

PODLASKI

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

MANAGER

IPH

DWUMIESIĘCZNIK INFORMACYJNY
IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ
W BIAŁYMSTOKU

NUMER 201

GRUDZIEŃ 2020 - STYCZEŃ 2021

DARIUSZ DANILUK W TRANSFORMACJI CYFROWEJ FIRMY

TECHNOLOGIA
TO NAJPROSTSZA CZĘŚĆ

STR. 4

WSZCZĘCIE POSTĘPOWANIA
RESTRUKTURYZACYJNEGO
MINIMALIZUJE RYZYKO
ZGŁOSZENIA WNIOSKU
O OGŁOSZENIE UPADŁOŚCI

STR. 8

ANATOL
BOROWIK

STR. 10

ANDRZEJ
REMISIEWICZ

STR. 14





KABO

ZAKŁAD MIĘSNY



Kiełbasa Biebrzańska

Zakład Mięsny Kabo sp.j.

www.kabo.com.pl

AGENCJA MARKETINGU INTERNETOWEGO



empem
group

www.facebook.com/empemgroup

www.empem.pl

SOCIAL MEDIA



Nasza agencja przygotowuje kompleksowe strategie komunikacji w mediach. Prowadzone przez nas działania poprzedzone są analizą potrzeb grup docelowych, dzięki czemu komunikacja jest dopasowana do konkretnych potrzeb. Prowadzimy oficjalne profile na portalach społecznościowych. Nieustannie śledzimy zachowania internautów, dzięki czemu przygotowane przez nas komunikaty, grafiki i krótkie filmy video są trafiają do odbiorców w naturalnym dla nich języku.

Dbamy również o efektywne wykorzystanie budżetu reklamowego przeznaczanego na promocję profili społecznościowych. Znamy doskonale środowisko Facebooka oraz Google'a. Od lat podnosimy swoje kompetencje w celu przeprowadzania jak najskuteczniejszych kampanii reklamowych.

STRONY WWW



Oferujemy tworzenie stron internetowych dla firm, marek, instytucji, landing page, stron wizytówek oraz rozbudowanych portali.

Strony internetowe przez nas przygotowane są zawsze indywidualnie zaprojektowane oraz cechują się prostotą obsługi. Proces budowania strony zawsze kończy się przeszkoleniem jej obsługi. Na strony dajemy zawsze dwunastomiesięczny okres gwarancji.

Projektowanie graficzne to jeden z fundamentów naszej działalności.

Lubimy wyzwania, z chęcią stworzymy projekt plakatu, ulotki, katalogu lub folderu. Naszą mocną stroną jest tworzenie kompletnej identyfikacji wizualnej dla konkretnego Klienta.

STUDIO GRAFICZNE



XIV uroczysty koncert Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku

Szanowni Państwo,

Za nami, XIV uroczysty koncert Izby Przemysłowo – Handlowej w Białymstoku, który w tym roku odbył się w wyjątkowej, z racji panującej pandemii, formule. Coroczne święto podlaskiego biznesu na stałe wpisało się do kalendarza uroczystości odbywających się w naszym mieście. Decyzja o organizacji Gali w reżimie sanitarnym nie była najprostsza, ale uznaliśmy, że powinniśmy nagrodzić firmy, przedsiębiorców za ich codzienny wkład w rozwój biznesu w naszym województwie. Uroczystość, która odbyła się 25 września br., po raz pierwszy miała swoją transmisję na żywo w internecie. Każdy zainteresowany mógł uczestniczyć w niej on-line. Jak co roku, Rada Izby Przemysłowo – Handlowej w Białymstoku przyznała nagrody i wyróżnienia. W tym roku otrzymali je przedsiębiorcy, którzy pomimo niestabilnych warunków do prowadzenia biznesu, utrzymali swoje firmy na rynku, niejednokrotnie wspomagając równocześnie sektor medyczny w walce z pandemią. W uroczystości wzięli udział również przedsiębiorcy, którzy odebrali certyfikaty przyrzeczności dla nowych członków Izby Przemysłowo – Handlowej w Białymstoku. Galę uświetnili swoją obecnością przedstawiciele władz wojewódzkich i miejskich, solidaryzując się z przedsiębiorcami w tych trudnych czasach.

W natłoku smutnych informacji, dotarła do nas także wspaniała wiadomość. Z inicjatywy IPH w Białymstoku oraz licznych innych głosów poparcia, radni miejscy podjęli uchwałę, którą uhonorowali śp. Jarosława Dziemiana. Został on patronem ulicy na osiedlu Jaroszkówka w Białymstoku. Sylwetki tego przedsiębiorcy, społecznika i lokalnego patrioty nie trzeba przedstawiać. Był to człowiek, który intensywnie pracował na rzecz podlaskiego biznesu oraz integracji środowiska białostockich przedsiębiorców. Cieszymy się, że Jego praca na rzecz „lokalnej Ojczyzny” została zauważona.

Z uwagi na drugą falę epidemii koronawirusa, wielu z nas znalazło się w bardzo trudnej sytuacji. Część z nas, decyzją rządu, musiała bezwzględnie ograniczyć swoją działalność, część może ją wykonywać z obostrzeniami. Ludzie pozostali bez możliwości zarobku. Wierzę, że ten czas, bardzo intensywnie zmieniających się warunków, przemienie i wkrótce powrócimy do funkcjonowania sprzed pandemii. Będziemy wspólnie z Krajową Izbą Gospodarczą podejmować odpowiednie działania, by przedsiębiorcy, którzy zostali wyłączeni z działalności gospodarczej, otrzymali rekompensaty.

W ostatnim czasie, z powodu nasilającej się ilości zachorowań, wiele instytucji przenosi organizowane przez siebie eventy do sieci. Jednym z ważnych wydarzeń było powołanie Podlaskiej Rady Przemysłu Przyszłości oraz jej Prezydium, które odbyło się 14 października 2020r. Jest to organ opinii – doradczy Fundacji Platformy Przemysłu Przyszłości, którego celem jest stworzenie mechanizmów współdziałania oraz dzielenia się wiedzą na rzecz budowania konkurencyjności podlaskich przedsiębiorstw w ramach implementacji rozwiązań Przemysłu 4.0. Izba Przemysłowo-Handlowa, z racji zasiadania w Prezydium Rady zamierza aktywnie uczestniczyć w pracach Rady.

Kolejnym wydarzeniem były organizowane w dniach 22 i 23 października 2020r. East Design Days. III już edycja skupiła ekspertów, pasjonatów sztuki, designu, biznesu i nauki wokół tematu jakim jest INTEGRACJA. Oprócz licznych rozmów eksperckich, w programie znalazły się m.in.: „Talenty przyszłości” tj. wirtualne lekcje kreatywności oraz konkurs dla młodych architektów – „Wyzwanie młodego architekta”.

Zbliża się okres świąteczny i chciałbym przekazać wszystkim przedsiębiorcom serdeczne życzenia Bożonarodzeniowe oraz Szczęśliwego Nowego Roku 2021. Niech te święta przyniosą nam wiele radości, niech uśmiech zagości w domach, niech ten czas będzie przepiękny rodziną atmosferą. Mamy nadzieję, że ten Nowy Rok będzie lepszy od 2020 i przyniesie szybkie opanowanie i zakończenie pandemii. Życzę wszystkim Wiary co góry przynosi, Nadziei, która nie gaśnie, Miłości w każdej ilości.



Witold Karczewski
Prezes Izby Przemysłowo-Handlowej
w Białymstoku

W tym numerze

PODLASKI MANAGER

Dariusz Daniluk - W transformacji cyfrowej firmy
technologia to najprostsza część 4-5

INSTYTUCJE OTOCZENIA BIZNESU

Finansowanie działalności w czasach pandemii
– z czego mogą skorzystać przedsiębiorcy? 6-7

WSPARCIE W BIZNESIE

Wszczęcie postępowania restrukturyzacyjnego minimalizuje
ryzyko zgłoszenia wniosku o ogłoszenie upadłości? 8-9

Jak zadbać o dobrostan psychiczny pracowników w dobie
pandemii (i nie tylko) - Agnieszka Mejsak 13

Zagraniczny spór przez Wschodnim Sądem Arbitrażowym...18-19

Coaching zespołowy (grupowy)
- Danuta Michrowska - Coach 20-21

WYDAWCA:

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

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

Redaktor Naczelny
dr Bogdan Rogaski

PODLASKIE PERŁY BIZNESU

Dbałość o jakość produkcji miarą odniesionego sukcesu
- wywiad z prezesem Zakłady Mięsnego KABO 10-11

Stowarzyszenie Przewoźników Podlasia w Białymstoku 12

Być najlepszym – to ambicja, pomagać innym – to zaszczyt
- Wywiad z Andrzejem Remisiewiczem, właścicielem
firmy Trans-Rol 14-15

NAUKA I BIZNES

W poszukiwaniu dobrych rozwiązań - wywiad
z dr Iwoną Wieczorek 16-17

MEDIACJE

Mediacje z bankami. Czy frankowicze mogą na nie
liczyć? 22-23





Dariusz Daniluk

W transformacji cyfrowej firmy
technologia to najprostsza część

Wywiad z Dariuszem Danilukiem, Prezesem Zarządu Intratel sp. z o.o.

Coraz głośniejsz mówi się o podlaskiej „Puszczy Krzemowej”, a w Białymstoku powstają nowe firmy zajmujące się szeroko pojętym IT. Dwadzieścia lat temu wyglądało to chyba trochę inaczej?

Na pewno Podlasie nie kojarzyło się wtedy nikomu z nowoczesnymi technologiami informatycznymi. Początki działalności Intratel w 1997 roku to głównie sprzedaż urządzeń, serwerów, oprogramowania i budowa pierwszych sieci komputerowych. Już wtedy wiedzieliśmy jednak, że chcemy się podążać w kierunku usług i tworzenia technologii, niż firmy typowo handlowej. Na nasz rozwój w tym czasie miał na pewno pierwszy kontrakt na obsługę informatyczną zakładów PHILIPS w Białymstoku, dzięki któremu w krótkim czasie udało nam się zmienić kulturę pracy oraz wdrożyć model firmy jako organizacji uczącej się, czyli bieglej w realizacji zadań tworzenia, pozyskiwania i przekazywaniu wiedzy, oraz w modyfikowaniu swoich zachowań w reakcji na nową wiedzę i doświadczenie.

