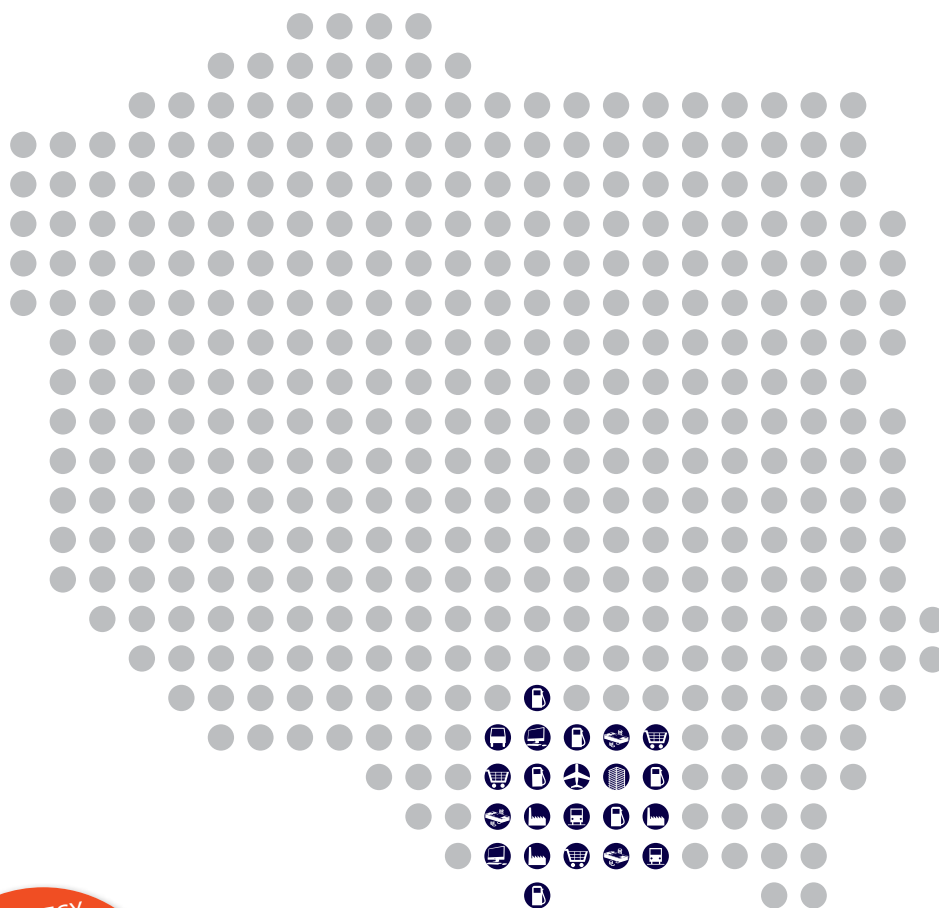


# Przedsiębiorcy w Małopolsce

FAKTY, LICZBY, PRZYKŁADY



POLSKA KONFEDERACJA  
PRACODAWCÓW PRYWATNYCH  
**LEWIATAN**

#### Uwagi metodologiczne do części „Przedsiębiorcy w Małopolsce”:

1. W kilku miejscach podano liczbę przedsiębiorstw zarejestrowanych w rejestrze REGON. Aktywna jest tylko połowa z nich, co zostało zaznaczone, zarówno w tekstach wprowadzających, jak i na karcie „Wszyscy jesteśmy przedsiębiorcami”. W przypadku danych powiatowych dostępne są tylko dane z REGONU, dlatego na karcie tej pokazano przede wszystkim firmy zarejestrowane w 2011 roku. Z badań GUS wynika, że większość z nich (ok. 75-80 procent) nadal działa od roku po rejestracji. Podano także liczbę firm zarejestrowanych w REGON w działach informatyka i komunikacja oraz ochrona środowiska, gdyż nie ma danych, ile z nich jest aktywnych.
2. Jako zasadę przyjęto jednakowe traktowanie przedsiębiorstw prywatnych i publicznych – każde z nich kierowane jest bowiem przez menedżera – przedsiębiorcę. Na karcie „Płaca ważniejsza od świadczeń” ze względu jednak na dostępność danych, skoncentrowano się na firmach prywatnych.
3. Na karcie „Miejsca pracy są w przedsiębiorstwach”, zgodnie ze stanem faktycznym i dostępnością danych, podając informacje działowe, zastosowano określenie „głównie sektor publiczny” i „głównie sektor prywatny”.
4. Starano się podawać informacje dotyczące całej populacji przedsiębiorstw, włącznie z firmami mikro. Tam gdzie nie było to możliwe, wykorzystano dane o firmach zatrudniających powyżej 9 osób. Zostało to zaznaczone w tekście.
5. W kilku przypadkach badań ogólnopolskich (karty: „Tysiące przedsiębiorczych kobiet” i „Odpowiedzialny biznes to my”) dostępne są tylko dane dotyczące makroregionów, a nie poszczególnych województw. Takie zostały przedstawione.
6. Raporty przedstawiają stan danych dostępnych na koniec października 2012 r.

Raporty zostały przygotowane w oparciu o następujące źródła: GUS, Eurostat, Centrum Badań Opinii Społecznej (badanie dla PKPP Lewiatan), GfK Polonia (badanie dla PKPP Lewiatan), materiały Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, MillwardBrown SMG KRC (badanie dla PARP), własne ankiety rozsyłane do urzędów i przedsiębiorstw. Te instytucje i firmy wykonały w dużej mierze obliczenia specjalnie dla nas, za co gorąco dziękujemy. Wykorzystano również m.in. listy 500 i 2000 „Rzeczpospolitej”, raporty Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości i Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową, rankingi międzynarodowe, strategie województw, dane giełdy warszawskiej, raporty instytucji, stowarzyszeń i fundacji. W informacjach historycznych, dotyczących dziejów gospodarczych, podstawowym źródłem była Encyklopedia Historii Gospodarczej Polski (Wiedza Powszechna), a w opisanu walorów turystycznych pomogły przewodniki „Polska Niezwykła” (Demart).

Uwagi do danych zawartych w raportach prosimy kierować na adres p.a.aleksandrowicz@gmail.com. Zostaną one sprawdzone, a ewentualne poprawki naniesione w raportach udostępnionych elektronicznie.

#### Uwaga do części „Biznes. Dobry wybór”.

Przygotowując sylwetki nagrodzonych przedsiębiorców staraliśmy się zawsze dotrzeć bezpośrednio do osób nagrodzonych przez Kapitułę. Nie w każdym przypadku się to udało, ale w takich sytuacjach laureaci wskazywali osobę, z którą rozmawialiśmy na temat firmy i zwycięzcy/ców konkursu „Biznes. Dobry wybór”. W kilku przypadkach sylwetki zostały opracowane na podstawie powszechnie dostępnych informacji, m.in. publikacji prasowych i stron internetowych firm.

ISBN 978-83-61796-71-8  
Copyright © PKPP Lewiatan

Wersję elektroniczną publikacji można pobrać ze strony [www.wizerunekprzedsiębiorcow.pl](http://www.wizerunekprzedsiębiorcow.pl).

Publikacja przygotowana w ramach projektu „Poprawa wizerunku przedsiębiorców” współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

#### AUTORZY

**ZESPÓŁ PKPP LEWIATAN:** Kuba Giedrońc (redaktor prowadzący), Joanna Zaręba, Zbigniew Gajewski.

**RAPORT „PRZEDSIĘBIORCY W MAŁOPOLSCE”:** Beata Gąsiorowska (infografika), Anna Rejer (gromadzenie i przetwarzanie danych, zarządzanie ankietami), Grzegorz Brodowski (projekt okładki, layout, DTP), Lech Mazurczyk (koncepcja i wykonanie modelowych infografik), Piotr Aleksandrowicz (koncepcja całości, teksty i kierownictwo zespołu).

**BIZNES. DOBRY WYBÓR ORAZ OPRACOWANIE PUBLIKACJI:** Wydawnictwo Tartak Wyrzów ([www.tartakwyrzow.com.pl](http://www.tartakwyrzow.com.pl)), Magdalena Tokarska-Romańska (redakcja), Krzysztof Machocki i Anna Maria Sobocińska (teksty), Radosław Pasterski (zdjęcia laureatów), Aneta Siwiec (fotoedycja), Adam Dziewicki (layout, skład folderu), Wojciech Romański (koordynacja produkcji).

# Przedsiębiorcy w Małopolsce

RAPORT NA TEMAT WKŁADU PRZEDSIĘBIORCÓW  
W ROZWÓJ WOJEWÓDZTWA MAŁOPOLSKIEGO

PREZENTACJE LAUREATÓW KONKURSU  
„BIZNES. DOBRY WYBÓR”



Publikacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Grudzień 2012 r.



## Szanowni Czytelnicy,



Oddajemy w Państwa ręce wyjątkowe wydawnictwo – pierwsze w Polsce opracowanie na temat roli przedsiębiorstw i przedsiębiorców w rozwoju województwa. Dane w raporcie zostały zaprezentowane w prosty i bardzo obrazowy sposób. Ich analiza nie wymaga wykształcenia ekonomicznego. Mówimy o rzeczach kluczowych dla gospodarki, ale przede wszystkim ważnych dla mieszkańców – o płacach, miejscach pracy, ochronie środowiska itd. Wreszcie każdy mieszkaniec Polski ma dostęp do materiału, który może samodzielnie analizować i wyrobić sobie zdanie, jaką rolę pełnią przedsiębiorcy w Polsce.

Raport został opracowany przez czołowych dziennikarzy ekonomicznych. Zespół pod przewodnictwem red. Piotra Aleksandrowicza wykonał ogromną pracę. Powstało łącznie 17 raportów – dla każdego województwa oraz zbiorczy raport ogólnopolski. Łącznie wykorzystano w nich ponad 30 tysięcy danych! Prace nad nimi trwały pół roku. Myślę, że efekt jest imponujący.

Choć od transformacji gospodarczej minęło już ponad 20 lat, nikt dotychczas nie pokusił się o przygotowanie takiego opracowania. Tym bardziej jego znaczenie jest ogromne. Zachęcam media, samorządy i polityków do wykorzystywania zawartych w raporcie danych i analiz, a także nauczycieli do propagowania tej wiedzy wśród uczniów.

Drugą część tego wydawnictwa stanowią sylwetki laureatów konkursu „Biznes. Dobry wybór”, zorganizowanego przez Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych Lewiatan. Wśród nich odnajdą Państwo „twarze biznesu” swojego regionu. Ich dokonania i sukcesy pokazują, że bycie przedsiębiorcą to dobry wybór. Im więcej takich prężnych firm w województwie, tym większe szanse na jego rozwój, a w konsekwencji korzyści dla mieszkańców. Warto zatem wspierać przedsiębiorców w ich rozwoju, bo to inwestycja, która opłaca się każdemu.

Zapraszam do lektury!

Henryka Bochniarz

*Bochniarz*  
Prezydent Polskiej Konfederacji  
Pracodawców Prywatnych Lewiatan



# Przedsiębiorcy w Małopolsce



**G**ospodarka to, po pierwsze, przedsiębiorcy. To oni tworzą miejsca pracy, płacą większość podatków, inwestują. Państwo nie mogłoby realizować swoich celów, gdyby nie było biznesu. I choć brzmi to może górnolotnie, jest faktem, że Polska rozwija się dzięki przedsiębiorcom. W województwie małopolskim aktywnych przedsiębiorców jest ponad 170 tysięcy. Atlas ten zawiera 16 kart, na których setki informacji, map, liczb i wykresów pokazują, jaka jest skala ich działania.

Popatrzmy najpierw, jak sytuuje się województwo małopolskie na mapie Polski. Wiadomo, że to gospodarczo dość silny region. Przemysł jest jednym z wyżej wydajnych w Polsce, podobnie budownictwo. Napłynął tu znaczny kapitał zagraniczny, a Kraków stał się centrum usług dla biznesu. W Małopolsce są również pierwszorzędne atrakcje turystyczne, stare miasta, zamki, pałace, Beskidy i Tatry. I wszędzie tysiące przedsiębiorczych ludzi.

Ale przedsiębiorczość na tym terenie nie zaczęła się rzecz jasna w III Rzeczypospolitej. Historia Małopolski to przede wszystkim historia Krakowa, który już w IX–X wieku był ośrodkiem handlowo-rzemieślniczym na szlaku

z Ratyzbony przez Pragę do Kijowa. W pobliżu wydobywano sól (Wieliczka, Bochnia) i rudy ołowiuowo-srebrne (Olkusz). W średniowieczu rozwinęły się rzemiosła złotnicze, metalowe, budowlane i artystyczne; handlowano towarami ze wschodu – korzeniami, pachnidłami, tkaninami, także węgierską miedzią, eksportowano ołów i sól. Nawet przeniesienie stolicy do Warszawy nie doprowadziło do stagna-

cji. Tę przyniosły dopiero w XVIII wieku wojny, kontrybucje, pożary i zarazy, a potem rozbiory Polski. Okres застоju trwał niemal do końca XIX wieku, choć już w połowie stulecia Kraków otrzymał połączenia kolejowe ze Śląskiem, Lwowem i Warszawą. Nigdy jednak nie stał się poważnym ośrodkiem przemysłowym, pozostał miastem rzemieślników, małych warsztatów i fabryczek. Przemysł rozwijał się powoli i raczej

Małopolskie w pigułce	Polska	województwo małopolskie
Przyrost naturalny na 1000 ludności	0,3	1,8
Produkt krajowy brutto na mieszkańca w 2009 roku, w zł	35 210	30 220
Produkcja sprzedana przemysłu na 1 zatrudnionego, w zł	438 819	394 049
Produkcja sprzedana budownictwa na 1 zatrudnionego, w zł	394 783	365 716
Przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw	3 604	3 314
Przeciętna powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwie, w ha	6,8	2,3
Podmioty gospodarcze w rejestrze Regon na 10 tys. ludności	1 013	1 002
Spółki handlowe z udziałem kapitału zagranicznego na 10 tys. ludności	19	12

ZRÓDŁO: GUS, DANE ZA 2011 R.



w zachodniej części regionu – Olkuszu, Kętach, Andrychowie. Takie są tradycje.

W 1990 roku do Polski powrócił system rynkowy. Mamy od 20 lat bezprecedensowy wzrost gospodarczy, powstały tysiące firm, setki tysięcy ludzi stały się przedsiębiorcami. Z jakim efektem? Popatrzmy na początek XXI wieku. W latach 2000-2011 wynagrodzenia realne zwiększyły się w Polsce o 32,9 procent, a liczba bezrobotnych zmniejszyła z 2,7 mln do 2,0 mln. Sprzedaż detaliczna wzrosła o 30,7 procent. Przybyło 2,4 miliona mieszkań. Eksport wzrósł sześciokrotnie do prawie 190 mld dolarów. Produkt krajowy brutto jest o ponad połowę wyższy niż w 2000 roku i ponad 2 razy wyższy niż u progu przemian.

A w poszczególnych regionach? Posłużymy się tylko jedną liczbą. W 2000 roku produkt krajowy brutto na mieszkańca wynosił w województwie małopolskim 16 759 zł. W 2009 (ostatnie dostępne dane) – 30 220 zł, czyli był o 80 proc. wyższy. Wzrost bardzo duży, nawet jeżeli uwzględnić ok. 28-procentową inflację w tym czasie. Przedsiębiorcy i firmy mają w tym decydujący udział.

Niektóre wydarzenia gospodarcze regionu w czasach III Rzeczypospolitej

przedstawiamy poniżej w kalendarium. Małopolska ma dobrą pozycję gospodarczą w Polsce, a miejscowi przedsiębiorcy powody do dumy.

Wśród 500 największych polskich przedsiębiorstw siedzibę w Małopolsce ma aż 31. Tu w ciągu ćwierćwiecza stworzyli swoje firmy wybitni polscy przedsiębiorcy: Bogumił Cupiał z Tele-Foniki (Myślenice), Krzysztof Pawiński z Maspexu (Wadowice), Ryszard Florek z Fakro (Nowy Sącz), Janusz Filipiak z krakowskiego Comarchu. Wielkimi eksporterami są Can Pack, Synthos, Tele-Fonika i inni. Co roku też szereg nowych zagranicznych firm lokuje tu swoje inwestycje, ostatnio coraz częściej centra księgowo, ośrodki analityczne i badawcze, centra oprogramowania. A tysiące innych co roku zakładają i rozwijają polscy przedsiębiorcy. To pokazuje, że panuje tu duch przedsiębiorczości. Wystarczy spojrzeć, ile firm działa w obszarze telekomunikacji i informatyki. Ponad 6400! Co roku o kilka punktów rozszerza się zasięg szerokopasmowego Internetu – dziś ma do niego dostęp 42 procent gospodarstw domowych. Za każdym z tych wydarzeń i wskaźników stoją przedsiębiorcy i ich firmy.

Dodajmy, że również w rolnictwie

mamy setki nowoczesnych gospodarstw rodzinnych, które są równie efektywne jak mikrofirmy przemysłowe czy usługowe.

Województwo małopolskie ma szereg silnych stron:

- korzystne położenie przygraniczne
- stosunkowo dobrze rozwinięta sieć dróg, połączenie autostradowe wschód-zachód, międzynarodowy port lotniczy w Krakowie
- wysoki przyrost naturalny
- relatywnie dość wysoki produkt krajowy i lokalny popyt konsumpcyjny
- mocno rozwinięta turystyka (sekcja gastronomia i zakwaterowanie ma najwyższy – 1,8-proc. – udział w produkcie krajowym spośród wszystkich województw w Polsce)
- dodatni wskaźnik migracji
- znaczne zasoby pracy, od wysoko wykwalifikowanych specjalistów do robotników
- silny ośrodek akademicki i naukowy w Krakowie
- wysokie nakłady na badania i rozwój oraz wysokie zatrudnienie w sferze B+R
- wysoki ogólny wskaźnik zatrudnienia

Są również słabe strony np. niskie nakłady inwestycyjne, dość niski poziom eksportu, różnice w poziomie rozwoju między Krakowem i głównymi ośrodkami turystycznymi a resztą regionu.

Gdzie zatem są szanse na rozwój gospodarczy Małopolski? Zapewne w obszarach, które już są mocną stroną województwa: w usługach dla biznesu i turystyce, przemyśle motoryzacyjnym, chemicznym i metalowym. Ze względu na wysoki kapitał wiedzy – w rozwoju ośrodków naukowych, badawczych i projektowych. Szansą dla przedsiębiorczych jest też relatywnie niski udział usług w produkcie krajowym. W rankingu atrakcyjności inwestycyjnej województwa Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową Małopolska jest na czwartym miejscu, a pod względem infrastruktury społecznej oraz zasobów i kosztów pracy – na drugim.

Nasz region może rozwijać się dalej głównie dzięki przedsiębiorcom, których dotychczasowe osiągnięcia i znaczenie dla regionu pokazujemy na kartach naszego atlasu. Zapraszamy do lektury.

PKPP LEWIATAN



Kraków

## SKARBY I BIZNES

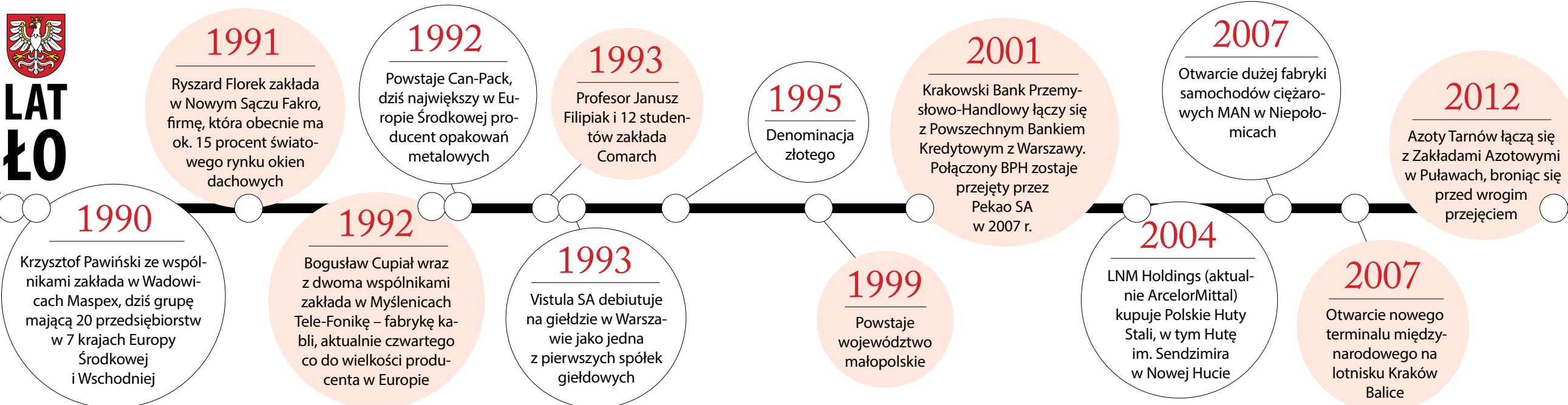
Turystyka jest jedną z największych szans dla ludzi przedsiębiorczych i całego regionu. Według danych GUS zakwaterowanie i gastronomia przynoszą 1,8 proc. wartości dodanej wytworzonej w dużych firmach w województwie małopolskim. Ten wskaźnik byłby wyższy, gdyby uwzględnić tysiące małych pensjonatów czy kwatery agroturystycznych. Dlaczego turyści tu przyjeżdżają – jest oczywiste. Kraków, Tatry, Pieniny i Beskidy, Jura Krakowsko-Częstochowska i jej skały i jaskinie oraz dziesiątki zabytków najwyższej próby. Stare Miasto w Krakowie, mnierystyczny park pielgrzymko-

wy w Kalwarii Zebrzydowskiej, drewniane kościoły m.in. w Sękowej, Dębnie i Lipnicy, kopalnia w Wieliczce i obóz Auschwitz-Birkenau zostały wpisane na Listę Światowego Dziedzictwa Kulturowego i Przyrodniczego UNESCO. Innymi znakomitymi obiektami, uznanymi przez prezydenta RP za pomniki historii, są m.in. kopalnia soli w Bochni i teren bitwy pod Racławicami. A obok nich mamy setki innych zabytków, z Ojcowem i Pieskową Skalą na czele. W Wieliczce sól wydobywano już 5,5 tys. lat temu, jednak kopalnia powstała w XII wieku, podobnie jak kopalnia w Boch-

ni. Ale obok nich są też mniej znane obiekty historyczne i turystyczne, których źródła tkwią głęboko w gospodarce i przedsiębiorczości. Na przykład muzeum drogownictwa w Szczucinie czy skansen kolejowy w Chabówce, jeden z największych w Europie, skąd można także pojechać ciągniętym przez parowóz pociągiem retro do Zakopanego lub Mszany Dolnej. Współczesna przedsiębiorczość związana z turystyką manifestuje się tysiącami pensjonatów, restauracji i karczm, wyciągami narciarskimi i parkami linowymi, plażami nad sztucznymi jeziorami w Rożnowie i Czchowie.

FOT. WIKTOR BUBNIAK/PHOTGENICA

# 20 LAT MINĘŁO



# ROZWIJAMY SIĘ

W ciągu ostatnich trzech lat produkt krajowy wzrósł o blisko 10 proc. Trzy czwarte z niego powstaje w gospodarce, w sferze budżetowej – jedna czwarta. Dostrzegają to mieszkańcy Małopolski, 72 proc. z nich zgadza się ze stwierdzeniem, że to przedsiębiorcy wytwarzają większość dochodu Polski. W naszym województwie powstaje 7,4 proc. polskiego PKB.

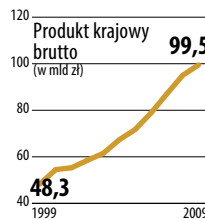
Małopolska nie jest tak bogata jak Mazowsze z Warszawą, ale nasz dystans do Europy stale się zmniejsza. W 2003 roku produkt krajowy w Polsce na głowę mieszkańca, liczony według siły nabywczej, wynosił mniej niż 50 procent średniej w Unii Europejskiej. W 2011 roku już 65 procent i można być pewnym, że w 2012 roku wskaźnik ten znowu się zwiększy blisko 1 punkt procentowy.

Produkt krajowy jest bardzo ważny, ale dla jakości życia istotne są także walory natury czy edukacja. W tych kategoriach woj. małopolskie ma bardzo dobrą pozycję na tle innych regionów.

1. W firmach powstaje trzy czwarte produktu krajowego
2. 72 proc. osób w Małopolsce docenia wkład przedsiębiorców w zamożność kraju
3. Produkt krajowy przypadający na mieszkańca wzrósł o 10 procent w ostatnich trzech latach

## Nasz PKB wart jest tyle co

W woj. małopolskim w latach 1999–2009 PKB wzrósł o:



**106,1** proc.

100 mld zł to równowartość:

**140 154**

autobusów miejskich Solaris Urbino 12  
(koszt 1 autobusu to około 700 tys. zł)



**234 514**

mieszkań w Krakowie  
(cena 60-metrowego mieszkania to 424 tys. zł)



**1 616 981**

samochodów Opel Astra  
(sztuka za 61 450 zł)



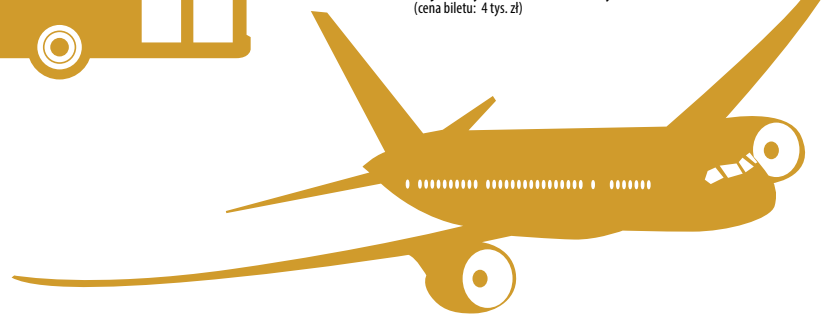
**33 170** mln

butelek piwa  
(cena butelki: 3 zł)



**24 877 250**

najtańszych biletów lotniczych dookoła świata  
(cena biletu: 4 tys. zł)



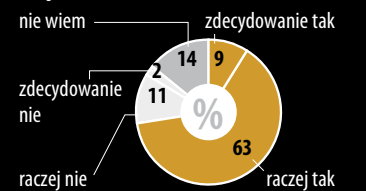
i 2 razy więcej niż koszt pierwszej elektrowni atomowej w Polsce, który wyniesie około

**42 mld zł**



ŹRÓDŁO: OBLICZENIA WŁASNE

## Czy przedsiębiorcy wytwarzają większość dochodu Polski?



ŹRÓDŁO: GFK POLONIA DLA PKPP LEWIATAN, 2012

**ton złota**



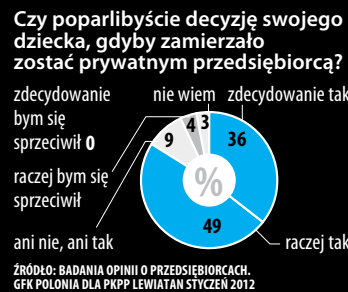
(1 tona złota - 172 mln zł)

**i wyniósł 99,5 mld zł w 2009 r.\***

\* DANE DLA WOJ. MAŁOPOLSKIEGO

Produkt krajowy na mieszkańca w woj. małopolskim wynosi już	Przedsiębiorcy wypracowują	Małopolski PKB stanowi
<b>30,23/4</b> tys. zł	<b>3/4</b> całego produktu krajowego	<b>7,4</b> proc. PKB Polski
Mamy podobny produkt krajowy brutto jak w sąsiednich województwach, ale niższy niż w sąsiednim regionie na Słowacji (Západné Slovensko)		Wartość dodaną, która jest liczbowo zbliżona do PKB, wypracowują przede wszystkim przedsiębiorcy
<p>woj. świętokrzyskie: 27,3 tys. zł podregion krakowski: 23,4 tys. zł Kraków: 53,5 tys. zł podregion oświęcimski: 27,1 tys. zł podregion tarnowski: 22 tys. zł podregion nowosądecki: 20,8 tys. zł woj. śląskie: 37,8 tys. zł Słowacja - Západné Slovensko: 47,2 tys. zł woj. podkarpackie: 24,1 tys. zł</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>rolnictwo, leśnictwo i rybactwo: 2,2</li> <li>przemysł: 22,3</li> <li>budownictwo: 9,9</li> <li>handel, naprawa pojazdów, transport i gospodarka magazynowa, zakwaterowanie i gastronomia, informacja i komunikacja: 30,8</li> <li>finanse i ubezpieczenia, obsługa rynku nieruchomości: 7,3</li> <li>pozostałe usługi, m.in. administracja publiczna, obrona narodowa, edukacja, nauka, opieka zdrowotna kultura: 27,4</li> </ul>
ŹRÓDŁO: OBLICZENIA WŁASNE		ŹRÓDŁO: GUS, EUROSTAT

# WSZYSCY JESTEŚMY PRZEDSIĘBIORCAMI



**W**ojewództwo małopolskie ma ogromny potencjał przedsiębiorczości: 23,9 tys. spółek prawa handlowego i 27,3 tys. cywilnych, ponad 251 tys. osób fizycznych, które zarejestrowały działalność gospodarczą. W 2011 roku ok. 30 tys. osób rozpoczęło swoją przygodę z biznesem.

