

B I U L E T Y N N R 3

BIALSKOPODLASKIEJ IZBY
GOSPODARCZEJ

Biała Podlaska 15.08.1991 rok

SPIS

1. Siedziba Izby
2. Członkowie i kandydaci
3. Promocja regionu oraz wyrobów i podmiotów gospodarczych
4. Porozumienie z Wojewodą
5. Współpraca BPIG z KIG i PIHZ
6. Kontakty z Izbami Handlowo-Przemysłowymi ZSRR
7. Kontakty z Izbami Gospodarczymi Świata oraz BRH
8. Przedstawicielstwa
9. Biuro Handlu Zagranicznego
10. Wystawa
11. Szkolenia - możliwości
12. Targi
13. "Polagra" Międzynarodowe Targi Rolno-Przemysłowe
14. Fundacja Rozwoju Gospodarczego Regionu
15. Działalność BPIG w dziedzinie informatyki
16. Konsorcjum Friulgiulia
17. Kredyty
18. Firmy consultingowe

SIEDZIBA BPIG

Siedziba Bialskopodlaskiej Izby Gospodarczej zlokalizowana jest przy ulicy Sidorskiej 95/97 w budynku o nowoczesnej architekturze i podwyższonym standardzie, radiofonizowanym, dysponującym dobrą łącznością zewnętrzną (telefon, telex, fax).

Teren wokół budynku jest wyposażony w drogi dojazdowe, parkingi i zieleńce.

Budynek o ogólnej powierzchni zabudowy 1.343 m^2 posiada 2.784 m^2 powierzchni użytkowej i podzielony jest na następujące zespoły funkcjonalne:

- zespół powierzchni administracyjnych w których znajdują się biura Izby Gospodarczej;
- zespół gastronomiczny obejmujący pełne zaplecze magazynowo-kuchenne (256 m^2), salę konsumpcyjną (324 m^2) elementami ruchomymi kawiarnią;
- zespół widowiskowy z salą widowiskową na 307 miejsc z zapleczem (garderoby, natryski, fosa dla orkiestry - około 25 muzyków) i kabinę projekcyjną na ekran panoramiczny;
- holle wystawowe o ogólnej powierzchni 350 m^2 .

Siedziba Izby pod względem technicznym umożliwia organizację imprez o charakterze seminaryjno-konferencyjnym, szkoleniowym, sesji giełdowych oraz ekspozycję towarów.

Istnieje możliwość prowadzenia restauracji i kawiarni oraz organizowania imprez estradowych i spektakli teatralnych.

We własnym zakresie w ramach działalności gospodarczej prowadzimy jedynie obecnie kino w mieście.

Część pomieszczeń wystawowych wykorzystujemy na stałą ekspozycję towarów produkowanych przez członków Bialskopodlaskiej Izby Gospodarczej oraz podmiotów gospodarczych z innych regionów kraju zainteresowanych wymianą z Republikami Związku Radzieckiego.

Ponadto patronujemy Zespołowi tańca Ludowego "Białena" umożliwiając mu nieodpłatne korzystanie z pomieszczeń magazynowych, klubowego oraz na prowadzenie prób.

Salę widowiskową użyczamy również instytucjom na organizowanie imprez jako, że jest to jedyna sala widowiskowa w mieście.

Budynek w całości dzierżawiony jest przez Bialskopodlaską Izbę Gospodarczą i naszym zdaniem jest dobrym zaczątkiem Centrum Handlu i Promocji Wschód - Zachód w Białej Podlaskiej.

CZŁONKOWIE I KANDYDACI

W momencie ukonstytuowania się Białkopodlaskiej Izby Gospodarczej co nastąpiło 24 sierpnia 1990 roku Izba liczyła 107 członków z terenu miasta Biała Podlaska i województwa białkopodlaskiego.

Wśród założycieli byli przedstawiciele podstawowych działów gospodarki tj. rolnictwa, przemysłu rolno-spożywczego, elektro-maszynowego, meblarskiego, tkackiego, handlu, usług i bankowości.

Od strony stosunków własnościowych były reprezentowane wszystkie formy własności począwszy od państwowej poprzez spółdzielczą aż do indywidualnej.

Struktura procentowa członków w/g kryterium branżowego przedstawia się następująco: (stan aktualny)

<u>branże</u>	<u>liczba podmiotów</u>	<u>udział (%)</u>
rolnictwo	53	41,7
przetwórstwo rolne	8	6,3
przemysł	6	4,7
usługi	8	6,3
handel	19	15,0
bankowość	1	0,8
rzemiosło	23	18,1
budownictwo	8	6,3
transport	1	0,8

Od momentu zarejestrowania BPIG do chwili obecnej w poczet członków Izby zostało przyjętych 20 podmiotów gospodarczych reprezentujących głównie rolnictwo i przetwórstwo rolne.

Od strony własnościowej główną rolę odgrywała własność prywatna (rolnictwo indywidualne, spółki prywatne o różnych formach organizacyjnych).

Obecnie na rozpatrzenie oczekuje 16 wniosków kandydackich. Można zaobserwować tutaj występowanie tendencji geograficznego rozszerzania się zasięgu działalności Białkopodlaskiej Izby Gospodarczej.

O ile poprzednie członkostwo ograniczało się do obszaru województwa (poza dwoma przypadkami spoza) o tyle obecnie notowany jest zwiększony napływ deklaracji o członkostwo od przedsiębiorstw spoza województwa co pomyślnie rokuje dla przyszłości BPIG.

Nasiliły się także wstępne rozmowy z wieloma przedsiębiorstwami spoza obszaru województwa, w wyniku których przekazano potencjalnym członkom Izby znaczną ilość deklaracji. Obecnie czekamy na ich spływ.

Ponieważ BPIG pragnie zachować charakter regionalnej Izby Gospodarczej rozważamy możliwość zmiany statusu członków spoza województwa na członków stowarzyszonych. Współpraca z nimi zresztą zgodnie z ich oczekiwaniami dotyczyćaby pośrednictwa w dostępie do rynku radzieckiego.

Porozumienie z Wojewodą.

Mając na uwadze jak najpełniejsze wykonywanie zadań Izby podjęto inicjatywę sformalizowania współpracy z Wojewodą Białkopodlaskim, który z ramienia wykonywanych obowiązków jest organem kompetentnym do urzeczywistniania inicjatyw gospodarczych zmierzających do rozwoju regionu.

Podpisane zostało porozumienie o współpracy.

Z drugiej strony porozumienie to ma za zadanie sprowadzanie do minimum ewentualnych sporów kompetencyjnych.

Zakres porozumienia został sformalizowany bardzo szeroko i obejmuje:

- całokształt zagadnień związanych z utworzeniem regionalnego banku informacji ekonomicznych,
- organizowanie imprez wystawienniczych
- opracowywanie materiałów reklamowych,
- szeroką współpracę z prasą, radiem i telewizją.

Niniejsze porozumienie ma istotne znaczenie także z tego względu, że uznaje Białkopodlaską Izbę Gospodarczą za reprezentanta interesów gospodarczych województwa w kontaktach z podmiotami zewnętrznymi.

Z tego względu Izba uzyskała swobodny dostęp do informacji gospodarczych oraz fachową pomoc w opracowywaniu danych ze strony administracji województwa.

PROMOCJA REGIONU ORAZ WYROBÓW I PODMIOTÓW EKONOMICZNYCH

Doceniając istotną rolę promocji w szeroko rozumianym zakresie dla nawiązania trwałych więzi ekonomicznych Białskopodlaska Izba Gospodarcza podejmuje cały szereg działań zmierzających do wyrobienia wysokiego "image" wyrobów, przedsiębiorców i naszego regionu.

W tym celu prowadzone są stale kampanie reklamujące region jako czysty ekologicznie oraz wyroby szczególnie z branży rolno-spożywczej jako zaliczane do zdrowej żywności, w przypadku pozostałych branż podkreślana jest dobra jakość produktów wytwarzanych u nas. Jednocześnie akcentowana jest fachowość i dynamizm przedsiębiorstw działających w naszym regionie. Akcja prowadzona jest tak w skali ogólnopolskiej jak i poza granicami kraju. Czynimy to poprzez okresowe wysyłanie informacji na temat regionu, produktów w nim wytwarzanych i przedsiębiorstw mających tutaj siedzibę.

W kraju adresatami naszej akcji są:
Krajowa Izba Gospodarcza, Agencja Rynku Rolnego, Polska Izba Handlu Zagranicznego, prasa.

