekty v oblasti infraštruktúry, životného prostredia a technológií ide o skutočné príležitosti pre zahraničných dodávateľov za predpokladu, že k tomuto neodolateľnému trhu zaujmú ten správny prístup.

Mali by pomôcť nasledujúce zásady.



## 1 Získajte pozíciu na trhu

Fyzická prítomnosť v Poľsku vám pomôže dostať váš tovar a vaše služby na trh. Táto prítomnosť môže mať podobu distributéra, ktorý preclí váš tovar, sprístupní ho na trhu a v prípade potreby poskytne technickú podporu, alebo môže mať formu zastúpenia, ktoré bude vo vašom mene vykonávať marketingové alebo iné aktivity, ktoré si nevyžadujú transakcie vo vašom mene. Vo všeobecnosti je ľahšie založiť zastupiteľskú kanceláriu, než pobočku alebo dcérsku spoločnosť, pričom zastupiteľská kancelária môže

vykonávať len niektoré typy obchodnej činnosti, zatiaľ čo pobočka alebo dcérska spoločnosť môže vykonávať obchodné operácie, t. j. predaj.

Čoraz väčšiu popularitu v Poľsku získava franšíza. V krajine bolo udelených približne 1 000 franšíz a joint venture je tiež jednou z možností na zváženie. Poľské zákony umožňujú založiť niekoľko typov podniku, vrátane rôznych druhov partnerstiev a spoločností. Viac informácií nájdete na webovej stránke Poľskej agentúry pre informácie a zahraničné investície – [www.paiz.gov.pl](http://www.paiz.gov.pl).

Bez ohľadu na to, akú formu zastúpenia si zvolíte, dohoda musí byť v súlade so zákonmi Európskej únie a národnými zákonmi. Tieto zákony stanovujú minimálne štandardy ochrany pre samostatne zárobkovo činné osoby, ktoré realizujú predaj v mene dodávateľa: stanovujú práva a záväzky, odmeňovanie zástupcov a podmienky, ktoré je potrebné splniť pri vypovedaní zmluvy.

## 2 Využite výhody, ktoré ponúkajú špeciálne hospodárske zóny v Poľsku

Poľské špeciálne hospodárske zóny (ŠHZ) – ktorých je v súčasnosti 14 – sú planované zostať v platnosti do roku 2026. Krajine bezpochyby prinášajú skutočné výhody, nakoľko spoločnosti pôsobiace v priestore ŠHZ, získavajú značné daňové stimuly, priťahujú významné investície a podporujú veľa zahraničných podnikov, aby si tu založili pobočky. Pozitívny dopad na poľské hospodárstvo je značný: v neposlednom rade sa znižuje miera nezamestnanosti a zvyšuje sa HDP na obyvateľa.

Neexistuje žiaden dôvod, prečo by nemali zahraniční vývozcovia využiť tieto výhody prostredníctvom partnerstva s podnikmi, ktoré pôsobia v týchto zónach: napr. outsourcingom niektorých častí výroby v týchto špeciálnych hospodárskych zónach. Poľsko sa skutočne stalo vedúcim centrom outsourcingu a s počtom 100 000 pracovných miest vytvorených v rámci outsourcingu, s približne 20 % ročným nárastom, sa umiestnilo na treťom mieste za Čínou a Indiou: bezpochyby k tomu prispieva aj jeho osvedčená odolnosť voči krízam, ktoré dopadajú na mnohé iné európske trhy.

“  
vedúce stredisko  
outsourcingu  
”

## 3 Zúčastnite sa poľských projektov v oblasti infraštruktúry

Ktokoľvek, kto v predchádzajúcich desaťročiach cestoval Poľskom po cestách alebo železnici, môže dosvedčiť, že infraštruktúra potrebovala zlepšenie. Ale v súčasnosti dochádza k zmenám. Po vstupe do EÚ, Poľsko získalo obrovskú finančnú injekciu z fondov EÚ v rámci kohéznej politiky EÚ, ako prioritu na zlepšenie svojej infraštruktúry a v súčasnosti je najväčším príjemcom týchto finančných prostriedkov spomedzi všetkých členských štátov. To odráža dôveru, ktorú EÚ vkladá do potenciálu Poľska.

