Fundusze Europejskie Program Regionalny | Rzeczpospolita Polska | URZĄD MARSZAŁKOWSKI WOJEWÓDZTWA POMORSKIEGO | Unia Europejska Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego

RYNEK WIELKIEJ BRYTANII

BRANŻA PALIWOWA

Agencja Rozwoju Pomorza S.A.
Spółka Samorządu Województwa Pomorskiego

Pomorski BROKER EKSPORTOWY

Opracowanie powstało w ramach projektu *„Pomorski Broker Eksportowy. Kompleksowy system wspierania eksportu w województwie pomorskim."* Obejmuje charakterystykę rynku zagranicznego oraz analizy możliwości sprzedaży na rynek zagraniczny wykonanych w ramach pierwszego etapu usługi Brokera Zagranicznego w 2021 r. dla firmy produkującej katalizatory paliw węglowodorowych.

Lipiec 2021

Spis Treści

1.1 Przedmiot działalności 3

1.2 Portfolio produktów/usług 3

2 Charakterystyka rynku brytyjskiego 5

2.1 Wielka Brytania: charakterystyka ogólna 5

2.2 Rynek brytyjski: najważniejsze wskaźniki 7

2.3 Główne produkty eksportowane z rynku brytyjskiego i importowane na ten rynek 10

2.4 Import na rynek brytyjski produktów z kategorii katalizatorów 13

2.5 Import z Polski 14

2.6 Wartość przychodów ze sprzedaży katalizatorów 15

2.7 Prognozy rynku brytyjskiego 16

3 Analiza możliwości sprzedaży oferty firmy na rynku brytyjskim 17

3.1 Środowisko biznesowe i prowadzenie działalności na rynku brytyjskim 17

3.2 Analiza oferty firmy 19

3.3 Analiza konkurencji na rynku brytyjskim 20

3.4 Przewaga konkurencyjna firmy na rynku brytyjskim 22

3.5 Sposoby wejścia na rynek brytyjski 23

3.6 Analiza nabywców 25

3.7 Wskazanie potencjalnych lokalizacji geograficznych dla działań firmy na rynku brytyjskim 30

3.8 Marketing i promocja dla sprzedaży na rynku brytyjskim 31

3.9 Uregulowania prawne oraz bariery formalne i nieformalne prowadzenia działalności gospodarczej i wprowadzania produktów na rynek brytyjski 33

3.10 Rekomendowane wydarzenia gospodarcze 39

3.11 Brytyjskie normy kulturowe 41

Źródła 44

Spis wykresów, tabel i rysunków 45

1.1 Przedmiot działalności

Firma jest oficjalnym dystrybutorem produktów marki MERGI PFT (Premium Fuel Treatment), której właścicielem jest norweska firma. Firma norweska jest światowym liderem w produkcji pierwotnych katalizatorów paliw węglowodorowych. Marka jest obecna na rynku międzynarodowym od 35 lat. Jej globalna ekspansja rozpoczęła się w 2001 roku, wraz z rozwojem punktów zajezdni w Singapurze i USA.

Początkowo, współpraca obu firm, polskiej i norweskiej, miała charakter tylko handlowy.

W celu radykalnego obniżenia kosztów produkcji, w czerwcu 2017 roku, działalność produkcyjna i operacyjna została przeniesiona z Norwegii do Polski.

Obecnie, na podstawie otrzymanych licencji, polska firma zajmuje się produkcją, dystrybucją i wdrożeniami systemów redukujących emisję zanieczyszczeń oraz optymalizacją procesów spalania paliw węglowodorowych na rynku polskim i rynkach zagranicznych. Firma oferuje kompletne rozwiązania optymalizacji procesów spalania paliw węglowodorowych.

1.2 Portfolio produktów/usług

Oferta produktowo-usługowa firmy. jest rezultatem wieloletniej, bliskiej współpracy polskiej spółki z norweskim partnerem.

Oferta firmy obejmuje jeden podstawowy produkt - katalizator do paliw ciekłych **MERGI PFT (Premium Fuel Treatment),** redukujący emisję zanieczyszczeń i optymalizujący procesy spalania paliw węglowodorowych.

Produkt ten ingeruje w (zmienia) strukturę węglowodorową cząsteczek paliwa, co pozwala na optymalizację procesu spalania paliwa, a także zmniejszenie ilości generowanej sadzy (im mniej sadzy tym paliwo się lepiej spala). Posiada formę bardzo mocnego koncentratu, który dodaje się do paliwa (w proporcji 1 l na 8 tys. litrów). Produkt wytwarzany jest z surowców pochodzących z polskiego rynku chemicznego.

MERGI PFT jest rozwiązaniem unikalnym na rynku, bardzo specjalistycznym, przynoszącym następujące korzyści dla użytkownika:

1) Oszczędności w kosztach spalania paliwa.
   Z doświadczeń norweskich wynika, że 7-10 procentowy spadek ilości sadzy przynosi efekt w postaci 1 proc. oszczędności paliwa. Dla większości firm największym czynnikiem motywującym do wprowadzania zmian w procesach eksploatacyjnych jest możliwość uzyskania oszczędności zużycia paliwa.
2) Efekt ekologiczny procesu spalania.
   Zastosowanie rozwiązania oferowanego przez firmę przynosi efekt w postaci spadku emisji CO o 20-30 proc., spadku tlenków azotu (NOX) o 10-20 proc., a udziału cząstek stałych do 50 proc.
3) Zmniejszenie kosztów remontowych poprzez rozbicie długich łańcuchów węglowodorowych co zapobiega tworzeniu się nagaru w komorach spalania i osadzaniu nalotów w przewodach wylotowych,

4) Oszczędności z tytułu zwiększenia wartości opałowej – większa moc.

Produkt ma zastosowanie przede wszystkim w branży morskiej, a także w zakładach produkcyjnych różnych branż generujących duże ilości zużytego paliwa.

- Dla nowych klientów, wprowadzających do użycia pierwotny katalizator MERGI PFT Spółka oferuje kilkumiesięczny okres testowy. W tym czasie, w przypadku nieosiągnięcia przewidywanych oszczędności w zużyciu paliwa, firma gwarantuje zwrot kosztów.

Produkt posiada certyfikat jakości Towarzystwa certyfikacyjnego DNV (Det Norske Veritas) oraz potwierdzenie jakości wydane przez Politechnikę Wrocławską.

Firma posiada ubezpieczenie na wszystkie swoje produkty. Certyfikowana polisa gwarancyjna opiewająca na 20 000 000 koron norweskich sygnowana jest przez Trygvesta, skandynawskie towarzystwo ubezpieczeniowe. Polisa ma na celu zagwarantowanie klientom wypłaty odszkodowania w przypadku awarii spowodowanej produktami marki MERGI.

2 Charakterystyka rynku brytyjskiego

Analiza została przeprowadzona w oparciu o dane zaczerpnięte z wtórnych źródeł danych, takich jak: statystyki i opracowania rządowe, samorządowe, branżowe, instytucji gospodarczych, organizacji, zrzeszeń; prace naukowe (publikacje naukowe, raporty badawcze instytucji naukowych); publikacje w massmediach (w tym prasa codzienna, czasopisma fachowe).

2.1 Wielka Brytania: charakterystyka ogólna

Ludność:	prawie 65 mln osób
Stolica:	Londyn
Obszar:	pow. całkowita 243.610 km2
Język urzędowy:	język angielski, dodatkowo w Walii i Szkocji językami urzędowymi są odpowiednio również walijski i szkocki.

SYTUACJA POLITYCZNA[1]

Zjednoczone Królestwo jest monarchią parlamentarną z rządem odpowiedzialnym przed parlamentem.

Władza ustawodawcza spoczywa w rękach Parlamentu składającego się z dwóch izb: Izby Gmin i Izby Lordów a także w rękach monarchy. Władza wykonawcza należy do rządu działającego pod przewodnictwem premiera. Od 2019 r. premierem rządu Wielkiej Brytanii jest członek Partii Konserwatywnej, Boris Johnson. Szefem opozycyjnej Partii Pracy od kwietnia 2020 r. jest Keir Starmer.

W Wielkiej Brytanii nie istnieje konstytucja w formie spisanej. O ustroju stanowi konstytucja w sensie materialnym tzn. ogół norm i zasad dotyczących sprawowania władzy.

GOSPODARKA

Wielka Brytania jest jedną z najbardziej konkurencyjnych i rozwiniętych gospodarek świata. Jest również jednym z najważniejszych na świecie centrów finansowych i handlowych.

Co charakteryzuje gospodarkę brytyjską:

- Stabilny system prawny
- Nieograniczony dostęp do kapitału
- Strategiczna pozycja na rynku finansowym
- Atrakcyjny rynek nieruchomości (Londyn)
- Wielowiekowe tradycje handlowe
- Duża konsumpcja wewnętrzna

[1] Informator ekonomiczny https://www.gov.pl/web/wielkabrytania/

Największy udział w brytyjskim PKB mają usługi (w 2019r. 80,2%). Szczególne znaczenie mają usługi finansowe, ubezpieczenia oraz usługi biznesowe. Przemysł i rolnictwo mają istotnie mniejszy udział w tworzeniu PKB: odpowiednio 19,2% i 0,6%[2].

Głównym obszarem koncentracji przemysłu i usług jest obszar od Londynu do Liverpoolu i Manchesteru. Aktywnymi regionami gospodarczymi są również środkowa Szkocja (główny ośrodek Glasgow) i południowa Walia (Cardiff, Newport).

Cechy rynku brytyjskiego:

- 66 mln konsumentów
- Wysoki poziom PKB per capita 43,7 tys. USD
- Wysoki stopień zamożności społeczeństwa (PL – 17,4 tys. USD)
- Różnorodność narodowościowa, religijna i kulturowa
- Zjednoczone Królestwo obejmujące Anglię, Walię, Szkocję, Irlandię Północną
- Koncentracja populacji i zasobów głównie w aglomeracji londyńskiej (16 mln osób w promieniu 100km) - 2 miejsce na świecie (Global Cities).

BREXIT

Jedną z najistotniejszych kwestii determinującą obecną brytyjską sytuację gospodarczą jest wyjście Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej, 01.01. 2021r**. Wielka Brytania opuściła unię celną i wspólny rynek UE i jest traktowana przez UE jako kraj trzeci.**

Obecnie stosunki gospodarcze pomiędzy UE a Wielką Brytanią regulowane są w oparciu o umowę o handlu i współpracy pomiędzy UE a UK (Trade and Cooperation Agreement, TCA) określającą nowe warunki handlu towarami oraz usługami pomiędzy UE i UK, która weszła w życie 1 maja 2021 r.

Zgodnie z umową wymiana handlowa pomiędzy Wielką Brytanią i UE odbywa się bez dodatkowych ograniczeń taryfowych oraz częściowo pozataryfowych, jednak nie na dotychczasowych zasadach. Brak ograniczeń taryfowych jest uwarunkowany spełnieniem określonych kryteriów (zwłaszcza w odniesieniu do reguł pochodzenia towarów).

W porównaniu z okresem członkostwa Wielkiej Brytanii w UE zasady wymiany handlowej uległy istotnej zmianie i znacząco się skomplikowały.

Szczegóły omówiono w rozdz. 3.9 Uregulowania prawne.

PANDEMIA COVID-19

Wielka Brytania jest jednym z krajów najdotkliwiej dotkniętych pandemią COVID -19. Wg danych opublikowanych przez Office for National Statistics (ONS) PKB kraju w 2020 r. zmniejszył się o 9,9% w porównaniu do wyniku osiągniętego na koniec 2019 r. Był to rekordowy spadek PKD. Jak szacują niektórzy eksperci na podstawie danych historycznych, nawet od ponad 300 lat[3].

[2] Informator ekonomiczny https://www.gov.pl/web/wielkabrytania/

[3] GDP monthly estimate, UK: December 2020, https://www.ons.gov.uk/economy/grossdomesticproductgdp/bulletins/gdpmonthlyestimateuk/december2020

W porównaniu do państw najlepiej rozwiniętych, wchodzących w skład G7, gospodarka Wielkiej Brytanii została dotknięta skutkami kryzysu w największym stopniu. Były one również bardziej odczuwalne niż w państwach strefy euro.

Ożywienie gospodarcze nastąpiło dopiero w maju bieżącego roku.

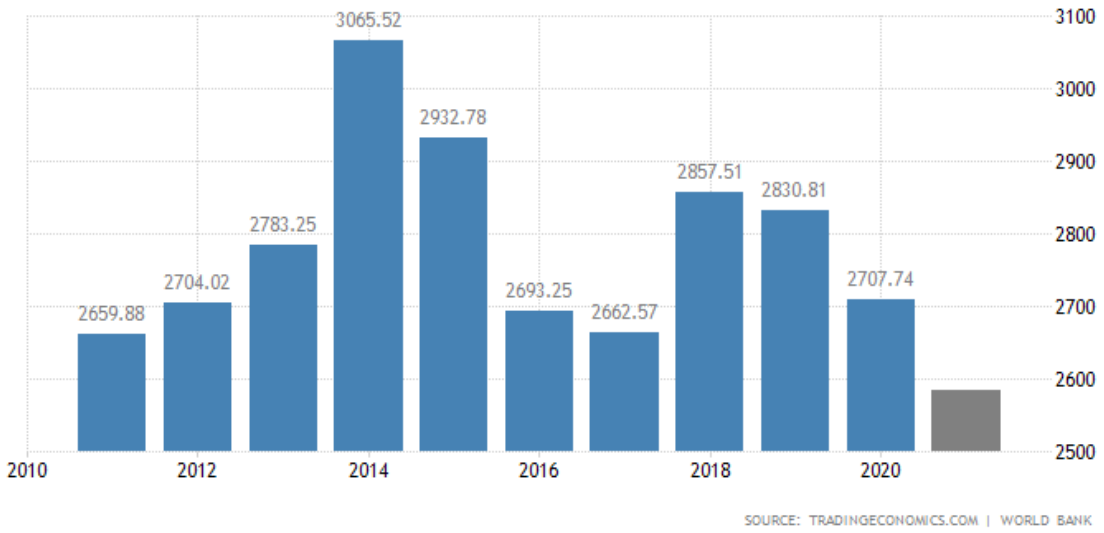
2.2 Rynek brytyjski: najważniejsze wskaźniki

PKB

Wielka Brytania należy do największych gospodarek przemysłowych i finansowych świata. Pod względem wartości produktu krajowego brutto zajmuje 2 miejsce w Europie i 7 miejsce na świecie. W 2020 PKB Wielkiej Brytanii osiągnął wartość 2 707,74 mld USD (na podstawie danych banku Światowego) co stanowi 2.4% PKB światowego[4].

Struktura wytwarzania produktu krajowego brutto: ok. 80% to usługi (głownie finanse i handel) oraz ponad 19% przemysł

Wykres 1 PKB Wielkiej Brytanii w latach 2010 - 2020



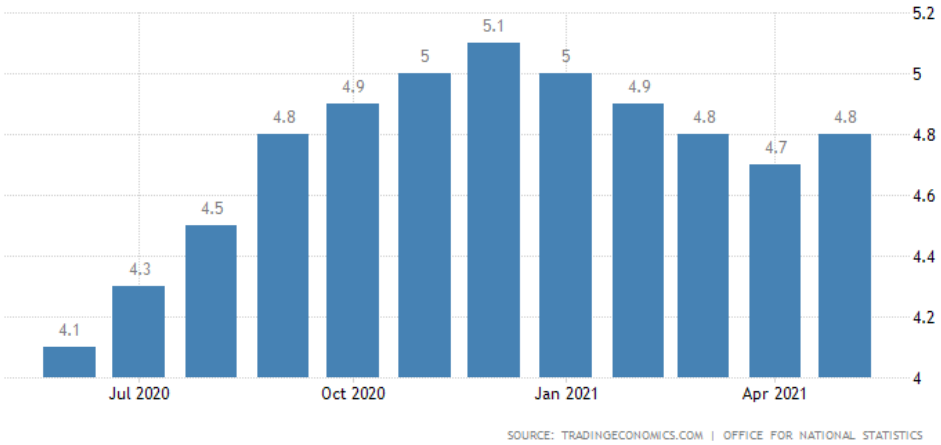
Źródło: tradingeconomics.com

RYNEK PRACY

W 2019 roku stopa bezrobocia spadła do 3,8% z 4,1% obserwowanych w 2018 roku. W związku z pogorszeniem się koniunktury gospodarczej w maju 2021 stopa osiągnęła przewidywany przez ekspertów poziom i wyniosła 4,8%. Wszystkie branże odnotowały kwartalne wzrosty liczby wakatów. Przewiduje się, że w 2021 roku wskaźnik ten obniży się do 4,4%.

