

WS - Rozpoczął Pan pełnienie swojej funkcji w przełomowym okresie: reformy administracyjne, ZUS, emerytalna, zdrowia. Każda z tych zmian w sposób pośredni bądź bezpośredni dotyka mieszkańców naszego miasta. Mieszkańcy Białej Podlaskiej wiążą z Pana kadencją duże nadzieje na dalszy rozwój byłej stolicy województwa. Jednocześnie jednakże nie kryją obaw, że takie reformy, jak chociażby administracyjna, nie wyjdą na dobre zarówno im, jak i samemu miastu nad Krzną. Jak odniesie się Pan do tych nadziei i tych obaw?

AC - Obecne reformy mają bardzo głęboki zasięg i istotnie, w wielu aspektach negatywnie dotykają mieszkańców byłego województwa białkopodlaskiego z jego stolicą włącznie. O naszym regionie mówi się, że jest zacofany gospodarczo. I to jest prawda. Gros zatrudnienia, około 70 procent, to sfera budżetowa. Reforma samorządowa ma za zadanie tę sferę zrationalizować. A to oznacza, że wspomniane 70 procent ma prawo czuć się zagrożone. Na pewno w najbliższym czasie dojdzie do pewnych redukcji; zwolnień, a to z kolei oznacza spadek realnego przychodu krążącego na miejscowym rynku. Tym samym reformy uderzą w całą lokalną sferę gospodarczą.

Nie jest jednak tak, że grozi nam jakiś totalny kataklizm, jak postulują niektórzy zwolennicy czarnych scenariuszy. Pewną szansą na zahamowanie grożącej nam złej koniunktury jest rozsądniejsze niż dotychczas dysponowanie miejskimi zasobami finansowymi. Udało nam się zbudować zespół ludzi nie zainteresowanych uczestnictwem w poszczególnych partiach politycznych, co nie oznacza, że nie mających swoich poglądów - za to autentycznych profesjonalistów, ludzi kultury, biznesu, nauki, żywo zainteresowanych usprawnieniem naszego miasta. Z jednego trzeba zdać sobie sprawę na pewno: zbliżający się okres jest wyzwaniem dla nas wszystkich, szczególnie dla osób dzierżących władzę. Mam świadomość odpowiedzialności, jaka spoczywa na mnie i moich współpracownikach.

Q Na spotkaniu Zespołu do Spraw Nadzwyczajnych Zagrożeń, jako jedno z czekających nas realnych niebezpieczeństw wymieniono narastające bezrobocie. Czy władze miasta będą przeciwdziałać temu zagrożeniu. Jeżeli tak, to w jaki sposób?

Istotnie, bezrobocie jest realnym zagrożeniem dla mieszkańców Białej Podlaskiej. Pewne, związane z reformą administracyjną, redukcje w administracji, słaba kondycja dużych białskich zakładów, między innymi Biaweny, związany z krachem na Wschodzie kryzys innych firm nastawionych na kontakty handlowe z krajami WNP. To tylko przykłady. Pytanie - co w takiej sytuacji może zrobić samorząd? Jako ekonomista muszę przyznać, że niewiele. Samorząd zwyczajnie nie dysponuje odpowiednimi środkami na przeciwdziałanie recesji. Wszystko, co możemy zrobić, to pewne rozwiązania organizacyjne: gotowość do stałej współpracy z instytucjami gospodarczymi w kwestii rozwiązywania problemów, kreowanie odpowiedniego klimatu dla tworzenia miejsc pracy - na przykład w sferze usług komunalnych, ale także innych - chociażby poprzez stymulowanie inicjatyw gospodarczych odpowiednim układem podatków, prolongat itp. Poszukujemy

również inwestorów, których chcielibyśmy przyciągnąć na nasz rynek.

Q Czy przewiduje Pan powstanie jakiegoś skoordynowanego planu pomocy dla małych i średnich firm?

- Na razie taki plan nie powstał, ale nie ukrywam, że chętnie byśmy dyskutowali inicjatywę tego typu z sa-

temu niekorzystnemu, niemniej spodziewanemu, zjawisku?

- Mamy świadomość tego zagrożenia. Jeżeli odejdą ludzie najbardziej wartościowi, nie będzie mowy o postępie. Bo przecież postęp tworzą ludzie. Jak ich zatrzymać? Sądzę, że trzeba zacząć od podstaw, a pierwszym krokiem byłoby

razie nie nadaje się na uczelnię wyższą...

- Bo też nie o tym budynku myślałem. Jest znacznie lepsza baza lokalowa. O szczegółach nie chciałbym jeszcze dzisiaj mówić. Ale skoro pan już o tym wspominał, to chciałem wyraźnie zaznaczyć, że to nie ja byłem autorem pomysłu,

mniej fakt, że jest to potencjalne miejsce pracy dla kilkuset mieszkańców naszego regionu, jest chyba niezaprzelalnym. Jaki jest Pana stosunek do wrzawy, tego całego zamieszania wokół terminalu?

- Prezes Paczocha twierdzi, że to obiekt korupcyjny. Zapytam tak: czy Kukuryki w obecnym kształcie to obiekt nie korupcyjny? Nie rozumiem tej sytuacji. Jestem zdumiony, może nawet zszokowany tym, że ktoś chce nam zafundować szklany pomnik za miliony dolarów na nadgranicznych polach. I to akurat w tak biednym otoczeniu, w sąsiedztwie walących się chat. Jeżeli jesteśmy tak bogatym krajem, że stać nas na zrezygnowanie z tego już wybudowanego terminalu, to niech nas będzie także stać na zburzenie wszelkiego śladu po jego istnieniu. Niech przynajmniej nie kuje w oczy. Chciałbym się utożsamiać z tym rządem, jego działaniami, ale impasu związanego z Koroszcynem, braku decyzji, naprawdę nie rozumiem.

Q Wracając bezpośrednio do miejskie podwórko. Wizytówką Białej Podlaskiej jest Plac Wolności. Jak wygląda - wszyscy wiemy. A wiadomo, że istnieje gotowy projekt zabudowy centrum autorstwa znanego profesora Bartmana. Czy i kiedy obecne władze miasta zamierzają dokończyć modernizację serca Białej Podlaskiej?

- To jeden z naszych priorytetów. Moim zdaniem miasto należy poprawiać od jego centrum. Czyli najpierw Plac Wolności, ale zaraz potem pozabawiona kanalizacji ulica Moniuszki. I następne rozłożone promieniście ulice. Wystarczy zajrzeć w pierwszą lepszą bramę, by autentycznie się przerazić. Nie może być tak, że miasto rozbudowuje się tylko na boki, a praktycznie pozabawione miejsc parkingowych i zaniedbane centrum niszczy z roku na rok. Reasumując: Plac Wolności tak, ale to dopiero początek modernizacji. Nie chcemy na tym przestać.

