

## Gospodarka

**Fundusz Pożyczkowy**, prowadzony w ramach Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego, od stycznia do września 2013 udzielił 51 pożyczek mikro, małym i średnim przedsiębiorcom. Ich wartość to ponad 4,6 mln zł. Oprocentowanie wynosi 7,18 proc. w skali roku. Fundusz może przyznać finansowanie osobom rozpoczynającym działalność gospodarczą.

### Przetargi

**Działka przy operze podlaskiej** Prezydent Białegostoku ogłosił przetarg na działkę przy skrzyżowaniu ulic Kijowskiej i Młynowej. Tuż przy operze, obok Parku Centralnego, Wzgórza Magdaleny i nowych budynków mieszkalnych o wysokim standardzie. Są to dwie działki o wielkości 0,0270 ha i 0,0074 ha. Stoi tu dwukondygnacyjny murywany budynek ze spalonym dachem o pow. użytkowej ok. 236 mkw. Objęty jest ochroną konserwatora zabytków. Zgodnie z miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego rejon ten przeznaczony jest pod zabudowę usługową z zakresu handlu, gastronomii, kultury i administracji wraz z urządzeniami towarzyszącymi (parkingami czy zielenią). Cena wywoławcza nieruchomości to 394 tys. zł. Termin przetargu wyznaczony jest na 27 listopada.

Więcej informacji na stronie Urzędu Miasta w Białymstoku. (PEZ)

### Słowniczek

**Jednostka zależna** – jednostka gospodarcza o ograniczonym stopniu samodzielności, wynikającym z jej zależności od jednostki dominującej.

### Liczba

**3,8** proc.

**Taki jest obecnie udział handlu w sprzedaży detalicznej w Polsce. I dynamicznie rośnie – według prognoz ekspertów wkrótce zwiększy się do 6-7 procent.**

### Sprostowanie

W sobotnim wydaniu błędnie podałam nazwisko wiceprezesa OSM Piątnica Stanisława Solińskiego. Za pomyłkę przepraszam. (KOZI)

# Stawiają na piękno i zdrowie

**Im się udało Bogusława i Dariusz Czarnowscy prowadzą dwa gabinety – Czar-Dent i Czar-Med.**

**Agata Sawcenko**  
asawcenko@poranny.pl  
tel. 85 748 96 59

**D**laczego stomatologia? Chyba dlatego, że w dzieciństwie miałam wieczne problemy z zębami i spędzałam dużo czasu w poczekalni dentystrycznej – śmieje się Bogusława Czarnowska, która razem z mężem Dariuszem prowadzi Centrum Implantologii i Stomatologii Estetycznej Czar-Dent oraz Centrum Medycyny i Chirurgii Plastycznej Czar-Med.

– A ja studiowałam medycynę – dodaje pan Dariusz. Gdy skończyli studia, dostał propozycję kontynuowania kariery naukowej na uczelni. Pani Bogusława – otworzyła prywatny gabinet dentystryczny.

– To był początek lat 90. ub. wieku – wspomina pani Bogusława. – Gabinet miałam jak wtedy wszyscy, w zwykłym mieszkaniu w bloku. To były trudne czasy, bo żeby móc się szkolić, zdobywać kolejne specjalizacje, trzeba było pracować w państwowej służbie zdrowia. Czyli mój dzień wyglądał wtedy tak: rano ZOZ, potem prywatna praktyka. Oprócz tego szkolenia dzieci, rodzina, dom itd.

Z państwowego etatu pani Bogusława zrezygnowała w 2001 roku.

– Wynajęliśmy wtedy już większy lokal, ustawiliśmy dwa fotele dentystryczne, zatrudniłyśmy recepcjonistkę, asystentki. Firmę tworzyło wtedy pięć osób – opowiada pani Bogusława.

I przynajmniej, że od tego czasu firma zaczęła bardzo dynamiczny rozwój: – W 2005 roku dostawialiśmy już następne fotele, a zespół rozrósł się do 10 osób.

