

W ostatnich latach na tzw. ścianie wschodniej nasiliły się obserwowane tam już wcześniej zjawiska marazmu gospodarczego i społecznego, w następstwie czego region ten różni się obecnie od reszty kraju jeszcze bardziej niż kiedyś. Różni się, oczywiście, in minus.

Z tego powodu w Europejskim Instytucie Rozwoju Regionalnego i Lokalnego przy Uniwersytecie Warszawskim powstały „Założenia kontraktu dla ściany wschodniej”. Zdaniem autorów „Założeń...” (Zyta Gilowska, Grzegorz Gorzelak, Bohdan Jąłowicki) obszar ten stoi przed wyjątkowymi wyzwaniami rozwojowymi, które - z jednej strony - wynikają z głębokiej zmiany kryteriów lokalizacji kapitału, z drugiej - z faktu, że już za kilka lat nasza ściana wschodnia stanie się wschodnią granicą Unii Europejskiej.

Położenie i historia

Za ścianę wschodnią autorzy uznają obecne województwa podkarpackie, lubelskie, podlaskie, centralną i wschodnią część województwa warmińsko - mazurskiego oraz wschodnie powiaty województwa mazowieckiego. Z map zapóźnień cywilizacyjnych wynika, że można by tym pojęciem objąć także obecne województwo świętokrzyskie, a nawet część łódzkiego.

Podstawowe wyróżniki ściany wschodniej to niższy niż w innych regionach kraju rozwój infrastruktury, niski poziom urbanizacji, w tym zbyt wolny rozwój największych miast oraz niski poziom wykształcenia ludności. Do innych zjawisk niekorzystnie wyróżniającą ścianę wschodnią trzeba zaliczyć niższy przyrost naturalny, więcej ludzi w wieku poprodukcyjnym, niższe dochody, mniej podmiotów gospodarczych, mniej miejscowości o statusie miast, mniej zakładów pracy, wyższą migrację do innych regionów kraju, mniej ludzi w wieku produkcyjnym oraz większą liczbę zgonów.

Z charakterystyki można wyciągnąć wnioski, że na ścianie wschodniej perspektywę na pracę mają tylko producenci, trumien oraz przedsiębiorstwa pogrzebowe.

Różnice między ścianą wschodnią a resztą kraju ciągle się zwiększają. Gdyż, podobnie jak w innych tego typu regionach w Europie, powstało tu tzw. dodatnie sprzężenie zwrotne (feed back) o bardzo ujemnych, niestety, konsekwencjach. Otóż z tego typu regionów emigrują przede wszystkim ludzie młodzi i wykształceni. Ci, którzy zostają, nie są w stanie osiągnąć nawet przeciętnych dochodów, często zresztą nie odczuwają nawet potrzeby ich osiągnięcia, gdyż mają stosunkowo słabo rozwinięte aspiracje materialne. A żaden inwestor nie będzie lokował swojego zakładu produkcyjnego tam, gdzie nie może liczyć ani na wy-

kształconą kadrę, ani na sprzedaż swojej produkcji. I koło się zamyka.

Opóźnienie cywilizacyjne ściany wschodniej nie narodziło się dzisiaj. Jak piszą autorzy, poziom tzw. umiastowienia Polski nie zmienił się zbyt od XIII wieku. Plony zbóż i innych roślin już w XVI stuleciu były w Wielkopolsce dwukrotnie wyższe

no - Lublin, który zajmuje dziesiąte, czyli ostatnie miejsce. Na ścianie wschodniej brakuje nie tylko dużych miast, ale i mniejszych ośrodków miejskich, które często bywają drożdżami rozwoju miniregionów. Ściana wschodnia ma bardzo złą jakość drogi, co „odcina” ją, podobnie jak zbyt mała liczba mostów na Wiśle, od Europy Zachodniej. Połączenie wzdłuż granicy wschodniej (droga Szypliszki - Barwinek) jest marne, a na przykład Olsztyn bezpośredniego połączenia drogowego z Białymstokiem nie ma w ogóle. Brakuje nie tylko dróg kołowych. Rzadsza niż w innych regionach kraju jest też sieć kolejowa.

braku obiektywnie dobrych warunków do produkcji owoców i warzyw funkcjonuje nieźle rozwinięty przemysł owocowo-warzywny. Na wznoszącej linii znajdują się również podlaskie przedsiębiorstwa przemysłu mięsnego, spirytusowego i piwowarskiego. W lepszym wyzyskaniu doskonałych gleb na Lubelszczyźnie i Podkarpaciu przeszkadza rozdrobniona struktura agrarna oraz niedorozwój przemysłu spożywczego.

Słabo (oprócz obszaru jezior Mazurskiego i Augustowskiego oraz Bieszczadów) wykorzystane są walory turystyczne ściany wschodniej.

wyglądałaby wówczas struktura agrarna województwa podkarpackiego i lubelskiego. Gdyby Białystok był wielkości Wilna - ludzie nie emigrowaliby z województwa podlaskiego w inne regiony kraju.

