

PODLASKI

www.iph.bialystok.pl

MANAGER

IPH

MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY
IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ
W BIAŁYMSTOKU

NUMER 196 / LUTY 2020

A portrait of Joanna Kamińska, a woman with short, wavy, light brown hair, wearing a dark blue, textured blazer. She is standing outdoors, leaning against a grey brick wall. Her arms are crossed, and she has a slight smile. She is wearing a necklace with a small circular pendant, a watch on her left wrist, and a ring on her left hand. The background is a blurred outdoor scene with greenery and a building.

JOANNA KAMIŃSKA

MARZENIA SIĘ SPEŁNIAJĄ

STR. 4

**WIGILIA
PODLASKIEGO BIZNESU**

STR. 8

**WYWIAD Z
LESZKIEM MARKIEM GOŁĄBIECKIM**

STR. 12

**WYWIAD Z
JACKIEM MARKIEM KUCHAREWICZEM**

STR. 14

**WYWIAD Z
ANATOLIUSZEM KOPCZUKIEM**

STR. 16



WSArb
wschodni sąd arbitrażowy

PRZEDSIĘBIORCO

ZANIM PODPISZESZ UMOWĘ SPRAWDŹ,
CZY ZAWIERA ONA KLAUZULĘ ARBITRAŻOWĄ:

„Wszelkie spory wynikające z niniejszej umowy lub powstałe w związku z nią będą rozstrzygane ostatecznie przez Wschodni Sąd Arbitrażowy przy Izbie Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku zgodnie z Regulaminem tego Sądu, obowiązującym w dacie wniesienia pozwu.”

Wpisanie klauzuli arbitrażowej pozwoli na rozwiązanie sporu w sposób:

- szybszy i tańszy niż w postępowaniu przed sądem powszechnym;
- z zapewnieniem pełnej poufności;
- przy zachowaniu odformalizowanej procedury.

Ponadto w trakcie trwania procedury arbitrażowej możliwe jest podjęcie mediacji, w ramach której, strony mogą wypracować satysfakcjonującą je ugodę.

Chcesz skorzystać z arbitrażu,
masz pytania, zgłoś się do nas:

WSCHODNI SĄD ARBITRAŻOWY
PRZY IZBIE PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ W BIAŁYMSTOKU
ul. Antoniukowska 7, 15-740 Białystok,
tel. 85 652 56 45, 85 652 72 69.

IPH

IZBA PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA
W BIAŁYMSTOKU

empem
group

PARTNER WYDANIA
PODLASKIEGO MANAGERA

+48 791 001 459

biuro@empem.pl

www.empem.pl



Nowa Strategia Rozwoju Województwa Podlaskiego

Mamy początek 2020 roku i początek nowego dziesięciolecia. Przedsiębiorcy od początku roku mają więcej obowiązków, gdyż rząd przerzuca na przedsiębiorców nowe obciążenia. Nie chodzi tutaj tylko o obciążenia finansowe, ale dodatkowo rząd dokłada coraz więcej pracy biurowej. Od nowego roku rosną koszty administracyjne jak również wzrosły koszty pracy. Przedsiębiorca zostaje pozostawiony sam sobie z kłopotem i pytaniem: jak sobie poradzić z tym problemem na konkurencyjnym rynku?

W grudniu w ramach konsultacji społecznych uczestniczyliśmy w dyskusji na temat – Strategii Rozwoju Województwa Podlaskiego do 2030 roku. Prezentowane były na tych konsultacjach polityki rozwojowe naszego regionu na następne dziesięciolecie. Dyskusja była budująca i konstruktywna. Przedsiębiorcom i władzom zależy na przyspieszeniu rozwoju gospodarczego regionu. Rozwijamy się jako województwo podlaskie w dobrym tempie, niemniej jednak pozostałe regiony rozwijają się jeszcze szybciej. Problem polega na tym, że województwo podlaskie bogaci się wolniej niż inne regiony kraju.

Wykazujemy od wielu lat wysoką nieudolność w przyciąganiu większej liczby inwestycji zagranicznych, w tym głównie związanych z zaawansowanymi technologiami. W skali kraju mamy najniższy poziom tych inwestycji. Nie potrafimy skutecznie ściągnąć na nasz teren lokomotyw rozwoju gospodarczego (zaawansowanych technologicznie firm). Trudno nam będzie przyspieszyć wzrost gospodarczy, bez oparcia go na nowoczesnych technologiach i innowacji.

Do naszych przedsiębiorców dociera dobitniej hasło przyszłej gospodarki - Przemysł 4.0. Jednocześnie mamy świadomość niskiego stopnia robotyzacji procesów produkcyjnych w naszym regionie oraz niskich nakładów na sferę badań i rozwoju. Dodatkowo małe i średnie przedsiębiorstwa dotychczas opierały swój sukces na dostępności taniej siły roboczej. Dla tej grupy przedsiębiorstw krok naprzód w kierunku nowoczesnej, innowacyjnej gospodarki (Przemysłu 4.0) będzie bardzo trudny, a może nawet karkołomny. Rodzi się podstawowe pytanie - czy rząd, władze wojewódzkie staną na wysokości zadania i udzielą wsparcia dla małych i średnich firm w procesie transformacji regionalnej gospodarki do standardu Przemysłu 4.0?

W ostatnich latach przyspieszają zmiany technologiczne, w tym związane z technologią informatyczną. Branża IT w tym warunkach nabiera szczególnego znaczenia, może być naszym atutem i lokomotywą rozwoju regionu. Podlaskie szeroko rozumiane środowisko informatyczne i nowo powstałe firmy z branży IT mają spore osiągnięcia nie tylko w skali kraju ale też globalnej. Dotychczasowy sukces tej branży został zbudowany samorzutnie, głównie z inicjatywy młodych i przedsiębiorczych informatyków. Duże znaczenie w rozwoju branży miał tutaj transfer wiedzy, informacji z Politechniki Białostockiej do środowiska biznesowego. Być może jest to dobry moment, aby udzielić wsparcia ze środków unijnych w postaci dedykowanych programów wojewódzkich i rządowych. Dobrym przykładem jest realizowany Program Operacyjny Polska Wschodnia.

Branża IT oferuje czyste miejsca pracy, wyższe zarobki, zyski, dochody i stanowi siłę napędową regionalnej gospodarki. Branża, która generuje wysokie dochody jest magnesem przyciągającym pracowników z innych regionów. Jako region przygraniczny (peryferyjny UE) borykamy się z problemem depopulacji ludności na naszych terenach. Dobrze przemyślane inwestycje w infrastrukturę informatyczną będą w przyszłości przyciągać więcej wyszkolonych pracowników. Kreatywność, innowacyjność, wysoki poziom wykształcenia to podstawowe atuty nowoczesnej gospodarki. Nasza strategia powinna być skoncentrowana na kształceniu kreatywnych pracowników. Myśląc o problemie depopulacji ludności Podlasia, musimy nie zapominać o tworzeniu tutaj dobrze płatnych miejsc pracy. Branża IT w wielu rankingach zaliczana jest do najbardziej innowacyjnych i dochodowych. Lokalny sukces branży IT można rozciągnąć na szerszą skalę – w wymiarze kilku województw Polski Wschodniej.



Witold Karczewski
Prezes Izby Przemysłowo-Handlowej
w Białymstoku

W tym numerze

PODLASKI MANAGER

Joanna Kamińska - Marzenia się spełniają 4-5

INSTYTUCJE OTOCZENIA BIZNESU

Finansowanie inwestycji w przedsiębiorstwach 6
Dostępne dotacje dla podlaskich przedsiębiorców w 2020 roku ..7

SPOTKANIA, KONFERENCJE

Spotkanie opłatkowe 2019 - fotorelacja 8-9

WSPARCIE W BIZNESIE

Od ciekawości do innowacyjności - Technotalent 2019..... 10
Gala Konkursu Technotalent 2019..... 11

PODLASKIE PERŁY BIZNESU

Sądy to ostateczność
- wywiad z Leszkiem Markiem Gołąbieckim..... 12-13

WYDAWCA:

Izba Przemysłowo - Handlowa
w Białymstoku
ul. Antoniukowska 7,
15-740 Białystok,
tel. 085 652 56 45,
biuro@iph.bialystok.pl

Nakład: 2000 sztuk
ISSN: 2449-8084
Miesięcznik bezpłatny.

Redaktor Naczelny
dr Bogdan Rogaski

Izba Przemysłowo-Handlowa
w Białymstoku
jest członkiem
Krajowej Izby Gospodarczej



KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA

PODLASKIE PERŁY BIZNESU

Metalfach
- wywiad z Jackiem Markiem Kucharewiczem..... 14-15

NAUKA I BIZNES

WSFiZ w Białymstoku - ucieczka do przodu,
rozmowa z dr Anatoliuszem Kopczukiem..... 16-17

TECHNOLOGIE, INNOWACJE

Wywiad z Dariuszem Bogdanem - prezesem Zarządu
Parku Naukowo-Technologicznego Polska-Wschód
w Suwałkach..... 18-19

WYWIAD

Wywiad z Natalią Łowicką - Pasja i kreatywność są
niezbędnymi cechami dobrego fotografa 20-21

PODLASKIE MSP

Wywiad z Janem Hołownią
- właścicielem firmy „SZARŁAT” ” M i W Lenkiewicz
Spółka Jawna 22



Joanna Kamińska

Marzeniem moim i moich kolegów było tworzenie własnych firm prawniczych. Marzenia się spełniają

Wywiad z Joanną Kamińską - radcą prawnym i współniczką Kancelarii Radców Prawnych J. Kamińska, B. Niewiński, J. Wasiluk s.c.

Jak zaczęła się Pani przygoda z zawodem radcy prawnego?

Nie wiem, czy określenie przygoda oddaje sens znaczenia zawodu w moim życiu. Jak pokazał czas, ten właśnie zawód, z bogatego katalogu zawodów prawniczych, wypełnia zdecydowaną część mojej ścieżki zawodowej. To już nie przygoda, ale trwałe element życia.

Skończyłam studia prawnicze na Filii Uniwersytetu Warszawskiego w Białymstoku. Lata studiów przypadły na czas niezwykły. Czas wielkich zmian w życiu społecznym i gospodarczym. Historia działała się na naszych oczach. Materializowało się chińskie porzekadło: „Obyś żył w ciekawych czasach.” I były to czasy ciekawe. A uczelnia wspaniała. Kontakt z wieloma

wybitnymi prawnikami, którzy w czasie stanu wojennego znaleźli tu azyl – Andrzej Stelmachowski, Jerzy Stembrowicz, Lech Falandysz. Zajęcia z nimi to była uczta naukowa i intelektualna.

Profesor Falandysz zaraził mnie pasją do prawa karnego. Dlatego, zanim pochłonęła mnie przygoda z obecnym zawodem, przeszłam szlify w prokuraturze. Odbylałam etatową, trzyletnią aplikację. Zostałam prokuratorem i wówczas poczułam, że to nie to, co chcę robić w życiu. Potrzebowałam przestrzeni. Chciałam robić coś więcej, nie ograniczać się tylko do prawa karnego. Choć było ono i jest moją pasją, porzuciłam je na ponad dwadzieścia lat. Radykalnie zmieniała się sytuacja w kraju, a ja zmieniałam swoje życie zawodowe.

Marzeniem moim i moich kolegów było tworzenie własnych firm prawniczych. Taką możliwość dawał nam zawód radcy prawnego.

Zdałam egzamin, pozwalający uzyskać mi przynależność do tej profesji.

I oto jestem. Trwam w zawodzie od dwudziestu paru lat.

Czy zawód radcy prawnego to pasja, czy powołanie?

Biorąc pod uwagę specyfikę zawodu radcy prawnego, jego profesjonalny charakter oraz jak wiele wymaga zaangażowania od osoby, która podejmuje się tego wyzwania, mogę z całą pewnością stwierdzić, że jest to pasja. Pasja połączona ze zdobywaniem nowych doświadczeń, odkrywaniem, co rusz, nowych meandrów prawa w obliczu problemów naszych klientów. Ludzi, którzy zwracają się do nas o pomoc, zawierając nam swój los. Nie można tu mówić jedynie o pasji, jeśli nie odnajdziemy w sobie powołania. Tylko wtedy czujemy w sobie ekscytującą przyjemność wykonywania zawodu radcy prawnego, pomagania innym. Wówczas możemy mówić, że mamy do tego powołanie i wybraliśmy właściwy zawód. Mark Twain powiedział kiedyś, że w życiu są dwa najważniejsze dni, to dzień w którym się urodziłeś i dzień, w którym uświadomiłeś sobie, po co. Z dużą dozą nieśmiałości mogłabym powiedzieć, że poznałam prawdę o tym drugim dniu.

Jakimi wartościami kieruje się Pani w życiu?

Podstawową zasadą jest uczciwość. Uczciwość w pełni świadoma, tego czym jest i jakie wymagania ze sobą niesie. Nie jest to tylko puste słowo, ale wartość, ze wszystkimi dobrodziejstwami, jak i konsekwencjami jej zachowania. Tę podstawową zasadę stosuję w moich relacjach zawodowych. Stąd sprawą najważniejszą jest lojalność i dobro klienta. Nie mogę sobie pozwolić by klienta zawieść, czy zbagatelizować. W każdą sprawę, którą prowadzę, mocno się angażuję. Poświęcam wiele czasu na znalezienie najlepszego i realnego rozwiązania. Podkreślam realnego. Nie akceptuję sytuacji, kiedy przed klientem

roztaczane są cudowne wizje, niczym działanie przysłowiowego „Zaklinacza Deszczu”, a w rzeczywistości są to koncepcje merytorycznie nierealne. Jest to nieuczciwe wobec klienta, zarówno finansowo, jak i etycznie.

W życiu prywatnym ogromną wartością jest dla mnie rodzina. Mam dwójkę nastoletnich dzieci i mocno angażuję się w ich sprawy, w ich życie zarówno szkolne, jak i domowe. Pewnie czasami moja ingerencja jest dla nich trudna do zaakceptowania. Można powiedzieć, że bywam matką „toksykzną”. Moje dzieci twierdzą, że jestem z XIX wieku, co uważam za postępowe. Wcześniej mówiły, że jestem ze średniowiecza.

Jest Pani współwłaścicielem Kancelarii Radców Prawnych: J. Kamińska, B. Niewiński, J. Wasiluk s.c. Jakie były początki tej kancelarii?

Na początku lat dziewięćdziesiątych stworzyłam Kancelarię razem z koleżanką Bożeną Kazberuk. Obie miałyśmy „przeszłość prokuratorską” i wspólne marzenie o własnej firmie. Po paru latach połączyłyśmy się z Kancelarią Bogdana Niewińskiego i Jurka Wasiluka. Tak u progu XXI wieku powstała dzisiejsza Kancelaria J. Kamińska, B. Niewiński, J. Wasiluk spółka cywilna. Działalność nabrała rozmachu. Zapraszaliśmy do współpracy naszych młodszych kolegów. Rozpoczęliśmy budowanie marki, poprzez codzienną, ciężką pracę. Rozwijaliśmy specjalizacje. Wielu młodszych prawników, którzy dziś działają na białostockim rynku w naszej kancelarii uczyło się zawodu. Jak w życiu, jedni zostali z nami i dziś stanowią

filar naszej firmy, inni z sukcesem stworzyli własne kancelarie. W 2011 r. Bożena Kazberuk odeszła z Kancelarii. Zostało trzech wspólników. Nasze nazwiska stanowią firmę. Zawód radcy prawnego na przestrzeni lat otwierał się na kolejne dziedziny prawa, by w końcu w lipcu 2015 r. dać nam możliwość zajmowania się prawem karnym. Od tego momentu możemy występować w roli obrońców. Powróciliśmy do prawa karnego, oczywiście nie rezygnując z innych dziedzin. Kancelaria oferuje Klientom cały wachlarz usług prawniczych. Zmieniająca się rzeczywistość wymaga od nas ciągłej nauki i otwierania się na nowe wyzwania. Wielu naszych Klientów współpracuje z nami od ponad dwudziestu lat. To jest dla nas świadectwem, że warto było iść drogą, którą wybraliśmy.

Jakiej pomocy prawnej oczekują podlascy przedsiębiorcy?

Świadomość prawna podlaskich przedsiębiorców ciągle wzrasta. Dziś oczekują oni pomocy prawnej nie tylko w bieżącej działalności operacyjnej, ale doceniają udział profesjonalnych prawników w planowaniu rozwoju swoich firm. W dzisiejszych czasach ciągłych zmian przepisów, konieczności dostosowania regulacji krajowych do europejskich, sukces może zapewnić tylko bezpieczeństwo prawne. I to właśnie nasza rola.

