

**M**akita jest największym na świecie producentem elektronarzędzi profesjonalnych. W swej branży posiada 17% udziału w rynku światowym, przy rocznych obrotach wynoszących 2 mld. dolarów. Makita istnieje już 80 lat jednak na rynku polskim jest obecna od 1990 roku. Posiada swe przedstawicielstwa na wszystkich kontynentach.

Dnia 26 października br. w Białej Podlaskiej swoją wizytę złożył Dyrektor Generalny Makity na Europę Sadayoshi Hirano oraz Dyrektor departamentu projektowania nowych modeli urządzeń Mashashito Shibata. Z Panem Hirano przeprowadziliśmy krótką rozmowę.

**\* Chciałbym, aby na początku powiedział Pan jaki jest cel Waszej wizyty w Polsce.**

- Przyjechaliśmy głównie po to, aby odwiedzić firmy, które użytkują nasze elektronarzędzia i elektronarzędzia innych firm. Bardzo ważne są dla nas ich potrzeby i spostrzeżenia. Interesują nas również techniki stosowane przez departament techniczny. Na ich podstawie projektowane są nowe modele tak, aby na bieżąco zaspokoić potrzeby rynku. Przeprowadzane są również zmiany konstrukcyjne w tych modelach, z których użytkownicy nie są w pełni zadowoleni.

Wybraliśmy Podlasie ze względu na unikalnie wysoki poziom wiedzy technicznej pana Mirosława Kaniewskiego, który prowadzi nasz autoryzowany serwis na tym terenie. Jego spostrzeżenia dotyczące szczegółów konstrukcyjnych naszych maszyn były dla nas bardzo cenne.

**\* Jakie znaczenie ma dla Was rynek polski?**

- Polski rynek jest dla nas bardzo

ważny. Aby to udowodnić powiem, że mamy w Polsce 500 przedstawicielstw. Decyduje o tym jego siła, wielkość i dynamika rozwoju gospodarczego

czech. Tu przejechaliśmy producenta pil spalinyowych - firmę Dolmar.

**\* Jak Pan myśli co przede wszystkim powinna zrobić Polska aby choć**

duktu bądź usługi i doprowadzenie do sprzedaży tegoż produktu w jak największej skali. Zauważyłem, że w Polsce to się już zmienia, ale na przykład

**Polski do struktur Unii Europejskiej stworzy problemy dla rynku polskiego?**

- Wejście Polski do UE to dobry pomysł. Analiza tego procesu pokazuje minusy, ale są też duże zalety. Bardzo ważne jest aby Polska dobrze wykorzystwała okres przystosowawczy. Chodzi mi tu głównie o szybkie i właściwe przystosowania prawa i dziedziny ekonomii, tak aby integracja nie wiązała się ze stratą rynków na polskie produkty.

**\* Na zakończenie chcemy zapytać o pewną osobliwą rzecz, którą zauważyliśmy w funkcjonowaniu Makity. Chodzi nam mianowicie o sposób promocji waszej oferty. Prowadzicie nieagresywny marketing. Dlaczego akurat taki rodzaj kampanii reklamowej?**

- Nasze produkty są skierowane głównie do profesjonalistów, a wiemy z doświadczenia, że profesjonalści nie zwracają uwagi na krzykliwą reklamę telewizyjną. Naszą reklamą jest dobra, fachowa i rzetelna obsługa oraz zadowolony klient. Dobrej jakości produkt to najlepsza reklama. Reklama Makity to cześć naszej wizyty. Docieramy do użytkowników osobiście, pytamy o wady naszego sprzętu, doradzamy. Tego nie zastąpi żadna reklama w mediach.

**\* Życzymy Panom udanej wizyty na Podlasiu. Dziękujemy za rozmowę.**

Z SADAYOSHI HIRANO rozmawiali:

ROBERT SYRYTCZYK i BERNARD WRZASZCZ - TKACZYK

Fot. Adam Trochimiuk

## Japończycy w Białej

WYWIAD Z SADAYOSHIM HIRANO

- DYREKTOREM GENERALNYM NA EUROPE FIRMY MAKITA

**\* Czy Makita planuje uruchomienie nowych linii produkcyjnych w Europie?**

- Mamy w planach wzmocnienie w przyszłości naszych oddziałów w wielu krajach. O stworzeniu nowych linii produkcyjnych zadecyduje popyt. W tej

trochę biorąc pod uwagę rozwój gospodarczy zbliżyć się do Japonii.