Nie powinny też zwalniać tempa przyrostu ludności takie ośrodki miejskie jak Przemysł, Stalowa Wola, Mielec, Tarnobrzeg, Zamość, Chełm, Biała Podlaska, Łomża czy Suwałki. Niestety, większość z nich utraciła status miast wojewódzkich, w dodatku w niektórych zlikwidowane zostały lub mocno ograniczyły zatrudnienie największe zakłady pracy. Trzeba zatem w tych ośrodkach poszukać innych czynników miastotwórczych, takich jak na przykład

WYRWAĆ REGION Z MARAZMU

niż na obszarach wschodnich. W latach późniejszego zaboru rosyjskiego nie było szans, by te dysproporcje zmniejszyć. W dwudziestolecie międzywojennym, w którym dla zintegrowania poszczególnych regionów Polski zrobiono naprawdę dużo, też nie stało czasu na pomniejszenie istniejących różnic.

W czasach PRL również nie zniwelowano tych różnic. Ostatnia dekada, rozryw ten dramatycznie pogłębiła.

Ściana wschodnia ma tylko jedną przewagę nad resztą kraju: już od wieków mówi się w Polsce, że im dalej na wschód, tym miłość tańsza. Dla biznesu okazuje się to, niestety zbyt słaby magnes.

Skala

Gdyby poziom produktu krajowego brutto na mieszkańca przyjął za 100, to w 1996 roku w byłych województwach wyniósł on: w chełmskim 59,2, w zamojskim 59,9, w łomżyńskim 60,4, w przemyskim 63,3, w białkopodlaskim 64,7 i w siedleckim 65,8. Gdyby za 100 przyjął średnie tempo rozwoju gospodarczego w latach 1986 - 1996, to w województwie chełmskim wyniosło ono 73, w województwie białostockim 83, i w województwie białkopodlaskim 89. Tylko w dwóch byłych województwach ściany wschodniej (na 12 ogółem) tempo wzrostu gospodarczego było większe od średniego w kraju (w byłych województwach lubelskim i krośnieńskim).

Jedynie większe miasta na ścianie wschodniej to Lublin, Białystok i Olsztyn oraz dość szybko rozwijający się Rzeszów. Warto jednak przypomnieć, że na 10 polskich miast, w których liczba mieszkańców przekroczyła 300 tys. osób, po prawej stronie Wisły znajduje się tylko jed-

Autorzy kontraktu dla ściany wschodniej słusznie podkreślają, że kryteria lokalizacji zakładów przemysłowych są obecnie całkiem inne niż w latach sześćdziesiątych. Teraz liczą się kwalifikacje siły roboczej, koszty robocizny, ceny ziemi, bliskość autostrady i lotniska międzynarodowego, koszty energii, bliskość dostawców, jakość administracji lokalnej, usługi banków, dobry wizerunek miasta i regionu, bliskość szkół wyższych i instytucji, komunikacja miejska, mieszkania, stan opieki lekarskiej, życie kulturalne, oraz możliwości wypoczynku.

Pod pewnymi względami ściana wschodnia zdaje się mieć przewagę. Niższe są tu na przykład koszty robocizny. Z drugiej strony mało zarabiający pracownik jest też niedużo wydającym konsumentem. Jest to więc przewaga dwuznaczna.

Natomiast niewątpliwymi atutami ściany wschodniej są: stosunkowo czyste środowisko i atrakcyjny krajobraz, czyli walory rolnicze i turystyczne. W niektórych miastach dochodzą do tego zaangażowanie kapitału zagranicznego (Olsztyn), niezły potencjał naukowy (Lublin, Białystok, Rzeszów), pewne tradycje przemysłowe (Rzeszów). Każde województwo ściany wschodniej może poza tym korzystać z racji nadgranicznego położenia.

Dużą i na razie tylko częściowo wykorzystaną szansą ściany wschodniej jest produkcja żywności. Niestety, poza województwem lubelskim i częścią województwa podkarpackiego, gleby są tu raczej miernej jakości, chociaż za to chyba najmniej w Polsce skażone zanieczyszczeniami przemysłowymi. Zaczęło to już przynosić korzyści gospodarstwu województwa podlaskiego, w którym skupiły się najnowocześniejsze w Polsce mleczarnie i gdzie mimo

Moim zdaniem

Autorzy „Założeń kontraktu dla ściany wschodniej” uważają, że w tej części Polski należy stworzyć sieć regionalnych ośrodków transferu technologii, wspierać najbardziej obiecujące kierunki badań naukowych, poprawić standard przejść granicznych, wspierać przekształcenia strukturalne w rolnictwie, przeciwdziałać dziedziczeniu bezrobocia w regionach po pegeerowskich, wspierać rozwój placówek akademickich oraz pomóc w odbudowie kulturalnego dziedzictwa urbanistycznego i architektonicznego Lublina, który jest niekwestionowaną stolicą ściany wschodniej.

Innymi słowy, należy robić wszystko, co możliwe, aby region ten przybliżył do Europy. W tym celu trzeba by m.in. zbudować dwa, trzy nowe mosty na Wiśle, które służyły by lepszemu włączeniu prawobrzeżnych jej obszarów do gospodarki całego kraju, poprawić nie tylko stan, ale i układ dróg, wspomagać rozwój pojawiających się gospodarczych inicjatyw lokalnych, wspierać inicjatywy rozwijania regionalnej bazy turystycznej, zająć się transferem nowoczesnych technologii do miejscowego rolnictwa oraz przemysłu spożywczego itp.

Zdaniem autorów kontrakt dla ściany wschodniej nie musi obejmować wszystkich przedsięwzięć samorządu regionalnego i rządu, ale powinien obejmować najważniejsze działania, które przyczynią się do wyrwania tego regionu z pogłębiającego się marazmu.