Q Skąd miasto zdobędzie środki na inwestycje?

- Aby zwiększyć potencjał finansowy na inwestycje, zamierzamy posłużyć się kredytem bądź obligacjami. Opierając się wyłącznie na odtwarzanych środkach z podatków miejskich nasi potomkowie mogliby czekać na kanalizację przy Moniuszki do trzydziestoletniego wieku, może dłużej.

Q Czy władze miasta, już powiatowego, mają przygotowany plan jego promocji? Wiadomo, że w ostatnich miesiącach i latach Białka Podlaska nie miała dobrej prasy w kraju.

- Powstaje taki plan. Nie na zasadzie wyprodukowania kalendarzy, czy długopisów z godłem miasta. To ma być systemowe działanie. Jest już odpowiednia osoba, która zajmie się tą bardzo ważną działalnością. Jak to wyglądało dotychczas, opowiem na przykładzie. Niedawno zapowiedziała swój przyjazd delegacja z Francji. I okazało się, że nie ma nawet jednego folderu, który choćby skróto pokazał historię miasta, życie jego mieszkańców. Nic. Tak nie może być. Ten przykład pokazał mi, jak wiele jest jeszcze do zrobienia w dziedzinie promocji. A przecież nie musimy się wstydić. Mamy ładne, przepięknie położone miasto. Powinniśmy czynić starania, by pokazać się na zewnątrz, jako pewnego rodzaju enklawa. Dzisiaj coraz więcej osób zmęczonych wielkomiejskim hałasem szuka takich enklaw. Czekają na dużo pracy, by Białka miała taki wizerunek w kraju, na jaki zasługuje. Wierzę, że wykonamy ją dobrze.

Wyzwanie dla nas wszystkich

Z ANDRZEJEM CZAPSKIM, PREZYDENTEM BIAŁEJ PODLASKIEJ ROZMAWIA WOJCIECH SUMLIŃSKI

morządem gospodarczym. Wydaje się, że to tam powinien powstać plan, o którym pan wspomina.

Q Wspomniał Pan o inwestorach. Nie tak dawno głośno było o przedstawicielach francuskiego koncernu L'Eclerc, którzy byli ponoć zainteresowani budową supermarketu w Białej Podlaskiej. Ostatnio natomiast mówi się o firmie Shell zamierzającej jakoby wybudować duży obiekt na białskiej obwodnicy. Czy mógłby Pan potwierdzić, bądź zaprzeczyć tym informacjom?

- Przyznam się, że o przedsięwzięciu, tudzież zainteresowaniu inwestycją Shell-a nie słyszałem. Jeżeli chodzi natomiast o firmę L'Eclerc, to istotnie Francuzi mieli przylecieć na Podlasie i podjąć rozmowy. Do spotkania jednak, jak dotychczas, nie doszło.

Q Czy inwestycje takich firm, jak L'Eclerc, to większy powód do radości dla przeciętnego mieszkańca miasta, czy może raczej do rozpacz - dla właściciela niewielkiego butików?

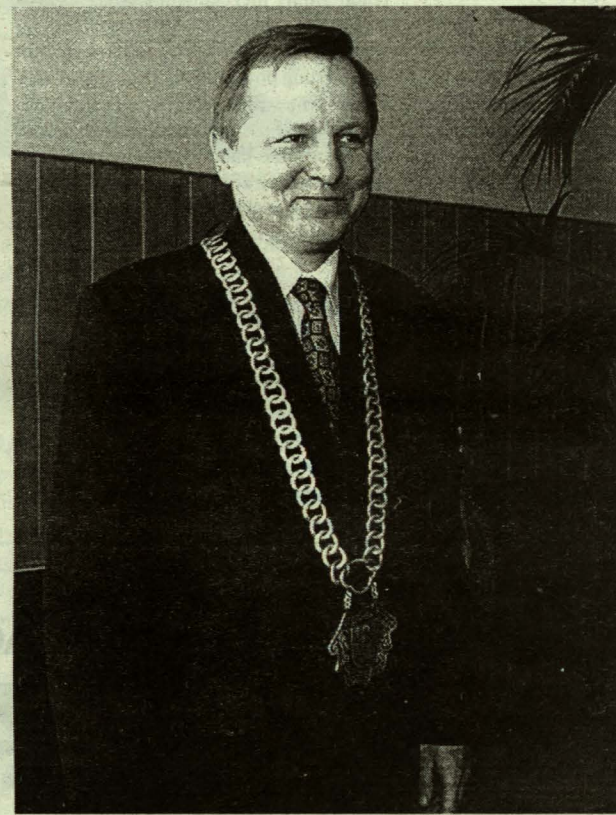
- Uważam, że takie inwestycje w ogólnym bilansie przynoszą więcej zysków niż strat. Wiem jednak, że po informacji - która obiegła miasto lotem błyskawicy - o zainteresowaniu L'Eclerc-a inwestycją, na drobnych kupców padły błady strach. W moim przekonaniu, nie uzasadniony strach. Powiem tak: jest taki sklep na moim osiedlu, do którego zawsze pójść niezależnie od tego, ile będzie w Białej Podlaskiej supermarketów, bo po prostu potrzebuję się w nim zapatrzyć w najniezbędniejsze rzeczy. Znam ten sklep, cenię sobie jego ofertę, lubię miłą obsługę. Z drugiej strony jest mi także potrzebny supermarket, do którego podjadę samochodem raz na tydzień, może rzadziej, i zrobię kompleksowe zakupy dla całej rodziny.

A podlascy kupcy, którzy boją się tego typu konkurencji, powinni zachować się tak, jak ich poprzednicy w innych miastach, którzy wcześniej zetknęli się z konkurencją zachodnich supermarketów: zjednoczyć kapitał, który pozwoli im na wybudowanie własnego supermarketu. Mając do wyboru dwie zbliżone potencjałem oferty: miejscową i naszą, wybieramy to obcą, samorząd zawsze wybierze tę pierwszą. I to nie tylko przez wzgląd na sentymenty, czy tak zwany lokalny patriotyzm. Po prostu ludzie miejscowi lepiej czują tę ziemię, swoich klientów, mają lokalny handycap.

