**Brexit szansą dla polskiego biznesu?**

**Brexit już teraz mocno wpływa na biznes. Brytyjskie firmy, chcąc zapewnić sobie swobodę handlu z Europą, przenoszą się lub zakładają oddziały m.in. w Holandii i Austrii. Na tym trendzie skorzystać mogłaby także Polska.**

Wielka Brytania definitywnie opuściła Unię Europejską, jednak Brytyjczycy nie zamierzają czekać z założonymi rękami i patrzeć, jak budowana latami współpraca ich firm z zagranicznymi kontrahentami ulega rozpadowi.

- W Holandii i Austrii wiele firm logistycznych zostało zasypanych zapytaniami z firm brytyjskich, które chcą przenieść część swojej działalności na teren UE i potrzebują partnera logistycznego oraz fabryki. Dla wielu europejskich firm oznacza to szybki rozwój i potrzebę zatrudnienia pracowników – mówi Urszula Rąbkowska z firmy logistycznej XBS Group. – Byłoby dobrze, gdyby również Polska skorzystała z tej tendencji, na której obecnie zarabiają przede wszystkim kraje tzw. starej Unii – podkreśla.

**Handel bez cła, ale…**

Teoretycznie można by sądzić, że zmieniło się niewiele. Umowa o handlu między Unią Europejską a Wielką Brytanią stwierdza, że „cła na wszystkie towary pochodzące z terytorium drugiej Strony są zakazane”. Zatem towar nie zostanie oclony, jeżeli udowodni się, że pochodzi z Unii Europejskiej lub Zjednoczonego Królestwa.

Praktyka nie jest jednak tak różowa. Kluczową rolę odgrywają tu reguły pochodzenia, określające jakie produkty traktowane są jako wyprodukowane przez kraj należący do Unii Europejskiej lub Wielką Brytanię. Wniosek o preferencyjne traktowanie taryfowe musi złożyć importer, a jego treść opiera się na oświadczeniu eksportera lub wiedzy importera, że dany produkt spełnia warunki pochodzenia z kraju jednej ze stron.

Choć brak ceł ułatwia handel między Wspólnotą a Wielką Brytanią, to trzeba pamiętać, że brexit spowodował utworzenie dwóch osobnych porządków prawnych, przywrócił wszelkie formalności celne i kontrole graniczne. Poza tym cło to nie jedyna opłata, jaką należy uiścić przy imporcie towaru. Nie wolno zapominać o kosztach, jakie niosą za sobą dodatkowe formalności, magazyny, procedura graniczna, deklaracje celne i kwestie związane z rozliczaniem podatków (w tym VAT). Nie da się ukryć, że wszystko to będzie miało wpływ na końcowe ceny towarów. W niektórych przypadkach dalsza wymiana handlowa może stać się po prostu nieopłacalna.

Pomimo umowy z Unią Europejską, konsekwencje brexitu dla Wielkiej Brytanii są ogromne. Na przełomie roku 2020/2021 więcej niż 1000 słów mówiły obrazy z terminalu promowego Hook of Hollan i kolejki na granicach, w jakich musieli stać kierowcy „tirów”. Celnicy zabierali kierowcom żywność (nawet kanapki), bowiem na teren UE nie wolno wwozić mięsa, warzyw, owoców, ryb, itp. Niejednokrotnie ludzie zostawali bez wody.

*Daily Mail* wskazywał na chaos spowodowany biurokracją związaną z brexitem w portach, na potwierdzenie pokazując puste półki supermarketów. Jak podaje *Interia*, francuska administracja ostrzegła, że poważnie potraktuje kontrole i nie będzie stosować żadnego okresu przejściowego. Operator promowy DFDS zgłosił natomiast dużą liczbę ciężarówek, które są zatrzymywane z powodu braku lub nieprawidłowych dokumentów.

