



# Sikeres kereskedelem Lengyelországgal

Tíz fontos alapelv

## 10 szabály, amelyek betartásával sikeresebben értékesíthet lengyel vevőknek

Oly sokszor a  
balsors az, amiben  
a növekedés  
megfogán  
Michael Huffington,  
amerikai politikus

**H**uffington megfigyelése feltétlenül helytálló, ha Lengyelországra gondolunk, hiszen valóban figyelemreméltó, ahogyan az országban a háborús pusztítások, majd a kommunista uralom után kialakult a politikai stabilitás és gazdasági fejlődés. Figyelemre méltó, ahogyan – nagy részben robusztus bankrendszerének köszönhetően – egyetlen EU tagállamként elkerülte a recessziót 2009-ben, és 1,8 %-os GDP-

növekedést produkált, miközben az EU egészének gazdasága több mint 4%-kal zsugorodott.

Éppen az a stratégiai fekvés teszi ma Európa szívében sok kereskedelmi partner számára ideális célponttá, amit az ország a korábbi háborús időkben inkább átokként élt meg. Jól tükrözi, milyen haladást ért el Lengyelország piacainak a nemzetközi kereskedelem előtt történő megnyitásában, ahogyan a Világbank „Ease of Doing Business” felmérésében felfelé ugrott, és most a 185 értékelt piac közül az 55. helyen áll.

Lengyelország 38 milliós fogyasztói piaca a legnagyobb az újonnan belépő EU tagállamok között; és ez a piac továbbra is dacol az Európa többi részében tapasztalható hanyatló trenddel. Ez az égetően hiányzó infrastrukturális fejlesztésekre, környezetvédelmi és technológiai projektekre tervezett kiadásokkal együtt már igazi lehetőségeket jelent a külföldi



beszállítóknak, amennyiben azok a megfelelő módon közelítik meg ezt a kezegető piacot.

A következő alapelvek ebben segíthetnek.

### 1 Vesse meg lábát a piacon

A lengyelországbeli tényleges fizikai jelenlét segíti termékeinek, szolgáltatásainak piacra juttatását. Ez a jelenlét megvalósítható egy disztribútor révén, aki elvégzi az áruk vámügyintézését, piacra juttatását, és ha szükséges, műszaki támogatást nyújt, vagy egy marketing és más, nem ügyletekkel összefüggő tevékenységgel foglalkozó képviseleti iroda által. Képviseleti irodát általában könnyebb létrehozni, mint fióktelepet vagy leányvállalatot, viszont ennek tevékenységi köre korlátozottabb, míg a fióktelep vagy leányvállalat folytathat üzleti, azaz értékesítési tevékenységet.

Lengyelországban növekvő népszerűségnek örvend a franchise, ma mintegy 1000 ilyen vállalkozás működik az országban, továbbá ugyancsak érdekes befektetési lehetőség lehet a vegyesvállalat. A lengyel törvények sokféle vállalkozási forma alapítását lehetővé teszik, köztük különféle személyi és tőkeegyesítő társasági formákat. Közelebbi információk találhatóak a Lengyel Tájékoztatási és Külföldi Befektetési Ügynökség honlapján: [www.paiz.gov.pl](http://www.paiz.gov.pl).

A szerződésnek azonban mindegyik képviseleti formánál igazodnia kell az Európai Unió és a nemzeti törvények adta

keretekhez. Ezek adnak egy minimális védelmi szintet a szállító nevében értékesítő önálló ügynökök részére: jogok és kötelezettség létesítésével, valamint az ügynök díjazásával kapcsolatban, továbbá, hogy milyen feltételek teljesülése esetén szüntethető meg a szerződés.

## 2 Részesüljön a Lengyelország Speciális Gazdasági Zónái nyújtotta előnyökből

Lengyelország Speciális Gazdasági Zónái (SGZ-k) – jelenleg 14 ilyen van – a tervek szerint 2026-ig maradnak fenn. Az ország kétségtelenül sokat nyert velük, hiszen a speciális gazdasági zónákban működő vállalatok komoly adókedvezményt kapnak, ami jelentős tőkebefektetéseket vonz, és sok külföldi vállalatot ösztönöz helyi képviselvek létrehozására. Ennek a Lengyelország gazdaságára gyakorolt pozitív hatása jelentős volt: nem utolsósorban a munkanélküliség csökkenése és az egy főre eső GDP értékének növekedése révén.

