

Polskie inwestycje bezpośrednie w Wielkiej Brytanii

PERSPEKTYWA ŚRODKOWOEUROPEJSKA



PLATNA WSPÓŁPRACA:



**PROUD
TO SUPPORT**



Warszawa, październik 2025

Użyte fotografie pochodzą z portalu unsplash.com

**PROUD
TO SUPPORT**



Spis treści

Słowo wstępne: Ambasada Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej	4
Słowo wstępne: Bank Gospodarstwa Krajowego	5
Polska wchodzi do gry w Wielkiej Brytanii	6
1 Europa Środkowo-Wschodnia: rosnący w siłę partner gospodarczy Wielkiej Brytanii. Jak na tle krajów regionu wypada Polska?	10
2 Polskie firmy w Wielkiej Brytanii: trendy rozwojowe, wiodące obszary działalności	34
3 Klimat inwestycyjny na Wyspach: dlaczego Wielka Brytania to tak atrakcyjny kierunek ekspansji kapitałowej?	48
4 Wsparcie systemowe: na jaką pomoc ze strony kluczowych instytucji mogą liczyć firmy inwestujące w Wielkiej Brytanii?	66
5 Aspekty biznesowo-kulturowe: na co szczególną uwagę powinny zwracać firmy planujące ekspansję na rynku brytyjskim?	90

Słowo wstępne: Ambasada Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej w Polsce



Ambasada
Brytyjska

Dynamika rozwoju polskiej gospodarki, której skumulowany PKB przekroczył w tym roku symboliczny próg biliona dolarów, jest źródłem podziwu dla całego świata. Przewiduje się, że będzie to jedna z najszybciej rosnących gospodarek krajów europejskich w nadchodzących 3 latach. W ciągu ostatniej dekady polskie firmy nie tylko umocniły swoją pozycję na rynku krajowym, ale również znacząco rozszerzyły swoją obecność na rynkach międzynarodowych. Cieszy mnie szczególnie, że Wielka Brytania stała się jednym z kluczowych kierunków tej ekspansji.

Coraz więcej polskich firm wybiera Wielką Brytanię jako strategiczną bazę dla innowacji, ekspansji i globalnego rozwoju. Od logistyki i produkcji po technologie i sektor hotelarski – polskie przedsiębiorstwa wnoszą istotny wkład w brytyjską gospodarkę, tworząc tysiące miejsc pracy i wzbogacając lokalne społeczności. InPost, Press Glass, TeleFonika Kable, Wielton, Polcom i LPP to tylko niektóre z firm, które na stałe wpisały się w krajobraz biznesowy Wielkiej Brytanii.

Tylko w 2024 roku Departament Biznesu i Handlu (DBT) wsparł 25 projektów inwestycyjnych z Polski. Projekty te przyczyniły się do utworzenia lub zabezpieczenia ponad 6700 miejsc pracy. To część szerszego trendu – w przedziale lat 2019-2024 w Wielkiej Brytanii zainwestowały łącznie 132 polskie firmy, tworząc na miejscu ponad 9600 miejsc pracy.

Wielka Brytania oferuje polskim inwestorom atrakcyjne warunki: przejrzysty system prawny, konkurencyjne ulgi podatkowe, światowej klasy talenty oraz nieograniczony dostęp do rynków globalnych. Niezależnie od tego, czy chodzi o inwestycje typu greenfield, fuzje i przejęcia, czy rozwój startupów – polskie firmy dynamicznie rozwijają się w brytyjskim środowisku biznesowym.

Wzrost gospodarczy jest centralnym priorytetem rządu Wielkiej Brytanii premiera Sir Keira Starmera. Ogłoszona niedawno nowoczesna strategia przemysłowa, oferuje konkretne instrumenty wsparcia dla biznesu – w tym inwestorów zagranicznych – przyczyniając się do zrównoważonego, inkluzywnego i bezpiecznego rozwoju. Międzynarodowe partnerstwa, zwłaszcza z zaufanymi sojusznikami, takimi jak Polska są kluczowe dla realizacji tej wizji.

Niniejszy raport ukazuje siłę naszych dwustronnych relacji oraz rosnącą rolę polskich przedsiębiorstw w kształtowaniu przyszłości gospodarczej Wielkiej Brytanii i Polski. Gratuluję wszystkim polskim firmom, które znalazły się w tym zestawieniu, oraz dziękuję Bankowi Gospodarstwa Krajowego za ich znakomitą pracę na rzecz wspierania międzynarodowej wymiany handlowej.

Razem budujemy innowacyjną i dostatnią przyszłość.



Melinda Simmons DCMG
Ambasador Brytyjska w Polsce

Polskę i Wielką Brytanię łączy więź oparta na wspólnych wartościach i doświadczeniach współpracy. Tak jak w najtrudniejszych momentach historii XX wieku staliśmy ramię w ramię, tak i dziś ważnym obszarem naszego partnerstwa jest bezpieczeństwo. Jednocześnie coraz intensywniej rozwijamy współpracę gospodarczą, budując między naszymi narodami mosty oparte na fundamentach przedsiębiorczości i wzajemnego zaufania. Łączy nas również liczna i aktywna społeczność polska w Wielkiej Brytanii, która odgrywa wiodącą rolę w umacnianiu więzi ekonomicznych.

Te więzi znajdują dziś wyraz przede wszystkim w rosnącej wymianie handlowej – w 2024 roku wartość polskiego eksportu do Wielkiej Brytanii sięgnęła 18,5 mld euro, co oznacza wzrost o ponad 50% w ciągu dekady. Polska odnotowuje trwałą i rosnącą nadwyżkę w handlu z Wielką Brytanią – w 2024 roku przekroczyła ona 14,5 mld euro. Coraz większą rolę obok tradycyjnych sektorów takich jak żywność, odgrywają branże nowoczesnej gospodarki: maszyny i urządzenia przemysłowe, elektronika i motoryzacja.

Potencjał współpracy nie ogranicza się jednak do handlu. Szansą są tutaj inwestycje – bezpośrednia obecność polskich przedsiębiorstw na rynku brytyjskim, tworzenie miejsc pracy oraz udział w globalnych łańcuchach wartości. Raport, który mają Państwo przed sobą, analizuje nie tylko skalę i strukturę polskich inwestycji, lecz także ich znaczenie w szerszym kontekście. Polska to modelowy przykład sukcesu gospodarczego ostatnich 30 lat. Jednak nie możemy spocząć na laurach. Konkurencja z innymi rynkami wymaga od polskich przedsiębiorców dywersyfikacji branżowej i geograficznej. Jednym z atrakcyjnych dla nich kierunków jest właśnie Wielka Brytania, która oferuje stabilne otoczenie instytucjonalne, bogate możliwości sektorowe i dostęp do międzynarodowych rynków. Mogłoby się wydawać, że Brexit negatywnie wpłynął na nasze wzajemne stosunki gospodarcze. Nic bardziej mylnego. Jak pokazują dane NBP, od 2015 roku, a więc przed wyjściem Brytyjczyków z UE, do 2024 roku polskie inwestycje bezpośrednie na Wyspach wzrosły o 146%, a brytyjskie w Polsce – o 100%. Wyzwaniem pozostaje różnica w wartości tych przedsięwzięć (2,5 mld euro do 18,3 mld euro), która daje ponad 7-krotną przewagę Brytyjczykom. To pokazuje, jak duża jest przestrzeń do dalszej ekspansji polskich przedsiębiorstw.

Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK), jako polski bank rozwoju, wspiera przedsiębiorców w ich ekspansji. Zapewniamy im nie tylko ekspercką wiedzę, oferujemy też gwarancje oraz finansowanie – również w formie inwestycji kapitałowych. W tej publikacji znajdziecie Państwo kilka przykładów projektów, które zrealizowaliśmy z polskimi przedsiębiorcami na Wyspach. Niemniej z perspektywy rozwoju gospodarczego Polski i działalności BGK szczególnie ważne są inwestycje w innowacje. Mam tu na myśli takie sektory jak AI, uczenie maszynowe, robotyzacja, biotechnologia, czy tzw. technologie podwójnego zastosowania, w tym drony, satelity i radary. To te branże w największym stopniu kształtują gospodarkę przyszłości, a polski biznes stale zwiększa w nich swoją obecność. Widać to było chociażby na konferencji London Tech Week 2025 – jednej z największych imprez technologicznych w Wielkiej Brytanii. Zjawiło się na niej blisko 200 polskich firm i była to tam najliczniejsza reprezentacja zagraniczna.

Jestem przekonany, że wnioski i rekomendacje zawarte w raporcie okażą się wartościowym źródłem wiedzy dla przedsiębiorców, decydentów i wszystkich, którzy dostrzegają w relacjach polsko-brytyjskich szansę na rozwój. Wspólnie możemy budować przestrzeń dla nowych projektów, które będą służyć zarówno polskiemu, jak i brytyjskiemu obywatelom.



Jarosław Dąbrowski
Członek Zarządu
Bank Gospodarstwa Krajowego

Polska wchodzi do gry w Wielkiej Brytanii

Nowa mapa inwestycji po Brexicie

Brexit był dla wielu firm w Europie momentem niepewności, ale dla przedsiębiorstw z Europy Środkowo-Wschodniej - zwłaszcza z Polski - okazał się również impulsem do wejścia na rynek brytyjski. Wielka Brytania jest trzecim największym na świecie odbiorcą bezpośrednich inwestycji zagranicznych, z zasobem BIZ wartym ponad 3,3 bln USD, co stanowi aż 6,4% globalnego wolumenu.

Rząd w Londynie realizuje nową strategię *UK's modern Industrial Strategy*, która stawia m.in. na zaawansowaną produkcję, czystą energię, obronność, cyfryzację, kreatywne przemysły i usługi profesjonalne. To otwarte drzwi dla firm, które potrafią zaoferować innowacje, technologie, kompetencje, przede wszystkim zaś determinację w dążeniu do rozwoju. Jak pokazują dane, polskie przedsiębiorstwa coraz częściej odpowiadają na to wezwanie.

Polska regionalnym liderem inwestycji w Wielkiej Brytanii

Na tle całego regionu Polska wyraźnie wysuwa się na pozycję lidera. W latach 2020-2025 aż połowa wszystkich projektów inwestycyjnych z Europy Środkowo-Wschodniej w Wielkiej Brytanii pochodziła z Polski, a dwa na trzy nowe miejsca pracy utworzone przez inwestorów z tego regionu - były dziełem polskich firm. Od 2019 roku polskie przedsiębiorstwa zrealizowały na rynku brytyjskim 132 projekty, dając zatrudnienie prawie 9,6 tysiącom osób. Skala jest coraz większa – tylko w latach 2024-2025 przybyło aż 6,7 tys. nowych etatów.

Co więcej, na koniec 2024 roku wartość skumulowanych polskich inwestycji w Wielkiej Brytanii osiągnęła rekordowy poziom

10,5 mld PLN. Stanowi to już 6,4% całego portfela polskich BIZ na świecie, co daje trzecie miejsce w rankingu lokalizacji - po Luksemburgu i Czechach. Tylko od 2019 roku aktywa te wzrosły o około 6 mld PLN, co pokazuje dynamikę i konsekwencję polskich inwestorów. Trend ten dodatkowo wzmacnia wsparcie ze strony instytucji brytyjskich, takich jak Department for Business and Trade (DBT), jak również polskich instytucji obsługujących rodzime firmy na rynkach zagranicznych, takich jak BGK, KUKE czy PAIH.

W jakich sektorach inwestujemy i co oferujemy?

Firmy z regionu wchodzi do Wielkiej Brytanii głównie tam, gdzie istnieje realna nisza i lokalny popyt. Najwięcej projektów pochodzi z sektora IT i usług cyfrowych - stanowią one jedną czwartą wszystkich przedsięwzięć, realizowanych w UK przez firmy z krajów CEE, a polskie firmy doceniane są m.in. za ich kompetencje w outsourcingu i szybkość budowania zespołów. Doświadczenia polskich inwestorów pokazują, że dla skutecznego rozwoju w Wielkiej Brytanii kluczowe jest „bycie na miejscu”, budowanie relacji i szybka reakcja na potrzeby klientów.

Drugim filarem jest sektor infrastruktury, transportu i ochrony środowiska, który skupia około 15% projektów firm z regionu, ale też niemal połowę wszystkich nowych miejsc pracy tworzonych przez tych inwestorów. Polskie przedsiębiorstwa, dzięki doświadczeniu i kompetencjom zdobytym na przestrzeni dwóch dekad członkostwa Polski w UE, mają tu przewagę konkurencyjną.

Trzecim obszarem są technologie medyczne, farmaceutyczne i biotechnologiczne. Choć odpowiadają one za niespełna 10% projektów

z regionu CEE, to ich znaczenie rośnie, co nie powinno dziwić - Wielka Brytania jest bowiem europejskim centrum innowacji w dziedzinie ochrony zdrowia. Równolegle polskie inwestycje rozwijają się w usługach biznesowych, sektorach kreatywnych, fintech czy niektórych gałęziach przetwórstwa przemysłowego (w tym m.in. motoryzacji).

Brytyjskie okno możliwości

Wielka Brytania to rynek wymagający, ale równocześnie chłonny i otwarty na współpracę. Polskie przedsiębiorstwa cieszą się na nim coraz lepszą opinią, będąc docenianymi za jakość wykonania, elastyczność kosztową oraz gotowość do skalowania projektów. Brytyjczycy cenią również zdolność polskich zespołów do szybkiego wdrażania innowacji i utrzymywania wysokiej jakości usług.

Co więcej, bliższe relacje bilateralne i sytuacja geopolityczna sprzyjają pogłębianiu więzi gospodarczych. Zarówno Polska, jak i Wielka Brytania otwierają się na nowe pola współpracy po Brexicie. Londyn aktywnie poszukuje partnerów zdolnych wspierać strategiczne obszary gospodarki, takie jak transformacja energetyczna, modernizacja infrastruktury czy cyfryzacja.

Sektory o największym potencjale rozwoju polskich inwestycji w UK

Patrząc w przyszłość, można wskazać kilka obszarów, w których polskie inwestycje w Wielkiej Brytanii mają szczególnie duży potencjał rozwoju. Po pierwsze - zielona energetyka i technologie środowiskowe. Polska wkracza w szczytową fazę zielonej transformacji, co sprzyja budowaniu przez

polskie firmy unikalnych kompetencji w tym obszarze. Tymczasem Wielka Brytania stawia na zrównoważony rozwój, przeznaczając olbrzymie kwoty na inwestycje w OZE czy dekarbonizację przemysłu.

Po drugie - cyfryzacja: doświadczenia z globalnych centrów usług i IT dają polskim firmom naturalną przewagę w budowaniu rozwiązań software'owych dla brytyjskiego sektora finansowego, zdrowotnego czy publicznego. Dla polskich startupów technologicznych Wielka Brytania jest wprost wymarzone miejsce do rozwoju, oferując cały ekosystem z łatwym dostępem nie tylko do tamtejszego rynku, ale też przepływu wiedzy i alternatywnego finansowania.

Po trzecie - usługi profesjonalne i biznesowe: polskie kancelarie, firmy doradcze i centra BPO już dziś wchodzą do UK, oferując atrakcyjną relację jakości do ceny.

Nie można również zapominać o przemyśle. Polska przez lata dynamicznie rozwijała tę część gospodarki, dołączając do grona największych eksporterów w UE. Część polskich firm dorosła już do roli inwestorów zagranicznych i aktywnie szuka możliwości ekspansji. Wielka Brytania oferuje w tym zakresie nie tylko olbrzymi rynek, ale też dużą liczbę małych i średnich firm o unikalnych kompetencjach i kontaktach biznesowych.

Podsumowując, Wielka Brytania przestaje być jedynie celem eksportowym, a coraz bardziej staje się naturalnym kierunkiem inwestycji dla polskich firm. Polska ma wszelkie atuty ku temu, by w najbliższych latach ugruntować swoją pozycję najważniejszego partnera UK w regionie i zbudować zupełnie nową jakość we wzajemnych relacjach gospodarczych.



Kluczowe statystyki



10,5 mld PLN



Skumulowana wartość polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w UK (2024)

Trzeci najważniejszy kierunek polskich BIZ

6,4%

Udział Wielkiej Brytanii w całkowitych bezpośrednich inwestycjach zagranicznych polskich firm (2024)
+1,5 punktu proc. vs. 2019

+5,8 mld PLN



Wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych polskich firm w UK pomiędzy 2019 a 2024 rokiem

Trzeci wynik wśród wszystkich rynków zagranicznych

103

Projekty inwestycyjne polskich firm w Wielkiej Brytanii w latach 2020-2025

50% wszystkich projektów firm z regionu CEE

9,3 tys.



Nowe miejsca pracy utworzone w ramach projektów inwestycyjnych polskich firm w UK (2020-2025)

68% łącznej liczby miejsc pracy utworzonych przez firmy z CEE

2,3%

Udział Polski w łącznej liczbie nowych miejsc pracy utworzonych przez firmy zagraniczne realizujące projekty inwestycyjne w UK (2019-2025)

#11 pozycja wśród wszystkich państw-inwestorów

Źródło danych: Narodowy Bank Polski, Department for Business and Trade





1

Europa Środkowo-Wschodnia:

rosnący w siłę partner gospodarczy Wielkiej Brytanii.
Jak na tle krajów regionu wypada Polska?

1

Rosnący potencjał gospodarczy państw Europy Środkowo-Wschodniej podnosi ich rangę jako partnera handlowego UK

Porównanie wybranych wielkości charakteryzujących Wielką Brytanię i kraje CEE-11



+67%

PKB nominalne



+13%

PKB per capita



2,4x

Eksport towarów



+82%

Eksport usług



2

Wzrasta zwłaszcza ich znaczenie jako dostawcy towarów i usług na rynek brytyjski

Eksport krajów CEE-11⁽¹⁾ na Wyspy

Udział krajów CEE-11⁽¹⁾ w brytyjskim imporcie

45,6 mld EUR

25,5 mld USD

6,7%

5,1%



W tym Polska

41%

Towary (2024)



33%

Usługi (2023)



2,4%

Towary (2024)



1,9%

Usługi (2023)



3

Rozpędu nabiera również ekspansja kapitałowa firm z regionu (zwłaszcza polskich) do Zjednoczonego Królestwa

Statystyki aktywności inwestorów z krajów CEE-11⁽¹⁾ w Wielkiej Brytanii w latach 2020-2025

Polskie inwestycje w Wielkiej Brytanii

204

13 797

10,5 mld PLN

Skumulowana wartość



W tym Polska

50%

Liczba projektów



68%

Nowe miejsca pracy



6,8%

Udział UK w łącznych BIZ⁽²⁾ polskich firm



Źródło danych: Eurostat, UNCTAD, International Trade Center, Department for Business and Trade, NBP

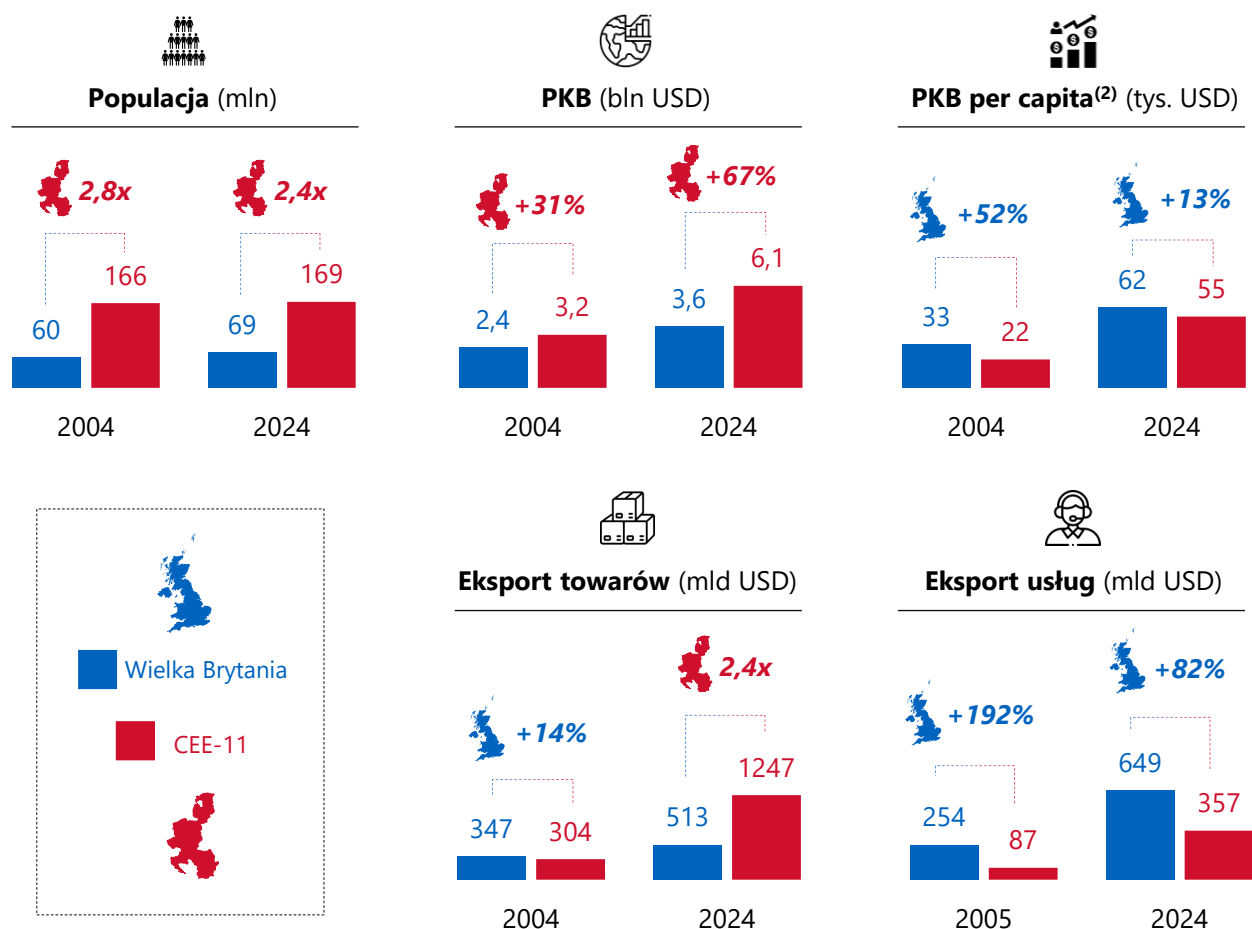
⁽¹⁾ Jedenaście państw regionu przynależących do Unii Europejskiej ⁽²⁾ Bezpośrednie inwestycje zagraniczne

1.1. Potencjał ekonomiczny: region CEE rośnie w siłę

20 lat członkostwa w UE uczyniło z państw Europy Środkowo-Wschodniej znaczącego partnera gospodarczego

Kiedy w 2004 r. pierwsze kraje Europy Środkowo-Wschodniej przystępowały do UE, cały region pod względem łącznego potencjału ekonomicznego, pomimo blisko trzykrotnie większej liczby ludności, tylko nieznacznie przewyższał gospodarkę brytyjską (w niektórych aspektach nawet jej ustępując). Dwie dekady później znajdują się one w zupełnie innym miejscu, będąc znacznie ważniejszym partnerem gospodarczym dla krajów zachodnich, w tym UK. Choć ich populacja od tego czasu niemal nie zmieniła się, łączny PKB uległ blisko podwojeniu i w 2024 r. był już

o około 2/3 większy niż Wielkiej Brytanii (+31% w 2004 r.). Mocno zmalał dystans pod względem PKB na 1 mieszkańca – w 2024 r. różnica wynosiła jedynie 13% (podczas gdy 20 lat wcześniej ponad 50%), co przekłada się na znacznie większy potencjał konsumpcyjny. 20 lat temu wszystkie 11 krajów członkowskich UE z regionu eksportowało towary o łącznej wartości mniejszej niż Wielka Brytania, podczas gdy obecnie niemal dwuipółkrotnie więcej. Znaczną przewagę (choć mniejszą niż w 2005 r.) Zjednoczone Królestwo utrzymało natomiast w eksporcie usług.



Rysunek 1. Porównanie wybranych agregatów i wskaźników makroekonomicznych Wielkiej Brytanii oraz państw CEE-11⁽¹⁾

Źródło danych: Międzynarodowy Fundusz Walutowy, UNCTAD

⁽¹⁾ Jedenaście państw regionu przynależących do Unii Europejskiej ⁽²⁾ z uwzględnieniem parytetu siły nabywczej (PPP)

1.2. Relacje handlowe: kraje regionu coraz ważniejszym dostawcą na rynek brytyjski

Kraje regionu w wymianie towarowej z Wielką Brytanią wykazują wyraźną nadwyżkę

Od początku stulecia relacje handlowe państw Europy Środkowo-Wschodniej z Wielką Brytanią notują niemal nieprzerwany, dynamiczny rozwój. W przypadku wymiany towarowej tempo nadają zwłaszcza eksporterzy z regionu, którzy konsekwentnie zwiększają wartość sprzedaży na brytyjskim rynku. Pomiędzy 2000 a 2024 r. wartość eksportu wyrobów na Wyspy państw Europy Środkowo-Wschodniej należących do UE (tzw. CEE-11) wzrosła ponad sześciokrotnie, w minionym roku sięgając rekordowego poziomu 45,6 mld EUR.

Eksport towarów w omawianym kierunku rozwijał się szczególnie intensywnie przed 2008 r., wykazując kilkunastoprocentową średnioroczną dynamikę wzrostu. Dodatkowym impulsem dla niego była akcesja ośmiu państw regionu do Unii Europejskiej i uzyskanie przez nie swobodnego dostępu do rynku brytyjskiego. Choć w kolejnych latach tempo wymiany handlowej wyraźnie spadło, to jednak sprzedaż na Wyspy wykazywała cały czas stabilny wzrost, odzwierciedlając zacieśniające się więzi gospodarcze.

Prawdziwą próbą dla eksporterów do Wielkiej Brytanii okazał się Brexit, który zbiegł się w czasie z burzliwym okresem pandemii COVID-19. Po dość silnej korekcie w 2020 r. (spadek o blisko 9% r/r), w kolejnych 4 latach sprzedaż producentów z Europy Środkowo-Wschodniej do Wielkiej Brytanii powróciła jednak na ścieżkę dynamicznego wzrostu, dodatkowo napędzanego trendami inflacyjnymi, osiągając średnioroczne tempo około 9%.

Nadganianie dystansu gospodarczego względem Europy Zachodniej przez kraje regionu skutkowało rosnącą dysproporcją w stosunku do przepływów towarów realizowanych w przeciwnym kierunku. U progu tysiąclecia Wielka Brytania wykazywała z omawianymi państwami Europy Środkowo-Wschodniej minimalnie dodatnie saldo handlowe. Tempo wzrostu importu z Wielkiej Brytanii było jednak przez cały analizowany okres wyraźnie niższe niż eksportu, a po opuszczeniu przez ten kraj Unii Europejskiej wykazywał on nawet tendencję spadkową.

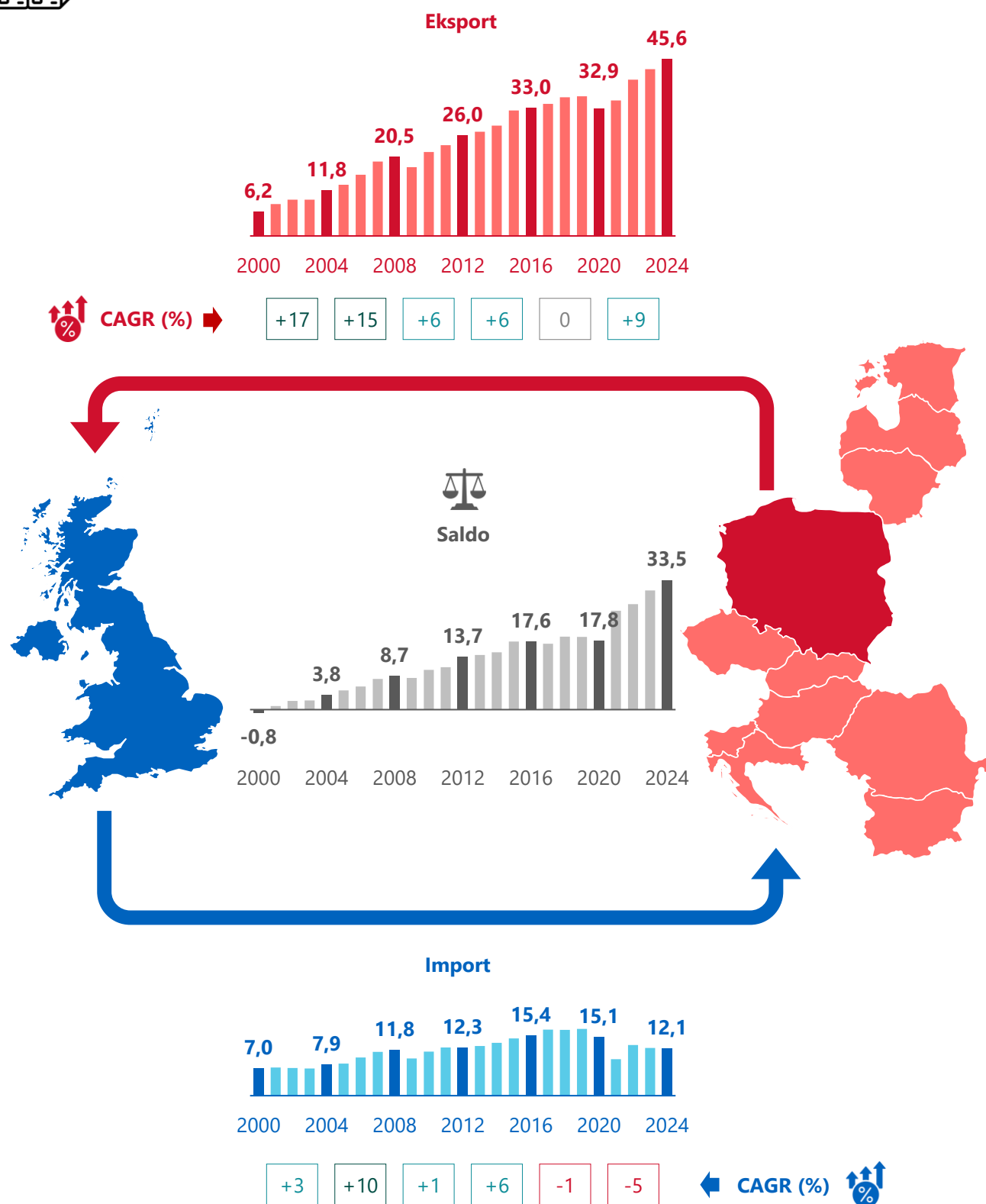
W efekcie, dodatni bilans handlu towarami ze Zjednoczonym Królestwem sięgnął w minionym roku najwyższego w historii poziomu 33,5 mld EUR. Dobrze odzwierciedla on charakter obecnych więzi handlowych pomiędzy krajami Europy Środkowo-Wschodniej a Wielką Brytanią, w których te pierwsze pełnią rolę coraz ważniejszych dostawców szerokiej gamy produktów przemysłowych, podczas gdy producenci z Wielkiej Brytanii koncentrują się na mniej licznych, często specjalistycznych i zaawansowanych technologicznie obszarach produktowych.

45,6 mld EUR
wyniosła wartość eksportu towarów z państw CEE-11 do Wielkiej Brytanii w 2024 roku.

Nadwyżka krajów regionu w tej relacji sięgnęła rekordowego poziomu
33,5 mld EUR



Handel towarami



Rysunek 2. Wartość wymiany towarowej pomiędzy krajami Europy Środkowo-Wschodniej⁽¹⁾ a Wielką Brytanią w latach 2000-2024 (mld EUR)

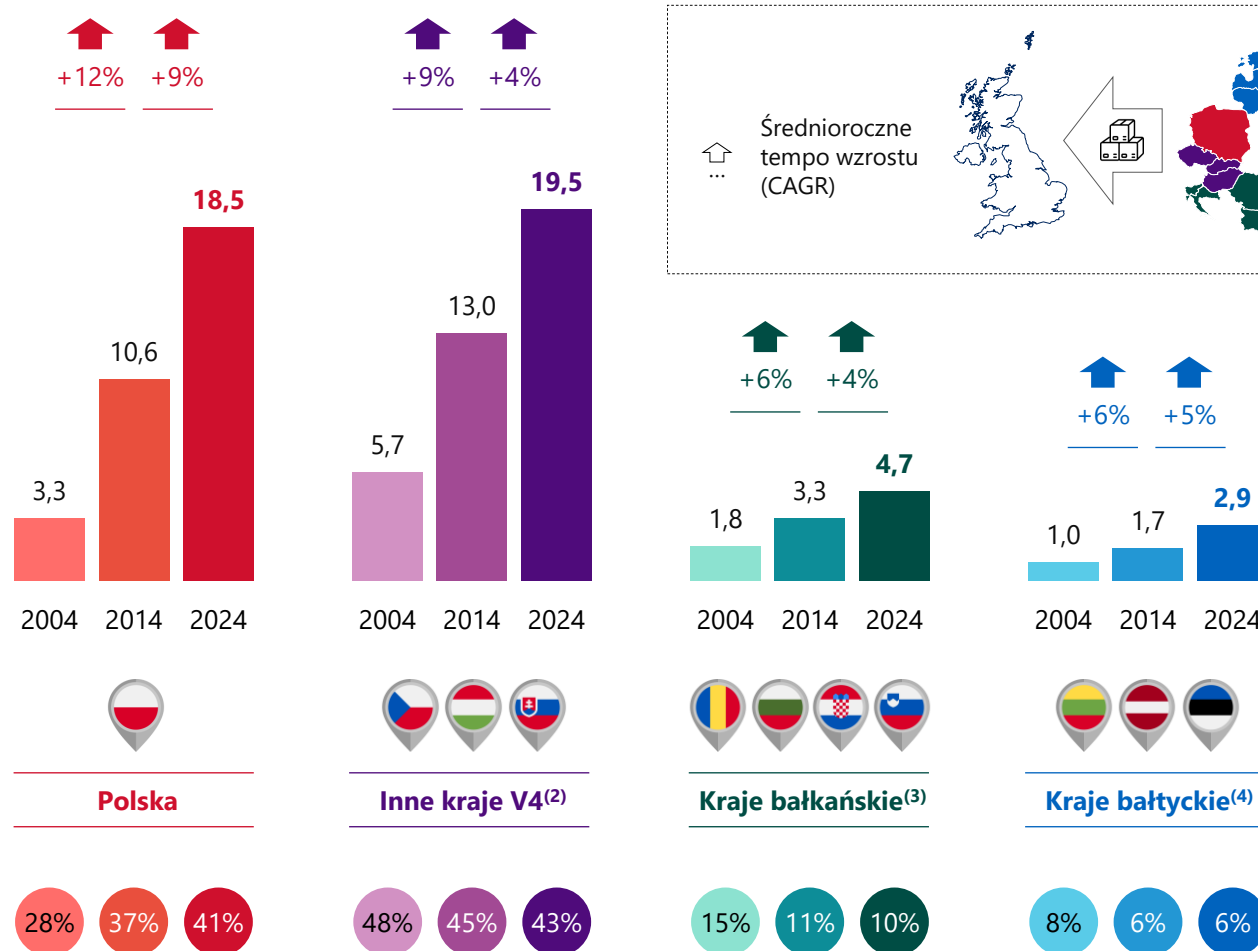
Źródło danych: Eurostat

⁽¹⁾ Jedenaście państw regionu przynależących do Unii Europejskiej

Polska lokomotywą regionalnego eksportu do Wielkiej Brytanii

Polska od lat nadaje ton wymianie handlowej państw regionu z Wielką Brytanią. Przez cały okres po akcesji do UE w 2004 roku polski eksport na Wyspy cechowała zdecydowanie najwyższa dynamika wzrostu spośród wszystkich państw CEE-11. W pierwszej dekadzie członkostwa we Wspólnocie jego średnioroczne tempo wyniosło aż 12%, by w kolejnej spowolnić tylko nieznacznie – do 9%. W przeciągu ostatnich 20 lat znacząco wzrósł

udział Polski w całkowitej wartości eksportu towarów z regionu na Wyspy. Podczas gdy w momencie rozszerzenia UE wynosił on około 28%, w ubiegłym roku przekraczał już poziom 40%. Wartość polskiego eksportu do Wielkiej Brytanii niemal dorównuje łącznej sprzedaży pozostałych państw Grupy Wyszehradzkiej i jest znacznie większy niż łączny eksport reszty państw UE z Europy Środkowo-Wschodniej.