Jest Pani przez wiele lat zaangażowana w działalność samorządu zawodowego, Okręgowa Izba Radców Prawnych w Białymstoku nawiązała współpracę z prawnikami z Białorusi, jakie planujecie działania?

W moim przekonaniu w najbliższych latach powinny być nadal rozwijane kontakty i wspólne przedsięwzięcia. Mam na myśli dotychczasową współpracę z Izbą Adwokacką Obwodu Grodzieńskiego, rozpoczętą w roku 2018, która jest bardzo efektywna i wchodzi w kolejne etapy. W czasach rozwijającej się Europy oraz biorąc pod uwagę położenie naszego regionu, współpraca taka może być elementem urzeczywistniania koncepcji województwa podlaskiego, jako Bramy na Wschód, regionu otwartego na współpracę z przygranicznymi sąsiadami. Tym bardziej, że obejmowałaaby dziedzinę, która do tej pory nie była zauważana. Głównym celem dalszej współpracy byłaby wymiana wiedzy na temat aktualnych zagadnień w dziedzinie prawa, rozumianego szeroko, również w kontekście europejskim. Stanowiłoby to ważny element w zbliżaniu ludzi, właściwym zrozumieniu sąsiednich krajów, nie tylko w aspekcie prawnym i gospodarczym, ale również społecznym, czy kulturowym. Wzajemne zrozumienie i akceptacja jest ważnym elementem łączenia dwóch sąsiednich narodów. Współpraca ta mogłaby również dotyczyć zmian zachodzących we współczesnej Europie i nowych wyzwań stojących przed prawnikami w różnych krajach.

Czy praca zawodowa, społeczna nie koliduje w Pani przypadku z rolą żony, matki? Jak lubi Pani wypoczywać?

Oczywiście, że nie. Rodzina jest dla mnie priorytetem. Dobra organizacja zadań, a szczególnie dzielenie się nimi, daje czas na wiele. Choć to nie łatwe. Oczywiście są dni, kiedy zupełnie wyłączam się z pracy zawodowej, aby być do dyspozycji rodziny. Spędzić sobotę i niedzielę w sposób na jaki mamy ochotę, leniwy i spokojny. Zostawić za sobą szum i pośpiech tygodnia. Wspólnie wypoczywamy. Lubimy ten sam rodzaj wypoczynku. Latem wyjeżdżamy w polskie Tatry. Mamy swoje ulubione miejsce w Kościelisku. I stamtąd organizujemy codzienne piesze wędrowki w tatrzańskie trasy. Polskie góry są pełne uroku. Jeśli ktoś zapytałby mnie o najpiękniejsze miejsce na ziemi, odpowiem bez wahania – Rusinowa Polana. Od kilku lat mieszkamy na wsi, na ziemi moich dziadków. Dom na wsi otworzył przed nami nową jakość wypoczynku. Nie potrzebujemy gonitwy po znanych zabytkowych miejscach. Nie wściekamy się, kiedy nad morzem Bałtyckim znów pada i nici z kąpeli. Odpoczywamy na wsi. Bo czy może być coś piękniejszego niż przyroda na wyciągnięcie ręki? Od rana do wieczora towarzyszą nam widoki jak z rysunków z dzieciństwa – łąki, lasy na horyzoncie, ptaki, a często łosie i sarny, nawet na naszym podwórku. To tu po raz pierwszy rodzinnie oglądaliśmy wschód słońca, czy rozgwieżdżone lipcowe niebo. Tu z radością witamy wiosną bociany i z nostalgią żegnamy je w sierpniu. Tak lubię odpoczywać. Z kubkiem kawy na ganku wiejskiego domu. Chłonać otaczający świat przyrody, w otoczeniu bliskich, męża, dzieci, często rodziców. Tu wpatrzona w kwiatowe rabaty dogładane przez mamę ładuję życiowe akumulatory.

Jakie ma Pani plany na przyszłość?

Mam mnóstwo planów i wielką nadzieję, że uda się je zrealizować. Oczywiście zamierzam rozwijać się zawodowo. Umacniać pozycję kancelarii. Chcę nadal aktywnie uczestniczyć w pracach samorządu zawodowego. Przed nami wybory do organów Izby. Zdobycie zaufania koleżanek i kolegów to wielkie wyzwanie.

Jako fundator i członek zarządu Fundacji Opera Młodych działającej na rzecz wspierania dzieci i młodzieży utalentowanej muzycznie planuję aktywnie włączyć się w organizację wydarzeń związanych z kolejnym jubileuszem Chóru Dziecięcego Opery i Filharmonii Podlaskiej. Moim marzeniem jest współorganizacja dziecięcego spektaklu muzycznego, który zostałby wystawiony na scenie opery. Działalność charytatywna nadal będzie zajmować dużo miejsca w moim życiu. Przy okazji organizacji balu charytatywnego zetknęłam się z inicjatywą Stowarzyszenia Podlaskie Hospicjum Dziecięce „Obok Nas”, które zamierza stworzyć pierwszy w regionie ośrodek opieki wyřęczającej dla nieuleczalnie chorych dzieci i seniorów. Miejsca, gdzie ich podopieczni mogliby znaleźć pełną ciepła i troski opiekę, na czas gdy ich bliscy zajmujący się nimi na co dzień, z różnych względów nie mogliby tego zrobić. Zamierzam krzewić tę ideę wśród koleżanek i kolegów radców prawnych, aby nasza pomoc stała się wyrazem wrażliwości środowiska prawniczego.

Dziękuję za rozmowę i życzę dalszych sukcesów.
Rozmawiał Bogdan Rogaski



Joanna Kamińska

– radca prawny. Wspólnik Kancelarii Radców Prawnych J. Kamińska, B. Niewiński, J. Wasiluk s.c. w Białymstoku. Skarbnik Okręgowej Izby Radców Prawnych w Białymstoku dwóch ostatnich kadencji. Wcześniej sekretarz Rady. Absolwentka Wydziału Prawa Uniwersytetu Warszawskiego Filii w Białymstoku. Ukończyła aplikację prokuratorską. W latach dziewięćdziesiątych prokurator Prokuratury Rejonowej w Białymstoku. Po złożonym egzaminie wpisana na listę Okręgowej Izby Radców Prawnych w Białymstoku.



FINANSOWANIE INWESTYCJI W PRZEDSIĘBIORSTWACH

Prowadzenie działalności gospodarczej na każdym etapie funkcjonowania wymaga zaangażowania środków finansowych. Przy uruchamianiu firmy konieczne są środki na rozpoczęcie działalności. Dalsze etapy rozwoju wymagają nakładów na wdrożenie nowych rozwiązań, pozyskanie rynków zbytu czy też zakup maszyn i urządzeń niezbędnych do prowadzenia działalności.

Finansowanie inwestycji może zostać zrealizowane:

- **ze źródeł wewnętrznych** – czyli środków własnych pochodzących od przedsiębiorstwa, a w zasadzie od właścicieli lub wspólników
- **ze źródeł zewnętrznych** – czyli kredytów bankowych, leasing, dotacji, pożyczek unijnych oferowanych przez Podlaską Fundację Rozwoju Regionalnego itp.

Każde z ww. sposobów finansowania ma swoje wady i zalety. W przypadku zaangażowania kapitału własnego pochodzącego od właścicieli lub wspólników niewątpliwą zaletą jest brak ingerencji zewnętrznej w funkcjonowanie firmy oraz swoboda w wydatkowaniu środków bez ograniczeń czasowych. Plusem jest też brak obowiązku rozliczenia inwestycji w instytucji zewnętrznej. Podstawowym warunkiem jest jednak posiadanie wystarczającej ilości gotówki do realizacji założonych planów.

Pozyskanie finansowania zewnętrznego wiąże się z przejściem określonej procedury oceny firmy jako zdolnej do obsługi zadłużenia, o które wnioskuje. Aby instytucja finansująca mogła ocenić zdolność kredytową, konieczne jest przedstawienie kompletu dokumentów zarówno finansowych jak też kwestionariuszy opisujących sytuację wnioskodawcy. W zależności od tego, czy przedsiębiorstwo ubiega się o kredyt bankowy, leasing, dotację czy też pożyczkę unijną te procedury są mniej lub bardziej rozbudowane. Na co należy zwrócić uwagę przy podejmowaniu decyzji o wyborze źródła finansowania? Poniżej krótka ich analiza pod względem czasu pozyskania, celu inwestycji, kwoty, okresu finansowania, kosztów, rozliczenia i kontroli.

CZAS POZYSKANIA:

Ważny jest czas w jakim firma chce zrealizować swoje zamierzenia inwestycyjne. I tak na przykład przy finansowaniu inwestycji ze środków dotacyjnych należy przygotować się na długi, nawet kilkumiesięczny proces od złożenia dokumentacji, poprzez ocenę wniosku do wypłaty środków. W przypadku kredytu bankowego, leasingu czy też pożyczki unijnej jest to najczęściej okres kilkunastu dni.

CEL INWESTYCJI:

W przypadku finansowania kredytem bankowym czy też leasingiem zakres możliwych do realizacji zamierzeń inwestycyjnych jest bardzo szeroki. Praktycznie każda inwestycja związana z prowadzoną działalnością może być w ten sposób sfinansowana. Inaczej przedstawia się sytuacja przy finansowaniu unijnym. Dotacje dla firm są obecnie udzielane w bardzo ograniczonym zakresie i to przede wszystkim na badania i rozwój czy też bardzo innowacyjne przedsięwzięcia rozwojowe. W przypadku pożyczek unijnych obecnie są dostępne następujące projekty:

- **pożyczka termomodernizacyjna** – może zostać przeznaczona na poprawę efektywności energetycznej – np. poprzez modernizację energetyczną budynków, wymianę okien i drzwi, przebudowę systemów grzewczych, instalację odnawialnych źródeł energii, czy też zakup energooszczędnych urządzeń,
- **pożyczka na inwestycje rozwojowe** – celem projektu jest wsparcie inwestycji rozwojowych dla sektora usług lub sektora produkcyjnego i zastosowania technologii informacyjno-komunikacyjnych w przedsiębiorstwach we wszystkich branżach.

KWOTA:

Wysokość możliwego do uzyskania kredytu bankowego jest uzależniona z jednej strony od wnioskowanej kwoty, z drugiej zaś od zdolności kredytowej wnioskodawcy oraz proponowanych zabezpieczeń. W przypadku dotacji są ściśle określone wartości zarówno maksymalnej kwoty kosztów kwalifikowanych jak też procentowy udział możliwej do uzyskania dotacji.

Pożyczki ze środków unijnych mają określoną maksymalną kwotę:

- **pożyczka termomodernizacyjna** – 1 000 000 PLN
- **pożyczka na inwestycje rozwojowe** – 1 000 000 PLN

Wartość realizowanego przedsięwzięcia może być wyższa niż wysokość wnioskowanej pożyczki.

Praktycznie każda instytucja finansowa wymaga wkładu własnego przedsiębiorcy w realizowaniu przedsięwzięcia inwestycyjnego. Poziom wkładu własnego różni się w zależności od źródła finansowania. Może to być nawet kilkadziesiąt procent wartości inwestycji. W przypadku pożyczek unijnych poziom ten waha się od 5% w przypadku pożyczki na inwestycje rozwojowe do nawet braku wymaganego wkładu własnego przy pożyczce termomodernizacyjnej.

OKRES FINANSOWNIA:

przedsięwzięcia inwestycyjne wiąże się niejednokrotnie ze znacznymi nakładami, których spłata zakładana jest na kilka bądź też na kilkanaście lat. Im dłuższy okres finansowania tym łatwiej przedsiębiorca jest w stanie obsłużyć zadłużenie. Harmonogram spłat powinien zostać dostosowany do rozmiarów inwestycji, okresu wdrożenia przedsięwzięcia, zdolności do generowania przychodów z wdrożonego rozwiązania, sezonowości itp. Najdłuższy okres finansowania inwestycji oferują banki komercyjne. W przypadku pożyczek unijnych maksymalny czas kredytowania wynosi 7 lat w przypadku pożyczki na inwestycje rozwojowe oraz 10 lat w przypadku pożyczki termomodernizacyjnej. W obu produktach jest możliwa karencja w spłacie kapitału do 6 miesięcy.

KOSZTY:

Finansowanie inwestycji ze źródeł zewnętrznych wiąże się z kosztami. W przypadku kredytów bankowych płaconą jest prowizja (do kilku procent) oraz odsetki indywidualnie ustalone przez bank (najczęściej WIBOR + marża banku). Wydaje się, że najtańszym pieniądzem są dotacje jednak należy wziąć pod uwagę również wydatki związane z przygotowaniem dokumentacji aplikacyjnej i późniejszą obsługą sprawozdawczości i kontroli.

Pożyczki ze środków unijnych to obecnie jedno z najbardziej atrakcyjnych pod względem cenowym źródeł finansowania. Pożyczka termomodernizacyjna to pieniądze praktycznie za darmo: 0% prowizji i oprocentowanie 0%. W przypadku pożyczki na inwestycje rozwojowe mówimy o symbolicznych kosztach związanych z oprocentowaniem: 0,5% w skali roku. Brak innych opłat i prowizji.

ROZLICZENIE I KONTROLA:

Praktycznie w każdej instytucji udzielającej finansowania na inwestycje należy przedstawić dokumenty potwierdzające wydatkowanie środków na zadeklarowany we wniosku o finansowanie cel. Są to przede wszystkim faktury. Czas na przedstawienie tych dokumentów jest uzależniony od rodzaju realizowanego przedsięwzięcia najczęściej jednak jest to kilka miesięcy. W przypadku pożyczki termomodernizacyjnej okres ten wynosi do 360 dni natomiast w przypadku pożyczki na inwestycje rozwojowe jest to do 180 dni. Najbardziej szczegółowo rozliczane i kontrolowane są środki pochodzące z dotacji. Kontrola potwierdzająca właściwe wydatkowanie jest tu elementem standardowym.

Biorąc pod uwagę wszystkie przeanalizowane parametry wydaje się, że najbardziej atrakcyjnym i dostępnym źródłem finansowania inwestycji w przedsiębiorstwach są pożyczki unijne oferowane przez Podlaską Fundację Rozwoju Regionalnego. Niskie koszty bądź też ich brak, krótki okres rozpatrywania wniosków (od kilku do kilkunastu dni), wysoka kwota pożyczki, długi okres rozliczenia. O atrakcyjności tego produktu świadczy również fakt dużego zainteresowania ze strony przedsiębiorców.

Agnieszka Kurajew
Dyrektor Funduszu Pożyczkowego
Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego
pożyczki@pfr.r.pl • tel. 85 740 86 68



Dostępne dotacje dla podlaskich przedsiębiorców w 2020 roku

Przedsiębiorcy działający na terenie województwa podlaskiego mają sporo możliwości aby skorzystać z ostatnich już w tym roku dotacji. Pamiętajmy, że to ostatni rok perspektywy 2014 – 2020. Co to oznacza w praktyce dla przedsiębiorców? Realnie rok przerwy w dostępie do środków unijnych, które najprawdopodobniej będą ponownie dostępne dopiero na początku 2022 roku. Warto zatem przyjrzeć się najbliższym konkursom i wybrać te najbardziej interesujące.

Podlascy przedsiębiorcy mogą korzystać z dotacji zarówno dedykowanych dla regionu jak również z dotacji krajowych. Na początek przyjrzymy się dotacjom, które są dostępne z **Regionalnego Programu Operacyjnego**.

