



Eksporтеры skutecznie mierzą się z wyzwaniami

Przedsiębiorcy znad Wisły odważnie wchodzą na globalny rynek i oferują niszczące produkty oraz usługi. Polskie firmy aktywnie działają na arenie międzynarodowej. Podejmują trud ekspansji zagranicznej w niełatwym otoczeniu gospodarczym. Poznaj zwycięzców jedenastej edycji konkursu Polska Firma – Międzynarodowy Czempion.



► **NAJLEPSI:** Oto zdobywcy nagród głównych i wręczający statuetki oraz dyplomy w konkursie Polska Firma – Międzynarodowy Czempion. Od lewej: Artur Połoczański, PR menedżer w Sunreef Venture, Katarzyna Kowalska, wiceprezes KUKE, Paweł Jarski, prezes Elemental Holding, Tomasz Stojek, dyrektor w Senetic Holding, Michał Mastalerz, członek zarządu PwC Polska, Piotr Bieńko, dyrektor operacyjny w TenderHut, Błażej Suszyński, menedżer od generowania popytu w STX Next, Janusz Władyczak, prezes KUKE, Tomasz Czarnecki, prezes firmy Inmed, Dagmara Brzezińska, wiceprezes firmy InPost, Małgorzata Demidziuk, dyrektor biura bankowości międzynarodowej Santander Bank Polska, Filip Cegłowski, członek zarządu firmy Cerrad, Roman Przybylski, członek zarządu firmy Nowy Styl, Piotr Kuba, członek zarządu PFR TFI, Wojciech Foks, członek zarządu FOX Fittings, Krzysztof Dubiel, dyrektor finansowy w spółce Spiżarnia, Dorota Słomka, dyrektor w Answear.com.

Organizator merytoryczny



Organizator medialny



Partner strategiczny



Partner



Partner



POLSKA FIRMA – MIĘDZYNARODOWY CZEMPION

Przedsiębiorcy ciągle mają apetyt na ekspansję

Czasy dla eksporterów są coraz trudniejsze. Jednak polskie firmy śmiało wychodzą na obce rynki i nie boją się podejmować ryzyka inwestycyjnego



Dorota Zawiańska

d.zawiańska@pb.pl ☎ 22-333-99-99

15 przedsiębiorstw zapracowało w tym roku na nagrodę główną lub wyróżnienie przyznawane w konkursie „Polska Firma – Międzynarodowy Czempion”. Już po raz II. jego kapituła doceniła spółki, które z powodzeniem zdobywają nowe rynki zagraniczne. Organizatorem wydarzenia były PwC Polska i „Puls Biznesu”, a partnerzy tegorocznej edycji konkursu to Santander Bank Polska, KUKE i PFR TFI. Impreza odbyła się pod patronatem honorowym Ministerstwa Rozwoju i Technologii oraz Ministerstwa Spraw Zagranicznych.

– Konkurs promuje aktywność polskich firm na arenie międzynarodowej. Nagradzamy przedsiębiorstwa, które odważnie wchodzą na globalny rynek. Nie boją się podejmować ryzyka inwestycyjnego i tworzą innowacyjne produkty oraz usługi – mówił podczas otwarcia gali Grzegorz Nawacki, redaktor naczelny „Pulsu Biznesu”.

Kop motywacyjny

Podkreślał, że ekspansja zagraniczna jest motorem polskiej gospodarki, szczególnie potrzebnym w obecnych czasach.

– W tym roku dane dotyczące eksportu są niezłe. Po trzech kwartałach tego roku wzrósł on o 20 proc., czyli o ok. 300 mld zł. Trochę gorzej wygląda sytuacja w przypadku bezpośrednich inwestycji zagranicznych polskich firm. Spadły one o 40 proc., do 23 mld zł. W zasadzie nie ma tygodnia, w którym „Puls Biznesu” nie opisywałby polskiego przedsiębiorcy podejmującego trud ekspansji zagranicznej. To nas utwierdza w przekonaniu, że konkurs „Polska Firma – Międzynarodowy Czempion” jest bardzo potrzebną inicjatywą. Z jednej strony daje uczestnikom kopa motywacyjnego do podejmowania kolejnych projektów, natomiast z drugiej strony jest inspiracją dla ich konkurentów do działania – zaznaczał Grzegorz Nawacki.

Przerwane łańcuchy dostaw

Michał Mastalerz, lider programów klienckich, rynkowych i innowacyjności, członek zarządu PwC Polska, przyznał, że ostatni czas był niezmiernie trudny dla eksporterów.

– W tym roku rozpoczęła się inwazja Rosji na Ukrainę. Polskie przedsiębiorstwa musiały funkcjonować w zupełnie innych warunkach, począwszy od przerwanych łańcuchów dostaw, przez wyższe koszty finansowania ekspansji zagranicznej, skończywszy na konieczności modyfikacji modeli funkcjonowania za granicą, w tym prowadzenia projektów inwestycyjnych. Do tego dochodzą czynniki wewnętrzne. Wśród nich są podatki, nieustannie zmieniające się na niekorzyść przedsiębiorców, trudny rynek pracy, wymagania dotyczące transformacji cyfrowej, ESG i związanego z tym raportowania, które już niebawem będzie obowiązkowe dla dużych przedsiębiorstw – wyliczał Michał Mastalerz.

Zauważył, że wyzwania, z którymi zmagają się przedsiębiorcy, zostały uwzględnione w kryteriach przyznawanych nagród i wyróżnień.

– Polscy przedsiębiorcy już nie raz udowodnili, że potrafią korzystać z możliwości, jakie

daje eksport i ekspansja zagraniczna – ocenił Michał Mastalerz.

Krajowy Plan Odbudowy

Jego zdaniem przyszły rok będzie trudny dla eksporterów.

– Wschodnie rynki praktycznie się dla nich zamknęły. Kraje zachodnie, w tym Niemcy czy Wielka Brytania, pogrążają się w recesji. Większość państw Unii Europejskiej korzysta już z pieniędzy dostępnych w Krajowym Planie Odbudowy. Polska nadal nie może. Gospodarki wspomnianych państw są zasilane miliardami euro i stają się bardziej konkurencyjne. Na tym tle nasza konkurencyjność słabnie – ubolewał członek zarządu PwC Polska.

Michał Mastalerz studiował entuzjazm ekonomistów, którzy twierdzą, że przyszły rok będzie również dobry dla eksporterów jak obecny.

– Teraz mamy do czynienia z trendem polegającym na tym, że wiele zakładów przenosi się do krajów, w których działają główni producenci. Myślę, że może to być szansa dla polskich eksporterów, aby dalej budować swoją obecność za granicą. Z pewnością wielu przedsiębiorców znad Wisły zacznie inwestować w Afryce i na Dalekim Wschodzie. W przyszłym roku wśród laureatów powinni znaleźć się przedstawiciele biznesu, którzy wybiorą te kierunki ekspansji – ocenił członek zarządu PwC Polska.

Spowolnienie gospodarcze

Również Małgorzata Demidziuk, dyrektor biura bankowości międzynarodowej Santander Bank Polska, przyznała, że warunki do podboju nowych rynków nie były łatwe w ostatnim czasie.

– Ostatnie trzy lata były trudnym okresem dla wszystkich firm. Musiały zmierzyć się m.in. ze spowolnieniem gospodarczym. Zostały zerwane łańcuchy dostaw, były opóźnienia w zamówieniach, rosły ceny frachtu. Przedsiębiorcy znad Wisły doskonale poradzi sobie z tą sytuacją. Kiedy wydawało się im, że wszystkie problemy są za nimi, wybuchła wojna w Ukrainie. Pojawiły się kolejne wyzwania: szalejąca inflacja, spadek popytu wewnętrznego, wzrost cen energii elektrycznej. Mam nadzieję, że polscy eksporterzy przetrwają ten trudny czas i będą prezentować nowe produkty i usługi na zagranicznych rynkach – podkreślała Małgorzata Demidziuk.