Udział w łącznym eksporcie państw regionu do Zjednoczonego Królestwa

Rysunek 3. Eksport towarów z Europy Środkowo-Wschodniej do Wielkiej Brytanii – w podziale na grupy państw regionu, porównanie 2024, 2014, 2004 (mld EUR)

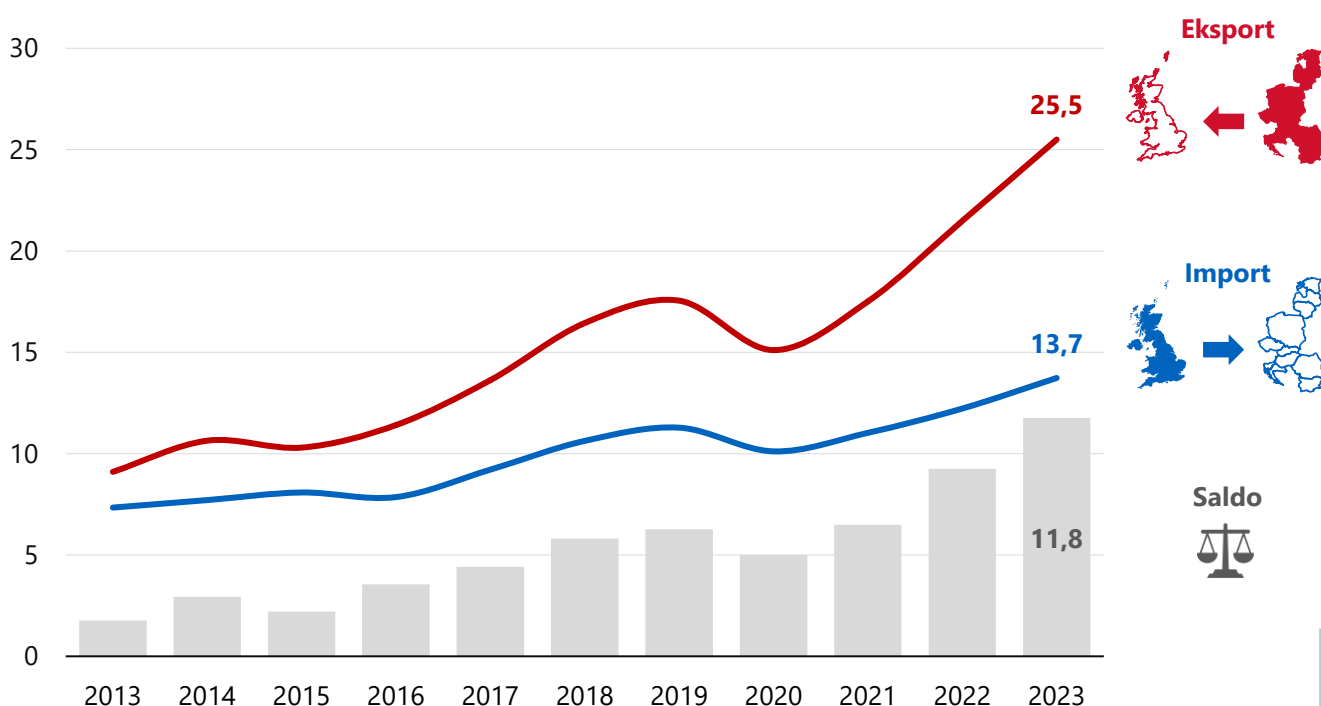
Źródło danych: Eurostat

⁽¹⁾ 11 państw CEE przynależących do UE ⁽²⁾ Czechy, Węgry, Słowacja ⁽³⁾ Rumunia, Bułgaria, Chorwacja, Słowenia ⁽⁴⁾ Litwa, Łotwa, Estonia

Ostatnie lata to także eksportowy boom w usługach

Obszarem zacieśniania relacji handlowych pomiędzy krajami CEE-11 a Wielką Brytanią są także usługi, w których państwa regionu – podobnie jak w przypadku towarów – stopniowo zwiększają swoją nadwyżkę handlową. Pod koniec poprzedniej dekady przekroczyła ona poziom 5 mld EUR. Pomiedzy 2013 a 2019 r. łączny regionalny eksport usług na Wyspy росł bardzo szybko, bo w średnim tempie aż 12% rocznie. Po nieuchronnej korekcie

trendu wzrostowego w 2020 r. (spadek sprzedaży usług na rynek brytyjski o 14% r/r), w krótkim czasie powrócił on na ścieżkę szybkiego rozwoju, w latach 2021-2024 osiągając średnią dynamikę na poziomie aż 14% rocznie. Dzięki temu w 2023 r. łączny eksport usług do Wielkiej Brytanii po raz pierwszy w historii przekroczył wartość 25 mld EUR, a dodatkowo saldo wymiany wspięło się na dwucyfrowy poziom (11,8 mld EUR).



Rysunek 4. Wymiana handlowa w obszarze usług pomiędzy krajami Europy Środkowo-Wschodniej a Wielką Brytanią w latach 2013-2023 (mld USD)

Źródło danych: Eurostat

(1) Jedenaście państw regionu przynależących do Unii Europejskiej

Polska wśród liderów wzrostu, mocne kraje bałkańskie

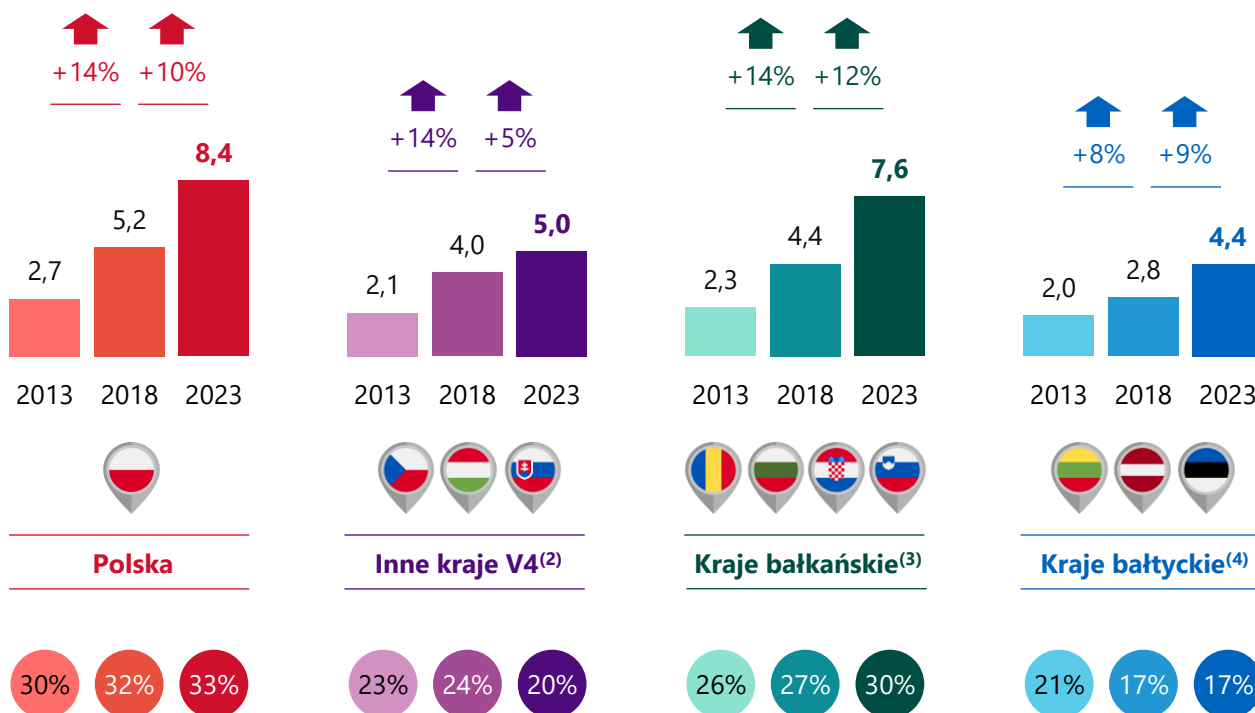
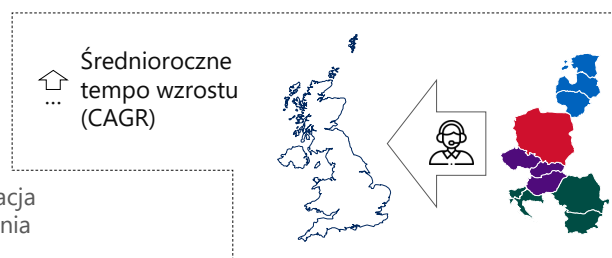
Polska także w obszarze usług wyróżnia się wysokim tempem wzrostu eksportu do Wielkiej Brytanii, które średniorocznie w latach 2013-2023 kształtowało się na dwucyfrowym poziomie. Zdecydowanie przoduje też wśród państw regionu pod względem jego

wartości – w 2023 r. był on o około 2/3 większy niż łączny eksport pozostałych państw Grupy V4, stanowił niemal dwukrotność eksportu przyciągających wiele zagranicznych startupów krajów bałtyckich oraz o około 10% przewyższał sprzedaż na Wyspy

Rysunek 5. Eksport usług z regionu⁽¹⁾ do Wielkiej Brytanii w podziale na grupy państw, 2013-2018-2023 (mld USD)

Źródło danych: Eurostat

(1) 11 państw CEE przynależących do UE (2) Czechy, Węgry, Słowacja
(3) Rumunia, Bułgaria, Chorwacja, Słowenia (4) Litwa, Łotwa, Estonia



----- Udział w łącznym eksporcie państw regionu do Zjednoczonego Królestwa -----

→ **12%**
średniorocznie rósł w latach 2013-2023
polski eksport usług do Wielkiej Brytanii

→ Polska odpowiada za około
33%
regionalnego eksportu usług do tego kraju

realizowaną przez kraje członkowskie z Bałkanów. Te ostatnie wyrastają na realnego konkurenta Polski w relacjach handlowych z Wielką Brytanią, w analizowanych latach, wykazując łącznie wyższą dynamikę wzrostu eksportu usług na ten rynek. Na szczególną uwagę zasługuje Chorwacja i Rumunia, których sprzedaż usług na rynek brytyjski rosła w omawianym 10-letnim okresie w średniorocznym tempie odpowiednio 18% i 15%. Z kolei wśród krajów bałtyckich zdecydowanie wyróżniała się Litwa, która notowała najwyższą dynamikę eksportu do Zjednoczonego Królestwa spośród wszystkich państw regionu (około 20% rocznie).

Pozycja państw regionu w brytyjskim imporcie towarów stale się umacnia. W usługach jest ona raczej stabilna.

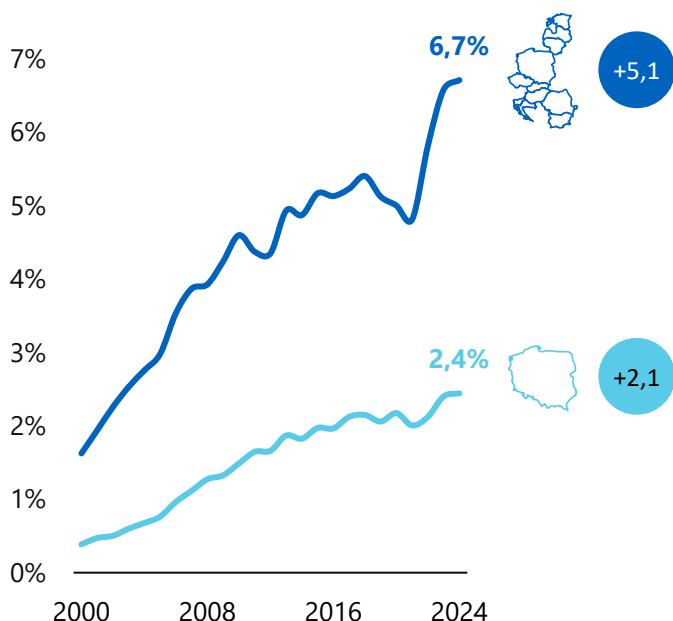
Znaczenie państw regionu dla Wielkiej Brytanii jako zaplecza produkcyjnego wielu towarów cały czas rośnie. W 2024 r. jedenaście środkowoeuropejskich krajów UE odpowiadało łącznie za niemal 7% wartości brytyjskiego importu. Od początku stulecia udział ten zwiększył się aż o ponad 5 punktów procentowych. Jak wspomniano, duży wkład w ten sukces mieli polscy eksporterzy, którzy odpowiadają za ponad 2% importu towarów na Wyspy, otwierając drugą dziesiątkę zestawienia największych dostawców zagranicznych na ten rynek. Na przełomie wieków udział ten wynosił tymczasem zaledwie 0,4%.

Przytoczone statystyki obrazują długą drogę, jaką kraje regionu przebyły w stosunkowo krótkim okresie, w trakcie którego stały się ważnym ogniwem łańcucha dostaw

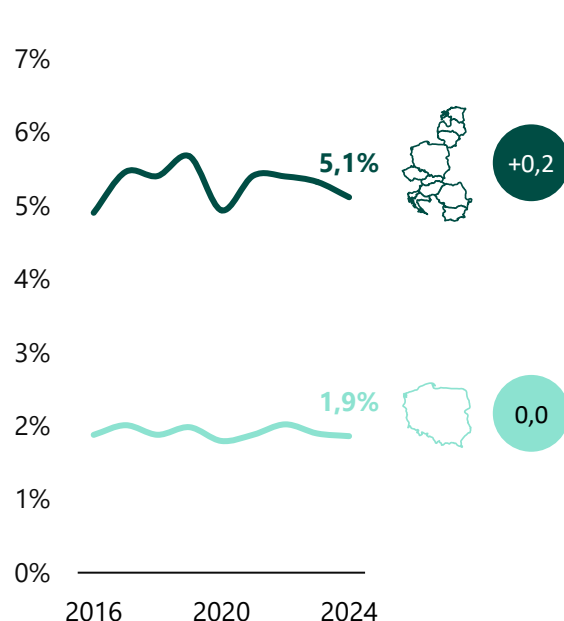
Wielkiej Brytanii w obszarze wielu nie tylko podstawowych, ale też bardziej zaawansowanych kategorii dóbr.

Mniejszą rolę dostawcy z Europy Środkowo-Wschodniej odgrywają w brytyjskim imporcie usług. W 2024 r. ich łączny udział nieznacznie przekraczał poziom 5%, z czego blisko 2% stanowił wkład Polski. Inaczej niż w wymianie towarowej, udziały te nie wykazywały jednak w ostatnich latach tendencji wzrostowej, a na poziomie całego importu z państw CEE-11 po 2019 r. notowano nawet ich delikatną erozję, choć konkretnie w przypadku Polski utrzymuje się on od dłuższego czasu na bardzo stabilnym poziomie. Brak postępów na tym polu oznacza, że wysoka dynamika regionalnego eksportu do Wielkiej Brytanii jest przede wszystkim zasługą silnego popytu importowego tego kraju.

 Towary



 Usługi



Rysunek 6. Udział krajów regionu⁽¹⁾ i Polski w brytyjskim imporcie towarów i usług

Źródło danych: UNCTAD, International Trade Center

⁽¹⁾ Jedenaście państw przynależących do Unii Europejskiej

Podstawę eksportu regionu na Wyspy stanowią dobra inwestycyjne, żywność i wyroby drzewno-meblarskie

Najważniejszą grupą towarową eksportowaną przez kraje Europy Środkowo-Wschodniej do Wielkiej Brytanii są wyroby motoryzacyjne, odpowiadające za około

¼ łącznej wartości sprzedaży w tym kierunku. Duże znaczenie w strukturze regionalnego eksportu na Wyspy mają również inne wyroby o przeznaczeniu inwestycyjnym (lub pośrednim w przypadku części), takie jak maszyny, elektronika czy urządzenia elektryczne (na wspomniane trzy kategorie przypada dalsze 30% sprzedaży). Ważnym towarem eksportowym regionu na rynek brytyjski są również artykuły spożywcze (11% udział) oraz meble i wyroby z drewna (6%).

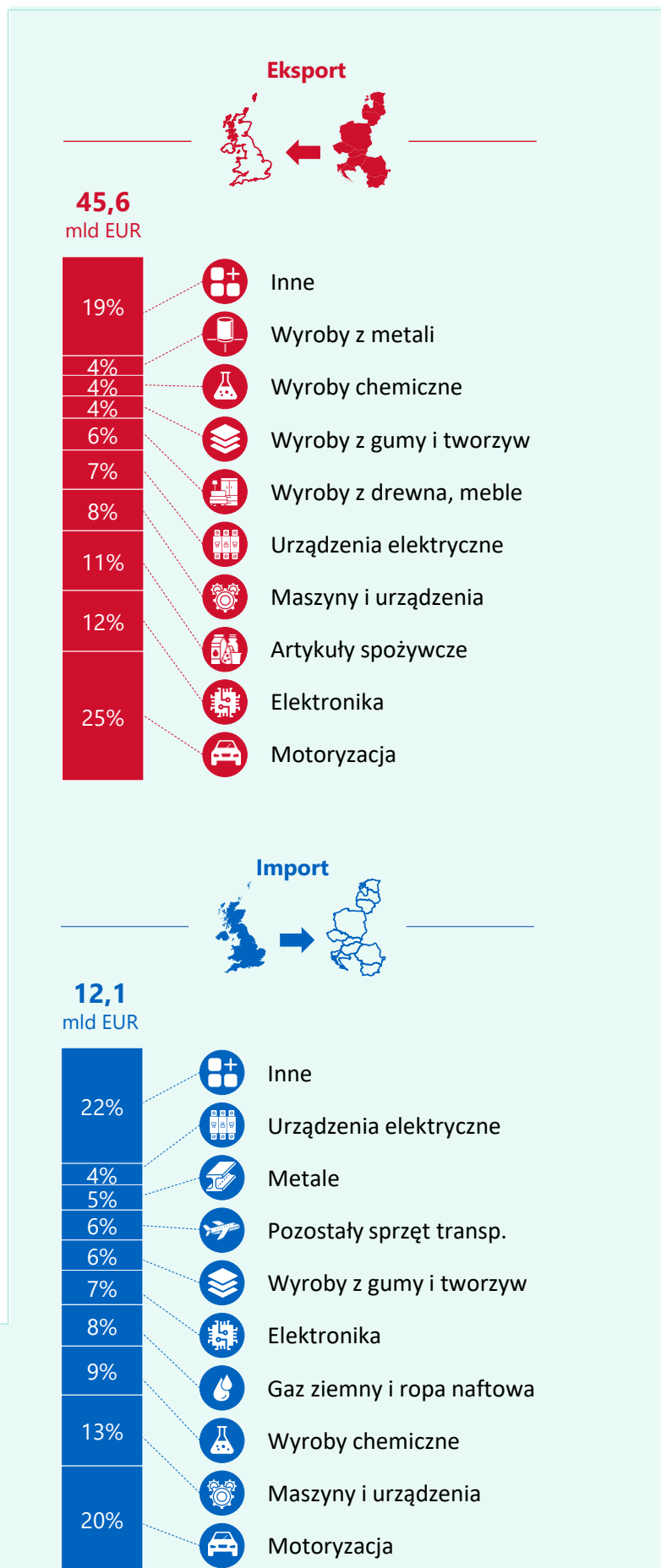
Okazuje się więc, że za znaczną część środkowoeuropejskiego eksportu do Wielkiej Brytanii odpowiadają branże charakteryzujące się wysokim poziomem technologicznym. Są to sektory, które w krajach regionu rozwinęły się przy dużym udziale kapitału zagranicznego, właśnie z myślą o zaopatrywaniu największych rynków Starego Kontynentu.

Nieco inna jest struktura importu państw CEE-11 ze Zjednoczonego Królestwa. Między innymi ważniejszą rolę niż w eksporcie odgrywają w nim wyroby chemiczne (9% udział przy zaledwie 4% w eksporcie), których baza produkcyjna jest w regionie dość słabo rozwinięta. Z tych samych względów większe znaczenie mają surowce energetyczne oraz pozostały sprzęt transportowy.

Rysunek 7. Struktura produktowa wymiany towarowej⁽¹⁾ między krajami Europy Środkowo-Wschodniej⁽²⁾ a Zjednoczonym Królestwem, dane za 2024 rok

Źródło danych: Eurostat

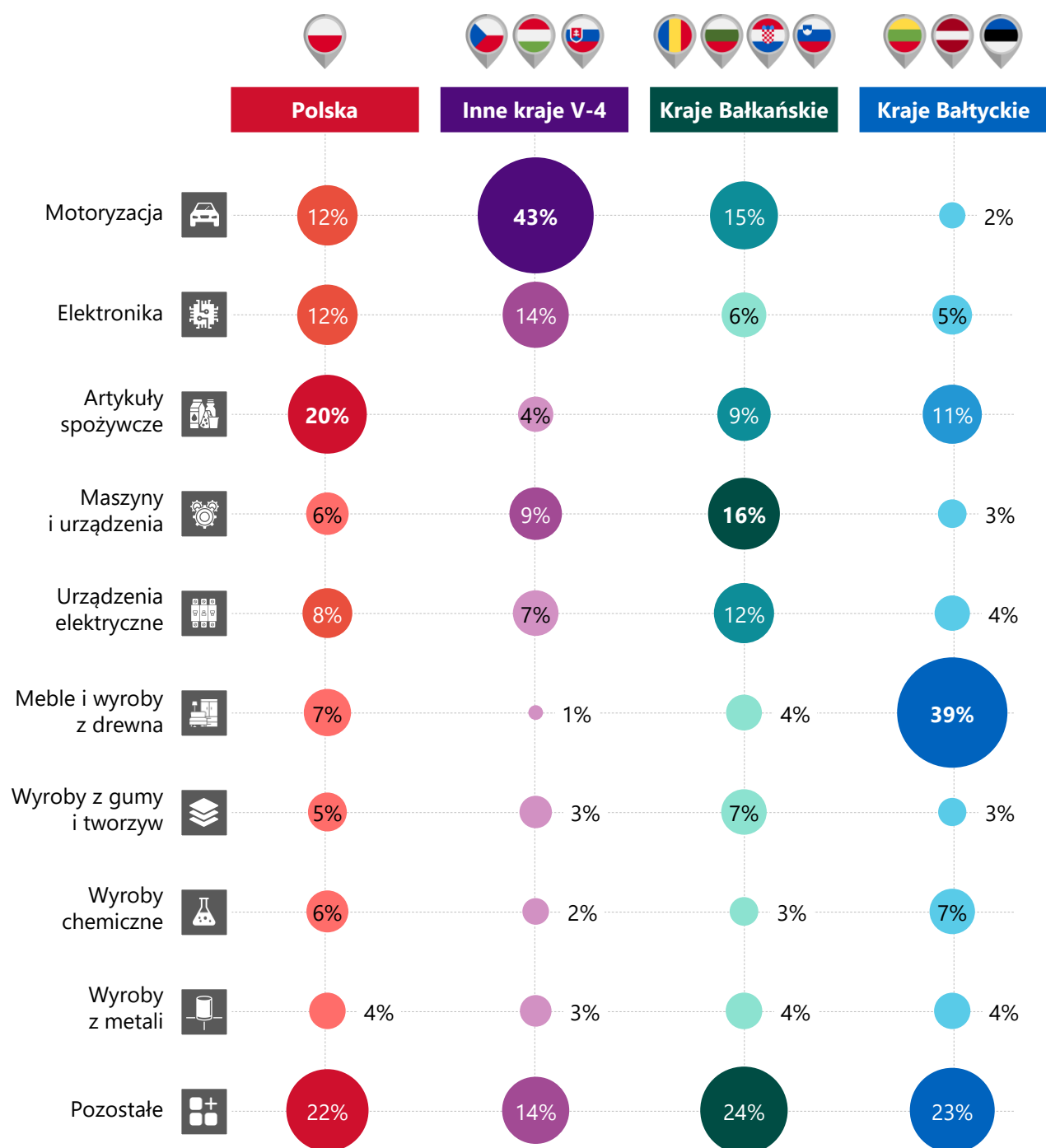
⁽¹⁾ Według klasyfikacji CPA 2.1 ⁽²⁾ 11 państw regionu przynależących do Unii Europejskiej



Polski eksport do Wielkiej Brytanii z wysokim udziałem wyrobów spożywczych

Struktura eksportu towarów na rynek brytyjski różni się w zależności od grup państw regionu. Polska charakteryzuje się szczególnie wysokim udziałem żywności (20%), która jest najważniejszą kategorią

produktową sprzedaży na Wyspy. W przypadku pozostałych krajów Grupy Wyszehradzkiej jest ona z kolei zdominowana przez motoryzację (aż 43% łącznego eksportu w 2024 r.), a także



Rysunek 8. Struktura produktowa eksportu towarów⁽¹⁾ z Europy Środkowo-Wschodniej⁽²⁾ do Wielkiej Brytanii w podziale na grupy państw regionu (2024)

Źródło danych: Eurostat

⁽¹⁾ Według klasyfikacji CPA 2,1 ⁽²⁾ Jedenaście państw przynależących do Unii Europejskiej

elektronikę, maszyny i urządzenia elektryczne (dalsze około 30%). Z kolei aż blisko 40% sprzedaży na rynek brytyjski realizowanej przez kraje bałtyckie koncentruje się w branży drzewno-meblarskiej (drugim najważniejszym sektorem eksportującym towary do Wielkiej

Brytanii jest branża spożywcza, posiadająca około 11% udział). Najbardziej zdywersyfikowana struktura produktowa eksportu na Wyspy (choć z akcentami przesuniętymi w stronę wyrobów motoryzacyjnych oraz maszyn i urządzeń) cechuje kraje bałkańskie.

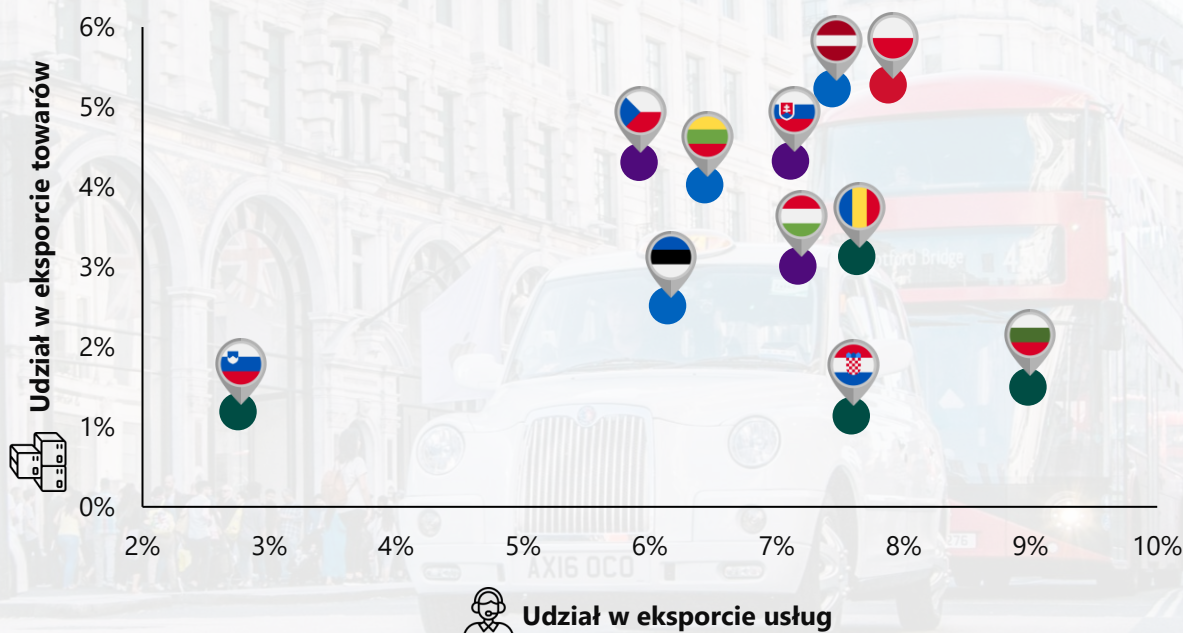


Polska polega na eksporcie do Wielkiej Brytanii mocniej niż którekolwiek z państw Europy Środkowo-Wschodniej

Wielka Brytania nie dla każdego z państw regionu odgrywa równie ważną rolę jako rynek eksportowy. Polska jest zaś tym z nich, które wykazuje największą zależność sprzedaży zagranicznej od tego kierunku. Zjednoczone Królestwo odpowiadało w 2024 roku za **5,3% łącznej wartości polskiego eksportu towarów** (najwyższy wynik w grupie porównawczej) **i aż blisko 8% eksportu usług**. Krajami o tylko nieznacznie niższym niż Polska udziale Wielkiej Brytanii w eksporcie zarówno towarów, jak i usług są Łotwa i Słowacja. Z kolei kraje bałkańskie (za wyjątkiem Słowenii) charakteryzuje szczególnie silna orientacja eksportu na rynek brytyjski w obszarze usług, a w przypadku Bułgarii udział Zjednoczonego Królestwa w łącznej sprzedaży zagranicznej jest najwyższy i wynosi około 8%.

Rysunek 9. Rola rynku brytyjskiego w łącznym eksporcie państw członkowskich UE z Europy Środkowo-Wschodniej, 2024

Źródło danych: UNCTAD, International Trade Center



W których obszarach zależność Wielkiej Brytanii od dostaw z krajów CEE-11 jest największa?

Relacje handlowe Wielkiej Brytanii z krajami Europy Środkowo-Wschodniej wykazują różną intensywność w przypadku różnych kategorii produktów czy usług. W niektórych obszarach jej zależność od importu z państw regionu jest naprawdę znacząca, a traktowane łącznie zaliczają się one do największych dostawców zaopatrujących tamtejszy rynek.

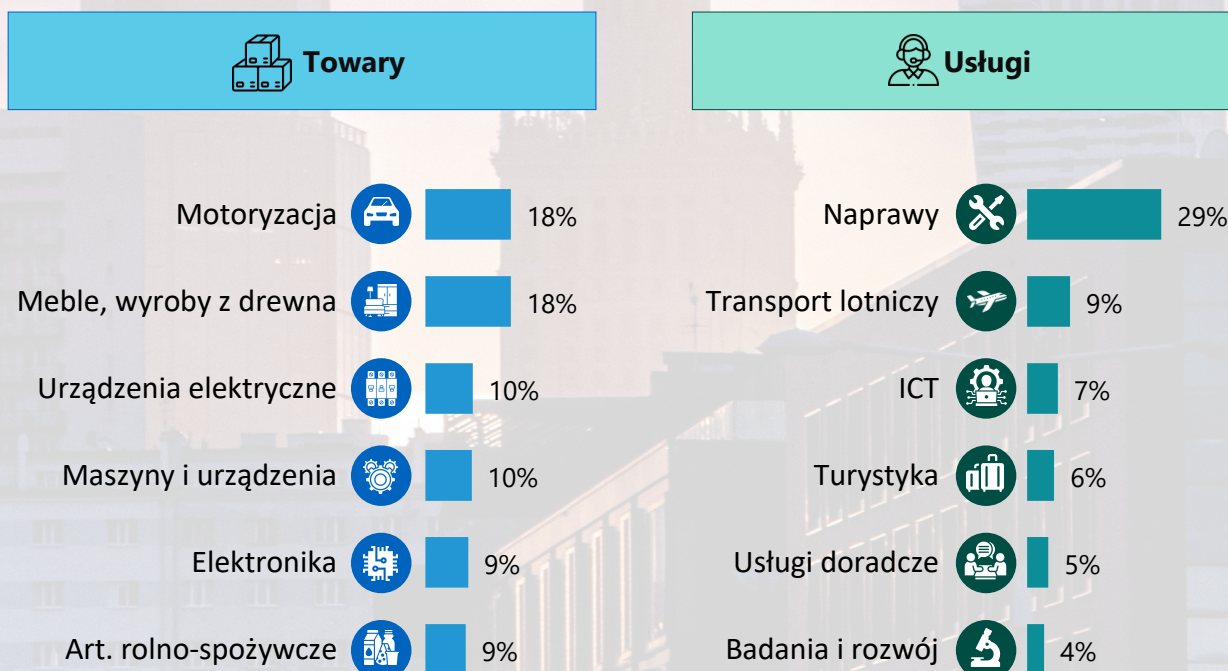
W wymianie towarowej na wyróżnienie zasługują zwłaszcza **motoryzacja oraz meble i wyroby z drewna**. W obu kategoriach kraje CEE-11 odpowiadają za blisko 1/5 całego importu Wielkiej Brytanii. W czterech kolejnych dużych grupach produktowych (maszyny, urządzenia elektryczne, elektronika oraz żywność) udziały eksporterów z Europy Środkowo-Wschodniej kształtują się na poziomie 9-10%.

Generalnie słabszą pozycję w dostawach na brytyjski rynek kraje CEE-11 mają w obszarze usług. Wyjątkiem są **naprawy i usługi konserwacyjne**, w przypadku których odpowiadają one za aż około 1/4 importu tego kraju. Państwa regionu są ponadto m.in. źródłem 9% wartości brytyjskiego importu usług transportu lotniczego oraz 7% pozyskiwanych z zewnątrz usług sektora informacji i komunikacji.

Rysunek 10. Kategorie towarów i usług o największym udziale dostawców z krajów CEE-11⁽¹⁾ w brytyjskim imporcie (2024)

Źródło danych: UNCTAD, International Trade Center

⁽¹⁾ Jedenaście państw regionu przynależących do Unii Europejskiej



1.3. Inwestycje: ekspansja kapitałowa na rynek brytyjski nabiera rozpędu

Skala inwestycji firm z Europy Środkowo-Wschodniej w Wielkiej Brytanii stopniowo wzrasta

Firmy z regionu nie zaliczają się do wiodących inwestorów na rynku brytyjskim, ponieważ do tej pory ich ekspansja zagraniczna generalnie rzadziej przybierała postać kapitałową, ograniczając się głównie do działalności eksportowej. Wszystkie państwa regionu wykazują wyraźnie niższą od średniej unijnej relację wartości bezpośrednich inwestycji za granicą do PKB (najwyższe poziomy tego wskaźnika, w okolicach 20-30%, notują Estonia, Węgry oraz Czechy), a Polska zajmuje pod tym względem jedno z ostatnich miejsc (zaledwie 4%). W połączeniu z bardzo dużą łączną wartością bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Wielkiej Brytanii przekłada się to na marginalny udział całego regionu w inwestycjach zagranicznych na tamtejszym rynku.

Średnia UE  69%

Estonia  32%

Węgry  22%

Czechy  21%

Łotwa  15%

Słowenia  15%

Chorwacja  13%

Litwa  9%

Bułgaria  4%

Polska  4%

Słowacja  4%

Rumunia  2%

Serbia  6%

Bośnia i H.  3%

Macedonia Płn.  2%

Rysunek 11. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne podmiotów z państw Europy Środkowo-Wschodniej w relacji do ich PKB (na tle średniej UE), 2024

Źródło danych: UNCTAD, Międzynarodowy Fundusz Walutowy

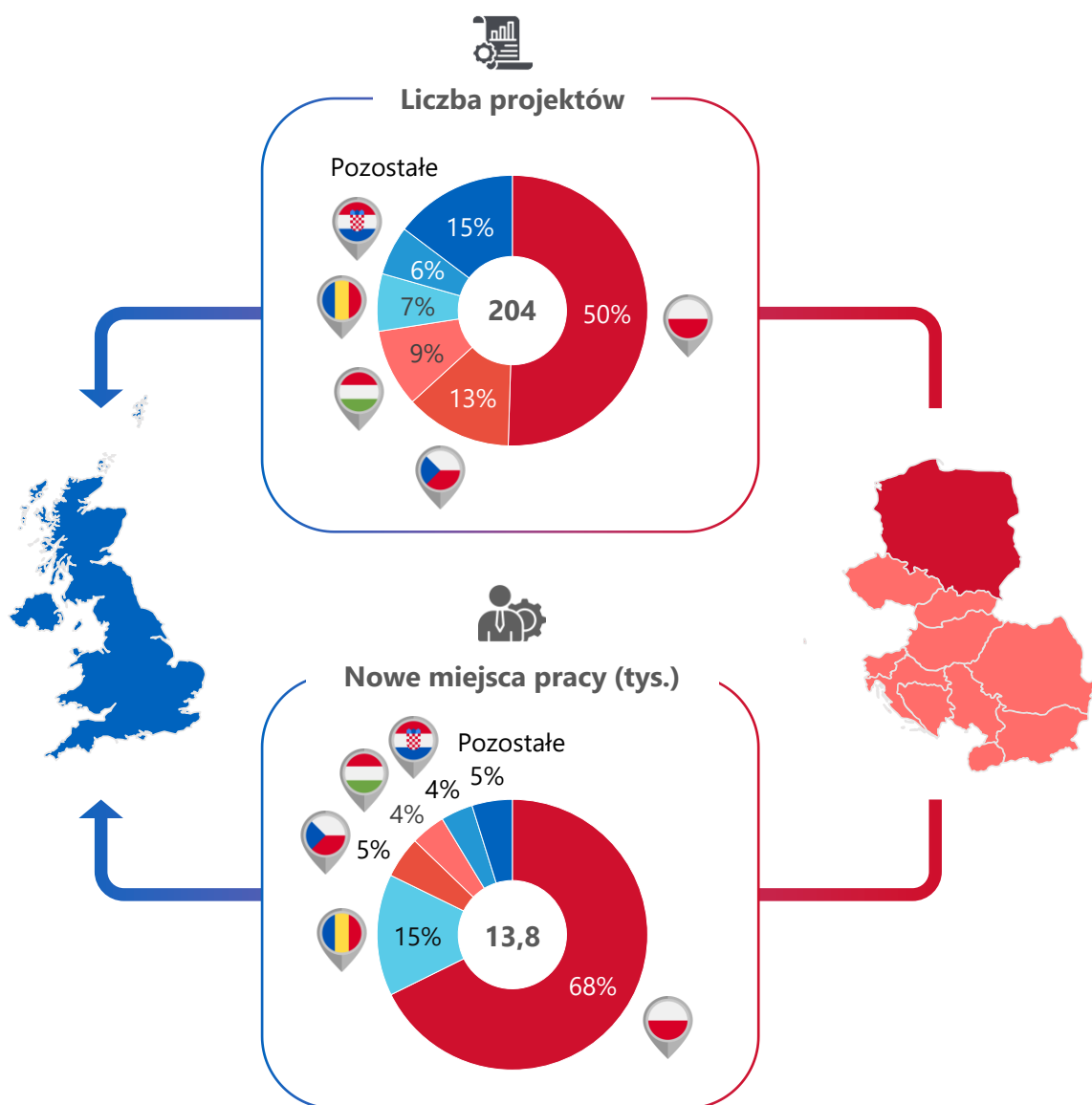
204

projekty inwestycyjne firm z Europy Środkowo-Wschodniej w Wielkiej Brytanii w latach 2020-2025

13 793

nowych miejsc pracy stworzonych dzięki projektom inwestycyjnym firm z regionu

W ostatnim czasie sytuacja w tym zakresie zaczęła się jednak zmieniać, a firmy z Europy Środkowo-Wschodniej coraz śміiej angażują swój kapitał w UK. Według informacji rządowego Department for Business and Trade (DBT) w latach 2020-2025 odnotowano łącznie ponad 200 projektów inwestycyjnych firm z 11 państw regionu (grupa ta nie uwzględnia krajów bałtyckich, ale zaliczono do niej większą liczbę krajów bałkańskich). W ich ramach utworzono blisko 14 tys. nowych miejsc pracy.