Väčšia časť finančných prostriedkov EÚ je venovaná na výstavbu nových ciest, letísk a na modernizáciu vidieckych oblastí. Budúce investície budú vyčlenené na vedecký výskum, diaľnice, železničnú a verejnú dopravu a na širokopásmové internetové služby.

Poľský trh v oblasti stavebníctva je otvorený na predkladanie ponúk

zahraničných dodávateľov. Aj keď svoje ponuky v rámci projektov infraštruktúry predkladá mnoho zahraničných spoločností, je potrebné dbať na to, aby cena nebola natoľko konkurenčná, že vám nezostane žiadna rezerva, ktorá by pokryla veľmi reálnu možnosť zvýšenia cien materiálu a práce: čo niektoré spoločnosti zažili v posledných rokoch.

Medzi ďalšie podniky, ktoré by mohli ťažiť z investovania do poľskej infraštruktúry, patria tie, ktoré pôsobia v oblasti obnoviteľných zdrojov energie – predovšetkým ide o projekty veterných fariem a prieskum bridlicového plynu, odpadové hospodárstvo a výroba energií. Pumpovaním finančných prostriedkov do poľskej infraštruktúry sa vytvárajú príležitosti pre súvisiace priemyselné odvetvia, ako napr. zariadenia a služby pre letiská a informačné technológie.



## 4 Uistite sa, že vaša cena je správna

Napriek tomu, že Poľsko má stabilné hospodárstvo a dobre kapitalizovaný bankový systém, firmy v rámci transakcií medzi podnikmi často zisťujú, že je zložité získať financovanie bankou, a preto je bežnou praxou samofinancovanie nákupu. To znamená, že cena je rozhodujúcim faktorom, ktorý je často spojený s dodávateľským úverom, ktorý môže dodávateľ ponúknuť: po dodaní tovaru a služieb na základe platobných podmienok sa transakcia stáva nielen predajom, ale aj financovaním.

V prípade predaja výrobkov spotrebiteľom, hodnota, ktorú spotrebiteľia pripisujú výrobkom predávajúceho – a ich schopnosť za ne zaplatiť – bude samozrejme určená disponibilným príjmom domácností po

zdanení. Priemerný čistý disponibilný príjem poľskej domácnosti predstavuje približne 11 500 EUR v porovnaní s priemerom, ktoré sa v západnej Európe približujú k sume 21 000 EUR. Avšak, tak ako všade inde, aj v tomto prípade tieto údaje maskujú značné rozdiely v čistom disponibilnom príjme v rámci populácie: viac než 22 000 EUR pre horných 20 % poľských domácností a 4 610 EUR pre spodných 20 %.

Pokiaľ ide o dopyt po zahraničnom tovare, vedie elektronika a biela technika, jazdené autá a textil. Keď bude hospodárstvo aj naďalej prekvitať, potom môže zo strednodobého hľadiska dôjsť k rastu trhu s luxusným tovarom.

“finančná  
činnosť, nie  
len predaj”

## 5 Predávajte online

Poľsko môže byť ešte stále klasifikované ako „vznikajúci“ trh, ale nenechajte sa tým zmiast' a nemyslite si, že v oblasti online nákupu zaostáva za svojimi uznávanými susedmi. Tiež nemožno pochybovať o tom, že spotrebiteľia využívajú nakupovanie online ako spôsob šetrenia času a peňazí, keďže sa poľský hospodársky rast v roku 2012 spomalil a rast HDP dosiahol len niečo cez 2 % v porovnaní s 4,3 % za predchádzajúci rok. Dôsledkom je, že elektronický obchod v Poľsku rastie rýchlejšie – nesporne z nižšieho východiskového bodu – než v akejkoľvek inej krajine EÚ.