Wśród kontaktów zagranicznych należy wymienić informacje przekazywane do delegatur firm zagranicznych mających siedzibę w Polsce, do biur radców handlowych ambasad, polsko-zagranicznych instytutów współpracy gospodarczej i informacji.

Drugą zasadniczą metodą działania w tej materii jest przesyłanie informacji tłumaczonej na język angielski, niemiecki lub rosyjski bezpośrednio do Izb Gospodarczych działających w skali całych krajów lub regionów, konsorcjów gospodarczych i firm, z którymi nawiązaliśmy kontakty.

Istotną rolę odgrywają także w naszej działalności cykliczne ogłoszenia w fachowej prasie zagranicznej.

Wśród odbiorców naszych informacji można wymienić między innymi:

A Krajowi odbiorcy informacji:

1 Telewizja Polska

2 BMP PROMOTION

- informacje katalogowe na temat regionu,
produktów i przedsiębiorstw ukierunkowanych na rynek ZSRR,

3 Rejestr Ofert Gospodarczych Fundacji Polskiej

- przekazywane dane odnośnie przedsiębiorstw i wyrobów,

- 4 Ministerstwo Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej,
 - informacje o produkcji rolno-spożywczej w regionie i sugestie odnośnie zmian struktury przedsiębiorstwa w tej branży,
- 5 BISTYP
 - informacje odnośnie ofert inwestycyjnych z regionu,
- 6 PIHZ - KIG
 - całościowe informacje gospodarcze o regionie przekazywane periodycznie.

B Zagraniczni odbiorcy informacji:

- 1 UNIDO
 - w ramach podpisanej umowy o współpracy przekazywane są informacje ekonomiczne odnośnie regionu. Prowadzona jest także akcja ankietowa, której celem jest aktywizacja gospodarcza regionu,
- 2 Włoski Instytut Handlu Zagranicznego
 - akcja ankietowa o podanym zakresie i celu jak UNIDO,
- 3 Zentralemarkt
 - informacje o regionie i jego perspektywach rozwojowych przesyłane okresowo i oferty firm,
- 4 TIME
 - informacje ekonomiczne i promocyjne, współpraca w fazie początkowej,
- 5 Regionalne Izby Gospodarcze i Handlowe Hiszpanii, Niemiec, Austrii, Belgii, Hongkongu, RPA, CSRF, Węgier
 - cykliczne wysyłanie informacji o regionie i możliwościach inwestowania w nim.

Należy podkreślić, że oprócz wyżej wymienionych informacji wykorzystywana jest każda okazja do przedstawienia szczególnie potencjalnym kontrahentom zagranicznym materiałów reklamujących region i przybliżających obraz możliwości.

Akcja ta jest prowadzona przy każdorazowym pierwszym kontakcie z partnerem.

W tym celu został opracowany specjalny materiał reklamowy w postaci folderu reklamowego z tekstem w języku angielskim.

WSPÓŁPRACA BPIG Z KIG I PIHZ

Współpraca z Krajową Izbą Gospodarczą rozpoczęła się w zaakceptowaniu przez Radę Krajowej Izby Gospodarczej wniosku Białoskopodlaskiej Izby Gospodarczej o przyjęcie jej w poczet członków co nastąpiło 27.10.1990 roku.

Dzięki członkostwu w KIG BPIG uzyskuje bezpośredni dostęp do informacji we wszystkich interesujących ją sferach zagadnień.

Najbardziej dynamiczna wymiana informacji występuje z:

- PIHZ - Centrum Promocji ,
- Komitetem Przedsiębiorstw Małych i Średnich,
- PIHZ - Biurem Promocji Zagranicznej,
- Komitetem Rolnictwa i Obrotu Rolnego,
- Komitetem Prywatyzacji i Rynku Kapitałowego,
- Komitetem do spraw "Public Relations".

Na podkreślenie zasługuje rozwój współpracy z PIHZ - CP, którego ogólna struktura organizacyjna została przedstawiona poniżej. PIHZ-CP jest funkcjonalnie i organizacyjnie wyodrębnioną jednostką KIG dla wykonywania wspólnych zadań w zakresie promocji handlu zagranicznego.

1. Cele strategiczne PIHZ to:

- promocja polskiego handlu zagranicznego,
- przedsięwzięcia mające na celu stworzenie pozytywnego "image" Polski za granicą,
- stworzenie efektywnego systemu informacji gospodarczej w kraju i za granicą.

2. Cele pomocnicze to:

- obsługa kontraktów zagranicznych KIG,
- świadczenie tradycyjnych usług wykonywanych uprzednio przez PIHZ (Kolegium Arbitrów, Karnety ATA, legalizacje, certyfikaty, świadectwa pochodzenia itd.)

W strukturze organizacyjnej PIHZ-CP występuje 6 biur z których 3 mają znaczenie funkcjonalne tj.:

- Sekretariat Komitetu PIHZ,
- Protokół,
- Biuro Finansów i Systemów.

Najważniejsze znaczenie mają:

- Biuro Promocji Zagranicznej,
- Biuro Promocji Krajowej,
- Biuro Procedur i Organizacji.

Na bieżąco spływają z KIG informacje dotyczące seminariów, sympozjów, spotkań, narad o różnej tematyce.

Przykładowo tutaj można podać takie zagadnienia jak:

- współpraca gospodarcza polsko-niemiecka, polsko egipska,
- oferta współpracy Nadrenii - Westfalii,
- przepływ informacji,
- zasady finansowania działalności Izby,
- rynek kapitałowy w Polsce.

Przytoczona forma współpracy jest o tyle cenna, że z reguły stronę fachową przygotowują eksperci zaproszeni przez KIG z grona czołowych polskich i zagranicznych praktyków i teoretyków gospodarczych.

Ze swojej strony Izba każdorazowo stara się przetransmitować zaproszenie lub zawiadomienia o omawianych wyżej imprezach do członków Izby. Uważamy, że od strony teoretycznej takie spotkania dają bardzo dobre podstawy do urzeczywistniania trendów ekonomicznych w praktyce.

Bardzo często nie do pokonania jest bariera językowa, gdyż wykłady prowadzone są w językach obcych.

Niezbędna jest także pewna wiedza o zagadnieniach ekonomicznych, gdyż bardzo często występują tylko odniesienia do podstawowych pojęć ekonomicznych.

Natomiast problemy rozwiązywane są na wyższym stopniu zaawansowania teoretycznego.

KONTAKTY Z IZBAMI HANDLOWO-PRZEMYSŁOWYMI ZSRR

Pierwsze kroki podjęte przez Izbę Gospodarczą po jej utworzeniu skierowane były w kierunku rozpropagowania powstania Izby zarówno w kraju jak również zagranicą. Przyniosły one efekty w postaci nawiązanych kontaktów z przedstawicielami życia gospodarczego. Szczególna uwaga została zwrócona na rynek naszego wschodniego sąsiada - ZSRR.

Nowe zasady regulujące obroty handlowe z zagranicą, przejście na rozliczenia wolno-dewizowe, załamanie się monopolu handlu zagranicznego - miały poważny wpływ na zmniejszenie się handlu z ZSRR. Zdając sobie sprawę z faktu, że każda zmiana wymaga czasu, wypracowania nowych metod i warunków współpracy nowopowstałe podmioty uprawnione do prowadzenia działalności w zakresie handlu zagranicznego poszukują partnerów, Izba nawiązała kontakty z izbami handlowo -przemysłowymi w poszczególnych republikach. Izby te będą odpowiednikami naszej organizacji są partnerem dostarczającym nam informacji o rynku, na którym działają.

Do wszystkich izb na terenie ZSRR zostały wysłane pisma z informacją o naszej instytucji, o województwie wraz ze zbiorczą ofertą sprzedaży towarów i propozycjami różnych form współpracy.

Blizsze stosunki nawiązaliśmy już z Izbami z Mołdawii, Ukrainy, Rosji, Uzbekistanu, Białorusi, Armenii, Gruzji.

Bezpośrednie rozmowy w siedzibie Izby zostały przeprowadzone z przedstawicielami z Brześcia i Stawropola.

Izba gotowa jest służyć pomocą w penetracji rynku poszczególnych republik korzystając z usług działających tam izb. Możemy zorganizować spotkanie z przedstawicielami przedsiębiorstw z wybranej republiki, które są zainteresowane nawiązaniem kontaktów handlowych z polskimi firmami. Z taką propozycją wystąpiliśmy już do niektórych Izb i spotkała się ona z akceptacją i zainteresowaniem.