Miért ne osztozhatnának ezeken az előnyökön a zónában működő vállalatokkal társulva a külföldi exportőrök is: például gyártókapacitásuk egy részének ide történő kiszervezésével. Lengyelország valójában a kiszervezés egyik fő célpontja lett, amiben csak Kína és India előzi meg: a mintegy 100 000 kiszervezett munkahely évi 20%-os ütemben növekszik, ebben nem kis szerepet játszik bizonyított immunitása a sok európai piacot sújtó válsággal szemben.

“élenjáró  
kiszervezési  
csomópont”

## 3 Vegyen részt a lengyelországi infrastruktúrális fejlesztési projekteken

Bárki, aki a korábbi évtizedekben közúton vagy vasúton utazta át Lengyelországot, igazolni tudja, hogy annak infrastruktúrájára ráfért a fejlesztés. A változás már úton van: Lengyelország Európai Unióhoz történő csatlakozásakor az Európai Kohéziós Alapok keretében hatalmas Unió támogatást kapott, elsősorban az infrastruktúra javítására, amely támogatásnak ma az összes tagállam közül a legnagyobb élvezője. Mindez jól tükrözi az EU-nak Lengyelország gazdasági potenciáljába vetett bizalmát.

Az EU támogatás nagy részét új utak, repülőterek és vidéki térségek modernizálására fordították, a jövőbeli befektetések iránya tudományos kutatás, autóutak, vasúti és tömegközlekedés, valamint a szélessávú internet lesz.

A lengyel építőipari piac szívesen fogadja a határon túli vállalkozások

ajánlatait. Miközben sok külföldi vállalat ad ajánlatot lengyelországi infrastruktúrális projektekre, nem szabad abba a hibába esni, hogy az erős árverseny miatt nem marad tartalék az emelkedő anyag- és munkaköltségek kivédésére: ahogy azt az utóbbi időben néhányan saját kárukra meg is tapasztalták.

A lengyelországi infrastruktúrális befektetések nyertesei lehetnek még a megújuló energiával foglalkozó cégek – különösen a szélenergiaprojektek, palagáz-kitermelés, a hulladékgyártás és az energiatermelés. Ezen felül a Lengyelország infrastruktúrájába áramoltatott támogatások új lehetőségeket kínálnak az olyan kapcsolódó iparágak számára is, mint például a repülőtéri felszerelések és szolgáltatások és az információtechnológia.



## 4 Az ár legyen megfelelő

Lengyelország stabil gazdasága és jól feltőkésített bankrendszere ellenére a cégek B2B tranzakcióknál gyakran ütköznek banki finanszírozási nehézségekbe, ezért elterjedt gyakorlat a beszerzések saját finanszírozása. Ez azt is jelenti, hogy az ár döntő tényező, gyakran a szállító által vállalt hitelezési időtartammal együtt: az áruk és szolgáltatások halasztott fizetéssel történő szállításakor a tranzakció gyakorlatilag finanszírozási feladat is, nem csak értékesítés.

A háztartások felé történő értékesítések esetében az, hogy a fogyasztók hogyan értékelik az értékesíteni kívánt terméket – és fizetőképességük – természetesen az adózás után elkölthető jövedelmük függvénye. Lengyelországban a

háztartások nettó elkölthető jövedelme 11 500 euró körül mozog, szemben a Nyugat-Európában szokásos 21 000 euró körüli átlaggal, ugyanakkor, mint mindenhol, itt is jelentős különbségek mutatkoznak a nettó elkölthető jövedelem lakosságon belüli megoszlásában: a lengyel háztartások felső 20%-ra a 22 000 euró feletti, míg az alsó 20%-ra a 4 610 eurós érték jellemző.