- Już w marcu zostanie otwarty nabór wniosków dla projektów dotyczących infrastruktury badawczej. Przedsiębiorcy mogą otrzymać dotację (nawet w wysokości 70%) na zakup specjalistycznej aparatury badawczej i innych dedykowanych sprzętów, dzięki którym będą ulepszać swoje produkty i technologie. Budżet tego konkursu to 10 mln złotych, co powinno wystarczyć na wyposażenie co najmniej kilku działów badawczych i laboratoriów.
- Ciekawą pozycją jest również konkurs dedykowany małym i średnim przedsiębiorcom, którzy mogą zawniioskować o dotację na zlecenie konkretnej usługi proinnowacyjnej realizowanej przez wybrane podmioty np. Podlaski Klub Biznesu, Polski Instytut Innowacji i Transferu Technologii, Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego oraz Instytut Innowacji i Technologii Politechniki Białostockiej. Zlecone usługi mają pomóc przedsiębiorcom w procesie wdrażania innowacji, zmiany modelu biznesowego, wprowadzania nowych produktów na rynek itp. Zatem przekrój i zakres usług jest bardzo szeroki. Aktualnie 4 podmioty zajmują się wykonywaniem tych usług, których na liście jest aż 40. Dofinansowanie może tutaj wynieść od kilkunastu do nawet kilkudziesięciu tysięcy złotych.
- W trybie ciągłym udzielane są pożyczki i inne instrumenty zwrotne na działania inwestycyjne w sektorze produkcyjnym i usługowym. Wsparciem może być objęcie wdrożenie innowacji produktowej, procesowej, organizacyjnej lub marketingowej. W ramach nowej inwestycji można również uwzględnić zakup systemów informatycznych, które pomogą przedsiębiorcy w zarządzaniu przedsiębiorstwem, produkcją czy też magazynem.
- Również w trybie ciągłym udzielane jest wsparcie dla małych i średnich firm na inwestycje dotyczące efektywności energetycznej. W dobie zmieniającego się klimatu i wszelkich dyskusji w tym obszarze, jest to bardzo potrzebne działanie. Wnioski mogą obejmować projekty dotyczące np. ocieplania budynków, pełnej i kompleksowej termomodernizacji, zmian w procesie produkcyjnym które uczynią go mniej energochłonnym lub materiałochłonnym. W ramach projektów firmy mogą również uwzględnić inwestycje w odnawialne źródła energii, dzięki którym będą produkować energię w części na własne potrzeby produkcyjne.

Jak widać, największe fundusze przyznano już w latach biegłych i teraz program jest na finiszu wydatkowania. Ale wciąż czekają na przedsiębiorców konkretne propozycje wsparcia. Na pewno ciekawszą ale i większą szansą jest Program Operacyjny Polska Wschodnia (POPW) oraz krajowy Program Operacyjny Inteligentny Rozwój (POIR)..

Wśród konkursów w programie dla Polski Wschodniej znalazły się te najbardziej popularne od kilku lat:

■ Internacjonalizacja MŚP

Jeden z flagowych konkursów POPW, który przy każdym naborze cieszy się dużym zainteresowaniem wśród przedsiębiorców. Wsparcie udzielane jest na sfinansowanie kosztów wprowadzenia na nowe rynki zagraniczne produktów lub usług firm z Polski Wschodniej. Wymogiem zatem jest posiadanie co najmniej jednego produktu, wyrobu lub usługi o potencjale do internacjonalizacji na co najmniej jednym nowym rynku zagranicznym.

Tak jak w poprzedniej edycji w roku 2019, budżet konkursu wynosi 50 mln i będzie ogłaszany w ramach dwóch rund. Biorąc pod uwagę maksymalną wysokość dofinansowania wynoszącą 800 tys. PLN można powiedzieć, że alokacja jest duża i wystarczająca dla przynajmniej kilkudziesięciu przedsiębiorców.

■ Rozwój start-upów w Polsce Wschodniej

W ramach tego konkursu finansowane będą innowacyjne wyroby lub usługi charakteryzujące się nowością posiadanych cech i funkcjonalności w porównaniu do rozwiązań dostępnych na rynku, a wdrożenie stanie się istotne z punktu widzenia odbiorców. Od projektów start-upowych, poza innowacyjnością, oczekuje się także wysokiej potencjału rynkowego pojedynczego produktu.

Wsparcie udzielane jest m.in. na zakup usług doradczych i eksperckich związanych z rozwijaniem modelu biznesowego, wynagrodzenie pracy personelu projektu, zakup środków trwałych, surowców lub materiałów oraz wartości

niematerialnych i prawnych, a także organizację i przeprowadzenie działań, w tym promocyjno-informacyjnych, służących ekspansji rynkowej, w tym międzynarodowej. Dla młodych przedsiębiorców tego typu wsparcie jest niezbędne, aby z sukcesem wprowadzić produkt na rynek krajowy lub zagraniczny i systematycznie zwiększać sprzedaż.

Budżet konkursu w naborze trwającym od lipca 2019 do września 2020 wynosi aż 300 mln zł. Można zatem stwierdzić, że dotacja stanowić będzie istotne wsparcie, które będzie mogło trafić nawet do kilkuset małych przedsiębiorstw, ze względu na ograniczone środki finansowe jakie posiadają start-upy i wartości projektów jakie realizują (w okolicach 1 mln PLN).

■ Wdrażanie innowacji przez MŚP

Konkurs jest cyklicznie uruchamiany przez PARP i polega na wsparciu inwestycji przedsiębiorców z sektora MŚP. Najważniejszym elementem projektu jest innowacyjność i przełomowość produktu lub procesu technologicznego. Nie może być to zatem zakup gotowej technologii dostępnej na rynku. Ponadto projekty muszą być spójne z regionalnymi specjalizacjami dla Polski Wschodniej

Budżet konkursu w ostatnim roku perspektywy finansowej 2014-2020 wynosi 150 mln PLN, co oznacza, że jest wyższy niż w roku 2019. Biorąc pod uwagę, że o dofinansowanie ubiegać mogą się wyłącznie przedsiębiorstwa z sektora MŚP, można powiedzieć, że pula ta jest duża i będzie w stanie pokryć przynajmniej od kilku do kilkunastu projektów.

Patrząc natomiast na harmonogram krajowego programu Inteligentny Rozwój na 2020 r. jednoznacznie widać, że głównie małe i średnie przedsiębiorstwa mają największe szanse na pozyskanie dotacji na rozwój swojej działalności. Poprzez największe szanse rozumieć zarówno mnogość programów im dedykowanych jak i kwoty budżetów przeznaczonych na te programy.

Zacznę od największego budżetowo konkursu czyli Szybkiej Ścieżki. Jest to flagowy program perspektywy funduszy UE 2014-2020 wspierający projekty badawczo-rozwojowe przedsiębiorstw z całej Polski. Projekty dofinansowanie powinny obejmować prace badawcze i rozwojowe nad nowymi produktami, usługami i technologiami. Bardzo ważne jest aby nowe rozwiązanie charakteryzowało się innowacyjnością co najmniej w skali krajowej. Poszczególne konkursy w ramach Szybkiej Ścieżki są dostępne dla dużych i mniejszych firm. Nawet jeśli konkurs jest przeznaczony dla dużych przedsiębiorców (np. Szybka Ścieżka z terminem do 3 kwietnia) to przedsiębiorca z sektora MŚP może uczestniczyć w Projekcie jako konsorcjant/partner i dzięki temu pozyskać dofinansowanie na projekt realizowany w partnerstwie. Dedykowany budżet całego konkursu wynosi 1,2 mld złotych i został on podzielony w następującej proporcji: 400 mln złotych dla dużych firm, 800 mln złotych dla małych i średnich. Termin naboru wniosków dla MŚP to 1 czerwca 2020 a jeśli okaże się, że budżet konkursu nie zostanie w całości skonsumentowany, to przedsiębiorcy będą mogli również składać wnioski do 14 września 2020.

Wśród równie ciekawych konkursów dla wszystkich przedsiębiorców jest też konkurs przeznaczony na rozwój infrastruktury badawczej, w którym można pozyskać nawet do 70% dotacji na utworzenie / rozbudowę i wyposażenie departamentu badawczo-rozwojowego. Dla mniejszych podmiotów może okazać się to świetną zachętą inwestycyjną. Jest to również alternatywa dla konkursu regionalnego, w którym budżet wynosi 10 mln złotych, a w konkursie krajowym 350 mln złotych i termin składania wniosków mija 11 maja.

Wśród konkursów stricte dedykowanych małym i średnim firmom znalazł się bardzo popularny konkurs pn. „Bon na innowacje”, do którego wnioski można składać aż w czterech naborach. Przedsiębiorcy mogą skorzystać, dzięki dotacji, z usług jednostek naukowych i instytutów badawczych, które na zlecenie przedsiębiorcy opracują innowacyjny produkt lub usługę. Kolejnym krokiem może być wdrożenie takiego produktu na rynek, co jest bardzo pożądane przez instytucje finansujące, gdyż wszystkim zależy na tym aby opracowywane rozwiązania nie lądowały na półce, a zasiały nasz rynek i gospodarkę nowoczesnymi rozwiązaniami produktowymi i technologicznymi. Niestety na komponent inwestycyjny w ramach tego samego konkursu jest bardzo skromny budżet bo tylko 25 mln PLN, co może wystarczyć na zaledwie kilka inwestycji.

Ale tutaj naprzeciw wychodzą inne konkursy, które są przeznaczone tylko dla MŚP - Badania na rynek lub Kredyt na inwestycje technologiczne (odpowiedniki regionalnego konkursu, z tym że formą dofinansowania są dotacje a nie pożyczki). Łączny budżet przeznaczony na te dwa konkursy to ponad 1 mld PLN, a w ciągu 2020 roku będzie można dwukrotnie aplikować o dotację: w kwietniu oraz później w grudniu. Niesłabnące zainteresowanie tymi konkursami wynika z bardzo wysokich poziomów dofinansowania wynoszących nawet 70% dla inwestycji zlokalizowanych w województwach Polski Wschodniej. MŚP mogą dzięki tym dotacjom sfinansować wybudowanie nowego zakładu produkcyjnego (lub świadczącego nowe innowacyjne usługi) i wyposażenie go w nowoczesny park maszynowy. W wyniku takiej inwestycji muszą rozpocząć produkcję nowych i innowacyjnych produktów lub świadczenie nowoczesnych usług.

pwc



Barbara Brzezińska

Menedżer w Zespole Pomocy
Publicznej i Innowacji
Email: barbara.brzezińska@pwc.com
Telefon: 519 507 467



**PODLASKIE
FORUM
GOSPODARCZE**

SPOTKANIE OPŁATKOWE 2019



fol. Artur Radecki





Wręczenie nagrody głównej w kategorii „Technika”. Witold Karcewski – Prezes Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku; zwyciężczynie Karolina Tomaszuk i Joanna Potaś; Jan Zadykowicz – Przewodniczący kapituły członków zarządu Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku

Od ciekawości do innowacyjności

Z Joanną Potaś z Zakładu Farmacji Stosowanej UMB i z Jagodą Tomaszuk z Zakładu Chorób Przyzębia i Błony Śluzowej Jamy Ustnej UMB – laureatkami Konkursu TechnoTalent 2019 rozmawia Adam Walicki, prezes Fundacji TechnoTalent.

Adam Walicki: W dniu 10 grudnia 2019 roku w Operze i Filharmonii Podlaskiej Joanna Potaś i Jagoda Tomaszuk stały się laureatkami VI edycji Konkursu TechnoTalent. Jak się czujecie jako zwyciężczynie rywalizacji w dwóch kategoriach: Technika i TechnoTalent UMB 2019? Spodziewałyście się wygranej?

Jagoda Tomaszuk: Czujemy się znakomicie, choć nie ukrywamy, iż było to dla nas ogromne zaskoczenie. Myślę, że drzymała w nas jakaś iskierka nadziei na wygraną choć w jednej kategorii, ale podwójna nagroda to już ogromny sukces. Zwycięstwo zwiększa naszą motywację do działania i do pracy. Mamy nadzieję, że już niebawem będziemy mogli cieszyć się zastosowaniem naszego leku.

A. W.: Tytuł zwycięskiego projektu jest skomplikowany i tajemniczy „Inteligentny system dostarczania leku do terapii fotodynamicznej stanów przednowotworowych błony śluzowej jamy ustnej”. Czego dotyczy projekt i do kogo jest skierowany? Co stanowi o jego innowacyjności?

J. T.: Tak, nazwa projektu może stanowić zagadkę, dlatego na etapie przedstawiania naszych prezentacji przed Kapitułą Konkursowymi staraliśmy się dokładnie wytłumaczyć istotę naszej pracy. Projekt dotyczy stworzenia nowego nośnika dla leku stosowanego w leczeniu liszaja płaskiego. Jest to jednostka chorobowa o dużym ryzyku transformacji nowotworowej. Naszą grupą docelową są pacjenci Zakładu Chorób Przyzębia i Błony Śluzowej Jamy Ustnej UMB.

A. W.: Jak długo pracujecie nad zwycięskim, innowacyjnym „nośnikiem leków”? Czego brakuje do jego komercjalizacji?

Joanna Potaś: Jest to „świeży” projekt badawczy, nad którym zaczęliśmy pracować z początkiem października ubiegłego roku. Decyzję o jego zgłoszeniu do Konkursu TechnoTalent 2019 podjęliśmy spontanicznie i w ostatniej chwili. Przed nami ocena jakości naszego nośnika, która pozwoli na wytypowanie najbardziej optymalnego systemu. Jego skuteczność kliniczną zbadamy z udziałem pacjentów Zakładu Chorób Przyzębia i Błony Śluzowej Jamy Ustnej.

A. W.: Jesteście pionierkami w poszukiwaniu inteligentnego nośnika leków w stanach przednowotworowych jamy ustnej. Czy nośnik, który jest przez Was opracowany to jedyny obszar Waszych poszukiwań badawczych?

J. P.: Projekt konkursowy wpisuje się znakomicie w obszar szczególnych zainteresowań badawczych Zakładu, w którym pracuję. Nasze badania naukowe skupiają się bowiem wokół możliwości wykorzystania związków polimerowych jako nośników leków do podania na błonę śluzową i skórę. Błona śluzowa jamy ustnej jest szczególnie interesującym, a jednocześnie trudnym miejscem aplikacji leków o działaniu zarówno miejscowym, jak i ogólnym, dlatego też swoje plany naukowe wiążę między innymi z technologią preparatów przeznaczonych właśnie na śluzówkę jamy ustnej.

A. W.: Po raz pierwszy w historii Konkursu TechnoTalent w głównej kategorii Technika zwyciężył projekt medyczny. To jest znaczące osiągnięcie Waszego zespołu. Jak myślicie, co zdecydowało o zwycięstwie projektu w kategorii Technika? Czy projekty medyczne można w dzisiejszych czasach traktować jako projekty techniczne?

J. T.: Dziś już nie trzeba nikogo przekonywać, że projekty medyczne de facto są projektami technicznymi. Stworzenie nośnika dla leku, który ma charakteryzować się lepszą adhezją do błony śluzowej jamy ustnej to naprawdę wyzwanie techniczne. Myślę, że o wygranej w tej kategorii zdecydowało przekonanie Komisji, iż lek przez nas stosowany do terapii liszaja płaskiego to fotouczulacz 2 generacji, który pod wpływem źródła światła selektywnie niszczy zmienione chorobowo miejsca. Na podstawie badań klinicznych wiemy, że lek ten działa, tylko potrzebujemy jego udoskonalenia w postaci zwiększenia adhezji do błony śluzowej jamy ustnej.

J. P.: Nie da się ukryć, iż technologia farmaceutyczna wpisuje się w obszar szeroko pojętej techniki. W naszym projekcie bazujemy na powszechnie stosowanych w wielu dziedzinach nauki związkach polimerowych i dążymy do ich praktycznego zastosowania w leczeniu pacjentów z liszajem płaskim błony śluzowej jamy ustnej. Naszym celem jest udoskonalenie sposobu podawania leku na błonę śluzową, a za tym stoi określone zaplecze technologiczne. Jesteśmy przekonani, że Kapituła Konkursowa kategorii „Technika” spojrzęła na nasz projekt medyczny właśnie w ten sposób od tradycyjnego sposobu. Liczne osiągnięcia medycyny oparte o innowacyjne rozwiązania technologiczne pokazują, że medycyna od lat idzie ze sobą w parze.

A. W.: Tworzycie dwuosobowy zespół. Reprezentujecie też dwie odrębne jednostki organizacyjne Uniwersytetu Medycznego w Białymstoku. Czy można to nazwać układem idealnym? Jak wygląda codzienna Waszej pracy badawczej? Czego brakuje by prowadzone przez Was prace badawcze mogły być prowadzone szybciej?

J. T.: Tak, zgadza się, pracujemy w odrębnych jednostkach organizacyjnych, jednak nasza współpraca jest niezbędna do tego, by móc w jak największym stopniu pomagać pacjentom. Asia odpowiada za stronę technologiczną projektu, zaś do moich obowiązków należy sprawne dostarczenie leku na błonę śluzową jamy ustnej. Codziennosc każdej z nas jest zupełnie inna. Jedną zajmuję się opracowywaniem nowych sposobów podawania leków, zaś drugą leczeniem pacjentów z chorobami w obrębie jamy ustnej.

J. P.: Nasz projekt badawczy to przykład interdyscyplinarnej współpracy farmaceutów oraz lekarzy stomatologów, której założeniem jest praktyczne zastosowanie najnowszych osiągnięć technologii farmaceutycznej w terapii liszaja płaskiego. Podczas, gdy w Zakładzie Farmacji Stosowanej prowadzone są badania nad opracowaniem składu oraz technologii otrzymywania preparatu i ocena jego właściwości, Zakład Chorób Przyzębia i Błony Śluzowej Jamy Ustnej zajmie się oceną skuteczności klinicznej stworzonego nośnika.

