

# PEWNE KOSZTY TRZEBA OGRANICZYĆ

## Rozmowa z Arturem Derewieckim, prezesem ZEC



**Od czterech miesięcy prezesem Zakładu Energetyki Ciepłej w Ostrzeszowie jest ARTUR DEREWIECKI. Sprawdził się jako dyrektor OCK, ale przecież ciepłownictwo i sport to całkiem inna dziedzina. Z nowym prezesem rozmawiamy o sytuacji w ZEC i wchodzącymi w skład spółki: restauracji, hotelu, pływalni i innych obiektów sportowych.**

**Odchodząc z OCK mówił Pan o odpoczynku, wyciszeniu. Wydaje się, że ZEC nie jest wymarzoną miejscem na wyciszenie.**

- Takie miałem plany. Czasami plany życiowe się zmieniają i trzeba podejmować szybkie decyzje. Trochę czasu miałem na zastanowienie. Tę propozycję traktuję jako wyzwanie do zmian. Po pierwsze można podnieść firmę z pewnego upadku, bowiem ubiegły rok zakończył się bardzo dużymi stratami.

**Na jednej z ostatnich z sesji padł pod Pańskim adresem zarzut, że będąc w Radzie Nadzorczej powinien Pan znać sytuację finansową firmy.**

- Pan prezes Drogi trochę inaczej przedstawiał nam tę sytuację. Zapewniał, że wszystkie zobowiązania są regulowane. W styczniu okazało się, że nie tylko były nieuregulowane, lecz jeszcze prawie pół miliona wydatków przerzucono na kolejny rok. Poza tym dążył do nieuzasadnionych wydatków. Jak widzi się, że sytuacja nie jest dobra, to od pewnych realizacji należy się powstrzymać.

**Na ile na tę sytuację finansową miała wpływ epidemia koronawirusa?**

- Miesięczne koszty funkcjonowania basenu (krytej pływalni), są w okolicach 250 tys. zł. Jeśli

**Jak dużymi?**

- Gdyby nie wsparcie miasta w formie dopłat, straty wyniosłyby około 3 mln zł. Wsparcie miasta było spore, a i tak bilans zakończył się wynikiem ujemnym - ponad 1,3 mln zł. Ale to jeszcze nie był problem, najgorzej jest wtedy, gdy zaczyna brakować na wynagrodzenia, a tak działo się u nas.

mamy zamknięty basen, to w ciągu miesiąca ponosimy 250 tys. straty. Są zatrudnieni ludzie, pracuje stała aparatura, więc nie da się zgasić światła i zamknąć obiektu. Natomiast na sytuację naszej firmy złożyło się kilka okoliczności - epidemia była jedną z nich, ale trzeba tu wspomnieć o niepotrzebnych wydatkach czy rozbudowywaniu zatrudnienia w sytuacji kryzysowej. Nie wszystko w dokumentach da się wyczytać. Moja rola jest trochę niewdzięczna. Pewne ograniczenie wydatków musiałem zrobić.

**Jaka jest sytuacja spółki dziś?**

- Ta sytuacja polepszyła się, mimo że dopłaty ze strony miasta nie rekompensują ani działalności OSiR, ani krytej pływalni, która zawsze musiała być dofinansowana, bo ceny biletów nie rekompensowały kosztów. Funkcjonowanie krytej pływalni jest zadaniem własnym gminy. Gdy jest trudno, nie możemy przekładać dochodów z ciepłownictwa na inną działalność.

**Właśnie ciepłownictwo, to bodaj jedyna gałąź waszej działalności przynosząca dochody.**

- To prawda, lecz ta działalność przyniosła w ubiegłym roku tylko 38 tys. zysku, więc w skali milionowych strat nie jest to kwota, która mogłaby je zrehabilitować. Pogoda trochę nam sprzyjała, więc dochody z tej działalności mogą tymczasowo finansować straty, które są na basenie, ale w pewnym momencie nasze możliwości się skończą, bo działalność ciepłownicza musi być ukierunkowana na nowe przyłącza. Spółka w czasie pandemii nie może wydatkować

środków publicznych na rzeczy niepotrzebne... Trzeba oszczędzać.