A külföldi termékek iránti legnagyobb keresletet jelenleg az elektronikai és fehér termékek, használt autók és textíliák jelentik, míg középtávon a gazdaság további virágzásával a luxuscikkek piaca is növekedni fog.

“finanszírozás,  
nem csak  
értékesítés”

## 5 Online értékesítés

Ne tévessze meg, hogy Lengyelországot még mindig a fejlődő kategóriába sorolják, mert az online vásárlások terén nem marad el fejlettebb szomszédaitól. Ahhoz sem férhet semmi kétség, hogy 2012-ben a lassuló lengyel gazdasági növekedéssel párhuzamosan, ami az előző évi 4,3%-hoz képest alig 2% feletti GDP-növekedést hozott, az időt és pénzt megtakarítani kívánó fogyasztók egyre inkább az online vásárlás felé fordulnak. Ennek eredményeként a lengyel elektronikus kereskedelem minden más EU tagállamét meghaladó mértékben növekszik, igaz, alacsonyabb szintről indulva.

A Boston Consulting Group tanulmánya szerint 2015-re várhatóan a lengyel háztartások 75%-a rendelkezni fog szélessávú internetkapcsolattal. A külföldi vállalatok már megragadták a lehetőséget: háztartási készülékeket, elektronikai termékeket, könyveket, számítógépes játékokat és kozmetikai cikkeket már széles körben vásárolnak online módon. A külföldi szupermarketláncok is reagálnak, a lengyel fogyasztók online módon is vásárolhatnak élelmiszereket és azokat autós átvevőpontokon vehetik át.



## 6 Ne feledje – a vevők mindig igaza van...

... ha külföldi szállítóként néha nem is ért egyet vele, tudatában kell lennie annak, hogy mióta Lengyelország csatlakozott az EU-hoz, a fogyasztók jogai – és azok érvényesítése – nagyban megerősödtek, és kiterjednek a promóciós tevékenységre, hirdetésekre, személyes adatvédelemre, és legfőképp a biztonságra. Lengyelország biztonsággal kapcsolatos törvényei határozottan kötelezik a szállítókat és gyártókat a címkézés, kutatás, és a fogyasztók tájékoztatása területén előírt követelmények teljesítésére.

Bővebb információt a lengyelországi Verseny- és Fogyasztóvédelmi Hivataltól kaphat ([www.uokik.gov.pl](http://www.uokik.gov.pl)). A fogyasztói jogok szigorúbb védelmével párhuzamosan a lengyel fogyasztók egyre jobban megismerik jogaikat és a lehetőséget, hogy azok megsértése esetén perelhetik a szállítókat és gyártókat. Az UOKIK a tisztességtelen verseny szabályozásával kapcsolatos kérdésekben is tájékoztatást tud adni.

“  
a fogyasztók  
jogai erősödtek  
”

## 7 Nem minden importálható szabadon

Lengyelország az EU tagjaként az EU vámeljárait és a Közösségi Vámkódexet alkalmazza. Általánosságban a más EU-tagállamokból importált árukhoz a kereskedelmi számlán kívül más okmány nem szükséges, de az EU-tagállamokon kívülről érkező árukhoz vámárnyilatkozatot, kereskedelmi számlát, fuvarlevelet és csomagjegyzéket, egyes esetekben származási igazolást kell csatolni.

Egyes árukhoz, például élelmiszerekhez, borokhoz, szeszes italokhoz, textíliához, importengedélyre is szükség lehet, egyesek kvóta alá eshetnek, de akár

teljesen ki is lehetnek tiltva. A más EU-tagállamokból származó árukra általában nem vonatkozik import-korlátozás, kivéve a nemzetbiztonsági kockázatot jelentő termékeket, például a robbanószereket, lőfegyvereket. Egyes mezőgazdasági termékek szintén szabályozás alá eshetnek.

Bizonyos, közvetlenül az EU-n kívüli országokból érkező árukhoz importengedély szükséges: ilyen a vas, acél, vegyi termékek, textíliák és mezőgazdasági termékek. Sok más országhoz hasonlóan, a Lengyel Vámhivatal is készít az országba be nem hozható termékekről tiltólistát.



