

# Wyniki świetne, wyzwania

**GOSPODARKA** | Proste metody rozwoju stosowane przez 25 lat powoli się wyczerpują – mówili przedsiębiorcy podczas gali w Rzeszowie.

## MATEUSZ PAWLAK

Dla eksporterów nadchodzą trudne czasy. Chcąc skutecznie działać na międzynarodowym rynku, firmy muszą się wykazać nowymi pomysłami. Trzeba postawić na innowacyjność – uważa Jerzy Krzanowski, prezes Nowy Styl Group, laureat tytułu Osobowość Eksportu.

Jego zdaniem tylko bogate portfolio produktów najwyższej jakości pozwala dziś wyróżnić się na tle innych dostawców.

## Polska to za mało

Według wstępnych wyliczeń wartość polskiego eksportu za ubiegły rok przekroczyła 163 mld euro, a w roku bieżącym przekroczy 170 mld euro.

Jak przekonywał Czesław Kolisz, prezes nagrodzonej w kilku kategoriach firmy Ankol, decyzja, aby rozwijać sprzedaż zagraniczną, podyktowana jest tym, że rynek wewnętrzny jest za mały.

– Nasza firma dostarcza produkty do największych graczy sektora militarnego.

Bez postawienia na jakość nie bylibyśmy w stanie konkurować na tym niezwykle trudnym rynku – mówił Kolisz. – Jesteśmy audytowani przez organizacje z Zachodu, które kontrolują największych światowych producentów specjalistycznego sprzętu.

Jego zdaniem niezwykle istotną kwestią jest kontakt z kontrahentami w ich języku, jakkolwiek by on był.

– Choć angielski jest na świecie powszechny, to rozmowa w języku ojczystym klienta znacznie podnosi szansę na sukces w negocjacjach – uważa prezes Kolisz.

O tym jak ważną rolę pełni eksport na podkarpaciu mówił Michał Tabisz, dyrektor Departamentu Promocji i Współpracy Gospodarczej Urzędu Marszałkowskiego Województwa Podkarpackiego.

– 90 proc. produkcji lotniczej w Polsce to Dolina Lotnicza. Jedna czwarta eksportu z naszego kraju do USA pochodzi z naszego regionu – podkreślał Michał Tabisz.

Jak mówił, biznes w regionie to już nie tylko lotnictwo, ale także coraz prężniej działające firmy sektora IT.



◀ Nasi laureaci podczas gali w Rzeszowie

Mieczysław Kasprzak, poseł i były wiceminister gospodarki, przekonywał, że mimo kryzysu i rosyjskiego embarga polscy eksporterzy poradzą sobie ze sprzedażą produktów, kierując je na inne niż wschód Europy i Rosję rynki.

– Eksporterom pomaga Ministerstwo Gospodarki, które wspiera przedsiębiorców, wykorzystując nie tylko środki unijne, ale także budżetowe – mówił Kasprzak.

Jak podkreślał, firmy mogą liczyć na pomoc sieci placówek mających wspierać za granicą polskich przedsiębiorców – chodzi o funkcjonujące przy polskich ambasadach wydziały promocji handlu i inwestycji.

– W nawiązaniu kontaktu z kontrahentem za granicą mogą pomóc oddziały sieci centrów obsługi inwestorów i eksporterów – uważa poseł.

Ekspansję polskiego eksportu wspiera także dużo

efektywniejsza niż dawniej współpraca ministerstw Gospodarki i Spraw Zagranicznych.

Paweł Gębski z Departamentu Współpracy Ekonomicznej MSZ mówił, że dużym atutem resortu jest rozbudowana sieć placówek dyplomatycznych, których jest łącznie na świecie już około 200.

– Polski przedsiębiorca zawsze może się zwrócić do

ambasady lub bezpośrednio do ministerstwa. Jeśli jakaś grupa firm działa już na jakimś rynku, wspieramy w tym kraju tworzenie różnych form stowarzyszeń, w których firmy te mogą się wymieniać doświadczeniem – mówił Gębski. – Cały czas rozwijamy też system badania satysfakcji przedsiębiorstw korzystających z pomocy Ministerstwa Spraw Zagranicznych.