**Zarzut rozrzutności głównie występuje, gdy mówi się o przebudowie „Zacisza”, gdzie zainwestowano blisko milion złotych własnych środków ...**

- Budowa „Zacisza” wciąż budzi kontrowersje. Są sprawdzane dokumenty, pewne koszty były poniesione - być może niepotrzebnie, bo niektóre prace można było zrobić kilkaset tysięcy taniej. Patrząc na faktury, widzę niegospodarność przy tej inwestycji. Realizując inwestycje publiczne trzeba być oszczędnym w działaniach. Pewien poziom należy zachowywać, ale nie można być drogim. Nie można kupować rzeczy, płacąc kilkaset procent drożej.

**Jak ocenia Pan szansę wyjścia „Zacisza” na prostą?**

- To jest kwestia przychodów i kosztów. Gdy obejmowałem to stanowisko, dostarczaliśmy około 130 posiłków na wynos (bo taka była możliwość). W maju było ich około 200. Dodatkowo wygraliśmy przetarg na żywienie pacjentów szpitala, co jest nowym źródłem dochodów, jednocześnie wykorzystaniem kadry i zaplecza. Trzeba pamiętać, że mamy ok. 30 tys. zł miesięcznie spłaty kredytu, w związku z tym zysk miesięczny musiałby przekraczać tę kwotę. Dzięki tym różnym formom sprzedaży, czyli klient bezpośredni,

dowóz, szpital, imprezy zorganizowane - w jakiejś perspektywie to jest do osiągnięcia.

**Pomówmy o krytej pływalni, która też wywołuje dyskusje. Mam tu na myśli kłopoty z dachem, fotowoltaiką i wspominany na sesji system odzyskiwania wody technologicznej. Co w tym zakresie jest lub będzie robione?**

- System odzysku wody to bardzo dobra inwestycja w oszczędność - zwróci się po 30 miesiącach. Inwestując w to 350 tys. zł, po niespełna trzech latach będziemy na „zero” i każdego następnego roku 100 tys. zł zaoszczędzimy - przy obecnych cenach, a za trzy lata będą one wyższe. Chodzi tu o wodę powierzchniową, która przy pełnym basenie po prostu się przelewa. Obecnie wpływa ona do ścieków. Jeśli wszystko pójdzie zgodnie z planem, to jeszcze w czerwcu umowa na realizację takiej inwestycji zostanie podpisana, a we wrześniu już zaczniemy oszczędzać. Żeby zrobić ten przetarg, musiałem poznać rozwiązania, jakie firmy oferują. Niewykluczone, że już na samym przetargu uda się kilkaset tysięcy zaoszczędzić.

**Co z fotowoltaiką?**

- Jest już zamontowana na restauracji, będzie też zamontowana koło pływalni, a także na budynku biurowca.

*Dokończenie na str. 7.*

## ZAKOPANE 2021 17-26 września

**Wypoczynek dla aktywnych seniorów**

1. Wyprowadzenie przez Dolinę Kościelską
2. Wycieczka nad Morskie Oko
3. Spływ Przełomem Dunajca
4. Całodniowa wycieczka do Krakowa

**Koszt: 1349zł/os.**

Wyjazd Ostrzeszów, więcej informacji: tel. 509 125 958

Tekst płatny

# OUTLETOWNIA - SKLEP DLA CIEBIE!



OUTLETOWNIA - pierwszy taki sklep w Ostrzeszowie! Istnieje od 31 maja br. W trzeci tydzień swojej działalności wkracza z bogatą ofertą produktów znanych marek, które tutaj, przy ul. Przesmyk w Ostrzeszowie, można nabyć za naprawdę niewielkie pieniądze - ze zniżką 40, 50, a nawet 60 procent ceny!

