

PODLASKI

www.podlaskimanager.pl

MANAGER

IPH

MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY
IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ
W BIAŁYMSTOKU

NUMER 192 / MAJ 2019

A professional portrait of Bogdan Kuligowski, a middle-aged man with short, light-colored hair, wearing a dark blue suit jacket, a white shirt, and a bright pink tie with a small white pattern. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a blurred interior with warm lighting and gold-colored accents.

BOGDAN KULIGOWSKI

**PODLASIE - MOTOREM ROZWOJU
FIRM BUDOWLANYCH**

STR. 4

JACEK STRZELECKI

— CHINY

STR. 8

**WYWIAD Z MEDIATOREM
PIOTREM WYCIKIEM**

STR. 18

**SYMULACJA
MEDIACJI**

STR. 21

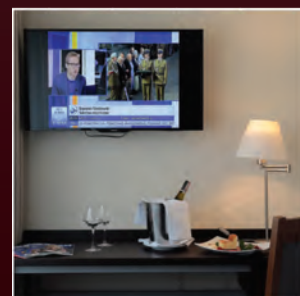
HOTEL LEŚNY



Serdecznie zapraszamy do Hotelu Leśny*** położonego na obrzeżach miasta, tuż przy trasie Warszawa - Białystok. Zapewniamy Państwu doskonałe miejsce na odpoczynek w klimatyzowanych pokojach gwarantujących wygodę. Hotel Leśny, to również znakomite miejsce na dłuższy pobyt, stanowiące dogodną bazę wypadową do zwiedzania okolicy.

W swojej ofercie posiadamy:

- ★ 50 nowoczesnych pokoi typu Standard, Comfort oraz Studio
- ★ Restaurację mieszczącą do 120 osób
- ★ Sale konferencyjne
- ★ Klub nocny
- ★ Salę bilardową
- ★ Saunę typu infrared
- ★ Wiatę na imprezy plenerowe



Zapewniamy bezpłatny parking oraz bezpłatny, bezprzewodowy internet.

Organizujemy przyjęcia okolicznościowe, wesela, chrzciny, komunie, imprezy firmowe oraz wigilijne.

Jesteśmy otwarci na współpracę turystyki grupowej i indywidualnej.

Dokładamy wszelkich starań aby zapewnić naszym Gościom komfortowy pobyt.

Serdecznie zapraszamy.

Mediacje gospodarcze - alternatywne metody rozwiązywania sporów

Powoli zbliżamy się do piątej rocznicy powołania Podlaskiego Centrum Arbitrażu i Mediacji przy Izbie Przemysłowo – Handlowej w Białymstoku. W dniu 05.09.2014 roku podpisaliśmy pakt na rzecz utworzenia PCAM w Białymstoku. Sygnatariuszami paktu były organizacje reprezentujące środowiska przedsiębiorców, organizacje i instytucje środowiska prawniczego, naukowego oraz instytucje samorządu województwa podlaskiego.

Pięć lat to dobry moment na małą uroczystość i podsumowanie pracy PCAM. Mediacja w środowisku przedsiębiorców powoli znajduje swoje należne miejsce. Wiele korzyści płynących z mediacji zostało zauważonych i zaakceptowanych w środowisku sędziowskim, prawniczym, mediatorów oraz przedsiębiorców – stron sporu, uczestników postępowania mediacyjnego.

Przedsiębiorcy doceniają szczególnie możliwość, jaką daje im mediacja, samodzielnego decydowania o sposobie rozstrzygnięcia sporów. Można powiedzieć, że mediacja, jako metoda alternatywnego rozwiązywania sporów, jest idealnie dostosowana do charakteru i potrzeb przedsiębiorców. Środowisko biznesowe codziennie samodzielnie podejmuje nieskończoną ilość decyzji, nikt ich w tym nie wyręcza. Mediacja jest także sprawdzonym narzędziem zażegnania kolejnych sporów. W procesie mediacji dochodzi do całościowego rozwiązania konfliktu i to w taki sposób, aby strony nie wróciły do sądu z kolejnym sporem. Ugoda zawarta przed mediatorem posiada walory wyroku sądowego, ale nie niszczy ona w przyszłych relacji biznesowych pomiędzy zwaśnionymi stronami. Jeżeli strony nauczą się rozwiązywać konflikty na polu mediacji, to informacja o trwającym sporze jest w pełni poufna. Jest to duża zaleta mediacji, gdyż w ten sposób, nie psuje się relacji biznesowych i reputacji przedsiębiorców.

W międzyczasie zmniejszyły się tarcia pomiędzy środowiskiem mediatorów a środowiskiem prawników, którzy na początku tego procesu spostrzegali mediatorów jako konkurencję. Dzisiaj część środowiska prawniczego, w tym adwokaci i radcowie prawni, ukończyła szkolenia mediacyjne i są aktywnymi propagatorami mediacji.

Dużą zasługą naszych mediatorów jest ich wysoki poziom zaangażowania w rozwój mediacji. Codzienna, żmudna współpraca mediatorów z wymiarem sprawiedliwości, bezpłatne dyżury informacyjne w sądach, udział w konferencjach i spotkaniach z przedsiębiorcami, pokazy symulacji mediacji, to te działania, które zaczynają przynosić wymierne efekty w postaci zwiększenia zainteresowania mediacją przez szerokie kręgi społeczeństwa.

Przez te pięć ostatnich lat zwiększyło się zaufanie sędziów do kompetencji i fachowości naszych mediatorów. Coraz częściej nasi mediatorzy mają kontakt bezpośredni z środowiskiem sędziowskim i tworzy się partnerski, codzienny model współpracy w celu sprawnego przeprowadzenia mediacji. Dzisiaj można zauważyć, iż sędziowie są bardziej przekonani, niż kiedykolwiek wcześniej, do alternatywnych metod rozstrzygnięcia sporów. Znaczna część środowiska sędziowskiego aktywnie propaguje nowe wzorce rozwiązywania konfliktów – namawiając strony w trakcie postępowania sądowego do polubownego zakończenia sporu.

Z okazji zbliżającego się jubileuszu 5 - lecia PCAM życzy wszystkim środowiskom zaangażowanym w proces rozwijania mediacji w społeczeństwie dalszych sukcesów w rozwoju alternatywnych metod rozwiązywania sporów.



Witold Karczewski
Prezes Izby Przemysłowo-Handlowej
w Białymstoku

W tym numerze

PODLASKI MANAGER

Bogdan Kuligowski
- Podlasie - motorem rozwoju firm budowlanych 4-5

WSPARCIE W BIZNESIE

Dotacje na innowacje 6
Dlaczego gospodarka jest ważna
- Prof. dr hab. Henryk Wnorowski 7
Chiny - Jacek Strzelecki 8-9
Sfinansujemy udział twojej firmy w przetargu! 14-15
Profilaktyka chorób zakaźnych na rzecz pracowników 16-17
Wywiad z mediatorem - Piotrem Wycikiem 18-19

WSPARCIE W BIZNESIE

Pomoc regionalna szyta na miarę - rozmowa z Sebastianem Rynkiewiczem prezesem zarządu Klastra Obróbki Metali 20
Dobrze zaprojektowana (bez) konkurencyjność 22

WYDARZENIA W BIZNESIE

Międzynarodowa Szkoła Letnia 12-13
Symulacja mediacji gospodarczej w Sądzie Okręgowym
w Białymstoku 21

WYRÓŻNIENI W BIZNESIE

Lawendowy Zakątek - wywiad z Heleną Kozłowską
i Natalią Kozłowską Daniluk 16

WYDAWCA:

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

Nakład: 2000 sztuk
ISSN: 2449-8084
Miesięcznik bezpłatny.
Redaktor Naczelny
dr Bogdan Rogaski

Izba Przemysłowo-Handlowa
w Białymstoku
jest członkiem
Krajowej Izby Gospodarczej



KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA



Bogdan Kuligowski

Podlasie - motorem rozwoju firm budowlanych

Rozmowa z Bogdanem Janem Kuligowskim
- Prezesem Zarządu Fadbet S.A.

Jest Pan wieloletnim prezesem spółki Fadbet S.A. Jakie były początki działalności spółki?

Fadbet jeszcze jako spółka z o.o. został zawiązany w 1988 roku. Jako jej prezes funkcjonuję od 1990 roku. Chyba dość długo - może już wystarczy? W 1996 roku przekształciliśmy się w spółkę akcyjną. Taka potrzeba wynikała z ówczesnych uwarunkowań rynkowych. Przekształcenie wiązało się ze zmianami w składzie udziałowców i akcjonariuszy.

Od samego początku funkcjonowaliśmy w sektorze budownictwa i tak zostało do dnia dzisiejszego. Nie planujemy przebranżowienia.

Budownictwo to trudny biznes, a Pana firma odnosi sukcesy. Jakie są podstawy tych sukcesów?

Warunkiem osiągnięcia sukcesów, nie tylko naszych, jest jasne określenie celów, konsekwencja i stabilność w ich realizacji. Oczywiście nie można pominąć wpływów zmian w polityce gospodarczej i trzeba starać się je maksymalnie zdyskontować.

Jest to możliwe gdy posiada się grono współpracowników zaangażowanych w funkcjonowanie i rozwój firmy. Właśnie taką kadrą Fadbet S.A. dysponuje.

Poczucie pewności istnienia firmy, a co za tym idzie stabilności zatrudnienia w okresie wysokiego wskaźnika bezrobocia, który na szczęście mamy za sobą, pozwoliło skupić się nam na pracy dla firmy i jej rozwoju.

Reasumując, podstawą sukcesu Fadbet S.A. byli i są jej pracownicy, ich zaangażowanie i związanie swoich planów życiowych i karier z interesami firmy. Nie można pominąć liczego grona naszych długoletnich sprawdzonych podwykonawców którzy nam zaufali i z nami realizują budowy. Oni również są współautorami naszych osiągnięć.

Jakie były najważniejsze momenty w rozwoju Pana firmy?

Chyba najistotniejszym momentem w rozwoju naszej firmy było rozpoczęcie w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku, realizacji budów eksportowych dla firm niemieckich, na terenie Białorusi i Rosji. Początkowo realizowaliśmy te kontrakty za pośrednictwem Budimex Engineering & Construction, a potem już samodzielnie.

Spowodowało to konieczność dostosowania naszego wykonawstwa tj. organizacji pracy i standardów jakościowych do wymogów strony niemieckiej - nie powiem że odbyło się to w sposób bezbolesny - ale nam się to udało. Również konieczność stosowania nowych technologii, które przewidywała dokumentacja wykonawcza, spowodowała podniesienie poziomu technicznego naszego wykonawstwa. Wykształciło to w nas również umiejętność organizowania się i prowadzenia budów na różnych rynkach, w tym spedycji materiałów nawet do Azji Centralnej. Procentuje to do dzisiaj, gdyż większość budów realizujemy poza Białymstokiem.

Z czego jest Pan najbardziej dumny?

Dumy jestem z grona swoich współpracowników, z których znaczna część pracuje w Fadbet S.A. od początku ich pracy zawodowej. Jest to duży kapitał. Dzięki nim stabilna przyszłość firmy będzie zapewniona. Dzięki gronu zaangażowanych współpracowników osiągamy takie efekty, których wyrazem oprócz wzrostu wartości firmy są bardzo liczne nagrody i wysokie lokaty w różnych rankingach firm w skali regionu i kraju (oczywiście w tych bezpłatnych, bo w płatnych nagrody są zawsze).

Jakie wyzwania czekają Pana firmę w najbliższych latach?

Wyzwaniem na najbliższe lata jest jak najdokładniejsze i najszybsze określenie co się będzie działo z koniunkturą gospodarczą w Polsce, w aspekcie nowej perspektywy budżetowej Unii Europejskiej i jak będzie wyglądała dystrybucja tych środków? Pytaniem nie pozbawionym sensu jest co będzie z inflacją, jak duża będzie presja na zwiększenie budżetowych wydatków prosocyjnych, tych które są niezwiązane z efektami pracy? Jaka będzie polityka banków wobec sektora budownictwa, w tym budownictwa mieszkaniowego w aspekcie dostępności kredytów mieszkaniowych dla potencjalnych nabywców mieszkań?

Są to pytania na które dziś nie znamy odpowiedzi.

Czy ma Pan w planach nowe inwestycje?

Truizmem jest powiedzenie – „kto się nie rozwija ten się cofa”. Każda firma ma swoje plany rozwojowe i inwestycyjne. Uwarunkowania zewnętrzne i czas bardzo często je weryfikują i zmuszają do zmian, czasem diametralnych.

Rynek pracy w ostatnich latach stał się rynkiem pracownika. Niedobór rąk do pracy jest szczególnie widoczny w budownictwie. Jak Pan sobie radzi z tym wyzwaniem?

Tak, jest to problem. Najdotkliwiej odczuwają to firmy z tzw. starym portfelem kontraktów długoterminowych. Skokowy wzrost cen robocizny a potem materiałów i sprzętu spowodował rozregulowanie rynku. Jak to w gospodarce rynkowej – krzywe popytu i podaży zawsze się przetną, tylko na innym poziomie cenowym. Następuje „dowartościowanie” wielu stawek jednostkowych robocizny, które przez długi okres były bardzo stabilne. Konsekwencje tego widać na rynku budowlanym. Czy import pracowników temat załatwi? Wątpię. Na jakiś czas jest to załatanie dziury. Nowe kontrakty, wyższe ceny, wzrost cen mieszkań, pytanie, kiedy to się ureguluje? Ryzyko osiągnięcia dobrego wyniku finansowego jest w tej sytuacji duże. Ale ryzyko jest jedną z cech gospodarki rynkowej. Istnieją możliwości kreowania zdarzeń również w gospodarce wolnorynkowej – klucz do tego jest „na górze”. My z tym problemem sobie na razie radzimy, myślę że całkiem dobrze. Co będzie dalej, jest to dobre pytanie, ale nie do mnie.



Jaki jest poziom przygotowania praktycznego absolwentów szkół średnich i wyższych? Co można byłoby w tym zakresie poprawić?

Przygotowanie praktyczne jest coraz lepsze. Widać istotne zmiany w podejściu uczelni i szkół do roli absolwenta jako pracownika firmy produkcyjnej czy budowlanej. Jest to w części efekt spotkań pracodawców z kierownictwami uczelni, wydziałów i szkół. Spotkania te umożliwiają wymianę informacji na temat oczekiwań pracodawców i kierunków działań uczelni i szkół. Moim marzeniem jest, aby absolwent wyższej uczelni umiał właściwie sformułować i zaadresować pismo do urzędu administracji samorządowej lub państwowej.

Czy angażuje się Pan w działalność poza branżową?