Nie zawsze odnoszą sukces. Działalność gospodarcza z natury związana jest z ryzykiem. Błędy w zarządzaniu, nietrafiony produkt, zbyt silna konkurencja, która nie wpuści na rynek debiutanta – wszystko to sprawia, że co druga nowa firma zamyka działalność w ciągu pierwszych trzech lat istnienia.

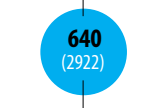
Co wtedy? Jak powiedział Henry Ford: „Porażka to po prostu okazja, by zacząć od początku, tym razem inteligentniej”.

Mimo problemów działalność w biznesie jest dobrze postrzegana. Większość mieszkańców Małopolski chciałaby, aby ich syn czy córka zostali przedsiębiorcami.

## W naszym województwie codziennie rejestrowanych jest 117 firm

### Firmy z sektora prywatnego w powiatach (2011 r.)

nowo rejestrowane



w nawiasie podano liczbę firm ogółem

powierzchnia koła proporcjonalna do liczby firm nowo rejestrowanych

### Firmy prywatne w województwie małopolskim



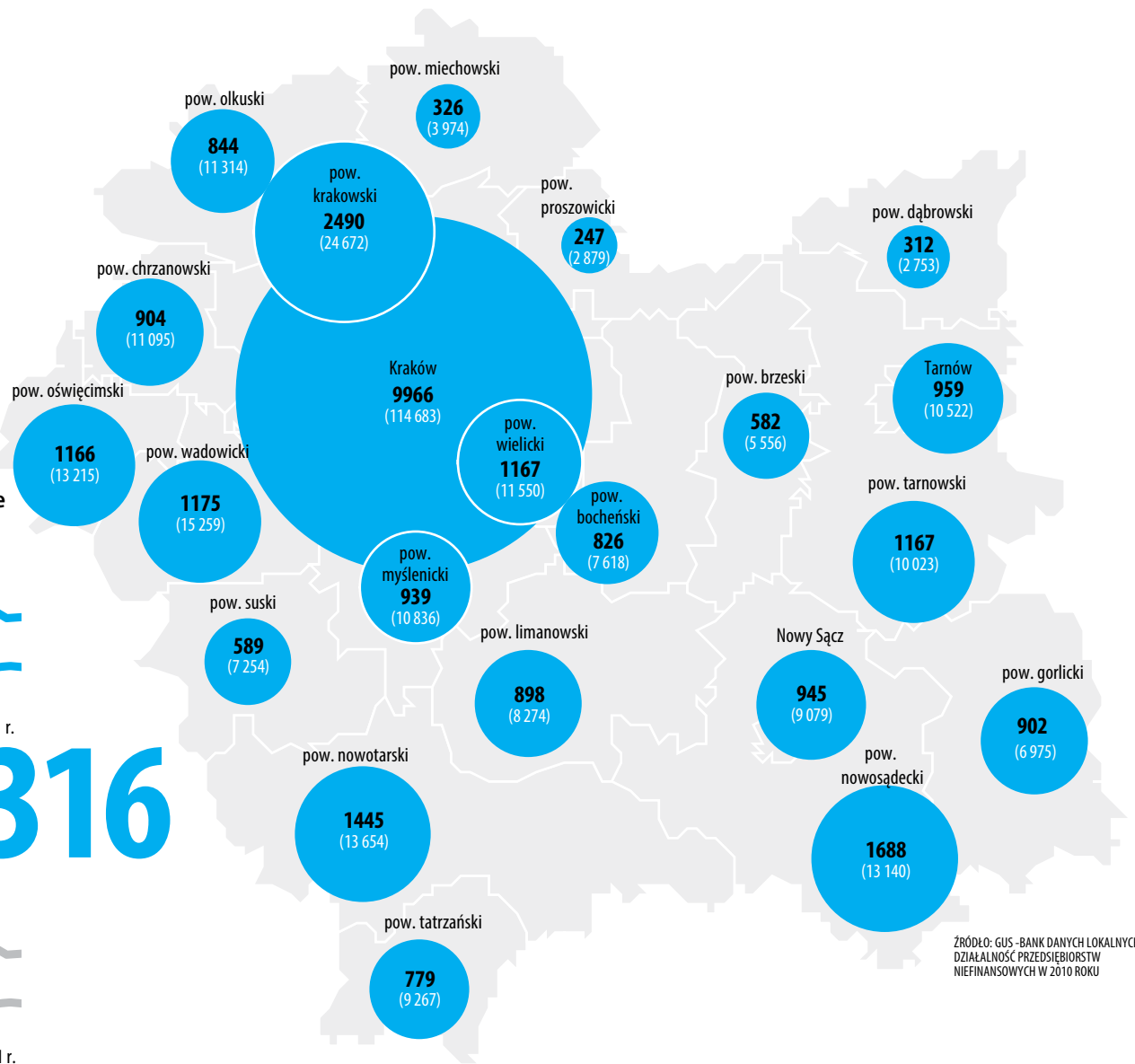
nowo rejestrowane w 2011 r.

**30 316**



ogółem stan na 31 XII 2011 r.

**323 592**



ŹRÓDŁO: GUS - BANK DANYCH LOKALNYCH, DZIAŁALNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW NIEFINANSOWYCH W 2010 ROKU

## Czyli jeden podmiot gospodarczy powstaje co 4 minuty\*

\* zakładając, że rejestracja jest możliwa 5 dni w tygodniu, 8 godzin dziennie

W sumie na koniec 2011 r. w woj. małopolskim zarejestrowanych było **331 595** podmiotów gospodarczych

W tym: **8,0** tys. w sektorze publicznym  
**323,6** tys. w prywatnym

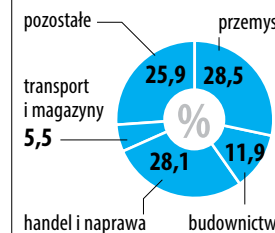
Z badań GUS wynika, że aktywnych firm jest blisko 51 procent. W 2011 r. było ich 170 338, 96 procent z nich to mikrofirmy, najczęściej jedno- i dwuosobowe.

**Firmy aktywne w 2011 r.**  
mikroprzedsiębiorstwa (do 9 pracujących) **163 524**

małe (10-49) **4852\***  
średnie (50-249) **1382\***  
duże (powyżej 249) **249\***

\*DANE ZA 2010 R.

### Struktura pracujących w firmach aktywnych



Średnio każda firma miała w 2010 roku przychody **1,6** mln zł, od **0,4** mln zł w firmach mikro do **395,4** mln zł w dużych przedsiębiorstwach

ŹRÓDŁO: GUS

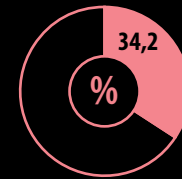
1. Co tydzień w regionie rejestrowanych jest 585 firm
2. Po trzech latach połowa nowych firm w Polsce nadal istnieje i się rozwija
3. W regionie jest 40 razy więcej podmiotów prywatnych niż publicznych



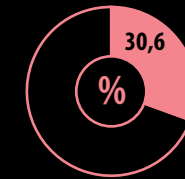
# TYSIĄCE PRZEDSIĘBIORCZYCH KOBIEC



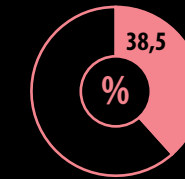
Udział kobiet wśród pracujących na własny rachunek w Polsce



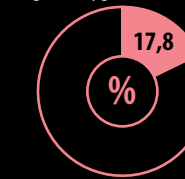
Udział kobiet wśród pracodawców w Polsce\*



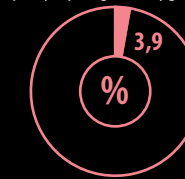
Udział kobiet wśród zakładających firmy w 2010 r.



Procent kobiet pracujących na własny rachunek powyżej 50 godzin tygodniowo



Procent kobiet-pracowników najemnych pracujących powyżej 50 godzin tygodniowo



\* KOBIETY PRACUJĄCE NA WŁASNY RACHUNEK, ZATRUDNIAJĄCE PRACOWNIKÓW

ŹRÓDŁO: GUS, AKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA LUDNOŚCI POLSKI, IV KW. 2011; DANE OGÓLNOPOLSKIE

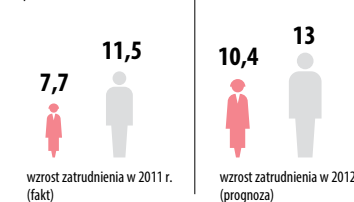
Zaskakujące, jak mało jest danych o firmach zarządzanych przez kobiety bądź których właścicielkami są panie. Dlatego obok prezentujemy porównanie firm „kobięcych” i „męskich” w makroregionie południowym (woj. małopolskie i śląskie; danych dla poszczególnych województw niestety nie ma). Różnice między wspomnianymi rodzajami firm nie wynikają jedynie z różnic w charakterach i niższej skłonności do ryzyka u pań. Faktem jest również, że mężczyźni częściej zakładają firmy w przemyśle, budownictwie i transporcie, a kobiety w sektorze opieki zdrowotnej, edukacji, gastronomii, obsłudze rynku nieruchomości czy innych usługach, gdzie np. o innowacje trudniej, a kredyt jest mniej potrzebny. Ponadto obecne spowolnienie gospodarcze jest silniejsze w „męskim” transporcie i budownictwie niż w usługach, co rzutuje na strategię tych firm.

W efekcie okazuje się, że choć zagrożonych jest więcej firm „kobięcych” niż „męskich”, to jednak wskaźniki przeżywalności są podobne.

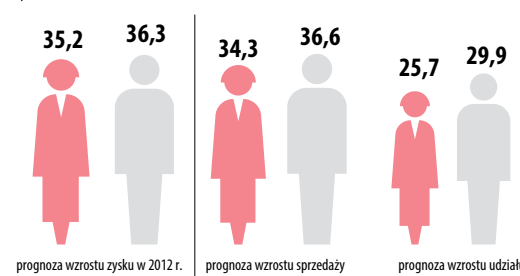
## Kobiet-szefów firm jest

### Firmy zarządzane przez kobiety w porównaniu z „męskimi”

...są ostrożniejsze przy przyjmowaniu nowych pracowników (proc.)

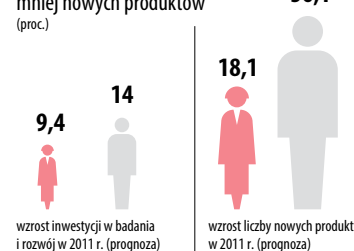


...podobnie oceniają i prognozują wzrost zysków i sprzedaży (proc.)

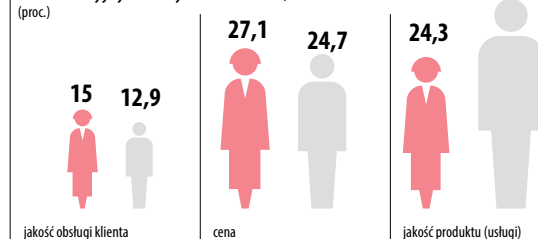


Unikatowe badania CBOS dla PKPP Lewiatan przeprowadzone w 2012 r. Próba obejmowała w całej Polsce 1500 przedsiębiorstw mikro, małych i średnich, w których wyodrębniono firmy „kobięce” (ich szefami lub właścicielkami są kobiety) i „męskie”.

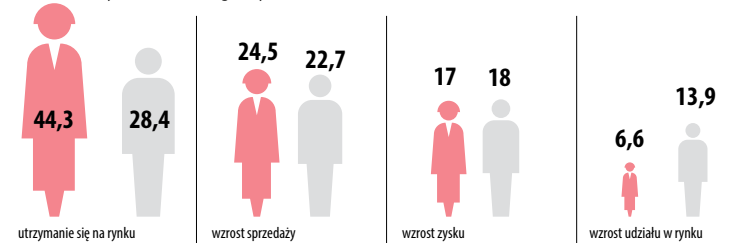
...planują niższe inwestycje w innowacje, nowe technologie i zapowiadają mniej nowych produktów (proc.)



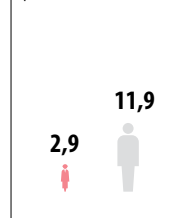
...są też bardziej niż „męskie” zorientowane na jakość obsługi klienta i cenę, mniej zaś na jakość produktu lub usługi. Najważniejszy czynnik konkurencyjny w horyzoncie dwóch, trzech lat: (proc.)



...są bardziej zorientowane na utrzymanie się na rynku i wzrost sprzedaży, mniej na wzrost zysku i udziału w rynku. Cel strategiczny: (proc.)



Wyraźnie ostrożniej korzystają z kredytów (proc.)

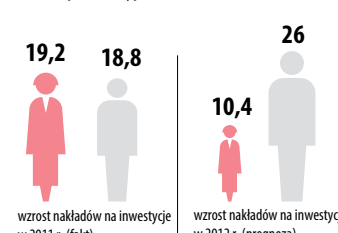


## razy więcej niż pielęgniarek

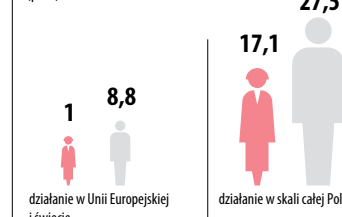
W woj. małopolskim w zakładach opieki zdrowotnej i prywatnych praktykach pracuje 16 591 pielęgniarek (GUS, Zdrowie i ochrona zdrowia w 2010 r.). Z kolei z danych Eurostatu i GUS wynika, że na terenie woj. małopolskiego prawie 54 tys. kobiet kieruje przedsiębiorstwami, choćby jednoosobowymi. Podobnie zaskakujące jest porównanie z nauczycielkami. Otóż jest ich w Małopolsce mniej niż przedsiębiorczych kobiet\*.

\* NAUCZYCIELI W WOJ. MAŁOPOLSKIM JEST PONAD 45 TYS., A PONIEWAŻ W EDUKACJI 3 NA 4 ZATRUDNIONE OSOBY TO KOBIETY, MOŻNA PRZYJAĆ, ŻE NAUCZYCIELEK JEST OKOŁO 34 TYS. (GUS, OŚWIATA I WYCHOWANIE W ROKU SZKOLNYM 2010/2011).

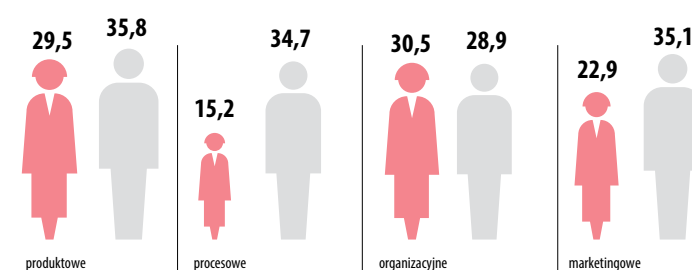
...są ostrożne w prognozach inwestycji modernizujących i zwiększających moce produkcyjne (proc.)



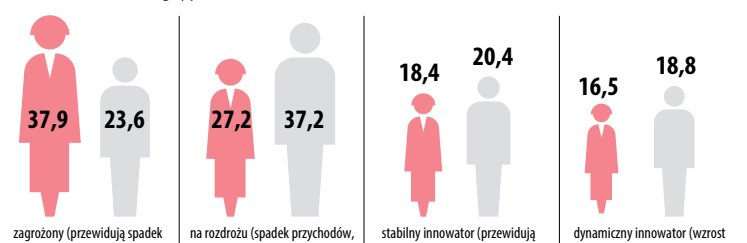
...i są mniej zorientowane na ekspansję międzynarodową i ogólnopolską niż „męskie”. Odsetek firm wskazujących jako priorytet biznesowy: (proc.)



...co potwierdza innowacyjność - wyższa niż „męskich” firm tylko w zakresie organizacji (procent firm, które wdrożyły innowację w latach 2009-2011)

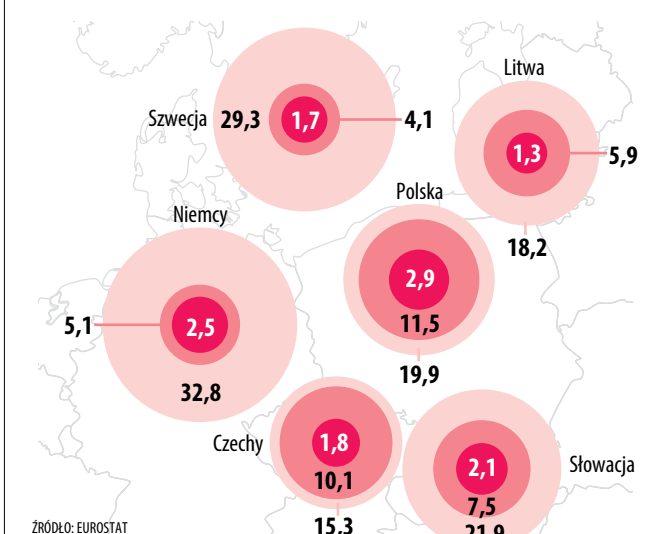


Efekt - wśród firm „kobięcych” więcej jest firm zagrożonych, mniej dynamicznych i innowacyjnych. Podział firm według typów: (proc.)



W zestawieniu z naszymi sąsiadami mamy najwyższe odsetki kobiet-pracodawców i pań pracujących na własny rachunek w jednoosobowych firmach.

● Odsetek kobiet samozatrudnionych mających pracowników wśród kobiet pracujących ogółem (pracodawcy)  
● Odsetek kobiet samozatrudnionych pracujących na własny rachunek (bez pracowników) wśród kobiet pracujących ogółem  
● Odsetek kobiet samozatrudnionych mających pracowników wśród kobiet samozatrudnionych ogółem



ŹRÓDŁO: EUROSTAT

W 34 małopolskich spółkach giełdowych w zarządzie zasiada 15 kobiet, w tym 3 pełnią funkcję prezesa.



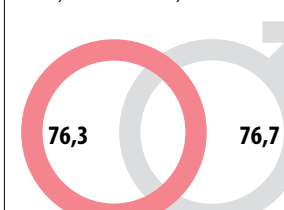
W ich radach nadzorczych zasiada 38 kobiet.



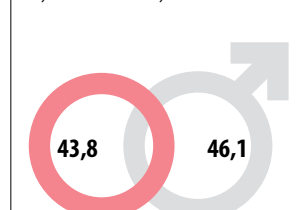
ŹRÓDŁO: GPW - WYLICZENIA WŁASNE

Wskaźniki przeżywalności dla firm założonych przez kobiety i mężczyzn są podobne (proc.)

Firmy założone w 2009 r. aktywne nadal w 2011 r.



Firmy założone w 2006 r. aktywne nadal w 2011 r.



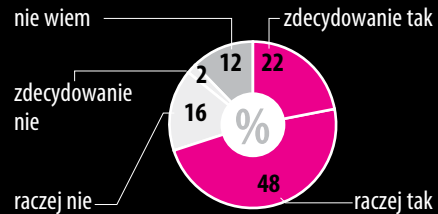
ŹRÓDŁO: GUS, DANE OGÓLNOPOLSKIE

1. Założycielką lub szefową co trzeciej firmy jest kobieta
2. Panie dominują w ochronie zdrowia, edukacji, gastronomii, części usług
3. Polki są bardziej przedsiębiorcze niż panie w Europie



# POMNAŻAMY NASZ MAJĄTEK

Czy typowy przeciętny przedsiębiorca jest osobą zamożną?



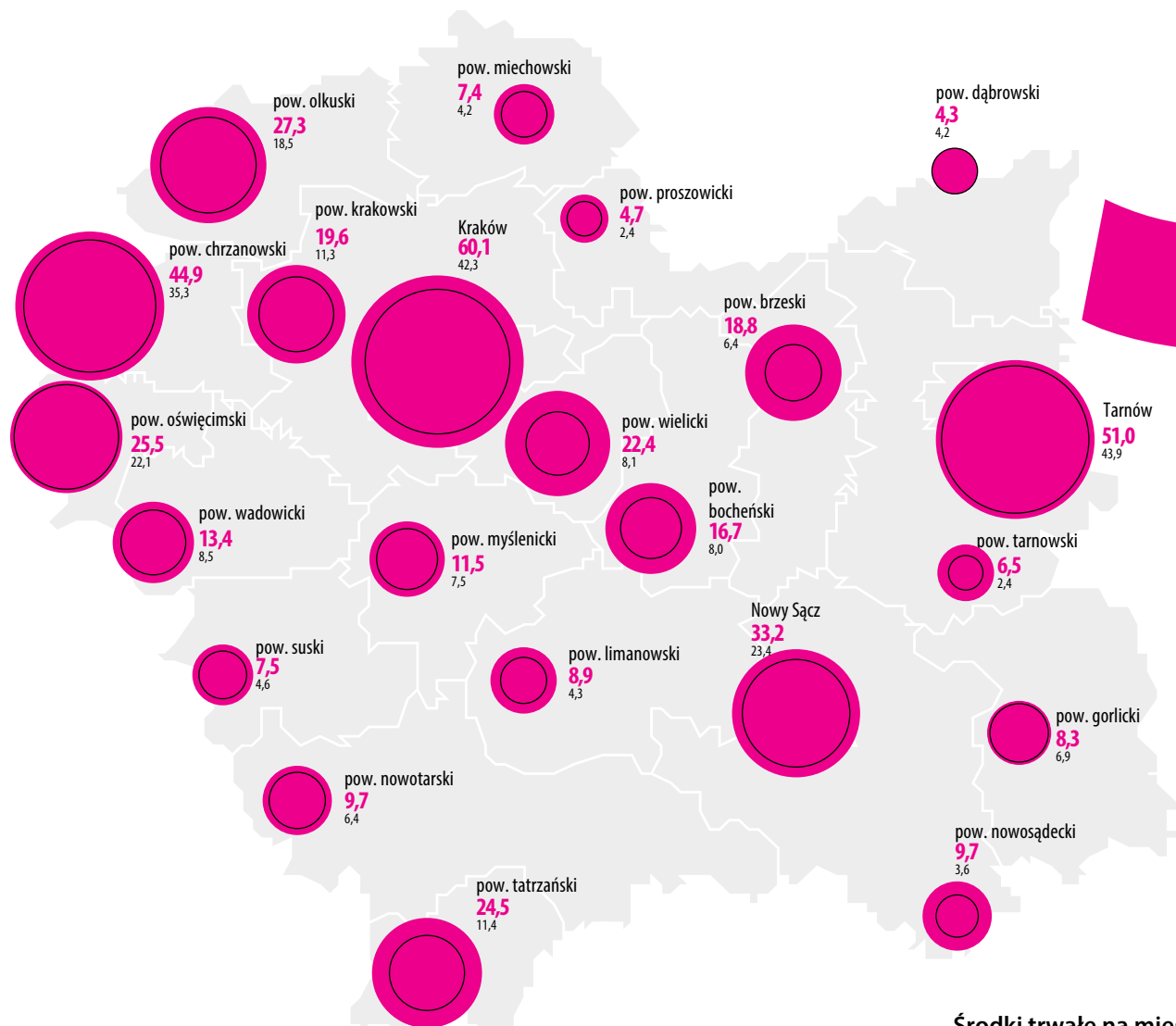
ŹRÓDŁO: GFK POLONIA DLA PKPP LEWIATAN, 2012

**W** województwie małopolskim środki trwałe brutto miały w 2010 roku wartość 184 mld zł. Ponad połowa tego majątku należy do przedsiębiorców i przedsiębiorstw oraz rolników. Pozostała część to drogi, mosty, linie kolejowe, budynki publiczne, szkoły, szpitale, mieszkania.

Pewnie dlatego przedsiębiorców uważa się za zamożnych – tak sądzi 70 procent mieszkańców naszego regionu. To pogląd uprawniony w odniesieniu do średnich i dużych firm. Jednak znakomitą większość polskich przedsiębiorstw – ponad 95 procent – stanowią małe firmy, których majątek to często tylko komputer, biurko i samochód. Średnio majątek brutto mikrofirmy (do dziewięciu zatrudnionych) w Polsce wynosi 101 tys. zł.

Jest zatem dość skromny, ale przedsiębiorcy stale starają się go powiększać. Jak mówi właściciel Getin Holding Leszek Czarnecki: „Pieniądze są jedynie miernikiem skali sukcesu, a liczą się ambicja, porównywanie się do innych i inwestowanie w firmę”.

## Majątek firm w regionie dziś jest wart tyle co



Wartość brutto środków trwałych w przedsiębiorstwach w 2010 r. (w tys. zł na mieszkańca)\*

\* CZARNYM KONTUREM I MNIEJSZĄ LICZBĄ POKAZANO WARTOŚCI Z ROKU 2002

Środki trwałe na mieszkańca (w tys. zł) w 2010 r. w 2002 r.