Rysunek 12. Struktura geograficzna projektów inwestycyjnych prowadzonych w Wielkiej Brytanii przez inwestorów z państw Europy Środkowo-Wschodniej⁽¹⁾, suma z lat 2020-2025

Źródło danych: Department for Business and Trade

⁽¹⁾ Polska, Czechy, Węgry, Słowacja, Rumunia, Bułgaria, Chorwacja, Słowenia, Serbia, Bośnia i Hercegowina, Macedonia Północna. Zestawienie nie obejmuje krajów bałtyckich (Litwa, Łotwa, Estonia).

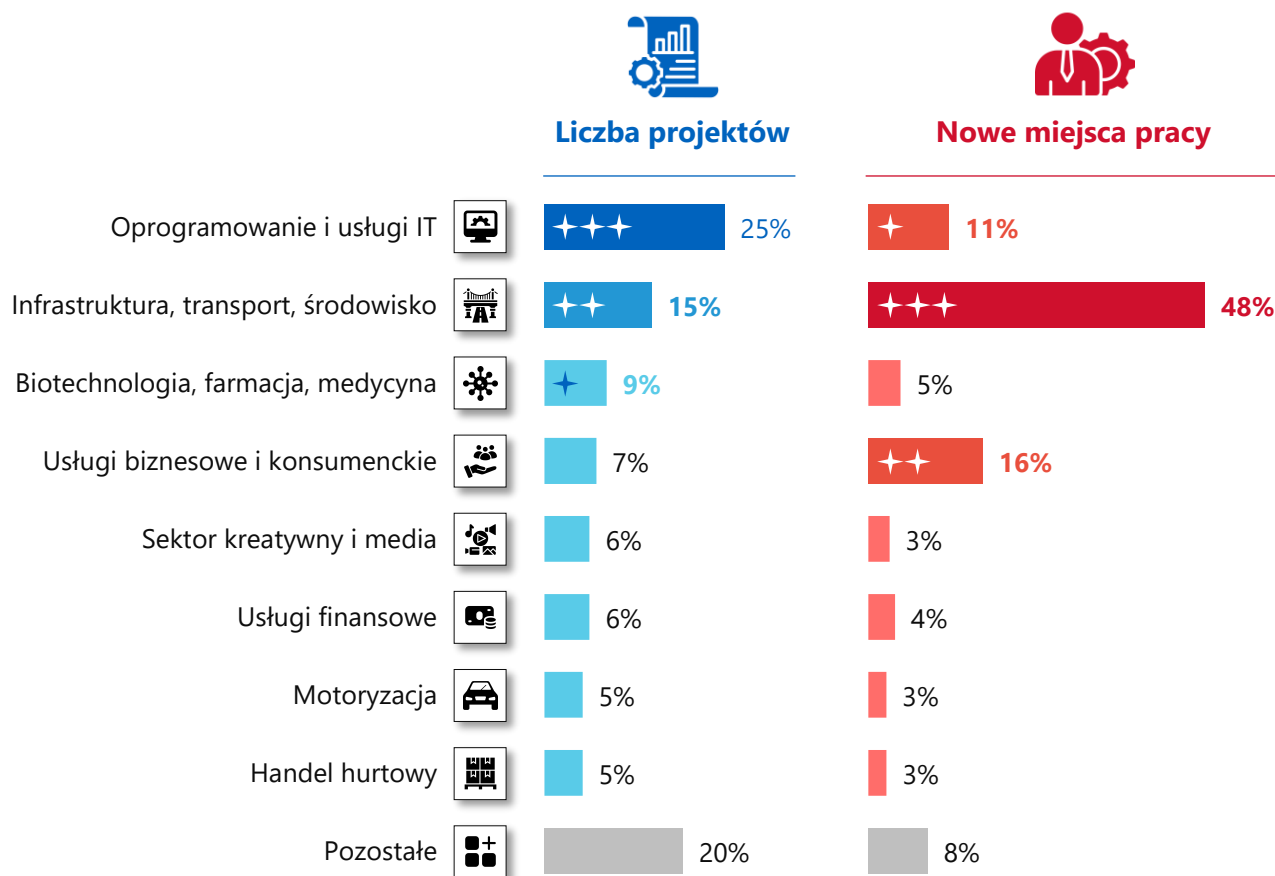
Co ważne, głównym motorem zwiększonej aktywności inwestycyjnej krajów regionu w Wielkiej Brytanii w ostatnim czasie, były podmioty z Polski. Odpowiadały one za połowę wszystkich projektów zrealizowanych od 2020 roku i za aż 68% nowo utworzonych miejsc pracy. Drugie miejsce w regionie pod względem liczby „brytyjskich” projektów po

2019 r. (13% ogółu) zajmują Czechy, kolejne lokaty zaś (z jednocyfrowymi udziałami) Węgry, Rumunia oraz Chorwacja. Wiceliderem pod względem liczby nowych miejsc pracy jest Rumunia, której udział sięga 15%. Na Czechy przypada około 5% wszystkich nowo zatrudnionych, a po 4% na Węgry oraz Chorwację.

W których sektorach aktywność inwestycyjna firm z Europy Środkowo-Wschodniej jest największa?

Inwestorzy z regionu prowadzący w ostatnich latach ekspansję kapitałową na rynek brytyjski to zazwyczaj innowacyjne firmy (nierzadko startupy) poszukujące w Wielkiej Brytanii nie tylko zbytu, ale też często dostępu do alternatywnego finansowania czy też dobrze rozwiniętych w tym kraju ekosystemów badawczo-rozwojowych. Branże, w których działają, to zazwyczaj obszary o wysokim stopniu zaawansowania, charakteryzujące się wysokim stopniem innowacyjności i wymagające specjalistycznego know-how.

W bieżącej dekadzie co czwarty projekt inwestycyjny prowadzony przez podmioty z regionu miał miejsce w branży IT (software lub usługi informatyczne), który jednocześnie był trzecim najważniejszym pod względem nowo utworzonych przez nie miejsc pracy (11% udział). Około 15% projektów koncentrowało się w tym czasie w szerokim sektorze infrastruktury, transportu i ochrony środowiska / transformacji energetycznej, który odpowiadał przy okazji za blisko połowę wszystkich miejsc pracy utworzonych w tym czasie przez firmy z regionu. Trzecim pod



Rysunek 13. Struktura branżowa projektów inwestycyjnych prowadzonych w Wielkiej Brytanii przez inwestorów z państw Europy Środkowo-Wschodniej⁽¹⁾, suma z lat 2020-2025

Źródło danych: Department for Business and Trade

⁽¹⁾ Polska, Czechy, Węgry, Słowacja, Rumunia, Bułgaria, Chorwacja, Słowenia, Serbia, Bośnia i Hercegowina, Macedonia Północna. Zestawienie nie obejmuje krajów bałtyckich (Litwa, Łotwa, Estonia).

względem liczby projektów (9% ogółu) obszarem aktywności inwestorów z Europy Środkowo-Wschodniej był sektor medyczny, skupiający zarówno branżę biotechnologiczną, farmaceutyczną, jak również usług ochrony zdrowia. Kolejną dziedziną, w której firmy z regionu coraz mocniej zaznaczają swoją obecność na rynku brytyjskim, są usługi biznesowe dla firm: w latach 2020-2025 odpowiadały one za 7% wszystkich projektów firm z regionu, tworząc przy tym aż 16% łącznej liczby nowych miejsc pracy. Także dalsze pozycje zajmuje branża

innowacyjne i/lub wysokich technologii takie jak sektor kreatywny i media, usługi finansowe, czy motoryzacja. Dość znamienity jest fakt, iż w zestawieniu tym mniejszą rolę odgrywają sektory przemysłowe, w których cały region wykazuje silną specjalizację. Wpisuje się to jednak dobrze w charakter brytyjskiej gospodarki (opartej przede wszystkim na usługach), a także w specyfikę tamtejszego rynku kapitałowego – stwarzającego innowacyjnym podmiotom z tych branż atrakcyjne możliwości finansowania.

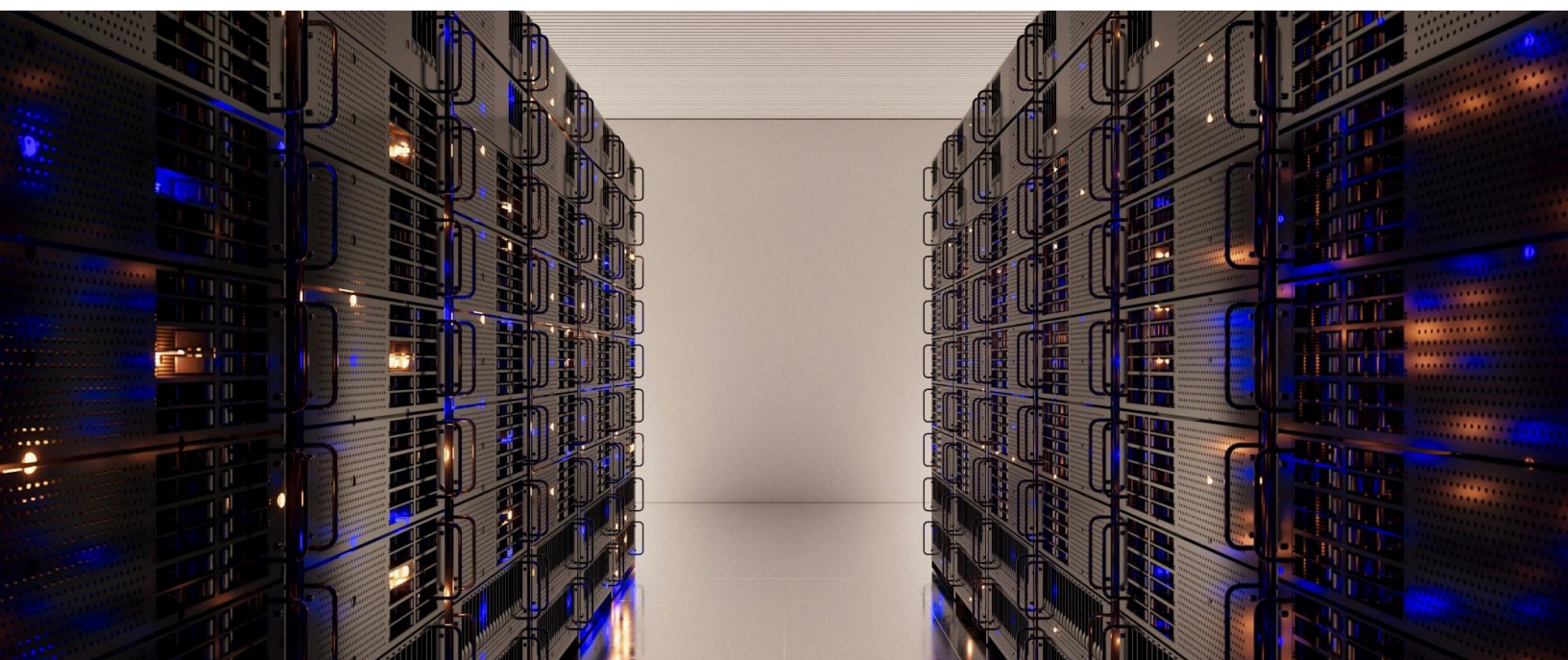


1

Inwestycje środkowoeuropejskich firm na rynku brytyjskim koncentrowały się w ostatnich latach zwłaszcza w najbardziej zaawansowanych branżach usługowych takich jak sektor IT, usługi medyczne, biznesowe dla firm, czy też sektor kreatywny i media.

2

Obszary zaawansowane technologicznie takie jak farmacja, transformacja energetyczna czy motoryzacja dominowały z kolei wśród projektów przemysłowych.



Polska regionalnym liderem inwestycji na rynku brytyjskim

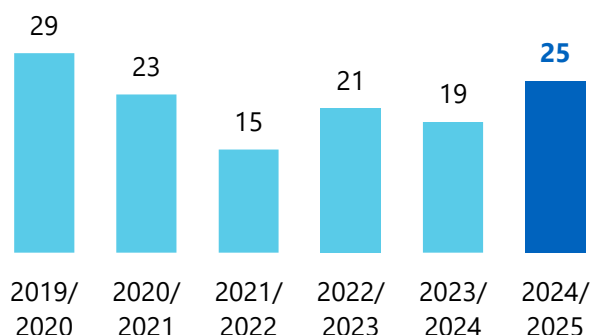
Ostatnie lata były absolutnie przełomowe dla polskich inwestycji w Wielkiej Brytanii. Po przejściowym osłabieniu aktywności krajowych firm spowodowanej pandemią, od 2021 r. powróciła ona na wyraźnie wzrostowe tory. Rosła przy tym nie tylko liczba realizowanych rokrocznie

projektów, ale przede wszystkim ich skala, czego odzwierciedleniem jest znaczny skok w zakresie liczby nowych miejsc pracy utworzonych w ramach działań inwestycyjnych polskich podmiotów na rynku brytyjskim (rekordowe 6,7 tys. w ostatnim roku sprawozdawczym).



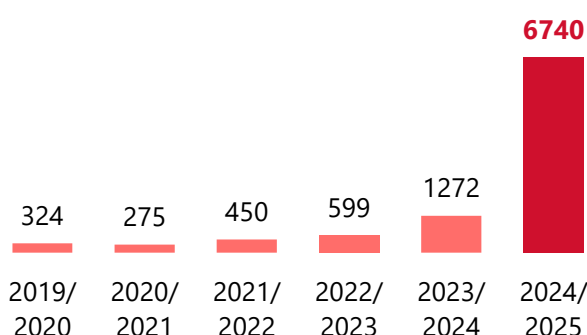
Liczba projektów inwestycyjnych prowadzonych przez polskie firmy na rynku brytyjskim

łącznie **132** projekty



Nowe miejsca pracy w ramach projektów inwestycyjnych polskich firm na rynku brytyjskim

łącznie **9,6** tys. osób



Rysunek 14. Aktywność polskich firm w zakresie bezpośrednich inwestycji w Wielkiej Brytanii w latach 2019-2025

Źródło danych: Department for Business and Trade

10,5 mld PLN

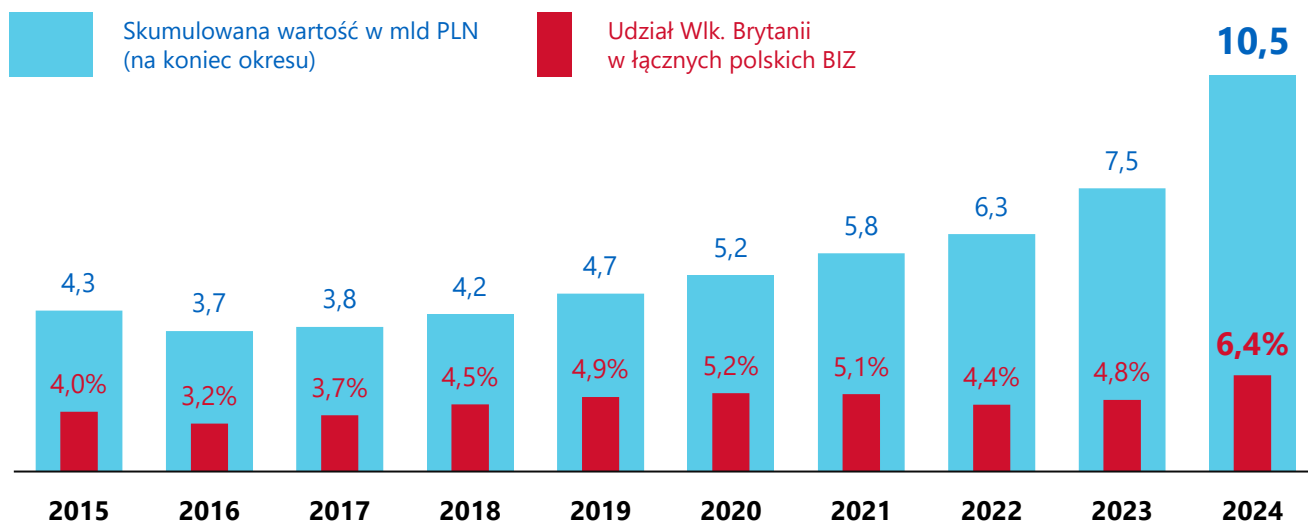
skumulowana wartość polskich inwestycji w Wielkiej Brytanii na koniec 2024 roku

6,4%

udział Wielkiej Brytanii w łącznych polskich bezpośrednich inwestycjach zagranicznych

Dynamicznie rosnące zaangażowanie kapitałowe rodzimych firm w Wielkiej Brytanii najlepiej odzwierciedlają jednak statystyki Narodowego Banku Polskiego dotyczące skumulowanej wartości polskich bezpośrednich inwestycji w tym kraju. Pomiędzy 2016 a 2023 rokiem można było zaobserwować w tym zakresie stabilny trend rozwojowy, a ich wolumen zwiększył się w tym czasie około dwukrotnie. Rekordowo silny wzrost (o 3 mld PLN / +40%) odnotowano jednak w 2024 r., na koniec którego skumulowane polskie inwestycje w Zjednoczonym Królestwie po raz pierwszy w historii przekroczyły poziom 10 mld PLN⁽¹⁾.

⁽¹⁾ Inwestycje rozumiane szeroko, uwzględniające pozycję netto z tytułu instrumentów dłużnych

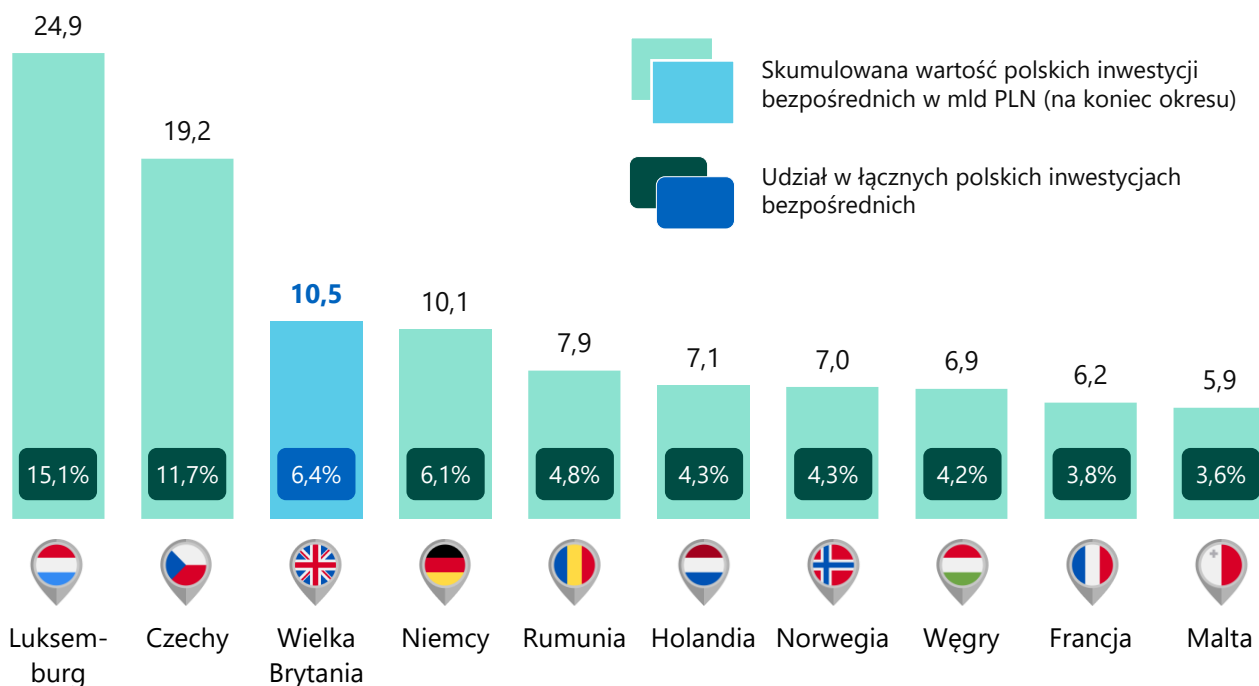


Rysunek 15. Polskie bezpośrednie inwestycje w Wielkiej Brytanii w latach 2015-2024

Źródło danych: Narodowy Bank Polski

Odnutowane w dwóch ostatnich latach przyspieszenie w polskich inwestycjach na Wyspach pozytywnie wyróżniało je na tle łącznych polskich BIZ. W tym czasie ich zaangażowanie na rynku brytyjskim rosło bowiem znacznie szybciej niż

w większości innych państw, czego efektem był wyraźny wzrost udziału tego kraju w ogóle polskich inwestycji zagranicznych. Tylko w dwóch poprzednich latach wzrósł on z 4,4% w 2022 r. do rekordowego poziomu 6,4% w roku ubiegłym.



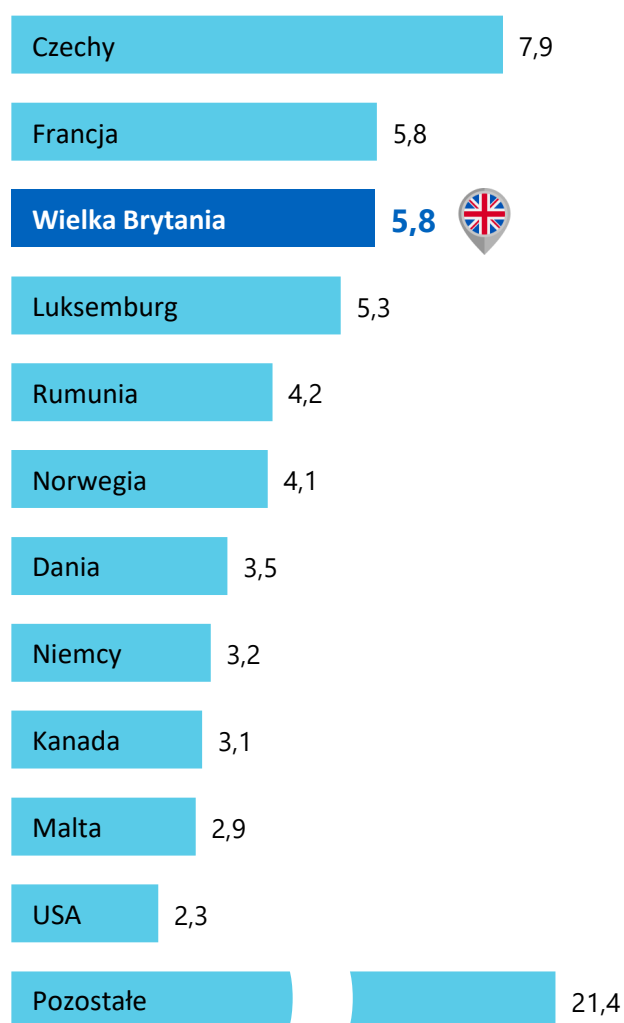
Rysunek 16. TOP 10 kierunków ekspansji kapitałowej polskich firm (2024)

Źródło danych: Narodowy Bank Polski

Dynamicznie postępująca ekspansja kapitałowa na rynku brytyjskim uczyniła z niego trzeci najważniejszy kierunek polskich inwestycji zagranicznych. Większe ich strumienie skierowane były dotychczas jedynie do Luksemburga (specyficzne BIZ, motywowane głównie względami podatkowymi, podobnie jak w przypadku Malty czy Cypru) oraz do pobliskich Czech (kraj o podobnym profilu konsumenta jak w Polsce). O silnej obecności polskich firm na rynku brytyjskim

świadczy najlepiej fakt, iż na koniec 2024 roku całkowity wolumen tamtejszych inwestycji polskich firm był wyższy niż Niemczech, będących zdecydowanie najważniejszym partnerem handlowym Polski oraz jednym z najlepiej poznanych przez polskie firmy rynków zagranicznych. Ich wartość była jednocześnie aż o blisko 70% wyższa niż zaangażowania kapitałowego rodzimych firm w podobnej wielkości gospodarce francuskiej.

Rynek brytyjski wyróżniał się w ostatnich latach nie tylko pod względem wzrostu procentowego inwestycji polskich firm, ale też notował jeden z najsilniejszych wzrostu nominalnych. Tylko pomiędzy 2019 a 2024 rokiem skumulowana wartość polskich BIZ na Wyspach wzrosła łącznie o niemal 6 mld PLN. Był to trzeci największy przyrost inwestycji zagranicznych spośród wszystkich kierunków ekspansji kapitałowej podmiotów z Polski. Większy progres wykonały one jedynie na rynku czeskim (niemal 8 mld PLN) i tylko minimalnie większy na rynku francuskim. Wzrost zaangażowania polskich firm w Wielkiej Brytanii był jednocześnie wartościowo o ponad 80% większy niż w Niemczech i około dwuipółkrotnie większy niż na rynku amerykańskim.



Rysunek 17. Wzrost stanu polskich inwestycji zagranicznych pomiędzy 2019 a 2024 rokiem (według kierunków geograficznych, mld PLN)

Źródło danych: Department for Business and Trade

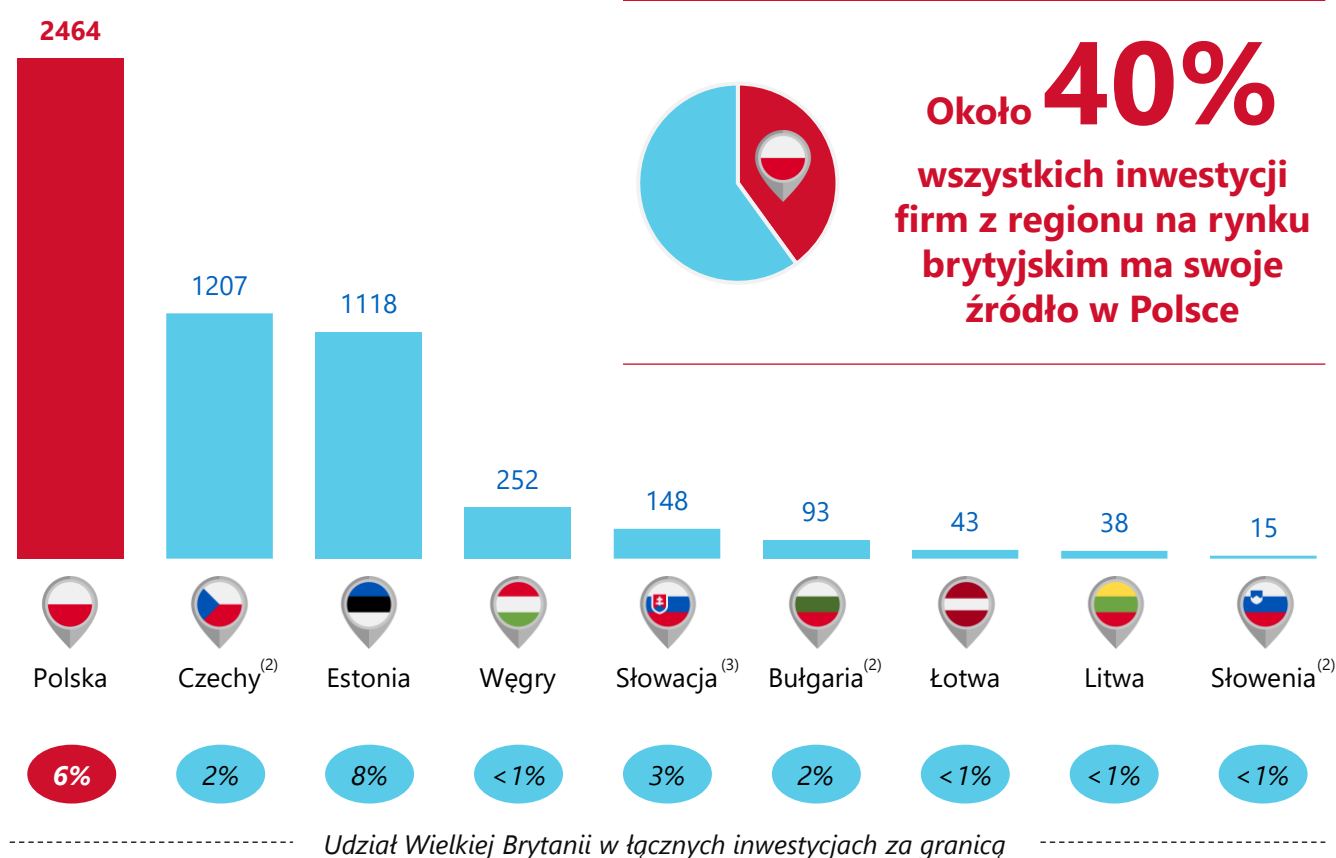
o blisko 6 mld PLN

wzrosły inwestycje polskich firm na Wyspach pomiędzy 2019 a 2024 r.

Polskie inwestycje w Wielkiej Brytanii największe spośród wszystkich państw regionu

Ostatnie lata zwiększonej aktywności polskich firm w Wielkiej Brytanii wysunęły nasz kraj na czoło regionalnej stawki inwestorów na tamtejszym rynku. Według statystyk banków centralnych poszczególnych krajów, pod względem łącznej wartości bezpośrednich inwestycji na Wyspach Polska wyprzedza wyraźnie dwóch kolejnych reprezentantów Europy Środkowo-Wschodniej, tj. Czechy i Estonię. Inne państwa regionu ulokowały natomiast w Wielkiej Brytanii zaledwie ułamek kapitału zainwestowanego przez firmy znad Wisły. Można szacować, że około 40% wszystkich inwestycji na rynku brytyjskim, które są dziełem środkowoeuropejskich członków Unii Europejskiej, mają swoje źródło w Polsce.

Jednocześnie Polska jest tym krajem regionu, dla którego Wielka Brytania zajmuje szczególnie ważne miejsce wśród głównych kierunków ekspansji kapitałowej. Spośród krajów CEE-11 tylko w Estonii udział Zjednoczonego Królestwa w łącznych BIZ jest wyższy niż w Polsce i wynosi około 8%. We wszystkich pozostałych państwach Europy Środkowo-Wschodniej rynek brytyjski nie jest aż tak istotny jako kierunek inwestycji zagranicznych tamtejszych przedsiębiorstw. W żadnym z nich udział Wielkiej Brytanii nie przekracza 3%, w Czechach jest ona destynacją dla około 2% wszystkich BIZ, a w przypadku gospodarki węgierskiej odpowiada nawet za mniej niż 1% całkowitego zaangażowania kapitałowego firm za granicą.



Rysunek 18. Skumulowana wartość bezpośrednich inwestycji państw Europy Środkowo-Wschodniej w Wielkiej Brytanii⁽¹⁾ (mln EUR, koniec 2024)

Źródło danych: Banki centralne poszczególnych krajów

⁽¹⁾ Brak danych dla Rumunii i Chorwacji ⁽²⁾ Dane na koniec 2023 r. ⁽³⁾ Dane na koniec 2022 r.

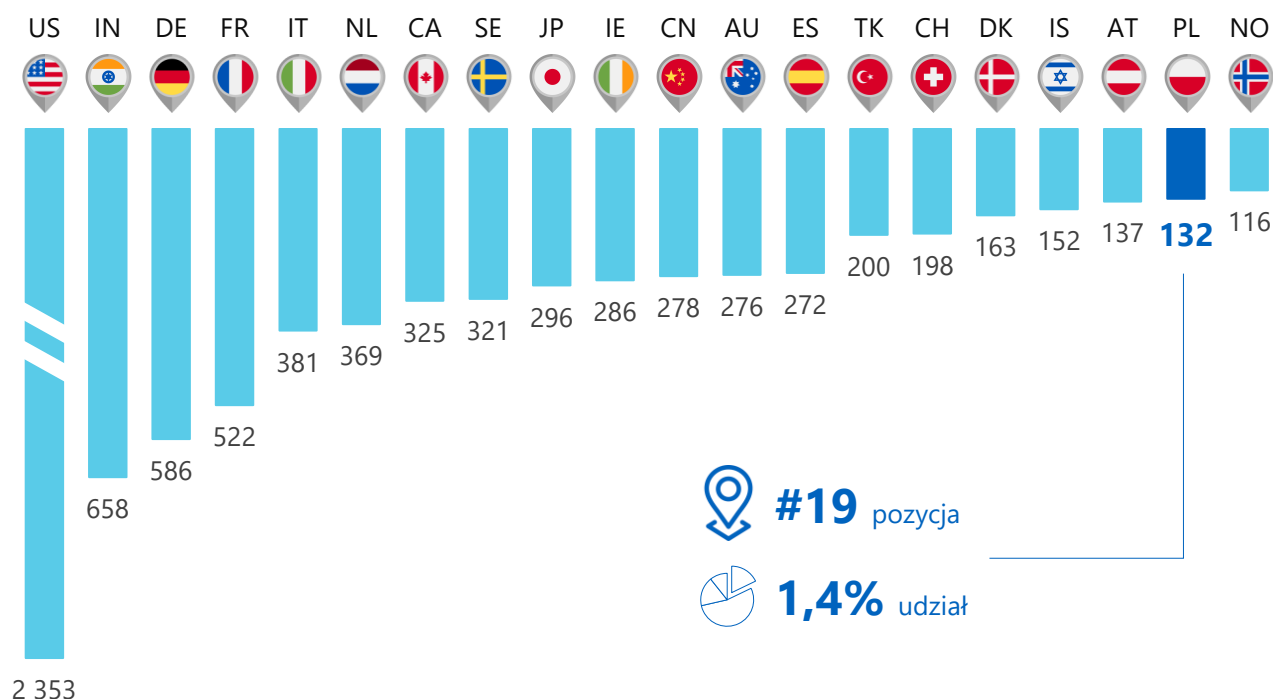
Polska w szerokiej czołówce krajów najbardziej aktywnych inwestycyjnie w Wielkiej Brytanii po 2019 roku

Jeśli wziąć pod uwagę wyłącznie ostatnie lata (od 2019 roku), to okazuje się, iż pod względem aktywności na Wyspach Polska nie tylko wyróżniała się w tym czasie na tle państw regionu, ale też dorównywała wielu krajom będących ważnymi aktorami na globalnej scenie inwestorów zagranicznych. Oczywiście Polsce cały czas daleko do zachodnich potentatów (takich jak Stany Zjednoczone, Niemcy, Francja lub Włochy), czy też Indii (połączonych z Wielką Brytanią szczególnie silnymi więziami historycznymi i gospodarczymi).

Ze 132 projektami zrealizowanymi w tym okresie na rynku brytyjskim Polska uplasowała się jednak w pierwszej dwudziestce inwestorów

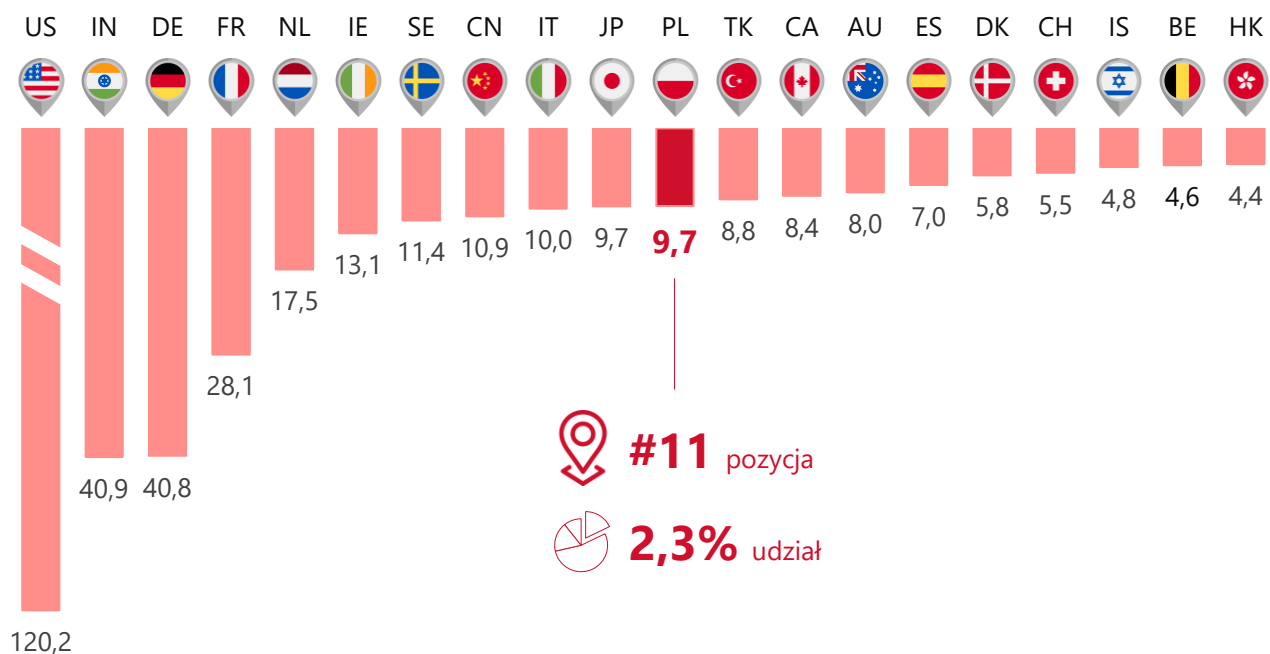
zagranicznych w tym kraju. Wolumen ten odpowiadał niemal połowie tego, co w tym czasie przeprowadziły firmy chińskie czy hiszpańskie i był zbliżony do aktywności wykazanej przez koncerny z tak rozwiniętych i innowacyjnych gospodarek jak Austria czy Izrael.