Oczywiście, jestem aktywnym, wieloletnim członkiem Rady Izby Przemysłowo – Handlowej w Białymstoku, jestem członkiem Rady przy Rzeczniku Małych i Średnich Przedsiębiorstw, gdzie staram się reprezentować interesy firm z naszego regionu. Jestem również członkiem Rady Okręgowego Inspektora Pracy ds. Bezpieczeństwa Pracy w Budownictwie.

Jak Pan spędza wolny czas ?

Czas wolny? Przy intensywnym trybie życia zawodowego jest go za mało. Ale zawsze znajduję czas na żeglowanie „szuwarowe” i łowiectwo. Ranki na łące lub w lesie są nie do opisania. Zapach ziół i lasu wspaniały. Zachody słońca nad wodą wspaniale nastroją. Dają możliwość pełnego relaksu. Te dwie pasje wypełniają mi czas wolny – cierpi na tym rodzina (jak nie jesteśmy razem na wodzie). Lubię podróże – nie lubię siedzieć na jednym miejscu. Znajdę też czas na dobrą książkę.





DOTACJE NA INNOWACJE

dostępne również w Programach Regionalnych

Polska Wschodnia to szczególny region. Oprócz dotacji z Programu Inteligentny Rozwój czy też Programu Polska Wschodnia, każde z pięciu województw (tj. podlaskie, warmińsko-mazurskie, lubelskie, podkarpackie i świętokrzyskie) ma swój program regionalny. Nie każdy przedsiębiorca chce lub może konkurować z projektami z całej Polski, dlatego alternatywą są konkursy organizowane właśnie w ramach danego województwa. Wsparcie można otrzymać między innymi na projekty badawczo-rozwojowe czy projekty inwestycyjne. Zasady przyznawania pomocy publicznej są w tym przypadku takie same jak w programach centralnych. Biorąc pod uwagę kryteria oceny to kluczowym aspektem w przypadku projektów badawczo-rozwojowych jest opracowanie np. nowego lub znacząco ulepszonego produktu/procesu, potencjał w zakresie zasobów ludzkich oraz technicznych, które są niezbędne do realizacji prac badawczych, współpraca z jednostką naukową czy też zgodność tematyczna projektu z regionalnymi inteligentnymi specjalizacjami. Dla projektów inwestycyjnych najważniejsze jest to, że będą one wynikiem przeprowadzonych wcześniej prac badawczo-rozwojowych. Dodatkowo, projekt powinien być przygotowany pod kątem administracyjno-prawnym, czyli posiadać niezbędne pozwolenia administracyjne. W efekcie powinien nastąpić wzrost konkurencyjności firmy i przychodów ze sprzedaży nowych produktów oraz powinny zostać utworzone nowe miejsca pracy.

Podsumowując, projekty, dla których chcemy uzyskać wsparcie w ramach programu regionalnego muszą wykazać się istotnym wpływem na rozwój gospodarczy obszaru objętego programem. Poniżej przedstawiamy wybrane konkursy jakie są zaplanowane w 2019 roku w województwach Polski Wschodniej.

PODLASKIE:

Działanie 1.2.1 Wspieranie transferu wiedzy, innowacji, technologii i komercjalizacji wyników B+R oraz rozwój działalności B+R w przedsiębiorstwach.

Wnioski można składać do 31 lipca br. a wsparcie może wynieść do 7 mln złotych. Głównym celem jest wsparcie projektów badawczo-rozwojowych oraz projektów dotyczących zaplecza badawczo-rozwojowego. Najwyżej punktowane kryteria to wpływ projektu na rozwój RIS, współpraca z nauką oraz skala innowacyjności projektu.

Działanie 1.3 Wspieranie inwestycji w przedsiębiorstwach

Zgodnie z harmonogramem, konkurs dotyczący wdrażania innowacji w sektorze produkcyjnym zaplanowano na miesiąc październik. Budżet wynosi 40 mln złotych. Najważniejszym kryterium jest innowacyjność projektu, za którą można otrzymać aż 35 punktów.



Szymon Żółciński,
Partner



Bogusława Mazurek,
BD Dyrektor

Crido Business & Innovation Consulting

WARMIŃSKO-MAZURSKIE:

Działanie 1.2.1 Działalność B+R przedsiębiorstw

Dla konkursu zaplanowano dwa nabory: w kwietniu oraz listopadzie. Budżet nie jest duży bo jedynie 2,4 mln euro na oba nabory. Projekty mogą dotyczyć prac badawczo-rozwojowych lub infrastruktury badawczej.

LUBELSKIE

Działanie 1.2 Badania celowe

Nabór projektów zaplanowano w sierpniu, a budżet ma wynieść 43 mln złotych. Jest to konkurs dla typowych projektów badawczych polegających na opracowaniu nowych produktów/procesów. Efektywna współpraca z nauką czy też potencjał wnioskodawcy do realizacji projektu to najwyżej punktowane kryteria oceny.

Działanie 3.7 Wzrost konkurencyjności MŚP

Jeden z najciekawszych konkursów, gdyż oprócz wyposażenia firmy w linie produkcyjne można zaplanować zakup rozwiązań informatycznych. Termin naboru to listopad, a budżet 43 mln złotych.

PODKARPACKIE:

Działanie 1.4 Wsparcie MŚP, dotacje bezpośrednie

Konkurs wyróżnia wysoki budżet, bo aż 100 mln złotych, które przeznaczone zostaną na inwestycje MŚP. Projekty muszą być wynikiem zrealizowanych prac badawczych, które są zgodne z RIS. Za te dwa obszary wnioskodawca otrzyma najwięcej punktów. Termin naboru to październik.

ŚWIĘTOKRZYSKIE:

Działanie 2.5 Wsparcie inwestycyjne sektora MŚP

W ramach działania zaplanowano trzy konkursy: do 3 czerwca z budżetem w wysokości 50 mln złotych w przypadku pomocy regionalnej, do 1 lipca z budżetem w wysokości 20 mln złotych - pomoc de minimis oraz do 29 lipca również z budżetem 20 mln zł - pomoc de minimis. Wszystkie konkursy rozpoczynają się 29 kwietnia.



Dlaczego gospodarka *jest ważna?*

Prof. dr hab. Henryk Wnorowski, Uniwersytet w Białymstoku

Świat ludzkich spraw, to w dużej, a dla nas ekonomistów w przeważającej mierze świat gospodarki, pracy, świat celów ekonomicznych. Stąd zainteresowanie problemami ekonomicznymi możemy śmiało uznać za naturalne. Dodatkowo możemy uzasadnić je faktem, iż to gospodarka determinuje poziom naszego życia. Spróbujmy to uzasadnić w sposób bardziej kompleksowy.

Zacznijmy więc od sformułowania problemu wstępnego uzasadniającego aktywność gospodarczą człowieka. Otóż zakładamy, iż przyczyną ludzkiej aktywności jest potrzeba rozumiana jako uczucie braku czegoś. Mierząc się z tym problemem, ludzie podejmują działalność gospodarczą polegającą na przetwarzaniu zasobów przyrody dostosowując je do zaspokajania ludzkich potrzeb. Fizyczna rzeczywistość, którą mamy do dyspozycji, opiera się na tym, że jej zasoby są niestety ograniczone. Jest tak już na poziomie nawet najbardziej fundamentalnym – czasu i przestrzeni. Te ograniczenia są z jednej strony relatywne, łagodzi je najogólniej postęp techniczny i nowe technologie, ale zawsze jakieś są. Tymczasem ludzkie potrzeby nie znają ograniczeń – zawsze chcemy więcej. Ponadto potrzeby są zmienne, a ich zbiór i złożoność nieustannie się powiększa.

Skoro jest tak, że potrzeby są nieograniczone, zasoby zaś wprost przeciwnie, to trzeba jakoś sobie z tą sytuacją radzić. W tym miejscu pojawia się uzasadnienie dla ekonomii jako nauki o gospodarowaniu na każdym poziomie agregacji. To ekonomia podpowiada nam jak postępować, aby w ramach posiadanych możliwości osiągnąć jak najwyższy poziom satysfakcji. A co konkretnie ekonomia podpowiada napiszemy w kolejnych artykułach.

Historia współczesnej ekonomii rozpoczyna się w 1776 roku. Przez 6000 lat poprzedzających ową słynną datę temat, który dominuje przez większość życia prawie każdego człowieka – zarabianie na życie – nie doczekał się żadnego kluczowego dzieła. Przez tysiąclecia, od czasów Rzymu poprzez wieki ciemne i renesans, ludzie w pocie czoła pracowali, by zapewnić sobie byt. Niekiedy ledwie uchodząc z życiem. Nieustannie groziła im śmierć, choroby, głód, wojna i niskie płace. Tylko niewielu szczęśliwców – głównie władców i arystokratów – żyło w dostatku i miało czas wypoczywać, ale nawet ich życie było skromne jak na nasze, współczesne standardy. Życie zwykłych ludzi przez całe wieki prawie się nie zmieniało. Zarobki realne na głowę były takie same rok po roku, dekada po dekadzie, a nas przecież interesuje rozwój. W owej epoce, gdy średnia długość życia w Anglii wynosiła 40 lat, Thomas Hobbes powiedział o życiu człowieka, że jest „samotne, nędzne, niemiłe, brutalne i krótkie”.

I wtedy nadszedł rok 1776, gdy nadzieja i rosnące oczekiwania zapukały do serc zwykłych ludzi, za sprawą wolności przedsiębiorczości – za sprawą Adama Smitha, a właściwie jego fundamentalnego dzieła: „Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów” opublikowanego właśnie w tym roku w Londynie. Zawarł on tam uniwersalną receptę na bogactwo i finansową niezależność. Swoją wizję gospodarki nazwał systemem wolności naturalnej, dzisiejsi ekonomiści nazywają tę wizję modelem klasycznym, potocznie zaś bardzo często mówi się o gospodarce rynkowej.

Objaśniana tam egoistyczna motywacja gospodarującej jednostki plus swoboda decyzji w wykorzystywaniu swoich umiejętności, to podstawowe warunki gwarantujące zdaniem A. Smitha – prawidłowe działanie gospodarki, za sprawą wolności przedsiębiorczości. Inaczej mówiąc system zbudowany przez Smitha gwarantował najlepsze do tej

pory „środowisko funkcjonowania” przedsiębiorstw. Znaczenie tego faktu jest olbrzymie także dzisiaj, gdyż to przedsiębiorstwa wytwarzają wartość dodatkową, czyli odpowiadają za potrzebny rozwój społeczno-gospodarczy i tworzą dobrobyt ogólnonarodowy. Można powiedzieć, iż gospodarka rynkowa sterowana niewidzialną ręką rynku zapanowała powszechnie. Do opisywania wszystkiego, co miało związek z gospodarką używano kategorii popytu i podaży, pojawiły się nawet złośliwe stwierdzenia, iż nawet z papugi można zrobić uczonego ekonomistę, jeśli nauczy się ona dwóch słów: popyt i podaż.

Mijały lata, pojawiały się nowe doktryny ekonomiczne, aż przyszedł Wielki Kryzys przełomu lat 20. i 30. XX wieku Zaowocował on zjawiskami, które stanowiły zaprzeczenie tego, co głosili wyznawcy samoregulacji rynku przez niewidzialną rękę. Frustracja ekonomistów była tym bardziej zrozumiała, że w dotychczasowej praktyce działała wręcz modelowo.

Wyjaśnienie tego stanu rzeczy wymagało rewolucji poglądów zarówno na istotę procesu gospodarczego, jak i na rolę państwa w gospodarce. Rewolucji tej dokonał angielski arystokrata – John M. Keynes. Stał się on pierwszym heroldem obwieszczającym konieczność aktywnego uczestnictwa państwa w gospodarce. Otóż dla Keynesa centralnym zagadnieniem było kształtowanie się globalnego popytu na takim poziomie, aby gospodarka funkcjonowała przy wykorzystaniu dostępnych jej czynników produkcji. Kiedy tego popytu brakowało obowiązkiem rządu było jego wykreowanie np. przez zwiększanie wydatków budżetowych. Diametralnie inaczej widzieli te zagadnienia przedstawiciele doktryny, która przez pewien czas okazała się triumfującą zmienniczką doktryny Keynesa. Już w nazwie tej doktryny zaakcentowano opozycyjność w stosunku do Keynesa – była to ekonomia strony podażowej.

Przedstawione poglądy w żadnym stopniu nie wyczerpują wielości rekomendacji różnych doktryn ekonomicznych na gospodarkę, na źródła dobrobytu ogólnonarodowego, czy na kwestie zaangażowania państwa w gospodarkę. Można zaryzykować tezę, iż ta ostatnia kwestia skali zaangażowania państwa/rządu w gospodarkę jest główną (najczęściej powracającą) osią dzisiejszego sporu nie tylko wśród ekonomistów. Nie miejsce aby orzekać o ich słuszności. Już Starożytni zauważali, że wszyscy jesteśmy omylni, kwitując to stwierdzeniem „errare humanum est”. Pomyłki bywają rozmaite i różne też mogą być ich następstwa. Jest jednak pewna prawidłowość, otóż jak zauważał profesor Andrzej Zawiślak, pomyłki w dochodzeniu do użytecznej wiedzy stają się z biegiem lat coraz bardziej kosztowne.

Szeroko rozumiane efekty działalności gospodarczej zależą od człowieka uruchamiającego proces gospodarczy, to człowiek jest sprawcą wszelkiego doczesnego porządku, także porządku gospodarczego, sprawnie funkcjonujących systemów, jeśli nie buduje ich w sprzeczności do systemów naturalnych i do obowiązujących wartości. Ale ten sam człowiek jest/może być przyczyną nieporządku, wadliwych systemów i szkodliwych rozwiązań. Myślę, że nikt nie ma wątpliwości, co do trafności tak sformułowanej tezy. Jeśli jednak, ktoś taki by się znalazł, to niech przeanalizuje odpowiedzi świadków (najlepiej tych, którzy byli przynajmniej ministrami) przed komisją śledczą ds. wyłudzeń VAT-u. Nie wydaje się aby mogli oni być autorami jakiegokolwiek porządku, najgorsze jest jednak to, że Społeczeństwo, że Polska zapłaciła za to tak olbrzymią cenę.