**27,6** **19,0**

Środki trwałe na mieszkańca w ciągu ośmiu lat wzrosły o

**45,4 proc.** **54,9** mld zł

ŹRÓDŁO: GUS, DANE DOTYCZĄ PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH, W KTÓRYCH LICZBA PRACUJĄCYCH PRZEKRACZA DZIEWIĘĆ OSÓB

## Stadionów Narodowych

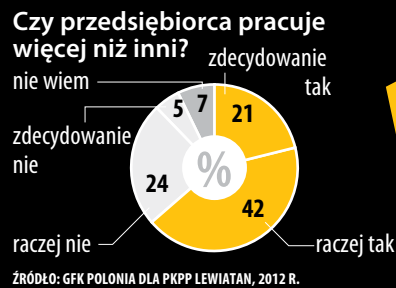


(wartość Stadionu Narodowego: 1,6 mld zł)

Środki trwałe w przedsiębiorstwach* – maszyny, budynki, urządzenia –1 są warte w naszym województwie	8 lat wcześniej wartość środków trwałych wynosiła tylko	Przez 8 lat wzrosły o:
<b>91,4</b> mld zł	<b>62</b> mld zł	<b>48</b> proc.
* tylko firmy zatrudniające powyżej 9 pracowników		
Ponad <b>6</b> mld zł warte są środki trwałe w rolnictwie	Aktywa trwałe netto tylko w firmach składających bilans i rachunek wyników mają wartość <b>69,8</b> mld zł	Te aktywa to: środki trwałe <b>49,0</b> mld zł
		<ul style="list-style-type: none"> <li>w tym: grunty <b>5,4</b></li> <li>budynki <b>27,7</b></li> <li>urządzenia techniczne i maszyny <b>12,2</b></li> <li>środki transportu <b>2,4</b></li> <li>pozostałe <b>1,3</b></li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>środki trwałe w budowie <b>3,1</b></li> <li>wartości niematerialne i prawne <b>2,7</b></li> <li>długoterminowe aktywa finansowe <b>11,3</b></li> <li>pozostałe <b>3,7</b></li> </ul>
Aktywa obrotowe mają wartość	W tym: należności krótkoterminowe <b>25,2</b> mld zł	Kapitały własne to już <b>67</b> mld zł
	zapasy <b>14,7</b>	
	inwestycje finansowe krótkoterminowe <b>13,3</b>	Można by za nie zbudować <b>42</b> Stadionów Narodowych
	pozostałe <b>11,7</b>	
		Z każdej złotówki kapitału własnego wypracowujemy przychody <b>2,7</b> zł i <b>11</b> groszy zysku netto.
		Wskaźnik rentowności obrotu wynosi <b>4,1</b> proc. Mamy więc 4,1 grosza zysku z każdej złotówki sprzedaży.
		ŹRÓDŁO: GUS, DANE ZA 2010 R.

1. Majątek małopolskich firm wzrósł o 48 proc. w ciągu 8 lat
2. Wynosi ponad 27 tysięcy złotych w przeliczeniu na każdego mieszkańca regionu
3. W woj. małopolskim mamy ponad 4 grosze zysku z każdej złotówki sprzedaży

# WIĘKSI NIŻ FIAT I PZU



# 18

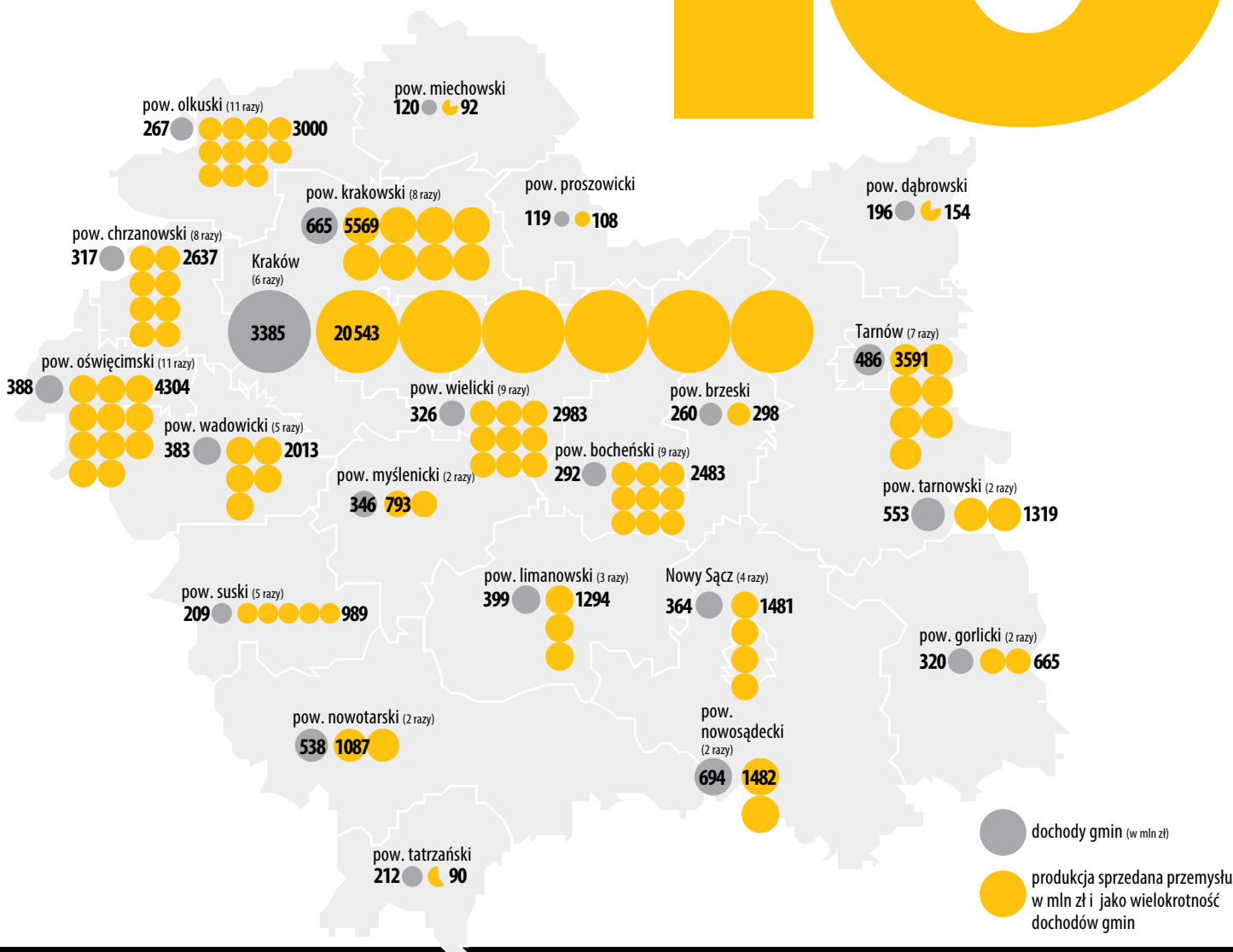


Cywilizacja i zysk idą ręką w rękę – powiedział kiedyś prezydent USA Calvin Coolidge. To prawda. Bez zysków firm nie byłoby rozwoju gospodarczego. Z zysków finansowane są innowacje i inwestycje, z zysków rodzą się nowe miejsca pracy. A skąd biorą się zyski? Oczywiście, to nadwyżka przychodów nad kosztami, ale żeby uzyskać przychody, potrzebne są towary lub usługi, na które jest popyt. Wówczas konsumenci oceniają, że przedsiębiorcy są pożyteczni. W woj. małopolskim tak właśnie uważa 72 proc. mieszkańców.

Ale też, by pojawiły się przychody i zyski, potrzebna jest praca samych przedsiębiorców. Dużo pracy. Cieszy, że ten wysiłek jest dostrzegany. 63 proc. mieszkańców naszego województwa i dwie trzecie w całej Polsce uważa, że przedsiębiorcy pracują więcej niż inni.

## Przychody firm w naszym regionie są

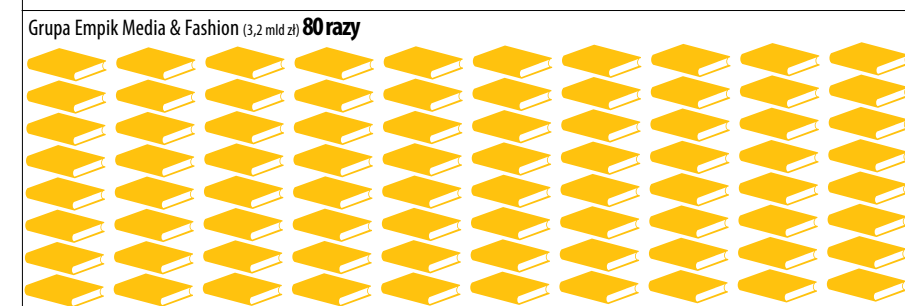
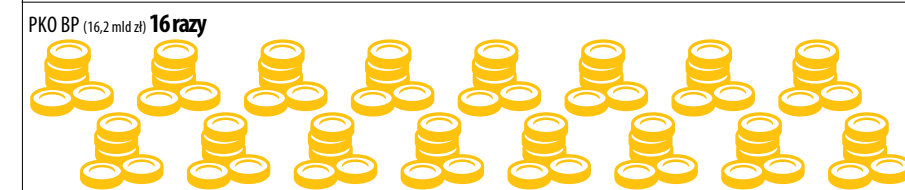
**W większości powiatów woj. małopolskiego produkcja sprzedana przemysłu jest wielokrotnie większa niż dochody samorządów. Tylko w 4 powiatach mniejsza - tam, gdzie nie ma dużych przedsiębiorstw**



1. Przychody firm w woj. małopolskim wzrosły o 49 procent w ciągu siedmiu lat
2. Blisko 80 procent firm przynosi zyski
3. 72 procent mieszkańców regionu uważa, że jesteśmy pożyteczni dla społeczeństwa

## razy większe niż dochody gmin

Są także większe od dochodów wielu firm znanych z działalności w całej Polsce



ŹRÓDŁO: LISTA 500 „RZECZPOSPOLITA”, OBLICZENIA WŁASNE



# PAČZKOWANIE KAPITAŁU

# 15



341,8

razy większa niż ich kapitał akcyjny

30 czerwca 2012 r. wartość giełdowa spółek z woj. małopolskiego notowanych na WGPW wynosiła

**19 804,3** mln zł

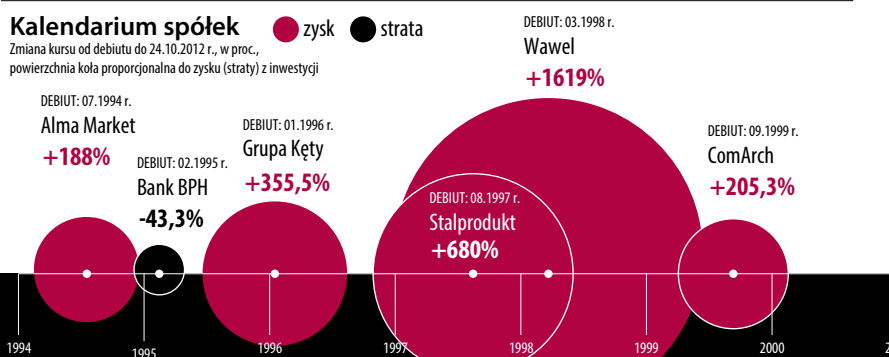
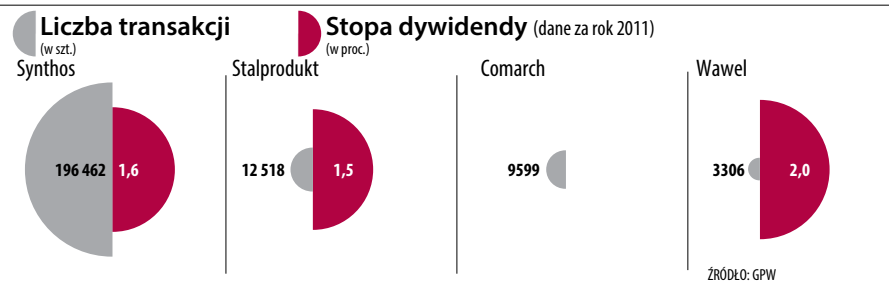
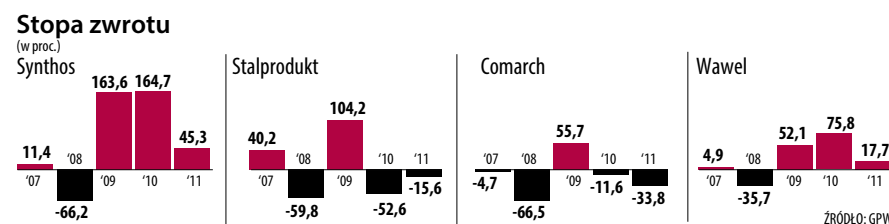
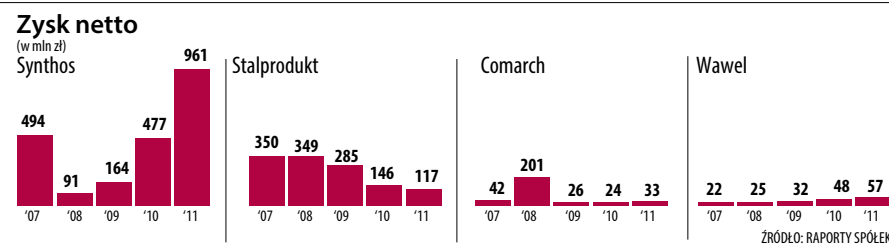
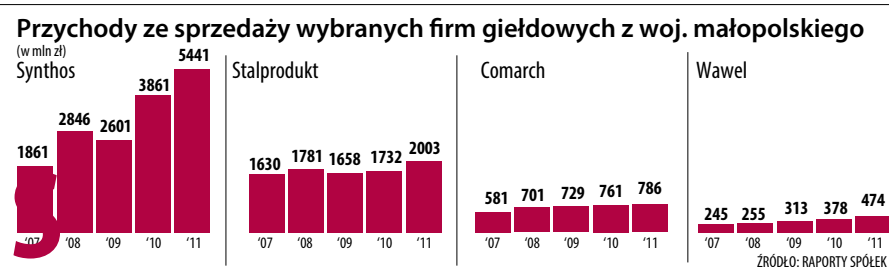
Tymczasem ich nominalny kapitał akcyjny tylko

**1 336,3** mln zł

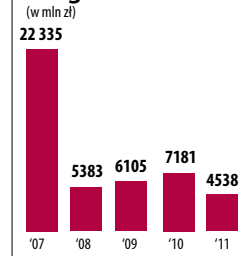
**T**rudno wybrać lidera wśród 34 giełdowych spółek województwa małopolskiego (rynek podstawowy), bo w większości przyniosły one od dnia debiutu zyski przekraczające 100 procent. Rekordzistami są pocztowy Integer (987 proc. zysku w ciągu pięciu lat) i weteran Wawel (1619 procent od debiutu w 1998 roku), który wygrywa z konkurentami z branży słodczy (patrz wykres notowań). Bardzo dobre wyniki finansowe miał w ubiegłym roku Synthos. Obroty na giełdzie akcjami małopolskich firm niestety zmalały po 2007 r. To efekt kryzysu finansowego i mniejszej skłonności inwestorów do ryzyka. Mimo to wielu z nich nadal lokuje swoje pieniądze w akcjach małopolskich spółek.

Obok rynku podstawowego na warszawskiej giełdzie istnieje także rynek NewConnect, przeznaczony dla młodych firm działających przede wszystkim w sektorach tzw. nowych technologii. Ich aktywa to głównie walory intelektualne założycieli, często inżynierów i naukowców, pomysły i patenty. W woj. małopolskim jest już 19 spółek notowanych na NewConnect.

## Wartość giełdowa naszych spółek jest

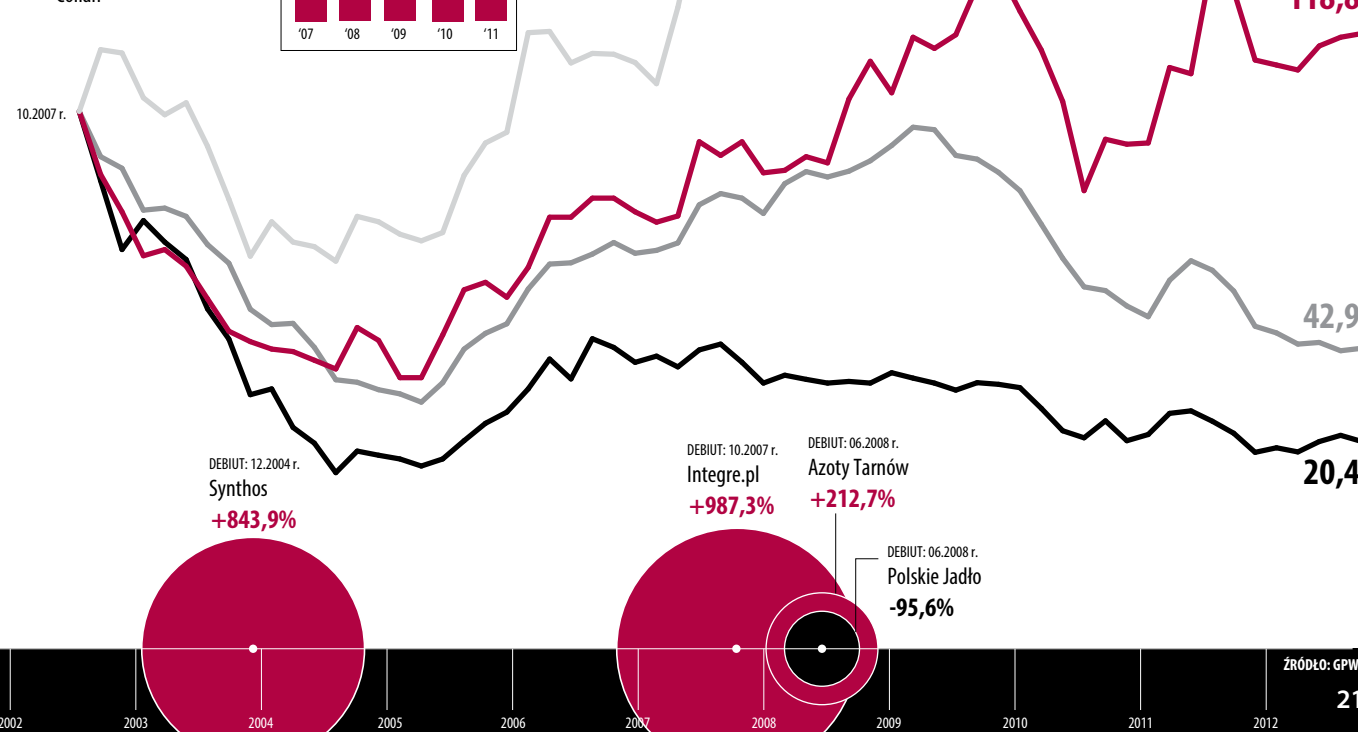


### Obrót akcjami spółek giełdowych z regionu (w mln zł)



### Zmiana kursu (w proc., 10.2007=100)

- Wawel
- Mieszko
- Indeks sektora spożywczego
- Colian



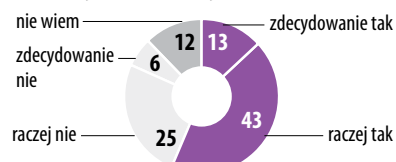
1. Od debiutu na giełdzie Wawel dał 1619 proc. zysku
2. Wartość giełdowa małopolskich spółek to prawie 20 mld zł
3. Nasze duże spółki giełdowe płacą 1-2 proc. dywidendy

# NAPRZÓD CZYLI INWESTYCJE

# 9,35

Investycje są najważniejsze dla rozwoju. Dlatego co roku przedsiębiorcy prywatni inwestują w województwie małopolskim 9-10 mld zł. Ktoś powiedział, że droga do sukcesu w biznesie jest zawsze w budowie. To trafne powiedzenie, dosłownie i w przenośni. Dlatego każdy przedsiębiorca inwestuje na miarę swoich możliwości finansowych. Przeciętna duża firma (powyżej 249 zatrudnionych) zainwestowała w Polsce w 2010 roku 22,3 mln zł, firma mikro (do 9 zatrudnionych) – 15,1 tys. zł.

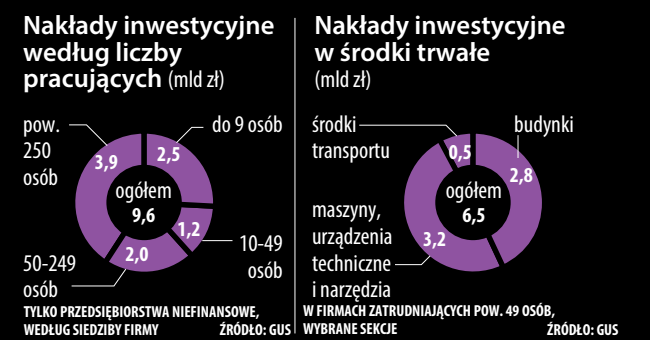
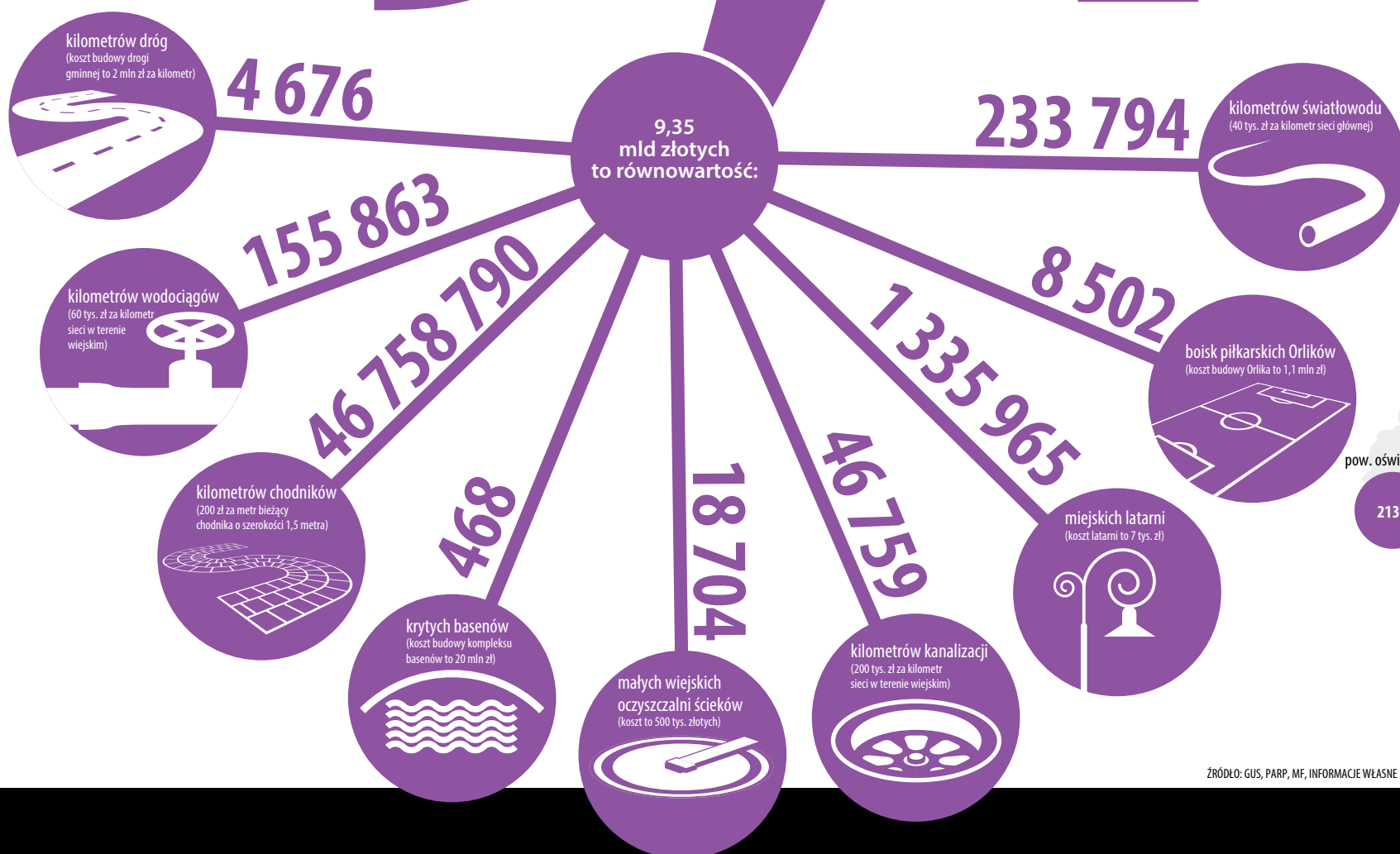
**Prywatny przedsiębiorca inwestuje, ile może, w firmę, nawet kosztem własnej konsumpcji** (w proc.)



ŹRÓDŁO: GFK POLONIA DLA PKPP LEWIATAN, STYCZEŃ 2012

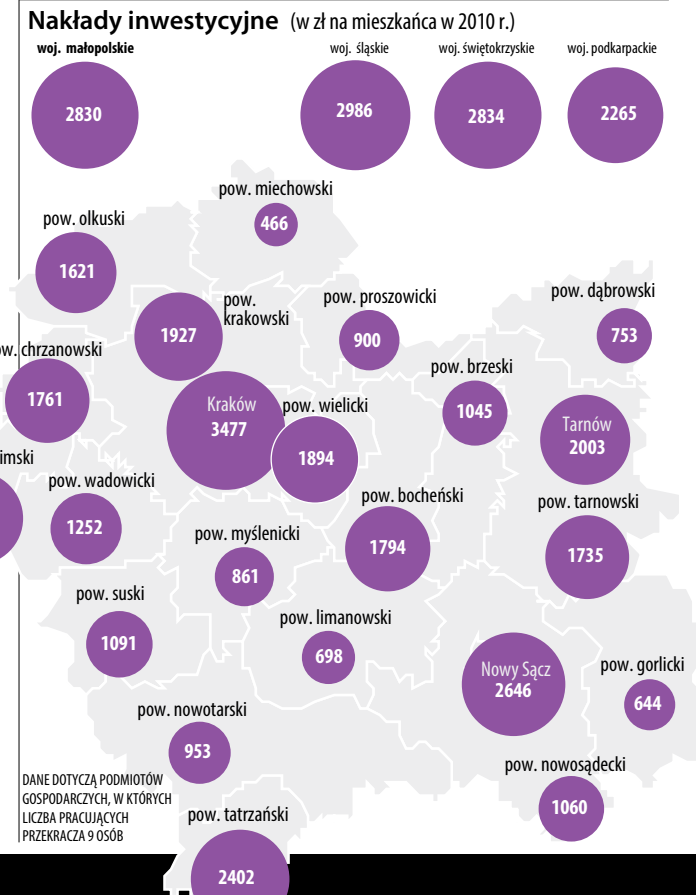
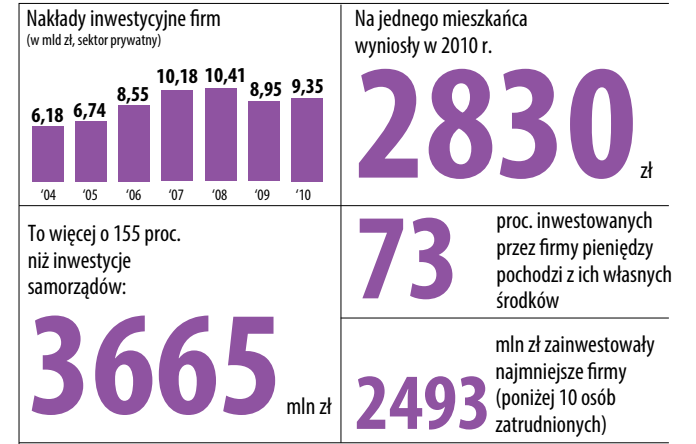
Mieszkańcy regionu doceniają to zaangażowanie. Jak widać na wykresie powyżej, 56 proc. z nich uważa wręcz, że prywatny przedsiębiorca inwestuje w firmę, ile może, nawet kosztem własnej konsumpcji.