Korzystamy z pomocy handlowo-przemysłowych izb ZSRR przy poszukiwaniu towaru, którego zakupem są zainteresowani nasi członkowie. Wzajemna wymiana informacji stwarza możliwości pełniejszego poznania rynku, zaznajomienia z przepisami regulującymi wymianę z zagranicą, daje przegląd ofert handlowych skierowanych na teren Polski. Porównanie ofert pozwala wybrać towary proponowane na najkorzystniejszych warunkach.

KONTAKTY Z IZBAMI GOSPODARCZYMI SWIATA ORAZ BRH.

Przy współpracy z tymi instytucjami przyjęto następującą metodologię działania:

1. pismo inicjujące wymianę korespondencji,
2. w przypadku odpowiedzi podanie bliższych informacji na temat Izby i jej członków,
w przypadku braku odpowiedzi ponowne zapytanie,
3. po uzyskaniu adresów kontaktowych nawiązanie korespondencji z osobami kompetentnymi w przedstawicielstwach zagranicznych w Polsce,
4. po otrzymaniu danych na temat regionalnych organizacji w postaci Izb Handlowo - Przemysłowych nawiązanie bezpośrednich kontaktów z nimi.

W powyżej umówiony sposób nawiązano kontakty z następującymi Izdami Handlowo - Przemysłowymi:

- 1) Królestwa Hiszpanii,
- 2) Królestwa Holandii,
- 3) Królestwa Belgii,
- 4) Włoch,
- 5) Węgier,
- 6) Federacji Czech i Słowacji,
- 7) Niemiec,
- 8) Hongkongu,
- 9) RPA.

W przypadku gdy ze względu na strukturę organizacyjną przedstawicielstwa zagranicznego osobą kompetentną jest pracownik tegoż przedstawicielstwa kontakty nawiązano z Radcami Handlowymi następujących ambasad:

Wielkiej Brytanii, Węgier, Austrii, Hiszpanii, Belgii, Włoch, Czechosłowacji, Niemiec, Holandii, Turcji, Danii, Szwecji, Szwajcarii, Tunezji, Argentyny, Kanady, USA, Rumunii, Francji, Meksykańskich Stanów Zjednoczonych, Pakistanu, Portugalii, Egiptu, Grecji, Arabskiej Republiki Syryjskiej, Algierskiej Republiki Ludowo - Demokratycznej.

W rezultacie podjętych działań uzyskano następujące materiały

- wykazy firm zainteresowanych kontaktami z polskimi przedsiębiorstwami,
- oferty na eksport towarów do Polski,
- oferty na import towarów z Polski,
- oferty współpracy w budownictwie i przemyśle,
- oferty współpracy consultingowej,
- informacje handlowe na temat organizacji targów, wystaw i konferencji w poszczególnych krajach między innymi: Węgier, Turcji, Belgii, Hiszpanii, Czechosłowacji,
- informacje o spotkaniach na temat współpracy gospodarczej organizowanych przez te instytucje w Polsce,
- przeprowadzone spotkania na szczeblu kierownictwa BPiG,
- informacje na temat nowopowstałych delegatur i przedstawicielstw handlowych.

Zamierzenia:

Jak widać z przedstawionego materiału w wielu przypadkach zakończony został etap wstępnej korespondencji.

W dalszej perspektywie zamierzamy:

- uściślić współpracę biorąc pod uwagę strukturę asortymentową i geograficzną,
- rozbudować wyższe formy współpracy (stałe i okresowe przedstawicielstwa firm i organizacji gospodarczych).
Takie propozycje zostały już opisanym organizacjom przedstawione.
- wprowadzić wymianę przedsiębiorców zrzeszonych w naszej Izbie z przedsiębiorstwami zrzeszonymi w innych Izbach zagranicznych w celu wymiany doświadczeń produkcyjnych,
- zorganizować seminaria na tematy ekonomiczne ze szczególnym uwzględnieniem branży rolno-spożywczej,
- doprowadzić do wspólnych inwestycji w naszym regionie z udziałem partnerów zagranicznych.
- w dalszej perspektywie stworzyć prężny ośrodek informacji ekonomicznej oraz instytucję sprawnie obsługującą kontrakty zagraniczne i prowadzącą usługi consultingowe.

PRZEDSTAWICIELSTWA

Zgodnie z "Porozumieniem o współpracy" podpisanym przez wojewodów A. Czapskiego i W.I. Burskiego utworzono stałe przedstawicielstwa obwodu brzeskiego i województwa białsko-podlaskiego.

26.06.1991 nastąpiło uroczyste otwarcie przedstawicielstwa brzeskiego w siedzibie BPIG. Punkt consultingowo-informacyjny działa w godz. 9⁰⁰- 16⁰⁰ co drugą środę.

3.07.1991 rozpoczęło działalność przedstawicielstwo w Brześciu. Punkt informacyjny mieści się w budynku na ulicy Lenina 11 w pokoju 306 i jest czynny w godz. 10⁰⁰-17⁰⁰ czasu moskiewskiego w środy co dwa tygodnie.

Praca przedstawicielstw ma służyć usprawnieniu przepływu informacji, prowadzeniu skutecznej promocji oraz zwiększeniu regionalnej wymiany handlowej, a także rozwojowi innych form współpracy.

Przedstawiciele świadczą bezpłatne usługi członkom Izby w zakresie udzielania informacji dotyczących zasad współpracy, prawa celnego, obowiązujących przepisów podatkowych itp.

Praca przedstawicielstw ułatwia i znacznie przyspiesza przepływ ofert handlowych, stwarza lepsze możliwości znalezienia odpowiedniego partnera zainteresowanego wymianą towarową, tworzeniem joint - ventures. Przedstawiciel znając dokładnie realia i możliwości swojego rynku udziela cennych wskazówek poruszania się po nim; prowadzenia negocjacji. Przedstawicielstwa stwarzają także możliwość bezpośrednich spotkań firm polskich z zainteresowanymi podmiotami z Białorusi. Wraz z przedstawicielem przyjeżdżają do Izby osoby reprezentujące białoruskie przedsiębiorstwa. Możliwy jest także wyjazd do Brześcia firm z naszego województwa (dotyczy to tylko członków Izby).

Fakt powołania przedstawicielstw został szeroko rozpropagowany w prasie. Szereg firm z całej Polski wyraża chęć skorzystania z usług i pomocy działającego punktu informacyjnego. Konsultacje z przedstawicielem obwodu brzeskiego firm niebędących członkami Izby są odpłatne - dotyczy to informacji o formalno-prawnych przepisach obowiązujących w ZSRR. W przypadku świadczenia usług polegających na wyszukiwaniu partnerów Izba zastrzega sobie prawo pobierania % od kontraktów podpisanych z przedsiębiorstwem, z którym kontakty zostały nawiązane za pośrednictwem przedstawicielstw.

BIURO HANDLU ZAGRANICZNEGO

Działając w ramach Izby Gospodarczej Biuro Handlu Zagranicznego jest komórką specjalizującą się w świadczeniu usług dotyczących zagadnień występujących w obrocie międzynarodowym. Pracownicy Biura udzielają informacji dotyczących przepisów eksportowo-importowych, techniki handlu, rozliczeń międzynarodowych. Oferują swoją pomoc członkom Izby w rozwiązywaniu ekonomicznych problemów związanych z podejmowaniem i prowadzeniem działalności gospodarczej.

Biuro posiada szereg publikacji dotyczących techniki handlu zagranicznego. Dysponuje aktualnymi przepisami prawa celnego i podatkowego, z pomocą których można przeprowadzić kalkulację opłacalności transakcji. W celu przyspieszenia i polepszenia jakości obsługi, BPIG korzysta z komputerowego pakietu programów o nazwie NTHZ (Nomenklatura Towarowa Handlu Zagranicznego). Pakiet będący szeroką klasyfikacją towarów i usług mogących być przedmiotem w handlu zagranicznym umożliwia szybkie wyszukiwanie stawek celnych, podatku obrotowego itp. oraz przeprowadzenie kalkulacji transakcji handlowych. Informacja, na temat obowiązującego w ZSRR podatku od eksportu i importu, pozwoli podmiotom zainteresowanym podjęcie współpracy ze wschodnim sąsiadem ukierunkować swoje działania i już wstępnie wyeliminować pewne obszary współpracy ze względu na wysokie stawki podatku, świadczące o interwencyjnej polityce państwa w tej dziedzinie.