## ➔ NASI LAUREACI

### NAJLEPSZY I NAJDYNAMICZNIEJSZY EKSPORTER Grupa Nowy Styl **Krosno**

Krośnieńska firma jest czwartym w Europie dostawcą mebli biurowych. Ma zakłady w Polsce, Niemczech, na Ukrainie i w Rosji, produkty sprzedaje do ponad 100 krajów. W 2013 r. spółka obróciła za granicą towarami o wartości prawie 1 mld zł, a udział eksportu w przychodach sięgnął 86 proc. Ubiegły rok był dobry mimo trudności na rynku ukraińskim i rosyjskim. –awk

### NAJLEPSZY, NAJDYNAMICZNIEJSZY EKSPORTER, EKSPORTOWY PRODUKT BISPOL **Łańcut**

Producent zniczy, świec i podgrzewaczy – firma rodzinna, powstała w 1993 r. Sprzedaje wyroby na rynki całego świata. Produkcja odbywa się przy zastosowaniu innowacyjnych technologii, a firma kierowana jest w oparciu o zasady etyczne zgodnie z dbałością o środowisko naturalne. W 2006 r. firma uzyskała prawo oznaczania wyrobów znakiem jakości „RAL Candles”. –eg

### NAJLEPSZY I NAJDYNAMICZNIEJSZY EKSPORTER SZPG STOMIL **Sanok**

Kooperant największych światowych koncernów samochodowych. Może się pochwalić systematycznym wzrostem sprzedaży i zysków, które w ostatnich latach zwiększały się w dwucyfrowym tempie. To efekt organicznego wzrostu wspomaganego przejęciami zagranicznych firm. W ciągu pięciu lat kapitalizacja spółki zwiększyła się ponad sześciokrotnie. –jmys

### NAJLEPSZY EKSPORTER Zakłady Magnezytowe **Ropczyce**

Producent materiałów ogniotrwałych do pieców i urządzeń w hutnictwie, przemyśle cementowo-wapienniczym i odlewniczym. Udział eksportu w przychodach od lat kształtuje się na poziomie 50 proc. Firma sprzedaje w ponad 40 krajach. W 2014 r. borykała się z załamaniem sprzedaży na Ukrainie i do Rosji. Spadek udało się zrehabilitować ekspansją do USA, Ameryki Południowej, Azji, Australii i Oceanii. –ar

### NAJLEPSZY I NAJDYNAMICZNIEJSZY EKSPORTER BESTA PB **Rzeszów**

Działa na rynku budowlanym od 1991 r. w ramach Grupy Kapitałowej Polservice. Zaopatruje ponad 400 pracowników w Polsce, Niemczech, Holandii i na Słowacji. Od 2009 r. działa też jako deweloper. Na koncie ma budowę hotelu Campanile w Zakopanem, osiedle mieszkaniowe Bluszczńska Ogrody w Warszawie, budynek wystawienniczo-handlowy Merkury Market na Słowacji. –eg

### NAJLEPSZY EKSPORTER ARCUS & ROMET **Dębica**

Jeden z największych producentów rowerów w Polsce. Firma powstała w 1991 r., ma fabryki w Podgrodziu k. Dębicy i Jastrowiu. Rocznie produkuje 400 tys. rowerów, 40 proc. sprzedawane jest za granicę. Priorytetami firmy to nowoczesne rozwiązania konstrukcyjne i technologie. Produkty trafiają głównie do Niemiec, Austrii, Holandii, Francji, Czech, Rumunii, Słowenii, Węgier, Słowacji, Danii, Szwecji, Hiszpanii. Rowery sprzedawane są również do Rosji i na Białoruś. –pm

### NAJDYNAMICZNIEJSZY EKSPORTER, EKSPORTOWY PRODUKT PLASTIC FACTORY COBI **Mielec**

Polski producent klocków konstrukcyjnych, największy w Europie Środkowej i Wschodniej, z biurami sprzedaży w Czechach i na Słowacji. Importer i dystrybutor szerokiego asortymentu licencjonowanych zabawek, współpracuje z największymi firmami na świecie, np. Spinmaster, Revell GmbH, Toy Option. –eg

### NAJDYNAMICZNIEJSZY EKSPORTER, EKSPORTOWY PRODUKT ZPOW ORZECH **Kolbuszowa**

To biznes rodzinny. Specjalizuje się w produkcji przetworów ze świeżych owoców i warzyw: sałatek, dżemów, powideł, marynat i dań gotowych. Wartość eksportu wynosi 7 mln zł, czyli 36 proc. przychodów. Przetwory kupić można w Szwecji, Niemczech, Francji, Anglii, Czechach, USA, Kanadzie, Rosji, Izraelu i Mongolii. –b.d.