A. W.: Podczas VI Gali Konkursu TechnoTalent prof. dr hab. n. med. Karol Kamiński z UMB wygłosił wykład „Curiositas est primus gradus ad infernum”. Postulował w nim doceniania w procesie badawczym „Ciekawości”, jako źródła pomysłów i motywatora poszukiwań nowych rozwiązań. Czym jest „Ciekawość” w Waszej pracy naukowej? Jak należy rozumieć „Ciekawość”?

J. P.: Myślę, że nasza definicja „Ciekawości” nie odbiega znacząco od tej, o której mówił Pan prof. Karol Kamiński. „Ciekawość” leży u podłoża innowacyjności. Tylko dzięki niej sięgamy po rozwiązania nieoczywiste, przetwarzamy schematy i przecieramy nowe szlaki badawcze, które kończą się albo sukcesem, albo porażką. „Ciekawość” budowała największe umysły tego świata, a w połączeniu z „kreatywnością” była podstawą rozwiązań pionierskich w wielu dziedzinach nauki.



Wykład prof. dr hab. n. med. Karola Kamińskiego z Uniwersytetu Medycznego w Białymstoku

A. W.: Jako laureatki VI edycji Konkursu TechnoTalent jesteście młodymi ambasadorami (ambasadorkami) potencjału naukowego miasta Białystok i całej północno - wschodniej Polski. Czy młodzi utalentowani ludzie mają dobre warunki do tworzenia innowacyjnych projektów, do pracy naukowej np. na Waszej Alma Mater? Co jest jeszcze potrzebne by ten potencjał był efektywnie wykorzystany?

J. P.: Uważam, że Konkurs TechnoTalent najlepiej pokazuje, że nie tylko Uniwersytet Medyczny w Białymstoku, ale i cały region północno - wschodniej Polski wspiera młodych „lokalnych” innowatorów. Świadczy o tym nie tylko organizacja samego konkursu czy warsztatów przygotowujących do prezentacji finałowych, ale i promocja naszych pomysłów wśród różnych odbiorców/środków. W tym miejscu chciałabym również podziękować naszym mentorom: Pani prof. Małgorzacie Pietruskiej z Zakładu Chorób Przyzębia i Błony Śluzowej Jamy Ustnej i Pani prof. Katarzynie Winnickiej z Zakładu Farmacji Stosowanej, oraz starszym koleżankom: dr Emilii Szymańskiej i dr Magdalenie Sulewskiej, za szansę udziału w Konkursie i okazaną pomoc.

KONKURS TECHNOTALENT 2019

VI GALA KONKURSU



Przemówienie Tomasza Szeweluka
– Dyrektora Gabinetu Marszałka
Województwa Podlaskiego



Wręczenie nagrody głównej w kategorii „Technotalent PB 2019”.
Tomasz Stypułkowski – Prezes Instytutu Innowacji i Technologii
PB Sp. z o.o.; zwycięzca Mateusz Sumorek; Proroktor ds. Nauki
Politechniki Białostockiej prof. dr hab. inż. Andrzej Sikorski



Wręczenie nagrody głównej w kategorii „Technotalent UMB 2019”.
Prof. dr hab. n. med. Karol Kamiński;
zwyciężczyne Karolina Tomaszuk i Joanna Potas;
Andrzej Małkowski



Wręczenie nagrody dla najlepszego projektu uczniowskiego oraz opiekuna.
Adam Walicki – Prezes Fundacji Technotalenty; zwycięzcy Jakub Kulesza i Marcin
Falkowski; opiekun Tomasz Rolak - Zespół Szkół Budowlano-Geodezyjnych im.
Stefana Władysława Bryły w Białymstoku; Piotr Draus – Dyrektor Oddziału
Narodowego Banku Polskiego w Białymstoku



Wręczenie nagrody głównej w kategorii „Design”.
Bożena Datzczuk – Prezes TOBO Datzczuk Spółka Jawna;
zwycięzca Jan Godlewski; Tomasz Stypułkowski - Prezes
Instytutu Innowacji i Technologii PB Sp. z o.o.



Wręczenie wyróżnienia w kategorii „Design”.
Tomasz Stypułkowski;
wyróżniona Paulina Maria Lysik;
Bożena Datzczuk



Wręczenie nagrody głównej w kategorii „Wyzwanie Społeczne”. Mirosław
Kozłowski – Santander Bank Polska SA; Katarzyna Sztóp-Rutkowska – Przewodnicząca
kapituły oraz Prezes Fundacji Laboratorium Badań i Działań Społecznych “SocLab”;
zwyciężczyni Anna Jankowska (nagrodę odebrał brat); doc. dr Edward Hościłowicz
Rektor Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku



Prowadzący Galę Konkursu Technotalent 2019;
Marcin Tomkiel – rzecznik Uniwersytetu Medycznego
w Białymstoku oraz Dorota Sawicka – Rzecznik
Politechniki Białostockiej



Wręczenie nagrody głównej i wyróżnienia w kategorii „Biznes”.
Piotr Draus – Dyrektor Oddziału Narodowego Banku Polskiego w Białymstoku;
wyróżnieni Konrad Zuzda i Piotr Kurzyński; zwycięzcy Marcin Warpechowski i Adrian
Ołów; Tadeusz Mozejko - Dyrektor regionalnego centrum korporacyjnego PKO
Banku Polskiego w Białymstoku



Krótkie przemówienie i ogłoszenie wyników w kategorii „Technika”:
Jan Zadykiewicz – Przewodniczący kapituły członków zarządu Izby
Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku; Witold Karczewski – Prezes
Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku



**Zdjęcie grupowe laureatów Konkursu
Technotalent 2019**



**Przemówienie
Adama Walickiego –
Prezesa Fundacji
Technotalenty**



**Gala Konkursu
Technotalent 2019**

Sądy to ostateczność.

Mediacja - szukanie dobrych kompromisów to dużo lepsza droga.

Wywiad z Leszkiem Markiem Gołąbkiem
– Prezesem Zarządu Unibep SA

Unibep SA pod Pana kierownictwem przeszedł wiele zmian. Z których dokonań jest Pan najbardziej zadowolony?

Zacząłem pracować w Unibep SA 15 lat temu, gdy spółka miała ok. 70 milionów złotych przychodów. A dziś jest to grupa budowlana, której sprzedaż zbliża się do dwóch miliardów złotych, czyli w ciągu tych 15 lat sprzedaż firmy wzrosła blisko 30-krotnie. Dziś Grupa Unibep to także blisko 1600 pracowników zatrudnionych na etatach, gdyż nie ma u nas żadnych umów śmieciowych. Jestem dumny z firmy i jestem szczególnie zadowolony z tego, że mogłem rozwijać się razem z firmą. Chcę podkreślić, że razem z Janem Mikołuszko i innymi właścicielami spółki efektywnie poszerzaliśmy Grupę Unibep o kolejne firmy lub oddziały spółki, które działają w segmentach: produkcyjnym, deweloperskim, infra-strukturalnym. Przypomnę, że jeszcze na początku XX wieku Unibep działał tylko w tzw. kubaturówce i w eksporcie.

Dla mnie krokiem milowym było też, że gdy zostałem prezesem Unibep SA spółka po raz pierwszy w historii osiągnęła sprzedaż powyżej magicznego miliarda złotych. Ale to, co jest bardzo ważne to zyski Grupy Unibep – zawsze byliśmy na plusie, nawet wtedy, gdy na rynku były kryzysy w branży budowlanej i było niezmiernie trudno.

Jakie najważniejsze doświadczenia zdobył Pan kierując tak dużą grupą budowlaną?

Już o tym wspominałem: rozwijałem się tak, jak cała grupa. Tak naprawdę nie mogło być inaczej. Przyszedłem do firmy jako doświadczony kierownik kontraktu, a w Unibepie objąłem stanowisko dyrektora ds. produkcji. Później byłem w zarządzie spółki, by w 2014 roku objąć stanowisko prezesa firmy. Musiałem zdobyć doświadczenie i nowe umiejętności w każdym obszarze, zwłaszcza rozwinąć kompetencje menedżerskie. Ale pragnę podkreślić, że musiałem i muszę notorycznie się uczyć. Wynika to z ciągłych zmian, które zachodzą wokół nas – rynkowych, technologicznych, socjologicznych.

Jakie są kluczowe czynniki sukcesu grupy Unibep SA?

To trudne pytanie. Ale nie mam żadnych wątpliwości, że są to zdecydowanie ludzie. Kompetentni, oddani, kreatywni, nie bojący się wyzwań, a jednocześnie konsekwentni i wyjątkowo rozważni. Ale nie można też zapominać, że stabilność Grupy Unibep wynika z dywersyfikacji – mamy sześć biznesów, które się uzupełniają i efektywnie współpracują. Chcę je wymienić, by czytelnicy mieli świadomość, co robi Grupa Unibep. Otóż pracujemy jako

generalni wykonawcy w Polsce oraz za granicą, głównie na Wschodzie Europy. Posiadamy spółkę deweloperską, która sprzedaje mieszkania w Warszawie, Poznaniu, Radomiu i Bielsku Podlaskim. Segment produkcyjny to Unihouse SA, producent wielorodzinnych budynków w technologii modułowej drewnianej. Produkty Unihouse trafiają głównie do krajów Skandynawskich, przede wszystkim do Norwegii, ale są coraz popularniejsze w Polsce. I segment infrastrukturalny – to przede wszystkim budowa i remonty dróg na terenie Polski północno-wschodniej, a poprzez spółkę Budrex realizujemy obiekty inżynierskie (mostów, wiaduktów itp.) na terenie całej Polski.

Unibep SA jest firmą innowacyjną i znaną z stosowania od wielu lat Alternatywnych Metod Rozwiązywania Sporów (ADR). Jak udało się Państwu przekonać kontrahentów do wprowadzenia klauzul arbitrażowych i mediacyjnych?

Uważamy, że spory sądowe to absolutna ostateczność. Zawsze szukamy sposobu polubownego załatwienia sporu. Uważamy, że mediacja, szukanie dobrych kompromisów to dużo lepsza droga. I tańsza oraz szybsza, gdyż wszyscy wiemy, jak długo trwają procesy sądowe. Namawiamy też innych, by korzystali z tych doświadczeń. Ważne, by problemy rozwiązywać z szacunkiem i zrozumieniem. Jednocześnie trzeba podkreślić, w gospodarce rynkowej zawsze będą spory, zresztą tak jak w codziennym życiu. Ale – chcę podkreślić – sądy to ostateczność.

Analitycy biznesowi przewidują w tym roku spowolnienie gospodarcze. Co Pana zdaniem przyniesie 2020 rok?

W budownictwie kubaturowym spodziewam się utrzymania stabilizacji, jeśli chodzi o ceny materiałów budowlanych oraz podwykonawstwa. Natomiast wzrostu kosztów należy oczekiwać w przypadku budownictwa infrastrukturalnego - zarówno

w przypadku materiałów, jak i podwykonawstwa. Ma to związek ze spodziewanym wejściem w fazę robót budowlanych dużej puli kontraktów.

Dobrego roku spodziewamy się w segmencie deweloperskim. Dlaczego? Ceny mieszkań nadal zwyżkują, a jednocześnie ceny wykonawstwa się ustabilizowały, więc deweloperzy mogą zacierać ręce.

Na pewno nastąpi wzrost kosztów - będzie on widoczny w przypadku kosztów pośrednich, związanych choćby z kosztami energii elektrycznej czy podniesieniem płacy minimalnej, a co za tym idzie choćby też usług ochrony mienia. Dziś trudno jest o oszczędzanie, jak duże będą to wzrosty cen materiałów i usług.

Podsumowując – uważam, że w 2020 roku branża budowlana stoi przed wieloma wyzwaniami, z którymi musi sobie poradzić. Jest trudno, ale jeszcze niedawno mieliśmy dużo gorsze czasy.

Jakie są pomysły Unibep SA na rozwój w okresie słabej koniunktury gospodarczej?

W ciągu ostatnich 15 lat tzw. suchą nogą przeszliśmy przez dwa poważne kryzysy w branży budowlanej, więc nauczyliśmy się być ostrożni i rozważni przy podejmowaniu wszelkich decyzji. Nie jesteśmy też rozrzutni, nasze koszty zarządu nigdy nie były i nie będą wysokie – mamy wiele pokory do zarabianych przez nas pieniędzy. Uważamy, że dzięki dywersyfikacji Unibep SA jest firmą bardziej stabilną i przewidywalną. Bo nawet jak jest trudniej w segmencie infrastrukturalnym to może być lepiej np. w segmencie deweloperskim. Lub na odwrót. Ważne, by mieć świadomość, że jesteśmy grupą firm, które mają wspólne cele, efektywnie współpracują ze sobą i czerpią pełnymi rękami z synergii między biznesami. To jest nasz pomysł na trudne czasy.

Dziękuję za rozmowę i życzę dalszych sukcesów.
Rozmawiał Bogdan Rogaski





Nie bylibyśmy w tym punkcie, gdyby nie mój upór, systematyczność i pracowitość



Wywiad z Jackiem Markiem Kucharewiczem
- Prezesem Zarządu Metal Fach sp. z o.o.

Jakie były początki prowadzenia przez Pana działalności gospodarczej?

To dość długa historia... Wszystko zaczęło się w roku 1989. Na początku skupialiśmy się na działalności związanej z techniką grzewczą - produkowaliśmy kotły centralnego ogrzewania. Dopiero później rozpoczęła się produkcja i sprzedaż maszyn i urządzeń rolniczych. Już wtedy postanowiliśmy, że stawiamy na odpowiednią technikę produkcji, najwyższej jakości tworzywa, prostotę obsługi, a także nowoczesną stylistykę. Dziś oferta firmy to kilkadziesiąt różnych typów i modeli maszyn oraz szeroka gama kotłów grzewczych.

Stworzył Pan potężną firmę o zasięgu globalnym. Jakie cechy charakteru pomogły Panu odnieść sukces?

Dziś firma jest ogromna, ale na pewno nie bylibyśmy w tym punkcie, gdyby nie mój upór, systematyczność i pracowitość. Bez tych cech żaden biznes nie przetrwa na współczesnym, bardzo trudnym rynku. Moi pracownicy i znajomi dość często mówią, że bardzo trudno zastać mnie w moim gabinecie. To prawda - najczęściej przebywam w halach produkcyjnych. Tam jestem w kontakcie z załogą i znam wszystko od podszewki. Znam też swoich pracowników i ich możliwości. Co prawda teraz już sam nie spawam, tak jak to robiłem na samym początku, ale nie zapomniałem o tym, jak ważna i ciężka jest praca. Niektórzy twierdzą, że jestem pracowolikiem. Może coś w tym jest, bo do biura staram się przychodzić po południu. A najlepiej czuję się w firmie po godzinie 15, kiedy zostaję sam i mogę spokojnie popracować. Oczywiście to nie oznacza, że nie lubię ludzi, bo poświęcam moim pracownikom tyle czasu, ile potrzebują. Jednak do pracy potrzebuję ciszy i skupienia.

Z których dokonań jest Pan najbardziej dumny?

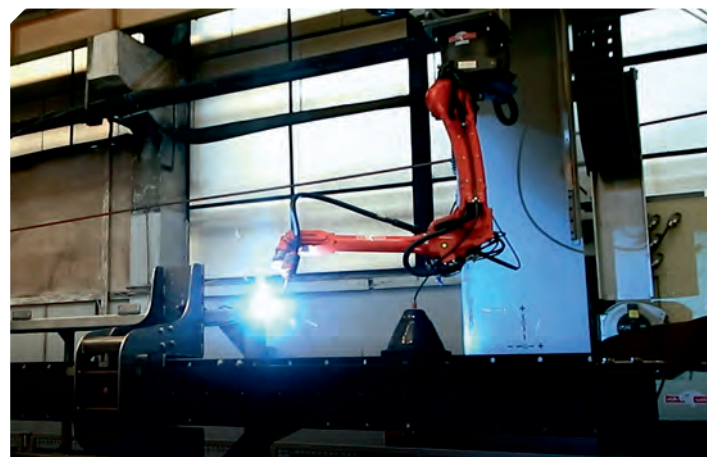
Niewątpliwie najbardziej kluczowym, a zarazem decydującym momentem w historii firmy było przejście w 2003 roku sokólskiej firmy SPOMASZ. Zakup przedsiębiorstwa był głównym motorem napędowym, który pozwolił na zdynamizowanie rozwoju. Dzięki temu rozszerzyliśmy naszą ofertę produktową. Przejęliśmy po SPOMASZU park maszynowy, linie produkcyjne, a to pozwoliło nam zaistnieć w sektorze rolniczym. Jestem dumny z tego, że dzięki systematycznej pracy udało się stworzyć mocną, rozpoznawalną markę budzącą zaufanie i pozytywne skojarzenia.

