

**PODLASKI**

www.iph.bialystok.pl · www.podlaskiecam.pl

# MANAGER

**IPH**

DWUMIESIĘCZNIK INFORMACYJNY  
IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ  
W BIAŁYMSTOKU

**NUMER 205**  
**SIERPIEŃ - WRZESIEŃ 2021**

## **SYLWIA MAJEWICZ**

**PREZES ZARZĄDU PODLASKICH ZAKŁADÓW ZBOŻOWYCH S.A. W BIAŁYMSTOKU**  
STR. 4

**NOWE ULGI PODATKOWE DLA PRZEDSIĘBIORCÓW SZANSĄ NA ROZWÓJ I INNOWACJE BIZNESU**  
STR. 6

**TECHNOTALENTY - RUNDA T**  
STR. 8

**JAK PRZYGOTOWAĆ DO TARGÓW ONLINE?**  
STR. 10

**PANDEMIA – W POSZUKIWANIU ZBIOROWEJ DOJRZAŁOŚCI**  
STR. 14

**DEKALOG WSPÓŁPRACY Z NAUKĄ**  
STR. 18



# LIDER RYNKU SZKOLEŃ

- szkolenia finansowo-księgowo
- szkolenia biznesowe
- szkolenia IT
- kursy zawodowe
- doradztwo podatkowe
- centrum konferencyjne

Świadczymy usługi w trybie stacjonarnym i online



## Zapraszamy!

### ADN Sp. z o.o. Sp. k.

Browary Warszawskie,  
Biura „Przy Warzelni”

ul. Grzybowska 56  
00-844 Warszawa

### Nowy Oddział w Białymstoku

ul. Kilińskiego 17  
15-089 Białystok

tel. 22 208 28 26

biuro@akademiamddp.pl

www.akademiamddp.pl



## Szanowni Państwo,

Ostatni rok to czas, kiedy poczucie stabilizacji i pewnego bezpieczeństwa zostało mocno zachwiane w każdej dziedzinie naszego życia, również w biznesie. Programem, który ma pozytywnie wpłynąć na regulację życia społeczno – gospodarczego w naszym kraju, ma być Polski Ład, czyli kompleksowy plan gospodarczej odbudowy Polski.

Tylko czy tak będzie? Jest nadal dużo niespójności w założeniach tego projektu. Polski Ład ma przynieść ułatwienia w prowadzeniu biznesu w Polsce. Nakłada jednak na polskie przedsiębiorstwa, szczególnie z sektora MSP nowe i wysokie obciążenia podatkowo – składowe, na których duża część przedsiębiorców nie zyska lecz straci. Program ten istotnie zwiększa kwotę wolną od podatku i próg podatkowy, co jest słusznym posunięciem w stosunku do pracowników, jednocześnie odbierając możliwość odliczenia składki na ubezpieczenie zdrowotne, co z kolei bezpośrednio podnosi i tak wysokie daniny oddawane przez small biznes. Jak można wyczytać z założeń, projekt przewiduje też szereg ulg dla przedsiębiorstw, o których szczegółowo mówi artykuł w nowym numerze naszego pisma. Ulg, które z założenia mają zrekomensować większe obciążenia. Jednak z ulg w znaczącej większości skorzystają większe przedsiębiorstwa, a obciążenia odczują przedsiębiorcy płacący podatek PIT, czyli podatnicy średniej klasy. Samo ministerstwo finansów przyznaje, iż z obniżek skorzysta, biorąc aktualne dane podatkowe z roku 2019 niecałe 50% przedsiębiorstw. Przedsiębiorcy nie godzą się na wprowadzanie tak ważnego programu w sposób niegwarantujący właściwej analizy i dyskusji nad jego założeniami. Liczę, że te głosy zostaną wysłuchane i dojdzie do merytorycznej dyskusji ze środowiskiem przedsiębiorców. Czy po ponad 30 latach wolnej gospodarki rynkowej w Polsce nie zasługujemy na wysłuchanie? Czy wprowadzenie programu Polski Ład w dzisiaj zaproponowanej formule, będzie zachęcało do rozwoju przedsiębiorczości w Polsce? Zwiększenie obciążeń fiskalnych spowoduje przerzucenie ostatecznie na konsumenta, a to sprawi, że wszyscy zapłacimy więcej, co dodatkowo napędzi inflację.

Kolejnym i niemniej ważnym tematem jest nadal trwający program szczepień przeciw COVID-19. Pragnę podziękować przedsiębiorcom za ich starania w zakresie walki z pandemią, w tym dotychczasową postawę wspierania medyków i stosowania się do zaleceń. Szczególnie należy podkreślić, że mimo tych nieoczekiwanych trudności i ograniczeń, dobrze prowadzili swoje przedsiębiorstwa.

Stawianie pytań typu szczepić się czy nie, jest w tym momencie nie na miejscu. Nie zapominajmy, że dzięki szczepieniom w okresie czerwiec – sierpień mieliśmy możliwość ponownego odczucia normalnego życia. Wielu z nas ponownie wyjechało na urlopy. Teraz nadchodzi czas kiedy zastanawiamy się co będzie jesienią i czy wrócą ograniczenia, z którymi mieliśmy do czynienia w ostatnim roku. Wszystko zależy od nas samych, gdy zadamy o siebie i swoich najbliższych. Zachęcam szczególnie do przeczytania wywiadu z panią Profesor Joanną Zajkowską, należącą do grona ekspertów w dziedzinie epidemiologii.

W tym roku Izba Przemysłowo-Handlowa w Białymstoku obchodzi 30-lecie istnienia. Jest to ważne święto samorządu gospodarczego na Podlasiu i szkoda że przypada w tak niepewnych okolicznościach, pełnych różnych ograniczeń. Liczę jednak, że będzie to okazja do podziękowania za wkład jaki wnoszą firmy i instytucje z Podlasia w rozwój całego regionu.



**WITOLD KARCZEWSKI**  
PREZES IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ  
W BIAŁYMSTOKU

## W TYM NUMERZE

### PODLASKI MANAGER

Rozmowa z Sylwią Majewicz – Prezesem Zarządu Podlaskich Zakładów Zbożowych S.A. w Białymstoku .....4-5

### WSPARCIE BIZNESU

Nowe ulgi podatkowe dla przedsiębiorców szansą na rozwój i innowacje biznesu - PWC.....6-7

Technotalenty - Runda T inicjatywa na rzecz komercjalizacji.....8-9

Jak przygotować do targów online?.....10

### PODLASKE PERŁY BIZNESU

Dachy Podlasia - Misja Renowacja.....11

Klub Kobiet Biznesu - rozmowa z Magdaleną Ławreszuk Prezesem Zarządu Entu sp. z o.o.....12

### WYWIAD

Pandemia – w poszukiwaniu zbiorowej dojrzałości - wywiad z prof. Joanną Zajkowską.....14-15

Biznes w dobrym stylu – wywiad z Lechosławem Chaleckim.....16

### NAUKA I BIZNES

Dekalog współpracy z nauką.....18-19

### PRAWO

Sprawozdanie z seminarium Prawnego dla Biznesu.....20-21

Możliwość zwolnienia pracodawcy z odpowiedzialności za mobbing.....22

## 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  
Dwumiesięcznik bezpłatny.

Redaktor Naczelny  
Janusz Baczewski



**Chcielibyśmy napisać kilka słów o działalności Podlaskich Zakładów Zbożowych w Białymstoku. Nasz dwumiesięcznik „Podlaski Manager” to czasopismo, które coraz częściej wychodzi poza ramy regionalne. Jednym z celów jest przybliżenie charakterystyki podlaskich przedsiębiorstw.**



### Wywiad z panią Prezes Sylwią Majewicz

**Czy może Pani przybliżyć naszym czytelnikom historię powstania i rozwoju Podlaskich Zakładów Zbożowych w Białymstoku? Mają one ponad 70 lat tradycji i doświadczenia, a mam wrażenie, że nie wszyscy wiemy jak ważny sektor Pani reprezentuje.**

Podlaskie Zakłady Zbożowe powstały w 1948, a więc istnieją już od 73 lat. Od tego czasu produkują najlepsze jakościowo mąki pszenne i żytnie. Znane dawniej głównie na Podlasiu zarówno w lokalnych piekarniach, jak również doceniane przez każdą gospodynię domową. PZZ przy ulicy Elewatorskiej to już symbol Białegostoku, a nasz flagowy produkt - mąka tortowa „ze świeczką” króluje w niejednej podlaskiej kuchni.

W 2000 roku nasze zakłady przeszły całkowitą prywatyzację, do dziś są przedsiębiorstwem ze 100% udziałem polskiego kapitału. Podlaskie Zakłady Zbożowe S.A. tworzą grupę kapitałową z Agrocentrum i Grupą Agrocentrum – jednym z największych producentów pasz w Polsce.

**W ostatnich latach obserwujemy ogromny rozwój Podlaskich Zakładów Zbożowych, proszę nam o tym opowiedzieć.**

W październiku 2016 roku zmienił się Zarząd i polityka firmy. Postawiliśmy na nowe technologie i realizujemy plan dużych inwestycji i rozwoju.

Aby stanąć w czołówce młynów w Polsce i w Europie musieliśmy przebudować całą firmę. Celem było zdobycie certyfikatu BRC – najbardziej wymagającego standardu na rynku żywności.

Zależało nam też na sprzedaży mąki do najbardziej wymagających zakładów przemysłowych w Polsce, na Litwie i Łotwie. Potrzebowaliśmy kilkakrotnie większej wydajności, nowoczesnych energooszczędnych urządzeń, specjalistycznej spedycji do mąk i otrąb, nowoczesnego laboratorium oraz piekarni wypiekowej. Również inwestycja w innowacyjne roboty do pakowania mąki z detektorami metalu, z prawie całkowitą eliminacją pracy ludzkiej, była nieunikniona. Nowoczesna własna flota samochodowa, szkolenia pracowników, dział badawczo-rozwojowy - to kolejne etapy naszej polityki rozwoju, które udało nam się zrealizować.

Dzisiaj mamy czym się pochwalić, pracujemy w zupełnie innej firmie niż kilka lat temu. Zakład jest w pełni zautomatyzowany, produkujemy mąki specjalistyczne dostosowane do potrzeb klientów. Jesteśmy w pierwszej piątce największych i najbardziej nowoczesnych młynów w Polsce.

### Jakie inwestycje są obecnie realizowane?

Chcąc być liderem na dynamicznie rozwijającym się rynku produktów zbożowych nie możemy stać w miejscu. Obecnie realizujemy kilka inwestycji, które są zgodne z naszymi ambicjami i naszą długoterminową strategią.

W lipcu 2021 oddaliśmy do użytku nasz drugi młyn w Suwałkach, który jest jednym z najnowocześniejszych obiektów w Polsce. Młyn produkuje wysokiej jakości mąki pszenne pod największe zakłady pieczywa mrożonego i przekąsek na Litwie. Inwestycja została wyposażona w unikalne na polskim rynku technologie.

W sierpniu uruchamiamy nową linię pakującą do płatków owsianych oraz linię mieszania produktów śniadaniowych i mieszanek wypiekowych. W ciągu roku nasze płatki owsiane będzie można znaleźć w sklepach w całej Polsce. Pozostałe mieszanki są obecnie w trakcie badań przechowalniczych w naszym dziale badawczo-rozwojowym, więc tutaj nie mogę zdradzić więcej szczegółów.

We wrześniu planujemy uruchomienie nowoczesnej linii do produkcji mąki graham oraz mąki pełnoziarnistej. Podążając za trendami naszych konsumentów i klientów oraz coraz większym zapotrzebowaniem na mąki z pełnego przemiału z większą zawartością błonnika, nowa linia będzie spełniała najwyższe standardy jakościowe, oraz bezpieczeństwa żywności. Pozwoli nam też produkować mąki drobne, średnie i grube pod indywidualne zamówienia klientów.

W 2022 r. planujemy kolejny etap inwestycji tzn. rozbudowę zaplecza magazynowego oraz centrum spedycyjnego, budowę specjalistycznej myjni samochodowej, oraz modernizację płatkarni. Ta inwestycja odzwierciedla kierunek, w którym podążamy od wielu lat. Utrzymanie pozycji lidera i globalna ekspansja to nasze cele, które będziemy stale realizować.

**Jednym z najbardziej rozpoznawalnych produktów jest mąka tortowa. Jakie jeszcze produkty są oferowane na naszym rynku?**

Mąką tortową „ze świeczką” to nasz najbardziej rozpoznawalny produkt na rynku B2C. Możemy się pochwalić, że konsumenci przyznali nam nagrodę Podlaskiej Marki Roku w prestiżowym plebiscycie organizowanym przez Marszałka Województwa Podlaskiego. Dodatkowo, w związku z nieprzerwaną tradycją produkcji, nasze produkty zostały wpisane na Listę Produktów Tradycyjnych – listę Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Mało kto wie, że przy ulicy Elewatorskiej w Białymstoku oprócz młyna mieści się również płatkarnia, gdzie metodą tradycyjną-podwójnego prażenia- produkujemy od lat płatki owsiane. Dzięki tej technologii mają one wyjątkowy smak i zapach, są doceniane w całej Polsce. Nowa wydajna linia pakująca pozwoli zaistnieć nam w sklepach i w sieciach w całej Polsce.

Produkujemy też kasze: manną, jęczmienną oraz groch. Ten segment produktów konsumenckich będziemy w najbliższym czasie rozwijać, planujemy lifting opakowań oraz promocje nowego brandu.

## Wyroby Państwa zakładów kojarzą się mi z bardzo wysoką jakością oraz zdrowym odżywianiem. Skąd takie skojarzenie?

Jesteśmy zakładem, który produkuje doskonale znane w polskich domach mąki żytnie i pszenne oraz płatki owsiane. Przez cały czas udoskonalamy nasz park maszynowy i kładziemy nacisk na jakość naszych produktów. Dbamy o zachowanie zaufania naszych Klientów, na które pracowaliśmy przeszło 70 lat.

Wspólnie z Agrocentrum jesteśmy największym podmiotem skupującym zboże w regionie północno-wschodniej Polski. To tu większość ziarna pochodzi z samego serca Zielonych Płuc Polski. W naszych elewatorach jednorazowo jesteśmy w stanie zgromadzić ponad 100 000 ton ziarna. Umożliwia to przygotowanie odpowiednich mieszanek przemiałowych dostosowanych do potrzeb najbardziej wymagających Klientów. Pobrana próba ziarna trafia do wysoko wykwalifikowanych pracowników Działu Kontroli Jakości. Laboranci dokonują profesjonalnej oceny ziarna, wykonują podstawowe badania wilgotności, liczby opadania, zawartości w surowcu białka czy glutenu. Surowiec badany jest również pod względem obecności pestycydów i metali ciężkich. Bardzo istotna jest ocena reologiczna zbóż, co pozwala na odpowiednią segregację ziarna. Dzięki temu możemy podzielić zgromadzony surowiec pod względem jego przeznaczenia, czyli na: mąki dla piekarni, cukierni, mąki specjalistyczne.

Dzięki inwestycjom nasze moce produkcyjne zostały wielokrotnie zwiększone, przy jednoczesnym zmniejszeniu zużycia prądu.

W odpowiedzi na stale rosnący popyt w segmencie naturalnych produktów zbożowych, także tych z certyfikatem ekologicznym posiadamy certyfikat EKO i wprowadzamy na rynek produkty Bio. Kategoria bio jest segmentem konsekwentnie rozwijanym przez nas, co znalazło odzwierciedlenie w planach inwestycyjnych. Nasz zakład produkcyjny spełnia najwyższe standardy w zakresie certyfikacji BIO, co pozwoli na znaczne poszerzenie oferty Spółki w tej kategorii.

## Jak wiemy nie ma łatwych branż. Na pewno rynek, na którym działa Pani przedsiębiorstwo nie jest pozbawiony konkurencji. Jak wygląda konkurencja w branży? Dlaczego konsumenci powinni wybierać Państwa produkty?

W Polsce jest coraz mniej młynów z racji tego, że małe młyny nie są w stanie sprostać rosnącym oczekiwaniom klientów odnośnie bezpieczeństwa, powtarzalności jakości oraz standaryzacji mąki. Największe młyny natomiast stawiają na rozwój, mają ogromne możliwości przechowywania zboża, segregacji, czyszczenia a następnie produkcji mąki, mieszania mąk i standaryzacji w celu uzyskania jak najlepszych efektów.

Największe z nich są to młyny z kapitałem zachodnim ale jest kilka liczących się młynów z polskim kapitałem, które są świetnie zarządzane i rozwijają się dynamicznie. Zapotrzebowanie na mąkę jest ogromne i stale rośnie ze względu na rozwój rynku przekąsek, pieczywa do odpieku, segmentu Horeca. Konkurencja na rynku mąki jest, ale jest zdrowa i dla każdego jest miejsce. Nowoczesne młyny zaopatrują zakłady przemysłowe w mąki specjalistyczne, są to dostawy luzem nawet kilka mąkówek dziennie. Małe młyny dostarczają mąkę głównie w workach do niedużych lokalnych piekarni.

## Co można określić jako mocną stronę przedsiębiorstwa?

Jesteśmy wiodącym producentem mąki w Polsce. Podlaskie Zakłady Zbożowe to synonim marki, którą cechuje stabilna, wysoka jakość, innowacyjność i profesjonalny serwis. Nasze kompetencje potwierdzają certyfikaty BRC, EKO, Halal, wysokie kwalifikacje pracowników oraz wykorzystanie nowoczesnej i niezawodnej technologii. Stawiamy na partnerstwo w biznesie na zasadach Win-Win. Nieustannie rozwijamy asortyment w segmentach B2B, B2C oraz Horeca. Wykorzystanie potencjału naszej Grupy Kapitałowej w zakresie know-how, nowoczesnych technologii, zdolności produkcyjnych oraz fachowców w połączeniu ze znajomością lokalnych rynków to mocne atuty,

które przynoszą korzyści klientom oraz konsumentom. Dzięki rozbudowanej własnej flocie, dostawy realizujemy w sposób elastyczny i terminowy. Własne naczepy odbierają olbrzymie ilości zbóż od współpracujących z nami rolników. Auta dostawcze dostarczają mąki w workach i paczkach kilogramowych do wszystkich sieci handlowych, hurtowni i piekarni. Z kolei cysterny mączne – mąkowsy transportują mąkę luzem do licznych piekarni i zakładów przemysłowych.

Wyspecjalizowana kadra z dużym doświadczeniem to duży kapitał firmy. Zaangażowana załoga dbająca o każdy szczegół i zadowolenie najbardziej wymagającego Klienta to wartość dodana Podlaskich Zakładów Zbożowych w Białymstoku.

## Jeśli to nie jest tajemnicą, to w jaki sposób można podnosić jakość produktów spożywczych?

Cały proces technologiczny od selekcji zboża, segregacji, czyszczenia do przygotowania mieszanek przemiałowych w ścisłej współpracy z nowoczesnym sprzętem i kadra laboratoryjną jest tajemnicą sukcesu.

## Jak widzi Pani przyszłość tej branży w najbliższej perspektywie 3-5 lat? Jakie wyzwania na przyszłość stawia Pani sobie i firmie?

Zmiany klimatyczne i coraz większa świadomość społeczeństwa jak ważna jest ekologia i ograniczanie zanieczyszczenia środowiska zmusi przedsiębiorców do szukania energooszczędnych rozwiązań, jak również biodegradowalnych opakowań.