## 8 Ismerje meg az üzleti kultúrát

A lengyel piacra betörni kívánó nyugat-európai vállalkozások számára a hazai piacon megszokotthoz képest kissé eltérő lehet az üzleti kultúra.

A lengyel üzletemberek szemtől-szemben szeretnek tárgyalni, a személyes kapcsolat kialakítása előfeltétel. A külföldi vállalkozásoknak meg kell nyerniük lengyel tárgyalópartnerük bizalmát, csak ezután következhet az üzletkötés, ezért a tárgyalások súlytalannak látszó csevegéssel kezdődhetnek, ezek azonban mind az üzleti kapcsolat kiépítésének részei.

A csevegés ellenére az üzleti tárgyalások meglehetősen formális módon, névjegykártyacserével indulnak. A lengyel fél valószínűleg jelentős előkészületeket

tesz a tárgyalás előtt, és tárgyalópartnerétől ugyanezt várja el. Érkezzen pontosan, és számítson a napirend szigorú betartására. Kezdetben a házigazdát mindenképp magázza, a megszólítás vezetéknev után úr vagy asszony.

Később előfordulhat, hogy a vendéglátó indítványozza a keresztnéven történő megszólítást, de annak sincs nagy jelentősége, ha ez elmarad. A lengyelek tárgyalási stílusa inkább tartózkodó, ez ne riassa el: a testbeszéd hiánya semmiképpen sem jelzi az érdeklődés hiányát.

És még egy utolsó jó tanács: ne hívja a lengyeleket kelet-európainak. Ők határozottan Közép-Európához tartoznak.

## 9 Válasszon megfelelő fizetési biztosítékot...

...de azért maradjon versenyképes. Számos módon be tudja biztosítani a lengyel vevő részéről a fizetést, habár némelyik módszer időigényes és költséges lehet, továbbá könnyen elriaszthatja a potenciális vevőt, főleg, ha a többi szállító kevesebb biztosítékkal is beéri.

A biztosíték formája lehet kezességvállalás (poręczenie) az ügyfél társától, anyavállalatától vagy más kezességvállalótól, akit a szállító hitelképesnek tart; bankgarancia (gwarancja bankowa); hitelbiztosítási fedezet (gwarancja ubezpieczeniowa) és bejegyzett zálogjog (zastaw rejestrowy). Különösen B2B üzleti tranzakciók esetén megszokott a váltó (weksel) használata – különösen a biankó váltó (weksel in blanco) – vagy a követelés átruházása (przelew wierzytelności).

Ne feledje: a poręczenie (kezességvállalás) esetén feltétlenül biztosítani kell, hogy a hozzá kapcsolódó szállítási szerződés jogszerű legyen, mivel annak érvényessége a

végrehajthatóság feltétele. A gwarancja bankowa (bankgarancia) olyan költséges lehet, hogy csak nagy értékű szerződések esetén jöhet szóba. A zastaw rejestrowy (bejegyzett zálogjog) nagy adminisztrációs terhet jelent, de megfelelő lehet olyan könnyen nyomon követhető áruknál, mint például a nehézgépek.

A tulajdonjog fenntartása rendelkezés védelmet jelenthet ingóságokról szóló adásvételi szerződésekben, különösen a vevő fizetésektelenné válása esetére, de a rendelkezés csak akkor hatályos, ha az eladó fel tudja mutatni, hogy a vevő ellenjegyezte a rendelkezést: a rendelkezésnek a szerződés általános feltételeibe történő foglalása önmagában nem elegendő.

Bármilyen formájú biztosíték mellett is döntenek, azt a szállítói szerződésben világosan meg kell határozni, hogy a felek fizetési kötelezettségeit illetően semmiféle kétely ne maradjon.

“a tulajdonjog  
fenntartása  
biztonságot  
adhat”

## 10 Első a biztonság - védje meg értékesítési bevételét

Ha minden elvárható intézkedést megtettek az értékesítés sikeres lebonyolítása érdekében, viszont az áruk kiszállítása és a szolgáltatások teljesítése hitelnyújtással történik, a nemfizetés kockázata mindig ott lebeg: akár a vevő fizetési képtelensége, akár más, az értékesítést megakadályozó külső tényezők miatt.