W Biurze HZ można uzyskać instrukcje wypełniania wniosków o pozwolenie przywozu i wywozu wraz z formularzem tego wniosku, pomoc przy wypełnianiu innych dokumentów handlowych niezbędnych przy prowadzeniu handlu zagranicznego.

Obecna taryfa celna oparta jest na scalonej nomenklaturze towarowej EWG (CN) wprowadzającej około 10 tysięcy pozycji towarowych określonym 8 - cyfrowym kodem CN. W zakwalifikowaniu towaru w odpowiedniej pozycji może pomóc książka kodów CN, która znajduje się w Biurze HZ. Od właściwego zaszeregowania towaru zależą stawki celne i podatek będące głównymi czynnikami cenotwórczymi towarów sprowadzanych z zagranicy.

Pracownicy Biura służą pomocą przy sporządzaniu kontraktów i czuwają nad prawidłowym sformuowaniem podstawowych warunków wymiany, nad zmniejszeniem ryzyka związanego z niewykonaniem lub nienależnym wykonaniem zobowiązań drugiej strony. Biuro Handlu Zagranicznego może także prowadzić samodzielną działalność w zakresie handlu zagranicznego w eksporcie i imporcie oraz o ile wystąpi taka potrzeba dokonywać obsługi transakcji handlu zagranicznego zawieranych przez członków BPIG w przypadku gdy nie posiadają wyspecjalizowanych komórek do prowadzenia handlu zagranicznego, a zleciliby prowadzenie swoich spraw BPIG.

Biuro HZ świadczy także usługi związane z tłumaczeniem tekstów polskich na języki obce, głównie język angielski i rosyjski.

WYSTAWA

Głównym zadaniem Izby jest reprezentowanie interesów zrzeszonych w niej członków. Większość z nich zwraca się z prośbą o pomoc w znalezieniu rynków zbytu na ich produkcję, dotyczy to zarówno towarów przemysłowych jak i produktów rolnych.

Inicjatywa utworzenia w budynku Izby stałej ekspozycji towarowej znalazła szeroki oddźwięk. Wiele przedsiębiorstw pozytywnie ustosunkowało się do propozycji Izby i przysłało swoje oferty wraz z wzorami oferowanych do sprzedaży wyrobów. Stała ekspozycja w budynku Izby to dodatkowa szansa zaprezentowania możliwości eksportowych województwa.

BPIG pomimo krótkiego okresu działalności nawiązało liczne kontakty z Biurami Radców Handlowych, z przedstawicielstwami handlowymi, z izbami handlowo-przemysłowymi innych krajów, z przedsiębiorstwami handlu zagranicznego.

Podczas wizyt i przeprowadzonych w siedzibie Izby rozmów goście zwiedzają wystawę, która prezentuje "in natura" towary, a uzupełnienie wzorów o dokładną ofertę handlową to pierwszy krok w nawiązywaniu kontaktów.

Swoją ofertę towarów przemysłowych prezentują na wystawie między innymi:

- Zakłady Przemysłu Weinianego "Bławena",
- Zakład Produkcyjny Mebli Toczonych - stoliki RTV, ławo-stoły, półki kwiatowe,
- Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe "Marcol" - bogata oferta konfekcji damskiej i męskiej, towary kosmetyczne, zabawki,
- produkcja własna i wyroby importowane
- Spółka "Wiklina" z Piszczaca.

Wystawą zainteresowały się także podmioty gospodarcze spoza naszego województwa. Bliskie sąsiedztwo z Białoruską Republiką Związku Radzieckiego, utworzenie stałych przedstawicielstw handlowych obwodu brzeskiego i województwa białkopodlaskiego, rozpoczynające działalność przy Izbie Biuro Maklerskie - to czynniki zachęcające do współpracy. Liczne firmy deklarują wolę wstąpienia w poczet członków BPIG i wówczas korzystają z różnych form promocji swoich towarów jakie stwarza im Izba.

Wystawcy spoza województwa białkopodlaskiego to m.in.:

1. Zakłady Chemiczne "Organika-Zachem" - Bydgoszcz,
2. Poznańska Fabryka Maszyn Eniwnych "Agromet" - Poznań,
3. Spółdzielnia Inwalidów - Chełm,
4. Przedsiębiorstwo Rolno-Handlowe "Akord" z Lublina.

SZKOLENIA - MOŻLIWOŚCI

Jak powszechnie wiadomo bezpośredni przekaz wiedzy i doświadczenia dokonywany wobec słuchaczy przez lektora - fachowca jest jedną z najbardziej efektywnych form podnoszenia kwalifikacji. Bezpośredni kontakt słuchaczy z prowadzącym umożliwia swobodną wymianę poglądów, co sprzyja pogłębieniu i utrwaleniu nabywanej wiedzy.

Często stosowane w czasie wykładów środki audiowizualne tworzą dodatkowy czynnik sprzyjający ugruntowaniu wiedzy

Mając powyższe na uwadze Izba kładzie znaczny nacisk na te formy przekazywania wiedzy.

W celu ożywienia kontaktów handlowych z ZSRR BPIG nawiązała ścisłą współpracę z Biurem Postępu Technicznego i Współpracy z Zagranicą Komitetu Wykonawczego w Brześciu, której rezultatem jest utworzenie stałych przedstawicielstw handlowych, a także zorganizowanie w maju seminarium dla podmiotów gospodarczych.

17.05. w Brześciu odbyło się seminarium mające na celu przybliżenie stronie radzieckiej warunków w jakich działają polskie podmioty gospodarcze ze szczególnym uwzględnieniem przepisów regulujących handel zagraniczny.

Program spotkania obejmował prelekcje na następujące tematy:

- przepisy polskiego prawa celnego,
- tworzenie wspólnych przedsięwzięć "joint ventures", w świetle przepisów prawa celnego,
- Wolny Obszar Celny - Małaszewicze - Terespol, (zasady funkcjonowania, możliwości inwestowania i współpracy),
- podstawowe założenia i zasady prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych.

Stronie radzieckiej został przedstawiony wykaz przedsiębiorstw z województwa białkopodlaskiego zainteresowanych nawiązaniem współpracy i przybliżający zakres prowadzonej przez nich działalności gospodarczej.

BPIG zdając sobie sprawę, że nieznanomość przepisów radzieckich, brak podstawowych informacji dotyczących funkcjonowania ich gospodarki jest hamulcem współpracy, stworzyło szansę wszystkim zainteresowanym, bezpośredniego przedstawienia swoich problemów podczas seminarium, które zostało zorganizowane w siedzibie Izby Gospodarczej. W seminarium wzięli udział dyrektorzy firm białoruskich prowadzących transakcje barterowe, przedstawiciele Urzędu Celnego, a także Wydziału Współpracy z Zagranicą w Brześciu.

Szerokie grono słuchaczy potwierdziło potrzebę organizowania takich spotkań. Oczekujemy od członków Izby propozycji tematów wymagających wyjaśnienia, Izba podejmuje się zorganizowania i zabezpieczenia specjalistów z poszczególnych dziedzin życia gospodarczego.

Białskopodlaska Izba Gospodarcza otrzymuje liczne propozycje szkoleń.

Poniżej zamieszczamy wykaz instytucji organizujących tego typu spotkania tzn. seminaria, sympozja, konferencje, kursy oraz ich zakres tematyczny.

1. Marcan International

- jak zarabiać pieniądze w swoim własnym biznesie,
- jak rozpocząć eksport i import,
- jak znaleźć produkt,
- jak sprzedawać produkty w USA, Kanadzie, Europie, Azji, Australii,
- sposoby sprzedaży twoich produktów na krajowych i międzynarodowych targach handlowych.

2. Fundacja "Polska Eksportuje"

- rozliczenie finansowe w transakcji handlu zagranicznego,
- Incoterms 1990,
- mechanizm funkcjonowania giełdy,
- aukcje, nowe zasady działania polskich przewoźników międzynarodowych.

3. Centrum Doskonalenia Kadr Handlu Zagranicznego

- marketing, promocja, reklama w handlu zagranicznym,
- Incoterms 1990,
- protokół dyplomatyczny w pracy handlowca,
- oferta, formułowanie i zawieranie kontraktu w handlu zagranicznym,
- leasing w działalności gospodarczej,
- samodzielne prowadzenie eksportu,
- transport i spedycja w handlu zagranicznym,
- samodzielne prowadzenie importu,
- zakładanie spółek z udziałem zagranicznym "joint ventures".

