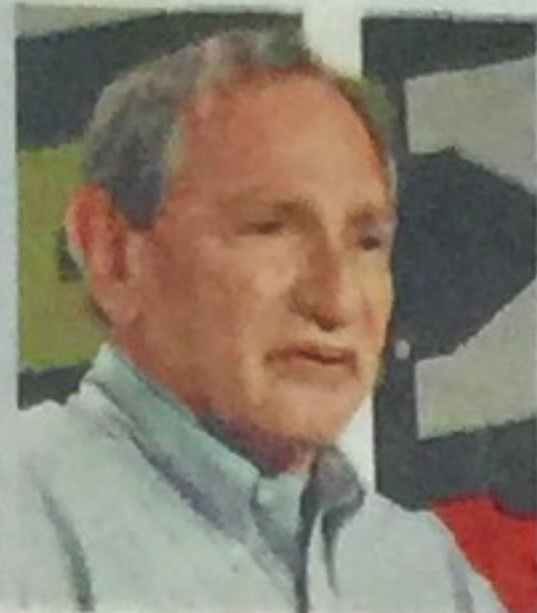


OPINIE

George Friedman: Polska będzie potęgą w regionie



George Friedman, szef amerykańskiego think-thanku Stratfor, uważa, że Polska ma szansę stać się regionalną potęgą. — Jeśli porównamy sytuację, w jakiej była Polska w 2005 r., a w jakiej jest w 2015 r., to widać ogromną różnicę. Polska może

stać się potęgą w regionie. Są dwa powody, dzięki którym to się stanie — pierwszy to słabość Rosji, drugi to sytuacja Niemiec, czwartej gospodarki świata, która eksportuje ponad 50 proc. PKB — mówi George Friedman. Jego zdaniem, zwiększanie tego

eksportu jest niemożliwe, a nawet utrzymanie go na takim poziomie. — Polska jest mniejsza, ale stabilna, jej rola jest istotna w kontekście sytuacji na Ukrainie. Dlatego uważam, że będzie znaczącą potęgą w regionie — powiedział George Friedman. [DŁ, PAP]

Ukraiński biznesmen pokochał Polskę

Andrzej Byczkowski właśnie otworzył firmę kurierską w Warszawie, a do fabryki gadżetów w Chinach doda zakład na Lubelszczyźnie.

W Polsce przybywa ukraińskich pracowników, biznesmenów i spółek. Jedną z nich to Cintapunto, producent i dystrybutor gadżetów reklamowych. Na razie w Warszawie działa polski oddział ukraińskiej spółki, ale jest szansa na więcej.

— Planuję otwarcie fabryki w specjalnej strefie ekonomicznej w Polsce. Rozważam kilka lokalizacji w województwie lubelskim — mówi Andrzej Byczkowski, prezes Cintapunto.

— Tej firmy u nas nie było — mówią zgodnie Krzysztof

Szlezak i Maciej Szlezak, szefowie działających na Lubelszczyźnie specjalnych stref ekonomicznych.

Zakład ma produkować z surowców z Europy, co pozwoli zmniejszyć koszty wytworzenia części towarów. Jeszcze w 2007 r. Cintapunto było dwuosobową firmą działającą w biurze w wynajętym mieszkaniu w Kijowie.

— Dziś w firmie pracuje 30 osób, a produkcja odbywa się w dwóch fabrykach: poligraficznej na Ukrainie i przetwarzającej silikonu i PCV w Chinach. Do końca przyszłego roku zatrudnienie w obu zakładach wzrośnie do 70 osób — opowiada Andrzej Byczkowski.

W chiński zakład spółka za inwestowała na razie 300 tys. USD, a w latach 2016-18 wyda

jeszcze 2 mln USD. Cintapunto wybrało Chiny, skąd przez 10 lat spółka sprowadzała stamtąd towary.

Polska brama

Firma działa dziś nie tylko na Ukrainie i w Polsce, ale także w Rosji, Chinach, Hongkongu i na Filipinach.

— Rynek Europy, na który wchodzimy przez polską filię, to 7 mld EUR rocznie. Rynek USA to 11 mld USD. Szukamy solidnego partnera, który umożliwi nam gładkie wejście na amerykański rynek — dodaje Andrzej Byczkowski.