[4] United Kingdom GDP, Tranding Economics, https://tradingeconomics.com/united-kingdom/gdp

Wykres 2 Stopa bezrobocia w Wielkiej Brytanii 07.2020-05.2021

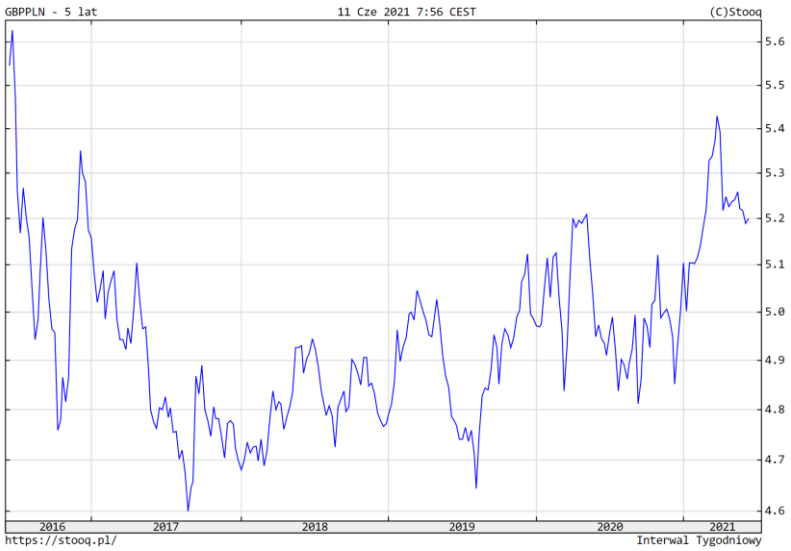


Źródło: tradingeconomics.com

RYZYKO WALUTOWE

Wielka Brytania jest jednym z najważniejszych eksporterów kapitału na świecie. Ujemny bilans płatniczy w rozliczeniach międzynarodowych wpływa na częstą dewaluację funta szterlinga. Od 2016 obserwuje się bardzo dużą zmienność waluty. W ciągu 5 ostatnich lat funt odnotowywał wahania w przedziale 25%: kurs min. 4,50 PLN i kurs max 5,7 PLN.

Wykres 3 Kurs GBP w latach 2016-2021

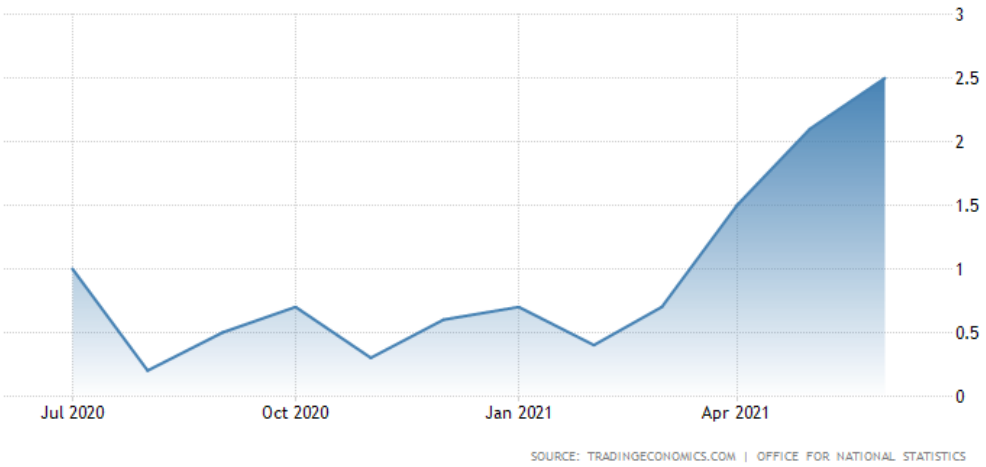


Źródło: https://stooq.pl/

INFLACJA

Na przestrzeni 5 ostatnich lat roczna stopa inflacji w Wielkiej Brytanii najwyższy poziom osiągnęła pod koniec 2017 roku (ponad 3%). W maju 2021 roku wyniosła 2,5% i jest to najwyższa stopa inflacji jaką odnotowano od sierpnia 2018r.

Wykres 4 Inflacja w Wielkiej Brytanii w okresie 07.2020-06.2021 (%)



Źródło: tradingeconomics.com

HANDEL ZAGRANICZNY

Wielka Brytania należy do najważniejszych uczestników handlu międzynarodowego. Wg danych Office for National Statistics (ONS) obroty handlowe Wielkiej Brytanii w 2020 r. wyniosły 1153 mld GBP (spadek o 18% w porównaniu do 2019 r.)

Największymi rynkami zbytu dla przedsiębiorstw z Wielkiej Brytanii jest rynek amerykański oraz rynki europejskie: niemiecki, irlandzki, holenderski i francuski[5].

Głównymi partnerami w zakresie importu są Niemcy, Chiny, Stany Zjednoczone, Holandia i Francja.

W 2020 r. Wielka Brytania odnotowała niewielki deficyt handlowy na poziomie 9,6 mld GBP (0,5% PKB). Międzynarodowy Fundusz Walutowy prognozuje pogłębienie deficytu w 2021 roku[6].

Dane dotyczące handlu zagranicznego Wielkiej Brytanii wskazują na gwałtowny spadek jego wartość w styczniu 2021 r. w stosunku do grudnia 2020 r[7]. Eksperci oceniają, że jest to wynikiem dwóch głównych czynników:

- ograniczeń w związku z pandemią COVID-19
- zakłóceń spowodowanych zakończeniem okresu przejściowego pomiędzy Wielką Brytanią a Unią Europejską w związku Brexitem.

WYMIANA HANDLOWA Z POLSKĄ

Wielka Brytania jest dla Polski jednym z kluczowych rynków międzynarodowych. W 2020 r. wartość handlu zagranicznego pomiędzy Wielką Brytanią a Polską wyniosła 60,2 mld PLN (18 mld EUR).

[5] Euler Hermes, Economic Research, Country Risk, United Kingdom, https://www.eulerhermes.com/en_GL/economic-research/country-reports/United-Kingdom.html#link_internal_4
[6] Wielka Brytania. Analiza Międzynarodowa (09.2020), https://wspieramyeksport.pl/
[7] Wielka Brytania: załamanie handlu z Unią Europejską, https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/trendy-gospodarcze/wielka-brytania-zalamanie-handlu-z-unia-europejska/

W ubiegłym roku z powodu pandemii nastąpił pierwszy od 10 lat spadek obrotów handlowych Polski z Wielką Brytanią. Pomimo tego Wielka Brytania zachowała 3. miejsce w polskim eksporcie z udziałem 5,7% w eksporcie ogółem (ponad 13,6 mld EUR). Natomiast import w 2020 r. zajął miejsce poza pierwszą dziesiątką głównych partnerów handlowych RP (4,8 mld EUR).

Tabela 1 Dynamika obrotów handlowych Polski z Wielką Brytanią w latach 2012-2020

porównanie r/r (%)	2011 rok bazowy	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Import	100	95	107,89	107,32	109,09	97,92	104,25	114,29	105,36	81.35
Eksport	100	110,23	104,12	104,95	114,15	101,65	108,13	104,51	101,44	96,45
Obroty	100	105,47	105,18	105,63	112,67	100,59	107,06	107,14	102,56	92

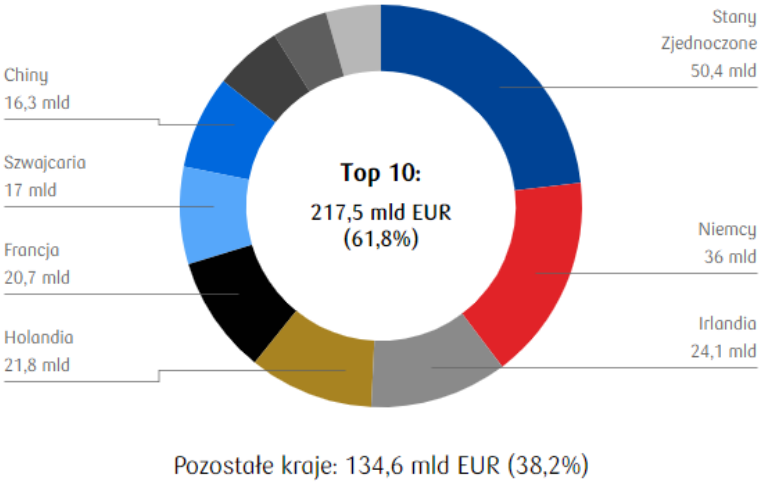
Źródło: https://www.gov.pl/web/wielkabrytania/

2.3 Główne produkty eksportowane z rynku brytyjskiego i importowane na ten rynek

EKSPORT

Pod względem eksportu Wielka Brytania zajmuje 5. miejsce na świecie. W 2020 roku wartość eksportu Wielkiej Brytanii wyniosła 352,1 mld EUR (nastąpił spadek w stosunku do 2019r. o 17,1%). W strukturze eksportu nieznacznie większą wartość miała wymiana usługami niż towarami. Głównymi partnerami eksportowymi są USA i Niemcy.

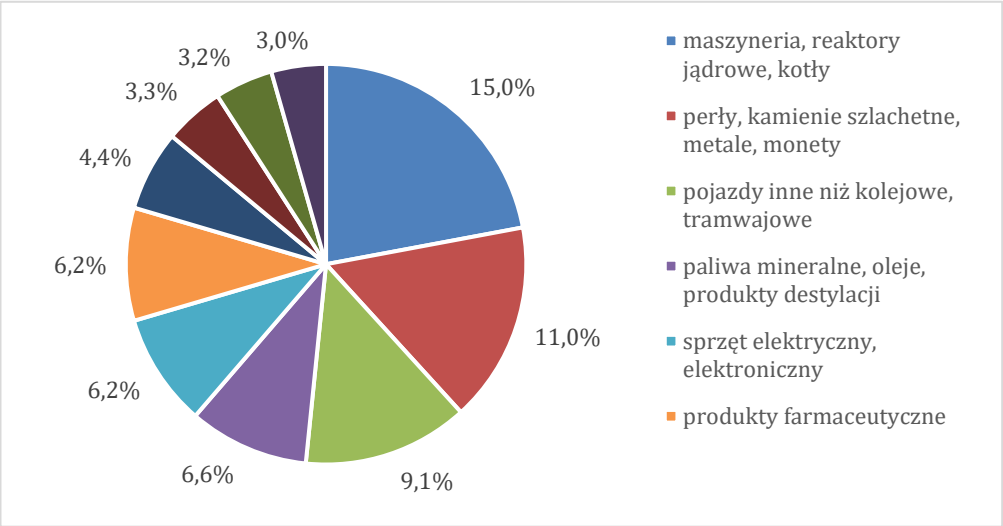
Wykres 5 Eksport towarów z Wielkiej Brytanii w podziale na kraje (2020r.)



Źródło: International Trade Centre marzec 2021

Poniżej przedstawiamy dane dotyczące eksportu w podziale na poszczególne kategorie produktów z uwzględnieniem 10 kategorii o największym udziale.

Wykres 6 Eksport towarów z Wielkiej Brytanii w podziale na kategorie produktów (2020r.) – TOP 10

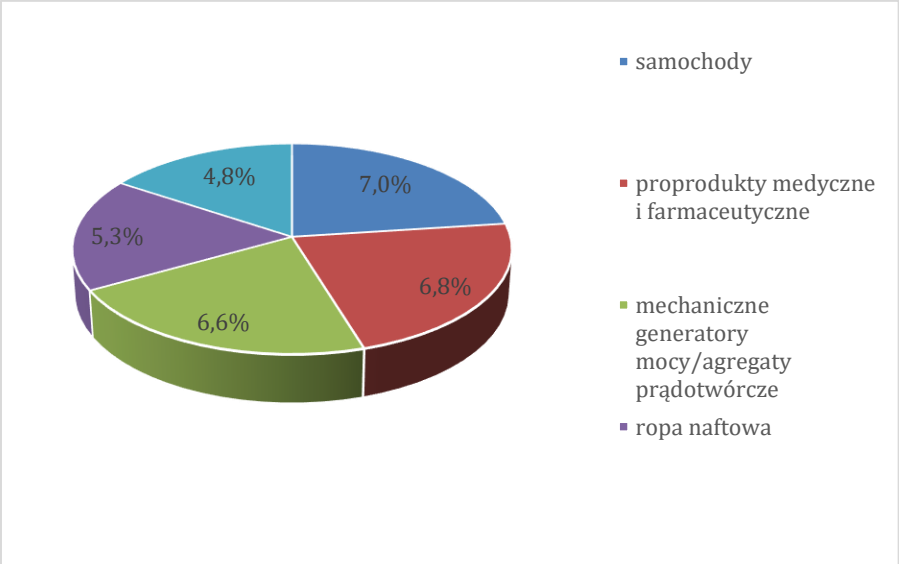


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tradingeconomics.com

W eksporcie towarów od lat kluczowe znaczenie mają samochody (w 2020 r. 7% eksportu). Struktura eksportu w 2020 roku obejmowała: produkty medyczne i farmaceutyczne (6,8%), mechaniczne generatory mocy/agregaty prądotwórcze (6,6%), ropę naftową (5,3%) oraz metale nieżelazne (4,8%).

W eksporcie usług dominują usługi finansowe (19,2%), usługi turystyczne (13,1%), usługi transportowe (9,5%) oraz usługi teleinformatyczne (7%).

Wykres 7 Eksport towarów z Wielkiej Brytanii w podziale na produkty (2020r.) - TOP 5



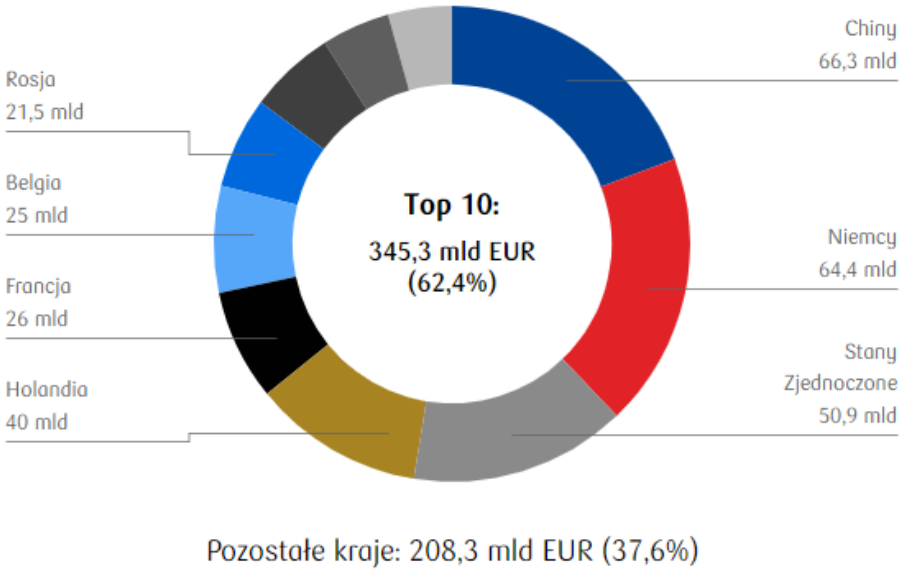
Źródło: opracowanie własne na podstawie Informator ekonomiczny https://www.gov.pl/web/wielkabrytania

IMPORT

W 2020 roku import Wielkiej Brytanii wyniósł 553,6 mld EUR (spadek o 18,9% w stosunku do 2019r.). UK zajmuje pod tym względem 4. miejsce na świecie.