4. International Business School

- Seminarium:
Polski Rynek Kapitałowy - 91 - Doświadczenie i Perspektywy
 - architektura tworzącego się rynku papierów wartościowych,
 - przedsiębiorstwo na rynku kapitałowym,
 - obrót wtórny papierami wartościowymi.

5. Międzynarodowa Szkoła Handlu w Ryni

- strategia zarządzania przedsiębiorstwem,
- program modułów dla menedżerów i konsultantów z zarządzania.

6. Polska Izba Handlu Zagranicznego - Centrum Promocji

- zorganizowanie systemu szkoleń służącego przedstawicielom firm skupionych w ruchu izbowym oraz reprezentantom samych Izb Gospodarczych,
- zorganizowanie systemu doradztwa, również nastawionego na obsługę Izb Gospodarczych i firm w nich zrzeszonych.

7. Polska Fundacja Promocji Kadr

- prywatyzacja przez likwidację,
- kapitał zagraniczny na rynku polskim,
- technika badań rynku,
- jak zdobyć krajowe i zagraniczne środki finansowe na działalność gospodarczą,
- jak zakładać małe przedsiębiorstwo i bank,
- zasady i techniki prowadzenia rachunkowości (księg rachunkowych) w małych i średnich firmach.

Poniżej zamieszczamy wykaz szkół menedżerów w Polsce, które prowadzą także w różnych formach szkolenie dla małego biznesu:

- 1) Katowicka Szkoła Menedżerów,
- 2) Polsko-Amerykańska Szkoła Biznesu,
- 3) Szkoła Biznesu i Technologii w Poznaniu,
- 4) Poznańska Szkoła Menedżerów,
- 5) Niemiecko-Polska Szkoła Biznesu przy Centrum Doskonalenia,
- 6) Austriacko-Polska Szkoła Zarządzania przy Centrum Doskonalenia
- 7) Polska Międzynarodowa Szkoła Zarządzania przy Fundacji Polskiej,
- 8) Międzynarodowa Szkoła Biznesu i Zarządzania w Warszawie,
- 9) Międzynarodowa Szkoła Zarządzania w Warszawie.

8. Ministerstwo Przemysłu

- rynek produktów przemysłu elektronicznego i elektrotechnicznego łącznie z wyrobami pokrewnymi z tworzyw sztucznych i gumy,
- możliwość sprzedaży poszczególnych wyrobów określając wymagania rynku dotyczące ich jakości, wyglądu, opakowania, oznakowania, cen, sposobu promocji.

9. Krajowa Izba Gospodarcza i PIHZ.

- marketing i reklama techniki i doświadczenia na rzecz dynamiki rozwoju,
- Franchising - sprawdzona w warunkach gospodarki rynkowej forma popierania przedsiębiorczości prywatnej głównie w handlu zagranicznym, hurtowym oraz wszelkiego rodzaju usługach.

10. Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach

- organizuje wspólnie z Izbą Handlowo-Przemysłową w Haarlem kurs marketingowy opracowany we współpracy z firmą consultingową Maussen Marketing.

11. UMDP - Urząd Postępu Naukowo-Technicznego i Wdrożeń

- zapewnia usługi poradnicze dla przyspieszenia programu reform gospodarczych w Polsce,
- transport wiedzy,
- szeroka sieć kontaktów z przedsiębiorstwami i instytucjami badań i szkoleń, dostępne bezpłatnie przez pewien czas,
- oddelegowanie specjalistów o szerokiej wiedzy i doświadczeniu na okres 3 miesięcy do 2 lat.

12. Polska Korporacja Rozwoju S.A

- szkoły praktyki kształcenia polskich menedżerów w Belgii, szkolenie we współpracy z Urzędem Francuskojęzycznej Wspólnoty w Belgii,
- zarządzanie i administrowanie w oparciu o metody stosowane na Zachodzie w tej dziedzinie w odniesieniu do firm małych i średnich.

13. Open Learning Centre - Otwarte Centrum Szkolenia

- prowadzi kursy języka angielskiego dla:
 - początkujących (Beginners English),
 - średnio zaawansowanych (Yon tre in Business),
 - zaawansowanych (Business English BBC),
- ponadto oferuje kursy:
 - profesjonalna sekretarka,
 - wprowadzenie do komputerów dla menedżerów,
 - Professional Dealer - podstawy działania rynku.

T A R G I

Wystawy, targi to jedna z wielu form promocji towarów.

Ponieważ zgromadzenie w jednym miejscu szerokiego grona wystawców i kontrahentów zainteresowanych zakupem stwarza możliwości nawiązania bezpośrednich kontaktów, przeglądu całego wachlarza ofert z poszczególnych dziedzin i wybrania odpowiedniego partnera - jest to działalność pozyskująca z roku na rok coraz większe grono uczestników.

Białskopodlaska Izba Gospodarcza posiada informacje o targach organizowanych w kraju i zagranicą. Nawiązane kontakty z Ambasadami, Biurami Radców Handlowych, ścisła współpraca z PIHZ to niektóre kanały, dzięki którym spływają do Izby informacje o imprezach wystawienniczo-targowych, zaproszenia do wzięcia w nich udziału (Targi Dunajskie w Bratysławie, Targi maszyn rolniczych w Austrii, Wystawa "Tydzień skóry i obuwia" w Budapeszcie).

Izba posiada nie tylko wykaz z terminami targów, a także dane o organizatorach, warunkach uczestnictwa, charakterystykę targów.

Rozwój instytucji targów międzynarodowych doprowadził do stopniowej specjalizacji większości imprez targowych. Obok międzynarodowych targów ogólnych tzn. uniwersalnych mamy bardzo liczne imprezy specjalistyczne. Często określamy te targi kompleksowymi, gdyż przedstawiają one równocześnie towary, urządzenia do ich wyprodukowania oraz oferowane technologie i metody produkcji tych towarów.

Udział w targach to pewnego rodzaju "obowiązek", który przynosi efekty w postaci lepszej znajomości rynku danego towaru.

Koszty uczestnictwa w targach są wysokie.

Zdając sobie sprawę z powyższego Izba podejmuje się pełnić rolę zbiorowego wystawcy - jeżeli jej członkowie wyrażą chęć uczestnictwa i zaprezentowania swoich ofert.

Targi - koncentrują podaż i popyt w określonym miejscu i czasie. To podczas targów można poznać swoich "konkurentów" i zapoznać się z ich możliwościami, to targi pokażą nowe rozwiązania, drogi, to one - pozwolą Ci spojrzeć na swoją ofertę poprzez pryzmat innych producentów i ocenić obiektywnie jej atrakcyjność.

Doceniając przedstawione zalety targów Białskopodlaska Izba Gospodarcza wzięła udział w charakterze obserwatora w Targach Konsumpcyjnych - Wiosna 91 w marcu w Poznaniu, w 63 Międzynarodowych Targach w Poznaniu w czerwcu.

Pracownicy Izby przygotowują się także do zwiedzenia ekspozycji prezentowanych na Targach Konsumpcyjnych Jesień 91 i odbywających się w tym samym czasie w Poznaniu Międzynarodowych Targach "ASIA IN POLAND" 91.

Pośród wielu imprez wystawienniczo - targowych Izba wybrała Targi rolno - przemysłowe "POLAGRA" na początku października, które najbardziej odpowiadają profilowi produkcji naszego województwa i zamierza w wynajętym tam stoisku utworzyć punkt informacyjny.

Białskopodlaska Izba Gospodarcza utrzymuje ściśle kontakty z PIHZ.

PIHZ - Centrum Promocji jest funkcjonalnie i organizacyjnie wyodrębnioną jednostką KIG dla wykonywania zadań w zakresie promocji handlu zagranicznego.

Izba współpracuje z następującymi biurami PIHZ:

- Biurem Promocji Zagranicznej, realizującym funkcję współpracy z zagranicą. Biuro ułatwia ekspansję polskim przedsiębiorstwom na rynkach zagranicznych, proponuje różnorodne formy współpracy, koordynuje i prowadzi działalność wystawienniczą, zapewnia przepływ informacji między ośrodkami krajowymi, a zagranicą.
- Biurem Promocji Krajowej, które prowadzi bieżącą informację z dziedziny ekonomiki handlu zagranicznego oraz poradnictwo z zakresu umiejętności nawiązywania kontaktów handlowych.
- Biurem Procedur i Organizacji świadczącym usługi z zakresu: karnetów ATA, legalizacji, świadectw pochodzenia, doradztwa prawnego.