## Jakie było/jest największe wyzwanie, które spędziło/spędza Pani sen z powiek po objęciu stanowiska. Czy było takie?

Niespełna 5 lat temu PZZ były firmą z lat 80-tych pod względem technologii, zarządzania, sprzedaży, systemów komputerowych czy procedur. Ja z doświadczeniem w korporacji byłam przyzwyczajona do zupełnie innych standardów. Poza tym musiałam wejść w każdy dział, nauczyć się wielu rzeczy, z którymi wcześniej nie miałam do czynienia. Pamiętam jak nie wiedziałam jakie są typy mąki i czym one się różnią. Dzisiaj wydaje mi się to oczywiste. Miałam szczęście bo trafiłam na zgrany zespół i razem dokonaliśmy wszystkich zmian – dzisiaj jesteśmy w pełni zautomatyzowaną firmą, nasze produkty sprzedajemy do największych zakładów przemysłowych w Polsce i na Litwie, a załoga jest dumna że pracuje właśnie w PZZ.

## Ostatnie 2 lata to dla wielu branż poważny sprawdzian sił. Ograniczenia związane z pandemią COVID-19 dotknęły prawie wszystkich przedsiębiorców. Czy obecne czasy mają wpływ na działalność zakładów kierowanych przez Panią?

W czasie pierwszej fali pandemii wzrosła sprzedaż produktów paczkowanych i wtedy właśnie podjęliśmy decyzję o zakupie nowego robota do pakowania mąki w opakowania 1 kg. Naszą mąkę wysyłaliśmy na eksport nawet do Rumunii. To był piękny czas dla nas, bo mąka sprzedawała się sama. Obecnie mamy tak rozbudowane portfolio klientów od producentów pieczywa tostowego, pieczywa mrożonego po producentów hot-dogów, tortilli, ciastek, waffli, że nie odczuwamy skutków pandemii.

## Jest Pani osobą zasiadającą w zarządzie Polskiego Związku Pracodawców Przemysłu Zbożowo-Młynarskiego oraz w Komitecie Założycielskim Stowarzyszenia Młynarzy RP, a także współnikiem w Agrocentrum Łomża. Jak to się przekłada na rozwój przedsiębiorstwa i współpracę z innymi?

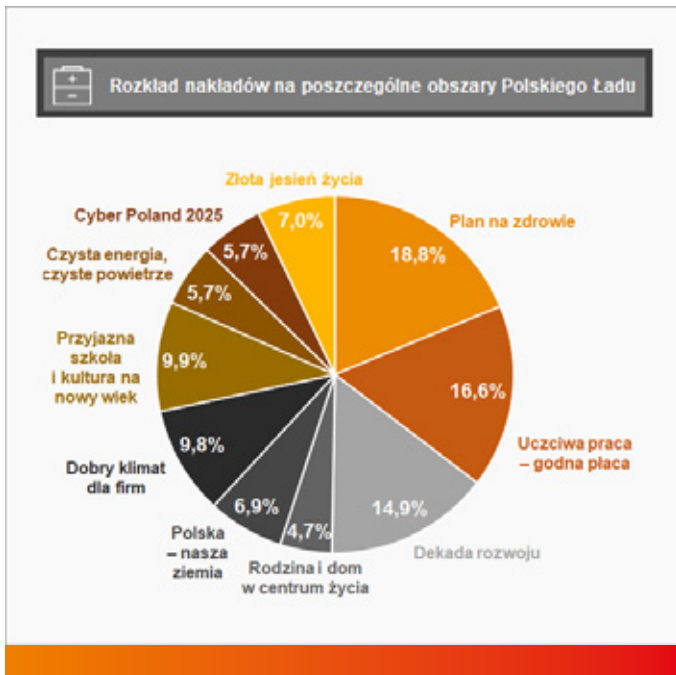
Jestem związana z rynkiem zbożowym od 17 lat, swoje doświadczenie zdobywałam w firmach międzynarodowych w handlu zagranicznym. Praca to moja pasja, dlatego staram się być obecna wszędzie tam gdzie dużo się dzieje wokół zbóż, wokół mąki, gdzie mój głos ma znaczenie.

**Dziękuję za rozmowę i życzę dalszych sukcesów.  
Rozmawiał: Janusz Baczewski**

## NOWE ULGI PODATKOWE DLA PRZEDSIĘBIORCÓW ZAPROPONOWANE W POLSKIM ŁADZIE SZANSĄ NA ROZWÓJ I INNOWACJE BIZNESU

W lipcu br. Ministerstwo Finansów opublikowało długo wyczekiwany projekt ustawy w zakresie tzw. „Polskiego Ładu” - w tym wiele zmian dotyczy ulg dla przedsiębiorców prowadzących działalność innowacyjną i badawczo-rozwojową. Już wstępne analizy projektu pozwalają na stwierdzenie, iż przedsiębiorcy mogą na nowych rozwiązaniach bardzo skorzystać. Fundusze te to także szansa na efektywną transformację biznesu w obszarze ESG (Environmental Social Governance). Społeczna odpowiedzialność biznesu, nie tylko w wymiarze środowiskowym, jest obecnie intensywnie dyskutowana. Firmy muszą dokonać zmian, które pozwolą na zieloną transformację, wdrożenie nowych i efektywnych rozwiązań, które z kolei umożliwią im dostosowanie się do nowych wymagań wprowadzanych przez konieczne do zaimplementowania przez każde państwo UE, unijne ustawodawstwo. Pamiętajmy, że wymagania i opłaty, które w bliskiej przyszłości obejmą polskie firmy będą generowały dodatkowe koszty oraz zmuszą firmy do inwestowania i szukania nowych rozwiązań. Fundusze, które będą dostępne dla firm w ramach „Polskiego Ładu” będą mogły je efektywnie wesprzeć w przeprowadzeniu tych kluczowych obecnie dla biznesu zmian.

Poniżej prezentujemy planowany rozkład środków w Polskim Ładzie. Jak widać, ok 10% to środki przeznaczone na Dobry klimat dla firm. A ponadto, projekt ustawy zakłada dużo rozwiązań z zakresu ulg podatkowych, które poniżej w skrócie prezentujemy.



Planowane przepisy zakładają w części rozbudowę lub zmianę już istniejących zachęt dla przedsiębiorców w postaci ulg podatkowych. A w części proponowane są zupełnie nowe rozwiązania, niekiedy komplementarne do tych, które już obowiązują i podatnicy z nich korzystają (np. ulga na prototyp jako uzupełnienie ulgi na badania i rozwój).

### Ulgę na robotyzację

Projektowane rozwiązanie ma umożliwić dodatkowe odliczenie kosztów poniesionych na działalność przemysłową (produkcyjną), które uprzednio zostały zaliczone do kosztów uzyskania przychodów (**KUP**). Dodatkowe odliczenie nie będzie jednak mogło przekroczyć 50% wysokości poniesionych kosztów.

Za koszty możliwe do odliczeń uznaje się m.in.:

- I zakup fabrycznie nowych robotów przemysłowych (wpisujących się w definicję przewidzianą ustawą) oraz wybranych maszyn i urządzeń funkcjonalnie z nimi związanych i/lub stosowanych do określonych celów dotyczących robotów;
- II koszty nabycia wartości niematerialnych i prawnych (**WNiP**) niezbędnych do poprawnego uruchomienia i przyjęcia do użytkowania robotów przemysłowych oraz innych, ww. środków trwałych (**ŚT**);
- III koszty nabycia usług szkoleniowych dotyczących robotów oraz ŚT i WNiP z nimi związanymi;
- IV opłaty ustalone w umowie leasingu dotyczące robotów przemysłowych i wybranych ŚT.

Odliczenie ma mieć zastosowanie w odniesieniu do kosztów poniesionych na robotyzację od początku roku podatkowego, który rozpoczął się w 2022 r. do końca roku podatkowego, który rozpoczął się w 2026 r.

W naszej ocenie projektowany mechanizm ze względu na stosunkowo szeroki katalog kosztów kwalifikowanych będzie w wysokim stopniu odpowiadał na potrzeby przedsiębiorców i może się przyczynić do przyspieszenia automatyzacji procesów gospodarczych, w tym w obszarze produkcji i logistyki.

### Ulgę na innowacyjnych pracownikach

Zgodnie z opublikowanym projektem podmioty korzystające z ulgi B+R, której nie odliczono we wcześniejszym roku będą miały prawo do jej odliczenia od zaliczek na podatek dochodowy potrącanych comiesięcznie od wynagrodzeń wybranych pracowników. Odliczenie ma być ograniczone do osób uzyskujących wynagrodzenie na podstawie umowy o pracę, umowy cywilnoprawnej, a także praw autorskich pod warunkiem, że w danym miesiącu przez co najmniej 50% swojego czasu pracy będą zaangażowane w B+R.

Uprawnienie przysługiwać będzie od miesiąca, w którym podatnik złożył zeznanie podatkowe za dany rok, do końca roku podatkowego, w którym zostało złożone zeznanie podatkowe przez przedsiębiorcę. Przykładowo: składając CIT w marcu 2022 r. spółka będzie mogła korzystać z mechanizmu do końca grudnia 2022 r. (jeśli jej rok podatkowy trwa od stycznia do grudnia).

### Ulgę na prototyp

Planowana ulga ma umożliwić podatnikom prowadzącym działalność B+R dodatkowe odliczenie od podstawy opodatkowania 30% KUP poniesionych na:

- produkcję próbną nowego produktu, tj. etap rozruchu technologicznego produkcji niewymagający dalszych prac projektowo-konstrukcyjnych lub inżynierskich, którego celem jest wykonanie prób i testów przed uruchomieniem procesu produkcji nowego produktu, powstałego w wyniku prowadzenia przez podatnika prac B+R. Obejmuje okres od momentu poniesienia pierwszego kosztu związanego z tym etapem do momentu rozpoczęcia produkcji nowego produktu;
- wprowadzenie nowego produktu na rynek, tj. działania podejmowane w celu przygotowania dokumentacji służącej uzyskaniu w odniesieniu do produktu powstałego w wyniku prowadzenia przez podatnika prac B+R certyfikatów i zezwoleń umożliwiających skierowanie produktu do sprzedaży.

Odliczenie ma być limitowane do wybranych kosztów, obejmujących m.in.:

- I nabycie lub ulepszenie środków trwałych niezbędnych do uruchomienia produkcji próbnej nowego produktu;
- II materiały i surowce wykorzystywane w celu produkcji próbnej nowego produktu;
- III koszty badań, ekspertyz i certyfikacji;
- IV koszty badania cyklu życia produktu;
- V koszty systemu weryfikacji technologii środowiskowych (ETV).

Poniesione koszty wykazywane będą w rocznym zeznaniu podatkowym z możliwością ich odliczenia w kolejnych dwóch latach następujących po sobie bezpośrednio po roku, w którym zostały poniesione.

Analogicznie jak w uldze B+R - w uldze na prototyp wyłączone z odliczenia mają być wydatki zwrócone lub wcześniej odliczone od podstawy opodatkowania. Kluczowe w tej uldze może być uwzględnienie kosztów certyfikacji i innych czynności niezbędnych do wprowadzenia produktu na rynek, gdyż te koszty nie mogą być kosztami kwalifikowanymi w aktualnie najpopularniejszej uldze B+R. Zatem ulga na prototyp wydaje się być naturalną kontynuacją i uzupełnieniem ulgi B+R.

### Wyższe limity w uldze B+R

W ostatnich latach zdecydowanie wzrosła popularność ulgi B+R i prawdopodobnie instrument będzie jeszcze częściej stosowany przez podatników z uwagi na proponowane zmiany.

Projekt zakłada, że od 2022 r. podmioty posiadające status CBR otrzymają możliwość odliczenia w ramach ulgi B+R kosztów kwalifikowanych do wysokości 200% (do tej pory podatnicy mający status CBR mogli odliczać koszty w wysokości 150% wydatków kwalifikowanych oraz 100% kosztów dotyczących nabycia i utrzymania patentów i innych wybranych praw autorskich, poza MŚP mającymi status CBR, którzy koszty patentów mogli odliczyć w wysokości 150%). Z kolei dla podatników nieposiadających wspomnianego statusu, możliwość odliczenia kosztów pracowniczych zostanie zwiększona z obecnych 100% do 200%, dzięki czemu ulga B+R będzie mogła cieszyć się jeszcze szerszym zainteresowaniem podatników. W praktyce oznacza to, że od 1 miliona złotych kosztów poniesionych na działalność badawczo-rozwojową, podatnik uzyska 380 tysięcy złotych w postaci mniejszego podatku dochodowego.

### Symultaniczność ulgi B+R oraz IP Box

Rozwiązanie zakłada możliwość korzystania w sposób symultaniczny z ulgi B+R przez podatników osiągających dochód z praw własności intelektualnej (IP) dotyczących ulgi IP Box. Projekt wprowadza możliwość odliczania przez podatnika kosztów kwalifikowanych związanych z ulgą B+R i IP Box poniesionych na działalność B+R od dochodu z kwalifikowanego IP ustalonego z IP Box.

### Ulga na ekspansję oraz ulga CSR

Są to dwie nowe ulgi, zaproponowane przez Ministerstwo. Tzw. ulga CSR pozwoli na dodatkowe odliczenie 50% wydatków poniesionych na sponsoring działalności sportowej, edukacyjnej i kulturalnej. Koszty kwalifikowane do ulgi CSR to między innymi wydatki na stypendia sportowe, finansowanie szkolenia sportowego oraz wydatki na rzecz instytucji kultury. Ulga na ekspansję natomiast daje możliwość dodatkowego odliczenia wartości wydatków, które są związane ze zwiększeniem przychodów ze sprzedaży produktów. Wydatki na ekspansję biznesu będą mogły zostać odliczone 2 razy – raz jako koszty uzyskania przychodów, drugi raz w ramach ulgi – przy czym dla celów proponowanej ulgi odliczeniu może podlegać aż 1 mln PLN w roku podatkowym. Warunkiem skorzystania z ulgi jest wzrost przychodu ze sprzedaży produktów. Odliczyć można będzie m.in. koszty:

- I uczestnictwa w targach,
- II działań promocyjno-informacyjnych, w tym zakup przestrzeni reklamowych, przygotowania strony internetowej, publikacji prasowych, broszur, katalogów czy ulotek, dotyczących produktów,
- III dostosowania opakowań do wymagań kontrahenta,
- IV przygotowania dokumentacji do sprzedaży produktów, w szczególności certyfikacja towarów oraz rejestracja znaków towarowych.

### Podsumowanie

Biorąc pod uwagę uaktualniony w ostatnich dniach projekt ustawy wprowadzającej nowe ulgi oraz zmieniającej dotychczasowe mechanizmy, wprowadzenie omówionych w artykule zachęt podatkowych i rozwiązań jest ogromną szansą na pobudzenie gospodarki po i jeszcze w ramach trwającej pandemii COVID-19.

Projektowane rozwiązania w sposób szczególny mają być zachętą dla przedsiębiorców, którzy prowadzą działalność innowacyjną. Zapewnienie dodatkowych mechanizmów takich jak ulga na robotyzację, czy ulga na prototypy może stanowić istotny czynnik wspierający podatników w dostosowaniu się do nowej, post-pandemicznej rzeczywistości.



#### Marcin Idczak

Marcin Idczak jest absolwentem Prawa na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego. W 2016 roku rozpoczął pracę w Dziale Prawno-Podatkowym PwC i obecnie zajmuje stanowisko Starszego Konsultanta.

Marcin brał udział w projektach obejmujących ulgi podatkowe, bieżące doradztwo podatkowe i przeglądy podatkowe w wiodących polskich i międzynarodowych firmach działających w branżach naftowo-gazowej, energetycznej, produkcyjnej oraz detalicznej. Marcin koncentruje się głównie na zagadnieniach ulg podatkowych, podatkach dochodowych oraz międzynarodowym prawie podatkowym. Posiada również doświadczenie w przygotowywaniu rozliczeń CIT, wniosków o indywidualne interpretacje podatkowe w zakresie CIT i VAT oraz skarg do sądów administracyjnych.





## ADAM WALICKI

Prezes Fundacji Technotalenty

### Runda T - inicjatywa na rzecz komercjalizacji

Po siedmiu latach działalności i organizacji sześciu edycji największego w północno - wschodniej Polsce konkursu dla utalentowanych technicznie młodych ludzi Fundacja Technotalenty realizuje drugą edycję przedsięwzięcia Runda T, które służy zwiększeniu potencjału kreatywnego regionu. Nikogo nie trzeba dziś przekonywać, że tworzenie oryginalnych, zaawansowanych technologicznie projektów jest bardzo potrzebne, ale jeszcze większą wartość mają projekty, które mogą być urynkowane. Projekty, których weryfikatorem staje się rynek, klient indywidualny, przedsiębiorstwo, czy też instytucja publiczna (np. szpital, uczelnia czy szkoła). Zatem to potrzeby rynku wysuwają się dziś na plan pierwszy, a procesy komercjalizacyjne uzyskują tym samym status priorytetu.

Dlatego też już jesienią 2021 do Białegostoku zawita 12 funduszy inwestycyjnych, które są partnerami Fundacji Technotalenty przy realizacji innowacyjnego przedsięwzięcia Runda T. Główną ideą partnerskiego działania jest umożliwienie twórcom projektów technicznych i naukowych zaprezentowania swoich osiągnięć przed funduszami inwestycyjnym z całej Polski. Runda T to także forma rywalizacji o środki na komercjalizację najlepszych projektów oraz na doradztwo wybitnych ekspertów i menedżerów. Dodatkowym atutem przedsięwzięcia jest promocja zgłoszonych do rywalizacji projektów. Tworzą one bowiem potencjał konkurencyjności województwa podlaskiego, województwa warmińsko – mazurskiego i całej północno - wschodniej Polski.

Organizatorami Rundy T - 2021 jest Fundacja Technotalenty i Województwo Podlaskie, które tym działaniem wspiera innowacyjność, przedsiębiorczość i rozwój młodych utalentowanych ludzi. Przedsięwzięcie jest realizowane z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej. Partnerami strategicznymi Rundy T są Białostocki Park Naukowo Technologiczny, Park Naukowo – Technologiczny "Polska – Wschód" w Suwałkach, Park Naukowo Technologiczny w Elku i Park Przemysłowy w Łomży. Wśród patronów honorowych są Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, prezydenci Białegostoku, Suwałk, Łomży i Elku oraz rektorzy Politechniki Białostockiej, Uniwersytetu Medycznego w Białymstoku, Uniwersytetu w Białymstoku, Uniwersytetu Warmińsko - Mazurskiego w Olsztynie oraz innych uczelni z regionu.

Do rywalizacji o możliwość spotkania z funduszami inwestycyjnymi z całej Polski swój akces zgłosiło 87 osób przedstawiając 54 oryginalne projekty w czterech kategoriach.

#### Pandemic

idea, koncepcja, gotowy projekt stanowiący rozwiązanie problemów społecznych związanych z sytuacją wybuchu pandemii i innymi zagrożeniami epidemicznymi w kraju i na świecie. Kategoria stanowi odpowiedź na sytuację na świecie związaną z pandemią COVID-19.

#### Science

projekty naukowe nowego wynalazku/produktu/usługi, które są nowym rozwiązaniem technicznym związanym z wykorzystaniem nowoczesnej technologii lub innowacyjnej metodologii. Kategoria skierowana do projektów naukowych z genozą powstania w środowisku naukowym, akademickim lub wynalazczym.

#### Concept

projekty z różnych dziedzin, które są pomysłami niezrealizowanymi lub w trakcie realizacji na wczesnym stadium rozwoju. Do tej kategorii mogą być zgłoszone projekty koncepcyjne.

#### Open

idee, koncepcje pracy, rozwiązania związane z nowoczesną technologią z dowolnej dziedziny i na każdym etapie przygotowania.

Szczególną wagę w strukturze zgłoszonych do Rundy T projektów z racji sytuacji epidemicznej ma kategoria Pandemic, którą organizatorzy uznali za istotny i nowatorski impuls do poszukiwań rozwiązań sprzyjających ochronie zdrowia i przeciwdziałaniu Covid-19.