CHINY



Jacek Strzelecki

analityk chińskiego rynku rolnego, spożywczego

1. Jest pan analitykiem chińskiego rynku rolno-spożywczego. Jak udało się panu zdobyć wiedzę na temat rynku chińskiego?

Z wykształcenia jestem prawnikiem, specjalizującym się w prawie gospodarczym. Nim zostałem analitykiem oraz doradcą ds. rynku chińskiego przez wiele lat pracowałem jako dziennikarz dla ogólnokrajowej prasy jak np. Nowa Europa, Gazeta Bankowa, Prawo i Gospodarka, wgospodarce.pl, zajmując się tematyką prawno-finansowo-gospodarczą Polski, Unii Europejskiej, świata w tym szczególnie Chin. Mogę powiedzieć, że byłem pierwszym dziennikarzem w Polsce, który szczegółowo opisał internacjonalizację Juana czyli rozliczanie w juanie transakcji handlowych między chińską firmą a zagraniczną za pośrednictwem chińskiego banku. Drugim tematem, który jako pierwszy w Polsce opisałem, był nowopowstały wówczas rynek kapitałowy spółek technologicznych ChiNext na giełdzie w Shenzhen. Moje opisywanie Chin zostało docenione przez Narodowy Bank Polski, który przyznał mi w 2008 roku wyróżnienie w Konkursie im. Władysława Grabskiego dla dziennikarzy ekonomicznych. Przez te wszystkie lata zanalizowałem wiele chińskich firm, branż i gałęzi przemysłu począwszy od górnictwa, branży meblarskiej, rolno-spożywczej, aż po parki naukowo-technologiczne i przemysł lotniczy. W międzyczasie przestudiowałem chińskie prawo bezpieczeństwa żywności wraz z normami jakości oraz poszczególne rynki rolne, rolno-spożywcze oraz spożywcze. Zdobytą w ten sposób wiedza o chińskiej gospodarce pozwoliła mi na rozpoczęcie działalności doradczej polskim firmom. By zrozumieć polski sektor rolny, rolno-spożywczy oraz spożywczy oraz by udzielać właściwych rad polskim firmom z tych sektorów przez kilka lat pracowałem w największym w Polsce zrzeszeniu branży mięsnej – Związku Polskie Mięso, gdzie poznałem problemy oraz aspiracje biznesowe polskich firm mięsnych i hodowców (rolników) zwierząt. W tym czasie szczególnie poznałem polskie i unijne prawo żywnościowe oraz weterynaryjne.

2. Wyraźnie rozróżnia pan sektor rolny, rolno-spożywczy oraz spożywczy. Dlaczego?

W Chinach wyraźnie te trzy segmenty się rozróżnia i nikt tego nie miesza, bo dla każdego z nich są określone regulacje prawne oraz normy jakościowe, a po drugie Chińczycy są formalistami i przestrzegają nomenklatur. W Polsce, choć też jest ten podział, to w powszechnym obiegu funkcjonuje jedno pojęcie „rolno-spożywczy”. Czasem daje wręcz to komiczny efekt, jak na przykład, gdy słyszę od ekspertów ekonomicznych czy branżowych, że hodowla zwierząt futerkowych w naszym kraju, to część sektora rolno-spożywczego. Po pierwsze jest to dział specjalny produkcji rolnej. Po drugie norek czy lisów przecież nie hoduje się na mięso do spożycia przez ludzi, a jedynie dla futer, a z tuszek robi się paszę lub nawóz. W Polsce to nikogo nie razi. Tymczasem w Chinach nikt by nie dokonał niewłaściwego przyporządkowania. W Państwie Środka, by traktowano nas poważnie trzeba wiedzieć do jakiego sektora należy nasza działalność.

3. Czym się charakteryzuje chiński rynek rolno-spożywczy?

Przed wszystkim dużą dynamiką oraz bardzo ostrą konkurencją. Chiński konsument jest bardzo wymagający, a do tego oświecony bardziej niż polski. Wiedza Chińczyków na temat składników, wartości odżywczych i zdrowotnych jest imponująca. Jest to skutkiem m.in. edukacji w zakresie bezpieczeństwa żywności jaką od 10 lat (od afery z zatrutym melaminą mlekiem w proszku dla dzieci) prowadzi chiński rząd za pośrednictwem prasy i mediów elektronicznych oraz edukuje dzieci w placówkach oświatowych. Z tego też powodu w Chinach nikt nie sprzedaje produktów jako takich, ale wartość dodaną. Czym ona jest i jak ją pokazać Chińczykom, jest właśnie tajemnicą sukcesu każdej firmy, która działa i rozwija się w Chinach.

4. Jakie wyroby spożywcze mają szansę na sukces na tym wymagającym rynku?

Przed wszystkim takie produkty, które – jak powiedziałem przed chwilą – będą dawać Chińczykom wartość dodaną. Przez nią należy rozumieć pewność co do jakości i bezpieczeństwa produktu, nowoczesność, styl, komfort, wygodę, a nawet awans społeczny. To wcale nie jest łatwe w zrozumieniu. Najlepiej to widać po opakowaniu. Gdy się porówna chiński pakiet mleka (elegancki co do formy i grafiki), a polski (nudny graficznie pół karton z folią lub bez), to widać różnice w podejściu do klienta. Ale to nie wszystko. Poza marketingiem jest jeszcze pełna rzetelna wiedza o produkcie. Chińskie prawo bezpieczeństwa żywności

pod odpowiedzialnością karną zabrania reklam, które nie podają prawdy lub obiecują cudowne efekty.

5. Z kim konkurują nasi eksporterzy? Dlaczego Chińczycy kupują nasze wyroby spożywcze?

Z całym światem. W Chinach już są wszystkie liczące się zagraniczne firmy. Nas w chińskiej branży rolnej, rolno-spożywczej oraz spożywczej w sprzedaży bezpośredniej praktycznie nie ma. Są pojedyncze firmy, ale w śladowej postaci. Chińczycy nie kupują w sklepie naszych artykułów żywnościowych, bo prawdą jest, że sprzedajemy na ten rynek mikroskopijne ilości.

6. Ile lat i jakich nakładów będzie wymagała budowa dobrej reputacji naszej żywności na rynku chińskim?

Średni czas potrzebny na zaistnienie na chińskim rynku to 2-3 lata przy uprzednim solidnym przygotowaniu się, co zazwyczaj trwa intensywnie 8-10 miesięcy. Inaczej mówiąc od chwili pojawienia się – podkreślę pierwszy raz na stałe w Chinach – firma musi działać tam 2-3 lata, by mogła zacząć mówić o pierwszych sukcesach. Z tym wiąże się konieczność zabezpieczenia kapitału na 2-3 lata dla naszej firmy w Chinach (wynagrodzenie pracowników, koszty biura, koszty operacyjne, udział w wystawach itp.). Ilość pieniędzy zależy od tego, gdzie chcemy działać i jak szeroko.

7. Jakie błędy popełniają polscy eksporterzy na rynku chińskim?

Błędów jest naprawdę wiele i wszystkie są równoważne. Rozwinę wcześniejszą myśl. Trzeba sobie uświadomić, że nie da się robić wielkich interesów w Chinach tylko z Polski bez stałej obecności w tym kraju. Inni już to dawno zrozumieli, a my wciąż szaleńczo analizujemy i sprawdzamy czy się da. Saldo handlu między Polska Chinami od lat pokazuje, że się nie da. Wymiana handlowa jest w stosunku 13:1 dla Chin. Innym błędem jest brak solidarnej postawy. Gdy na danych targach wystawia się kilka firm z jednej branży, to nie mają one ustalonej uprzednio wspólnej polityki cenowo-sprzedawczej. W efekcie chiński pośrednik odwiedzając kolejno stoiska polskich firm bardzo szybko wynegocjowuje dla siebie najbardziej korzystną cenę, bo każda kolejna firma chcąc zdobyć klienta daje niższą cenę niż konkurent. Chińczycy to wiedzą. Tymczasem francuskie, niemieckie czy włoskie firmy przed targami dogadują się, że nie sprzedają jabłek, serów, wina, mebli, kosmetyków poniżej pewnej granicy. Tymczasem my się niszczyliśmy cenowo, nie osiągając niczego. Raz obniżenie ceny daje ten skutek, że nigdy potem nie uda się już sprzedać za wyższą cenę. Zostaniemy zapamiętani raz na zawsze jako ci, co zawsze obniżą cenę. Brakuje polskim firmom tej świadomości.

Ponadto po tegorocznej w marcu obniżce VAT z 16% na 13% chiński rząd dodatkowo w kwietniu obniżył opłaty i taryfy, które mają ułatwić życie firmom MŚP i wesprzeć konsumpcję. Są to obniżki np. cen prądu (-10%), internetu mobilnego (-20%) i szerokopasmowego (-15%). W takich okolicznościach makroekonomicznych konkurowanie ceną (choć ostatecznie cena decyduje) w Chinach jest pomyłką, chyba że chce się stosować się do techniki pricingu, gdzie elementem składowym ceny jest wartość. Wówczas można podjąć takie działania. Ale to już inna szkoła ustalania marży eksportowej.

8. Czy mamy wystarczająco dobrze przygotowane kadry do współpracy z chińskimi firmami?

W firmach eksportujących oczywiście są pracownicy odpowiedzialni za eksport. Prawda jednak jest taka, że jest ich mało i zajmują się całym światem. Przyznam szczerze, że nie znam żadnej polskiej firmy z sektora rolnego, rolno-spożywczego czy spożywczego, która miałaby strategię eksportową na chiński rynek, a którą realizowałby zespół ludzi w Polsce jak i w Chinach.

9. Czy nasz region może się rozwijać w oparciu o eksport wyrobów spożywczych na rynek chiński?

Podlasie na tle innych regionów w Polsce ma największy atut – jest zielone i ekologiczne. Ekologia w Chinach staje się coraz bardziej modna, a chiński rząd zmusza krajowe firmy do uczenia się i wprowadzania dobrostanu w hodowli, przyjaznych środowisku technik produkcji. Nie mam wątpliwości, że podlaskie firmy mogą zdobywać chiński rynek swoimi produktami, które poza wysoką jakością, powstają na ziemi słynącej z naturalności i ekologii. Sęk w tym, że słabo to jest w Chinach przez te

firmy eksponowane. Naprawdę dziwnie wyglądają zdjęcia w folderach reklamowych o naszych firmach produkujących żywność, które nie pokazują pięknych łąk, pól, gdzie ona powstaje, ale jakieś często nieznanne, zagraniczne miejsce. Jest tak, bo zostały one kupione lub pobrane za darmo w witrynie oferującej stockowe zdjęcia, które nie mają – jak to powiedziałem – nic wspólnego z miejscem naszego pochodzenia. Trudno mi zrozumieć, dlaczego wstydzimy się tego skąd pochodzimy. Przykładowo Amerykanie wręcz chwalą się pochodzeniem. Mają swoją przeszłość i dumę. Należy pokazywać to, skąd się jest, że są tutaj ludzie, którzy potrafią wytworzyć najwyższą jakość, którą doceniają już konsumenci w Europie, Afryce czy obu Amerykach, a więc na całym świecie.

10. Czy Podlaskie firmy odnoszą sukcesy na tym rynku? Jaka była droga tych firm do osiągnięcia sukcesu?

Firmy z branży mleczarskiej są obecne w Chinach, ale głównie poprzez sprzedaż internetową crossborder za pośrednictwem chińskich platform handlowych. Ze świecą by szukać w sklepach detalicznych, choć mnie się zdarzyło znaleźć mleko Mlekovity i Mlepolu w sklepie osiedlowym w Pekinie czy w centrum Szanghaju. Ale to są wyjątki. Kilka firm produkujących żywność próbowało wejść do Chin, ale bez sukcesu. Do chińskiego rynku przymierzają się kolejne. Trzymam za nie kciuki.

11. Czy mógłby pan zidentyfikować bariery rozwoju eksportu na rynek chiński?

Problemy i przeszkody są w nas. Jeśli doświadczyliśmy już chińskiego rynku albo nie, to twierdzimy albo powtarzamy za innymi, że w Chinach są bariery, przeszkody. To prawda. Chiński rynek jest reglamentowany i obowiązuje tam wiele ograniczeń pozaprawnych i pozataryfowych. Ale taki jest ten rynek. Trzeba to sobie uświadomić. Dlatego proponuję firmom zmianę nastawienia. Nie przeszkody czy bariery, ale wymagania tak jak na prawo jazdy. Same wyrazy „przeszkody” i „bariery” zawierają w sobie negatywny wydźwięk oraz niemoc. Moja propozycja usuwa ze świadomości tę wadę. Na wymagania patrzy się jak na wyzwanie, do którego trzeba się przygotować, a nie stresować od pierwszej chwili, bo jest przed nami coś strasznego. Jest też jeszcze jeden problem. Polskie firmy bez względu na branżę zainteresowane ekspansją do Chin dość często korzystały z pomocy mieszkających tam Polaków, którzy mówią po chińsku i znają kulturę oraz zwyczaje. To atuty, ale niestety często brakuje naszym rodakom wiedzy o stronie prawnej i obowiązujących normach oraz znajomości danego rynku jak i w ogóle nie mają pojęcia o danej branży w Polsce. Dość często są to osoby, które trudnią się importem do Polski. Eksport do Chin to zupełnie inny świat. Zaskakujące to jest, ale nie przeszkadza to żadnej ze stron na podjęcie współpracy. Zainteresowana firma pomimo wpływu czasu i zainwestowania niekiedy dużych pieniędzy nie otrzymuje nic. Powstaje rozgoryczenie, nieufność i niechęć do dalszych działań. Nikt się do tego publicznie nie przyzna, ale znam wiele takich przypadków, które taka współpraca wiele kosztowała nie uzyskując nic. Niestety taka niedźwiedzia pomoc dotknęła również firmy na Podlasiu.

12. Na ile koncepcja Nowego Jedwabnego Szlaku może przyczynić się do rozwoju Podlasia?

Mówiąc o Nowym Jedwabnym Szlaku trzeba być świadomym, że ma on służyć Chinom, a dokładniej ekonomicznej ekspansji tego kraju. Nie oznacza to, że Polska w tym Podlasiu nie mogą na tym skorzystać. Oczywiście, że mogą, ale to wymaga decyzji politycznych, a z tym jest problem. Po pierwsze rozwój współpracy w ramach Jedwabnego Szlaku blokuje embargo, jakie Unia Europejska nałożyła na Rosję w związku z zajęciem Krymu. W efekcie pociągi z Chin do Polski jadą wypełnione towarami, a z Polski do Chin wagony są zapełnione w 20-30 procentach, a czasem nawet wracają puste. Jest tak, bo Rosja nie zgadza się na przewóz przez swoje terytorium towarów, które są objęte unijnym embargiem, do których należy m.in. żywność. Po drugie Polska podjęła ścisłą współpracę polityczną ze Stanami Zjednoczonymi, a te postawiły nam pewne wymagania, co do niej, w tym oczekują pewnej solidarnej, politycznej perspektywy na Chiny. Te dwie kwestie obecnie nie pomagają w rozwoju w naszym kraju wymiany handlowej w ramach Jedwabnego Szlaku, a co za tym idzie również nie korzysta na tym Podlasie. Jeśli kiedyś się to zmieni, to z pewnością ten region będzie czerpał z tego wymierne korzyści.