Pierwsze miejsce wśród partnerów Wielkiej Brytanii zajęły Chiny (11.9%), kolejne Niemcy i Stany Zjednoczone. Znaczący udział w imporcie kraju mają również Rosja, Belgia, Francja i Holandia.

Wykres 8 Import towarów do Wielkiej Brytanii w podziale na kraje (2020r.)



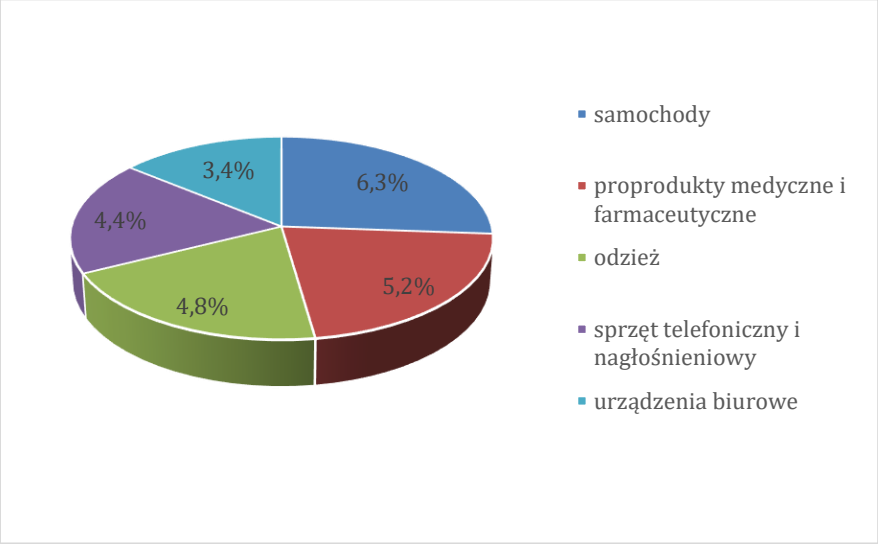
Źródło: International Trade Centre marzec 2021

W przeciwieństwie do eksportu w strukturze importu zdecydowanie dominują obroty towarami (427,5 mld GBP) nad usługami (213 mld GBP).

Podobnie jak w eksporcie towarów pierwsze dwa miejsca przypadają samochodom (6,3%) oraz produktom medycznym i farmaceutycznym (5,2%). Duży udział mają także: odzież (4,8%), sprzęt telefoniczny i nagłośnieniowy (4,4%) oraz urządzenia biurowe (3,4%).

W imporcie usług dominujące znaczenie miały usługi turystyczne (26,4%), transportowe (12,8%), finansowe (8,9%) oraz usługi związane z własnością intelektualną (6,5%).

Wykres 9 Import towarów do Wielkiej Brytanii w podziale na produkty (2020r.) - TOP 5



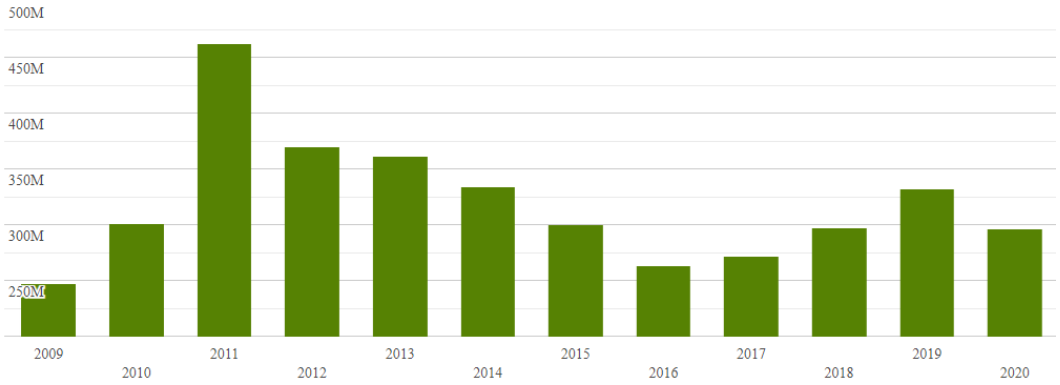
Źródło: opracowanie własne na podstawie Informator ekonomiczny https://www.gov.pl/web/wielkabrytania

2.4 Import na rynek brytyjski produktów z kategorii katalizatorów

W nomenklaturze scalonej (ang. Combined Nomenclature, CN 2020), produkty **zawarte są dziale 3815**[8] „Inicjatory reakcji, przyspieszacze reakcji i preparaty katalityczne, gdzie indziej niewymienione ani niewłączone".

Wartość importu tej grupy towarów do Wielkiej Brytanii wyniosła w 2020 r. 296 mln USD. Wartość sprzedaży spadła o 10,8% w porównaniu do 2019 r. (spadek o 35 mln USD). Jednak od 2015 do 2019 roku obserwowano stały wzrost obrotów na tym rynku. Obecnie stanowi on 0,046% całkowitego eksportu z Wielka Brytanią.

Wykres 10 Import z Wielkiej Brytanii grupy produktów 3815HS w latach 2009 – 2020 (USD)



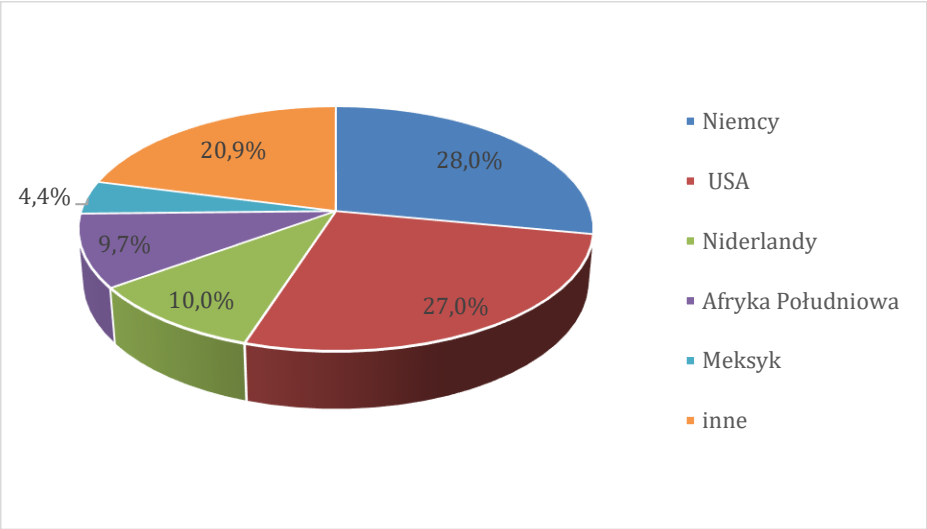
Źródło: https://trendeconomy.com/data/

[8] NS 2018 Dział 3815: Inicjatory reakcji, przyspieszacze reakcji oraz preparaty katalityczne, gdzie indziej niewymienione ani niewłączone

Najwięksi partnerzy handlowi Wielkiej Brytanii w zakresie importu tego typu produktów to:

- Niemcy 28% (85 mln USD)
- USA 27% (82 mln USD)
- Holandia 10% (29 mln USD)
- Afryka Południowa 9,66% (28 mln USD)
- Meksyk 4,4% (13 mln USD)

Wykres 11 Import do Wielkiej Brytanii grupy produktów 3815HS w podziale na kraje (2020)



Źródło: opracowanie własne na podstawie https://trendeconomy.com/data

Struktura importu poszczególnych towarów w 2020 przedstawiała się następująco:

- 55% (163 mln USD): Katalizatory na nośniku, zawierające kompozyty z metali szlachetnych
- 27% (81 mln USD): Inicjatory reakcji, przyspieszacze reakcji i preparaty katalityczne.
- 13,7% (40 mln USD): katalizatory na nośniku inne niż zawierające nikiel/nikiel/metal szlachetny/
- 3,44% (10,2 mln USD): Katalizatory na nośniku, z kompozytami niklu/niklu

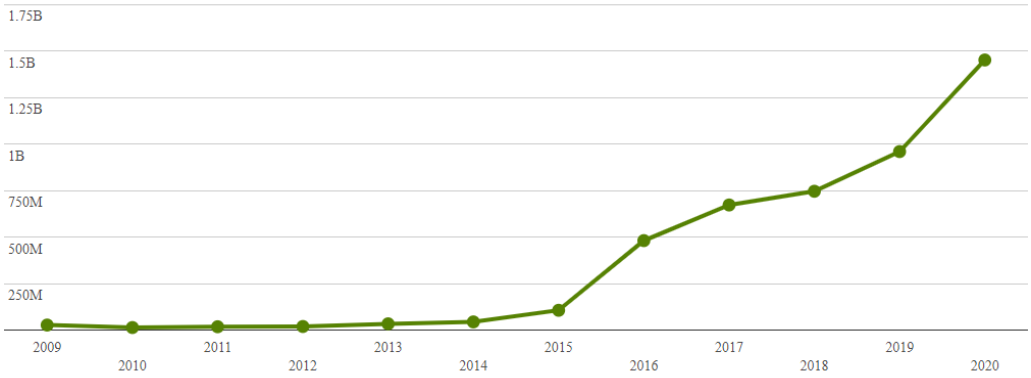
2.5 Import z Polski

Wartość ogólna importu z Polski produktów z działu CN 3815, zawierającego towary należące do tej samej kategorii, co produkty oferowane przez firmę, wyniosła w 2020r. 1,4 mld USD. Z tego ponad 697 tys. USD przypadło na handel z Wielką Brytanią.

Nasza sprzedaż tej grupy towarowej wzrosła w stosunku do 2019 roku aż o 51% (o 492 mln USD). Mimo to, wywóz „Inicjatorów reakcji, przyspieszaczy reakcji i preparatów katalityczne" stanowi 0,571% całkowitego eksportu z Polski. Główni importerzy polskich towarów:

- Niemcy 49% (718 mln USD)
- Czechy 18,3% (266 mln USD)
- Portugalia 17,4% (252 mln USD)

Wykres 12 Wartość importu z Polski grupy produktów 3815HS (USD)



Źródło: https://trendeconomy.com/data

2.6 Wartość przychodów ze sprzedaży katalizatorów

Katalizatory odgrywają istotną rolę w codziennym życiu, umożliwiając tworzenie wielu produktów, poprawiając wydajność procesów, zmniejszając zużycie energii oraz redukując emisje i odpady.

Globalny rynek katalizatorów przekracza 20 miliardów euro i rośnie ze względu na rosnące zapotrzebowanie na produkty wykorzystujące katalizatory. Handel tego rodzaju produktami stanowi obecnie 0,021% całkowitego handlu światowego[9]. W latach 2018-2019 eksport spadł o 7,93%, z 4,16 mld USD do 3,83 mld USD.

W 2019 r. największymi eksporterami inicjatorów reakcji, akceleratorów, katalizatorów były w kolejności:

- Stany Zjednoczone (934 mln USD),
- Niemcy (759 mln USD),
- Japonia (294 mln USD),
- Holandia (281 mln USD)
- Chiny (201 mln USD).

Obecnie kraje o najwyższych cłach importowych na katalizatory to Bahamy (40,2%), Bermudy (25%), Zambia (13,6%), Algieria (13,3%) i Aruba (12%). Podobnie jak w przypadku eksportu, do największych importerów tego typu produktów w 2019 r. należały:

- Niemcy (342 mln USD),
- Chiny (301 mln USD),
- Korea Południowa (276 mln USD),
- Stany Zjednoczone (252 mln USD)
- i Holandia (179 mln USD).

[9]The Observatory of Economic Complexity (OEC) https://oec.world/en/profile/hs92/chemical-products-nes?redirect=true

Ze względu na rosnącą potrzebę poprawy jakości powietrza i wzrost efektywności energetycznej przewiduje się dalszy rozwój rynku produktów z grupy inicjatorów, akceleratorów i katalizatorów reakcji.

2.7 Prognozy rynku brytyjskiego

W ubiegłym roku gospodarka Wielkiej Brytanii skurczyła się w stopniu nienotowanym przez ostatnie trzy stulecia. Spowolnienie gospodarcze nastąpiło za sprawą trwającej od kilku kwartałów pandemii COVID-19 a także w związku z opuszczenie przez Wielką Brytanię strefy wspólnego handlu.

Blokady narodowe wynikające z COVID-19 w całej Europie i dostosowywanie się przedsiębiorstw do nowych relacji handlowych z UE, sprawiły, że w styczniu 2021 r. eksport do UE był niższy niż w 2020 r.

Oczekuje się, że całkowity wolumen przewozów między Wielką Brytanią a UE powróci w najbliższych miesiącach do normalnego poziomu. Według danych KUKE, już w maju bieżącego roku nastąpił wzrost wartości ubezpieczonego handlu o 28 proc. rok do roku.. Przewiduje się, że w następnych miesiącach nastąpi dalsze podtrzymanie wysokiej dynamiki wzrostu eksportu.

Za wzrostem obrotów handlowych z Wielką Brytanią przemawia ogólny wzrost gospodarczy odnotowywany w tym kraju. Jednak ze względu na trwającą pandemię COVID-19 i przewidywane w związku z nią kolejne ograniczenia sytuacja jest nadal niestabilna.

Jednym z głównych wyzwań Wielkiej Brytanii jest złagodzenie skutków kryzysu gospodarczego wywołanego koronawirusem. Przewidywania rządowe wskazują na to, że gospodarka będzie odrabiać straty nim spowodowane do połowy przyszłego roku. Eksperci szacują, że bezrobocie w 2021r wzrośnie w tym kraju do poziomu 6,2 proc. Jednocześnie przewidują, że w tym roku gospodarka brytyjska urośnie o 5 proc. i o następne 5,5 proc. w roku 2022.

Tabela 2 Prognozowane wskaźniki makroekonomiczne dla Wielkiej Brytanii (2021-2022)

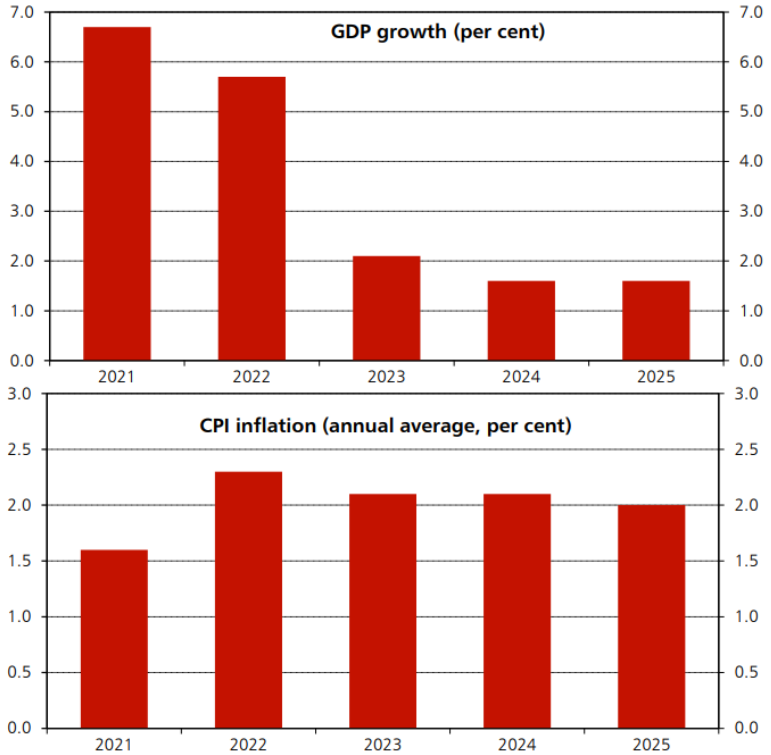
WSKAŹNIK	bieżący	Q3 2021	Q4 2021	Q1 2022	Q2 2022	2022
PKB (%)	-1.60	1.5	1.1	1.4	1.2	0.9
Stopa bezrobocia (%)	4.80	4.8	5.1	4.9	4.7	4.6
Inflacja (%)	0.50	0.4	0.2	0.3	0.4	0.4
Stopy procentowe (%)	0.10	0.1	0.1	0.1	0.1	0.5
Bilans handlowy (GBP mln)	884.00	240	-2800	-2800	600	-800
Dług publiczny do PKB (% PKB)	97.40	107	107	110	110	110
Budżet krajowy (% PKB)	-14.30	-10	-10	-4.4	-4.4	-4.4
Import (GBP mln)	50759.00	49100	51500	52600	53400	55500
Export (GBP mln)	51643.00	52000	52700	53200	53600	54700

Źródło: https://tradingeconomics.com/united-kingdom/forecast

Rządowy plan odbudowy gospodarki zakłada:

- ochronę miejsc pracy i przeciwdziałanie wzrostowi bezrobocia, które na początku marca znalazło się na najwyższym poziomie od 5 lat (5,1%).
- zmniejszenie długu publicznego i wzmocnienie finansów publicznych poprzez:
  - od kwietnia 2023r. podniesienie podatków od przedsiębiorstw do poziomu 25 proc. (dla firm, które uzyskują dochód powyżej 250 tys. funtów)
  - do 2026r. zamrożenie progu kwoty wolnej od podatku oraz progu dochodowego, powyżej którego płaci się wyższą stawkę podatkową.
- przyciągnięcie inwestycji do Wielkiej Brytanii poprzez m.in. zachęty/ulgi podatkowe oraz inwestycyjne.