1. Inwestycje biznesu są 2 i pół razy większe niż samorządów
2. 73 proc. inwestycji przedsiębiorcy finansują ze środków własnych
3. Małopolskie mikrofirmy w 2010 r. zainwestowały 2,5 mld zł



**9,35 mld złotych zainwestowali w 2010 r. przedsiębiorcy w woj. małopolskim\***

\* Tylko sektor prywatny, wszystkie sekcje PKD, według lokalizacji inwestycji



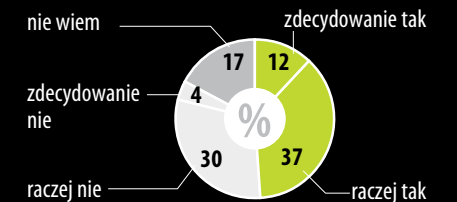
ŹRÓDŁO: GUS, PARP, MF, INFORMACJE WŁASNE



# BUDUJEMY ZIELONĄ POLSKĘ

# 45

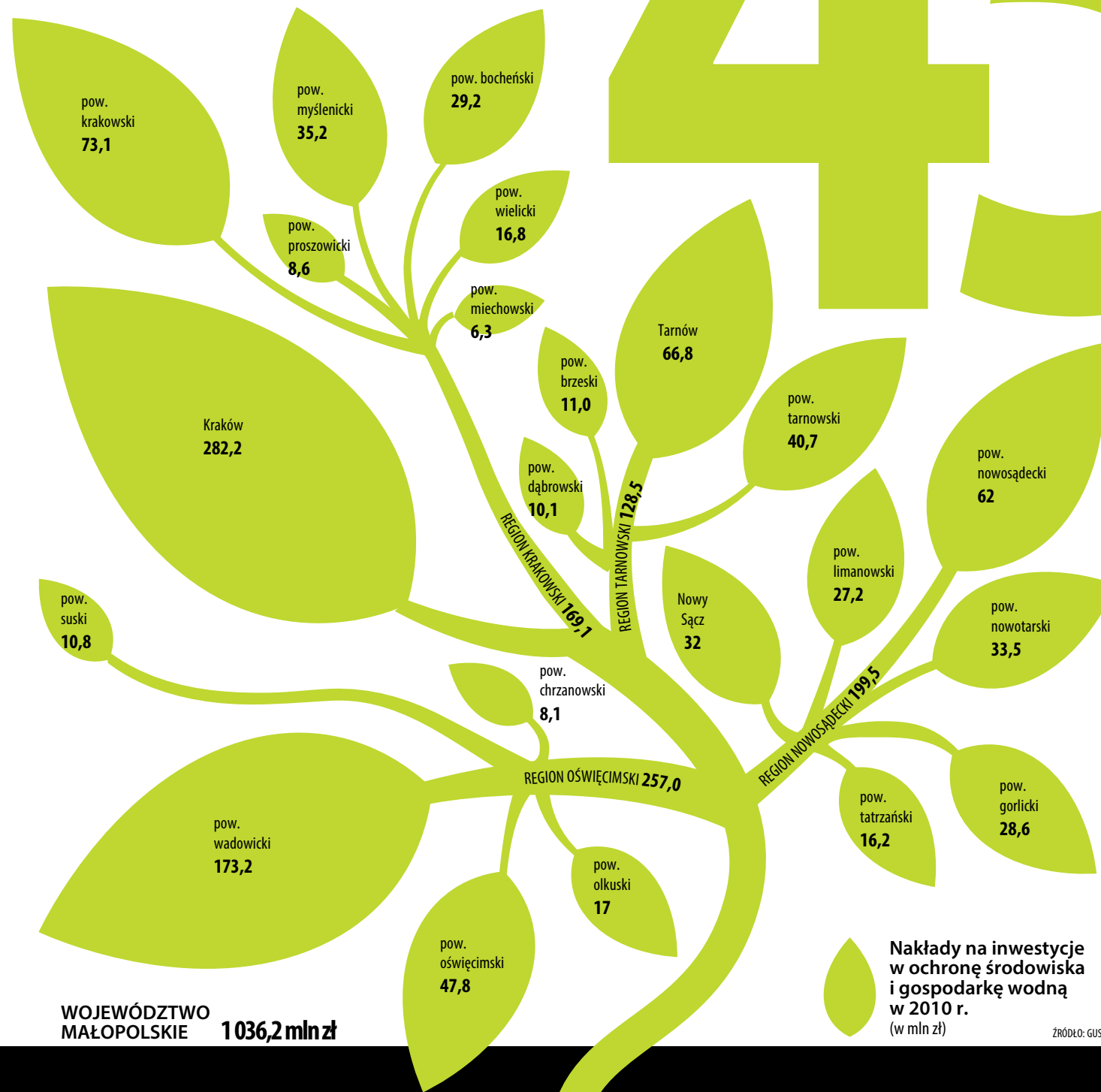
Przedsiębiorcy nie zwracają uwagi na to, jaki wpływ na otoczenie ma ich działalność



ŹRÓDŁO: GFX POLONIA DLA PKPP LEWIATAN, 2012

Przedsiębiorcy konstruują i produkują urządzenia chroniące ziemię, wodę i powietrze, budują instalacje zmniejszające zanieczyszczenia. W województwie małopolskim w tym sektorze zarejestrowanych jest prawie 1000 firm. Na dodatek to przedsiębiorcy finansują ochronę środowiska. Płacą większość podatków i zasilają w ten sposób budżet państwa i samorządów, które za te środki budują oczyszczalnie ścieków, ujęcia wody, sieci kanalizacyjne itd. Równocześnie przedsiębiorcy sami, z własnych środków, finansują instalacje w swoich firmach. W poszczególnych województwach od 20 do nawet ponad 60 procent nakładów na ochronę środowiska i gospodarkę wodną stanowią bezpośrednie wydatki przedsiębiorców (średnio w Polsce 44 proc.). Dlatego błędna jest opinia, że przedsiębiorcy nie zwracają uwagi na to, jaki wpływ na otoczenie ma ich działalność, a tak twierdzi, niestety, 49 proc. mieszkańców regionu. Zielona Polska powstaje w dużej mierze dzięki przedsiębiorcom.

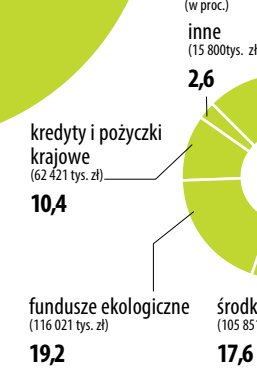
## Inwestycje w ochronę środowiska w



## procentach finansowane są w naszym województwie przez przedsiębiorców

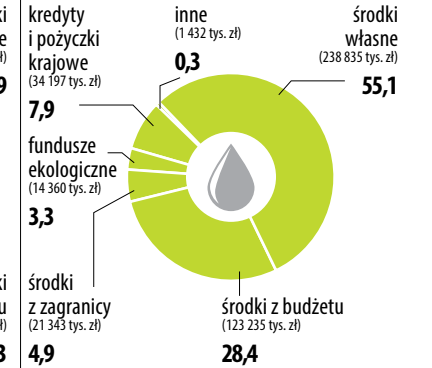
Niespełna 45 proc. nakładów na ochronę środowiska to środki własne przedsiębiorców

### struktura nakładów

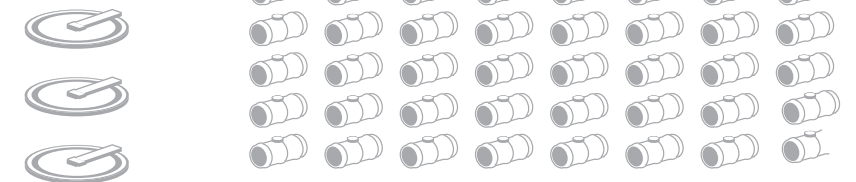


Ponad połowa nakładów na gospodarkę wodną pochodzi od przedsiębiorców

### struktura nakładów



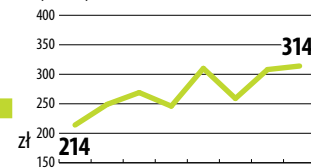
Tylko w 2010 roku przybyły:



3 oczyszczalnie

Inwestycje na jednego mieszkańca wyniosły (w zł)

# 314



to znaczy

# 16

proc. więcej niż 5 lat wcześniej

W naszym regionie działa

# 548

firm zajmujących się recyklingiem

# 33

rekułtywacją

# 232

poborem, uzdatnianiem i dostarczaniem wody

# 185

ściekami

Nakłady na inwestycje w ochronę środowiska i gospodarkę wodną w 2010 r. (w mln zł)

ŹRÓDŁO: GUS

1. 1036 mln zł wyniosły w regionie inwestycje w środowisko i gospodarkę wodną w 2010 r.
2. W Małopolsce przedsiębiorcy sfinansowali 49 proc. z nich
3. Mamy 998 firm zarejestrowanych w tym sektorze

# MIJSCA PRACY SĄ W PRZEDSIĘBIORSTWACH

# 4

W 2010 r. przedsiębiorcy przyjęli do pracy w woj. małopolskim

## 108 870

osób

Głównie to przedsiębiorcy stworzyli w regionie

## 57 900

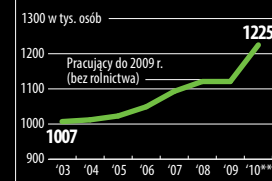
nowych miejsc pracy

Wskaźnik zatrudnienia doszedł już do

## 59,8\*

proc.

A liczba pracujących rośnie



W 2011 r. zatrudniliśmy

## 23 161

osób niepełnosprawnych

W 2010 przyjęliśmy do pracy

## 15 310

absolwentów

ŹRÓDŁO: GUS; \* 2011 – WSKAŹNIK WG BAEL W GRUPIE 15-64 LAT, \*\* DANE PO AKTUALIZACJI SPISU ROLNEGO Z 2010 R.

Większość mieszkańców Małopolski pracuje w przedsiębiorstwach oraz gospodarstwach rolnych. W sektorze prywatnym takich osób w regionie jest 965 tys. Do tego należy doliczyć ponad 46 tys. pracujących w przedsiębiorstwach publicznych, głównie w przemyśle i transporcie. Dlatego mieszkańcy naszego województwa uważają (77 proc.), że to przedsiębiorcy dają zatrudnienie większości Polaków.

Niestety częściej słyszymy w mediach nie o tworzonych miejscach pracy, lecz o zwolnieniach. Zwolnienie to zawsze trudna decyzja dla przedsiębiorcy, tym trudniejsza, im bardziej uwarunkowana czynnikami zewnętrznymi, na przykład pogorszeniem koniunktury. Dane GUS na temat płac i zatrudnienia wskazują jednak, że w kryzysie przedsiębiorcy starają się chronić miejsca pracy, a jeśli to konieczne, ograniczają koszty, zmniejszając wynagrodzenia. Pamiętajmy też, że nawet jeżeli 5 proc. osób trzeba zwolnić, to dzięki poprawie konkurencyjności firmy 95 proc. pozostałych ma nadal pracę.

## W regionie na każde 5 osób

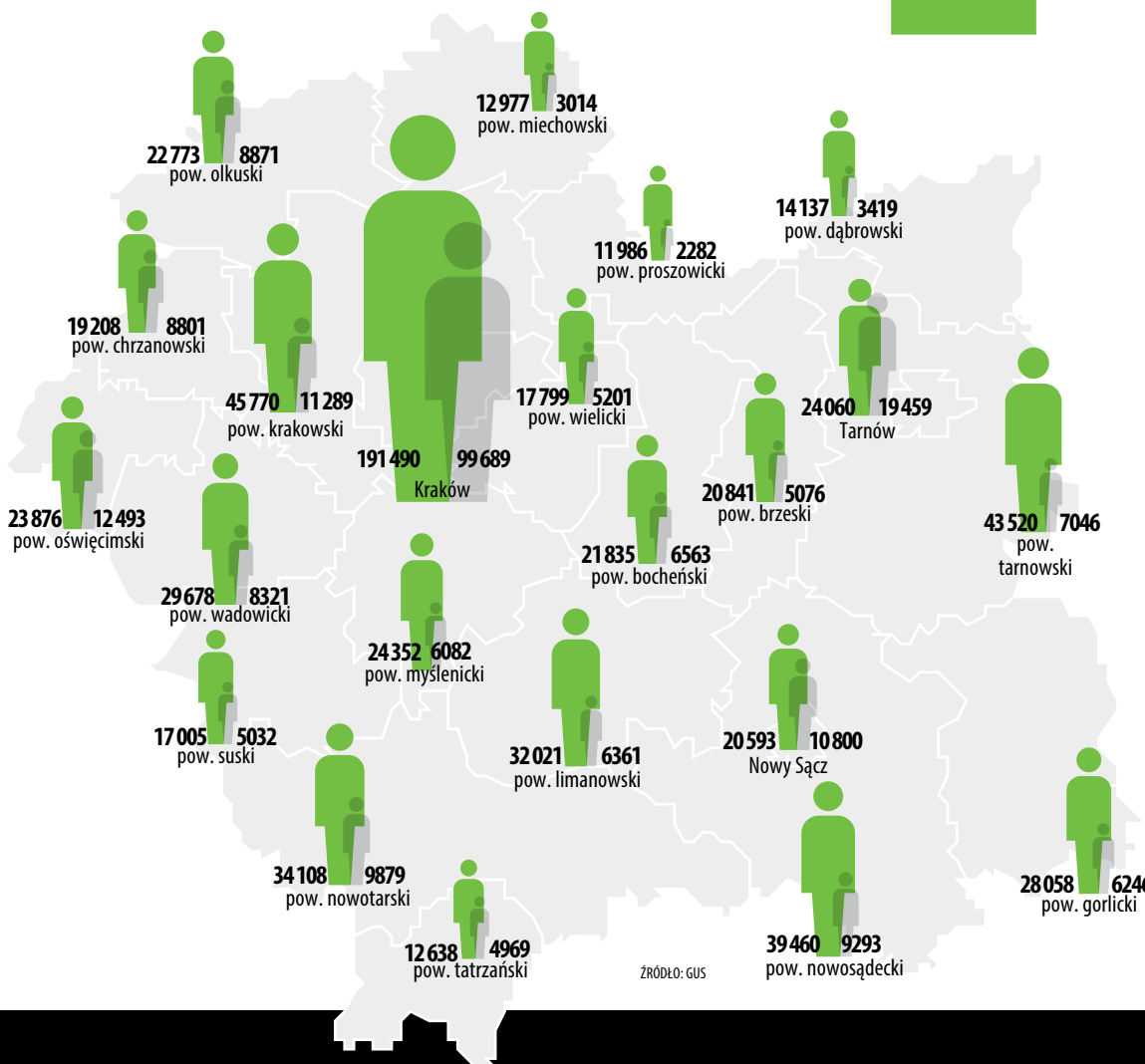
Struktura pracujących w woj. małopolskim

sektor prywatny (razem z mikrofirmami)

## 964 997

sektor publiczny

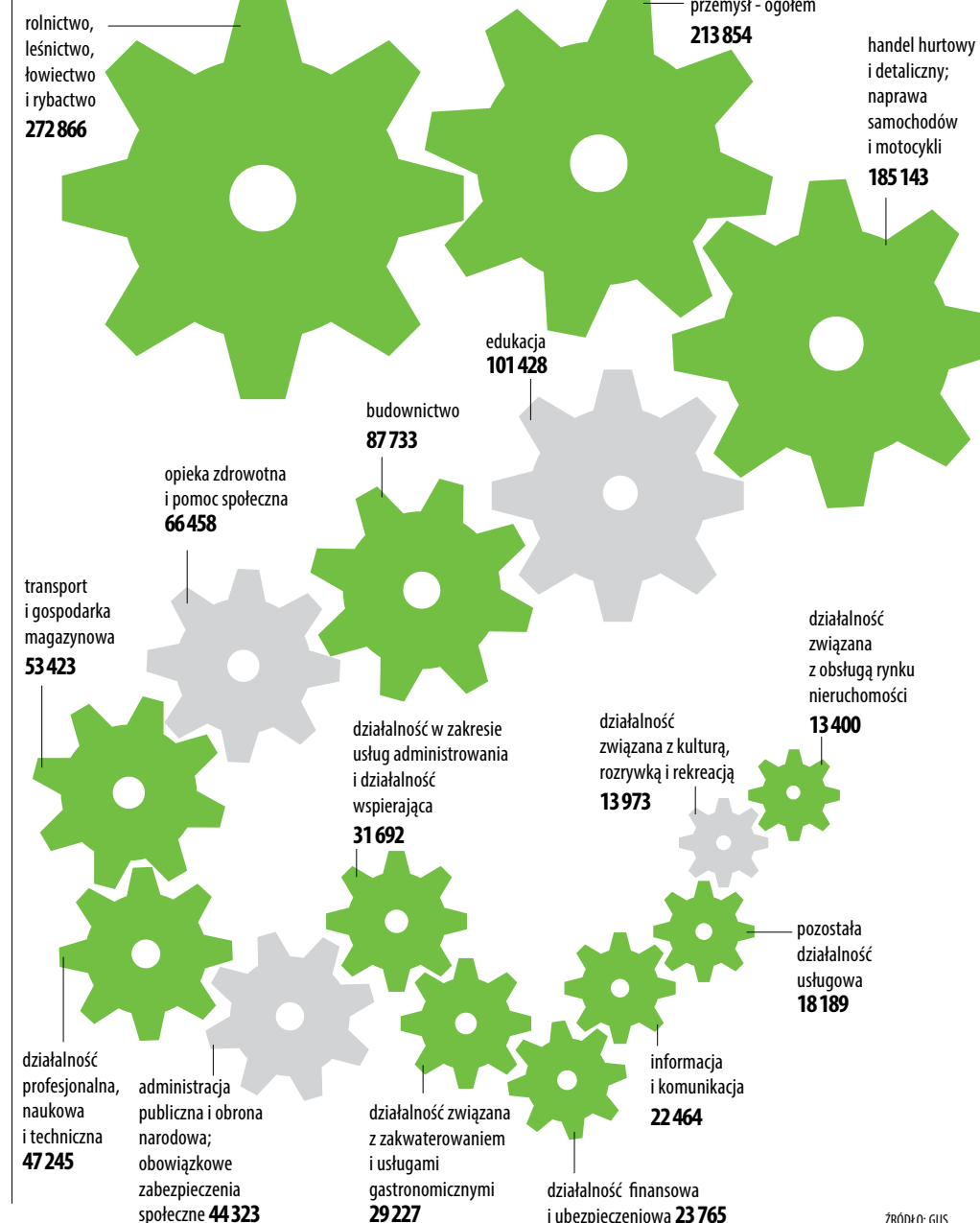
## 260 186



ŹRÓDŁO: GUS

## pracują w firmach i gospodarstwach rolnych

Pracujący - według branży, dane za 2010 r. głównie sektor prywatny głównie sektor publiczny



Struktura pracujących w powiatach

sektor prywatny  
 sektor publiczny

Według faktycznego miejsca pracy; bez podmiotów gospodarczych zatrudniających do 9 osób.

- Większość miejsc pracy jest w przedsiębiorstwach
- W sektorze prywatnym pracuje prawie cztery razy więcej ludzi niż w publicznym
- W 2010 roku to głównie przedsiębiorcy stworzyli 57,9 tys. miejsc pracy



# Z NASZYCH PODATKÓW

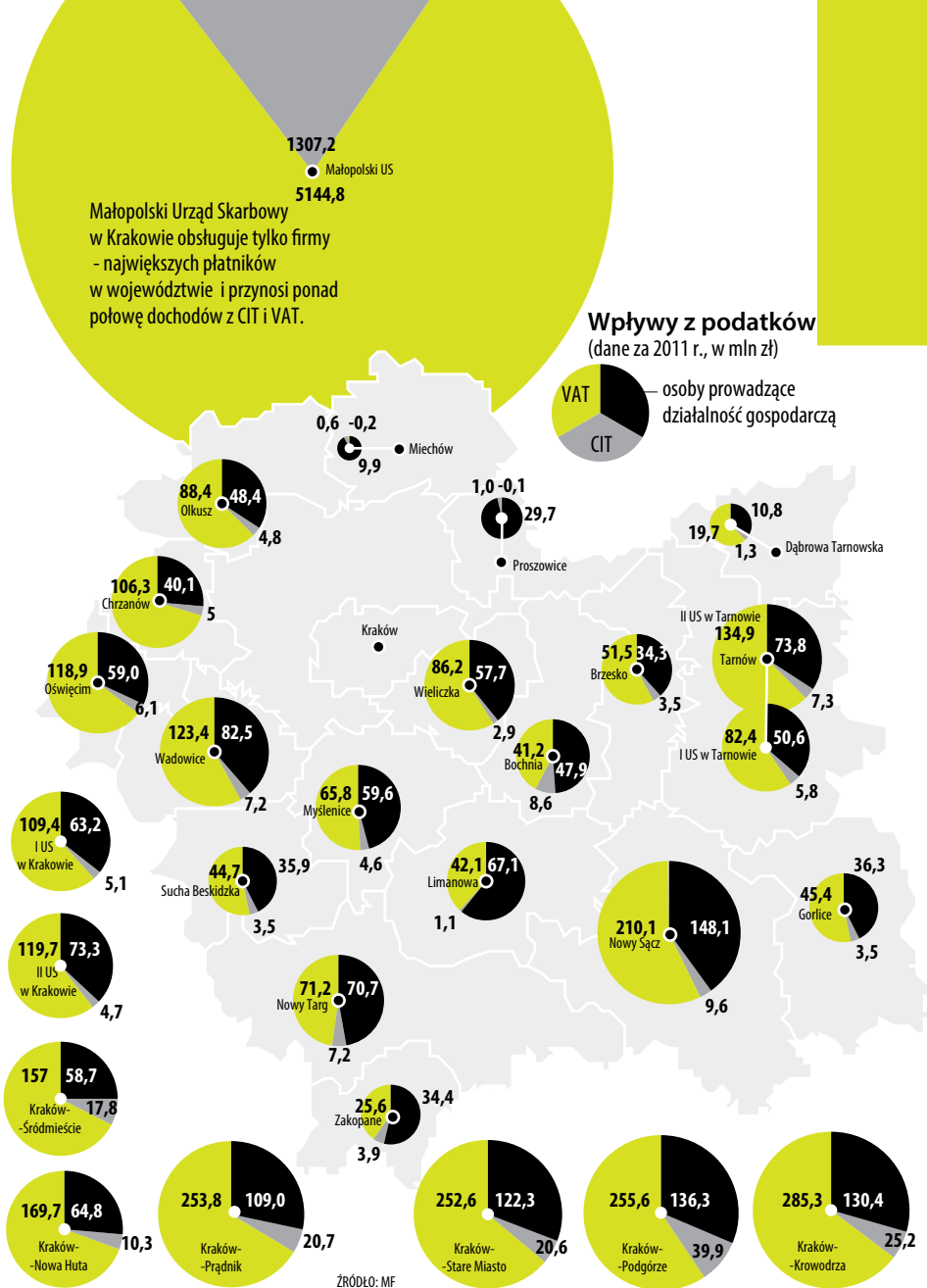
Przedsiębiorcy płacą CIT i VAT. W skali kraju jest to kwota około 160 mld zł. W woj. małopolskim wpływy te są umiarkowane, ale to dlatego, że wiele ogólnopolskich firm płaci podatki w Warszawie. Również indywidualny podatek dochodowy PIT w części pochodzi od przedsiębiorców – tak rozliczają się m.in. osoby prowadzące działalność gospodarczą.

Znaczna kwota podatków zasila budżety lokalne. Samorządy mają udział w podatku CIT i PIT. Wpływy z VAT też w znacznej części wracają do regionów, jako dotacje dla samorządów np. na oświatę. Takie dotacje i subwencje stanowią ponad połowę dochodów gmin.

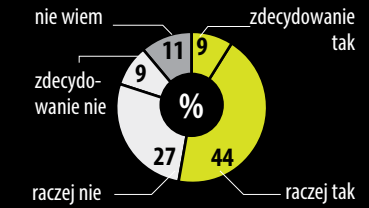
Do tego dochodzą podatki i opłaty lokalne. Przedsiębiorcy płacą w miastach i gminach podatek od nieruchomości i od środków transportowych oraz wnoszą liczne opłaty wynikające z działalności. 64,5 proc. wszystkich wpływów podatkowych budżetu centralnego i samorządów pochodzi od pracodawców, głównie przedsiębiorców.

1. W 2011 roku Izba Skarbowa w Krakowie zebrała 1,5 mld zł podatku od zysku CIT
2. Dwie trzecie podatków w Polsce płacą przedsiębiorcy
3. Jesteśmy najważniejszym źródłem dochodów dla samorządów

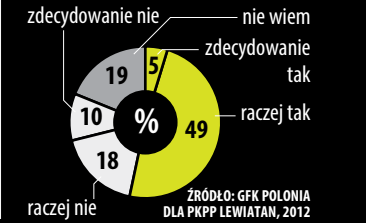
## Przedsiębiorcy z regionu w 2011 r. wpłacili ok. 10 mld zł



W woj. małopolskim o stwierdzeniu: typowy prywatny przedsiębiorca jest uczciwy wobec państwa (płaci podatki i przestrzega prawa), takie zebraliśmy opinie:



Mieszkańcy woj. małopolskiego doceniają, że podatki od biznesu finansują np. budowę dróg czy administrację



## 10 mld zł podatków CIT i VAT, 4 razy więcej, niż kosztuje utrzymanie szpitali w naszym województwie

to równocześnie:



kosztu utrzymania szkolnictwa podstawowego i średniego w naszym województwie w 2011 r.



razy więcej niż wydatki na policję w naszym województwie w 2011 r.

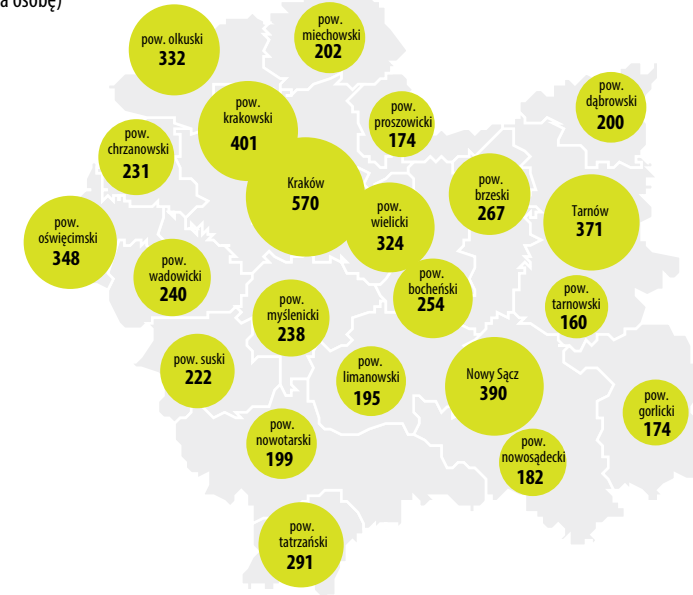


razy więcej niż wydatki samorządów na kulturę w województwie w 2011 r.



wydatków z budżetu państwa na sądownictwo w Polsce w 2011 r.

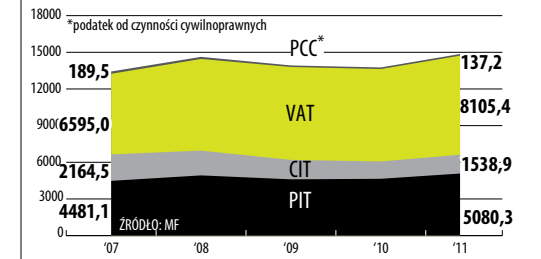
## Podatki płacone przez przedsiębiorców uwzględnione w budżetach samorządów (w zł na osobę)



Na budżety samorządowe składają się podatki płacone przez przedsiębiorców, m.in. udział w podatku CIT, podatek od środków transportowych, opłata targowa, podatek od nieruchomości, opłata za zezwolenie na sprzedaż alkoholu, opłata eksploatacyjna. Na mapie uwzględniliśmy tylko część podatków stanowiących dochód samorządów, którą jednoznacznie można przypisać przedsiębiorcom.

