



ORŁY EKSPORTU – WARMIŃSKO-MAZURSKI

Chemia, meble i maszyny to filary

GOSPODARKA | Branża chemiczna wybija się głównie za sprawą fabryki opon Michelin oraz produkcji kosmetycznej, ale hity eksportowe regionu to także meble i jachty.

ARTUR OSIECKI

– Eksport z Warmii i Mazur to przede wszystkim branża chemiczna, co jest efektem funkcjonowania fabryki opon Michelin w Olsztynie, ale już drugą lokatę zajmuje branża meblarska. 90 proc. wyprodukowanych w naszym województwie mebli trafia na eksport – mówiła w środę w Olsztynie Sylwia Jaskulska, członek zarządu województwa warmińsko-mazurskiego, podczas tegorocznej edycji wręczenia nagród w konkursie „Regionalne Orły Eksportu” organizowanym przez „Rzeczpospolitą”.

Branża drzewno-meblarska depcze w regionie po piętach sektorowi chemicznemu, który w ub.r. wyeksportował towary o wartości 3,8 mld zł. Meblarze wyeksportowali niewiele mniej, bo za 3,2 mld zł. Również branże metalowo-maszynowa i rolno-spożywcza odpowiadają za znaczną część eksportu z regionu. W 2015 r. ich eksport wyniósł odpowiednio 2,1 i 1,7 mld zł. Do wiodących branż zaliczają się też włókienniczo-odzieżowa (603 mln zł) i środków transportu (589 mln zł). Ogółem, jak wynika z danych Departamentu Polityki Eksportowej Ministerstwa Rozwoju, choć nie są to oficjalne dane statystyczne Głównego Urzędu Statystycznego, eksport

z Warmii i Mazur osiągnął w ubiegłym roku łączną wartość 12,5 mld zł, co daje regionowi 12. miejsce wśród wszystkich 16 województw. Za Warmińsko-Mazurskiem plasują się Lubelskie, Opolskie, Podlaskie i Świętokrzyskie.

Kierunek Japonia

Co prawda struktura geograficzna eksportu z regionu nie zaskakuje, jednak najlepsi warmińsko-mazurscy eksporterzy upodobali sobie rynek japoński. Eksportują tam prawie wszystkie nagrodzone w tym roku firmy, m.in. Lactima, Sklejka-Pisz Paged i Szynaka Meble (Grupa Meblowa Szynaka jest największym pracodawcą w regionie, zatrudniając ok. 3 tys. osób).

Ogółem jednak, jak wynika z danych resortu rozwoju, rynki zdobyte przez firmy z Warmii i Mazur są dużo bliższe, poczynając od Niemiec, przez Francję, Wielką Brytanię, Włochy po Holandię. Dopiero na szóstym miejscu pojawia się pierwszy kraj pozaeuropejski, którym są Stany Zjednoczone. Eksport z Warmii i Mazur za Atlantyk wyniósł w ubiegłym roku 457 mln zł, co odpowiada 4 proc. całości. Dla porównania, do Niemiec trafiły towary i usługi warte nieco ponad 3 mld zł (24 proc.), do Francji warte 1,25 mld zł (10 proc.).

Niewątpliwie region potrzebuje dywersyfikacji kierunków eksportowych, bo kolejne po USA kraje, do których trafia eksport z Warmii i Mazur, to Hiszpania, a następnie Rosja, Litwa i Czechy. Pokazuje to, że eksporterzy z województwa koncentrowali się dotychczas na najbliższych nam rynkach sąsiedzkich i pozostałych krajów Unii Europejskiej.

Dotacje proeksportowe

Władze regionu, zdając sobie sprawę z wagi eksportu dla rozwoju jego gospodarki, zaoferowały wsparcie dla eksporterów w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Warmia i Mazury na lata 2014–2020. Przewidziano je w poddziałaniu 1.4.4 „Internacjonalizacja MŚP”, którego celem jest powstanie nowych modeli biznesowych w przedsiębiorstwach województwa warmińsko-mazurskiego.