W konkursie mogły wziąć udział przedsiębiorstwa z rodzimym kapitałem lub z udziałem skarbu państwa, które w ciągu ostatnich trzech lat prowadziły inwestycje zagraniczne lub szeroko zakrojoną działalność eksportową i odnosiły sukcesy na globalnych rynkach.

Kapituła konkursu nagrodziła firmy w dwóch kategoriach głównych: Eksporter i Inwestor oraz w czterech dodatkowych: Czempion zrównoważonego rozwoju – ekologia, Czempion zrównoważonego rozwoju – społeczeństwo, Czempion cyfrowego eksportu i Globtroter. Przyznała też nagrodę specjalną – Wizjoner ekspansji zagranicznej.

Tytuł najlepszego eksportera wśród małych i średnich przedsiębiorstw otrzymała spółka STX Next. W ostatnich latach zaistniała m.in. w Arabii Saudyjskiej, Kanadzie, Nigerii i na Kostaryce.

– Oferujemy usługi IT. Jesteśmy największą firmą w Europie, która zajmuje się technologią Pythona. Odbiorcami naszego oprogramowania są m.in. klienci ze Stanów Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii i krajów Bliskiego Wschodu. Nagroda jest dla nas wielkim zaszczytem. Dzięki

niej mamy motywację do jeszcze większej obecności spółki na międzynarodowych rynkach – mówił z dumą Błażej Suszyński, menedżer ds. generowania popytu w STX Next.

Przyznał, że misją firmy jest również promocja Polski w innych krajach.

– Chcemy pokazywać, że przedsiębiorstwa znad Wisły mogą podbijać świat, a także udowodnić, że polska branża IT prezentuje najwyższy poziom. Nagroda jest dla nas potwierdzeniem, że idziemy w dobrym kierunku – podkreślał Błażej Suszyński.

Natomiast wyróżnienia we wspomnianej kategorii otrzymały spółki FOX Fittings i TenderHut.

Luksusowe produkty

Wśród dużych przedsiębiorstw trofeum za eksport trafiło do firmy Sunreef Venture. Natomiast wyróżnienie otrzymała spółka Nowy Styl.

– Spółka Sunreef powstała 20 lat temu. Od dwóch dekad produkujemy luksusowe katamarany, które są naszą niszą rynkową, a w zasadzie sektorem, który sami stworzyliśmy. Nasza firma jako pierwsza wprowadziła wspomniany produkt na rynek. Jachtami firmy Sunreef Venture pływają takie osobistości jak Rafael Nadal (jeden z najwybitniejszych tenisistów świata – przyp. red.), Fernando Alonso (dwukrotny mistrz i trzykrotny wicemistrz świata Formuły 1 – przyp. red.) czy Nicholas Berg, były mistrz świata Formuły 1 – mówił z dumą Artur Połoczański, PR menedżer w Sunreef Venture.

Podkreślał, że właściciele spółki udowodnili, że luksusowe produkty mogą powstawać w Polsce.

– Nagrody takie jak „Polska Firma – Międzynarodowy Czempion” pomagają nam się rozpędzić w planach i ambicjach. Niebawem będziemy budowali nową stocznię w Zjednoczonych Emiratach Arabskich – zapowiedział Artur Połoczański.

Natomiast polskim czempionem wśród inwestorów została spółka Elemental Holding, dotychczas dwukrotnie wyróżniana w konkursie. Firma specjalizuje się w odzysku metali szlachetnych. W ciągu ostatnich trzech lat jej właściciele prowadzili inwestycje m.in. w Estonii, Malezji, Turcji, Wielkiej Brytanii. Już teraz przymierzają się do kolejnych rynków.

– W ciągu ostatnich siedmiu lat kupiliśmy sporo zagranicznych spółek. Nabywaliśmy średnio dwie – trzy firmy rocznie. Naszym głównym rynkiem są Stany Zjednoczone. Mamy tam coraz mocniejszą pozycję. W najbliższym czasie zamierzamy kupić brazylijską spółkę. Mamy nadzieję, że uda się nam to zrealizować jeszcze w tym roku – zapowiedział Paweł Jarski, prezes Elemental Holding.

Tytuł czempiona zrównoważonego rozwoju w zakresie ekologii dostała spółka Cerrad.

– Jesteśmy firmą rodzinną, w 100 proc. z kapitałem polskim. Od 27 lat produkujemy płytki ceramiczne i klinkierowe. Stawiamy na eksport, który rośnie z roku na rok. Nasza strategia w tej dziedzinie jest długoterminowa. Podbijamy rynki światowe. Jesteśmy obecni w ponad 50 krajach, w tym m.in. w Stanach Zjednoczonych, Europie Wschodniej i Południowej, a także w Afryce i Azji. Naszym głównym odbiorcą są Niemcy – podkreślał Filip Cegłowski, członek zarządu firmy Cerrad.

Utyskiwał na wysokie ceny gazu. W tym roku spółka zapłaciła za ten surowiec więcej, niż wyniosła ją rachunki za gaz za ostatnie 26 lat.

– To pokazuje, z jakim problemem zmagają się branża. Od wielu lat inwestujemy w zwiększanie mocy produkcyjnych firmy. Stawiamy na najnowocześniejsze rozwiązania ekologiczne. Staramy się bardzo ograniczać zużycie energii, gazu i wody. Nagroda jest dla nas motywatorem do podejmowania kolejnych inwestycji – zaznaczył Filip Cegłowski.

Wyróżnienia przypadły w udziale spółkom: Nowy Styl i Elemental Holding.

Odpowiedzialny biznes

Z kolei nagrodę główną w kategorii „Czempion zrównoważonego rozwoju – społeczeństwo” otrzymała firma Inmed, która podczas ekspansji zagranicznej realizuje też projekty charytatywne. Produkuje urządzenia i wyroby medyczne. Wypożycza szpitale m.in. na Madagaskarze, w Palestynie i Ukrainie. Działa na 30 rynkach zagranicznych.

– Od 27 lat produkujemy wyroby medyczne. Naszą misją jest nie tylko zarabianie pieniędzy, ale także chęć pozostawienia czegoś po sobie. Mamy na swoim koncie wiele innowacyjnych urządzeń, z których korzystają szpitale. Większość wyrobów do ponad 500 polskich szpitali dostarczyła nasza spółka – podkreślał Tomasz Czarnecki, prezes firmy Inmed.

W ubiegłym roku przedstawiciele firmy powołali fundację, która współpracuje ze szpitalami, m.in. na Madagaskarze i w Palestynie, do których dostarcza sprzęt i leki.

Kapituła konkursu przyznała tytuł „Czempion cyfrowego eksportu” spółce Answear.com. To sklep internetowy z odzieżą, obuwiem i dodatkami. 100 proc. sprzedaży spółki stanowi eksport cyfrowy. Firma jest obecna w 11 krajach, w tym m.in. w Bułgarii, Chorwacji, Słowacji, Grecji, na Węgrzech i Cyprze. Natomiast wyróżnienie w tej kategorii otrzymała spółka Spiżarnia. Od 17 lat dostarcza Polakom mieszkającym w różnych zakątkach świata rodzime produkty spożywcze, które doskonale znają.

Jury uhonorowało też firmy, które weszły na największą liczbę rynków zagranicznych w bardzo krótkim czasie. Główną nagrodę w kategorii „Globtroter” przyznała spółce Senetic Holding. Oferuje ona m.in. wdrożenia oprogramowania. Działa na 152 rynkach, z czego w ostatnich latach otworzyła się na 27 nowych.

– Ci, co wygrywają, nie odpuszczają. Senetic nie odpuszcza – mówił z uśmiechem Tomasz Stojek, dyrektor w firmie Senetic Holding.

Natomiast wyróżnienie we wspomnianej kategorii otrzymała spółka SALESmanago oferująca technologię do zarządzania danymi o klientach i automatyzacji marketingu.