Tymczasem w gronie tym na próżno szukać np. dysponujących olbrzymimi dochodami ze sprzedaży ropy naftowej i gazu ziemnego krajów arabskich. Siłą rzeczy nie ma w nim również żadnego innego reprezentanta z naszej części Europy. Udział Polski w łącznej liczbie zagranicznych projektów inwestycyjnych zrealizowanych w latach 2019-2025 w Wielkiej Brytanii wyniósł około 1,4%.



Rysunek 19. Liczba projektów inwestycyjnych prowadzonych przez inwestorów zagranicznych w Wielkiej Brytanii w latach 2019-2025 (TOP 20 krajów)

Źródło danych: Department for Business and Trade



Rysunek 20. Nowe miejsca pracy utworzone w ramach projektów prowadzonych przez inwestorów zagranicznych w Wielkiej Brytanii w latach 2019-2025 (TOP 20 krajów, tys.)

Źródło danych: Department for Business and Trade



O znaczeniu poszczególnych państw-inwestorów nie decyduje jednak wyłącznie liczba projektów, ale też ich jakość oraz realne przełożenie na lokalną gospodarkę. Część działań inwestycyjnych podejmowanych w omawianym okresie przez polskie podmioty charakteryzowała się ponadprzeciętnie dużą skalą, co skutkowało odpowiednio większym udziałem Polski w niektórych agregatach inwestycyjnych Wielkiej Brytanii. Tak było zwłaszcza

w przypadku statystyk nowo utworzonych miejsc pracy. Rodzime podmioty w ramach swoich projektów inwestycyjnych prowadzonych po 2019 roku na rynku brytyjskim zatrudniły łącznie blisko 10 tys. osób, co dało Polsce miejsce na samym początku drugiej dziesiątki zestawienia – z tylko minimalną stratą do Japonii, Włoch czy nawet Chin. Jednocześnie Polska uplasowała się pod tym względem m.in. przed tak liczącymi się graczami na arenie międzynarodowej jak Kanada, Australia czy Hiszpania. W efekcie nasz kraj odpowiadał za 2,3% łącznej liczby miejsc pracy utworzonych w tym czasie na Wyspach przez inwestorów zagranicznych.

Rynek brytyjski oczami polskich firm

Spyrosoft – producent oprogramowania i dostawca usług IT



Spyrosoft utworzył spółkę w Wielkiej Brytanii równolegle z pierwszym polskim podmiotem – i od tamtej pory jest obecny na rynku brytyjskim. Dostarcza oprogramowanie partnerom biznesowym i zatrudnia na Wyspach ok. 200 osób.



- **Na początkowym etapie działania założyliśmy tam spółkę – równolegle z tą w Polsce.** Od początku uważaliśmy, że Wielka Brytania, razem z Niemcami i potem USA, to nasz cel i chcemy tam sprzedawać nasze usługi. Jest to po prostu rozwinięty rynek, bogaty, usługowy, otwarty, na którym jest wiele firm. Wówczas też istniało tam duże zapotrzebowanie na usługi IT. Polska była tam już wtedy znana – nie byliśmy anonimowym krajem i mimo pewnych zawirowań, byliśmy dobrze kojarzeni - **mówi Konrad Weiske, prezes Spyrosoft.**

Polskie usługi w Wielkiej Brytanii są naprawdę cenione: od hydraulika po programistę.

Jedną z głównych przewag UK jest **otwartość na outsourcing zagraniczny** – a to, co my robimy, to właśnie outsourcing. Jest sporo krajów, jak np. Niemcy, gdzie nadal nie jest to tak popularne. Wielka Brytania to kraj historycznie wielokulturowy, wielonarodowy, a więc nikogo tam nie dziwi, że ktoś dostarcza coś z zagranicy. Dodatkowo, **angielski to język powszechnie używany przez programistów i branżę IT**, a więc bariera wejścia jest tam mniejsza niż do innych państw Europy. Wielka Brytania też jest **bardzo otwarta biznesowo i zachęca firmy do inwestowania.**

Uważam, że prowadzenie działalności na rynku brytyjskim i współpraca z tamtejszymi firmami nie jest trudna. To, co jednak się nasila z biegiem lat, to **biurokracja**. Chodzi m.in. o regulacje środowiskowo-społeczne, które zostały zaostrzone po wyjściu UK z Unii Europejskiej. Często trzeba do tego zatrudniać dodatkowych specjalistów, którzy pokazują i wykazują, co należy offsetować, jak minimalizować ślad węglowy. **Liczne plusy jednak przeważają: otwarty rynek, bogaty, z dużymi potrzebami, nastawiony na robienie biznesu z firmami z zewnątrz.**

Po brexicie można było zauważyć tendencję do tego, by **skłaniać firmy do posiadania zespołu i siedziby na miejscu.** Tak Brytyjczycy rozumieją inwestycje: przyjedź do nas, otwórz biuro, zatrudnij ludzi – wtedy będziemy chętniej współpracować. W efekcie zatrudniamy dzisiaj ludzi szybciej w UK niż w Polsce – i co więcej, cenimy sobie etos tamtejszych pracowników.



Konrad Weiske
Prezes Zarządu
Spyrosoft



2

Polskie firmy w Wielkiej Brytanii: trendy rozwojowe, wiodące obszary działalności

1

Reprezentacja polskich firm na rynku brytyjskim jest coraz liczniejsza

*Jednostki zależne polskich firm
działające w UK (2023)*

174

Łączna liczba



+185%

Wzrost od 2010 r.



*Pozycja Wielkiej Brytanii wśród
rynków zagranicznych (2023)*

#7

Łączna liczba



#3

Wzrost od 2010 r.



2

Ich biznes na Wyspach notuje dynamiczny wzrost, przybierając znaczną łączną skalę

*Agregaty finansowe jednostek
zależnych polskich firm w UK (2023)*

9,1 mld PLN

Przychody ogółem



2,0 mld PLN

Nakłady inwestycyjne



#5

Przychody ogółem



#2

Nakłady inwestycyjne



3

Cechuje go także rosnąca efektywność biznesowa

*Wybrane wskaźniki finansowe
jednostek zależnych polskich
firm w UK*

3,0 mln PLN

Przychody ogółem
na 1 pracownika
(2023)



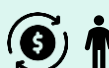
13%

Nakłady inwestycyjne
w relacji do przychodów
(2021-2023)



#4

Przychody ogółem
na 1 pracownika
(2023)



#1

Nakłady inwestycyjne
w relacji do przychodów
(2021-2023)



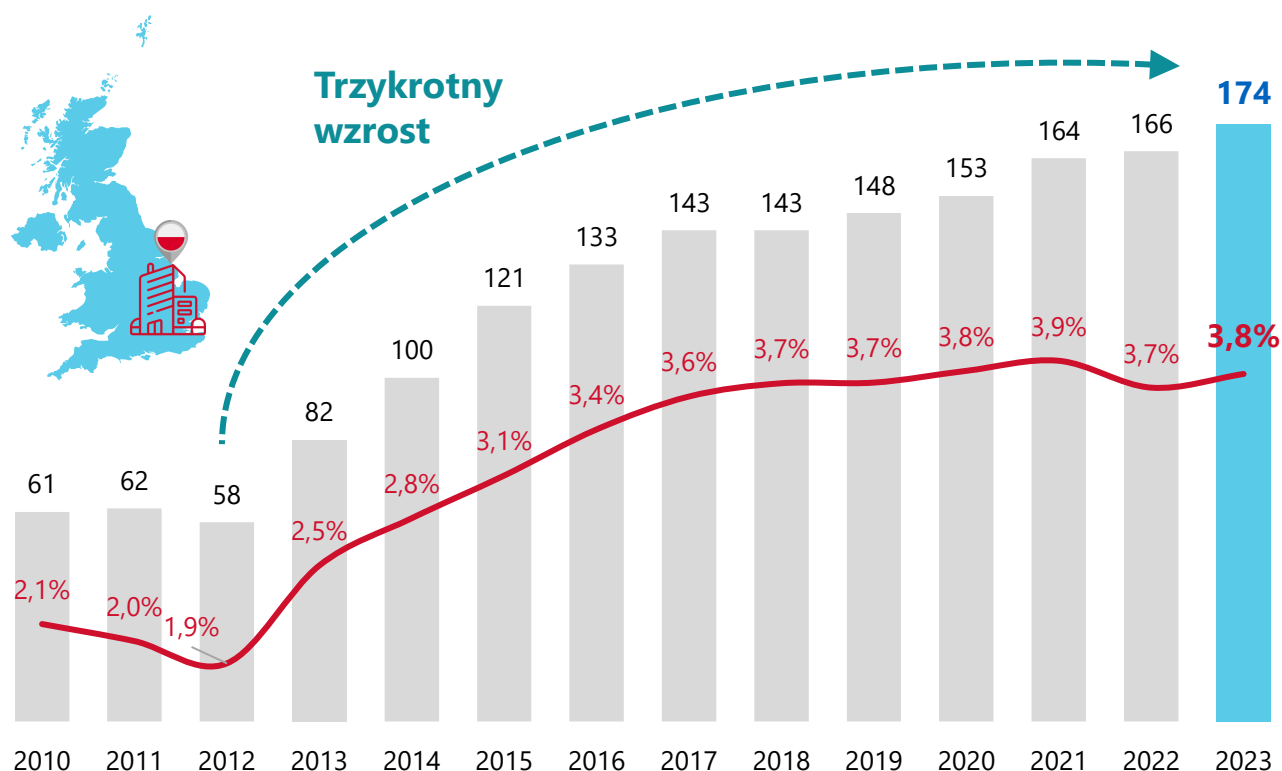
2.1. Jak liczna jest reprezentacja polskich firm w Wielkiej Brytanii?

Konsekwentny wzrost liczby polskich firm działających na Wyspach

Kolejnym namacalnym dowodem rosnącej pozycji Polski na rynku brytyjskim są statystyki GUS dotyczące liczby działających na nim jednostek zależnych polskich przedsiębiorstw. Od ponad 10 lat notuje ona bowiem niemal nieprzerwany wzrost. Pomiędzy 2010 a 2023 rokiem zwiększyła się aż blisko trzykrotnie osiągając rekordowy poziom 174 podmiotów. O tym, że polskie firmy częściej wybierają Wielką Brytanię jako lokalizację dla swoich spółek zależnych niż inne kraje świadczy najlepiej fakt, iż około dwukrotnie

w porównaniu z 2012 rokiem wzrósł również udział tego rynku w całkowitej liczbie jednostek krajowych firm działających poza granicami Polski.

Obecnie udział ten wynosi niecałe 4%, a Wielka Brytania zajmuje pod tym względem siódmą pozycję – w zestawieniu wszystkich krajów – destynacji inwestycji kapitałowych polskich firm. Przed nią na liście znajduje się jedynie kilka kluczowych rynków regionu (Czechy, Ukraina, Rumunia, Słowacja), Niemcy oraz Stany Zjednoczone.

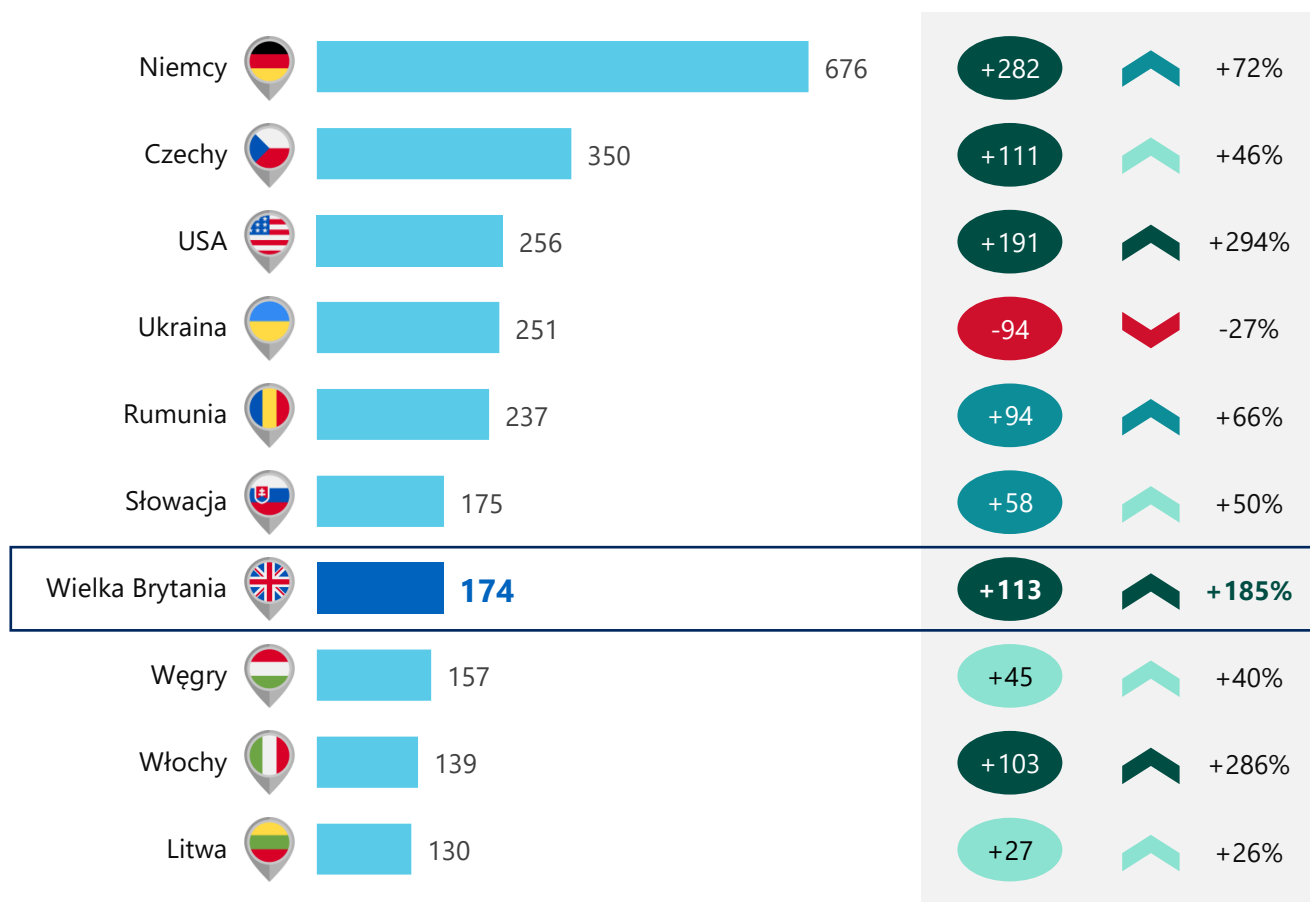


Rysunek 21. Liczba jednostek zagranicznych polskich firm operujących w Wielkiej Brytanii w latach 2010-2023

Źródło danych: Główny Urząd Statystyczny



Zmiana od 2010 roku



Rysunek 22. TOP 10 krajów pod względem liczby jednostek zagranicznych polskich firm (2023)

Źródło danych: Główny Urząd Statystyczny

Wśród 10 rynków z największą liczbą jednostek zależnych polskich firm Wielka Brytania zajmuje **3. miejsce** pod względem jej wzrostu

Wielką Brytanię wyróżniają niemal największe wzrosty liczby podmiotów zależnych działających na tamtejszym rynku spośród wszystkich najważniejszych kierunków ekspansji kapitałowej polskich przedsiębiorstw. Biorąc jako punkt odniesienia początek ubiegłej dekady, silniejszy procentowy wzrost wśród krajów czołowej dziesiątki odnotowano jedynie w Stanach Zjednoczonych i Włoszech. Rynek brytyjski zajmuje także trzecie miejsce w tym zestawieniu pod względem liczby dodatkowych firm

powstałych od tego czasu (łącznie 113 podmiotów), plasując się jedynie za Niemcami i USA. Dane te są kolejnym dowodem na rosnącą popularność Wielkiej Brytanii jako destynacji polskich inwestycji zagranicznych. Utrzymując dotychczasowe tempo wzrostu, ma ona realne szanse już w najbliższym czasie przebić się do czołowej piątki nie tylko pod względem wartości łącznego zaangażowania kapitałowego polskich firm, ale też populacji firm fizycznie obecnych na rynkach zagranicznych.

Rynek brytyjski oczami polskich firm

Grupa Wielton – producent przyczep i naczep



Grupa Wielton to **jeden z trzech największych w Europie producentów naczep, przyczep i zabudów ciężarowych**. W 2018 r. Grupa przejęła 75 proc. udziałów w brytyjskiej spółce **Lawrence David**, a w 2022 r. kolejne 25 proc., stając się jedynym właścicielem LD.



- Inwestycja w rynek brytyjski była elementem naszej strategii Grupy Wielton na lata 2017-2020. Określiśmy w niej, że chcemy rosnąć zarówno organicznie, jak i poprzez akwizycje silnych brandów działających lokalnie. Taką marką w Wielkiej Brytanii był Lawrence David. Chcieliśmy w ten sposób otworzyć się na duży - czwarty w Europie - dojrzały rynek brytyjski, gdzie sprzedawanych jest ponad 23 tys. pojazdów rocznie. Zakup spółki pozwolił na skokowy wzrost sprzedaży wolumenowej oraz przychodów. To dało nam drugą pozycję na rynku brytyjskim i 13 proc. udziałów w nim. Inaczej bariera wejścia byłaby wysoka, bo Wielka Brytania w naszej branży jest mocno wyspecjalizowanym rynkiem. Niejedna firma wchodząc tam bezpośrednio, bez akwizycji i silnego partnera lokalnego, nie dała sobie rady – mówi Mariusz Golec, Wiceprezes Zarządu Grupy Wielton.

Jakie korzyści daje przejęcie zachodniego gracza?

Z obecności na rynku UK widzimy **korzyści zarówno „twarde”, jak i „miękkie”**. Twarde do przede wszystkim **dostęp do rynku**, w tym bardziej specjalistycznych niż w Polsce, Francji czy Niemczech rozwiązań. Dodatkowo, poszerzyliśmy tym samym portfolio całej grupy – i **uzyskaliśmy efekt skali**.

Efekt „miękki” to poszerzenie horyzontów biznesowych, co powinno być szczególnie ważne dla polskich firm powstających od zera. Wejście Grupy do Wielkiej Brytanii dało nam sporą dawkę pewności siebie. Przekroczyliśmy pewną granicę w rozwoju i poczuliliśmy, że nie ma już takiej rzeczy, z którą byśmy sobie nie poradzili. To ważne także dla naszych klientów, którzy utwierdzili się w przekonaniu, że nasze produkty są dobrej jakości i są oferowane na całym Zachodzie.

Podstawą sukcesu dobra współpraca między podmiotami i pracownikami grupy

Mieliśmy też nieco szczęścia: **przejęliśmy dobrze funkcjonującą organizację**. Była to co prawda firma rodzinna i musieliśmy przestawić ją nieco bardziej na tory korporacyjne, ale posiadała ona **zmotywowany zespół, dobry produkt, markę i pozycję rynkową**. Najważniejsze w tej akwizycji było nie zepsuć nic zaraz po przejęciu. Tym bardziej, że praktycznie od pierwszego dnia zaczęliśmy do nich dostarczać podwozia produkowane w Wieluniu. Dzięki temu jednak zespół Lawrence David zobaczył też jakość naszych produktów i zarządzania – oraz to, że wspólnie możemy odnieść spore korzyści.



Mariusz Golec
Wiceprezes Zarządu
Grupa Wielton

Muszę jednak zaznaczyć, że **7 lat temu nie było to normą, iż spółka z Polski – tym bardziej produkcyjna – przejmie dużą firmę na zachodzie Europy**. Dzisiaj już można powiedzieć, że biznes w Wielkiej Brytanii czy Francji przywyknął do tego zjawiska, które na początku nie było jednak takie oczywiste.

Przyjazne otoczenie prawne

Pozytywnie zaskoczyła nas **elastyczność brytyjskiego systemu prawnego**. Kultura biznesowa oparta jest na reputacji, relacjach, a pragmatyczne podejście do regulacji w tym pomaga.

Dlaczego warto inwestować w Wielkiej Brytanii?

Wielka Brytania to **jedna z największych, najsilniejszych gospodarek w Europie**. W naszym przypadku ważna też była **dobrze rozwinięta logistyka, jeden z największych rynków e-commerce w Europie**. Brytyjski klient jest gotowy płacić za wyspecjalizowane rozwiązania – i myślę, że jeśli działa to w naszym sektorze, to przekłada się też na inne branże. **Obecność w UK to prestiż, który wzmacnia markę na rodzimym rynku**.

2.2. W których sektorach działają w Wielkiej Brytanii polskie firmy?

Najwięcej spółek zależnych polskich firm na Wyspach działa w zaawansowanych usługach

Wśród blisko setki czołowych inwestorów z Polski operujących na brytyjskim rynku zdecydowanie najliczniejszą grupę stanowią spółki technologiczne. Około 30% z nich to firmy zajmujące się produkcją oprogramowania lub różnymi usługami informatycznymi. Popularnym wśród polskich firm obszarem inwestycyjnym w Wielkiej Brytanii jest również sektor medyczny (zarówno jego usługowa, jak i przemysłowa część), a z uwagi na bardzo dobrze rozwinięty sektor finansowy, dogodne warunki dla rozwoju mają w Wielkiej Brytanii także spółki z branży fintech.

Na dużych inwestorów na tym rynku wyrosli niektórzy przedstawiciele sektora transportowo-logistycznego (InPost, Panattoni). Ponadto, szeroka reprezentacja firm z Polski działa

w branży usług biznesowych (głównie skierowanych do firm, ale też niektórych konsumenckich). Poza tym wśród branż usługowych popularnym obszarem działalności firm z polskim kapitałem jest sektor kreatywny i mediów.

W czołówce największych polskich inwestorów w Wielkiej Brytanii znajdziemy również wielu przedstawicieli przemysłu. Do tego grona zaliczają się zarówno liderzy poszczególnych gałęzi krajowego przetwórstwa, będący przede wszystkim znaczącymi eksporterami (np. Can-Pack, Fakro, Nowy Styl, Superdrob czy Tele-Fonika Kable), jak i mniejsze wyspecjalizowane spółki, często o profilu high-tech, korzystające ze sprzyjającego lokalnego otoczenia dla tego rodzaju działalności.



Polskie firmy w Wielkiej Brytanii



Oprogramowanie i usługi IT

Airly
Booksy
CampusAI
Cloud Technologies
Codility
Comarch
Develocraft
Encedo
Finalrentals
Format
Future Processing
GAMP
Goodylabs
Netguru
Onaudience
Orbitvu
Quantee
Quarticon
Salesbook
ScanTheSun
Softiq
Spyrosoft
Streamsoft
Tequipy
Transition Technologies
Transition Technologies PSC
Uhura Solutions
Yosh.ai



Branża Fintech

Aforti
Billon
Coinfirm
Ramp Network
RedCloud (group)
Speednet
Straal



Sektor medyczny

Depilacja
DIAGU
Fileclo
Hashiona
Hemolens Diagnostics
Medizy
MineMind
Polski Bank Komórek Macierzystych
Prosoma
Selvita



Usługi konsumenckie

eSky
Etno Cafe
North Food Polska / North Fish
Promedica24

W których sektorach działają?



Usługi biznesowe

Cash Director

Emtech

Exact Systems

Inter Marine

Kruk

Lingaro

Nais

PHIN Consulting

Sescom

Symbiona

T2S Group



Sektor kreatywny, media

Adtonos

Estoremedia

Fram Studio

Papaya Films

People Can Fly

Reality Games



Przemysł

Can-Pack

Danwood

Fakro

Indeco Elbląg

LPP

Mercor

Nowy Styl



Transport i logistyka

InPost

Panattoni



Handel hurtowy

GF Corp

Inter Cars

Mastermedia

Spizarnia



Transformacja energetyczna

Ekoenergetyka

Elsta

Menlo Electric

Technovator



Przemysł (c.d.)

Pfleiderer

Press Glass

SigmaLabs

Smart Oasis Farm

Suempol

SuperDrob

Tele-Fonika Kable

Terma

United Robots

Van Pur

VBC Europe / Polcom

Wielton

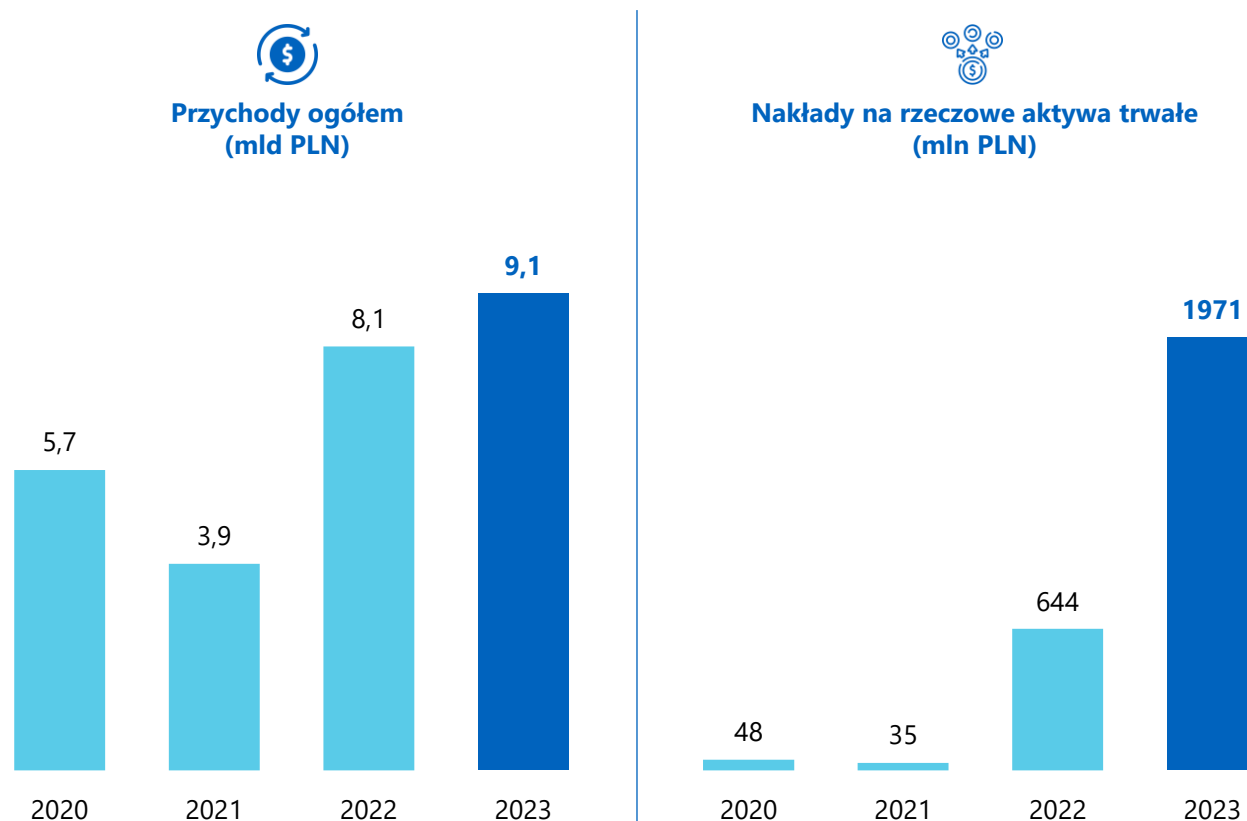
2.3. Rozwój biznesu polskich firm w Wielkiej Brytanii

Łączne przychody firm z kapitałem polskim na rynku brytyjskim zbliżają się do 10 mld PLN

Analizując niektóre agregaty finansowe podmiotów zależnych polskich firm działających w Wielkiej Brytanii można śmiało stwierdzić, iż po zrozumiałej i przejściowej zadyszce spowodowanej kryzysem COVID-19, ich biznes w ostatnich latach wkroczył na silnie wzrostowe tory i osiągnął nie notowaną do tej pory skalę działalności. 2023 r. (ostatni ujęty w statystykach GUS) był rekordowy pod względem łącznych przychodów osiągniętych przez te jednostki, które przekroczyły kwotę 9 mld PLN. To aż ponad dwukrotnie więcej niż w dołku koniunkturalnym z 2021 r. i o około

12% więcej niż w roku 2022. Biorąc pod uwagę dynamiczne trendy z ostatnich lat można zakładać, iż w 2024 r. obroty wspomnianych podmiotów przekroczą symboliczną granicę 10 mld PLN.

Prawdziwy przełom miał w tym czasie miejsce również w obszarze nakładów inwestycyjnych polskich spółek zarejestrowanych w Wielkiej Brytanii. W czasie kryzysu COVID-19 nie przekraczały one łącznie 50 mln PLN, podczas gdy już w 2022 roku przekraczały one poziom 600 mln PLN, by rok później zbliżyć się do 2 mld PLN.



Rysunek 23. Przychody ogółem i nakłady inwestycyjne jednostek zagranicznych polskich firm operujących w Wielkiej Brytanii w latach 2020-2023

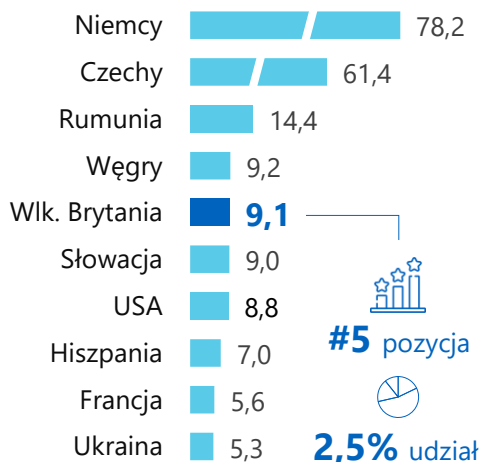
Źródło danych: Główny Urząd Statystyczny



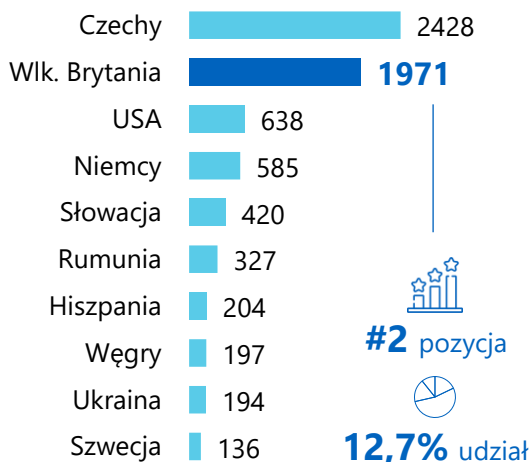
Jak duży jest biznes polskich firm na Wyspach w porównaniu z innymi rynkami zagranicznymi?



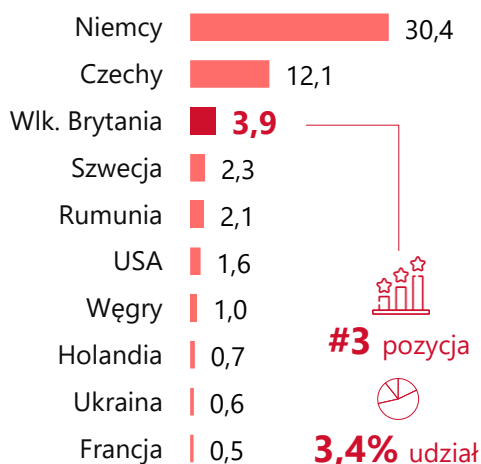
Przychody ogółem¹ (mld PLN)



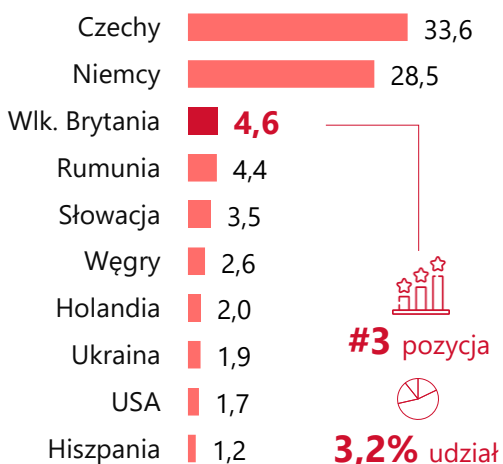
Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe (mln PLN)



Eksport (mld PLN)



Import (mld PLN)



Rysunek 24. Wybrane agregaty biznesowe jednostek zagranicznych polskich firm operujących w Wielkiej Brytanii i na innych czołowych rynkach zagranicznych⁽¹⁾ (2023)

Źródło danych: Główny Urząd Statystyczny

⁽¹⁾ Z zestawienia wyłączono podmioty zarejestrowane w Luksemburgu i Cyprze

Tylko w nielicznych krajach skala biznesu polskich spółek zależnych dorównuje tej osiągniętej na rynku brytyjskim

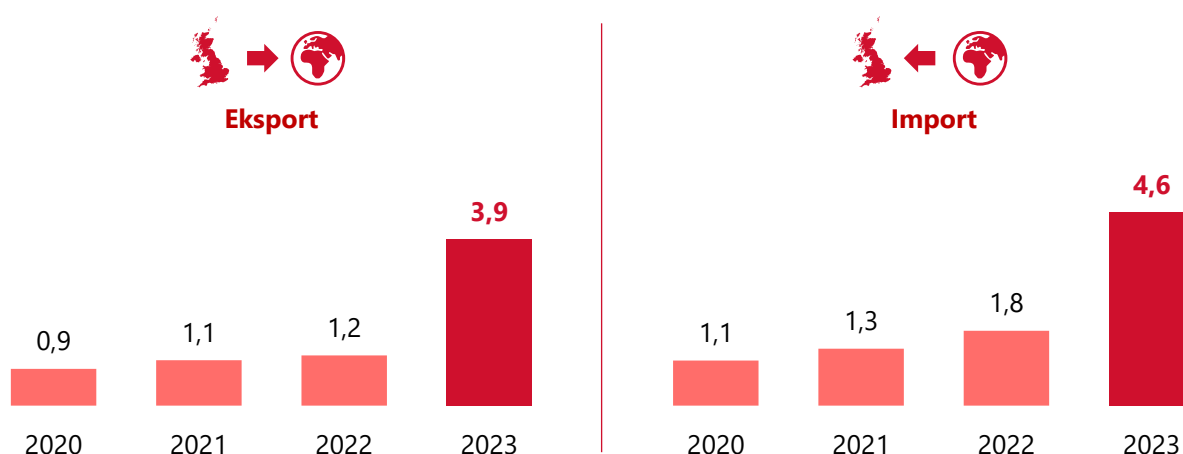
Biznes brytyjskich spółek zależnych przedsiębiorstw z Polski osiągnął w 2023 r. skalę niespotykaną we wcześniejszych latach, ale też znaczącą na tle działalności prowadzonej przez nie na innych czołowych rynkach zagranicznych.

- 1. Pod względem łącznych przychodów** jednostek zależnych Wielka Brytania zajmowała w 2023 roku **piątą lokatę**, z minimalną stratą do czwartej Węgier i udziałem około 2,5% w całkowitych przychodach spółek kontrolowanych przez polski kapitał na rynkach zagranicznych.
- 2. Odnotowany w 2023 roku znaczny skok inwestycji** polskich podmiotów zależnych w Wielkiej Brytanii wywindował ją na **drugą pozycję** wśród wszystkich rynków, z wysokim – blisko 13% udziałem w całkowitych nakładach poniesionych przez zagraniczne spółki polskich przedsiębiorstw. W klasyfikacji tej wyprzedził ją jedynie rynek czeski.

- 3. Silną, trzecią pozycję** wśród wszystkich rynków zagranicznych Wielka Brytania zajęła również **pod względem łącznej wartości eksportu i importu** lokalnych podmiotów zależnych (w obu przypadkach ponad 3% ogółu).

Z przytoczonych danych wyłania się przede wszystkim obraz wzmożonej aktywności inwestycyjnej polskich podmiotów zarejestrowanych na Wyspach. Może być ona przejawem zarówno większej liczby transakcji M&A z ich udziałem, jak również rosnącej skłonności do reinwestowania zysków osiągniętych przez te spółki na tamtejszym rynku.