Podľa štúdie spoločnosti Boston Consulting Group sa očakáva, že do roku 2015 bude mať prístup k internetu 75 % poľských domácností. Tejto príležitosti sa už chopili zahraničné spoločnosti: vybavenie domácností, elektronika, knihy, počítačové hry a kozmetika sa vo veľkom nakupujú online. Nezháľajú ani zahraničné siete supermarketov. Poľskí spotrebiteľia si môžu kupovať potraviny online a môžu si ich vyzdvihnúť na určených miestach bez toho, aby vystúpili z auta.



## 6 Nezabúdajte – zákazník má vždy pravdu ...

... a, hoci ako zahraničný dodávateľ môžete niekedy nesúhlasiť, musíte si byť vedomý toho, že od momentu, kedy Poľsko vstúpilo do EÚ, práva spotrebiteľov – a ich presadzovanie – boli značne posilnené v oblastiach ako sú napr. propagačné praktiky, reklama, ochrana osobných údajov, a čo je najdôležitejšie, bezpečnosť. Poľské zákony ohľadom bezpečnosti stanovujú pre dodávateľov a výrobcov jasný záväzok, na základe ktorého sú povinní plniť požadované štandardy v oblasti označovania, výskumu a informácií určených pre spotrebiteľov.

Dodávatelia nájdu viac informácií na poľskom Úrade pre hospodársku súťaž a Ochranu spotrebiteľov ([www.uokik.gov.pl](http://www.uokik.gov.pl)). Okrem prísnejšej ochrany spotrebiteľských práv, sú si poľskí spotrebiteľia čoraz viac vedomí týchto svojich práv a svojej schopnosti žalovať dodávateľov a výrobcov za akékoľvek ich porušenie. Úrad pre hospodársku súťaž a Ochranu spotrebiteľov tiež poskytuje odpovede na rôzne otázky, napr. ohľadom kontroly nekalej hospodárskej súťaže.

“Práva spotrebiteľov boli posilnené”

## 7 Nie všetko je možné slobodne dovážať

Poľsko, ako člen EÚ, uplatňuje colné postupy EÚ a Spoločný colný sadzovník EÚ. Vo všeobecnosti platí, že tovar dovážaný z iných krajín EÚ si nevyžaduje žiadnu špecifickú dokumentáciu s výnimkou obchodnej faktúry, ale dovoz z krajín mimo EÚ si vyžaduje colné vyhlásenie, obchodnú faktúru, nákladný list, baliaci list a v niektorých prípadoch aj osvedčenie o pôvode.

Pri niektorých tovaroch je potrebné získať dovoznú licenciu, napr. v prípade potravín, vína, destilátov a textilu. Niektoré tovary môžu podliehať dovozným kvótam a

niektoré môžu byť v plnej miere zakázané. Na zopakovanie, tovar z iných krajín EÚ si vo všeobecnosti nevyžaduje dovoznú kontrolu, s výnimkou výrobkov, ktoré ohrozujú národnú bezpečnosť, ako sú napr. výbušniny a strelné zbrane. Kontrola sa vzťahuje aj na niektoré poľnohospodárske výrobky.

Niektorý tovar dovážaný priamo z krajín mimo EÚ si vyžaduje dovoznú licenciu: sem patrí železo a oceľ, chemické výrobky, textil a poľnohospodárske výrobky. Podobne ako v mnohých iných krajinách, aj poľský colný orgán vyhotovuje „negatívny zoznam“ výrobkov, ktoré je zakázané dovážať.



## 8 Pochopte kultúru podnikania

Západoeurópskym podnikom, ktoré chcú vstúpiť na poľský trh, sa kultúra podnikania môže zdať trochu iná, než tá, ktorá prevláda na ich domácich trhoch.

Poľskí podnikatelia dávajú prednosť rokovaniu tvárou v tvár a budovanie vzťahu je nevyhnutnou podmienkou. Zahraničné podniky si musia pred uzavretím obchodu získať dôveru svojich poľských partnerov a preto sa stretnutie môže začať niečím, čo človeku môže pripadať ako bezvýznamná „bežná spoločenská konverzácia“: to všetko je súčasťou procesu budovania vzťahu.