W dniach 21 lipca i 28 lipca 2021 roku obradowały cztery Kapituły Wewnętrzne Rundy T: Pandemic, Science, Concept i Open. W ich pracach uczestniczyło 22 zaproszonych ekspertów: naukowców i przedsiębiorców (lista ekspertów znajduje się na stronie <https://technotalenty.pl/rundat2020/>). Po bogatych w przemyslenia i argumenty dyskusjach Kapituły wybrały po 5 najlepszych projektów w każdej kategorii oraz projekty rezerwowe (lista zakwalifikowanych do finału projektów znajduje się na stronie <https://technotalenty.pl/rundat2020/>). Autorzy zwycięskich projektów zostaną zaproszeni do uczestnictwa w zaplanowanych na sierpień i wrzesień 2021 roku szkoleniach i spotkaniach mentoringowych. Podczas 48 godzin szkoleniowych uczestnicy tegorocznej Rundy T będą mogli rozwinąć swoje umiejętności w zakresie negocjacji biznesowych, poznać najnowsze narzędzia do projektowania nowych produktów i usług, udoskonalić swoje kompetencje w zakresie wystąpień publicznych. Kluczowym tematem szkoleń będą zagadnienia związane z metodyką współpracy z inwestorem zewnętrznym.

Proces wsparcia szkoleniowego i mentoringowego ma w założeniu przygotować autorów projektów do sprostania wymogom finałowej rozrywki, podczas której każdy z projektów będzie zaprezentowany przed Kapitułą Finałową w formule trzyminutowego elevator pitch.

W pierwszej dekadzie października 2021 wszyscy uczestnicy Rundy T, członkowie kapituł, przedstawiciele partnerów i patronów honorowych oraz reprezentanci mediów zostaną zaproszeni na prezentację finałową połączone ze spotkaniami networkingowymi z przedstawicielami dwunastu funduszy inwestycyjnych oraz na Galę finałową Rundy T podczas której zostaną uhonorowani autorzy najlepszych projektów.

#### Statystyka Rundy T edycja 2021

| Liczba zgłoszeń                           |             | Udział procentowo wg statusu uczestnika |       |
|---|-------------|---|-------|
| Open                                      | 25          | uczniowie                               | 11,4% |
| Science                                   | 23          | studenci                                | 18,4% |
| Concept                                   | 24          | pracujący                               | 69,3% |
| Pandemic                                  | 18          | inni                                    | 0,9%  |
| W sumie                                   | 90 zgłoszeń | Liczba uczestników                      | 87    |
| Liczba projektów bez względu na kategorię |             |   | 54    |

Więcej informacji o Rundzie T znajduje się na stronie

[www.technotalenty.pl](http://www.technotalenty.pl)



Partnerzy realizujący program edukacji ekonomicznej w ramach programu edukacji ekonomicznej



# FUNDACJA TECHNOTALENTY

*Inicjatywa konsolidująca potencjał innowacyjnych regionalnych przedsiębiorstw oraz tworząca nowe ramy współpracy krajowej. Do podstawowych celów Fundacji Technotalenty należy wspieranie rozwoju utalentowanych technicznie osób, rozwoju gospodarczego regionu oraz podnoszenie konkurencyjności przedsiębiorstw działających na terenie województwa podlaskiego, warmińsko-mazurskiego. Fundacja wspiera wdrażanie systemów identyfikacji i rozwoju utalentowanych osób, których osiągnięcia mogą wpływać na konkurencyjność gospodarki Polski północno-wschodniej. Fundacja Technotalenty była realizatorem sześciu edycji Konkursu Technotalent, w którym uczestniczyło 1000 osób z 500 oryginalnymi projektami.*



## Fundusze inwestycyjne, które wejdą w skład Kapituły Finałowej Rundy T - 2021

**AgriTech Hub ASI Sp. z o.o.** (Warszawa) - to Fundusz Venture Capital inwestujący w nowoczesne rozwiązania w obszarze nowych technologii dla sektora rolno-spożywczego.

Więcej o funduszu: <https://agritechhub.com/>

**Invento Capital Sp. z o.o.** (Katowice) - Tworzą i zarządzają funduszem seed/venture capital oraz klubem inwestorów prywatnych. Współpracują i koinwestują z Aniołami Biznesu, polskimi i zagranicznymi funduszami venture capital oraz inwestorami branżowymi.

Więcej o funduszu: <https://www.inventocapital.pl/>

**YouNick Mint Venture Capital** (Suchy Las koło Poznania) - to ekosystem funduszy inwestycyjnych zarządzany przez współpracujących ze sobą od lat praktyków biznesowych z obszarów Healthcare (sektor farmaceutyczny, urządzenia medyczne, innowacyjne materiały i wyroby medyczne) oraz Industry 4.0 (w szczególności ICT, IoT, PropertyTech).

Więcej o funduszu: <https://younickmint.vc/>

**LT Capital / 156 Capital sp. z o.o.** (Kraków) – skupia się na produktach i usługach, które są podstawą Przemysłu 4.0.

Więcej o funduszu: <http://ltcapital.vc>

**VC Link Sp. z o.o.** (Kraków) - jest funduszem venture capital poszukującym perspektywicznych i innowacyjnych projektów i spółek, związanych m.in. z szeroko rozumianymi: nowoczesnymi materiałami, rozwiązaniami dla energetyki, automatyzacją i robotyzacją, oprogramowaniem dla przemysłu, rozwiązaniami dla ICT.

Więcej o funduszu: <http://vclink.pl/>

**Spinaker Alfa Sp. z o.o.** (Łódź) - fundusz prowadzi działalność inwestycyjną (kapitał zaangażowany / venture capital), wspierając projekty przedsiębiorców i naukowców na wczesnym etapie rozwoju (projekty B+R znajdujące się w fazach Proof of Principle i Proof of Concept).

Więcej o funduszu: <http://spinakeralfa.pl>

**Czysta3.vc Sp. z o.o.** (Ślęza koło Wrocławia) - Inwestuje głównie w doświadczone zespoły, które w toku działalności bazowej znalazły nowatorski pomysł, który ma komercyjny potencjał i potrzebuje wsparcia

w jego realizacji. Fundusz jest otwarty na wszelkie projekty z obszarów IT, ICT, Big Data, IOT, Fintech, Mobile, Cloud, Digital, e-commerce.

Więcej o funduszu: <https://czysta3.vc/>

**ABAN Fund Sp. z o.o.** (Kraków) - Fundusz Inwestycyjny ABAN Fund tworzony jest przez zgrany zespół profesjonalistów z wieloletnim doświadczeniem nabytym na styku nowych technologii, ochrony zdrowia i finansów. Do współpracy z wyselekcjonowanymi innowatorami wnoszą nie tylko kapitał, ale przede wszystkim wsparcie merytoryczne oraz wypracowane relacje.

Więcej o funduszu: <http://abanfund.vc/>

**Infini ASI Sp. z o.o.** (Białystok, Warszawa) - jest funduszem typu preseed i seed capital wspierającym innowacyjne projekty badawczo-rozwojowe o globalnym potencjale. Infini szuka projektów na wczesnym etapie (np. pomysł, koncepcja, model) oraz w późniejszej fazie rozwoju (prototyp, wstępny biznesplan, gotowy produkt).

Więcej o funduszu: <http://infini.pl/>

**ZASI Bitspiration Booster Sp. z o.o.** (Kraków) - to zespół doświadczonych przedsiębiorców i menedżerów z Krakowa, który wykorzystuje głęboką wiedzę technologiczną do budowy portfela mocnych start-upów technologicznych na etapie (pre-)seed oraz wczesnego wzrostu.

Więcej o funduszu: <https://bitspiration.com/>

**Innteo Legal Żukowski i Szukowska** (Warszawa) - powstało z myślą o kompleksowej pomocy przedsiębiorcom oraz jednostkom naukowym w procesie kreacji innowacji – od pomysłu do wejścia na rynek. Świadczą kompleksowe usługi w pozyskiwaniu dotacji unijnych, zapewniając najwyższy poziom usług.

Więcej o funduszu: <http://innteolegal.com/pl/>

**Grupa Assay** (Warszawa) - niezależny fundusz inwestycyjny z wieloletnim doświadczeniem w obszarze doradztwa gospodarczego. Działa w pionierskim na krajowym rynku modelu biznesowym, opartym na akwizycji i współprowadzeniu firm, realnie angażując się w budowanie sukcesów spółek ze swojego portfela.

Więcej o funduszu: <https://assay.pl>

# JAK SIĘ PRZYGOTOWAĆ DO TARGÓW ONLINE?

Od marca 2020 roku cała branża targowa, w tym również wystawcy i firmy powiązane z obsługą imprez targowych, przechodzi bardzo trudny okres. Wprowadzanie kolejnych restrykcji i obstrzeżeń związanych z walką z covidem ograniczyło możliwość spotkań na żywo, a wszelkie eventy zostały przeniesione do świata wirtualnego. To trudny czas dla przedsiębiorców, zwłaszcza tych, którzy chcieli skonfrontować swoje produkty z konkurencją czy po prostu nawiązać współpracę z partnerami zagranicznymi podczas targów międzynarodowych. Warto dodać, że w Polsce odbywało się co roku około 200 eventów branżowych, podczas których spotykały się firmy z przestrzeni handlu, produkcji czy usług. Jest to jednak nieznaczna liczba w porównaniu z tysiącami atrakcyjnych wydarzeń na całym świecie, w których również biorą udział podlascy przedsiębiorcy. Niedawno Polska Izba Przemysłu Targowego wydała raport, w którym opisała wpływ pandemii na branżę targową. Z raportu wynika, że pomimo skorzystania z pomocy rządowej większość firm musiała dokonać redukcji zatrudnienia. Oczywiście problem jest znacznie szerszy i dotyczy również przedsiębiorstw z innych branż.

Aby móc sprawnie i płynnie funkcjonować, firmy muszą nawiązywać współpracę międzynarodową i poszukiwać nowych kanałów sprzedaży i dystrybucji. Jak jednak tego dokonać skoro tradycyjne imprezy targowe są w większości odwołane? Wielu organizatorów największych targów przeniosło się do świata online. Część przedsiębiorców podeszła do tego pomysłu z nieufnością, inni natomiast dostrzegli w tej formie szansę.

## *Jak więc koronawirus wpłynął na targi branżowe?*

Oczywiście, każdy jest świadomy tego, że nic nie zastąpi bezpośredniego kontaktu i spotkania twarzą w twarz z potencjalnymi partnerami, ale uczestnictwo w targach online daje chociaż namiastkę powrotu do normalności. Po rozmowach z podlaskimi przedsiębiorcami zauważamy, że wiele firm widzi w tej formie również pozytywne strony. Każdy uczestnik może wirtualnie zwiedzić targi z jego branży oraz zapisać się na giełdę kooperacyjną, pod-

czas której odbędzie wirtualne rozmowy z innymi firmami. Dla przedsiębiorstw, imprezy targowe w formie online oznaczają dużą oszczędność czasu oraz pieniędzy. Wyjazd na imprezę targową to często wydatek rzędu, kilkunastu, kilkudziesięciu, a nawet kilkuset tysięcy złotych. Składają się na niego koszty delegacji, opłat targowych, wynajmu bądź zakupu zabudowy targowej oraz transportu eksponatów. Do tego należy doliczyć czas absencji pracowników i kadry zarządzającej w okresie, kiedy odbywają delegację. To wszystko powoduje pewne trudności w prowadzeniu firmy w tym czasie oraz niekiedy reorganizację struktur na czas podróży.

Dzięki targom w formie online, wiele start-upów oraz mikroprzedsiębiorców otrzymało możliwość zapoznania się ze światem, do którego chcą dołączyć. Tych firm w znakomitej większości na początku działalności nie stać nawet na podróż zagraniczną, a uiszczenie opłaty za wstęp na imprezę w formie online to zdecydowanie mniejszy wydatek i bardzo korzystna opcja. Obecnie część organizatorów targów powraca do imprez stacjonarnych, jednak znakomita większość pozostaje jeszcze w sferze wirtualnej. Wielu organizatorów jest zdania, że jesienią tego roku targi będą działać normalnie. Sami wystawcy wyrażają gotowość do udziału w wydarzeniach targowych, gdyż zdecydowanie brakuje im osobistych kontaktów z ludźmi.

Decyzje podejmowane jednak będą na podstawie obserwacji bieżącej sytuacji epidemicznej.

## *Zatem, jak się przygotować?*

Biorąc udział w targach branżowych online, zarówno jako wystawca, jak i zwiedzający, konieczne jest odpowiednie przygotowanie, które nieco różni się od tego, do czego jesteśmy przyzwyczajeni. W przypadku odwiedzających konieczne jest wcześniejsze sprawdzenie wystawców, z którymi będziemy prowadzić rozmowy oraz zapoznanie się z ich ofertą. W zależności od formy eventu firma musi przygotować wirtualne stoisko lub być gotowa do połączenia się w formie rozmowy wideo z odwiedzającymi. W pierwszym

przypadku niezbędne jest stworzenie dobrej prezentacji ofertowej, atrakcyjnych materiałów promocyjnych czy też filmu wizerunkowego. Należy również pamiętać, aby przygotować czytelne cenniki i katalogi, które będą możliwe do pobrania. Niezwykle ważne jest również stworzenie nietuzinkowych banerów wyróżniających firmę spośród innych wystawców. Ważne jest zachowanie estetyki i różnorodności. Warto też przemyśleć kwestię zaprezentowania swoich produktów w 3D. W przypadku łączenia się z uczestnikami wydarzenia w formie wideorozmowy, dobrym pomysłem będzie dodatkowo przygotowanie profesjonalnego tła z logo lub sloganem firmy. Można tu jak najbardziej wykorzystać swoją ściankę reklamową czy roll-up zaprojektowany specjalnie z myślą o aktualnych targach. Potencjał takich pomocy jest bardzo duży. Przy wideorozmowach należy również pamiętać o dobrym oświetleniu oraz wygłoszeniu, aby nic nie zakłócało rozmowy. W spotkaniach wirtualnych wizytówki nie będą nam raczej potrzebne, ale czytelna i dobra stopka w treści maila z naszymi danymi kontaktowymi pozwoli nam na szybsze i sprawniejsze połączenie i uzgodnienie dalszych szczegółów z rozmówcą. To, co jest niezmiennie i niezależne od tego, czy wybieramy się na targi online czy stacjonarne, to wybranie odpowiedniej delegacji, która będzie znała zarówno ofertę naszej firmy, jak również język obcy, w którym będziemy się porozumiewać z potencjalnymi kontrahentami.

Nie dziwi więc nikogo fakt że planowanie, organizacja i realizacja założeń dotyczących wystawienia się na targach to proces bardzo długi, który w wielu przypadkach trwa kilka, a nawet kilkanaście miesięcy. Same eventy targowe to dla firm istotna inwestycja marketingowa, co oznacza, że im staranniej się do nich przygotujemy, tym owocniejszy będzie w nich nasz udział, a o to przecież nam chodzi.



**SYLWIA GIEŁŃ**  
SPECJALISTA DS. WSPÓŁPRACY MIĘDZYNARODOWEJ

E-MAIL:  
**GLEN@PFRR.PL**

TEL:  
**504 125 332**







# DACHY PODLASIA



**Tomasz Zajkowski,**  
właściciel DACHY PODLASIA,  
członek Izby Przemysłowo - Handlowej w Białymstoku

# MISJA RENOWACJA

Czas jest żywiołem a infrastruktura przez lata opiera się jego sile. By jak najdłużej budynki służyły nam swą użytecznością i zachwycały wyszukaną architekturą firma DACHY PODLASIA dba o ich wieńczący element – DACH. Jedną z naszych flagowych realizacji jest wymiana pokrycia dachu siedziby Izby Przemysłowo - Handlowej w Białymstoku, skończona w czerwcu 2021 roku.

Firma zajmuje się wykonywaniem pokryć dachowych budynków prywatnych jak również użyteczności publicznej. W dobie ekspansji nowoczesnego budownictwa, Dachy Podlasia przywracają dawną świetność stylowym budowlom przy zastosowaniu nowoczesnych technologii i progresywnych rozwiązań. Firma wyspecjalizowała się w renowacjach nie tylko starych domów, ale również zabytków. Tego typu prace wymagają specjalistycznej wiedzy, doświadczenia oraz umiejętności przewidywania możliwych utrudnień i zastosowania nietypowych rozwiązań. Wysoką jakość robót budowlanych popartą wiedzą merytoryczną zapewniają wykwalifikowani dekarze i cieśle.

Sukces prac fachowców zaczyna się od spotkania z klientem, zrozumienia jego potrzeb i oczekiwań. Nasi doradcy techniczni do każdego podchodzą bardzo indywidualnie. Pomimo indywidualnej koncepcji każdej inwestycji stosują pewnego rodzaju matrycę działań. Najistotniejszą powtarzalną procedurą jest weryfikacja stanu istniejącego dachu. Dokładna, wnikliwa i szczegółowa ocena, w ścisłej współpracy z wizją klienta, pozwala dopracować projektowane założenia, uwzględnić modyfikacje, zaplanować rozwiązania opcjonalne i uniknąć nieprzewidzianych przeszkód.

Z dachem wiąże się wiele elementów wpisujących się w konspekt pokrycia: wentylacja, odwodnienie, okna, lukarny, attyki, zdobienia. Kładziemy nacisk, by każda część składowa harmonijnie współgrała z konwencją budynku, a przy tym spełniała swoje funkcje użytkowe w najwyższych standardach. Wszystko to przekłada się na efekt końcowy i zadowolenie nabywcy naszych usług.

Dachy Podlasia należą do Podlaskiego Oddziału Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy, co obliguje nas do stosowania wzorcowych praktyk opartych przede wszystkim na sztuce dekarzkiej oraz bezpieczeństwie oraz gwarancją ochrony całej inwestycji. Zabezpieczenia pracowników, od asekuracji poprzez atestowane rusztowania, bezpieczne rękawy zsypane na gruz oraz wszystko to, co wpływa na zmniejszenie ryzyka podczas prac i stanowi ochronę dla osób postronnych, wpisuje się w podstawową formułę działań przedsiębiorstwa. Wszystkie realizacje objęte są wysoką ochroną finansową w ramach OC i NNW.

Wykonując prace renowacyjne dachów dbamy nie tylko o historię, ale także o to, co możemy chronić tu i teraz - środowisko - poprzez profesjonalną segregację wytworzonych odpadów oraz ich minimalizację.

Całości naszych działań, dążeń i celów przyświeca myśl... "pracujemy na twój spokój". Wiedza i doświadczenie naszych fachowców i specjalistów wpływają na perfekcjonizm wykonywanych prac i tym samym zadowolenie klientów, co nam również zapewnia spokój i wewnętrzną satysfakcję.

*Bardzo polecam stowarzyszenie się i uczestniczenie w różnych grupach wymiany doświadczeń, gdyż w ten sposób wzmacniamy lokalny kapitał społeczny i mamy więcej wpływu na otaczającą nas rzeczywistość*



## rozmowa z Magdaleną Ławreszuk

prezesem zarządu Entu sp. z o.o.

### Jakie były początki pani działalności gospodarczej?

Firmę od kilku lat prowadzę wraz z mężem, który profesjonalnie zajmował się fotografią dużo wcześniej. Pasję fotograficzną odkryłam podczas studiów socjologicznych i wówczas miałam swoją pierwszą wystawę. Nie sądziłam, że stanie się to moją główną działalnością zawodową. Łączenie pasji z pracą wydawało mi się zawsze abstrakcją, ale z czasem okazało się, że warto dążyć do spełniania marzeń, bo wówczas każdy nowy projekt to fascynująca przygoda.