Q Kolejne zagrożenie, o którym głośno mówi się w Białej, to związany z przekształceniem miasta ze stolicy województwa na stolicę powiatu wpływ elit intelektualnych. Jak władze miasta zamierzają przeciwdziałać

utworzenie filii stacjonarnej uczelni wyższej w Białej Podlaskiej. Nasza najzdolniejsza młodzież w pogoni za wiedzą wyjeżdża do Warszawy, Lublina, nawet

slu, by odbierać lokal przy ulicy Piłsudskiego poradni. Napracowałem się sporo, by tak się nie stało. Bezszykownie. Zgadza się, że ten budynek w żadnym



Andrzej CZAPSKI - pochodzi z Podlasia, z którym związał swoje losy. Absolwent SGPiS w Warszawie. Po ukończeniu studiów pracował między innymi w białskiej mleczarni i Wojewódzkim Szpitalu Zespolonym. Senator dwóch kadencji, wicemarszałek Senatu i wojewoda białkopodlaski. Na stanowisko prezydenta promowany przez Akcję Samorządową. Pasjonat historii nowożytnej. Żonaty, pięcioro dzieci.

Krakowa. Po studiach zapuszczają korzenie, już nie wracają. Powstanie filii uczelni wyższej w Białej Podlaskiej pozwoliłoby na zahamowanie tej niekorzystnej tendencji. Młodzież to raz. Dwa, to kadra takiej uczelni. Na pewno byłaby znaczącym wzmocnieniem sił intelektualnych naszego miasta. W tej chwili w sprawie powstania stacjonarnej uczelni w naszym mieście prowadzimy mocno zaawansowane rozmowy z UMCS w Lublinie. Z odpowiednią bazą lokalową nie powinno być problemu.

Q Czy ma pan na myśli lokal przy ulicy Piłsudskiego obiecany przez kuratora Radosława Klekota białskiej Poradni Psychologicznej - Pedagogicznej? Przecież ten budynek w żadnym

razie nie spełnia wymogów siedziby uczelni wyższej i żadna działalność dydaktyczna nigdy nie będzie tam prowadzona. A tak na marginesie, styl, w jakim odebrano ten obiecany poradni lokal, daleki był od elegancji. Będę się starał pomóc poradni, jest to placówka potrzebna społeczeństwu.

Q Co dalej z białskim lotniskiem?

- Los lotniska jest sprzęgnięty z losami jednostki. Osobiście życzyłbym sobie, by jednostka przetrwała.

Jak będzie, czas pokaże. Wracając do lotniska - w tym aspekcie przesładuje nas jakiś pech. Przed kilku laty, gdy byłem wojewodą, były oferty zagospodarowania części lotniska. Napracowaliśmy się z kolegami z parlamentu w tej sprawie niemało. Powstała koncepcja wyłączenia części lotniska z użytkowania wojska, znalazł się nawet dzierżawca. Cóż z tego, skoro za deklaracjami nie poszły pieniądze. Wiem, że potencjalnych zainteresowanych częściowym zagospodarowaniem białskiego lotniska jest wielu. Cały czas czekamy jednak na jakiegoś konkretnego, zdecydowanego oferenta. Ze strony miasta potencjalnemu inwestorowi jesteśmy w stanie zagwarantować szerokie udogodnienia, podatkowe i inne.

Q Kolejny gorący temat: Koroszczyń - obiekt co prawda oddalony od Białej o kilkadziesiąt kilometrów, nie-

Ochrona interesów polskich kupców

Coraz większa ekspansja na polskim rynku zagranicznych sieci handlowych budzi protesty rodzimych kupców i ... niektórych producentów. Rosnące jak grzyby po deszczu hipermarkety i markety odbierają polskim kupcom część klientów. Nie wszyscy producenci zadowoleni są z kontaktów z wielkimi sieciami handlowymi - narzekają na dyktat silniejszego, na narzucanie mało korzystnych warunków. Inni producenci są niezadowoleni, bo ich towary nie znajdują miejsca na półkach marketów. W wielu miastach zastrzeżenia budzi lokalizacja wielkich centrów handlowych. Zadowoleni są za to polscy konsumenci - mogą robić zakupy w wygodnych, bardzo nowoczesnych placówkach handlowych, po stosunkowo niskich cenach. Do czasu - grzmią przeciwnicy zachodnich marketów - najpierw wykończą polski handel, a potem dobiórą się do waszych kieszeni! Są też i tacy rodzimi kupcy, którzy zamiast płakać, próbują oprzeć się potężnej konkurencji, tworząc wspólne sieci hurtowo-detaliczne i podejmując wspólne inwestycje.

Na pewno zachodni inwestorzy dysponują kapitałem, o jakim nasi kupcy mogą tylko marzyć. Mają też ogromne doświadczenie, precyzyjnie opracowaną i dobrze sprawdzoną logistykę. Potrafią efektywnie handlować ogromną masą towarów. I czynią to oczywiście dla zysku. Trudno mieć o to do nich pretensje. Na pewno też zachodni handlowcy wpłynęli na podniesienie poziomu i warunków handlu hurtowego i detalicznego, mają też swój niebagatelny udział w obniżaniu polskiej inflacji i rozwoju miejsc pracy. Udział wielkich marketów w obrotach polskiego detalu stale rośnie.

Jak się bronić?

Czy zachodni handel niszczy handel rodzimy? Różnie to bywa. Na pewno nie-jeden kupiec splajtował na skutek potężnego konkurenta, ale wielu innych rozwija swą działalność, szybko się uczy. Właścicielka kilku sklepów jednej z branż spożywczych w Poznaniu twierdzi, że otwarcie każdego kolejnego wielkiego marketu odczuwa kilkunastoprocentowym spadkiem obrotów przez tydzień, dwa, góra trzy. Potem klienci wracają i wszystko wraca do normy. Ona wie czym można klientów zatrzymać.

W skrajnych przypadkach polscy kupcy domagają się wręcz zakazu wpuszczania na nasz rynek zagranicznych firm handlowych. Częściej domagają się jedynie ograniczenia zachodnich inwestycji w handlu, lokalizowania ich poza miastem. Kupcy oczekują też wsparcia władz lokalnych, na przykład w postaci udostępnienia im na korzystnych warunkach miejskiego grun-

tu czy ulg w lokalnych podatkach. Władze lokalne często tych oczekiwań spełnić nie mogą, bo musiałby łamać prawo. Działkę muszą sprzedać drogą przetargu publicznego i wybrać najkorzystniejszą ofertę. W przetargach wygrywają na ogół ci, którzy dają najwięcej. Trudno miejscowym kupcom przebić ofertę wielkich zagranicznych inwestorów. Z uwagą należy traktować również wszelkie sygnały świadczące o tym, że handlowcy zagraniczni korzystają z niczym nie uzasadnionych przywilejów i korzyści. Wszystko co kłóci się z zasadą równej konkurencji, musi być z naszego życia gospodarczego eliminowane.