Moim zdaniem jednym z kierunków tych działań powinno być tworzenie przez rząd i regiony tzw. czynników miastotwórczych. Gdyby Lublin był dziś miastem wielkości Poznania, a Rzeszów miastem takim jak na przykład Bydgoszcz, inaczej

szkolnictwo wyższe, handel z zagranicą, organizacja imprez targowych i wystawienniczych, oferta w dziedzinie kultury oraz rozrywki itd.

Niewątpliwie trzeba by także zwiększyć liczbę mniejszych ośrodków miejskich. Niektóre z wiejskich miejscowości ściany wschodniej kwalifikują się do tego, by przy częściowej pomocy państwa w ciągu 5-10 lat przekształcić się w miasta. Należy wykorzystać w tym celu zdrowy lokalny snobizm mieszkańców, a nie ulega wątpliwości, że przyniosłoby to tzw. efekty mnożnikowe. Miejscowości te straciłyby monofunkcyjny obecnie charakter i stałyby się lokalnymi centrami gospodarki i przedsiębiorczości. Służyłoby to szczególnie rozwojowi wszelkiego typu usług.

Jednym z powodów zapóźnień cywilizacyjnych ściany wschodniej jest fakt, że jest to region o przewadze ludności wiejskiej. W województwie podkarpackim stanowi ona aż około 60 procent. Niewiele mniej w województwie lubelskim (około 55 procent). Natomiast na wsi w województwie podlaskim mieszka relatywnie mniej ludzi niż na przykład w województwie opolskim, a mimo to Podlasie - tym razem ze względów historycznych - jest bardziej opóźnione w rozwoju niż Opolszczyzna.

Skądinąd wiadomo, że głównym beneficjentem korzyści z integracji Polski z Unią Europejską będą rolnictwo i obszary wiejskie. Na tej podstawie można domniemywać, że na wejściu Polski do Unii ściana wschodnia skorzysta relatywnie więcej niż inne regiony kraju. Jest jednocześnie paradoksem historii, że poparcie dla idei integracji będzie tu prawdopodobnie mniejsze niż gdzie indziej. Jeśli w ogóle przeważą nad niechęcią do bratania się z „zepsutą” Europą.

EDMUND SZOT
(przedruk - „Rzeczpospolita”)

Nie zapominać o Podlasiu

Nowy podział administracyjny kraju sprawił, iż staliśmy się częścią dużego województwa lubelskiego. Województwa samorządowego, którego jest jedynym podmiotem do tworzenia i realizowania polityki regionalnej. Nie jest tajemnicą, że dorobek i znaczenie b. województwa białskopodlaskiego jest pomijane. Szczególnie odczuwalne jest to w gospodarce, o czym najlepiej wiedzą przedstawiciele samorządu gospodarczego. Działania Białskopodlaskiej Izby Gospodarczej na rzecz aktywizacji naszego regionu mają już wieloletnie tradycje, a zmiana województwa nie odebrała nam szans i atutów. Prezes BPIG **Józef Zelent** podkreśla aktywność gospodarczą oraz korzystne położenie Białej Podlaskiej i regionu. Położenia tego nie da się ominąć i z pewnością z czasem przyniesie ono wymierne korzyści. Wiąże to się oczywiście z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej, co nastąpi, chociaż może nie tak wcześnie jak się spodziewaliśmy.

Białskopodlaska Izba Gospodarcza – jak zapewnia prezes – od kilku lat ma już przygotowane projekty, w związku z przystąpieniem Polski do Unii. Te

projekty będą musiały być zrealizowane z korzyścią dla obu stron. Ośrodek Obrotu Towarowego, Wschodnie Centrum Agroekspertu, Ośrodek Koordynacji Przewozów, a także terminal i lotnisko stworzą centrum transportowo-gospodarcze. Izba czyni starania aby te projekty znalazły się w nowej strategii województwa i aby nadano im właściwe znaczenie. Wiąże to się również z uzyskaniem środków pomocowych, które otrzymać możemy pod warunkiem, iż województwo wyłoży część środków własnych. To jest obecnie głównym celem Izby.

Nie jest to bynajmniej jedyne pole jej aktywności. – Będziemy zaangażowani w tworzenie szkoły wyższej. Chcemy, żeby było jak najwięcej ludzi wykształconych – mówi prezes J. Zelent. Izba dba o dokształcanie kadry gospodarczej województwa. Nowa, szybko zmieniająca się rzeczywistość wymaga nowych wiadomości, umiejętności. Białskopodlaska Izba Gospodarcza chce jako samorząd gospodarczy zaistnieć w kraju. Chociaż centrum województwa jest obecnie w Lublinie BPIG ma swoją specyfikę, swoje osiągnięcia i z powodzeniem może funkcjonować

samodzielnie. Specjalnością Izby jest niewątpliwie działalność na rynkach wschodnich. Z niepokojem obserwuje się działania rządu, które zahamowały handel przygraniczny. Już przed dwoma laty w związku z ustawą o cudzoziemcach Izba interweniowała i robi to do dzisiaj. Niestety, możliwości są ograniczone, a argumenty przedstawiane przez Izbę nie znajdują zrozumienia. Centrum nie dostrzega problemów terenów przygranicznych, a to one właśnie cierpią na tym najbardziej. Z czasem jednak te negatywne skutki odczuje cała gospodarka. Już dzisiaj spadek obrotów ze wschodem sięga około 70 proc., licząc razem z handlem bazarowym i przygranicznym.