### Czy pani firma działa na rynku lokalnym, krajowym, czy również międzynarodowym?

Ze względu na potrzebę osobistego zaangażowania, działamy głównie lokalnie oraz w Warszawie i Łodzi. Na przestrzeni ostatnich lat zdarzało się nam wykonywać zlecenia fotograficzne np. w Anglii lub w USA, gdzie m.in. zostaliśmy poproszeni o wykonanie fotoreportażu z historycznego odsłonięcia pomnika w centrum Waszyngtonu.

### Jakie są kluczowe czynniki sukcesu pani firmy?

Wskazałabym głównie pełne zaangażowanie w każdy projekt i uważne słuchanie naszych klientów. Bazując na naszym wieloletnim doświadczeniu i wiedzy doradzamy w wielu kwestiach i na każdym etapie realizacji projektu, tak by efekt końcowy był dla obu stron w pełni satysfakcjonujący. Mamy też szczęście, że spotykamy na swej drodze ludzi, z którymi "nadajemy na tej samej fali" i praca z nimi to czysta przyjemność. Takie relacje też przekładają się na wieloletnią współpracę, jak to jest np. w przypadku wybitnego rzeźbiarza młodego pokolenia Michała Jackowskiego, którego rzeźby możemy podziwiać m.in. w centrum Białegostoku, oraz w polskich i zagranicznych galeriach sztuki. Ostatnio przygotowaliśmy relację fotograficzną i filmową z otwarcia jego solowej wystawy w Muzeum im. Kazimierza Pułaskiego w Warce, a już powoli szykujemy się do jesiennego wyjazdu do Włoch, gdzie odbędzie się kolejna wystawa jego rzeźb. Tak samo jest w przypadku wydawcy magazynu "Łódź Kreuje Innowacje", z którym wspólnie pracowaliśmy przez 5 lat i odwiedziliśmy wszystkie najważniejsze korporacje i instytucje, mające siedzibę w Łodzi. Bardzo lubimy spotkania z innymi ludźmi i to nas napędza do dalszego działania i wspomnianego wyżej zaangażowania, co niekiedy oznacza intensywne nawet kilkanaście godzin pracy.

### Jakie są główne obszary działania pani firmy?

W zakresie fotografii specjalizujemy się głównie w studyjnych oraz kontekstowych portretach biznesowych, fotografii wymagających wnętrza, produktów premium, a także sesji na potrzeby social media. Zdarza się nam również fotografować eventy firmowe, z okazji np. otwarcia placówek medycznych, firm ubezpieczeniowych, czy hal produkcyjnych. Z czasem zaczęliśmy też świadczyć dodatkowe usługi na rzecz naszych klientów, których potrzeby często były inspiracją, by rozwijać swoje umiejętności

również w zakresie grafiki, przygotowania do druku, filmowania i promocji w social mediach. Dzięki temu jesteśmy w stanie kompleksowo realizować dość złożone projekty, co daje nam dużą satysfakcję.

### Co według pani jest najważniejsze w kontekście prowadzenia biznesu?

Widzę, jak ważnym czynnikiem sukcesu w biznesie, niezależnie od branży, jest zaufanie, szacunek i utrzymywanie dobrych relacji, dlatego też od 5 lat należę do Podlaskiego Stowarzyszenia Właścicieli Firm Klub Kobiet Biznesu. Regularnie spotykamy się w gronie przedsiębiorczych kobiet, które chcą efektywnie działać i wymieniać się doświadczeniem w prowadzeniu firmy. Takie networkingowe spotkania niezwykle integrują i inspirują do dalszego rozwoju. Każdy, kto prowadzi firmę docenia możliwość szczerego porozmawiania z innymi przedsiębiorcami.

Bardzo polecam stowarzyszenie się i uczestniczenie w różnych grupach wymiany doświadczeń, gdyż w ten sposób wzmacniamy lokalny kapitał społeczny i mamy więcej wpływu na otaczającą nas rzeczywistość.

### Czy angażuje się pani w działalność charytatywną?

Mamy taką zasadę, że mniej więcej raz w roku bierzemy udział w projekcie non profit, bo wychodzimy z założenia, że dobro zawsze wraca i warto się nim dzielić z innymi ludźmi, a poza tym poznajemy wówczas niezwykle pozytywnie nastawionych do życia ludzi i to jest wręcz bezcenne. W minionych latach wspieraliśmy m.in. Fundację "Pomóż Im". W tym roku zamierzamy zrealizować projekt charytatywny skierowany do dzieci i młodzieży przebywających na oddziale onkologicznym.

### Jakie są pani ulubione sposoby spędzania czasu?

Tryb pracy mam taki, że w weekendy często realizuję różnego rodzaju projekty, zatem wolny czas pojawia się w trybie dość niestandardowym. Jeśli już mam chwilę dla siebie, to najczęściej wybieram przyrodę, dlatego często wyjeżdżam z mężem chociaż na kilka godzin, aby odkryć jakiś ciekawy zakątek naszego pięknego Podlasia.

Rozmawiał: Janusz Baczewski



[www.lawreszuk.eu](http://www.lawreszuk.eu)



SZYJEMY NA MIARĘ  
...Twoich potrzeb



Koszule na miarę  
- zadbaj o elegancki  
wygląd Twoich  
pracowników



victorio

Garnitur szyty  
na miarę stanowi  
wizytówkę mężczyzny

Zapraszamy do salonu

**Prestige**  
**MĘSKI**

Białystok,  
ul. Zwycięstwa 10



[victorionofashion.pl](http://victorionofashion.pl)

# PANDEMIA - W POSZUKIWANIU ZBIOROWEJ DOJRZAŁOŚCI



Z prof. dr hab. n. med. Joanną Zajkowską z Kliniki Chorób Zakaźnych i Neuroinfekcji Uniwersytetu Medycznego w Białymstoku rozmawia Adam Walicki, prezes Fundacji Technotalenty.

**Adam Walicki - Od 4 marca 2020 roku Covid-19 stał się w Polsce codziennością. Żyjemy z tą wirusową chorobą w naszych domach, w szpitalach, w zakładach pracy. Czy zdaniem Pani Profesor pandemia zmieniła nasz paradygmat choroby zakaźnej?**

**Joanna Zajkowska** - Bakterie i wirusy są częścią natury, są starsze od człowieka. Choroby zakaźne towarzyszyły człowiekowi od zawsze, pochodzące od zwierząt (malaria), przenoszące się między ludźmi mniej zaraźliwe czy występujące w postaci epidemii (grypa). Obserwowaliśmy wędrowkę dżumy przez kontynenty wraz z wyprawami krzyżowymi, czy rozwijającym się transportem morskim. Warto dostrzec jak dynamicznie zmienia się nasz styl życia. Poruszamy się szybciej przemieszczając się transportem lotniczym, a towary wędrują we wszystkie zakątki świata. Ingerujemy w środowisko wyciągając patogeny, które stają się groźne (Ebola). W sobie i na sobie mamy miliardy bakterii, które nabywając geny oporności na antybiotyki stają się groźne. To są nowe wyzwania i nowe choroby np. HIV, COVID-19, czy wielooporne bakterie. Stały element zakażeń to 1-źródło zakażenia, 2-droga przenoszenia, 3-wrażliwa populacja, czyli my. I tu się w prawach epidemiologii nic nie zmienia. Uczymy się postępować z każdą groźną chorobą koncentrując się na tych 3 elementach i tak jest też z COVID-19. Trwają prace nad szybką identyfikacją zakażonych, próbujemy ograniczyć przenoszenie, mamy szczepionki, które stale są udoskonalane, co podnosi odporność populacyjną.

Negatywne skutki pandemii widzimy w masowości zachorowań, bo żyjemy blisko siebie. Wymusza to stosowanie nowych strategii obrony, takich jak lockdown, czy masowe szczepienia. Pandemia wymusiła szybszą wymianę informacji, dzielenie się odkryciami i technologiami.

Oczywiście nie należy zapominać o zwiększeniu procesów związanych z konkurencyjnością na rynku farmaceutycznym. Negatywnych skutków COVID-19 możemy wymienić mnóstwo. Pandemia pokazała nierówności na świecie w poziomie życia i dostępu do medycyny. Inaczej postrzegamy skutki pandemii, gdy przetacza się przez kraje ubogie i kraje bogate. Odkrywa, jak jesteśmy solidarni lub nie. Z chorobami zakaźnymi żyjemy i będziemy żyć dalej, albo jesteśmy w stanie je eradykować jak ospę, polio, a jeśli nie, to jakimi sposobami będziemy się na nie uodparniać? Szczepienie to najlepsze rozwiązanie, które sprawdziło się w wielu chorobach zakaźnych nekających ludzkość w przeszłości. Jedne choroby znikają inne pojawiają się.

**A.W. - Jeszcze nie tak dawno przy analizie pandemii operowaliśmy pojęciami Before Covid (BC) i After Covid (AC). Teraz jesteśmy przed Czwartą a może przed następnymi Falami Pandemii. Pani Profesor, czy pandemia nie staje się obecnie czynnikiem, który na stałe zmienia Nasz Świat? Czy jest jeszcze szansa na normalność?**

**J.Z.** - Na normalność TAK. Jednak ta pandemia to lekcja pokory. To nowa forma postrzegania świata jako całości. Najlepsze systemy nadzoru epidemiologicznego nie powstrzymują rozprzestrzeniania się COVID-19 w różnych swoich wariantach. Tam gdzie jest człowiek tam jest wirus. Ale też mamy nowe doświadczenia w komunikacji, w pracy zdalnej, spotkaniach na odległość, a nawet teleporady medyczne, znajdują po pandemii swoje miejsce. Normalność to brak ciężkich zachorowań, zgonów, a to daje szczepienie. Więcej wiemy o swoim zdrowiu i bezbronności wobec natury. Mamy naukę, która pomaga nam lepiej bronić się przed zagrożeniami. To wszystko powinno nas motywować do tworzenia i wykorzystywania nowych osiągnięć naukowych i nowych technologii.



**A.W. - Podczas pandemii zachorowało w Polsce trzy miliony osób a 80 tysięcy zmarło. Mimo akcji promocyjnych, loterii, argumentacji polityków ciągle nie uzyskujemy wymaganego wskaźnika wyszczepienia. Nie mamy osiągniętego wskaźnika odporności populacyjnej. Co zdaniem Pani Profesor jest przyczyną awersji, czy nawet wrogości znacznej ilości Polaków do szczepień? Czy grozi nam kataklizm zachorowań, powikłań i śmierci?**

**J.Z.** - Mam taką książkę napisaną 100 lat temu o leczeniu, gdzie przestrzega się przed szczepieniem na ospę, jako nowym wynalazkiem. Te same zdania i obawy wyrażane są współcześnie. Więc ten lek przed nowością, towarzyszący człowiekowi nie tylko w szczepieniach to ważny czynnik awersji. Trzeba wyraźnie przywoływać, że dostrzegaliśmy brak wiedzy w społeczeństwie. Fake newsy podsycane przez ruchy antyszczepionkowe oraz brak dobrych przykładów, akcji edukacyjnych i promocyjnych, to nasza niestety smutna rzeczywistość. Natrętne namawianie do szczepień bez racjonalnego uzasadnienia

po co to robimy. Bez wyjaśnienia wątpliwości częstokroć łatwych do wyjaśnienia, nie zmieni nastawienia do szczepień. Takiej skali zachorowań jakiej doświadczyliśmy, mam nadzieję już nie będzie, dużo starszych osób jest już zaszczepionych. Gorzej z grupą młodszych, którzy mogą nie chorować dramatycznie, ale ich zachorowania będą podtrzymywać epidemię. Ja wierzę jednak w zwykły życiowy pragmatyzm. Jeśli żeby odwiedzić chorego rodzica w szpitalu, towarzyszyć dziecku w zawodach sportowych, pójść na mecz czy na koncert, będziemy musieli wielokrotnie okazywać negatywny test. Jest to motywacja żeby się zaszczepić i zdobyć paszport, który będzie po prostu ułatwieniem życia. A znajomość działania układu immunologicznego, i wykorzystanie tej wiedzy to szansa, by bronić się nie tylko przed COVID, ale i innymi chorobami, czy wirusami których jeszcze może być wiele.

**A.W. - Zagrożenia związane z Covid-19 przyspieszyły prace naukowców. Szybciej pracują laboratoria farmaceutyczne. Mamy nowe potrzeby, ale też i nowe zjawiska na rynku farmaceutycznym. Jakie szczepionki, jakie terapie mogą wkrótce być dostępne w tych trudnych czasach?**

**J.Z.** - Technologia szczepionek mRNA to technologia, bardzo naśladująca nasze własne mechanizmy obronne. Ta grupa szczepionek genetycznych jest krokiem milowym w wakcynologii i daje szansę na generowanie odporności przeciw takim białkom, jakie wybierzemy jako „wsad” do szczepionki. Otwiera to ogromną szansę leczenia nowotworów, które są efektem wymknięcia się spod kontroli immunologicznej białka nieprawidłowo skopiowanego, czyli zmutowanego w naszych komórkach. Wyzwaniem są nowe warianty wirusa różniące się od wzoru szczepionkowego. I tu trwają prace nad szczepionkami które byłyby skuteczne przeciw różnym wariantom tzw. mozaikowe czy hybrydowe, które łączą w jednej szczepionce fragmenty z kilku wariantów wirusa, czy oparte na nanocząsteczkach, z wielokrotnym powtórzeniem elementu docelowego szczepionki. Szczepienia, czyli podsuwanie naszemu układowi immunologicznemu "listu gończego" z wizerunkiem patogenu i wzmacnianie tej odporności to kierunek na przyszłość, ponieważ nie unikniemy kontaktu z wirusami, bakteriami, które są w nas i wokół nas. Widzę dwa nowe kierunki zastosowania nowych szczepionek: onkologia i szczepionki wielowariantowe, które w jednej łączyłyby możliwość uodpornienia przeciw wielu patogenom lub wielu wariantom.

**A.W. - W przestrzeni medialnej, w Internecie pojawiają się informacje, że przed nami pół tysiąca nowych wirusów. Czy taka**

**informacja wzmacnia dyscyplinę np. szczepionkową, czy może stanowi projekcję czekających nas nowych zagrożeń? Jaki zdaniem Pani Profesor jest optymalny model komunikacji społecznej dotyczącej Covid-19?**

**J.Z.** - Przeglądanie się temu, co się dzieje wokół i racjonalizacja naszych zachowań, pozwoli na w miarę normalne funkcjonowanie w stanie powstających zagrożeń. Wypadki komunikacyjne nie zmniejszają popytu na samochody. Jeżeli znamy zasady, jak poruszać się bezpiecznie, jak korzystać z systemów zwiększających bezpieczeństwo to jest to droga do spokojnego życia. To samo dotyczy naszego zdrowia. Racjonalne jest szczepienie. Szczepienie poza ochroną osoby szczepionej, nie daje szans wirusowi na tworzenie nowych kopii, z których któraś może stać się bardziej groźna. Te warianty tworzą się tam gdzie chorują ludzie (wariant brazylijski, indyjski, brytyjski). Zatem potrzebna jest rzetelna informacja kierowana do różnych grup społecznych, wskazująca przewagę korzyści nad ryzykiem zaszczepienia. Racjonalne też jest dbanie o własne zdrowie, a kondycja zdrowia Polaków nie jest dobra. Przewidywany średni czas długości życia w zdrowiu w Polsce jest o 10 lat krótszy niż w Skandynawii. To powinno być skutecznie komunikowane, a nie jest.

**A.W. - Pandemia wymusiła wiele zmian w systemie pracy jednostek służb zdrowia, pojawiły się szpitale jednoimienne i teleporady. Do walki z koronawirusem zaangażowany został cały potencjał polskiej służby zdrowia. Mimo tego wysiłku, nie wszystkie działania przyniosły zakładane efekty (np. nastąpił spadek kart szybkiej diagnostyki onkologicznej). Jakie zmiany są konieczne jako przygotowanie do kolejnych odśrożeń zagrożeń pandemicznych? Czy jesteście przygotowani do walki z powikłaniami kardiologicznymi, czy immunologicznymi?**

**J.Z.** - Pandemia ujawniła liczne słabe punkty naszego systemu, znane już przed pandemią jak brak personelu specjalistów, pielęgniarek, brak nowoczesnych oddziałów zakaźnych z licznymi izolatkami. Ujawniła się potrzeba sprawnie funkcjonującego a niedocenianego, zapomnianego przez system nadzoru

epidemicznego. Nowoczesne sposoby leczenia chorób stają się coraz bardziej kosztowne co wymaga zwiększenia nakładów na sprzęt, ale potrzeba też inwestycji w potencjał ludzki. Czas COVID-19, a szczególnie nasilenie zachorowań jesienią i wiosną, były bardzo dramatyczne. Zaangażowanie w walkę z COVID-19 pokazało nam tę za krótką koldrę, która nadal jest za krótka.

**A.W. - Pandemia uświadomiła nam potrzebę tworzenia nowych rozwiązań w systemie ochrony zdrowia, profilaktyki, edukacji, czy w sferze komunikacji społecznej. Co zdaniem Pani Profesor można pilnie zapisać w Dekalogu Działań Antycovidowych?**

**J.Z.** - Podzieliłabym zapisy na zadania pilne i długofalowe. Pilne to realizacja szczepień. To jest nr jeden. Singapur, serce azjatyckiego biznesu, dzięki osiągnięciu poziomu wyszczepienia 80%, który nie zapobiega zakażeniom ale gwarantuje małą ilość zachorowań ciężkich, nie będzie paraliżował życia bardzo zróżnicowanej społeczności. Ogłoszono zaplanowane zniesienie testowania, kwarantanny zakładając, że będzie określona ilość zachorowań. Jest to efekt konsekwentnej polityki zarządzania epidemią, ale i zdyscyplinowaniu mieszkańców. Systemowo to edukacja od poziomu szkoły podstawowej, programy prozdrowotne, profilaktyczne uczące od dziecka jak zdrowo się zestarzeć. Potrzebne jest lansowanie mody na zachowania prozdrowotne. Myślę że wiele wzorów możemy zaczerpnąć z krajów, gdzie efekty takich działań przyniosły sukces. Badania ukierunkowane na wyszukiwanie i leczenie chorób onkologicznych, skutków chorób cywilizacyjnych, skutków pocovidowych to efektywność działania całego systemu, prewencji, profilaktyki szybkiego dostępu do specjalistów. Bardzo ważnym elementem jest poprawa jakości naszego życia, środowiska w którym żyjemy, pracujemy, uczymy się. Ujawnia się potrzeba np. budowania nowoczesnych systemów wentylacyjnych. Warto współpracować. Tu jest ogromne pole dla wszystkich, którzy mają możliwość wprowadzania nowych rozwiązań poprawiających bezpieczeństwo epidemiologiczne, w komunikacji, transporcie, handlu, nie tylko związane z zagrożeniem COVID-19.



**Prof. dr hab. n. med. Joanna Maria Zajkowska**, Konsultant wojewódzki ds. epidemiologii. Pracuje na stanowisku profesora w Klinice Chorób Zakaźnych i Neuroinfekcji Uniwersytetu Medycznego w Białymstoku. Absolwentka Akademii Medycznej w Łodzi. Autorka licznych publikacji naukowych dotyczących badań nad chorobami odkleszczowymi i infekcyjnymi mózgu. Odbiła staże w Lyme Center przy Uniwersytecie Stanowym Stanu Nowy Jork oraz w OMI AKH w Wiedniu. Od 2008 r. jest ekspertem International Scientific Working Group on Tick-Borne Encephalitis z siedzibą w Wiedniu. Należy do European Society of Clinical Microbiology and Infectious Diseases, Profesor Joanna Zajkowska jest członkiem inicjatywy NPP (Nauka przeciw pandemii), która skupia uznanych ekspertów ze środowiska naukowego pod przewodnictwem prof. Andrzeja M. Fala. Inicjatywa NPP ma służyć rzetelnej informacji nt. szczepień przeciw COVID-19. Członek Kapituły Pandemic w przedsięwzięciu Runda T - 2021.