Brexit szczególnie odczują przedsiębiorcy, którzy wykorzystywali Wielką Brytanię jako bazę dystrybucyjną w handlu ze Wspólnotą. Towary (takie jak ubrania czy sprzęt elektroniczny) pochodzące np. z Bangladeszu zostaną teraz oclone przy wwozie do Wielkiej Brytanii. Przy ich sprzedaży do UE ponownie będą obowiązywały cła. Takie produkty nie są bowiem nawet w połowie wytwarzane w Wielkiej Brytanii. Konieczne są także deklaracje pochodzenia produktów, certyfikaty weterynaryjne, certyfikaty norm produktowych itp.

**Firmy brytyjskie uciekają do Unii**

Unia Europejska to największy rynek zbytu dla Wielkiej Brytanii. Dla wielu firm z Anglii, Walii czy Szkocji handel ze wspólnotą to warunek przetrwania. Badanie przeprowadzone przez Institute of Directors (IOD) w 2019 r. wykazało, że prawie co trzecia brytyjska firma (29 proc.) rozważa choćby częściową „ucieczkę” za granicę. W badaniu wzięło udział prawie 1.200 firm, z czego 11 proc. podało, że ze względu na brexit już przeniosło część swojej działalności biznesowej.

Aż 70 proc. firm przenoszących się lub planujących taki krok decydowało się na nową lokalizację w obszarze Unii Europejskiej. To wielka szansa dla krajów Wspólnoty. Dla Wielkiej Brytanii oznacza to utratę miejsc pracy, zagrożenie dla działalności gospodarczej i dochodów podatkowych w kraju.

Dokąd najchętniej przenoszą się brytyjskie firmy? Nie lada gratką okazują się być Holandia i Austria. Jak podaje brytyjski *Guardian,* Lyne Biewinga z Holendersko-Brytyjskiej Izby Handlowej twierdzi, że od kilku tygodni jej zespół „dzień i noc” pracuje nad zapytaniami od firm brytyjskich. Istnieje wiele powodów, dla których firmy mogą zdecydować się na wyjazd do Holandii. Oba kraje łączą 400-letnie stosunki handlowe, oba mają dostęp do Morza Północnego. Odległość geograficzna jest niewielka i co nie bez znaczenia, posiadają naprawdę dobrą infrastrukturę logistyczną z największym portem w Europie, Rotterdamem, a także lotniskiem Schiphol w Amsterdamie. Nie bez znaczenia jest też bardzo dobra znajomość języka angielskiego wśród Holendrów (angielski należy do języków urzędowych w tym kraju).

Sami Holendrzy są bardzo przychylni Brytyjczykom chcącym przenieść biznes do tulipanowego królestwa. Lyne Biewinga zapewnia, że Holandia pomaga firmom obejść problemy graniczne i dodatkowe opłaty, a także papierkową robotę i dodatkowe podatki wynikające z brexitu. Wskazuje, że z Holandii mogą znacznie swobodniej rozprowadzać swoje towary.

Z kolei austriacka minister ds. spraw gospodarczych Margarete Schramböck twierdzi, że ​​liczba zapytań ze strony firm brytyjskich, która i tak był od kilku lat była wysoka – od 1 stycznia 2021 r. wzrosła trzykrotnie.

Według Austriackiej Agencji Biznesu w 2019 r. i 2020 r. 50 brytyjskich firm (lub posiadających siedzibę w Wielkiej Brytanii) rozpoczęło działalność w Austrii. To najczęściej firmy z branży IT oraz badawczo-rozwojowej. Już kilka lat temu Austria stworzyła specjalny program, który ułatwia start i prowadzenie tego rodzaju działalności na obszarze kraju. Jak widać, okazał się skuteczny.

Niemałym zainteresowaniem cieszy się też Belgia. Brytyjsko-Belgijska Izba Handlowa twierdzi, że napływa zdecydowanie więcej zapytań o możliwość przeniesienia działalności na terytorium tego państwa. O otwarciu nowej filii w Brukseli zdecydował już brytyjski Lloyd’s of London skupiający firmy ubezpieczeniowe. Z kolei czołowy brytyjski producent sera cheddar, Simon Spurrell, ogłosił, że inwestycję o wartości miliona funtów przeniesie do Francji.