- Moim zdaniem najważniejsza jest zmiana mentalności przedsiębiorców w sferze zarządzania przedsiębiorstwem. Należy tu wyleczyć się z myślenia, że firma jest tylko i wyłącznie maszynką

w Rosji. Tam nie mają o tym najmniejszego pojęcia. Moja rada dla Polaków to: pracujcie dużo i wytrwale aby stworzyć produkt o najwyższej jakości. Reszta przyjdzie sama.

**\* Czy widzi Pan Polskę jako platformę do działania Makity na rynku rosyjskim?**

- W tej chwili sieci sprzedaży w Polsce i w Rosji są niezależne. Jednak ostatni kryzys w Rosji sprawił, że większość obrotów naszymi produktami w Rosji wypracowały nasze oddziały we wschodniej Polsce. Między innymi również dlatego tu przyjechaliśmy. Oddziały w Rosji mają słabą skuteczność.

**\* Jak z punktu widzenia firmy, którą Pan reprezentuje przedstawia się w chwili obecnej porównanie rynku polskiego z rynkiem niemieckim i francuskim.**

- Obecnie Kraje Europy zachodniej w tym również Francja i Niemcy robią wszystko aby zminimalizować straty powstałe w wyniku kryzysu w Rosji. W Polsce natomiast prowadzone przez nas interesy takiego kryzysu nie odczuły. W niektórych regionach zanotowaliśmy nawet wzrost sprzedaży.

**\* Czy Pana zdaniem wstąpienie**



chwili w Europie mamy dwa ośrodki produkujące. Jeden w Anglii w Telford zatrudniający 700 osób, drugi w Niem-

do robienia pieniędzy. Podstawowym założeniem powinno być dążenie do wyprodukowania jak najlepszego pro-

## Stanowisko Krajowej Izby Gospodarczej w sprawie regionalnych działań integracyjnych

Krajowa Izba Gospodarcza, z zadowoleniem wita fakt wzrastającej aktywności środowisk gospodarczych, związany z nowym podziałem administracyjnym kraju i przeprowadzonymi wyborami do samorządów terytorialnych.

Nowe prawo o samorządach terytorialnych, znacznie poszerza zakres zadań i uprawnień lokalnych władz. Pomiędzy innymi, w gestii samorządu wojewódzkiego, jest: pobudzenie aktywności gospodarczej, podniesienie poziomu konkurencyjności i innowacyjności gospodarki województwa oraz kształtowanie i utrzymanie ładu przestrzennego. (Ustawa o samorządzie wojewódzkim z dnia 5 lipca 1998r. Dz. U. 91 Art. 11 ust. 1 pkt. 2, 3, 5 oraz ust. 2 pkt. 10). W działaniach tych, Smorzad województwa, przy formułowaniu strategii rozwoju województwa i realizacji polityki jego rozwoju, współpracuje w szczególności z jednostkami lokalnego samorządu terytorialnego oraz samorządem gospodarczym i zawodowym. (Art. 12 pkt. 1).

W wielu województwach, wysiłki środowisk gospodarczych na rzecz bu-

rowania reprezentatywnego partnerstwa dla samorządów terytorialnych, przybierają postać sejmików gospodarczych, skupiających przedstawicieli działających organizacji przedsiębiorców. Uważamy za ważne, że wśród organizatorów tych porozumień, są działające na danym terenie izby gospodarcze, które niejednokrotnie przyjmują na siebie rolę inicjatora lub lidera.

Organizacje działające w oparciu o ustawę o izbach gospodarczych z dnia 30 maja 1989r., są w myśl Art. 2 tej ustawy, organizacjami samorządu gospodarczego, reprezentującymi interesy zrzeszonych w nich podmiotów, w szczególności wobec organów państwowych są więc organizacjami z mocy prawa przewidzianymi do współpracy z organami władzy samorządowej.

Do poprawy warunków współpracy, organizacje samorządu gospodarczego, powinny tworzyć platformy działania, które mogą być partnerem dla organów Samorządu wojewódzkiego. Szczególnie istotne jest partnerskie porozumienie wszystkich izb gospodar-

czych z izbami rzemieślniczymi, stowarzyszeniami handlu i usług oraz innymi organizacjami reprezentującymi przedsiębiorców. Istotną rolę przy powoływaniu takich porozumień powinny odegrać izby regionalne, mające siedziby w stolicach nowo powstałych województw.