Rezultatem pomocy ma być zwiększenie wartości przychodów małych i średnich przedsiębiorstw ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport, wzrost liczby nawiązanych kontraktów handlowych oraz podniesienie poziomu inwestycji prywatnych uzupełniających wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw. Z dotacji można sfinansować przygotowanie oferty produktowo-usługowej firmy na potrzeby internacjonalizacji. ©



♦ Najlepsi warmińsko-mazurscy eksporterzy w tegorocznej edycji „Regionalnych Orłów Eksportu”

Partner strategiczny



Partnerzy



Partnerzy regionalni



Najlepszy eksporter – Indykpol

Grupa jest największym w Polsce producentem i przetwórcą mięsa indyczego. W 2015 r. udział eksportu w przychodach zbliżył się do 24 proc., co dało 288 mln zł. Jako jedna z niewielu firm drobiarskich w Polsce ma uprawnienia do eksportu na rynek chiński. —b.d.

Najdynamiczniejszy eksporter Sklejka-Pisz Paged

Korzenie firmy sięgają lat przedwojennych. Jednak dynamiczny rozwój eksportu zawdzięcza ona prowadzonym w ostatnich latach inwestycjom. Dzięki nowoczesnemu parkowi maszynowemu produkty znajdują odbiorców nawet daleko poza krajem. —jmys

Innowacyjny produkt eksportowy PIPiH Obram

Firma dostarcza rozwiązania dla przemysłu mleczarskiego. W ofercie ma systemy do produkcji twarogu i serów. Jej najnowocześniejsza na świecie instalacja do wytwarzania twarogów tradycyjnych nie wymaga użycia form. —b.d.

Innowacyjny produkt eksportowy Heinz Glas

Firma z Działdowa produkuje wysokiej jakości opakowania ze szkła bezbarwnego i barwionego w zasilaczu, a od września 2013 r. również szkła opalowego. Wykonuje formy szklarskie według sugestii klientów, wykorzystując komputerową technikę projektowania. —b.d.

Osobowość eksportu Józef Waldemar Kaczkan, Kaczkan Zakład Produkcji Drzewnej

Twórca sukcesu firmy, która z małego rodzinnego zakładu obróbki drewna rozwinęła się w czołowego eksportera regionu. Stworzył firmę otwartą na innowacje i klientów. —jmys

Osobowość eksportu Andrzej Zadrozny, Pol-Foods

Prezesem spółki jest od 2012 r. Początkowo zatrudniała kilkunastu pracowników, dziś pracuje w niej ponad 100 osób. Jej produkty trafiają do m.in. na Łotwę, Litwę, a także do Czech, Estonii, Rumunii, Bułgarii i Niemiec. Nawiązała również współpracę z RPA. —b.d.

→ NASI LAUREACI

Najlepszy eksporter Szynaka-Meble

Producent z Lubawy od 57 lat obecny jest na rodzimym rynku, coraz śmielej poczynając sobie poza Polską. W 2015 r. eksport stanowił 79 proc. obrotów sięgających 580 mln zł. Meble do domów, a także hotele i biur wytwarzane są w pięciu zakładach. —awk

Najdynamiczniejszy eksporter Model-Art

Firma z Ostródy od początku swojej działalności współpracuje z największymi stoczniami w Polsce i Europie. Produkuje dla nich modele i formy do produkcji jachtów i wyrobów przemysłowych, jest podwykonawcą elementów laminatowych, a także gotowych łodzi. —trf

Regionalny produkt eksportowy Lactima

Specjalnością firmy są sery topione, m.in. w plasterkach, krążku, kostce i bloczkach. Wytwarza je od 1992 r. w Morągu. Poza wysoką jakością sery Lactimy charakteryzuje funkcjonalny system otwierania. Na eksport przypada 40 proc. przychodów. —b.d.