*The Observer* ujawnił, że Departament Handlu Międzynarodowego doradzał brytyjskim firmom, które martwią się nowymi obciążeniami, kontrolami celnymi i dodatkowymi kosztami transportu towarów, aby utworzyły na terytorium UE magazyny, składy lub przeniosły tam infrastrukturę.

- Powszechnie wiadomo, że zawsze dobrze jest być blisko klientów. Rynek europejski jest rynkiem jednolitym, dlatego chcąc sprzedawać w Europie, najlepiej pozostać na rynku wspólnotowym – mówi Urszula Rąbkowska.

**Czy Polska skorzysta na brexicie?**

Skoro Brytyjczykom opłaca się korzystanie z europejskiej infrastruktury, naturalnym kierunkiem może być również Polska. I nie jest to wyłącznie myślenie życzeniowe.

Jak podaje *Gazeta Wyborcza* brytyjska filia szwajcarskiego koncernu Nestle chce przenieść do Polski produkcję wafelków Blue Riband. To 300 miejsc pracy. Firma uzasadnia, że decyzję o przeniesieniu fabryk podjęto, aby brytyjskie zakłady koncernu „działały w sposób bardziej efektywny” i były w stanie zachować konkurencyjność „w szybko zmieniającym się otoczeniu". Przeniesienie ma umożliwić „uproszczenie operacji” firmy.

Również Huf UK, brytyjski producent części do aut zamknął zakład w Tipton i przeniósł miejsca pracy do Polski i Rumunii. Brytyjska firma dostarczała swoje produkty m.in. do Jaguara, Land Rovera, BMW, Daimlera, Hondy i Volvo. W 2017 roku miała 50,6 mln GBP obrotów. Pracownikom zakładów w Tipton zaoferowano możliwość zgłoszenia się do pracy w fabrykach w Polsce i Rumunii, co nie jest takie złe, biorąc pod uwagę, że część z nich to mieszkańcy tych krajów.

To wielka szansa dla Polski, tym bardziej, że Wielka Brytania jest drugim pod względem wielkości, za Niemcami, odbiorcą polskich produktów rolno-spożywczych. Do brytyjskich sklepów trafia ok. 9 proc. polskiego eksportu z sektora rolno-spożywczego.

Wśród towarów eksportowanych do Wielkiej Brytanii dominują produkty szeroko rozumianego sektora maszynowego, części motoryzacyjne, meble, wyroby z drewna, kosmetyki, chemikalia, ale też artykuły rolno-spożywcze. Wielka Brytania jest też ważnym odbiorcą polskich usług – drugim po Niemczech.

- Być może Polska, ze względnie tanią siłą roboczą, dobrym zapleczem transportowo-logistycznym oraz rozwiniętą bazą technologiczną mogłaby być atrakcyjna dla Wielkiej Brytanii. Warto byłoby iść śladami Austrii, która stworzyła ciekawe programy dla przedsiębiorstw, chcących przenieść produkcję lub zaplecze techniczno-spedycyjne na jej terytorium – zauważa Urszula Rąbkowska z firmy logistycznej XBS Group.

Ewentualne wątpliwości wśród brytyjskich przedsiębiorców może wzbudzać sytuacja polityczna Polski. Głównie chodzi o tendencje mogące prowadzić w stronę „polexitu”. Same argumenty ekonomiczne wydają się przemawiać na korzyść naszego kraju, choć w Polsce brakować może ułatwień i zachęt dla potencjalnych inwestorów.

Austria i Holandia dostrzegły w brexicie szansę i robią wiele, by ją wykorzystać. W Polsce te możliwości dopiero teraz zaczyna się zauważać.

Źródło: [XBS Group](https://www.xbsgroup.pl/)