### NAJDYNAMICZNIEJSZY EKSPORTER ASSECO POLAND

Największa polska grupa informatyczna sprzedała w 2014 r. poza naszym krajem produkty i usługi za 4,55 mld zł. Eksport zapewnił aż 73,1 proc. obrotów skonsolidowanych Asseco Poland. Najważniejszym rynkiem, na którym działała rzeszowska grupa, był Izrael. Działająca w tym regionie zależna Formula Systems miała 2,95 mld zł przychodów, czyli 14 proc. więcej niż w 2013 r. –dwol

### NAJLEPSZY DEBIUT AUTOPART **Mielec**

Produkuje akumulatory, korzysta z technologii hybrydowej i wapniowej, dominujących na rynku. Zaspokaja potrzeby producentów samochodów osobowych, ciężarowych, maszyn rolniczych, motocykli, pojazdów elektrycznych, wózków golfowych i wytwórców urządzeń elektrycznych. Uczestniczy w najważniejszych imprezach wystawienniczych i branżowych: Paryż, Moskwa, Berlin, Sankt Petersburg, Sztambuł, Barcelona, Mediolan, Baku, Dubaj, Frankfurt. –eg

### NAJLEPSZY DEBIUT, EKSPORTOWY PRODUKT MELEX **Mielec**

Od ponad 40 lat podstawowym profilem działalności jest produkcja pojazdów z napędem elektrycznym. Początkowo głównym rynkiem zbytu były Stany Zjednoczone, dziś marka znana jest na całym świecie. Bogata oferta obejmuje pojazdy pasażerskie, bagażowe i specjalne. Ważny jest tzw. customising polegający na adaptowaniu pojazdów na życzenie klienta. –eg

### EKSPORTOWY PRODUKT, FABRYKA FARB I LAKIERÓW **Śnieżka**

Producent farb i lakierów z podkarpackiej Lubziny jest jednym z największych graczy w Europie Środkowo-Wschodniej. Eksportuje m.in. na Ukrainie i Białoruś, do Moldawii i Rosji. Największe przychody notuje na rynku polskim (393,8 mln zł w 2014 r.), ukraińskim (74,8 mln zł) i białoruskim (47,5 mln zł). Celem na najbliższe lata jest pozycja lidera w segmencie farb dekoracyjnych w Europie Środkowo-Wschodniej. –sob



# coraz większe



♦ Dyskusja, jak zwiększać eksport



Rzeczpospolita Polska  
Ministerstwo  
Spraw Zagranicznych

Patronat honorowy



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki

Patron



Patron

Najwięksi eksporterzy w województwie podkarpackim, dane za 2013 rok, w tys. zł

Lp.	Firma	Przychody z eksportu 2013 r.	Zmiana w proc. do roku 2012	Przychody ze sprzedaży 2013 r.	Wynik netto 2013 r.
1	Asseco Poland SA GK, Rzeszów	3 915 300	-0,27	5 898 100	639 000
2	Firma Oponiarska Dębica SA, Dębica	1 755 782	0,94	1 986 179	115 526
3	Grupa Nowy Styl sp. z o.o., Krosno	999 430	18,94	1 159 425	b.d.
4	Kirchhoff Polska sp. z o.o., Mielec	631 127	10,04	812 261	67 197
5	SZPG Stomil Sanok SA, Sanok	402 261	14,02	585 547	68 219
6	Handloplex SA, Rzeszów	246 162	-4,25	703 320	8 378
7	Lerg SA, Pustków*	219 337	9,31	456 953	5 871
8	Huta Stali Jakościowych SA, Stalowa Wola*	205 819	-2,50	467 770	35 826
9	KHS Krosno SA, Krosno	147 887	0,47	219 236	2 594
10	Bispol S.J., Łańcut	140 795	11,63	286 943	12 326
11	ZM Ropczyce SA GK, Ropczyce	119 320	5,19	223 344	12 766
12	Fabryka Farb i Lakierów Śnieżka SA, Lubzina	102 948	-1,87	467 998	21 864
13	Bac-Pol SA GK, Rzeszów	98 291	59,56	1 638 185	6 210
14	Arkus & Romet Group sp. z o.o., Dębica	87 456	6,01	230 148	b.d.
15	Autopart SA, Mielec	86 570	6,93	196 750	2 186
16	Cell-Fast sp. z o.o., Stalowa Wola	77 620	-	194 051	41 241
17	Besta PB sp. z o.o., Rzeszów	74 455	7,67	199 832	9 006
18	ZPE Zapel SA, Boguchwała*	62 067	0,45	95 487	1 864
19	Hortino ZPOW sp. z o.o., Leżajsk	58 908	1,59	118 270	4 069
20	Polwax sp. z o.o., Jasło	38 575	13,92	241 093	19 968
21	Plastic Factory Cobi SA, Mielec	34 823	-0,17	47 760	10 477
22	ZCh Siarkopol sp. z o.o., Tarnobrzeg	29 730	0,85	246 581	15 657
23	Melex sp. z o.o., Mielec	14 514	-12,27	26 149	4 26
24	Ankol sp. z o.o., Chorzełów	12 068	-66,10	56 624	1 369

\* dane szacunkowe

Obecni na rzeszowskiej gali przedsiębiorcy mieli okazję zapoznać się z niektórymi usługami, jakie świadczone są na rzecz eksporterów.