Lawendowy Zakątek



WYWIAD Z

Heleną Kozłowską (HK) i Natalią Kozłowską Daniluk (NKD)

Prowadzicie Państwo salę weselną Lawendowy Zakątek w Zaguszanach. Jak do tego doszło i jakie były początki tego biznesu?

H.K. Przez wiele lat pracowałam w gastronomii i moim wielkim marzeniem było prowadzenie własnej restauracji. Marzenie to spełniło się ponad 12 lat temu. Rozpoczęliśmy swoją działalność w wynajętym lokalu w Bielsku Podlaskim, przez 4 lata organizowaliśmy wesela oraz różnego rodzaju przyjęcia okolicznościowe. Niestety brakowało nam bazy hotelowej i pojawił się pomysł wybudowania własnego obiektu weselnego wraz z miejscami noclegowymi. Działka w Zaguszanach nas urzekła i w tym miejscu 5 lat temu powstał Lawendowy Zakątek.

Branża weselna, gastronomiczna to trudny rodzinny biznes wymagający wielu poświęceń. Państwu udało się odnieść sukces. Jakie cechy trzeba posiadać, aby osiągnąć sukces w tym biznesie?

H.K. To prawda, na początku cała rodzina była zaangażowana w to, aby to miejsce powstało i można było ruszyć z działalnością. Przeciwności było wiele, ale udało nam się je wspólnie pokonać. Nieustannie pracujemy nad tym, aby utrzymać wysoką pozycję na rynku, bierzemy udział w różnego rodzaju szkoleniach i stale podnosimy swoje kwalifikacje. Ważne też jest zorientowanie na klienta, czyli stała obecność w social mediach, udoskonalanie menu oraz spełnianie oczekiwań naszych gości.

Jakie mogą być przyczyny, że tylko nielicznym udaje się odnieść sukces w tej branży?

H.K. Branża weselna jak już wspomniałam wcześniej jest bardzo dynamiczna, jest duża konkurencja, trzeba nieustannie podążać za trendami, śledzić nowinki, aby nie zostać w tyle. Sukces tkwi w szczegółach i zgranym zespole.

Pani córka Natalia powróciła w rodzinne strony. Jak udało się Pani przekonać córkę do powrotu i wspólnego prowadzenia biznesu? Co przekonało córkę do powrotu?

H.K. Postawiłam córce ultimatum. Rozpoczynamy budowę nowego obiektu pod warunkiem, że wróci i będzie wspólnie prowadziła biznes. Natalię przekonało to, iż będzie mogła stworzyć to miejsce od zera, wspólnie pracowałyśmy na początku nad wystrojem tego wnętrza oraz strategią budowania nowej marki. Wydaję mi się, że spełnia się w tej pracy.



Czy jest to Pani wymarzona praca? Co w tej pracy sprawia Pani największą satysfakcję?

N.K.D. Myślę, że tak. Praca daje mi naprawdę bardzo dużo satysfakcji, wkładam w nią mnóstwo serca. Mam możliwość poznawania w niej nowych osób, codziennie towarzyszymy Parom Młodym w pięknym etapie ich życia przejściu ze stanu narzeczeństwa do stworzenia nowej rodziny. Obserwowanie ich szczęścia motywuje nas do dalszego działania. Każda para, gość jest inny co za tym idzie praca nie jest monotonna wiele się dzieje, a ja nie lubię stać w miejscu. Praca czasami jest ciężka i wymaga wielu godzin przygotowań, aby osiągnąć zamierzony efekt, ale kiedy Para przychodzi tuż po przyjęciu z uśmiechem na twarzy dziękując nam za pomoc to wynagradza cały trud.

Branża ślubna bardzo dynamicznie się rozwija. Co zmienia się w dotychczasowych zwyczajach ślubnych? Jakie nowe trendy mogą pojawić się w branży?

N.K.D. To prawda. Obecnie hitem są proste, surowe wnętrza, szklane stodoły i tutaj wydaje mi się, że Lawendowy Zakątek idealnie się wpisuje w ten trend. Nasza sala jest na tyle „elastyczna”, że można ją zaaranżować na wiele sposobów, czy to w rustykalnym stylu czy też bardziej eleganckim glamour. W zeszłym roku wybudowaliśmy również szklaną oranżerię, która cieszy się dużym zainteresowaniem par, które chcą zorganizować swoje przyjęcie na świeżym powietrzu, bliżej natury. Zmian jest wiele, chociażby sposób prezentowania swojej oferty. Od dwóch lat organizujemy we współpracy z innymi podwykonawcami z branży ślubnej dni otwarte połączone z degustacją dań weselnych. Obserwujemy również modyfikacje w przebiegu samych przyjęć weselnych, Pary Młode zapewniają swoim gościom wiele atrakcji typu fotobudki, pokazy barmańskie czy też występy grup tanecznych, artystów itp. Tort coraz częściej serwowany jest przed północą, a nie jak było dotychczas po północy. Nowy trend, który może wkrótce opanować przyjęcia weselne to sposób serwowania dań, czyli w tzw. bufetach, a nie tradycyjnie na stołach gości.



Czy nasz region to dobre miejsce na prowadzenie biznesu? Co Pani przeszkadza, a co pomaga w prowadzeniu biznesu?

N.K.D. Podlasie bardzo często jest postrzegane jako „zaściankowe”, ale uważam, że ma bardzo wiele do zaoferowania, dlatego właśnie zdecydowałam się na powrót w rodzinne strony. Zaczynając od pięknego położenia w otoczeniu lasów, blisko natury po przepyszne i niepowtarzalne nigdzie indziej smaki. Uważam, że kuchnia na Podlasiu jest naszym ogromnym atutem. Nie można również zapomnieć o wielu przychylnych i inspirujących osobach, których spotkałam na swojej drodze.



Jak układają się Pani relacje z klientami? Czy w tej działalności trzeba być elastycznym i spełniać każdą zachciankę klienta? Z jakimi nietypowymi życzeniami klientów się Pani spotkała? Jakich życzeń nie była Pani w stanie spełnić? Dlaczego?

N.K.D. Jak wiadomo organizacja takiego dużego przedsięwzięcia jakim jest wesele powoduje u wielu Par i ich bliskich ogromny stres, co czasem przekłada się na nasze relacje i powoduje „małe pożary”, które staramy się „gasić” rozmową i profesjonalnym podejściem do tematu. Dzięki różnym nieprzewidzianym sytuacjom my również zdobywamy cenne doświadczenie. A największą nagrodą dla nas jest, kiedy Pary do nas wracają, odwiedzają ze swoimi dziećmi oraz spotykamy się na innych przyjęciach okolicznościowych. Co do elastyczności uważam, że jak najbardziej powinniśmy się dopasować do klienta i jego potrzeb, ale oczywiście ze zdrowym rozsądkiem. Nietypową prośbą na pewno była prośba o możliwość lądowania helikopterem w naszym ogrodzie, którą oczywiście udało nam się spełnić. Jeśli chodzi o niespełnione, z konsekwencją od wielu lat odmawiam Młodym Parom organizowania atrakcji w postaci puszczania lampionów. Uważam, że znajdujemy się w bliskim otoczeniu lasów i łąk i o zaproszenie ognia nie trudno.

Jest Pani młodą mamą. Jak w firmie rodzinnej udaje się łączyć pracę zawodową z życiem rodzinnym?

N.K.D. Na początku było to bardzo trudne, ponieważ jak wiadomo początki każdej firmy nie są łatwe, a właśnie cięża i pojawienie się na świecie synka niemal zbiegły się w czasie, więc do pracy wróciłam już 2 miesiące po porodzie. Plusem jest to, że we własnej firmie dziecko może być w pracy razem z mamą, więc synek niemal codziennie przebywał ze mną w pracy, udało się to bez zatrudniania niani, dzięki ogromnej pomocy ze strony mojej mamy, która wspierała mnie w opiece nad synkiem, abym mogła połączyć sprawy zawodowe z obowiązkami rodzicielskimi. Obecnie synek uczęszcza do przedszkola, więc jest dużo łatwiej.

Czy starcza Pani czasu na inne zajęcia poza pracą zawodową?

N.K.D. Oczywiście, staram się zachować w tej kwestii równowagę, chociaż jak wiadomo nie jest to łatwe prowadząc własny biznes, nierzadko trzeba być pod telefonem 24 h na dobę. Jednak wiele radości i pozytywnej energii dają mi podróże, w ostatnim czasie udało mi się odwiedzić kilka krajów, m.in. Zjednoczone Emiraty Arabskie, Izrael, Hiszpanię oraz Włochy, często są to krótkie 3-4 dniowe podróże, ale próbuję nowych smaków, zbieram ciekawe doświadczenia. Staram się również regularnie uczestniczyć w zajęciach sportowych.

MIĘDZYNARODOWA SZKOŁA LETNIA

Międzynarodowy Chiński i Środkowo-Wschodnioeuropejski Instytut Logistyki i Nauki o Usługach powołany z inicjatywy prof. dr. hab. inż. Joanicjusza Nazarko przez Wydział Inżynierii Zarządzania Politechniki Białostockiej (WIZ PB) oraz Zhejiang University Ningbo Institute of Technology (ZJUNIT) w Chinach już od pięciu lat organizuje Międzynarodową Szkołę Letnią Logistyki. Szkoła odbywa się zarówno w Chinach jak i w Polsce, oba przedsięwzięcia organizowane są przez dr Katarzynę Kuźmich z zespołem pracowników Instytutu. Udział w Szkole stanowi niezwykłą szansę zdobycia wiedzy teoretycznej i praktycznej z zakresu globalnej logistyki.

Szkoła Letnia nabiera szczególnego znaczenia w świetle rozwijającej się idei Nowego Jedwabnego Szlaku, która zakłada rozwój korytarzy transportowych łączących Chiny z Europą, a co za tym idzie inwestycje w infrastrukturę logistyczną. Udział w Szkole Letniej może więc stanowić istotny czynnik przewagi konkurencyjnej na rynku pracy.

Bardzo atrakcyjnym aspektem wzięcia udziału w Szkole jest również możliwość poznania bogatej i pasjonującej kultury chińskiej oraz zdobycia doświadczeń międzykulturowych. Przez pierwsze dwa tygodnie studenci uczestniczą w intensywnych zajęciach z logistyki oraz korzystają z programu kulturalnego. Ważnym elementem są wizyty studyjne w przedsiębiorstwach. Następnie studenci zwiedzają goszczących kraj.

Zdjęcia z Międzynarodowej Szkoły Letniej Logistyki na WIZ PB



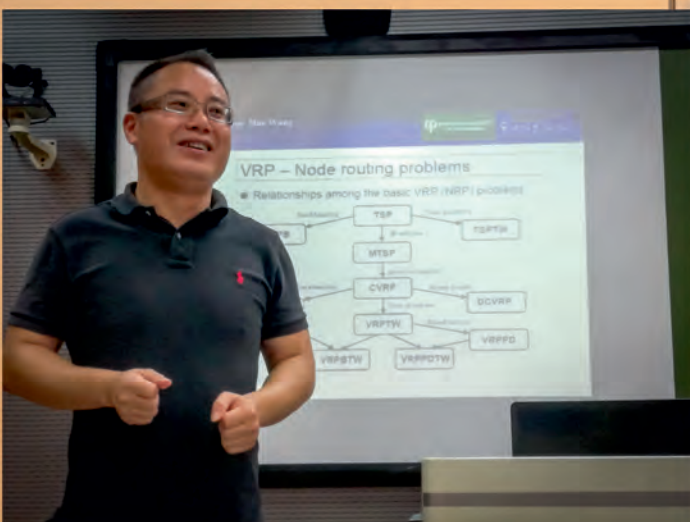
Bardzo istotny jest również wymiar społeczny Szkoły Letniej. Dla wielu studentów jest to wyprawa życia. Doświadczenie pokazuje, że Szkoła otwiera ich umysły na niestandardowe myślenie o swojej przyszłej karierze zawodowej.

Międzynarodowa Szkoła Letnia Logistyki cieszy się dużą renomą i uznaniem wśród studentów, ale również buduje wizerunek nie tylko Wydziału i Uczelni, ale także Miasta i regionu za granicą. Studenci zachęteni udziałem w Szkole podejmują studia w Chinach w ramach zawartej przez WIZ PB umowy i następnie są zatrudniani w przedsiębiorstwach chińskich w Polsce. Wielu studentów decyduje się na specjalizację w handlu polsko-chińskim, bądź transporcie w euro-azjatyckim korytarzu transportowym.

Chińscy studenci biorący udział w Szkole Letniej na WIZ PB z dużym zaangażowaniem uczestniczą w programie merytorycznym, są zafascynowani Polską i Podlasiem, naszą kulturą, otwartością i gościnnością. Dla większości z nich jest to pierwsza wizyta w Europie. Często po Szkole starają się przyjechać na dłużej do Białegostoku, aby studiować w języku angielskim. Podejmują wówczas pracę w białostockich przedsiębiorstwach i przyczyniają się do nawiązywania i utrwalania kontaktów biznesowych z partnerami azjatyckimi.



Zdjęcia ze Szkoły Letniej w ZJUNIT w Chinach:



SFINANSUJEMY UDZIAŁ TWOJEJ FIRMY W PRZETARGU!

Zabezpieczymy **WADIUM**, poręczymy **NALEŻYTE WYKONANIE** wygranej **UMOWY**, pomożemy sfinansować każdy etap kontraktu



Rozmowa z **Andrzejem Parafiniukiem**
- Prezesem Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego

Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego (PFRR) działa na rynku już wiele lat, ale kojarzy mi się głównie z organizacją misji gospodarczych, obsługi przedsiębiorstw w zakresie dotacji. Ostatnio mam wrażenie, że o Was głośniej w zakresie usług finansowych?

Tak, Fundacja w tym roku obchodzi już 25 lat istnienia i od początku wspiera mikro, małych i średnich przedsiębiorców na różnych etapach ich działalności i w różnych obszarach, w tym w zakresie usług finansowych. W ramach Fundacji działa Podlaski Fundusz Poręczeniowy (Fundusz, PFP). Do 2017 główna działalność Funduszu polegała na udzielaniu poręczeń transakcji kredytowych oferowanych przez banki. Obserwując rynek zauważyliśmy rosnącą potrzebę wsparcia firm w zakresie ich udziału w przetargach - zaproponowaliśmy nowe usługi.

Czyli oferta skierowana do firm startujących w przetargach. Z jakimi problemami zderzają się takie podmioty, co możecie im zaproponować?