Krajowa Izba Gospodarcza popiera takie działania i udzieli im niezbędnego wsparcia, w tym także finansowego.

Powstające sejmiki gospodarcze nie powinny jednak dążyć do uzyskania osobowości prawnej, a tym samym tworzyć niezależne, równoległe do istniejących organizacji, struktury konkurencyjne. Powinny być płaszczyzną porozumienia istniejących, zbudowanych aktywnością swoich członków organizacji, na rzecz rozwoju regionalnego.

ANDRZEJ ARENDARSKI  
Prezes Krajowej Izby Gospodarczej

## Nowi członkowie BPIG

Uchwałą Rady Białkopodlaskiej Izby Gospodarczej w poczet członków Izby przyjęte zostały następujące przedsiębiorstwa:

Bank Polska Kasa Opieki S.A. - Grupa PEKAO S.A. Oddział w Białej Podlaskiej

Kulupa & J. Wanecki - Kancelaria Księgowo - Podatkowa S.C. R. HOTEL CAPITOL - Przedsiębiorstwo Budowlane Handlu i Usług "R-BUD" Sp. z o.o.

"ZMIANY" S.A. - Instytut Badawczo- Doradczy "CONSULTRIX" Sp. z o.o. - Pierwsze Centrum Ochrony Pracy Wojciech Zalewski - Biuro Obsługi Nieruchomości Andrzej Karpiński - Zakład Usług Elektro-Instalacyjnych

Pragniemy także przypomnieć iż 14 listopada czwartą rocznicę istnienia obchodziło Przedsiębiorstwo Handlowe Pana Janusza Waszczuka "JAWEX". 16 listopada minęła ósma rocznica działalności Przedsiębiorstwa Handlowego "JĘDREK". Firma ta, której właścicielem jest Pan Andrzej Kreczko specjalizuje się w handlu artykułami papierniczo-piśmiennymi i biurowymi.

Najstarszym jubilatą jest Zakład Odzieżowy "BERTON". To przedsiębiorstwo powstałe 18.11.1987 roku zajmuje się krawiectwem konfekcyjnym damskim i męskim.

Wszystkim nowym członkom BPIG składa serdeczne gratulacje i liczy na owocną współpracę, solenizantom zaś życzymy dalszego efektywnego rozwoju.



Nasi członkowie: Przedsiębiorstwo Handlowo-Transportowe TKS-Trans

# RZETELNOŚĆ I PROFESJONALIZM

Nie ma przesady w stwierdzeniu, że transport to krwiobieg gospodarki – twierdzą zgodnie KAZIMIERZ SYLIWONIUK i KRZYSZTOF PAWLUCZUK, właściciele TKS-Trans, jednej z większych w województwie firm przewozowych. Chociaż w nazwie przedsiębiorstwa na pierwszym miejscu widnieje handel, to transport jednak jest jego domeną. Tak zresztą miało być. Obaj panowie z transportem mieli do czynienia znacznie wcześniej, przed założeniem własnej firmy, więc wybór nie był przypadkowy. Obserwacja dynamicznie rozwijających się przewozów towarowych przez pobliską granicę, kilometrowych kolejek samochodów oraz ziół i kamazów wiązanych na przysłowiowy sznurek podpowiadała, iż ten kto będzie miał lepszy tabor, ten powinien zostać na rynku przewoźników.

Był rok 1994. Zaryzykowali. Kupili cztery używane volva w Danii, otrzymali koncesję i rozpoczęli działalność. – Trafiliśmy na ostatni moment - wspomina Kazimierz Syliwoniuk, który nie dość, że ukończył technikum samochodowe, to jeszcze studia o profilu mechanicznym. – Firmę założyliśmy w maju, a już w lipcu zabrakło zezwoleń na tego rodzaju działalność, wprowadzono też zakaz sprowadzania używanych samochodów. Ich firma już jednak działała. Na początku biura mieli we własnych domach, a ich jedynym wyposażeniem były: maszyna do pisania, fax i kalkulator. Nie pomylili się jednak w swoich przewidywaniach. Transport rozwijał się. Samochody ze znakami TKS – Trans jeździły ze Wschodu na Zachód i z Zachodu na Wschód. Do Rosji i innych krajów b. ZSRR jechała głównie żywność, lekarstwa, tekstylia. Z Rosji wożono drewno, palety, metale kolorowe, czarnoziem. Zdarzyło się jednak, że i do Moskwy wieziono z Zachodu ... torf. Wznoszący okazała siedzibę banku zdecydowali, że kwiatki wokół budynku najlepiej rosnąć będą na firmowym torfie sprowadzonym z Niemiec.