Innowacyjny produkt eksportowy Zortrax

Drukarka M200 produkowana przez olsztyński Zortrax wywindowała firmę do grona globalnych liderów druku przestrzennego. To produkt, który już w ubiegłym roku został uznany przez serwis 3DHubs.com za najlepsze takie urządzenie biurkowe na świecie. —mdus

Osobowość eksportu Dariusz Świętek, Impress Decor

Dyrektor zarządzający sprzedają jest z branżą meblarską związany od 28 lat. Pod jego okiem spółka z Elku rozwinęła skrzydła. Impress ciągle inwestuje – w trzy lata poszło ok. 70 mln euro. —awk

Najlepszy eksporter ZPU Prawda

Specjalizująca się w produkcji mebli z drewna litego firma z Olecka w 2014 r. osiągnęła 190 mln zł przychodów z eksportu. 27 lat temu zaczynała od zabawek miękkich i poduszek dla sieci Ikea. Dziś oprócz mebli wytwarza brykiety opałowe. —awk

Najdynamiczniejszy eksporter Pol-Foods

Firma z Prostek specjalizuje się w produkcji pelletów – półproduktów do smaków i przynek. Powstają one w zakładzie oddanym do użytku w 2012 r. W grudniu 2015 r. firma zakończyła budowę zakładu przemiatu zbóż do produkcji wyrobów kukurydzianych. —b.d.

Regionalny produkt eksportowy Impress Decor Polska

Wytwarzająca folie do płyt meblowych firma może się pochwalić szeroką gamą wzorów. Folie finish są wykorzystywane do oklejania płyt wiórowych, MDF, stolarskich, skleiki i płyt budowlanych. —awk

Innowacyjny produkt eksportowy Expom

Firma z Kurzędników specjalizuje się w budowie urządzeń okrętowych, produktów dla przemysłu energetycznego, konstrukcji wielkogabarytowych i stalowych. Ma własne biuro technologiczno-konstrukcyjne i pięć hal produkcyjnych. —trf

Osobowość eksportu Piotr Kulikowski, Indykpol

Prezesem Indykpolu, z którym związany jest od 23 lat, jest od czerwca 1999 r. Brat udział w wprowadzaniu spółki na warszawską giełdę. Od 2014 r. pełni funkcję wiceprezesa AVEC, organizacji skupiającej drobiarzy z UE. —b.d.



MINISTERSTWO
ROZWOJU



Pracodawcy RP

Rok założenia 1989

PARP



PATRONAT HONOROWY



Marszałek
Województwa Warmińsko-Mazurskiego
Gustaw Marek Brzeziń

y eksportu Warmii i Mazur

ROZMOWA

DLA „RZECZPOSPOLITEJ”

Najwięksi eksporterzy w woj. warmińsko-mazurskim, dane za 2015 rok w tys. zł

Wzrost eksportu mebli jest niezagrożony

JAN SZYNAKA

PREZES SPÓŁKI SZYNAKA MEBLE,
PREZES OGÓLNOPOLSKIEJ IZBY
GOSPODARCZEJ PRODUCENTÓW
MEBLI

Od kiedy firma eksportuje?

JAN SZYNAKA: Granice Polski przekroczyliśmy w latach 90. XX w., kierując się na rynki wschodnie, które były nieznane i niepewne. Handlowaliśmy tam przez prawie 10 lat. Żaden partner ze Wschodu nas nie oszukał. Potem Rosja wprowadziła bardzo wysokie cła będące niemal równoważnością importowanych mebli. Musieliśmy szukać innych rynków, choć już wtedy kierowaliśmy się w stronę Niemiec i krajów niemieckojęzycznych. To było jednak za mało ze względu na duże moce produkcyjne. Weszliśmy więc w kooperację z europejskimi koncernami, co otworzyło nam rynki zachodnie. Tak było np. z Ikea. Od 15 lat jesteśmy jej dostawcą na wszystkie rynki świata. Jest to jednak tylko część, ok. 40 proc., naszego eksportu. Za pozostałą odpowiadamy sami. Po upadku Grupy Schieder w Europie i przejęciu przez nas jej głównej produkcji w Polsce, a przez naszych partnerów głównej dystrybucji w Niemczech, połączyliśmy od pięciu lat nasze siły i Grupa Szyńska wraz z Grupą Bega w Niemczech stanowi największą siłę meblową w Europie.