Wykres 13 Średniookresowe prognozy PKB i inflacji CPI dla Wielkiej Brytanii (lata 2021-2025)



Źródło: Forecasts for the UK economy: a comparison of independent forecasts compiled by the Macroeconomic Co-ordination & Strategy Team www.gov.uk/government/organisations/hmtreasury/series/dataforecasts

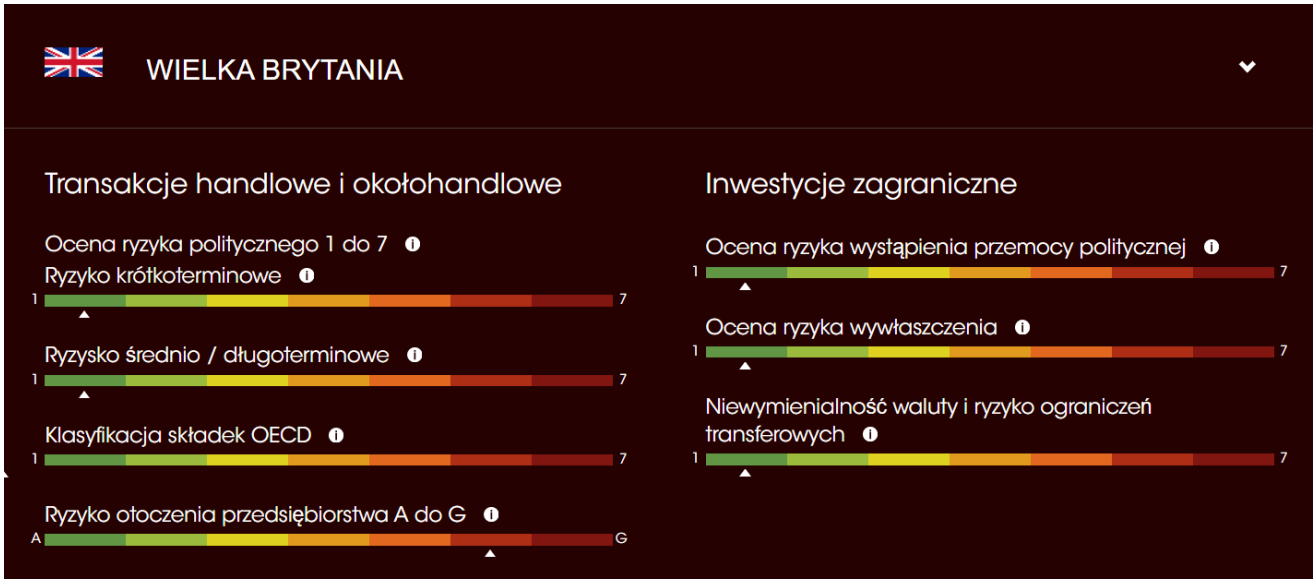
3 Analiza możliwości sprzedaży oferty firmy na rynku brytyjskim

3.1 Środowisko biznesowe i prowadzenie działalności na rynku brytyjskim

Poniżej przedstawione są informacje dotyczące Wielkiej Brytanii pod kątem oceny ryzyka handlowego i politycznego. We wszystkich ocenianych rodzajach ryzykach, w skali od 1 do 7, Wielka Brytania uzyskała kategorię 1 obejmującą kraje, dla których ryzyko oceniane jest jako najniższe.

W podanej analizie najniższą ocenę wystawiono dla ryzyka związanego z otoczeniem przedsiębiorstwa. Wpływ na to miał globalny kryzys gospodarczy spowodowany pandemią COVID-19 i spadek wskaźników gospodarczych i finansowych.

Wykres 14 Ocena Analizy ryzyka Wielkiej Brytanii (2021)



Źródło: https://credendo.com/pl/country-risk/united-kingdom

Wielka Brytania ma otwarty, przejrzysty i przyjazny dla biznesu system, który zachęca do zakładania firm lub rozszerzania działalności na tamtejszy rynek.

Zjednoczone Królestwo jest na **8 miejscu globalnej czołówki pod względem ogólnej łatwości prowadzenia działalności gospodarczej** według rankingu "Doing Business" opublikowanego przez Bank Światowy w 2020r.[10] Ranking "Doing Business" porównuje warunki prowadzenia biznesu w 190 krajach świata. Dla porównania Niemcy są na 22 miejscu a Polska na miejscu 40.

Wielka Brytania jest na 18 miejscu pod względem łatwości założenia firmy. Założenie działalności i zarejestrowanie firmy jest proste i szybkie w wykonaniu. Do otwarcia działalności wymagane są średnio 4 procedury co trwa 4,5 dnia. Średnie dla krajów OECD o wysokim dochodzie wyniosły odpowiednio 4,9 i 9,2.

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.

Nie powinno być również problemów z rozpatrywaniem sporów handlowych przez brytyjskie sądy.

Uznają one prawo własności do przedmiotu transakcji aż do chwili realizacji zapłaty jednak zalecane jest dodatkowe uregulowanie tych 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.

[10] World Bank Doing Business 2020, https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2020

3.2 Analiza oferty firmy

Poniżej przedstawiono analizę SWOT słabych i mocnych stron oferty firmy w kontekście produktu firmy – katalizatora do paliw ciekłych MERGI PFT (Premium Fuel Treatment) oraz szans i zagrożeń dla działalności przedsiębiorstwa. Analiza SWOT stanowi jedną z podstawowych metod analizy strategicznej przedsiębiorstwa.

Mocne strony oferty firmy	Słabe strony oferty firmy
Produkt o wysokim stopniu technologicznego zaawansowania - najbardziej innowacyjny katalizator paliwowy na rynku	Produkt jest produktem uzupełniającym, co ogranicza zainteresowanie klientów
Oszczędności netto odbiorców w zużyciu paliwa wynikające z zastosowania produktu ok. 2,5-3 proc.	Ma zastosowanie głównie na rynku niszowym
Występowanie ekologicznego efektu procesu spalania w postaci spadku emisji CO o 20-30 proc., spadku tlenków azotu (NOX) o 10-20 proc., a udziału cząstek stałych do 50 proc.	Proces sprzedaży jest bardzo czasochłonny i może trwać nawet kilka lat
Mergi jako jedyne gwarantuje poprawę spalania w łatwy do wszystkich sposób (pomiar sadzy)	Produkt bardzo trudno sprzedawalny
Posiadanie certyfikowanej polisy gwarancyjnej na produkty marki MERGI	
Kilkumiesięczny okres testowy produktu – w przypadku nieosiągnięcia przewidywanych oszczędności w zużyciu paliwa gwarancja zwrotu kosztów	
Koszty transportu pow. 24 kanistrów po stronie firmy	
Stosunkowo krótki czas realizacji zamówień - zamówienia z całego świata realizowane są w ciągu 7 dni	
Zgodnie z kartą charakterystyki produkt nie jest uznawany za niebezpieczny dla transportu lotniczego i możne być wysyłany drogą lotniczą	

Wskazano również szanse i zagrożenia dla działalności firmy na rynku brytyjskim.

Szanse rozwoju firmy na rynku brytyjskim	Zagrożenia rozwoju firmy na rynku brytyjskim
Dostęp do rynku brytyjskiego i poprzez niego do innych rynków handlowych – Wielka Brytania uznawana jest za „okno na świat" i może stanowić punkt wyjścia na rynki innych krajów	Rynek o wyjątkowo silnej konkurencji, wysoce dojrzały i wymagający
Udział w niezwykle rozwiniętym i konkurencyjnym rynku	Ograniczenia i niepewność związana z Brexitem i jego konsekwencjami
Prognozowany, długookresowy wzrost rozwoju gospodarczego Wielkiej Brytanii i rozwój branż potencjalnych odbiorców firmy	Doświadczeni kupcy i negocjatorzy
Uregulowania dotyczące poprawy efektywności energetycznej statków i ograniczania emisyjności żeglugi generujące popyt na produkt MERGI PFT, który pozwala na ograniczenie emisji CO o 20-30 proc.	Przywiązanie do dużych producentów i rozpoznawalnych marek

SUBSTYTUTY

Katalizator MRG PFT, przeznaczony do przetwarzania paliw płynnych, nie posiada łatwych do zidentyfikowania bliskich substytutów. Obecnie w celu zwiększenia wydajności paliwowej i zmniejszenia emisji zanieczyszczeń na rynku stosuje się katalizatory paliwowe.

Jednak analizując rynkową pozycję produktu firmy należy uwzględnić potencjalne zagrożenia dla jego wprowadzenia na rynek brytyjski. Jednym z nich (choć odłożonym w czasie) są nowe metody napędu, które mają zastąpić olej napędowy w statkach, a które są obecnie testowane na rynku paliw morskich. Rozwijane są technologie wykorzystujące amoniak i wodór. Tego rodzaju rozwiązania opracowuje np. fiński koncern Wärtsilä[11] i NCE Maritime Cleantech z Norwegii[12]. Przewiduje się, że ogniwa paliwowe zasilane amoniakiem wejdą na rynek morski w 2023 roku.
Obecnie 557 jednostek w światowych zamówieniach stoczniowych ma w specyfikacji możliwość spalania paliw alternatywnych[13].

3.3 Analiza konkurencji na rynku brytyjskim

Na rynku katalizatorów przeważają dostawcy produktów przeznaczonych dla przemysłu samochodowego. Znacznie mniej jest dostawców katalizatorów specjalistycznych stanowiących wyposażenie statków, łodzi. maszyn maszyny górniczych, rolniczych czy przemysłowych.

Poniżej przedstawiona została analiza konkurencji na rynku brytyjskim, w ramach której wskazani zostali główni gracze na tym rynku oraz podmioty stanowiące konkurencję dla Spółki.

W ramach Europejskiej Rady Przemysłu Chemicznego (Cefic) działa Europejskie Stowarzyszenie Producentów Katalizatorów, które jest grupą sektorową i reprezentuje wiodących producentów katalizatorów w Europie. Wśród głównych graczy na rynku katalizatorów w Wielkiej Brytanii znajdują się:

- **JOHNSON MATTHEY** - brytyjska międzynarodowa firma specjalizująca się w chemikaliach i zrównoważonych technologiach z siedzibą w Londynie. Produkty: katalizatory kontroli emisji, katalizatory przemysłowe, środki absorbujące, chemikalia, aktywne składniki farmaceutyczne, produkty chemiczne, powłoki, technologie ogniw paliwowych, baterii. Na rynku motoryzacyjnym co trzeci samochód jest wyposażony w katalizator firmy JM. https://matthey.com/en
- **LYONDELBASEL** - międzynarodową holenderska spółka chemiczna o amerykańskich i brytyjskich korzeniach, posiada biura w Londynie oraz dwa zakłady produkcyjne na terenie Wielkiej Brytanii. Zajmuje się przede wszystkim rafinacją i produkcją żywic z tworzyw sztucznych oraz innych chemikaliów. Dostarcza również katalizatory i systemy kontroli emisji do pojazdów benzynowych, wysokoprężnych i hybrydowych, w tym samochodów osobowych, ciężarowych, autobusów i maszyn mobilnych.
  https://www.lyondellbasell.com/en/
- **Grupa BASF** - największa firma chemiczna na świecie. Portfolio firmy obejmuje bardzo różnorodne produkty: substancje chemiczne, tworzywa sztuczne, środki uszlachetniające,

[11] https://www.portalmorski.pl/zegluga/45664-pierwszy-na-swiecie-test-silnikow-amoniakalnych
[12] https://www.magazynprzemyslowy.pl/artykuly/specjalne-ogniwo-paliwowe, źródło: Fraunhofer IMM
[13] Clarksons, IHS Markit https://www.portalmorski.pl/zegluga/47568-100-tysiecy-tyle-jest-na-swiecie-statkow

produkty chemii specjalistycznej, środki ochrony roślin czy też innowacyjne rozwiązania funkcjonalne, a także ropę naftową i gaz ziemny. To zróżnicowanie produktowe jest jednym z największych atutów firmy BASF.
https://www.basf.com/gb/en.html

KONKURENCI

Bezpośrednimi konkurentami produktów firmy są dwie firmy: **DREW MARINE** oraz **Wilhelmsen Chemicals AS.**

DREW MARINE jest częścią międzynarodowej korporacji zajmującej się rozwiązaniami technologicznymi dedykowanymi dla przemysłu morskiego.
Drew Marine oferuje produkty i usługi dla wszelkiego typy statków obejmujących masowce, tankowce, kontenerowce, floty wojskowe/rządowe, statki morskie, statki wycieczkowe i promy. Ponadto Drew Marine jest dostawcą technicznym dla statków wielozadaniowych/ciężkich, statków typu Ro-Ros, przewoźników Pure Car, General Cargo Carrier, Reefers i innych statków specjalistycznych. W zakresie katalizatorów oferuje 3 podstawowe produkty konkurujące z marką MERGI:

- Amergy 222 (odmulanie szlamu),
- Amergy 1000 (zwiększenie spalania, szybszy zapłon),
- Uwalnianie sadzy (redukcja sadzy).

Kolejnym konkurentem jest firma **WILHELMSEN CHEMICALS AS**. oferująca produkty morskie dwóch marek: UNITOR i NALFLEET. Firma świadczy również usługi techniczne i agencyjne na statkach oraz logistykę morską. Głównymi produktami konkurencyjnymi są katalizatory marki **UNITOR**. Są to podobne produkty do MERGI PFT, nie przynoszą jednak efektów ekologicznych:

- FuelCare (odmulanie szlamu),
- Diesellite, DualPurpose (zwiększenie spalania, szybszy zapłon),
- Soot Remover (redukcja sadzy)

PORÓWNANIE PRODUKTU MERGI PFT Z PRODUKTAMI KONKURENCJI I JEGO PRZEWAGI

- Firmy konkurencyjne proponują osobne produkty do osiągnięcia 3 głównych celów działania katalizatorów:
  1) odmulania szlamu,
  2) zwiększenia spalania, szybszego zapłonu,
  3) redukcji sadzy.