Tym co charakteryzuje omawiane podmioty, jest także relatywnie duża i cały czas rosnąca aktywność w zakresie handlu zagranicznego. Może ona wynikać z bliskich relacji z innymi podmiotami działającymi w ramach polskich grup kapitałowych, ale jednocześnie być przejawem coraz bardziej międzynarodowego zasięgu działalności polskich podmiotów zarejestrowanych na Wyspach.



Rysunek 25. Eksport i import jednostek zagranicznych polskich firm operujących w Wielkiej Brytanii w latach 2020-2023 (mld PLN)

Źródło danych: Główny Urząd Statystyczny

Rynek brytyjski oczami polskich firm

Fakro – producent okien dachowych i schodów strychowych



Jeden z liderów polskiej branży stolarki okiennej **działa w Wielkiej Brytanii za pośrednictwem lokalnej spółki od 2000 r.** Jest na tamtejszym rynku czołowym dostawcą, kontrolując m.in. 70% sprzedaży schodów strychowych



W naszej branży okien dachowych kluczowe do przetrwania są korzyści skali. Gdy zaczynaliśmy 35 lat temu, na rynku było ok. 30 producentów, którzy mogli ze sobą konkurować. Dzisiaj, liczących się w skali międzynarodowej jest tylko trzech. Po kilku latach od startu jasne dla nas było, że do pokrycia kosztów stałych produkcji potrzebujemy kolejnych rynków, nie tylko Polski. Wielka Brytania była jednym z pierwszych krajów, w których się pojawiliśmy, jeszcze w latach 90., a formalnie od 2000 r. jako spółka brytyjska. – twierdzi Paweł Dziekoński, wiceprezes Zarządu Grupy FAKRO.

Brytyjski rynek jednym z kluczowych. Polscy producenci są na nim bardzo dobrze postrzegani

Dla nas to był „must”, by pojawić się w Wielkiej Brytanii. W kwestii okien dachowych byliśmy przez wiele lat tańsi, ale oferowaliśmy konkurencyjną jakość – i byliśmy absolutnym czempionem w relacji jakości do ceny. Dzisiaj te różnice w kosztach zblizają się do innych firm, ale przez indywidualne rozwiązania, liczbę patentów mamy towar bardzo atrakcyjny dla indywidualnego budownictwa. Ale mamy też drugą grupę produktów: schody strychowe, gdzie szacujemy, że w Wielkiej Brytanii nasz udział w rynku to 70 proc. Jesteśmy dostawcą numer jeden dla tego rynku, ponieważ marka FAKRO cieszyła się już zaufaniem do okien dachowych i cały czas widzimy w obu tych segmentach szanse na rozwój w przyszłości. Jesteśmy wciąż młodą firmą, głodną sukcesów. W Wielkiej Brytanii widzimy duże zaufanie i szacunek do polskich produktów i usług, w odróżnieniu od innych krajów Europy Zachodniej. W Anglii najmocniej ze wszystkich – jesteśmy tam bardzo dobrze postrzegani.

Kluczem do sukcesu są pracownicy i partnerzy dobrze rozeznani w realiach rynku

Warto zwrócić uwagę, że **rynek brytyjski nie jest jednolity**, na przykład rynek szkocki jest inny niż ten na południu Anglii. Musieliśmy rozpoznać, jak tam się poruszać. Kluczowe były przy tym relacje z partnerami i klientami oparte na zaufaniu i jakości. Od początku zatrudnialiśmy zespół lokalny, również osoby zarządzające spółką, to osoby lokalne. **Największym wyzwaniem dla nas jest przyszłość naszych dystrybutorów.** Mamy długoterminowe podejście i lojalność wobec rynku, ale wiele firm, z którymi współpracujemy od lat, dzisiaj podlega sukcesji, konsolidacji lub dużym zmianom organizacyjnym. Wchodzi kolejne pokolenie, przejmuje stery w biznesach dystrybucyjnych, dekarских, monterskich. Jest to fascynujące, bo pokazuje, jak rynek się zmienia, a do tej dynamiki, trzeba się dostosować.



Paweł Dziekoński
Wiceprezes Zarządu
Grupa FAKRO

Rynek brytyjski oczami polskich firm

Panattoni Europe – potentat w branży nieruchomości przemysłowych



Panattoni Europe to **jeden z najaktywniejszych w Europie graczy na rynku nieruchomości przemysłowych**, zbudowany od zera przez Roberta Dobrzyckiego. **Na rynku brytyjskim firma jest obecna od 2020 r.**, a w 2024 r. ogłosiła jedną z największych inwestycji w Wielkiej Brytanii, wart 900 mln funtów Park Swindon, składający się z 11 budynków.



- Ekspansję do Wielkiej Brytanii robiliśmy akurat w czasie Brexitu. Wiedzieliśmy, że to rynek dojrzały i nasycony, na który ciężko będzie wejść, jeśli nie otworzą się jakieś drzwi – i takimi drzwiami był dla nas właśnie Brexit. W tamtym czasie brakowało chęci do inwestowania, więc łatwość robienia biznesu wzrosła ze względu na mniejszą konkurencję. Dla nas to był idealny moment – otwarte drzwi, którymi weszliśmy – mówi Robert Dobrzycki, prezes Panattoni Europe.

Dojrzały, chłonny rynek

Dla nas kluczowe było to, że rynek brytyjski był dojrzały, z rozwiniętą logistyką, obsługującą konsumpcję. Brexit nie wpływał na ten trend – popyt utrzymywał się na podobnym poziomie. Historycznie duży wolumen generowaliśmy w krajach mniej rozwiniętych: zaawansowanych biznesowo, ale mniej płynnych, płytszych rynkowo. To bardzo dobry biznes marżowo, ale mniej stabilny. W Wielkiej Brytanii zaś rynek był ciaśniejszy konkurencyjnie, ale głęboki, co zapewniało stabilność. I dzisiaj jesteśmy dużym graczem, może nawet największym, w Wielkiej Brytanii, mamy biura w wielu miejscach, liczne projekty.

Obecność na rynku brytyjskim to też kwestia prestiżu

Największe korzyści z obecności na brytyjskim rynku to m.in. głębokość i stabilność, ale także postrzeganie firmy. Percepcja naszej marki zmieniła się po tej ekspansji. Można rozwijać się na Węgrzech i Słowacji, zarabiać tam dobre pieniądze, ale „biznesowy mięsień” wygląda inaczej, gdy jest się istotnym graczem w Wielkiej Brytanii. To historyczna i biznesowa potęga, więc jeśli odnosi się tam sukces, to firma jest dobrze postrzegana globalnie. Zmieniło się też postrzeganie mnie jako przedsiębiorcy w sektorze – już nie byłem człowiekiem z „centralnej Europy”, który się rozpycha, tylko europejskim graczem. To stempel jakości.

Na pewno warto inwestować w Wielkiej Brytanii, bo to dojrzały i duży rynek, a **dla polskich firm może mieć szczególne znaczenie wizerunkowe**. Gdy rodzima firma odnosi sukces w UK, to jej postrzeganie w innych krajach się zmienia. Dużo łatwiej jest później rozwijać się w innych krajach – i to olbrzymi plus.

Dostęp do wysokiej klasy kadry menedżerskiej

Zaletą Wielkiej Brytanii, w porównaniu np. do Indii czy Arabii Saudyjskiej, jest też **dostępność wysokiej klasy managerów**. Mają oni olbrzymie doświadczenie i mogą od razu poprowadzić spółkę. Know-how jest na miejscu, podczas gdy w wielu krajach trzeba go budować od zera, co zajmuje czas. W Wielkiej Brytanii mieliśmy tzw. „no-time entry” czy po prostu „plug and play”.

Przejrzyste reguły gry

W moim odczuciu Wielka Brytania to także **najbardziej transparentny rynek na świecie**. Każdy tu wszystko wie, a dane są bardzo dokładne, przejrzyste. Czasami to nie pomaga w osiągnięciu marży, ale zapewnia lepszą płynność. Kapitał uwielbia transparentność i przewidywalność. Są też rynki płynne i nietransparentne – jak np. niemiecki, gdzie płynność zapewniona jest przez kapitał lokalny, który jednak zaburza transparentność.



Robert Dobrzycki
Prezes Zarządu
Panattoni Europe



3

Klimat inwestycyjny na Wyspach:

Dlaczego Wielka Brytania to tak atrakcyjny kierunek ekspansji kapitałowej?

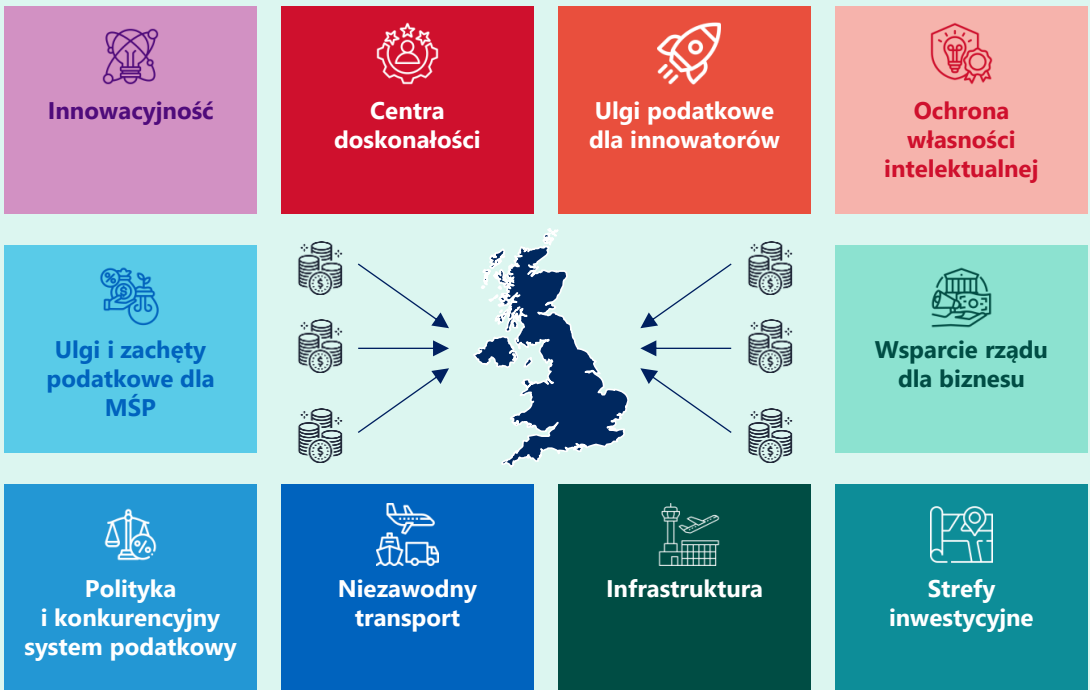
1 Wielka Brytania to światowy TOP destynacji dla inwestycji zagranicznych

Skumulowana wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w UK (2024)

Pozycja Wielkiej Brytanii wśród krajów Grupy G-20 (2024)



2 Decydują o tym liczne atuty jakie z punktu widzenia inwestorów zagranicznych posiada gospodarka brytyjska



3 Wzmacnia je długofalowa strategia gospodarcza koncentrująca się na 8 kluczowych obszarach

 Zaawansowana produkcja	 Sektor obronny
 Przemysł czystej energii	 Przemysły kreatywne
 Usługi profesjonalne	 Nauki przyrodnicze
 Usługi finansowe	 Cyfryzacja i technologie

3.1. Absolutny TOP destynacji inwestycyjnych na świecie

W odniesieniu do wielkości gospodarki Wielka Brytania przyciąga najwięcej inwestycji zagranicznych spośród wszystkich krajów G20

To, że Wielka Brytania znalazła się w ostatnich latach na celowniku tak wielu inwestorów znaną z Wisły nie było dziełem przypadku. Jedynie częściowo można to tłumaczyć brexitem, który nieco utrudnił dostęp do brytyjskiego rynku eksporterom, zwiększając przez to zasadność obecności na nim w formie kapitałowej. Większość firm posiadających swoje spółki zależne w Zjednoczonym Królestwie działają bowiem nie w przemyśle, a w co do zasady mniej eksportowalnych usługach.

O atrakcyjności inwestycyjnej tego kraju dużo mówią statystyki. Według danych UNCTAD, Wielka Brytania jest trzecią najważniejszą destynacją inwestycji zagranicznych na świecie! Do końca 2024 r. przyciągnęła ona ich łącznie około 3,3 bln USD. Oznacza to, że do tej pory rynek brytyjski zaabsorbował aż ponad 6% wszystkich światowych BIZ. Pod tym względem ustępuje jedynie dwóm

liderom globalnej gospodarki (USA i Chiny), będąc zdecydowanie najważniejszym celem dla światowych inwestorów na Starym Kontynencie.

Skumulowana wartość BIZ w tym kraju przewyższa łączną kwotę do tej pory zainwestowaną przez podmioty zagraniczne w trzech największych gospodarkach Unii Europejskiej (Niemcy, Francja, Włochy). To najlepiej pokazuje, jak bardzo swoim charakterem gospodarka brytyjska różni się od swoich największych partnerów z kontynentalnej części Europy. Jest ona dużo bardziej otwarta na napływ kapitału z zewnątrz, a przy tym dużo bardziej od niego zależna. To też oczywisty dowód na to, że oferuje ona inwestorom zagranicznym szczególnie atrakcyjne warunki i korzyści z fizycznej obecności na tamtejszym rynku.

Statystyki inwestycji zagranicznych w Wielkiej Brytanii wyglądają jeszcze bardziej imponująco, gdy przyrównamy je do skali tamtejszej gospodarki. Łączny wolumen BIZ odpowiada niemal 90% PKB tego kraju. Pod tym względem Zjednoczone Królestwo zdecydowanie wybija się ponad wszystkie kraje grupy G20. Zbliżony poziom tego wskaźnika wykazuje jedynie Kanada, a poza nią poziom 50% przekraczają jedynie Stany Zjednoczone. Podobnie wyglądają statystyki napływowych inwestycji zagranicznych w przeliczeniu na 1 mieszkańca. Z wynikiem około 47 tys. USD Wielka Brytania przewodzi w grupie największych gospodarek globu, wraz z Kanadą i USA stanowiąc niedościgniony wzór dla innych członków tej elitarnej grupy państw.

→ **3,3** bln USD

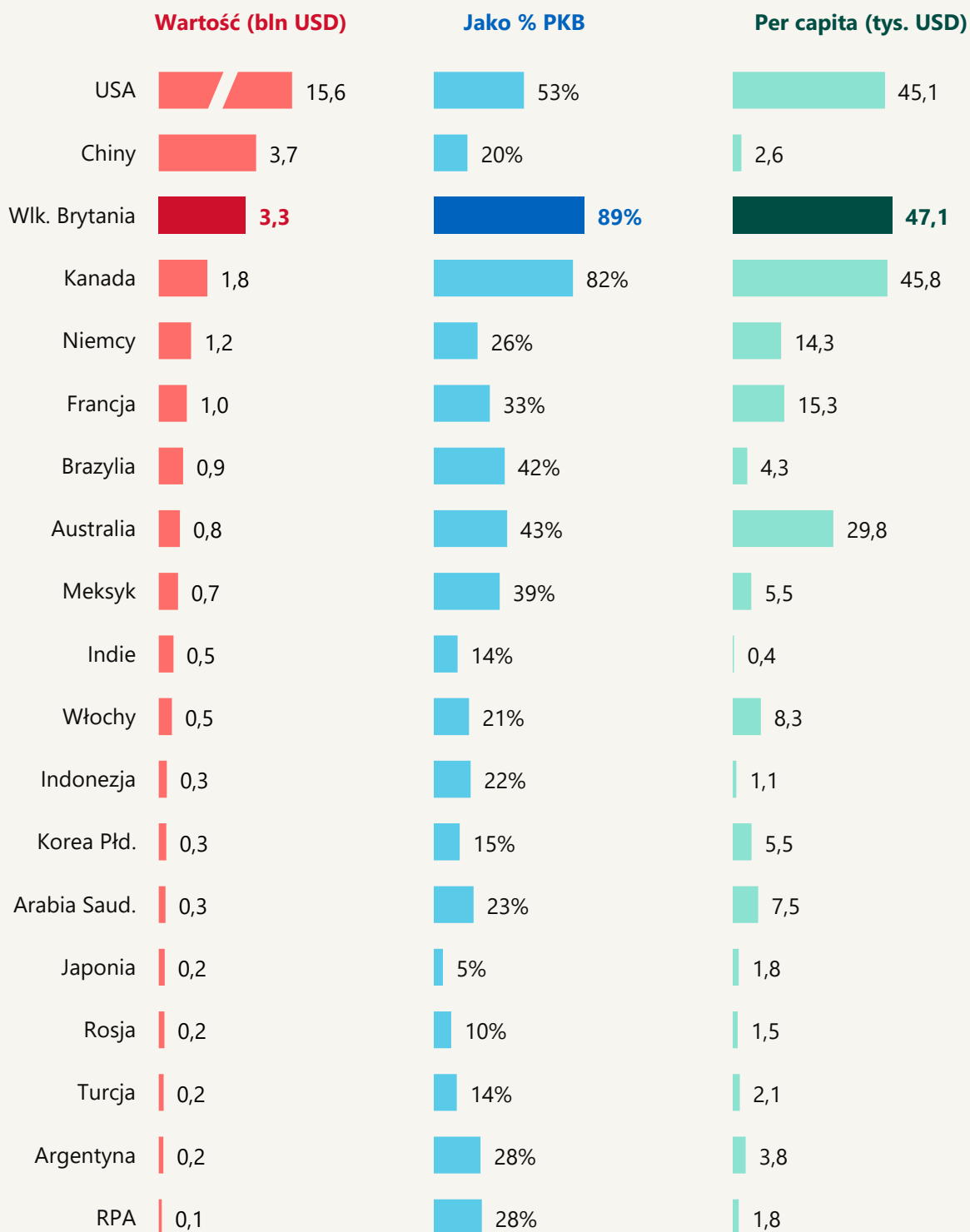
Skumulowana wartość inwestycji zagranicznych w Wielkiej Brytanii na koniec 2024 roku (trzecie miejsce na świecie)

→ **6,4%**

Udział Wielkiej Brytanii w napływowych BIZ na całym świecie (więcej niż łączny udział Niemiec, Francji oraz Włoch)



Wielka Brytania: wiodący hub dla globalnych inwestycji



Rysunek 28. Stan bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach Grupy G20 (2024)

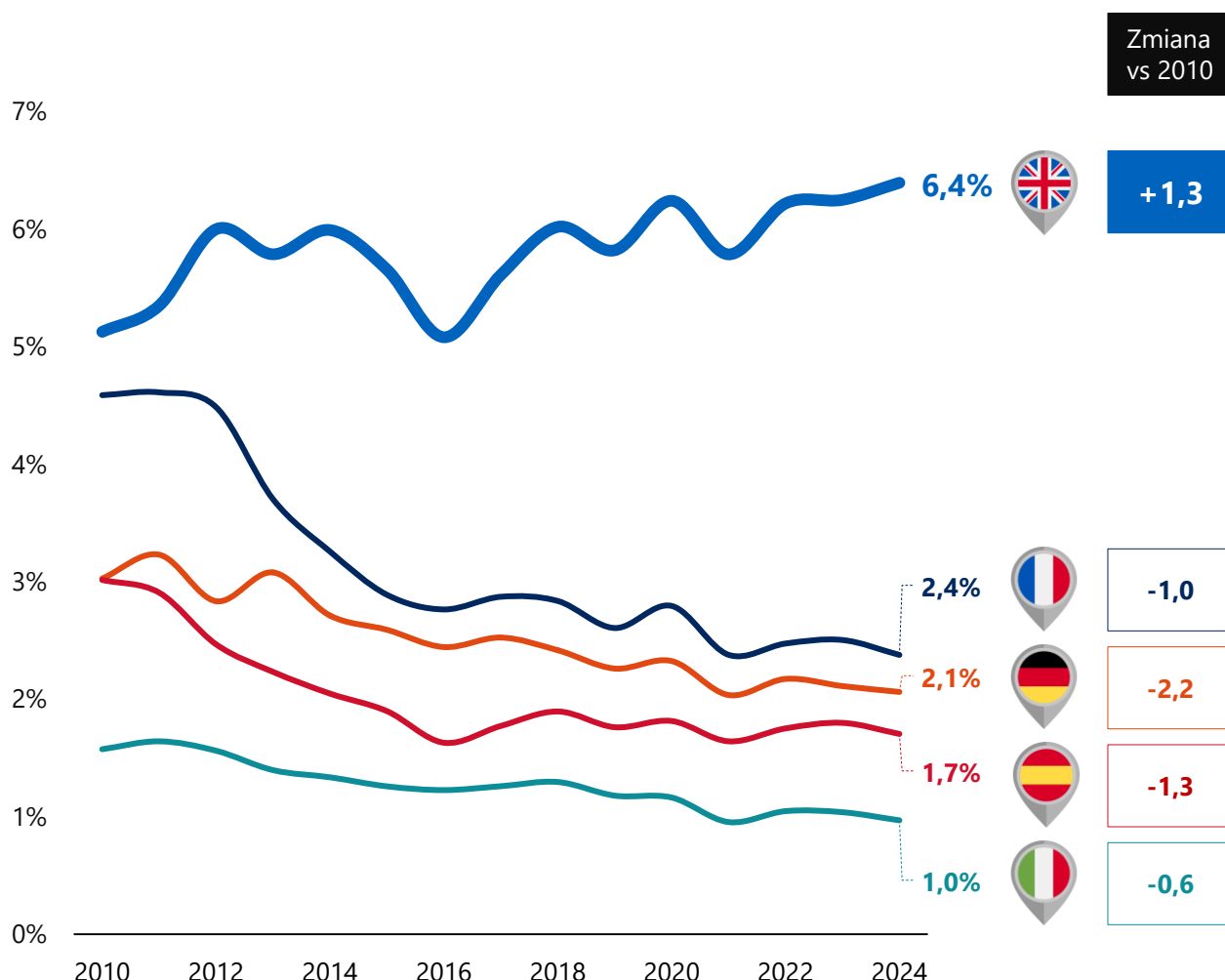
Źródło danych: UNCTAD

W przeciwieństwie do innych dużych państw Europy Zachodniej rola Wielkiej Brytanii jako kierunku globalnych inwestycji cały czas rośnie

W kontekście zdolności Wielkiej Brytanii do przyciągania inwestorów zagranicznych ważne są nie tylko aktualne poziomy, ale też trendy rozwojowe obserwowane w ostatnich latach. Te również przedstawiają Zjednoczone Królestwo w bardzo pozytywnym świetle, zwłaszcza jeśli porównamy je do tych obserwowanych w innych wiodących gospodarkach zachodnioeuropejskich.

Ostatni poważny impas w obszarze inwestycji zagranicznych na Wyspach miał miejsce blisko dekadę temu (lata 2015-2016). Od tego czasu płyną one do Wielkiej Brytanii

szybciej niż średnio do innych gospodarek świata. W 2016 r. udział Wielkiej Brytanii w globalnych napływowych BIZ wynosił około 5,1% - analogicznie jak w 2010 r. W przeciągu kolejnych 8 lat wzrósł on zatem aż o 1,3 punktu procentowego. Jak w tym czasie radziły sobie największe gospodarki UE? Wszystkie od 2010 roku odnotowały wyraźny spadek globalnych udziałów, przy czym najmocniejszy był on w przypadku Niemiec (ponad 2 punkty). Inwestorzy z całego globu, myśląc o ekspansji kapitałowej do Europy, w pierwszej kolejności wskazywali więc właśnie na rynek brytyjski.



Rysunek 29. Udział największych gospodarek Europy w łącznym wolumenie przyjętych bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie w latach 2010-2024

Źródło danych: UNCTAD

3.2. Kluczowe czynniki sukcesu: otoczenie inwestycyjne w Wielkiej Brytanii

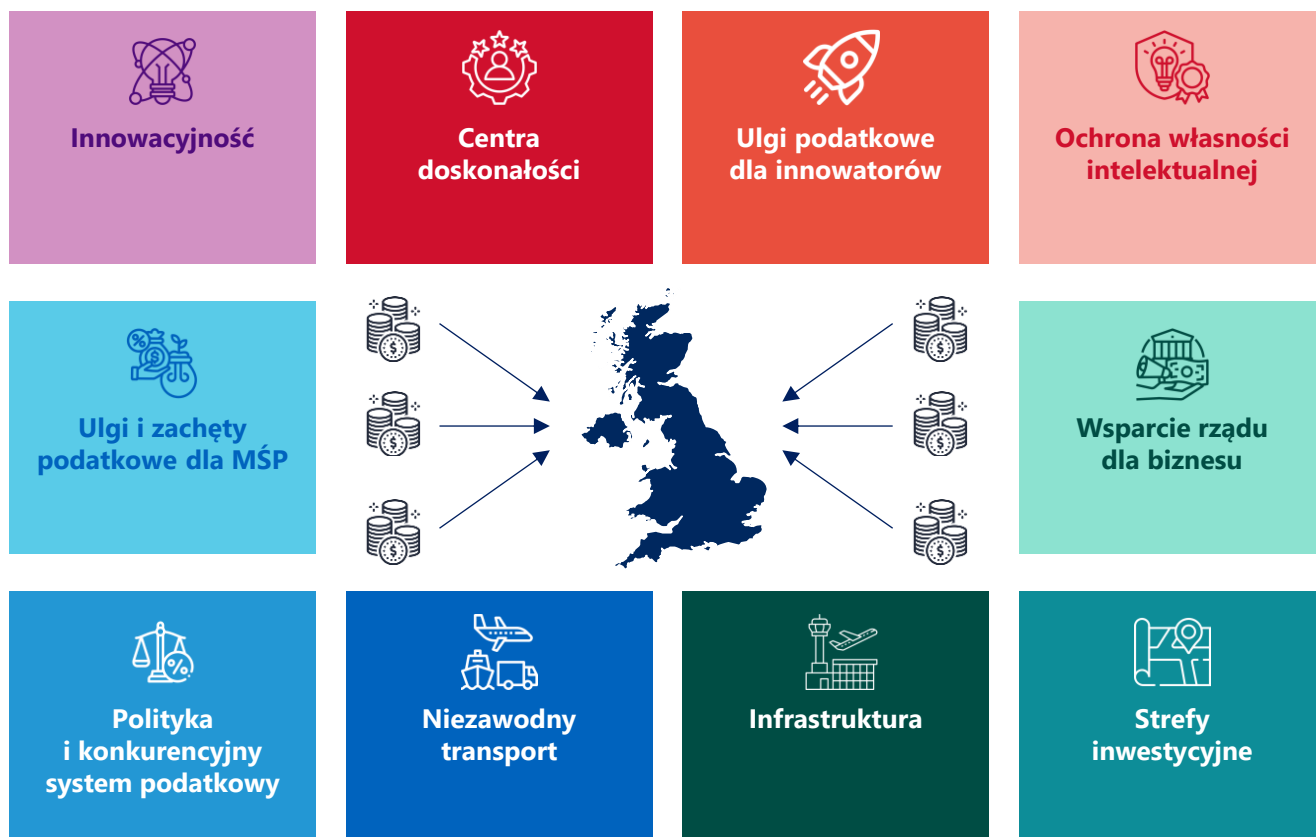
10 najważniejszych atutów Wielkiej Brytanii decydujących o jej sukcesie jako „europejskiego magnesu dla inwestycji”

Wielka Brytania od lat pozostaje jednym z najatrakcyjniejszych kierunków dla inwestorów, zajmując także trzecie miejsce na świecie pod względem liczby inwestycji typu *greenfield* w ostatnich dwóch dekadach. Potwierdza to również fakt, że w latach 2023 i 2024 Wielka Brytania uplasowała się na drugim miejscu w Europie pod względem ogólnej liczby projektów bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ).

Wyjątkowa pozycja Wielkiej Brytanii wynika z jej kluczowych atutów, które czynią inwestowanie tutaj

opłacalnym, takich jak m.in. światowej klasy centrum finansowe, rozbudowane sieci handlowe, wysoko wykwalifikowana kadra oraz strategiczne położenie. Wielka Brytania to doskonałe miejsce do rozwoju i integracji działalności gospodarczej.

Poniżej przedstawiamy dziesięć najważniejszych – naszym zdaniem – atutów Zjednoczonego Królestwa, które decydują o niezaprzeczalnym sukcesie tego kraju na inwestycyjnej mapie świata i które nieco szerzej opisujemy na kolejnych stronach niniejszego podręcznika.



Rysunek 30. Kluczowe atuty gospodarki brytyjskiej jako lokalizacji dla światowych inwestycji

Źródło danych: Department for Business and Trade



Innowacyjność

Wielka Brytania wyróżnia się bogatą tradycją innowacji oraz silnym zaangażowaniem w światowej klasy badania i rozwój (B+R), co umożliwia firmom pełne wykorzystanie ich potencjału. UK należy do czołówek najbardziej innowacyjnych krajów na świecie - według Global Innovation Index 2024 plasuje się w pierwszej

piątce. Swoje europejskie siedziby ulokowały tu takie firmy jak Google, Facebook, Amazon czy Coca-Cola. W 2024 roku w Wielkiej Brytanii powstało około 846 000 nowych przedsiębiorstw, co potwierdza przedsiębiorczy charakter kraju, innowacyjność kadry oraz sprzyjające warunki do prowadzenia biznesu.



Centra doskonałości

W Wielkiej Brytanii znajdują się cztery z dziesięciu najwyżej notowanych uniwersytetów na świecie: Oxford, Cambridge, University College London oraz Imperial College London. Innowacyjne przedsiębiorstwa przyciąga dostęp do zaawansowanych technologii i specjalistycznej wiedzy obecnej

w tych wiodących ośrodkach akademickich i badawczych. Uniwersytety te nie tylko rozwijają umiejętność krytycznego myślenia niezbędną w biznesie, ale także oferują nowoczesne zaplecze badawczo-rozwojowe, umożliwiając przekształcanie innowacyjnych pomysłów w komercyjne przedsięwzięcia.



Ulgi podatkowe dla innowatorów

Ponad połowa wszystkich wydatków na badania i rozwój w firmach działających w Wielkiej Brytanii pochodzi od przedsiębiorstw zagranicznych. Jest to możliwe m.in. dzięki atrakcyjnym programom wsparcia finansowego i ulgom podatkowym dla innowacyjnych firm. Małe i średnie przedsiębiorstwa mogą korzystać z rozwiązań takich jak *Seed Enterprise Investment*

Scheme, czy *Enterprise Investment Scheme*, które oferują korzystne ulgi podatkowe dla inwestorów. Dzięki temu Wielka Brytania jest jednym z najlepszych miejsc w Europie do zakładania, finansowania i rozwijania biznesu. Ulga podatkowa na wydatki B+R w Wielkiej Brytanii pozwala firmom uzyskać odliczenia sięgające nawet 186% wartości inwestycji w projekty badawczo-rozwojowe.





Ochrona własności intelektualnej

Wielka Brytania oferuje jeden z najbardziej zaawansowanych systemów ochrony własności intelektualnej na świecie, co przełożyło się na zdobycie 78 Nagród Nobla w naukach ścisłych - to drugi wynik na świecie, zaraz po USA. System ten skutecznie zabezpiecza nazwy, koncepcje, produkty, projekty oraz dzieła

twórcze. Dodatkowo, brytyjski program *Patent Box* umożliwia lokalnym przedsiębiorstwom korzystanie z obniżonej, 10-procentowej stawki podatku dochodowego od osób prawnych (w porównaniu do standardowych 25%) od zysków uzyskanych z wynalazków opatentowanych w Wielkiej Brytanii.



Wsparcie rządu dla biznesu

Brytyjska agencja *Innovate UK* wspiera firmy w rozwijaniu innowacyjnych pomysłów i przekształcaniu ich w sukcesy rynkowe. Oferuje pomoc m.in. w:

- uzyskaniu finansowania,
- nawiązywaniu współpracy z naukowcami i partnerami biznesowymi,

- zdobywaniu klientów oraz partnerów międzynarodowych do wspólnych projektów innowacyjnych.

Innovate UK przyczynia się do rozwoju wielu przedsiębiorstw i stanowi cenne źródło wsparcia dla biznesów stawiających na innowacje.



Strefy inwestycyjne

22 brytyjskie strefy inwestycyjne zapewniają szeroki wachlarz usług wspierających biznes, koncentrując się na kluczowych sektorach, takich jak zielone technologie, cyfryzacja, nauki przyrodnicze (Life Sciences),

sektory kreatywne oraz zaawansowana produkcja przemysłowa. Strefy te oferują liczne korzyści oraz wsparcie w zakresie planowania, infrastruktury, innowacji i rozwoju kompetencji.



Infrastruktura

Od transportu i energetyki po infrastrukturę cyfrową - Wielka Brytania jest znakomicie przygotowana do obsługi działalności zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym:

- Nowoczesna infrastruktura cyfrowa wspiera największy sektor technologiczny w Europie,

- Jeden z pięciu najbardziej ruchliwych portów lotniczych na kontynencie zapewnia połączenia z całym światem,
- Piąta najczęściej używana i siedemnasta największa sieć kolejowa na świecie,
- Dogodne położenie i łatwy dostęp do kluczowych rynków Europy i Ameryki Północnej.



Niezawodny transport

W Wielkiej Brytanii działa ponad 70 lotnisk i 40 dużych portów, a także rozbudowana sieć kolejowa oraz bezpłatne autostrady. Nowoczesna, sprywatyzowana kolej łączy największe miasta z Europą dzięki połączeniu Eurostar. Na południu Anglii znajduje się kilka międzynarodowych lotnisk

(Heathrow, Gatwick, Stansted, City, Luton), z których można dotrzeć do większości kluczowych rynków technologicznych Europy w mniej niż 2 godziny. W kraju funkcjonuje około 120 portów, a jeden z dziesięciu największych portów europejskich znajduje się właśnie w Wielkiej Brytanii.



Polityka i konkurencyjny system podatkowy

W Wielkiej Brytanii obowiązuje jednolity i przejrzysty system podatku od spółek. Wszystkie firmy mające siedzibę w Zjednoczonym Królestwie są zobowiązane do płacenia podatku dochodowego od osób prawnych od swoich zysków, a zagraniczne firmy z oddziałem w UK – od dochodów

uzyskanych na terenie kraju. Aktualna stawka podatku korporacyjnego wynosi 25%, co jest najniższym poziomem wśród krajów G7. Dodatkowo, Wielka Brytania nie pobiera podatku u źródła od dywidend wypłacanych zagranicznym udziałowcom przez brytyjskie spółki.



Ulgi i zachęty podatkowe dla MŚP

Wielka Brytania oferuje atrakcyjne programy kapitałowe wspierające rozwój małych i średnich firm. Programy takie jak Enterprise Investment Scheme oraz Venture Capital Trusts zapewniają ulgi podatkowe dla inwestorów wspierających brytyjskie MŚP. Dla

przedsiębiorstw inwestujących w badania i rozwój przewidziano korzystne zachęty podatkowe, w tym ulgę *R&D Expenditure Tax Credit*. Z kolei program *Patent Box* pozwala opodatkować zyski z opatentowanych wynalazków preferencyjną stawką 10%.



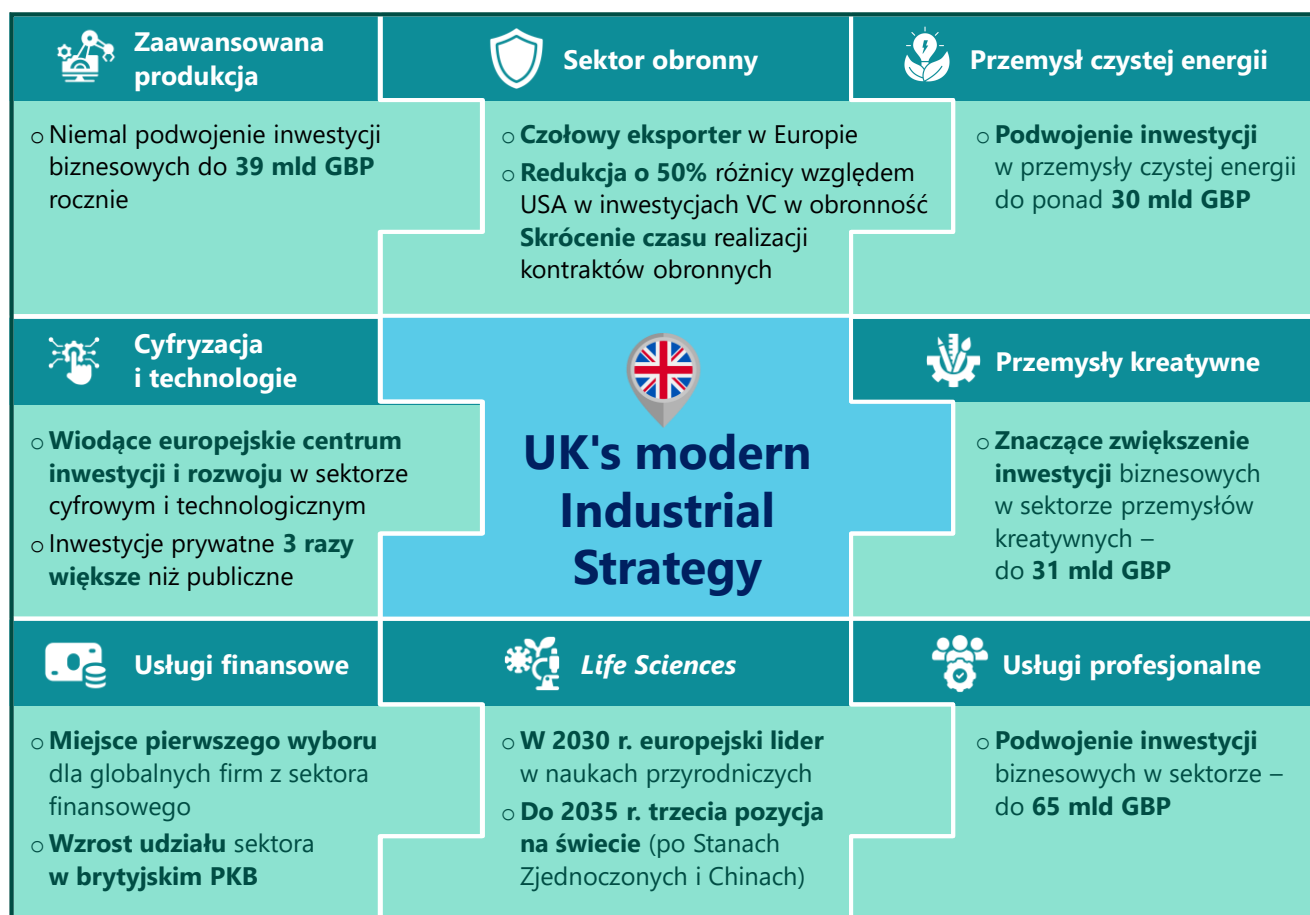
3.3. Korzystny klimat biznesowy wspierany przez politykę gospodarczą państwa

Rząd brytyjski, dostrzegając strategiczną rolę przemysłu, realizuje dziesięcioletni program rozwojowy tej części gospodarki

Poza silnymi fundamentami gospodarczymi, obecny rząd Wielkiej Brytanii jasno wskazał, że jego nadrzędnym celem jest wzrost gospodarczy, wprowadzając polityki wspierające ten kierunek.