Przez Polskę do UE wchodzić chce więcej ukraińskich firm.

— Zainteresowanie przenoszeniem do polski firm, działalności i kapitału jest bardzo duże. Przykładami

są Metinvest, największa na Ukrainie grupa metalurgiczna, czy Roshen Europe, producent słodczy należący do ukraińskiego prezydenta Petra Poroszenki. Na zainteresowanie Polską wpływa konflikt z Rosją, bo ten rynek zamknął się dla ukraińskich spółek. Problemem jest dostosowanie towarów do rynku unijnego, zdobycie certyfikatów. Ten proces trwa, ale niedługo będziemy świadkami, że ukraińskie produkty będą wszechobecne i rozpoznawalne w Polsce — uważa Sławomir Szymusiak z Polsko-Ukraińskiej Izby Gospodarczej.

Kurier na skuter

Andrzej Byczkowski rozwija w Polsce kolejny biznes. We wrześniu założył spółkę Delfast zajmującą się dostawą

niewielkich paczek na terenie Warszawy. Kurierzy poruszają się na skuterach elektrycznych. Obiecują dostawę w ciągu godziny po stałej cenie 20 zł.

— Zainwestowaliśmy 400 tys. zł, a w przyszłym roku planujemy 1,5 mln zł inwestycji, by rozszerzyć zakres dostaw — zapowiada prezes Delfastu w Polsce.

Delfast to ukraiński start-up, który w 2014 r. założył w Kijowie Daniel Tonkopy. W stolicy Ukrainy działa pięć stacji Delfast obsługujących 200 klientów, głównie sklepy internetowe. Firma zatrudnia 53 kurierów i realizuje dziennie 500-1000 dostaw, a co miesiąc ta liczba rośnie o 40-50 proc. Miesięczne obroty to nieco ponad 100 tys. USD. W Warszawie działa jedna stacja, a zatrudnienie sięga 20 osób. [MAG] © P



WYSTARCZYŁY DWA LATA:

Andrzej Byczkowski, właściciel spółki produkującej gadżety reklamowe i firmy kurierskiej w Warszawie, deklaruje, że przez dwa lata działalności w Polsce pokochał nasz kraj i chce tu inwestować. [FOT. ARC]

Wawel może odlecieć z Biedronki

Nawet jedną czwartą obrotów producent słodczy będzie próbował zastąpić innymi kontraktami. Przetasowań w sieciach będzie więcej.

„Znaczące ograniczenie współpracy handlowej” z Jeronimo Martins Polska, właścicielem Biedronki, lub „zaprzestanie” — o takiej możliwości poinformował Wawel w komunikacie, zaznaczając, że negocjacje trwają. Kurs spadał wczoraj nawet o 10 proc. — Biedronka odpowiada za około 25 proc. przychodów spółki, które w zeszłym roku wynosiły 594 mln zł. Wawel produkuje dla sieci wyroby pod marką własną Magnetic, dokładając do niej swoje logo oraz tylko pod swoim szyldem.

— Nie wiemy, jaka będzie ostateczna skala naszych ewentualnych obrotów z Biedronką — mówi Dariusz Orłowski, prezes Wawelu.

A jeśli nie będzie ich w ogóle? — Wstępnie założyliśmy, że w tym przypadku w pierwszym roku, czyli 2016 r., będziemy w stanie skompensować połowę utraconych obrotów rosnącym eksportem i większą sprzedażą do innych sieci oraz kanału tradycyjnego, a w kolejnym — powrócić do poprzedniego poziomu przychodów, czyli około 600 mln zł — twierdzi Dariusz Orłowski.

Maciej Herman, dyrektor sprzedaży i marketingu w Lotte Wedel, przyznaje, że sytuacja, w której duży producent wpa-

da z dyskontu, nie jest niczym nowym.

— Jako branża jesteśmy zmuszeni do regularnego podnoszenia cen, co nie odpowiada wszystkim klientom. Zdarzyło się nam zniknąć na rok z półek jednego z dyskontów, z innego zniknęliśmy latem tego roku. Zrekompensowaliśmy sobie wtedy utratę przychodów dwucyfrowym wzrostem w innych sieciach, i o to walczymy również teraz — mówi Maciej Herman.