Revolucja w logistyce

Kapituła konkursu przyznała też tytuł „Wizjoner ekspansji zagranicznej”. Został nim Rafał Brzoska, twórca i szef InPostu. Operator sieci paczkomatów ma na swoim koncie spektakularne przejęcia, m.in. we Francji, Włoszech, w Wielkiej Brytanii. Rafał Brzoska dba nie tylko o promocję własnej firmy, lecz również Polski za granicą.

– Ta nagroda jest dla nas wyjątkowa. Pokazuje, jak odważa w połączeniu z innowacyjnym, niesztampowym działaniem rewolucjonizuje branżę. Sieć paczkomatów zmieniła rynek logistyczny w Polsce. Teraz podbija Europę. Jesteśmy dumni, że polska firma z rodzimą technologią narzuca rozwiązania branży logistycznej w Europie – mówiła Dagmara Brzezińska, wiceprezes firmy InPost. ©

POLSKA FIRMA — MIĘDZYNARODOWY CZEMPION



KATEGORIA EKSPORTER – MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA

LAUREAT

STX Next

Profil firmy

Firma z Poznania. Oferuje projektowanie i tworzenie rozwiązań cyfrowych, produktów i aplikacji głównie w języku programowania Python. Zapewnia konsulting IT, zajmuje się sztuczną inteligencją, inżynierią danych, uczeniem maszynowym, testowaniem oprogramowania.

Eksport

Eksport to prawie 100 proc. wartości sprzedaży firmy. W ostatnich latach firma pojawiła się na rynkach Arabii Saudyjskiej, Kanady, Kostaryki, Nigerii, Zjednoczonych Emiratów Arabskich.

Przewaga konkurencyjna

Firma jest jednym z największych europejskich software house'ów specjalizującym się w języku programowania Python, jest w stanie wspierać zarówno start-upy, jak i korporacje w transformacji cyfrowej. Jej przewagą jest całkowita personalizacja i różnicowanie usług, a także najwyższa jakość dostarczanego oprogramowania bądź innych rozwiązań cyfrowych. Jej domeną są również DevOps, machine learning, data engineering, react native oraz UX. Dostarcza usługi niezależnie od branży, skali i lokalizacji klienta. W ciągu 17 lat działalności jej interdyscyplinarne zespoły stworzyły wyjątkowe produkty dla klientów, łącząc podejście agile, dobre praktyki, transparentność, świetnej jakości oprogramowanie i nowe technologie.

WYRÓŻNIENIE

TenderHut SA

Profil firmy

Firma z Białegostoku. Grupa kapitałowa TenderHut powstała w 2015 r. W jej skład wchodzi spółki zależne: SoftwareHut, Solution4Labs, LegalHut, ProtectHut i ExtraHut. Specjalizuje się w trzech głównych segmentach działalności: 1. usługi informatyczne; 2. dostarczanie, wdrażanie i personalizacja systemów laboratoryjnych (LIMS); 3. usługi prawne oraz sprzedaż dedykowanych rozwiązań informatycznych. W listopadzie br. Grupa przeniosła notowania na główny parkiet GPW.

Eksport

TenderHut jest obecna na 20 rynkach, w tym duńskim, francuskim, niemieckim, szwedzkim, brytyjskim i amerykańskim. Charakteryzują się one sporym popytem na usługi i produkty z sektora IT. W ciągu najbliższych trzech lat firma planuje ekspansję na rynki Singapuru, Tajlandii, Zjednoczonych Emiratów Arabskich.



Przewaga konkurencyjna

Polscy programiści mają opinię najlepszych na świecie, a polskie firmy są na rynku IT bardzo konkurencyjne. Świadczy o tym również czterokrotna obecność firmy TenderHut w światowych i europejskich rankingach, tj. Financial Times FT1000 Europe czy Top 100 B2B IT Services by Clutch.co.

Holo4Labs (oprogramowanie rzeczywistości mieszanej dla laboratoriów) zdobyło nagrodę podczas finałowej gali konkursu Emerging Europe Leaders' Meeting & Awards 2019 w Londynie, w kategorii Najlepsza Innowacyjna Inicjatywa 2019. Microsoft docenił również rozwiązanie, wyróżniając je (dwukrotnie) jako Globalny Finalista w konkursie Mixed Reality Partner of The Year 2021 i 2022. Firma TenderHut została również liderem w kategorii Independent Software

Vendor w Polsce podczas konferencji Microsoft ONE 24 października br. w ramach krajowego konkursu Partner of The Year 2022.

WYRÓŻNIENIE

FOX FITTINGS sp. z o.o. sp.k.

Profil firmy

Firma z Wilamowic. Skupia się na dostarczaniu rozwiązań przeznaczonych dla sieci zewnętrznych z polietylenu (kształtki elektrooporowe, kształtki doczołowe, zawory kulowe PE, złącza PE/mosiądz, połączenia PE/stal, zgrzewarki elektrooporowe i akcesoria).

Eksport

Rozwiązania Fox dostępne są dla użytkowników w ponad 70 krajach. Firma stale rozszerza zasięg, a jej produkty widzimy nie tylko na półkach największych hurtowni i sieci instalacyjnych, lecz również w rozwiązaniach znaczących inwestycji. W ciągu ostatnich trzech lat produkty firmy zdobyły m.in. tak odległe rynki jak: Argentyna, Australia, Brazylia, Indonezja, Urugwaj. Plany na kolejne trzy lata to Kanada, Meksyk, Nowa Zelandia, Stany Zjednoczone.

Przewaga konkurencyjna

W kontakcie z klientem Fox stawia przede wszystkim na bardzo dobry serwis przed- i posprzedażowy, wsparcie techniczne i dużą elastyczność w szukaniu indywidualnych rozwiązań. Firma nieustannie udoskonala aktualne i wprowadza nowe produkty do oferty. Skrupulatnie opracowany marketing, podejście do produktu w sposób globalny, nowoczesny i ekologiczny to cechy wyróżniające Foxa. Firma szczeni się tym, że jest jedynym producentem na świecie, którego opakowania są jednorodne i nadają się w całości do recyklingu.



KATEGORIA INWESTOR – MAŁE, ŚREDNIE, DUŻE PRZEDSIĘBIORSTWA

LAUREAT

Elemental Holding SA

Profil firmy

Firma z Grodziska Mazowieckiego. Specjalizuje się w odzysku metali szlachetnych w tym platyny, palladu, złota, rodru i wielu innych) w procesie recyklingu odpadów w ramach trzech następujących segmentów biznesowych:

- recyklingu zużytego sprzętu elektrycznego i elektronicznego (WEEE),
- recyklingu obwodów drukowanych (PCB),
- recyklingu zużytych katalizatorów (SAC).

 Dodatkowo w ramach działalności w grupie wyróżnia się recykling metali nieżelaznych (non-ferrous).

Inwestycja

Firma w ciągu ostatnich trzech lat zainwestowała w sześciu krajach: Estonii, Malezji, Stanach Zjednoczonych, Turcji, Wielkiej Brytanii i Zjednoczonych Emiratach Arabskich. Głównym powodem była chęć dywersyfikacji geograficznej i produktowej oraz dalszy rozwój i zwiększenie efektu skali. W ciągu następnych trzech lat firma planuje ekspansję w kolejnych krajach: Brazylii, Chile, Japonii, Kolumbii, Niemczech, Serbii.

Przewaga konkurencyjna

Know-how w zakresie rozwiązań organizacyjnych stosowanych w całej grupie. Skala działalności i sieć zakupowa materiałów do recyklingu.



POLSKA FIRMA – MIĘDZYNARODOWY CZEMPION

KATEGORIA EKSPORTER – DUŻE PRZEDSIĘBIORSTWA

LAUREAT

Sunreef Venture SA



Profil firmy

Firma z Gdańska. Ma 30-letnie doświadczenie w budowie jachtów motorowych i żaglowych.