  MERGI PFT pozwala uzyskać wszystkie powyższe efekty przy zastosowaniu tylko jednego produktu.
- Produktami najbardziej zbliżonymi do MERGI PFT są produkty UNITOR, nie przynoszą jednak efektów ekologicznych (w przypadku MERGI PFT następuje spadek emisji CO o 20-30 %, tlenków azotu (NOX) o 10-20 %, a udziału cząstek stałych do 50%).
- MERGI PFT to jedyny na rynku produkt, który:
  - może zagwarantować poprawę spalania poprzez prosty sposób redukcji pomiarów sadzy,
  - dodawany jest do pompy a nie podczas bunkrowania,
  - gwarantuje redukcję sadzy zgodnie z zasadą „No cure no Pay”,
  - gwarantuje, że osadnik zawsze będzie wolny od wszelkich osadów,

  - zgodnie z kartą charakterystyki nie jest uznawany za niebezpieczny dla transportu lotniczego i możne być wysyłany drogą lotniczą
- Zastosowany system dozowania zapewnia ciągłe mieszanie paliwa w osadniku
- MERGI PFT gwarantuje poprawę paliwa na poniższym poziomie:

Tabela 3 Analiza poprawy paliwa

Opóźnienie zapłonu (IP541)

	HFO*	MERGI PFT
ID	5,59	5,35
MCD	6,67	6,39
MCP	5,25	4,94
ROHR (max)	2,82	3,88

Lepkość (ISO 3104)

HFO*	MERGI PFT
371,8	240,9

*HFO (Heavy-Fuel Oil) mieszanka węglowodorów powstałych w wyniku destylacji ropy naftowej

Źródło: opracowanie własne

Firma dostarcza bezpłatnie kompletny system dozowania, zapewnia asystowanie przy instalacji i uruchomieniu co stanowi dodatkowy element przewagi rynkowej.

3.4 Przewaga konkurencyjna firmy na rynku brytyjskim

Wieloletnie doświadczenie firmy w handlu zagranicznym jest atutem firmy na wymagającym rynku brytyjskim, gdzie bogate doświadczenie na rynku międzynarodowym jest szanowane i brane pod uwagę w decyzjach biznesowych.

Wysoki poziom technologiczny produktu MERGI PFT (Premium Fuel Treatment) daje firmie przewagę rynkową ze względu na duże zapotrzebowanie rynku na innowacyjne. Mergi jest najbardziej innowacyjnym katalizatorem paliwowym na rynku.

Zalety samego produktu: MERGI PFT jest rozwiązaniem wyjątkowym na rynku, bardzo specjalistycznym, przynoszącym unikalne korzyści dla użytkownika:

- Mergi jako jedyne gwarantuje poprawę spalania w łatwy sposób (pomiar sadzy)
- Zastosowanie rozwiązania przynosi oszczędności w wysokości min. 4 proc.
- Mergi pozwala na zmniejszenie kosztów remontowych poprzez rozbicie długich łańcuchów węglowodorowych co zapobiega tworzeniu się nagaru w komorach spalania i osadzaniu nalotów w przewodach wylotowych,
- Dzięki zastosowaniu rozwiązania uzyskuje się wysokie ekologiczne efekty procesu spalania

Unikalne i wieloletnie doświadczenie w inżynierii i wdrażaniu optymalizacji spalania węglowodorów.

- Czterdzieści lat unikalnego doświadczenia
- Od początku katalizatory chemiczne były podstawową działalnością firmy.

- Od 2001 roku globalna ekspansja firmy
- Stałe inwestycje w badania i rozwój (30% przychodów) w celu opracowania najlepszych rozwiązań
- Kadra firmy – wysoko wyspecjalizowany zespół chemików, naukowców zajmujących się silnikami okrętowymi.

Możliwość dopasowania oferty do specyficznych zapotrzebowań odbiorcy. W wielu przypadkach zindywidualizowana oferta stanowi ważny atut w pozyskaniu zlecenia. Dla przykładu, globalne firmy nie są w stanie w krótkim czasie i w sposób profesjonalny dopasować oferty do specyficznych wymagań danego odbiorcy.

Zastosowanie tzw. „produktu poszerzonego". Istotne znaczenie na rynku mają rozwiązania dające klientowi dodatkowe korzyści:

- Firma posiada ubezpieczenie na wszystkie swoje produkty. Certyfikowana polisa gwarancyjna opiewająca na 20 000 000 koron norweskich sygnowana jest przez Trygvesta, skandynawskie towarzystwo ubezpieczeniowe i daje klientom gwarancję wypłaty odszkodowania w przypadku awarii spowodowanej produktami marki MERGI.
- Dodatkową korzyścią jest również kilkumiesięczny okres testowy produktu – w przypadku nieosiągnięcia przewidywanych oszczędności w zużyciu paliwa gwarancja zwrotu kosztów.
- W przypadku dostaw pow. 24 kanistrów koszty transportu w całości pokrywa firma.

Tego typu rozwiązania stanowią źródło przewagi konkurencyjnej.

Ze względu na wysokie wymagania rynku brytyjskiego i doświadczenie firmy, z którego wynika, że potrzeby odbiorców koncentrują się głównie na aspektach ekonomicznych należy szukać przewag głównie w obszarze innowacji ze szczególnym uwzględnieniem wymienionych „produktów poszerzonych".

3.5 Sposoby wejścia na rynek brytyjski

Poniżej przedstawiono analizę możliwych sposobów wejścia na rynek brytyjski dla firmy i kanałów sprzedaży produktów, jak również rekomendację typów partnerów biznesowych.

Brytyjski rynek jest bardzo rozwinięty i konkurencyjny ze względu na łatwość prowadzenia działalności i otwartości na konkurencję zagraniczną. Jest to rynek klienta, a wybór dostawców jest bardzo duży.

Szanse na zaistnienie mają tylko firmy, które są w stanie się wyróżnić i zagwarantować produkt wysokiej jakości, wsparty niezawodną obsługą.

Aby wejść na rynek, produkty i usługi muszą być konkurencyjne na skalę światową. Istotne jest, aby wykazać wyraźną przewagę konkurencyjną (np. stosunek cena/jakość).

Brytyjscy partnerzy doceniają zaangażowanie na rynku w perspektywie długoterminowej. Wizyty są ważne, ponieważ partnerzy oczekują wiarygodności i zaangażowania partnera. Dobry kontakt osobisty jest istotny dlatego należy dokładać starań w celu wczesnego nawiązania i rozwijania dobrych relacji z partnerem.

MOŻLIWE SPOSOBY WEJŚCIA NA RYNEK BRYTYJSKI

Przy internacjonalizacji przedsiębiorstwa stosuje się dwie podstawowe strategie wejścia na rynek:

- Tradycyjną obejmującą:
  - eksport bezpośredni: bezpośredni kontakt z klientami
  - eksport pośredni: agenci, przedstawiciele, pośrednicy, hurtownie, dystrybutorzy
  - ekspansję organizacyjną: file, przedstawicielstwa, spółki, inwestycje zagraniczne
- Nowoczesną obejmującą:
  - E-commerce, online shop
  - platformy marketplace

REKOMENDACJE

W przypadku Spółki wybór sposobu wejścia na rynek brytyjski uzależniony jest od trzech głównych czynników:

- Cech produktu
  Produkty wytwarzane przez firmę są skomplikowane technologicznie i mają wysoką wartość rynkową. Ze względu na tak rzadkie cechy nie jest wskazana realizacja sprzedaży poprzez włączenie lokalnego partnera. Występuje bowiem ryzyko ujawnienia tajemnicy produkcyjnej lub handlowej przedsiębiorstwa.
- Doświadczenie zagraniczne
  Przedsiębiorstwo posiada bogate doświadczenie w zakresie współpracy z partnerami zagranicznymi. Ma również stałego odbiorcę na rynku Brytyjskim (Brittany Ferries). Możliwa jest więc bezpośrednia współpraca z pomięciem partnerów lokalnych.
- Wielkość przedsiębiorstwa
  Małe firmy, ze względu na niedostatek kapitału i kadry menedżerskiej skłonne są włączać do udziału lokalnego partnera. Jednak ze względu na specyfikę firmy i zaangażowanie kadry firmy w bieżącą działalność przedsiębiorstwa możliwa jest współpraca z odbiorcami z pomięciem partnerów lokalnych.

Biorąc powyższe pod uwagę firma powinno skoncentrować się na **bezpośrednich kontaktach z klientami,** w systemie B2B. Będzie to kontynuacja dotychczasowej formy sprzedaży na rynkach zagranicznych, która okazuje się najbardziej efektywnym kanałem dotarcia do odbiorców.

Kontakt z klientem można ustanowić za pomocą list mailingowych, telefonicznie, podczas spotkań branżowych, kontaktach z izbami handlowymi i różnymi organizacjami branżowymi, obecnością na targach, strategicznym wysyłaniu materiałów informacyjnych oraz poprzez aktywność w mediach społecznościowych i innych serwisach internetowych. Bezpośrednia sprzedaż do klientów indywidualnych daje firmie dużą kontrolę nad działaniami marketingowymi oraz wyborem klienta i projektów. We współpracy bezpośredniej klient-odbiorca otrzyma najatrakcyjniejszą ofertę cenową (nieobarczoną prowizjami firm pośredniczących), niemniej jednak ten rodzaj współpracy wymaga od firmynajwiększego zaangażowania w nawiązywanie nowych kontaktów i rozwijanie tych już posiadanych (np., w celu rekomendacji).

W przypadku wyboru tej formy wejścia na rynek należy skoncentrować działania na wybranej, docelowej grupie klientów: firmach cruiserowo/promowych mających siedzibę w UK.

Przy tej formie wchodzenia na rynek firma będzie mogła wykorzystać atuty, którymi dysponuje:

- zaawansowanie technologiczne
- indywidualne rozwiązania około sprzedażowe (testy, gwarancje)
- zindywidualizowana sprzedaż w połączeniu z atrakcyjną ceną.

Dostęp do klienta na rynku brytyjskim, gdzie firma i jej produkty nie są wystarczająco znane, wymagać będzie dużych nakładów czasu na promocję przy potencjalnie ograniczonych efektach sprzedaży. Dobra znajomość języka i dotychczasowe doświadczenie w sprzedaży na rynku brytyjskim stanowić będzie atuty firmy.

Zalety tej formy wejścia na rynek:

- poszczególne etapy eksportu są kontrolowane przez firmę
- bezpośredni kontakt firmy z zagranicznymi odbiorcami
- kontrola kontraktów pod względem możliwości produkcyjnych i logistycznych firmy
- zdobycie doświadczenia i poznanie rynku brytyjskiego
- wzrasta poziom kwalifikacji i pracowników handlowych firmy
- silniejsze przestawienie się na standardy zagraniczne co ułatwi dalszą ekspansję
- możliwość zaoferowania najkorzystniejszej oferty cenowej klientowi, dzięki czemu firma będzie miała większe pole negocjacji a klient będzie mógł docenić stosunek jakości do ceny
- budowanie rozpoznawalności marki MERGI na rynku zagranicznym

Wady tej formy wejścia na rynek:

- duże koszty operacyjne i organizacyjne przy stosunkowo wysokim ryzyku niepowodzenia
- konieczność samodzielnego wyszukiwania nowych odbiorców i stałe zaangażowanie w podtrzymywanie istniejących relacji, może doprowadzić do konieczności zwiększenia zatrudnienia w dziale handlowym firmy

3.6 Analiza nabywców

Odbiorcami produktu marki MERGI PFT (Premium Fuel Treatment) na rynku brytyjskim będą podmioty posiadające flotę statków morskich zarówno pasażerskich jak i towarowych.

1) Głównymi odbiorcami mają być **firmy cruiserowo/promowe**, dysponujące dużą liczbą jednostek.

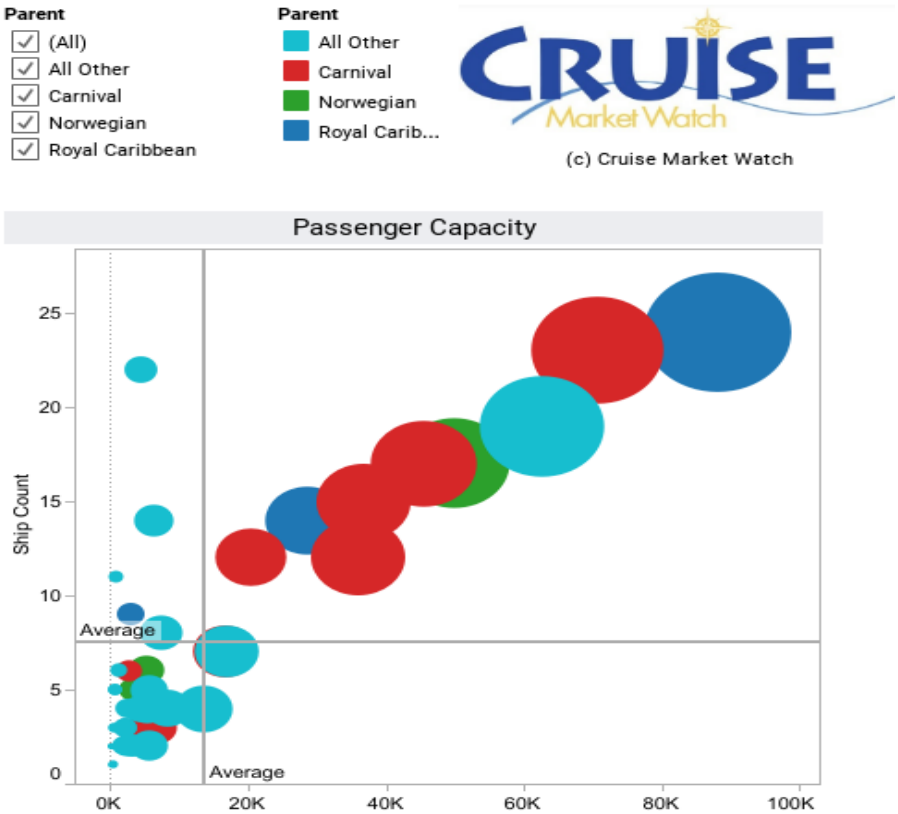
   Światowy kryzys związany z pandemią koronawirusa wywarł ogromny wpływ na branżę cruisowa. COVID-19 praktycznie zatrzymał pełnomorski biznes wycieczkowy na 11 miesięcy.
   Branża generuje rocznie około 20 mld dolarów przychodów jednak tylko w tym roku – jak podaje Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD) - straty całego sektora w tym branży cruisowej, szacuje się na co najmniej 1,2 biliona dolarów.

   Przewiduje się obecnie, że na koniec roku światowa flota wycieczkowców osiągnie łączną zdolność przewozową 581 200 pasażerów na 323 statkach. Oznacza to spadek o 7,8 % w stosunku do poziomu z końca 2019r. Z drugiej strony pandemia przyspieszyła proces odmładzania globalnej floty przez usuwanie z niej głównie najstarszych statków. W 2021 roku spodziewane wprowadzenie do eksploatacji ośmiu nowych statków.

Według raportów sprzed pandemii w 2027 roku wycieczkowce będą przewozić pond 40 mld pasażerów, czyli o ponad 25 proc. więcej niż w 2019r.
W globalnym portfelu zamówień stoczni znajdują się kontrakty na budowę 100 nowych jednostek, które mają wejść do eksploatacji w ciągu kolejnych ośmiu lat. Oznacza to, że w 2027 roku armatorzy wycieczkowi w sumie powinni dysponować około 500 wycieczkowcami.

Poniżej na wykresie i w tabeli pokazano spodziewaną liczbę statków i łączną zdolność przewozową pasażerów dla poszczególnych armatorów na koniec roku 2021.