Jednym z kluczowych elementów tych działań jest realizacja Strategii Przemysłowej – *UK's Modern Industrial Strategy*. Brytyjska strategia przemysłowa to nowy model współpracy biznesu z rządem - dziesięcioletni plan, który wyznacza długofalowy kierunek rozwoju

i umożliwia podejmowanie strategicznych decyzji dla budowania dobrobytu. Jego celem jest znaczący wzrost inwestycji biznesowych wspierających rozwój nowoczesnych gałęzi przemysłu do 2035 roku. Rząd koncentruje się na ośmiu kluczowych sektorach – to wysoko produktywne, innowacyjne branże eksportowe, które tworzą przełomowe technologie i usługi wykorzystywane w całej gospodarce. Dla każdego z tych sektorów przygotowano konkretne plany i zobowiązania na rzecz realizacji celów do 2035 r.



Rysunek 31. Główne cele brytyjskiej strategii przemysłowej „UK's modern Industrial Strategy”

Źródło danych: Department for Business and Trade

x



Zaawansowana produkcja

Fundament brytyjskiego przemysłu

Brytyjski sektor produkcji wyróżnia się szerokim zakresem działalności, światowej klasy innowacjami, specjalistycznymi kompetencjami oraz wysoką jakością produktów. Od technologii kosmicznych rozwijanych w Szkocji i Oxfordshire, przez lotnictwo w południowo-zachodniej i północno-zachodniej Anglii, po motoryzację i technologie bateryjne w West Midlands i North East - kluczowe branże zaawansowanej produkcji napędzają kolejną falę globalnej transformacji przemysłowej.

Sektor ten zatrudnia ponad 760 tys. osób i generuje 82 mld GBP wartości dodanej brutto rocznie, stanowiąc fundament brytyjskiej gospodarki.

Dziesięcioletnia strategia zakłada niemal podwojenie inwestycji biznesowych w zaawansowaną produkcję do 39 mld GBP do 2035 r., wspieranych przez 4,3 mld GBP środków publicznych oraz konkurencyjne otoczenie biznesowe. Sektor zaawansowanych technologii produkcyjnych w Wielkiej Brytanii obejmuje sześć wiodących branż:



Motoryzacja



Baterie



Lotnictwo



Przemysł kosmiczny



Zaawansowane materiały



Agro-technologie

Dlaczego Wielka Brytania przoduje w zaawansowanej produkcji?



Kapitał publiczny na skalowanie

Nowoczesna Strategia Przemysłowa Wielkiej Brytanii przewiduje uruchomienie do 4,3 mld GBP finansowania, w tym do 2,8 miliarda funtów na badania i rozwój w ciągu najbliższych pięciu lat. Dodatkowo, rząd obniża koszty energii elektrycznej dla najbardziej energochłonnych sektorów produkcyjnych i przemysłów bazowych w ich łańcuchach dostaw oraz zwiększa wsparcie dla firm o najwyższym zużyciu energii.



Cyfrowo wykwalifikowana siła robocza

Aby zapewnić firmom dostęp do wykwalifikowanych pracowników w zakresie kompetencji cyfrowych, Wielka Brytania inwestuje ponad 100 milionów funtów w rozwój umiejętności inżynierskich, uruchamia Kolegium Doskonałości Technicznej oraz pilotażowy program rekrutacji i przekwalifikowania pracowników.



Przyjazne dla inwestorów partnerstwa handlowe

Przełomowa umowa gospodarcza między Wielką Brytanią, a Stanami Zjednoczonymi zakłada eksport 100 tys. pojazdów rocznie z UK po obniżonej stawce celnej - z 27,5% do 10% - co pozwoli brytyjskiemu sektorowi motoryzacyjnemu zaoszczędzić setki milionów funtów rocznie. Równocześnie, Umowa o Wolnym Handlu z Indiami ma przynieść brytyjskim producentom, w tym eksporterom z branży motoryzacyjnej i elektronicznej, oszczędności szacowane na 400 milionów funtów rocznie.



Sektor obronny

Wzmocnienie sektora obronnego podstawą bezpieczeństwa kraju i lokomotywą dla lokalnego przemysłu

Wielka Brytania odegrała kluczową rolę w wielu przełomowych osiągnięciach sektora obronnego, w tym w wynalezieniu silnika odrzutowego. Branża ta nieustannie inwestuje w badania i rozwój, wspierając innowacje w nowych technologiach, takich jak rozwiązania kwantowe czy technologie kosmiczne.

Nowoczesna strategia przemysłowa Wielkiej Brytanii ma na celu pełne wykorzystanie potencjału krajowego

ekosystemu obronnego, kierując dodatkowe wsparcie do tego sektora. W obliczu globalnych wyzwań, dziesięcioletni plan rządu czyni z obronności motor wzrostu gospodarczego, wspierając rozwój firm i innowacji oraz przekształcając Wielką Brytanię w przemysłową potęgę obronną do 2035 roku. Nowe polityki mają uczynić kraj liderem innowacji w sektorze obronnym, zwiększając wsparcie dla wdrażania nowych technologii - od prototypu po produkcję.

Dlaczego Wielka Brytania dla obrony?



Centrum innowacji

Wielka Brytania wzmocnia innowacje, tworząc nowy budżet 400 milionów funtów zarezerwowany na Innowacje w obronie oraz zobowiązując się do przeznaczenia co najmniej 10% budżetu na sprzęt Ministerstwa Obrony na nowe technologie.



Priorytet narodowy

Strategia Przemysłowa opiera się na największym od czasów zimnej wojny, stałym wzroście wydatków na obronność w Wielkiej Brytanii - do poziomu 2,6% PKB do kwietnia 2027 roku, z ambicją osiągnięcia 3% w kolejnej kadencji parlamentu, w miarę poprawy sytuacji gospodarczej i fiskalnej. Towarzyszą temu reformy w zakresie zamówień publicznych i planowania, mające na celu wsparcie inwestycji.



Regionalne możliwości

Kompetencje obronne Wielkiej Brytanii są rozproszone w całym kraju. Wydatki Ministerstwa Obrony z przemysłem wspierają ponad 200 tys. miejsc pracy, z czego niemal 70% wydatków realizowanych jest poza Londynem i południowym wschodem. Przykładowo, Plymouth jest siedzibą klastra światowej klasy przedsiębiorstw morskich i czołowych instytucji badawczych, a Barrow-in-Furness odgrywa kluczową rolę w utrzymaniu brytyjskiego odstraszania nuklearnego.



Przemysł czystej energii

Zrównoważony rozwój jednym z priorytetów brytyjskiego przemysłu

Transformacja w stronę czystej energii to jedna z największych szans gospodarczych XXI wieku - napędzana ambitnym Planem Sektora Przemysłów Czystej Energii, światowej klasy innowacjami oraz stabilnym otoczeniem regulacyjnym. Wielka Brytania jako pierwsza duża gospodarka na świecie zobowiązała się prawnie do osiągnięcia zerowej emisji netto do 2050 roku. Od produkcji łopat turbin w Hull, przez rozwój energii fuzyjnej w Nottinghamshire, po projekty wychwytywania CO₂ w Teesside - UK buduje przyszłość przemysłów czystej energii.

Brytyjski sektor czystej energii obejmuje siedem wiodących na świecie, przełomowych branż:



Energia wiatrowa offshore



Energia wiatrowa onshore



Fuzja jądrowa



Rozszczepienie jądrowe



CCUS (wychwyt, wykorzystanie i składowanie dwutlenku węgla)



Wodór



Pompy ciepła

Dlaczego Wielka Brytania dla przemysłów czystej energii?



Katalityczne inwestycje publiczne

Sektor dąży do podwojenia obecnego poziomu inwestycji dzięki wsparciu ze środków publicznych – w ramach *Great British Energy* (GBE) przeznaczono 1 mld GBP na Fundusz Łańcucha Dostaw Czystej Energii, z czego 300 mln już skierowano na rozwój energetyki wiatrowej offshore, a 544 mln GBP trafiły do programu *Clean Industry Bonus*, co może przyciągnąć nawet 9 mld GBP prywatnych inwestycji w zrównoważone łańcuchy dostaw. Dodatkowo, *UK National Wealth Fund* zadeklarował 5,8 mld GBP na CCUS, wodór, porty, gigafabryki i zieloną stal; 2,5 mld GBP przeznaczono na badania i rozwój energii fuzyjnej, w tym program prototypowy STEP w Nottinghamshire, a 14,2 mld GBP na budowę elektrowni Sizewell C w Suffolk, gdzie celem jest, aby 70% wartości kontraktów trafiło do brytyjskich dostawców.



Centrum inwestycji klimatycznych

Dzięki ustalonym zobowiązaniom do zerowej emisji netto, wiodące na świecie usługi Wielkiej Brytanii są gotowe wspierać nowe zapotrzebowanie na szeroki zakres usług związanych z klimatem, czystą energią i ochroną środowiska.



Wrodzone atuty i przewagi rynkowego pioniera

Wielka Brytania jest siedzibą największej na świecie organizacji zajmującej się fuzją jądrową (*UK Atomic Energy Authority*) oraz rozwijającego się sektora prywatnego, obejmującego ponad 550 organizacji. W zakresie CCUS korzystna geologia Wielkiej Brytanii zapewnia pojemność do bezpiecznego magazynowania nawet 78 mld ton CO₂ – tworząc znaczący rynek dla producentów urządzeń do produkcji CCUS oraz wodoru elektrolitycznego o wartości eksportowej do 2,2 mld GBP do 2030 roku.



Przemysły kreatywne

Wielka Brytania zalicza się do ścisłej globalnej czołówki pod względem poziomu rozwoju przemysłów kreatywnych

Wielka Brytania to światowe centrum kreatywności, znane z wybitnych talentów i innowacyjności. Kraj ten oferuje wyjątkowe możliwości inwestycyjne w branżach takich jak film, telewizja, muzyka, gry wideo, technologie kreatywne i wiele innych. Przemysły kreatywne są kluczowym motorem odbudowy gospodarczej po pandemii i pozostają siłą napędową wzrostu - w 2023 roku wygenerowały 124 mld GBP wartości dodanej brutto (GVA) oraz zapewniły 2,4 mln miejsc pracy w całym kraju.

Sektor kreatywny Wielkiej Brytanii obejmuje cztery wiodące na świecie, przełomowe branże:



Reklama i marketing



Film i telewizja



Muzyka, sztuki performatywne i wizualne



Gry wideo

Dlaczego Wielka Brytania dla przemysłów kreatywnych?



Światowej klasy instytucje

W 2025 roku aż pięć z dziesięciu najlepszych uczelni artystycznych na świecie według QS World University Rankings znajduje się w Wielkiej Brytanii. Royal College of Music zajmuje pierwsze miejsce, a Royal College of Art oraz University of the Arts London to dwa czołowe uniwersytety na świecie w dziedzinie sztuki i wzornictwa.



Wzrost sektora

W ciągu ostatniej dekady sektor kreatywny zwiększał swoją produkcję ponad 1,5 raza szybciej niż reszta gospodarki Wielkiej Brytanii.



Wsparcie finansowe państwa

Zaangażowanie rządu obejmuje 150 mln GBP nowego finansowania dla sześciu kluczowych regionów, 100 milionów funtów na rozwój klastrów badawczo-rozwojowych, 25 mln GBP na Program *Creative Futures*, 75 mln GBP na wsparcie branży ekranowej, 30 mln GBP na sektor gier wideo oraz do 30 mln GBP na rozwój muzyki w ciągu najbliższych trzech lat.



Usługi profesjonalne

Transformacja cyfrowa sektora usług dla firm ma zapewnić Wielkiej Brytanii pozycję globalnego lidera

Brytyjski sektor usług profesjonalnych i biznesowych stanowi filar globalnej gospodarki, oferując najwyższej klasy wiedzę w zakresie księgowości, doradztwa, usług prawnych i wielu innych obszarów. Dziesięcioletnia strategia zakłada, że do 2035 r. Wielka Brytania stanie się najbardziej zaufanym doradcą dla światowego przemysłu, z najbardziej

dynamicznym i wydajnym sektorem, pozostając drugim co do wielkości eksporterem usług profesjonalnych i biznesowych na świecie. Kluczową rolę odgrywają tu innowacje - wykorzystanie sztucznej inteligencji i rozwiązań cyfrowych ma zwiększyć inwestycje biznesowe i zapewnić Wielkiej Brytanii pozycję światowego lidera. W 2024 r. sektor ten wniósł do brytyjskiej gospodarki 300 mld GBP.

Dlaczego Wielka Brytania dla sektora usług profesjonalnych?



Globalne centrum ekspertyzy

Wielka Brytania jest siedzibą „Wielkiej Czwórki” firm doradczych oraz 7 z 20 największych na świecie firm prawniczych. Jako największy rynek usług prawnych w Europie, Wielka Brytania wyznacza światowe standardy jakości i innowacji.



Magnes dla handlu międzynarodowego

Z eksportem o wartości 183 mld GBP w 2024 r., Wielka Brytania jest drugim co do wielkości globalnym eksporterem usług profesjonalnych i biznesowych na świecie.



Wysoce wykwalifikowany zasób talentów

Brytyjskie uczelnie zapewniają stały napływ absolwentów przygotowanych do pracy w biznesie - w roku akademickim 2023/24 aż 38% wszystkich absolwentów uzyskało kwalifikacje w takich dziedzinach jak biznes, matematyka, informatyka, prawo czy architektura.



Napędzanie innowacji

W ramach nowego pilotażowego programu wdrażania technologii, MŚP o wysokim potencjale wzrostu otrzymają specjalistyczne wsparcie oraz granty na implementację rozwiązań z zakresu AI i technologii cyfrowych. Równolegle rozwijany jest program Smart Data, który początkowo koncentruje się na sektorze nieruchomości, aby usprawnić wymianę danych w tej branży i wspierać rozwój innowacyjnych produktów oraz usług.



Nauki przyrodnicze (*Life Sciences*)

Europejski potentat w dziedzinie *Life Sciences*

Wielka Brytania plasuje się w ścisłej światowej czołówce w dziedzinie nauk przyrodniczych i w ciągu najbliższych dziesięciu lat znajdzie się wśród trzech czołowych graczy w tej branży. Od renomowanych instytucji naukowych, przez innowacyjne startupy, po globalne koncerny farmaceutyczne - brytyjski ekosystem *Life Sciences* wyróżnia się olbrzymim potencjałem. Dzięki realizacji 10-letniej strategii kraj połączy naukę, kapitał, przemysł

oraz narodową służbę zdrowia, tworząc unikalny na skalę światową ekosystem nauk przyrodniczych. Rozbudowana infrastruktura naukowa będzie generować przełomowe pomysły i technologie, a zwiększone wsparcie kapitałowe i inwestycyjne umożliwi ich wdrażanie w praktyce. System opieki zdrowotnej skoncentruje się natomiast na dostarczaniu tych innowacyjnych rozwiązań pacjentom, którzy ich najbardziej potrzebują.

Dlaczego Wielka Brytania dla *Life Sciences*?



Globalna potęga nauk przyrodniczych

Wielka Brytania to dom 4 z 10 najlepszych uczelni na świecie, największego programu badawczego *Our Future Health* oraz więcej laureatów Nagrody Nobla z dziedziny nauk ścisłych na mieszkańca niż jakikolwiek inny kraj – czyniąc ją światową potęgą w naukach przyrodniczych.



Regionalna doskonałość

Wiele z 6 850 firm *life sciences* działających w Wielkiej Brytanii rozwija się w regionalnych ekosystemach, otrzymując wsparcie od badań i rozwoju, poprzez produkcję aż po dostęp do rynku. Health Innovation Networks pozostaną regionalną bramą dla krajowych i międzynarodowych partnerów.



Światowej klasy infrastruktura genomiki

Rząd brytyjski wspiera *Genomics England* kwotą ponad 650 mln GBP w ciągu pięciu lat, odblokowując moc DNA dla rozwoju medycyny precyzyjnej w całym NHS. Finansowanie pomoże uczestnikom badań otrzymać spersonalizowane porady zdrowotne, a także stworzy jedną z największych na świecie baz danych badań genomowych do 2030 roku.



Zmodernizowane podejście do partnerstw

Dzięki programowi *Life Sciences Innovation Manufacturing Fund* o wartości 520 mln GBP, nowej rządowej ofercie dla inwestycji powyżej 250 mln GBP oraz nowej usłudze wsparcia dla rozwijających się firm, 10-20 brytyjskich przedsiębiorstw z sektora nauk przyrodniczych przyciągnie międzynarodowy kapitał i utrzyma swoją siedzibę w Wielkiej Brytanii.



Usługi finansowe

Światowe centrum zaawansowanych usług finansowych

Wielka Brytania jest jednym z najbardziej otwartych, innowacyjnych i dynamicznych sektorów usług finansowych na świecie. Jako globalne centrum finansowe z solidnymi i płynnymi rynkami kapitałowymi, oferuje wyjątkowe warunki do pozyskiwania kapitału i napędzania wzrostu gospodarczego. Celem jest, aby brytyjskie usługi finansowe stały się najbardziej zaawansowane technologicznie na świecie i nastawione na inwestycje.

Brytyjskie usługi finansowe obejmują wiodące branże:



FinTech



**Rynki ubezpieczeń
i reasekuracji**



Zrównoważone finanse



**Zarządzanie aktywami
i usługi hurtowe**



Rynki kapitałowe

Dlaczego Wielka Brytania dla sektora usług finansowych?



Ogólnokrajowa siła finansowa

Wielka Brytania jest domem dla kilku ważnych klastrów usług finansowych – Londyn, Edynburg i Glasgow zajmują miejsca w pierwszej czterdziestce najbardziej konkurencyjnych centrów finansowych na świecie. Rząd zobowiązał się, by wszystkie regiony kraju korzystały z pozycji Wielkiej Brytanii jako światowego centrum finansowego oraz by wykorzystać ogromny potencjał regionów i klastrów miejskich. Wielka Brytania jest jednym z wiodących światowych centrów finansów międzynarodowych, oferując korzystne środowisko regulacyjne i podatkowe dla globalnych inwestorów.



Przywództwo w zrównoważonych finansach

Londyn zajmuje pierwsze miejsce w Global Green Finance Index. Na londyńskiej giełdzie notowanych jest ponad 500 instrumentów związanych ze zrównoważonym rozwojem, w tym ponad 250 zielonych obligacji, co stanowi wyraz silnego zaangażowania Wielkiej Brytanii w odpowiedzialne inwestowanie.



Globalne centrum kapitału

Dzięki rozwiniętym i płynnym rynkom kapitałowym Wielka Brytania należy do czołówki światowych lokalizacji do pozyskiwania finansowania. W 2024 r. Londyńska Giełda Papierów Wartościowych uplasowała się na 4. miejscu na świecie pod względem wartości pozyskanego kapitału, wyprzedzając wszystkie inne giełdy europejskie.



Zaangażowanie rządu

Rząd zobowiązał się umożliwić tworzenie nowych megafunduszy emerytalnych o skali pozwalającej inwestować w aktywa o wyższym potencjale wzrostu, wdrażając nowe przepisy wspierające reformy w systemie notowań oraz upraszczając podejście do regulacji finansowej.



Cyfryzacja i Technologie

Wielka Brytania ma ambicję być jedną z trzech najlepszych lokalizacji dla sektora cyfrowego i technologicznego

W 2023 roku brytyjski sektor cyfrowy i technologiczny wygenerował około 207 mld GBP wartości dodanej brutto i zatrudniał 2,6 mln osób. Ambitnym celem rządu jest, aby do 2035 r. Wielka Brytania znalazła się wśród trzech najlepszych miejsc na świecie do zakładania, inwestowania i rozwijania dynamicznych firm technologicznych. Ekosystem biznesowy UK będzie wspierał kolejne pokolenia startupów i rozwijających się przedsiębiorstw, dążąc do stworzenia pierwszej brytyjskiej firmy technologicznej o wartości 1 bln USD do 2035 r.

Aby to osiągnąć, Wielka Brytania prowadzi ukierunkowane działania w każdej z obszarów technologii przyszłości, w tym:



Zaawansowane technologie łączności (ACT)



Sztuczna inteligencja (AI)



Cyberbezpieczeństwo



Inżynieria biologiczna



Technologie kwantowe



Półprzewodniki

Dlaczego Wielka Brytania dla cyfryzacji i technologii?



Cyfrowa i technologiczna potęga

Wielka Brytania posiada trzeci najcenniejszy ekosystem technologiczny na świecie i jest liderem w Europie, z wyceną sięgającą niemal 1 mln GBP. To środowisko pomogło stworzyć już ponad 160 firm typu „jednorożec” i plasuje się na trzecim miejscu globalnie pod względem inwestycji venture capital.



Światowej klasy talenty

Rząd brytyjski uruchamia *Global Talent Fund*, aby przyciągnąć światowej klasy naukowców i ich zespoły do Wielkiej Brytanii, a także nową *Global Talent Taskforce*, skoncentrowaną na pozyskiwaniu międzynarodowych specjalistów niezbędnych dla rozwoju sektora.



Zaangażowanie finansowe rządu

Rząd Wielkiej Brytanii będzie dalej rozwijał gospodarkę cyfrową i technologiczną, budując krajowe kompetencje w kluczowych obszarach. Wśród priorytetowych inwestycji znajduje się 670 mln GBP na rozwój i wdrożenie komputerów kwantowych, 500 mln GBP poprzez jednostkę Sovereign AI Unit oraz nowy program AI Growth Zones.



4

Wsparcie systemowe:

na jaką pomoc ze strony kluczowych instytucji mogą liczyć firmy inwestujące w Wielkiej Brytanii?

4.1. Wstęp: na czyje wsparcie mogą liczyć firmy planujące ekspansję na rynek brytyjski?

Inwestorów w UK wspierają zarówno instytucje brytyjskie, jak i polskie

Firmy realizujące ekspansję zagraniczną opierają się często na własnych doświadczeniach, ale też powinny poprzedzić wejście na dany rynek dokładną analizą jego otoczenia biznesowego, regulacyjnego czy też społecznego. Nierzadko korzystają przy tym z komercyjnych usług firm doradczych, prawnych czy też instytucji finansowych. W procesie tym przede wszystkim jednak mogą liczyć na wsparcie różnego rodzaju podmiotów publicznych.

Instytucje wsparcia systemowego odgrywają de facto kluczową rolę w procesie internacjonalizacji przedsiębiorstw, oferując zarówno doradztwo strategiczne, jak i pomoc finansową. Wspierają one firmy na różnych etapach ekspansji – od analizy rynków docelowych po

nawiązywanie kontaktów biznesowych. Ich zaangażowanie ogranicza ryzyka związane z wejściem na nowe rynki, a także zwiększa szanse na trwały sukces inwestycji. Instytucje te działają również jako łącznik między sektorem prywatnym a administracją publiczną, ułatwiając dostęp do programów pomocowych i instrumentów wsparcia.

Firmy planujące ekspansję na rynek brytyjski mogą liczyć zarówno na wsparcie ze strony instytucji brytyjskich, zwłaszcza Departamentu Biznesu i Handlu (DBT) w Polsce reprezentowanego przez Ambasadę Brytyjską, jak i polskich – m.in. Banku Gospodarstwa Krajowego (BGK), Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE) czy Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu (PAIH).



4.2. Wsparcie strony brytyjskiej: Department for Business and Trade

Ministerstwo odpowiedzialne m.in. za wspieranie inwestorów w UK reprezentuje w Polsce Ambasada Brytyjska

Department for Business and Trade (DBT) to brytyjskie ministerstwo odpowiedzialne za wspieranie wzrostu gospodarczego. DBT pomaga firmom inwestować, rozwijać się i eksportować, tworząc miejsca pracy i możliwości rozwoju w całym Zjednoczonym Królestwie. W wielu ambasadach brytyjskich na świecie działają dedykowane sekcje DBT wspierające brytyjskich eksporterów i zagranicznych inwestorów. Sieć ta obejmuje zespół przy Ambasadzie Brytyjskiej w Warszawie.

DBT istnieje, aby wspierać realizację międzynarodowych ambicji biznesowych globalnych inwestorów,

niezależnie od tego, czy są to startupy, firmy rodzinne, średnie przedsiębiorstwa, korporacje czy inwestorzy instytucjonalni. Rozwiązania są dostosowywane do potrzeb i warunków danego klienta – DBT oferuje elastyczne pakiety wsparcia na każdym etapie inwestycji.

Usługi DBT nie kończą się po zakończeniu wspierania procesu ulokowania działalności w Wielkiej Brytanii – kontynuowane są wraz z rozwojem działalności i ekspansją na rynki zagraniczne z UK jako platformą do dalszego rozwoju. Gdy rozwiniesz swoją firmę w UK i będziesz chciał eksportować produkty/usługi globalnie, korzystając z UK jako trampoliny na rynki globalne, możesz liczyć na wsparcie zespołów DBT w ambasadach na całym świecie w tym procesie.

W ciągu ostatnich 8 lat Ambasada Brytyjska w Warszawie wsparła ponad 200 firm w ulokowaniu lub rozwoju działalności w Wielkiej Brytanii.

Usługi DBT dla międzynarodowych inwestorów w UK są bezpłatne i objęte tajemnicą handlową. Bez względu na branżę, w której działa Twoja firma, Department for Business and Trade dysponuje licznymi zasobami oraz zespołami wspierającymi zagranicznych inwestorów, a także przedsiębiorstwa i eksporterów już obecnych na rynku brytyjskim.

Department for Business and Trade stanowi główny punkt kontaktowy dla zagranicznych inwestorów zainteresowanych wejściem na rynek brytyjski.



Ambasada Brytyjska w Warszawie. (Fotografia Adrian Gryczuk)

Przykłady ekspansji polskich firm do UK we współpracy z Ambasadą Wielkiej Brytanii



Ambasada
Brytyjska

LPP



Charakterystyka spółki

LPP S.A. to polska międzynarodowa spółka odzieżowa z siedzibą w Gdańsku. Posiada pięć marek: Reserved, Sinsay, Cropp, House i Mohito skierowanych do różnych grup odbiorców. LPP jest największą grupą modową w Europie Środkowo-Wschodniej, działającą na ponad 40 rynkach świata.

Motywy ekspansji do Wielkiej Brytanii

Wejście LPP na rynek UK było częścią szerszej strategii internacjonalizacji, której celem były dywersyfikacja źródeł przychodów poza Europą Środkowo-Wschodnią, pozycjonowanie marki Reserved w Europie Zachodniej jako premium, ale wciąż dostępnej cenowo, sprawdzenie atrakcyjności marki na jednym z najbardziej konkurencyjnych i wyznaczających trendy rynków detalicznych na świecie. Wielka Brytania, ze swoimi świadomymi trendów konsumentami i rozwiniętą infrastrukturą handlową, została potraktowana jako **papierek lakmusowy globalnych ambicji LPP**.

Strategia wejścia na rynek

LPP przyjęło podejście „flagship-first”: Reserved była pierwszą marką wprowadzoną do Wielkiej Brytanii - w 2017 r. otwarto sklep flagowy na Oxford Street w Londynie. Premierze towarzyszyły szeroko zakrojone kampanie marketingowe, w tym współprace z globalnymi ikonami mody, takimi jak Kate Moss i Kendall Jenner. Firma kładła nacisk na integrację kanałów sprzedaży – łącząc sklepy stacjonarne z silnym e-commerce i aplikacjami mobilnymi.

Ekspansja marki Sinsay

Po wejściu Reserved, LPP zaczęło testować rynek UK dla Sinsay – swojej najszybciej rosnącej i najbardziej skalowalnej marki: Sinsay kieruje ofertę do rodzin szukających oszczędności oraz pokolenia Gen Z, oferując modę, wyposażenie domu, kosmetyki i akcesoria dla zwierząt. Koncepcja „Design & Value” została dostosowana do potrzeb brytyjskich konsumentów, oczekujących przystępnych cen bez rezygnacji ze stylu. Strategia LPP obejmuje ekspansję do mniejszych miast o niższym nasyceniu detalicznym – model ten sprawdził się wcześniej w Europie Środkowo-Wschodniej.

Sukcesy i cele na przyszłość

LPP odnotowało dwucyfrowy wzrost sprzedaży zarówno w kanałach stacjonarnych, jak i online w latach 2024 i 2025. Marka Reserved zdobyła popularność – do połowy 2025 r. działało już pięć sklepów w Wielkiej Brytanii, w tym duży punkt w Westfield London.

Celami strategicznymi LPP są:

- **podwojenie globalnych przychodów do 40 mld PLN do 2027 r.**, przy czym Sinsay ma odpowiadać za 75% sprzedaży;
- **ostrożna ekspansja w Wielkiej Brytanii**, oparta na analizie danych przy wyborze lokalizacji oraz dalszym rozwoju e-commerce;
- **wykorzystanie logistyki opartej na AI i analityki konsumenckiej** do optymalizacji lokalizacji sklepów i zarządzania zapasami.

Przykłady ekspansji polskich firm do UK we współpracy z Ambasadą Wielkiej Brytanii (c.d.)



Ambasada
Brytyjska

Can-Pack



Charakterystyka spółki

CAN-PACK Group z krakowskimi korzeniami przeszła drogę od lokalnego producenta do **drugiego największego w Europie i czwartego na świecie producenta puszek do napojów**. Dziś to sieć 26 zakładów w 16 krajach i 8,5 tys. pracowników. Model „expansion from Poland” pokazuje, jak polskie know-how i kadra mogą stać się fundamentem międzynarodowej ekspansji.

CAN-PACK Group **konsekwentnie zdobywa nowe rynki**. Strategia „blisko klienta” pozwala skracać łańcuchy dostaw, szybciej reagować na potrzeby globalnych marek napojowych i zwiększać udziały w rozwijających się segmentach. Rozwój idzie w parze z odpowiedzialnością. CAN-PACK Group zwiększa udział recyklingu aluminium, inwestuje w technologie ograniczające zużycie energii i współpracuje z systemami odzysku surowców. To połączenie wzrostu biznesu i troski o środowisko wpisuje się w światowe trendy zrównoważonego rozwoju.

Obecność w Wielkiej Brytanii

- **Siedziba i zakład produkcyjny:** Plot 18, Skippingdale Industrial Estate, Holyrood Drive, Scunthorpe, North Lincolnshire. Kluczowy ośrodek produkcyjny i operacyjny w Wielkiej Brytanii.
- **Opis działalności:** produkcja wysokiej jakości aluminiowych puszek napojowych i rozwiązań w zakresie opakowań metalowych. Formaty puszek 25 cl, 33 cl, 44 cl, 50 cl. Obsługa klientów krajowych i zagranicznych (eksport). Zaawansowany park maszynowy i wysoka automatyzacja, nacisk na efektywność energetyczną i zrównoważony rozwój.
- **Dodatkowe biura:** Londyn (centrum sprzedaży i marketingu - rozwój biznesu, relacje z kluczowymi klientami, wsparcie marek), Birmingham (regionalne centrum dystrybucji - logistyka, terminowe dostawy dla regionu Midlands).

Suempol



Charakterystyka spółki

Suempol to najstarszy producent łososia wędzonego w Polsce i jeden z największych na świecie. Jego siedziba i główny zakład produkcyjny znajdują się w Bielsku Podlaskim, a historia przedsiębiorstwa sięga 1989 roku. Dzisiejsza pozycja firmy została osiągnięta dzięki udanym wcześniejszym zagranicznym akwizycjom.

Suempol (c.d.)



Przejęcie brytyjskiego producenta Copernus

W 2024 r. spółka wykonała kolejny ambitny krok w swoim globalnym rozwoju, **nabywając 100% udziałów w brytyjskiej firmie Copernus Ltd.** Copernus to **czołowy dostawca świeżych ryb na rynku Wielkiej Brytanii**. Korzenie firmy Copernus sięgają lat 80. XX wieku, kiedy to rozpoczęła sprzedaż ryb na rynku hurtowym. Od tego czasu Copernus dynamicznie się rozwijał, stając się producentem szerokiej gamy świeżych produktów chłodzonych, które trafiają na półki czołowych supermarketów na całym terenie Wielkiej Brytanii. Oferta firmy obejmuje łososa, dorsza, plamiaka różnych postaciach, a także inne gatunki ryb. Nowoczesny zakład produkcyjny Copernus położony jest w miejscowości Hull, która jest jednym z głównych centrum przemysłu rybnego w Wielkiej Brytanii. **Każdego roku zakład produkuje średnio 52 miliony porcji owoców morza.**

„Wejście firmy Copernus do rodziny Suempol jest kluczowym elementem długoterminowej strategii naszej firmy, ukierunkowanej na rozwój na nowych rynkach. Brytyjski rynek rybny jest jednym z wiodących w Europie pod względem spożycia produktów rybnych, a dzięki współpracy mamy szansę na osiągnięcie na nim jeszcze lepszej pozycji” (Maciej Jaworowski, wiceprezes Zarządu firmy Suempol)

Press Glass



Charakterystyka spółki

Press Glass to polska firma założona w 1991 roku, będąca dziś jednym z wiodących niezależnych producentów przetworzonego szkła płaskiego w Europie, obsługująca m.in. rynek budowlany i architektoniczny. Dzięki rozbudowanej globalnej sieci produkcyjnej (Europa, USA) oraz stosowaniu zaawansowanych technologii firma może dostosowywać ofertę do wymagań klientów na różnych rynkach. Jej strategia obejmuje rozwój technologiczny, ekspansję zagraniczną oraz działania na rzecz ochrony środowiska (m.in. poprzez programy recyklingowe).

Obecność w Wielkiej Brytanii

W grudniu 2014 r. przedsiębiorstwo powołało zagraniczną spółkę zależną PRESS GLASS UK Ltd, odpowiedzialną za rozwój sprzedaży szyb fasadowych i konstrukcji wewnętrznych w Wielkiej Brytanii. Aktywność na rynku brytyjskim przyniosła we wrześniu 2015 roku rezultat w postaci zakupu 100% akcji spółek należących do grupy Glass Systems, posiadającej fabryki produkcyjne na terenie Wysp Brytyjskich. Press Glass Ltd jest największym producentem szyb zespolonych w Wielkiej Brytanii i dostarcza szyby głównie na potrzeby brytyjskiego rynku mieszkaniowego.

Nowa fabryka Press Glass UK w Port Talbot (Walia) została otwarta 2 maja 2025 r. Zakład specjalizuje się w produkcji szyb zespolonych dla rynku szkła okiennego w Wielkiej Brytanii. To inwestycja, która wyznacza standardy w branży przetwarzania szkła. Zakład wyposażony został w rozwiązania automatyzujące proces, ograniczając potrzebę pracy manualnej i gwarantując najwyższą jakość. Nowy zakład o powierzchni 23 000 m² finalizuje konsolidację trzech dotychczasowych lokalizacji w Port Talbot, Pontyclun i Swansea. Obecnie Press Glass UK prowadzi działalność w czterech lokalizacjach w Wielkiej Brytanii: Port Talbot, Peterborough, Cumbernauld oraz Barnsley.

Rynek brytyjski oczami polskich firm

Inter Marine – dostawca usług dla sektora morskiego



Inter Marine to **firma oferująca m.in. usługi stoczniowe, inżynierskie i pośrednictwo pracy na morzu i lądzie** – największa tego typu w Polsce.