BIZNES W DOBRYM STYLU – WYWIAD Z  
LECHOSŁAWEM CHALECKIM ZE SZKOŁY INSPIRACJI

### Biznes w dobrym stylu - co to takiego?

Myślę, że Biznes w dobrym stylu to filozofia prowadzenia biznesu. Można otworzyć i zamknąć firmę, ale ważne jest żeby to zrobić w dobrym stylu. Można zatrudnić i zwolnić pracowników, ale ważne, żeby to było w dobrym stylu. Można pozyskać wspólnika, partnera biznesowego lub się z nim rozstać i można to zrobić w dobrym stylu. Dlaczego? Wychodzę z założenia, że nazwisko mamy tylko jedno. Dzisiaj możemy prowadzić jakiś biznes, a jutro inny. To do naszego nazwiska budujemy zaufanie. Za największymi brandami światowymi stoją nazwiska. Gdyby nie te nazwiska, to te brandy nie były by takie mocne. Biznes w dobrym stylu może być brandem dającym wartości firmom. Biznes w dobrym stylu to zwracanie uwagi na ludzi, którzy są wokół nas. To pomoc innym przedsiębiorcom, naszym klientom. Dobry styl to zwracanie uwagi na szczegóły. Jeżeli coś w małym zadaniu zrobimy dobrze to jest szansa, że zostanie nam powiększone większe. Na podstawie małych czynności, małych zachowań, drobnych gestów, komunikacji ludzie nas oceniają, przyklejają nam etykiety. Jeżeli to będzie w dobrym stylu. Jeżeli to będzie miało wysoką jakość i będzie to profesjonalne, to mamy szansę wejść na wyższy poziom.

### Profesjonalne to znaczy jakie? Na czym Ty – przedsiębiorca skupiasz się najbardziej – pracownicy, relacje, obsługa klienta?

Profesjonalność to zadbanie o szczegóły na wszystkich poziomach. Prowadzenie przedsiębiorstwa, biznesu to zbiór naczyni połączonych. Taki banał: łańcuch jest tak mocny jak jego najsłabsze ogniwo. Nie można dbać np. o klientów, gdy nie dba się o relacje z pracownikami. Jeżeli będziemy mieli dobre relacje wewnątrz zespołu to będzie to profesjonalne. Zasady i wartości, na których opieramy nasz biznes i pracę z ludźmi przeniosą się na obsługę naszych klientów. Jeżeli w firmie panuje luźna atmosfera to z reguły przekłada się to na relacje z klientem. Profesjonalność to zadawanie sobie pytania: „Czy to co robimy moglibyśmy zrobić jeszcze lepiej?”. Na szkoleniach, które prowadzę dążę do tego, aby budować kulturę firm ciągle uczących się na swoich doświadczeniach. Kulturę wyciągania wniosków z sukcesów, ale i z porażek.

### Z jakimi wyzwaniami mierzą się przedsiębiorcy? Jaki jest najczęstszy problem, który omawiacie na szkoleniach?

Każdy przedsiębiorca to człowiek, który czegoś ma za dużo, albo czegoś mu brakuje. Bardzo często ma za dużo problemów, a brakuje mu wolnego czasu. Tak zupełnie poważnie jedna z definicji bycia przedsiębiorcą mówi: „Przedsiębiorca to człowiek, który zarządza ciągłym niedoborem lub nadwyżką jakiś dóbr”. Różni się to w każdym przedsiębiorstwie. Paradoksalnie w tej chwili to czego brakuje przedsiębiorcom to właśnie pracownicy. Nie było dotychczas dnia, w którym nie rozmawiałem z przedsiębiorcą, który nie zgłaszał problemu kadrowego. Brakuje ludzi do pracy.

### Czy brak pracowników to największa z przeszkód?

Oczywiście jedną z większych przeszkód i niedogodności są braki kadrowe. Jeżeli mamy firmę to ktoś to musi obsługiwać, ale to nie jest jedyny problem. To zależy od branży, przedsiębiorcy. To co sprawia ból głowy przedsiębiorcom jest to, że przedsiębiorcy nie wiedzą „JAK?”. Nie wiedzą JAK rekrutować pracownika. Nie wiedzą JAK z nimi rozmawiać. Nie wiedzą JAK pozyskać nowy rynek. Nie wiedzą JAK pozyskać nowego klienta. Nie wiedzą JAK go utrzymać. Permanentny brak wiedzy w tak szybko zmieniającym się rynku jest dużym problemem. To co działało wczoraj i było świetnym rozwiązaniem, dzisiaj może się zupełnie nie sprawdzić. Myślę, że ten problem wynika z tego, że wielu przedsiębiorców dość niechętnie dzieli się zdobytą wiedzą i doświadczeniami. Przedsiębiorcy, którzy zmienili się w tym zakresie i chętnie pokazują swoje doświadczenie dostają w zamian doświadczenie i wiedzę innych przedsiębiorców w zakresie, który jest dla nich najbardziej istotny. To powoduje, że znalezienie odpowiedzi na „JAK coś zrobić” jest zdecydowanie łatwiejsze. Natomiast otaczając się ludźmi, którzy w jakimś obszarze przeszli drogę, która jest przed nami sprawiamy, że odpowiedź na to pytanie jest jeszcze łatwiejsza. To daje nam szansę na szybszy rozwój i sukces.

### Czy pomaganie sobie w biznesie to mrzonka? Przecież biznes to twarzą konkurencja.

Biznes kojarzy się z konkurencyjnością. Jestem przekonany, ale też jestem dowodem, świadkiem, że w biznesie można sobie nawzajem pomagać. Oczywiście, że gdzieś tam konkurujemy. Jednak jeżeli przyjrzymy się bliżej to przedsiębiorstwo może wyspecjalizować się w jakimś zakresie i nawiązać współpracę z przedsiębiorstwem o podobnej branży. Na czym my jako przedsiębiorcy chcemy się koncentrować? Jeżeli koncentrujemy się na konkurencji to trochę idziemy „na wojnę” i zawsze znajdzie się ktoś z kim będziemy wojować. Jeżeli będziemy wojować to możemy się pokaleczyć. Jeżeli idziemy w kierunku współpracy, specjalizacji i zrozumienia tego co my jako przedsiębiorstwo, jako ludzie robimy najlepiej to wszystko inne możemy delegować na zasadzie współpracy innym przedsiębiorcom. Współpraca między przedsiębiorcami to nie mrzonka, to wręcz konieczność. Konkurencja nie będzie konieczna jeżeli zrozumiemy w jaki sposób możemy współpracować i rosnąć w siłę dzięki tej współpracy. Dowodem tego jest przedsiębiorczość w BNI Białystok, która jest zorganizowana już wokół 220 przedsiębiorców. Spotykają się po to, aby sobie pomagać. Nie po to, aby nawzajem sprzedawać sobie usługi, ale by pomóc w tej sprzedaży. Trzymamy się zasady: Nie sprzedawaj swoim znajomym, a sprzedawaj dzięki nim. Wzajemna pomoc z jednej strony może działać na rozwój, zdobywanie nowej wiedzy, z drugiej strony na pozyskiwanie nowych klientów.

### W jakim kierunku będzie rozwijała się gospodarka np. w kontekście pandemii?

Bardzo trudno powiedzieć w jakim kierunku gospodarka będzie się rozwijała, ponieważ nie mamy precedensu. Wszystkie banki centralne zasyliły swoje gospodarki wydrukowanymi pieniędzmi, które trafiły do pracowników poprzez przedsiębiorstwa w zamian za przestój. Trudno powiedzieć czy będziemy mieli globalną inflację, czy jej nie będzie. W jakimkolwiek kierunku nie pójdziemy to bardzo ważne jest to, abyśmy otaczali się ludźmi, z którymi bez względu na wszystko możemy współpracować. W momencie kiedy jest prosperity - dobrobyt i brakuje nam pracowników, wolnych mocy przerobowych to warto mieć zaprzyjaźnione firmy do współpracy. W sytuacji, gdy jest kryzys to być może brakuje nam klientów, dodatkowego obrotu, aby utrzymać się na powierzchni. Kontakty z innymi dają szansę dostarczyć nam dobrych relacji. Z tych relacji mogą wynikać kontakty biznesowe do naszych klientów. Nie wiem w jakim kierunku pójdzie gospodarka i jak to będzie wyglądało w skali globalnej. Im więcej osób będzie współpracowało ze sobą na stałe, to bez względu na to w jakim kierunku pójdziemy mamy szansę na to, aby odnieść sukces lub wyjść z ewentualnych kryzysów obronną ręką.

### Może jakaś uniwersalna rada, z której może skorzystać każdy przedsiębiorca?

Otaczajmy się ludźmi, którzy są w czymś lepsi od nas. Jeżeli przyjrzymy się innym przedsiębiorcom, innym ludziom to każdy ma już jakieś kompetencje, zasoby, których nam brakuje. Otaczajmy się takimi ludźmi. My też jesteśmy dobrzy w czymś, na czym może zależeć innym przedsiębiorcom. Wymieniamy się tymi wartościami. Podobno pięć osób, z którymi kontaktujemy się najczęściej to wypadkowa naszego charakteru, naszego stanu posiadania, naszych kontaktów. Warto to grono poszerzać, zmieniać, rotować.

Rozmawiał: Janusz Baczewski





KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA

## Władze Krajowej Izby Gospodarczej na kadencję **2021 - 2025**

17 czerwca 2021 r. odbyło się Walne Zgromadzenie KIG, podczas którego funkcję Prezesa KIG objął **Marek Kłoczko**, dotychczasowy Wiceprezes i Dyrektor Generalny, natomiast Prezydentem wybrany został wieloletni Prezes – **Andrzej Arendarski**.

8 lipca odbyło się posiedzenie Rady  
oraz posiedzenie Prezydium KIG podczas którego zostały wybrane  
Władze KIG na następną kadencję 2021 – 2025.

Przewodniczącym Rady KIG został  
Pan **Janusz Wiśniewski** z Polsko Brazylijskiej Izby Gospodarczej.  
Wiceprzewodniczącymi Rady KIG zostali kolejno:  
Pan **Michał Krawczyk** z Puławskiej Izby Gospodarczej w Puławach  
oraz Pan **Andrzej Szumowski** ze Stowarzyszenia Polska Wódka.

Natomiast I Wiceprezesem KIG został Pan **Witold Karczewski**  
Prezes Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku.

W wyborach na funkcje Wiceprezesów na kadencję 2021 – 2025 zostali wybrani:

Pan **Stefan Bekir Assanowicz** – Polsko-Hiszpańska Izba Gospodarcza  
Pan **Wojciech Konecki** – APPLIA – Związek Pracodawców AGD  
Pan **Zbigniew Dworzecki** – Fundacja Promocja Polska  
Pan **Tomasz Zjawiony** – Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach

Wybrany został również Zarząd Krajowej Izby Gospodarczej, a w nim:  
Dyrektor Generalny – Pan **Marek Kłoczko**  
Członek Zarządu – Pani **Karolina Opielewicz**  
Członek Zarządu – Pan **Marek Bielski**

Sekretarzem Komisji Rewizyjnej wybieranej spośród Członków Krajowej Izby Gospodarczej został  
**Włodzimierz Ciesłowski** – z Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku.

# DEKALOG WSPÓŁPRACY Z NAUKĄ

Zdecydowana większość przedsiębiorstw z regionu, myślących o szybkim rozwoju zetknęła się, chociażby w minimalnym stopniu, z koniecznością współpracy ze środowiskiem naukowym. Są u nas firmy, które intensywnie współpracują z uczelniami z całego kraju, z instytutami badawczymi, ale są też takie, które póki co ograniczają swoje kontakty z placówkami kształcącymi do absorpcji ich absolwentów, czy wspólnej realizacji prac dyplomowych. Pod pojęciem intensywnej współpracy kryje się jednak coś więcej - na zachodzie Europy, w Stanach Zjednoczonych czy w innych, bardziej rozwiniętych gospodarko regionach świata, te dwa środowiska są tak ściśle ze sobą powiązane, że tempo rozwoju ich współpracy wydaje się być nie do zatrzymania. To dzięki przenikaniu się tych dwóch środowisk dynamicznie rozwijają się dwa największe problemy: biznes pozyskuje innowacyjne przewagi konkurencyjne nad swoimi rywalami w branży, a uczelnia (akademia) gwarantuje sobie niezależność od finansowania statutowego.

Współpraca nauki i biznesu wymaga jednak daleko idących kompromisów, wzajemnego uczenia się i zmiany mentalności po obydwu stronach procesu. Czy jest, czy będzie to możliwe u nas? Nie tylko na Podlasiu, ale generalnie w Polsce? Czy dojdzie do sytuacji, w której nie będziemy tej współpracy traktować jako koniecznej i wymaganej przez Komisję Europejską przy pozyskiwaniu finansowania unijnego, ale też trudnej i praktycznie nieefektywnej? Czy, w niedługim czasie, będziemy funkcjonować w rzeczywistości, w której biznes ufa, że placówka badawcza czy akademika może być równym i wiarygodnym partnerem biznesowym, a środowisko tworzące podzieli się z przedsiębiorstwami swoją wiedzą? Żeby odpowiedzieć na te pytania musi przede wszystkim upłynąć czas, który pokaże, czy chcemy uczyć się od regionów, które przeszły dokładnie ten sam proces 30 lub 40 lat temu i dziś pełnią rolę wiodących ośrodków gospodarczych na świecie i przede wszystkim to, jak wykorzystamy najbliższe 7 lat nowej perspektywy finansowej, która będzie wymuszała na obydwu stronach tego procesu intensywną (ale czy efektywną?) współpracę.

Przykładem współpracy nauki z biznesem jest Instytut Innowacji i Technologii Politechniki Białostockiej Sp. z o.o., który przez ostatnie 6 lat intensywnie i skutecznie realizował usługi dla przedsiębiorstw. 600 projektów dla ponad pół tysiąca klientów, wypracowane kilkadziesiąt milionów złotych przychodów pozwala dzisiaj Instytutowi na podejmowanie się projektów większych i bardziej ryzykownych, ale też bardziej odpowiadających potrzebom naszych klientów.

Ponadto Politechnika Białostocka, jako właściciel spółki, wykazuje daleko idące zrozumienie dla procesu współpracy nauki i biznesu. Wspiera działalność Instytutu poprzez udostępnienie swojej aparatury, naukowców na potrzeby realizacji zleceń biznesowych, pozostawiając wypracowane zyski na dalszy rozwój, a nawet zmieniając wewnętrzne regulacje celem wsparcia kadry, która decyduje się na komercyjny charakter pracy. Dzięki tej synergii uczelnia i jej spółka stanowią jeden z najsilniejszych ośrodków naukowych w Polsce w obszarze współpracy z rynkiem.

Korzystając z naszych doświadczeń, zarówno sukcesów jak i porażek, przedstawiamy kilka istotnych wskazówek, które pomogą rozwiązać pewne obawy, zdejmą płaszcz tajemnicy z tej trudnej współpracy nauki i biznesu oraz pokażą, że przy zachowaniu podstawowych, rynkowych zasad, obie strony mogą czerpać daleko idące korzyści. W związku z faktem, że spośród wszystkich sugestii wybraliśmy dziesięć najsilniejszych, nazwalimy je dekalogiem, z nadzieją, że jego przestrzeganie pozwoli nam dogonić te miejsca, w których współpraca z nauką jest niewątpliwym standardem.

## 1. Masz prawo wyboru

Współpraca ze środowiskiem akademickim nie jest zero-jedynkowa. To nie jest tak, że istnieje jeden ustalony model, w którym wszystko musi być dostosowane do wybranych wcześniej reguł. Współpraca ta jest wielopłaszczyznowa i każdy jej element może stanowić pole do negocjacji. Formalny transfer wyników prac badawczo-rozwojowych do przemysłu nazywa się **komercjalizacją**, a ona sama w sobie może przyjąć różne formy. **Komercjalizacja bezpośrednia** ma dwa podstawowe scenariusze: sprzedaż wyników z akademii do przemysłu lub udzielenie licencji, które dzieli się na dwa główne rodzaje: wyłączone i niewyłączone. W przypadku sprzedaży zasady są proste i własność przechodzi w pełni z uczelni/instytutu/twórcy na firmę. W przypadku udzielenia licencji **wyłączonej**, licencjodawca nie ma prawa komercjalizować przedmiotu umowy z innymi firmami niż licencjodawca, w przypadku **niewyłączonej**, prawa własności intelektualnej tak jak w poprzednim przypadku, zostają po stronie licencjodawcy, ale pozostawia on sobie

również prawo do współpracy komercyjnej w tym obszarze z innymi licencjodawcami. Oczywiście to tylko podstawowe aspekty współpracy, bo każda z w/w form może umownie regulować elementy dodatkowe jak np. zaangażowanie akademii w dalszy rozwój przedmiotu umowy, różne formy rozliczeń (płatności początkowe, czynsze, końcowe wykupy), klauzule poufności czy ograniczenia (terytorialne, czasowe lub ich kompletny brak). Jak widać, wraz ze wzrostem zaangażowania w tą współpracę temat może się komplikować, ale należy zwrócić uwagę, że wszystkie te aspekty są zapożyczone bezpośrednio z rynku i współpracy pomiędzy komercyjnymi podmiotami, więc nie ma tutaj mowy o zasadach nierynkowych. Oprócz komercjalizacji bezpośredniej istnieje możliwość **komercjalizacji pośredniej**, której głównym założeniem jest tworzenie na bazie rezultatów prac badawczych nowych podmiotów gospodarczych. Tutaj jedynym ograniczeniem jest, tak naprawdę, Kodeks Spółek Handlowych i ponownie każdy aspekt nowotworzonego podmiotu jest poddany negocjacji. Ważne, żeby pamiętać o jednej fundamentalnej rzeczy, czyli zapewnieniu praw własności intelektualnej w nowej spółce, które z reguły są wnoszone przez akademie na kapitał zapasowy (Agió) lub w postaci aportu w ramach obejmowanych udziałów. Świadomość uczelni w tym procesie, a przede wszystkim Politechniki Białostockiej jest na tyle daleko idąca, że wielkość objętych udziałów nigdy nie zablokowała możliwości pozyskania funduszy zewnętrznych (czy to UE, czy inwestorskich).

Oprócz w/w form współpracy istnieją oczywiście podstawowe **badania zlecone**, możliwość wspólnej pracy nad **pracami dyplomowymi** czy wpływ na **programy nauczania** poprzez zasiadanie w Radach Przedsiębiorców poszczególnych wydziałów uczelni. Wniosek z tego jest taki, że to przedsiębiorca decyduje jak daleko i mocno chce się angażować we współpracę i na jakich zasadach ta współpraca się odbywa. Oczywiście należy zaznaczyć, że rosnące doświadczenie i świadomość uczelni co raz bardziej otwierają jej drzwi na rynek, ale z drugiej strony nie pozwalają na traktowanie jej inaczej, niż na równi z biznesem.