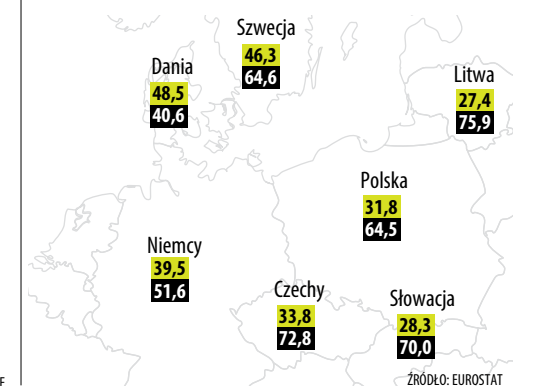
ŹRÓDŁO: MF, MSW, OBLICZENIA WŁASNE

## Wpływy z podatków na terenie Izby Skarbowej w Krakowie (w mln zł)



## W porównaniu z sąsiadami podatki w Polsce są umiarkowanie wysokie

całkowite wpływy podatkowe i na ubezpieczenie społeczne (proc. PKB)  
udział podatków i składek od pracodawców w całkowitych wpływach podatkowych (w proc.)

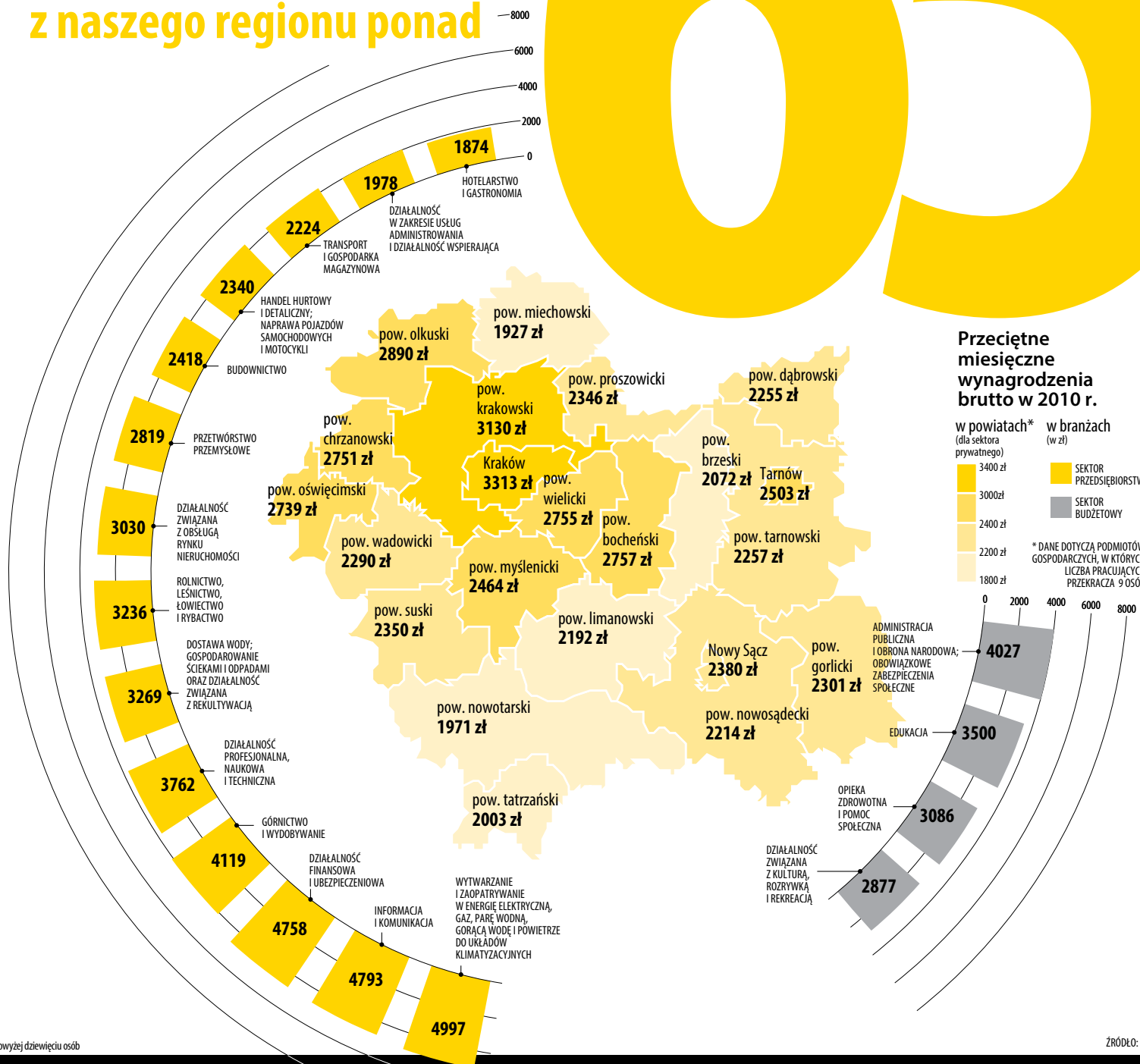


# PŁACA WAŻNIEJSZA OD ŚWIADCZEŃ

Z badań gospodarstw domowych wynika, że w województwie małopolskim 65 proc. dochodów mieszkańców stanowią wynagrodzenia, 29 proc. świadczenia społeczne. Wynagrodzenia wypłacają głównie przedsiębiorcy. Ponadto finansują oni w części emerytury i renty (poprzez wpłaty składek) oraz w całości zasiłki dla bezrobotnych (poprzez składki do Funduszu Pracy).

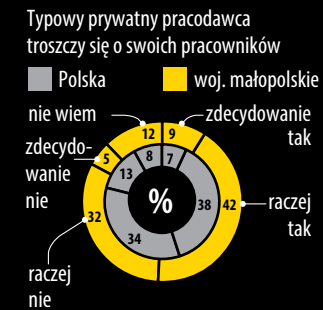
Często można spotkać się z opinią, że prywatni przedsiębiorcy mało płacą pracownikom, bo sami chcą więcej zarobić. Sprawa nie jest tak prosta. Płace w sektorze budżetowym są wyższe, bo tak chce parlament, rząd i samorządy. Przedsiębiorca prywatny jest natomiast zależny jedynie od uwarunkowań rynkowych i poziom płac wyznacza rynek, popyt i podaż pracy. Przedsiębiorcy dążą również do jak najwyższych dochodów, żeby mieć środki na rozwój firmy. Pracownicy w woj. małopolskim rozumieją reguły prowadzenia biznesu i choć bywają niezadowoleni z warunków pracy czy płacy, to jednak zapytani o swojego pracodawcę odpowiadają, że go szanują (80 proc.).

## W przeciętnej rodzinie z naszego regionu ponad



- 17,4 mld złotych wynagrodzeń wypłaciły firmy z naszego regionu swoim pracownikom\*
- Najlepiej płacimy energetykom – brutto prawie 5 tys. zł miesięcznie
- 80 procent pracowników szanuje swojego pracodawcę

\* Dotyczy firm zatrudniających powyżej dziewięciu osób



# 80

proc. pracowników w woj. małopolskim zapytanych o ich pracodawcę odpowiedziało, że go szanuje

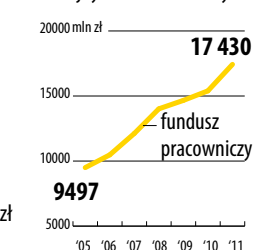
ŹRÓDŁO: GFK POLONIA DLA PKPP LEWIATAN

## proc. dochodu na osobę pochodzi z wynagrodzeń\* wypłacanych głównie przez firmy

W 2011 r. miesięczny fundusz pracowniczy\*\* w przedsiębiorstwach powyżej 9 zatrudnionych wyniósł

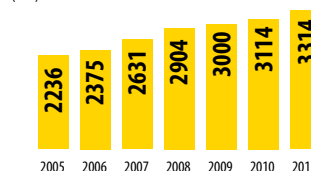
# 1452

W kolejnych latach rósł i wynosił:



\*\* PRZECIĘTNE WYNAGRODZENIE POMNOŻONE PRZEZ PRZECIĘTNE ZATRUDNIENIE

Przeciętne wynagrodzenie brutto w Małopolsce rosło co roku



Przeciętne wynagrodzenie brutto było o

# 48%

wyższy niż w 2005 r.

Najlepiej zarabia się w:

wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych



# 4997 zł

informacji i komunikacji



# 4793 zł

działalności finansowej i ubezpieczeniowej



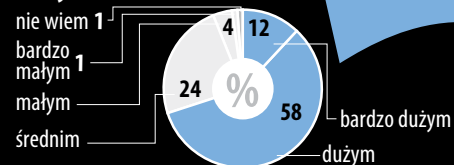
# 4758 zł

ŹRÓDŁO: GUS



# NAJWIĘKSI I NAJCENNIERSI

Jakim poważaniem cieszą się właściciele dużych firm?



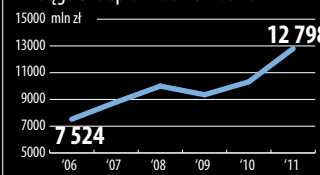
ŹRÓDŁO: GFK POLONIA DLA PKPP LEWIATAN, 2012

Na liście 500 największych polskich firm

# 31

pochodzi z województwa małopolskiego

Przychody Synthosa, lidera producentów surowców chemicznych, zwiększyły się w ciągu 5 lat prawie dwukrotnie



Największym inwestorem regionu jest Krakowski Holding Komunalny, który wydał na rozwój

# 335

mln zł w 2011 r.

Najcenniejszą markę w województwie ma Bank BPH, warta jest

# 773

mln zł To dwa razy więcej niż budżet Nowego Sącza

ŹRÓDŁO: LISTA 500 - „RZECZPOSPOLITA”

## Wartość Synthosa jest ponad

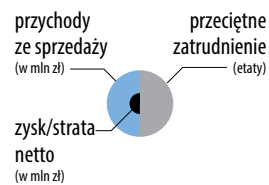


## razy większa niż budżet Krakowa

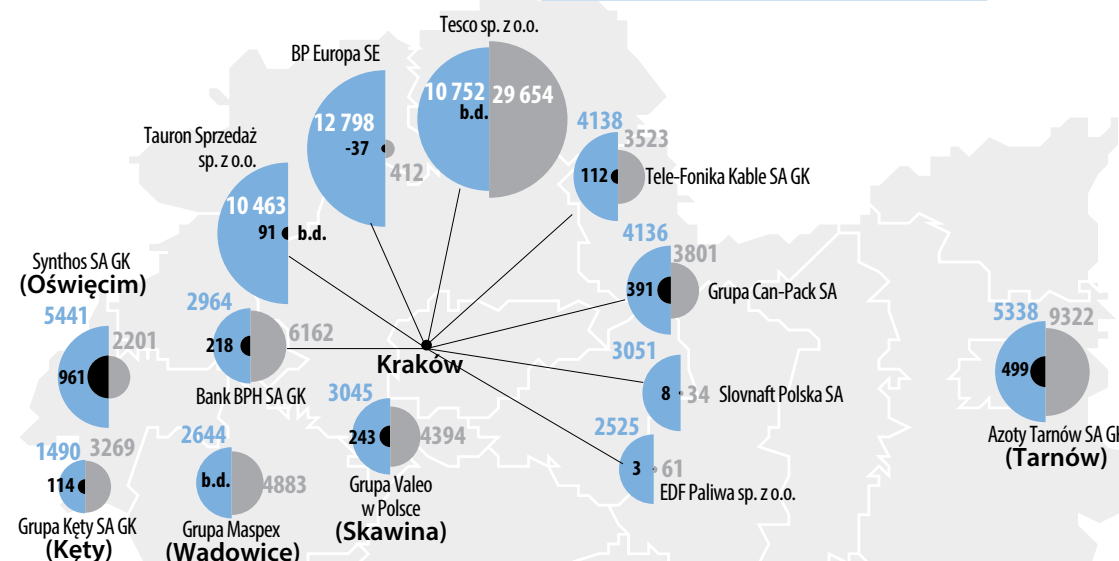
Na najnowszej liście wartości firm według „Rzeczpospolitej” chemiczny Synthos z Oświęcimia wyceniono na 8,3 mld zł, a imponujący ekspansją zagraniczną Can-Pack na 4,5 mld. Za nimi jest m.in. Tele-Fonika warta 2,4 mld zł i wiele innych firm wycenianych od 1 do 2 mld zł. Cieszy fakt, że wśród 139 firm z Małopolski, obecnych na liście 2000 największych w Polsce, sporo (51) jest przedsiębiorstw przemysłowych. Choć usługi tworzą już większość produktu krajowego, przedsiębiorstwa przemysłowe stanowią jednak trwałą podstawę całej gospodarki. Cieszy również stały wzrost zysków i przychodów dużych firm regionu.

W efekcie właściciele większych przedsiębiorstw cieszą się poważaniem wśród mieszkańców regionu (70 proc.), podobnie jak prezesi i dyrektorzy (60 proc.). Martwi, że na społecznej drabinie prestiżu znacznie gorzej od szefów dużych przedsiębiorstw wypadają właściciele warsztatów i małych firm (35 proc.) oraz sklepów (16 proc.). A przecież oni także tworzą produkt krajowy i miejsca pracy.

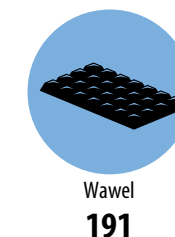
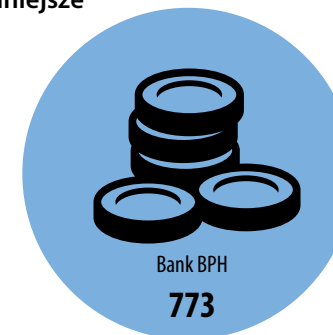
### Największe firmy w województwie



ŹRÓDŁO: LISTA 500, „RZECZPOSPOLITA”



### Najcenniejsze marki (w mln zł)



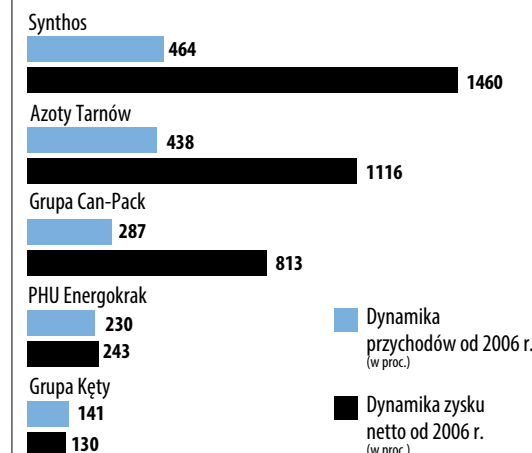
ŹRÓDŁO: RANKING MAREK, „RZECZPOSPOLITA” 2011

### Naj... naj... naj...

Najwyższe przychody ze sprzedaży (w mln zł)	Najwyższa rentowność netto (w proc.)	Najwyższe zyski netto (w mln zł)	Najwyższe zatrudnienie (w etatach)
12 798 BP Europa	17,7 Synthos	961 Synthos	29 654 Tesco
Najwyższa wydajność (przychody na zatrudnionego, w mln zł)	Najwyższy podatek dochodowy (w mln zł)	Najwyższa efektywność (zysk na zatrudnionego, w tys. zł)	Najwyższy wzrost przychodów (2011/2010, w proc.)
90 Slovaft Polska	119 Synthos	437 Synthos	180,7 Azoty Tarnów

ŹRÓDŁO: LISTA 500, „RZECZPOSPOLITA” 2012

### Rosną przychody, są zyski



ŹRÓDŁO: LISTA 500, „RZECZPOSPOLITA”

### Na Liście 2000 „Rzeczpospolitej” jest 139 firm z woj. małopolskiego z następujących branż:



ŹRÓDŁO: LISTA 2000, „RZECZPOSPOLITA” 2012

1. Mamy 31 firm wśród 500 największych w Polsce
2. Wartość Synthosa – lidera wartości w regionie – wynosi 8,3 mld zł
3. 70 proc. mieszkańców Małopolski darzy szacunkiem właścicieli dużych firm

# JESTEŚMY KONKURENCYJNI

Od stuleci handel zagraniczny jest źródłem dobrobytu. Umożliwia najlepsze wykorzystanie kapitału i pracy. Dzięki niemu konsumenci mają większy wybór towarów i niższe ceny. Natomiast zdolność do eksportu jest dowodem na konkurencyjność poszczególnych przedsiębiorstw i narodowej gospodarki.

Małopolska z 16-procentowym udziałem eksportu w przychodach ze sprzedaży znajduje się poniżej średniej krajowej, ale ma tak znanych eksporterów jak Synthos, Tele-Fonika, Can-Pack czy Mittal Steel Polska. Wyniki niektórych pokazujemy na mapie. Ich łączne przychody z eksportu stanowią ponad 30 proc. eksportu z regionu i to dzięki niemu powstały i istnieją w nich tysiące miejsc pracy. W sumie eksporterami jest ponad 1200 firm z województwa małopolskiego.

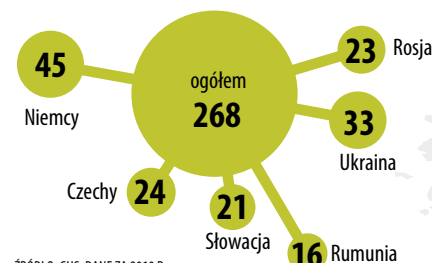
Mieszkańcy naszego regionu doceniają fakt, że konkurencyjność na rynku globalnym i eksport wzmocniają prestiż kraju. Ze stwierdzeniem, że prywatni przedsiębiorcy budują siłę ekonomiczną Polski na świecie, zgadza się tu 59 proc. osób.

1. Co piąta firma jest eksporterem\*
2. Średnio co szósta złotówka sprzedaży pochodzi z eksportu
3. Kierunki eksportu z regionu: Unia Europejska, ale również Chiny, Rosja i Turcja

\*Dotyczy firm zatrudniających powyżej dziewięciu osób

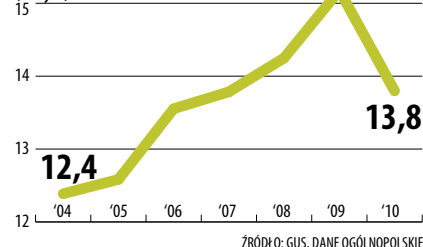
## Eksport z Małopolski jest

Liczba jednostek zagranicznych (filii, spółek i oddziałów) firm z woj. małopolskiego



ŹRÓDŁO: GUS, DANE ZA 2010 R.

Liczba firm-eksporterów w Polsce (w tys.)



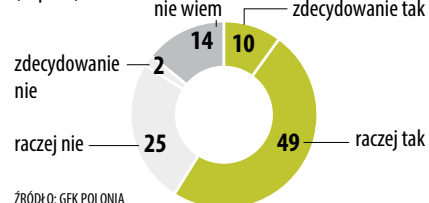
ŹRÓDŁO: GUS, DANE OGÓLNOPOLSKIE

Nie tylko wśród dużych, lecz także wśród MSP jest w Polsce wielu eksporterów. Najwięcej w



ŹRÓDŁO: GUS, DANE OGÓLNOPOLSKIE

Prywatni przedsiębiorcy budują siłę ekonomiczną Polski na świecie (w proc.)



ŹRÓDŁO: GFK POLONIA DLA PKPP LEWIATAN

W 2011 r. mieliśmy w woj. małopolskim

# 1223

firmy-eksporterów

\* DANE PODMIOTÓW GOSPODARZYCH SEKTORA PRZEDSIĘBIORSTW, W KTÓRYCH LICZBA PRACUJĄCYCH PRZEKRACZA 9 OSÓB. ŹRÓDŁO: GUS 2011, 2010

Łączne przychody z eksportu w 2011 r. wyniosły\*

# 30,3

mld zł

Co stanowiło

# 15,7

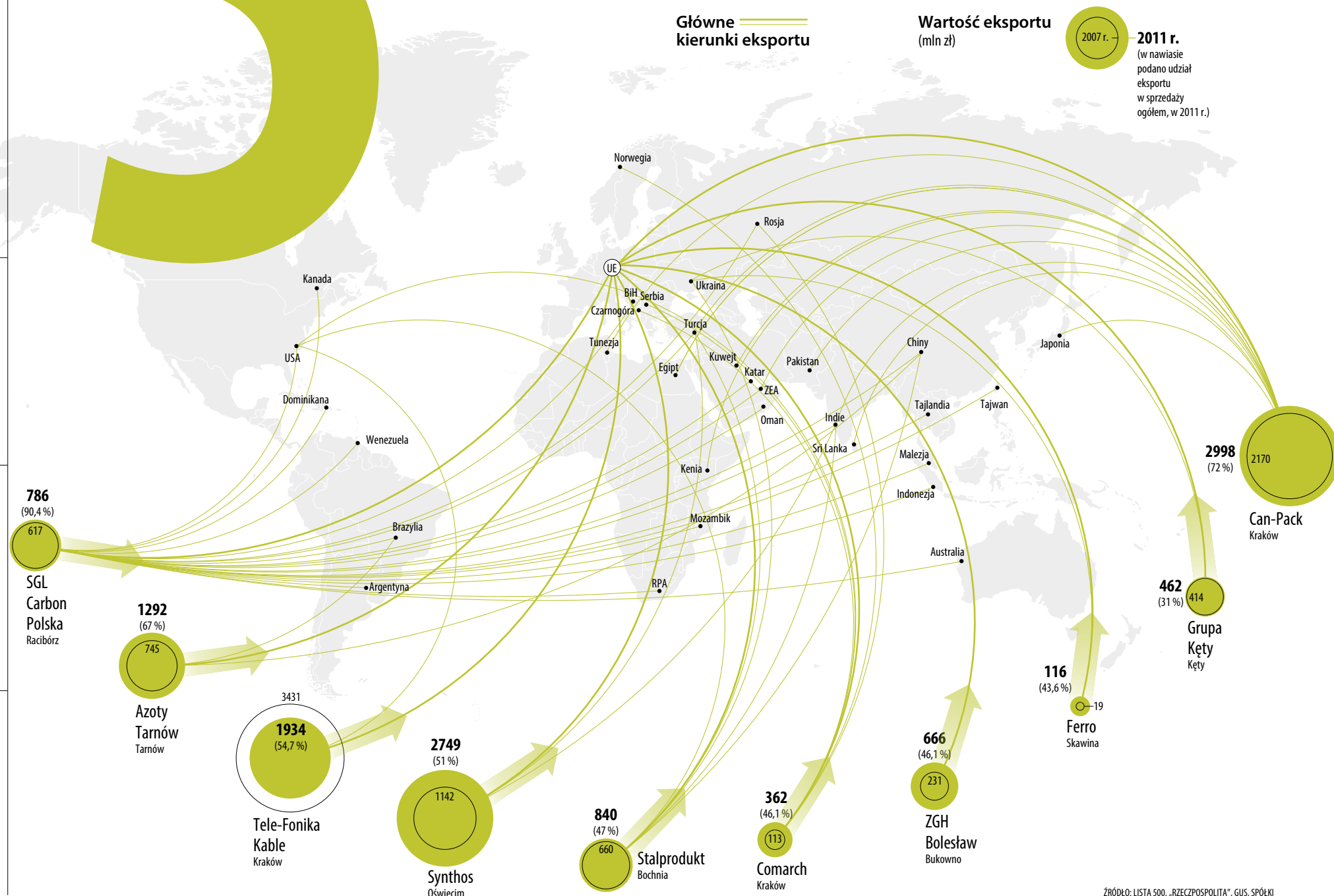
proc. przychodów ogółem

Coraz aktywniej penetrujemy świat

# 141

naszych firm ma filie i spółki za granicą

## razy większy niż eksport owoców i warzyw z całej Polski



ŹRÓDŁO: LISTA 500, „RZECZPOSPOLITA”, GUS, SPÓŁKI

# ROLNIK

## PRAWDZIWI MIKROPRZEDSIĘBIORCA

**W** Małopolsce są 282 tysiące gospodarstw rolnych, w znacznej większości bardzo małe. Często nie przynoszą dochodu, bo nie sprzedają swoich produktów. Nie oznacza to jednak, że nie ma wśród rolników prawdziwych przedsiębiorców.

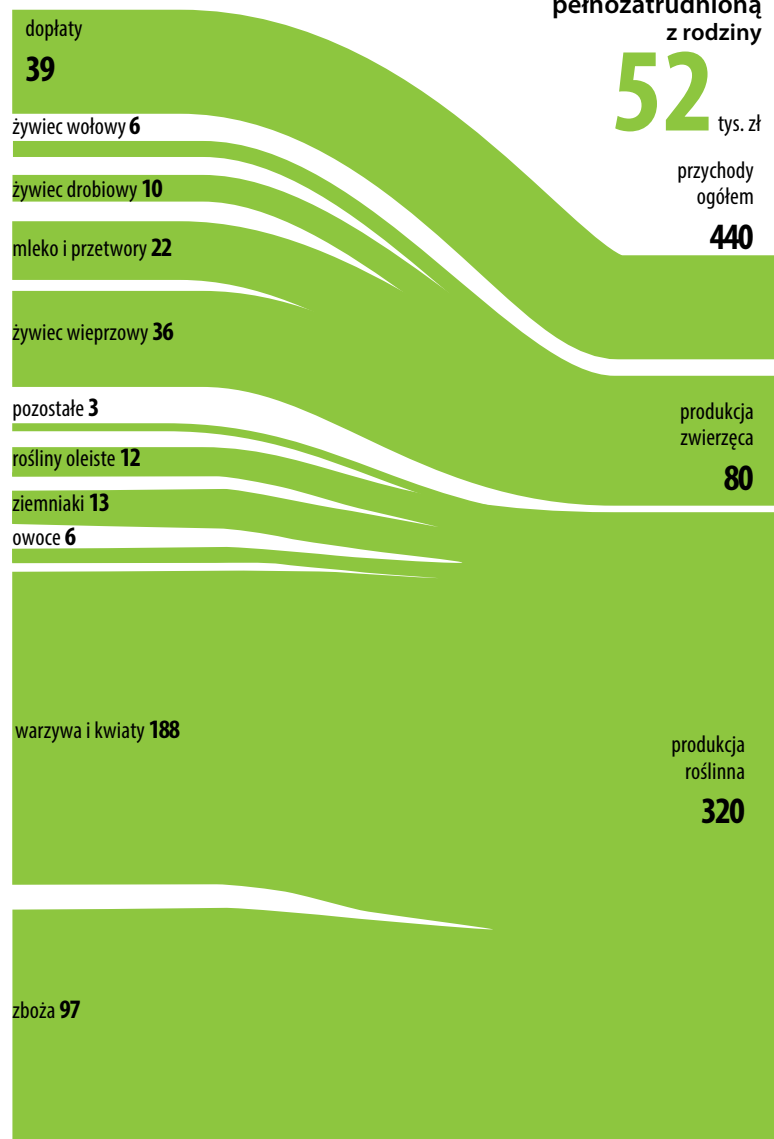
Efektywność ekonomiczną gospodarstw rolnych bada Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej. Obserwuje ponad 700 tysięcy gospodarstw rolnych w Polsce, a niektóre z nich (ponad 5 tysięcy) prowadzą rachunkowość rolniczą, dzięki czemu możemy się dowiedzieć, jakie mają przychody i koszty.