## Skupić się na biznesie

Jedną z tych usług jest logistyka. O korzyściach współpracy z operatorem logistycznym mówił Szymon Charachajczuk z firmy Dachser w

Polsce. – Aby wyjść z towarami poza Europę, eksporter potrzebuje operatora, który ma zasięg globalny – uważa Charachajczuk. Jego zdaniem korzystanie z usług operatora logistyki w kraju docelowym pozwala uniezależnić się od dystrybutora.

– Mamy pełną kontrolę nad przesyłanymi towarami w trakcie całej ich drogi do odbiorcy – tłumaczył przedstawiciel firmy Dachser w Polsce.

Zagraniczna ekspansja mogąca przynieść profity znacznie wyższe niż w kraju wiąże się jednak z wieloma rodzajami ryzyka. Jednym z kluczowych jest ryzyko kursowe, które daje o sobie znać szczególnie w momentach zawirowań gospodarczych. O jego zgubnych konsekwencjach mówili Mikołaj Bąk i Piotr Konarski z Raiffeisen Polbanku.

Jak podkreślali, wahania kursów walut powodują trud-

ności w przewidywaniu rentowności oraz marży handlowej sprzedawanych produktów. To utrudnia negocjowanie kontraktów.

– Firma nie może wtedy zapewnić stabilnych cenników i ma problem z rocznym budżetowaniem – mówili. Ich zdaniem warto rozważyć hedging: usługę bankową, która zabezpiecza przed ryzykiem walutowym. To rodzaj ubezpieczenia za pomocą transakcji finanso-

wych na instrumentach pochodnych. Zdaniem ekspertów zarówno operator logistyczny, jak i hedging pozwolą przedsiębiorcom spać spokojnie i skupić się na prowadzeniu biznesu.

Aby uniknąć problemów związanych ze zbyt słabą ochroną prawną produktu, warto obwarować kontrakt fachowo sporządzoną umową. Przekonywał o tym Piotr Foitzik, adwokat w Kancelarii Chałas i Wspólnicy. – Eksportując, udo-

stępniamy poufne dane. Jeśli nie zabezpieczymy się należycie, może to nas sporo kosztować – przestrzegali prawnik. ©

Wydarzenie współfinansowane przez Ministerstwo Gospodarki

www Najważniejsze adresy dla eksporterów

www.trade.gov.pl  
www.eksporter.gov.pl  
www.cole.gov.pl

## EKSPORTOWY PRODUKT KROŚNIENSKIE HUTY SZKŁA Krosno

Firma ma 90-letnią tradycję produkcji szkła o krystalicznej przejrzystości, doskonałej jakości i różnorodnym wzornictwie. Produkcję uruchomiono w 1924 r. Po wojnie nastąpił szybki rozwój, a huta rozpoczęła produkcję eksportową do Anglii, Brazylii i Kanady. Produkty z nowej kolekcji Glass & pojawiły się po raz pierwszy na Ambiente Trend Show 2014. —eg

## EKSPORTOWY PRODUKT CELLFAST Zielona Góra

Firma została założona w 1990 r., był to wtedy niewielki zakład produkujący węże ogrodowe. Teraz firma jest jednym z czołowych polskich przetwórców tworzyw sztucznych, wiodącym producentem węży, akcesoriów ogrodowych, systemów rynnowych i podsufitek w tej części Europy, opartym w całości na polskim kapitale. Jest liderem na rynku krajowym i liczącym się eksporterem do wielu krajów świata. Współtworzy Cellfast Design Group zajmujący się wzornictwem. —eg

## EKSPORTOWY PRODUKT HORTINO ZPOW Leżajsk

Zakład Przetwórstwa Owocowo-Warzywnego Hortino z Leżajska, firma z polskim kapitałem, to jeden z największych w kraju przetwórców owoców i warzyw. Mrożonki, mieszanki oraz dania gotowe oferuje pod marką Poltino. Jednym z hitów są warzywa na patelnię. Blisko 50 proc. sprzedaży stanowi eksport – wartość sięga 59 mln zł. Wyroby trafiają do krajów unijnych, Stanów Zjednoczonych, Kanady, Kazachstanu, Turkmenistanu i Azerbejdżanu. —b.d.