W Wielkiej Brytanii spółka Inter Marine obecna była od 2009 r., m.in. jako pośrednik pracy, ale także partner w pracach stoczniowych czy naprawczych. Uczestniczyła w budowie dwóch jedynych lotniskowców marynarki UK. W 2018 r. zainwestowała ona w zakład produkcyjny w Portland Port, w mieście Dorset w południowej Anglii. Podpisała wówczas 20-letnią umowę dzierżawy hali przemysłowej z placem roboczym i przeniosła tam swoją brytyjską siedzibę. Inter Marine wyposażyla zakład w nowoczesne maszyny i wyremontowała go. – *I wtedy przyszedł COVID. Wielka Brytania miała pełen lockdown, okazało się, że nie tylko nie możemy kontynuować tam prac, ale też nawet tam pojechać. Otrzymywaliśmy za to faktury kosztowe dzierżawy. Był to dla nas poważny kryzys, który musieliśmy zminimalizować. Postanowiłem ten zakład sprzedać naszym sąsiadom, którzy byli nim zainteresowani. I sprzedałem go, telefonicznie* – wspomina Sławomir Kalicki, prezes Inter Marine.

Złe dobrego początki

Firma poniosła duże straty, ale utrzymała spółkę w Wielkiej Brytanii. Od tamtej pory zawarła ona kontrakt m.in. na podwykonawstwo przy budowie fregat. Zatrudnia przy nim ok. 600 osób. Współpracuje też z bazą brytyjskiej marynarki wojennej w Portsmouth przy remontach i modernizacjach. – **Dzisiaj jesteście w Wielkiej Brytanii znaczącą firmą**, która wspiera aktywnie strategiczne programy – wyjaśnia Kalicki.

Klimat biznesowy w Wielkiej Brytanii pod wieloma względami korzystny dla polskich firm

Prezes Inter Marine wskazuje, że **jedną z największych zalet prowadzenia działalności w Wielkiej Brytanii jest system prawny.** – **Panuje tam duża swoboda gospodarcza.** Dla osób z Polski system podatkowy nie zawsze od razu jest jasny, ale od tego są specjaliści. Na koniec jednak we wszystkim jest tam logika, jest to transparentne – twierdzi.

– **Nie ma też bariery językowej**, a to bardzo istotne. Może nawet najważniejsze dla takiego biznesu, jak nasz, bo cała branża morska mówi po angielsku. Ja czułem się tam w miarę swobodnie. Można powiedzieć, że w naszym przypadku tak się złożyło: dostaliśmy szansę złączenia ze znaczącego poziomu, bo chociaż wynikała ona z sytuacji kryzysowej, to była też dużą szansą – podkreśla Kalicki. Dodaje, że **ekspansja do UK była z powyższych względów łatwiejsza niż do innych krajów.** – Podczas całej mojej działalności w Wielkiej Brytanii nigdy nie czułem się zniechęcany. Wręcz odwrotnie: zawarłem tam wiele cennych znajomości, relacji biznesowych, a nawet przyjacielskich – opowiada.

Startupy / Małe firmy



Jeśli prowadzisz startup lub małą firmę i rozważasz rozwój działalności w Wielkiej Brytanii poprzez niewielkoskalowe operacje, takie jak otwarcie biura sprzedaży, możesz zarejestrować się na portalu „[Expand your business in the UK](#)”.

Platforma ta oferuje spersonalizowane porady dotyczące wyboru formy prawnej działalności w UK, kwestii podatkowych, zatrudnienia, wiz, bankowości, nieruchomości, a także zapewnia dostęp do danych rynkowych oraz starannie wyselekcjonowanych organizacji branżowych i kalendarzy wydarzeń biznesowych.

Za pośrednictwem portalu możesz przeanalizować koszty zatrudnienia w swojej branży i porównać ceny

wynajmu sklepów, biur oraz magazynów w poszczególnych regionach UK. DBT udostępnia również *UK Investment Support Directory* – bazę firm posiadających doświadczenie i kompetencje we wspieraniu zagranicznych przedsiębiorstw w rozpoczęciu lub rozwoju działalności w UK. Katalog łączy inwestorów ze sprawdzonymi brytyjskimi specjalistami z obszaru prawa, podatków, płac, nieruchomości, HR, compliance oraz fuzji i przejęć.

Jeśli jednak prowadzisz innowacyjny startup technologiczny i myślisz o globalnej ekspansji, *Global Entrepreneur Programme* (GEP) dostarczy Ci rozwiązania, które pomogą przyspieszyć Twój rozwój biznesu.

Wsparcie ze strony Ambasady Brytyjskiej nadeszło w najtrudniejszym momencie

Bardzo szybko zostaliśmy zauważeni przez Ambasadę Brytyjską. Pomoc była nam oferowana wielokrotnie. Byliśmy też informowani o każdej istotnej zmianie przepisów. Byliśmy też, zwłaszcza w okresie Brexitu, w stałym kontakcie – tak, abyśmy wiedzieli, jak miałyby wyglądać nasza działalność w nowych realiach formalno-prawnych. **Dostaliśmy naprawdę duże wsparcie merytoryczne** – podkreśla Prezes Grupy Inter Marine

Sławomir T. Kalicki
Prezes Zarządu
Grupa Inter Marine



Global Entrepreneur Programme (GEP)

Global Entrepreneur Programme (GEP) to flagowy program DBT, dedykowany założycielom innowacyjnych firm technologicznych. Program GEP daje ambitnym przedsiębiorcom o międzynarodowym zasięgu, jak i innowacyjnym firmom możliwość skalowania działalności i rozwoju z globalnej centrali zlokalizowanej w Wielkiej Brytanii.

Po założeniu globalnej siedziby firmy wspieranej przez GEP w Wielkiej Brytanii, przedsiębiorcy otrzymują dostosowane wsparcie w ramach Akademii Absolwentów GEP. Ekspertci rządowego programu wspierają globalnych przedsiębiorców, którzy chcą skorzystać ze światowej klasy ekosystemu brytyjskiego, aby przyspieszyć swój rozwój.

Jakie korzyści dla przedsiębiorstw przewiduje uczestnictwo w GEP?

- ✓ GEP może zapewnić firmie rekomendację do uzyskania **wizy Innovator Founder Visa**.
- ✓ Aby ułatwić sprawne wejście na rynek brytyjski, będziesz mógł bezpośrednio skorzystać ze **wsparcia ekspertów GEP, posiadających wieloletnie doświadczenie w ekspansji firm technologicznych**.
- ✓ Otrzymasz **spersonalizowane wsparcie w zakresie opracowania strategii finansowania, budowania partnerstw oraz sieci kontaktów**.
- ✓ **Po wejściu firmy na rynek brytyjski** stajesz się również częścią naszej **Sieci Absolwentów GEP**. **Ekspertci GEP pozostaną dalej Twoim wsparciem** w sprawnym poruszaniu się po brytyjskim rynku/ekosystemie.

Małe i średnie przedsiębiorstwa / Duże firmy

Jeśli reprezentujesz średnie lub duże przedsiębiorstwo rozważające inwestycję typu *greenfield* w Wielkiej Brytanii (np. budowę fabryki lub magazynu), lub rozważasz fuzję lub przejęcie istniejącej firmy w Wielkiej Brytanii, DBT może zapewnić Twojej firmie wsparcie dedykowanych specjalistów sektorowych oraz potencjalnie również dostęp do *Office for Investment* (patrz s. 78).

Zakres usług DBT dla dużych projektów inwestycyjnych obejmuje:

- 1. Dostarczanie dostosowanych informacji biznesowych** - w tym wsparcie w zakresie rejestracji

firmy, finansowania, pozyskiwania kadry i kompetencji, badań i rozwoju, nieruchomości, transportu, infrastruktury oraz kwestii regulacyjnych.

- 2. Przeprowadzanie szczegółowej analizy lokalizacji** – pomoc w wyborze najdogodniejszego miejsca do prowadzenia działalności poprzez analizę regionalnych i lokalnych opcji.
- 3. Ułatwianie nawiązywania kontaktów branżowych** - łączenie z liderami rynku, izbami handlowymi, dostawcami usług, uczelniami oraz centrami badań i innowacji.

Rynek brytyjski oczami polskich firm

Promedica24 – dostawca usług opieki domowej



Promedica24 to polska firma będąca europejskim liderem w zakresie usług opieki domowej dla osób starszych. Działa m.in. w Niemczech, Rumunii, Bułgarii, a od 2016 r. także w Wielkiej Brytanii. Na rynku angielskim stała się liderem w ciągu niecałych 10 lat obecności.



Jednym z kluczowych elementów, decydujących o wejściu i zainwestowaniu w UK, była dla firmy populacja. – Naszym największym rynkiem do tamtego momentu były Niemcy. Oba kraje dotyka intensywne starzenie się populacji, co przekłada się na **duże zainteresowanie usługami opieki nad osobami starszymi**. Dla nas był to więc efekt analizy, po której uznaliśmy, że Wielka Brytania to rynek odpowiedni dla nas – nie tylko perspektywiczny, ale też nie do końca nasycony – wyjaśnia Grzegorz Wrzosek, country manager UK Promedica24.

Wysokie wymagania regulacyjne

Podkreśla przy tym, że **wysoki poziom uregulowania rynku brytyjskiego był zarówno wyzwaniem, jak i zaletą**. – Mamy pewne ramy i wytyczne, w których musimy się poruszać. To bardzo dobre z perspektywy odbiorcy usługi, ale też coś, co dało nam dodatkową wiedzę, którą mogliśmy przełożyć na pozostałe rynki. Pewne doświadczenia z Wielkiej Brytanii przełożyliśmy na rynek niemiecki czy polski. Oczywiście, jest to też pewne wyzwanie pod kątem biurokracji, ale jednocześnie stempel jakości – wyjaśnia Wrzosek.

Wsparcie instytucjonalne nieodzowne zwłaszcza w tak trudnych momentach jak pandemia COVID

W procesie ekspansji współpracowaliśmy z ambasadą Wielkiej Brytanii, z obecnym Department for Business and Trade (DBT). Współpracujemy od kilku lat. **Mamy swojego partnera, który zawsze służy nam radą, pomocą i zasobami, do których normalnie nie mielibyśmy dostępu**. Szczególnie widać to było w okresie covidowym, kiedy wszystko działo się na szalonych obrotach. Odczuwaliśmy bardzo mocne wsparcie. Bez niego dalibyśmy sobie radę, ale byłoby nam dużo trudniej.



Grzegorz Wrzosek
Country Manager UK
Promedica24

Rynek brytyjski oczami polskich firm

Grupa InPost – europejski lider rozwiązań logistycznych dla branży e-commerce



Grupa InPost na koniec 2024 roku dysponowała ponad 82 000 tys. punktów out-of-home, w tym prawie 47 tys. nowoczesnych urządzeń Paczkomat i ponad 35 tys. punktów PUDO w 9 krajach (Wielka Brytania, Francja, Polska, Włochy, Hiszpania, Portugalia, Belgia, Luksemburg, Holandia). InPost świadczy także usługi kurierskie i fulfillment dla sprzedawców e-commerce, współpracując z około 100,000 e-sprzedawców. Tylko w ciągu 2024 roku firma obsłużyła ponad miliard przesyłek.



Wielka Brytania to jeden z największych i najbardziej dojrzałych rynków e-commerce w Europie, a jednocześnie rynek, na którym konsumenci bardzo chętnie korzystają z nowoczesnych form dostawy poza domem. To środowisko, w którym InPost ma unikalną przewagę konkurencyjną, bo od lat rozwijamy usługi oparte na automatach paczkowych i usługach out-of-home – twierdzi Rafał Brzoska, CEO InPost.

Dlaczego zdecydowali się Państwo na ekspansję inwestycyjną w Wielkiej Brytanii?

Nasza ekspansja w Wielkiej Brytanii nie jest budowaniem pozycji od zera, ale świadomą strategią skokowego wzrostu poprzez przejęcia. W 2021 roku InPost zakupił 30% udziałów w Menzies Distribution Group Limited, a w październiku 2024 roku przejęliśmy pozostałe 70%, co pozwoliło nam zyskać pełną kontrolę nad segmentami Express i Newstrade oraz przyspieszyć rozwój usług B2C next-day. Do końca 2024 r. łączna wartość inwestycji InPost w Wielkiej Brytanii osiągnęła 426 mln funtów. Następnie w kwietniu 2025 roku sfinalizowaliśmy przejęcie Yodel, jednego z największych operatorów logistycznych w UK, obejmując 95,5% udziałów. Dzięki temu mogliśmy natychmiast zyskać skalę, która w modelu organicznym byłaby niemożliwa do osiągnięcia w krótkim czasie. W efekcie tych transakcji już dziś jesteśmy w stanie obsługiwać ponad 300 milionów paczek rocznie, współpracujemy z ponad 700 sprzedawcami internetowymi, a nasz udział w brytyjskim rynku e-commerce logistics sięga około 8%. Warto przy tym podkreślić, że nie koncentrujemy się wyłącznie na Wielkiej Brytanii. Naszym celem jest zbudowanie zdywersyfikowanej geograficznie grupy, generującej przychody na wielu rynkach Europy. Obecność m.in. w Polsce, Francji, Hiszpanii czy Włoszech daje nam solidną podstawę do dalszej ekspansji i pozwala równoważyć ryzyka związane z pojedynczym rynkiem. Wielka Brytania jest więc ważnym, ale nie jedynym elementem naszej paneuropejskiej strategii.

Jakie największe korzyści z inwestycji w UK widzicie w porównaniu do innych krajów?

Wielka Brytania oferuje unikalne warunki dla rozwoju biznesu, które trudno znaleźć w innych krajach. To jeden z największych i najbardziej rozwiniętych rynków konsumenckich w Europie, charakteryzujący się wysoką siłą nabywczą mieszkańców. Dzięki temu możliwe jest szybkie skalowanie działalności oraz sprawne wprowadzanie nowych usług, które trafiają na podatny grunt i cieszą się dużym zainteresowaniem klientów. Dodatkowo, możliwość współpracy z takimi podmiotami jak ASOS, Vinted czy Debenhams znacząco wpływa na naszą dynamikę rozwoju w UK, umożliwiając zwiększanie zasięgu oraz umacnianie pozycji rynkowej. Ogromną przewagą gospodarki brytyjskiej jest także jej otwartość na innowacje i aktywne wsparcie dla startupów oraz firm stawiających na nowoczesne rozwiązania.



Budowanie silnych partnerstw Czy ekspansja na rynek brytyjski była trudniejsza/łatwiejsza niż do innych krajów - i dlaczego?

Wejście na rynek brytyjski miało swoją specyfikę – w pewnych aspektach było łatwiejsze, a w innych zdecydowanie bardziej wymagające niż w przypadku innych krajów. Z jednej strony konsument brytyjski otwiera się na nowe formy dostawy, co ułatwia wdrażanie innowacyjnych rozwiązań takich jak automaty paczkowe. Według raportu Retail Economics zleconego przez InPost, 40% dorosłych w Wielkiej Brytanii użyło maszyn paczkowych, a 66% Gen Z i 54% Millenialsów korzystało z nich w ostatnim roku. Co również istotne, rynek e-commerce jest tam bardzo dojrzały, co daje ogromne możliwości rozwoju. Potwierdza to raport United Kingdom Ecommerce, zgodnie z którym 81,5% użytkowników internetu w Wielkiej Brytanii robi zakupy online. To wynik znacznie wyższy niż średnia europejska – 64,1%. Z drugiej strony Wielka Brytania to rynek niezwykle konkurencyjny, z silnymi, ugruntowanymi graczami, a także miejsce, gdzie koszty pracy i prowadzenia działalności są zdecydowanie wyższe niż w wielu innych krajach. To sprawia, że sukces wymaga od samego początku wysokiej efektywności operacyjnej i bardzo profesjonalnego podejścia do integracji procesów.

Jakie największe wyzwania mieliście Państwo w związku z inwestycją w UK?

Każda inwestycja na nowym rynku naturalnie wiąże się z wyzwaniami wynikającymi zarówno z odmiennych regulacji, jak i uwarunkowań gospodarczych czy kulturowych – podobnie było w przypadku Wielkiej Brytanii. Kraj ten posiada odmiennie przepisy, które różnią się od systemu obowiązującego w kontynentalnej Europie. Wymagało to zaangażowania ekspertów oraz dostosowania naszych procesów wewnętrznych. Różnice te nie stanowią przeszkody, lecz oznaczają konieczność odpowiedniego przygotowania i rozwijania kompetencji, aby uniknąć ryzyka niezgodności. Każdy nowy rynek, na którym działa InPost, to także odmiennie uwarunkowania kulturowe. Spotkaliśmy się z tym już przy przejęciu Mondial Relay we Francji, a podobne doświadczenia towarzyszą nam również w Wielkiej Brytanii. Zróżnicowanie kulturowe jest istotnym aspektem, do którego podchodzimy ze zrozumieniem i otwartością. Dzięki temu możemy tworzyć środowisko sprzyjające szybkiemu i pełnemu włączeniu nowych pracowników do organizacji.

Jak ocenia Pan/Pani wsparcie instytucji państwowych (agencji, urzędów etc.) polskie i brytyjskie w kontekście inwestycji w UK? (np. czy było niezbędne, czy było pomocne, na ile, w jakiej formie etc.)

Proces inwestycyjny w dużej mierze realizowaliśmy samodzielnie, w oparciu o działania naszego departamentu strategii. Duże znaczenie miała jednak pomoc Ambasady Brytyjskiej w Polsce, która nie tylko wspierała nas na etapie wejścia na rynek, ale nadal aktywnie towarzyszy w budowaniu i utrzymywaniu relacji z partnerami brytyjskimi. Ważnym partnerem była również Polsko-Brytyjska Izba Handlowa, która wspierała nas w kontaktach biznesowych, wymianie doświadczeń oraz tworzeniu platformy współpracy między przedsiębiorcami z obu krajów. Ich pomoc zdecydowanie ułatwiła część działań i wzmocniła naszą obecność na rynku brytyjskim.



Rafał Brzoska
Prezes Zarządu
InPost

Małe i średnie przedsiębiorstwa / Duże firmy (c.d.)

Współpracując z inwestorem planującym realizację dużego projektu, DBT może umożliwić dostęp do Office for Investment (OfI) - instytucji współpracującej z różnymi organami rządowymi, aby usprawnić proces inwestycyjny w Wielkiej Brytanii dla przedsięwzięć o wartości wielu milionów funtów, generujących setki lub tysiące nowych miejsc pracy. Office for Investment (OfI) jest wspólną jednostką Ministerstwa Skarbu Jej Królewskiej Mości (HM Treasury), Departamentu Biznesu i Handlu oraz Biura Premiera.

Działalność Office for Investment wpisuje się w nowoczesną strategię przemysłową rządu dając priorytet sektorom napędzającym wzrost – od sektora obronnego po czystą energię – i branżom strategicznym, takim jak stal, minerały strategiczne i logistyka. OfI aktywnie pozyskuje i zarządza głównymi projektami inwestycyjnymi, które wspierają krajowe cele rozwojowe i strategię infrastrukturalne, przyczyniając się do tego, by Wielka Brytania była najlepszym miejscem do inwestowania na świecie.



Jak nawiązać kontakt i uzyskać wsparcie dla inwestycji w Wielkiej Brytanii?

Aby omówić plany inwestycyjne Twojej firmy w Wielkiej Brytanii i umożliwić nam dobrać najlepsze wsparcie do Twoich potrzeb, skontaktuj się z zespołem ds. wspierania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Department for Business and Trade przy Ambasadzie Brytyjskiej. To pierwszy punkt kontaktu dla polskich firm planujących ekspansję na rynek brytyjski.

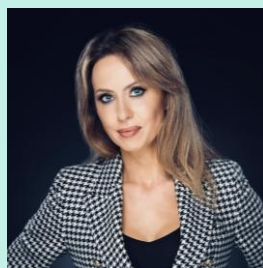


Bartosz Kosiński

Dyrektor ds. Inwestycji Zagranicznych

☎ +48 882 032 934

✉ bartosz.kozinski@fcdo.gov.uk



Magdalena Mariankowska

Dyrektor ds. Strategicznych Klientów Inwestycyjnych

☎ +48 696 005 672

✉ magdalena.mariankowska@fcdo.gov.uk

Wsparcie dla innych inwestycji i możliwości dalszego rozwoju

Jeżeli Twoje plany inwestycyjne w Wielkiej Brytanii nie wpisują się w ofertę DBT dotyczącą startupów, małych przedsiębiorstw lub wsparcia dla średnich/dużych firm, zespół DBT przy Ambasadzie Brytyjskiej w Warszawie dysponuje zasobami umożliwiającymi rozwój Twojej firmy w Wielkiej Brytanii. Oferujemy dostęp do szerokich możliwości nawiązywania kontaktów i rozwoju biznesu, takich jak uczestnictwo

podczas London Tech Week, Birmingham Tech Week czy Leeds Digital Festival. Zapewniamy także kontakt z naszymi zespołami w różnych regionach Wielkiej Brytanii oraz udział w wydarzeniach organizowanych przez Ambasadę Brytyjską w Warszawie. Istnieje także możliwość bezpośredniej współpracy z zespołem kierowniczym ambasady, tak aby jeszcze skuteczniej wesprzeć Twój sukces w ekspansji.

Nasza nowoczesna strategia przemysłowa sprawia, że prowadzenie biznesu w Wielkiej Brytanii jest szybsze i łatwiejsze

Nowoczesna strategia przemysłowa Wielkiej Brytanii to nasz dziesięcioletni plan wzmocnienia infrastruktury, obniżania kosztów dla firm i upraszczania regulacji – zapewniając stabilność i łatwość potrzebną do podejmowania długoterminowych decyzji inwestycyjnych.

Dzięki wysoko wykwalifikowanej sile roboczej i niezrównanym globalnym połączeniom biznesowym, Wielka Brytania oferuje idealne miejsce do rozwoju, inwestowania i skalowania działalności. Skorzystaj z najniższego podatku dochodowego od osób prawnych wśród krajów G7, hojnych ulg podatkowych na badania i rozwój oraz 100% odpisów amortyzacyjnych.

Aby dowiedzieć się więcej o ofercie Wielkiej Brytanii dla Twojej firmy, zeskanuj kod QR



Rynek brytyjski oczami polskich firm

Molo Hotel Group – deweloper i operator obiektów hotelarskich



Molo Hotel Group to firma dewelopersko-operatorska, działa na rynku hotelarskim. Posiada kilka aktywnych obiektów, w tym m.in. luksusowe miejsca wypoczynkowe na Karaibach i w innych prestiżowych lokalizacjach.



Czy w ekspansji inwestycyjnej do UK korzystaliście Państwo ze wsparcia instytucji państwowych (polskich, brytyjskich) - a jeśli tak, to jakich? Jak oceniacie to wsparcie?

Nasza ekspansja inwestycyjna, obejmująca budowę własnych hoteli w Wielkiej Brytanii, nie byłaby w ogóle możliwa bez wsparcia Banku Gospodarstwa Krajowego – instytucji w 100% państwowej. Technologia modułowa opracowana przez moją rodzinę pozostaje niezwykle innowacyjnym rozwiązaniem. De facto wytwarzamy kompletne hotele w Chojnicach, a na miejscu przeprowadzamy jedynie montaż. To zupełnie inny proces niż tradycyjne budownictwo i dla większości banków stanowi barierę nie do pokonania ze względu na specyficzną strukturę zabezpieczeń. Jednocześnie bez wsparcia instytucji finansowych nie sposób rozwijać się w tak kapitałochłonnej branży jak nieruchomości. Dlatego pomoc BGK okazała się kluczowa dla naszego rozwoju – był to jedyny polski bank wystarczająco elastyczny i otwarty na ryzyko, by sfinansować naszą ekspansję. Dziś kredyty zaciągnięte w Wielkiej Brytanii są już w pełni spłacone, a my wspólnie z BGK realizujemy kolejne projekty w znacznie bardziej egzotycznych lokalizacjach, takich jak Karaiby.

Dlaczego zdecydowaliście się na ekspansję inwestycyjną do UK i jakie odnosicie z niej główne korzyści w porównaniu do innych krajów? Pod jakim względem UK różni się inwestycyjnie?

Nasza ekspansja inwestycyjna w Wielkiej Brytanii była naturalną ewolucją dotychczasowej działalności eksportowej. Zanim sami zainwestowaliśmy w hotele na rynku brytyjskim, przez wiele lat dostarczaliśmy tam meble oraz moduły hotelowe dla innych inwestorów. Był to nasz najważniejszy rynek eksportowy, na którym dysponowaliśmy rozbudowaną siecią kontaktów oraz licznym zespołem pracowników – zarówno tych pracujących czasowo, jak i na stałe. Co równie istotne, w odróżnieniu od większości krajów kontynentalnej Europy, w Wielkiej Brytanii budownictwo modułowe oparte na konstrukcji stalowej jest dobrze znane i szeroko stosowane. Znacząco ułatwia to zarówno proces przygotowania dokumentacji projektowej, jak i późniejszy nadzór nad realizacją inwestycji. Z perspektywy właściciela hoteli Wielka Brytania była również bardzo atrakcyjnym rynkiem – zamożnym, o dużym potencjale turystycznym i wysokiej stabilności prawnej. Dobrze przemyślane inwestycje hotelowe charakteryzowały się więc niskim poziomem ryzyka, co dodatkowo zachęcało do rozwoju nowych projektów. Nieprzypadkowo właśnie w Wielkiej Brytanii znajduje się znaczna część naszych aktywów hotelowych – jesteśmy jednym z największych polskich inwestorów na tamtejszym rynku.



Łukasz Słomiński
Prezes Zarządu
Molo Hotel Group

4.3. Wsparcie strony polskiej: Bank Gospodarstwa Krajowego

Szerokie wsparcie finansowe ekspansji polskich przedsiębiorstw nawet na najbardziej odległe rynki zagraniczne

Bank Gospodarstwa Krajowego wspiera polskich przedsiębiorców już na 89 rynkach i sześciu kontynentach. Co to oznacza? BGK finansuje eksport zarówno do krajów określanych jako bezpieczne, jak i na rynki podwyższonego ryzyka, ale perspektywiczne. Angażuje się również w zagraniczną ekspansję polskich spółek. W 2015 roku wprowadził do oferty

długoterminowy kredyt inwestycyjny, którego zabezpieczeniem pierwszej kolejności są aktywa zagraniczne. **Oferta BGK jest zróżnicowana i pozwala elastycznie dopasować strukturę finansowania do potrzeb danej transakcji.** W nowej strategii BGK zakłada przeznaczenie do 2030 r. aż 7 mld zł na finansowanie eksportu i ekspansji.

Przykłady ekspansji polskich firm do UK sfinansowanej przez BGK



Grupa TFKable



W 2016 roku BGK udzielił finansowania konsorcjalnego m.in. na przejęcie spółki JDR Cable Systems. Był to brytyjski producent podmorskich kabli magistralowych oraz zasilających. Transakcja umocniła pozycję grupy TFK na ważnym dla niej rynku brytyjskim. Przyczyniła się również do zwiększenia portfolio polskiej firmy o kable dla rynku morskiej energetyki wiatrowej.

JDR Cables Systems



W 2022 roku JDR Cables Systems podjęła decyzję o budowie nowoczesnego zakładu produkcji kabli podmorskich w Cambois, w pobliżu Blyth Northumberland. BGK w międzynarodowym konsorcjum z Societe Generale London i HSBC London zapewnił finansowanie tej inwestycji. Kwota kredytu opiewała na 103,7 mln GBP. We wsparcie JDR Cables Systems zaangażowała się również brytyjska agencja UK Export Finance („UKEF”). Biorąc udział w tej transakcji BGK nie tylko sfinansował ekspansję polskiego kapitału, wsparł również projekt strategiczny dla rozwoju zrównoważonej gospodarki.

Specjalny status BGK w Wielkiej Brytanii

BGK, jako jedyny bank z Polski, ma akredytację UKEF (UK Export Finance) do udzielania przedsiębiorcom zarejestrowanym w WB kredytów inwestycyjnych. Są one zabezpieczone do 80% gwarancją

Export Development Guarantee, wystawianą przez UKEF. BGK może zaangażować się w tego typu finansowanie, jeśli brytyjski podmiot realizujący inwestycję eksportową należy do polskiego inwestora.

Rynek brytyjski oczami polskich firm

Sescom – dostawca usług biznesowych dla firm



Sescom, który oferuje usługi typu facility management m.in. dla branży handlowej, funkcjonuje na rynku brytyjskim od 2017 r., a w 2023 r. przejął brytyjskie PCB Technical Solutions za 11 mln funtów.



– Staraliśmy się świadczyć dla naszych klientów na rynku angielskim usługi tak, jak w innych krajach, poprzez siatkę podwykonawców. Szybko jednak okazało się, że specyfika rynku jest inna – i nasi klienci oczekują stałej obecności na rynku oraz lokalnych pracowników. W 2019 r. zaczęliśmy rozglądać się za akwizycją, ale pandemia przerwała ten proces – wspomina Tomasz Szatkowski, M&A Director w Sescom.

W Wielkiej Brytanii biznes robi się łatwiej niż na innych rynkach

- To, co odróżnia Wielką Brytanię od innych krajów, to **łatwość robienia biznesu**. Zarówno, jeśli chodzi o inwestycje kapitałowe, jak i potem działania operacyjne i prowadzenie firmy. Dla inwestorów zagranicznych również, co objawia się również w prężnej pracy Departamentu Biznesu i Handlu przy ambasadzie brytyjskiej w Warszawie – podkreśla Szatkowski. **Wielka Brytania tworzy środowisko do tego, by robić biznes w sposób prosty i przejrzysty**. Organicznie nie udało nam się spektakularnie rozkręcić biznesu w UK i wtedy doceniliśmy dojrzałość rynku i łatwość, z jaką przyszło nam dokonać inwestycji kapitałowej w brytyjskie spółki.

Dwa bieguny, które znamy, to robienie transakcji w Niemczech i Wielkiej Brytanii. U naszych sąsiadów nie spotkaliśmy się z taką otwartością i traktowaniem partnerskim tak, jak miało to miejsce w UK. Brytyjczycy są nastawieni na prowadzenie swojego biznesu nie tylko lokalnie, ale ogólnokrajowo, a nawet globalnie. Dla nich nie ma problemu, by jednego dnia być w Londynie, drugiego w Manchesterze, a potem w Szkocji. Niemcy, dla odmiany, są bardziej konserwatywni, mniej mobilni. Elastyczność Brytyjczyków była dla nas bardzo korzystna, bo Polacy pracują podobnie.

System prawny UK jest bardzo przejrzysty, podobnie system podatkowy, w którym są liczne ułatwienia. Nawet gromadzenie dokumentów jest mniej bolesne niż w innych krajach. W Wielkiej Brytanii panuje przekonanie, że podatnik i przedsiębiorca są po to, by budować potęgę gospodarczą tego kraju. To podejście probiznesowe jest bardzo pomocne.

Zaletą działalności na Wyspach jest również siła tutejszego popytu

Siła nabywcza portfela w Wielkiej Brytanii jest ogromna, a rynek bardzo chłonny. W łańcuchu wartości produktu czy usługi, na każdym etapie tego łańcucha firma dostarczająca daną część może liczyć na solidne wynagrodzenie. To szczególnie istotne dla nas, gdzie konkurujemy głównie nie za pomocą jakości czy struktury usługi lub produktu, a ceny, co dla przedsiębiorstwa jest jednak mniej atrakcyjne.

Przykłady ekspansji polskich firm do UK sfinansowanej przez BGK (c.d.)

Molo Hotel Group:



BGK brał udział w finansowaniu pierwszych projektów Molo Hotels w Wielkiej Brytanii. W 2016 roku udzielił kredytu inwestycyjnego na budowę hotelu w Edynburgu, a rok później - przy lotnisku w Luton. Oba obiekty działają pod markami z grupy Marriott. Hotele powstały w technologii modułowej, umożliwiającej znaczne skrócenie procesu budowy. Moduły zostały wyprodukowane i w pełni wyposażone w Polsce.

Poza inwestycjami w Wielkiej Brytanii BGK wsparł projekty hotelowe Molo Hotels również na karaibskich wyspach Turks & Caicos oraz we Włoszech.

Obecność polskich firm na brytyjskim rynku nie jest już niczym zaskakującym

*Brytyjczycy przyzwyczaili się już do Polaków w biznesie. Sam byłem częścią tej wielkiej emigracji na początku lat 2000., przed naszym wejściem do UE, kiedy wielu rodaków tam wyjeżdżało. I wciąż słyszymy dobre rzeczy o tym, jak Polacy pracują czy są odbierani. Dzięki temu też nie ma takiej podejrzliwości wobec nas jako inwestorów – **dzisiaj już z uznaniem patrzy się na to, że Polacy i polski biznes dokonują przedsięwzięć, przejęć czy ekspansji.***

Brytyjskie i polskie instytucje państwa aktywnie wspierają naszą działalność w UK

DBT to najlepsza komórka organizacyjna w różnego rodzaju przedstawicielstwach, z którą mieliśmy okazję współpracować. Wykonują niesamowitą pracę i partycypują w naprawdę dużych przedsięwzięciach. Zaczęliśmy od raportu rynkowego wykonanego dla nas, ale potem oferowali też np. skontaktowanie nas z odpowiednimi ludźmi. Oceniam tę współpracę bardzo wysoko. Co ważne, chodzi nie tylko o wsparcie w Wielkiej Brytanii, ale też w innych krajach, w których Brytyjczycy mają swoje przedstawicielstwo.

Są również polskie instytucje państwowe, gdzie profesjonalizacja jest bardzo wysoka – mam tu na myśli PAIH, PFR czy BGK. Szczególnie instytucje finansowe pełne są świetnych ludzi, którzy potrafią wzmocnić możliwości współdziałania.



Tomasz Szatkowski
M&A Director
Sescom

Rynek brytyjski oczami polskich firm

Airly – dostawca nowoczesnych technologii i usług biznesowych



Airly to **startup monitorujący jakość powietrza**, oferujący zarówno czujniki, jak i darmową, dostępną dla każdego aplikację informującą o stanie powietrza.



Do Wielkiej Brytanii Airly weszło w 2021 r., rozpoczynając od montażu czujników w szkołach. Dzisiaj startup ma swój zespół w UK i współpracuje z lokalnymi samorządami i instytucjami. Jak mówi Wiktor Warchałowski, CEO i założyciel Airly, **rynek brytyjski jest dla firmy drugim największym po polskim**.
- *Spodziewamy się, że niebawem rynek brytyjski może wskoczyć na pierwsze miejsce – prognozuje.*

Dlaczego firma weszła na rynek Zjednoczonego Królestwa?

Był to rynek, który dość dużo inwestował w technologie związane z jakością powietrza – i otwarty na nowości. Po brexicie i rozluźnieniu pewnych regulacji zobaczyliśmy szansę. Z jednej strony więc czynnikiem była świadomość dotycząca jakości powietrza, a z drugiej – możliwość „wsadzenia klina” nowej technologii w momencie, gdy zmieniało się w tym kraju prawodawstwo.

Airly w tym samym czasie weszło na trzy rynki: Wielkiej Brytanii, Rumunii i USA. – **W UK osiągnęliśmy najlepszą trakcję.** Zaczęliśmy szybko sprzedawać na zadowalającym nas poziomie. Szybko zobaczyliśmy, że **rynek brytyjski chłonie nasze rozwiązanie oraz dostajemy tam pozytywny feedback od klientów i partnerów** – opowiada Wiktor Warchałowski. Jak wyjaśnia, jest to główny powód, dlaczego Airly zdecydowało się zbudować zespół w Wielkiej Brytanii, podczas gdy nie zrobiło tego w Rumunii czy Stanach. – *W obu tych krajach nasza ekspansja i wejście na rynek spotkało się z dość dużym oporem. Wielka Brytania wyróżniła się szybkością rozwoju, która dla startupów jest kluczowa – podkreśla Warchałowski.*

Klimat dla ekspansji zagranicznej korzystniejszy niż na innych rynkach

Według Airly, ekspansja na rynek brytyjski była łatwiejsza niż do innych krajów. – **Założenie firmy w UK jest proste i wygodne**, prostsze niż w wielu krajach Europy. Z jednej strony decydowały o tym kwestie stricte rynkowe, otwartości na kwestię ochrony jakości powietrza. Z drugiej zaś, **prawodawstwo w Wielkiej Brytanii nie blokowało w żadnym stopniu wdrażania naszej technologii** – podkreśla CEO startupu.

*W Wielkiej Brytanii jest naprawdę duża łatwość działania, pozyskiwania inwestycji, kapitału z rynku, gdy posiada się spółkę na prawie brytyjskim czy amerykańskim. W pewnym momencie zaczęliśmy pozyskiwać finansowanie w dużej mierze od funduszy brytyjskich, w tym aniołów biznesu, jak np. Sir Richarda Bransona. My akurat mieliśmy spółkę holdingową w USA, co znacząco ułatwiło negocjacje i proces inwestycyjny, w porównaniu do sytuacji, gdy mieliśmy tylko spółkę w Polsce. Później pojawiła się również dedykowana spółka brytyjska. Do tego dochodzi **technologiczna elastyczność**: w Wielkiej Brytanii bardzo łatwo i szybko można podpisać odpowiednie dokumenty, jeśli ma się zagraniczną spółkę, nie jest do tego potrzebny notariusz. To znaczące ułatwienie, gdy startupy szukają funduszy spoza Polski.*



Przykłady ekspansji polskich firm do UK sfinansowanej przez BGK (c.d.)

