

www.pb.pl

Puls Biznesu

PulsFirmy

Metoda kija i marchewki na zatory płatnicze

Posel Adam Szejnfeld wie, jak nową ustawą rozwiązać problemy polskich przedsiębiorców. ▶12



PulsFirmy

Małym firmom brakuje kapitału

To w nie uderzają zaległości w płatnościach – mówi Krzysztof Matela. ▶15



Biznes&Technologie

Prywatna sieć ochroni dane

VPN daje kontrolę nad informacjami – zapewnia Krzysztof Chyliński. ▶18

cena 4,99 zł (w tym 8% VAT)
NR 52 (3570) INDEKS 349 127 WYD. A+B

dane
z godz. 18.00
z 13.03

↑ USD
3,14 PLN

↑ EUR
4,12 PLN

↑ CHF
3,41 PLN

↑ WIG20
+0,27%

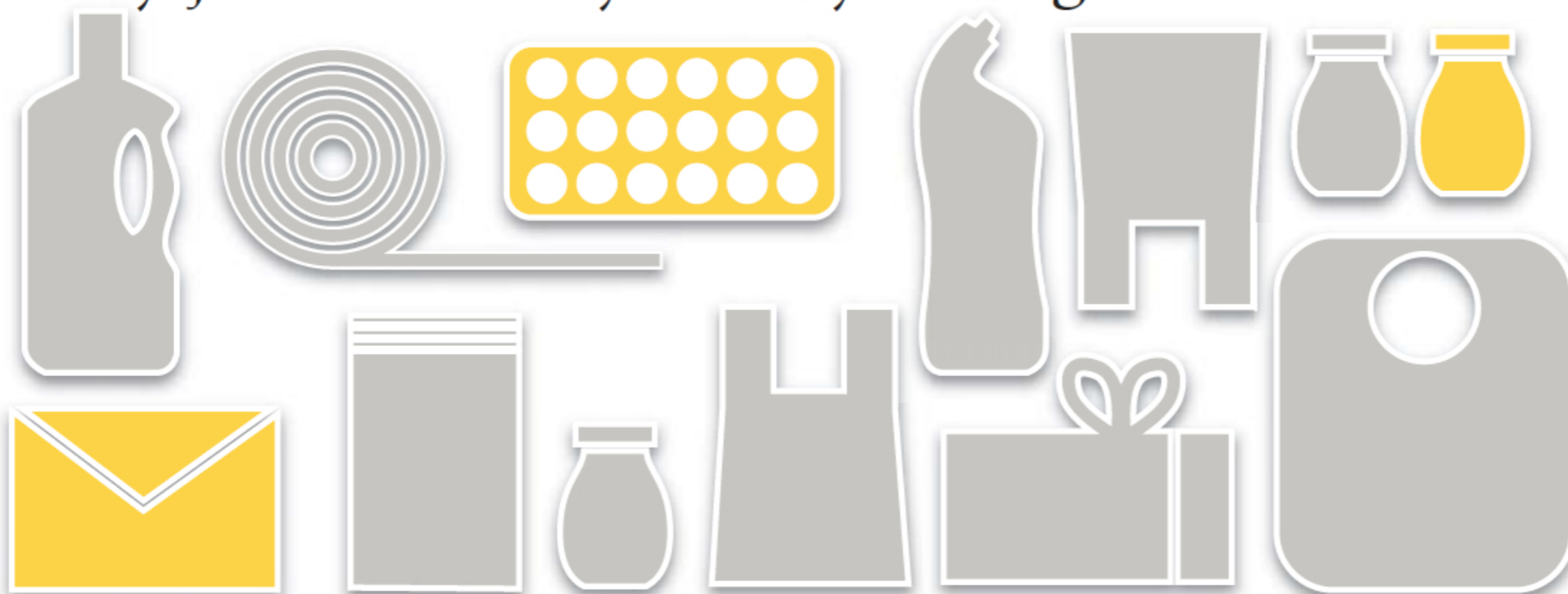
↑ DAX
+1,37%



Polskie firmy opakują Europę

Za dwa lata wartość rynku produkcji opakowań sięgnie 6 mld EUR.