Chociaż z racji położenia BPIG bardziej ukierunkowana jest na wschód, nie zapomina o rynkach zachodnich. Już w 1991 roku rozpoczęto szereg działań związanych z przystosowaniem się polskiej gospodarki do standardów jakościowych europejskich. Zdawano bowiem sprawę z tego, że rynki europejskie zdobyć można tylko produktami wysokiej jakości. Przeprowadzono szkolenia na temat międzynarodowych systemów jakości ISO. Już w 1992 r.

za pośrednictwem Izby starano się po raz pierwszy o ten znak. Podczas wielu szkoleń przedsiębiorcy mogli poznać przepisy unijne, zwyczaje gospodarcze, możliwości nawiązania kontaktów z Unią. – Najwięcej czasu – podkreśla prezes BPIG – poświęcono zaprezentowaniu Unii, pokazaniu jak ona działa, od strony gospodarczej, ekonomicznej. Jakimi prawami kieruje się konkurencja.

Podlaski przedsiębiorca wie więc co go czeka, jak znajdziemy się w UE. Teraz jednak, znajdujemy się w trudnym okresie. Musimy wykonywać zalecenia Unii, nie mając jeszcze pełnego dostępu do środków unijnych oraz ich rynków. Ważne jest obecnie opracowanie strategii od gminnej i miejskiej, po wojewódzką i ogólnonarodową. W tej strategii powinny być projekty, które chcemy zaprezentować Unii i na które chcemy uzyskać fundusze pomocowe. Te projekty trzeba zrobić fachowo, a do tego potrzebny jest wyszkolony personel. To w tej chwili Izba przygotowuje ludzi do sporządzania projektów. Promuje własne rozwiązania, które powinny znaleźć się strategii województwa i chce uzyskać jak najwięcej funduszy pomocowych na te projekty, które Izba zrobiła i które jeszcze powstaną. (jach)



Miesięcznik "Podlaski Przedsiębiorca" wydawany jest przez Białskopodlaską Izbę Gospodarczą.
Redaktorzy wydania:
Cezary Nowogrodzki,
Robert Szyrczyk.

Rada Izby:

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

Adres:

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

Dyżury Prezydium BPIG w sprawach członkowskich w każdy poniedziałek od 14.00-16.00.

Wszelkie uwagi dotyczące pisma prosimy kierować na adres BPIG.

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

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

NIEZADOWOLENIE KUPCÓW

Rada Ministrów zapoznana się z poselskim projektem ustawy o wielkopowierzchniowych sklepach (projekt ten omawialiśmy w numerze styczniowym) i odrzuciła go w całości. Rząd uznał bowiem, że nie ma potrzeby tworzenia odrębnego aktu prawnego, regulującego tworzenie wielkich obiektów handlowych. By proces powstawania super- i hiper- marketów nie odbywał się w sposób żywiołowy, wystarczy znowelizować istniejące już ustawy. Gabinet Jerzego Buzka dostrzega pozytywny wpływ tego procesu na zmianę oblicza polskiego handlu, jego unowocześnienie. Wielkie markety zyskały akceptację konsumentów. Zwiększenie udziału dużych obiektów handlowych w strukturze sieci detalicznej jest potrzebne i nieuniknione, taka tendencja w nowoczesnym handlu wystąpiła wcześniej w krajach Unii Europejskiej. Ważne jest jednak, by rozwój handlowych gigantów nie burzył zrównoważonego rozwoju różnych form handlu, nie można dopuścić do gwałtownego zaniku sieci drobnych sklepów - uwa-

za Rada Ministrów.

Gminy mają możliwość, ale nie obowiązek, wyznaczania w planach zagospodarowania przestrzennego obszarów pod działalność handlową. Niestety nie korzystają z tej możliwości, by zapewnić na swoim terenie harmonijny rozwój sklepów różnej wielkości. **Gminy nie dokonują też na ogół analizy skutków lokalizacji hipermarketów dla szeroko pojętego interesu społecznego.** Projekt nowej ustawy zmierzał do zmiany tego stanu rzeczy, ale - zdaniem rządu - poszedł on za daleko. Wprowadzenie zezwoleń gmin na tworzenie wielkopowierzchniowych obiektów handlowych oznaczałoby ograniczenie wolności handlu. Niektóre przepisy projektu ustawy są zresztą sprzeczne z przepisami regulującymi przetargi dotyczące zbywania nieruchomości, stanowiących własność gminy. Gminy nie mogą też, jak chcą projektodawcy ustawy, ustalać opłat za zezwolenia na budowę obiektów handlowych. W uzasadnieniu projektu nie wskazano też, jakie byłyby skutki fi-

nansowe ustawy dla budżetu gmin.

Negatywna opinia rządu na temat projektu ustawy o wielkich obiektach handlowych spotkała się z krytyką środowisk kupieckich.