Szybko nawiązaliśmy współpracę z Dell Technologies, zyskując – jako pierwsi na wschód od Wisły – status firmy profesjonalnie wdrażającej rozwiązania Dell Technologies. Obecnie mamy status Partnera Platynowego. Od początku działalności inwestujemy większość zysków w rozwój i wiedzę. Dzięki możliwości współpracy z globalnymi koncernami, konferencjom oraz misjom gospodarczym, rozmowom z ekspertami z całego świata możemy

być dumni z tego, iż stworzyliśmy zespół ekspertów z wyjątkowymi kompetencjami, który nie tylko wdraża zaawansowane technologie IT, ale też tworzy i rozwija nowe.

Stąd pomysł na stworzenie własnej chmurowej obliczeniowej?

Wprowadzenie na rynek własnej chmury One Step Cloud było w pewnym sensie wypadkową dwóch czynników. Pierwszym były na pewno światowe tendencje, które z każdym rokiem zyskują na sile – potrzeba szybkiego dostępu do danych i tańszego ich przechowywania. Drugim czynnikiem, powiedziałbym „organicznym” były kompetencje naszych inżynierów. Będąc ekspertami w technologiach takich firm jak Dell oraz lidera rynku wirtualizacji zasobów – VMware, mającymi setki zrealizowanych projektów budowy rozwiązań typu data center dla dużych klientów – posiadaliśmy unikalną wiedzę i doświadczenie, która pozwoliło na realizację własnej chmury obliczeniowej, spełniającej najwyższe standardy techniczne, gwarantującej bezpieczeństwo i wydajność przy ograniczeniu kosztów wdrożenia i kosztów eksploatacji. W 2014 roku otworzyliśmy oddział firmy w Dolinie Krzemowej (Santa Clara w Kalifornii) oraz uruchomiliśmy One Step Cloud, samodzielnie zaprojektowaną usługę chmurową – taką jakiej sami chcielibyśmy używać.

Czyli jaką dokładnie?

Chmurę wymyśloną i rozwijaną tak, by odpowiadała na potrzeby przedsiębiorstwa każdej wielkości. Klientami One Step Cloud są zarówno duże firmy produkcyjne, jak i kilkusobowe biura. Dane naszych klientów są przechowywane obecnie w trzech centrach danych – w Białymstoku, w Warszawie oraz w USA. Ma to szczególne znaczenie przy informacjach wrażliwych, danych finansowych – firmy które operują tymi ostatnimi są wręcz zobowiązane prawnie do przechowywania danych na terenie Polski. Druga sprawa to rozliczenia – nasi klienci doceniają elastyczność i skalowalność rozwiązania, które w porównaniu z zakupem infrastruktury wyczerpanie jest tańsze. Zasoby, kiedy nie są używane, można wyłączyć i ponownie włączyć, w dowolnej chwili. Opłata z w One Step Cloud jest naliczana co sekunda i od faktycznego zużycia, według

zasady - kiedy nie używamy – nie płacimy.

Cechą, która najbardziej wyróżnia One Step Cloud jest jednak łatwość obsługi. Do zarządzania za pomocą naszego autorskiego interfejsu wystarczą kompetencje administratora IT. Nie trzeba być certyfikowanym ekspertem od wirtualizacji, aby skonfigurować i udostępnić użytkownikom odpowiednie zasoby i maszyny wirtualne, zarządzać nimi i wygodnie nadzorować bieżące zużycie.

Działalność Intratel koncentruje się więc wokół danych. Na swojej stronie piszecie zresztą o sobie „eksperci rozwiązań z zakresu bezpieczeństwa i dostępności danych”. Dlaczego dane są w biznesie tak istotne?

Świat z każdym dniem w coraz większym stopniu opiera się na danych. IBM oszacował niedawno, że 90 procent wszystkich danych zgromadzonych obecnie na świecie zostało wygenerowane w ciągu ostatnich dwóch lat. To oznacza, że dane w coraz większym stopniu kształtują także warunki działania firm i są źródłem strategicznych informacji. Naszym zadaniem jest zabezpieczenie procesu ich pozyskiwania, wymiany i przechowywania tak, by służyły celom przedsiębiorstwa – podejmowaniu trafnych decyzji i szybkiej predykcji wydarzeń. Dane, ich dostępność i szybka odtwarzalność, są kluczowe dla zachowania ciągłości biznesu. Wspomniana chmura jest tutaj tylko jednym z dostępnych narzędzi. Naszym zadaniem jako integratora IT jest zaproponowanie takiego rozwiązania, które zapewni dostępność danych na poziomie, którego nasi klienci potrzebują do sprawnego funkcjonowania.

Wdrażacie rozwiązania IT w całej Polsce, ale skupmy się na Podlasiu. Czy nasi przedsiębiorcy wiedzą jak zabezpieczać dane w swoich firmach?

Nie widzę różnicy między firmami z Białegostoku, a firmami z Gdańska czy Kalifornii. Już sam fakt, że klienci poszukują ekspertów w dziedzinie bezpieczeństwa danych bywa sygnałem, że widzą potrzebę wdrożenia w swojej organizacji rozwiązań dotyczących zarządzania danymi. Naszym zadaniem nie jest jedynie zaprezentowanie technologii, ale przede wszystkim analiza tego jak firma funkcjonuje, jak zarządza danymi obecnie, wreszcie – jak długo poradziłaby sobie bez systemu informatycznego w razie awarii? To wszystko są pytania, na które klient musi nam i przede wszystkim sobie odpowiedzieć.

Zawsze pytamy klientów, co jest dla nich kluczowym elementem - najważniejszym, najbardziej krytycznym elementem w twoim procesie biznesowym. Na tej podstawie dobieramy i wdrażamy produkty IT. Doświadczenie w procesach integracyjnych pozwala nam na wybieranie spośród wielu rozwiązań, które są dostępne na rynku. Dopiero kombinacja tych rzeczy sprawia że dostarczamy system, który jest odpowiedzią na potrzeby klienta.

Co do świadomości zagrożeń – mogę posłużyć się realnym przykładem. Prezes firmy wierzy, że bez dostępu do systemu informatycznego jego organizacja może funkcjonować bez większych przeszkód przez 48 godzin. W uzasadnieniu słyszymy „Mam firmę produkcyjną, zapas materiałów, telefon komórkowy i laptop – jak system nie będzie działał, to wrócimy do zeszytu tak jak 20 lat wcześniej, później przeniesiemy to do systemu informatycznego jak zostanie naprawiony”. Niestety takie podejście nie sprawdza się, dziś nie tylko tworzymy i przetwarzamy informację, dziś głównie je wymieniamy – a bez sprawnego systemu IT, komunikacja i wymiana danych nie jest możliwa. W opisywanym przypadku, kilka miesięcy później w trakcie awarii, przestał funkcjonować system logistyczny – kolejka ciężarówek z dostawą komponentów i odbiorem gotowych wyrobów już po 8 godzinach spowodowała zablokowanie placu magazynowego i okolicznych ulic.

Czyli przygotowanie do wdrożenia IT to tak naprawdę audyt całego przedsiębiorstwa?

Tak, wdrożenie systemu IT nie jest rozwiązaniem problemów organizacji. Jeżeli organizacja źle funkcjonuje, nie ma odpowiednich procedur, zakresów odpowiedzialności, polityki bezpieczeństwa – te wszystkie błędy zostaną odwzorowane w systemie informatycznym. Rolą integratora, a raczej zaufanego

doradcy jakim się stajemy, jest przekonanie zarządów i właścicieli do eliminacji wszelkiego ryzyka lub poprawy zarządzania, a dopiero w kolejnym kroku – wdrożenia systemu IT. Bez tego etapu, większość projektów kończy się porażką. My nie boimy się zadawania trudnych pytań.

Co jest więc Pana zdaniem wyznacznikiem sukcesu transformacji cyfrowej w firmie?

Technologia to zdecydowanie najprostsza część procesu. Najbardziej krytycznym elementem dla powodzenia wdrożenia w firmach jest zawsze czynnik ludzki. Dotyczy to osób, które podejmują decyzje i które są włączone w proces wdrożeniowy. Jeśli nie przekonamy ich do tego, że technologia lub procesy, które wdrażamy są potrzebne i korzystne dla nich samych oraz organizacji w których pracują, wdrożenie nie zakończy się powodzeniem. W wielu przypadkach nasi inżynierowie muszą się wykazać wysokim poziomem dyplomacji, aby pokonać wewnętrzny opór do zmian – ale dzięki ponad dwudziestoletniemu doświadczeniu, możemy dziś zminimalizować ryzyko niepowodzenia projektów do minimum.

Czuję w Pana głosie prawdziwą satysfakcję.

Bo wciąż dużo we mnie inżyniera, chociaż w firmie już od dawna skupiam się głównie na biznesowych aspektach działalności. Zarówno mi, jak i mojemu wspólnikowi Mariuszowi Prószyńskiemu od zawsze towarzyszy ambicja, by być w naszej branży liderami. Wierzymy w umiejętności naszych pracowników i jesteśmy dumni z tego, co nam wszystkim wspólnie udało się wypracować – w zakresie budowy kultury organizacyjnej, w której wiedza jest najcenniejszym zasobem.



Co poza sukcesami firmy sprawia panu radość?

Z racji na pracę dużo czasu spędzam w samochodzie. W drodze lubię słuchać audiobooków, dzięki czemu mogę być na bieżąco z aktualnościami książkowymi. Kilka lat temu, trochę za namową przyjaciela, spróbowałem gry w golfa i błyskawicznie zostałem pochłonięty przez ten sport. Golf to gra, w której wygrywają osoby popełniające najmniej błędów - każdy dołek jest wyzwaniem, a każde uderzenie wymaga maksymalnej koncentracji i strategicznego planowania. Do spróbowania swoich sił w grze przywiodła mnie ciekawość, ale też bliskie tak wielu osobom związanym z IT zamiłowanie do precyzji w działaniu. Tym co sprawiło, że zostałem wiernym entuzjastą tego sportu było jednak coś innego. Partnerstwo, profesjonalizm i uczciwość to zasady, którym na co dzień kieruję się w biznesie. A golf te właśnie cechy charakteru rozwija i kultywuje.