Eksport

Firma jest obecna na 29 rynkach, na których doceniane jest jej nowatorskie podejście do biznesu jachtowego i zrównoważonego rozwoju. Ma klientów w tak odległych krajach jak: Australia, Chiny, Izrael, Nowa Zelandia, Stany Zjednoczone, Zjednoczone Emiraty Arabskie. W odpowiedzi na rosnący popyt z Bliskiego Wschodu, Azji i Australii Sunreef Yachts stworzył swój pierwszy zagraniczny zakład produkcyjny w Ras Al-Khaimah w ZEA. Posiadając już dwie lokalizacje budowy katamaranów w Polsce, firma zdecydowała się na rozszerzenie swoich możliwości przemysłowych o nowy obiekt. Inwestując łącznie prawie 30 mln euro, stocznia nabyła teren o powierzchni 65 tys. mkw., na którym w ciągu najbliższych tygodni ruszy budowa pierwszego budynku o powierzchni 13 tys. mkw. Stocznia rozpocznie produkcję we wrześniu 2023 r. Zatrudni początkowo około 50 osób. Będzie się zajmowała wyłącznie budową luksusowych, wykonywanych na zamówienie katamaranów. W ciągu trzech lat zakład powinien zwiększyć zatrudnienie do 800 osób.

Przewaga konkurencyjna

Dążenie do perfekcji zaowocowało powstaniem katamaranów Sunreef Yachts Eco, łączących luksus z najnowocześniejszymi technologiami. Powstała cała gama katamaranów elektrycznych. Innowacyjność, zrównoważony rozwój i doskonałe rzemiosło są podstawą marki Sunreef Yachts. Do grona klientów stoczni należą m.in. supergwiazda sportu Rafael Nadal oraz mistrzowie Formuły 1 Fernando Alonso i Nico Rosberg. Sunreef Yachts ma wiedzę i zaplecze niezbędne do budowy najwyższej jakości jednostek kompozytowych, wykorzystuje najbardziej zaawansowane technologie dostępne w przemyśle stoczniowym. Posiadając wysoko rozwiniętą infrastrukturę ze niezbędnymi warsztatami i specjalistami oraz bezpośredni dostęp do torów wodnych, zapewnia doskonale zarządzanie projektem i koordynację pracowników. Kluczem do sukcesu stoczni jest bez wątpienia jej niszowa wiedza, zintegrowane możliwości wewnętrzne, w których wszystkie etapy projektowania i produkcji są realizowane na miejscu, wykończenia dostosowane do potrzeb każdego klienta, nieskazitelna jakość oraz stale rozwijająca się oferta jachtów dzięki zaangażowaniu w innowacje.

WYRÓŻNIENIE

Nowy Styl

Profil firmy

Firma z Krosna. Proponuje konstrukcje meblowe do przestrzeni biurowych oraz miejsc użyteczności publicznej.

Eksport

Firma działa już na 80 rynkach i w kolejnych latach planuje rozszerzenie działalności. W tym celu wdrożyła 28 linii produktowych, wszystkie nastawione na eksport. Stale buduje i rozwija struktury sprzedaży zagranicznej. Tylko w 2022 r. otworzyła trzy nowe showroomy: w Londynie, Zurychu i Paryżu. Regularnie uczestniczy w międzynarodowych targach branżowych, certyfikuje działalność międzynarodowymi standardami, które umożliwiają współpracę z największymi klientami oraz realizację zamówień publicznych. Prawie 90 proc. przychodów firmy ze sprzedaży w ostatnich latach pochodzi z eksportu.

Przewaga konkurencyjna

Główną przewagą konkurencyjną Nowego Stylu jest ciągła dywersyfikacja

produktów. Z producenta krzeseł Nowy Styl stał się firmą oferującą szeroki zakres rozwiązań do przestrzeni biurowych oraz miejsc użyteczności publicznej (np. hotele, terminale pasażerskie, obiekty medyczne).



Firma współpracuje z cenionymi projektantami, oferując najwyższą możliwą jakość produktów, popartą certyfikatami i nagrodami. Dzięki fabrykom zlokalizowanym w Unii Europejskiej jest blisko swoich klientów, co pozwala realizować zamówienia w konkurencyjnym terminie i zarządzać wszelkimi usługami posprzedażowymi. Dzięki rozbudowanej sieci dystrybucji może jednocześnie współpracować na kilkunastu rynkach w sposób odpowiadający i niewpływający na jakość usług. Każdy rynek traktuje indywidualnie. Wymaga to wyjątkowego podejścia do sprzedaży, bardzo przemyślanego pozycjonowania oraz prezentacji marketingowej produktu.

LIDER ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU – EKOLOGIA

LAUREAT

Cerrad

Profil firmy

Producent płytek ceramicznych ze Starachowic

Eksport

Firma jest obecna na 55 rynkach. Zainwestowała ponad 200 mln zł w pionierską technologię – linię produkcyjną, która umożliwi wprowadzenie na rynek nowych, wyjątkowych produktów. Pozwoli też zmniejszyć zapotrzebowanie na surowce – wodę i energię, podnosząc ekonomikę produkcji oraz ograniczając wpływ na środowisko naturalne. Projekt jest odpowiedzią na światowe zmiany klimatyczne oraz rosnące zapotrzebowanie rynkowe na wysokiej jakości płytki ceramiczne przy równoczesnym uwzględnieniu proekologicznego charakteru technologii.

Przewaga konkurencyjna

Przewagą konkurencyjną firmy stanowi:

- bogate portfolio produktowe (klinkier, gres, podłogi, elewacje, płyty zewnętrzne i tarasowe, płyty wielkoformatowe) często dopasowywane pod lokalne gusta,
- płytki wielkoformatowe (unikatowe wymiary),
- wyjątkowy design, bogata paleta kolorystyczna, różnorodne formaty i rodzaje wykończenia powierzchni, doceniane w między-



narodowych konkursach (Red Dot, A Design Award),

- system zarządzania jakością ISO 9001:2015 oraz zarządzania środowiskowego ISO 14001:2015,
- proces kogeneracji – produkcja energii elektrycznej i odzysk ciepła,
- technologia produkcji oparta na standardzie BAT – Best Available Techniques,
- flota aut służbowych spełniających wymagania normy Euro 6,
- zamknięty obieg wody w procesach produkcyjnych i instalacja odzysku wody deszczowej,
- idea zero waste i ograniczanie strat,
- rekuperacja i palniki EKO,
- recykling odpadów,
- deklaracje REACH

WYRÓŻNIENIE

Elemental Holding

Profil firmy

Firma z Grodziska Mazowieckiego. Specjalizuje się w odzysku metali szlachetnych (w tym platyny, palladu, złota, rodu i wielu innych) w procesie recyklingu odpadów w ramach trzech następujących segmentów biznesowych:

- recyklingu zużytego sprzętu elektrycznego i elektronicznego (WEEE),
- recyklingu obwodów drukowanych (PCB),
- recyklingu zużytych katalizatorów (SAC). Dodatkowo w ramach działalności w grupie wyróżnia się recykling metali nieżelaznych (non-ferrous).

Inwestycje

Firma w ciągu ostatnich trzech lat zainwestowała w sześciu krajach: Estonii, Malezji, Stanach Zjednoczonych, Turcji, Wielkiej Brytanii i Zjednoczonych Emiratach Arabskich. Głównym powodem była chęć dywersyfikacji geograficznej i produktowej oraz dalszy rozwój i zwiększenie efektu skali. W ciągu następnych trzech lat firma planuje ekspansję w kolejnych krajach: Brazylii, Chile, Japonii, Kolumbii, Niemczech, Serbii.

Przewaga konkurencyjna

Know-how w zakresie rozwiązań organizacyjnych stosowanych w całej grupie. Skala działalności na całym świecie i sieć zakupowa materiałów do recyklingu.