Wykres 15 Prognozy na koniec 2021 roku dotyczące liczby statków i zdolności przewozowej pasażerów dla poszczególnych armatorów



Źródło: https://www.portalmorski.pl/m-zegluga/46864

Tabela 4 Prognozy na koniec 2021 roku dotyczące liczby statków i zdolności przewozowej pasażerów dla poszczególnych armatorów

Details			
Parent	Brand	Ship Count	Passenger Capacity
Carnival	Carnival	23	70,700
	Princess	17	45,500
	AIDA	15	36,786
	Costa Cruises	12	35,900
	Holland America	12	20,400
	P&O Cruises	7	16,600
	Seabourn	6	2,818
	Cunard	3	6,700
	P&O Cruises Australia	3	5,000
	Total	98	240,404
Royal Caribbean	Royal Caribbean	24	88,000
	Celebrity	14	28,500
	Silversea	9	3,100
	Azamara	3	2,100
	Total	50	121,700
Norwegian	Norwegian	17	49,800
	Oceania Cruises	6	5,200
	Regent Seven Seas Cruises	5	3,400
	Total	28	58,400
All Other	Ponant/Paul Gauguin Cruises	22	4,400
	MSC Cruises	19	62,700
	Hurtigruten	14	6,300
	Lindblad Expeditions	11	900
	Viking Cruises	8	7,400
	TUI Cruises	7	17,000
	Windstar	6	1,200
	American Cruise Lines	5	700
	Fred Olsen	5	5,700
	Quark Expeditions	5	798
	Disney	4	8,500
	Dream Cruises	4	13,600
	Hapag Lloyd	4	2,500
	Marella Cruises	4	5,300
	Star Cruises	4	4,132
	Crystal	3	2,100
	Phoenix Reisen	3	2,250
	Star Clippers	3	600
	Blount Small Ship Adventures	2	200
	Celestyal Cruises	2	3,300
	Grand Circle Cruise Line	2	100
	Paradise Cruise Line	2	2,600
	Saga Cruises	2	1,998
	SeaDream Yacht Club	2	200
	Virgin Voyages	2	5,720
	Hebridean Island Cruises	1	100
	Voyages to Antiquity	1	400
	Total	147	160,698
Grand Total		323	581,202

Źródło: https://www.portalmorski.pl/m-zegluga/46864

Po ograniczeniach covidowych, w ostatnich miesiącach, organizatorzy rejsów wycieczkowych z Wielkiej Brytanii notują duże zainteresowanie swoimi ofertami. W odpowiedzi na bieżącą sytuację oferują w szczególności rejsy krajowe, w tym rejsy wokół Wielkiej Brytanii (np. P&O Cruises, Celebrity Cruises, Marella Cruises należący do Grupy TUI).
Armatorzy po okresie zawieszenia zaczynają wznawiać rejsy, ale sytuacja nadal jest bardzo dynamiczna i nieprzewidywalna.

Potencjalni odbiorcy:

- P&O Cruises
- MSC Cruises Minas Myrtidis
- Disney Cruise Line
- Marella Cruises

- P&O Ferries
- Condor Ferries
- Irish Ferries

2) Nabywcami MERGI PFT mogą być również **firmy żeglugowe posiadające wyspecjalizowane statki towarowe**. Potencjalni nabywcy z tej grupy dysponują różnego rodzaju jednostkami pływającymi, takimi jak:
   - masowce – przeznaczone do transportu ładunków suchych, luzem czyli bez opakowania,
   - drobnicowce – przeznaczone to transportu towarów liczonych w sztukach zapakowanych w skrzynie, worki, bele lub bez opakowań np. stal lub samochody (statki ro-ro),
   - kontenerowce – przeznaczone do przewozu kontenerów (zunifikowanych metalowych skrzyń),
   - zbiornikowce (tankowce) – przeznaczone to transportu ładunków płynnych najczęściej ropy naftowej,
   - chemikaliowce – przewożące płynne substancje chemiczne.

   Dane Clarksons[14] pokazują, że wszystkie rodzaje statków towarowych stanowią 62 % całej 100-tysięcznej populacji jednostek morskich.

   W latach 2010 – 2019 światowa flota kontenerowców notowała co roku duży wzrost zakupu nowych statków. Jednak w pierwszej połowie 2020 roku, jak informuje brytyjski portal i firma analityczna VesselsValue, nastąpił dramatyczny spadek aktywności stoczni. Odnotowały one zaledwie 13 zamówień na nowe kontenerowce, w porównaniu z 63 w pierwszej połowie 2019 roku i 102-ma w tym samym okresie 2018 r[15].

   Potencjalni odbiorcy:

   - X-press Container Line (uk) ltd
   - John H.Whitaker (tankers) Limited
   - Evergreen Marine (uk) limited
   - Charles M.Willie & co. Limited
   - Union Maritime Limited

WIELKOŚĆ RYNKU

Według danych Departamentu Transportu Wielkiej Brytanii wielkość floty statków zarejestrowanych w tym kraju wyniosła na koniec 2020 roku 1 198 jednostek.

Poniżej przedstawiamy dane w podziale na typy jednostek pływających.

[14] Clarksons, IHS Markit https://www.portalmorski.pl/zegluga/47568-100-tysiecy-tyle-jest-na-swiecie-statkow
[15] https://intermodalnews.pl/2021/01/05/ranking-armatorow-refleks-czy-strategia-rozwoju-przesadzily-o-sukcesie/

Tabela 5 Liczba statków w Wielkiej Brytanii o pojemności 100 ton i więcej wg typu statku (lata 2010-2020)

Typ statku	Liczba statków
zbiornikowce	15
masowce, drobnikowce, kontenerowce	182
pasażerskie	27
statki nie-handlowe	974
RAZEM	**1 198**

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Raportu Departamentu Transportu Wielkiej Brytanii; Shipping fleet statistics: 2020 tables https://www.gov.uk/government/statistics/shipping-fleet-statistics-2020

Należy zwrócić uwagę, że statki klasyfikuje się na podstawie wielu kryteriów przynależności do danego kraju, na przykład: kraju bezpośredniego właściciela, kraju firmy macierzystej czy zarejestrowanej bandery.

Tabela 6 Statki w Wielkiej Brytanii wg struktury posiadania i zarządzania jednostką (lata 2010-2020)

Liczba jednostek	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Zarejestrowane w Wielkiej Brytanii	664	643	577	500	453	457	452	441	429	349	328
Zarejestrowanym właścicielem statku jest firma zarejestrowana w Wielkiej Brytanii	728	730	675	655	606	562	555	566	571	568	563
Firma macierzysta, posiadająca pakiet kontrolny jest zarejestrowana w Wielkiej Brytanii	923	930	845	789	798	830	856	964	970	960	951
Firma zarządzająca statkiem jest firmą brytyjską	1 261	1 228	1 151	1 111	1 060	1 070	1 025	1 024	984	993	993

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Raportu Departamentu Transportu Wielkiej Brytanii; Shipping fleet statistics: 2020 tables https://www.gov.uk/government/statistics/shipping-fleet-statistics-2020

POTRZEBY NABYWCÓW

Potrzeby nabywców koncentrują się wokół dwóch głównych aspektów: ekonomicznego i środowiskowego.

Przede wszystkim zastosowanie katalizatorów musi przynosić **oszczędności finansowe** i musi przekładać się w istotny sposób na realne wyniki ekonomiczne. Odbiorcy oczekują:

- zmniejszenia kosztów zużycia paliwa
- zmniejszenia kosztów utrzymania elementów instalacji
- ograniczenia awarii instalacji.

Jeśli chodzi o **aspekt środowiskowy** nie jest on jeszcze wystarczająco brany pod uwagę przez odbiorców. Jednak potrzeba zastosowania rozwiązań, które wpływają na istotną poprawę jakości powietrza będzie coraz większa ze względu na zewnętrzne uregulowania w tym zakresie.

Statki emitują wiele szkodliwych substancji toksycznych. Duża emisja tlenków siarki (SOx), jak też tlenków azotu (NOx) oraz dwutlenku węgla (CO2) wynika ze składu paliwa, jaki służy do napędu jednostek spalinowych[16]. W związku z tym wprowadzane są np. limity emisji, które wymuszają na właścicielach statków zastosowanie odpowiednich rozwiązań ograniczających zanieczyszczenia.

Szczegóły uregulowań w tym zakresie zostały przedstawione w rozd. 3.9.

3.7 Wskazanie potencjalnych lokalizacji geograficznych dla działań firmy na rynku brytyjskim

Głównym obszarem koncentracji przemysłu i usług w Wielkiej Brytanii jest obszar od Londynu do Liverpoolu i Manchesteru. Atrakcyjnymi regionami są również środkowa Szkocja (główny ośrodek Glasgow) i południowa Walia (Cardiff, Newport).

Jednak lokalizacja geograficzna działań firm wchodzących na rynek Wielkiej Brytanii zależna jest od charakteru produktu i jego potencjalnych odbiorców.

W przypadku marki MERGI PFT Premium Fuel Treatment działania firmy polegać będą na bezpośrednich kontaktach B2B a ich lokalizacja uzależniona będzie od lokalizacji poszczególnych partnerów. Siedziby większości potencjalnych kontrahentów zlokalizowane są w Londynie, Liverpoolu oraz w regionie Yorkshire and the Humber (Immingham, North Yorkshire, West Yorkshire).

Rysunek 1 Podział administracyjny Anglii na regiony

[16] https://moto.pl/MotoPL/7,88389,25005052,narzekacie-na-emisje-z-pojazdow-okazuje-sie-ze-to-maly-problem.html

Działania podejmowane przez firmę powinny dotyczyć konkretnych podmiotów a nie danego obszaru geograficznego. Rozmieszczenie potencjalnych kontrahentów firmy jest bardzo różnorodne.

3.8 Marketing i promocja dla sprzedaży na rynku brytyjskim

Wejście każdej firmy na rynki zagraniczne jest procesem skomplikowanym. Forma marketingu i promocji w dużym stopniu zależy od wyboru sposobu działania na rynku zagranicznym i decyzji strategicznych firmy wchodzącej na rynek zagraniczny.

Metody komunikacji w eksporcie muszą być odpowiednio dobrane do grupy docelowej, do której adresowany jest przekaz - zasady są podobne jak na rynku krajowym, z uwzględnieniem specyfiki lokalnej. Marketing i promocja są także uzależnione od budżetu i zasobów poświęconych na dany rynek.

W pierwszej kolejności konieczne jest[17]:

- Określenie koncepcji marketingu-mix (Price) Cena, (Product) Produkt, (Promotion) Promocja, (Place) dystrybucja, miejsce sprzedaży.
  Zazwyczaj działania z tym związane są trudne ale jednocześnie bardzo istotne z punktu widzenia dalszych działań eksportera. Dzięki temu możemy skonfrontować walory i słabsze strony własnego produktu z produktami konkurencyjnymi, które już znajdują się na rynku brytyjskim. Tego typu badania muszą być prowadzone bezpośrednio na rynku (*field research*).
- Dokonanie wyboru sposobu penetracji rynku (eksport pośredni, bezpośredni, strategia organizacyjna itp.)
  Metody komunikacji w eksporcie muszą być odpowiednio dobrane do grupy docelowej, do której adresowany jest przekaz - zasady są podobne jak na rynku krajowym, z uwzględnieniem specyfiki lokalnej. Bardzo ważnym elementem jest wybór kontrahenta, który będzie decydował o tym, jakie dokładnie działania marketingowe i promocyjne należy podjąć.

Firma uwzględniając powyższe prowadzi obecnie ograniczone działania promocyjne, bazując głównie na rekomendacjach dotychczasowych odbiorców.

REKOMENDACJE

Biorąc pod uwagę wskazaną grupę docelową odbiorców oraz wybraną formę penetracji rynku poprzez bezpośrednie spotkania B2B przedstawiamy poniżej rekomendowane działania w zakresie marketingu i reklamy.

1. Ustalenie zakresu oferty oraz przygotowanie materiałów informacyjnych. Ze względu na dotychczasowe doświadczenie eksportowe firma posiada wiedzę w tym zakresie. Niemniej należy zwrócić uwagę, aby:
   - materiały informacyjne składające się z katalogu, cennika i informacji na temat produktu przekazywały przewagi takie jak: technologia, jakość, oszczędności finansowe, zalety środowiskowe,

[17] Marketing w Eksporcie - materiał opracowany na podstawie treści pochodzących z portalu www.akademiaPARP.gov.pl współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach projektu Akademia PARP realizowanego w latach 01.02.2008 – 31.12.2015 w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki – poddziałanie 2.1.3 Wsparcie systemowe na rzecz zwiększania zdolności adaptacyjnych pracowników i przedsiębiorstw.

- wskazać elementy dodatkowe jakimi dysponuje MERGI PFT takie gwarancje, możliwość przetestowania produktu itp.

2. Obecnie podstawą komunikacji w kanałach elektronicznych jest strona internetowa firmy - pierwsze źródło informacji o firmie i jej produktach. Strona internetowa powinna być:
   - Podzielona na funkcjonalne zakładki o firmie: nazwa, dre, branża, zakres działalności, kontakt (telefony, e-maile, okienko korespondencyjne, osoby kontaktowe, zakres ich kompetencji, oferta itp.)
   - Sporządzona w języku angielskim na poziomie języka ojczystego (na rynku brytyjskim ma to szczególnie istotne znaczenie)
   - Łatwa w obsłudze
   - Atrakcyjna graficznie (z uwzględnieniem specyfiku rynku docelowego np. w doborze symboli graficznych, kolorystyki itp.)
   - Zawierać wszystkie istotne informacje o biznesie
3. Kolejnym elementem komunikacji internetowej z rynkiem eksportowym powinna być poczta elektroniczna (e-mail) - łatwy i tani sposób komunikowania się z klientami i kontrahentami, który często przyspiesza działania handlowe (warto umieszczać firmowe adresy e-mailowe na wszystkich materiałach promocyjnych firmy kierowanych na rynki eksportowe).
4. Proponujemy rozważenie reklamy internetowej w formie wzajemnego umieszczania linków do stron internetowych firm z branży pokrewnej lub podmiotów powiązanych z potencjalnymi odbiorcami tzw. cross-linking.
5. Istotnym kanałem komunikacji elektronicznej mogą być portale społecznościowe (social media) obecne na rynku eksportowym.

   Ze względu na charakter produktu firmy i ich odbiorców rekomendujemy skorzystanie z portalów stworzony z myślą o kontaktach zawodowych i biznesowych typu LinkedIn.

   Dane wskazują, że 91% ekspertów marketingu i sprzedaży zwraca się do LinkedIn, gdy chcą uzyskać dostęp do wysokiej jakości treści istotnych dla swojej branży i swojego zawodu. Oprócz szerokiego zasięgu LinkedIn ułatwia nawiązywanie kontaktu ze specjalistami i ekspertami. Pozwala na wyszukiwanie użytkowników na podstawie ich stanowiska i branży. Umożliwia to dotarcie do osób, które bezpośrednio odpowiadają za decyzje zakupowe w swoich firmach. Według raportu z 2019 roku, portal miał zarejestrowanych 90 milionów decyzyjnych osób wyższego szczebla. 55% decydentów korzysta z treści LinkedIn do sprawdzania organizacji, z którymi rozważają współpracę[18].
6. Proponowane portale branżowe:
   - www.ecsa.eu/
   - www.dieselduck.info/
   - www.professionalmariner.com/
   - www.motorship.com/
   - www.ship-technology.com/
   - www.shipownersclub.com/member-associations/
   - https://www.trusteddocks.com/catalog/managers/226-united-kingdom

[18] https://robotin.io/2021/07/20/content-marketing-na-linkedin-czesc-1/

7. Rekomendowane rejestracje na portalach gromadzących zagranicznych partnerów biznesowych, jak np. prowadzonych w ramach sieci Enterprise Europe Network https://www.een.org.pl/een/baza

Podstawową zasadą w komunikacji z klientem w eksporcie jest zasada czytelności przekazu. Koniecznie jest aby informacja była napisana w języku angielskim na poziomie natywnym, bez błędów.

3.9 Uregulowania prawne oraz bariery formalne i nieformalne prowadzenia działalności gospodarczej i wprowadzania produktów na rynek brytyjski

Wielka Brytania opuściła Unię Europejską 1 lutego 2020 r. po zawarciu Umowy o wystąpieniu stając się tym samym państwem trzecim.

W relacjach z tym państwem przestały obowiązywać swobody przepływu osób, towarów, kapitału i usług. Powróciły kontrole graniczne między UE a Wielką Brytanią.

01.01.2021 roku została wprowadzona w życie „Umowa o handlu i współpracy między Unią Europejską i Europejską Wspólnotą Energii Atomowej, z jednej strony, a Zjednoczonym Królestwem Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej, z drugiej strony". Od tego dnia Wielka Brytania znajduje się poza jednolitym rynkiem i unią celną UEo oraz przestaje być związana unijnym prawem.