Firma rozrastała się. Już nie cztery, ale dwadzieścia samochodów ciężarowych przemierzało trasy Europy Zachodniej i państw WNP. Żeby zachować równowagę połowa z nich jechała w kierunku Moskwy, a połowa była w Europie Zachodniej. Najczęściej trasy zamykały się w cyklu tygodniowym. Zdarzało się jednak, że trwała ona i miesiąc. TKS-Trans miało swoich stałych partnerów zarówno na Wschodzie jak i na Zachodzie, obsługiwało także przedsiębiorstwa krajowe, w tym także i miejscowe. Od 1996 roku TKS-Trans mieści się w nowej siedzibie, przy ul. Sidorskiej 165 w Białej Podlaskiej. Budynek administracyjny z częścią socjalną dla kierowców, zaplecze warsztatowe, dogodny dojazd i okazały plac wywierają dobre wrażenie. Wymagało to jednak wiele wysiłku i pracy. Kupiona od miasta ta część fabryki domów nie była – mówiąc delikatnie – w najlepszym stanie. Firma zatrudnia dziś 37 osób, z czego większość to kierowcy. Oczywiście nie może ona obyć się bez mechaników, ale w typowej administracji zatrudnionych jest niewiele osób. – My też pracujemy na co dzień, nie udajemy wielkich właścicieli – zastrzegają się panowie Syliwoniuk i Pawluczuk. Otwarcie przyznają, że cała tajemnica ich sukcesu tkwi w tym, że "wyłowiliśmy dobrych ludzi, którzy są z nami do dziś". Przyznać trzeba, że to ewenement wśród wielu nowo powstałych firm. Od początku pracują kierowcy: Dariusz Osiak, Marek Kępiński, Euzebiusz Pióro i Krzysztof Kurzyński oraz prowadząca spedycję Ewa Kirczuk. Inni, którzy przyszli po nich, nie ustępują im w pracy – słyszą.

Na podkreślenie zasługuje też ofiarne prace mechaników. Jak trzeba to i w

nocy przygotowują samochód do drogi. Rzetelność kierowców i odporność na czyhające w trasie pokusy sprawiają, iż firma znana jest z jakości, rzetelności i szybkości przewozów. Szczęśliwie też uniknęła przykrych niespodzia-

podobnych opłat dla wschodnich przewoźników. – My jesteśmy państwem prawa i takich opłat nie będziemy stosować – usłyszeli w odpowiedzi. Państwo prawa nie ma jednak zahamowań stosując potrójne opodatkowanie wo-

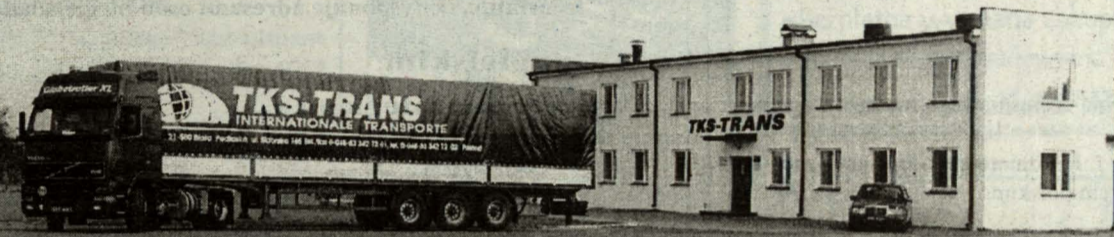
spodarczej. Umożliwia ona kontakty, wymianę doświadczeń z innymi przewoźnikami czy też przedsiębiorcami i handlowcami. Jest to też swego rodzaju patriotyzm lokalny – zaznacza pan Kazimierz. – Cieszymy się jak oni produkują, handlują, a my wożymy.