WYRÓŻNIENIE

Nowy Styl

Eksport

Firma dąży do wypracowania modelu biznesowego opartego na gospodarce obiegu zamkniętego. Stopniowo opracowuje nowe usługi, które pozwalają firmom zarządzać wyposażeniem biurowym w sposób bardziej zrównoważony. W działaniach tych kierują się modelem 6 loops of circularity. W 2021 r. Nowy Styl wdrożył system zarządzania ekoprojektowaniem zgodnie z normą ISO 14006 (environmental management systems – guidelines for incorporating ecodesign). Kluczowe dla ekoprojektowania jest całościowe myślenie o produkcie, czyli uwzględnienie aspektów środowiskowych w całym cyklu jego życia.

Przewaga konkurencyjna

Z producenta krzeseł Nowy Styl stał się firmą oferującą szeroki zakres rozwiązań do przestrzeni biurowych oraz miejsc użyteczności publicznej (np. hotele, terminale pasażerskie,



obiekty medyczne). Firma współpracuje z cenionymi projektantami, oferując najwyższą jakość produktów, popartą certyfikatami i nagrodami. Dzięki fabrykom zlokalizowanym w UE realizuje zamówienia w konkurencyjnym terminie i zarządza wszelkimi usługami posprzedażowymi. Dzięki rozbudowanej sieci dystrybucji może jednocześnie współpracować na kilkunastu rynkach w sposób odpowiedzialny i niewpływający na jakość usług. Do każdego rynku podchodzi indywidualnie. Wymaga to wyjątkowego podejścia do sprzedaży, bardzo przemyślanego pozycjonowania oraz prezentacji marketingowej produktu.

POLSKA FIRMA – MIĘDZYNARODOWY CZEMPION

LIDER ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU – SPOŁECZEŃSTWO

LAUREAT

Inmed

Profil firmy

Firma z Krępic. Dostarcza urządzenia i wyroby medyczne.

Eksport

Inmed działa na 30 rynkach, oferując projektowanie, sprzedaż i montaż wyrobów medycznych, takich jak instalacje gazów medycznych, szpitalne panele nadłóżkowe, kolumny sufitowe z gazami medycznymi, elektryką na sale operacyjne i intensywnej terapii.

Inmed od początku przywiązywał wielką wagę do działań w zakresie odpowiedzialnego biznesu.

W ostatnich latach:

- wyposażył stanowiska intensywnej opieki medycznej w szpitalu na Madagaskarze w panele nadłóżkowe oraz sprzęt medyczny,
- podarował sprzęt medyczny - lampy operacyjne, dozowniki tlenu, dozowniki powietrza, punkty poboru gazów medycznych, skrzynki zaworowo-kontrolne gazów medycznych - budująceemu się szpitalowi w Beit Sahour w Palestynie,



- po wybuchu wojny zorganizował transporty humanitarne do kilkunastu szpitali w Ukrainie, zawożąc sprzęt medyczny, materiały opatrunkowe oraz sanitarne,
 - wraz z Fundacją BGK zrealizował projekt Bronchoskop dla szpitala w Dnipro.
- W odpowiedzi na prężne działania firmy w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu w 2021 r. powstała Fundacja Inmed Krystyny i Edwarda Karczewskich, przejmując projekt pomocowe spółki.

Przewaga konkurencyjna

Firma przykładą ogromną wagę do jakości oferowanych produktów przy odpowiednio konkurencyjnej cenie na rynkach zagranicznych.

W ofercie posiada produkty wyjątkowe, jakich nie ma w portfolio konkurencja. Klient może liczyć na bardzo zindywidualizowane podejście, co w efekcie daje produkt szyty na miarę. Dużą wagą objęty jest cały proces obsługi klienta, także etapy posprzedażowe (np. proces reklamacji).

CZEMPION CYFROWEGO EKSPORTU

LAUREAT

Answer.com

Profil firmy

Multibrandowy sklep internetowy z Krakowa. Oferuje odzież, obuwie i dodatki / fashion e-commerce.

Eksport

100 proc. eksportu firmy stanowi e-eksport. Firma jest obecna w 11 krajach, m.in. w Bułgarii, Chorwacji, na Cyprze, w Grecji, Słowenii, Ukrainie czy Węgrzech. Sprzedaż odbywa się przez stronę internetową oraz aplikację mobilną.

Przewaga konkurencyjna

Dopasowanie do potrzeb i gustów klienta, wyselekcjonowane produkty wysokiej jakości oraz wysoki poziom obsługi klienta to atuty firmy.



WYRÓŻNIENIE

Spizarnia sp. z o.o.

Profil firmy

Firma z Lublina. Od ponad 17 lat dostarcza Polakom mieszkającym za granicą produkty, które znają i pamiętają z czasów, kiedy mieszkali w Polsce

Eksport

Produkty dystrybuowane przez Spizarnię za pośrednictwem e-commerce można znaleźć na 15 rynkach, z czego największe to: Belgia, Holandia, Irlandia, Wielka Brytania. 100 proc. eksportu spółki stanowi e-eksport. Sprzedaż produktów odbywa się przez innowacyjną platformę sprzedażową B2B oraz aplikację mobilną.

Przewaga konkurencyjna

Ich główne przewagi konkurencyjne:

- elastyczność i odpowiedź na wszystkie, nawet najbardziej nietypowe potrzeby klientów,
- własna sieć franczyzowa oraz atrakcyjny program lojalnościowy.



GLOBTROTER

LAUREAT

Senetic Holding

Profil firmy

Firma z Katowic. Oferuje produkty hardware, software, usługi wdrożeń i konfiguracji oprogramowania, szkolenia.



Eksport

Prowadzi sprzedaż do 134 krajów, gdzie każdego roku rośnie liczba zadowolonych klientów. Najbardziej odległe rynki to: Argentyna, Azerbejdżan, Bahrajn, Botswana, Brazylia, Burkina Faso, Chile, Chiny, Demokratyczna Republika Konga, Dżibuti, Ekwador, Fidżi, Filipiny, Gabon. W ciągu ostatnich trzech lat firma zdobyła 27 nowych rynków.

Jako jedyni w Polsce posiadają najwyższe statusy u trzech czołowych producentów oprogramowania. W 2021 r. firma zyskała tytuł Partnera Roku Firmy Microsoft. Jest platynowym Partnerem Veeam i Principal Partner VMware.

Przewaga konkurencyjna

Senetic jest globalnym dostawcą produktów IT i oprogramowania, oferuje usługi wdrożenia i konfiguracji systemów informatycznych. To właśnie kompleksowa oferta jest jednym z kluczowych czynników przewagi nad konkurencją. Klienci w jednym miejscu mogą zaopatrzyć się w całą infrastrukturę IT i zamówić wdrożenie. Senetic oferuje produkty kilkudziesięciu renomowanych, cenionych, światowych marek. W platformach sprzedażowych firmy można znaleźć ponad 100 tys. produktów. Przewagą firmy Senetic jest także ponad 13-letnie doświadczenie na rynku, niezbędne know-how i umiejętności.

WYRÓŻNIENIE

SALESmanago

Profil firmy

Firma z Krakowa. Oferuje system automatyzacji marketingu przeznaczony dla sklepów internetowych oraz firm B2B i B2C.

Eksport

Działalność eksportową prowadzi na 54 rynkach. Największe to Hiszpania oraz Włochy, najbardziej odległy jest Meksyk. W ciągu ostatnich trzech lat firma zaistniała na 30 nowych rynkach.

Przewaga konkurencyjna

Przewagą konkurencyjną firmy stanowi innowacyjność, funkcjonalności platformy i podejście oparte na preferencjach klientów (customer intimacy).

Do firmy dołączył światowej klasy dyrektor z Holandii Auke Grondsma, który objął stanowisko VP of Sales. Rozpoczął wdrożenia wymagane do wykonania kolejnych ekspansji.