## 2. Masz prawo kontroli

Gdy już wyjaśniliśmy sobie, że współpraca z nauką odbywa się na zasadach rynkowych, to należy zaznaczyć, że jednym z istotniejszych elementów jest jej wyjątkowość. Prace B+R to nie są zwykłą usługą, w której efekt końcowy jest łatwy do przewidzenia i nieobarczony żadnym ryzykiem. Podstawowy warunek jest taki, że **proces badawczy ma prawo zakończyć się rezultatem negatywnym** i to jest ta tolerancja, którą musi przemyśleć u siebie wypracować. Ale żeby nie pozostać z tym „negatywnym” wnioskiem trzeba przedstawić statystykę, która pokazuje, że na ponad sto prac badawczych rocznie realizowanych przez Instytut, średnio jedna kończy się negatywnym wynikiem, w przypadku jest na poziomie akceptowalnym. Jak można to ryzyko jeszcze bardziej minimalizować? Zaangażowanie przemysłu w **trakcie** procesu badawczego, nie tylko na początku i podczas odbioru rezultatu, ale również na poszczególnych jego etapach pozwala zachować kontrolę nad kierunkiem prowadzonych prac badawczych. Dodatkowo, udostępnienie swoich zasobów intelektualnych, czy infrastrukturalnych, może przynieść znacznie przyspieszyć i realizować go zgodnie z harmonogramem i budżetem. Trzeba pamiętać, że współpraca z nauką nie polega na zamówieniu kilkuset jednakowych mechanizmów lub blisterów z tabletkami, a na wytworzeniu **jednego, pierwszego i prototypowego rozwiązania**. Współpraca w tym procesie musi być ścisła i podlegać bieżącej kontroli obu zaangażowanych stron - w odpowiednim momencie istnieje bowiem możliwość modyfikacji kierunków lub wręcz zatrzymania procesu badawczego, jeśli spodziewane rezultaty nie będą spełniały warunków rynkowych tj. **nie będą miały charakteru i możliwości wdrożeniowych**.

## 3. Nie musisz być wierny, ale warto

Cieńko jest wymagać, żeby producent maszyn rolniczych lub ciężkiego sprzętu budowlanego współpracował z jednym dostawcą stali. W przypadku dostawców „wiedzy” czy „innowacji” powinno być podobnie, ale jak już zostało wspomniane wyżej, to nie jest standardowa współpraca. Przedsiębiorcy, w związku z różnorodnością swoich produktów lub usług, są wręcz zmuszeni do współpracy z różnymi jednostkami naukowymi, bo to właśnie te jednostki są bardzo wąsko wyspecjalizowane. Jeśli firma oczekuje, że oprócz opracowania nowego produktu na politechnice należy przeanalizować rynek na który ten produkt jest kierowany, to współpraca z uniwersytetem jest co najmniej wskazana. I w związku z faktem, że jesteśmy tego w pełni świadomi to ciężar tej różnorodności

i dywersyfikacji bierzemy na siebie. Biorąc pod uwagę, jak ściśle ze sobą pracują członkowie **PSC (Porozumienie Spółek Celowych)** czy **PACTT (Porozumienie Akademickich Centrów Transferu Technologii)** jesteśmy w stanie oferować kompetencje Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu czy Uniwersytetu Medycznego w Łodzi tutaj na miejscu, w woj. podlaskim, bez konieczności wysyłania naszych klientów na drugi koniec Polski. Rzecz kolejna to taka, że warto też mieć jednego, stałego i pewnego brokera innowacji, który pokieruje procesem badawczym za przedsiębiorcą i robi to skutecznie. Nie wydaje się być pomysłem nietrafionym, żeby ciężar zarządzania innowacjami w firmie przesunąć na jeden zewnętrzny podmiot lub człowieka w tym wyspecjalizowanego, a to z punktu widzenia zarządzającego **oszczędza czas i pieniądze**. „Jedno okienko” mnoży się w praktycznie w każdym aspekcie naszego życia, począwszy od rejestrowania firmy, po ubezpieczenia nieruchomości, czy aut - dlaczego więc nie traktować naszego zaprzyjaźnionego środowiska akademickiego jako jednego okienka do świata innowacji i wyników prac badawczych?

## 4. Prawa własności intelektualnej są Twoje

Temat przynależności praw majątkowych (IP, z ang. Intellectual Property) po zakończonej współpracy jest chyba jednym z najistotniejszych, ale też najbardziej drażliwych. Oczywiście jest, że w przypadku współpracy komercyjnej, w której strona biznesowa płaci za końcowy rezultat pracy badawczej to IP powinno trafić w ręce przedsiębiorcy i jeśli tak nie jest, to znaczy, że w zawartej umowie błędnie lub wcale nie zostało uregulowane. W przypadku Instytutu istnieje reguła stanowiąca, że **100% naszych realizacji kończy się przekazaniem IP zamawiającemu**, a jeżeli temat badawczy wydaje się być interesujący z punktu widzenia dalszego procesu badawczego, potencjalnych publikacji czy pochodnych prac dyplomowych - obligujemy się do uzyskania dodatkowych zgód ze strony klienta na prowadzenie takich działań. Inaczej jest w przypadku projektów, w których finansowanie zapewnione jest przez podmiot zewnętrzny, np. NCBiR w projektach finansowanych przez Komisję Europejską. Tutaj sytuacja regulowana jest przez instytucję finansującą i jej wymagania odnośnie umowy współpracy/partnerstwa czy innej, która mówi o podziale IP. W związku z faktem, że publikacja wrażliwych lub przełomowych wyników prac badawczych może działać na niekorzyść przedsiębiorcy należy poświęcić maksimum swojej uwagi i czasu na doprecyzowanie zapisów mówiących o prawach majątkowych. Niejednokrotnie zdarza się, że przewaga konkurencyjna, wypracowana w ramach projektu badawczego finansowanego zewnętrznie jest zaprzepaszczona, bo ten sam projekt wymaga publikacji wyników w prasie branżowej lub naukowej, co całkowicie mija się z założeniem współpracy z nauką. Zadbanie o ten obszar na samym początku współpracy gwarantuje, że nie pojawią się przeszkody, które mogą wpłynąć negatywnie na wdrożenie rezultatów naszej współpracy.

## 5. Poznaj drugą stronę

Każda uczelnia czy instytut badawczy w Polsce może mieć inną strukturę organizacyjną, a co za tym idzie może oferować inne zasady współpracy z rynkiem. Jeżeli decydujemy się na współpracę z akademią musimy mieć przekonanie, że uderzamy do odpowiednich osób i drzwi, żeby proces trwał możliwie najkrócej i nie generował zbędnych kosztów lub barier formalnych. Należy również pamiętać, że w przypadku projektów finansowanych z funduszy unijnych to instytucje zarządzające określają **kto może stanowić partnera dla przemysłu**, a kto nie, więc świadomość tego z kim rozmawiamy po drugiej stronie może okazać się niezwykle istotna.

Na przykładzie Politechniki Białostockiej, która, rozumiejąc potrzeby przedsiębiorców, oferuje szereg możliwości sformalizowania współpracy z przedsiębiorcami, można mniej więcej zobaczyć jak bardzo te struktury mogą być zróżnicowane. Podstawowym partnerem w projektach badawczych może być oczywiście **sama uczelnia** wraz z jej całym potencjałem kadrowym i infrastrukturalnym. Jest to współpraca bardzo prestiżowa i wskazana przy dużych projektach finansowanych zewnętrznie, przy projektach niekomercyjnych, angażujących społeczność akademicką.

W 2011 roku Politechnika Białostocka, zgodnie z wprowadzoną wtedy nową ustawą Prawo o Szkolnictwie Wyższym, powołała do życia **spółkę celową** - Instytut Innowacji i Technologii Politechniki Białostockiej Sp. z o.o., który od tamtej pory jest głównym ramieniem biznesowym uczelni i wyspecjalizował się w badaniach zleconych. Jako spółka celowa, Instytut również kwalifikuje się jako partner w projektach finansowanych zewnętrznie, a jego elastyczność rynkowa jest mocno

doceniana przez firmy z całej Polski. Pod względem obrotów i ilości realizowanych zleceń badawczych Instytut plasuje się w ścisłej czołówce polskich spółek celowych.

Na pozostałych uczelniach istnieją jeszcze **centra transferu technologii**, które odpowiedzialne są za komercjalizację bezpośrednio, ale w przypadku braku innych jednostek również za szeroko rozumianą współpracę z rynkiem. Na Politechnice Białostockiej rolę centrum pełni Instytut na mocy umowy o zarządzaniu prawami własności intelektualnej PB.

Wybór jest bardzo szeroki, ale świadomie dokonany - determinuje dalszy charakter współpracy.

### 6. a) Masz prawo być inny

Różnica pomiędzy przedsiębiorcami, a naukowcami jest mnóstwo, ale to wcale nie oznacza, że stanowią one bariery definiujące uniemożliwiające współpracę obydwu środowisk. Znaczącą różnicą jest to, że w naukowcach myślimy i działamy inaczej niż w przedsiębiorcach, którzy myślimy i działamy inaczej niż w naukowcach.

Podstawową różnicą jest to, że naukowcy w aspekcie **systemowym**. Przedsiębiorca jest zobligowany wobec klienta i samego siebie do dostarczenia wymaganej jakości z korzyścią ekonomiczną i na tym można skończyć. Naukowiec natomiast, patrząc przez pryzmat systemu, który nie premiuje współpracy komercyjnej, ma zupełnie inne priorytety i to nie jest jego wina, że „tanio, dobrze i szybko” nie leży w czołówce jego systemu wartości.

Druga różnica to różnica **administracyjno-formalna**. Sektor prywatny charakteryzuje się nieporównywalną dynamiką działania względem jednostek budżetowych, do których należą również uczelnie. Długość trwania i złożoność procesów administracyjnych na uczelni niejednokrotnie skreśla współpracę już na samym początku. Żeby zniwelować tą barierę uczelnie powołują spółki celowe, które są dużo mniejsze i pozbawione takich obciążeń jak chociażby konieczność stosowania ustawy PZP.

Ostatnia z fundamentalnych różnic to **cel funkcjonowania**. Uczelnie w swoich statutach mają przede wszystkim wpisane dydaktykę i prowadzenie podstawowych prac naukowych, a nie realizację zleceń dla biznesu, a przedsiębiorstwa z kolei, zgodnie z definicją ustawową, to podmioty utworzone w celu generowania zysku netto.

Oprócz wyżej wymienionych można jeszcze przytoczyć szereg innych, mniej ogólnych, ale często pojawiających się różnic. Fakt, że jesteśmy różni wcale nie oznacza, że nie możemy mieć zbliżonych celów i realizować wspólne projekty. Obydwie strony starają się „penetrować” swoje szeregi, żeby ta współpraca była lepsza i bardziej owocna - przedsiębiorcy zasiadają w Radach Uczelni, a naukowcy doradzają działom B+R w sektorze prywatnym. To nic złego, że jesteśmy różni. Tak po prostu jest.

### b) Ale szanuj drugą stronę

I te różnice wcale nie oznaczają, że jedna czy druga strona procesu jest w jakikolwiek sposób lepsza lub gorsza. Podchodząc do siebie z szacunkiem i zrozumieniem udowadniamy, że jesteśmy w stanie realizować wspólnie projekty, nawet te najbardziej wymagające i te, które mogą się takie nie wydawać. Jeżeli mamy zrozumienie dla siebie to może się zdarzyć, że zespół składający się z kilku profesorów z różnych uczelni będzie realizował projekt dla jednoosobowej działalności gospodarczej, a pojedynczy naukowiec w randze doktora będzie świadczył swoje usługi dla międzynarodowej korporacji.

### 7. Pokaż swoje pomysły!

Oczywistym jest, że przedsiębiorca zwraca się do środowiska naukowego oczekując gotowych, innowacyjnych rozwiązań, które można wprowadzić na rynek, ale też nie można ukrywać faktu, że biznes jest dużo bliżej rynku i jego dynamiki. Firmy są zdecydowanie bardziej na bieżąco z tym co się dzieje w danej branży niż nauka. Może się zdarzyć, że przedmiot pracy badawczej był już wielokrotnie analizowany przez daną branżę i z określonych powodów nie był wdrożony. Aby uniknąć niepotrzebnych nieporozumień i pracy, która nie przyniesie oczekiwanych rezultatów trzeba stosować podejście, w którym **dzielimy się wiedzą i doświadczeniem** wspólnie. Oczywiście zawsze należy pamiętać o stosownym zabezpieczeniu swoich pomysłów **umowami lub klauzulami o poufności**, ale metodologia i kierunki badań powinny być określone na samym początku współpracy wraz ze zdefiniowaniem metod i kierunków, których należy unikać. Wbrew pozorom środowisko akademickie chętnie uczy się na cudzych błędach i chętnie podejmuje kierunki badawcze, które nie były jeszcze przez nikogo rozpracowane.

Dzielenie się wiedzą ze środowiskiem naukowym może brzmieć mało prawdopodobnie, ale przemysł jest potężnym źródłem dla nauki i taka sytuacja utrzymuje jednocześnie wysoki poziom świadomości akademii odnośnie bieżącej sytuacji w gospodarce.

### 8. Korzystaj z funduszy unijnych

Skłonność firm do podjęcia ryzyka związanego z procesem badawczym, którego efekty są trudne do skontrolowania,

rośnie wraz redukcją kosztu tego procesu. Tak jak koszt wykonania samej usługi tańszy się z dnia na dzień nie robi, tak możemy zauważyć co raz więcej mechanizmów finansowych, które w swoim założeniu dedykowane są na finansowanie współpracy przemysłu z nauką.

Poprzednia unijna perspektywa finansowania '14-'20 miała w swoim założeniu rozpocząć proces zapoznawania się i wzajemnego uczenia obydwu stron procesu. Mieliśmy styczność z programami lokalnymi, regionalnymi i krajowymi, które finansowały zlecony proces badawczy lub wymagały od firm posiadania wyników prac badawczych, które miały być komercjalizowane w ramach pozyskanych dotacji. Można było tworzyć własne centra badawczo-rozwojowe, zlecać prace badawcze czy wspólnie pracować nad innowacjami. Rozstrzał poziomów dofinansowania był potężny, od kilku tysięcy złotych po setki milionów, które miały na celu „pogodzenie” nauki i biznesu. Podejście instytucji finansujących było, krótko mówiąc, bardzo delikatne i dopuszczało projekty, w których ta współpraca, ewidentnie, miała charakter raczej spełnienia wymogu formalnego, niż osiągnięcia rzeczywistego rezultatu, ale to też spowodowało, że przedsiębiorcy poznali jak działa akademia, a naukowcy odkryli potencjał rynku. I dobrze. Wiemy gdzie leżą nasze granice i jak można je przesuwać, żeby bez krzywdy osiągnąć cel.

To się jednak niestety zmieni w kolejnej perspektywie '21-'27, która nie będzie już tak łagodna dla naszej współpracy. Wprost można stwierdzić, że **nie będzie dotacji dla firm**, które nie będą angażować środowiska naukowego do swoich projektów. Jednocześnie wsparcie dla projektów badawczych, które nie będą kończyć się twardą komercjalizacją będzie **mocno ograniczone**.

Warto już dziś śledzić w jakim kierunku prowadzone są rozmowy między regionami czy rządem oraz Komisją Europejską celem określenia **ram poszczególnych programów operacyjnych**. Warto brać aktywny udział w **konsultacjach** tych programów, celem dostosowania swoich projektów i potrzeb do nadchodzącej fali unijnych pieniędzy. A ponad wszystko, warto **ugruntować wzajemne relacje** pomiędzy przedsiębiorstwem, a jednostką badawczą, gdyż to na tych relacjach oparte będzie kolejne 8 lat rozwoju biznesu, opartego o dostępne

fundusze europejskie. Wielokrotnie spotykamy się z sytuacją, gdzie aplikujący o środki przedsiębiorca, na ostatnią chwilę, potrzebuje partnera naukowego do realizacji określonych zadań. Z reguły ten zakres jest minimalny i praktycznie niewykonalny, więc zadbanie o dobre, a przede wszystkim wspólne, przygotowanie projektu jest głównym czynnikiem przyszłego sukcesu.

Warto też zaznaczyć, że części instytucji finansujących i zarządzających środkami unijnymi co raz lepiej rozumie proces badawczy i jego negatywne rezultaty, a dzięki temu kwalifikuje koszty poszczególnych działań w tych projektach bez większych zastrzeżeń.

### 9. Planuj na lata, nie na dziś!

Współpraca z nauką nie powinna być traktowana w kategoriach współpracy jednorazowej lub krótkotrwałej. Nawet jeżeli początki tej synergii są trudne, burzliwe i mało efektywne, to należy pamiętać o tym, że prawdziwe rezultaty prac B+R pokazują się niejednokrotnie po wieloletnim wysiłku obydwu stron. Oczywiście na całość współpracy składają się projekty krótkie i szybkie, których rezultaty wymagają się już teraz, ale całkowita te relacji należy porównać do obsługi prawnej. Moment, w którym akademia pozna doskonale przedsiębiorstwo to moment, w którym można realnie zaproponować obszary do usprawnień niezależnie od ich charakteru czy tematyki. Ten sam moment następuje gdy biznes poznaje swoje otoczenie naukowe, a to może się wydarzyć po latach współpracy. Stabilizacja i wzajemne zaufanie są fundamentem sprawnego działania. Dlatego obok jednorazowych potrzeb i projektów należy komunikować strategię i wizję, bo tam są pierwiastki naukowe, niejednokrotnie decydujące o powodzeniu całego przedsiębiorstwa.

### 10. Zaufaj że będzie dobrze

Sama relacja projektowa to zbyt mało, żeby pracować efektywnie. **Uczelnie to przede wszystkim ludzie**, to władze uczelni, ale również pojedynczy pracownicy nauki, którzy na potrzeby firm grupują się w zespoły, często interdyscyplinarne i międzyuczelniane. Przez ostatnie 6 lat Politechnika Białostocka i Instytut Innowacji i Technologii Politechniki Białostockiej sp. z o.o. udowodniły, że stanowią pełnowartościowego i równego partnera dla przemysłu. **Nasi klienci do nas wracają**, ta współpraca przeradza się w długotrwałą relację, a jej rezultaty z projektu na projekt są coraz bardziej imponujące. Jesteśmy stałym partnerem odpowiedzialnym za B+R dla pojedynczych firm, ale także dla całych ich zrzeszeń jak klastry czy stowarzyszenia. Instytut, jako spółka prawa handlowego, nie może sobie pozwolić na brak jakości lub cenowe odzwierciedlenie od standardów rynkowych, **o naszej efektywności operacyjnej zależy rentowność**, a bez niej, nie będzie możliwości utrzymania spółki. Dlatego działamy tak, żeby z jednej strony realizować naszą działalność statutową, a z drugiej wspierać skutecznie biznes naukowy.

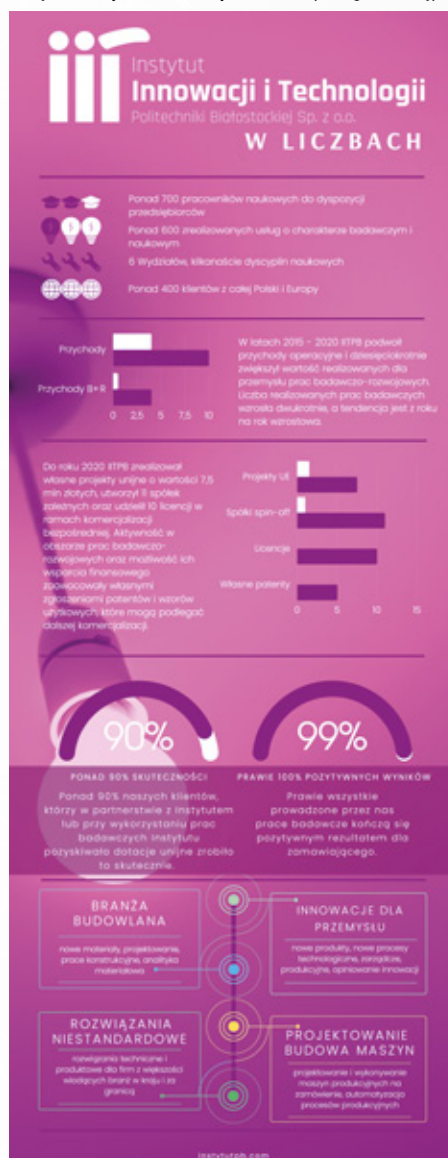
Wzajemne zaufanie to podstawa. Jeżeli w opinii przedsiębiorstw środowisko naukowe może zrobić coś więcej, żeby to wzajemne zaufanie można budować jeszcze mocniej to powinno to być **wyraźnie i zawsze komunikowane**.