W Łodzi zdeterminowani kupcy posunęli się do zablokowania dojazdu do jednego z hipermarketów. **Ostrowskie Zrzeszenie Handlu i Usług** wysłało do rządu pełne oburzenia oświadczenie, w którym handlowcy powołują się na doświadczenia ze swego podwórka. W Ostrowie Wlkp., tuż przy centrum miasta, od dwóch lat działa market MiniMal, należący do Rewe Polska. Zgoda władz Ostrowa na jego lokalizację była sprzeczna z planem przestrzennego zagospodarowania. Jest to przykład na to, że racjonalna polityka gmin w zakresie budowy sieci handlowej może być tylko pobożnym życzeniem rządu. Życie pokazuje, że władze gmin idą na rękę zachodnim inwestorom, zmieniając nawet pod kątem ich interesów plany zagospodarowania terenu - twierdzą kupcy z Ostrowa. Ich zdaniem, nieodpowiedzialność, krótko-

wzroczność lokalnych władz, zachłystujących się propozycjami obecnych wielkich inwestorów, przy braku jakichkolwiek regulacji w obecnych ustawach, stawia polskie placówki handlowe na z góry przegranej pozycji. Rząd w swym stanowisku twierdzi m.in. Utworzenie wielkopowierzchniowego obiektu handlowego poważnie wpływa na rynek, oddziałuje na istniejącą już infrastrukturę, środowisko naturalne, rynek pracy, komunikację i natężenie ruchu, powoduje też zmiany kulturowe w lokalnej społeczności. Analiza skutków tego wpływu może wykazywać także pozytywne strony - poprawa zaspokojenia potrzeb konsumentów poprzez bardziej atrakcyjną ofertę, dodatkowe liczne miejsca pracy. Ostrowskie zrzeszenie uważa, że to jest zwykłe mydlenie oczu. Bo prawda jest taka zgodna na hipermarkety blisko centrum, wśród istniejącej zabudowy, to dodatkowe zatłoczenie za wąskich ulic i wzrost nasycenia powietrza spalinami (na dobitkę w Ostrowie kolejny market zbudowano vis-a-vis szkoły podstawowej. To także spadek obrotów w lokalnym handlu (w Ostrowie po uruchomieniu marketu MiniMal obroty u miejscowych kupców spadły o 27

Cieszymy się, gdy znajdujemy nabywcę produktów czy towarów naszej firmy. Pełną radość odczuwamy jednak dopiero wówczas, gdy kontrahent zapłaci nam co trzeba. Nie ma chyba firmy, której los zaoszczędziłby złych doświadczeń z odzyskaniem wiarygodności i zachwianiem wskutek tego jej płynności finansowej. Niektóre zapłaciły za te doświadczenia najwyższą cenę-plajtą.

Jak zabezpieczyć się przed stratami, wynikającymi ze znacznych opóźnień w otrzymaniu należnej płatności lub z niemożliwości ściągnięcia pieniędzy od odbiorcy, który ogłosił upadłość lub znikną jak kamfora?

Prześwietlanie, zastawianie

Najlepszym zabezpieczeniem jest

UBEZPIECZENIA TRANSAKCYJ HANDLOWYCH

żądanie zapłaty z góry. Ale to rozwiązanie możliwe jest w nielicznych przypadkach, tylko wówczas gdy niedostatecznie pewnemu kontrahentowi bardzo zależy na zakupie naszych produktów. Metodę tę stosowały na przykład polskie firmy w realizacji pierwszych transakcji z nowymi, rosyjskimi odbiorcami. Na ogół jednak musimy godzić się na odroczonej płatności, czyli udzielać krótkoterminowego kredytu kupieckiego. Firmy „badają” więc swoich partnerów, oceniają ich wiarygodność. Ta metoda jednak często zawodzi. Zdarza się, że solidny kontrahent, który przez rok czy dwa w terminie realizował nasze faktury, nagle przestaje płacić. Jed-

na z wielkopolskich firm meblarskich wysłała do białoruskiego odbiorcy dwadzieścia partii mebli. Należności przychodziły w terminie. Niestety, należność za dwudziestą pierwszą dostawę nie nadeszła. Nie było reakcji na monity, w białoruskiej firmie milczał telefon. Gdy w końcu zaniepokojony właściciel pojechał na Białoruś, nie znalazł ani firmy, ani ludzi, którzy ją prowadzili. Pozostało mu złożenie doniesienia w prokuraturze i policzenie potężnej straty.

Nieuczciwość kontrahenta to raczej rzadka przyczyna takiej sytuacji. Częściej jest nią utrata płynności finansowej, czy wręcz bankructwo partnera.

Przyczyny braku pieniędzy

Najczęstszymi przyczynami niewypłacalności firm są: ostra konkurencja, zbyt mały kapitał własny, utrata wiarygodności, nadmierny transfer zysków, błędne decyzje inwestycyjne, spadek koniunktury, niekontrolowany wzrost kosztów i błędna strategia marketingowa.

Ryzyko jest zawsze

Poszczególne podmioty gospodarcze, zwłaszcza małe, nie są w stanie przewidzieć stanu wypłacalności czy bankructwa swych partnerów, mają bowiem ograniczony dostęp do informa-

cji. Dla stałej oceny sytuacji finansowej odbiorców potrzebna jest obszerna informacja i specjalistyczna wiedza o klientach, a także dokładna znajomość branży, występujących w niej trendów, oraz wiedza o aktualnej sytuacji gospodarczej w danym kraju. Potrzebne jest też wieloletnie doświadczenie. Tylko nieliczne, wielkie firmy stać na zatrudnienie zastępów ekspertów, potrafiących zdobywać i analizować informacje, potrzebne do oceny stopnia ryzyka transakcji z poszczególnymi klientami.