Diękujemy za rozmowę i życzymy dalszych sukcesów.
Rozmawiał: Bogdan Rogaski

FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI W CZASACH PANDEMII – Z CZEGO MOGĄ SKORZYSTAĆ PRZEDSIĘBIORCY?

Obecna sytuacja związana z pandemią COVID-19 jest czasem szczególnych wyzwań dla wszystkich przedsiębiorców. Aby przeciwdziałać gospodarczym skutkom COVID-19, w dniu 31 marca 2020r. weszła w życie pierwsza część pakietu pomocowego przygotowanego przez rząd (Tarcza Antykryzysowa), która kolejno było udoskonalana i rozszerzana aby wesprzeć najefektywniej przedsiębiorców znajdujących się w trudnej sytuacji. Oprócz mechanizmów wprowadzonych ww. Tarczą antykryzysową przedsiębiorcy mogą korzystać z innych źródeł wsparcia takich jak rozwój działalności poprzez innowacje i inwestycje, a także ulgi podatkowe związane chociażby z działalnością badawczo-rozwojową. W związku z drugą falą pandemii jest wielce prawdopodobne, że pojawią się kolejne mechanizmy wsparcia przedsiębiorców, natomiast na dzień dzisiejszy pakiet tych działań jest znany i najważniejsze z nich zostały przedstawione poniżej:

INSTRUMENT	KLUCZOWE WYMAGANIA	DOSTĘPNE WSPARCIE
Dofinansowanie do wynagrodzeń (Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych)	<ol style="list-style-type: none"> Spadek obrotów gospodarczych w 2020 r. Porozumienie z pracownikami wprowadzające przestój ekonomiczny lub obniżony (maksymalnie o 20%) wymiar czasu pracy (Tarcza 4.0 w nowym artykule 15gg wprowadza dodatkową możliwość aplikowania o wsparcie z Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych bez konieczności wymaganego na gruncie dotychczas obowiązującego art. 15g porozumienia z reprezentacją załogi, czyli bez konieczności wprowadzenia przestoju lub obniżonego wymiaru czasu pracy). Utrzymanie zatrudnienia przez wskazany okres (do 3 miesięcy) Brak zaległości podatkowych i ZUS na koniec kwartału poprzedzającego składanie wniosku. 	<p>Dofinansowanie kosztów wynagrodzeń:</p> <p>a) w przypadku przestoju: ok. 1530 PLN per pracownik (tj. 50% płacy minimalnej + ZUS)</p> <p>b) w przypadku obniżenia czasu pracy: do ok. 2450 PLN per pracownik (40% wynagrodzenia przeciętnego)</p> <p>Maksymalnie przez okres 3 miesięcy</p>
Dofinansowanie do wynagrodzeń (Fundusz Pracy)	<ol style="list-style-type: none"> Tylko dla MŚP Spadek obrotów gospodarczych w 2020 r. Utrzymanie zatrudnienia przez wskazany okres (do 3 miesięcy) Brak zaległości podatkowych i ZUS na koniec III kwartału 2019 r. 	<p>Dofinansowanie kosztów wynagrodzeń</p> <p>a) w zależności od poziomu spadku obrotów nawet do ok. 2800 PLN per pracownik (90% płacy minimalnej + ZUS)</p> <p>Maksymalnie przez okres 3 miesięcy</p>
Finansowanie płynnościowe (Polski Fundusz Rozwoju)	<ol style="list-style-type: none"> Tylko dla dużych przedsiębiorstw Spadek obrotów gospodarczych w 2020 r. Posiadanie rezydencji podatkowej przez beneficjenta rzeczywistego w Polsce (rozliczanie podatków za ostatnie 2 lata podatkowe w Polsce) Brak zaległości podatkowych i ZUS na koniec 2019 r. 	<p>Finansowanie płynnościowe (pożyczki, skup należności lub wierzytelności, obligacje, gwarancje) w wysokości maksymalnie 1 mld zł / podmiot</p>
Finansowanie preferencyjne (Polski Fundusz Rozwoju)		<p>Pożyczka w wysokości do 750 mln zł / podmiot (z możliwością częściowego umorzenia)</p>
Finansowanie inwestycyjne (Polski Fundusz Rozwoju)		<p>Finansowanie inwestycyjne (obejmowanie udziałów/akcji, warrantów subskrypcyjnych, obligacji lub pożyczek zamiennych na akcje) w wysokości maksymalnie 1 mld PLN / podmiot</p>

Dodatkowe wsparcie w ramach tzw. Tarczy branżowej

Niektóre branże najmocniej odczuły skutki pandemii, w związku z czym ustawodawca wprowadził rozwiązania antykryzysowe dedykowane wybranym dziedzinom rynku. Ustawa wprowadza trzy formy wsparcia udzielanego przez ZUS przedstawicielom branży turystycznej, estradowej i wystawienniczej:

1) Świadczenie postojowe - prawo do świadczenia postojowego uzyskali przedsiębiorcy, którzy prowadzą przeważającą działalność jako agenci turystyczni i przewodnicy turystyczni. Świadczenie postojowe po raz pierwszy przysługuje osobom prowadzącym działalność oznaczoną na dzień złożenia wniosku, jako rodzaj przeważającej działalności kodem 79.11.A, 79.90.A (agenci i przewodnicy turystyczni).

Świadczenie postojowe przysługuje w wysokości 80% kwoty minimalnego wynagrodzenia za pracę ustalonego na podstawie przepisów o minimalnym wynagrodzeniu za pracę, obowiązującego w 2020 r. nie więcej niż trzykrotnie. Jeżeli świadczenie wcześniej zostało już trzykrotnie wypłacone to nie przysługuje ono ponownie.

2) Dodatkowe świadczenie postojowe - prawo do dodatkowego świadczenia postojowego będzie przysługiwało przedsiębiorcom, dla których przeważającym rodzajem prowadzonej działalności gospodarczej jest O dodatkowe świadczenie

- transport turystyczny,
- wystawianie i występowanie w przedstawieniach teatralnych, operowych, baletowych, cyrkowych,
- prowadzenie pokojów zagadek, domów strachu, dyskotek, salonów gier elektronicznych, plaż, jarmarków.

postojowe mogą ubiegać się osoby, które na dzień złożenia wniosku, prowadziły jako przeważającą działalność oznaczoną kodem PKD 49.39.Z, 77.39.Z, 79.11.A, 90.01.Z, 90.02.Z, 93.29.A, 93.29.B, 93.29.Z, jeśli:

- uzyskały przychód z tej działalności w miesiącu kalendarzowym poprzedzającym miesiąc złożenia wniosku, niższy co najmniej o 75% w stosunku do przychodu uzyskanego w tym samym miesiącu kalendarzowym w 2019 r.
- wcześniej skorzystały ze świadczenia postojowego (otrzymały co najmniej jedno świadczenie).

Dodatkowe świadczenie postojowe przysługuje w takiej samej wysokości co wcześniej wypłacone świadczenie i przysługuje nie więcej niż trzykrotnie.

3) Zwolnienie z opłacania składek za lipiec, sierpień i wrzesień 2020 r.

Zwolnienie z opłacania należnych składek na ubezpieczenia społeczne, zdrowotne, na Fundusz Pracy, Fundusz Solidarnościowy, Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych lub Fundusz Emerytur Pomostowych

za lipiec, sierpień i wrzesień 2020 r. przysługują płatnikom składek, którzy na dzień złożenia wniosku prowadzili jako przeważający rodzaj działalności, działalność oznaczoną kodami PKD 49.39.Z, 55.10.Z, 77.39.Z, 79.11.A, 79.90.A, 82.30.Z, 90.01.Z, 90.02.Z, 93.29.A, 93.29.B, 93.29.Z

Ponadto branża gastronomiczna, rozrywkowa (estradowa, targowa, fotograficzna, filmowa), fitness i sprzedaży detalicznej (targowiska i bazy) otrzyma dalsze wsparcie w walce z kryzysem wywołanym pandemią, tj.:

- a) zwolnienie ze składek ZUS (za listopad) - w przypadku uzyskania przychodu w miesiącu XI niższego o 40% rok do roku;
- b) świadczenie postojowe (za listopad) - w przypadku uzyskania przychodu w miesiącu X lub XI niższego o 40% rok do roku;
- c) dotacja w wysokości 5 tys. zł - w przypadku uzyskania przychodu w miesiącu X lub XI niższego o 40% rok do roku;

Pracownicy z branż najbardziej dotkniętych epidemią będą mieli odroczoną płatność zaliczek na PIT pobranych od ich pracowników. Wpłata zaliczek za miesiąc X, XI, XII miesiąc będzie przesunięta o pół roku.

Dotatkowe wsparcie w ramach tzw. Tarczy branżowej

Poza dedykowanymi mechanizmami antykryzysowymi, każdy przedsiębiorca ma do dyspozycji bieżące rozwiązania dotacyjne i podatkowe, które mogą stanowić dodatkowe źródło finansowania.

Ulgi podatkowe

Ulga B+R

Obowiązująca od 1 stycznia 2016 r. ulga na działalność badawczo-rozwojową (Ulga B+R) uprawnia podatników do dodatkowego odliczenia od podstawy opodatkowania części wydatków poniesionych na działalność B+R, zaliczonych uprzednio do kosztów uzyskania przychodów. Tym samym pozwala na osiągnięcie realnych korzyści finansowych wszystkim przedsiębiorcom prowadzącym działalność B+R, bez względu na branżę w której funkcjonują. Aby spełniać warunki pozwalające na skorzystanie z ulgi przedsiębiorca musi prowadzić określoną ustawowo **działalność badawczo-rozwojową. Warto zwrócić uwagę, że nie są to jedynie przełomowe innowacje, ale przede wszystkim każda działalność podejmowana przez firmy, której celem jest tworzenie nowych bądź ulepszanie obecnych produktów, procesów i usług oferowanych na rynku przez dane przedsiębiorstwo.** Aby skorzystać z dodatkowego odliczenia nie jest więc konieczne prowadzenie prac w dedykowanych laboratoriach badawczych. Wystarczy bowiem, aby dane prace były ukierunkowane na stworzenie czegoś innowacyjnego bądź twórczego na skalę firmy.