Umowa stanowi podstawowe porozumienie w sprawie pakietu umów regulujących przyszłe relacje UE I Wielkiej Brytanii, 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 obejmuje nie tylko handel towarami i usługami, ale również inne dziedziny takie jak:

- inwestycje,
- konkurencja,
- pomoc państwa,
- przejrzystość podatkowa,
- transport lotniczy i drogowy,
- energia i zrównoważony rozwój,
- rybołówstwo,
- ochrona danych i koordynacja systemów zabezpieczenia społecznego.

Przewiduje ona zerowe stawki celne i zerowe kontyngenty na wszystkie towary, które spełniają odpowiednie reguły pochodzenia. Zmiany w systemie celnym obejmą liberalizację ok. 87% ceł importowych do Wielkiej Brytanii.

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

DOSTĘP TOWARÓW I USŁUG DO RYNKU BRYTYJSKIEGO od 01.01.2021r. – PODSTAWOWE ZMIANY[19]

- 1 stycznia 2021 r. Wielka Brytania przestała uczestniczyć w unii celnej UE (za wyjątkiem szczególnych rozwiązań dotyczących Irlandii Północnej). W związku z tym formalności celne wymagane na mocy prawa Unii będą miały zastosowanie do wszystkich towarów wprowadzanych na obszar celny UE z Wielkiej Brytanii lub wywożonych z tego obszaru do UK.
- Towary przywożone z Wielkiej Brytanii lub wywożone do Wielkiej Brytanii muszą zostać objęte procedurą celną i w tym celu konieczne jest złożenie zgłoszenia celnego do procedury celnej, np. dopuszczenia towarów do obrotu w UE, wywozu lub tranzytu.
- Importerzy towarów do Wielkiej Brytanii będą musieli przedłożyć pełne zgłoszenia celne i zapłacić taryfy celne w odpowiedniej wysokości już w chwili przekroczenia granicy przez importowane towary.
- Aby towary będące przedmiotem wymiany handlowej mogły być traktowane preferencyjnie na mocy umowy handlowej między UE a Wielką Brytanią (tj. niepodlegające obciążeniom celnym), konieczne jest wykazanie ich pochodzenia (udowodnienie, że pochodzą od stron takiej umowy). Oświadczenia o pochodzeniu sporządzane w ramach systemu REX. Unijni eksporterzy, którzy dotychczas tego nie uczynili, będą musieli zarejestrować się w bazie zarejestrowanych eksporterów REX.
- W przypadku towarów podlegających kontroli sanitarnej i fitosanitarnej (SPS) wymagane będzie posiadanie kompletnej deklaracji bezpieczeństwa, która będzie przedstawiana w punkcie kontroli granicznej.
- Przedsiębiorcy UE zamierzający przywozić z Wielkiej Brytanii lub wywozić do Wielkiej Brytanii muszą posiadać numer rejestracyjny i identyfikacyjny przedsiębiorcy EORI (Economic Operators Registration and Identyfication) - numery EORI wydane przez Wielką Brytanię nie będą już ważne w UE.
- 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.
- Wszystkie produkty wywożone z UE do Wielkiej Brytanii muszą spełniać wymagania określone w przepisach i normach brytyjskich, będą podlegać wszelkim stosownym kontrolom służb Wielkiej Brytanii.
- 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.
- 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

[19] https://www.gov.uk/guidance/eu-business-exporting-to-the-uk.pl

wprowadzane z Wielkiej Brytanii do obrotu w UE były prawidłowo oznakowane i etykietowane (vice versa)

- Zmianie uległ sposób rozliczania podatku VAT od transakcji realizowanych pomiędzy Polską a Wielką Brytanią. Powstał obowiązek zapłaty podatku VAT z tytułu importu towarów.
- 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
- 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.
- Oznakowania:
  - Na produktach importowanych z Wielkiej Brytanii konieczne będzie podanie nazwy kraju pochodzenia -zgodne z wymogami UE.
  - Oznakowanie produktów w UE: znaki jakości dla produktów UE, logo produktów rolnych i rybołówstwa, ekoprojekt, etykiety energetyczne i etykiety środowiskowe, oznakowanie chemikaliów.
- W Wielkiej Brytanii przestały obowiązywać standardy unijne oznaczone symbolem CE. Oznaczenia unijne w zakresie standardów będą respektowane w Wielkiej Brytanii do końca 2021 roku. Obowiązuje brytyjski system UKCA (UK Conformity Assessment).
- Z dniem 1 stycznia 2021 r. przewoźnicy drogowi z siedzibą w Wielkiej Brytanii stracili licencję wspólnotową.

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

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, 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

BARIERY FORMALNE I NIEFORMALNE WPROWADZANIA PRODUKTÓW NA RYNKU BRYTYJSKIM

Przedsiębiorstwo, które decyduje się na eksport swoich produktów za granicę napotyka wiele barier, które mogą utrudnić procesy handlowe. Są to zarówno bariery formalne jak i nieformalne.

Za **bariery formalne** należy uznać te, które są narzucone m.in. przez państwo lub organizacje międzynarodowe. Można je podzielić na:

- środki taryfowe,
- środki parataryfowe,
- środki pozataryfowe.

Podstawowym środkiem taryfowym jest cło, czyli opłata naliczona przez dane państwo od wywozu, przywozu, przewozu towarów w chwili przekroczenia granicy celnej. Powoduje to wzrost ceny produktu, który staje się mniej konkurencyjny.

Wśród środków parataryfowych wyróżnia się opłaty fiskalne i specjalne, opłaty wyrównawcze czy podatek graniczny.

Innymi barierami formalnymi są środki pozataryfowe. Do nich zalicza się m.in. ograniczenia ilościowe, koncesje i licencje importowe, normy techniczne itp. Ich celem jest ograniczenie importu w kraju ustanawiającym takie bariery, a także utrudnienie eksporterom spełnienia wymogów dotyczących jakości produktu.

Charakter bariery formalnej	Identyfikacja najważniejszych barier na rynku brytyjskim
Środki taryfowe	W przypadku, gdy towar spełnia odpowiednie reguły pochodzenia, umowa o handlu i współpracy pomiędzy UE a Wielką Brytanią przewiduje zerowe stawki celne i zerowe kontyngenty na wszystkie towary.
Środki pozataryfowe	Reguły pochodzenia potwierdzające status celny towarów: • uniwersalne świadectwa pochodzenia (niepreferencyjne) – wystawione na pisemny wniosek eksportera, przez Krajową Izbę Gospodarczą i administrację celną. • świadectwa przewozowe EUR 1 (preferencyjne) – występujące w obrębie tych krajów, z którymi UE ma podpisane umowy o tworzeniu strefy wolnego handlu. • świadectwa przewozowe ATR (preferencyjne) – stosowane w ramach postanowień umowy o unii celnej między UE a Turcją. Dla dokumentowania pochodzenia towarów dostarczanych w ramach wewnątrz wspólnotowych dostaw stosowane są deklaracje dostawcy (Supplier's Declaration). Towar, w produkcję którego zaangażowane są więcej niż jeden kraj lub więcej niż jedno terytorium, uznaje się za pochodzący z kraju lub terytorium, w którym towar ten został poddany ostatniemu istotnemu, ekonomicznie uzasadnionemu przetwarzaniu lub obróbce, w przedsiębiorstwie przystosowanym do tego celu, co spowodowało wytworzenie nowego produktu lub stanowiło istotny etap wytwarzania. Po Brexicie nie ma już możliwości korzystania ze zwolnienia z podatku VAT dla dostaw wewnątrzunijnych. Z perspektywy polskiego VAT sprzedaż do Wielkiej Brytanii stanowi eksport towarów. Jeżeli wartość przesyłki przekracza 135 GBP, konieczne rozpoznanie importu towarów w Wielkiej Brytanii (dla podmiotów nieposiadających siedziby w Wielkiej Brytanii konieczne ustanowienia przedstawiciela pośredniego). Wartość należy badać dla przesyłki jako całości a nie dla poszczególnych towarów znajdujących się w jednej przesyłce.

	Dla przesyłek, których wartość nie przekracza 135 GBP VAT nie jest pobierany w chwili importu towarów do Wielkiej Brytanii, lecz w momencie sprzedaży konsumentowi. Transakcja ta będzie traktowana jako opodatkowana lokalnym VAT w Wielkiej Brytanii już od pierwszego zarobionego funta (tj. nie obowiązuje tu żaden próg kwotowy wolumenu obrotów). Aby wywiązać się z tych obowiązków polski sprzedawca powinien: • zarejestrować się dla celów VAT w Wielkiej Brytanii - co do zasady obowiązuje kwartalne rozliczenie VAT, • znać klasyfikację statystyczną sprzedawanych towarów, aby ustalić stawkę VAT obowiązującą w Wielkiej Brytanii, • wystawić dla konsumenta dokument, który zawiera lokalny VAT oraz przechowywać niezbędne dane w ewidencji podatkowej przez 6 lat. Jeżeli przedsiębiorca zamierza eksportować towary do Wielkiej Brytanii warto wystąpić o nadanie statusu upoważnionego przedsiębiorcy AEO (Authorised Economic Operator), dzięki czemu można korzystać z ułatwień w postaci m.in. mniejszej liczby kontroli dokumentów i kontroli fizycznych, priorytetowe traktowanie przesyłki w przypadku wytypowania do kontroli, dostęp do uproszczeń celnych itp. W Wielkiej Brytanii przestały obowiązywać standardy unijne oznaczone symbolem CE. Oznaczenia unijne w zakresie standardów będą respektowane w UK do końca 2021 roku. Obowiązuje brytyjski system UKCA (UK Conformity Assessment). Wysyłanie pracowników z UE w ramach świadczenia usług ma podlegać punktowemu systemowi imigracyjnemu UK. Będzie możliwe wysyłanie pracowników z UE do UK: 1. w ramach przeniesienia wewnątrz przedsiębiorstwa (The Intra-Company routes) (tj. w przypadku gdy ich pracodawca ma siedzibę w UK, np. oddział lub filię) pod warunkiem spełnienia odpowiednich kryteriów (podmiot przyjmujący musi m.in. posiadać licencję wydaną przez brytyjski urząd „UK Visas and Immigration" w celu sponsorowania pracownika); 2. do świadczenia usług klientowi ze UK w przypadku gdy firma wysyłająca nie ma siedziby w UK, lecz wysyła pracowników na podstawie umowy (Tier 5 International Agreement Worker). Takie wysyłanie dotyczy usługodawców umownych oraz osób wykonujących wolny zawód, zgodnie z Umową o handlu i współpracy UE-UK i jest dopuszczalne na okres do 12 miesięcy. Możliwość ta jest ograniczona do pracowników posiadających wyższe wykształcenie i tylko w szczególnych sektorach gospodarki. Pracownicy ubiegający się o wjazd do UK muszą posiadać wizę oraz stosowny certyfikat od licencjonowanego sponsora. Istnieją szczególne okoliczności, w których obywatel UE może wjechać do UK jako gość bez wizy lub sponsora w celu świadczenia usługi – na przykład w przypadku wysyłania do instalacji, serwisu lub konserwacji sprzętu.

Do barier nieformalnych z kolei zaliczyć można m.in. konieczność dostosowania produktu do kraju eksportera, koszty utrzymywania wyższego stanu magazynowego, ograniczenia wynikające z różnic kulturowych, koszty straconego czasu, koszty utraconych możliwości sprzedaży.

W przypadku eksportu do Wielkiej Brytanii można zidentyfikować przykładowe **bariery o charakterze nieformalnym**:

- lojalność wobec dotychczasowych partnerów biznesowych, przywiązanie do firm i marek lokalnych – wejście na rynek brytyjski z nową ofertą może wymagać cierpliwości i konsekwencji, a także znacznych nakładów marketingowych oraz zaangażowania czasowego,
- elementy kultury biznesu: stopniowe, długoterminowe budowanie relacji z perspektywą długotrwałej współpracy,
- wysoki poziom konkurencji lokalnej i międzynarodowej, firmy o bardzo dobrze rozwiniętej infrastrukturze technologicznej,
- dopełnienie formalności celnych może wiązać się z dłuższym oczekiwaniem na granicy – należy to wziąć pod uwagę w przypadku dostaw w systemie just in time towarów do odbiorców wrażliwych na terminowość realizacji zamówień,
- wyspiarskie położenie geograficzne - konieczność uwzględnienia podwyższonych kosztów transportu,
- konieczność przystosowania do wyższego poziomu biurokratyzacji związanej z eksportem- procedury są dostępne i jasno opisane, jednak liczba wymaganych dokumentów oraz długi czas oczekiwania na finalizację może zniechęcać do podejmowania działań na rynku brytyjskim,
- wielokulturowość – w Wielkiej Brytanii przez ostatnie dziesięciolecia wykształciło się społeczeństwo na tyle multikulturowe, że nie sposób jest przewidzieć z kim będziemy prowadzić biznes – niezwykle ważna dlatego jest umiejętności rozpoznania różnic kulturowych i zastosowania ich do siebie (podczas rozmów biznesowych), jak i do swojego produktu, co może stanowić trudność w inicjowaniu działań eksportowych.
- opłacenie należności celnych i podatkowych (chyba, że towar objęty jest procedurą specjalną).

UREGULOWANIA DOTYCZĄCE PRODUKTU

Katalizatory są chemikaliami i obrót nimi musi być zgodny z europejskimi **przepisami dotyczącymi chemikaliów.**

- Rozporządzenie (WE) nr 1907/2006 w sprawie rejestracji, oceny, udzielania zezwoleń i stosowanych ograniczeń w zakresie chemikaliów (REACH) określa obowiązki producentów i importerów w zakresie zarządzania ryzykiem stwarzanym przez chemikalia oraz dostarczania odpowiednich informacji dotyczących bezpieczeństwa ich użytkownikom.
- Rozporządzenie (WE) nr 1272/2008 w sprawie klasyfikacji, oznakowania i pakowania substancji i mieszanin (CLP) umożliwia identyfikację niebezpiecznych chemikaliów.
- Większość katalizatorów uważa się za mieszaniny substancji, a poszczególne substancje muszą być oddzielnie zarejestrowane na mocy rozporządzenia REACH przez producenta lub importera katalizatora.
- W przypadku katalizatorów nieorganicznych jest to zawarte w Poradniku ECHA dotyczącym identyfikacji substancji w systemie REACH.
- Główną podstawą przekazywania informacji przez producentów i importerów są karty charakterystyki (SDS).

Ze względu na ekologiczny efekt procesu spalania, który jest uzyskiwany dzięki zastosowaniu katalizatora MERGI PFT istotne znaczenie dla sprzedaży produktu mogą mieć **uregulowania dotyczące emisyjności transportu.**

Transport morski emituje około 940 mln ton CO_2 rocznie i odpowiada za około 2,5 proc. światowych emisji gazów cieplarnianych. Zgodnie z badaniem Międzynarodowej Organizacji Morskiej (IMO)

dotyczącym gazów cieplarnianych przy dotychczasowym scenariuszu postępowania emisje pochodzące z żeglugi mogłyby wzrosnąć o 50–250 proc. do 2050 r., co zagroziłoby realizacji celów porozumienia paryskiego[20].

W związku z tym zarówno Unia Europejska jak i Międzynarodowa Organizacja Morska (IMO) wprowadziły szereg uregulowań zmierzających do poprawy efektywności energetycznej statków i ograniczenia emisyjności żeglugi. Przepisy te obowiązują również podmioty z Wielkiej Brytanii.