W tej sytuacji firmy uciekają się do zabezpieczenia swoich wierzytelności poprzez żądanie akredytyw, tworzenie zastawu pod hipotekę lub inne dobra, uzyskiwanie poręczeń. Odzyskiwanie swoich pieniędzy poprzez niektóre z tych instrumentów to jednak długa i skomplikowana droga. Dlatego rośnie popularność innego rozwiązania - ubezpieczenia transakcji handlowych.

dokończenie na str. 4

Nasi członkowie

W "Dolinie Łąk"

Powstałe na początku lat dziewięćdziesiątych Zakłady Mięsne w Małaszewiczach były jedną z pierwszych inwestycji w Wolnym Obszarze Celnym. Wiązano z nią duże nadzieje bo też i zakłady imponowały wielkością i nowoczesnością. Sam fakt, iż posiadały i posiadają uprawnienia eksportowe do krajów Unii Europejskiej i USA, mówi sam za siebie. Początkowo głównymi udziałowcami byli: znany polski biznesmen (ale z epoki jeszcze socjalizmu) **Mieczysław Wilczek** oraz włoska grupa finansowa z Mediolanu. Zakłady chociaż na wskroś nowoczesne przeżywały swoje trudne chwile. Przez rok, od jesieni 1994 roku, wstrzymały produkcję. Po okresie trudności głównymi właścicielami zostały banki: BDK z Lublina i Bank Handlowy z Warszawy. Od jesieni ub. roku obydwaj te banki sprzedały swoje udziały (75 proc.) Kuchni Polskiej, Domu Inwestycyjnemu S.A. Prezes Zarządu Doliny Łąk, bo taka nazwa obowiązuje od



sługi" region północno – wschodni. Załamanie się rynku wschodniego sprawiło, iż znacznie więcej

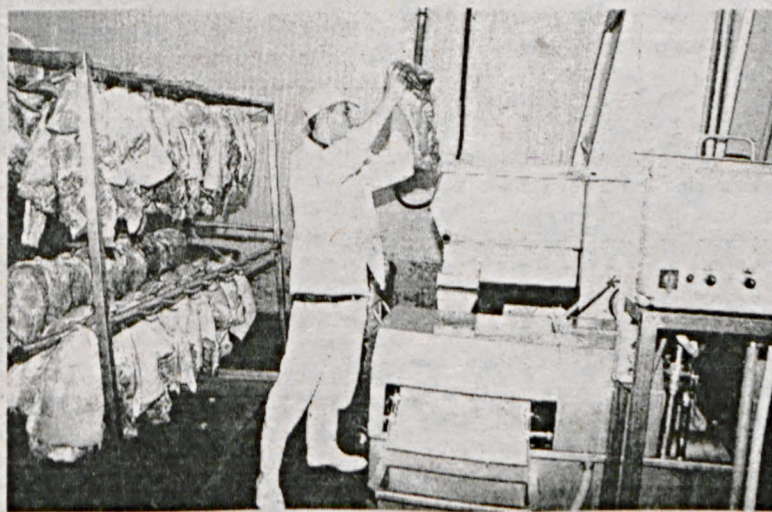
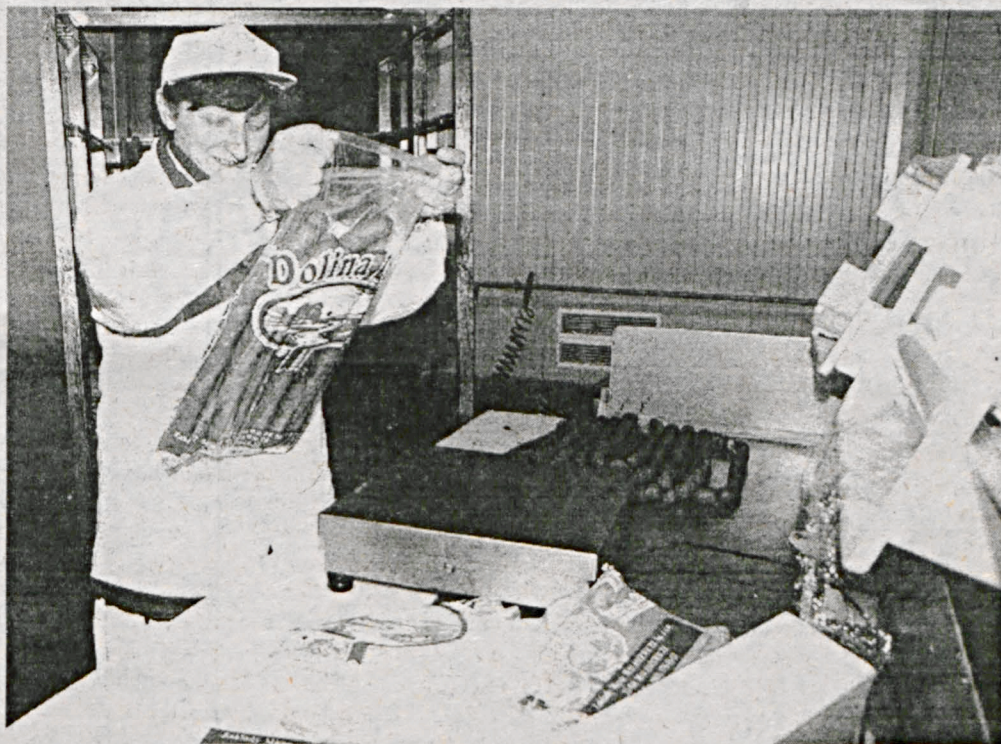
producentem pasztetów drobiowych w kubeczkach aluminiowych, które bardzo dobrze się sprzedają w sieci sklepów Kuchni Polskiej. Prezes Doliny Łąk **Andrzej Szot** zapewnia, iż zakłady szykują jeszcze sporo niespodzianek, ale tajemnica handlowa nie