W woj. małopolskim w badaniach tych w 2010 roku uczestniczyły 92 efektywne ekonomicznie rodzinne gospodarstwa rolne. To mogą być małe obszarowo gospodarstwa, ale całe pod szklarnią, duże sadownicze czy wielkoobszarowe zorientowane na produkcję mięsa, mleka czy zboża. Ilustracja obok pokazuje przeciętne dochody i koszty tych właśnie gospodarstw. Liczby dowodzą, że są to rzeczywiście mikroprzedsiębiorstwa.

- 1,5 mln złotych wynoszą średnio aktywa efektywnego gospodarstwa rolnego w regionie
- Pracują w nim średnio niewiele ponad 3 osoby
- Ich produkcja wyniosła przeciętnie 404 tysiące złotych

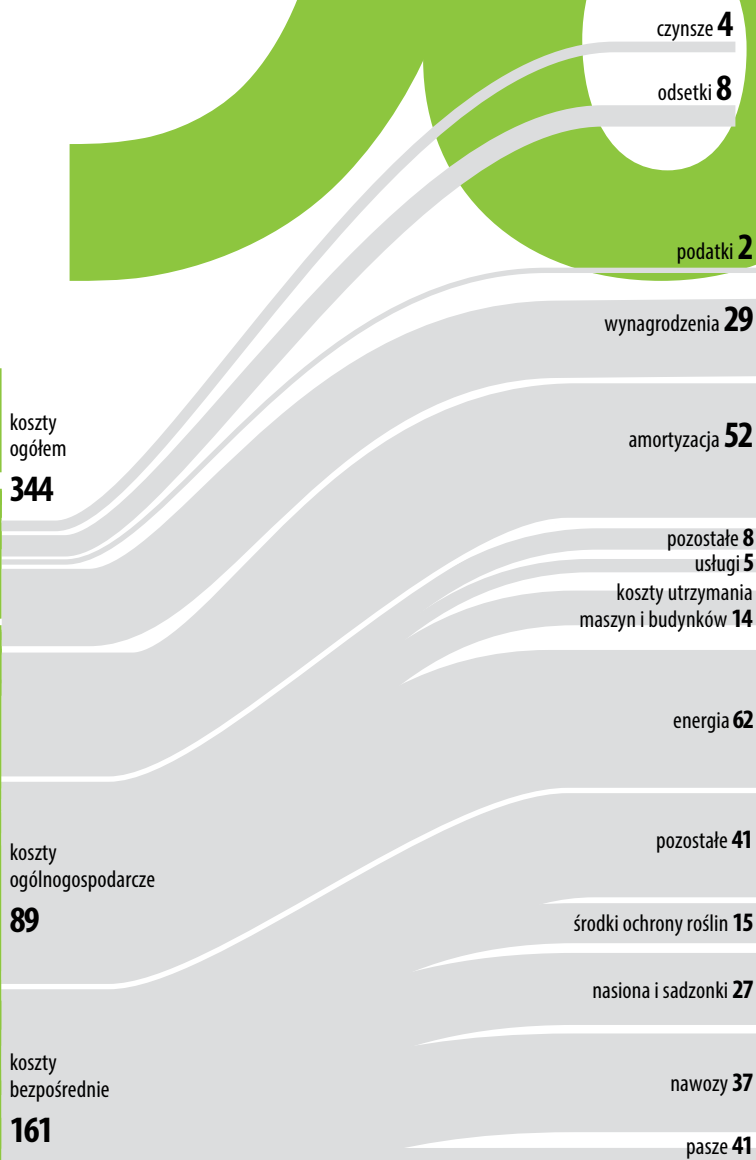
### Przychody gospodarstwa rolnego to

Roczne przychody – koszty (w tys. zł)



Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego

**98** tys. zł  
Dochód na osobę pełnozatrudnioną z rodziny  
**52** tys. zł



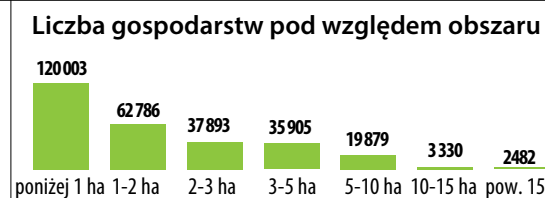
### proc. obrotów mikrofirmy z naszego województwa

W woj. małopolskim mamy

**282 278**

gospodarstw rolnych

Ale tylko **2482** ma powyżej 15 ha powierzchni



**97** proc. użytków rolnych to gospodarstwa indywidualne

W 2011 r. rolnicy sprzedali w skupie produkty roślinne za **245** mln zł

a zwierzęce za **743** mln zł

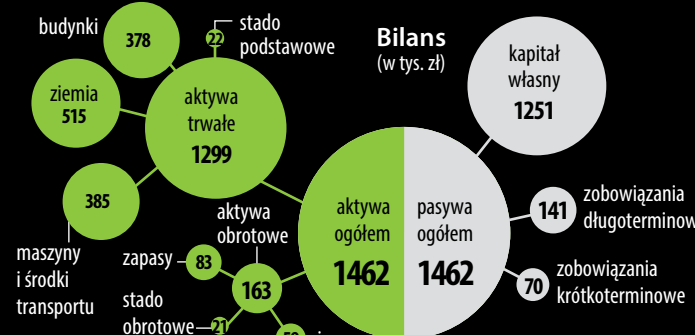
W przeliczeniu na jednego mieszkańca regionu były to **24** kilogramy żywca rzeźnego

**39** litrów mleka

### Rolnicza firma raportuje, ekonomiści obliczają (badania FADN)

92 gospodarstwa w woj. małopolskim – pod względem wartości ekonomicznej średnich i dużych – prowadziły w 2010 r. rachunkowość rolniczą na potrzeby systemu FADN. Oto portret przeciętnej z nich:

Roczny czas pracy własnej wynosi	<b>4352</b> godziny	Czyli w każdym pracuje, średnio licząc, osoby „na pełny etat”	<b>1,81</b>	Do tego wykorzystują	<b>3475</b> godzin rocznie pracy najemnej	Czyli zatrudniają, średnio licząc, osoby „na pełny etat”	<b>1,58</b>
Zatem w takiej rolniczej mikrofirmie pracują w sumie przeciętnie niewiele ponad 3 osoby	<b>54,0</b> ha ziemi własnej i dzierżawionej	Wartość jej produkcji wynosi	<b>403 997</b> zł	Wartość przychodów przeciętnej mikrofirmy w woj. małopolskim to*	<b>447</b> tys. zł	* DO 9 ZATRUDNIONYCH	



ŹRÓDŁO: FADN I POWSZECHNY SPIS ROLNY



# JESTEŚMY INNOWACYJNI

# 646

tysięcy i-Padów 3  
(cena: 2100 zł)

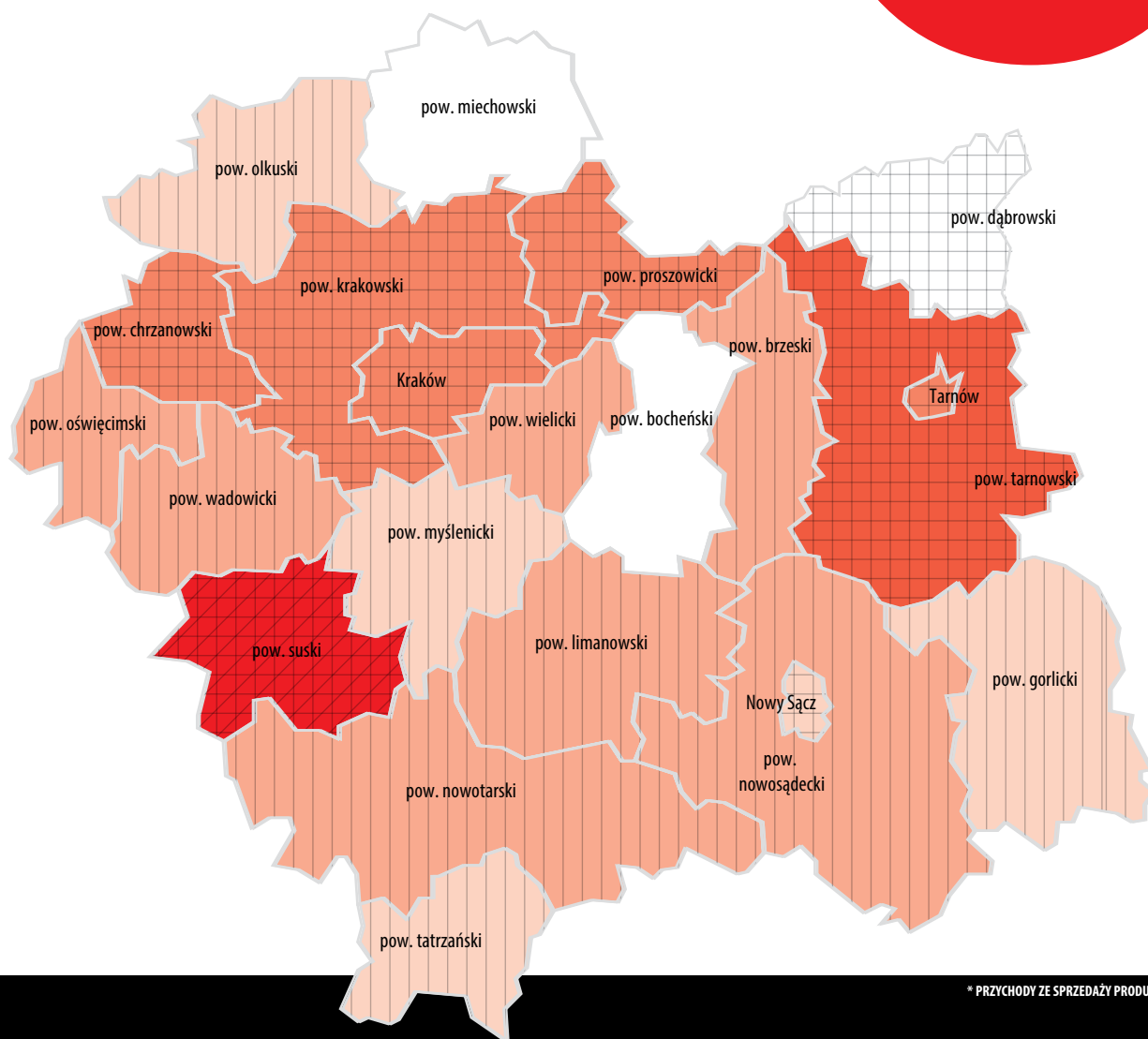
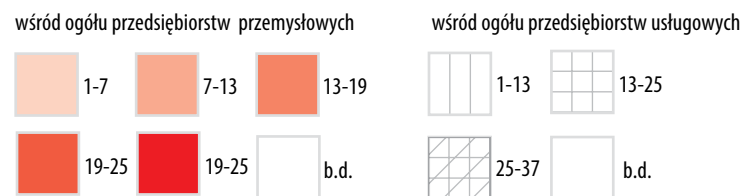


**W**edług badań GUS województwo małopolskie ma jeden z niższych odsetków przedsiębiorstw innowacyjnych wśród firm przemysłowych w Polsce – 16,3 proc. Ale na najnowszej liście najbardziej innowacyjnych firm „Rzeczpospolitej” kilku małopolskich producentów znalazło się w czołówce – Comarch, Mo-Bruk, grupa Fakro. Podobnie było w 2011 roku (o kilku piszemy obok). W sumie przedsiębiorcy w naszym województwie w 2010 roku zainwestowali w innowacje 1,4 mld złotych.

To za mało. W Polsce nakłady na badania i rozwój jako odsetek produktu krajowego (0,74 proc.) są bardzo niskie. Ten wskaźnik w woj. małopolskim jest wyższy i wynosi 0,93 proc. (330 zł na mieszkańca w 2010 r.). Według Adama Górala, twórcy Asseco, innowacyjność to doskonalenie produktu, a niekoniecznie wymyślenie tego, czego nikt inny nie wymyślił. To daje szansę na sukces polskim kreatywnym przedsiębiorcom, także tym, którzy nie mają wystarczających środków.

## 1,4 mld zł nakładów małopolskich firm na innowacje to

**Przedsiębiorstwa innowacyjne**  
(2008-2010 r., w proc.)



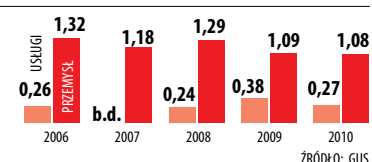
W jednostkach badawczo-rozwojowych w przedsiębiorstwach woj. małopolskiego pracowało w 2010 r.

**1851** osób  
o **-8,1** proc. mniej niż w 2005 r.

Średnio nakłady w jednym inwestującym w innowacje przedsiębiorstwie przemysłowym w 2010 r. wynosiły

**3274** tys. zł

Nakłady firm w Małopolsce na działalność innowacyjną wyniosły:

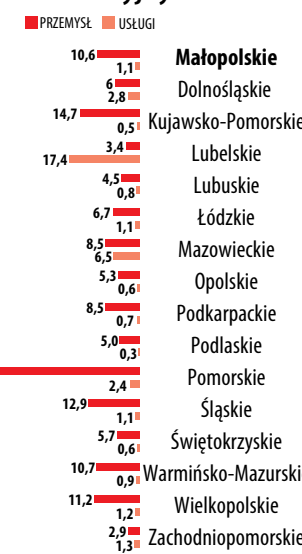


a w usługowym

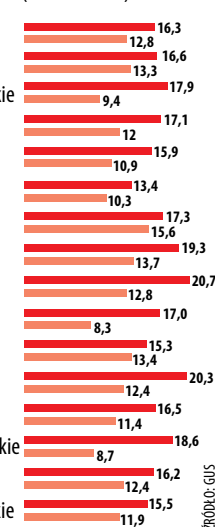
**1445** tys. zł

1. W innowacje inwestujemy w regionie prawie 1,5 miliarda złotych rocznie
2. W przemyśle 16,3 procent małopolskich firm GUS uznaje za innowacyjne
3. W sferze badań i rozwoju w przedsiębiorstwach regionu pracuje ponad 1800 osób

### Sprzedaż produktów innowacyjnych\*



### Odsetek firm innowacyjnych (2008-2010 r.)



### Od programów do ciasteczek

W Małopolsce jest mnóstwo firm innowacyjnych. Numer 1 na liście najbardziej innowacyjnych firm „Rzeczpospolitej” to informatyczny Comarch z Krakowa. Imponujący koncern IT z licznymi spółkami zagranicznymi, centrami oprogramowania i instytucjami badawczymi oraz klientami z całego świata. W tej sferze pracuje prawie połowa ludzi Comarchu – ponad 900 osób. A obok – na 31. pozycji – Integer Rafała Brzozki, który staje się europejskim liderem w branży paczkomatów, a w kraju rzucił rękawicę Poczcie Polskiej. Może paczkomaty jako takie nie są szczytem technologii i innowacji, natomiast system, jaki pod klucz oferuje Integer – tak. Teraz firma zapowiada automat drugiej generacji – samoobsługową agencję pocztową. Ponadto w Małopolsce mamy jeszcze Fakro z Nowego Sącza, stale doskonalące okna dachowe (45 pracowników w sferze B+R, 5 mln złotych na B+R rocznie, 29. pozycja), i Valeosystemy ze Skawiny – czołowego producenta systemów wycieraczek na świecie z mocno rozbudowanym ośrodkiem B+R (9. pozycja).

\* PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW INNOWACYJNYCH - NOWYCH ALBO ISTOTNIE ULEPSZONYCH - JAKO ODSETEK PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY OGÓŁEM





# Konkurs „Biznes. Dobry wybór”

Celem konkursu „Biznes. Dobry wybór” było wyłonienie w każdym województwie galerii przedsiębiorców, z których region może być dumny. Konkurs miał charakter otwarty – zgłoszenia swojego kandydata mógł dokonać każdy dzięki formularzowi dostępnemu na tej stronie internetowej [www.wizerunekprzedsiębiorcy.pl](http://www.wizerunekprzedsiębiorcy.pl). Ostatecznego wyboru dokonywały kapituły wojewódzkie, złożone z przedstawicieli PKPP Lewiatan, regionalnych organizacji biznesowych, administracji lokalnej oraz mediów. Aby trafić do grona laureatów, trzeba było wykazać się przynajmniej w jednej z trzech kategorii:

- **sukces w biznesie** – tu brane były pod uwagę firmy, które osiągnęły wymierny sukces biznesowy i są wiodącymi przedsiębiorcami w regionie, a także osoby, które potrafiły przełożyć kapitał intelektualny i materialny na dobrze prosperujące, przynoszące zyski i mądrze zarządzane przedsiębiorstwo,

- **lokalne zaangażowanie CSR** – tu liczyli się przedsiębiorcy, którzy w swojej działalności uwzględniają interesy społeczne regionu i jego mieszkańców, działają strategicznie na rzecz poprawy warunków ich życia mieszkańców i rozwoju regionu, są zaangażowani w inicjatywy społeczne i edukacyjne, biorą udział w akcjach charytatywnych, sponsorują ważne społecznie przedsięwzięcia,

- **przestrzeganie zasad dobrego pracodawcy** – tu trzeba się było wykazać zarządzaniem zasobami ludzkimi w duchu partnerskim, co oznacza gwarantowanie pracownikom dobrych warunków pracy i rozwoju, przestrzeganie Kodeksu pracy oraz wykazywanie społecznej wrażliwości w kształtowaniu relacji z pracownikami.

Konkurs jest częścią projektu „Poprawa wizerunku przedsiębiorców”, współfinansowanego przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

## KAPITUŁA

**Jerzy Miller**, Wojewoda Małopolski, **Marian Bryksy**, prezes Małopolskiego Związku Pracodawców, **Teodozja Piotrowicz-Rurarz**, zastępca dyrektora Biura Małopolskiego Związku Pracodawców, **Bernadetta Podlińska**, prezes Polskapresse Oddział Prasa Krakowska, **Mariusz Marcin Pulit**, prezes Radia Kraków SA, **Leszek Dziura**, dyrektor TVP SA Oddział w Krakowie

## PATRONI MEDIALNI

Gazeta Krakowska

Radio Kraków

TVP Kraków

# Laureaci z województwa małopolskiego



**PIOTR BARAN**  
PROINS SA

44



**EUGENIUSZ BATKO**  
PRZEDSIĘBIORSTWO BUDOWNICTWA  
I OBROTU TOWAROWEGO „FRONTON”  
SP. Z O.O.

46



**ANDRZEJ HOŁÓJ**  
FERRO SA

48



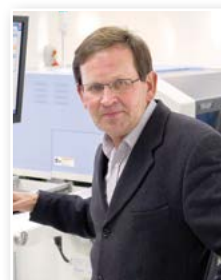
**MARIA WALICZEK**  
LABORATORIUM KOSMETYKÓW  
NATURALNYCH FARMONA SP. Z O.O.

50



**KAROLINA WITEK**  
CENTRUM WITEK

52



**WŁADYSŁAW WŁODARCZYK**  
IGLOO

54



**JERZY WODNICKI**  
TREKO LASER SP. Z O.O.

56



**JAN JERZY WRZECIONEK**  
FIRMA JANEX SP. Z O.O.

58



# Twardo stoi na wielu nogach

**W obecnym kryzysie wiele firm budowlanych stara się kierować w stronę działalności deweloperskiej. Tę samą drogę przeszła firma Proins Piotra Barana – tyle że blisko 20 lat temu.**

**P**iotr Baran o inwestycjach zrealizowanych przez swoją firmę mógłby opowiadać godzinami. Gdy przechadza się między makietami domów mieszkalnych, co chwilę się uśmiecha. – O, tu mamy perełkę, śliczna kamienica przy Krupniczej, w centrum miasta. Podnieśliśmy ją o dwie kondygnacje, odremontowaliśmy, dobudowaliśmy garaż podziemny, w głębi posesji nowy budynek, piękna robota – nie kryje zachwyty. Zaraz jednak przeskakuje do kolejnej makiety, i następnej. Przez 20 lat działalności trochę się tych domów nabrało.

## Od kanalizacji do hoteli

Firma istnieje od 23 lat. – Zarejestrowałem działalność, kiedy jeszcze nikomu się nie śniło, że w Polsce będzie kapitalizm, jeszcze przed wyborami 1989 roku. Jestem z zawodu instalatorem, na tej branży się znałem, stąd też nazwa: projekt i instalacja – wspomina Piotr Baran. Zaczynał od dwóch pracowników i przygotowywania oraz realizacji instalacji sanitarnych i przemysłowych. Po 1990 roku w Polsce nastąpił prawdziwy boom budowlany. – Był taki czas, że na firmę prowadzącą budownictwo mieszkaniowe można było uzyskać dwa lata waka-

cji podatkowych, więc się tym zająłem i Proins został wykonawcą dla innych inwestorów. Tylko że w 1994 roku przyszedł trudny okres, spółdzielnie padały jedna po drugiej. Pomyślałem, po co mi inwestorzy, spółdzielnie mieszkaniowe, które po pół roku nie płaciły mi za moją pracę, skoro sam mogę zostać inwestorem dla siebie – wspomina dziś Piotr Baran. Kupił pierwszą działkę, zbudował na niej dom mieszkalny – i machina ruszyła. Odtąd firma zrealizowała już kilkadziesiąt inwestycji, od pojedynczych budynków biurowych po całe kompleksy domów wielorodzinnych. Większość w granicach Krakowa.

Przywiązanie do stania na wielu nogach zostało przedsiębiorcy do dzisiaj. Z biegiem lat spółka Proins stała się swoistym parasolem nad całą grupą firm z różnych branż. Zakład introligatorski, poligraficzny, biuro nieruchomości, fabryka domów w konstrukcji szkieletowej...

– Musiałem ciągle uciekać do przodu. Gdy o tym dzisiaj myślę, to powinienem ucałować dyrektora spółdzielni, który mi wtedy nie zapłacił – żartuje Baran. Firma spróbowała swoich sił w budowie domów dla osób gorzej sytuowanych. W ramach Towarzystwa Budownictwa Społecznego powstały cztery budynki, jednak trudności

z uzyskaniem kredytów z BGK spowodowały, że na tym się skończyło.

Kolejną działalnością w podobnym kierunku miał być kompleks domów spokojnej starości w Radoczy koło Wadowic, na terenie dawnej jednostki wojskowej z pięknym widokiem na Pogórze Śląskie. Inwestycję trzeba było jednak wstrzymać na wczesnym etapie, bo w całym kraju aż huczało od nadużyć w podobnym ośrodku w Radości pod Warszawą.

Piotr Baran zastosował więc sprawdzoną już nieraz metodę: w miejscu dawnych koszar powstało luksusowe centrum konferencyjne z hotelem i spa, a w miejscu dawnych radarów, bunkrów przeciwatomowych i innych instalacji – park linowy, pole do gry w paintball, strzelnica i pole piknikowe. – Wspaniały widok, do najbliższych zabudowań daleko, więc można bawić się do rana, a i paparazzi zdjęć nie zrobią, bo wszystko pięknie obrośnięte – uśmiecha się Piotr Baran.

## Rzetelnością w kryzys

Jednocześnie grupa firm wzbogaciła się o kolejną spółkę: fabrykę domów w technologii szkieletowej w dawnych zakładach drzewnych w Porębie niedaleko Mszany Dolnej. Idea tanich, zdrowych i ekspresowych w montażu domów przemawia do każdego przedsiębiorcy budowlanego. – Niestety, w Polsce się nie przyjęła, Polacy chyba wolą beton. Dlatego produkcję tam wygaszamy. Ale nic straconego, to bardzo piękny teren, w pobliżu Gorceńskiego Parku Narodowego, blisko wyciągu nar-



” W 1994 roku pomyślałem, że zamiast pracować dla inwestorów, którzy mi nie płacą, mogę zostać inwestorem sam dla siebie.

**PIOTR BARAN**

ciarskiego w Koninkach, więc już planujemy tam kolejny obiekt hotelowo-turystyczny – zapowiada prezes firmy. Na miejscu będą solankowe źródła geotermalne i 300 miejsc noclegowych.

Przed przekształceniem w firmę deweloperską Proins zatrudniał na budowach około 300 osób. – Otarliśmy się o bankructwo, to była ciężka walka o pieniądze od zleceniodaw-

ców, ale też walka z mentalnością pracowników. Teraz ludzie szanują pracę, 24 lata temu byli przyzwyczajeni do pracy na państwowym, jak się komuś nie chciało, to szedł na chorobowe i niczym się nie przejmował – wspomina prezes Baran. Dziś jego spółka zajmująca się pracami budowlanymi zatrudnia około 80 specjalistów: kierowników budów, majstrów, opera-

torów sprzętu itd. Ręce do pracy wynajmuje na wolnym rynku w miarę potrzeb.

– Kryzys? Nam nie szkodzi. Jeśli ktoś w tej branży pracuje rzetelnie, to sobie poradzi. Jesteśmy już znaną firmą, mamy dobre kontakty, wyrobioną markę. To procentuje, bo dostawcy nie boją się ryzyka. To duża wartość dodana. Dobrze też, że możemy sami inwestować w maszyny, które po roku się zwracają i mogą pracować za darmo. No, ale jakbym po 23 latach działalności nie mógł sobie na to pozwolić, to by znaczyło, że kiepski ze mnie przedsiębiorca, prawda? – dodaje po chwili z szerokim uśmiechem.

[www.proins.pl](http://www.proins.pl)



# Budowanie na solidnych podstawach

Rok 1989 był początkiem wielkich zmian, ale dla Eugeniusza Batko – dziś właściciela jednej z najprężniej działających na rynku krakowskim firm deweloperskich – zmiany nadeszły nieco wcześniej.

W tych trudnych latach transformacji przyszło mi się zmierzyć z branżą budowlaną z zupełnie innej perspektywy. Znałem rynek, ale prywatnej firmie nie było łatwo, byliśmy pionierami. Poczucie tego, że tworzę coś własnego, że jest to moje dzieło, popychało nas do działania. Realizowaliśmy proste zlecenia na stolarkę budowlaną, świadczyliśmy usługi na budowach, a powstałe zyski od razu inwestowałem – opowiada Eugeniusz Batko. – Firma zaczęła się rozrastać, w branży budowlanej Fronton radził sobie coraz lepiej. W naszych szeregach pojawiało się coraz więcej specjalistów, tworzyliśmy niewielkie kiluosobowe zespoły fachowców, które jeździły na zlecenia. Z czasem zaczęliśmy realizować poważne inwestycje mieszkaniowe i przemysłowe w rejonie Małopolski i Podkarpacia.

Lata 90. okazały się doskonałym okresem dla branży budowlanej. – Zaczęliśmy inwestować w grunty w Krakowie. Kupowaliśmy atrakcyjne działki i budowaliśmy budynki. Mając własną linię produkcji okien, wyposażaliśmy budynki w stolarkę. Przy budowie budynku przy ul. Filipowicza nie było możliwości, aby podłączyć go do sieci miejskiej – wybudowaliśmy własną kotłownię. W tej chwili mamy

ich już 12 i jesteśmy dostawcą ciepła dla kilku tysięcy mieszkań. Historia naszej firmy pokazuje, iż napotykanie na naszej drodze przeszkody stały się czynnikiem tak naprawdę motywującym, twórczym.