Ustawa o wielkich sklepach

Próbą opanowania handlowego żywiołu jest projekt "Ustawy o wielkopowierzchniowych obiektach handlowych", przekazany marszałkowi Sejmu przez grupę posłów w lipcu 1998 roku.

Ustawa ta określa zasady i tryb postępowania przy wydawaniu zezwoleń na utworzenie na terenie gminy wielkopowierzchniowych obiektów handlowych. Za taki obiekt uznaje się sklep detaliczny lub hurtowy o powierzchni sprzedażowej od 400 metrów kw. Projekt dzieli sklepy na supermarkety (z dominacją samoobsługi) do 2499 m kw., hipermarkety sklep samoobsługowy powyżej 2500 m kw., domy towarowe - sklepy wielodziałowe od 2000 m kw., głównie artykuły nieżywnościowe, domy handlowe sklep wielooddziałowy od 600 do 1999 m kw. głównie artykuły nieżywnościowe, domy handlowe specjalistyczne-wielooddziałowe, ale "tematycznie jednolite", np. wszystko dla domu, od 600

m kw. i centrum handlowe - zgrupowanie dużych i małych sklepów w jednostce stanowiącej całość pod względem budowlano-architektonicznym i administracyjnym.

Wójt, burmistrz czy prezydent miasta prowadziłby jawny rejestr wszystkich sklepów na terenie gminy. Utworzenie sklepu o powierzchni sprzedażowej powyżej 1000 m kw. wymagałoby zgody zarządu gminy, wydanej na podstawie uchwały rady gminy o celowości utworzenia takiej placówki. W miastach do 50 tys. mieszkańców zezwolenie takie byłoby wymagane już od 400 m kw. w przypadku, gdy sklep miałby powstać w budynku lub na działce należącej do gminy. Aby rozpatrzyć celowość powstania wielkopowierzchniowego sklepu, rada gminy musiałaby dostać od zarządu gminy niezbędne materiały, przede wszystkim: analizę i ocenę stanu ilościowego i struktury istniejącej sieci handlowej, według powierzchni i branż oraz analizę i ocenę wpływu utworzenia sklepu na zaspokojenie potrzeb konsumentów, istniejące otoczenie handlowe i miejscowy rynek pracy. Bez zezwolenia zarządu gminy na utworzenie sklepu wielkopowierzchniowego nie mogłaby gmina wydać decyzji o warunkach zabudowy terenu pod budowę sklepu i uchwalić sprzedaż, oddania w użytkowanie wieczyste, użytkowanie czy dzierżawę nieruchomości gminy, na której miałby być utworzony dany wielkopowierzchniowy sklep. Jeśli o rozpatrzenie celowości utworzenia wielkiego obiektu handlowego wystąpi zainteresowany, a więc inwestor, wówczas stanowisko w tej sprawie musi wyrazić także wojewoda oraz organizacje reprezentujące konsumentów i sa-

morząd gospodarczy. Jeśli w danej miejscowości nie ma samorządu gospodarczego, stanowisko zajmować ma organizacja zrzeszająca kupców danej gminy lub województwa.

Projekt ustawy zakłada, że rada gminy może w uchwale uznać, że powstanie danego sklepu jest bezcelowe, gdy uzna istnienie tego sklepu za sprzeczne z interesami gminy lub gdy przewidywany obrót tego sklepu przekraczałby 20 proc. obrotów detalicznych istniejących już sklepów.

Ten projekt ustawy zawiera jednak kilka wad. Po pierwsze w Polsce nie wszędzie zaistniały jeszcze samorządy gospodarcze. Po drugie w wielu miejscowościach istnieje po kilka organizacji kupieckich, co utrudniałoby konsultacje. Trudno również oszacować obroty sklepów wielkopowierzchniowych, które miałyby powstać.

Jak to robią inni?

Ani prawo Unii Europejskiej, ani większość państw należących do Unii nie ustala zasad powstawania sklepów wielkopowierzchniowych ani nie wymaga specjalnych zezwoleń na utworzenie takich placówek. Jedynie w Hiszpanii, Portugalii, Francji, Belgii i Grecji utworzenie supermarketu lub domu towarowego zależne jest od zgody samorządu lokalnego, administracji państwowej, organizacji gospodarczych i konsumenckich. Natomiast wszędzie lokalizacja obiektu handlowego musi być zgodna z terenowym planem zagospodarowania przestrzennego. Władze lokalne określają, w której strefie, ile i jakiej branży oraz wielkości sklepów może powstać. Przy decyzjach lokalizacyjnych wielkich obiektów handlowych bierze się też pod uwagę szeroko rozumiane interesy publiczne i prywatne. Każda grupa (nie tylko kupcy czy izba gospodarcza, ale na przykład także mieszkańcy danej dzielnicy, kierownicy korzystający często z danych ulic, organizacje konsumenckie, obrońcy środowiska itd., ma prawo zająć stanowisko i jej opinie są uwzględniane przy decyzjach lokalizacyjnych. System ten zapewnia dostateczną kontrolę rozwoju sieci handlowej, w tym sklepów wielkopowierzchniowych.

(przedruk "Echo" - Magazyn WIP-H)



Miesięcznik "Podlaski Przedsiębiorca" wydawany jest przez Białkopodlaską Izbę Gospodarczą.

Redaktorzy wydania:
Cezary Nowogrodzki,
Robert Syrytczyk.

Rada Izby:

Jan Antoniuk,
Eugeniusz Izdebski
- wiceprezes,
Jerzy Jaworski,
Bogdan Łęski,
Cezary Nowogrodzki
- wiceprezes,
Stanisław Pytlík,
Miroslaw Radecki,
Józef Szeptycki,
Józef L. Zelent.
- prezes,

Adres:

Białkopodlaska
Izba Gospodarcza,
21-500 Biała Podlaska,
ul. Sidorska 95/97,
tel. (083) 343 75 07.

Dyżury Prezydium BPIG w sprawach członkowskich od poniedziałku do piątku godz. 14-15.30. Dyżurują: pon. - Cezary Nowogrodzki wt. - Eugeniusz Izdebski śr. - Bogdan Łęski czw. - Miroslaw Radecki pt. - Józef L. Zelent

Wszelkie uwagi dotyczące pisma prosimy kierować na adres BPIG.

Redakcja nie odpowiada za treść ogłoszeń. Zastrzegamy sobie prawo skracania i adiustacji tekstów oraz zmian ich tytułów.

Serdecznie zapraszamy osoby zainteresowane współpracą przy redagowaniu "Podlaskiego Przedsiębiorcy" do biura Izby lub o kontakt telefoniczny.