Napriek „bežnej spoločenskej konverzácii“ sa obchodné stretnutia začínajú pomerne formálne, výmenou vizitiek. Váš poľský

hostiteľ sa na stretnutie poriadne pripravil a to isté očakáva aj od vás. Prídte včas a buďte pripravený, že sa bude striktne dodržiavať program rokovania. Najskôr je obvyklé osloviť hostiteľov oslovením pán, pani, po ktorom nasleduje ich priezvisko.

Po chvíli môže hostiteľ navrhnúť, aby ste sa oslovovali krstnými menami, ale nemajte žiadne obavy, pokiaľ sa tak nestane. Poliáci zvyknú byť počas stretnutí zdržanliví, ale nenechajte sa tým odradiť: nedostatočná reč tela neznamená, že ich to, čo hovoríte, nezaujíma.

A posledná rada: nepokladajte Poliakov za Východoeurópanov. Sú jednoznačne Stredoeurópanmi.

## 9 Zvoľte si vhodné zabezpečenie platieb ...

... ale nestráťte konkurenčnú výhodu. Existuje niekoľko spôsobov, ako si vo vzťahu k poľskému zákazníkovi môžete zabezpečiť platbu. Niektoré sú časovo náročné a drahé a môžu odradiť potenciálnych zákazníkov v prípade, keď sú iní dodávatelia pripravení ponúknuť menej zabezpečené platobné podmienky.

Medzi tieto formy zabezpečenia patria finančné záruky (poręczenie) od zákazníkovho spoločníka, materskej spoločnosti alebo iného ručiteľa, ktorého dodávateľ pokladá za dôveryhodného; bankové záruky (gwarancja bankowa); záruky poisťovní (gwarancja ubezpieczeniowa) a registrované záložné právo (zastaw rejestrowy). Zvlášť pri transakciách medzi podnikmi sa dosť často používajú vlastné zmenky (weksel) – predovšetkým bianko vlastná zmenka (weksel in blanco) – alebo postúpenie pohľadávok (przelew wierzytelności).

Pozor: v prípade „poręczenie“ vymáhateľnosť pohľadávky sa riadi platnosťou základnej zmluvy na dodávku tovaru, ktorá musí byť v súlade

so zákonom. „Gwarancja bankowa“ môže byť drahou alternatívou, ktorá je vhodná len pre zmluvy uzavreté na vysoké hodnoty. „Zastaw rejestrowy“ môže byť z administratívneho hľadiska komplikované, ale je vhodné pri tovare, ktorý je možné ľahko sledovať, ako napríklad ťažké stroje.

Klauzula o výhrade vlastníckeho práva uvedená v zmluve môže poskytnúť zabezpečenie vo vzťahu k hnutelnému majetku, zvlášť vtedy, keď sa zákazník stane nesolventným, ale na to, aby táto klauzula nadobudla účinnosť musí predávajúci preukázať, že kupujúci túto klauzulu spolupodpísal: takúto klauzulu nestačí zahrnúť do všeobecných podmienok zmluvy.

Bez ohľadu na to, akú formu zabezpečenia si zvolíte, by táto mala byť v zmluve o dodávke tovaru jasne definovaná, aby nedošlo k pochybnostiam o platobných záväzkoch zainteresovaných strán.

“výhrada  
vlastníctva  
môže poskytnúť  
zabezpečenie”

## 10 Dávajte si pozor – chráňte si svoje tržby

Aj keď boli podniknuté všetky praktické opatrenia na zabezpečenie úspešného uzavretia obchodu, vždy bude existovať riziko neuhradenia platby v prípade dodania tovaru a služieb na základe platobných podmienok: či už ako výsledok platobnej neschopnosti kupujúceho platiť alebo ako výsledok externého faktora, ktorý bráni uzatvoreniu obchodu.