WIZJONER EKSPANSJI ZAGRANICZNEJ

Rafał Brzoska

Profil osoby

Polski przedsiębiorca, menedżer, inwestor i mecenas start-upów. Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Twórca, założyciel, współwłaściciel i prezes międzynarodowej Grupy Kapitałowej Integer.pl - największej platformy dostaw dla e-commerce. W 2006 r. założył firmę InPost i zorganizował w Polsce sieć samoobsługowych paczkomatów. W 2022 r. założył Rafał Brzoska Foundation, której celem jest finansowe i mentorskie wspieranie młodych talentowanych ludzi.

W ostatnich latach InPost poza rynkiem macierzystym zanotował spore wzrosty w Wielkiej Brytanii i we Francji. W Polsce ma już prawie 19,3 tys. paczkomatów, co oznacza, że 59 proc. mieszkańców naszego kraju ma swój paczkomat InPost w zasięgu 7-minutowego spaceru. Ważnym krokiem w rozwoju pozycji firmy poza granicami

Polski było przejęcie francuskiego operatora logistycznego Mondial Relay. InPost stał się tym samym największą platformą dostaw dla e-commerce w Europie.

Obecnie InPost przeprowadza rebranding marki Mondial Relay, wprowadzając markę InPost na rynki hiszpański i portugalski, oraz komunikuje nowy wizerunek marki Mondial Relay we Francji i w krajach Beneluksu.

W styczniu 2021 r. InPost zadebiutował na giełdzie Euronext w Amsterdamie.



POLSKA FIRMA — MIĘDZYNARODOWY CZEMPION

KOMENTARZ PARTNERA

Konsekwencja i determinacja kluczem do sukcesu w ekspansji zagranicznej



EWA MAŁYSZKO
prezes zarządu PFR TFI

Wszyscy mamy świadomość, że na naszych oczach tworzy się nowy krajobraz geopolityczny świata, a więc także nowa mapa powiązań gospodarczych. Pandemia przyspieszyła tempo zmian związanych z cyfryzacją i automatyzacją, handlem elektronicznym, dywersyfikacją łańcuchów dostaw oraz zrównoważonym inwestowaniem. Wojna w Ukrainie zapewne z jednej strony utrwali te zmiany, z drugiej – przesunie ich geograficzny ciężar, wpływając m.in. na wybór lokalizacji, charakter inwestycji i ich skalę. Nie zapominajmy też o słabnących wynikach gospodarczych Chin i niepokojach społecznych, które mogą mieć bardzo daleko idące implikacje. Także dla polskich przedsiębiorców i ich planów inwestycyjnych oraz handlowych.

Żadne z tych wydarzeń nie zmienia jednak faktu, że inwestycje zagraniczne są istotne i to nie tylko z punktu widzenia przedsiębiorstw i ich rozwoju, ale także dla całego kraju.

Wpływają pozytywnie na wzrost gospodarczy, a w wielu przypadkach przyczyniają się również do pożądanych zmian strukturalnych w gospodarce, co jest efektem intensyfikacji międzynarodowych powiązań operacyjnych i finansowych.

Jestem przekonana, że nawet w tak trudnej międzynarodowej sytuacji dzięki umiejętnościom wszechstronnej analizy i nieortodoksyjnego podejścia do ekspansji, która charakteryzuje polskich przedsiębiorców, nasze firmy będą znajdować i wykorzystywać nadążające się okazje inwestycyjne. W odniesieniu sukcesu za granicą pomóc im może bogata oferta Grupy PFR, która prowadzi szerokie działania – od promocji polskiej gospodarki i wzmacniania marki polskich firm na arenie międzynarodowej, przez zapewnienie dostępu do informacji na temat otoczenia gospodarczego, aż po różne formy finansowania polskich inwestycji za granicą. Jedną z nich jest Fundusz Ekspansji Zagranicznej, który wspólnie inwestuje z polskimi firmami na międzynarodowych rynkach.

Kiedy myślę o dzisiejszych laureatach, o ich rynkowej pozycji i miejscu, do którego doszli, dostrzegam przede wszystkim konsekwencję w realizacji zamierzonych celów i dobranie do nich odpowiednich narzędzi. Nasi czempioni są najlepszym dowodem na to, że sukces jest możliwy, jeżeli towarzyszy mu odpowiednia determinacja.

KOMENTARZ PARTNERA

Nowe możliwości rozwoju biznesu



MICHAŁ MASTALERZ
członek zarządu ds. rynku i klientów, partner PwC Polska

Krajobraz inwestycji zagranicznych i polskiej ekspansji tworzy się na naszych oczach. Pandemia przyspieszyła trendy dotyczące automatyzacji, cyfryzacji, handlu elektronicznego czy wykorzystania nowych technologii, ale też zrównoważonego inwestowania i dywersyfikacji łańcuchów dostaw. Widać to również w podejściu do inwestycji zagranicznych – w wyborze lokalizacji, skali i charakterze podejmowanych inwestycji.

Chociaż rosyjska inwazja na Ukrainę, rosnąca inflacja, rywalizacja handlowa USA i Chin oraz pandemiczne zachwianie fundamentami światowej gospodarki nie tworzą warunków sprzyjających ekspansji zagranicznej, to przedsiębiorcy mogą szukać w takich inwestycjach sposobu na zwiększenie swojej dywersyfikacji, odporności i ograniczenia ryzyka. Wymaga to jednak dłuższego horyzontu czasowego oraz przemyślanego planu budowy międzynarodowej pozycji i dostępu

do instrumentów finansowych czyniących tę ekspansję bezpieczniejszą i łatwiejszą. Rosyjska inwazja na Ukrainę przyczyniła się do zwiększenia ryzyka dla potencjalnych inwestycji w państwach całego regionu – z uwagi na relacje handlowe, ryzyka kursowe, zakłócenia bezpieczeństwa energetycznego czy rosnące koszty energii, paliw i surowców.

Niezależnie od ryzyka obecnie znacznie więcej mówi się o nowych zjawiskach wpływających na zachowania inwestorów lub będących ich skutkiem – takich jak zabezpieczenie i dywersyfikacja łańcuchów dostaw, rewolucja e-commerce, zwiększenie wykorzystywania sztucznej inteligencji w działalności operacyjnej czy wpływ wymogów ESG. Nasze badania pokazują, że dywersyfikacja kierunków inwestycyjnych to jeden z bardziej skutecznych sposobów na ograniczanie ryzyka biznesowego.

To wszystko wskazuje, że w globalnych zmianach nie tylko potrafimy dostrzec, ale też skutecznie wykorzystać nowe szanse, jak również możliwości rozwoju biznesu. Pomimo że wszyscy funkcjonujemy w wyjątkowo dynamicznym otoczeniu – zarówno gospodarczym, jak i geopolitycznym – jestem pewien, że przestrzeni do dalszego rozwoju inwestycji zagranicznych nie zabraknie.

” W roku pandemicznej „odwilży” (2021) wartość ulokowanych przez nasze firmy w innych krajach inwestycji wyniosła 7 mld zł, będąc drugą najwyższą w ostatnich pięciu latach. A co najważniejsze, były to reinwestycje zysków, co oznacza, że podjęte wcześniej przedsięwzięcia są efektywne i właściciel widzi sens ich wzmacniania. ▶ Janusz Władczak, prezes KUKÉ

KOMENTARZ PARTNERA

Powalczmy wspólnie



JANUSZ WŁADCZAK
prezes KUKÉ

W konkursie jak co roku reprezentowany był praktycznie cały przekrój eksportowego segmentu naszej gospodarki: przemysłu, handlu, usług, budownictwa i rolnictwa. Z inwestycjami poza granicami Polski ciągle jesteśmy obecni w skromnym wymiarze, choć najnowsze dane banku centralnego skłaniają do optymizmu. W roku pandemicznej „odwilży” (2021) wartość ulokowanych przez nasze firmy w innych krajach inwestycji wyniosła 7 mld zł, będąc drugą najwyższą w ostatnich pięciu latach. A co najważniejsze, były to

reinwestycje zysków, co oznacza, że podjęte wcześniej przedsięwzięcia są efektywne i właściciel widzi sens ich wzmacniania.