Dobrych praktyk i wskazówek można mnożyć bez liku, bo prace B+R są na tyle wyjątkowe, że przy każdej z nich dzieje się coś innego. Cały czas uczymy się czegoś nowego i widzimy, że reguły tej współpracy nie mogą być sztywne. Podobnie jak sama usługa, tak i proces musi być indywidualnie sztywny pod klienta. Nie sposób jest usystematyzować proces badawczy jednoznacznie - są ogólne wytyczne, ale to jest maksimum jakie można osiągnąć.

Po przeczytaniu wskazanych zasad można uznać, że powyższy dekalog nie jest odkrywczo w żaden sposób, ale jeżeli nie będziemy powtarzać sobie tak fundamentalnych zasad, to chaos przejmie kontrolę, a współpraca nauki i biznesu to zbyt ważny obszar i zbyt duży od niego zależy, żeby ponownie poświęcić kolejne lata na wzajemne uczenie się. Dziś już musimy być gotowi do tej współpracy, musimy być ekspertami w tej dziedzinie i musimy być pewni tego co robimy i jakie decyzje podejmujemy. Czas na naukę już minął. Teraz jest czas na działanie.



Tomasz Stypułkowski, Prezes Instytutu Innowacji i Technologii Politechniki Białostockiej Sp. z o.o.



Sprawozdanie z III Seminarium Prawnego dla Biznesu  
**„Własność intelektualna jako narzędzie przewagi rynkowej przedsiębiorcy”**

9 czerwca 2021 r.  
 Wydział Prawa UwB  
 ul. Mickiewicza 1, Białystok



**III Seminarium Prawne dla Biznesu odbyło się na Wydziale Prawa Uniwersytetu w Białymstoku 9 czerwca 2021 r. Tym razem również spotkano się w formie zdalnej.**

Udział w spotkaniu wzięli zarówno przedstawiciele nauki, jak i praktyki. Wydział Prawa reprezentowali: Dziekan, prof. dr hab. Mariusz Popławski, prof. dr hab. Joanna Sieńczyło-Chlabicz, Kierownik Katedry Prawa Własności Intelektualnej, Prawa Gospodarczego Publicznego i Prawa Pracy, Sędzia Naczelnego Sądu Administracyjnego oraz dr Magdalena Rutkowska-Sowa, Adiunkt w Katedrze Prawa Własności Intelektualnej, Prawa Gospodarczego Publicznego i Prawa Pracy, rzecznik patentowy. Gościem specjalnym była Edyta Demby-Siwiek, Prezes Urzędu Patentowego Rzeczypospolitej Polskiej, Dorota Rzążewska, Prezes Polskiej Izby Rzeczników Patentowych oraz Paweł Chrupka Koordynator Wydziału Interwencyjno-Procesowego, Biura Rzecznika Małych i Średnich Przedsiębiorców.

Grono ekspertów zewnętrznych zasilili praktycy na co dzień zajmujący się zagadnieniami własności intelektualnej, współpracujący z przedsiębiorcami w zakresie interpretacji i stosowania przedmiotowych przepisów prof. dr hab. Marcin Trzebiatowski, radca prawny, rzecznik patentowy, biegły sądowy, arbiter Sądu Polubownego ds. Domen Internetowych przy Polskiej Izbie Informatyki i Telekomunikacji w Warszawie, dr hab. Justyna Ożegalska-Trybalska, radca prawny, arbiter Sądu Polubownego ds. Domen Internetowych przy Polskiej Izbie Informatyki i Telekomunikacji w Warszawie, Magdalena Jabłońska, radca prawny i doradca podatkowy, z Kancelarii Radców Prawnych Bieluk i Partnerzy w Białymstoku oraz Aneta Stuleblak, Dyrektor Departamentu Zgłoszeń Urzędu Patentowego RP.

Seminarium otworzył Dziekan Wydziału prawa UwB w Białymstoku prof. dr hab. Mariusz Popławski. Powitał i podziękował współorganizatorom, Panu Witoldowi Karczewskiemu Prezesowi Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku oraz Panu Wojciechowi Strzałkowskiemu Prezesowi Podlaskiego Klubu Biznesu. Poinformował również, że patronat Honorowy nad Seminariami Prawnymi dla Biznesu objął Rzecznik Małych i Średnich przedsiębiorców. Dziekan podkreślił, że nie jest to tradycyjny patronat honorowy, ale rzeczywista współpraca czego potwierdzeniem jest aktywne uczestnictwo w Seminarium Przedstawiciela Rzecznika Małych i Średnich przedsiębiorców Pana Pawła Chrupka. Dziekan przypomniał jaki jest cel Seminarium, który skupia się przede wszystkim na wspieraniu przedsiębiorców w zakresie prowadzonej przez nich działalności.

Jako pierwsza głos zabrała Prezes Urzędu Patentowego RP Pani Edyta Demby-Siwiek, której wystąpienie było poświęcone Programom wsparcia dla przedsiębiorców w zakresie własności przemysłowej.

Wskazała, że istnieje pełna synergia pomiędzy własnością przemysłową i własnością intelektualną. Własność przemysłowa jest częścią własności intelektualnej i w postępowaniu przez urząd często prawo autorskie jest częścią postępowania m.in. o udzielenie prawa na znak towarowy.

Podkreślała również, że własność przemysłową należy chronić i zachęcała do rejestrowania znaków towarowych. Powiedziała, że ochrona własności przemysłowej wzmacnia pozycję przedsiębiorcy. Jest to jedyny prawny dopuszczalny monopol-prawo do wyłącznego korzystania w sposób zawodowy i zarobkowy z uzyskanego prawa na określonym terytorium.

Wskazała, że szacuje się, że ok. 25% PKB jest generowane przez sektory korzystające z praw własności intelektualnej. Natomiast na skutek podrabiania i fałszowania naszych towarów opatrzonych znakiem, towarowym, czy wzorem przedsiębiorcy tracą rocznie ok. 29 tys. miejsc pracy i dochód państwa kurczy się o ok. 2,2 mld Euro. W przypadku niewłaściwej ochrony straty są ogromne. Zyski w przypadku ochrony praw własności przemysłowej na jednego pracownika są w przypadku MŚP, które chronią IP, są wyższe o ok. 20%. Skala zysku jest jeszcze wyższa w przypadku ochrony patentów, wówczas dochody są wyższe o ok. 58%.

Straty przedsiębiorców z tytułu podrabiania towarów są ogromne i to nie tylko na płaszczyźnie gospodarczej i ekonomicznej. Skala podróbek niestety rośnie.

W dalszej części swojego wystąpienia wskazała na 3 powody, dla których przedsiębiorcy nie chcą chronić swoich praw własności przemysłowej. Po pierwsze jest to brak świadomości co do istoty znaczenia własności przemysłowej. Po drugie panuje przekonanie, że procedury rejestracyjne są skomplikowane i długie. Po trzecie przedsiębiorcy wskazują, że koszty procedury rejestracyjnej są zbyt wysokie.

Tematem wystąpienia Doroty Rzążewskiej była rola rzecznika patentowego w budowaniu strategii ochrony własności przemysłowej. Wskazała, że w Polsce praktykuje ok. 1000 rzeczników patentowych, pełnomocników, którzy o własności intelektualnej, zasadach jej ochrony i strategii przygotowania dobrej ochrony wiedzą sporo. Wyjaśniła, że rzecznik patentowy jest ekspertem w ochronie praw własności intelektualnej, zarówno tych z elementem technicznym jak wynalazki i wzory użytkowe, ale także takich jak znaki towarowe, znaki przemysłowe, czy prawa autorskie.

Wskazała, że zawód rzecznika patentowego jest zawodem interdyscyplinarnym, łączy umiejętności i wiedzę techniczną, prawniczą i biznesową. Jest zawodem zaufania publicznego. Zasady etyczne jego wykonywania określone są bardzo wysoko.

Odniosła się do zagadnienia powodów, dla których chronimy własność intelektualną. Prawa wyłączne chronią innowacyjne rozwiązania i pomagają wyróżniać firmy na rynku i budować jej przewagę rynkową. Podkreśliła, że budując strategię biznesową przedsiębiorcy dokonują odpowiedniego wyboru i muszą odpowiedzieć na szereg pytań, np. jaki jest cel strategii, jakie prawo wybrać, jak długo chronić, gdzie chronić, ile to kosztuje, jak zarządzać, jak korzystać z praw. Wszystkie te sfery należy przedyskutować z rzecznikiem patentowym. Posłużyła się przykładem „buta”, w którym mogą być zawarte różne rodzaje praw własności intelektualne - w zakresie patentów i wzorów użytkowych można mówić o podeszwie buta, czy materiale z jakiego jest wykonana, w kontekście znaków towarowych można wskazać na znak słowny, znak słowno-graficzny, czy znak przestrzenny, jeśli chodzi o wzory przemysłowe można mówić o kształcie buta, czy specjalnych wypustkach, w zakresie tajemnicy przedsiębiorstwa wykorzystano nieprzemakalny materiał, którym but został pokryty. W tym kontekście pojawia się pytanie, czy chronić wszystkie prawa, czy wystarczy jedno z nich. To właśnie są te elementy, które należy przedyskutować z rzecznikiem patentowym w zakresie strategii biznesowej w przedsiębiorstwie.

Kolejnym prelegentem był koordynator wydziału interwencyjno-procesowego Biura Rzecznika Małych i Średnich Przedsiębiorców Paweł Chrupka. Tematem jego wystąpienia była ulga podatkowa na działalność badawczo-rozwojową B+R.

Podkreślił, że ulga na działalność badawczo-rozwojową i ulga IP box to jedyne dwie zachęty możliwości skorzystania z przedmiotowych ulg. Możliwości te nie zostały potraktowane przez ustawodawcę systemowo. Mówiąc o rodzajach pomocy państwa mamy na względzie kwestie planowania podatkowego, w ramach którego

przedsiębiorca powinien mieć jakiś horyzont czasowy na wykorzystanie narzędzi, które daje mu ustawodawca.

Mec. Chrupek powołał się na przepis 18 d ust 1 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, gdzie podatnik uzyskujący przychody inne niż przychody z zysków kapitałowych odlicza od podstawy opodatkowania, koszty uzyskania przychodów poniesione na działalność badawczo-rozwojową, zwane dalej „kosztami kwalifikowanymi”. Kwota odliczenia nie może w roku podatkowym przekraczać kwoty dochodu uzyskanego przez podatnika z przychodów innych niż przychody z zysków kapitałowych. Zdaniem prelegenta działalność B+R przybiera najczęściej postać projektów rozwojowych związanych z ustanowieniem produktu, automatyzacją procesu, czy wprowadzeniem usprawnień technologii w produkcji. Zgodnie z definicją działalności B+R każda działalność twórcza obejmująca, badania naukowe, prace rozwojowe, która spełnia przesłanki wskazane powyżej będzie działalnością B+R.

Panel dyskusyjny rozpoczął prof. Marcin Trzebiatowski z wystąpieniem na temat: Znaki towarowe konwencjonalne i niekonwencjonalne jako źródło komercyjnego pochodzenia towarów lub usług.

Profesor nawiązując do poprzednich wystąpień, posiłkując się przykładem roweru, potwierdził potrzebę łączenia ochrony na zasadzie różnych praw. Wskazał, że rower można rozłożyć na części, ale chronić przez różne elementy różnymi prawami w całości. Potwierdził potrzebę odsyłania do specjalistów i korzystania z pomocy rzeczników patentowych. Wyraził radość, że w Biurze Rzecznika Małych i Średnich Przedsiębiorców pracują praktycy.

Kolejnym prelegentem była dr. hab. Justyna Ożegalska-Trybalska, z wystąpieniem nt. „Patentowanie jako narzędzie budowania pozycji konkurencyjnej w kraju i za granicą”.

Kontynuując temat ochrony patentowej, wracając do przykładu roweru prof. Trzebiatowskiego, powiedziała, że jakbyśmy sobie wyobrazili ten produkt i wielość różnych rozwiązań która może być w nim utożsamiona to jak pomyślimy o rozwiązaniach gwarantujących jego funkcjonalność, czy innowacyjność, np. przerzutki, to może się okazać, że jest to wynalazek w rozumieniu prawa patentowego, któremu przysługuje ochrona.

Przytaczając pojęcie patentu, wskazała, że jest to prawo majątkowe i zbywalne do wyłącznego korzystania z rozwiązania o charakterze technicznym (wynalazku). Jest ograniczone terytorialnie i czasowo. Wynalazek nie może mieć zastawania na skalę powtarzalną. Musi być nowy, nieoczywisty.

Podkreśliła, że patenty wpływają na budowanie pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa jako innowatora w relacjach z innymi podmiotami. I zdecydowanie dobrych stron jest więcej niż słabych. W kolejnym wystąpieniu głos zabrała prof. dr hab. Joanna Sieńczyło-Chlabczyk z tematyką Dualizmu rozpoznawania przez Sądy IP i sądy administracyjne spraw w zakresie prawa własności intelektualnej.

W Polsce obowiązuje dualizm rozpoznawania przez sądy spraw z zakresu prawa własności przemysłowej. Część spraw jest rozstrzygana przez Urząd Patentowy i od decyzji postanowień urzędu służy skarga do WSA w Warszawie jako sądu I instancji i skarga kasacyjna do NSA jako sądu II instancji. Drugi człon stanowią sądy IP, sądy własności intelektualnej, które powstały w wyniku zmiany kodeksu postępowania cywilnego 1 lipca 2020 r. Są sądami I instancji (5 sądów okręgowych- Gdańsk, Katowice, Lublin, Poznań, Warszawa). Sądami II instancji są dwa sądy apelacyjne-w Poznaniu i Warszawie.

Od wszystkich decyzji Urzędu Patentowego służy skarga do WSA w Warszawie.

W zakresie działalności sądów IP powstał tzw. sąd techniczny (Sąd Okręgowy w Warszawie), który rozstrzyga w sprawach własności intelektualnej dotyczących wzorów użytkowych i w sprawach tajemnic przedsiębiorstwa o charakterze technicznym dotyczących programów komputerowych, wynalazków, topografii układów scalonych i odmian roślin.

Najpowszechniejsze sprawy będące przedmiotem prac sądów IP dotyczą naruszenia patentu, dodatkowego prawa ochronnego, prawa

ochronnego lub prawa z rejestracji.

Profesor wskazała, że istotnym instrumentem przedsiębiorcy jest możliwość wniesienia powództwa wzajemnego w postępowaniu przed sądami IP w sprawach o naruszenie prawa do znaku towarowego lub wzoru przemysłowego.

Następnie głos zabrała mec. Magdalena Jabłońska. Tematem jej wystąpienia była ulga IP box.

Przedmiotem ulgi jest obniżenie stawki podatku, która w przypadku ulgi IP box wynosi 5%. Jest to ulga, która obejmuje dochody z kwalifikowanych praw własności intelektualnej i te kwalifikowane prawa własności intelektualnej objęte są preferencyjną stawką podatku. Prawem kwalifikowanej własności intelektualnej jest m.in. patent, prawo ochronne na wzór użytkowy, prawo rejestracji, dodatkowe prawo ochronne, prawo autorskie do programu komputerowego. Z doświadczenia wynika, że ulga ta cieszy się największym powodzeniem wśród programistów. Takie kwalifikowane prawo musi być utworzone, rozwinięte lub ulepszone w ramach działalności badawczo-rozwojowej podatnika także musi podlegać ochronie prawnej na mocy przepisów krajowych lub międzynarodowych.

Na zakończenie mecenas dodała, że warto jest wystąpić o wydanie interpretacji indywidualnej chcąc korzystać z ulgi. Jest to preferencja nowa, więc warto uzyskać zabezpieczenie w postaci interpretacji indywidualnej.

Cześć warsztatową poprowadziła Aneta Stuleblak Dyrektor Urzędu Patentowego RP. Tematem warsztatów była Rejestracja znaków towarowych, wynalazków, wzorów użytkowych i przemysłowych w Polsce i w Unii Europejskiej.

We wstępie wskazała korzyści płynące z własności intelektualnej i własności przemysłowej.

Prelegentka powołała przykład roweru wskazując że mając jeden produkt możemy chronić elementy tego produktu na różnych płaszczyznach, np. wzorem użytkowym, wzorem przemysłowym i logo. Mając jeden produkt mamy kilka przedmiotów własności. Innym przykładem jest zegarek, gdzie możemy wskazać na rozwiązania techniczne i kreatywne. Potwierdziła, że otaczające nas produkty tworzą przedmioty własności przemysłowej i intelektualnej.

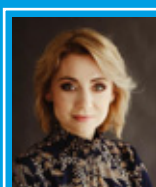
Przypominała o możliwościach ochrony przedmiotów własności przemysłowej (procedura narodowa, regionalna i międzynarodowa).

Podkreśliła, że istotnym jest by polscy przedsiębiorcy mieli zapewnioną ochronę na rynku krajowym. Istotne jest badanie rynku i baz danych krajowych lub międzynarodowych, które skupiają w sobie zgłoszenia wynalazków, opisy patentowe, wzory użytkowe, czy znaki towarowe.

Prelegentka zachęcała, by przed rozpoczęciem procesu rejestracji korzystać z takich baz danych, by stwierdzić, czy nie ma podobnego znaku towarowego objętego ochroną.

Jako ostatnia wystąpiła dr Magdalena Rutkowska-Sowa, Adiunkt w Katedrze Prawa Własności Intelektualnej, Prawa Gospodarczego Publicznego i Prawa Pracy, rzecznik patentowy. Podkreśliła, dlaczego należy chronić własność intelektualną. Posługując się informacjami zawartymi na Linked-inie uzmysłowiła uczestnikom powagę zagadnienia. Jako przykład podała, że jeden na dziesięciu Europejczyków dał się namówić na kupno podrobionych towarów, a każdego roku na terytorium UE trafiają towary podrobione o wartości 121 mld Euro. Odpowiedź na pytanie czy to jest tego warte wydaje się oczywista.

Na zakończenie prof. J. Sieńczyło-Chlabczyk oraz dr Magdalena Kun-Buczko zapraszając do udziału w kolejnych Seminariach serdecznie podziękowały za udział wszystkim prelegentom i uczestnikom.



**Magdalena Kun - Buczko**

doktor nauk prawnych, prawnik w Kancelarii Radców Prawnych Bieluk i Partnerzy w zespole prawa pracy, Adiunkt w Zakładzie Prawa Europejskiego na Wydziale Prawa Uniwersytetu w Białymstoku.