## Budowanie z misją

Firma Fronton to przykład przedsiębiorstwa, które rozwija swoją działalność w różnych kierunkach. – Dzięki stałemu, współpracującemu ze sobą zespołowi ludzi, stworzyliśmy firmę solidną i stabilną, sądzę, że godną naśladowania. Staliśmy się przedsiębiorstwem świadczącym kompleksowe już usługi w zakresie budownictwa. Administrujemy również wybudowanymi przez nas budynkami, powstała w 2001 roku spółka córka, Fronton2 TBS, która zarządza wieloma budynkami – mówi prezes Batko. – W sumie wybudowaliśmy już około 7 tys. mieszkań. Zakres działalności naszej firmy jest bardzo szeroki, ale to

ziemia daje ten potencjał. Mamy własne działki i plany, aby nadal budować. Co roku oddajemy nowe budynki. Dzięki rozsądnemu inwestowaniu

dziś w czasie spowolnienia gospodarczego nadal znajdujemy się wśród tych, którzy podobnie jak my byli pionierami w branży deweloperskiej i przetrwali zachwiania rynku.

Oddany w użytkowanie w marcu 2012 Fronton Office Center, biurowiec klasy A, dziś siedziba międzynarodowych firm i korporacji dumnie prezentuje się na tle budynku mieszkalnego Kamienna 19 B (laureat nagrody „Kraków Mój Dom”), XIX-wiecznej, uroczej kamieniczki (siedziby firmy Fronton), parku Forty Kleparz i zabytkowej zabudowy PKP Cargo, niedawno odrestaurowanej. Patrząc na budynki przy ul. Kamiennej trudno uwierzyć, że jeszcze kilka lat temu była tutaj baza budowlana.

– Niewątpliwie budowanie to jest także dla nas misją, zwłaszcza w tak zabytkowym mieście jak Kraków. Staramy się budować w sposób przemyślany, analizując dokładnie projekt zanim przystąpimy do procesu realizacji inwestycji. Dążymy do tego, aby nasze budynki wpisywały się w obowiązujący ład przestrzenny – mówi prezes firmy Fronton.

Eugeniusz Batko nie ogranicza swojej działalności jedynie do działalności budowlanej. Prezes Frontonu udziela się także w Małopolskim Związku Pracodawców i Stowarzyszeniu Budowniczych Domów i Mieszkań.

Okolo  
**7**  
tysięcy  
mieszkań  
wybudowała  
już firma  
Fronton



„ Zakres działalności naszej firmy jest bardzo szeroki, ale to ziemia daje ten potencjał. Mamy własne działki i mamy plany, aby nadal budować. Co roku oddajemy nowe budynki. Dzięki rozsądnemu inwestowaniu dziś, w czasie spowolnienia gospodarczego, nadal znajdujemy się wśród tych, którzy podobnie jak my byli pionierami w branży deweloperskiej i przetrwali zachwiania rynku.

**EUGENIUSZ BATKO**

Od roku jest też współorganizatorem spotkań lokalnych parlamentarzystów, podczas których poruszane

są sprawy branży budowlanej, jej potrzeby, wyzwania i plany. Specjaliści z branży przygotowują materiały edu-

kacyjne, a potem odpytują posłów i senatorów z tego, co udało się załatwić np. w sprawie planów dla wielkiej płyty, ustawy o zamówieniach publicznych czy obniżenia kosztów pracy. – Takie działania – powszechne w Europie Zachodniej czy USA – u nas nadal dopiero raczkują. Ważne są konfrontacje, droga dialogu.

– Po raz pierwszy udało nam się wprowadzić temat strategii dla wielkiej płyty do prac komisji infrastruktury – podkreśla Eugeniusz Batko. – Cieszy nas wymierny efekt tych spotkań i na pewno będziemy je kontynuować.

[www.fronton.pl](http://www.fronton.pl)



# Ferro, globalna firma na polskiej giełdzie

Zaczynali od produkcji prostej armatury sanitarnej i grzewczej. Dziś Ferro to globalna marka, grupa firm aktywnych w całej Europie i poza nią, a przy tym potentat w sprzedaży armatury łazienkowej.

Korzenie grupy sięgają 1984 roku, kiedy Jan Gniadek założył spółkę cywilną pod swoim nazwiskiem. W niesprzyjających tzw. prywatnej inicjatywie latach zajmowała się ona wytwarzaniem na niewielką skalę elementów metalowych. W czasach, gdy nawet za zwykłym kolankiem odpływowym trzeba było się nachodzić, producenci nie mieli kłopotów z rynkiem zbytu. Nigdy nie kończyły się za to problemy ze zdobyciem materiałów do produkcji. Rok później w podobnych warunkach działalność rozpoczął Andrzej Hołój, współwłaściciel Zakładu Rzemieślniczego Przetwórstwa Tworzyw Sztucznych.

W 1992 roku, już w nowej rzeczywistości, obaj przedsiębiorcy zawiązali spółkę Ferro, nazwaną zgodnie z duchem czasów „Ferro Export-Import-Hurt-Detal Gniadek, Gniadek, Hołój”. Zajmowała się działalnością o bardzo szerokim zakresie, uruchomiła m.in. produkcję armatury sanitarnej. – Pierwsi właściciele i założyciele mieli spore doświadczenie produkcyjne zdobyte jeszcze w poprzednich latach. Dobrze też wykorzystali pierwsze lata transformacji. Obserwowali rynek i przewidywali jego potrzeby, a produkcja rozwijała się w dynamicznym tempie – wspomina obecna prezes spółki Aneta Raczek.

## Design się sprzedaje

Ona sama trafiła do firmy w 1997 roku, jeszcze w czasie studiów w krakowskiej Akademii Ekonomicznej. Dla spółki Ferro był to okres przelomowy. – Wcześniej popyt przewyższał podaż, Polacy instalowali takie baterie, jakie można było kupić, nie było wyboru. Ale czasy i rynek się zmieniły, konieczne było budowanie marki, skoncentrowanie się na wybranym segmencie rynku techniki sanitarnej i grzewczej oraz budowa strategii marketingowej – wspomina. Po poprzednim systemie zostało w Polakach przekonanie, że produkty z Zachodu z założenia są lepsze od krajowych odpowiedników. Stąd do dziś w portfolio produktów Ferro marki o obco brzmiących nazwach. – Ale rynek był bardzo płynny, hurtownie, zakłady produkcyjne i sklepy instalatorskie powstawały jak grzyby po deszczu. Musieliśmy się wyróżniać, bo było jasne, że przetrwają wyłącznie firmy z wizją – mówi pani prezes.

Dlatego firma skoncentrowała się przede wszystkim na produktach nieco bardziej wyrafinowanych, o efektownym wzornictwie. Droższych, ale za to wykonanych z lepszych materiałów. – Design, elementy dekoracyjne to dla klienta wartość dodana. W przypadku zaworów czy złączek liczą się wyłącznie jakość i funkcjonalność. Natomiast w przypadku całej reszty naszych

produktów wygląd ma olbrzymie znaczenie. Poza tym design świetnie się sprzedaje, a ładne krany czy efektowne prysznice należą do najlepiej marżowanych produktów w ofercie, więc inwestycje we wzornictwo są też opłacalne dla firmy z czysto biznesowego punktu widzenia – twierdzi Aneta Raczek, która w ciągu 15 lat przeszła w firmie wszystkie szczeble kariery, od specjalisty ds. księgowych przez stanowisko dyrektora handlowego. Od 2007 r. jest prezesem Ferro, przekształconego nieco wcześniej w spółkę akcyjną.

Pod własną marką Ferro sprzedaje m.in. natryski, baterie łazienkowe, akcesoria, a także tzw. armaturę przepływową: zawory wodne, gazowe, głowice termostatyczne i przyłącza elastyczne. Z kolei pod marką Weberman oferuje elementy instalacji grzewczych: stalowe kaloryfery, głowice termostatyczne, złączki, pompy i rozdzielacze. W sprzedaży baterii zajmuje drugie miejsce na polskim rynku, walczy o pierwszeństwo.

Firma jest też dystrybutorem na Polskę produktów włoskich marek Caleffi i La Torre, a na rynkach czeskim i słowackim oferuje również produkty pod kilkoma innymi markami – w sumie sprzedaje około połowy wszystkich elementów armatury sanitarnej kupowanych u naszych południowych sąsiadów.

## Adaptacja, elastyczność, ekspansja

Już pod koniec lat 90. firma z jednego z lokalnych producentów powoli stała się znaczącym graczem na skalę

Pod koniec lat 90. rynek był bardzo płynny, hurtownie, zakłady produkcyjne i sklepy instalatorskie powstawały jak grzyby po deszczu. Szeffowie przyjęli jasną strategię – trzeba się wyróżniać, bo na takim rynku przetrwają wyłącznie firmy z wizją.

nach i Czechach firma uzyskała odpowiednią elastyczność w dostosowywaniu produkcji do potrzeb rynku, a przy tym konkurencyjność cenową, pozwalającą na rozwój marki nie tylko w krajach Europy Środkowej, ale także w innych częściach świata. Dziś poza Polską sprzedaje się już ponad



Prezes Aneta Raczek (po prawej) i dwaj przewodniczący Rady Nadzorczej Ferro SA i założyciele firmy: Andrzej Hołój (w środku) oraz Jan Gniadek

europejską. A rynek dyktował takie warunki, że produkcję trzeba było przenieść do Chin. – Cała branża już tam była, nie mieliśmy innego wyjścia, jeśli chcieliśmy przetrwać. W 2002 r. powstała niedaleko chińskiego Hangzhou firma joint venture Yuhuan AMG Valve, w której mamy 50 proc. udziałów. Dzięki temu mamy pełną kontrolę nad jakością produkcji – tłumaczy prezes Raczek.

Dziś polska spółka-matka całej grupy jest stosunkowo niewielka, zatrudnia ok. 120 osób. Zarząd, dział handlo-

wy, logistyczny, zakupów, finansowy, do tego pracownicy centralnego magazynu logistycznego w Skawinie oraz kilkunastu monterów. Reszta to spółka-córka w Czechach (kupiona w 2011 roku firma Novaservis, potentat w produkcji wyposażenia sanitarnego na rynku lokalnym i jeden z najważniejszych graczy w krajach Europy Środkowej i Wschodniej) oraz spółka handlowa w Rumunii (przedstawicielstwo handlowe aktywne w całym regionie). Dzięki inwestycjom w Chi-

15 proc. produktów Ferro, a odsetek ten z roku na rok wzrasta.

Jednym z najważniejszych wydarzeń w historii firmy był debiut giełdowy – jeden z najlepszych w pierwszym półroczu 2010. Wcześniej Andrzej Hołój i Jan Gniadek posiadali ponad 90 proc. akcji Ferro, dziś niecałe 29 proc. Nadal mają spory wpływ na życie spółki i zasiadają w jej zarządzie. Sama firma w niczym już nie przypomina niewielkiej spółki dwójki przedsiębiorców.

[www.ferro.pl](http://www.ferro.pl)



# Z pasją do roślinnych receptur

15 lat zajęło przekonanie Polek, że warto stosować polskie naturalne kosmetyki. Jednym z najprężniejszych producentów tego sektora jest Laboratorium Kosmetyków Naturalnych Farmona, krakowska firma znana w całym kraju. Receptura jej sukcesu? Skrzyp, rzepa, gliceryna i... trochę przypadku.

Z wykształcenia jestem ekonomistką, myślałam o założeniu biura rachunkowego i doradztwa podatkowego. Ale los chciał inaczej – mówi Maria Waliczek, prezes Laboratorium Kosmetyków Naturalnych Farmona. Na początku lat 90. przypadkiem trafiła w jej ręce buteleczka: graniasta, z szściokątnym korkiem, przypominająca tradycyjne opakowania z ciemnego szkła, tyle że wykonana z tworzywa sztucznego. Projekt opakowania uruchomił ciąg skojarzeń. Przypomniały jej się wszystkie babcine receptury, popularne w polskich domach od dziesięcioleci. – Mama sama ucierała czarną rzepę i wmasowywała mnie i siostrze włosy, do dziś mamy gęste i twarde. Te wszystkie ucierane żółtka, domowe mikstury do twarzy z siemieniem lnianym, skrzypem, czarną rzepą, ziołami... Tego na rynku brakowało, za to aż pękał w szwach od ładnie opakowanych, pachnących, ale naszpikowanych chemią produktów z Zachodu – wspomina. Maria Waliczek uznała więc, że kosmetyki naturalne to idealna nisza na polskim rynku.

## Lojalna jak Polka

Charakterystyczny kształt brązowej butelki bardzo szybko przyniósł firmie rozpoznawalność na rynku lokalnym.

Szefowa Laboratorium Kosmetyków Naturalnych Farmona uznała, że to doskonały sposób na dotarcie do klientów w całym kraju. – Znalazłam podupadający zakład produkcyjny w Wysokiej koło Rabki Zdrój usytuowany na ekologicznie czystych terenach, z widokiem na Tatry i z własnym ujęciem źródlanej wody. Zaczęłam dla nas produkcję szamponu z czarnej rzepy: brzydki pachnie, ale efekt dla włosów jest fantastyczny. Później doszła odżywka na rzepie, szampon ze skrzypem polnym, pierwsze kosmetyki do spierzanych rąk, szorstkiej skóry – i tak to ruszyło – mówi pani prezes.

Receptury tworzył zespół doświadczonych technologów z pasją do kosmetyków naturalnych i organicznych, etykiety – profesor z krakowskiej ASP. – Każdy uczył się tego biznesu od zera. Mój syn Przemek urywał się z liceum i dowoził surowce do zakładu, potem razem rozwodziliśmy rozpadającą się półciężarówką gotowe produkty do sklepów w całej Polsce – śmieje się. Razem z próbkami dostarczała własnoręcznie przygotowane ulotki. Przez wi-

trynę sklepu patrzyła później na ekspedientkę: wyrzuci czy nie wyrzuci? Większość nie wyrzucała. Pomogło również to, że polskie klientki są wyjątkowo lojalne. Z płynami do kąpieli czy balsamami do ciała wciąż eksperymentują, ale gdy znajdą odpowiedni dla siebie krem do twarzy czy szampon – pozostają mu wierne na lata.

Z czasem firma stała się rozpoznawalna nie tylko na lokalnym rynku. Dziś jej produkty można znaleźć m.in. w sieciach Rossmann, Natura, Douglas, a także na półkach z naturalnymi kosmetykami w hipermarketach Tesco, Auchan czy Real. – Ale przede wszystkim w dro-

geriach, gdzie ekspedientka może służyć pomocą i radą – mówi pani prezes, której firma zatrudnia dziś ok. 200 osób. – Ok. 60 to produkcja, reszta to technologia, mikrobiologia, pracownicy laboratoriów i przedstawiciele handlowi. Jako jedni z pierwszych wdrożyliśmy certyfikat GMP (normę ISO 22716:2007), potwierdzający Dobre Praktyki Produkcji. Pilnujemy, by

nasze marki obejmowały ok. 80 proc. produkcji, choć produkujemy też na zlecenie innych firm – tłumaczy.

## Wyjątkowe SPA

Od niedawna firma jest również właścicielem czterogwiazdkowego hotelu i SPA na południo-

Na eksport  
trafia  
**12%**  
produkcji

Laboratorium  
Kosmetyków  
Naturalnych  
Farmona



„Polskie klientki są wyjątkowo lojalne. Z płynami do kąpieli czy balsamami do ciała wciąż eksperymentują, ale gdy znajdą odpowiedni dla siebie krem do twarzy czy szampon – pozostają mu wierne na lata.

MARIA WALICZEK

wych obrzeżach Krakowa. – To też zupełny przypadek. Zakład w Wysokiej dość szybko zaprzestał własnej produkcji i działał wyłącznie dla nas, ale i tak miał za małe moce. Budynek należał do sołectwa, teren do gminy, nikt nie chciał nam go sprzedać, a my nie mogliśmy inwestować w nie swoje. Kupiliśmy więc w Kra-

kwie ponad hektar terenu, w tym 4 tys. metrów kw. starych drzew po zrujnowanym parku pałacowym. Dwa lata staraliśmy się o kredyt, warunki zabudowy, pozwolenie na budowę, a gdy już wszystko było zapięte na ostatni guzik, zakład w Wysokiej trafił na licytację – mówi Maria Waliczek. Laboratorium Kosmetyków Naturalnych

Farmona licytację wygrało. Na budowę nowego zakładu produkcyjnego w Wysokiej firma dostała dofinansowanie z UE. Firma korzysta również z funduszy na rozwój innowacyjnej gospodarki, a w tym roku uzyskała tzw. Paszport do Eksportu. Obecnie za granicę – od Seulu po Moskwę i od krajów UE po Hongkong – trafia ok. 12 proc. produkcji, ale z roku na rok ten odsetek się zwiększa.

Tymczasem jednak projekt fabryki w Krakowie był już gotowy i trzeba było dostosować go do nowych zadań. – Firmie kosmetycznej potrzebny jest ośrodek szkoleniowy, gdzie można na własnych kosmetykach uczyć zabiegów, pokazywać zastosowanie, szkolić kosmetyczki, sklepy czy handlowców. Niezbędne jest zaplecze noclegowe i restauracja, stąd pomysł na hotel i SPA. To nie miała być druga noga biznesu, raczej wzmocnienie pierwszej, ale świetnie się to ułożyło – mówi Maria Waliczek. Dziś Farmona Hotel Business & Spa to jedno z najbardziej luksusowych miejsc odnowy biologicznej w całej Małopolsce. Meble ręcznie wykonane na wyspie Bali, ściany z kamienia wydobywanego kilkanaście kilometrów dalej, strumyk płynący środkiem posiadki, a do tego terapeutyczny z wyspy Bali, z Filipin i Tajlandii. Do dziś jednak w restauracji na parterze widać potężne kamienne kolumny. Miały wytrzymać ciężar maszyn produkcyjnych piętro wyżej.

Pani prezes cały czas wszystkie zyski przeznaczają na dalsze inwestycje w firmę. – Nie mam drogiego domu ani luksusowych samochodów. Ale tworzenie kosmetyków to fajne zajęcie dla kobiety, mogą na sobie testować nowe receptury. A mogłabym przecież produkować drut albo prowadzić biuro rachunkowe. Nuda – śmieje się Maria Waliczek.

www.farmona.pl



# Odpowiedzialność z tradycjami

Choć Karolina Witek ma już dorosłe wnuki, a rodzinne firmy prowadzi od 50 lat, do emerytury jej jeszcze daleko. Mawia, że firma jest jej pierwszą chorobą, a pomaganie innym – drugą.

o 1989 roku branża meblarska w Polsce przeżyła tak drastyczne zmiany, jak niemal żadna inna. Wielkie państwowe mołochy zastąpiły setki małych producentów, z kolei lokalne sklepy meblarskie często musiały ustąpić miejsca wielkim, międzynarodowym sieciom handlowym. Z jednym chlubnym wyjątkiem: Centrum Witek to dwa meblowe centra handlowe pod Krakowem i Warszawą. Solidne, z tysiącami wiernych klientów i marką, jakiej pozazdrościć im może niejedynemu gigant z zagranicy.

## Branża za branżą

– Przez blisko 30 lat z mężem prowadziłam w Modlniczce duże gospodarstwo rolne produkujące jaja dla wyłęgarni brojlerów. W 1989 miałam już tych kur serdecznie dosyć i marzyło mi się coś innego – wspomina Karolina Witek. Jej gabinet – ozdobiony portretami rodzinnymi, zdjęciami z pielgrzymki do Watykanu czy dyplomami – nie różni się zasadniczo od tysięcy gabinetów prezesów innych polskich firm. Natomiast tuż przed wejściem do niego rozciąga się największa bodaj poczekalnia na świecie: salon meblowy Witek w podkrakowskiej Modlniczce, tuż przy zjeździe z autostrady A4. Zamiast jednej kanapy, goście oczekujący na spotkanie mogą wybrać jedną z tysięcy.

Firma Witek to dziś kilkadziesiąt tysięcy metrów kwadratowych powierzchni wypełnionej meblami: kanapami, stołami, szafami i wszystkim, czego Polacy potrzebują do urządzenia wnętrza. Większość to produkty polskich marek, ale na stanie są też włoskie, skandynawskie, a nawet chińskie. Podobny sklep działa także w podwarszawskich Łomiankach. Początki jednak były wyjątkowo skromne. – W 1989 roku już miałam umówioną budowę dwóch domów towarowych, ale tragiczny wypadek i zmiana prawa wszystko przekreśliły. Na szczęście udało się nam z mężem odzyskać część przedwojennej kamienicy należącej dawniej do rodziny. 20 metrów kwadratowych na parterze i tyle samo piwnicy – wspomina pani prezes, której gabinet dziś ma większą powierzchnię. W lokalu w śródmieściu Krakowa powstał maleńki sklep z bibelotami, szkłem i porcelaną. Karolina Witek prywatnym samochodem jeździła do producentów w Krośnie, Tarnowie, Włocławku czy Wołominie i sprowadzała produkty, by półki sklepowe nie świeciły pustkami. W 1991 w pobliskiej Morawicy udało się wynająć magazyny, które zaadaptowano na sklep ze szkłem, porcelaną i artykułami gospodarstwa domowego, a dawne kurniki wyremontowano i przeznaczono

na hurtownię takich właśnie wyrobów. Tylko że właśnie wchodziły do Polski wielkie sieci handlowe, które skutecznie zamknęły ten rynek dla mniejszych graczy. Trzeba było szukać nowego zajęcia.

Okazało się, że wygłodniały po latach PRL polski rynek był w stanie wchłonąć niemal nieograniczone ilości wszystkiego, co wiąże się z wystrojem mieszkań. Jednocześnie przez sam środek dawnego gospodarstwa Witków zaplanowano autostradę A4. Dlatego w 1996 roku firma rozpoczęła budowę pierwszego sklepu meblowego, już w Modlniczce. – Przeskok ze szkła na meble zajął nam sześć lat, a w 1996 nie było już tak łatwo, jak jeszcze kilka lat wcześniej. Ryzyko było spore, ale udało się zdobyć dostawców. Mieliśmy 5 tysięcy metrów kwadratowych powierzchni sklepowej, to robiło w owym czasie wrażenie, na targach kłaniano nam się w pas – śmieje się Karolina Witek.

## Nie narzekaj, pracuj

Dziś rynek meblowy jest bardzo silnie powiązany z branżą budowlaną. Polacy już mają w domach wymarzone meble i nowe kupują raczej wtedy, gdy przeprowadzają się do nowego mieszkania. A w kryzysie trudniej o kredyt mieszkaniowy, więc i sklepy meblowe przeżywają trudny okres. – My też ścieśniliśmy się na mniejszej powierzchni, by nieco zaoszczędzić, a jednocześnie przenieśliśmy tu na miejsce nasz drugi sklep, żeby klienci nie musieli jeździć na drugą stronę au-



” Mamy doskonały towar, i jakościowo, i wizualnie. Do tego wyrobiliśmy sobie dobrą, godną zaufania markę i oferujemy rzetelną obsługę. To procentuje.

KAROLINA WITEK

tostrady. Dziś klient jest dużo trudniejszy, bardziej świadomy, a przy tym ma w czym wybierać. Dlatego musimy być bardziej elastyczni, mieć towar, jak mawia młodzież, „na topie”, a przy tym obsługę umiejącą doradzić, bo jak jej zabraknie, to klient odejdzie – mówi z przekonaniem Karolina Witek.

To jedna z chorób polskiego handlu: źle opłacani sprzedawcy odchodzą do lepiej płatnej pracy przy pierwszej okazji. Tymczasem w salonach Witek ok. 30 procent załogi ma już ponad 15 lat stażu pracy. Firma organizuje dla nich regularne szkolenia, stara się także wysyłać ich na wy-

cieczki zagraniczne. – To bardzo ważne, bo pracownik bywały w świecie lepiej porozumie się z klientem – kwituje prezes rodzinnej firmy. Od 1991 na polskim rynku działają także firmy należące do jej syna (Witek’s; mniejsze sklepy meblowe) oraz córki (A. Witek; wykładziny i dywany). Choć łączą je wspólne logo i nazwisko, działają na własny rachunek.

Złotą regułą dla wielu firm jest dziś dywersyfikacja przychodów. Także firma Witek wybudowała magazyny pod wynajem dla branży transportowo-logistycznej. Jednak najważniejsze pozostaną meble. – Jakikolwiek by był

kryzys, całkiem nie padniemy. Mamy doskonały towar, i jakościowo, i wizualnie. Do tego wyrobiliśmy sobie dobrą, godną zaufania markę i oferujemy rzetelną obsługę. To procentuje. Jasne, jest trudniej, ale od narzekania nikomu nie przybywa, tylko od ciężkiej pracy – uśmiecha się Karolina Witek, która już nie takie trudności w życiu pokonywała. Na ścianie obok jej biurka aż gęsto od podziękowań od tych, którym pomogła w przewyciężeniu ich własnych kłopotów. – Na Uniwersytecie Jagiellońskim mam już pewnie ze stu stypendystów, staram się pomagać, gdzie się da, wspierać kulturę, najbardziej potrzebujących, rozmaite inicjatywy. Podobno jak się daje, to dobro potem do człowieka wraca. No, mam nadzieję! – śmieje się Karolina Witek. Tak rozumie społeczną odpowiedzialność biznesu – i niejedynemu przedsiębiorcy mógłby u niej pobierać lekcje.

www.witek.pl



# Gorące plany, rozwój na zimno

W Starym Wiśniczu pod Bochnią firma Igloo produkuje urządzenia chłodnicze dla sklepów i gastronomii. Z firmy założonej w garażu Władysław Włodarczyk stworzył firmę rozpoznawalną w Europie i na świecie.

W 1986 roku Władysław Włodarczyk założył w Bochni małą firmę produkującą urządzenia chłodnicze. Firma to trochę za dużo powiedziane, zaczęło się od garażu i pomysłu. W schyłkowym PRL w sklepach brakowało wszystkiego, także chłodzi. W warunkach gospodarki centralnie sterowanej w Polsce działało zaledwie kilka firm produkujących sprzęt chłodniczy, a i one mimo braku konkurencji nie były w stanie poradzić sobie z popytem. Dla Włodarczyka zostawało w sam raz tyle rynku, by do kilku okolicznych sklepów dostarczyć lodówkę lub dwie. – Sam wszystko w garażu robiłem, młoteczką i śrubokrętem w zasadzie. Najbardziej podstawowe technologie, freon, zupełnie inne czasy – wspomina dzisiaj. Zaczęło się od własnej pracy, z czasem przybyło kilku pracowników.

## Pomysłowo i solidnie

Firma mogła rozwinąć skrzydła dopiero po 1989 r. Skończyły się problemy z dostępem do surowców, jednak Polskę zalała fala używanego sprzętu

chłodniczego z Zachodu, do kraju weszli także potentaci w tej branży. Igloo rozwijało się prężnie, ale walka o zdobycie klienta w kraju, gdzie codziennie powstawały setki nowych firm, była wyjątkowo trudna. Złote czasy przyszły po upadku Związku Radzieckiego. Wygłodniały rynek w państwach postso-

wieckich na gwałt potrzebował dużych ilości witryn, szaf czy regałów chłodniczych i zamrażarek. Przedsiębiorstwo z Bochni mogło już wtedy dostarczyć odbiorcom na Wschodzie produkty nie tylko tańsze od konkurencji, ale – co ważniejsze – równie wysokiej jakości co firmy z dziesięciolecia doświadczenia i ogromnymi działaniami badań i rozwoju. Z tego starcia zachodniego doświadczenia i kapitału z polską pomysłowością i solidnością Igloo wyszło zwycięsko.

W tym czasie firma niemal całość zysków przeznaczala na dalszy rozwój, m.in. na zakup sterowanych komputerowo maszyn do wykrawania i gięcia blach. Od początku produkty Igloo były konstruowane i wytwarzane w całości w firmie.