Miał transport swoje dobre pięć minut, teraz przyszła pora na te gorsze. Oby trwało ono jak najkrócej – wzdychają moi rozmówcy. Fakty są jednak nieubłagalne. Zamarła prawie całkowicie wymiana towarowa ze Wschodem. Kiedyś na Zachodzie samochody do Rosji ładowano o każdej porze dnia i nocy, bez względu na dzień

PRZEDSIĘBIORSTWO HANDLOWO-TRANSPORTOWE



## TKS-TRANS



TRANSPORT I SPEDYCJA MIĘDZYNARODOWA

- 20 własnych wysokotonazowych zestawów,
- transport do całej Europy i Azji,
- ubezpieczenie OCP, Carnety TIR, koncesje,
- przewóz ładunków drobnicowych i chłodniczych w tym niebezpiecznych /ADR/.

POSIADAMY WŁASNE ZAPLECZE TECHNICZNE Z MOŻLIWOŚCIĄ WYKONYWANIA:

- przeglądów technicznych samochodów ciężarowych,
- napraw bieżących,
- odbudowy i odnowy ciągników siodłowych i naczip,
- garażowania i parkowania pojazdów ciężarowych.

21-500 Biała Podlaska ul. Sidorska 165 tel./fax (0-048-83) 342 12 01 tel. (0-048-83) 342 12 02

nek na niebezpiecznych trasach wschodnich. Jeśli nie wozi się szczególnie "wrażliwych" towarów typu alkohol, papierosy czy elektronika i nie szuka wrażeń, to można przejechać bezpiecznie. Nie oznacza to bynajmniej braku kłopotów z odprawami celnymi czy płaceniami zwyczajowych mandatów milicjantom, choćby nawet samochód był sprawny, a kierowca nie złamał żadnego przepisu. W tej firmie właściciele zwracają kierowcom to co muszą zapłacić na popularnych "gajach".

Gorsze jest jednak, że wprowadzone przez naszych sąsiadów przepisy powodują iż przewoźnik białoruski czy rosyjski jest tańszy od polskiego. Na starcie niejako jesteśmy drożsi o 260 dolarów. Tyle bowiem zapłacić trzeba na trasie Biała Podlaska – Moskwa – Biała Podlaska. Dlaczego? Niewtajemniczonemu wyjaśniam. Za każdy wjazd i wyjazd na tzw. olimpijkę płaci się 20 dolarów. Do Moskwy i z powrotem płacić więc trzeba cztery razy. 80 dolarów kosztuje obowiązkowy pseudotermin w Kozłowiczach, z którego trzeba skorzystać dwa razy. Do tego dodać trzeba jeszcze 100 dolarów opłaty za przejazd przez Białoruś. Razem więc uzbiera się 250 dolarów, nie licząc mandatów. Opłat tych nie ponoszą miejscowi przewoźnicy, Białorusini i Rosjanie, którzy mają też tańsze paliwo, koncesje i płace na znacznie niższym poziomie. Mają też coraz lepsze samochody. Zdenerwowani tymi opłatami polscy przewoźnicy proponowali podczas spotkania z wiceministrem transportu wprowadzenie

bec rodzimych przewoźników. Płacą oni bowiem podatek drogowy do urzędu miasta, zniesiony dla samochodów osobowych. Płacą go po raz drugi, gdyż został on wliczony w paliwo. Płacą też po raz trzeci, z tytułu wprowadzenia przez ministerstwo transportu kart opłat drogowych (40 zł na dobę lub 5 tys. zł rocznie). Czy można tu mówić o jakiejś polityce transportowej? Prywatni przewoźnicy nie oczekują od państwa dotacji, ale zrozumienia. Nie ma go jednak, gdy latem trzeba stać na trasie bo asfalt rozpyla się pod kołami, gdy trzeba było objeżdżać pół Polski, żeby przejechać na drugą stronę Wisły. To o czym marzą przewoźnicy, to stabilna polityka gospodarcza, która sprawi, że będą mieli co wozić. Transport bowiem jest swoistym beneficjentem gospodarki. Korzysta z jej rozwoju, ale też uczciwie oddaje państwu część tego co zarobi.

Pisząc o branży transportowej tym, że nie tylko ta firma wykorzystała koniunkturę. W Białej Podlaskiej i innych miastach i miejscowościach województwa powstało wiele firm przewozowych. Co ciekawe nie ma wśród nich niezdrowej konkurencji. Każdy znalazł swoje miejsce, każdy ma swój kawałek w tym wielkim torcie przewozowym. Nikt nikomu nie wchodzi w drogę (choć czasami jest to niemożliwe), a nawet jak trzeba można liczyć na pomoc kolegów z branży. Właściciele TKS-Trans podkreślają też korzyści płynące z przynależności do Białkopodlaskiej Izby Go-