TOWARZYSTWO UBEZPIECZEŃ I REASEKURACJI S.A.

WARTA

ROK ZAŁOŻENIA 1920

Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji WARTA S.A. zdając sobie sprawę z problemów i ryzyka prowadzenia firmy oraz starając się zabezpieczyć Państwa interesy, oferuje ubezpieczenia dla podmiotów gospodarczych:

✓ majątkowe

- ubezpieczenie mienia od ognia i innych zdarzeń losowych oraz od kradzieży z włamaniem
- ubezpieczenia utraty zysku
- ubezpieczenie ładunku w transporcie krajowym i międzynarodowym
- ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej oraz odpowiedzialności cywilnej za produkt
- specjalna oferta dla małych i średnich przedsiębiorstw

✓ techniczne

- ubezpieczenie maszyn i sprzętu elektronicznego

✓ finansowe

- ubezpieczenie budowlano-montażowe
- ubezpieczenie należności eksportowych, krajowych i zapłaty długu celnego

TUIR WARTA S.A. gwarantuje Państwu kompleksową, sprawną i przede wszystkim fachową obsługę

ZAPRASZAMY DO NASZYCH BIUR NA TERENIE BYŁEGO WOJEWÓDZTWA

Jesteś w dobrych rękach

Oddział w SIEDLCACH
08-110 Siedlce
ul. Brzeska 16
tel. 225 34, 282 01 fax 399 24

Filia w BIAŁEJ PODLASKIEJ
21-500 Biała Podlaska
ul. Narutowicza 10
tel/fax 3437659, 3420600

KOMITET HANDLU I USŁUG

zaprasza wszystkich zainteresowanych na spotkanie

w sprawie zagranicznych sieci handlowych (supermarketów),

które odbędzie się dnia 18 stycznia br. o godz. 15.00 w siedzibie Białkopodlaskiej Izby Gospodarczej

Niemiecka pomoc

Niemcy zamierzają kontynuować finansowanie modernizacji polskich przejść granicznych.

Funkcjonariusze niemieckiej służby granicznej pomogą w szkoleniu polskich kolegów.

Obecnie Polska wdraża program UE, polegający na zaostrzeniu kontroli na granicy wschodniej. Od 1993 r. Niemcy przekazały Polsce 67 mln. USD (57,1 mln. euro.) na wzmocnienie polskich przejść granicznych na wschodzie.

Nasi członkowie: Oddział BGŻ SA w Białej Podlaskiej

BANK Z TEJ ZIEMI

Chociaż spółdzielczość bankowa w Polsce liczy prawie 140 lat, a powstawała w trudnych czasach zaborów i przetrwała wszystkie nasze dziejowe burze i zakręty, to w gospodarce rynkowej sentymentów nie ma - twierdzi **Władysław Makarewicz, dyrektor Oddziału Banku Gospodarki Żywnościowej SA w Białej Podlaskiej.**

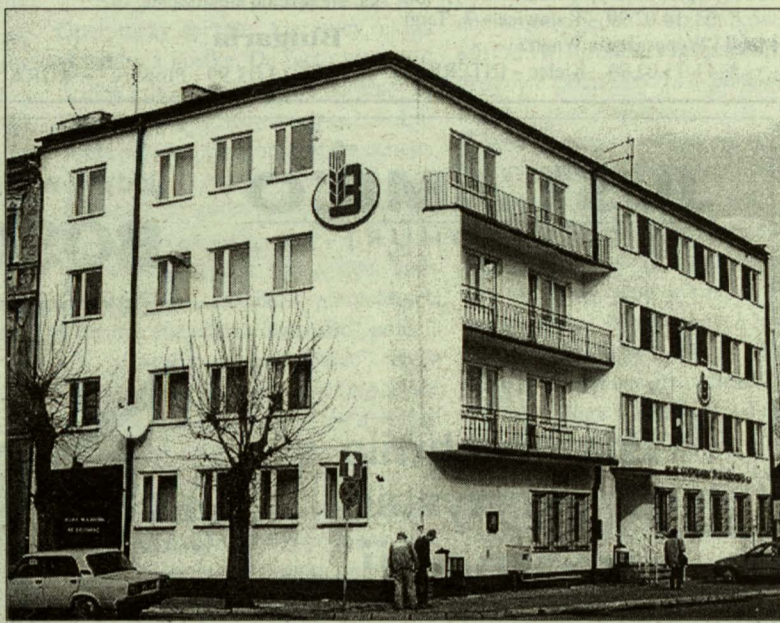
Przejawem tego było przekształcenie banku w spółkę akcyjną przed czterema laty. Wielość banków (w niewielkiej Białej jest ich po kilka na jednej ulicy), a także wejście na nasz rynek banków zachodnich powoduje rywalizację wśród nich, na czym korzystają tylko klienci. - *Konkurencja powoduje poprawę jakości usług i lepsze zaspakajanie potrzeb klientów. Z myślą o nich poprawiliśmy wystrój banku. Wprowadziliśmy także nowoczesną technikę bankową. Atutem banków zrzeszonych w BGŻ jest duża ilość placówek bankowych, znajdujących się głównie w małych ośrodkach, sięgająca około 2000 punktów, znajdujących się blisko klienta - mówi dyrektor, który w styczniu obchodzi skromny jubileusz. Mija właśnie dwa lata od czasu, gdy Zarząd Banku powierzył mu kierowanie ówczesnym Oddziałem Wojewódzkim BGŻ. Przedstawiony wówczas program rozwoju usług i obsługi klientów, realizuje konsekwentnie do dziś, myśląc już o jutrze. - Nie były to zmiany rewolucyjne - przypomina. - Wszak usługi proponowane przez poszczególne banki nie odbiegają na dziśjszym poziomie zbyt standardem. Wybór tego, a nie innego banku, jest w rzeczywistości rynkowej indywidualną sprawą klienta.*

Bank Gospodarki Żywnościowej, już choćby z samej nazwy, kojarzy się z rolnictwem. Dobrze to i źle. Z jednej strony przyciąga bowiem do banku klienta "wiejskiego", ale już mniej "miejskiego". Tak by się mogło wydawać. Ale tak w rzeczywistości nie jest. - *Nasz bank - zapewnia dyrektor Makarewicz - jest przede wszystkim nowoczesnym uniwersalnym bankiem komercyjnym, świadczącym takie same usługi jak wszystkie banki. Od depozytowo - kredytowych i rozliczeniowych, po obsługę obrotu dewizowego i rynku papierów wartościowych. Specjalizujemy się w obsłudze rolnictwa i przemysłu rolno - spożywczego, za czym stoi tradycja i wieloletnie doświadczenie. Chcemy utrzymać pozycję lidera na tym polu. Dysponujemy wiedzą na temat potrzeb szeroko rozumianej sfery rolnictwa. Chociaż z czasem problem wspierania tej dziedziny gospodarki kredytami preferencyjnymi straci na znaczeniu, gdyż różnica między kredytem komercyjnym, a preferencyjnym będzie maleć, co wynika zarówno z obniżenia się wskaźnika inflacji, jak i niższych stóp procentowych - przyznaje*

dyrektor, który jednak jak może zabiega o te kredyty dla "swoich" rolników, a także tych, którzy chcą inwestować na wsi.