Wielton



W 2018 BGK udzielił kredytu konsorcjalnego polskiej firmie Wielton na przejęcie pakietu większościowego udziałów Lawrence David Limited z siedzibą w Peterborough. Spółka była głównym producentem na rynku brytyjskim naczepek i zabudów pojazdów dostawczych.

Brytyjscy klienci lepiej zaznajomieni z nowoczesnymi technologiami niż polscy. Wyzwania głównie regulacyjne i kulturowe

Wiktor Warchałowski podkreśla też **zaawansowanie technologiczne partnerów i klientów** z UK.

– Porównując rynek brytyjski do polskiego, to w Polsce większość klientów ma wyzwania bądź bariery technologiczne przy logowaniu się i płynnym korzystaniu z naszej platformy. W Wielkiej Brytanii, nawet w urzędach, tych problemów nie ma, bo poziom ucyfrowienia państwa jest zupełnie inny, choć w Polsce to też zmienia się na plus – wyjaśnia CEO Airly.

Największe wyzwania, przy inwestycji w UK, wskazywane przez Warchałowskiego, to m.in. **inne regulacje niż w UE**. – Na przykład to, że jesteśmy zgodni z RODO, nie oznacza, że spełniamy wszystkie standardy raportowe w UK. Ale to są drobne rzeczy – podkreśla. Wskazuje również na **różnice kulturowe**, omawiane przez nas w 5. rozdziale raportu.

Możliwość współpracy z Ambasadą to ważny element wsparcia naszej ekspansji na rynku brytyjskim

Ukłony dla zespołu ambasady Wielkiej Brytanii w Polsce. Naprawdę aktywnie **starają się pomóc polskim biznesom wejść na ten rynek**. To ma **wymiar z jednej strony wizerunkowy, a z drugiej merytoryczny**: ułatwienia kontaktów, podpowiedzi, połączeń. Wiem, że z każdym problemem, czego on by nie dotyczył, mogą zgłosić się do ambasady. Jestem wdzięczny za wszelkie wsparcie, które otrzymaliśmy i otrzymujemy. To modelowy przykład, jak jednostka administracji publicznej może wspierać firmy w ekspansji.

Wiktor Warchałowski
Prezes Zarządu
Airly





Vinci S.A.



Vinci wspiera rozwój polskich przedsiębiorstw poprzez bezpośrednie inwestycje kapitałowe dostarczając unikalną formę finansowania wzrostu jako uzupełnienie finansowania bankowego lub jako finansowanie pomostowe dla spółek na wczesnym etapie rozwoju, gdy jeszcze spółka nie jest rentowna ale wykazuje duży potencjał wzrostu.

Działalność Vinci koncentruje się na wzmacnianiu konkurencyjności polskich firm na lokalnym rynku oraz wspieraniu ekspansji zagranicznej. W projektach poszukujemy innowacji ponieważ to one mogą decydować o sukcesie komercyjnym spółki.

Vinci zostało założone przez BGK z misją wsparcia polskich przedsiębiorstw będących na wczesnym etapie rozwoju, ale posiadające sprawdzony model biznesowy, tzn taki który generuje minimalne, ale już powtarzalne przychody, oraz dużych spółek osiągających stabilną rentowność, które chcą rozwijać się lokalnie lub na rynkach zagranicznych.

Vinci w realizowanych projektach przyjmuje pozycję inwestora mniejszościowego, oferując horyzont inwestycyjny do 10 lat oraz ticket nie przekraczający 100 mln zł. Ważnym kierunkiem rozwoju jaki chcemy realizować jako co-inwestor jest ekspansja międzynarodowa polskich spółek np. poprzez przejęcia, joint venture albo wzrost organiczny, zwiększając bazę kapitałową umożliwiającą wzrost skali biznesu lub finansując innowacje zwiększające konkurencyjność spółki na rynku międzynarodowym.

Wsparcie dla polskich spółek obejmuje również podmioty znajdujące się pod kontrolą inwestorów zagranicznych, pod warunkiem, że posiadają one istotny ośrodek interesów ekonomicznych na terytorium w Polsce. Oczekuje się, że będą one przyczyniać się do budowania przewagi technologicznej, wzmacniania lokalnych kompetencji oraz promowania innowacyjności w krajowym ekosystemie gospodarczym, a przez to budować wartość całej grupy kapitałowej.

Kapitał oferowany przez Vinci nie zastępuje finansowania bankowego, ale ma go uzupełniać.

Spółki realizujące rozwój poprzez ekspansję zagraniczną mogą korzystać z ekosystemu instytucji państwowych takich jak Bank Gospodarstwa Krajowego, Polski Fundusz Rozwoju, Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE) oraz Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIH). Te instytucje wspierają polskie przedsiębiorstwa w ich międzynarodowej ekspansji, oferując szereg instrumentów finansowych takich jak gwarancje, ubezpieczenia transakcji handlowych, oraz kredyty inwestycyjne.

Inwestycje mogą pochodzić z różnych sektorów wśród których najciekawsze obszary to m.in. innowacyjny przemysł, automatyka przemysłowa, usługi, nowoczesna produkcja żywności, logistyka, IT, cyberbezpieczeństwo czy też innowacje dla sektora energetycznego.

Vinci jako inwestor dostarczający kapitał prywatny (*private equity*) obejmuje pakiety mniejszościowe, co pozwala zachować autonomię zarządzania. Jest to doskonały instrument dla właścicieli chcących skokowo rozwijać spółkę lewarując obecną działalność nowymi środkami bez oddawania pełni kontroli nowemu inwestorowi. Alternatywnie do inwestycji w formie kapitału Vinci oferuje finansowanie dłużne (*private debt* oraz *mezzanine*), co jest szczególnie ważne dla spółek publicznych notowanych na giełdzie.

4.4. Wsparcie strony polskiej: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

PAIH – Architekt globalnego wzrostu

Ekspansja zagraniczna to długoterminowa inwestycja wymagająca przemyślanej analizy ryzyka, odpowiedniego alokowania zasobów oraz jasnej strategii. Niezależnie od tego, czy odbywa się poprzez eksport bezpośredni, sprzedaż online, partnerstwa, franczyzę, czy zakładanie nowych oddziałów – każda z tych ścieżek stwarza polskim firmom szansę na rozwój poza granicami kraju.

Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIH) jest strategicznym partnerem na tej drodze, wspierając przedsiębiorstwa na każdym etapie ich ekspansji międzynarodowej. Dostarczając dogłębną wiedzę o rynkach, pomagając w nawiązywaniu kontaktów z wiarygodnymi partnerami, organizując misje gospodarcze oraz udział w targach branżowych – PAIH oferuje bezpłatne, dopasowane do potrzeb wsparcie, które ogranicza

ryzyko i przyspiesza wejście na rynki zagraniczne.

Dzięki globalnej sieci Zagranicznych Biur Handlowych, w tym również w Londynie, PAIH umożliwia polskim firmom dostęp do szerokiego wachlarza możliwości w różnych sektorach gospodarki. Współpraca z instytucjami takimi jak brytyjski Departament Biznesu i Handlu (DBT) oraz udział w programach, takich jak Global Entrepreneur Programme (GEP), pozwala polskim firmom rozwijać eksport, przyciągać inwestorów oraz skutecznie skalować działalność.

Łącząc strategiczne doradztwo z praktycznym wsparciem, Polska Agencja Inwestycji i Handlu dba o to, aby polskie przedsiębiorstwa były nie tylko obecne na rynkach zagranicznych, ale również konkurencyjne, odporne na zmiany i gotowe na zrównoważony rozwój.



4.5. Wsparcie strony polskiej: KUKE S.A.

Oferowane przez KUKE ubezpieczenia inwestycji zagranicznych: Jak narzędzia ograniczania ryzyka wsparły ekspansję polskich firm na rynek brytyjski?

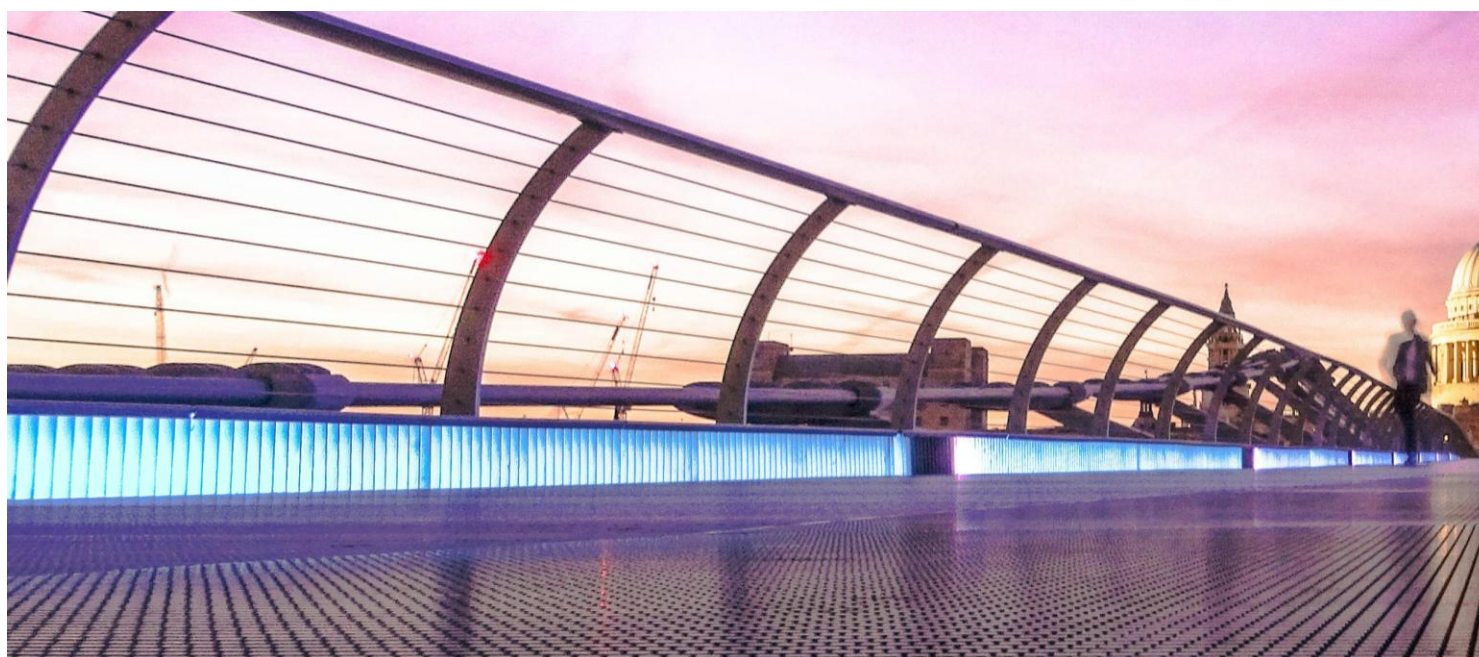
Rozszerzenie działalności za granicą to ważny krok dla polskich firm, ale często wiąże się z istotnym ryzykiem związanym z globalną gospodarką. Aby sprostać temu wyzwaniu, KUKE – oficjalna polska agencja kredytów eksportowych – oferuje ubezpieczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (ubezpieczenie FDI), produkt, który zabezpiecza spłatę kredytów wykorzystanych do finansowania inwestycji bezpośrednich poza Polską.

W ramach działań mających na celu ograniczenie ryzyka niespłacenia kredytów, ubezpieczenie FDI jest oferowane bankom, które finansują polskie przedsiębiorstwa dokonujące inwestycji za granicą. KUKE pokrywa do 100% kwoty kredytu, ograniczając ryzyko banku i zwiększając dostępną kwotę kredytu. Ubezpieczenie zmniejsza wymogi banku w zakresie tworzenia rezerw, dzięki czemu kredyt może być udzielony na bardziej przystępnych warunkach.

Dodatkowo, KUKE oferuje ubezpieczenie od zdarzeń politycznych lub siły wyższej bezpośrednio inwestorom.

Aby kwalifikować się do skorzystania z produktu KUKE, bank musi udzielić kredytu przeznaczonego na finansowanie zagranicznej inwestycji bezpośredniej. Dopuszczalne jest refinansowanie istniejącego kredytu bankowego. Maksymalny okres spłaty kredytu wynosi 15+ lat (zgodny z Konsensusem OECD w sprawie oficjalnie wspieranych kredytów eksportowych). Jeśli wniosek spełnia wymagania, KUKE przeprowadza szczegółową ocenę ryzyka transakcji i przedstawia bankowi ofertę ubezpieczenia.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są ważnym elementem budowania konkurencyjności i wzrostu gospodarczego. Dzięki rozwiązaniom KUKE polskie firmy mogą uzyskać dostęp do nowych rynków i możliwości rozwoju.



Jak KUKĘ wspiera polskich inwestorów w Wielkiej Brytanii? (Case study)



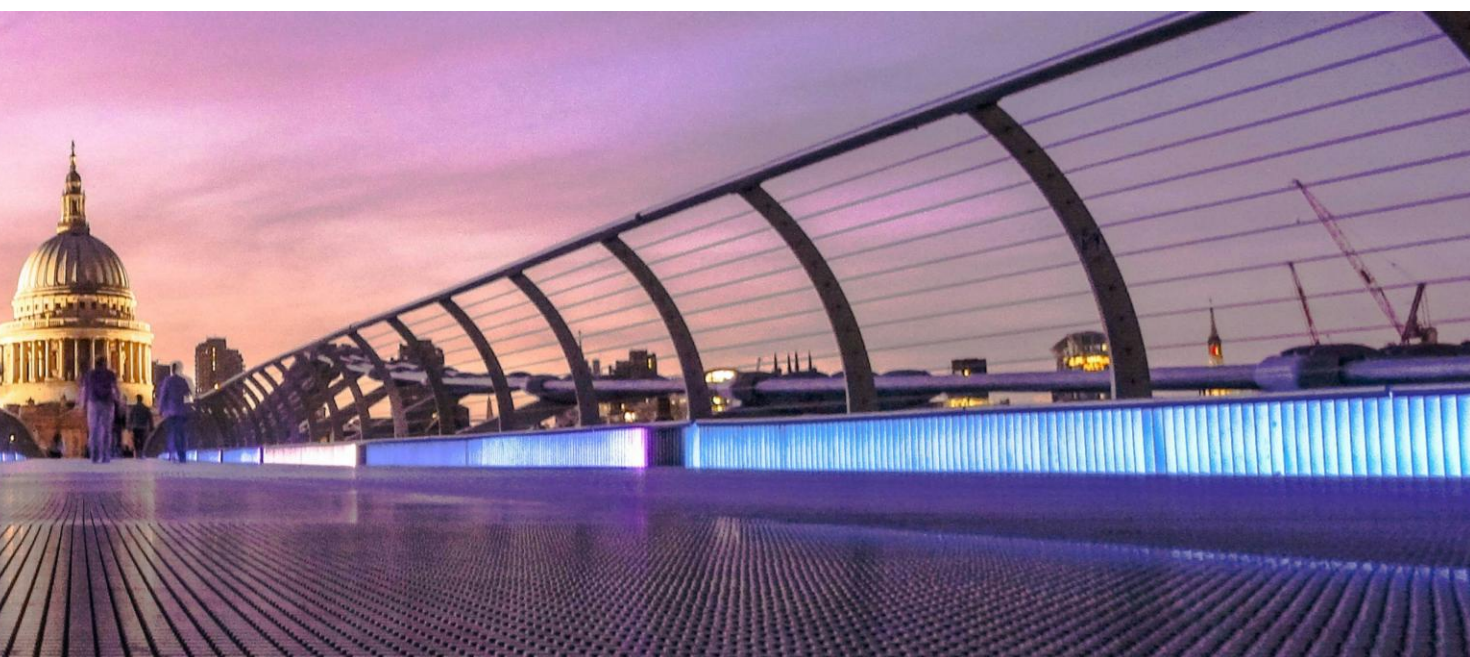
Polska firma specjalizująca się w usługach technicznego zarządzania obiektami (TZO), w tym usługach ogrzewania, wentylacji, klimatyzacji (HVAC) i chłodniczych, **Sescom**, dążyła do rozszerzenia swojej obecności na rynku międzynarodowym i dołączenia do globalnych graczy w branży TZO.

Aby osiągnąć ten cel, Sescom przejął **PCB Technical Solutions Limited**, brytyjską firmę działającą w branży ogrzewania, wentylacji i klimatyzacji. Przez ostatnie 12 lat spółka PCB dostarczała usługi TZO dla obiektów handlowych i przemysłowych, w tym sieci odzieżowych i drogerii w całej Wielkiej Brytanii.

Ta strategiczna inwestycja była możliwa dzięki wsparciu produktu KUKĘ - **ubezpieczenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych**, które ułatwiło Sescom uzyskanie kredytu w Banku Pekao S.A. ze złagodzonymi wymogami w zakresie zabezpieczeń. KUKĘ ubezpieczyła wartość kredytu, zabezpieczając ryzyko kredytowe dla banku.

Ta pierwsza udana inwestycja na brytyjskim rynku TZO stworzyła fundament pod dalsze przejęcia przez Sescom i jej spółki zależne. W 2025 roku firma nabyła inną brytyjską firmę TZO, **Diamond Air Conditioning Ltd**. Te inwestycje również zostały możliwe dzięki wsparciu produktu KUKĘ w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Oferta KUKĘ stanowi istotny mechanizm wspierający międzynarodowy rozwój, alokację kapitału oraz współpracę gospodarczą między Polską a Wielką Brytanią. Co istotne, transakcje te były łatwiejsze do przeprowadzenia dzięki udziałowi KUKĘ i instrumentów ubezpieczeniowych, które pomagają ograniczyć ryzyko i zwiększyć możliwości kredytowe.





5

Aspekty biznesowo-kulturowe:

Na co szczególną uwagę powinny zwracać firmy planujące ekspansję na rynku brytyjskim?

5.1. Brytyjska kultura biznesowa: jej znaczenie w działalności na Wyspach

Etykieta i punktualność zawsze w cenie

Kultura biznesowa każdego kraju różni się od siebie - i tak też jest w przypadku Wielkiej Brytanii. By robić biznes na Wyspach, nie wystarczy znać języka angielskiego, a różnicom kulturowym warto poświęcić czas i uwagę. Według prezesów firm, którzy prowadzą działalność w UK od wielu lat, jest to kluczowy aspekt, który może zadecydować o sukcesie, bądź porażce na brytyjskim rynku.

Na co przede wszystkim zwrócić uwagę? Polska Agencja Inwestycji i Handlu poświęciła brytyjskiej kulturze biznesowej cały poradnik. Wskazuje w nim m.in. na tradycjonalizm Brytyjczyków w relacjach biznesowych. "Spontaniczność i bezpośredniość w kontaktach zawodowych nie są

mile widziane - zamiast tego oczekuje się odpowiedniego dystansu i okazywania szacunku. Przyjazny uśmiech jest zawsze na miejscu, ale nadmierna ekspresja czy próby skracania dystansu interpersonalnego mogą zostać źle odebrane" - opisuje Agencja.

PAIH przestrzega także, że niewskazane jest wywieranie presji, np. poprzez nagłe dzwonienie bez wcześniejszego umawiania się. Z kolei zwroty grzecznościowe - takie jak "please, thank you, sorry" - stanowią wyraz szacunku, a nie oznakę słabości. Poradnik zwraca również istotną uwagę na punktualność, którą Brytyjczycy wyjątkowo cenią - choć powinna ona być standardem w biznesie nie tylko w Wielkiej Brytanii.



Styl komunikacji. Polacy bezpośredni, Brytyjczycy dyplomatyczni

Absolutnie kluczowym aspektem kultury biznesowej w UK jest jednak odpowiednia komunikacja. "Brytyjczycy są mistrzami dyplomacji i unikania konfliktów. Rzadko wyrażają negatywne opinie wprost, a jeśli czują się urażeni, zwykle nie wracają do tematu. Preferują uprzejme, rzeczowe rozmowy, a ewentualne spory wolą rozwiązywać poprzez specjalistów lub sądy. Ich pozytywne opinie nie zawsze oznaczają pełną akceptację - często są po prostu wyrazem kurtuazji" - informuje PAIH.

Słowa te znajdują potwierdzenie u prezesów firm, z którymi rozmawialiśmy na ten temat. Wiktor Warchołowski, CEO Airly, twierdzi, że lokalna kultura biznesowa była początkowo jedną z większych barier działalności na rynku brytyjskim. Radzi by w kwestiach komunikacji z partnerami czy kontrahentami, a tym bardziej negocjacji, przygotować się na nieco inne podejście niż „polskie”. Również pisemne komunikaty warto jest zweryfikować z kimś znającym kulturę brytyjską. – Firmy, które decydują się na ekspansję do Wielkiej Brytanii, powinny nauczyć się pewnej uważności w tym względzie – zaznacza.

Konrad Weiske, prezes Spyrosoft, wskazuje na częsty błąd popełniany w tym względzie przez Polaków. - Wydaje im się, że skoro mówią po angielsku, nawet nieźle, to już rozumieją też kulturę – a to bardzo

błędne podejście. Brytyjczycy mają inny sposób interakcji – np. zwykle nie mówi się rzeczy wprost. Gdy ktoś mówi „jest okej, wszystko super”, to wcale nie oznacza, że tak będzie - przestrzega Weiske.

Również według Mariusza Golca, wiceprezesa Grupy Wielton, komunikacja i kultura biznesowa Wielkiej Brytanii stanowiła pewne wyzwanie. - Nie doceniliśmy stylu komunikacji. My jesteśmy bardziej bezpośredni, konkretni, nastawieni na szybki efekt – a Anglicy są bardziej pośredni, spokojni, dyplomatyczni i relacyjni. Zajęło nam trochę czasu, żeby nawzajem się dopasować i wypracować kompromisy. My musieliśmy pogodzić się z tym, że niektóre procesy dzieją się wolniej, a komunikacja powinna być dłuższa, że czegoś nie załatwimy na jednym szybkim spotkaniu. To jednak domena nie tylko Brytyjczyków, ale też Francuzów - zauważa Golec.

Z kolei Robert Dobrzycki, prezes Panattoni Europe, wskazuje, że to też kwestia podejścia do robienia biznesu. - Kultura biznesowa Wielkiej Brytanii jest dosyć tradycyjna, dumna, może też nieco zdystansowana do takiej kultury amerykańskiej. Brytyjczycy są



Polacy są bardzo bezpośredni w komunikacji, również w biznesie. Brytyjczycy są bardziej dyplomatyczni, kurtuazyjni, niektórych rzeczy nie mówią wprost. Te elementy wychwyciłem dopiero po kilku latach – jak naprawdę wygląda ta komunikacja i jak Brytyjczycy reagują na „słowiańską bezpośredniość”, która może być odbierana jako zbyt „prosto z mostu”.

Wiktor Warchołowski
Prezes Zarządu
Airly

chłodni, spokojni, na amerykańskie czy polskie „get it done” odpowiadają „ok, this is exciting” – i wcale nie mają na myśli, że to jest ekscytujące. Działają w swoim stylu i są w tym skuteczni, więc trzeba to doceniać. Ja nauczyłem się już, żeby nie próbować „amerykanizować” – podkreśla Dobrzycki.

Warto więc pamiętać, że sposób komunikacji typowy dla polskiego biznesu może zostać w Wielkiej Brytanii odebrany jako nieco zbyt ekspresyjny, bezpośredni, a czasem nawet niegrzeczny. Odpowiednia komunikacja wymaga zaś cierpliwości, uwagi i szczypty dyplomacji.



Small talk i piłka nożna

O ile jednak komunikacja biznesowa rządzi się swoimi prawami, to obok niej istnieje też drugi aspekt kontaktu z Brytyjczykami: small talk.

Szczególne miejsce w nim należy zaś do piłki nożnej, powszechnie uwielbianej przez mieszkańców Wysp. Wskazuje na to m.in. Paweł Dziekoński, wiceprezes Fakro. Także CEO Airly Wiktor Warchołowski zwraca szczególną uwagę na „małe rozmowy”: - Small talk pomaga budować relacje. Moja pasja do brytyjskiego futbolu przydawała się w kontaktach, budowała porozumienie, bo Brytyjczycy uwielbiają o tym rozmawiać. Przykładowo, po dosyć ważnym spotkaniu poszliśmy z naszymi

partnerami biznesowymi na spacer po Londynie i na piwo – bo to też część ich kultury. Młodzi, starsi, kobiety i mężczyźni, reprezentanci korporacji, startupów i środowiska akademickiego – wszyscy siedzieli przy jednym stole i dyskutowali o Premier League, bo akurat zaczynał się sezon. To ciekawostka, która pokazuje, że pewne elementy pozabiznesowe również budują tam relacje. Rozmawialiśmy w ten sposób ponad godzinę i widać było, że dla Brytyjczyków było to bardzo ważne żeby po prostu spotkać się i porozmawiać. My w Polsce jesteśmy nastawieni mocno na biznes: pójść na negocjacje, załatwić deal i „do widzenia”. To nie jest styl Brytyjczyków.



Paweł Dziekoński
Wiceprezes Zarządu
Grupa Fakro

Każda rozmowa z moimi partnerami z UK dotyczy futbolu. Myślę, że sprzedałbym więcej okien, gdybyśmy mieli więcej piłkarzy w Premier League. Każdy gol Mattiego Casha robi dobry klimat do interesu. Naprawdę, każda rozmowa biznesowa zahacza o wątek piłki nożnej – to coś unikalnego w Wielkiej Brytanii.

Relacje to nie tylko forma

Odpowiednia komunikacja biznesowa i umiejętność „small talku” znacząco pomagają budować to, co w biznesie jest kluczowe: relacje. Nasi rozmówcy podkreślają,

jak istotną rolę pełnią one w życiu gospodarczym Wielkiej Brytanii. Poniżej przedstawiamy kilka najciekawszych wypowiedzi w tym temacie.



Grzegorz Wrzosek
Country Manager UK
Promedica24

Wielka Brytania działa trochę bardziej na zasadach dżentelmeńskich relacji. Nie wszystko tutaj zawsze musi być spisane. Pewne rzeczy zostaną uzgodnione, umówione i pozostają w ramach „gentleman’s agreement”. To chyba jedna z głównych różnic brytyjskiego biznesu w porównaniu do innych krajów.

Brytyjska kultura jest bardzo relacyjna. Biznes, sprzedaż, to są relacje – i są bardzo istotne. Klienci z UK doceniali, że np. pojawiałem się tam osobiście. W negocjacjach Brytyjczycy są nastawieni na win-win, żeby obie strony odeszły od stołu zadowolone. Mam wrażenie, że w innych częściach Europy jesteśmy nastawieni bardziej na wygraną – i negocjacje przybierają formę przeciągania liny. Tak nie jest w Wielkiej Brytanii.



Wiktor Warchałowski
Prezes Zarządu
Airly



Rafał Brzoska
Prezes Zarządu
InPost

Kultura biznesowa w Wielkiej Brytanii charakteryzuje się dużą dbałością o szczegóły – kontrakty są obszerne, negocjacje wymagają czasu i skrupulatności, a partnerzy biznesowi przywiązują ogromną wagę do jakości usług, standardów i gwarancji. Istotnym elementem są również relacje z pracownikami i związkami zawodowymi, które w Wielkiej Brytanii mają silną pozycję, dlatego niezbędne jest odpowiedzialne podejście do zarządzania zespołem i transparentna komunikacja.

Brytyjczycy są przywiązani do pewnych szablonów i trzeba umiejętnie poruszać się w tych relacjach, a czasem odpuścić przekonywanie do zmiany – np. jeśli chodzi o układanie struktury lokalnej firmy. Trzeba zaadaptować się do tego, w jaki sposób robi się rzeczy lokalnie, a niekoniecznie zmuszać pracowników do przyjmowania naszych metod. Anglików też bardzo mocno przestrzegają procedur, procesów. Oczywiście, to generalizacja, ale w Polsce mamy większą skłonność do podejmowania w tych kwestiach ryzyka.



Konrad Weiske
Prezes Zarządu
Spyrosoft

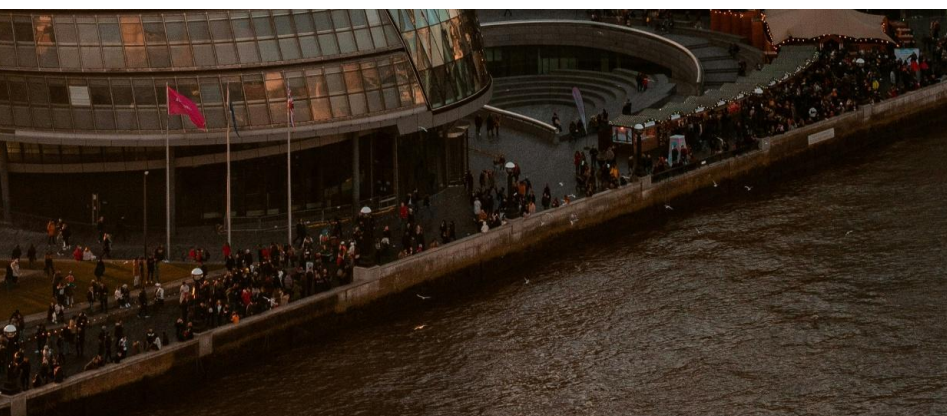


Podsumowując, do głównych elementów kultury biznesowej Wielkiej Brytanii w praktyce możemy zaliczyć:

- 1. Duże znaczenie relacji,** cechujących się wzajemnym szacunkiem i powściągliwością, ale również umiejętnością wspólnego spędzenia czasu pozabiznesowego i small talku.
- 2. Budowanie relacji długofalowych,** opartych o jakość i zaufanie, a nie tylko wyniki biznesowe.
- 3. Adekwatna do relacji komunikacja:** mniej bezpośrednia i ekspresyjna, pełna szacunku, kurtuazyjna, dyplomatyczna, ale także precyzyjna.
- 4. Punktualność,** będąca wyrazem szacunku dla drugiej strony
- 5. Unikanie otwartych konfliktów.**

Przed wejściem na brytyjski rynek czy inwestycją na Wyspach warto poświęcić czas i uwagę dostosowaniu komunikacji i nastawienia do tamtejszych standardów - a w razie wątpliwości, zgłosić się do Ambasady Wielkiej Brytanii, która zawsze służy w tym zakresie pomocą.

5.2. Inne aspekty: porady ekspertów – praktyków biznesu w Wielkiej Brytanii



Poza kulturą biznesową, istnieją też inne czynniki, na które warto zwrócić uwagę przed rozpoczęciem ekspansji do Wielkiej Brytanii. Prezesi firm prowadzących działalność w UK mają kilka ostatnich porad - zarówno dla przedsiębiorców z branży produkcyjnej, cyfrowej, jak i usługowej, a także tych, którzy chcieliby dokonać ekspansji poprzez akwizycję.



Sławomir T. Kalicki
Prezes Zarządu
Grupa Inter Marine

Naprawdę warto spróbować!

Wielka Brytania dla polskich firm powinna być bardzo interesująca. To duży, bogaty rynek, na którym polskie firmy, ze swoim nowoczesnym podejściem, mogą być bardzo konkurencyjne. Moja rada jest taka, aby nie bać się i spróbować. Naprawdę Polacy dają sobie na tym rynku radę. Jako Inter Marine jesteśmy tam obecni od kilkunastu lat i nigdy nie spotkaliśmy się z barierą nie do pokonania. Nigdy nie mieliśmy poczucia, że ktoś nas blokuje albo zniechęca – wręcz odwrotnie. Zachęcam, by spróbować, ale w sposób zaplanowany.

Firmy producenckie muszą mieć dobre zrozumienie lokalnej logistyki

Gdybym miał coś doradzić polskim firmom, to analizę lokalnej logistyki. Rynek ma bardzo duże oczekiwania, jeśli chodzi o terminowość i pewność dostaw. Każdy rozsądny biznes dystrybucyjny musi bazować na dobrej logistyce. Wielka Brytania ma pod tym względem wyżej postawione standardy w porównaniu do innych krajów Europy Zachodniej. My mamy własny magazyn, zawsze pilnujemy, by był załadowany towarami. Często o wyborze oferty naszej bądź konkurenta decyduje bowiem dostępność produktu.

W tej kwestii operuje się tam inaczej niż np. w Niemczech, gdzie można bazować na szybkiej logistyce z polskimi autostradami. Dlatego nie polecam podejścia „zrobimy jedną, dwie sprzedaże, a potem się zobaczy”. Wchodząc na rynek brytyjski z fizycznym produktem trzeba być gotowym na dalsze działanie. Bardzo pomaga przy tym posiadanie lokalnego zespołu. Wysoko rozwinięty jest tam też rynek e-commerce i trzeba być gotowym na jakościowe prezentowanie produktów w nowoczesnych kanałach.



Paweł Dziekoński
Wiceprezes Zarządu
Grupa Fakro



Rafał Brzoska
Prezes Zarządu
InPost

Podstawą silna pozycja na rynku macierzystym

Zdecydowanie jestem zwolennikiem ekspansji zagranicznej, ponieważ otwiera to przed firmą możliwość zdobywania nowych klientów, zwiększania rozpoznawalności marki oraz budowania przewagi konkurencyjnej w skali międzynarodowej. Jednocześnie uważam, że kluczowe znaczenie ma posiadanie silnej i ugruntowanej pozycji na rynku macierzystym – to właśnie stabilne fundamenty w Polsce mogą stanowić solidną bazę do dalszej ekspansji i zapewnić bezpieczeństwo finansowe w początkowej fazie inwestycji zagranicznych.

Nie bójmy się i korzystajmy ze wsparcia różnych instytucji

Szykując się do M&A w Wielkiej Brytanii warto mieć na uwadze, że jest to już świat wysoce profesjonalizowany – a więc kosztowny. Wyzwaniem może być też pozyskanie finansowania w polskim banku – i często jest to ciężka praca. Ale przy kolejnych transakcjach jest już łatwiej.

Warto zainteresować się też wsparciem państwowych instytucji finansowych. Gdybym miał coś doradzić firmom chcącym inwestować na rynku brytyjskim, poleciłbym rozpocząć od kontaktu właśnie z ambasadą. Oni mogą doradzić, w którym kierunku pójść, mają też bardzo szerokie doświadczenie, wspierają różne firmy i branże. A drugi krok to zachęcam, by się nie bać. Jest naprawdę wiele podmiotów, które już funkcjonują w Wielkiej Brytanii.



Tomasz Szatkowski
M&A Director
Sescom

Podstawą brytyjska kadra zarządzająca

Gdybym miał coś doradzić przedsiębiorcom, to powiem: Wielka Brytania to poniekąd hermetyczny, lokalny – choć bardzo silny – rynek. I nie ma co udawać, że robi się tam coś samemu jako Polak. Trzeba zatrudnić mocny, brytyjski management, który jest dobrze postrzegany lokalnie. Wysyłanie kogoś z Polski nie jest idealnym pomysłem.

Oczywiście, jeśli ktoś jest geniuszem i oferuje najlepszy produkt w dużo niższej cenie niż konkurencja, to i tak osiągnie sukces. Ale łatwiej będzie mu, jeśli biznesem będą zarządzać Brytyjczycy – lokalny management, zespół, który będzie twarzą tego biznesu, jest kluczowy. A potem dopiero należy promować polskość – i tak też robię.



Robert Dobrzycki
Prezes Zarządu
Panattoni Europe

Warto wsłuchiwać się w głos brytyjskich pracowników

Jeśli chodzi o same akwizycje, to zalecam być cierpliwym w działaniu. My, Polacy, nastawieni jesteśmy na szybkie osiągnięcie celu. Chcemy iść na wprost. Tutaj jednak trzeba rzetelnie przygotowywać procesy, integrować je z kulturą organizacyjną Brytyjczyków. To jest bardzo ważne i niedoceniane przez wiele firm.

Szczególny nacisk położyłbym na słuchanie lokalnych managerów, wyciąganie z tego wniosków, docenienie znaczenia lokalnego zarządu i zespołu, a także szanowanie różnic kulturowych. To Brytyjczycy wiedzą najlepiej, jak prowadzić tam biznes, z kim i jak się komunikować. Na pewno jest to rynek, gdzie trzeba inwestować długoterminowo – z wysoką kulturą i strategicznym podejściem do relacji.



Mariusz Golec
Wiceprezes Zarządu
Grupa Wielton

Specyfika rynku wymaga zatrudniania lokalnych ludzi

Przed rozpoczęciem ekspansji, warto zorientować się w procedurach. Samo założenie firmy jest banalnie proste, ale już założenie konta bankowego nie – przynajmniej, dopóki nie jest się Brytyjczykiem. System bankowy nie jest też tak rozwinięty, jak w Polsce, jeśli chodzi o największe banki. Dla Polaków, przyzwyczajonych do bardzo szybkich i prostych procedur, może to być zaskakujące.

To są jednak drobne niedogodności w porównaniu do korzyści. Absolutną podwaliną sukcesu działania w Wielkiej Brytanii to jednak znalezienie lokalnych ludzi, którzy pomogą nam to prowadzić. Druga rzecz to przygotowanie sobie finansowanie na zatrudnienie ludzi – to potem się zwróci. To musi być prawdziwa inwestycja: w programistów, project managerów, zarządzających. Wszystkie role w kontakcie z klientem powinny być zajmowane przez Brytyjczyków. A przy tym pamiętać, że kultura ich komunikacji i pracy jest zupełnie inna.



Konrad Weiske
Prezes Zarządu
Spyrosoft

**PROUD
TO SUPPORT**





PLATNA WSPÓŁPRACA:



**PROUD
TO SUPPORT**