tygodnia. Kupowano bowiem tyle towaru. W minionym okresie w tygodniu. Zawsze jechało do Moskwy ponad 10 samochodów. Teraz jeden jedzie raz na dwa tygodnie. Pozostałe wożą ładunki po Polsce i Europie Zachodniej. Szczęśliwie się złożyło (choć samo to nie przyszło), że TKS-Trans jest firmą znaną ze swojej rzetelności, posiada profesjonalny sprzęt, doskonałych kierowców, co pozwala funkcjonować w tym trudnym okresie. Wymagania są jednak coraz większe. Kupione na początku samochody, już dzisiaj nie spełniają norm ekologicznych. Nowy tabor odpowiada jednak najnowszym wymaganiom europejskim. Karnety TIR (zwykle i o podwyższonym ryzyku celnym) pozwalają bez obaw przekraczać wszelkie granice. Także wschodnie, gdzie są honorowane jako jedyny chyba system zabezpieczeń.

W rozmowie wciąż powraca kierunek wschodni. Rynek to bowiem przepastny i wcześniej czy później ruszy znowu tam lawina towarów z Polski, Europy Zachodniej. Ktoś je będzie musiał tam zawieźć. Przewoźnicy liczą także na polską gospodarkę, która – chociaż z trudnościami – funkcjonuje dość dobrze, o czym świadczą najlepiej tysiące przewożonych ton. "Kręcić" się jednak może i powinno znacznie lepiej, na co czekają nie tylko przewoźnicy.

J. CHOMIUK

## CO SŁYCHAĆ W FIRMACH?

Spółdzielnia Pracy "Vineta" w Białej Podlaskiej coraz lepiej prezentuje się na zewnątrz, poprawiając estetykę sklepów i otoczenia. Niestety, jak mówi Piotr Panasiuk prezes popularnej "Vinety" recesja w rolnictwie odczuwana jest także w handlu. Zwłaszcza zaś tym nastawionym na potrzeby rolników, a taki właśnie od lat prowadzi ta spółdzielnia. Oferuje ona rolnikom m. in. bogaty wybór maszyn i ciągników rolniczych. Prowadzi także dogodną sprzedaż kredytową. Nowością jest bezprocentowy kredyt złotówkowy na zakup ciągników "Ursus". Brak zbytu na produkty rolne oraz ich niska cena sprawiają jednak, że wielu rolników nie stać na zapłacenie wymaganych 30 proc. pierwszej wpłaty.

Także branża odzieżowa nie ma powodów do zadowolenia. - Połowa firm odzieżowych już nie pracuje i to nie tylko z powodu załamania się rynku wschodniego, ale także zastoju w sklepach – informuje Barbara Chwesiuk prowadząca firmę "Bialcon". Krzysztof Osiej, właściciel zakładu odzieżowego "Berton" w Białej Podlaskiej potwierdza, iż sytuacja w tej branży jest bardzo trudna. – Bieda aż piszczy – mówi dosadnie. Załamał się rynek wschodni, w kraju też nie ma handlu. Rynek odzieżowy się kurczy. "Berton" szuka zbytu na swoje towary na Zachodzie, ale o eksport do tych krajów jest trudno.

Więcej powodów do zadowolenia mają pracownicy białskiego przedstawicielstwa Zakładu Ubezpieczeń i Asekuracji "Polonia". Od niedawna mieści się ono w nowej, własnej siedzibie przy Al.1000 – lecia. Jak poinformował nas dyrektor Marek Łysakowski pozwoliło to na zwiększenie zatrudnienia. Aktualnie trwają przygotowania do przypadającego na grudzień i styczeń szczytu ubezpieczeniowego, rozwija się sieć agentów na terenie całego województwa. "Polonia" przygotowała atrakcyjne oferty wszelkiego typu ubezpieczeń dla przedsiębiorstw i osób indywidualnych. Stosowane będą bardzo wysokie zniżki dla stałych klientów, a nowych też cena nie powinna odstraszać. Jak zapewnia dyrektor, jest tu miła i szybka obsługa. Na miejscu prowadzona jest likwidacja szkód, a wypłaty następują bardzo szybko. Klienci załatwiani są także telefonicznie (tel.342-05-45), co jest sporym ułatwieniem.

(jach)

# Oferty

## FEDERACJA ROSYJSKA

\* 29/98 Firma poligraficzna z Sankt Petersburga (druk etykiet, opakowań) zainteresowana jest podjęciem współpracy z polskimi firmami poligraficznymi.

