

Mazury – cud natury, Pomorze – cud handlowy

Warmia i Mazury od lat konkuruje z Pomorzem o rosyjskich klientów. Coraz bardziej widać podział na turystyczną Warmię i Mazury oraz handlowe Pomorze. Ci pierwsi się jednak nie poddają. W grę wchodzi często być albo nie być polskich sklepikarzy i przedsiębiorców.

Cel: turystyka

Mazury to dla Polaków jeden z chętniej odwiedzanych regionów Polski. Latem cała tzw. warszafka wyjeżdża na weekendy nad jeziora. Długie przerwy (np. majówka czy Boże Ciało), rodacy najchętniej spędzają wygrzewając się na mazurskim słońcu. Do turystycznych atrakcji tego rejonu przekonani są również Rosjanie, którzy licznie odwiedzają Zielone Płuca Polski. Mały Ruch Graniczny (w skrócie MRG), którym objęte jest aż 80 % województwa warmińsko-mazurskiego, umożliwia naszym sąsiadom zza wschodniej granicy swobodne poruszanie się po tej części kraju. Mieszkańcy Kaliningradu przyjeżdżają nad polskie jeziora głównie w celach, ku rozczarowaniu Polaków, turystycznych. Ktoś może zapytać, dlaczego oni narzekają na napływ odwiedzających ze Wschodu? Odpowiadamy: nie narzekają na gości, jednak woleliby aby ci goście przyjeżdżali z zamiarem robienia zakupów, co przyczyni się do rozwoju gospodarczego regionu.

Branżą, która jeszcze dwa lata temu na Warmii i Mazurach najwięcej korzystała na wizytach sąsiadów z Kaliningradu jest branża spożywcza. Sklepy, głównie w Bartoszycach, Elblągu, Gołdapi czy Braniewie przeżywają często zakupowe oblężenie. Rosjanie to często dźwignia tamtejszego handlu w sklepach typu Biedronka, Lidl itd. Niestety, sklepy

odzieżowe, przemysłowe i gospodarcze najchętniej mieszkańcy Obwodu odwiedzają w Trójmieście. Zgodnie przyznają, że centra handlowe, jakie oferuje Warmia, nie zadowolają ich w pełni. Omijają więc Olsztyn, kierując się do Gdańska.

Mały Ruch Graniczny obejmuje tylko 20% Pomorza. To bardzo niewiele w porównaniu z warmińsko-mazurskim. Mimo wszystko przychody „z Rosjan” są tu trzykrotnie większe. Z tego względu, zielone województwo stawia coraz silniej na turystykę. Zamki i jeziora, hotele i pensjonaty reklamują się w Kaliningradzie, jako przyjazne Rosjanom, komfortowe i luksusowe obiekty. Dodatkową „zachętą” ma być: obsługa mówiąca biegle w języku rosyjskim, vouchery dla rodzin, zniżki przy dłuższych pobytach czy zwrot VAT dla kierowców. Można by rzec, że to normalna oferta, która jest dostępna dla każdego. W Kaliningradzie jednak nie ma powszechności wyprzedaży i promocji.

Reklama to prawdziwa dźwignia handlu. Turystyczne Mazury wiedzą o tym doskonale. Od wielu lat kreują swój wizerunek, jako miejsca doskonałego na wypoczynek, również aktywny. W ciągu kilku ostatnich sezonów, wygrywały z polskim morzem ceną i widokami. Niestety, powszechna dostępność tanich wycieczek zagranicznych i ofert typu „last minute” spowodowała odpływ Polaków za granicę. Cierpią na tym właściciele przede wszystkim hoteli i restauracji. Alternatywą dla wybrednego polskiego klienta jest rosyjski klient. Tego drugiego stać na zakupy w Gdańsku, a dzięki oszczędnościom jakie powstają przez dysproporcje w cenach, może pozwolić sobie również na wakacje np. w Mikołajkach czy Giżycku.

Najlepszy klient to lojalny klient. To motto, które przyświeca większości właścicieli sklepów, hoteli i restauracji na Warmii i Mazurach. Zadowolony sąsiad ze Wschodu wróci i zabierze ze sobą rodzinę i przyjaciół, bo ceny ich nie odstraszą a obsługa zadowoli w pełni. Czasy, kiedy dawne Prusy Wschodnie masowo odwiedzali Niemcy, w większości z sentymentu, bezpowrotnie minęły. Młodsze pokolenie woli wycieczki na Majorkę czy Ibizę. Bardziej atrakcyjna jest dla nich Francja czy chociażby Węgry. Niemieccy turyści to już nie jest żyła złota i studnia bez dna. Od momentu wprowadzenia euro, zachodni sąsiedzi nie dają tak chętnie napiwków, nie pozwalają sobie na miesiące wakacji w Polsce, nie stołują się w najlepszych restauracjach, nie zwracając uwagi na ceny. Z powodu dużej odległości, starają się organizować w grupy, przyjeżdżać autokarem i wynajmować hostele na dwie noce. Tyle wystarczy, aby zwiedzić Świętą Lipkę (sanktuarium, nazywane Częstochową Północy), Wilczy Szaniec i okoliczne zamki. Nic dziwnego, że życzliwy wzrok tutejszych przedsiębiorców jest chętniej kierowany w stronę Rosjan. Ci mają do Polski blisko, tu jest taniej i przede wszystkim pięknie.

W cieniu wielkiej polityki międzynarodowej skrywają się interesy zwykłych ludzi. Dla nich najważniejsze jest, aby przetrwać. Dobrym klientem jest ten klient, który jest wypłacalny. Najlepszym klientem jest klient lojalny i wypłacalny. Takimi klientami są mieszkańcy Kaliningradu dla Warmii, Mazur i Pomorza. Ta międzynarodowa relacja polega na symbiozie i wzajemnym poszanowaniu interesów drugiej strony.

Anna Ciepielak