Pozycja lidera na Starym Kontynencie gwarantowana ▶4



REKLAMA 25773

PLAY

Dla Firm

PulsDnia

Fundusze chcą więcej za Empik

Bez zgody inwestorów finansowych wezwanie ogłoszone przez Pentę i Eastbridge nie dojdzie do skutku. Negocjacje właśnie się rozpoczęły. ▶8

Modne MSP

Małe i średnie firmy cieszą się ogromnym powodzeniem wśród bankowców. Teraz ofertę specjalnie dla nich szyje Deutsche Bank BPC. ▶9

Inflacja też zagra na EURO 2012

Obawy, że impreza wywinduje ceny, mogą być przesadzone. ▶7

PulsInwestora

KGHM: Kupuj na spadkach

Każde tąpnięcie ceny akcji gracze wykorzystują do zakupów papierów Polskiej Miedzi. ▶20-21

Frank tańszy już nie będzie

Przynajmniej taka jest rekomendacja analityków na najbliższe dwa miesiące. ▶22-23

500

mln zł ▶ O takie dofinansowanie starało się w PARP 14 firm. Zdaniem śledczych, działały razem i była to próba wyłudzenia pieniędzy.

PulsDnia

Szybki internet pod lupą ABW

Pomysł był prosty – za unijne pieniądze zbudować sieć i sprzedać ją z ogromnym zyskiem. Teraz są kłopoty. ▶2



PulsDnia

Na DSS najwięcej straci grupa IDMSA

Upadek DSS może zaszkodzić podmiotom z maklerskiej grupy. Tylko PBP Bank, którego prezesem jest Maciej Stańczuk, ma słabo zabezpieczone obligacje wartości 60 mln zł. ▶6

1,831

mld EUR Tyle wyniósł deficyt w obrotach bieżących w styczniu 2012 r. wobec 1,337 mld EUR w grudniu 2011 r. i wobec 981,8 mln EUR deficytu oczekiwanego przez ekonomistów — podał we wtorek NBP. [D1]

Europa wybiera polskie opakowania

20 lat temu zagraniczni konkurenci nie dawali polskim firmom szans. A teraz jakością biją zachodnie, a ceną — Chińczyków

Anna Bytniewska



a.bytniewska@pb.pl • 22-333-97-99

Niegdyś szare i siermiężne polskie opakowania w czasie ostatniego dwudziestolecia przeszły gigantyczną metamorfozę. Branża opakowaniowa przystacza się w królową europejskiego rynku. Przykładem jest firma Plast Service Pack (PSP), która w najbliższym czasie podpisze umowę z brytyjską firmą Invopak, największym dystrybutorem opakowań na tamtejszym rynku i przejmie zamówienia, które do tej pory trafiały głównie do dwóch dużych koncernów niemieckich. PSP stanie się głównym dostawcą opakowań na produkty chemiczne (farby czy tynki) i żywność. Obroty, które w 2011 r. wyniosły 100 mln zł, w ciągu dwóch lat mają wzrosnąć o 60 proc.

– Brytyjczycy uznali, że jakość produkowanych w Polsce opakowań jest bardzo dobra. A ten rynek jest bardzo wymagający pod tym względem. Chcieliby je kupować także od innych polskich producentów – mówi Konrad Rumiński.

Eksport napędzi wzrost branży – obecnie polski rynek produkcji opakowań wart jest 4 mld EUR (16 mld zł).

– Za dwa lata jego wartość wzrośnie do 6 mld EUR. Polska staje się największym producentem i dostawcą opakowań na europejski rynek – twierdzi Konrad Rumiński, właściciel firmy Plast Service Pack i projektant opakowań.

Chińczycy nie wytrzymują

W czym staliśmy się lepsi od zagranicznej konkurencji?

– Mamy niższe ceny. Nawet Chińczycy nie są w stanie nam dorównać. Jako dostawca jesteśmy więc rajem dla Europy Zachodniej. Godzina pracy w Polsce jest o wiele tańsza niż w Wielkiej Brytanii. Co ważniejsze potrafimy już konkurować jakością i designem z europejskimi liderami, mimo że 20 lat temu nie dawano nam na to dużych szans – podkreśla Konrad Rumiński.