## MOŻLIWOŚĆ ZWOLNIENIA PRACODAWCY Z ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA MOBBING

Jednym z podstawowych obowiązków każdego pracodawcy jest przeciwdziałanie mobbingowi. W kodeksie pracy obowiązek ten został potwierdzony w art. 94<sup>3</sup> §1, gdzie stwierdza się, że „**pracodawca jest obowiązany przeciwdziałać mobbingowi**”. W ocenie Sądu Najwyższego obowiązek ten nie polega jedynie na działaniach dotyczących przypadków wystąpienia tego zjawiska, ale również na działaniach zapobiegawczych, które powinny być realne i efektywne. **Odpowiedzialność za powstanie mobbingu w miejscu pracy, bez względu kto jest jego sprawcą, ponosi zawsze pracodawca.** Jednak jeśli w procesie sądowym pracodawca wykaże, że podjął realne działania mające na celu przeciwdziałanie mobbingowi i (oceniając je z obiektywnego punktu widzenia) da się potwierdzić ich potencjalną skuteczność, może on uwolnić się od odpowiedzialności. Jeśli jednak pomimo wprowadzenia takich środków doszło do wystąpienia mobbingu, to albo mobbowany nie skorzystał z istniejących procedur i możliwości, albo mobber (mobberzy) naruszył swoje obowiązki pracownicze, świadomie działając wbrew przyjętym zasadom. Możliwy pozostaje też zbieg obu tych okoliczności. W praktyce może to oznaczać, że **jeśli pracodawca wykaże się dostateczną ilością działań prewencyjnych, to do odpowiedzialności za mobbing może być pociągnięty wyłącznie jego sprawca.** Najczęstszym sposobem wykonywania przez pracodawców obowiązku przeciwdziałania mobbingowi jest opracowywanie indywidualnie dopasowanych do potrzeb pracodawcy procedur antymobbingowych.

### POJĘCIE MOBBINGU I MOBBERA

Mobbing to przykład patologii występującej w organizacji, to zachowanie, które charakteryzuje się **świadomym i zamierzonym prześladowaniem i manipulacją w miejscu pracy wobec pracownika.** Celem mobbera jest doprowadzenie osoby mobbowanej do poczucia wykluczenia jej z zespołu pracowniczego oraz zaszczepienia w niej poczucia eliminacji i dyskryminacji. Pojęcie mobbingu najczęściej jest kojarzone z terrorem psychicznym, zaczepianiem, nieprzyjemnymi komentarzami w stosunku do danej osoby mającymi na celu wyeliminowanie jej z danej grupy. Istotą mobbingu jest agresja psychiczna, czyli traktowanie wybranej osoby jako kozła ofiarnego, poddawanie jej systematycznym i piętnującym działaniom o charakterze destrukcyjnym. Konsekwencje takich działań są często długofalowe i nie pozostają bez wpływu na zdrowie psychiczne i fizyczne ofiary.

Kodeks pracy definiuje mobbing jako „**działanie lub zachowanie dotyczące pracownika lub skierowane przeciw niemu, polegające na uporczywym i długotrwałym nękanii lub zastraszaniu pracownika, wywołujące u niego zaniżoną ocenę przydatności zawodowej powodujące lub mające na celu poniżenie lub ośmieszenie, izolowanie lub wyeliminowanie z zespołu współpracowników**”. Aby doszło do mobbingu wszystkie jego przesłanki muszą być spełnione łącznie.

Już na pierwszy rzut oka widać trudności przy definiowaniu poszczególnych elementów definicji mobbingu, która jest bardzo ogólnikowa i otwarta. Regulacje prawne przewidziane przez polskiego ustawodawcę są bardzo skromne i obejmują zaledwie jeden przepis. Definicja mobbingu zawiera zwroty ocenne i niedookreślone.

**Mobberem może być pracodawca będący osobą fizyczną, a jeśli pracodawca jest jednostką organizacyjną, mobberem może być osoba zarządzająca jednostką.** Mobberem może być również pracownik, współpracownik, czy nawet klient, a nawet kontrahent, czy współmałżonek właściciela. Sąd Najwyższy zwrócił uwagę, że w procesie mobbingu nie musi uczestniczyć wyłącznie pracodawca, choć to na nim spoczywa odpowiedzialność za mobbing. Obejmuje to sytuacje, gdy sam dopuścił się takich działań wobec pracownika, jak i wtedy, gdy tolerował takie działania lub kiedy w ogóle ich nie dostrzegał. W ocenie Sądu Najwyższego pracodawca odpowiada za czynne znęcanie się nad pracownikiem, ale również za niewywiązanie się z obowiązku przeciwdziałania mobbingowi wobec innych osób.

### SPOSOBY REALIZACJI OBOWIĄZKU PRZECIWDZIAŁANIA MOBBINGOWI

Przepisy kodeksu pracy nakładając na pracodawcę obowiązek przeciwdziałania mobbingowi nie dają mu żadnych wskazówek w jaki sposób ten obowiązek realizować. Z praktyki wynika, że przeciwdziałanie mobbingowi powinno polegać na podejmowaniu przez pracodawcę aktywności mających charakter „**starannego działania**”, a także skutecznym zapobieganiu niepożądanym zachowaniom. W praktyce staranne działanie pracodawcy najczęściej obejmuje przemyślenie i opracowanie procedur antymobbingowych, które są dopasowane do danej organizacji, są niejako uszyte na miarę. Przyjęte rozwiązania muszą być dostosowane do wielu czynników, m. min. rozmiaru organizacji, profilu jej działania, kultury organizacji, czy przyjętego modelu zarządzania. Warto podkreślić, że nie ma jednego wzoru, który może być adoptowany we wszystkich przypadkach. Przyjęte procedury antymobbingowe nie mogą być tylko zbiorem martwych przepisów i regulacji, ponieważ ich

skuteczność, a tym samym możliwość zwolnienia pracodawcy z odpowiedzialności za mobbing będą wątpliwe.

### TRZEBA DZIAŁAĆ WIELOPLASZCZYZNOWO

Określając zakres obowiązku pracodawcy w zakresie przeciwdziałania mobbingowi, należy położyć nacisk na szeroki zakres skutków mobbingu, co w konsekwencji generuje potrzebę wprowadzania działań profilaktycznych, mających na celu przeciwdziałanie i niedopuszczanie do sytuacji, które generują patologie w miejscu pracy.

**Pracodawca musi zapewniać ochronę na wypadek wystąpienia działań mobbingowych na dwóch płaszczyznach: pracownik-pracownik oraz pracodawca-pracownik.**

Pracodawca powinien przeciwdziałać mobbingowi zwłaszcza poprzez **szkolenie pracowników oraz informację o niebezpieczeństwie i konsekwencjach mobbingu, czy też stosując procedury, które umożliwią wykrycie i zakończenie tego zjawiska.** Dobór właściwych środków zależy zawsze od decyzji i możliwości pracodawcy. W jednym z wyroków Sąd Najwyższy stwierdził, że jeśli w postępowaniu mającym za przedmiot odpowiedzialność pracodawcy z tytułu mobbingu wykaże on, że podjął realne działania mające na celu przeciwdziałanie mobbingowi i (oceniając je z obiektywnego punktu widzenia) da się potwierdzić ich potencjalną skuteczność, pracodawca może uwolnić się od odpowiedzialności. Kluczowym elementem obrony pracodawcy w tym przypadku jest wykazanie, że podjął odpowiednie działania, by do mobbingu nie doszło oraz że wykazał się zapobiegliwością przy opracowaniu potencjalnie skutecznych procedur antymobbingowych. Bronią się przeciwko zarzutom mobbingu, pracodawca musi wykazać, że podejmował odpowiednie działania, by mobbing nie wystąpił. Jeśli dokonując obiektywnej oceny, będzie można stwierdzić, że istniejące procedury antymobbingowe były potencjalnie skuteczne, a mimo wszystko doszło do mobbingu, pracodawca będzie mógł zostać zwolniony z odpowiedzialności.

Trudno sobie wyobrazić, że pracodawca uwolni się w pełni od odpowiedzialności za mobbing, twierdząc, że opracował i wprowadził procedury, prowadził kampanię informacyjną i szkolenia pracowników, a do mobbingu mimo wszystko doszło. Zdaniem Sądu Najwyższego **pracodawca musi wykazać, że procedury te były potencjalnie skuteczne, dostępne dla pracownika, ale pomimo świadomości ich istnienia i wiedzy na temat zasad ich funkcjonowania z nich nie skorzystał.**

Próbując ocenić skuteczność danej procedury antymobbingowej, w pierwszej kolejności należy odnieść się do **zakresu działań profilaktycznych**, czyli wszystkich aktywności, które mają wyeliminować mobbing ze środowiska pracy. Nie bez znaczenia pozostają działania naprawcze i interwencyjne, ponieważ ich szeroki wachlarz i świadomie przemyślane przez pracodawcę mechanizmy mogą wpłynąć na ukształtowanie się kultury organizacji, w której pracownicy będą świadomi konsekwencji mobbingu i nie będą dopuszczać się czynów wypełniających jego znamiona. Równie ważne w tym zakresie jest pokazanie pracownikom wyraźnego stanowiska pracodawcy – stanowiska, które neguje i potępia mobbing. Zasadniczą rolę w wyznaczeniu zakresu skutecznej polityki antymobbingowej będzie miała jednak profilaktyka.

**Planując działania prewencyjne, pracodawca musi zastanowić się, jakie działania profilaktyczne mogą być najbardziej skuteczne w jego organizacji.**

Najczęściej spotykamy w praktyce rozwiązaniem jest model, w którym regulamin pracy określa obowiązek pracodawcy w zakresie przeciwdziałania mobbingowi, natomiast szczegółowe rozwiązania polityki antymobbingowej są zawarte w oddzielnym dokumencie, np. wewnętrznej procedurze antymobbingowej. Dobrą praktyką jest również uregulowanie w odrębnych dokumentach szeregu innych kwestii dotyczących kwestii pracowniczych, np. polityki premiowania, zasad oceny okresowej, czy informowania o nieprawidłowościach tzw. *whistleblowing (sygnaliści)*.

Skuteczność rozwiązań antymobbingowych należy rozpatrywać przez pryzmat ich zastosowania w praktyce. Pracodawca, który opracuje i wdroży oddzielny dokument dotyczący procedury antymobbingowej, w którym zawrze wszystkie kwestie dotyczące działań prewencyjnych i procedury skargowej, prawdopodobnie będzie mógł wykazać dochowanie należytej staranności w zakresie przeciwdziałania mobbingowi, a tym samym uchroni się przed częścią zarzutów w przypadku ewentualnego sporu sądowego. Skuteczność rozwiązań antymobbingowych może być analizowana również przez pryzmat zakresu, w jakim procedura jest rozpowszechniana wśród pracowników. Istotne jest, by kampania informacyjna dotyczyła pracowników wszystkich szczebli, bez względu na zajmowane stanowisko. Kwestia strategiczną w tym przypadku powinna być powszechność procedury i znajomość jej postanowień. Procedura taka może określać zasady i kanały przepływu informacji oraz system szkoleniowy i informacyjny. Bardzo istotne wreszcie jest, by procedura antymobbingowa określała konkretne sześcizn postępowania na wypadek zgłoszenia podejrzenia wystąpienia mobbingu. Opracowanie i wdrożenie takich

procedur powinno mieć na celu możliwość podjęcia konkretnych działań naprawczych w celu wyłączenia i zażegnania konfliktu. Wewnętrzna procedura antymobbingowa pozwala na wprowadzenie jasnych i konkretnych reguł postępowania i wartości, którymi kieruje się pracodawca. Poza profilaktyką antymobbingową jej drożenie może się przyczynić do sukcesu organizacji i budowania dobrego jej wizerunku na zewnątrz.

### KONSEKWENCJE MOBBINGU

Konsekwencje prawne mobbingu na gruncie kodeksu pracy obejmują możliwość dochodzenia od pracodawcy dwóch rodzajów świadczeń, tj. **zadośćuczynienia za doznaną krzywdę**, w przypadku, gdy mobbing wywołał u pracownika rozstrój zdrowia oraz **odszkodowania**, gdy doprowadził on do powstania szkody w majątku pracownika lub gdy w jego następstwie pracownik rozwiązał umowę o pracę (utrącone korzyści).

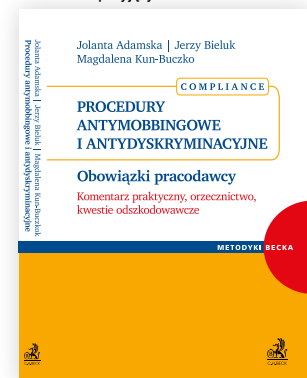
Jak już wspomniano **prawne konsekwencje mobbingu ponosi wyłącznie pracodawca** zarówno wtedy, gdy sam dopuścił się zabronionych działań i zachowań względem pracownika, jak i wtedy, gdy tolerował tego typu działania i zachowania pracowników względem siebie, bądź ich w ogóle nie dostrzegał. W ocenie Sądu Najwyższego pracodawca odpowiada zatem zarówno za czynne znęcanie się nad pracownikami, jak i za niewywiązanie się z obowiązku przeciwdziałania występowaniu zachowań mobbingowych innych osób. Z jednym z orzeczeń Sąd Apelacyjny w Gdańsku stwierdził, że roszczenia odszkodowawcze związane z mobbingiem określone w art. 94<sup>3</sup> § 3 i 4 KP powinny być dochodzone przez pracownika wyłącznie od pracodawcy, który zatrudnia ofiarę mobbingu. Podstawę prawną odpowiedzialności pracodawcy za szkodę wyrządzoną działaniami innego pracownika stanowi art. 430 KC o odpowiedzialności zwierzchnika za szkodę wyrządzoną innej osobie przez podwładnego przy wykonywaniu powierzonych mu czynności. **Pracodawca może później wystąpić z tzw. roszczeniem zwrotnym przeciwko osobie winnej mobbingu** (mobberowi) na podstawie art. 441 § 3 KC w zw. z art. 300 KP. Pracodawcy często łączą kwestie skutków mobbingu prawie wyłącznie z konsekwencjami prawnymi, głównie zaś z kosztami. Niewielu zastanawia się natomiast, że w sytuacji wystąpienia mobbingu organizacja płaci znacznie więcej, bowiem chodzi tutaj o szeroko pojęty wizerunek.

Organizacja, w której doszło do mobbingu, doznaje znaczących szkód właśnie w zakresie utraty wizerunku, co w praktyce przekłada się np. na utratę zaufania klientów. Dobrym przykładem jest afera mobbingowa w sieci sklepów Biedronka, która przed kilku laty nagłośniona przez media bardzo mocno nadszarpaneła wizerunek firmy. W konsekwencji firma musiała zainwestować bardzo duże środki w proces budowy zaufania społecznego i dobrego imienia.

### POTENCJALNA SKUTECZNOŚĆ WEWNĘTRZNYCH PROCEDUR ANTYMOBBINGOWYCH

Nie ma konkretnych wytycznych, które stanowią o potencjalnie skutecznej procedurze antymobbingowej. O jej skuteczności stanowią indywidualnie dobrane i wdrożone mechanizmy prewencji, mechanizmy interwencyjne i zaradcze.

Planując rozwiązania procedury antymobbingowej, należy określić zakres praw i obowiązków pracodawcy w zakresie przeciwdziałania temu zjawisku. W zakresie działań prewencyjnych **warto konkretnie i precyzyjnie określić, na czym te działania mają polegać.** Należy pamiętać, że o skuteczności rozwiązań antymobbingowych w dużej mierze decyduje profilaktyka. Planując działania profilaktyczne, pracodawca powinien rozważyć przyjęcie takich metod i środków działania, które będą obiektywnie potencjalnie skuteczne w danej organizacji. Należy również zwrócić uwagę na działania interwencyjne i naprawcze. Planowane rozwiązania należy precyzyjnie dopasować do rozmiaru organizacji, jej specyfiki, a przede wszystkim do pracowników. Tworząc procedury pracodawca powinien wyeksponować swoją przeczorność, czyli zaplanować takie działania, które pozwolą reagować na każde nawet potencjalne naruszenie przyjętych zasad.



## Wschodni Sąd Arbitrażowy przy Izbie Przemysłowo – Handlowej w Białymstoku

**JAKO NOWA JAKOŚĆ ROZSTRZYGANIA SPORÓW**

**W**schodni Sąd Arbitrażowy przy Izbie Przemysłowo – Handlowej w Białymstoku powołany został z inicjatywy przedsiębiorców we współpracy z lokalnym środowiskiem prawników, w tym pracowników naukowych Wydziału Prawa w Białymstoku oraz prawników praktyków adwokatów i radców prawnych. Misją utworzonej jednostki sądownictwa jest wspieranie i pomoc przedsiębiorcom w rozstrzyganiu sporów w ramach prowadzonych postępowań arbitrażowych. W ramach powołanego Wschodniego Sądu Arbitrażowego Izba Przemysłowo-Handlowa w Białymstoku oferuje możliwość polubownego rozwiązywania sporów gospodarczych. Stanowi to alternatywę dla sądownictwa powszechnego. Do zalet sądownictwa arbitrażowego należy zaliczyć przede wszystkim szybkość postępowania, redukcję kosztów, poufność postępowania bez udziału osób postronnych, odformalizowanie i elastyczność procedury, możliwość wyboru arbitrów przez strony w tym wybitnych ekspertów z różnych dziedzin i doświadczonych specjalistów prawa. Podstawą funkcjonowania Wschodniego Sądu Arbitrażowego jest Regulamin, który wskazuje zasady procedowania przy rozwiązywaniu sporów. Oparty jest przede wszystkim na dobrowolności stron, które w celu przystąpienia do postępowania arbitrażowego są zobowiązane do wyrażenia zgody na poddanie sporu pod rozstrzygnięcie w drodze arbitrażu. Tym co wyróżnia sąd arbitrażowy jest pozostawienie stronom swobody wyboru arbitrów. To strony decydują, kto orzeka w ich sprawie. Arbitrem może być np. autorytet naukowy w dziedzinie, której dotyczy sprawa. Regulamin dopuszcza również rozwiązanie, w którym strona lub obie strony wskazują własnych arbitrów spoza listy prowadzonej przez sąd, zwłaszcza w przypadku, gdy wymaga tego specyfika danej sprawy. Zadaniem powołanego zespołu arbitrów jest rozstrzygnięcie sporu. Dzieje się to po zapoznaniu się ze sprawą na wyznaczonych posiedzeniach, które mają charakter merytoryczny i odformalizowany. Strony przedstawiają argumenty, z którymi zapoznają się arbitrzy. Rolą arbitrów jest również poszukiwanie i proponowanie rozwiązań sporu w drodze wypracowanego porozumienia stron. Sądownictwo państwowe uzupełnione sądownictwem polubownym można określić nowoczesną przestrzenią sądowej sprawiedliwości, realizującej konstytucyjnie gwarantowane prawo do sądu rozumiane nie tylko jako prawo dostępu do sądu, czy prawo do ukształtowania procedury sądowej zgodnie z wymogami sprawiedliwości, ale również jako prawo do wiążącego rozstrzygnięcia danej sprawy<sup>1</sup>.

Zapraszamy do kontaktu:

**Wschodni Sąd Arbitrażowy  
przy Izbie Przemysłowo – Handlowej w Białymstoku**

ul. Antoniukowska 7, 15-335 Białystok  
tel. 85 652 56 45  
email: [biuro@wsarb.pl](mailto:biuro@wsarb.pl)  
www: <http://iph.bialystok.pl/arbitraz/>



Proponujemy stronom zawarcie w umowach klauzuli arbitrażowej, która upoważnia WSArb do rozstrzygania konfliktów gospodarczych, będących konsekwencją spraw opisanych w umowie lub związanych z nią w sposób bezpośredni. Rekomenduje się, aby w dokumentach stosować poniższą klauzulę arbitrażową, tj.:

*„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.”*

Do pobrania: <https://podlaskiecam.pl/wschodni-sad-arbitrazowy/klauzule/>



**CAM**  
PODLASKIE  
CENTRUM ARBITRAŻU I MEDIACJI



**WSArb**  
wschodni sąd arbitrażowy



**IPH**  
IZBA PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA  
W BIAŁYMSTOKU

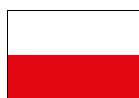
# MEDIACJA

— droga, która łączy —

[www.podlaskiecam.pl](http://www.podlaskiecam.pl)



Fundusze  
Europejskie  
Program Regionalny



Rzeczpospolita  
Polska

Unia Europejska  
Europejski Fundusz  
Rozwoju Regionalnego