Emiatt bölcs dolog a hitelezett értékesítést az Atradius által kínált hitelbiztosítással védeni. Ilyen értelemben nem csupán „biztosításról”

van szó, hiszen egy jónevű hitelbiztosító ebben az esetben jóval többet nyújt annál. A biztosító az értékesítést megelőzően ellenőrzi a vevő pénzügyi helyzetét, hitelképességét, és nemfizetés esetén megpróbálja behajtani a tartozást – elsősorban a hosszadalmas, költséges jogi utat mellőző, békés peren kívüli megegyezéssel. A megegyezés békés módja megelőzheti azt is, hogy az egyébként értékes üzleti kapcsolat egy egyszeri tartozás miatt tönkremenjen.

## A hitelbiztosítás a megismerés legbiztonságosabb módja

„Lengyelország sok szempontból kiérdemli a külföldi vállalkozások figyelmét” – mondja Pawel Szczepankowski, az Atradius Lengyelországi felelős országmenedzsere – „de, mint minden piacon, itt sem mellőzhető a lengyel vevők hitelképességének vizsgálata és nyomon követése.”

A lengyel piacot kis- és középvállalkozások jelenléte határozza meg, akik közül sokan jogi kötelezettségük ellenére sem teszik közzé pénzügyi eredményeiket. Az Amber Gold féle botrány nagyon jól mutatja, mi történhet: a cég tovább folytatta a kereskedelmi tevékenységet

annak ellenére, hogy a Lengyel Pénzügyi Felügyelet feketelistára tette, és 2012-ben úgy ment tönkre, hogy kisbefektetőknek mintegy 163 millió zloty (40 millió euró) összeggel tartozott.

„Egy olyan hitelbiztosító társaság szolgáltatásainak igénybevételével, mint az Atradius, tudja ügyfelei pénzügyi helyzetét legbiztosabban felmérni” – magyarázza Szczepankowski. „Mi hozzáférünk olyan pénzügyi információkhoz is, amelyek a szállító részére nem feltétlenül könnyen állnak rendelkezésre, ez pedig biztosítási szakértelmünkkel társulva azt jelenti, hogy ügyfeleinknek pontos értékelést tudunk nyújtani leendő vevőikről.”



Kövessen bennünket a közösségi oldalakon:



Az Atradius köszönetét fejezi ki a DLA Piper nemzetközi jogi tanácsadó cégnek a jelentés elkészítésében nyújtott segítségéért.

Copyright Atradius NV 2013

#### Atradius jogi nyilatkozat

A jelentés pusztán tájékoztató jellegű, nem tekinti céljának, hogy az olvasóknak bárminemű konkrét tranzakciót, befektetést vagy stratégiát ajánljon. Az olvasóknak a közölt információk megismerése után önállóan kell üzleti vagy más jellegű saját döntést hozniuk. Mindent megtettünk annak garantálása érdekében, hogy a jelentésben szereplő információk megbízható forrásokból származzanak, ugyanakkor az Atradius nem vállal felelősséget az esetlegesen előforduló hibák vagy hiányosságok, sem az információk felhasználásával kapott eredmények tekintetében. A jelentésben szereplő valamennyi információ az itt közölt formában értendő, semmilyen kifejezett vagy hallgatólagos garanciát nem vállalunk azok teljességére, pontosságára, időszerűségére, vagy a használatukkal kapható eredményekre vonatkozóan. A jelentésben szereplő információkra hagyatkozva meghozott döntésért vagy cselekedetért, vagy bármely következményes, különleges vagy hasonló kárért sem az Atradius, sem annak kapcsolódó társaságai és vállalatai, sem azok partnerei, ügynökei és alkalmazottai nem vállalnak semminemű felelősséget, sem ön, sem más felé, akkor sem, ha az adott kár eshetőségére felhívtuk a figyelmet.