**Taki właśnie jest cel istnienia OUTLETOWNI - żeby wszelkie artykuły i markowe rzeczy można było kupić taniej niż na aukcjach internetowych.**

- Założeniem tego typu sklepów jest oferowanie produktów uznanych marek, rozpoznawalnych na rynku, ale po dużo niższych cenach - mówi współ-

właściciel sklepu, Wiktor Czajkowski. - *Do otwarcia Outletowni zainspirował nas znajomy, który gdzie indziej prowadzi podobny sklep. U niego to się przyjęło, więc dla czego nie wyjść z taką ofertą w Ostrzeszowie. Tym bardziej że jest to pierwszy w naszym mieście taki sklep.*

Skąd towar?

Towar tu oferowany to na ogół końcówki kolekcji, nadwyżki magazynowe znanych sieci handlowych, lub produkty, których nie zdążono sprzedać. W 95% są to całkowicie nowe produkty, rzadziej poekspozycyjne. W ofercie można znaleźć także artykuły z drobnymi niedoskonałościami, jak np. rysa na obudowie lodówki

czy nieznaczne wgniecenie na grillu gazowym, przez co ceny są dodatkowo zaniżone. Jak wspominają właściciele, sklep ma być korzystniejszą cenowo alternatywą dla regularnych marketów czy elektromarketów. Asortyment jest uzupełniany co tydzień, nawet 2-3 razy w tygodniu pojawia się nowa dostawa.

**Do OUTLETOWNI najczęściej trafiają produkty polskie, ale także niemieckie, głównie elektronika - m.in. klimatyzatory, płyty indukcyjne, a nawet lodówki. Poza wspomnianymi już produktami, w ofercie OUTLETOWNI dostępne są artykuły gospodarstwa domowego, urządzenia ogrodowe, grille, wyposażenie szkolne - zeszyty, plecaki, kredki, ale także przyrządy warsztatowe, zegarki, dekoracje ścienne, zabawki i wiele innych produktów przydatnych w codziennym życiu. W szer-**

**kim asortymencie znajdują się także artykuły sportowe, odzież czy artykuły dla zwierząt.**

Jak wszystkie sklepy outletowe, także ten ostrzeszowski nie może dać gwarancji na sprzedawane produkty, ale inicjatywą właścicieli jest tak zwana „gwarancja rozruchowa”, czyli jeśli w ciągu 14 dni kupujący zauważy jakąś wadę, która nie została wcześniej wychwycona, ma prawo do zwrotu lub wymiany. Poza tym każdy kupujący ma możliwość sprawdzenia na miejscu nabytego towaru.

## GRUPY FACEBOOKOWE

Ostrzeszowska OUTLETOWNIA jest sklepem prowadzącym w sposób nowatorski dystrybucję i sprzedaż towarów.

- Przykładamy dużą wagę do budowania społeczności na „grupie facebookowej” i tam w dużej mierze odbywa się życie sklepu - mówi p. Wiktor. - Na Facebooku przedstawiamy aktualne promocje, pokazujemy towar, który pojawi się w następnym tygodniu.

*Rabaty czy promocje, które często robimy, mogą być ogólnodostępne, ale część jest tylko dla „grupowiczów”. Warto do Grupy dołączyć i być na bieżąco z nowościami, dodatkowo dajemy tam możliwość rezerwacji towaru, a także udziału w licytacji. Jesteśmy tam po to, by ułatwić zakupy i komunikację z nami - zapewnia Wiktor Czajkowski.*

Wbrew pozorom, nie jest to propozycja jedynie dla młodych, bo coraz więcej osób, także w wieku dojrzałym, z Facebooka korzysta.

**Zapraszamy mieszkańców Ostrzeszowa i pobliskich miejscowości do odwiedzenia Outletowni przy ul. Przesmyk 2 (w miejscu dawnego sklepu AMI), a także do śledzenia „grupy facebookowej”. Czekają na Was atrakcyjne, markowe produkty i szeroki asortyment w niskich cenach.**