Dodaje, że bardzo im pomogły dotacje unijne. Kupowali za nie sprzęt wykorzystujący najnowsze technologie, na przykład laser stomatologiczny, który sprawia, że zęby można wyleczyć bezbo-



To ważne, by firma się rozwijała. Dlatego staramy się, by nasi pacjenci mogli korzystać z nowoczesnych, innowacyjnych metod – mówi Bogusława Czarnowska. Na zdjęciu z mężem Dariuszem.

leśnie, a oprócz tego wykorzystywany jest w chirurgii stomatologicznej. Kupili też specjalny mikroskop stomatologiczny.

– Następną dotacją była już na panel anestezyjologiczny w sali chirurgicznej – uśmiecha się pani Bogusława.

I przynajmniej, że z jednej strony dotacje to była szansa na rozwój, z drugiej – nie spodziewała się, że po tych zmianach firma będzie wymagała aż tak wielkiego zaangażowania z ich strony.

– Ale nie żałujemy – od razu zastrzega. – To dodało wiatru w żagle, odwagi, bo mogliśmy zainwestować w innowacyjne rzeczy. I to, czego uczyliśmy się na szkoleniach za granicą, mogliśmy wprowadzać i stosować w Polsce.

Bo szkolenia i kursy to jest coś, na co Czarnowscy stawiają. Pani Bogusława cały czas poszerza

wiedomości i umiejętności z zakresu stomatologii, pan Dariusz – z medycyny. Ma już specjalizację z chorób zakaźnych i wewnętrznych, jest lekarzem rodzinnym, zrobił doktorat. Dwa lata temu zrezygnował z kariery naukowej, by pomóc żonie w prowadzeniu firmy. To właśnie wtedy powstał pomysł, by zająć się również medycyną estetyczną. – Dlatego teraz znów jestem studentem. Właśnie kończę medycynę este-

tyczną – uśmiecha się pan Dariusz. – Postanowiłem zająć się tą działką Czar-Med. Uważam, że jak się coś robi, to trzeba się na tym znać, mieć nie tylko podstawy, ale porządną wiedzę. Nie można przecież popelniać błędów.

Oprócz medycyny, państwo Czarnowscy szkołą się też z zarządzania.

– Pracuje u nas już 30 osób – tłumaczy pani Bogusława. – A to

### Rady dla początkujących:

- Warto stworzyć swoją wizję swojej kariery zawodowej i konsekwentnie ją realizować.
- Konieczność użbroj się w cierpliwość. Nie do wszystkiego dojdzie od razu. Na niektóre sukcesy trzeba trochę poczekać.
- Nie idź na kompromisy, nie dostosowuj się do tego, co zastałeś.
- Investuj w szkolenia – i swoje, i pracowników. To na pewno się opłaci.

przecież ludzie tworzą firmę. Dlatego my musimy wiedzieć, jak nimi dobrze zarządzać, ale z drugiej strony musimy też dbać o ich rozwój zawodowy.

Dlatego tu każdy z pracowników ma ustaloną ścieżkę rozwoju: kiedy i w jakim szkleniu weźmie udział.

Czarnowscy podkreślają jednocześnie, jak ważni są dla nich pacjenci. Przede wszystkim – cały czas utrzymują kontrakt z NFZ – by wszyscy, nawet ci ubożsi, mogli korzystać z ich usług.

Starają się także, by ich usługi były nie tylko na najwyższym poziomie, ale pragną zaproponować swoim pacjentom cały ich wachlarz.

– Mamy w gabinecie wszystkie dziedziny stomatologii: pedodoncja, edodoncja, parodontologia, implantologia, stomatologia estetyczna – wymienia pani Bogusława.

I dodaje, że stawiają na medycynę estetyczną i stomatologię estetyczną. – Skupiamy się przede wszystkim na tym, by pacjentom dać piękno i zdrowie – mówi. – Mamy już i sprzęt, i możliwości. Jeste u nas chociażby sala chirurgiczna, gdzie możemy robić zabiegi w znieczuleniu ogólnym.

Mają też ambitne plany na przyszłość. – Cały czas pracujemy nad jakością, bo jesteśmy perfekcjonistami – mówi pani Bogusława. – No i chcemy organizować szkolenia – już nie tylko dla naszych pracowników, ale również dla lekarzy z zewnątrz. Chcemy się dzielić naszą wiedzą.