Firmy na każdym etapie prowadzenia działalności borykają się z zapewnieniem finansowania. Długie cykle rozliczeń hamują ich rozwój. Nie każdy przedsiębiorca jednak wie, że może znaleźć wsparcie w wyspecjalizowanej instytucji, która zapewni kompleksowe finansowanie od zabezpieczenia udziału w przetargu czy następnie realizacji wygranego kontraktu do zapewnienia finansowania umów handlowych czy inwestycji. Podążając za potrzebą zaproponowaliśmy poręczenia wadium i należytego wykonania umowy oraz finansowanie wygranych kontraktów.

Zabezpieczenie udziału firmy w przetargu kojarzy mi się jedynie z gotówką lub ubezpieczeniem. Na jakiej podstawie Fundusz może świadczyć takie usługi?

W treści ustawy Prawo Zamówień Publicznych (Ustawa) przedstawione są możliwe formy zabezpieczeń. Oprócz pieniędzy, gwarancji bankowych i ubezpieczeniowych wymienione są również poręczenia funduszy poręczeniowych działających zgodnie z Ustawą o Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. W województwie podlaskim takie uprawnienia ma właśnie PFP.

Jak wygląda współpraca z Funduszem w tym zakresie?

Forma współpracy jest bardzo prosta. Fundusz przyznaje limit,

w ramach którego następnie udzielane są indywidualne poręczenia zapłaty wadium do momentu wyczerpania środków lub do zakończenia okresu, na który limit został przyznany. Umowa zawierana jest na okres 6 miesięcy a jej maksymalna wartość wynosi 1'000'000 zł. Procedura trwa kilka dni. Następnie w ramach przyznanego limitu w ciągu jednego dnia wydawane są indywidualne poręczenia. Zabezpieczenie wadium w postaci poręczenia jest honorowane zarówno przy przetargach opartych na prawie zamówień publicznych, jak również w przetargach unijnych. Za ustanowienie limitu przedsiębiorca nie ponosi żadnych kosztów. Opłatą objęte są jedynie poszczególne poręczenia, które wydawane są od ręki. Poręczenie wadium jest stosunkowo nowym produktem na rynku poręczeniowym. Zaletami takiego rozwiązania jest brak konieczności zamrażania gotówki, możliwość przystąpienia przez przedsiębiorcę do dowolnej liczby przetargów w tym samym czasie, szybki proces przyznania zabezpieczenia, a także niskie koszty. Warty podkreślenia jest fakt, iż taka forma zabezpieczenia wadium nie obniża (!) zdolności kredytowej przedsiębiorcy w bankach ani towarzystwach ubezpieczeniowych.

Dużo się słyszy o elektronicznej składaniu dokumentacji w przetargach. O co chodzi i czy jesteście na to gotowi?

Tak, Fundusz dostosował już swoją ofertę do nowych wymogów. Elektroniczna składanie dokumentacji przetargowej polega na całkowitym odejściu od pisemnej formy komunikacji między zamawiającym, a wykonawcą, na rzecz komunikacji elektronicznej. Do tego, aby dokument elektroniczny miał moc prawną równą papierowej, musi być jednak opatrzony kwalifikowanym podpisem elektronicznym. Niektóre instytucje już wymagają elektronicznego składania dokumentacji przetargowej, w tym również zabezpieczenia wadium. Fundusz dostosował się już do wymogów rynku i udziela zabezpieczenia wadium poprzez przyznanie poręczenia autoryzowanego podpisem elektronicznym.

Załóżmy, że przedsiębiorca wygrał przetarg i co dalej?

Wówczas firma, musi ustanowić zabezpieczenie należytego wykonania kontraktu. Brak spełnienia tego warunku będzie oznaczać, że nie dojdzie do podpisania umowy i przedsiębiorca straci wadium - które wniósł, żeby przystąpić do przetargu. O innych stratach wynikających z braku kontraktu już nie





Z Podlaskim Funduszem Poręczeniowym współpracuję od dwóch miesięcy. Jak na razie skorzystałem z zabezpieczenia wadium w ramach przyznanego limitu. Co w moim przypadku było bardzo ważne, Fundusz spełnił wymogi przetargowe i otrzymałem dokument podpisany elektronicznie. Procedura otrzymania limitu poręczeń wadiumnych była prosta
- Cezary Kamiński, Prezes Zarządu Biura Projektów Arteria Sp. z o.o.

wspomnę. Wysokość zabezpieczenia należytego wykonania umowy ustalana jest w stosunku procentowym, najczęściej od 2% do 10% liczonych od ceny całkowitej podanej w ofercie (tj. ceny brutto uwzględniającej podatek). Informacje na temat warunków zabezpieczenia NWU zamieszczane są w Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia (SIWZ). Także przed podjęciem decyzji o przystąpieniu do przetargu warto już przemyśleć formę zabezpieczenia kontraktu.

Na tym etapie także można skorzystać z pomocy Funduszu, który udziela poręczeń należytego wykonania umowy. Każda transakcja rozpatrywana jest przez nas indywidualnie. Nie ma przyznanego limitu, który może się wyczerpać. Oznacza to, że bez angażowania własnej gotówki można zabezpieczyć umowę.

Czy Fundusz zabezpiecza też inne rodzaje umów, niż te wygrane na drodze przetargu?

Tak, mamy na przykład specjalną ofertę - dedykowaną dla przedsiębiorców z branży drzewnej, którzy kupują drewno z Lasów Państwowych. Zakup drewna wiąże się z przedpłatą, czyli odbiór surowca możliwy jest po uiszczeniu całej płatności. Takiej sytuacji można jednak uniknąć poprzez uzyskanie odroczenia terminu płatności (pod warunkiem zabezpieczenia interesu Skarbu Państwa). W takiej sytuacji fundusz proponuje poręczenie należytego wykonania umowy w zakresie zabezpieczenia zapłaty za surowiec drzewny. Przedstawienie w nadleśnictwie takiego dokumentu pozwala na odbiór drewna bez konieczności wykonania przedpłaty i uzyskanie terminu płatności za drewno np. do 30 dni.

Kto może się ubiegać o poręczenie wadium i należytego wykonania umowy?

Każdy mikro, mały lub średni przedsiębiorca, który pozyskuje zlecenia poprzez udział w przetargach. To może więc być np. firma wykonawcza - budowlano-remontowa, usługowa - IT, projektowa, utrzymania czystości, ochrony, handlowa - dostarczająca sprzęt np. medyczny do szpitali i inne.

Z Podlaskim Funduszem Poręczeniowym współpracuję od 2017r. Korzystam zarówno z zabezpieczenia wadium jak i należytego wykonania umowy. Otrzymane poręczenia są dla mnie korzystnym rozwiązaniem ponieważ nie muszę blokować gotówki, którą mogę wykorzystać do codziennego prowadzenia firmy. Oceniam, że poręczenie jest łatwe do uzyskania i tańsze od innych rozwiązań.

- tłumaczy Mariusz Donejko, Właściciel "Roboty Budowlano-Drogowe".

Panie Prezesie, jedno zdanie podsumowując korzyści, jakie płyną z zabezpieczenia wadium czy należytego wykonania umowy poręczeniem.

Najprościej i jednym zdaniem: główną korzyścią jest możliwość wykorzystania własnych środków finansowych nie na powyższe, ale na inne cele firmy, np. na finansowanie pozyskanego kontraktu.

A co jeśli środków finansowych w firmie nie ma wystarczająco dużo? Czy Fundusz ma też inne formy wsparcia finansowego?

Współpraca z funduszem to także znaczące wsparcie podczas samej już realizacji zlecenia. Każda podpisana umowa przez przedsiębiorcę oznacza, że musi on w pierwszej kolejności zainwestować tzn. sfinansować całość lub część kosztów umowy takich jak materiały, wynagrodzenia, a dopiero później otrzymać wynagrodzenie jako rozliczenie całości zlecenia lub jego etapu. Długie cykle rozliczeń stanowią dla polskich przedsiębiorców duże utrudnienia w prowadzeniu firmy, ponieważ często oznaczają utratę płynności finansowej. Przy założeniu, że umowy handlowe dopuszczają częściowe fakturowanie raz na kwartał, a termin płatności faktury wynosi 30 dni, przedsiębiorca otrzymuje środki za wykonaną pracę dopiero po 120 dniach. Tymczasem płatności za materiały czy wynagrodzenia pracownikom muszą być wypłacane po 30 dniach. Realizacja kontraktu jest więc związana z pozyskaniem pieniędzy, na te cele. Tutaj z pomocą może przyjść siostrzany Fundusz Kapitałowy (Podlaski Fundusz Poręczeniowy i Podlaski Fundusz Kapitałowy są częścią grupy finansowej Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego), który udzieli firmie pożyczki. Proces otrzymania środków jest prosty. Należy przedstawić umowę, dokumenty finansowe i plany w jaki sposób chce się działać. Wtedy właśnie z pomocą przychodzi Podlaski Fundusz Kapitałowy. Podmiot ten oferuje elastyczne produkty uwzględniające specyfikę kontraktu oraz potrzeby danego przedsiębiorcy. Fundusz udziela pożyczki na finansowanie kontraktu przedsiębiorcy pod zabezpieczenie cesji wierzytelności. Wtedy spłaty pożyczonych środków są najczęściej dokonywane poprzez potrącenie z wpływów z każdej faktury.

Co poza usługami finansowymi proponuje Instytucja z 25 letnim doświadczeniem we współpracy z podlaskimi przedsiębiorcami?

Jak powiedziałem na wstępie działamy i współpracujemy z wszystkimi rodzajami przedsiębiorstw, we wszystkich branżach i na każdym etapie ich rozwoju. Świadczymy na ich rzecz usługi informacyjne, doradcze i finansowe. W ostatnim czasie w znacznej mierze koncentrujemy się na wsparciu firm w ich wychodzeniu na rynki zagraniczne.

Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego
www.pfrr.pl

Podlaski Fundusz Poręczeniowy jest jednym z najdłuższych działających i największych funduszy poręczeniowych w Polsce. Został utworzony w 1996 roku jako jedna ze spółek Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego. Od tamtej pory wspiera mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa w zakresie udzielania poręczeń do produktów bankowych, jako zabezpieczenia wadium lub należytego wykonania umowy.
www.poreczenia.com.pl

Przeciętny mieszkaniec podlaskiego przebywa na zwolnieniu lekarskim średnio ponad 11 dni – zapobiec temu może zaangażowanie pracodawców w realizację działań profilaktycznych.

Tylko w pierwszym półroczu 2018 roku z tytułu chorób zakaźnych i pasożytniczych wydano w Polsce zaświadczeń lekarskich na łączną liczbę ponad miliona dni absencji chorobowej¹. To ogromne koszty dla pracodawcy i konsekwencje społeczno-gospodarcze. Dostrzega to coraz więcej pracodawców, angażując się w ochronę zdrowia nie tylko dlatego, że tak stanowi prawo, ale z powodów etycznych, wizerunkowych i ekonomicznych. W co jednak inwestować, w jakie działania się zaangażować, jak przeprowadzić program profilaktyczny, skąd pozyskać alter-natywne środki? Z pomocą przychodzi ogólnopolski projekt edukacyjny Zdrowie-Człowiek-Pro-filaktyka.

Według danych Center for Disease Control and Prevention każdego roku rośnie liczba zachorowań i zgonów spowodowanych chorobami zakaźnymi. Należą do nich: łatwo rozprzestrzeniająca się grypa, infekcje wywołane przez bakterie pneumokokowe i meningokokowe, ale także kleszczowe zapalenie mózgu, czy nieuleczalne wirusowe zapalenie wątroby typu B. Choć nie wszystkie choroby można skutecznie leczyć, to wszystkim można skutecznie zapobiegać poprzez profilaktykę szczepionkową. Szczepienia prowadzone w populacji osób aktywnych zawodowo są interwencją nie tylko efektywną kosztowo, ale przynoszącą wymierne korzyści zarówno dla pracodawców jak i społeczeństwa jako całości: obniżają bowiem koszty leczenia szpitalnego i koszty rehabilitacji, zwiększają produktywność, atrakcyjność przedsiębiorstwa na rynku pracy, poprawiają atmosferę w miejscu pracy.

Zasadność tych działań potwierdzają nie tylko liczne badania, analizy, ale i doświadczenia podmiotów zaangażowanych w profilaktykę zdrowotną: zarówno lokalnych samorządów jak i pracodawców.

Zdrowe miejsce pracy

Choroby zakaźne skutecznie zdezorganizują rytm pracy, ponieważ powodują zbiorowe absencje, zmuszają pracodawcę do wypłacania zasiłków chorobowych, wywołują zjawisko prezenteizmu, czyli obecność pracownika w pracy pomimo choroby, skutkującą zmniejszeniem jego efektywności oraz unikaniem go przez innych pracowników. Choroby zakaźne stanowią drugą pod względem zgłaszanej liczby schorzeń wśród chorób zawodowych. Wiążą się one z ogromnymi kosztami dla pracodawcy, zarówno bezpośrednimi, związanymi z kosztami leczenia, jak i pośrednimi, czyli stratami produktywności, kosztami absencji, spadkiem wydajności pracownika. Szacuje się, że koszty pośrednie mogą stanowić od 30 aż do 90% mierzalnych kosztów choroby. Wprowadzenie programów profilaktycznych i szczepień zdecydowanie obniża te koszty – według badań wśród pracowników niezaczepionych absencja jest dwukrotnie wyższa niż wśród zaszczepionych.

Z danych raportu² pt.: „Szczepienia przeciw pneumokokom w populacji osób dorosłych w Polsce. Analiza bieżąca” wynika, że absencja chorobowa istotnie maleje po szczepieniach przeciw pneumokokom (w pierwszym roku o 18%, w drugim – o 21,4%). Wśród chorych ze schorzeniami dolnych dróg oddechowych absencja chorobowa spada w stosunku do absencji notowanej przed szczepieniem odpowiednio o 23 i 60,3%. Spadek dotyczy nie tylko całkowitej liczby dni zwolnienia lekarskiego w roku, ale także liczby pacjentów korzystających ze zwolnień. Biorąc do analizy koszt pośredni jednego dnia nieobecności pracy (wg rachunku po czynnikach kosztów produkcji – ok. 300 zł) średnie zmniejszenie kosztów pośrednich na jednego zawodowo aktywnego szczepionego w pierwszym roku po szczepieniu wynosi 173 zł, a w drugim – 204 zł, dla chorób dolnych dróg oddechowych odpowiednio: 886 i 2307 zł.

¹Informacja o absencji chorobowej osób ubezpieczonych w ZUS w I półroczu 2018 roku.

²Raport z 2017 roku autorstwa profesora Andrzeja M. Fal, Doroty M. Fal, M. Kiedik oraz Barbary Gad-Karpierz opracowany na podstawie badań na grupie 1,9 mln osób.

Ile kosztują nas choroby zakaźne?