Dzięki staraniom PIHZ - 76 osób - przedstawicieli polskiego życia gospodarczego zostało zaproszonych do wzięcia udziału w targach Lipskich. Jedno z zaproszeń otrzymała BPIG.

"POLAGRA"
MIĘDZYNARODOWE TARGI
ROLNO-PRZEMYSŁOWE

3-8 październik

Sporód licznych imprez wystawienniczo-targowych BPIG wybrała Międzynarodowe Targi Rolno-Przemysłowe "Polagra" jako targi, które najbardziej odpowiadają prezentowanym zakresom tematycznym charakterowi naszego rynku. Eksponowane są na nich maszyny i urządzenia do uprawy i hodowli, chemia w rolnictwie, maszyny i urządzenia dla przemysłu spożywczego, produkty rolno-spożywcze, nasiona, sadzonki, kwiaty, zwierzęta żywe oraz pasze.

Targi przyciągną wielu fachowców, pracowników sektora rolno-spożywczego, rolników z całej Polski, z wielu krajów świata, stworzą możliwość bezpośredniego zapoznania się z najnowocześniejszymi urządzeniami stosowanymi w rolnictwie, z nowymi odmianami roślin, ze środkami chemicznymi o nieznanym dotąd działaniu.

Nasza obecność właśnie na tego typu imprezie targowej jest nieodzowna jeżeli zamierzamy wkraczać ze swoimi towarami rolno-spożywczymi na obce rynki.

BPIG zgłosiła swój udział w targach "Polagra". Zamiarem Izby jest stworzenie punktu informacyjnego na wynajętej na terenie targów około 8 m² powierzchni. Poprzez uruchomienie punktu informacyjnego pragniemy zasygnalizować istnienie naszej Izby i przedstawić możliwości produkcyjne naszego województwa. Już sam fakt umieszczenia BPIG w katalogu firm biorących udział jako wystawca na targach stwarza, potencjalne możliwości nawiązania nowych kontaktów handlowych.

Zamierzamy bliżej zapoznać uczestników targów z niektórymi przedsiębiorstwami - członkami naszej Izby poprzez nakręcenie krótkich filmów reklamowych. Pragniemy również pozyskać przedsiębiorstwa zainteresowane w dziedzinie produkcji rolno-spożywczej. Stoisko zaopatrzone będzie w informacje na temat Izby, oferty współpracy i obsługiwane przez kompetentne osoby.

Bezpośredni udział w targach to szansa poznania kierunków i trendów występujących w produkcji rolnej, to nowe kontakty, to możliwość porównania ofert handlowych i adaptacji nowoczesnych technologii do warunków rynku polskiego.

FUNDACJA ROZWOJU GOSPODARCZEGO REGIONU

Białkopodlaska Izba Gospodarcza ustanowiła Fundację pod nazwą "Fundacja Rozwoju Gospodarczego Regionu" aktem notarialnym w Indywidualnej Kancelarii Notarialnej Nr 80 w Białej Podlaskiej w dniu 27.06.1991 roku pod Nr repertorium A nr 2518/91. Celem Fundacji jest prowadzenie działalności na rzecz zmniejszenia dysproporcji między rozwojem gospodarczym Białej Podlaskiej i województwa białkopodlaskiego a resztą kraju, między innymi poprzez aktywizację lokalnej społeczności oraz utworzenie nowoczesnej infrastruktury o znaczeniu ogólnopolskim dla handlu z Republikami ZSRR.

Fundacja swoje cele będzie realizować poprzez:

- wspomaganie wszelkich inicjatyw o charakterze gospodarczym z uwzględnieniem ochrony środowiska,
- promowanie w Polsce i za granicą walorów położenia regionu dla dla handlu międzynarodowego z Republikami ZSRR,
- podejmowanie działań na rzecz stworzenia lokalnego systemu finansowania inwestycji, oraz poszukiwania źródeł jego zasilania w kraju i za granicą,
- popieranie działań mających na celu uczynienie bardziej konkurencyjnymi warunków do tworzenia na terenie regionu spółek na zasadach joint ventures,
- popieranie badań w zakresie poznawania zasobów i możliwości gospodarczych regionu,
- udzielanie każdej możliwej pomocy wszystkim, których działania na polu gospodarczym zgodne będą z interesami społeczności województwa białkopodlaskiego.

Uważamy, że poprzez Fundację cel jakim jest rozwój gospodarczy regionu zostanie przybliżony w czasie.

DZIAŁALNOŚĆ BPIG W DZIEDZINIE INFORMATYKI

Białkopodlaska Izba Gospodarcza prowadzi dwa rodzaje działalności w dziedzinie informatycznej:

1. Prowadzenie salonu wystawowego oraz sprzedaż sprzętu komputerowego firmy "Future" SYSTEMS PTE.
2. Prowadzenie kursów komputerowych dla początkujących na komputerach IBM PC.

Ad.1.

Salon wystawowy sprzętu komputerowego został zorganizowany w siedzibie BPIG zgodnie z umową podpisaną przez Izbę z polskim przedstawicielstwem firmy "Future" SYSTEMS PTE z Singapuru.

Zgodnie z tą umową BPIG otrzymała egzemplarze akwizycyjne sprzętu komputerowego (komputery, drukarki, zasilacze awaryjne) oferowanego przez firmę "Future". Służą one do demonstracji i reklamy. W przypadku zainteresowania klientów BPIG oferuje dostawę wybranego sprzętu.

Salon ekspozycyjny służy także do zainteresowania gości zagranicznych (głównie z ZSRR) współpracą w dziedzinie handlu sprzętem komputerowym.

Ad.2.

Od 19.08.1991 r. BPIG rozpoczęła prowadzenie kursów komputerowych dla początkujących na komputerach IBM PC. Zamierzeniem BPIG jest aby kursy te były kursami nastawionymi bardziej na jakość szkolenia niż na ilość przeszkolonych osób. Dlatego główny nacisk położono na jak najdłuższy czas pracy przy komputerze, i niedużą liczebność grup szkoleniowych, co ułatwia kontakt instruktora z osobą szkoloną. Tak więc kursy prowadzone są w grupach 3-osobowych, przy czym każda osoba szkolona ma do dyspozycji komputer. Kurs składa się z 10 trzygodzinnych zajęć. Bazę sprzętową dla prowadzonych kursów stanowi sprzęt wystawowy z salonu ekspozycyjnego.

Obserwujemy duże zainteresowanie tą formą naszej działalności zarówno przez osoby prywatne jak również instytucje i firmy, co pozwala na wysunięcie wniosku że ten kierunek działania należy kontynuować i rozwijać.

Poza wyżej wymienionymi głównymi formami działalności w dziedzinie informatyki, BPIG prowadzi szereg działań dodatkowych skierowanych na zaspokojenie potrzeb swoich członków. Do takich działań należą m.in.:

1. korzystanie z pakietu programowego "Foreign Cooperation Promotion Programme" opracowanego przez Agencję ds. Inwestycji Zagranicznych i Biuro ONZ ds. Rozwoju Przemysłowego. Pakiet zawiera bazę danych polskich i zagranicznych ofert współpracy kapitałowej. Wykorzystywany jest w celu przekazywania zainteresowanym stronom informacji o otrzymanych propozycjach nawiązania różnych form współpracy pomiędzy polskimi i zagranicznymi podmiotami gospodarczymi.

2. korzystanie z pakietu programowego NTHZ (Nomenklatura Towarowa Handlu Zagranicznego), będącego narodową klasyfikacją towarów i usług mogących być przedmiotem w handlu zagranicznym. Pakiet wykorzystywany jest dla potrzeb członków BPIG prowadzących handel zagraniczny. Umożliwia on szybkie wyszukiwanie stawek celnych, podatku obrotowego itp. oraz przeprowadzanie kalkulacji transakcji z zagranicznym partnerem.