## EKSPORTOWY PRODUKT INGLOT

Przemysły producent kosmetyków do makijażu jest jednym z największych krajowych eksporterów w swojej branży i najbardziej znaną w świecie marką kosmetyczną z Polski. Produkty są dostępne w ponad 500 firmowych sklepach firmy w ok. 70 krajach. Według danych z końca 2014 r. eksport zapewnia 80 proc. przychodów rodzinnej spółki. To zastuga nie tylko dobrych kosmetyków, ale i unikalnej strategii ekspansji za granicą. —ab

## OSOBOWOŚĆ EKSPORTU ADAM GORAL, Asseco Poland

Nigdy nie ukrywał, że jego marzeniem jest budowa międzynarodowej grupy informatycznej, na której czele będzie stała polska spółka. Pierwszą zagraniczną firmą, która dołączyła, był słowacki Asset Soft. Teraz grupa jest właścicielem kilkudziesięciu podmiotów działających w Europie, Ameryce Północnej, Azji, Afryce i Australii. Przychody przekraczają 6,2 mld zł, trzy czwarte to sprzedaż generowana poza Polską. —dwol

## OSOBOWOŚĆ EKSPORTU JERZY KRZANOWSKI, Grupa Nowy Styl

Od 2009 r. wiceprezes grupy. Zanim zajął się meblarstwem, prowadził firmę cateringową. Z Grupą Nowy Styl, którą założył wspólnie z bratem Adamem (dziś prezesem), jest związany od 23 lat. Mała, rodzinna firma przekształciła się w znanego na świecie producenta krzesel. W Krośnie założył Fundację im. Korczaka wspierającą dzieci i młodzież. Podróżuje, łowi ryby, gra w tenisa. —awk

## OSOBOWOŚĆ EKSPORTU WACŁAW ORZECH, ZPOW Orzech

W tym roku mija 20 lat, odkąd z bratem Arturem kupili zakład Rejonowej Spółdzielni Ogrodniczo-Pszczelarskiej. Rok później, uruchomili w Kolbuszowej ZPOW. Firma do dziś należy do rodziny, a produkty są znane za granicą. W 2013 r. eksport zwiększył się o 40 proc. rok do roku. Firma bierze udział w licznych targach. W 2014 r. była m.in. w Abu Zabi i na Indagra Food w Bukareszcie. —b.d.

## → NASZA KAPITUŁA

**Tomasz Salomon**, Zastępca dyrektora Departamentu Instrumentów Wsparcia w Ministerstwie Gospodarki  
**Michał Tabisz**, Dyrektor Departamentu Promocji i Współpracy Gospodarczej, Urząd Marszałkowski Województwa Podkarpackiego  
**Szymon Charachajczuk**, Business Development Manager, Dachser w Polsce  
**Dariusz Nowaczyński**, Dyrektor Wschodniego Centrum Korporacyjnego, Raiffeisen Polska  
**Mieczysław Łagowski**, Prezes Izby Przemysłowo-Handlowej w Rzeszowie  
**Jan Bafor**, Członek Wojewódzkiej Rady Rynku Pracy, Pracodawcy RP  
**Krzysztof Adam Kowalczyk**, Kierownik działu ekonomicznego „Rzeczpospolitej”

## OSOBOWOŚĆ EKSPORTU CZESŁAW KOLISZ, Ankol

Prezes i współzałożyciel rodzinnej firmy Ankol. Pomysł na biznes zrodził się po części z jego wieloletniej pasji lotniczej. Dziś firma jest liderem prywatnych przedsiębiorców dostarczających części zamienne, świadczących usługi remontowe i oferujących materiały eksploatacyjne dla lotnictwa wojskowego i cywilnego. Realizuje zamówienia dla Ministerstwa Obrony Narodowej oraz krajów od Dalekiego Wschodu po Amerykę Łacińską. —eg

## OSOBOWOŚĆ EKSPORTU ANNA NIEWIERKIEWICZ, Plastic Factory Cobi

Odpowiada za eksport. Ukończyła Katolicki Uniwersytet Lubelski i Szkołę Główną Handlową. Największym jej osiągnięciem jest wprowadzenie klocków COBI na rynek amerykański. Prowadzi negocjacje z Wal-Martem, Toys R Us, Target oraz innymi sieciami w USA. Realizuje projekty, w ramach których przygotowywane są wyjątkowe kolekcje klocków dla Atlantis Paradise Island na Bahamach. —eg