Innovation Box (IP Box)

Preferencja IP Box dedykowana jest podatnikom CIT i PIT prowadzącym działalność, która kwalifikuje się jako działalność B+R w rozumieniu Prawa o szkolnictwie wyższym i nauce. Podatnicy osiągający dochody z kwalifikowanych źródeł własności intelektualnej powstałych w wyniku prowadzonej działalności B+R, tj. chronionych patentem lub innym prawem chronionym na podstawie obowiązującego prawa krajowego lub międzynarodowego mają możliwość zastosowania stawki podatkowej w wysokości 5% w składanym zeznaniu rocznym. Spełnione muszą być dwa główne warunki, tj.

- produkt lub usługa muszą być wynikiem prac B+R,
- rezultat prac B+R musi być chroniony. Katalog rodzajów ochrony (IP – ang. Intellectual Property) jest wskazany w ustawie i oprócz oczywistych patentów i wzorów użytkowych uwzględnia m.in. wzory przemysłowe (wygląd produktu) oraz programy komputerowe.

W praktyce oznacza to, że dochody np. ze sprzedaży produktów/usług dotyczących wytworzonych praw własności intelektualnej (w postaci np. patentów, wzorów użytkowych, czy programu komputerowego) są opodatkowane preferencyjną stawką CIT, a od pozostałych dochodów płacone są podatki według standardowych regulacji.

Dotacje

W 2020 r. roku kończy się perspektywa finansowa Funduszy Unijnych 2014 - 2020. Oznacza to ostatnią szansę na pozyskanie dofinansowania w formie bezzwrotnych dofinansowań. Z naszego doświadczenia wynika, że kolejne konkursy mogą być ogłaszane dopiero na przełomie 2021/2022 roku, dlatego też najbliższe miesiące to ostatni moment by skorzystać z aktualnego budżetu unijnego.

Na dzień dzisiejszy dostępne są jeszcze środki na realizację takich przedsięwzięć jak:

a) Projekty badawczo – rozwojowe w obszarze walki z koronawirusami (w tym SARS – CoV – 2), tzw. „Szybka Ścieżka Koronawirusy”

Dofinansowanie jest przeznaczone na opracowanie i rozwój produktów, usług, technologii oraz narzędzi z zakresu:

- zestawów oraz urządzeń do szybkiej diagnostyki koronawirusów przeznaczonych do użytkowania przez specjalistów oraz pacjentów pod nadzorem specjalistycznym;
- wprowadzeniu zmian po-rejestacyjnych uwzględniających nowe wskazania dla istniejących leków oraz opracowanie innowacyjnych produktów leczniczych do terapii zakażeń koronawirusami, w szczególności COVID-19 oraz szczepionki przeciwwirusowe;
- działań prewencyjnych ograniczających rozprzestrzenienie się pandemii tj.: poprawy bezpieczeństwa biologicznego i ochrony społeczeństwa oraz wsparcie jego funkcjonowania w stanach zagrożenia epidemiologicznego

W ramach realizacji projektu przedsiębiorcy samodzielnie lub w partnerstwach (z innymi przedsiębiorcami lub jednostkami naukowymi) mogą sfinansować koszty wynagrodzeń personelu zaangażowanego w badania i eksperymenty, koszty materiałów i surowców, koszty zewnętrznych ekspertów oraz wiele innych kosztów operacyjnych niezbędnych do wytworzenia nowego rozwiązania. Wszystkie wspomniane wyżej koszty są dofinansowane ze środków unijnych w wysokości od 40%-80% w zależności od rodzaju prac wykonywanych w projekcie oraz wielkości przedsiębiorstwa. Wnioski można składać do 31.12.2020 r.

b) „Kredyt na innowacje technologiczne” czyli wdrożenie innowacyjnych produktów, usług lub technologii

Wsparcie finansowe przeznaczone jest na realizację inwestycji technologicznych, mających na celu zakup i wdrożenie nowej technologii lub wdrożenie własnej nowej technologii oraz uruchomieniu na jej podstawie wytwarzania nowych lub znacząco ulepszonych towarów, procesów lub usług oraz zapewnieniu warunków dla prowadzenia produkcji tych produktów, procesów lub usług.

Tego rodzaju projekty podlegają dofinansowaniu w ramach tzw. Kredytu Technologicznego. Jest to forma wsparcia oferowana przez Bank Gospodarstwa Krajowego, polegająca na spłacie części kapitału kredytu zaciągniętego na realizację inwestycji związanej z wdrożeniem. Spłata kapitału jest nazywana Premią Technologiczną a jej wysokość waha się od 10 do nawet 70% w zależności od lokalizacji inwestycji (największe poziomy dofinansowania to obszar 5 województw Polski Wschodniej). Dofinansowanie jest przeznaczone m.in. na zakup nieruchomości, zakup środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, roboty budowlane czy wykonane przez doradców zewnętrznych studia, ekspertyzy, koncepcje i projekty techniczne, niezbędne do realizacji inwestycji technologicznej. Technologia musi stanowić innowację przynajmniej w skali przedsiębiorstwa, a wnioski można składać do końca 2020 r.

c) Projekty środowiskowe

Związane np. z modernizacją linii produkcyjnych prowadzącą do zmniejszenia wykorzystania surowców pierwotnych, obniżeniem emisji CO2, technologiami racjonalizacji zużycia energii itp. Instytucją która organizuje konkursy w tych tematach jest Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. Przykładem takiego programu może być Energia Plus, czy też konkursy w ramach tzw. Funduszy Norweskich.

Ulga na robotyzację – nowy mechanizm, który wejdzie w życie 1 stycznia 2021

Propozycja nowego mechanizmu ma na celu wspieranie wzrostu produktywności polskich firm oraz uzupełnienie ekosystemu działających obecnie preferencji podatkowych. Ulga obejmie przede wszystkim zakupy nowych robotów przemysłowych i potrzebnego do ich funkcjonowania oprogramowania. Konstrukcja ulgi (sposób dokonania dodatkowego odliczenia, stworzenie katalogu konkretnych wydatków, na które będzie obowiązywać ulga na robotyzację), została przygotowana na podstawie doświadczeń ulgi na badania i rozwój. Najważniejsze informacje z punktu widzenia Ulgi to:

- Odliczenie 50 proc. kosztów uzyskania przychodów poniesionych na inwestycje w robotyzację zacznie obowiązywać od 1 stycznia 2021 r.
- Ulga ma być dla wszystkich firm, bez znaczenia na wielkość lub branżę.
- Ulga obejmie płatników PIT i CIT.
- Koszty na robotyzację przedsiębiorcy będą mogli odliczyć w ciągu roku podatkowego, a w momencie składania rocznego zeznania podatkowego, dokonają dodatkowego odpisu (tak jak przy uldze na prace badawczo-rozwojowe).
- Ulga będzie obowiązywać przez pięć lat - do końca 2025 roku.

Samo odliczenie od podstawy opodatkowania 50% kosztów kwalifikowanych związanych z inwestycjami w robotyzację dotyczyć ma:

- zakupu lub leasingowania nowych robotów i kobotów,
- zakupu oprogramowania,
- zakupu osprzętu (np. torów jezdnych, obrotników, sterowników, czujników ruchu, efektorów końcowych),
- zakupu urządzeń bezpieczeństwa i higieny pracy (BHP),
- szkoleń dla pracowników, którzy będą obsługiwali nowy sprzęt.

Wskazane podejście stanowić będzie zatem kompletny ekosystem ulg podatkowych - działających synergicznie, na każdym etapie procesu produkcyjnego.

Wszystkie wskazane informacje są aktualne na dzień 5.11.2020 r.



Marcelina Chojnacka
Konsultant w Zespole Pomocy Publicznej i Innowacji PwC



Barbara Brzezińska
Menedżer w Zespole Pomocy Publicznej i Innowacji PwC



Wszczęćie postępowania restrukturyzacyjnego minimalizuje ryzyko zgłoszenia wniosku o ogłoszenie upadłości

Od miesiąca marca 2020 r. tysiące przedsiębiorców znalazło się w nowej rzeczywistości gospodarczej. Skutkiem ogłoszenia stanu epidemicznego na terenie Rzeczypospolitej Polskiej było zamknięcie placówek handlowych, usługowych. O ile w początkowej fazie tzw. lockdown państwo polskie wprowadziło ustawy tzw. tarcze antykrzysowe wspomagające przedsiębiorców, o tyle w chwili obecnej, w dobie drugiej fali wirusa SARS-CoV-2 i na tak wysokim poziomie liczby zachorowań, właściele firm będą mieli ograniczony dostęp do pomocy państwa, w tej trudnej sytuacji finansowej. Te okoliczności są wynikiem narastającego kryzysu i oceny jego skutków.

Ustawodawca od 01 stycznia 2016 r. wprowadził do systemu prawnego ustawę z dnia 15 maja 2015 r. prawo restrukturyzacyjne, która w ocenie piszących niniejsze opracowanie, tworzy pewnego rodzaju tarczę i możliwości zminimalizowania skutków kryzysu gospodarczego. Wychodząc naprzeciw trudnościom, jakie pojawiły się na płaszczyźnie gospodarczej w ostatnich miesiącach, w ramach tzw. czwartej tarczy antykrzysowej uchwalono ustawę z dnia 19 czerwca 2020 r. o dopłatach do oprocentowania kredytów bankowych udzielanych przedsiębiorcom dotkniętym skutkami COVID-19 oraz o uproszczonym postępowaniu o zatwierdzenie układu w związku z wystąpieniem COVID-19, która jeszcze bardziej uprościła procedurę restrukturyzacyjną.

Niniejszy artykuł ma na celu pokazanie zarysu możliwości wykorzystania mechanizmów opisanych w powyższych ustawach do ochrony bytu przedsiębiorcy oraz wskazanie możliwych dróg postępowania.

Należy zwrócić uwagę, że mechanizmy restrukturyzacyjne mają pozwolić przedsiębiorcy wyjść z trudnej sytuacji ekonomicznej. Nadrzędnym celem restrukturyzacji jest zachowanie przedsiębiorstwa dłużnika, przy jednoczesnym zapewnieniu pewnego poziomu ochrony praw wszystkich wierzycieli. Procedura ta ma za zadanie uniknięcie postawienia przedsiębiorstwa w stan upadłości. W sytuacji, gdy wobec podmiotu gospodarczego złożone są dwa wnioski: restrukturyzacyjny i upadłościowy, pierwszeństwo w rozpoznaniu ma wniosek o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego, mający na celu zachowanie bytu firmy.