\* 30/98 Firma z Moskwy zakupi pasztety w puszkach lub słoiczkach.

\* 31/98 Moskiewskie przedsiębiorstwo jest zainteresowane nawiązaniem kontaktów z producentami profili z PCV do produkcji okien i drzwi.

\* 32/98 Importer mrożonego mięsa z Moskwy zakupi mięso wołowe i wieprzowe z Polski.

## UKRAINA

\* 33/98 Firma z obw. Tarnopolskiego nawiąże współpracę z polskimi eksporterami mięsa i wyrobów mięsnych. Oferuje do sprzedaży gaz ciekły.

\* 34/98 Lwowskie przedsiębiorstwo poszukuje dostawców następujących towarów: wyposażenie łazienek, sprzęt sanitarny, sprzęt AGD (nowy i używany), lampy, wyposażenie kuchni, farby, kleje. Wartość kontraktu do 20 tys. USD.

## NIEMCY

\* 35/98 Firma poszukuje kontaktu z przedsiębiorstwami przemysłu lekiego (tekstylnego - konfekcja, skórzanego i obuwniczego)

## FINLANDIA

\* 36/98 Firma zakupi kołki drewniane dla przemysłu meblarskiego.

## BELGIA

\* 37/98 Firma zakupi meble z drewna czereśniowego lub dębowego do wyposażenia jadalni.

Firma zakupi drób (kury i kurczaki). Jest zainteresowana nawiązaniem stałych kontaktów handlowych z partnerem polskim.

## DANIA

\* 38/98 Przedsiębiorstwo jest zainteresowane importem koncentratów owocowych.

## SZWAJCARIA

\* 39/98 Firma poszukuje dystrybutora maszyn do szycia i żelazek parowych.

# KALENDARZ TARGOWY

## TARGI W POLSCE

### Listopad

\* 24-27.11.98 Poznań - **POLEKO**, Międzynarodowe Targi Ekologiczne.

\* 24-26.11.98 Warszawa - **WSZYSTKO DLA DZIECKA**, 25 Międzynarodowa Wystawa

\* 26-28.11.98 Kraków - **HORECA '98**, 6 Międzynarodowe Targi Wyposażenia Hotelu i Gastronomii

\* 26-28.11.98 Kraków - **ITEMAC '98**, 6 Międzynarodowe Targi Ofert Turystycznych w Krakowie

\* 26-28.11.98 ŁÓDŹ - 2 Targi Książki i Czasopism

\* 26-28.11.98 ŁÓDŹ - 2 Targi Psychotro-  
niki i Zdrowego Stylu Życia

\* 26-29.11.98 SZCZECIN - **AUTO-SALON KONTYNGENT**, 4 Wystawa Motoryzacyjna

\* 26-28.11.98 TORUŃ - **FAGET '98**, Międzynarodowe Targi Techniki i Technologii Przetwórstwa Surowców Nasiennych i Technik Towarzystających.

\* 26-28.11.98 Wrocław - **TARMED '98**, 4 Dolnośląskie Targi Medyczne.

\* 27-29.11.98 ŁÓDŹ - Targi Materia-  
łów, Urządzeń, Sprzętu i Technik  
Oświetleniowych.

\* 27-29.11.98 ŁÓDŹ - **INTERFLAT**, 6 Międzynarodowe Targi Wyposażenia Wnętrz Budownictwa.

### Grudzień

\* 03-06.12.98 LUBLIN - **GWIAZD-  
KA '98**

, 7 Targi Świąteczne.

\* 03-05.12.98 SZCZECIN - **ANTIKON '98**, 3 Targi Konserwacji i Renowacji Zabytków.

\* 04-06.12.98 KIELCE - **SPIRYTU-  
ALIA**, 5 Targi Alkoholi i Używek.

\* 04-06.12.98 KIELCE - **PIWO & WINO**, 7 Targi Piwa, Wina i Napojów.

\* 04-06.12.98 KRAKÓW - **Kobieta i Jej Dom**.

\* 04-06.12.98 ŁÓDŹ - **Łódzkie Targi Bankowości, Finansów i Ubezpieczeń**.

\* 10-12.12.98 ŁÓDŹ - 1 Targi Obuwia

i Skóry..

\* 11-13.12.98 LESZNO - **GWIAZD-  
KA '98**, Targi Konsumpcyjne.