Nadchodzący rok przyniesie na wielu ważnych dla Polski rynkach recesję albo co najmniej silne spowolnienie. To wpływa negatywnie na wyceny przedsiębiorstw, więc jest szansą na atrakcyjne akwizycje. Oczywiście finansowanie stało się droższe, ale od czego są partnerzy z komplementarną ofertą, którzy wsparli organizację tegorocznej edycji konkursu: Santander Bank Polska, PFR TFI i KUKÉ. Jesteśmy gotowi wystawić bankom gwarancje spłaty kredytów, jakich udziela polskim firmom na stworzenie lub rozwinięcie działalności na innych rynkach bądź na przejścia zagranicznych konkurentów.

Co do eksporterów, mam wrażenie, że w konkursie coraz liczniej reprezentowane

są usługi, w tym przede wszystkim sektor TMT. Nie potrzebuje on dużego zaplecza kapitałowego, którego polskie firmy nie zdołały jeszcze zbudować od rozpoczęcia transformacji. Opiera się na wiedzy, innowacji, ludzkim talencie, a tego nam nie brakuje. I do tego relatywnie niskim kosztem może próbować zdobywać ofertę nawet odległe rynki. Warto zwrócić uwagę, że w usługach udało nam się już wejść do TOP20 największych eksporterów globu i zachowujemy tu ogromną nadwyżkę (według Światowej Organizacji Handlu 32 mld dol. w 2021 r.), podczas gdy w eksporcie dóbr jesteśmy na 22. miejscu.

Ryzyka dla działalności na rynku międzynarodowym będą miały w 2023 r. i szerszy zakres, i większą intensywność. Chodzi tu zarówno o ryzyko czysto handlowe, związane przede wszystkim z wypłacalnością kontrahentów, jak też ryzyko polityczne

– wiele krajów rozwijających się przeżywa poważne kłopoty finansowe i dlatego negocjują pomoc z Międzynarodowego Funduszu Walutowego bądź rozważają restrukturyzację zadłużenia. W efekcie możliwa jest ich destabilizacja, co może się źle skończyć dla zagranicznych dostawców czy inwestorów. Tak poważne zagrożenia powstrzymają część podmiotów od aktywności na mniej pewnych rynkach, czyniąc miejsce dla innych. Warto to wykorzystać, pod jednym wszakże warunkiem – trzeba to robić roztropnie, z zastosowaniem skutecznych zabezpieczeń. Mimo że kraje skupione w OECD poddane są większemu reżimowi we wspieraniu eksportu niż np. Chiny czy Indie, to i tak pakiet instrumentów proponowanych przez KUKÉ pozwala do minimum ograniczyć ryzyko firmy i finansującego ją banku w działalności międzynarodowej. Powalczmy wspólnie o wejście do klubu TOP20 światowych eksporterów towarów.

POLSKA FIRMA — MIĘDZYNARODOWY CZEMPION

FINANSOWANIE HANDLU ZAGRANICZNEGO

Odporni na kryzys jak polscy eksporterzy

W ciągu ostatnich kilkunastu miesięcy nasza gospodarka przeszła od fazy szybkiego, stabilnego wzrostu do prawie całkowitego zatrzymania z powodu pandemii

Następnie, gdy wydawało się, że firmy przystosowały się do sytuacji, w której funkcjonujące wcześniej łańcuchy dostaw zostały zerwane, a ceny transportu znacząco wzrosły, wybuchła wojna i nadszedł multikryzys. Podczas pandemii trudności w funkcjonowaniu mieli głównie eksporterzy i importerzy, obecnie rosnące ceny, drogie surowce i słabnący wzrost gospodarczy dotyczą praktycznie wszystkie branże. Można mieć jednak nadzieję, że i z tym kryzysem polskie firmy świetnie sobie poradzą – za sprawą wchodzenia na kolejne rynki, oferowania nowych produktów i usług dzięki dostarczaniu towarów wysokiej jakości, w konkurencyjnych cenach. Można przypuszczać, że to właśnie eksport będzie jednym z motorów napędowych spowalniającej polskiej gospodarki.

Odporni na pandemię

Polscy eksporterzy mimo niesprzyjających warunków poradzi sobie świetnie w sytuacji pandemii. We wszystkich najważniejszych kategoriach, z wyjątkiem części i akcesoriów samochodowych, pomiędzy rokiem 2019 a 2021 odnotowaliśmy wzrosty na poziomie 20-30 proc., a w niektórych kategoriach nawet 50 proc. i więcej. Na rynku widać było znaczący wzrost zapotrzebowania na finansowanie kapitału obrotowego i zwiększenie wykorzystania limitów na finansowanie bieżącej działalności. Polscy eksporterzy potrafili się odnaleźć w kryzysie, a dodatkowo skorzystali na zwiększonym popycie spowodowanym uruchomieniem procesu odbudowywania zapasów po tym, jak pojawiły się problemy z przerwanymi łańcuchami dostaw.

Duże znaczenie dla polskich firm miała też sytuacja w Niemczech, gdzie gospodarka dość dobrze poradziła sobie z pandemią. Mimo pogarszających się prognoz gospodarczych na 2023 r. Niemcy pozostają nadal atrakcyjnym rynkiem dla polskich eksporterów. Ten najważniejszy dla Polski rynek (mniej więcej jedna trzecia polskiego eksportu trafia właśnie za zachodnią granicę) oferuje wiele perspektyw, nawet w obliczu zbliżającego się spowolnienia gospodarczego. Jesteśmy na 4. miejscu na liście głównych dostawców towarów do Niemiec – po Chinach, Holandii i USA. Kolejnym trendem, który sprzyjał Polsce w nowych warunkach, był reshoring. Po pandemii wśród wielu globalnych korporacji pojawiło się przekonanie, że produkcja komponentów o szczególnym znaczeniu powinna zostać przeniesiona z odległych państw na bliższe obszary. Polska stanowi bardzo dobrą lokalizację, do której można przenieść część produkcji z Azji. Ten trend może się nasilać w kolejnych latach, a pamiętajmy, że 45 proc. polskiego eksportu jest wynikiem działań na terenie naszego kraju firm z udziałem kapitału zagranicznego. W dużej części dotyczy to wyrobów przemysłowych o wysokim poziomie technologicznym.

Polские firmy wykazały się elastycznością i umiejętnościami dostosowania do szybko

zmieniającej się sytuacji. W pandemii skutecznie zwiększały udziały na rynkach zagranicznych, inwestowały w nowe maszyny. Polskie firmy mają jednak dodatkową przewagę – koszty pracy nad Wisłą są nadal niższe niż w Europie Zachodniej. To się powoli zmienia, ale jednocześnie rośnie poziom automatyzacji, więc te koszty mają coraz mniejsze znaczenie. Wsparciem jest także to, że nie jesteśmy w strefie euro. Polskie firmy mają zatem koszty w złotych, a przychód w walutach, głównie w euro.

Wojna to kolejny „multikryzys” dla firm

Mimo niespotykanych wcześniej wstrząsów wywołanych pandemią, a później wojną w Ukrainie, udział eksportu w przychodach polskich firm nie spadł, nie zanotował też jednak znaczącego wzrostu. Zerwane łańcuchy dostaw, rosnące ceny surowców i transportu zaczęły negatywnie wpływać na przedsiębiorstwa. W wielu przypadkach okazało się, że zawarte wcześniej kontrakty były nieopłacalne, a czasem niemożliwe do realizacji. Sytuacja eksporterów mocno się skomplikowała. Od wybuchu wojny firmy musiały się mierzyć z dynamicznym wzrostem cen surowców, a także pierwotnymi oznakami słabnącego popytu na rynkach unijnych. Wynikiem tego był spadek rentowności w niemal wszystkich sektorach proeksportowych.