MATERIAŁY PRASOWE

Ostatnio zajęliście się ekspansją na rynki arabskie?

Rynki Półwyspu Arabskiego były niezaweryfikowane pod kątem eksportu mebli. Nasz cel to mocne i długie zadowolenie się na nich, co tam powstają całe osiedla, a także niesamowite wieżowce, w których jest po kilka tysięcy mieszkań i wszystkie trzeba umeblować. Wyposażenie choćby jednej z takich „wież” oznacza potężny kontrakt. Wymagania są spore, bo dobrze wykształceni, młodzi Arabowie wracający po edukacji z Zachodu wiedzą, jak wyglądają nowoczesne i funkcjonalne meble. To wielki rynek zbytu. Nie tylko dla nas, ale i wielu innych polskich firm.

Korzystacie ze wsparcia rządowego. Jak pan je ocenia?

„Wsparcie rządowe” to za mocno powiedziane, jeśli chodzi o naszą grupę. To bardziej partnerstwo. My sprzedajemy, budujemy swą markę, ale budujemy też markę Polski, o którą muszą dbać ministerstwa, ale tego nie da się robić bez udziału rodzimych firm. Co ważne, podejście urzędników się zmienia. Po jednym z wyjazdów zostałem zaproszony przez Ministerstwo Spraw Zagranicznych na nieoficjalną wizytę podsumowującą. To dobra praktyka, bo urzędnicy niczego się nie nauczą, jeśli nie będą uczestniczyć w roboczych spotkaniach czy wyjazdach, na których przedsiębiorcy otwarcie wskażą bolączki i

Lp.	Firma	Przychody z eksportu 2015 r.	Zmiana w proc.	Przychody ze sprzedaży 2015 r.	Wynik netto 2015 r.
1	Michelin Polska SA, Olsztyn *	4 150 000	6,25	5 000 000	b.d.
2	Szyńska-Meble sp. z o.o., Lubawa	461 229	11,47	580 375	9 779
3	Indykol SA GK, Olsztyn	288 318	24,26	1 221 272	24 533
4	Ostróda Yacht sp. z o.o., Ostróda	250 694	24,60	248 915	15 410
5	Paged-Sklejka SA, Morąg	157 466	12,73	299 177	18 783
6	Wipasz SA, Wądog	119 916	-82,36	1 199 158	27 915
7	Impress Decor Polska sp. z o.o., Elk	100 155	-9,34	134 285	4 581
8	FM Bravo sp. z o.o., Olsztyn	98 484	-7,38	123 105	1 087
9	DBK sp. z o.o. GK, Olsztyn	93 676	27,10	1 561 273	18 746
10	PIPIH Ogram sp. z o.o., Olsztyn	77 993	-38,83	103 990	2 109
11	Kaczan Zakład Produkcji Drzewnej sj, Klonowy Dwór	72 422	17,49	81 169	12 080
12	Serwistał sp. z o.o., Elk	65 110	14,71	406 937	7 981
13	Falken Trade Polska sp. z o.o., Olsztyn	54 921	19,85	109 842	5 020
14	DAM-ROB SA, Zalewo	54 848	10,80	63 009	6 986
15	Expom SA, Kurzętnik	32 222	11,29	46 485	2 959
16	Zortax SA, Opole	31 943	209,56	37 612	8 050
17	Oristo sp. z o.o., Montowo	23 291	6,86	46 581	1 287
18	PPHU Amex-Bączek K. Bączek sj, Falknowo	17 948	-21,29	39 694	739
19	Elitel Networks Olsztyn SA, Olsztyn	10 182	-65,58	355 877	18 421
20	Graf-Olsztyńskie Zakłady Graficzne SA, Olsztyn	9 296	3,80	30 738	2 127
b.d. - brak danych; * - dane szacunkowe					

podpowiedzą, jak te wyjazdy powinny wyglądać. Widzę, że teraz i Ministerstwo Rozwoju jest otwarte na zmiany.