Nie udałooby się to również, gdybyśmy przed laty nie przyjęli strategii polegającej na dalece zindywidualizowanym traktowaniu każdego klienta. Można zatem uznać, że wyrobę

Metal-Fachu, choć wytwarzane na masową, przemysłową skalę, są personalizowane zgodnie z oczekiwaniami nabywcy, który może również zdecydować o wyglądzie swojego urządzenia, np. wybrać kolor.

Branża metalowa jest bardzo konkurencyjna, jakie wyzwania czekają Metal-Fach w najbliższej przyszłości?

Branża, w której się specjalizujemy od przeszło 30 lat jest nie tyle konkurencyjna, co wymagająca. Utrzymanie stałego poziomu sprzedaży jest bardzo trudne, a nam od lat udaje się notować tendencje wzrostowe. Oczywiście przez cały czas mamy świadomość, że pracy będzie tylko więcej i zapewniam wszystkich naszych klientów, że na pewno nie spoczniemy na laurach. Tak naprawdę moją załogę motywuje do dalszych i bardziej intensywnych działań każdy, nawet najmniejszy, sukces. A plany na najbliższą przyszłość? Chcemy umacniać i wciąż rozwijać swoją obecność zagranicą. Europa, Ameryka Północna i Południowa, Azja, Australia i Nowa Zelandia, a nawet Afryka - wszędzie tam znajdują się nasi oficjalni dealerzy, a także nasze maszyny i urządzenia rolnicze. Chcielibyśmy jeszcze bardziej umocnić i poszerzyć naszą pozycję na światowym rynku. Wierzę, że dzięki mojej wykwalifikowanej załodze w 2020 roku zrealizujemy nasze zamierzenia.



Udział eksportu z roku na rok wzrasta. Jakie rynki zagraniczne są istotne w strategii rozwoju firmy?

Największe rynki zagraniczne to kraje bałkańskie a także Rosja, Kazachstan, Ukraina i Białoruś. Tam chcemy być jeszcze bardziej widoczni i rozpoznawalni.

Czy mają Państwo w planach nowe inwestycje?

Wraz z rozwojem przedsiębiorstwa systematycznie rozbudowujemy zakład, instalujemy i rozwijamy linie technologiczne oraz unowocześniamy park maszynowy.

Jakie nowości pojawią się w najbliższym czasie w ofercie?

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom dużych gospodarstw rolniczych, dostawiamy nasze maszyny do nowo-czesnego systemu pracy, gdzie podstawą komunikacji maszyny z ciągnikiem będzie telematyka.



Czy brak fachowców, przygotowanych kadr technicznych stanowi barierę w rozwoju firmy. Jak Pan mierzy się z tym wyzwaniem?

Aktualnie w spółce jest zatrudnionych ponad 800 pracowników. Tym samym jesteśmy jednym z największych pracodawców w regionie. Nie odczuwam braku wykwalifikowanej kadry. Nasze przedsiębiorstwo mieści się w niewielkiej Sokółce, ale tak naprawdę zatrudniamy pracowników z całego regionu. Nasza oferta zatrudnienia jest na tyle atrakcyjna, że pracownikom niejednokrotnie opta się dojeżdżanie do pracy nawet z bardziej odległych miejscowości.

Czy Sokółka jest dobrym miejscem do prowadzenia biznesu?

Myślę, że tak, a Metal-Fach jest tego najlepszym przykładem. Od przeszło 30 lat działamy w Sokółce i z roku na rok mamy coraz więcej klientów. Dodatkowo mogę się pochwalić, że w tym roku będziemy obchodzić piątą już urodziny naszego sklepu TwojaZagroda.

Powstał on z myślą o tym, by jeszcze pełniej spełniać oczekiwania naszych klientów. Sklep, który prowadzimy również stacjonarnie, gwarantuje kompleksowe usługi, fachowe doradztwo, szeroką gamę maszyn i urządzeń, czy możliwość zakupu niezbędnych części zamiennych. Niewątpliwie wyróżnia nas to, że eksperci sklepu dostępni przez 24 godziny na dobę, siedem dni w tygodniu. To w ostatnich latach sprawdziło się głównie z okresie zniw. Wprowadziliśmy też możliwość dowozu części zamiennych do klienta. Doceniają to zwłaszcza właściciele dużych gospodarstw, którzy nie mogą pozwolić sobie na przerwy z pracach rolnych.

Czy na przestrzeni ostatnich lat były realizowane jakies inwestycje w Sokółce?

W ostatnich latach firma uruchomiła Centrum Badawczo – Rozwojowe wyposażone w dwa zaawansowane urządzenia pozwalające na prowadzenie badania wytrzymałości zmęczeniowej na obciążenia promieniowe oraz wytrzymałości zmęczeniowej na zginanie. Dużą inwestycją była budowa nowych hal spawalni, malarni, montażu i laboratorium na terenie zakładu Techniki Grzewczej. Natomiast na terenie spółki Maszyny Rolnicze zakupiono roboty przy prasie krawędziowej oraz roboty na obróbce skrawaniem przy tokarkach numerycznych CNC. Na pewno nowo poczynione inwestycje przyczynią się do bardziej dynamicznego rozwoju firm.

Czy angażują się Państwo w działalność poza branżową, jak na przykład akcje charytatywne, imprezy sportowe i kulturalne?

Fakt, iż jesteśmy jedną z największych firm w regionie sprawia, że w naturalny sposób czujemy powinność wobec społeczeństwa. To tu bowiem pracujemy i działamy. Stąd pochodzimy. Nie można prowadzić biznesu oddzielając go od ważnego kontekstu społecznego. Dlatego czujemy się firmą nowoczesnie i poważnie traktującą społeczną odpowiedzialność biznesu. Dla nas popularny dziś CSR nie jest tylko sloganem, ale ważnym elementem wyznaczającym pewną drogę, po której kroczymy. Metal-Fach w zasadzie od początku angażuje się w liczne projekty charytatywne, społeczne. Jesteśmy aktywnym sponsorem wydarzeń kulturalnych i sportowych. Wspieramy wiele drużyn i dyscyplin sportowych – młodzi kolarze Sokółski Klub Kolarski „Sokół”, drużyna bilardowa LP Metal-Fach, piłkarska drużyna młodzików „Falcon” czy też projekt Politechniki Białostockiej Cerber motorsport i ich bolid.

Czy Metal-Fach ma na swoim koncie prestiżowe nagrody?

Jak najbardziej. W 2006 roku Metal-Fach zdobył 1. miejsce oraz tytuł „Gazeli Biznesu”. Rok później firmie przyznano brązową statuetkę „Pracodawca Przyjazny Załodze”. W 2014 roku, Metal-Fach uhonorowano 1. nagrodą w prestiżowym konkursie „Polish Masters of Business” i wiele wiele innych.

Dziękuję za rozmowę i życzę dalszych sukcesów.
Rozmawiał Bogdan Rogaski





WSFiZ w Białymstoku – ucieczka do przodu

Dr Anatoliusz Kopczuk - prorektor WSFiZ
ds. współpracy z praktyka gospodarczą

Jak ocenia Pan wdrażane od ponad roku zmiany w szkolnictwie wyższym?

Nowe prawo o szkolnictwie wyższym i nauce, określane jako Konstytucja dla Nauki, jest kompleksową zmianą podejścia do kształcenia, prowadzenia badań naukowych i zarządzania uczelnią. Poprzedziła ją analiza stanu szkolnictwa wyższego i zdefiniowanie jego problemów. W diagnozie wskazano nadmiar regulacji ustroju uczelni, niedopasowanie struktur do współczesnych wyzwań, niezadawalającą jakość kształcenia, archaiczny system awansów naukowych, niski poziom badań naukowych, odległe miejsca w światowych rankingach uczelni. Reforma wprowadziła wiele zmian w zakresie autonomii uczelni, zasadach ich finansowania, ścieżkach kariery akademickiej, ewaluacji działalności naukowej i dydaktycznej. Mamy więc obecnie „nowe otwarcie” w szkolnictwie wyższym, ale na ile zmiany te spełnią pokładane w nich nadzieje – przekonamy się z kilka lat.

Jak te zmiany wpływają na sytuację uczelni prywatnych, w tym WSFiZ?

Reforma dotyczy całego szkolnictwa wyższego, ale jej oddziaływanie jest znacznie silniejsze na uczelnie publiczne, niż na niepubliczne. Uczelnie publiczne są utrzymywane ze środków budżetowych, stąd naturalne są regulacje dotyczące sposobu ich wydatkowania, warunków zatrudniania pracowników i oceny ich pracy. Jedną z zmian polega na tym, że nie obowiązuje już liniowa zależność subwencji od liczby studentów. Obecnie optymalny finansowo dla uczelni jest poziom 13 studentów na jednego wykładowcę, a zwiększenie tej liczby skutkuje obniżeniem subwencji. Uczelnie publiczne zmniejszyły więc limity przyjęć nowych studentów. Można rozumieć argumenty za wprowadzeniem takiego rozwiązania. Ma ono wpływać na efektywność i jakość kształcenia poprzez powiązanie liczby studentów z możliwościami kadrowymi uczelni, a także poprzez stworzenie pola do wprowadzenia selekcji kandydatów.

Dr Anatoliusz Kopczuk

Wykładowca akademicki z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem i analizy finansowej. Wieloletnia aktywność w prowadzeniu szkoleń oraz studiów podyplomowych i MBA. Wykonawca lub współwykonawca projektów i usług o charakterze doradczym dla przedsiębiorstw (analizy i plany finansowe, wyceny wartości przedsiębiorstw, studia wykonalności i analizy projektów inwestycyjnych, programy naprawcze i restrukturyzacyjne, propozycje układowe). Wykonawca prac badawczych na rzecz organizacji gospodarczych i instytucji publicznych z zakresu rynku pracy, zarządzania i przedsiębiorczości, członek rad nadzorczych.

Z punktu widzenia uczelni niepublicznych jest to zmiana korzystna, zwłaszcza w sytuacji niżu demograficznego. Wprawdzie nadal na tym polu uczelnie niepubliczne są w gorszej pozycji, trudno bowiem konkurować o studenta na studia płatne w sytuacji, gdy ma on do wyboru bezpłatne studia na uczelni publicznej. Wciąż więc czekamy na stworzenie warunków konkurencyjności na tym rynku oraz na zaprzestanie dyskryminacji ekonomicznej studentów uczelni niepublicznych przez państwo. Ostatnio pojawiły się informacje o przygotowywanych rozwiązaniach w zakresie dofinansowania studentów studiów stacjonarnych w uczelniach niepublicznych, ale takie pomysły już kilkakrotnie były ogłaszane i nie wyszły poza fazę medialnej deklaracji.

WSFiZ także dostrzega te korzyści?

Zauważyliśmy te zmiany w rekrutacji studentów. Od kilku lat liczba przyjmowanych studentów stale wzrasta, także – co nas szczególnie cieszy – na studiach stacjonarnych. Z optymizmem więc możemy podejmować nowe inicjatywy i realizować pomysły zmierzające do podnoszenia jakości kształcenia i umacniania pozycji uczelni regionie. Po kilkuletnim słabszym okresie obecnie na wielu polach możemy nawet mówić o „nowym otwarciu” także w działalności naszej uczelni.

WSFiZ należy do najstarszych uczelni niepublicznych w Polsce i jest najstarszą w regionie. To już 27 lat działalności. Liczba absolwentów (w tym – obcokrajowców) zbliża się do 30 tys., nie licząc dużej rzeszy słuchaczy studiów podyplomowych, MBA, kursów dokształcających. Mamy własną bazę materialną, ukształtowany zespół wykładowców i co także ważne – stabilną sytuację finansową. Z pewnością więc postaramy się wykorzystać możliwości, jakie stworzyła reforma szkolnictwa wyższego.

Co wyjątkowego zyskuje student podejmujący studia w WSFiZ?

Oferta WSFiZ obejmuje obecnie 3 kierunki studiów: zarządzanie, finanse i rachunkowość oraz administrację, z możliwością wyboru różnych modułów specjalnościowych. W świetle obowiązujących rozwiązań prawnych uczelnie mają do wyboru dwa profile kształcenia: ogólnoakademicki lub praktyczny. WSFiZ realizuje profil praktyczny, co przekłada się na wzmocnienie roli relacji z praktyką gospodarczą zarówno w zakresie ukształtowania programu kształcenia, jak i w sferze jego realizacji. Zmodernizowaliśmy ofertę programową, kładziemy nacisk na aktywne metody nauczania oraz treści uwzględniające potrzeby firm w zakresie umiejętności absolwentów. Jesteśmy zobligowani do powierzenia przynajmniej 50% zajęć dla zatrudnionych przez uczelnię specjalistów z doświadczeniem praktycznym. Program studiów musi również obejmować półroczne praktyki studentów, nad których właściwym ukształtowaniem obecnie pracujemy.

Co jeszcze wyróżnia ofertę WSFiZ dla studentów?

Mamy wiele ciekawych inicjatyw autorskich i poza-programowych. Już na pierwszym roku studiów indywidualny potencjał studentów jest weryfikowany poprzez test mocnych stron FRIS®. Dzięki temu otrzymują oni gotowy raport z ustalonym indywidualnym planem rozwojowym. FRIS® pomaga dopasować kompetencje do wyboru konkretnego zawodu. Wczesne postawienie diagnozy zwiększa szanse studentów na efektywne zagospodarowanie swego czasu i energii np. poprzez wybór przedmiotów, miejsca odbywania praktyk i staży, tematyki pracy dyplomowej.

Od wielu już lat rozwijamy Akademię Dobrych Praktyk – jako cykliczne spotkania studentów z przedstawicielami przedsiębiorstw i instytucji, poświęcone zaprezentowaniu przykładów rozwiązań z zakresu ich pracy, które zostały zweryfikowane przez praktykę. W miarę upływu czasu atrakcyjność tych spotkań wzrasta, nie tylko dlatego, że dostarczają przykładów dobrze komponujących się z zdobywaną na zajęciach wiedzą, ale także dzięki stwarzaniu okazji do nawiązywania kontaktów i poszerzania wiedzy o regionie. Dodam, że Akademia Dobrych Praktyk nie ma problemów z zaproszeniem gości, którzy mogą zaprezentować i skonfrontować swoje dokonania z szerszą publicznością. W mojej ocenie

naprawdę mamy w regionie wiele świetnych firm i doskonałych menedżerów, których dokonania warto upowszechnić i wykorzystywać w procesie kształcenia studentów.

Nowym rozwiązaniem – zainicjowanym w 2018 r. – jest Akademia Kompetencji Przyszłości WSFiZ. W jej ramach oferujemy studentom możliwość spotkania z ekspertami, którzy na podstawie swoich doświadczeń zawodowych dzielą się praktyczną wiedzą – omawiając jedną z wybranych kompetencji przyszłości. Interaktywny wykład, cieszy się dużym zainteresowaniem studentów.

Zmierzamy do szerszego zastosowania modelu kształcenia poprzez wyzwania o charakterze projektowym. W szybko zmieniającym się świecie wiedza zdobywana przez studentów w okresie kilku lat studiów ulega częściowej dezaktualizacji. Podejmując pracę po ich ukończeniu absolwenci spotykają się z rzeczywistością, z którą muszą dopiero się zapoznać. Problem ten może być łagodzony poprzez angażowanie studentów do ciągłego aktualizowania swojej wiedzy. Idąc tym tropem utworzono koło naukowe nowoczesnego marketingu, które współpracuje z ekspertami z firmy Mercury S.A, a efektem pracy jest wspólne wdrażanie produktów na rynek. Studenci w ramach działalności koła naukowego uczą się teorii, ale też zdobywają wiedzę na temat tworzenia strategii marketingowych prosto z rynku. Poszukujemy również partnerów do rozszerzenia oferty o podobnych cechach także na inne obszary funkcjonowania praktyki gospodarczej.



Ostatnio często słyszymy o III misji uczelni. Co się kryje pod tą nazwą?