Postępowanie restrukturyzacyjne może być prowadzone wobec dłużnika niewypłacalnego lub zagrożonego niewypłacalnością.

W zdefiniowaniu pojęcia niewypłacalności ustawodawca odsyła nas do przepisów w rozumieniu ustawy z dnia 28 lutego 2003 r. prawo upadłościowe.

Zgodnie z art. 11 ustawy prawo upadłościowe, dłużnik jest niewypłacalny, jeżeli utracił zdolność do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych. Domniemywa się, że dłużnik utracił zdolność do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych, jeżeli opóźnienie w wykonaniu zobowiązań pieniężnych przekracza trzy miesiące. Dłużnik będący osobą prawną albo jednostką organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, jest niewypłacalny także wtedy, gdy jego zobowiązania pieniężne przekraczają wartość jego majątku, a stan ten utrzymuje się przez okres przekraczający dwadzieścia cztery miesiące. Zatem z niewypłacalnością mamy do czynienia wówczas, gdy nastąpi jedna z dwóch przesłanek: utrata zdolności płatniczej lub przewaga wartości zobowiązań nad wartością majątku podmiotu (ta druga przesłanka dotyczy osób prawnych lub określonych jednostek organizacyjnych).

Przez dłużnika zagrożonego niewypłacalnością należy rozumieć dłużnika, którego sytuacja ekonomiczna wskazuje, że w niedługim czasie

może stać się niewypłacalny. Jest to sytuacja, w której przedsiębiorca jeszcze reguluje swoje zobowiązania, jednak z całokształtu jego sytuacji ekonomicznej jasno wynika, że w niedługim czasie utraci taką zdolność.

Zdolność restrukturyzacyjną posiadają:

- 1) przedsiębiorcy w rozumieniu ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. kodeks cywilny;
- 2) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki akcyjne nieprowadzące działalności gospodarczej;
- 3) wspólnicy osobowych spółek handlowych ponoszący odpowiedzialność za zobowiązania spółki bez ograniczenia całym swoim majątkiem;
- 4) wspólnicy spółki partnerskiej.

Sąd odmawia otwarcia postępowania restrukturyzacyjnego, jeżeli skutkiem tego postępowania byłoby pokrzywdzenie wierzycieli. Zwracamy uwagę, iż nie bierzemy pod uwagę partykularnych interesów poszczególnego wierzyciela, a interesy ogółu – wszystkich wierzycieli jako pewnej grupy. Sąd odmawia otwarcia postępowania układowego lub sanacyjnego również, jeżeli nie została uprawdopodobniona zdolność dłużnika do bieżącego zaspokajania kosztów postępowania i zobowiązań powstałych po jego otwarciu.

W ustawie prawo restrukturyzacyjne przewidziane zostały cztery formuły prowadzenia postępowania:

- 1) postępowanie o zatwierdzenie układu;
- 2) przyspieszone postępowanie układowe;
- 3) postępowanie układowe;
- 4) postępowanie sanacyjne.

Postępowanie o zatwierdzenie układu w praktyce dedykowane jest przedsiębiorcom wypłacalnym, którzy przewidują przyszłe problemy. Jest to procedura najmniej sformalizowana. Na etapie przedsądowym dłużnik zawiera umowę z nadzorcą układu – osobą posiadającą licencję doradcy restrukturyzacyjnego, z którym przygotowuje propozycje układowe i przeprowadza procedurę zbierania głosów wierzycieli. Dłużnik nie jest ograniczony w żaden sposób w zarządzie własnym majątkiem. Skutek ten wywołuje dopiero wydanie przez sąd postanowienia o zatwierdzeniu układu.

Oddany przez wierzyciela głos na karcie do głosowania zachowuje ważność przez okres trzech miesięcy. Zatem procedura zbierania głosów nie powinna trwać dłużej niż 3 miesiące od dnia, w którym oddano pierwszy głos. Utrata ważności przez jeden z nich nie ma wpływu na ważność pozostałych, głos nieważny można oddać ponownie.

Układ jest przyjęty, jeżeli za jego przyjęciem wypowie się większość wierzycieli uprawnionych do głosowania nad układem, mających łącznie co najmniej dwie trzecie sumy wierzytelności uprawnionych do głosowania nad układem. Jeżeli głosowanie nad układem przeprowadza się w grupach wierzycieli, obejmujących poszczególne kategorie interesów, układ jest przyjęty, jeżeli w każdej grupie wypowie się za nim większość uprawnionych do głosowania nad układem wierzycieli z tej grupy, mających łącznie co najmniej dwie trzecie sumy wierzytelności przysługujących uprawnionym do głosowania nad

układem wierzycielom z tej grupy. W sytuacji, gdy nie dojdzie do uzyskania wymaganej większości w niektórych z grup wierzycieli, pomimo tego faktu układ jest przyjęty, jeżeli wierzyciele mający łącznie dwie trzecie sumy wierzytelności przypadających wierzycielom uprawnionym do głosowania nad układem głosowali za przyjęciem układu, a wierzyciele z grupy lub grup, które wypowiedziały się przeciw przyjęciu układu, zostaną zaspokojeni na podstawie układu w stopniu nie mniej korzystnym niż w przypadku przeprowadzenia postępowania upadłościowego.

Przyjęcie układu stwierdza nadzorca układu, po uzyskaniu określonej wartości głosów.

Dłużnik składa do sądu wniosek o zatwierdzenie układu, który sąd powinien rozpatrzyć w terminie dwóch tygodni. Od dnia wydania postanowienia w przedmiocie zatwierdzenia układu do dnia jego uprawomocnienia nadzorca układu wykonuje uprawnienia nadzorca sądowego.

Procedura restrukturyzacyjna w formule **przyspieszonego postępowania układowego** rozpoczyna się z dniem wydania przez sąd postanowienia o jego otwarciu. Sąd podejmuje decyzję wyłącznie w oparciu o dokumenty dołączone przez dłużnika do wniosku o otwarcie przyspieszonego postępowania układowego. Sąd powinien rozpoznać wniosek w terminie jednego tygodnia od złożenia. Termin ten ma jednak charakter instrukcyjny, jego przekroczenie nie rodzi negatywnych konsekwencji ani dla sądu, ani dla uczestników postępowania. Należy pamiętać, że wierzyciel jest uczestnikiem postępowania, przysługuje mu prawo zaskarżenia postanowienia.

Postanowienie o otwarciu przyspieszonego postępowania układowego jest skuteczne i wykonalne z dniem jego wydania. Podlega ogłoszeniu w Monitorze Sądowym i Gospodarczym.

Wydając postanowienie o otwarciu przyspieszonego postępowania układowego, sąd wyznacza nadzorcę sądowego. Od tej chwili dokonanie przez dłużnika czynności przekraczającej zakres zwykłego zarządu, będzie wymagało zgody nadzorca sądowego. W sytuacjach opisanych w ustawie, sąd może z urzędu uchylić zarząd własny dłużnika i ustanowić zarządcę.

W terminie dwóch tygodni od dnia otwarcia przyspieszonego postępowania układowego nadzorca sądowy sporządza i składa sędziemu-komisarzowi:

- 1) plan restrukturyzacyjny uwzględniający propozycje restrukturyzacji przedstawione przez dłużnika;
- 2) spis wierzytelności;
- 3) spis wierzytelności spornych.

Następnie sędzia-komisarz wyznacza termin zgromadzenia wierzycieli w celu głosowania nad układem. Nadzorca sądowy zawiadamia o tym terminie wierzycieli, doręczając im m.in. propozycje układowe. Warunki przyjęcia układu są takie same jak w przypadku formuły zatwierdzenia układu. Dalszym krokiem jest zatwierdzenie przyjętego przez wierzycieli układu przez sąd.

Skutki otwarcia przyspieszonego postępowania układowego, to m.in.:

- 1) niedopuszczalność obciążania składników majątku dłużnika hipoteką, zastawem, zastawem rejestrowym, zastawem skarbowym lub hipoteką morską w celu zabezpieczenia wierzytelności powstałej przed otwarciem przyspieszonego postępowania układowego (dla swojej skuteczności wniosek powinien być złożony co najmniej na sześć miesięcy przed dniem złożenia wniosku o otwarcie postępowania);
- 2) niedopuszczalność spełniania przez dłużnika albo zarządcę świadczeń wynikających z wierzytelności, które z mocy prawa są objęte układem;
- 3) dopuszczalność dokonywania wzajemnych potrąceń finansowych jedynie po spełnieniu określonych warunków;
- 4) niedopuszczalność wypowiedzenia umowy najmu i dzierżawy;
- 5) możliwość wszczęcia przez wierzyciela postępowań sądowych, administracyjnych, sądownoadministracyjnych i przed sądami polubownymi w celu dochodzenia wierzytelności podlegających umieszczeniu w spisie wierzytelności;
- 6) konieczność poinformowania nadzorca sądowego o innych postępowaniach - w sprawach tych uznanie roszczenia, zrzeczenie się roszczenia, zawarcie ugody lub przyznanie okoliczności istotnych dla sprawy przez dłużnika bez zgody nadzorca sądowego nie wywiera skutków prawnych;
- 7) zawieszenie z mocy prawa postępowań egzekucyjnych dotyczących wierzytelności objętej z mocy prawa układem, wszczętych przed dniem otwarcia przyspieszonego postępowania układowego.
- 8) wierzyciel posiadający wierzytelność zabezpieczoną na mieniu dłużnika hipoteką, zastawem, zastawem rejestrowym, zastawem skarbowym lub hipoteką morską może w toku przyspieszonego

postępowania układowego prowadzić egzekucję wyłącznie z przedmiotu zabezpieczenia.

Postępowanie układowe co do zasady powiela reguły przyspieszonego postępowania układowego, z zachowaniem pewnych odrębności. Sąd rozpoznaje wniosek o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego w terminie dwóch tygodni. We wniosku dłużnik musi uprawdopodobnić zdolność do bieżącego zaspokajania kosztów postępowania układowego i zobowiązań powstałych po dniu jego otwarcia. Nadzorca sądowy ustala skład masy układowej, sporządza spis inwentarza, a w terminie trzydziestu dni składa sędziemu komisarzowi:

- 1) plan restrukturyzacyjny uwzględniający propozycje restrukturyzacji przedstawione przez dłużnika;
- 2) spis wierzytelności.