Pisząc o tym banku nie sposób po-

na oddłużenie przedsiębiorstw. Bez pomocy państwa niemożliwe byłoby wyjście z tej trudnej sytuacji. Rozwiązanie tego problemu bank zawdzięcza nie tylko PSL. Ale przychyłności rzą-



Siedziba banku przy ul. Narutowicza 20 w Białej Podlaskiej

Fot. A. Trochimiuk

minąć nagłośnionych w pewnym okresie informacji o znacznych dotacjach, jakie otrzymał BGŻ z budżetu państwa. O związkach tego banku z PSL. Rozmawiałem już kiedyś o tym z dyrektorem Makarewiczem na łamach "Słowa Podlasia". Sądzę, że warto raz jeszcze przedstawić jego opinię na ten temat w "Podlaskim Przedsiębiorcy".

- *Myślę, że nie ma banku, który by się wiązał z jakąś opcją polityczną. Także BGŻ jest bankiem apolitycznym, kieruje się tylko prowadzeniem rentownej działalności. PSL dbało nie tyle o BGŻ, co przede wszystkim o rolnictwo. W tamtym okresie pomoc państwa potrzebna była wszystkim bankom. W pierwszej kolejności otrzymały ją jednak banki komercyjne, które powstały w ostatnich latach i nie miały takich długów jak BGŻ. Trzeba bowiem pamiętać, że w latach osiemdziesiątych BGŻ kredytował wszystkie branże przemysłu rolno - spożywczego, nowe inwestycje realizowane na zamówienie rządowe, państwowe gospodarstwa rolne, a także większe gospodarstwa indywidualne. Po zmianie założeń polityki wobec rolnictwa oraz wprowadzeniu wysokich stóp procentowych zahamowane zostały spłaty kredytów i rolnictwo wpadło w pułapkę odsetkową. W wyniku tej niekorzystnej sytuacji BGŻ wymagał dużego dofinansowania*

du, Sejmu i Senatu. Warto dodać, że oddział biały nie miał kredytów straconych - uzupełnia mój rozmówca.

To jednak już historia, tak jak i rok miniony, o którego ocenę zapytałem dyrektora biały BGŻ.

- *Uważamy go za w pełni udany. Osiągnęliśmy poziom rentowności zbliżony do dobrego dla nas roku 1997. Znacznie wzrosły wielkości udzielanych kredytów i przyjmowanych lokat. Powiększyliśmy także grono klientów, z którymi współpracujemy. Oddział awansował w rankingi oddziałów w skali naszego banku, co też poczytuję sobie za niemałe osiągnięcie. Wpłynęły na to właśnie, wspomniane wyniki finansowe. Bank jako taki w dalszym ciągu umacnia swoją pozycję na rynku, czego potwierdzeniem jest 16. pozycja BGŻ - według rankingu "Gazety Bankowej" - wśród największych przedsiębiorstw krajowych. Jesteśmy jednym z trzech banków, które znajdują się w pierwszej dwudziestce przedsiębiorstw w kraju. W minionym roku rozszerzyliśmy naszą ofertę o nowe "produkty bankowe". Nieoprocentowany kredyt na zakup maszyn rolniczych i ciągników, co ułatwiło wielu rolnikom ich zakup. Kredyty dewizowe, a także międzynarodową karetkę płatniczą VISA Classic. Uruchomiliśmy nowoczesny system komputerowej obsługi rachun-*

ków klientów oraz szerzej zastosowaliśmy rozliczenia w systemie "Eliksir", pozwalające na przeprowadzenie operacji w dniu zlecenia. Jako ciekawostkę podam, iż to właśnie nasz oddział zajmuje pod tym względem pierwsze miejsce w kraju.

- **Jakie są plany biały oddziału na rok bieżący? Czego mogą oczekiwać od banku rolnicy? W jakich powiatach będziecie działać?**

- *Będziemy starali się - odpowiada dyrektor - utrzymać dotychczasowy wizerunek banku przyjaznego rolnikom i rolnictwu. Myślę, że uda się to zrealizować poprzez coraz bardziej profesjonalną obsługę bankową. Tak pod względem kredytowym, jak i rozliczeniowym, dostosowując swoją ofertę do aktualnych potrzeb klientów i wdrażając lepsze systemy obsługi. Zakładamy również rozszerzenie sieci naszych placówek, poprzez stworzenie małych punktów kasowych. Idąc z duchem czasu i dla wygody klientów, zainstalujemy w najbliższym czasie w siedzibie Oddziału przy ul. Narutowicza, dostępny z zewnątrz bankomat.*

- *W związku z nowym podziałem administracyjnym kraju obszar działania naszego oddziału nie ulega zmianie. Nadal będziemy obsługiwać dotychczasowy teren, czyli obecne powiaty: biały - grodzki i ziemski, parczewski oraz łosicki. Jesteśmy otwarci także na współpracę z mieszkańcami innych powiatów, zwłaszcza, że w wyniku tych zmian wielu naszych dotychczasowych klientów znalazło się poza wymienionymi powiatami. Miejsce zamieszkania nie ma tu jednak żadnego znaczenia. Klient wybiera ten bank, w którym jest najlepiej obsługiwany. Jestem przekonany, że potrafimy sprostać oczekiwaniom rolnictwa w zakresie zaspokojenia potrzeb na kredyty preferencyjne, udzielane z dopłatami z Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, a także innych funduszy wspierających polską wieś. Przekonany jestem także o tym, że w tym roku dokończony zostanie niełatwy proces tworzenia grupy bankowej BGŻ i BS, wymagający nowelizacji ustawy z 1994 r. o restrukturyzacji tych banków i zawarcia umowy zrzeszeniowej.*

Dziękując dyrektorowi W. Makarewiczowi za wypowiedź dodam, iż bank ten dba naprawdę o wszystkich klientów, czego potwierdzeniem jest włączenie się do akcji kredytowania studentów, organizowanie konkursów dla młodzieży szkolnej - być może przyszłych klientów tego "banku z tej ziemi", jak go się ostatnio bardzo trafnie określa.