Tradycyjnie uczelnie postrzegane są jako realizujące dwie misje – dydaktyczną i badawczą. Obecnie silnie akcentowana jest jeszcze jedna misja – właśnie trzecia – sprowadzająca się do rozwijania wzajemnych relacji z otoczeniem. Chodzi o wzmocnienie zaangażowania uczelni – stosownie do jej specjalizacji – w procesy rozwoju społecznego i ekonomicznego tego otoczenia. Jednym z kluczowych zarzutów kierowanych do polskich uczelni było ich słabe powiązanie z praktyką. Z tym wiąże się krytyka oderwanego od potrzeb praktyki kształcenia studentów i małej użyteczności prowadzonych badań naukowych. W środowisku akademickim można było spotkać postawy i poglądy, zgodnie z którymi badania służące bezpośredniemu wdrożeniu do praktyki są nienaukowe, drugoplanowe i mało istotne dla rozwoju naukowego. Systemy ocen i awansów naukowych pracowników oraz zasady finansowania nauki taki stan przez wiele lat utrwały. W centrum uwagi były spełniające wymogi metodologiczne publikacje, a kwestie aplikacyjne nie miały istotnego znaczenia. To sprzyjało izolacji nauki i praktyki, stworzyło dwa światy, które mogły istnieć obok siebie a nie dla siebie. Przeprowadzono reforma szkolnictwa wyższego ma to zmienić.

I jest to pole do realizacji III misji uczelni – jako występowanie

z ofertą dla tej praktyki poza tradycyjnym pojmowaniem nauki i dydaktyki. W ujęciu ogólnym uczelnie mogą i powinny odgrywać rolę kulturotwórczą, wpływać na kreowanie pozytywnych wzorców zachowań, inspirować i inicjować nowe rozwiązania, kreować postawy przedsiębiorcze, rozwijać i umacniać więzi społeczne. Obecnie nie ma już alternatywy dla takich działań. Już bowiem samo włączenie praktyków do procesu kształcenia sprzyja zdobywaniu przez nich nowych doświadczeń i inspirowaniu do nowych wyzwań. Ale w kręgu III misji mieści się także uczestniczenie pracowników uczelni w pracach różnych instytucji np. samorządu, organizacji pozarządowych, organizacji biznesowych, klastrach, instytucji kultury itp. To szansa na wnoszenie do różnych gremiów zewnętrznych odmiennego spojrzenia i doświadczenia. Przy pracach badawczych – to także możliwość zaproponowania nowych rozwiązań do wykorzystania w praktyce.

Jak to wygląda w WSFiZ?

Zacznę od tego, że uczelnia ma duże pole oddziaływania na otoczenie poprzez kształtowanie na jego potrzeby postaw oraz wiedzy i kompetencji studentów, co przekłada się na budowanie kapitału społecznego. Warto odnotować, że blisko 30 tys. absolwentów oznacza, że co 40 mieszkaniec województwa był studentem WSFiZ. To miara dokonań, ale też duża świadomość odpowiedzialności i dużego pola oddziaływania na otoczenie.

Ale WSFiZ podejmuje wiele innych działań, które można uznać za związane z jej III misją. Przedstawiciele uczelni uczestniczą w wydarzeniach i działaniach np. samorządu wojewódzkiego, Izby Przemysłowo-Handlowej, Podlaskiego Klubu Biznesu, Klastra Obróbki Metali, Fundacji „Technotalenty”. Prezentowane wyżej Akademia Dobrych Praktyk oraz Akademia Kompetencji Przyszłości są oferowane jako wydarzenia otwarte dla mieszkańców regionu. W 2019 roku WSFiZ została laureatem konkursu Kuriera Porannego w kategorii – innowacje społeczne za wdrożenie dwóch projektów: „Akademię Kompetencji Przyszłości” oraz „Rozmowy rekrutacyjne pod kontrolą – twoją ścieżkę kariery”.

Wspólnie z „Akademią 50+” i Szkołą Podstawową Innowacyjnej Edukacji uczelnia realizuje obecnie dwuletni projekt NCBR „Wyższa Szkoła Liderów Przyszłości”. Grupami docelowymi projektu są dzieci w wieku wczesnoszkolnym i szkolnym, osoby dorosłe, oraz osoby po 60 roku życia, zgodnie z założeniem, że liderem może zostać każdy, kto chce się rozwijać. Każda z grup realizuje zbliżony ramowo program, dopasowany do możliwości poznawczych oraz rozwoju emocjonalnego uczestników. Projekt jest próbą zniwelowania luki kompetencyjnej i uzupełnieniem istniejących programów kształcenia o kompetencje, które będą pożądane w najbliższej przyszłości.

I oczywiście – KONGRES LIDERÓW ZMIAN...

Tak, na pewno ważnym przejawem wypełniania III misji uczelni jest również organizowany przez nas od 2016 r., we współpracy z Izłą Przemysłowo-Handlową, Resursą Podlaską i Klastrem Obróbki Metali, **Kongres Liderów Zmian**, adresowany głównie do pracowników przedsiębiorstw i instytucji. Do roli prelegentów i trenerów angażujemy autorytety ze sfery nauki i praktyki, głównie spoza regionu, z którymi z braku czasu lub pieniędzy mieszkańcy województwa nie są w stanie się spotkać w innych miejscach. Kongres jest miejscem upowszechnienia nowej wiedzy, ale także okazją do nawiązywania nowych kontaktów i wymiany doświadczeń. Prezentując różne punkty widzenia i dobre praktyki liczymy, że wzmocnimy zainteresowanie uczestników Kongresu jego tematyką i damy impuls do autorefleksji nad dotychczasowym funkcjonowaniem ich organizacji. Jest to potrzebne nawet najlepszym. Osiągane sukcesy zawsze są związane z określonym miejscem w czasie i mogą być trudne do powtórzenia. W nich mogą też kryć się niebezpieczeństwa wpadania w rutynę i samozadowolenie, co osłabia wrażliwość na nowe wyzwania. A to już droga do zapoczątkowania spadku sprawności działania. Zauważmy ponadto, że na różnych polach aktywności społecznej mamy nie tylko zwycięzców – są też outsiderzy i przegrani. Jeżeli dochodzi do tego w tych samych warunkach zewnętrznych, to gdzie są przyczyny tego zróżnicowania? Były burmistrz Nowego Jorku Rudolf Giuliani wskazał, że system może być sprawny tylko wtedy, gdy stale sam siebie kwestionuje. Stan doskonałości jest mitem, a w naszych działaniach zawsze jest miejsce na ich doskonalenie. Nie zawsze łatwo to zauważamy.

Dlatego zapraszamy na kolejny, już piąty, Kongres Liderów Zmian, który odbędzie się w WSFiZ w Białymstoku już **3-4 kwietnia 2020 r.** pod hasłem: „**DNA efektywności lidera zmian w gospodarce 4.0**”. To 3 sesje plenarne, 7 warsztatów, ponad 20 prelegentów i trenerów, kilkuset uczestników i 2 dni na nawiązywanie kontaktów. I szansa na inspirację do zwiększenia efektywności biznesowej poprzez umiejętność skutecznego podejmowania wyzwań w gospodarce 4.0. Kluczowe kompetencje nowoczesnego lidera, efektywność osobista, nawyki skutecznego działania, prawo do błędów, psychoodporność lidera, rozmowy z pracownikami – to zagadnienia wokół których toczyć się będą przygotowane wystąpienia.



Do dalszego dynamicznego rozwoju miasta i całego regionu niezbędni są młodzi wykształceni ludzie

Wywiad z Dariuszem Bogdanem
Prezesem Zarządu Parku
Naukowo-Technologicznego
Polska-Wschód w Suwałkach

Jakie są plany działalności PNTPW w Suwałkach na najbliższe lata?

Podczas jednego z posiedzeń Rady Naukowej Parku ciekawe wystąpienie wygłosił prorektor Politechniki Warszawskiej i szef rady programowej Parku Pan Profesor Stanisław Wincenciak. Mówił, że z przeprowadzonych przez Politechnikę badań wynika, że absolwenci wyższych uczelni ze średnich i małych polskich miast w 85% nie wracają do miejsca zamieszkania sprzed rozpoczęcia studiów w dużym ośrodku akademickim. Zaczynają swoje zawodowe życie w Warszawie, Wrocławiu, Gdańsku czy Białymstoku. Niestety możemy śmiało powiedzieć, że 85% uczniów z Suwałk, którzy ukończą w tym roku szkołę średnią i wyjadą na studia do dużego centrum akademickiego, prawdopodobnie już do Suwałk nie wróci. A do dalszego dynamicznego rozwoju miasta i całego regionu niezbędni są młodzi wykształceni ludzie. I właśnie to jest genezą planu i jednym z priorytetów działalności Parku na najbliższe lata. Tworzyć nie tylko dobre warunki do prowadzenia, opartej o rozwiązania innowacyjne, działalności gospodarczej, ale również budować postawy pro-przedsiębiorcze i pro-innowacyjne wśród młodych ludzi już na poziomie szkoły średniej i podstawowej, i to jest dopiero pierwsza część zadania. Drugą częścią, niezależną od działań Parku, jest tworzenie wizji Suwałk jako bardzo dobrego miejsca do życia i równocześnie prowadzenia biznesu. Dzięki dobremu zarządzaniu przez Prezydenta Miasta, Suwałki stały się

miastem kompletnym, dobrym do życia ze świetną infrastrukturą do wypoczynku, tworzenia własnego biznesu lub szukania zatrudnienia w dużej ilości firm, które są innowacyjne i kierują swoje produkty lub usługi nie tylko na rynek krajowy, ale również na eksport. Takie firmy można znaleźć nie tylko w suwalskiej strefie ekonomicznej, ale również są rezydentami suwalskiego Parku Technologicznego. Realizując nasz cel w Parku organizujemy dużą ilość warsztatów, szkoleń, konferencji, konkursów zarówno dla dzieci, młodzieży jak i osób, które aktywnie działają w biznesie po to, aby ciągle poszerzali swoją wiedzę lub zapoznawali się z nowymi rozwiązaniami prawnymi, możliwościami technologicznymi. W 2020 roku nasza oferta została wzbogacona o organizację, wspólnie z Politechniką Białostocką i ekspertami z SGH, studiów MBA Executive, a dla bardzo młodych ludzi Akademii Młodego Inżyniera oraz Suwałki Start-up Akademii.

Drugim elementem planu jest dalsza praca nad tym, aby w pierwszej kolejności Park kojarzył się z wysokiej jakości opartymi na wiedzy usługami, a w mniejszym stopniu - z miejscem gdzie można tylko wynająć powierzchnię do prowadzenia biznesu. Chciałbym, aby Park był postrzegany jako lokalny „think tank” obejmujący swoim zasięgiem region pogranicza. Człon „Polska-Wschód” w nazwie Parku - jest dla mnie bardzo istotny, zobowiązuje do tego, aby tworzyć relacje transgraniczne z partnerami z Litwy, Łotwy, okręgu Kaliningradzkiego czy z Białorusi. Już dzisiaj stało się to czymś zupełnie naturalnym, że na korytarzach Parku oprócz polskiego, słysząc litewski, rosyjski, angielski czy też niemiecki. A rezydenci Parku nie tylko uzyskują najwyższe laury jako najbardziej innowacyjne firmy w regionie, ale również eksportują zarówno towary jak i usługi.

Trzeci filar strategii to rozpoczęta działalność badawczo-analityczna dotycząca lokalnego środowiska i rozwiązań energetycznych w mieście. Aktualnie po badaniach dotyczących jakości powietrza w Suwałkach, wykonujemy

analizę kierunków rozwoju miasta jako miasta w długiej perspektywie samowystarczalne energetycznie.

Ostatnim wyzwaniem, który jest naturalnym elementem strategii Parku jako spółki prawa handlowego jest osiągnięcie dobrych wyników finansowych. Tego typu spółki jak nasza z założenia są non-profit, podstawowym ich celem nie jest generowanie zysków dla właścicieli, ale polityka równowagi przychodów z kosztami funkcjonowania. A koszty funkcjonowania z uwagi na wielkość inwestycji są bardzo wysokie.

Czy Przemysł 4.0 to duże wyzwanie dla subregionu suwalskiego?

Przemysł 4.0 czyli integracja systemów i tworzenie sieci, integracja ludzi oraz sterowanych cyfrowo maszyn z Internetem i technologiami informacyjnymi to rewolucja nie tylko dla subregionu tego czy innego, to wyzwanie całych gospodarek nie tylko polskiej. Oto na naszych oczach zanikają zawody, wygaszane są kierunki studiów, a na ich miejsce powstają nowe. Zmienia się sposób postrzegania automatyzacji produkcji, a w jego centrum jeszcze bardziej stają nasze wymagania jako konsumentów/klientów. Produkt ma być wyprodukowany szybko, ma być tani, a najlepiej, aby był zindywidualizowany. Kiedyś byliśmy w stanie wymienić wszystkie modele samochodów jakiegoś producenta, dzisiaj to już trudne bo kręci nas różnorodność i indywidualizm a za tym podążają producenci, to samo np. z telefonami komórkowymi, każdego roku są nowe modele, nowe flagowce i ich nowe nieodkryte dotąd możliwości. Rozpoczął się wielki wyścig firm o jeszcze większą efektywność, szybkość i elastyczność produkcji co w efekcie daje wyższą konkurencyjność i to są wyzwania jakie stawia przed nami współczesny świat stąd idea Przemysłu 4.0. Większa integracja i postrzeganie produkcji jako zintegrowanego procesu z większą rolą inteligentnych maszyn i rolą człowieka bardziej jako administratora procesów produkcyjnych niż ich operatora. Nie chodzi o to, aby myśleć kategoriami automatyzacja produkcji jako cel zastąpienia człowieka, ale kategoriami wprowadzenia elastyczności produkcji tak, aby produkty nisko-seryjne lub wykonywane na indywidualne zamówienie były porównywalne w kosztach ich wytworzenia do produkcji standardowej lub seryjnej, aby łatwo można było wytworzyć nowe modele albo zupełnie nowe produkty. Dlatego nowe znaczenie zaczęły mieć otwarte standardy w obszarach komunikacji i oprogramowania maszyn czego wymaga inteligencja rozproszona w Przemysle 4.0. Wiem jak proces adaptacji czy raczej przeobrażenia przebiega w wielu suwalskich firmach, zwykle jest procesem naturalnym i przez managerów tych firm odbieranym jako kolejny etap w rozwoju i dojrzałości firmy. Oczywiście ta przemiana nie nastąpi z dnia na dzień i będzie jeszcze długo trwała. Najważniejsze jest to, że większość managerów zdaje sobie sprawę, że przez ten proces jest konieczny, aby długookresowo zachować konkurencyjność. Ale Przemysł 4.0 to wyzwanie nie tylko dla firm, ale również dla wyższych uczelni, wiem jak dostosowuje programy nauczania nasza flagowa uczelnia techniczna jaką jest Politechnika Białostocka i naprawdę z satysfakcją odbieram fakt, że proces rozpoczął się już dawno.

Czy formuła działalności Parku nie wymaga modyfikacji?

W tym roku mija 16 lat istnienia spółki. Początkowo spółka mieściła się w pomieszczeniach Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej, a od 2012 roku w ramach projektu finansowanego ze środków europejskich zbudowane zostały obiekty Parku w Suwałkach przy Innowacyjnej. Znajdują się tu biura, hale produkcyjne i laboratoria. W momencie gdy powstawały Parki Naukowo-Technologiczne w całym kraju, a jest ich 42, uważano, że przyciągną one naukowców, stworzą interesującą przestrzeń dla młodych firm, będą wpływały na rozwój przedsiębiorczości regionów w których były budowane, a nowe biznesy będą innowacyjne, uważano, że będą to idealne miejsca do łączenia nauki i biznesu. Większość z tych założeń została spełniona, najtrudniejszym wyzwaniem jest przyciągnięcie do Parków naukowców, szczególnie w miejscowościach, które nie są dużymi ośrodkami akademickimi. Dzisiaj w suwalskim Parku 100% powierzchni produkcyjnej, laboratoryjnej, biurowej jest wykorzystana, a jest jedną z największych w Polsce. Nasi rezydenci produkują maszyny dedykowane dla Przemysłu 4.0, prowadzą badania w zakresie biotechnologii, wytwarzają systemy wspomagające efektywność energetyczną, ale też tworzą innowacyjne metodyki w zakresie ratownictwa medycznego,

są również dostawcami oprogramowania ze sztuczną inteligencją, tak więc spektrum działalności firm na Innowacyjnej 1 jest dosyć szeroki. PNT PW posiada otwartą formułę i każdy może się do niej przyłączyć. Wystarczą chęć współpracy, wiedza i zaangażowanie niezależnie od tego ile masz lat. Mówiłem o tym wcześniej prowadzimy jako spółka własne badania, organizujemy konferencje, seminaria, mentoring, spotkania b2b, szkolenia i Akademię Parku. Niektóre z naszych usług realizujemy całkowicie bezpłatnie, za niektóre pobieramy opłatę. Jeżeli chcesz założyć swój biznes pomożemy Ci napisać biznesplan, jeżeli chcesz abyśmy zrobili to za Ciebie, a masz dobry pomysł proszę bardzo, ale będziesz musiał liczyć się z tym, że jest to usługa za którą pobieramy wynagrodzenie. Potrzebujesz doradztwa prawnego w zakresie prowadzonej działalności – mamy taką usługę, to samo z rzecznikiem patentowym i wieloma innymi usługami. Dlatego wracając do pytania uważam, że formuła funkcjonowania suwalskiego technoparku jest optymalna, mamy swoich klientów i staramy się najlepiej jak potrafimy realizować ich oczekiwania, jednocześnie realizując naszą misję. Warto zwrócić uwagę, że funkcjonujemy na innych zasadach niż Park w Białymstoku jesteście spółką z o.o. a naszymi akcjonariuszami oprócz suwalskiego samorządu są uczelnie z Suwałk, Białegostoku i Warszawy więc dużo zależy od naszych akcjonariuszy. Gdybyśmy nie musieli spłacać kredytu, który został zaciągnięty na budowę Parku byłoby całkiem nieźle, ale tutaj możemy liczyć na pomoc naszych udziałowców głównie samorządu miasta.