Na podstawie dotychczasowych doświadczeń zamierzamy podjąć następujące działania :

I

Zamierzamy zrezygnować z bezpośredniej sprzedaży sprzętu komputerowego na rzecz stworzenia w BPIG sztabu wysokowykwalifikowanych specjalistów (3 osoby) który mógłby służyć członkom BPIG (i nie tylko) pomocą i radą w dziedzinie zastosowań techniki komputerowej. Głównymi zadaniami takiej komórki informatycznej mogły by być :

1. zbieranie informacji na temat cen, jakości, warunków sprzedaży sprzętu komputerowego i ich analiza pod kątem opłacalności zakupu.
2. zbieranie informacji na temat aktualnie dostępnego na rynku oprogramowania, jego przydatności, funkcjonalności, cen.
3. analizowanie potrzeb zainteresowanych przedsiębiorstw w dziedzinie komputeryzacji i udzielanie informacji na temat sprzętu i oprogramowania dostępnego na rynku.
4. pośrednictwo w zakupie sprzętu komputerowego i oprogramowania.
5. pisanie programów komputerowych na zamówienie.
5. stałe doskonalenie swoich umiejętności i wiedzy poprzez udział w szkoleniach, seminariach itp.

II

Jako jeden z podstawowych kierunków działania zamierzamy przyjąć prowadzenie szkoleń komputerowych. Istnieje realna szansa że dysponując mocniejszą bazą sprzętową i kadrową osiągniemy znacznie lepsze efekty od dotychczasowych. Osiągniemy to zwiększając liczbę i różnorodność szkoleń komputerowych. Obok prowadzonych szkoleń dla początkujących można będzie prowadzić szkolenia dla kadry kierowniczej, szkolenia dla zaawansowanych, szkolenia specjalistyczne dotyczące konkretnych programów.

* * *

Zastosowanie informatyki w działalności gospodarczej będzie coraz szersze. Jednak ciągle jeszcze rynek komputerowy w Polsce rozwija się żywiołowo. Przedsiębiorstwa posiadają poważne problemy przy zakupie sprzętu i oprogramowania wynikające z braku doświadczenia i wiedzy o tym rynku. Konieczna jest instytucja która pomogłaby im w podjęciu decyzji, nie kierując się własnym zyskiem. Taką instytucją powinna być Izba Gospodarcza.

KONSORCJUM FRIULGIULIA

Pierwsze kontakty Białkopodlaskiej Izby Gospodarczej z konsorcjum Friulgiulia datują się od otrzymania z tej firmy listu intencyjnego dotyczącego współpracy.

W ślad za pismem inicjującym rozpoczęła się korespondencja w efekcie której otrzymaliśmy materiały informacyjne dotyczące zakresu działalności konsorcjum i zrzeszonych w nim 120 przedsiębiorstw przede wszystkim branż metalurgicznych, budowy maszyn, budownictwa i rolnictwa z północy Włoch.

Samo Konsorcjum zostało utworzone w celu intensyfikacji transferu produktów, technologii, myśli technicznej do i z Włoch.

Obecnie konsorcjum posiada sieć wykwalifikowanych przedstawicieli w 30 krajach we wszystkich regionach świata, których podstawowym zakresem działalności są:

- projektowanie i inżynieria inwestycji pod klucz,
- transfer maszyn i urządzeń (w pewnych przypadkach w formie "buy back")
- know - how

Następnym rezultatem korespondencji było uściślenie branż, w których możliwa byłaby współpraca z naszym regionem.

Dla lepszego rozpoznania potrzeb regionu przeprowadzona została dodatkowa akcja ankietowa wśród przedsiębiorstw województwa.

W jej wyniku uzyskano dane, które zostały przedstawione stronie włoskiej na spotkaniu w Warszawie, na którym konsorcjum było reprezentowane przez jego przedstawiciela Pana Igora Argamante a BPIG reprezentował Prezes Izby Pan Józef Zelent.

Wyrazem wzajemnego zainteresowania co przejawiało się zaproszeniem do Włoch Prezesa Izby jest chęć ze strony konsorcjum utworzenia swego przedstawicielstwa na terenie województwa białkopodlaskiego.

KREDYTY

Białkopodlaska Izba Gospodarcza chcąc przybliżyć swoim członkom jak również wszystkim zainteresowanym elementarną wiedzę o możliwościach otrzymania kredytu przekazuje niniejszą informację.

Kredytobiorcą może zostać każdy kto będzie spełniał i respektował wymogi banku udzielającego kredyt.

Większość banków działających na terenie Polski (których adresy posiada Izba) udziela kredytów zlotówkowych obrotowych - krótko i średnioterminowych na uzupełniające źródło finansowania działalności podmiotów gospodarczych i kredytów inwestycyjnych - krótko, średnio i długoterminowych.

Również część banków udziela kredytów dewizowych ze środków własnych na cele inwestycyjne. Większość kredytów dewizowych udzielana jest maksymalnie do 3 lat, a okres karencji ustalany jest indywidualnie.

Kredyty udzielane są w zasadzie na wszystkie cele, obecnie jednak preferowane są kredyty dla przedsiębiorstw prywatnych głównie jednak na przetwórstwo rolno-spożywcze.

Specjalną, atrakcyjną formą finansowania konkretnych zamierzeń jest wykorzystywanie kredytów z linii zagranicznych dla małej i średniej przedsiębiorczości. Polsce przyznane są następujące zagraniczne kredyty i linie kredytowe:

- Kredyt Banku Światowego (ok. 4,3 mld USD w latach 1990-1993) na rozwój eksportu przemysłowego i rolno-spożywczego;
- Linia kredytowa Europejskiego Banku Inwestycyjnego (ok. 825 mln ECU w ciągu najbliższych 3 lat) dla małych i średnich firm z dowolnego sektora gospodarki z preferencjami na przemysł przetwórczy, przetwórstwo rolno-spożywcze, turystykę, oszczędność energii oraz ochronę środowiska;
- Linia kredytowa Międzynarodowej Korporacji Finansowej (25 mln USD) dla polskiego sektora prywatnego, spółdzielczego, mieszanych przedsiębiorstw, firm polonijnych oraz wspólne przedsięwzięcia (joint ventures).

Istnieje również możliwość uzyskania pożyczek z Funduszu i tak:

- Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości (240 mln USD) promujący rozwój polskiego sektora prywatnego, rolnego oraz polsko amerykańskich joint ventures;
- Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej z przeznaczeniem dla podmiotów gospodarki uspołecznionej prowadzących działalność gospodarczą w zakresie przemysłu rolno-spożywczego;

- Fundusz Współpracy (2 mln ECU) wyłącznie dla przedsiębiorstw prywatnych.

Ponadto przyznane zostały Polsce fundusze i kredyty dwustronne np:

- Duński Fundusz Inwestycyjny dla Europy Centralnej i Wschodniej o który mogą się ubiegać firmy polsko-duńskie z przeznaczeniem na finansowanie projektów rozwoju przemysłu, rolnictwa, systemu consultingowego i usług transportowych, a także na finansowanie prywatyzacji i restrukturyzacji przedsiębiorstw;
- Pożyczka z Istituto Mobiliare Italiano na finansowanie 85 % wartości kontraktów średnich i małych firm polskich i włoskich, na produkty pochodzenia włoskiego w zakresie przemysłu rolnego, elektromechanicznego, chemicznego, farmaceutycznego i budowlanego;
- Pożyczki z Linii kredytowej Generale Bank z Brukseli na finansowanie importu dóbr inwestycyjnych i usług pochodzenia belgijskiego;
- Kredyt z Centro Internationale Handelsbank AC na finansowanie dostaw towarów pochodzenia austriackiego;
- Kredyt z Banco de Sabadel na finansowanie 85 % wartości kontraktów zawartych przez polskich i hiszpańskich partnerów na dostawy dla Polski maszyn i urządzeń, fabryk, statków, samochodów, części zamiennych oraz technologii i usług specjalistycznych hiszpańskiego pochodzenia w formie indywidualnych kredytów;
- Kredyt Societe Generale na finansowanie 85 % wartości kontraktów na zakup maszyn, urządzeń przemysłowych lub obiektów pod klucz pochodzenia francuskiego.

Przy sporządzaniu umów kredytowych w kredytach zagranicznych obowiązują warunki zgodne ze standardem zachodnim. Obsługa kredytów zagranicznych prowadzona jest przez wyznaczone banki polskie np:

- Bank Handlowy SA,
- PKO - SA,
- BGŻ,
- Bank Rozwoju Eksportu SA i inne.

Do niniejszej informacji dołączamy wykaz ważniejszych banków na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej udzielających kredytów dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Blizsze informacje można uzyskać w biurze Izby.