Wierzyciele mają prawo kwestionować złożony spis wierzytelności – mogą wnieść sprzeciw w terminie dwóch tygodni od dnia jego obwieszczenia. Po ich rozpoznaniu, sędzia komisarz wyznacza termin zgromadzenia wierzycieli, następuje procedura przyjęcia i zatwierdzenia układu.

Odminną procedurą restrukturyzacyjną jest **sanacja**. Uwzględniając wniosek o otwarcie postępowania sanacyjnego, sąd wydaje stosowne postanowienie, przy czym sąd odbiera zarząd własny dłużnikowi i wyznacza zarządcę. Jeżeli skuteczne przeprowadzenie postępowania sanacyjnego wymaga osobistego udziału dłużnika lub jego reprezentantów, a jednocześnie dają oni gwarancję należytego sprawowania zarządu, sąd może zezwolić dłużnikowi na wykonywanie zarządu nad całością lub częścią przedsiębiorstwa w zakresie nieprzekraczającym zakresu zwykłego zarządu. Zarządcy przysługuje szeroki wachlarz uprawnień, pozwalający mu na zachowanie masy majątkowej przedsiębiorstwa i jego dalsze funkcjonowanie. Może m.in. uznać za bezskuteczne czynności dłużnika dokonane w ciągu roku przed dniem złożenia wniosku. Zarządca składa sędziemu komisarzowi spis wierzytelności i plan restrukturyzacyjny, który po zatwierdzeniu będzie realizowany. W terminie 12 miesięcy powinno być zwołane zgromadzenie wierzycieli, w celu głosowania nad układem.

Wskutek panującego stanu epidemii, na mocy ustawy tzw. czwartej tarczy antykryzysowej, wprowadzono formułę **uproszczonego postępowania o zatwierdzenie układu**.

Praktyczną rolę sądu ograniczono jedynie do zatwierdzenia układu zawartego z wierzycielami. Dłużnik zawiera umowę z doradcą restrukturyzacyjnym, który pełni rolę nadzorca sądowego. Po przygotowaniu propozycji układowych, spisu wierzytelności i spisu wierzytelności spornych, wyznacza się dzień układowy. W Monitorze Sądowym i Gospodarczym publikuje się obwieszczenie o otwarciu wobec dłużnika uproszczonego postępowania restrukturyzacyjnego. Rozpoczyna się okres negocjacji z wierzycielami mający doprowadzić do zawarcia układu z wierzycielami. Postępowanie o zatwierdzenie układu umarza się z mocy prawa, jeżeli w terminie 4 miesięcy od dnia opublikowania obwieszczenia nie wpłynę do sądu wnioski o zatwierdzenie układu. Co ważne, w postępowaniu tym objęte są wierzytelności zabezpieczone rzeczowo. Jeżeli będą zaspokojone w pełnej wysokości, do objęcia układem nie jest potrzebna zgoda wierzyciela.

Wnioski końcowe:

Zdaniem autorów niniejszego opracowania, przedsiębiorca przy zastosowaniu mechanizmów opisanych w ustawie prawo restrukturyzacyjne może uniknąć negatywnych skutków związanych z pojawiającym się kryzysem finansowym w przedsiębiorstwie. Z dotychczasowej praktyki w Kancelarii (dysponując wieloletnim doświadczeniem z zakresu restrukturyzacji i upadłości, obecnie prowadzimy kilkanaście postępowań restrukturyzacyjnych w różnych formułach) wynika, iż przedsiębiorca reagując natychmiast po wystąpieniu symptomów załamania sytuacji finansowej w przedsiębiorstwie poprzez wszczęcie postępowania restrukturyzacyjnego minimalizuje ryzyko zgłoszenia wniosku o ogłoszenie upadłości bądź otwarcia procedury likwidacyjnej. Ponadto występując z wnioskiem o wszczęcie postępowania restrukturyzacyjnego dowodzi swojej odpowiedzialności zarówno za byt przedsiębiorstwa, jak i troski o zatrudnionych w nim pracowników. Procedura wszczęcia postępowania restrukturyzacyjnego może być procedurą zarówno trwającą dłuższy okres (np. sanacja), jak i szybką (uproszczone postępowanie restrukturyzacyjne).

r.pr. Jerzy Wasiluk¹
r.pr. Anna Zabielska²

¹ radca prawny wspólnik - partner zarządzający w Kancelarii Radców Prawnych „J. Kamieńska, B. Niewiński, J. Wasiluk” S.C.

² radca prawny w Kancelarii Radców Prawnych „J. Kamieńska, B. Niewiński, J. Wasiluk” S.C.



Dbłość o jakość produkcji miarą odniesionego sukcesu

Wywiad z dr inż. Anatolem Borowikiem, prezesem Zakładu Mięsnego Kabo w Choroszczy k. Białegostoku

Marka Kabo rozpoznawana jest obecnie zarówno w Polsce jak i za granicą. Jaka jest historia powstania Zakładu?

Zakład Mięсны Kabo powstał 28 lat temu, jako spółka cywilna założona przeze mnie oraz mojego współnika Władysława Karpieszuka. Decyzję o budowie zakładu podjąłem po 12 latach pracy na Politechnice Białostockiej. Byłem wówczas wykładowcą i prowadziłem zajęcia z organizacji i ekonomii budownictwa. Czuję jednak, że ta praca nie jest moim powołaniem. Dlatego na początku lat dziewięćdziesiątych, razem ze współnikiem, zaczęliśmy gromadzić materiały na budowę zakładu mięsnego. Były to czasy, kiedy na rynku brakowało praktycznie wszystkiego - a już szczególnie mięsa i wędlin. Wydawało się nam więc, że będzie to dobry biznes. Zakład powstał w 1992 r., ale przez długi czas cały zysk „szedł” w jego wyposażenie - szczególnie bardzo drogie maszyny. „Dorabialiśmy się” przez 20 lat, a z kredytów - tak na dobre - uwolniliśmy się dopiero w 2013 r.

Ciężka praca się opłacała. Dziś może się Pan poszczycić pokaznym zbiorem nagród i wyróżnień, jakie otrzymał Zakład na przestrzeni tych lat.

Po dziesięciu latach istnienia zostaliśmy nominowani do IX edycji ogólnopolskiego konkursu promocyjnego Agro Polska. Od 2005 r., co rok, jesteśmy nagradzani w konkursie Gazele Biznesu, organizowanym przez dziennik Puls Biznesu, potwierdzając przynależność Kabo do grona najdynamiczniej rozwijających się firm

w Polsce. W 2009 r. nasza Kiełbasa Biebrzańska zdobyła I miejsce w rankingu Kuriera Podlaskiego Nasze Dobre Podlaskie, w kategorii Artykuły Wędliniarskie; a w 2010 r. została uznana przez Marszałka Województwa Podlaskiego za Podlaską Markę Roku 2009. Dodatkowo w 2010 r. nasz Zakład został wyróżniony prestiżowym tytułem Polski Producent Żywności 2010.

Natomiast niedawno - we wrześniu tego roku - Kiełbasa Biebrzańska otrzymała Złotą Perłę Regionu w kategorii Najlepszy Produkt Regionalny. Konkurs ten organizuje ogólnopolski miesięcznik Wiadomości Handlowe, który co rok wybiera najlepiej sprzedające się produkty. Jurorami konkursu są pracownicy dużych sieci handlowych, którzy na co dzień odpowiedzialni są za zaopatrzenie.

Czy według Pana w Polsce produkuje się dobre wędliny?

W każdym sektorze produkcji są wyroby bardzo dobre i trochę mniej dobre. Tak samo jest również na rynku mięs i wędlin. O tym, które z tych produktów będą sprzedawały się lepiej i na które będzie większy popyt, zdecydują jak zawsze klienci. W Polsce mamy wędliny produkowane na wysokim poziomie - doskonałej jakości. Nie oznacza to jednak, że nie można znaleźć też nieco gorszych i co za tym idzie tańszych. Mamy zróżnicowane społeczeństwo i nie każdego stać na kupno drogiej kiełbasy, czy szynki. Producenci doskonale o tym wiedzą, dlatego też część wędlin produkowana jest z myślą o grupie mniej zamożnych osób. Oczywiście nie znaczy to, że są to produkty złej jakości.

Obecnie wszystkie zakłady mięsne mają swój produkt sztandarowy, który od razu kojarzony jest z daną firmą. Jest to pewnego rodzaju wizytówka firmy. U nas jest to właśnie Kiełbasa Biebrzańska.

Jak ocenia Pan kondycję rynku mięsnego w Polsce i jakie są według Pana perspektywy jego rozwoju?

Kondycja rynku mięsnego w Polsce jest coraz lepsza, jednak obserwuję, że zmienia się nieco struktura przedsiębiorstw mięsnych. Na rynku zostają bardzo duże zakłady oraz te, o kilkukrotnie mniejszej wydajności. Według mnie, wynika to z tego, że radzą sobie te zakłady, które są dobrze zorganizowane i przede wszystkim dostosowane produktowo do wymagań konsumentów - zarówno pod względem jakości, jak i asortymentu.

Jak pokazują statystyki, na przestrzeni ostatnich dziesięciu lat, upadłość ogłosiło niemal 30% polskich zakładów. Wystarczy popatrzeć na nasz podlaski rynek, na którym nie utrzymały się tak duże firmy jak PMB czy ZM Netter. Lukę rynkową próbują wypełnić nowe, małe, rzemieślnicze zakłady mięsne, nastawione na produkcję typowo tradycyjnych wyrobów.

Generalnie kondycja finansowa firm bardzo powoli, ale poprawia się. Nie ma w zasadzie barier, które by powodowały, że rynek mięsny nie będzie się rozwijał - aczkolwiek zmienia się trochę rodzaj oferowanych produktów, zmieniają się też trendy żywieniowe. To wszystko pozwala jednak optymistycznie patrzeć w przyszłość.

Wspomniał Pan o nowych trendach. Jakie nowe zachowania konsumentów pojawiły się na rynku?