Z perspektywy kilkunastu lat działalności parku, jak można ocenić jego wpływ na rozwój przedsiębiorczości subregionu suwalskiego oraz wzrost atrakcyjności inwestycyjnej miasta Suwałk?

To lokalny samorząd stworzył dobre warunki do prowadzenia działalności gospodarczej w mieście, ważna była odwaga w podejmowaniu długofalowych decyzji inwestycyjnych, wykorzystując jednocześnie na maxa możliwości związane ze środkami europejskimi, to przyniosło efekt jaki obserwujemy dzisiaj. Do tego uzyskano synergii z przedsiębiorcami lokującymi swoje biznesy w Suwałkach. Nie należy jednak zapominać o tych którzy z sukcesem zabiegali o utworzenie strefy ekonomicznej, która w rezultacie stała się motorem rozwoju miasta i regionu. A przypomnę tylko, że genezą do utworzenia stref ekonomicznych w Polsce była walka z bezrobociem na obszarach w których to zjawisko doskwierało najbardziej. Dzisiaj w Suwałkach bezrobocie jest na poziomie jednym z najniższych w Polsce, a firmy dalej się rozwijają. W Parku Naukowo-Technologicznym w Suwałkach swoje biznesy prowadzi blisko 80 firm, z tego część około 25 to wirtualne biura. Dla wielu przedsiębiorców firma prowadzona w Parku jest pierwszym biznesem w życiu, a wiele z nich to start-upy. Jakby zliczyć wszystkich przedsiębiorców od początku istnienia PNT PW, którzy związali się z Parkiem to ich liczba jest powyżej 150, więc zapewne jesteśmy mocno zagnieżdżeni w ekosystemie suwalskiej przedsiębiorczości.

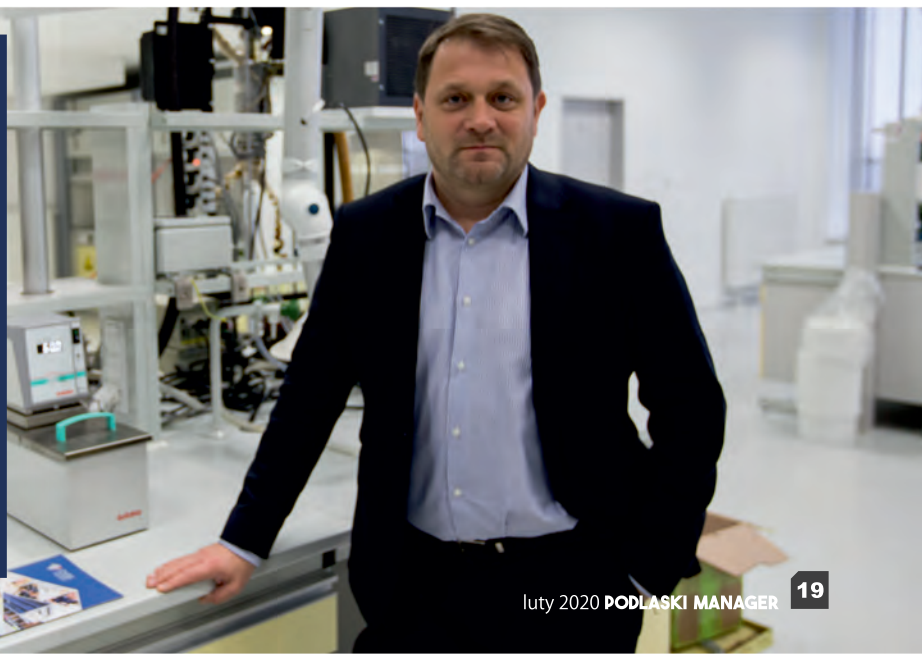
Czy organizowane przez Park w Suwałkach Forum Biznesowe Pogranicza staje się konkurencją dla Wschodniego Kongresu Gospodarczego?

Nie mamy ambicji, aby konkurować ze Wschodnim Kongresem Gospodarczym, ale stworzyliśmy imprezę cykliczną o bardzo ciekawej formule budującą współpracę w regionie i posiadającą wiernych uczestników. Jesienią odbędzie się kolejna V edycja Forum Biznesowe Pogranicza. Trzy lata temu wydarzenie dotyczyło branży rolno-spożywczej (Food Industry Life), dwa lata temu był to przemysł metalowy i maszynowy (Metal Industry Design), w ubiegłym roku skupialiśmy się na branży turystycznej i hotelarskiej (Tourism Industry Hotels). W tym roku z uwagi na fakt, że obchodzimy 300 lat Suwałk chcielibyśmy odejść odrobinię od formuły i poświęcić Forum nie jednej, jak dotychczas, wybranej branży, ale podejść bardziej przekrojowo i poświęcić rozwojowi firm, których w regionie jest najwięcej czyli firmom rodzinnym - małym i średnim przedsiębiorcom. Forum Biznesowe Pogranicza jest imprezą konferencyjno-targową na której pojawia się kilkuset przedsiębiorców, nie tylko tych z rejonu polskiego pogranicza, ale gościmy też przedsiębiorców z Litwy, Łotwy czy Białorusi. Mamy ambicję jako Park Naukowo-Technologiczny być nie tylko lokalnym i transgranicznym „think tankiem”, ale również miejscem gdzie stykają się kultury i biznesy, które pozwalają tworzyć nowe relacje, czy nową jakość produktów i usług. Zapraszamy do Parku, bo Park Naukowo-Technologiczny w Suwałkach to - jedno miejsce wiele możliwości!

Dziękuję za rozmowę i życzę dalszych sukcesów.
Rozmawiał Bogdan Rogaski

Dariusz Bogdan

Polski inżynier. Ukończył Wydział Mechatroniki Politechniki Warszawskiej oraz studia podyplomowe z informatyki, telekomunikacji i zarządzania na tej samej uczelni. W latach 1995–2007 Dyrektor Pionu IT w ARR-agencji płatniczej UE w Polsce. W latach 2007-2014 Wiceminister Gospodarki. 2008-2014 Przewodniczący Rady Nadzorczej Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. W latach 2014 - 2015 Wiceprezes Zarządu Gazsystem S.A. Od 2017 roku Prezes Zarządu Parku Naukowo-Technologicznego Polska-Wschód sp. z o.o. w Suwałkach. Natomiast od 2019 Wiceprzewodniczący Rady Politechniki Białostockiej. Laureat wielu nagród i wyróżnień, w tym Złotego Lauru Przedsiębiorczości przyznawanego przez Polską Izbę Gospodarczą oraz Ambasadora Technologii Informacyjnych przyznawanego przez Związek Banków Polskich. Uczestnik wielu międzynarodowych kongresów, konferencji i seminariów.



Natalia Łowicka

Fotograf, kreator treści wizualnych,
właścicielka studia fotografii portretowej
Atelier Natalia Łowicka w Białymstoku.

Doświadczenie budowała podczas pracy jako asystentka studia fotograficznego w Rzymie. Wielokrotnie publikowała swoje fotografie w magazynach w Polsce i za granicą. Jest laureatką konkursów fotograficznych, m.in. międzynarodowego konkursu dla portrecistów The Portrait Masters Image Awards.

W 2018 fotografii Natalii można było obejrzeć podczas jej pierwszej wystawy fotograficznej „Dream in Rome”, a w 2019 podczas wystawy towarzyszącej wydarzeniu East Design Days.

Jakie cechy charakteru powinien mieć dobry fotograf? Czy jest to zawód z pasją?

N. Ł.: Bardzo dużo zależy od tego, jaką dziedziną fotografii chcemy się zajmować. Czy ma być to tylko nasze hobby? Czy jednak praca i sposób na życie? Jeśli zawód, to czy klientami będą osoby prywatne? A może będziemy chcieli jako artysta wydawać foto-książki z naszymi artystycznymi projektami i wystawiać swoje prace w galeriach?

Już wcześniej wspomniałam, że pasja i kreatywność wydają się być niezbędnymi cechami dobrego fotografa. Ale to nie wszystko. Ważna jest pokora i umiejętność przyjmowania krytyki. Tylko wtedy, gdy nie spoczywamy na laurach, będziemy mogli się rozwijać. A doskonalić warto zarówno umiejętności techniczne, związane np. obsługą sprzętu czy oprogramowania, ale też rozwijać swój zmysł estetyczny. Fotograf często widzi i czuje więcej niż inni. To dzięki tej wrażliwości na piękno, emocje, pragnienia jest w stanie pokazać na fotografii to, co innych zachwyca, inspiruje, porusza.

Jeśli fotografia ma być także naszą pracą, należy do tego dodać garść innych cech i umiejętności – sam talent nie wystarczy. Okazuje się, że w praktyce samo fotografowanie, to zaledwie ułamek codziennej pracy fotografa. Potrzebna jest przedsiębiorczość, samodyscyplina, umiejętność efektywnego zarządzania czasem i projektami. Istotna jest wytrwałość w dążeniu do celu, umiejętność podejmowania decyzji. Ważna jest też komunikatywność, terminowość, kultura osobista i umiejętność dokładnego zrozumienia potrzeb naszego klienta. Do tego, jeśli chcemy zajmować się portretem, powinniśmy wykazywać się szczególnie dużą dozą empatii.

Czy program Erasmus otworzył Pani drzwi do prowadzenia profesjonalnego studia fotografii?

N. Ł.: Erasmus dla Młodych Przedsiębiorców to program unijny, który pomaga początkującym przedsiębiorcom osiągnąć umiejętności niezbędne do założenia własnej dobrze prosperującej firmy. Przedsiębiorcy z różnych państw spotykają się i wymieniają wiedzę oraz pomysłami na prowadzenie działalności gospodarczej. Młody przedsiębiorca czerpie z wiedzy i praktyki doświadczonego przedsiębiorcy.

Udział w programie Erasmus odegrał ważną rolę w mojej fotograficznej historii. Pracowałam wcześniej bardziej dorywczo jako fotograf-freelancer i długo zastanawiałam się, czy otwieranie biznesu stacjonarnego będzie dobrą decyzją. Aby zdobyć jeszcze trochę doświadczenia, postanowiłam skorzystać z programu. Spędziłam kilka miesięcy we Włoszech, w Rzymie, pracując jako asystent fotografa w studio. Był to wymarzony trening przed otwarciem własnej działalności. Prowadzenie z sukcesem studia fotograficznego wiąże się z szeregiem wielu zadań (wcześniej wspomniałam o przedsiębiorczości czy zarządzaniu czasem). Praca w studio fotograficznym rozwinęła też moje umiejętności marketingowe. Pokazała jak istotna jest umiejętność wyceny swojej własnego czasu i własnej pracy oraz jak trudne jest to, kiedy nasza praca wynika z wewnętrznej pasji.

Proszę przybliżyć czytelnikom warunki udziału w programie? Jak w Pani przypadku wyglądała procedura aplikacyjna oraz staż zawodowy we Włoszech?

N. Ł.: Aplikacja ze strony technicznej jest bardzo prosta, niemal wszystko odbywa się przez Internet. Zarówno początkujący, jak i doświadczeni przedsiębiorcy mogą przystąpić do uczestnictwa, składając wniosek przy użyciu narzędzia rejestracji internetowej. Po przyjęciu wniosku przedsiębiorca uzyskuje dostęp do internetowej bazy danych zawierającej informacje o przedsiębiorcach biorących udział w programie. Tutaj zaczął się z mojej perspektywy etap najtrudniejszy – znalezienie odpowiedniego partnera. Baza jest bardzo szeroka, można w niej znaleźć przeróżne branże, od tych bardzo technicznych, po bardziej kreatywne. Jednak ja byłam zdecydowana na wyjazd pod warunkiem, że uda mi się współpracować ze studiem fotograficznym, którego model biznesowy jest możliwie zbliżony do tego, który ja planowałam otworzyć w Polsce. Dlatego też na własną rękę zaczęłam poszukiwać



Pasja i kreatywność są niezbędnymi cechami dobrego fotografa

Czy fotografem trzeba się urodzić, czy można się tego zawodu nauczyć?

Natalia Łowicka: Nie trzeba kończyć szkół i kursów, jeśli chce się zostać fotografem. Tak zwani samoucy bardzo mocno bronią swojego wypracowanego samodzielnie warsztatu, są nawet gotowi stwierdzić, że szkoły fotograficzne to strata czasu. Uważam jednak, że jeśli fotografowanie sprawia nam radość i chcemy się w tym kierunku rozwijać – warto spróbować. Szkoła daje możliwość znalezienia swojej fotograficznej drogi, poznania różnych technik i spojrzeń na fotografię. Znajomi nas także z twórczością wielkich artystów, tworzy na kulturę, sztukę. Poczucie fotograficznej estetyki można też doskonalić poprzez śledzenie naszych ulubionych fotografów i analizę ich prac czy poprzez uczestnictwo w warsztatach. Do tego oczywiście Internet – ogromna baza często darmowej wiedzy. Początkującą osobą może ten nadmiar informacji w sieci jednak przytłoczyć i łatwo przeoczyć praktyczne wskazówki pośród mało użytecznych poradników.

Uważam, że obsługi aparatu i zasad technik fotograficznych może się nauczyć każdy, jednak bez pasji i kreatywności efekt takiej fotografii będzie co najwyżej poprawny.

Już jako dziecko miałam wiele zainteresowań i talentów plastycznych. Z czasem zaczęłam odnajdować pasję w grafice komputerowej i fotografowaniu. Stopniowo poświęcałam fotografii co raz więcej czasu. Jestem absolwentką trzyletniego kursu fotografii w Warszawskiej Szkole Fotografii i Grafiki Projektowej. W między czasie uczyłam się fotografii we własnym zakresie, między innymi korzystając z kursów online. Od lat śledziłam moją ulubioną portrecistkę i edukatorkę, Sue Bryce, prowadzącą na co dzień popularne studio fotograficzne w USA. Kiedy dowiedziałam się, że moja mentorka organizuje spotkanie i warsztaty w Europie – po prostu musiałam tam pojechać! We Włoszech, bo tam odbywał się zlot, poznałam wspaniałych fotografów z całego świata. Już wtedy za cel obrałam otwarcenie studia portretowego także u nas, w Polsce, w moim rodzinnym Białymstoku.



przedsiębiorstwa, które chciałyby mnie przyjąć w ramach programu, wysyłają dziesiątki e-maili do wielu studiów fotograficznych we Włoszech. Po udanym nawiązaniu kontaktu z jednym z nich, właściciel studia zgłosił swój wniosek jako przedsiębiorca przyjmujący, dzięki czemu mogliśmy się odnaleźć i połączyć w systemie Erasmus. Kolejny etap to spisanie zobowiązań, składające się ze szczegółowego opisu pracy, zadań, obowiązków, działań, warunków finansowania. Kiedy obie strony są gotowe - następuje wyjazd.

Moje doświadczenie z Erasmusem utwierdziło mnie w przekonaniu, że mój pomysł na studio fotograficzne, inspirowany sposobem pracy fotografów za granicą, ma szansę realizować się na rynku polskim. Po powrocie do Białegostoku udoskonaliłam swój biznes plan o zebrane doświadczenia i nie wahałam się dłużej.