## TARGI ZA GRANICĄ

Rosja

Moskwa

\* 18-23.01.99 - **KONSUMEKSP-99**, 11 Międzynarodowe Targi Towarów Konsumpcyjnych.

\* 08-13.02.99 - **PRODEKSP-99**, 6 Międzynarodowe Targi Żywności.

\* 10-13.03.99 - **INCZASJUWELIRMASZ-99**, 9 Międzynarodowa Wystawa "Zegarki i wyroby jubilerskie, urządzenia do ich produkcji".

Niemcy

Lipsk

\* 13-15.02.99 - Targi Mody.

\* 13-21.02.99 - Targi Dom-Ogród-Rekreacja. Szczegółowe informacje na temat powyższych ofert targowych są dostępne w biurze BPIG.

## BIALSKOPODLASKA IZBA GOSPODARCZA

informuje, iż dysponuje adresami osób biegle władających językami obcymi:

➔ angielskim

➔ niemieckim

➔ francuskim

➔ węgierskim

➔ hiszpańskim

➔ włoskim

➔ portugalskim

➔ serbsko-chorwackim



Osoby zainteresowane skorzystaniem z usług tłumaczy prosimy o kontakt z BPIG.


# JUST AMICO


## ELEKTROHURT

### TECHNIKA OGRZEWICZA

OGRZEWANIE! mieszkań, hal przemysłowych, szkół, kościołów, warsztatów  
W NASZEJ OFERCIE ZNAJDUJĄ SIĘ m.in.:



• grzejniki konwektorowe stojące i naściennne 500-3500 W  Electrolux  Thermor


• elektryczne kotły centralnego ogrzewania 4-24 kW 

• pojemnościowe ogrzewacze wody (bojlery) 5-5000 l  Electrolux



• ogrzewanie podłogowe **AEG ENSTO**

• nagrzewnice elektryczne, gazowe i olejowe 6-100 kW  

• elektryczne grzejniki, suszarki łazienkowe 500-2500 W  Thermor

• tradycyjne ogrzewacze akumulacyjne **AEG**

• nowoczesne ogrzewacze z dynamicznym przeładowaniem 1,6-9 kW **AEG**

• przepływowe ogrzewacze wody 220V - 3,3-6,5 kW

**SIEMENS**



380V - 12-27 kW

oraz:

- doradztwo techniczne
- projektowanie i dobór ogrzewania elektrycznego
- możliwość dowozu do klienta

ZAPRASZAMY PROJEKTANTÓW, INSTALATORÓW, SKLEPY PRZEMYSŁOWE, HYDRAULICZNE, ELEKTRYCZNE  
OFERUJEMY KORZYSTNE WARUNKI WSPÓŁPRACY

## HURT DETAL

21-500 Biała Podlaska, ul. Handlowa 1, tel./fax (083) 342 60 00

<http://www.tnet.pl/~just/>

e-mail: just@tnet.pl

### Bialskopodlaska Izba Gospodarcza i Pierwsze Centrum Ochrony Pracy "CONSULTRIX"

Oddział w Białej Podlaskiej zapraszają na seminarium pt: "Zarządzanie sprawami bhp w zakładzie pracy, a wejście do Unii Europejskiej", które odbędzie się w dniu 02 grudnia 1998 r.

w godz. 10.00 - 13.00 w siedzibie firmy "CONSULTRIX". przy ul. Brzeskiej 134.

#### Przedmiotem seminarium będą:

1. Nowe uregulowania prawne dotyczące bezpieczeństwa i higieny pracy na tle obowiązującego międzynarodowego prawa pracy (wykład prezesa PCOP "CONSULTRIX" Wł. Delmanowicza)

2. Nowoczesne zasady i metody szkolenia pracowników z zakresu bhp. (wykład v-ce prezesa "CONSULTRIX" B. Nowaka)

3. Wybrane zagadnienia dotyczące środków ochrony indywidualnej i odzieży roboczej na tle Dyrektyw EWG Nr. 89/686 z dnia 21 grudnia 1989r. oraz nowych krajowych uregulowań prawnych. (wykład dyrektora Działu Handlu "CONSULTRIX" P. Delmanowicz.

Koszt seminarium wynosi 20 zł od osoby.

Szczegółowe informacje na temat seminarium można uzyskać pod następującymi numerami telefonów:

BPIG tel. 343-75-07

lub PCOP "Consultrix" tel. 343-46-50.