W ostatnich latach bardzo modny stał się kierunek wegetariański. Kiedy trzy lata temu byłem w Norwegii, na wyjeździe zorganizowanym przez białostocką Izbę Przemysłowo-Handlową, to miałem okazję odwiedzić zakład produkujący mięsne hamburgery z dodatkiem warzyw. Wydaje mi się, że taki trend najprawdopodobniej będzie się też pomału pojawiać i u nas. Konsumenty będą chcieli mieć produkty nie tylko czysto mięsne, ale też z dodatkiem warzyw, których do tej pory tak naprawdę w tych wyrobach nie było.

Obserwuję też drugi trend, a mianowicie to, że świadomość konsumentów dotycząca zdrowego odżywiania jest coraz większa. I to mnie osobiście bardzo cieszy. Wymóg jest taki, by w produktach mięsnych było jak najmniej dodatków z literką E, by były one jak najbardziej naturalne.

My również dostosowujemy się do wymagań i potrzeb klientów. O ile na początku działalności nastawiliśmy się na produkcję typowo prozdrowotnych wędlin drobiowych, o tyle szybko przekonaliśmy się, że nasze społeczeństwo ma inne preferencje smakowe i żywieniowe. Zaczęliśmy więc ewaluować zgodnie z gustami klientów. Wprowadziliśmy do oferty wędliny drobiowo-wieprzowe, a później otworzyliśmy sektor typowo wieprzowy. Dziś nasza produkcja to przede wszystkim wędliny wieprzowe, a drobiowe to margines działalności.

Zauważyłem też, że kiedyś wędliny suche sprzedawały się tylko latem, gdyż były najczęściej zabierane w podróż. Obecnie podróżujemy cały

rok, dlatego też i ich produkcja trwa cały rok.

Jakość wędlin zależy od jakości surowca. Czy zgadza się Pan z tym stwierdzeniem? W oparciu o jakie kryteria dobiera Pan dostawców?

By finalny produkt był doskonałej jakości musi powstać z równie doskonałego surowca. Nigdy nie produkowaliśmy i nie produkujemy z najtańszych składników. Przez to nasze produkty są może trochę droższe niż inne, ale jak widać konsumentom odpowiada ten standard i dzięki temu nadal utrzymujemy się na rynku. Klienci wiedzą, że kupując naszą kielbasę, czy wędlinę, mogą liczyć na powtarzalność zarówno smaku jak i jakości.

Na stałe współpracujemy z dwiema ubojniami, które trzymają wysokie standardy i zapewniają nam wysoką jakość surowca oraz ciągłość dostaw. Staramy się także, aby ów surowiec, w jak największej ilości, pochodził z rynku lokalnego.

Obecnie w Zakładzie produkujemy około 250 ton wyrobów mięsnych miesięcznie.

Zakład mięsny Kabo wypromował markę Kielbasy Biebrzańskiej. Czy według Pana własne marki to lokomotywa rozwoju firmy?

Dziś podstawą jest, aby firma była kojarzona z jakimś konkretnym produktem, czy produktami. W związku z tym specjalizacja w tym kierunku jest nieodzownym elementem każdego zakładu.

Naszym sztandarowym produktem jest Kielbasa Biebrzańska. Jest ona produkowana z najlepszej jakości mięsa wieprzowego, z dodatkiem naturalnych przypraw. Biebrzańską wprowadziliśmy na rynek w połowie lat 90 i produkujemy ją nieprzerwanie, według początkowych receptur, do dziś. Nasi klienci doskonale ją znają i wiedzą, że Kielbasa Biebrzańska to nic innego jak Kabo. Mamy stałe grono jej zwolenników oraz osób, które przychodzą do nas z ich polecenia. Są to np. Polacy pracujący za granicą, którzy przyjeżdżając do kraju kupują właśnie Biebrzańską, gdyż twierdzą, że kojarzy im się ona z domem. W promocji tej kielbasy pomogło nam to, że została ona uznana przez Marszałka Województwa Podlaskiego za Podlaską Markę Roku 2009.

Niedawno rozszerzyliśmy asortyment i do działu Biebrzańskie Smaki dołączyły – Biebrzański Schab, Boczek oraz Pasztet.

Natomiast każdy zakład - nie tylko mięsny - tworzy też część produkcji pod inną, obcą marką. Dla przykładu - każdy może produkować kielbasę toruńską, my także ją robimy. Na rynek w Polsce trafia pod

marką Kabo, a np. na Estonię pod marką Wilkanis, itd. A jest to cały czas jedna i ta sama kielbasa.

Natomiast jeśli chodzi o pozostały asortyment, to staramy się produkować wędliny z tej wyższej półki - dobrej jakości i z minimalną ilością dodatków, czyli tylko mięso i przyprawy.

Jakie ma Pan plany dalszego rozwoju Zakładu?

Chcąc sprostać wymaganiom rynku, na początku nowego stulecia podjęliśmy decyzję o budowie nowego zakładu. Inwestycję udało się nam zrealizować przy udziale pomocowych środków unijnych i od 2006 r. produkcja odbywa się w nowych budynkach, spełniających wszystkie standardy unijne.

Obecnie modernizujemy w Zakładzie park maszynowy. Wprowadzamy m.in. maszyny o większej wydajności oraz nowe w dziale pakowania wyrobów. Wchodzimy w obszar produktów pakowanych, stało wagowych. Zmieniamy też ich wizualizację. Chcemy, by część naszych produktów była dostosowana do kupowania z tzw. jednej ręki, czyli bez krojenia, warzenia, odmierzenia.

Ponadto, dzięki wejściu Polski do Unii Europejskiej, uzyskaliśmy dostęp do rynku unijnego. Nasze wyroby trafiają więc do sklepów na Litwie, Łotwie, czy Estonii. Eksportujemy też do Anglii i Irlandii. W Polsce dystrybucja odbywa się głównie w regionie północno-wschodnim, ale też na Mazowszu, łącznie z Warszawą oraz południu kraju. Sprzedaż przebiega głównie przez hurtownie oraz polskie sieci sklepów Chorten, Arhelan, Lewiatan, czy PSS Spółem Białystok. W kraju sprzedajemy ok. 60% wyrobów naszej produkcji, natomiast pozostałe 40% trafia na eksport.

Kiedy we wrześniu tego roku nasza Kielbasa Biebrzańska została nagrodzona Złotą Perłą Regionu w kategorii Najlepszy Produkt Regionalny otworzyły się przed nami nowe rynki zbytu. Liczę na to, że zaowocuje to nowymi umowami handlowymi, jednak jest to jeszcze tak „świeża” sprawa, że nie chciałbym tu mówić o szczegółach.

Po pracy człowiek powinien odpocząć i się zregenerować. Jak spędza Pan czas wolny?

Przed wszystkim aktywnie, gdyż moje hobby związane jest ze zdrowym stylem życia. Zaczęto się od tego, że po dziesięciu latach funkcjonowania Zakładu nie potrafiłem poradzić sobie z silnym stresem. Zetknąłem się wtedy pierwszy raz z filozofią wschodu. Zacząłem regularnie chodzić na jogę, masaże, medytowałem, uczyłem się samodyscypliny. Po ok. trzech latach takich praktyk udało mi się całkowicie uwolnić od stresu i odbudować psychikę. A potem - tak jakoś samoistnie - sport stał się moim drugim ja.

Kiedy skończyłem 50 lat zastanawiałem się co mógłbym trenować. Wybór padł na golfa. Jest to sport, który można uprawiać do późnej starości, gdyż turnieje odbywają się w różnych kategoriach wiekowych. Najstarszy polski golfista ma 91 lat. Poza tym sport ten daje wiele przyjemności - jest to przede wszystkim aktywne spędzanie wolnego czasu na świeżym powietrzu, rekreacja i co za tym idzie poprawa zdrowia. W badaniach statystycznych, które były prowadzone w jednym z instytutów naukowych, zaobserwowano, że golfiści żyją ok. siedmiu lat dłużej. Ponadto rywalizacja sportowa to jeden z najpiękniejszych momentów naszego życia.

Kiedy już zacząłem grać w golfa okazało się, że moja tężyzna fizyczna pozostawia wiele do życzenia. Jeśli komuś wydaje się, że ten sport nie wymaga siły, to jest w błędzie. Jedna runda golfa trwa ok. pięć godzin (plus blisko godzinna rozgrzewka), w tym czasie przemierza się min. 13 km. (cały czas pieszo), a piłeczkę odbija na odległość nawet 200 m. Szybko zrozumiałem, że muszę popracować nad swoją kondycją. Zacząłem zatem regularnie bywać na siłowni i ćwiczyć pod okiem trenera personalnego. Jednocześnie zmieniła się też moja dieta. Teraz wybieram tylko produkty małoprzetworzone i w razie potrzeby wspomagam się suplementami.

W Towarzystwie Sportowo-Rekreacyjnym „Golfstok” Białystok pełnię funkcję wiceprezesa. Jak tylko mam możliwość, w weekendy, wspólnie z kolegami z klubu, wyjeżdżamy na pole golfowe do Druskiennik na Litwie lub do miejscowości Naterki koło Olsztyna.

Ponadto staram się, by sport był również obecny w naszym Zakładzie. Stawiam na aktywność i agituje do niej współpracowników. Dzięki temu od kilku lat mamy zakładową drużynę piłki nożnej. Ponadto nasi pracownicy zdrowo się odżywiają i rozpowszechniają taki styl życia. Od niedawna sponsorujemy też drużynę piłkarską Rajkom Choroszcz, która uczestniczy w rozgrywkach w Białostockiej Lidze Sportu. Duch sportu jest więc z nami cały czas, z czego bardzo się cieszę.

Dziękuję za rozmowę i życzę dalszych sukcesów.
Rozmawiał Bogdan Rogaski



Stowarzyszenie Przewoźników Podlasia w Białymstoku, członek Izby Przemysłowo-Handlowej.