ki zmianie w systemie transportu (wynajęcie ludzi z zewnątrz) obniżono koszty, a wyroby z Małaszewicz docierają do najodleglejszych zakątków Polski. Smaczne i ekologiczne podbijają rynek, co objawia się zwiększeniem sprzedaży. Miesięcznie produkuje się tu wyroby wartości 10 mln zł. Boczki, wędliny, wyroby podrobiowe, mięsą wieprzowe i wołowe, wyroby grillowe, wyroby drobiowe czynią ofertę Doliny Łąk atrakcyjną. Wizyta w zakładach, w których pracuje 570 osób, pozwala dostrzec ich nowoczesność. Pewne korzyści są też z umiejscowienia ich w Wolnym Obszarze Celnym, chociaż – jak mówi prezes **Andrzej Szot** – mogłyby być one większe. Ale to nie zależy od nich. To co mogą robić we własnym zakresie, robią coraz lepiej i to rokuje dobrą przyszłość zakładom, działającym w naprawę trudnej branży mięsnej.



kwietnia br. **Andrzej Szot** podkreśla, iż takie rozwiązanie korzystne

uwagi poświęca się rynkowi wewnętrznemu. Straty w eksporcie na



jest dla zakładu. Banki z racji swojej specyfiki, nie są w stanie dobrze administrować takimi zakładami. Kuchnia Polska, oprócz Doliny Łąk, posiada jeszcze pięć zakładów spożywczych. Tym samym zakłady z Małaszewicz znalazły się w doskonale zorganizowanej sieci dystrybucyjnej. Same też mają "do ob-

wschód odrobiono sprzedają na rynki zachodnie. Dolina Łąk jako jedyny polski producent nie zrzeszony w Animexie wysyła szynki do USA. Ogółem eksport stanowi 38 proc. produkcji.

Udział w takim holdingu jak Kuchnia Polska spowodował też pewne zmiany w organizacji i pro-



pozwala ich ujawniać.

Jedno jest pewne. Zakład po

okresie kłopotów zaczyna wychodzić na przysłowiową prostą. Dzie-

Zdjęcia: A. Trochimiuk

Oferty

NIEMCY

142/99 Firma poszukuje producentów mebli kuchennych zainteresowanych elementami z tworzyw sztucznych (Kunststoffartikel) do mebli lub przedstawicieli przemysłu meblowego zainteresowanych sprzedażą tego typu elementów oferowanych przez firmę niemiecką.

143/99 Firma zainteresowana jest importem wykładzin podłogowych z polski oraz tkanych dywanów.

144/99 Firma nawiąże współpracę z dużymi drukarniami z polsko - niemieckiego regionu przygranicznego, które dysponują rolowymi maszynami offsetowymi.

145/99 Firma nawiąże współpracę z tartakami, zakładami zajmującymi się obróbką kamienia i betonu, producentami dachówek, okien z drewna, aluminium i tworzyw sztucznych, wykonawcami drewnianych schodów, w tym wewnętrznych.

146/99 Firma poszukuje polskich dostawców różnych technicznych wyrobów: od części zamiennych, poprzez złom do maszyn specjalnych. Oferuje także usługi przedstawicielskie (biuro techniczno - handlowe) na rynku RFN.

147/99 Firma poszukuje w Polsce partnera - kooperanta do produkcji zbiorników metalowych z blachy.

148/99 Firma szuka w Polsce firmy mającej wolne moce produkcyjne na tokarkach do obróbki metali.

149/99 Firma poszukuje w Polsce dostawców wyrobów elektrotechnicznych (transformatory, gniazda wtykowe, przewody elektryczne HO7RN-F, itp.)

150/99 Firma, producent mechanicznych systemów dla przemysłu motoryzacyjnego i elektrotechnicznego, planuje przeniesienie części swojej produkcji do Polski. Poszukuje w związku z tym firmy, która przejęłaby wykonawstwo w zakresie obróbki plastycznej metali (niemiecki partner planuje przenieść do Polski wyposażenie swojej prasowni tj. 6 szt. pras mimośrodowych o nacisku od 50 do 160 ton, 4 prasy hydrauliczne o nacisku 200-400 ton, 3 automaty z łożniami nawijającymi).

HISZPANIA

151/99 Firma poszukuje dostawców tkanin wełnianych w belach.

HOLANDIA

152/99 Firma poszukuje dostawców używanych części do rowerów oraz złomu.

153/99 Firma zainteresowana jest importem armatury, ceramiki, mebli, grzejników do łazienek.

154/99 Firma zainteresowana jest importem wyrobów z PCV.

155/99 Firma zainteresowana jest importem obuwia (pantofle i sandały).