J. CHOMIUK

CO SŁYCHAĆ W FIRMACH?

Największym sukcesem może pochwalić się **Przedsiębiorstwo Produkcyjno - Usługowo - Handlowe "BEPEBE"** w Białej Podlaskiej, które otrzymało certyfikat i tytuł "Przedsiębiorstwa Fair Play" oraz gratulacje od prezydenta RP **Aleksandra Kwaśniewskiego**. Jako jedyne z naszego powiatu czy nawet regionu, znalazło się wśród 32 firm uhonorowanych takim wyróżnieniem. O przyznaniu tej prestiżowej nagrody zdecydowała m.in. wiarygodność przedsiębiorstwa oraz relacje międzyludzkie.

Także biały firma **"Bajt"** miniony rok uważa za udany. Jak poinformował nas jej właściciel **Michał Chamicewicz**, znacznie poszerzono park samochodowy, co przyspieszyło obsługę klientów. Również wyposażenie pracowników w telefony komórkowe, pomogło w szybszym serwisie. Okazuje się, że czasami wystarczy wskazówka telefoniczna, by usunąć usterkę, pomóc w sprawnej obsłudze kasy fiskalnej. W bieżącym roku "Bajt" zamierza jeszcze bardziej umocnić swoją pozycję na rynku. Michał Chamicewicz z niepokojem obserwuje zjawisko likwidacji coraz większej liczby sklepów. W "Bajcie" wiedzą o tym najlepiej, ponieważ muszą odczytać końcowy zapis w pamięci kas fiskalnych zamykanych placówek handlowych.

Stanisław Mazur z PHU **"Gama"** w Białej Podlaskiej przyznaje, że jego firmę dotknęły bardzo negatywne zjawiska ubiegłego roku. Pierwsze z nich, na początku roku, wywołaliśmy sami, zamykając granicę przed klientami ze Wschodu. Wielu straciło bezpowrotnie. - *Jeżeli nie chcecie nas, to my pójdziemy gdzie indziej - mawiali Białorusini. Na kryzys rosyjski wpływu już nie mieliśmy. Począwszy od września ub. roku spowodował on znaczne zmniejszenie obrotów w biały placówkach handlowych, w tym także w "Gamie". - Tragedii jednak nie ma, przyznaje pan Stanisław i z optymizmem patrzy w nadchodzący rok.*

Podobnie jak **Tadeusz Łukaszuk** ze spółki **"Satori"**, która przeniosła się wreszcie do własnego lokalu przy ul. Moniuszki 12 w Białej Podlaskiej. Rok minął dobrze i "Satori" nadal prowadzi będzie swoją, tradycyjną już niejako działalność, czyli sprzedaż oraz serwis kopierek i faxów firmy "Toshiba". (J)

JUBILACI

1 stycznia dziesiątą rocznicę istnienia obchodziło przedsiębiorstwo produkcyjne **Książpól Meble**. Produkty tej firmy, której właścicielem jest Pan **Mieczysław Książpolski** cieszą się ze względu na swoją wysoką jakość dużym zainteresowaniem również na rynkach zachodnich. 10 lat funkcjonuje już Przedsiębiorstwo Produkcyjno - Handlowe Pana **Jerzego Kozłowicza "Triticum"**. Od 30 stycznia 1991 roku w Małaszewiczach działalność na dużą skalę prowadzi kierowane przez Pana dr inż. **Andrzeja Szota** Zakłady Mięsne Małaszewicze "Polish Farm Meat" Sp. z o.o. Należą one do czołówki przedsiębiorstw tej branży w kraju co potwierdzają licznymi nagrodami na targach i wystawach gospodarczych. Najstarszym jubilatą jest **SGS SUPERVISE Poland Sp. z o.o.** z Gdyni. Firma ta funkcjonuje już od 15 stycznia 1947 roku i świadczy wszelkiego rodzaju usługi w zakresie związanym z jakością i ilościową kontrolą towarów w imporcie, eksporcie i tranzycie. Zajmuje się również powiernictwem w tej dziedzinie. Z usług tych można skorzystać także w naszym regionie bowiem biuro regionalne, którym zarządza **Mikołaj Żuk**, prowadzi działalność w Małaszewiczach.

Solenizantom serdecznie gratulujemy dotychczasowych osiągnięć i życzymy dalszych sukcesów.

BIALSKOPODLASKA IZBA GOSPODARCZA

ogłasza nabór na następujące kursy:

☛ **MARKETING** - 1 dzień, cena ok. 75 zł

☛ **JAK ZAŁOŻYĆ WŁASNĄ FIRMĘ** - 6 dni, cena ok. 300 zł

☛ **BIZNES PLAN** - 4 dni, cena ok. 203 zł

☛ **ANALIZA WNIOSKU KREDYTOWEGO** - 5 dni, cena ok. 230 zł

☛ **OPODATKOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ** - 1 dzień, cena ok. 75 zł

☛ **INSTRUMENTY ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM** - ocena przedsiębiorstwa na podstawie sprawozdań finansowych - 5 dni, cena ok. 220 zł

Wszystkich zainteresowanych prosimy o zgłoszenia do dnia 22.01.1999 r.

Oferty

BIAŁORUŚ

1/99 Firma z Mińska zainteresowana jest promocją polskich towarów i usług na rynkach Białorusi i Kazachstanu. Proponuje również utworzenie wspólnego przedsięwzięcia zajmującego się handlem różnymi towarami spożywczymi i przemysłowymi.

UKRAINA

2/99 Firma jest zainteresowana importem następujących materiałów poligraficznych: papier drukarski, farby typograficzne, chemikalia dla poligrafii.

3/99 Firma zajmująca się projektowaniem, produkcją oraz handlem meblami nawiąże współpracę z partnerem polskim. Firma jest zainteresowana pozyskaniem nowych materiałów do produkcji mebli.

4/99 Firma turystyczna zainteresowana jest współpracą z partnerem polskim.

FEDERACJA ROSYJSKA

5/99 Firma zainteresowana jest zakupem elementów meblowych (okucia, płyty, elementy mebli kuchennych).

6/99 Firma zainteresowana jest zakupem różnorodnych produktów spożywczych - makaronów, chipsów, kielbas, pasztetów, orzeszków i innych.

7/99 Firma zainteresowana jest nawiązaniem kontaktów z polskimi producentami i eksporterami mięsa i wyrobów mięsnych.

8/99 Firma produkująca różne produkty spożywcze zainteresowana jest zakupem mięsa mrożonego i drobiu w ilości 400-500 t miesięcznie.