Spółka nie chce powiedzieć wprost, że poszło o ceny, ale Dariusz Orłowski wylicza, o ile podrożały podstawowe surowce używane w produkcji wyrobów czekoladowych.

— Obecnie za cukier płacimy 25 proc. więcej, za ziarno kakaowe 20-30 proc. więcej, a do tego funt brytyjski [czyli waluta rozliczeniowa dla giełdy surowcowej w Londynie, na której zaopatruje się branża — red.] jest o 10-15 proc. droższy niż rok wcześniej. W takiej sytuacji podwyżki będą konieczne, a obniżki niemożliwe — twierdzi prezes Wawelu.

Marek Czachor, analityk Erste Securities, tłumaczy, że Biedronka jest pod ogromną presją pokazania wzrostu sprzedaży, więc oczywistym ruchem wydaje się próba obniżenia cen na półkach, a więc także cen zakupu u dostawców.

— Giełdowi producenci żywności mieli ostatnio lepsze wyniki, bo taniały niektóre surowce. Widać to u Graala, Indykpolu czy Coliana. Dystrybutorzy chcą więc sięgnąć po część wyższych marż. Krajowy rynek żywności nie rośnie, a producenci inwestują w nowe moce, można spodziewać się przetasowań wśród dostawców. W przypadku słodczy dodatkową presję wywierają pojawiający się producenci ze Wschodu, zapowiadający podbicie naszego rynku, również produkcją private label dla sieci — mówi Marek Czachor.

Wczoraj pisaliśmy, że Wawel będzie stawiał w Dobczycach drugi zakład i ubiega się o włączenie terenu do strefy ekonomicznej. Prezes zapewnia, że wynik negocjacji z Biedronką nie zmieni tych planów. Ma tam być produkowany nowy asortyment. [MICH] © P

Rozstania i powroty

► Historia pożegnań i powrotów do sieci jest całkiem obszerna. Na rok z Biedronką pożegnało się Lotte Wedel. Głośna była sprawa Kauflandu i Danone, gdy ten pierwszy pochwalil się wyrzuceniem tego drugiego w gazetce reklamowej, pisząc: „ponieważ firma Danone nie dostarcza wszystkich swoich produktów po atrakcyjnych cenach, proponujemy w zamian produkty innych firm”. Najciekawszy jest chyba jednak przypadek Carrefoura i OSM Piątka z połowy poprzedniej dekady. Gdy sieć znacznie zmniejszyła zamówienia, producent serków całkowicie wstrzymał dostawy. Pod wpływem presji klientów wszystko wróciło do normy.

REKLAMA

32067

HFT BROKERS

ZYSKAJ PRZEWAGĘ NA STARCIE

WYGRAJ BMW i8



hftbrokers.pl/konkurs

Konkurs ma na celu promowanie usług maklerskich na rynkach OTC. Inwestowanie na rachunkach rzeczywistych i konkursowych różni się ze względu na ograniczenia wersji demonstracyjnej (konkursowej) systemu transakcyjnego i istotne czynniki psychologiczne oddziałujące na inwestującego. Instrumenty finansowe i środki pieniężne w ramach konkursu mają charakter wyłącznie wirtualny i nie następuje rzeczywiste rozliczenie transakcji. Przed rozpoczęciem realnych inwestycji zapoznaj się szczegółowo ze specyfikacją danego instrumentu finansowego, ryzykiem z nim związanym i rozważ czy jest od dla Ciebie odpowiedni mając na uwadze swoją wiedzę, doświadczenie w inwestowaniu w instrumenty finansowe oraz sytuację finansową. Szczegółowe informacje znajdują się na stronie <http://www.hftbrokers.pl>, w szczególności we właściwym regulaminie świadczenia usługi. HFT Brokers Dom Maklerski Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie, adres: 00-838 Warszawa, ul. Prosta 51, wpisany do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000416713, o kapitale zakładowym 5 677 352,50 zł w całości opłaconym, posiadający numer statystyczny REGON 100297422 i numer identyfikacji podatkowej (NIP) 727 269 31 91. HFT Brokers Dom Maklerski S.A. prowadzi działalność maklerską w oparciu o zezwolenie Komisji Nadzoru Finansowego.