WIELKA BRYTANIA

156/99 Firma poszukuje producentów szkła stołowego i ceramiki.

157/99 Firma agencyjna i dystrybutorska poszukuje producentów kryształów, ceramiki stołowej oraz artykułów o charakterze upominkowym.

158/99 Firma poszukuje producentów mebli biurowych.

FEDERACJA ROSYJSKA

159/99 Firma oferuje domki drewniane do montażu z okrągłaków.

160/99 Firma proponuje publikacje ofert na artykuły rolno-spożywcze, wyposażenia dla rolnictwa i przetwórstwa oraz artykułów promocyjnych w biuletynie „Agromarket”.

161/99 Firma zainteresowana jest importem świeżych i konserwowanych owoców, warzyw oraz soków.

162/99 Firma oferuje dostawy kauczuku po cenie 850 USD za tonę.

163/99 Firma zainteresowana jest importem filii polipropylenowej, próżniowych opakowań, maszyn do pakowania pionowego i poziomego, folii samoprzylepnej.

164/99 Firma poszukuje dostawców nasion rzepaku do rozsiewu.

165/99 Firma zainteresowana jest nawiązaniem kontaktu z producentami poliuretanów piankowych (paralony).

166/99 Duże przedsiębiorstwo szklarniowe zainteresowane jest importem i dystrybucją warzyw i konserw owocowo-warzywnych.

167/99 Firma zainteresowana jest importem owoców i warzyw, konserw owocowo-warzywnych, przetworów mięsnych, zamrożonego mięsa. W eksporcie oferuje drewno, szkło. Możliwy barter.

ZIELONY OGRÓD

UL. BRZESKA 103

- **TRAWNIKI** - nasiona, nawozy, kosiarki
- **SKALNIAKI** - rośliny rabatowe, kamienie, aeratory
- **OCZKA WODNE** - folie, baseny, rośliny, ryby
- **RELAKS** - grille, meble ogrodowe, altany, huśtawki
- **DZIAŁKI** - nasiona, narzędzia, folie, włókniny
- **BALKONY** - skrzynki, kwiaty balkonowe, podłoża
- **DONICE** - do domu, ogrodu i biura
- **TARASY** - pergole, kwietniki
- **FONTANNY** - węże ogrodowe, pompy, systemy nawodnień
- **SADY** - opryskiwacze, kwalifikowany materiał szkółkarski
- **ZIELEŃCE** - iglaki, róże, żywopłoty, wrzosy, azalie
- **ILUMINACJA** - lampy ogrodowe i parkowe
- **OGRODZENIA** - siatki, przęsta drewniane

Zapraszamy od 8.00 do 18.00, w soboty od 8.00 do 15.00

Dostawcy:



CENY PRODUCENTA HURT-DETAŁ

ZIELONY OGRÓD

ACER s.c.

ul. Brzeska 103



342 67 15

21-500 Biała Podlaska

TOSHIBA

CYFROWA RZECZYWISTOŚĆ

* Kopiarki

* Dyktafony

* Videoprojektory

* Notebooki

SATORI Spółka z o.o.

BIAŁA PODLASKA, ul. Moniuszki 12

tel./fax 343.78.21 343.36.89

dokończenie ze str. 2

Spokojny sen

Rozwiązanie to ma dwie podstawowe zalety. Po pierwsze - możemy być spokojni, że trudna sytuacja kontrahenta nie spowoduje, że my też znajdziemy się w trudnej sytuacji. Wierzytelność wypłaci nam ubezpieczyciel i już jego problemem będzie ściągnięcie należności od naszego odbiorcy. Po drugie - firma ubezpieczeniowa we własnym interesie chronić nas będzie przed zawarciem umowy z klientem, który

zaliczany jest do grupy wysokiego ryzyka. Wielkie towarzystwa ubezpieczeń, specjalizujące się od lat w ubezpieczeniu wierzytelności handlowych, dysponują w tej materii sporym doświadczeniem i własnym, bogatym bankiem informacji. Nie ubezpieczają nam transakcji z kontrahentem, który ma złą opinię lub którego sytuacja finansowa jest oceniana jako zła.

Przedstawiciele wielu firm z Polski zachodniej mieli niedawno okazję pogłębić swą wiedzę o ubezpieczeniu wierzytelności handlowych w czasie seminarium zorganizowanego w Poznaniu

przez Gerling Polska. M.in. o bogatych doświadczeniach koncernu Gerling na tym polu i zasadach budowy polisy ubezpieczenia wierzytelności handlowych - mówił Robert Brixius, dyrektor Departamentu Rynków Zagranicznych. Istotę analizy wiarygodności kredytowej omówił natomiast Carl Norman Vockt z Banku Austria Creditanstalt Polska S.A. Seminarium prowadził Mariusz W. Wichtowski, prezes Zarządu Gerling Polska S.A i Jolanta Żurowska-Zimmer, dyrektor regionalnego oddziału Gerlinga w Poznaniu. (WIP-H)

Firma Handlowo - Usługowo - Produkcyjna

„AGRA” Spółka Cywilna

OFERUJE :

organizację i obsługę wesel, zabaw, bankietów, przyjęć okolicznościowych (również u klienta), itp. dania garmazeryjne na wynos, obiady abonamentowe, posiłki regeneracyjne.

Biała Podlaska, ul. Sidorska 95/97, tel. (083) 342 29 40