Pobyt za granicą dał mi też mnóstwo innych wartości. Program umożliwił dostęp do nowych rynków, uzyskanie wglądu w inne wzorce kulturowe oraz sposoby funkcjonowania firm w innym kraju. Poznając włoski rynek, mentalność i kulturę Włochów, z pewnego rodzaju łatwością przychodzi mi teraz organizacja zagranicznych sesji zdjęciowych czy współpraca z włoskimi firmami.

Taki pobyt to oczywiście nie tylko praca. Czas wolny przeznaczyłam na zwiedzanie, delectatione się włoską kuchnią, poznałam wiele ciekawych osób. Podczas mojej wymiany odwiedziły mnie także Elwira Horosz, projektantka mody i Marcjanna Gładkowska, wizażystka, z którymi zrealizowałam także dwa projekty fotograficzne.

Czy współpraca z Elwirą Horosz - sławną projektantką mody z Białegostoku to duże wyzwanie zawodowe?

Każda współpraca z Elwirą Horosz to wyzwanie, które z chęcią podejmuję. Bardzo cenię sobie jej doświadczenie zawodowe, poczucie estetyki i stylu. Obie stawiamy wysoko poprzeczkę swoim projektom. Podczas sesji zdjęciowej Elwira zwraca ogromną uwagę na detale. Dzięki czemu wiem, że stylizacje będą dopięte na ostatni guzik i jako fotograf mogę skupić się na technice, świetle czy pracy z modelką. Największe wyzwanie następuje często dopiero po sesji, podczas wyboru zdjęć – po prostu podoba nam się tak wiele kadrów, że nie możemy się zdecydować, które są najlepsze!

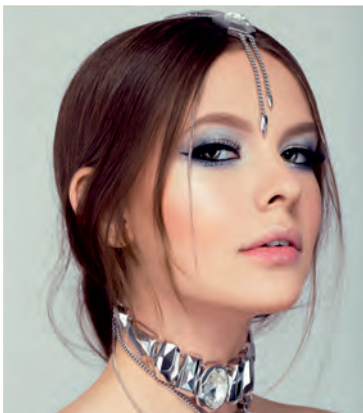
Nasz największy wspólny projekt to ten, który powstał w czasie mojego pobytu w Rzymie. Serię kobiecych portretów uchwyconych na tle najszlachetniejszych rzymskich zabytków prezentowałam później podczas wystawy fotograficznej „Dream in Rome”. Na koncie mamy też wiele wspólnych publikacji w magazynach fashion i beauty.

Warto też wspomnieć o wystawie zorganizowanej w ramach East Design Days 2019, podczas której prezentowałam fotografie, które także powstały we współpracy z projektantką.

Na Pani fotografiach dominują portrety kobiet, czy to przypadek, czy też świadomy wybór?

Wierzę, że piękno nie zna wieku czy rozmiaru. W każdej kobiecie można znaleźć wyjątkowy wdzięk i pewność siebie. Wiele kobiet o tym zapomina, są zabiegane, skupione na tym, by zadbać o innych i wszystko wokół, ale często nie o same siebie. Na widok aparatu odwracają wzrok, chowają się, mówią „tylko nie rób mi zdjęć, źle dziś wyglądam” albo „jestem totalnie nefotogeniczna, fatalnie wychodzę na zdjęciach”. Zupełnie się z tym nie zgadzam i mam inną teorię na temat fotogeniczności. Napisałam na ten temat poradnik w formie e-booka „Bądź fotogeniczna od zaraz”.

Zbudowanie odpowiedniej atmosfery, zastosowanie właściwych technik fotograficznych, ustawienie światła, odpowiednia poza, stylizacja, makijaż, fryzura... robią cuda. A ja uwielbiam po prostu uszczęśliwiać moje klientki.



Podczas sesji w Atelier pozwalam im przeżyć coś, co nie jest dostępne na co dzień dla każdego. W pięknym makijażu, dobranej stylizacji, dziewczyny, kobiety czują się wyjątkowo, budują swoją pewność siebie. Szczególnie wyjątkowe jest dla mnie fotografowanie kobiecych pokoleń i bardzo wzrusza mnie, kiedy w jednym kadrze mogę uchwycić babcię, mamę, córkę, a czasem nawet wnuczkę... Fotografie utrwalają ten wyjątkowy moment i zachowują wspomnienia.

Zachowywanie tych wspomnień w formie wydrukowanych fotografii ma dla mnie dodatkowe znaczenie. Efektem sesji są oprawione zdjęcia, które można z dumą prezentować na ścianie bądź przechowywać w pudełkach na zdjęcia. Dzięki archiwalnej technice wydruku takie zdjęcia stają się pamiątką na lata i będą mogły być przekazane z pokolenia na pokolenie. To jest ta wyjątkowa wartość dodana, które rośnie wraz z upływem czasu, a o której nie myślimy tu-i-teraz.

Jest Pani właścicielką Atelier Natalia Łowicka, jakie wyzwania czekają Panią w najbliższej przyszłości?

Chciałabym z sukcesem rozwijać swoje portretowe studio fotograficzne Atelier i uszczęśliwiać kolejnych klientów pięknymi fotografiami. Ważne jest dla mnie, by docierać do osób, którzy cenią sobie wysoką jakość i mają uznanie dla fotografii artystycznej. Chcę swoją markę rozwijać lokalnie, ale nie tylko.

Planuję też rozwijać się jako szkoleniowiec. W ubiegłym roku przeprowadziłam kilka warsztatów fotograficznych. Miałam też przyjemność podzielić się wiedzą jako ekspert tworzenia treści wizualnych podczas konferencji związanej z mediami społecznościowymi. Widzę w tym zakresie kierunek dla siebie.

Kolejne ekscytujące wyzwania to przyszłe publikacje w magazynach beauty, sesje zagraniczne i projekty artystyczne. Fotografia jako medium daje mi możliwość ekspresji i wyrażenia swojej kreatywnej duszy. Duża część tej pracy to planowanie, kreowanie, tworzenie... Nie mogę się doczekać tych nadchodzących sesji!

Czy poza fotografowaniem ma Pani inne pasje?

Uwielbiam podróże. Fotografia bywa czasem pretekstem, by wybrać się w kolejne nowe miejsce, lub na odwrót, podróż potrafi mnie zainspirować do stworzenia nowych zdjęć. Gdyby nie fotografia nie miałabym pretekstu, by pojechać do Rzymu na staż. A gdyby nie wyjazd, nie pojawiłaby się okazja, na stworzenie serii fotografii, które mogłam zaprezentować na swojej wystawie. Fotografia jest ogromną częścią mojego życia, więc zawsze przeplata się z innymi mniejszymi pasjami i zainteresowaniami.

Dziękuję za rozmowę i życzę dalszych sukcesów.
Rozmawiał Bogdan Rogaski





Potencjał rynkowy zdrowej żywności w Polsce systematycznie wzrasta

Wywiad z Janem Hołownią
- właścicielem firmy "SZARŁAT"
M i W Lenkiewicz Spółka Jawna

Co skłoniło Pana do utworzenia firmy Szarłat?

Początki działalności firmy Szarłat sięgają 1993 roku. Bezpośrednim impulsem do utworzenia spółki cywilnej pod nazwą PPHU SZARŁAT było tworzące się zainteresowanie w Polsce uprawą tzw. roślin alternatywnych, niezwykle ważnych z punktu widzenia emisji dwutlenku węgla do atmosfery i związanego z tym przeciwdziałania postępującemu w świecie, w tym również w Polsce, efektowi cieplarnianemu. Wśród grupy wspomnianych roślin znalazł się również Amaranthus (po polsku zwany szarłatem) a w szczególności jego formy i gatunki spożywcze oraz pastewne. Poza wytwarzaniem obfitej masy biologicznej i możliwości pochłaniania znaczących ilości CO₂ z powietrza, roślina ta charakteryzuje się bardzo dużą zawartością aktywnych biologicznie składników pozytywnie oddziaływujących na organizm człowieka. Jednocześnie jej nasiona i liście posiadają wysoką wartość odżywczą. Zafascynowany tym faktem wraz ze śp. Prof. Emilem Nalborczykiem, długoletnim pracownikiem naukowym SGGW w Warszawie, w dalszej perspektywie wiceprezesem PAN, postanowiliśmy podjąć szereg prac związanych z wprowadzeniem tej rośliny do uprawy w Polsce. Pierwsze plantacje z upraw amaranthusa w połowie lat dziewięćdziesiątych odnotowano w południowo-wschodniej części kraju (w regionie lubelskim i zamojskim). Niedługo potem na rynku żywności pojawiły się naturalne, wysoko wartościowe produkty wytwarzane z tej rośliny między innymi nasiona konsumpcyjne, mąki, płatki i nasiona ekspandowane (pod nazwą handlową "POPPING").

Jaki jest profil działalności firmy?

Ukierunkowanie na nowe wyzwania i potrzeby rynku przedsiębiorstwo „Szarłat” M i W Lenkiewicz Spółka Jawna poszerza swój asortyment produktów i półproduktów zaliczanych w chwili obecnej do tzw. żywności funkcjonalnej – w obiegu rynkowym określanej mianem tzw. „zdrowej żywności”. Dzięki ścisłej współpracy z placówkami naukowo-badawczymi i uczelniami rolniczymi, głównie z SGGW w Warszawie i Uniwersytetem Warmińsko – Mazurskim w Olsztynie, dostarczamy naszym odbiorcom z tej grupy produkty bardzo wysokiej jakości. Wyznacznikami charakteryzującymi obecny profil działalności firmy są między innymi; stosowane procesy produkcyjne, oparte są o czynniki fizyczne (niskie temperatury, ciśnienie, mechaniczna obróbka) bez udziału środków chemicznych, w tym konserwantów. Zachowujemy zasadę jak najmniejszego ingerowania w naturalny skład chemiczny surowców. Dzięki zastosowaniu nowoczesnych rozwiązań technologicznych, produkcja ma charakter bezodpadowy. Jest przyjazna środowisku. Wyeliminowane zostało powstawanie pyłów, zneutralizowana minimalna

ilość ścieków. Dodatkowo cały profil produkcyjny jest bezglutenowy. Wytwarzane przez przedsiębiorstwo półprodukty i produkty mają zastosowanie w profilaktyce żywieniowej, ale także są składnikami diet leczniczych. Wspomagają procesy leczenia szeregu chorób cywilizacyjnych m.in. takich jak: choroby układu pokarmowego, krwionośnego, serca. Zwiększają także odporność organizmu człowieka.

Obecny asortyment firmy to 32 produkty finalne bądź półprodukty. Pod własną marką produkujemy wysokiej jakości m.in. olej dyniowy – konfekcjonowany i w luzie, mąkę dyniową, mąkę amarantusową, płatki amarantusowe, nasiona ekspandowane amaranthusa – popping, olej amarantusowy w wersji kosmetycznej i jadalnej, mąkę i płatki gryczane oraz szeroki asortyment produktów z przetworzonych owoców rokitnika tj. sok i syrop handlowy, musy z owoców rokitnika, dżemy w postaci czystej jakości oleju rokitnikowy. Ponadto inne produkty w tym olej z lnianki (rydzowy), z sezamu, z wiesiołka.

Czym różnią się Państwa produkty od produktów konkurencji?

Wysoka jakość oferowanych produktów m.in. wiąże się z kontrolowanym i permanentnie nadzorowanym procesem produkcji pozyskiwania surowca i procesem jego przetwarzania. W każdym przypadku gwarantujemy wysoką jakość produktów finalnych z zachowaniem ich naturalnych walorów. Nasze produkty wolne są od glutenu, WWA (wielopierścieniowych węglowodorów aromatycznych – groźnych dla zdrowia i życia pochodnych ropy naftowej). Cechują je również atrakcyjne ceny rynkowe.

Jak Pan ocenia potencjał rynkowy zdrowej żywności, gdy rynek jest zdominowany przez fast food'y?

Potencjał rynkowy zdrowej żywności w Polsce systematycznie wzrasta. Głównie za przyczyną postępującej wśród konsumentów świadomości znaczenia produktów spożywczych niskoprzetworzonych, naturalnych. Ta świadoma postawa ma bardzo duży wpływ na kondycję zdrowotną ludzi, harmonijne i prawidłowe funkcjonowanie i rozwój organizmu człowieka i wreszcie tworzenie diety dla ludzi w zaawansowanym wieku. Większość producentów prowadzących działalność w zakresie produkcji żywności funkcjonalnej na rynku – to mikro i małe przedsiębiorstwa. Tworzą one tzw. sektor niszowy.

Pomimo znaczącego w ostatnich latach wzrostu i większej dostępności firmom produkcyjnym wyników badań naukowych kwalifikujących się do poszerzenia rynkowej oferty "żywności funkcjonalnej", to tempo ich wdrożenia do produkcji a przez ten fakt wprowadzenia na rynek nowych, innowacyjnych produktów w stosunku do potrzeb jest ciągle niewystarczające. Ograniczenia w tym procesie to przede wszystkim, wysokie koszty działalności marketingowej (bardzo drogie usługi promocyjne i reklamowe oferowane przez różnego rodzaju "media") oraz zdecydowanie za mały udział w programach operacyjnych i projektach wdrożeniowych (wszelkiego rodzaju dotacje unijne) środków finansowych kwalifikowanych do bezpośredniego wsparcia procesów produkcyjnych lub wdrożenia innowacji produktowych w porównaniu ze środkami przeznaczanymi na doradztwo i formalno-prawne zabezpieczenie realizowanych projektów.

Jak ma Pan zorganizowaną dystrybucję produktów?

Dystrybucja oferowanych przez firmę produktów prowadzona jest metodą dostaw bezpośrednich bądź w ramach umów z wyspecjalizowanymi w tym zakresie firmami. W przypadku półproduktów jako składników żywności funkcjonalnej, dostawy do producentów realizowane są własnym transportem.

Opiera Pan rozwój firmy na współpracy z uczelniami. Z kim Pan współpracuje?

Od początku naszej działalności konieczna była ścisła współpraca naszej firmy z placówkami i instytucjami badawczymi. Nawiązaliśmy współpracę z SGGW w Warszawie, UWM w Olsztynie, Instytutem Rozrodu Zwierząt i Badań Żywności, Instytutem Hodowli i Aklimatyzacji Roślin w Radzikowie oraz innymi uczelniami rolniczymi.

Jakie ma Pan plany na przyszłość?

Dalsza dywersyfikacja produktów w dotychczasowym profilu produkcyjnym, powiększenie skali poprzez promocję walorów produkowanych asortymentów na rynku krajowym, a także rynku europejskim.

Czy ma Pan inne pasje poza pracą zawodową?

W odniesieniu do moich zainteresowań pozazawodowych spełniam się w kilku pasjach. Jestem aktywnym wędkarzem, uwielbiam włóczyć po lesie i kontakt z żywą przyrodą.

Dziękuję za rozmowę i życzę dalszych sukcesów.
Rozmawiał Bogdan Rogaski



DZIAŁKA NA SPRZEDAŻ

Lokalizacja: Łyski - Białystok



■ prawo własności

- nieruchomość niezabudowana składająca się z dwóch bezpośrednio przylegających do siebie i stanowiących wspólną całość gospodarczą działek gruntu i stanowiących jedną nieruchomość.

Działki gruntu o numerach ewidencyjnych:

- 73/10 o powierzchni 0,9787 hektara
- 73/7 o powierzchni 0,3870 hektara (łączna powierzchnia 1,3600 ha)

KW: BI1B/00119605/6 - działka 73/10

KW: BI1B/00091249/9 - działka 73/7

Bezpośrednia ekspozycja obiektu przy drodze szybkiego ruchu Warszawa - Białystok - S8. Najbliższe sąsiedztwo aktywności podmiotów logistycznych - RABEN, FEDEX, DHL.

Dostępna infrastruktura - bezpośredni dostęp z drogi szybkiego ruchu S-8 do tej drogi, możliwość przyłączenia instalacji wodnej, możliwość przyłączenia do sieci elektrycznej.



© OpenStreetMap contributors

Kontakt



Krzysztof Lewandowski
501 197 111



Marek Staniszewski
502 197 257



MEDIACJA

— droga, która łączy —

Mediacja jest jedną z Alternatywnych Metod Rozwiązywania Sporów, która polega na tym, że w obecności bezstronnej, neutralnej osoby trzeciej – mediatora, strony prowadzą negocjacje, celem wypracowania najbardziej korzystnego rozwiązania ich sporu. Mediator jest osobą, która usprawnia komunikację między stronami i wspiera je, czuwając nad przebiegiem postępowania mediacyjnego, tak aby strony w sprzyjających porozumieniu warunkach, potrafiły się porozumieć i wspólnie znaleźć najbardziej satysfakcjonujące je rozwiązanie.



WWW.PODLASKIECAM.PL