Koszty powstałe w wyniku choroby zakaźnej można podzielić na trzy grupy:

Bezpośrednie

- ▶ Wszystkie nakłady poniesione w wyniku interwencji medycznej lub procesu leczenia danej jednostki chorobowej, np. koszty leczenia (objawowego), wizyt lekarskich, leczenia powikłań pogrypowych i inne.

Pośrednie

- ▶ Straty produktywności powstałe w wyniku choroby, koszty absencji lub długotrwałej nieobecności w pracy z powodu choroby własnej bądź opieki nad chorym, spadek wydajności pracy osób chorych, ale niebędących na zwolnieniu lekarskim (prezenteizm).

Niematerialne

- ▶ Koszty trudne do ujęcia w kategoriach ekonomicznych, np. pogorszenie jakości życia (np. z powodu bólu), utrata czasu wolnego czy ograniczone możliwości funkcjonowania społecznego lub zawodowego.

Ocenia się, że koszty pośrednie mogą stanowić od 30% aż do 95% całkowitych mierzalnych kosztów generowanych z powodu choroby!

Dobre praktyki:

Volkswagen Motor Polska sp. z o.o. od lat konsekwentnie realizuje politykę zdrowotną, zapewniając swoim pracownikom szereg programów profilaktycznych. Oprócz programów rehabilitacji, ambulatoryjnych, świadczeń leczniczych, szeregu programów ukierunkowanych na układ ruchu czy choroby układu krążenia, firma zapewnia swoim pracownikom możliwość zwiększenia odporności organizmu poprzez skorzystanie ze szczepień przeciw grypie, a także przeciw żółtaczkę pokarmowej typu A lub wszczepiennej typu B.

Firma Lasy Państwowe w ponadzakładowym układzie zbiorowym zapewniła swojej załodze ochronę zdrowia przed zakaźnymi czynnikami środowiska pracy. Wprowadzono zapisy dające pracownikom możliwość zaszczepienia się przeciwko kleszczowemu zapaleniu mózgu i diagnostyki w kierunku boreliozy. Choroby przenoszone przez kleszcze to istotne narażenia środowiska pracy mogące spowodować długotrwałe negatywne skutki zdrowotne. Prowadzona przez firmę profilaktyka chorób zakaźnych zwiększa bezpieczeństwo i świadomość pracowników.

Zdrowie-Człowiek-Profilaktyka

Jak zatem zadbać o zdrowie pracownika? Pomocą służy ogólnopolski program edukacyjny Zdrowie Człowiek Profilaktyka, którego celem jest zwrócenie uwagi na potrzebę angażowania się w profilaktykę chorób zakaźnych, edukacja nt. priorytetowych obszarów zdrowotnych, wskazanie korzyści płynących z inwestycji w profilaktykę chorób oraz co najważniejsze dostarczenie narzędzi ułatwiających efektywne wdrożenie, przeprowadzenie i ewaluację działań.

Projekt Zdrowie-Człowiek-Profilaktyka wspiera osoby zarządzające zasobami ludzkimi oraz mające wpływ na kształtowanie polityki zdrowotnej w miejscu pracy.

Co oferuje?

- ▶ wsparcie w zaplanowaniu, opracowaniu założeń i realizacji programów zdrowotnych
- ▶ szczegółowe zestawienia kosztów leczenia chorób z kosztami działań profilaktycznych, powikłań chorobowych
- ▶ opinie ekspertów: lekarzy, epidemiologów, przedstawicieli świata Medycy Pracy, Krajowych Konsultantów Medycznych
- ▶ opinie ekspertów prawa pracy; ekspertów od pozyskiwania Funduszy Unijnych, edukatorów
- ▶ dobre przykłady zrealizowanych już programów zawierające wymierne korzyści wizerunkowe, ekonomiczne, biznesowe.
- ▶ zdrowotne czy rekrutacyjne
- ▶ materiały edukacyjne dla przedsiębiorców

Wypowiedzi ekspertów

Choroby zakaźne to obszar zdecydowanie niedoceniany w ostatnich latach w Polsce. Spadający poziom wszczepialności spowodowany zaniedbaniami edukacyjnymi ze strony administracji publicznej, powoduje, że w Europie ponownie pojawiają się choroby, o których już od lat nie słyszeliśmy. Dlatego obszarem tym powinni zainteresować się także przedsiębiorcy. Problem jest istotny, tylko w 2016 roku, zwolnienie lekarskie z powodu chorób zakaźnych otrzymało 314 tys. osób, co w sumie stanowiło ponad 1,5 mln dni absencji chorobowej. Aby temu zapobiec niezbędne jest aktywna edukacja społeczeństwa na temat tego, czym są choroby zakaźne, w jaki sposób zostały wyeliminowane i jak istotne w tym zakresie są szczepienia ochronne. Szerzące się w mediach społecznościowych ruchy antyszczepionkowe, wykorzystując bierność państwa, brak edukacji społeczeństwa oraz brak jednego, potwierdzonego badaniami klinicznymi źródła wiedzy o skuteczności szczepień. Pozwolenie na dalszy rozwój działań przez te nieodpowiedzialne osoby, bazujące często na nieprawdziwych i niepotwierdzonych naukowo badaniach, może doprowadzić do odnowienia się chorób zakaźnych o których od dziesięć lat Europa już nie pamięta. Polska przez lata nie dbała o dostosowanie kalendarza szczepień do standardów Europejskich. Przyczyną był zbyt niski budżet. Rozszerzenie w ubiegłym roku kalendarza szczepień o pneumokoki spowodowało jednorazowo podwojenie kwoty wydatkowej na kupno szczepień. To ważny krok i należy go docenić, ale jednocześnie pamiętać, że jeszcze wiele zmian przed nami, aby zaoferować polskim pacjentom obecnie dostępne, skuteczne i nowoczesne szczepienia. Przedsiębiorcy także mogą mieć udział w edukacji i upowszechnianiu idei szczepień – chociażby poprzez organizowanie na terenie zakładu pracy możliwości zaszczepienia się przeciwko grypie. W dobie deficytu wykwalifikowanych kadr do pracy, coraz większą rolę będą miały działania mające na celu utrzymanie pracownika w zdrowiu. Biorąc pod uwagę dane i argumenty przytoczone w publikacji „Profilaktyka chorób zakaźnych – kierunek do zbudowania zdrowego miejsca pracy” Pracodawcy RP z pełnym przekonaniem zachęcają Państwa do angażowania się w działania profilaktyczne i prozdrowotne, szczególnie w obszarze chorób zakaźnych. Jak wykazali eksperci, przyniesie to firmom szereg korzyści reputacyjnych i ekonomicznych.

Arkadiusz Pączyła

– Zastępca Dyrektora Generalnego, Szef Centrum Monitoringu Legislacji Pracodawcy PR

Jako przedsiębiorca działający na rynku ponad 25 lat i zatrudniający około 40 osób, mam pełną świadomość, że to właśnie pracownicy stanowią fundament firmy. Jako pracodawca staram się zapewnić zatrudnionym osobom nie tylko najlepsze warunki pracy, ale i w odpowiedni sposób dbać o ich zdrowie. W przeszłości, w kluczowym dla nas okresie jesienno-zimowym wielu pracowników przebywało na zwolnieniach z powodu choroby. Najczęstszą tego przyczyną była grypa. Bez względu na to, czy do zakażenia dochodziło w miejscu pracy, czy też poza nim, choroba ta w piorunującym tempie rozprzestrzeniła się wśród pozostałych współpracowników, a powtarzające i przedłużające się nieobecności wymuszały na mnie, jako pracodawcy nie tylko zmiany w organizacji pracy i generowały dodatkowe koszty związane m.in. z organizacją zastępstwa, ale przede wszystkim zaburzały prawidłowe funkcjonowanie biznesu. Dlatego zdecydowałem się działać i zainwestować w profilaktyczne szczepienia przeciwko grypie oraz wirusowi kleszczowego zapalenia mózgu, co bez wątpienia zapewnia ochronę wszystkim zaszczepionym pracownikom. Zachęcam do podejmowania podobnych działań i inwestowania w zdrowie swoich pracowników. Wierzę, że w dobie rosnącego znaczenia idei społecznej odpowiedzialności biznesu takie działania staną się w Polsce standardem wśród pracodawców, a zaangażowanie w profilaktykę zdrowia pracowników przyniesie firmom ogromne korzyści, zarówno ekonomiczne jak i wizerunkowe.

Andrzej Kuczara

– prezes zarządu w MGT CORP i Kuczara Manekiny, Prezes Zarządu Fundacji Aby Żyć

Jeżeli jesteście Państwo zainteresowani wdrożeniem programu profilaktyki chorób zakaźnych na rzecz Państwa pracowników i chcielibyście skorzystać ze wsparcia w tym obszarze prosimy o kontakt mailowy: pracodawca@zdrowieczlowiekiprofilaktyka.pl

W ramach tegorocznego cyklu, we współpracy z Izbą Przemysłowo-Handlową, planowana jest organizacja spotkania edukacyjnego, na którym pracodawcy będą mogli zdobyć praktyczną wiedzę na temat realizacji działań w ramach profilaktyki zdrowotnej. Po więcej informacji zapraszamy na stronę www.zdrowieczlowiekiprofilaktyka.pl



Wywiad z Piotrem Wycikiem

mediatorem w sprawach cywilnych, gospodarczych, rodzinnych i z zakresu prawa pracy, trener technik komunikacji, negocjacji i mediacji, Prezes Fundacji Wspierania Edukacji i Mediacji WEPKA

Jak się zaczęła Pana przygoda z mediacją?

„Wybierz to, co lubisz robić, a nie będziesz musiał pracować nawet przez jeden dzień w swoim życiu” mówi porzekadło. Mając już pewne doświadczenia zawodowe, postanowiłem zająć się dziedziną, która wówczas była jeszcze mało popularna jednak jej idea zawsze była mi bliska, gdyż rozwiązywanie konfliktów, poszukiwanie nowych dróg rozwiązań zawsze leżało w mojej naturze. Oczywiście rozpoczęło się wszystko od tego, że w 2013r. odbyłem szkolenie w PCM w Warszawie na temat mediacji karnych, bo tylko one były wówczas powszechnie stosowane szczególnie w północno – wschodniej Polsce gdzie głównie prowadzę mediację. Po szkoleniu prowadząc mediacje zdobywałem doświadczenie, aż dzięki utworzeniu Podlaskiego Centrum Arbitrażu i Mediacji przy Izbie Przemysłowo Handlowej w Białymstoku, przyszła kolej na mediacje cywilne i gospodarcze, które w tej chwili rozwijają się w szybkim tempie z uwagi na dostosowane przepisy prawne i korzyści dla tych, którzy są stronami w mediacji. Prowadzenie mediacji, praca z ludźmi daje mi bardzo dużą satysfakcję i chociaż czasem wracam z posiedzeń późno zawsze zaczynam nowy dzień z nadzieją, że kolejne strony znajdą dla siebie pozytywne rozwiązanie i ominie ich żmudny, długotrwały i kosztowny proces sądowy.

Czy przedsiębiorcy widzą korzyści w mediacji?

Jeżeli tak, to, jakie?

Mediacja to dobrowolny całkowicie poufny proces, w którym bezstronny mediator - osoba trzecia pomaga stronom sporu poradzić sobie z konfliktem, zidentyfikować jego sedno, oprzeć się na potrzebach stron, ich interesach i pomóc znaleźć sposób jego rozwiązania. Celem mediacji jest ugoda, która może być zatwierdzona w Sądzie i kształtować przyszłe zobowiązania. Czy warto korzystać z mediacji?

Przedsiębiorcy dobrze wiedzą jak robi się biznes, że dobrze zainwestowany pieniądz w perspektywie powinien przynieść następny i tak jest z udziałem w mediacji to, jakie daje ona korzyści przekonali się ci, którzy z niej skorzystali. Korzyści to przede wszystkim czas postępowania, który nawet, gdy wynosi kilka miesięcy to i tak wynik sprawy jest szybszy niż w sądzie. Czas to oczywiście pieniądz. Mediacja kosztuje i już na jej początku określa się ile będzie kosztowała, nie ma tu

żadnych zaskoczeń, gdy odbywa się ona ze zlecenia z sądu jej koszt określa właściwe rozporządzenie a te umowne są płatne w zgodnie z cennikiem ośrodka mediacyjnego, który jest stosowany w zależności od rodzaju sprawy. W mediacji nie pracujemy w oparciu o ekspertyzy biegłych, dokumenty bankowe, czy zeznania świadków, a to są oczywiście koszty procesu, których można uniknąć wybierając mediację, do tego wpis sądowy, który w sporach o znacznej wartości potrafi być dużym wydatkiem. Miałem klientów, którzy zapłacili wpis do sądu w maksymalnej wysokości, gra była o dużą stawkę i dzięki zawartej ugodzie przed mediatorem mogli uzyskać 3/4 zwrotu, mieli świadomość, że gdy zawrą ugodę sądową zwrot wpisu będzie wynosił 1/2. Przedsiębiorca kalkuluje co mu się bardziej opłaca, w tym leży sedno sprawy. Mediacja jest poufna, co daje gwarancję, że dane przedsiębiorstwo nie będą przedmiotem analizy przez inne podmioty, a to, co dotyczy sporu będzie rozgrywało się w czterech ścianach i nie wyjdzie poza nie. Daje to poczucie stabilizacji nie tylko kadry zarządzającej, ale przede wszystkim pracownikom, którzy nie pewni o swój los mogą zachowywać się nie zawsze racjonalnie. Mediacja daje poczucie, że nikt ze sprawy nie wychodzi przegrany, ale też nikt nie wygrywa, to zaś wpływa na dalsze relacje biznesowe, wychodzimy ze swoim przeciwnikiem w poczuciu, że mamy czystą kartę, coś nas poróżniło, a jednak potrafiliśmy się dogadać. Gdy załatwiamy sprawę w mediacji nie ograniczamy się do jednego przedmiotu sporu, często spory są wielopłaszczyznowe i tylko w mediacji jest miejsce by o tym wszystkim porozmawiać i szukać wyjścia z trudności. To czas, gdy zrozumiemy pozycję drugiej strony, z czego wynika sytuacja kryzysowa, ze złego zrozumienia zapisów umowy, niewłaściwej interpretacji przepisów, czy braku płynności finansowej spowodowanej kłopotami innych odbiorców.

Jakiego rodzaju sprawy gospodarcze mediuje Pan najczęściej?

„Budowlanki” tam gdzie odbiór robót zależy od „widzimisień” inwestora jest najtrudniej się rozliczyć, bo np. żonie nie podoba się kolor elewacji i następuje krach. Robota wykonana, ktoś musi być winny.