Chwali pan teraz resorty, ale wcześniej mocno pan krytykował Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji, które będą teraz zastąpione przez biura handlowe. To dobry pomysł?

Jeżeli będą to ci sami ludzie, którzy zajmą się tymi samymi sprawami, to ta zmiana może się okazać nieporozumieniem. Nie oznacza to, że wszystkich trzeba wymienić. Chodzi o zmianę mentalności, bo nie wszyscy wiedzą i rozumieją, jak promować polską

przedsiębiorczość. Poczekajmy. Upływ czas zweryfikuje ten pomysł.

Ostatnio nasz eksport spowolnił. Co będzie dalej?

W branży meblowej co roku notujemy ok. 8-proc. wzrost produkcji, sprzedaży i eksportu. W br. będzie tak samo. Różne sektory przeżywają różne okresy, ale branża meblowa jest samodzielna w znaczeniu polityki gospodarczej. Była pierwszą sprywatyzowaną. Nie dotyczą nas strajki i inne tego typu problemy. Szybko usamodzielniliśmy się w Polsce, podbiliśmy Europę i ruszyliśmy dalej w świat. Nie

zakładam, aby nasz rozwój zatrzymał się ze względów polityczno-gospodarczych. Owszem, na rynku europejskim wypadają najsłabsze firmy, ale w ich miejsce od razu wchodzi nowe, bo wskaźnik sprzedaży mebli w Europie jest prawie stały. Wykruszanie się najsłabszych producentów to szansa dla polskich firm, bo co prawda konkurujemy np. z Rumunią czy Turcją, ale to nasze firmy są elastyczne, oferują dobrą jakość i sprawne dostawy. A poza Unią Europejską też jest wielki rynek do zdobycia. ©© —rozmawiał Artur Osiecki

KOMENTARZ

Bezpieczny biznes bez granic



Elżbieta
Bugalska

ekspert w
departamencie
finansowania
handlu
zagranicznego,
Bank
Gospodarstwa
Krajowego

Polscy przedsiębiorcy coraz odważniej pojawiają się na rynkach zagranicznych, podbijają niemalże wszystkie kontynenty, skutecznie konkurując ceną i jakością produktów. Jednak niejednokrotnie stają przed barierą związaną z niepewną sytuacją na rynkach zagranicznych, brakiem stabilności politycznej czy brakiem możliwości weryfikacji partnera biznesowego. Te problemy są szczególnie dotkliwe w przypadku rynków rozwijających się z Europy Wschodniej, Afryki, Ameryki Południowej czy Azji. Ekspansja polskich firm na te rynki jest wyjątkowo pożądana. Zgodnie z przewidywaniami analityków, dynamiczny wzrost ekonomiczny państw azjatyckich i afrykańskich przełoży się w najbliższej przyszłości na wzrost znaczenia tych regionów na gospodarczej mapie świata. Obecność polskich firm na tych rynkach pozwoli na osiągnięcie wyższych zysków i przełoży się na rozwój gospodarki Polski. Konieczne jest jednak przezwyciężenie wspomnianych barier. Pomoc w ich przezwyciężaniu oferuje Bank Gospodarstwa Krajowego. Pełnią rolę państwowego banku rozwoju, podobną do niemieckiego KfW, włoskiego CDP czy czeskiego CEB, BGK wspiera handel zagraniczny polskich spółek. BGK niejednokrotnie podejmuje ryzyko, którego nie chcą podjąć banki komercyjne. Jednocześnie proponuje korzystne dla eksporterów warunki. Nieustanny rozwój nowych inicjatyw i produktów sprawił, że już od dwóch lat BGK może się pochwalić kompleksową ofertą wspierania działalności zagranicznej polskich przedsiębiorstw – od finansowania dłużnego do kapitałowego. Od początku 2015 roku BGK udzielił finansowania na kwotę 2,1 mld zł na wsparcie działalności zagranicznej polskich przedsiębiorstw na