Preto je múdre ochrániť si predaj na splatnosť prostredníctvom poistenia pohľadávok, ktoré ponúka spoločnosť Atradius. V tomto ohľade je „poistenie“

slabé označenie, nakoľko renomovaná kreditná poisťovňa poskytuje omnoho viac. Poisťovňa preverí bonitu vašich zákazníkov ešte pred uskutočnením predaja, ich finančnú stabilitu, a v prípade neplatenia sa snaží dlh vymôcť – predovšetkým prostredníctvom priateľského mimosúdneho vymáhania s cieľom vyhnúť sa zdlhavému a nákladnému súdnemu konaniu. „Priateľský“ prístup môže tiež zabrániť tomu, aby jeden dlh narušil cenný obchodný vzťah.

## Poistenie pohľadávok je najbezpečnejším spôsobom, ako získať prehľad

„Existuje mnoho dôvodov, prečo by malo Poľsko figurovať na radare zahraničných podnikov“, hovorí Paweł Szczepankowski, manažér spoločnosti Atradius pre Poľsko, „ale podobne ako je tomu na akomkoľvek inom trhu, aj tu je životne dôležité kontrolovať a monitorovať kredibilitu vašich poľských zákazníkov“.

Poľskému trhu dominujú malé a stredne veľké podniky, z ktorých mnohé nezverejňujú svoje finančné výsledky, aj napriek zákonnej povinnosti, ktorá im ukladá tieto výsledky zverejňovať. Škandál spojený so spoločnosťou Amber Gold svedčí o tom, čo sa môže stať: táto spoločnosť pokračovala v obchodovaní aj napriek tomu, že bola

uvedená na čiernej listine poľského orgánu finančného dozoru. V roku 2012 skolabovala a malým investorom dlhovala približne 163 mil. zlotých (40 mil. EUR).

„Využívanie služieb kreditnej poisťovne, akou je Atradius, je najbezpečnejším spôsobom, ako získať prehľad o finančnej sile vášho zákazníka“, vysvetľuje Szczepankowski. „Máme prístup k finančným informáciám, ku ktorým dodávateľ nemusí mať prístup, a táto skutočnosť spolu s našimi skúsenosťami a odbornými znalosťami v oblasti upisovania znamená, že našim klientom dokážeme poskytnúť presné ohodnotenie zákazníka.“



## Sledujte Atradius na sociálnych sieťach:



Spoločnosť Atradius by chcela poďakovať medzinárodnej advokátskej kancelárii DLA Piper za jej pomoc pri zostavovaní tejto správy.

Copyright Atradius NV 2013

### Atradius – odmietnutie zodpovednosti

Táto správa má len informačný charakter a vo vzťahu k čitateľovi nemá byť v žiadnom prípade považovaná za odporúčanie ohľadom konkrétnych transakcií, investícií alebo stratégií. Vo vzťahu k poskytnutým informáciám musia čitatelia urobiť svoje vlastné nezávislé rozhodnutia, či už obchodné alebo iné. Hoci sme sa snažili zabezpečiť, aby informácie uvedené v tejto správe boli získané zo spoľahlivých zdrojov, spoločnosť Atradius nezodpovedá za žiadne chyby alebo opomenutia, alebo za výsledky získané použitím týchto informácií. Všetky informácie v tejto správe sú uvedené v „takej podobe, v akej sú“, bez garantovania úplnosti, presnosti, včasnosti alebo výsledkov získaných ich použitím a bez akéhokoľvek zaručenia, výslovného alebo zamýšľaného. Spoločnosť Atradius, jej sesterské spoločnosti alebo korporácie alebo partneri, sprostredkovatelia alebo zamestnanci preto v žiadnom prípade nezodpovedajú vám alebo komukoľvek inému za rozhodnutia alebo opatrenia urobené v závislosti od informácií uvedených v tejto správe alebo za akékoľvek vyplývajúce, špeciálne alebo podobné škody, a to aj v prípade oznámenia možnosti vzniku takejto škody.