WYKAZ BANKÓW

1. Polska Kasa Opieki SA
00-950 Warszawa
ul. Traugutta 7/9
Dep. Kredytów tel. 268-832
2. Bank Rozwoju Eksportu SA
00-950 Warszawa
Aleje Jerozolimskie 65/79
Dep. Kredytów tel. 300-837
3. Bank Handlowy SA
00-950 Warszawa
ul. Chalubirskiego 8
Dep. Kredytów tel. 300-100
4. Bank Gospodarki Żywnościowej
00-916 Warszawa
ul. Grzybowska 4/8
tel. 20-64-46
5. Pomorski Bank Kredytowy
70-952 Szczecin
Pl. Żołnierza 16
tel. 533-114
6. Bank Śląski
40-950 Katowice
ul. Warszawska 14
Dep. Kredytów tel. 538-906
7. Bank Przemysłowo-Handlowy
30-960 Kraków
ul. Rynek Główny 47
tel. 225-921
8. Bank Depozytowo-Kredytowy
20-938 Lublin
tel. 200-81
9. Wielkopolski Bank Kredytowy
60-967 Poznań
tel. 52-10-31
10. Bank Zachodni
50-950 Wrocław
tel. 44-66-21

Firmy consultingowe

Znacząca rola różnego rodzaju firm consultingowych wynika ze specyficznych warunków organizacyjnych i technicznych polskiego rynku.

Efekty działalności tych firm winny stanowić pomost, dzięki któremu polska gospodarka mogłaby łatwiej wpasować się w wolnorynkową gospodarkę światową.

Z tego względu Izba czyni starania dla nawiązania stałej współpracy consultingowej ze znanymi firmami zachodnimi tej branży.

Dotychczas nawiązano stosunkowo ściśle kontakty z dwoma niżej wymienionymi firmami (przedstawiono nasze cele i zamierzenia łącznie z propozycją utworzenia punktu konsultacyjnego):

1. CHEMONICS - firma consultingowa świadczy usługi w zakresie:
 - rolnictwa,
 - agrobiznesu,
 - zagadnień finansowo-bankowych,
 - kształtowania ośrodków wiejskich i miejskich i ich naturalnego środowiska.

Chemonics oferuje klientom:

- prace studialne i wdrożeniowe nad rozpoznaniem rynku,
- sprawdzone systemy budowy rynków na swoje wyroby zapewniające zwiększenie i polepszenie rentowności,
- rozwiązanie problemów drogą dochodzenia do technicznej doskonałości i elastyczności,
- doświadczenie z zastosowaną praktycznie rządową polityką interwencyjną dla promocji wzrostu interesów rolnych.

W zakresie agrobiznesu usługi obejmują:

1. projektowanie i programowanie rozwoju
 - strategię opracowywania,
 - tworzenie projektów i ich uruchamianie,
 - wykonawstwo systemów informacyjnych,
 - sektory i podsektory polityki podatkowej.
2. agrotechniczne dziedziny
 - biotechnologia,
 - rozwój produktu,
 - zarządzanie gospodarstwem,
 - ochrona roślin,
 - przechowywanie, przetwarzanie, transport.
3. handel i inwestycje
 - planowanie i feasibility studies,
 - pośrednictwo inwestycyjne,
 - pośrednictwo przy zbywaniu produktów,
 - systemy informacji rynkowej,
 - analize norm,
 - prywatyzacja i restrukturyzacja,

polskim przedsiębiorstwom zapewnia doradztwo przy:

- * analizie i ocenie możliwości współpracy lub tworzenia "joint ventures" z amerykańskim partnerem,
- * restrukturyzacji,
- * przygotowywaniu "business i marketing plans",
- * prywatyzacji przedsiębiorstw.

2. A.M.P PLUS GROUP LTD - firma prowadzona przez polskich i amerykańskich specjalistów o pełnej skali usług consultingowych.

Zagranicznym przedsiębiorstwom zapewnia:

- doradztwo przy wejściu na polski rynek,
- pomoc przy tworzeniu "joint ventures" przez wyszukiwanie partnerów,
- doradztwo w zakresie prawnym, finansowym i podatkowym.

Firma zapewnia tzw. "Executive Search" - zróżnicowany na Zachodzie pomysły wyszukiwania, kompletowania i dostarczania kadry biurowej i najlepiej wykwalifikowanych specjalistów.

Jako partnerów do współpracy w dalszej perspektywie można wymienić:

1. DORAWEX - Przedsiębiorstwo Doradztwa i Wdrożeń Przemysłowych, jest jednostką gospodarki społecznej Towarzystwa Konsultantów Polskich.

Działalność ukierunkowana na kompleksowe rozwiązania zagadnień rozwojowych tj. projektowanie - wykonawstwo - wdrożenie.

Posiada wyspecjalizowane jednostki organizacyjne:

- * Zakłady Inwestycyjno-Wdrożeniowe
specjalizacja w dziedzinach:
 - elektromaszynowym,
 - systemów pomiarowych,
 - chemii przemysłowej,
 - oczyszczalni ścieków przemysłowych i komunalnych.
- * Biuro Handlu Zagranicznego - BHZ DORAWEX
 - eksport kompletnych obiektów i ich wyposażenie,
 - eksport usług w zakresie doradztwa technicznego - ekonomicznego, organizacyjnego i technologicznego; dotyczy budowy, modernizacji zakładów produkcyjnych,
 - eksport własnych usług informacyjnych,
 - eksport własnych osiągnięć naukowych i technicznych chronionych i niechronionych prawami własności,
 - eksport usług doradztwa handlowego serwisu, marketingu i działalności promocyjnej,
 - import towarów i usług na potrzeby własne oraz podwykonawców i kooperantów.
- * Zakład Consultingowo - Wykonawcy
usługi consultingowe obejmujące:
 - doradztwo, konsultacje,
 - badanie i analizy techniczne,
 - projekty,
 - nadzór i kierowanie w dziedzinach:
energetyki przemysłowej, elektromaszynowym, elektronicznym, informatyki, budownictwie i remontów budowlano- instalacyjnych.
- 2. DARDAS
Specjalizuje się w pracach związanych ze sferą szeroko rozumianego rolnictwa:
 - przemysł rolny,
 - przemysł spożywczy,
 - gastronomia,
 - ochrona środowiska,
 - budownictwo wodne.

Biuro wykonuje prace związane z:

- oceną ekonomiczno-finansową przedsięwzięć w/g standardów UNIDO i Banku Światowego, feasibility studies - ekspertyz możliwości i celowości,
- analizą efektywności przedsiębiorstw,
- wyceny nieruchomości i upraw,
- przygotowanie wniosków kredytowych złotych i dewizowych wg COMPAR,
- porady prawne dotyczące kontaktów krajowych i zagranicznych
- wdrażanie nowych technologii.

3. BENTLEY-SMITH ASSOCIATES - NORTH YORKSHIRE

oferuje porady w następujących sprawach:

- usługi ogólnokrajowe
 - * planowanie i badanie marketingu rynku Wielkiej Brytanii,
 - * identyfikacja klientów w Wielkiej Brytanii i innych krajach dla polskich firm zainteresowanych eksportem,
 - * pomoc w lokalizacji dostawców,
- usługi prowadzone lokalnie
 - * planowanie biznesu,
 - * systemy kosztów,
 - * kartoteka budżetowa,
 - * wykorzystanie programów komputerowych w tworzeniu informacji,
 - * przewidywanie gotówki,
 - * kursy biznesu, sprawnego pisania.

4. PRO-INVEST INTERNATIONAL LTD

Zapewnia usługi consultingowe w zakresie rozwoju biznesu w Polsce:

- analizy marketingowe,
- analizy finansowe,
- feasibility studies,
- analizy zarządzania,
- analizy środków, funduszy,
- rewizja ksiąg.

5. EURO AUTOMATION CONCEPT INTERNATIONAL

Spółka specjalizuje się w konsultacji odnośnie prowadzenia, kierowania przedsiębiorstwem i automatyzacji w małym biznesie włączając oprogramowanie, konsultacje i pomoc.

Oprogramowanie opracowywane w 5 podstawowych językach z uwzględnieniem Magic II.

Celem spółki jest eksport oprogramowania komputerowego i wiedzy, także do Polski.

Pod nazwą "Euro Automation Concept" prezentują system edukacji zarządzania.