świecie. W ramach finansowego wspierania eksportu BGK jest w stanie zabezpieczyć ryzyko braku zapłaty i ryzyko polityczne poprzez potwierdzenie akredytywy dokumentowej otwartej przez bank zagraniczny, a także bezpośrednio finansować odbiorców polskich dóbr za granicą. Paleta produktów finansowych jest szeroka, każdą transakcję eksportową analizujemy indywidualnie, tak aby zaproponować przedsiębiorcy rozwiązanie jak najbardziej dopasowane do jego potrzeb.

Polscy przedsiębiorcy najlepiej wiedzą, w jakim rejonie świata ich produkty mają szansę zaistnieć na rynku, gdzie leży ich przewaga konkurencyjna. Przykładem niech będzie umożliwienie obsługiwaną transakcji handlu zagranicznego przy udziale jednego z największych banków irańskich. Po zniesieniu sankcji przez Unię Europejską zainteresowanie tym kierunkiem naturalnie wzrosło. BGK uczestniczył w licznych misjach gospodarczych do Iranu. Dzięki spotkaniom z kluczowymi irańskimi bankami nawiązaliśmy relacje, które umożliwiły wymianę kluczy SWIFT (podstawowa forma komunikacji międzybankowej), a także ustanowiliśmy limit transakcyjny pozwalający na obsłużenie transakcji handlowych polskich eksporterów. Poza rozszerzeniem działalności pod względem geograficznym w najbliższym czasie BGK planuje uruchomić nowe instrumenty, które dotychczas nie były oferowane na polskim rynku bankowym. Pracujemy nad stworzeniem mechanizmu portfelowego dla MSP planujących eksport. ©©



Felietony ekonomiczne w wydaniu online

www.ekonomia.rp.pl

NASZA KAPITUŁA



2016
REGIONALNE
ORŁY
EKSPORTU

Tomasz Salomon,
wicedyrektor Departamentu
Polityki Eksportowej
w Ministerstwie Rozwoju

Bernarda Gosztowt,
dyrektor Oddziału Banku
Gospodarstwa Krajowego w
Olsztynie

Robert Wiński,
dyrektor Centrum Bankowości
Korporacyjnej w Gdańsku,
Bank Zachodni WBK

Barbara Tuńska,
ekspert Warmińsko-Mazurskiego
Centrum Obsługi Inwestorów i
Eksporterów, Urząd Marszałkowski
Województwa Warmińsko-
Mazurskiego

Zbigniew Ciechomski,
prezes Warmińsko-Mazurskiej
Agencji Rozwoju Regionalnego

Krzysztof Adam Kowalczyk,
kierownik działu ekonomicznego
dziennika „Rzeczpospolita”

NASZ CYKL: REGIONALNE ORŁY EKSPORTU

Relacje w „Rzeczpospolitej”:
■ Kujawsko-Pomorskie – 3 marca
■ Zachodniopomorskie – 14 marca
■ Łódzkie – 25 marca
■ Śląsk – 7 kwietnia
■ Podkarpackie – 14 kwietnia

■ Małopolska – 21 kwietnia
■ Wielkopolska – 28 kwietnia
■ Dolny Śląsk – 16 maja
■ Lubelskie – 25 maja
■ Podlasie – 7 czerwca
■ Mazowsze – 9 czerwca
■ Pomorze – 20 czerwca