Obecnie największym wyzwaniem jest bardzo wysoka inflacja i powiązany z nią skokowy wzrost stóp procentowych. Firmy nadal mają zapotrzebowanie na kapitał obrotowy, ale jednocześnie starają się ograniczać wykorzystanie kredytów, bo finansowanie stało się drogie. Eksporterzy są w nieco lepszej sytuacji niż firmy działające jedynie na rynku krajowym. Ci, którzy mają przychody w walutach, mogą uzyskać finansowanie np. w euro. Mimo wzrostu stóp procentowych w strefie euro różnica między kosztem finansowania w złotym i euro jest nadal bardzo wysoka (ok. 5 pp). Firmy dostarczające produkty na rynki zagraniczne mają też większe możliwości przenoszenia kosztów na odbiorców, gdyż inflacja w Europie Zachodniej jest sporo niższa niż u nas. To, czego szukają wszyscy – niezależnie od branży – to stabilność i przewidywalność.

Jak sobie radzić w obecnych warunkach?

W kolejnych miesiącach wysoka inflacja może powodować spadek poziomu zamówień, a wysokie stopy procentowe – wpłynąć na wyhamowanie inwestycji. Część przedsiębiorców będzie mieć gorsze wyniki, jednocześnie wysoka inflacja będzie utrzymywać zapotrzebowanie na finansowanie kapitału obrotowego. Można się spodziewać, że przedsiębiorcy będą potrzebować zwiększenia finansowania lub czasowej zmiany jego warunków. Firmy liczą na wsparcie i elastyczność także ze strony instytucji finansujących.

– W Santander Bank Polska cenimy eksporterów i importerów, którzy mimo trudnych warunków zewnętrznych nadal rozwijają biznes

45

► Taki procent polskiego eksportu jest wynikiem działań na terenie naszego kraju firm z udziałem kapitału zagranicznego.

i napędzają tym samym polską gospodarkę. To cel dla nas wszystkich, dlatego staramy się naszymi produktami i usługami odpowiadać również na potrzeby tej grupy przedsiębiorców. Zarówno w zakresie finansowania inwestycji oraz kapitału obrotowego, w tym opartego na programach pomocowych i zabezpieczających BGK oraz KUKE, jak i w zakresie wspierania rozliczeń z kontrahentami czy produktów związanych z wymianą walutową lub zabezpieczeniem ryzyka walutowego i stopy procentowej – mówi Dariusz Kucharczyk, ekspert rozwoju programów finansowania zewnętrznego Santander Bank Polska.

Eksporterzy mogą skorzystać z finansowania w formie prostych kredytów obrotowych, ale także z rozwiązań wspierających rozliczenia z kontrahentami na wszystkich etapach łańcucha dostaw. Klienci Santander Bank Polska mogą korzystać z produktów zwiększających bezpieczeństwo rozliczeń, takich jak akredytywy dokumentowe czy zabezpieczających transakcje, jak gwarancje bankowe. Szybszy dostęp do środków finansowych zapewni im z kolei faktoring z regresem czy faktoring odwrotny. Do dyspozycji mają również programy confirmingu pozwalające na finansowanie dostawców w limicie odbiorcy.

Dodatkowo bank umożliwia uzyskanie finansowania ze wsparciem agencji eksportowych (Export Credit Agencies – ECA), a wspierając polskich przedsiębiorców, współpracuje z KUKE, dzięki czemu eksporterzy mogą uzyskać finansowanie o charakterze inwestycyjnym, jak również związane z zakupem towarów lub realizacją kontraktów, z wykorzystaniem zabezpieczenia w postaci gwarancji wystawianych przez KUKE, na podstawie ustawy o gwarantowanych przez skarbu państwa ubezpieczeniach eksportowych.

Bank implementuje też najkorzystniejsze możliwości wynikające z krajowych i unijnych programów nastawionych na wsparcie rozwoju polskich przedsiębiorców, jak np. kredyt Biznesmax zabezpieczony gwarancjami BGK. W ramach tego programu małe i średnie przedsiębiorstwa spełniające określone kryteria mogą liczyć zarówno na darmowe zabezpieczenie do 80 proc. kredytu gwarancji BGK, jak i refundację części oprocentowania kredytu za okres do 3 lat.

Dodatkowo w nadchodzącym roku klienci Santander Bank Polska będą mogli ponownie ubiegać się o kredyt technologiczny oraz zupełnie nowy kredyt ekologiczny. Przeznaczeniem kredytu technologicznego jest wsparcie inwestycji

rozwijających w kierunku wdrażania nowych technologii, a kredytu ekologicznego – inwestycji związane z modernizacją energetyczną przedsiębiorstwa.

– Od kilku lat obserwujemy rosnące zainteresowanie finansowaniem projektów zielonej energii. Dotyczy to zarówno projektów na mniejszą, jak i bardzo dużą skalę. Świadomość tych rozwiązań rośnie i jesteśmy przekonani, że dynamika zapotrzebowania na tego typu finansowanie się utrzyma, a jego skala będzie się zwiększać. Santander Bank Polska chętnie finansuje tego typu inwestycje, mamy wypracowane i sprawdzone rozwiązania finansowania projektów zielonej energii. – komentuje Dariusz Kucharczyk, ekspert rozwoju programów finansowania zewnętrznego w Santander Bank Polska.

Bank aktywnie wspiera firmy wdrażające projekty związane z transformacją ekologiczną i ESG. Pomaga też przedsiębiorcom w innych aspektach rozwoju biznesu, np. poprzez dostęp do portalu Santander Trade, który pełni funkcję portalu społecznościowego dla przedsiębiorców. Pozwala wyszukiwać potencjalnych odbiorców produktu z gwarancją, że jest to firma sprawdzona, o dobrym standingu finansowym, gdyż tylko takie firmy mogą być zarejestrowane w portalu. Portal funkcjonuje w ramach międzynarodowej społeczności Trade Club Alliance (TCA), do której m.in. należy Santander Bank Polska oraz inne banki z Grupy Santander. Nie tylko ułatwia on nawiązanie współpracy, ale też zapewnia dostęp do wiedzy, narzędzi i usług związanych z handlem międzynarodowym. Obejmuje wszystkie sektory, m.in. przemysł maszynowy, spożywczy, tekstylny, chemiczny czy drzewny. Wykorzystuje technologie machine learning i rozwiązania oparte na chmurach obliczeniowych. Oprócz Grupy Santander portal zapewnia wsparcie 14 grup bankowych działających w blisko 60 krajach.

Coraz większym zainteresowaniem przedsiębiorców cieszą się także rozwiązania typu cash management ułatwiające zarządzanie rachunkami i rozliczeniami w przedsiębiorstwach czy grupach przedsiębiorstw. W ramach tych rozwiązań pojawiły się nowości, np. usługa GTS Santandera, dzięki której spółki posiadające rozliczenia transgraniczne mogą na bieżąco śledzić realizację płatności zagranicznych zarówno wychodzących, jak i przychodzących, dokładnie identyfikując ich etap oraz koszty takich rozliczeń. To przydatne rozwiązanie dla eksporterów i importerów, szczególnie tych, którzy mają wielu kontrahentów. Dodatkowo dostępne są rozwiązania, w ramach których w jednej aplikacji możliwe jest sprawdzenie informacji o stanie kont danego podmiotu we wszystkich swoich bankach, bez konieczności logowania się oddzielnie do różnych systemów bankowości elektronicznej.

Partnerem publikacji jest Santander Bank Polska

Nie wiesz,
w co inwestować
 w niepewnych czasach?

Zainwestuj w wiedzę

KONFERENCJE.PB.PL

Od 18 lat dbamy o Twój rozwój.

Dołącz do tysięcy uczestników
konferencji i warsztatów
 organizowanych
 przez Puls Biznesu



Sięgaj po



#WiedzaKlasyBiznes