Ponad  
**400**  
produktów  
chłodniczych

oferuje  
obecnie  
firma  
Igloo



Od 1994 r. Igloo produkuje własne przemysłowe regulatory temperatury. Manufaktura zamieniła się w nowoczesną fabrykę. Przybywało też doświadczenia. Gdy Polska wstąpiła do Unii Europejskiej, w ciągu dwóch lat firma potroiła produkcję. W Starym Wiśniczu, na wzgórzach górujących nad Bochnią, niedaleko zabytkowego zamku Kmitów, powstał nowoczesny zakład obejmujący kilka hal produkcyjnych, magazyn i budynek biurowy. Firma oferuje

obecnie ponad 400 produktów, od witryn ekspozycyjno-chłodniczych dla cukierni i piekarni przez otwarte zamrażarki dla supermarketów i regały chłodnicze po specjalistyczne urządzenia dla gastronomii.

## Nowoczesność w Starym Wiśniczu

Do dziś ok. 70 proc. produkcji firmy trafia na eksport, od Kazachstanu po USA, od Rosji po RPA i do całej Europy.

W 2002 r. dział zajmujący się produkcją elektronicznych podzespołów dla chłodnictwa został wyodrębniony do osobnej spółki Miloo Electronics. – Miloo to w zasadzie marka, a nie osobna firma. Konkurencja chciała kupować nasze podzespoły, ale niekoniecznie pod naszą marką, stąd inna nazwa – śmieje się prezes Włodarczyk. Spółka produkuje dziś elektronikę do swoich potrzeb, ale także prowadzi prace badawcze nad aparaturą medyczną we

„ Dzięki funduszom unijnym mamy obecnie zakład bardzo nowoczesny, energooszczędny i przyjazny dla środowiska.

WŁADYSŁAW WŁODARCZYK

współpracy z Politechniką Śląską. Niedawno uruchomiła również produkcję energooszczędnych świetlówek w technologii LED. Część produkcja Miloo przypomina bardziej laboratorium niż fabrykę: białe ściany, sterylna czystość, pracownicy w białych kitlach.

Spora część ultranowoczesnych maszyn została sfinansowana z funduszy unijnych, reszta – ze środków własnych. Maszyny do formowania tworzyw sztucznych, japońskie wykrawarki laserowe, linia technologiczna do malowania proszkowego, UE współfinansowała nawet projekty badawcze i rozwojowe, w tym prace nad nowym wzornictwem. Dzięki zastrzykowi funduszy Stary Wiśnicz stał się swoistym centrum badawczo-rozwojowym technik chłodniczych dla całego regionu. Automatyzacja produkcji powoduje, że sporą część każdej chłodziarki tworzą roboty. Fabryka zatrudnia jednak już ponad 300 osób. – Gdzie tylko była możliwość wyciągnąć jakieś fundusze, tam sięgaliśmy. W tej chwili zakład mamy bardzo nowoczesny, a przy tym wyjątkowo energooszczędny i przyjazny dla środowiska. Z zewnątrz kupujemy jedynie sprężarki i niektóre podzespoły, resztę wykonujemy we własnym zakresie – mówi Włodarczyk. Firma rozwija się prężnie i mimo kryzysu nie widać, by rynek na jej produkty stygł.

[www.igloo.pl](http://www.igloo.pl)



# Laser ze Skawiny tnie światłem

Firma Treko Laser ze Skawiny specjalizuje się w laserowej obróbce blach. Precyzyjnie, co do ułamków milimetra.

**J**a nie miałem zakładać firmy, ja miałem konstruować instrumenty pomiarowe – zarzeka się Jerzy Wodnicki, prezes Treko Laser ze Skawiny. O mały włos, a jego plany życiowe spełniłyby się ze szkodą dla polskiej gospodarki.

W 1972 roku zaczął pracę w dużym państwowym instytucie badawczym. W połowie dekady instytut zajął się pracami nad technologią laserową na potrzeby wojska. Zgodnie ze swoim wykształceniem Wodnicki przygotowywał elementy regulacyjne do ustawiania wiązki laserowej. W połowie kolejnej dekady zmienił pracodawcę i branżę, ale utrzymał kontakty z kolegami.

Gdy w 1991 roku francuska firma specjalizująca się w obróbce blach za pomocą wiązki laserowej postanowiła utworzyć spółkę córkę w Polsce i szukała specjalistów w tej dziedzinie, trafiła na Jerzego Wodnickiego i jego kolegów w instytucie badawczym. Na Zachodzie była to technologia od dawna znana i stosowana, u nas dopiero raczkowała.

– Francuzi przywieźli do nas jedną nadwyżkową maszynę. To były pionier-

skie czasy, inspekcja pracy u nas po raz pierwszy widziała taką technologię, sąsiedzi pisali skargi, że boją się pracować, bo nie wiedzą, czy wiązka laserowa nie szkodzi – wspomina Jerzy Wodnicki.

## Precyzyjnie i w tysiącach

Wbrew pozorom technologia cięcia blach za pomocą laserów nie jest już od dawna ultranowoczesna. Laser, czy mówiąc precyzyjniej wiązka laserowa,

to rodzaj noża świetlnego o średnicy w granicach 0,1 do 0,2 mm. To niewiele, ale w wiązce laserowej (świetlnej) zgromadzona jest energia o mocy nawet pięciu kilowatów. To dość, by w miejscu cięcia błyskawicznie odparować odpowiednią ilość materiału. Dzięki temu wiązka laserowa tnie szybko i płynnie nawet blachę stalową. – Podobne kształty można było uzyskać przy użyciu ma-

trycy i stempla, z tym że każda zmiana projektu wymagała wykonania nowego stempla i matrycy. U nas – wprowadzenie nowego programu do maszyny to kwestia kilku minut – tłumaczy Wodnicki. Co ważne, laser gwarantuje mikrometryczną zgodność z projektem i pełną powtarzalność wytwarza-

nych produktów. Każdy jest dokładnie taki sam. Jedną sztukę ślusarz zrobi taniej za pomocą tradycyjnych narzędzi, ale tysiąc – to już zupełnie inna rozmo- wa. Spółka joint venture z Francuzami nie do końca się udała. Mieli zapewnić do 50 procent zamówień, nie zapewniali. Nie rozumieli też warunków lokalnych. – Dzwonili do mnie i pytali, jak to jest, że nie mogę inwestować na jakimś terenie, i co to jest wieczyste użytkowanie gruntu – opowiada Wodnicki, który poza mechaniką na krakowskiej Akademii Górniczo-Hutniczej studiował także ekonomię polityczną socjalizmu, mało przydatny kierunek w nowych warunkach po 1989 roku. Po roku działalności firmy Wodnicki został jej prezesem, a w 1998 wraz z córką i synem wykupił od francuskiego współnika udział.

## Od inwestycji do inwestycji

Firma Treko Laser od początku była ukierunkowana na działalność usługową. Do dziś nie ma produktów pod własną marką, produkuje wyłącznie na podstawie dostarczonej dokumentacji. Niezwykle nowoczesne maszyny wycinają z blachy, zaginają i spawają dowolne elementy metalowe, od prostych szyldów reklamowych po gotowe części dla motoryzacji: tylne ściany autobusów, elementy wagonów kolejowych czy wagonów metra. – Jednak pierwszymi klientami byli producenci ozdóbnych budynków: numerów domów, kogutków na dachy czy metalowych choinek do ustawienia przed domem. W 1993 roku zleciliśmy na-



„ Naszym sposobem na konkurencję jest przede wszystkim kupiecka solidność: dobra jakość, terminowość dostaw i optymalny czas realizacji. To się sprawdza.

JERZY WODNICKI

wet reklamę w lokalnym radiu, że Treko Laser wytnie każdy numer – śmieje się Jerzy Wodnicki. Wkrótce jednak firma uzyskała pierwsze poważne zamówienie na elementy do układów hamulcowych dla branży samochodowej. Od tego czasu rozwija się nieprzerwanie,

często w związku z wymogami odbiorców usług. – Dzwonili klienci z zagranicy i pytali, jaką gwarancję możemy im dać na wypadek, gdyby nasza pięcioletnia maszyna bez zaplecza serwisowego w kraju się zepsuła. Musieliśmy kupić kolejną, nową wycinarkę laserową

(w 1997 roku), a wcześniej w 1994 prąsę do gięcia blach. Po przejęciu firmy na własność rodzinne przedsiębiorstwo zaczęło większość zysków przeznaczać na inwestycje. – Majątek firmy był niewystarczający jako zabezpieczenie kredytu. Zmieniło się to w 2000 roku, gdy kupiliśmy stary obiekt magazynowy, który częściowo został przystosowany jako hala produkcyjna. W 2006 udało nam się uzyskać dofinansowanie z UE na zakup innowacyjnych maszyn. Zrefundowane wydatki inwestycyjne były zaczątkiem kolejnych, i tak od inwestycji do inwestycji... – mówi z uśmiechem prezes Wodnicki.

W międzyczasie w Polsce pojawiła się konkurencja (często byli klientami), technologia wykorzystania laserów do cięcia się upowszechniła. – Naszym sposobem, żeby się nie dać, jest przede wszystkim kupiecka solidność: dobra jakość, terminowość dostaw i optymalny czas realizacji. Wielu klientów woli zapłacić nieco więcej za gwarancję dobrej jakości – mówi prezes firmy, która większość klientów znajduje wśród dużych, ponadnarodowych korporacji. Dzięki temu kryzys do firmy niemal nie dotarł: ma ogromną listę klientów, w ciągu miesiąca wystawia faktury nawet dla 200, ale utrzymuje się dzięki pierwszej 20, pozostali mają mniejsze znaczenie. – Tylko że nigdy nie wiadomo, kto z małych kiedyś stanie się dużym. Kiedyś, jeszcze w czasach współpracy z Francuzami, konsul Francji w Krakowie zaprosił na spotkanie wielkie firmy z kapitałem francuskim i nas. Powiedziałem mu, że chyba jesteśmy z niższej ligi, a on mi na to, że od czegoś trzeba zacząć – wspomina Jerzy Wodnicki. Jego firma właśnie kończy budowę nowoczesnego zakładu produkcyjnego kilka kilometrów od swojej obecnej siedziby. Już bez użytkowania wieczystego. I już od dawna nie jest mała.

[www.treko-laser.pl](http://www.treko-laser.pl)



# Budowlani uciekają przed kryzysem

Pracowników z logo krakowskiej firmy Janex można spotkać na placach budowy od Marsylii po Rzeszów i od Krakowa po Ostrawę. Jak rozwijać się mimo kryzysu, i to w branży, której najmocniej on dotknął?

**W** krakowskich Czyżynach przy ul. Wężyka stoi niepozorny dom, ot, szara kostka, jakich setki stoją w tej części miasta. Gdyby nie parkujące przed budynkiem firmowe samochody na czeskich rejestracjach, nikt nie domyśliłby się, że w środku mieści się siedziba jednego z prężniejszych polskich przedsiębiorstw budowlanych, aktywnych nie tylko na polskim, ale i europejskim rynku.

## Robotnik z językami

– Tu był kiedyś dom rodzinny mojego taty, dziś w piwnicy działa księgowość, na parterze produkcja, a na piętrze gabinety i sekretariat. Nie musimy pracować w marmurach, żeby firma się rozwijała – żartuje Michał Wrzecionek, wiceprezes spółki Janex i syn założyciela Jana Jerzego Wrzecionka. Janex, jak tysiące podobnych firm, powstał w 1990 roku. – Tata przez długie lata zajmował się branżą budowlaną, potem wymianą handlową z Czechosłowacją, więc firma w naturalny sposób kontynuowała te tradycje. Początkowo była to wymiana barterowa z Czechosłowacją, a później Republiką Czeską – wspomina Michał Wrzecionek. Sam pojawił się w firmie w 1992 r. i zastąpił współnika ojca, również Jana. Wtedy też, po przekształceniu w rodzinne przedsię-

biorstwo, Janex dość szybko skupił się na branży budowlanej. – Dla ojca to był powrót do korzeni, bo od branży budowlanej zaczynał. A dla mnie było naturalne, że chcę tacie pomóc w rozwoju firmy. Współpraca zaskoczyła, do dziś się uzupełniamy – mówi Michał Wrzecionek.

Od 15 lat firma działa dwutorowo w dwóch krajach. W Polsce główną działalnością jest budownictwo ogólne, w szczególności prace budowlane, montażowe i wykończeniowe dla dużych klientów. Kooperacja przy budowach hoteli Sheraton w Krakowie i Poznaniu, modernizacja Komendy Wojewódzkiej Policji w Krakowie, remonty Elektrociepłowni Kraków, montownia ciężarówek MAN w Niepołomicach oraz obiekty Kraków Business Park – to tylko kilka przykładów z portfolio Firmy Janex. – Od kilku lat na rynku widać coraz mniejszą płynność zleceń, więc staramy się uciekać do przodu, w stronę działalności deweloperskiej. Ostatnio sami sobie napędzamy koniunkturę, budując na własnych działkach domy mieszkalne w Krakowie – mówi wiceprezes Wrzecionek.

Firma zatrudnia około 100 osób stałego personelu: w tym młodych, ambitnych, znających języki. – Jesteśmy elastyczni, a dziś już nie ma problemu ze znalezieniem inżyniera

mówiącego po niemiecku czy robotników, którzy dogadają się po francusku – mówi. Dlatego przedsiębiorstwo znajduje także zatrudnienie przy większych inwestycjach zagranicznych, od Rosji po Francję.

Oddział w Czechach zatrudnia na stałe ok. 40 osób i specjalizuje się w usługach budowlanych dla przemysłu koksowniczego i hut stali. Zajmuje się wszystkim, od utrzymania bieżącego baterii koksowniczych przez naprawy wymurówek koksowniczych po remonty pieców.

## Tanio znaczy drogo

Oczywiście mimo dywersyfikacji i działania na wielu rynkach także i Janex odczuwa skutki kryzysu. Tym poważniej, że w Polsce wiele procedur administracyjnych przeciąga się w nieskończoność. – W ostatnim czasie kupiliśmy od wojska działkę inwestycyjną. Ulokowane w niej środki muszą leżeć i czekać blisko rok na warunki zabudowy, kolejne pół roku na projekt i pozwolenie na budowę, jeszcze półtora na wybudowanie i sprzedaż. Siejemy dziś, plony jak dobrze pójdzie zbierzemy za trzy, cztery lata – tłumaczy syn założyciela Janexu. Deweloperka to jednak nie tylko próba ucieczki przed kryzysem, ale też przejaw odpowiedzialności za pracowników. – Przecież nie powiem części zatrudnionych ludzi: „nie ma pracy, idźcie do domu”. Moim zadaniem jako pracodawcy jest znaleźć im pracę, a ich rodzinom źródło utrzymania – mówi Wrzecionek. Sprawy nie ułatwia polskie podejście



Syn i ojciec, czyli dwa pokolenia w biznesie: wiceprezes Michał Wrzecionek (z lewej) oraz założyciel i prezes Firmy JANEX Jan Jerzy Wrzecionek

**Albo się robi tanio, albo dobrze. Janex nie zatrudnia najtańszych podwykonawców, bo firmy nie stać na kiepską jakość. Stawia też na ludzi młodych, dynamicznych, znających języki i odważnie startuje w przetargach.**

do zamówień publicznych. – Albo się robi tanio, albo dobrze. Jeśli podstawowym kryterium wykonania robót jest cena, to potem cały Kraków stoi w korkach, miliony złotych idą w chmury, bo remont wiaduktu, który mógł trwać dwie noce, ciągnie się tygodniami. Nie zatrudniamy najtańszych podwykonawców, bo na kiepską jakość nas nie stać. Nie chcę później świecić oczami przed klientem.

Mimo trudności pracownicy Janexu wierzą w świetlaną przyszłość. – Branża deweloperska i budowa mieszkań są bardzo uzależnione od nastrojów, jeśli ludzie będą się czuli bezpiecznie, będą brali kredyty i kupowali domy i mieszkania. Ale nawet w gorszych czasach zamówień dla nas nie powinno zabraknąć. Na przykład przez ostatnie 20 lat mało mówiło się o konstrukcjach żelbetowych,

wiaduktach czy mostach, a one degradują się średnio o milimetr na rok. Będzie olbrzymie zapotrzebowanie na remonty takich konstrukcji, a my już do tego jesteśmy gotowi – zapowiada Wrzecionek. Janex już zakupił nowoczesne piaskarki i torkretownice, czyli maszyny do natryskiwania dodatkowej warstwy betonu lub cementu na osłabioną przez czas konstrukcję.

A skąd samochody na czeskich numerach przed siedzibą firmy? – Samochody za granicą są nie tylko tańsze, można też od nich odliczyć całość VAT, i to bez wymysłów z kratkami. Działamy w obu krajach, więc to kwestia rachunku ekonomicznego – przyznaje Michał Wrzecionek.

# Poprawa wizerunku przedsiębiorców – projekt PKPP Lewiatan

**C**elem projektu jest budowanie pozytywnego wizerunku przedsiębiorców. Realizowane są trzy typy działań:

- diagnostyczne, czyli kompleksowa analiza problemów wizerunkowych (konsultacje z przedsiębiorcami),
- promocyjne, na które składają się: wybór liderów biznesu, ogólnopolska kampania reklamowa oraz raporty na temat roli przedsiębiorców,
- edukacyjne, obejmujące program działań dla administracji.

## Konsultacje z przedsiębiorcami

Pierwszym krokiem było spojrzenie na wizerunek przedsiębiorców w każdym województwie oraz na doświadczenia biznesu we współpracy z administracją. Przeprowadzono 80 spotkań z przedstawicielami biznesu i administracji (po pięć w każdym województwie). Łącznie wzięło w nich udział ponad 800 uczestników.

## Konkurs „Biznes. Dobry wybór”

W każdym województwie wyłoniono lokalnych przedsiębiorców, będących „twarzami biznesu” swojego regionu. Łącznie w całym kraju nagrodzono 120 osób. Głównymi kryteriami wyboru były dokonania biznesowe, lokalne zaangażowanie CSR oraz standardy zarządzania zasobami ludzkimi. Konkurs miał charakter otwarty. Nagrodzonych wyłoniły kapituły złożone z przedstawicieli administracji, organizacji biznesowych, patronów medialnych i liderów opinii. Konkurs objęły patronatem 54 redakcje mediów regionalnych.

## Raporty „Przedsiębiorcy w województwie”

Opracowanie to trzymają Państwo w rękach. Powstało 17 raportów – dla każdego województwa oraz raport ogólnopolski. Wersje elektroniczne dostępne są na stronie projektu [www.wizerunekprzedsiębiorcow.pl](http://www.wizerunekprzedsiębiorcow.pl).

## Kampania reklamowa

Najgłośniejszym elementem projektu będzie kampania medialna, promująca pozytywny wizerunek przedsiębiorców. Emisje ukażą się w mediach lokalnych i ogólnopolskich oraz w internecie.

## „Efektywna współpraca administracja-biznes”

W oparciu o wyniki konsultacji i badań oraz wnioski z okrągłego stołu administracji i biznesu opracowane zostaną rekomendacje dla obu stron na temat zasad budowania efektywnej współpracy. Opracowanie zostanie rozślane do urzędów i organizacji pracodawców w całej Polsce oraz będzie dostępne w wersji elektronicznej.

## Warsztaty dla administracji samorządowej

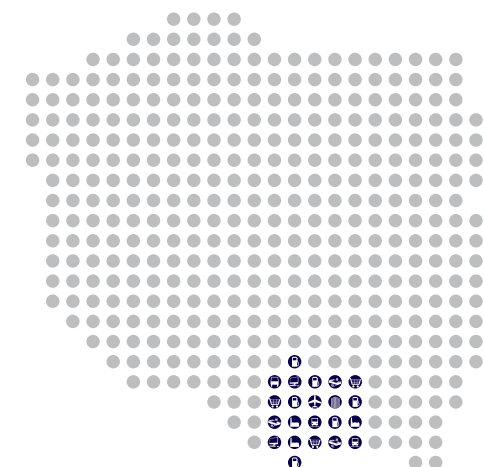
Rekomendacje staną się także podstawą warsztatów dla samorządowców w każdym województwie. Program spotkań obejmie m.in. prezentację dobrych praktyk, sesję porad eksperckich

oraz warsztat dotyczący specyfiki problemów lokalnych, które mogą być rozwiązywane wspólnie z biznesem. Będzie to pierwszy krok wdrażania wypracowanych rekomendacji.

## Konferencje finałowe

Zwieńczeniem projektu będą podsumowujące konferencje wojewódzkie. Wezmą w nich udział przedsiębiorcy (w tym zwycięzcy konkursów), przedstawiciele administracji, liderzy opinii i reprezentanci organizacji pracodawców. Będzie to okazja do prezentacji wyników projektu, zebrania informacji zwrotnej oraz stworzenia możliwości zbudowania osobistych relacji pomiędzy uczestnikami. Mamy nadzieję, że konferencje staną się również początkiem dalszych, samodzielnych już działań, zainicjowanych dzięki projektowi.

Projekt trwa od 1.08.2011 r. do 31.07.2013 r. i jest współfinansowany ze środków UE, w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.







Piszemy dla Ciebie

**GAZETA  
Krakowska**



60 lat  
Telewizji Polskiej

**TVP KRAKÓW**

*Bliziej niz inni...*

[www.krakow.tvp.pl](http://www.krakow.tvp.pl)



Deregulacja

Innowacyjność



Reformy



Polska Konfederacja  
Pracodawców Prywatnych  
Lewiatan

GŁOS  
BIZNESU



Rozwój

Konsultacje  
społeczne



Odpowiedzialność

Efektywność

lewiatan@pkpplewiatan.pl

www.pkpplewiatan.pl

1. W 2011 roku Izba Skarbowa w Krakowie zebrała 1,5 mld zł podatku od zysku CIT
2. Dwie trzecie podatków w Polsce płać przedsiębiorcy
3. Jesteśmy najważniejszym źródłem dochodów dla samorządów

1. 1,5 mln złotych wynoszą średnio aktywa efektywnego gospodarstwa rolnego w regionie
2. Pracują w nim średnio niewiele ponad 3 osoby
3. Ich produkcja wyniosła przeciętnie 404 tysiące złotych

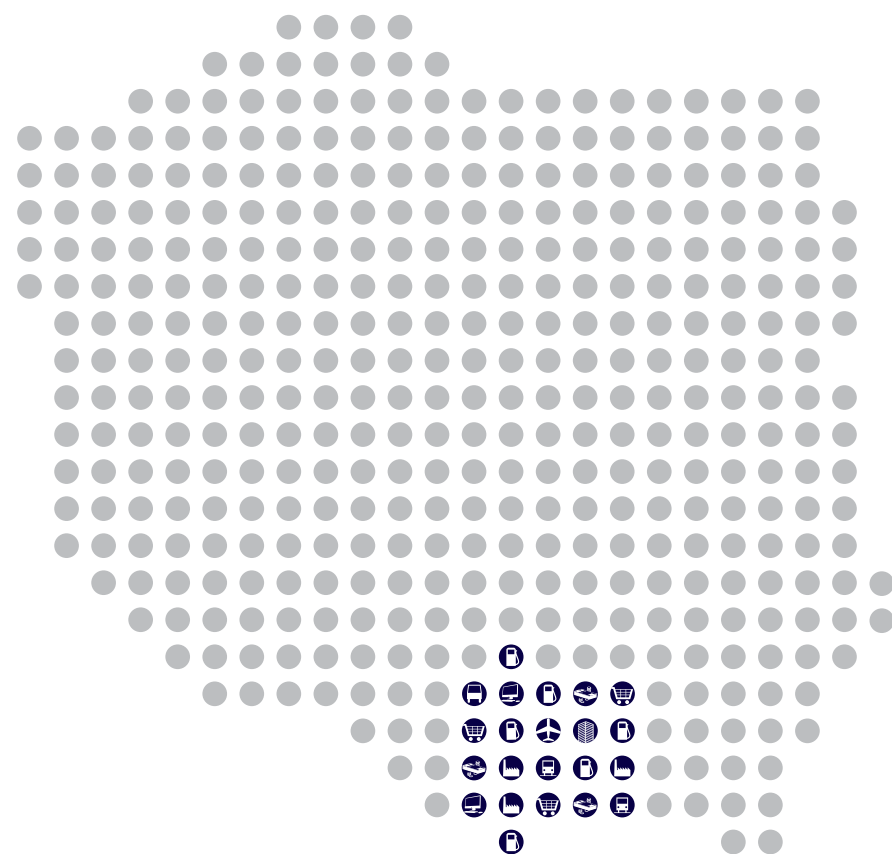
1. W innowacje inwestujemy w regionie prawie 1,5 miliarda złotych rocznie
2. W przemyśle 16,3 procent małopolskich firm GUS uznaje za innowacyjne
3. W sferze badań i rozwoju w przedsiębiorstwach regionu pracuje ponad 1800 osób

1. 26 proc. firm konsultuje z pracownikami kierunki swojego rozwoju
2. Trzy czwarte przedsiębiorców zawsze wypłaca wynagrodzenia na czas
3. 75 proc. firm ma znany pracownikom kodeks etyczny

1. Co piąta firma jest eksporterem\*
2. Średnio co szósta złotówka sprzedaży pochodzi z eksportu
3. Kierunki eksportu z regionu: Unia Europejska, ale również Chiny, Rosja i Turcja

1. Mamy 31 firm wśród 500 największych w Polsce
2. Wartość Synthosa – lidera wartości w regionie – wynosi 8,3 mld zł
3. 70 proc. mieszkańców Małopolski darzy szacunkiem właścicieli dużych firm

1. 17,4 mld złotych wynagrodzeń wypłaciły firmy z regionu swoim pracownikom\*
2. Najlepiej płaci się energetykom – brutto prawie 5 tys. zł miesięcznie
3. 80 procent pracowników szanuje swojego pracodawcę



# Spis treści

Wstęp . . . . . 5

## **RAPORT „PRZEDSIĘBIORCY W MAŁOPOLSCE”**

Przedsiębiorcy w Małopolsce . . . . . 6

Rozwijamy się. . . . . 10

Wszyscy jesteśmy przedsiębiorcami . . . . . 12

Tysiące przedsiębiorczych kobiet . . . . . 14

Pomnażamy nasz majątek. . . . . 16

Więksi niż Fiat i PZU . . . . . 18

Pączkowanie kapitału. . . . . 20

Naprzód, czyli inwestycje . . . . . 22

Budujemy zieloną Polskę . . . . . 24

Miejsca pracy są w przedsiębiorstwach . . . . . 26

Z naszych podatków . . . . . 28

Płaca ważniejsza od świadczeń. . . . . 30

Najwięksi i najcenniejsi. . . . . 32

Jesteśmy konkurencyjni . . . . . 34

Rolnik, prawdziwy mikroprzedsiębiorca . . . . . 36

Jesteśmy innowacyjni . . . . . 38

Odpowiedzialny biznes to my . . . . . 40

## **KONKURS „BIZNES. DOBRY WYBÓR”**

O konkursie . . . . . 42

Laureaci z województwa małopolskiego. . . . . 43

O projekcie „Poprawa wizerunku przedsiębiorców”. . . . . 60





UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



**PKPP LEWIATAN**  
ul. Zbyszka Cybulskiego 3  
00-727 Warszawa  
Tel. 48 (22) 55 99 900  
Fax 48 (22) 55 99 910  
[www.pkpplewiatan.pl](http://www.pkpplewiatan.pl)

Publikacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**EGZEMPLARZ BEZPŁATNY**