- Od 2013 r. obowiązkowymi środkami efektywności energetycznej statków są:
  - projektowy wskaźnik efektywności energetycznej (Energy Efficiency Design Index (EEDI)) wymagany dla statków nowych i poddanych znacznej przebudowie (środek techniczny) oraz
  - plan zarządzania efektywnością energetyczną statku (Ship Energy Efficiency Management Plan (SEEMP)) wymagany dla wszystkich statków konwencyjnych (środek operacyjny).
- Od 1 stycznia 2018 r. duże statki o pojemności brutto ponad 5 tys. ton dokonujące załadunku lub wyładunku towarów lub pasażerów w portach Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG) muszą monitorować i zgłaszać emisje CO2 a także zużycie paliwa (Rozporządzenie 2015/757).
- Od 2019 r. statki zawijające do portów w EOG muszą składać sprawozdania zarówno na podstawie rozporządzenia UE jak i w ramach systemu gromadzenia danych Międzynarodowej Organizacji Morskiej.
- W celu zmniejszenia zanieczyszczenia powietrza przez statki w UE wprowadzono ograniczenie zawartości siarki w paliwach bunkrowych używanych na statkach pływających po europejskich morzach. W 2020 r. ogólny dopuszczalny poziom siarki obniżył się z 3,5% do 0,5% zgodnie z wartościami granicznymi uzgodnionymi przez Międzynarodową Organizację Morską.
- Od 2015 r. na niektórych obszarach, określonych jako obszary kontroli emisji tlenku siarki (obszary SECA), na przykład na Morzu Bałtyckim, w kanale La Manche i na Morzu Północnym, obowiązuje jeszcze bardziej rygorystyczny poziom wynoszący 0,1% - Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/802 z dnia 11 maja 2016 r. odnosząca się do redukcji zawartości siarki w niektórych paliwach ciekłych.
- Zgodnie ze Strategią Komisji Europejskiej pn.: „Czysta planeta dla wszystkich: Europejska długoterminowa wizja strategiczna dobrze prosperującej, nowoczesnej, konkurencyjnej i neutralnej dla klimatu gospodarki" do 2050 r. w UE powinno nastąpić przejście do neutralności emisyjnej gazów cieplarnianych.

3.10 Rekomendowane wydarzenia gospodarcze[21]

London International Shipping Week

Termin: 13-17.08.2021
Miejsce: London, UK

[20] https://ec.europa.eu/clima/policies/transport/shipping_pl

[21] Ranking of popular trade fairs, trade shows & conferences https://10times.com/top100/unitedkingdom

Liczba wystawców: 100-500
Liczba odwiedzających: 5 000-20 000

London International Shipping Week to tygodniowe najważniejsze globalne wydarzenie w zakresie żeglugi morskiej. Dotychczasowi uczestnicy: armatorzy, zarządcy statków, dostawcy statków i bunkrów, handlowcy, władze portowe i operatorzy, ubezpieczyciele, dostawcy usług morskich, budowniczowie statków, firmy inżynieryjne i technologiczne.

Targi SEAWORK

Termin: 21-23.06.2022
Miejsce: SAUTHAMPTON, UK
Liczba wystawców: 450
Liczba odwiedzających: 7 700

Dotychczasowi wystawcy: Acta Marine, Adrecotech Limited, Advance Yacht Systems, Bainbridge Marine, Castrol Marine Limited, Case Chemicals Ltd, Castrol Marine Limited i CDS Group. Wśród wystawców znajdują się właściciele statków/operatorzy/zarządcy, konstruktorzy, władze portowe, dostawcy sprzętu i usług morskich.

World Travel Market - LONDON

Miejsce: London, UK
Termin: 1-3.11.2021 spotkanie odbywa się fizycznie
8-9.11.2021 spotkania wirtualnie
Liczba uczestników: 10 000
Liczba wyświetleń sesji konferencyjnych: 20 000
Liczba wcześniej zaplanowanych spotkań wideo: 24 000.

WTM London to forum spotkań przedstawicieli armatorów, producentów statków, operatorów linii turystycznych, konstruktorów oraz projektantów rozwiązań technologicznych w branży. Formuła obejmuje zarówno spotkania fizyczne jak i wirtualną niezależną dwudniową sesję.

MARINE TECH EXPO

Termin : targi zostały przełożone – nowy termin nie został ogłoszony
Miejsce: Plymouth, UK
Liczba wystawców: 100-500
Liczba odwiedzających: 1 000-5 000

Expo poświęcone będzie zagadnieniom dotyczącym metod napędu, źródeł energii i wpływu na środowisko oceaniczne. Oprócz dwudniowej konferencji uczestnicy będą mogli nawiązać bezpośrednią sieć kontaktów z firmami komercyjnymi będącymi na wystawie prezentującymi najnowsze technologie i systemy wspierające świat morski.

Koszty związane z targami najczęściej obejmują:

- Powierzchnię wystawienniczą (koszt zależny od rozmiaru stoiska),
- Zabudowa stoiska (koszt zależny od wybranych elementów zabudowy),

- Grafika na stoisku (koszt zależny od wybranego wariantu),
- Wpis do katalogu wystawców (koszt zależny od ilości znaków i pozycjonowania np. dodatkowy koszt za umieszczenie logotypu),
- Dodatkowe usługi oferowane przez organizatora np. organizacja dedykowanych spotkań B2B podczas targów, seminarium informacyjne, networking na stoisku, banery reklamowe na stronie targów, itd.

3.11 Brytyjskie normy kulturowe

Obecnie nie ma istotnych różnic kulturowych w kontaktach biznesowych pomiędzy Polską a Wielką Brytanią. Jednak należy uwzględnić preferowany przez brytyjskich partnerów model współpracy biznesowej i budowania relacji osobistych.

Przy budowaniu realizacji biznesowych należy mieć na uwadze, że Wielką Brytanię zamieszkuje obecnie wielu mieszkańców z innych krajów świata i dlatego warto dostosować nasze relacje do potrzeb konkretnych partnerów, z którymi nawiązujemy kontakty biznesowe. Nasz przyszły rozmówca może preferować arabski lub amerykański styl negocjacji[22].

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[23].

RELACJE OSOBISTE

- Sposób prowadzenia biznesu jest o wiele bardziej sformalizowany. Uścisk dłoni jest akceptowany podczas pierwszego spotkania lub po długim czasie od poprzedniego, ale nie gdy współpraca ma charakter regularny.
- Należy ograniczyć do minimum kontakt fizyczny – poklepywanie czy ekspresywne gesty nie są mile widziane
- Do kontrahenta zwracamy się formalnym tytułem podczas rozmów, ale w codziennych relacjach pracownik-przełożony należy używać tylko imion.
- Konwersacja powinna koncentrować się wokół pogody, brytyjskiej kultury, sportu. Należy wystrzegać się pytań osobistych i żartów na temat 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. Taka schematyczna konwersacja służy za uniwersalny sposób nawiązywania wstępnego porozumienia. Jest to kluczowe w kraju, który od zawsze ma do czynienia z mieszanką narodowościową.

[22] Współpraca gospodarcza z Wielką Brytanią, Maciej Janusz - Ekspert niezależny, Konrad Białas - Analityk Rynku Walutowego, Departament Zarządzania Ryzykiem finansowym, Alior Bank, Konrad Pluciński – Ekspert Money.pl

[23] jw

- Podobnie jak inne nacje, Brytyjczycy stosują alkohol do zbliżenia pomiędzy osobami. Częste są wspólne spotkania pracowników i przełożonych w pubie. Jest to miejsce gdzie reguły i zasady są tymczasowo odkładane na bok.

NEGOCJACJE

- Negocjacje prowadzą w twardy i rzeczowy sposób. Brytyjczycy we współpracy biznesowej są energiczni, stanowczy i stają się wytrawnymi negocjatorami. Wszystko dzięki długiej tradycji handlu.
- Brytyjczycy realistycznie podchodzą do cen i innych warunków kontraktu. W związku z tym nie należy przesadzać ani z ceną wyjściową, ani z długością samych negocjacji.
- Oprócz ceny istotny jest również czas dostawy.
- Słowne ustalenia są przez Brytyjczyka przedkładane nad pisemne. Tego samego oczekują od swoich partnerów.
- Rozmowy są prowadzone najczęściej po angielsku, gdyż znajomość innych języków nie jest bardzo powszechna.
- Nie tolerują błędów w piśmie. Korespondencja handlowa, opisy na stronie internetowej firmy itp. powinny być przygotowane bardzo starannie (nie translacja).

Podsumowując:

- Firmy brytyjskie są bardzo konkretne w działaniu i oczekują realnych i szybkich wyników (jeżeli wysyłają ofertę oczekują odpowiedzi niemal natychmiast).
- Dokładnie sprawdzają potencjalnych partnerów i nie tolerują braku kompetencji oraz nierzetelności.
- Oczekują ścisłej realizacji kontraktowych uzgodnień oraz dotrzymywania terminów.
- Warto pamiętać o różnicach dotyczących standardów np. innego systemu miar.

Cechy różniące Polaków i Brytyjczyków

- Half empty – half full
- Problemy – Szanse
- Świętowanie sukcesów
- Nawiązywanie kontaktów: bezpośredniość a relacje (blunt/streight) v. small talk.
- Nie palimy mostów – no worries
- Can do attitude. Just do it. Lesson lernt.
- Mental Toughness.

WIZERUNEK POLSKICH PRODUKTÓW I PRODUCENTÓW W WIELKIEJ BRYTANII

- W kontaktach gospodarczych Polska jest postrzegana w Wielkiej Brytanii pozytywnie ze względu na wielkość gospodarki i jej rosnącą integrację z gospodarką światową i rynkiem unijnym[24].
- Badania pokazują, że Polacy są dobrymi ambasadorami swojego kraju zagranicą, kształtują w istotny sposób wizerunek swojego kraju. Polacy są lubiani przez Brytyjczyków w relacjach osobistych oraz akceptowani jako członkowie brytyjskiego społeczeństwa.

[24] Relacje gospodarcze pomiędzy Polską i Wielką Brytanią - wyjątkowe i trwałe partnerstwo, Raport Deloitte, Warszawa 2019.

- Jednak polska marka jest raczej wciąż rozmyta i niewyraźna.
- Według Anholt-Gfk Roper Nation Brands Index, polskie produkty/marki plasują się dopiero na 26 na 50 krajów branych pod uwagę w badaniu.[25]
- Wg Elcano Global Presence Index z 2020 roku Polska zajmuje 28 miejsce na świecie i 10 w Europie pod względem tzw. soft power (miękkiej siły). Wielka Brytania zajmuje odpowiednio 4 i 3 pozycję.[26]

Pozytywny wizerunek polskich marek na świecie opiera się na narodowej kulturze, nauce oraz turystyce, natomiast w dużo mniejszym stopniu na technologii. Polska postrzegana jest jako atrakcyjny partner gospodarczy głównie w obszarze przemysłu, usług oraz towarów podstawowych. Porównując pozycję marki polskiej i brytyjskiej w wymiarze tzw. soft power w skali światowej, można zauważyć, że marka brytyjska przeważa w aspektach technologicznych.

Może to stanowić barierę popytową dla produktu firmy z Polski. Jednak z drugiej strony, ze względu na to, że katalizator MERGI PFT to produkt wysoko zaawansowany technologicznie, ma on duży potencjał eksportowy na rynku brytyjskim, zainteresowanym wykorzystywaniem najnowszych technologii.

25 https://infowire.pl/generic/release/341340/spadaja-wskazniki-reputacji-krajow-z-pierwszej-dziesiatki-swiatowego-rankingu-anholt-gfk

26 Fundación Real Instituto Elcano – Madrid, https://explora.globalpresence.realinstitutoelcano.org/es/country/iepg/global/PL/PL/2020

Źródła

Analiza została przeprowadzona w oparciu o dane zaczerpnięte z wtórnych źródeł danych, takich jak: statystyki i opracowania rządowe, samorządowe, branżowe, instytucji gospodarczych, organizacji, zrzeszeń; prace naukowe (publikacje naukowe, raporty badawcze instytucji naukowych); publikacje w massmediach (w tym prasa codzienna, czasopisma fachowe).

1. Informator rządowy https://www.gov.pl/web/wielkabrytania/
2. Informator rządowy www.gov.uk/government/
3. OEC - The Observatory of Economic Complexity https://oec.world/en/
4. British Polish Chamber of Commerce http://bpcc.org.pl/
5. Główny Urząd Statystyczny *stat.gov.pl/*
6. International Monetary Fund (IMF) *www.imf.org/*
7. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) *www.oecd.org*
8. Polska Agencja Inwestycji i Handlu *www.paih.gov.pl*
9. The World Bank *www.worldbank.org*
10. The World Bank Doing Business 2019 *www.doingbusiness.org* *www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/s/sweden/SWE.pdf*
11. Trading Economics *tradingeconomics.com*
12. Economist Intelligence Unit *www.eiu.com/*
13. Euromonitor International *www.euromonitor.com/*
14. EUROSTAT *ec.europa.eu/*
15. *https://www.gov.uk/guidance/eu-business-exporting-to-the-uk.pl*
16. Transparency International Corruption Perception Index *www.transparency.org/cpi2018*
17. World Atlas *www.worldatlas.com*
18. Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych www.kuke.com.pl
19. Europejska Grupa Ubezpieczycieli https://credendo.com/pl/country-risk/united-kingdom
20. European Catalyst Manufacturers Association https://www.catalystseurope.org/
21. Współpraca gospodarcza z Wielką Brytanią, Maciej Janusz - Ekspert niezależny, Konrad Białas - Analityk Rynku Walutowego, Departament Zarządzania Ryzykiem finansowym, Alior Bank, Konrad Pluciński – Ekspert Money.pl
22. https://stooq.pl/
23. https://trendeconomy.com/
24. Portale branżowe www.trade.gov.pl; https://www.tradefairdates.com/; https://www.wspieramyeksport.pl; https://www.portalmorski.pl/; https://forsal.pl/gospodarka/
25. Ranking of popular trade fairs, trade shows & conferences https://10times.com/top100/unitedkingdom
26. International Trade Centre https://www.intracen.org/
27. Źródła płatne:
    a. TrendEconomy Open Data Portal https://trendeconomy.com/
    b. ReportLinker https://www.reportlinker.com/
    c. EMIS https://www.emis.com/pl
    d. IBIS World https://www.ibisworld.com/
    e. Statista https://www.statista.com/

Spis wykresów, tabel i rysunków

Wykres 2 PKB Wielkiej Brytanii w latach 2010 - 2020 7
Wykres 3 Stopa bezrobocia w Wielkiej Brytanii 07.2020-05.2021 8
Wykres 4 Kurs GBP w latach 2016-2021 8
Wykres 5 Inflacja w Wielkiej Brytanii w okresie 07.2020-06.2021 (%) 9
Wykres 6 Eksport towarów z Wielkiej Brytanii w podziale na kraje (2020r.) 10
Wykres 7 Eksport towarów z Wielkiej Brytanii w podziale na kategorie produktów (2020r.) – TOP 10 11
Wykres 8 Eksport towarów z Wielkiej Brytanii w podziale na produkty (2020r.) - TOP 5 11
Wykres 9 Import towarów do Wielkiej Brytanii w podziale na kraje (2020r.) 12
Wykres 10 Import towarów do Wielkiej Brytanii w podziale na produkty (2020r.) - TOP 5 13
Wykres 11 Import z Wielkiej Brytanii grupy produktów 3815HS w latach 2009 – 2020 (USD) 13
Wykres 12 Import do Wielkiej Brytanii grupy produktów 3815HS w podziale na kraje (2020) 14
Wykres 13 Wartość importu z Polski grupy produktów 3815HS (USD) 15
Wykres 14 Średniookresowe prognozy PKB i inflacji CPI dla Wielkiej Brytanii (lata 2021-2025) 17
Wykres 15 Ocena Analizy ryzyka Wielkiej Brytanii (2021) 18
Wykres 16 Prognozy na koniec 2021 roku dotyczące liczby statków i zdolności przewozowej pasażerów 26

Tabela 1 Dynamika obrotów handlowych Polski z Wielką Brytanią w latach 2012-2020 10
Tabela 2 Prognozowane wskaźniki makroekonomiczne dla Wielkiej Brytanii (2021-2022) 16
Tabela 3 Analiza poprawy paliwa 22
Tabela 4 Prognozy na koniec 2021 roku dotyczące liczby statków i zdolności przewozowej pasażerów 27
Tabela 5 Liczba statków w Wielkiej Brytanii o pojemności 100 ton i więcej wg typu statku 29
Tabela 6 Statki w Wielkiej Brytanii wg struktury posiadania i zarządzania jednostką (lata 2010-2020) 29

Rysunek 1 Podział administracyjny Anglii na regiony 30