9/99 Firma zainteresowana jest zakupem różnych produktów spożywczych - makaronów, chipsów, kielbas, pasztetów, orzeszków i innych.

10/99 Firma nawiąże kontakty handlowe z polskimi producentami i dostawcami różnych artykułów piśmiennych.

11/99 Firma zainteresowana jest importem słoniny wołowej.

12/99 Firma zakupi różne gatunki jabłek.

13/99 Wiodący dystrybutor żywności i artykułów chemii gospodarczej poszukuje kontaktów z producentami i hurtownikami konkurencyjnych jakościowo towarów polskich: wyroby wędliniarskie mleczne (w tym sery twarde i topione), produkty rybne. Oferują sprzedaż detaliczną oraz w obiektach Cash & Carry.

NIEMCY

14/99 Niemiecka firma handlowa poszukuje kontaktów z producentami artykułów gospodarstwa domowego, artykułów z drewna (regaly, drobna galanteria drewniana: tace, deski do krojenia itp.)

15/99 Firma poszukuje producentów mebli kuchennych i łazienkowych.

16/99 Firma poszukuje producenta okien drewnianych i wystawowych.

17/99 Firma chciałaby nawiązać kontakty z producentami domków ogrodowych i innych wyrobów z drewna dla ogrodów.

18/99 Firma handlowa nawiąże kontakty z zakładami zajmującymi się produkcją kurtek męskich.

19/99 Firma zainteresowana jest zakupem w Polsce sklejki, płyt paździerzowych i meblowych.

FINLANDIA

20/99 Firma zainteresowana jest importem parkietu.

21/99 Firma zakupi jęczmień (ok. 6 tys. ton) oraz pszenicę jarą (ok. 200 t).

HISZPANIA

22/99 Firma zainteresowana jest importem mebli (z wyjątkiem kuchennych) oraz artykułów wyposażenia wnętrza.

SŁOWENIA

23/99 Firma poszukuje dostawcy papieru toaletowego, ręczników kuchennych i chusteczek.

24/99 Firma poszukuje dostawców armatury wodociągowej i grzewczej produkowanej z tworzyw sztucznych.

SZWECJA

25/99 Firma zainteresowana jest nawiązaniem współpracy z zakładami mięsnymi.

KALENDARZ TARGOWY

TARGI W POLSCE

luty

* 04-06.02.99 Białystok - GALLUS-SHOW '99, 5. Targi Uroda i Elegancja

* 04-06.02.99 Bydgoszcz - INTER-PIEK-POLGASTRO, 8. Targi Maszyn, Urządzeń, Wyposażenia dla Piekarnictwa, Cukiernictwa, Przetwórstwa Spożywczego i Gastronomii

* 04-06.02.99 Gdańsk - CIEPŁO, 6. Targi Energooszczędności i Ekologicznego Ogrzewania

* 10-13.02.99 Łódź - Łódzkie Targi Edukacyjne

* 10-12.02.99 Łódź - SECURITAS, 6. Targi Sprzętu i Wyposażenia Policyjnego

* 11-14.02.99 Katowice - 7. Targi Mebli i Wyposażenia Wnętrz

* 11-13.02.99 Kielce - INTERKA-

MIĘŃ, 4. Międzynarodowe Targi Kamienia i Maszyn Kamieniarskich

* 12-14.02.99 Kraków - MARIA-GE'99, Targi Mody, Dodatki i Upominków na Szczególne Okazje

* 16-18.02.99 Warszawa - IMAGE, 8. Targi Reklamy, Marketingu i Zarządzania

* 17-19.02.99 Gdynia - POL-LI-GHT'99, 2. Festiwal Światła i Techniki Oświetleniowych, Aranżacje Oświetlenia.

TARGI ZA GRANICĄ

Białoruś

* 2-5.02.99 Mińsk - IV Międzynarodowa Wystawa: elektronika, elektrotechnika, urządzenia elektryczne.

Bułgaria

* 9-13.03.99 Płowdiv - AGRA,

Międzynarodowa Wystawa Rolna Wszystko dla Rolnictwa

* 23-27.02.99 Sofia - SECURITY'98, Szósta Międzynarodowa Specjalistyczna Wystawa Zabezpieczeń Mienia.

Belgia i Luksemburg

* 3-5.02.99 Bruksela - INT-FORUM, Information Management & New Technology Forum & Exhibition

* 25.02-07.03.99 Bruksela - "BATI-BOW'99", Międzynarodowe Targi Budownictwa.

Niemcy

* 21-23.01.99 Berlin - FRUIT LOGISTICA BERLIN '99, Międzynarodowe Targi Marketingu Owocowo-Warzywnego.

JUST AMICO

ELEKTROHURT

jedyny w regionie przedstawiciel

BOSCH

Elektronarzędzia



Ostatnia chwila
aby skorzystać
z promocji

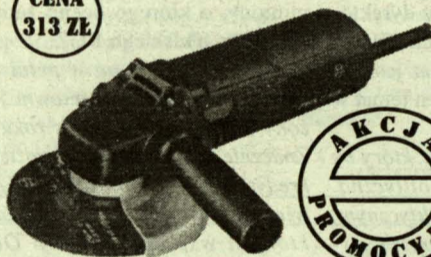
CENA
349 ZŁ



Wiertarka udarowa PSB 600 RE



CENA
313 ZŁ



Szlifierka kąтова PWS 7-125



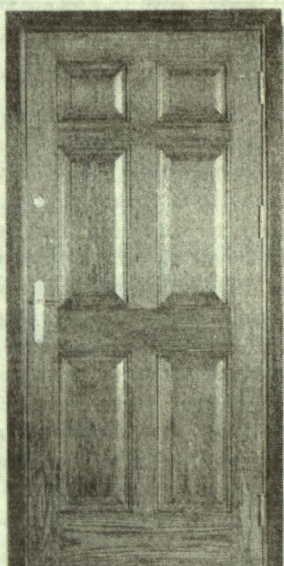
hurt detal

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

DOM LUX

P.H.U

WSZYSTKO CO NA PODŁOGĘ I ŚCIANĘ DRZWI I OKNA



DRZWI ANTYWŁAMANIOWE

Regionalny przedstawiciel firmy

GERDA Star

PODŁOGI, BLATY, PŁYTY

Regionalny przedstawiciel firmy

EGGER



21-500 BIAŁA PODLASKA UL. SIDORSKA 2K (D.H. SAS) TEL. (083) 342 49 72

HURT-DETAL: Al. Jana Pawła II 196, tel./fax (083) 342 54 10