Brak zapłaty za roboty dodatkowe, źle określony zakres robót lub wymagania nieadekwatne do ceny robót lub stosowanych

tańszych materiałów budowlanych, kary umowne, odsetki, podział spółki lub naruszenie wizerunku firmy przez konkurencję. Najczęściej jednak zgodnie z hasłem pracujemy potem się dogadamy – kończymy w sądzie. Sprawy pracownicze – ile ludzi tyle przypadków.

Czy ma Pan stałe grono przedsiębiorców, którzy z Panem współpracują? Jakie są powody stałej współpracy?

O stałej współpracy mógłbym marzyć, myślę, że ma to przyszłość i strony będą wracać, po jednej mediacji i zawartej ugodzie nie będą kierować się w pierwszej kolejności do sądu tylko do mediatora. Chciałbym być takim lekarzem pierwszego kontaktu na spory. To w dużej mierze zależy od świadomości zalet mediacji, ale też nie tylko przedsiębiorców, to cały szereg osób i instytucji w tym uczestniczących – prawników, rzeczoznawców, a także administracji.

Są kancelarie radców prawnych, którzy kierują przedsiębiorców do współpracy z mediatorem i do próby rozwiązywania sporu na etapie przedsądowym. Nie jest to jednak jeszcze powszechna praktyka.

Gdzie powinien przedsiębiorca szukać mediatora i informacji na temat mediacji?

Na stronach internetowych w sądach okręgowych prowadzone są listy mediatorów stałych wraz z danymi do kontaktu. Są też mediatorzy działający przy Izbie Przemysłowo Handlowej w Białymstoku w Podlaskim Centrum Arbitrażu i Mediacji, wystarczy zadzwonić do sekretariatu IPH w Białymstoku. Jednak dokonując wyboru mediatora warto zapoznać się z jego dorobkiem i rekomendacjami. W obszarze okręgu białostockiego, łomżyńskiego, suwalskiego, zarejestrowanych jest setki osób jednak tych działających na rynku mediacyjnym tak wielu nie ma. Mediator musi stale podnosić swoje kwalifikacje, musi znać aktualne przepisy dotyczące mediacji, a także praktyki w sądach, które zatwierdzają ugody zawarte przed mediatorem. To powoduje, że wynik mediacji zostanie poświadczony stosownym postanowieniem o zatwierdzeniu ugody lub nadaniu klauzuli wykonalności.

W większości mediacje gospodarcze to są mediacje sądowe. Jak na tym tle rozwijają się mediacje pozasądowe?

Jeżeli ktoś był już na mediacji mam przekonanie, że skorzysta z niej ponownie. W celu edukacji społeczeństwa jest prowadzonych szereg wydarzeń jest to np. międzynarodowy tydzień mediacji w październiku każdego roku, są dyżury mediatorów w sądach, są szkolenia i konferencje. Ostatnio np. w Sądzie Okręgowym w Białymstoku odbyła się symulacja mediacji. W IPH w Białymstoku odbyło się spotkanie mediatora z przedsiębiorcami. W wydarzeniu tym brali udział przedsiębiorcy, mediatorzy oraz sędziowie. Wszystko zależy od przekonań, czy warto i czy się opłaca. Moim zdaniem tak. Mediacje pozasądowe są nadal mało atrakcyjne z uwagi na brak bezpośredniego zainteresowania przedsiębiorcy, który jest otoczony prawnikami, reprezentującymi jego interesy. Przed rozpoczęciem mediacji radca prawny jednej z firm udzielił mi takiej informacji: „Prezes nie jest zainteresowany mediacją w tej sprawie”. Poprosiłem więc aby zapytał prezesa czy chciałby w tej sprawie się porozumieć. Po godzinie radca prawny zadzwonił i powiedział: jestem zdziwiony, ale prezes się zgodził. W innej sprawie pojechałam na prośbę jednej ze stron na spotkanie przedsiębiorców. Spotkanie odbyło się bez obecności prawników. Strony się domówiły. Kiedy wysłałem projekt ugody do akceptacji do prawników odpisali, że prezes firmy nie wyraża zgody na mediację.

Prezesa nikt jednak nie pytał. Było to dwa lata temu. Dzisiaj prawnicy firm bardziej chętnie podejmują się mediacji i rozmowy ze stroną przeciwną w obecności mediatora. Powoli strony widzą korzyści takiego rozwiązania. Powracają lub przekazują innym, aby spróbować mediacji, a przecież korzyści jest wiele: zachowanie wizerunku firmy, czas, mniejsze koszty i poufność.

Co Pan zdaniem hamuje proces rozwijania się pozasądowych metod rozwiązywania sporów?

Spotykam się ze stwierdzeniem, co to jest ta medytacja? Mediacja chyba? wówczas pytający się poprawia – mediacja. Więc głównym czynnikiem hamującym jest moim zdaniem brak wiedzy na jej temat. To oczywiście się zmienia jednak zdają sobie sprawę, że na mediację pozasądową jeszcze czas nie nadszedł.

Będąc w Stanach Zjednoczonych miałem kontakt z przedsiębiorcami i byłem zdziwiony, że amerykańanie zanim zawrą umowę długo prowadzą negocjacje, ustalają warunki i dopiero robią „deal”. U nas tego nie ma, przystępujemy do wykonania jakiejś pracy, a później zastanawiamy się, dlaczego są zgrzyty, dlaczego jest coś nie tak. Co zawodzi, pewnie nasza polska mentalność, że jakoś to będzie. Wtedy do stron na mediacji mówię, że jeżeli chcecie odłożyć ustalenia na później mówiąc jakoś będzie, to nie będzie. Tak właśnie najczęściej powstają konflikty.

Czy wiedza na temat rozwiązywania sporów pomaga Panu w życiu prywatnym?

Tam gdzie są ludzie tam są konflikty, znając mechanizm ich powstawania i sposób reakcji wiem, że konflikt może być kształtujący, może być odkrywcy, dać nowe lepsze możliwości. Wykorzystując wiedzę na temat konfliktu pracuję też jako trener prowadząc szkolenia i warsztaty w tym zakresie. W życiu prywatnym w przypadku gdy dochodzi do sytuacji konfliktowej angażuję się jak każdy emocjonalnie. Dlatego też mimo posiadanej wiedzy nie zawsze sobie radzę. Czasem myślę czy nie przydałby się mediator w mojej sprawie. Spotykając jednak się z konfliktem na co dzień staram się być bardziej cierpliwy w spotkaniu z drugą osobą i wysłuchiwać jej do końca, aby zrozumieć co chce mi przekazać. To ułatwia komunikację. Myślę, że głównie jednak pomaga mi doświadczenie życiowe zdobywane z wiekiem, żona, dobrzy znajomi i hasło „śpiesz się powoli”.

Poza pracą zawodową, jakie ma Pan zainteresowania?

Lubię czynny wypoczynek, wyjazdy, rower, pływanie, dobry film, a kiedy mam więcej czasu dobrą książkę. Słucham muzyki, doceniam ostatnio zalety sprzętu stereo i poszukuje nowych nurtów muzyki powracając nie odmiennie do starej dobrej muzyki: Joe Cookera „You are so beautiful”, Robert Plant „Big Long”, Fismoll „Let s Play Birds, oczywiście męskiego grania z Dawidem Podsiadło, Fisz Emade. Lubię też po dłuższym wysiłku zawodowym pójść i popracować w ogrodzie to mnie dobrze relaksuje. Jednak muszę przyznać, że od kiedy prowadzę działalność gospodarczą jako zawodowy mediator mało ma czasu na te aktywności, gdyż działając na rozwijającym się rynku jako przedsiębiorca muszę zadbać o to by się na nim utrzymać. Dużo czasu zajmują mi podróże do klientów, ale wiem, że mobilność jest autorskim rozwiązaniem i dzięki temu mam klientów. Wszystko co osiągam jest wynikiem współpracy w małym gronie z osobami którym ufam. Jestem im wdzięczny, gdy odciążają mnie w pracy mam wtedy czas na własne zainteresowania.



POMOC REGIONALNA SZYTA NA MIARĘ?



WYWIAD Z SEBASTIANEM RYNKIEWICZEM
PREZESEM ZARZĄDU KLASTRA OBRÓBKİ METALI

W maju bieżącego roku minęło 15 lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Towarzyszyło nam wiele imprez okolicznościowych – jak ocenia Pan ten okres? Czy można było zrobić więcej?

Jeżeli rozejrzemy się dookoła nie sposób nie dostrzec, jak mocno zmienił się nasz kraj, region, miasto czy wieś, w której żyjemy przez ten czas. Patrząc na sondaże poparcia dla naszego członkostwa w UE, jest ono na rekordowo wysokim poziomie – ponad 90%, a pozytywne skutki materialne z tym związane widzi prawie 80% Polaków.

Warto się zastanowić czy mogliśmy zrobić więcej i myśleć, że tak. Absolutnie nie zaprzeczalny jest wzrost poziomu naszego życia. To doceniają nasi partnerzy i z zachodu i wschodu odwiedzając nasz region czy kraj: infrastruktura drogowa, kolejowa; obiekty kulturalne, opieki zdrowotnej i sportowe; wyposażenie technologiczne firm. Partnerzy zwracają również uwagę na zmianę naszej mentalności: większą gospodarność, wiarę w sukces i jego osiąganie. Przy czym nie straciliśmy naszych unikalnych cech jak gościnność, czy wyjątkowa serdeczność w bliższych kontaktach. Osobiście przyglądając się współpracy w ramach Klastera Obróbki Metali mogę potwierdzić pozytywne zmiany. Widzę wzrost otwartości, a w konsekwencji zaufania we współpracy. To jedne z kluczowych elementów w rozwoju innowacyjności regionu, a na tym nam wszystkim zależy.

W ramach otwartej komunikacji często słyszymy, że można było zrobić więcej i na szczęście nikt się za to nie obraża, a w to miejsce pojawia się kultura dialogu społecznego. Widać to w trakcie spotkań organizowanych przez Izbę Przemysłowo – Handlową czy Urząd Marszałkowski Województwa Podlaskiego w ramach prac nad nową Strategią Rozwoju na lata 2020+.

Jak długo przygląda się Pan tworzeniu tego typu dokumentów? Czy jest to rzeczywiście istotny proces z punktu widzenia przedsiębiorcy? Czy rzeczywiście nastąpiła w tym obszarze zmiana?

Moje doświadczenia zawodowe w tym obszarze sięgają jeszcze okresu przed akcesyjnego, czyli blisko 20 lat. Jeszcze jako student uczestniczyłem w Urzędzie Komitetu Integracji Europejskiej w dymkaniu ostatnich obszarów negocjacyjnych. Jako młody pracownik naukowy uczestniczyłem w procesie przygotowań referendum? Jako doradca pomagałem korzystać ze środków UE od 2001 roku, czyli jeszcze przed naszą akcesją. Do dzisiaj nie tylko doradzam, ale jestem beneficjentem tego wsparcia.

Prawdą jest, że system został skomplikowany, ale to nie tylko odpowiedzialność Brukseli, w kraju stworzyliśmy wiele rozwiązań, które dziwią kolegów z zagranicy, gdzie często są dużo bardziej pragmatyczne i prostsze rozwiązania. Jednak nauczyliśmy się również upraszczać system i pokazaliśmy, że umiemy uczyć się na własnych błędach i realizować projekty bardziej efektywnie. Do ideału nam jeszcze brakuje, stąd bardzo mnie cieszy, że wcześniej rozpoczęliśmy dyskusję nad nowym budżetem UE na lata 2021 – 2027 i zaangażowanie społeczne w ten proces jest zdecydowanie większe niż przy poprzednich perspektywach.

Do tej pory najbardziej aktywni byli samorządowcy i sektor publiczny. Obecnie coraz większe zaangażowanie widać zarówno ze strony organizacji otoczenia biznesu, jak i samych przedsiębiorców. Przy poprzednich budżetach na lata 2007-2013 czy 2014-2020 zdecydowanie wśród przedsiębiorców dominowała postawa, żeby sektor publiczny nie przeszkadzał w ich działalności. Na poziomie akcesji byliśmy przekonani, że Bruksela czy Warszawa wszystko za nas zrobi. Dzisiaj bierzemy odpowiedzialność za nasz los i jako koordynator KOM jestem zobowiązany przez firmy do uczestniczenia w procesie tworzenia tego typu dokumentów.

Czy samo uczestnictwo w spotkaniach wystarczy? Czy warto mocniej angażować się w ten proces i jeśli tak, to dlaczego?

Z perspektywy branży metalowo-maszynowej widać, że samo uczestnictwo w spotkaniach to za mało. W pierwotnej wersji Strategii Rozwoju naszego województwa, a w konsekwencji w Regionalnym Programie Operacyjnym na lata 2014-2020 branża nie była wskazywana jako tak zwana „inteligentna specjalizacja” w regionie. Dzięki odpowiedzi na zaproszenie ze strony UMWP oraz ekspertów Komisji Europejskiej czy Banku Światowego zostaliśmy wskazani w kolejnej wersji dokumentu i możemy korzystać w większym stopniu ze środków UE. Nie tylko na poziomie regionu, a co bardzo cieszy z puli krajowej oraz jako klaster bezpośrednio z Brukseli. Stąd obecnie nasze zaangażowanie w proces konsultacji rośnie. Nie chcemy już tylko odpowiadać na zaproszenie do dyskusji. Nasi członkowie widzą potrzebą proaktywnego wyjścia do podmiotów przygotowujących dokumenty na nową perspektywę, ponieważ wprost przekłada się to na złotówki i euro trafiające do ich budżetów.

Jak w praktyce zamierzacie jako klaster realizować tego typu zadania i skąd wiara w możliwość dokonywania tego typu zmian?

W praktyce realizujemy zapisy umieszczone w naszej nowej strategii przyjętej przy okazji recertyfikacji statusu Kluczonego Klastera Krajowego. Nasze wysiłki zostały docenione w postaci uzyskania najwyższego wyniku w kraju. W proces określania celów nie były zaangażowane tylko firmy, ale i nasi partnerzy strategiczni z uczelni, otoczenia biznesu i administracji publicznej. Chcemy rozszerzyć dyskusje nad naszymi potrzebami również na zewnątrz. Bardzo nas cieszy możliwość pokazywania rozwiązań, które do tej pory wydawały się nie możliwe do zrealizowania.

Zarówno eksperci z poziomu centralnego, jak i Komisji Europejskiej czy Banku Światowego z zacięciem słuchają naszych propozycji. Już poprzedni okres pokazał, że nie wystarczą „piękne oczy”. Trzeba opierać się na faktach i umieć zrobić pożytek z danych statystycznych. Z jednej strony cieszy dwucyfrowy wzrost PKB regionu, z drugiej widać, że nie tylko Europa, ale i polskie regiony w wartościach bezwzględnych rozwijają się szybciej niż my. Zamiast oczekiwanego z poziomu Warszawy czy Brukseli procesu konwergencji, czyli spójności. Zauważalny jest proces dywergencji, czyli rozwarstwienia...