### Komu się udało?

Im się udało – to cykl, w którym prezentujemy ciekawych ludzi, którzy zdecydowali się na własną działalność i osiągnęli sukces. Kontakt: tel. 85 748 96 59, e-mail: asawcenko@poranny.pl

## Tobo ma kolejny atut eksportowy

**Firmy Producent mebli z Kurian z certyfikatami jakości**

W październiku firma Tobo-Datczuk z Kurian otrzymała dwa certyfikaty ISO: 9001 i 14001. Poświadczają one, że system zarządzania w firmie spełnia wysokie normy jakościowe uznawane na całym świecie.

– To certyfikaty, które w wiarygodny sposób potwierdzają m.in., że podnosimy jakość obsługi klientów i mamy przejrzyste i poukładane procedury produkcji, zgodne z międzynarodowymi standardami – wyjaśnia Bożena Datczuk, która 15 lat temu razem z mężem Tomaszem założyła w Białymstoku Tobo. Jest to przedsiębiorstwo specjalizujące

się w produkcji i handlu meblami biurowymi i gabinetowymi z płyty. I w tej kategorii są jedynym w regionie zakładem certyfikacjami ISO 9001 i 14001.

– Mamy nadzieję, że dzięki nim łatwiejsza będzie przed nami droga na rynki zagraniczne – mówi Bożena Datczuk. – Są to bowiem elementy, na których buduje się wzajemne zaufanie w każdej branży.

Tobo produkuje głównie na rynek krajowy. Ale od kilku lat, korzystając z funduszy europejskich i takich programów jak np. Paszport do eksportu, firma buduje sieć kontaktów zagranicznych.

– Byliśmy m.in. na targach na Łotwie, Litwie. W listopadzie jedziemy na misję gospodarczą do Moskwy – wylicza szefowa Tobo. – W każdym z tych miejsc udaje się nam wywołać zainteresowanie. Prowadzimy rozmowy i kontakty coraz bardziej się zacieśniają. Zdajemy sobie sprawę, że to długotrwały proces, polegający na budowaniu zaufania z naszymi partnerami. Ale dziś, aby się rozwijać, trzeba szukać nowych rynków zbytu poza regionem czy krajem. (PEZ)

**CZYTAJ TEŻ NA**  
[www.podlaskie.strefabiznesu.pl](http://www.podlaskie.strefabiznesu.pl)

## Mikrofirmy mają małą szansę na kredyt

**Finanse Postulat zmiany systemu oceny wiarygodności**

Polska jest europejskim liderem pod względem liczby firm niemających dostępu do finansowania bankowego z powodu złej historii kredytowej. Według danych Eurostatu, ponad 40 proc. małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce nie otrzymuje kredytu (lub otrzymuje go w kwocie mniejszej od wnioskowanej) z powodu zbyt niskiego ratingu kredytowego lub braku historii kredytowej.

Według Jarosława Augustyniaka, prezesa Idea Banku, w mikroprzedsiębiorstwach, czyli firmach zatrudniających kilka osób, odepłte ten jest jeszcze większy: – Mikrofirmy prowadzą działalność

gospodarczą w specyficznych warunkach i są traktowane przez banki jako szczególnie ryzykowna grupa, co negatywnie odbija się na dostępności kredytu – ocenia.

Jak podaje Tax Care, Idea Bank szacuje, że co drugi mikroprzedsiębiorca w Polsce odchodzi z tego powodu z banków z kwitkiem, tracąc tym samym szansę na finansowanie swojego biznesu kredytem.

Najbardziej niepokojące jest jednak to, że problem wykluczenia z sektora bankowego często dotyka firmy osiągające stabilne dochody. Według Jarosława Augustyniaka, co najmniej dwie trzecie wykluczonych można

do sektora bankowego przywrócić poprzez stworzenie nowego systemu oceny wiarygodności kredytowej tej grupy.

– Przedsiębiorcy z problematyczną historią kredytową powinni mieć możliwość udowodnienia, że prowadzą zdrowe biznesy i są w stanie terminowo regulować swoje zobowiązania – twierdzi prezes Idea Banku.

Analitycy podkreślają, że jeśli zmiany nie będą wprowadzone, mikrofirmy nie będą mogły oddać kuponów od poprawy sytuacji gospodarczej w Polsce. Bo w oparciu tylko o gotówkę nie będą mogły realizować intratnych kontraktów. (OPR, PEZ)