Do sukcesu przyczynił się też kryzys, który dotknął Europy Zachodniej. Zmusza do szukania oszczędności, a więc również tańszych dostawców. Tym bardziej że od początku roku ceny polipropylenu (głównego surowca) rosły w zastraszającym tempie (o 27 proc.).

– „Inwazja” zagranicznych kontrahentów na polskie firmy produkujące opakowania



TANIO I DOBRZE:

Plast Service Pack, której właścicielem jest Konrad Rumiński, oraz inne firmy z branży opakowań zdobywają brytyjski rynek. Wygrywają ceną i jakością.

[FOT. GK]

trwa od roku. Jeśli nawet to efekt kryzysu, ważne jest, że polskie firmy zostały zauważone jako te, które mogą bez uszczerbku dla jakości zastąpić europejskich potentatów. Polscy menedżerowie radzą sobie z kryzysem – mówi Konrad Rumiński.

– Liczy się pomysł. Opracowujemy dla Brytyjczyków opakowania o specjalnej konstrukcji ze zmniejszoną zawartością polipropylenu – tłumaczy Szczepan Rutkowski, dyrektor techniczny PSP.

Ale nie tylko Zachód chce kupować polskie opakowania.

– Rozpoczęliśmy rozmowy z Bey Trade, firmą z Libanu, która jest zainteresowana dystrybucją naszych opakowań. To otworzyłyby przed nami rynki krajów arabskich – twierdzi Konrad Rumiński.

Produkują pełną parą

Zapotrzebowanie na polskie opakowania jest duże także za wschodnią granicą.

– Mamy bardzo dużo zapytań o możliwość współpracy od zagranicznych odbiorców. Są nawet zainteresowani konfekcjonowaniem w Polsce. Brakuje nam jednak mocy produkcyjnych. Wystarczająco ledwie na zaspokojenie potrzeb naszych

krajowych klientów i kontrahentów ze Wschodu – mówi Jan Widomski, współwłaściciel PPH Polix, produkującej opakowania z tworzyw dla przemysłu chemicznego i chemii budowlanej.

Jego zdaniem, władze nie dostrzegają potencjału branży.

– Niejednokrotnie ubiegaliśmy się o dofinansowanie unijne na inwestycje, ale bez skutku. Zawsze byliśmy o krok od celu. Zniechęciło nas to – mówi Jan Widomski.

Firma Yanko, produkująca opakowania z tworzyw i papieru zanotowała w tym roku 30-40-procentowy wzrost zamówień.

– Jesteśmy zaskoczeni, bo wydawało się, że kryzys spowoduje spadek zainteresowania naszymi opakowaniami. Jest wręcz odwrotnie. Współpracą z nami zainteresowane są głównie firmy ze Wschodu, ale także z Zachodu. Sądzę, że to m.in. efekt wysokiego kursu euro – mówi Beata Tomoń-Bandyra, specjalista do spraw handlowych Yanko.

Can-Pack z Krakowa, wytwórca opakowań metalowych i szklanych do napojów notuje natomiast niewielki, ale systematyczny, wzrost sprzedaży. Ma jednak za-

klady produkcyjne poza granicami Polski, m.in. Wielkiej Brytanii.

– Eksportujemy opakowania z Polski i sprzedajemy je lokalnie. W czasie kryzysu najlepiej sprzedają się na rynkach skandynawskich i w Wielkiej Brytanii – mówi Stanisław Waśko, prezes Can-Pack.

Kraj też rośnie

Również w Polsce firmie Plast Service Pack zleceń nie brakuje. Pracuje nad projektami opakowań do lodów dla jednego ze znanych producentów z okazji mistrzostw EURO 2012. Kontrahentem PSP jest też Atlas, znany producent zapraw i klejów.

– Tym razem przygotowujemy dla Atlasa opakowania na farby. Będą tak zaprojektowane, by po zużyciu farby można je było wykorzystać w gospodarstwie domowym także do innych celów – mówi Konrad Rumiński.

PSP rozpoczyna również rozmowy z międzynarodowymi sieciami handlowymi, takimi jak Auchan, Tesco, Carrefour.

– Są zainteresowane specjalnymi opakowaniami na produkty, które sprzedają pod markami własnymi – mówi Konrad Rumiński.