Stąd przestrzeń na promowanie naszych propozycji. W ocenie klastrowiczów warto w przypadku naszego regionu czy w ogóle Polski Wschodniej wspierać nie tylko mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa. W naszej ocenie warto również pomóc firmom dużym mający siedzibę w naszych regionie, czyli płacącym podatki na miejscu. One nie tylko płacą podatki, ale i generują innowacje, a nawet patenty. Dzięki współpracy w ramach klastera duże firmy nie tylko same produkują nowe produkty, a we współpracy z sektorem MSP. Na takim procesie korzysta cała regionalna gospodarka, stąd dwucyfrowy wzrost. Na dodatek nasze propozycje produktów i usług są atrakcyjne, bo generujemy w KOM ponad przeciętny eksport na poziomie przeszło 40%, gdzie w przeciętnej polskiej firmie według danych ministerstwa to 18%. Mamy wiele do zrobienia na poziomie efektywności pracowników i całych organizacji. Dlatego chcemy proaktywnie rozmawiać, a firmy widzą sens w finansowaniu naszych działań. Myślę, że wspólnie stać nas na wypracowania jeszcze lepszych rozwiązań. Uszycia strategii na miarę nie tylko dla województwa podlaskiego, a w szerszym wymiarze Polski Wschodniej.



SYMULACJA MEDIACJI GOSPODARCZEJ W SĄDZIE OKRĘGOWYM W BIAŁYMSTOKU

W dniu 15.05.2019 roku w sali konferencyjnej Sądu Okręgowego w Białymstoku odbyła się symulacja mediacji gospodarczej. Była to wspólna inicjatywa Sądu Okręgowego w Białymstoku oraz Podlaskiego Centrum Arbitrażu i Mediacji (PCAM) działającego przy Izbie Przemysłowo – Handlowej w Białymstoku w celu upowszechnienia wiedzy na temat Alternatywnych Metod Rozwiązywania Sporów (ADR).

Symulacja mediacji gospodarczej została przeprowadzona w formie warsztatu, który miał na celu pokazanie procesu dochodzenia do porozumienia z zastosowaniem różnych technik mediacji. Warsztat polegał na wcieleniu się uczestników w role mediatora oraz stron konfliktu. Scenariusz symulacji mediacji gospodarczej zakładał spór pomiędzy udziałowcami spółki zajmującej się wynajmem jachtów. Do sporu doszło w wyniku wykorzystywania podobnego znaku graficznego przez byłych udziałowców.

Pozostałe osoby przyjęły rolę obserwatora, by podczas podsumowania symulacji móc podzielić się swoimi refleksjami na temat zachowania się mediatora oraz stron konfliktu. Symulacja mediacji zakończyła się ugodą, strony doszły do satysfakcjonującego porozumienia i rozwiązania konfliktu. Po symulacji odbyło się wspólne omówienie i podsumowanie spotkania.

Warsztat prowadził Bartosz Poćwiardowski -mediator PCAM w Białymstoku, posiadający wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu mediacji gospodarczych, zarówno ze skierowania Sądu jak i pozasądowych, trener biznesowy z zakresu rozwiązywania konfliktów, autor wielu artykułów dotyczących mediacji.

W symulacji mediacji udział wzięli również podlascy przedsiębiorcy w osobach: Maria Waśkiewicz – firma Wimar Sp.J., Cezary Sadowski – firma Max Energy oraz Mariusz Jurczewski – Firma Empem oraz Ewa Kleszczewska i Piotr Wycik - mediatorzy PCAM w Białymstoku.

Sala konferencyjna Sądu Okręgowego zgromadziła liczne grono obserwatorów procesu mediacji. Obecni na sali byli sędziowie Sądu Okręgowego w Białymstoku, sędziowie Sądu Rejonowego w Białymstoku, mediatorzy PCAM oraz przedsiębiorcy i członkowie Izby Przemysłowo – Handlowej w Białymstoku. Uroczystego otwarcia dokonała Jolanta Korwin Piotrowska - Prezes Sądu Okręgowego oraz Bogdan Rogaski – Prezes PCAM w Białymstoku.

Wspólna inicjatywa zorganizowania pokazowego warsztatu symulacji mediacji gospodarczej miała na celu zarówno upowszechnienie i podniesienie wiedzy jak również umiejętności wypracowania porozumienia mediacyjnego. Spotkała się ona z pozytywnym odzewem środowisk prawniczych, gospodarczych, mediacyjnych.

Więcej na temat relacji z symulacji mediacji gospodarczej w dniu 15.05.2019: <https://www.radio.bialystok.pl/wiadomosci/index/id/169116>



dr Bogdan Rogaski
Prezes Podlaskiego Centrum
Arbitrażu i Mediacji (PCAM)



DOBRZE ZAPROJEKTOWANA (BEZ) KONKURENCYJNOŚĆ

Przedsiębiorco,

Czy zastanawiałeś się kiedyś, co konkretnie, oprócz szczęścia, jest czynnikiem, który wpływa na sukces? Dlaczego niektóre firmy wzrastają do miana światowych potentatów generując wielomilionowe zyski a inne bankrutują tonąc w długach? Co pozwala tym największym nie tylko funkcjonować, ale także stale się rozwijać, a co tych, którzy idą na dno, ciągnie w dół? Jakie cechy odróżniają inspirujących przywódców od budzących niechęć, wiecznie niezadowolonych szefów?

Według Braiana'a Tracy'ego, kanadyjskiego pisarza i twórcy e-booków z dziedziny rozwoju osobistego i psychologii sukcesu, wizytówką prawdziwych liderów jest przede wszystkim wizja. Dokładnie wiedzą dokąd chcą zaprowadzić kierowaną przez siebie firmę, mają jasno wytyczone cele, działają konsekwentnie, charakteryzuje ich odwaga w podejmowaniu (nie zawsze łatwych) decyzji. Napotkane po drodze trudności traktują jako wyzwania, a porażki i niepowodzenia jako lekcje. Chcą się stale rozwijać, co jest niezwykle ważne, szczególnie w tak dynamicznie zmieniającym się świecie.

Śmiem twierdzić, że ostatnia z tych cech jest wręcz kluczowa.

Ma ona swoje odzwierciedlenie nie tylko w biznesie, ale także w odwiecznych prawach przyrody. Obserwując ewolucję wielu gatunków roślin i zwierząt na przestrzeni dziejów, naukowcy wysunili wniosek, że przetrwanie zapewnia nie tyle siła czy inteligencja, co umiejętność dostosowywania się do zmian.

Przykładem tego zjawiska są np. mamuty, które wyginęły wraz z końcem epoki lodowcowej, ponieważ ich geny nie były przystosowane do nowych, cieplejszych warunków klimatycznych.

Co ciekawe, potwierdzenie tej tezy można odnieść również do funkcjonowania firm.

Spójrzmy np. na NOKIĘ, która w latach 00' była niekwestionowanym, światowym liderem sprzedaży telefonów komórkowych. Marka nie nadążyła jednak za rozwijającą się [niemal z prędkością światła] technologią i po upływie dekady jej zyski zaczęły gwałtownie spadać. Mówiąc kolokwialnie; Nokia *została w tyle* w stosunku do konkurencji, w następstwie czego dział usług zostało przejęte przez Microsoft a tzw. telefonów podstawowych przez inne korporacje.

Takich przykładów jest dużo więcej...

Następnym mógłby być KODAK, niegdyś dobrze znany koncern zajmujący się produkcją sprzętu fotograficznego i filmowego. Po wprowadzeniu technologii cyfrowej firma borykała się z kryzysem ekonomicznym, co w późniejszych latach groziło bankructwem.

Przetwa nie najsilniejszy czy najinteligentniejszy, lecz ten, kto najlepiej przystosuje się do zmian.

W praktyce oznacza to chęć i gotowość do ciągłego rozwoju, przewidywanie i reagowanie, myślenie poza utartymi schematami.

Aby odpędzić *czarne chmury*, chciałabym podać również przykład z *drugiej strony barykady*.

Piszę ten artykuł z mojej ulubionej kawiarni w Eindhoven, które oprócz tego, że jest miastem partnerskim Białegostoku, jest miejscem urodzenia Gerarda'a Phillips'a. W 1891 roku wspólnie z ojcem Federikiem założył on fabrykę żarówek [z wiadomego powodu nazwaną Phillips]. Jednak nie od razu interes *szedł gładko*, napotkane po drodze trudności sprawiły, że w pewnym momencie firmie również groziło bankructwo. Wtedy, w roku 1895, do rodzinnej spółki wszedł o szesnaście lat młodszy brat Gerarda, Anton, z wykształcenia inżynier. Oprócz *świeżej krwi*, wniósł mnóstwo pomysłów na nowe produkty i modele biznesowe. W latach dwudziestych XX

wieku firma rozpoczęła sprzedaż sprzętu elektronicznego, a w późniejszych latach wypuściła na rynek pierwsze masowo produkowane radia, telewizory czy golarki. Bracia Phillips docenili potencjał innowacji, zatrudniając sztab inżynierów i projektantów. Zaowocowało to także otwarciem przykładowej szkoły designu, która kształciła w duchu nieszablonowego myślenia, poszukiwania innowacji, ulepszania rzeczywistości.

Obecnie Phillips zatrudnia ponad 70 tys. Pracowników na wszystkich kontynentach i jest właścicielem największej ilości patentów na świecie. Ma swoją główną siedzibę w Amsterdamie, a w Eindhoven, w budynku dawnej fabryki, mieści się jedna z najlepszych szkół projektowych na świecie, Design Academy Eindhoven, na której w 2017 roku miałam zaszczyt obronić tytuł magistra.

Historia Phillipsa i Akademii to flagowy przykład tego, jak ważna jest współpraca pomiędzy biznesem, przemysłem, a projektantami i inżynierami. Dzisiaj, w dobie internetu, mamy przywilej tego, że bez trudu możemy śledzić historię rozwoju wielu firm i wyciągać z nich wnioski; szukać czynników przynoszących sukcesy oraz uczyć się na cudzych błędach.

Otwierając własne biuro projektowe, zdecydowałam się na oparcie swojej działalności o współpracę z lokalnym przemysłem, głównie na terenie województwa podlaskiego. W przeszłości opracowałam m.in. projekt lamp we współpracy z firmą Supon z Białegostoku, a obecnie pracuję nad projektem mebli dla suwałskiego Malowa czy kolekcji stołów z Aspi (Suwałki). Poprzez otwarcie się biznesu i przemysłu na nowe rozwiązania, estetykę czy rynki, wspólnie budujemy tożsamość naszego regionu. To od nas zależy, jakiej jakości będą produkty i usługi przez nas oferowane, a także do kogo ostatecznie trafią.

Aby poruszyć temat potencjału, jaki niesie za sobą projektowanie w połączeniu z przemysłem, zarówno pod kątem biznesowym, kulturowym jak i edukacyjnym, wspólnie z Izłą Przemysłowo – Handlową w Białymstoku oraz przy udziale Politechniki Białostockiej, chcielibyśmy zorganizować konferencję pt. "WZORNICTWO W PRZEMYSŁE, W BIZNESIE, W REALNYM ŻYCIU", na którą zaproszeni będą przedstawiciele różnych branż, funkcjonujących w regionie.

Wbrew pozorom temat może okazać się bliski nie tylko tym, których dotyczy bezpośrednio (np. branży meblarskiej).

Jestem przekonana, że każda firma, w mniejszym lub większym stopniu ma lub może mieć styczność z designem (np. w przypadku przemysłu spożywczego bardzo ważny jest branding, w którego skład wchodzi projektowanie opakowań).

Wierzę w to, że wspólnie możemy dojść do ważnych wniosków i przyczynić się do zwiększenia konkurencyjności podlaskiego przemysłu, biznesu i wzornictwa. Łączy nas więcej, niż nam się wydaje!

Termin spotkania przewidziany jest na początek października bieżącego roku.

Zapraszamy!

Aleksandra Jakub



Eindhoven, w tle siedziba Design Academy, szkoły projektowej powstałej w byłej fabryce Phillipsa.

Kolekcja lamp wykonanych z odlewów aluminiowych, uznana przez portal houzz za jeden z 15 najciekawszych projektów oświetleniowych w Polsce.



Lampa wykonana z hydrantu wyprodukowanego w Suponie.



IZBA PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA
W BIAŁYMSTOKU

WALNE ZGROMADZENIE

IZBY PRZEMYSŁOWO – HANDLOWEJ W BIAŁYMSTOKU

28 czerwca 2019 r.

Zgodnie ze Statutem Izby Przemysłowo – Handlowej w Białymstoku, Rada Izby ma przyjemność zaprosić wszystkich członków Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku na Walne Zgromadzenie (sprawozdawczo-wyborcze), które odbędzie się w dniu 28 czerwca 2019r. (piątek) o godzinie 15:30 w siedzibie Izby przy ul. Antoniukowskiej 7 w Białymstoku. W przypadku braku wymaganego quorum, drugi termin ustala się na dzień 28 czerwca 2019 r. o godzinie 16:00.

Proponowany porz dek Walnego Zgromadzenia

1. Otwarcie Walnego Zgromadzenia i przedstawienie porządku obrad
2. Wybór Przewodniczącego, Sekretarza i Komisji Uchwał i Wniosków
3. Przedstawienie sprawozdania z działalności ustępującej Rady Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku kadencji 2015-2019
4. Przedstawienie sprawozdania finansowego Izby za rok 2018
5. Dyskusja i przyjęcie sprawozdania z działalności ustępującej Rady kadencji 2015-2019 i sprawozdania finansowego Izby za 2018 rok
6. Udzielenie absolutorium ustępującej Radzie
7. Wybór Komisji Skrutacyjnej i wybory do Rady IPH kadencji 2019-2023
8. Przedstawienie programu działania Rady Izby na nową kadencję 2019-2023
9. Dyskusja i przyjęcie programu działania Rady Izby na nową kadencję 2019-2023
10. Przedstawienie sprawozdania Komisji Uchwał i Wniosków
11. Przyjęcie Uchwał i Wniosków
12. Zakończenie Walnego Zgromadzenia

Wnioski Członków Izby Przemysłowo – Handlowej w Białymstoku w przedmiocie zmian lub uzupełnień porządku obrad winny być składane Radzie Izby najpóźniej 14 dni przed terminem Walnego Zgromadzenia.

Witold Karczewski

*Prezes Izby Przemysłowo-Handlowej
w Białymstoku*



MEDIACJA

— droga, która łączy —

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



WWW.PODLASKIECAM.PL

