

Most WSPÓŁPRACY

BIAŁYSTOK - GRODNO

Białoruś, to sąsiad nasz najbliższy. Wszyscy to wiemy i przyjmujemy jak oczywistą oczywistość, która jednak nie powinna nas zwalniać z podtrzymywania oficjalnych kontaktów. Uhonorowaniem tej zasady była zorganizowana w dniu 17 kwietnia br. w naszym regionie oficjalna wizyta władz samorządowych obwodu grodzieńskiego i Miasta Grodna na Białorusi. Delegacji przewodniczył Mer Grodna Mieczysław Bronisławowicz Goj, Wiceminister Obwodu Grodzieńskiego oraz białoruscy przedsiębiorcy. Gospodarzem polskiej strony był Marszałek Województwa Mieczysław Baszko, a ambasadorem podlaskich przedsiębiorców Prezes Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku Witold Karczewski. Program pobytu delegacji rozpoczął od spotkania z Marszałkiem Województwa Podlaskiego Mieczysławem Baszko i wizytą u Wojewody Podlaskiego Andrzeja Meyera. Miała miejsce również robocza wizyta w firmie SaMASZ Sp. z o.o. Za najważniejszy punkt programu należy uznać spotkanie z delegacją podlaskich przedsiębiorców jakie odbyło się w Konsulacie Generalnym Republiki Białoruś w Białymstoku. Miała ona wyźwięk praktyczny, strona białoruska przyjechała do nas z pakietem konkretnych propozycji.

GOSPODARCZY WYMIAR WSPÓŁPRACY

Bardzo ważnym elementem wizyty oficjalnej delegacji władz samorządowych były rozmowy gospodarcze, które zapoczątkowały budowę mostu współpracy regionu miasta Grodna i przedsiębiorców podlaskich. W spotkaniu uczestniczyli przedsiębiorcy z firm: Contractus Sp. z o.o., SaMASZ Sp. z o.o., TOBO Datzuk Spółka Jawna, R.H Kosmos (Prestige Męski), Jazon Spółka z o.o., KINGA Sp. z o.o. i Wspólnicy Sp.K., Malow Sp. z o.o., Meblet Suwałki. Skład firm nie był przypadkowy, nawiązywał do branż, z którymi kooperacją zainteresowana była strona białoruska. Podczas spotkania dyskutowano wokół tematyki związanej z tworzeniem korzystnych warunków pozwalających na rozwój kontaktów samorządowych i gospodarczych partnerów z obu regionów jak również wymieniono doświadczenia i informacje z zakresu promocji potencjału gospodarczego obu regionów. Niezwykle istotnym zakończeniem spotkania była deklaracja stworzenia podwalin do budowy mostu współpracy w obszarach produktów takich jak: meble czy konfekcja odzieżowa w zakresie sprzedaży ich finalnych postaci jak też uszlachetniania po drugiej stronie granicy. Ze strony Prezesa Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku padła również deklaracja organizacji rewizyty podlaskiej delegacji w Grodnie. „Zadaniem Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku jest nie tylko organizowanie wyłącznie rynku sprzedaży dla podlaskich przedsiębiorców na wschodnie rynki. Dużo ważniejsze jest budowanie świadomości podlaskich przedsiębiorców, odkrycie przez nich samych własnego potencjału i tworzenia dla nich warunków wymiany doświadczeń, zgodnie z ideologią: to nie brak okazji, nie brak potencjału – ale brak wiedzy, pewności, umiejętności oceny ryzyka powstrzymuje biznesmenów od podejmowania decyzji o współpracy z naszym najbliższym sąsiadem jakim jest Białoruś” – podsumował spotkanie Witold Karczewski, Prezes IPH w Białymstoku.

KOMENTARZE



Kinga Lesisz,

Prezes Zarządu Kinga Sp. z o.o.
i Wspólnicy Spółka Komandytowa,
producent bielizny damskiej.

„Zależy nam na współpracy handlowej z Białorusią, szczególnie, że jest naszym najbliższym sąsiadem. Dzięki spotkaniu, które miało miejsce w Konsulacie Generalnym dowiedzieliśmy się, że Region miasta Grodno ma duży potencjał i wiele do zaoferowania. Nasza firma jest innowacyjnym przedsiębiorstwem, a nasze produkty charakteryzuje doskonała jakość. Powinniśmy wspólnie wykorzystać nasze atuty i możliwości. Trzeba nawiązywać kontakty, analizować wzajemne możliwości i propozycje współpracy. Wiemy, że Grodno, podobnie jak Białystok ma duże doświadczenia w produkcji konfekcji odzieżowej, co już tworzy bazę do rozważenia możliwości podjęcia współpracy.”



Bożena Datzuk,

współwłaściciel firmy TOBO,
producent mebli biurowych.

„Posiadamy potencjał i know-how w produkcji mebli biurowych, są one naszą specjalizacją. Właśnie te atuty i możliwości możemy rozwijać, możemy wychodzić na nowe rynki zbytu, możemy – jak najbardziej – pod warunkiem że ekonomicznie stanie się to opłacalne dla obu stron. Wejście na wschodni rynek niejednokrotnie wiąże się z wypracowaniem oferty produktowej dostosowanej do wschodniego odbiorcy. Gotowe produkty dedykowane na wschodni rynek są specyficzne – odbiorca jest zróżnicowany, nierzadko są to produkty luksusowe, klasy premium – powstaje pytanie: ile możemy zarobić, ile musimy zainwestować i na ile wyceniane jest ryzyko tej współpracy. Mamy dobre doświadczenia ze współpracą z rynkiem łódzkim. Teraz na poważnie zastanawiamy się nad rynkiem białoruskim.”



Krzysztof Kosmowski,

właściciel firmy Prestige Męski,
autor i designer marek takich
jak: Desire, Victoria

„Cudze chwalicie – swojego nie znacie – na Podlasiu, w Białymstoku jesteśmy w stanie prowadzić biznesy z sukcesem. Mamy świetne warunki gospodarcze, wsparcie organizacji otoczeniowych, brakuje nam tylko umiejętności logistycznych w kształtowaniu biznesu i rozwijaniu kontaktów z zagranicą. Powinniśmy udoskonalać własne firmy, pracować nad logistyką, na się nie próbować wchodzić na zachodnie rynki – do wschodnich partnerów jest nam bliżej, działamy w podobnym mentalnym duchu – powinniśmy użyć nasze dziedziczy języka rosyjskiego, tak aby potrafili przejmować nowoczesne innowacyjne biznesy zgodnie z ideologią – cudze chwalicie – swoje nie znacie.”