POWSTANIE ORGANIZACJI

Działania służb podatkowych, celnych, sprawy koncesji, podziału zezwoleń, podatków i opłat lokalnych miały taki charakter, że wiele osób zrozumiało, iż musimy się bronić. To była przyczyna, dla której bardzo szybko zrozumieliśmy, że musimy się zintegrować, że musimy stworzyć reprezentację, która będzie w stanie występować w imieniu i na rzecz przewoźników jako grupy przedsiębiorców. Głównym impulsem do powołania naszej organizacji była potrzeba skutecznej obrony przed podnoszeniem podatków od środków transportu przez władze lokalne. Dlatego też, wyłoniona reprezentacja w kwietniu 2002r. zarejestrowała Stowarzyszenie Przewoźników Podlasia w Sądzie Rejonowym. Na przestrzeni dochodzącej już do 20 lat działalności, członkostwo w organizacji uzyskało ponad dwustu przedsiębiorców, zaś aktualnie zrzeszonych jest 140 firm wykonujących w większości międzynarodowy przewóz drogowy rzeczy i osób.

WŁADZE

Kadencja władz trwa trzy lata i są to: Walne Zebranie Członków, Rada Stowarzyszenia, Zarząd. Organem kontrolnym jest Komisja Rewizyjna. Obecny skład Zarządu kadencji 2020-2023 stanowią: Władysław Żero - Prezes Zarządu, Jerzy Jurkin - Wiceprezes Zarządu, Andrzej Kondracki - Wiceprezes Zarządu, Małgorzata Zdrodowska - Członek Zarządu, Jarosław Adam Jurewicz - Członek Zarządu. Komisję Rewizyjną powołano w składzie: Piotr Kiryluk - Przewodniczący, Daniel Chirkowski - Członek, Wojciech Kusnerz - Członek.

ZADANIA

Głównymi zadaniami Stowarzyszenia jest obrona i reprezentowanie interesów członków, oddziaływanie na władzę publiczną w zakresie kształtowania polityki transportowej, współpraca z Inspekcją Transportu Drogowego, Policją, administracją celną, Strażą Graniczną, towarzystwami ubezpieczeniowymi. Ważnym elementem są przedsięwzięcia związane z integracją środowiska. Jesteśmy organizatorami corocznych konferencji i spotkań okolicznościowych takich jak: „Dzień Przewoźnika” czy „Noworoczne Konferencje Przewoźników Podlasia”. Ostatnia konferencja odbyła się w dniach 7-8 lutego 2020r. i poświęcona była omówieniu czekających przewoźników nowych wymogów prawnych w zakresie czasu pracy i odpoczynku kierowców, przewozów kabotażowych, płacy minimalnej i innych przepisów wynikających z tzw. Pakietu Mobilności 1, przyjętego przez Parlament Europejski w lipcu 2020r. W październiku 2020 r. rząd polski wniósł skargę na Pakiet Mobilności do Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, jako przepisy dyskryminujące dla części państw tzw. Europy Wschodniej.

ZESPÓŁ DORADCZY

Byliśmy inicjatorami powołania w 2009 r. przy Wojewodzie Podlaskim Zespołu do Spraw Środowiska Przewoźników. Na tych spotkaniach podnosiliśmy chociażby kwestię potrzeby uruchomienia elektronicznego systemu kontroli zezwoleń polskich u przewoźników zagranicznych, wobec braku kontroli fizycznej po zlikwidowaniu przejścia granicznego z Litwą w Budzisku. Sprawa ta pozostaje nadal aktualna. Z uwagi na pandemię, planowane posiedzenia w roku bieżącym zostały odwołane.

ŚWIADCZONE USŁUGI

Stowarzyszenie Przewoźników Podlasia oferuje swoim Członkom oraz podmiotom zewnętrznym: dystrybucję zezwoleń zagranicznych i karnetów TIR, pośrednictwo wizowe na Białoruś, doradztwo w przewozach materiałów niebezpiecznych ADR, pośrednictwo w uzyskaniu licencji transportowej, porady prawne, wnoszenie opłat za przejazd po drogach płatnych w naszym punkcie obsługi klienta viaToll, zawieranie różnych ubezpieczeń. Podejmujemy także sprawy interwencyjne, jak chociażby przewlekłości w wydawaniu wiz przez konsulaty RP na Białoruś dla kierowców pracujących w naszych firmach

transportowych. We własnym ośrodku szkoleniowym prowadzimy szkolenia okresowe kierowców, kursy uprawniające do przewozów ADR, szkolenia na uzyskanie certyfikatu kompetencji zawodowej przewoźnika. Dzięki tej działalności, która wcześniej opierała się głównie na sieci sprzedaży „winiet”, Stowarzyszenie Przewoźników Podlasia było w stanie zakupić działkę budowlaną i w latach 2013-2015 wybudować własną siedzibę pod nazwą „Dom Przewoźnika”. Mieści się ona przy ul. Produkcyjnej 92b. Jest to niewątpliwie zasługa wszystkich władz, a Zarządu Stowarzyszenia w szczególności, którego członkowie wykonują swoje funkcje społecznie przy pomocy kilkuosobowego biura. Trzeba podkreślić, że jak na organizację społeczną, wybudowanie własnego obiektu służącego środowisku przewoźników, jest znaczącym osiągnięciem.

„POROZUMIENIE BIAŁOWIESKIE”

Jedną z ważniejszych naszych inicjatyw było powołanie Unii Stowarzyszeń Autonomicznych „Porozumienie Białowieskie” w 2008 r. Skupia ona pięć stowarzyszeń: z Siedlec, Ostrołęki, Białej Podlaskiej, Ostrowi Mazowieckiej i Białegostoku. Ostatnią inicjatywą tego gremium były wystąpienia w sprawie zmian wprowadzonych przez Ministerstwo Infrastruktury w systemie podziału zezwoleń - Rosja kr.3, czy też eliminowania z gield internetowych nieuczciwych spedytorów. Występowaliśmy także do premiera rządu z postulatem o uruchomienie elektronicznej kontroli zezwoleń oraz szczelnej kontroli przez wszystkie służby kierowców zagranicznych z tytułu nieopłaconych mandatów za przekraczanie prędkości na polskich drogach.

POTENCJAŁ TRANSPORTOWY

Nasi członkowie posiadają około 2500 ciągników siodłowych i tyleż samo nacpez planekowych, około 300 chtodni, kilkadziesiąt wywrotek i po kilkanaście różnych cystern do przewozu gazu czy cementu, a także dysponują autotransporterami i nacpezami do przewozu drewna. **Mając powyższe na względzie oraz przynależność do Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku, Zarząd Stowarzyszenia widzi potrzebę wykorzystania tego potencjału w większym niż dotychczas zakresie, między innymi poprzez nawiązanie konkretnej współpracy pomiędzy firmami produkcyjnymi, handlowymi czy usługowymi będącymi także członkami Izby, a naszymi przedsiębiorstwami transportowymi. Proponujemy zatem, aby lokalne towary, wyroby czy zaopatrzenie do produkcji, było wywożone i przywożone przez przewoźników z naszego województwa.**

Głównymi ośrodkami skupiającymi siedziby firm transportowych naszych Członków są: **Białystok** i okolice, gdzie funkcjonują takie firmy jak: ADAMPOL, LEO-SPED, BIT S.A., SCANDICA, PAKAR, PPHU JURKOWSKI, WOJTEX, WIMEX, EURO-BIAL, TRANS-MAN, DAMIAN, TRANS-BOK, PW GAJA, TRANS-MAG, TRANS TRUCK, MEGAMIX, MT TRANS KOBYLIŃSKI, MARIO TRANS, TELMEX, ASTWA, ZAKŁAD ROBÓT LEŃNYCH RAPICKI, RG-TRANS, RYBOWIAK TRANSPORT CIĘŻAROWY, OSTEN-TRANS, LECHROM, PHU ROBERTO-TRANS itp. **W Suwałkach** i okolicy siedziby mają: GAB-TRANS, UT JUREWICZ, MTD BUTKIEWICZ, UT WIŚNIEWSKI, PTS CEZAR, BT JĄCWIŃ, PTHU KUBIK, UT STASZKIEWICZ, UT PRAWDZIK, KRIS BUS itp. **Siemiatycze** i okolicę reprezentują w Stowarzyszeniu następujące podmioty: KIH TRANSPORT, STAN&MAR, ELKO-TRANSPORT, UT JANOWICZ, S-K TRANS, MTS MIESZKOWSKI, UT PIOTROWSKI, PHU TIR - TRANS, FT MARPOL, PPUH JULMAR, UT JACEK, UT TERPIŁOWSKI, UT TWAROWSKI, PPHU TRANS-LOGISTIC, J&M KAMIŃCY itp. **W Łapach** swoje siedziby mają: PHU KONDREX, HIUT PRUSZYŃSKI, MIR-TRANS, DUDA-TRANS, GROWAL, TRANS ŁUPIŃCY, UT VIKTORIA, UT ŚLIWOWSKI. **Bielsk Podlaski, Brańsk, Hajnówka** i okolice, naszymi członkami są: PPUH TARPOL, MARTEN, IWO, GPS, ORLA-TRANS, UT BOGACEWICZ, PPHU OLGA, KAMI-TRANS, HP FALKOWSKI, BOJAR, STW KIRYLK, UT KOLADA, LEW-TRANS, UT MACHO-TRANS, ZUT MARTYNIUK, PPHU OPAL, UT AFOR. **W Łomży i Grajewie** swoje siedziby mają: GEOTRANS, PHU STARPOL, UT GRZĘDA, UT GULAN, UT KARWOWSKI, AGRO-TECH, UT TRUSZKOWSKI, UT BOMAR, UT WÓJCICKI. Ponadto nasi członkowie są z Lubochni, Belska Dużego, Starych Juch, Brzózek Brzezińskich, Zambrowa, Szczuczyna, Rzekunia, Olecka, Chełma. **Mamy nadzieję, że po zakończeniu pandemii wirusa COVID-19, możliwe będą bezpośrednie spotkania Członków Izby i Stowarzyszenia, dające perspektywę dobrej, wzajemnie korzystnej współpracy.**

Dane adresowe Stowarzyszenia:

15-680 Białystok ul. Produkcyjna 92b REGON: 05212091, NIP: 542275686; Tel. 85 664 31 43, kom 516 129 232; e-mail: biuro@spp.bialystok.pl; www.spp.bialystok.pl



Siedziba Stowarzyszenia Przewoźników Podlasia Białystok ul. Produkcyjna 92 b.



Prezes Zarządu Stowarzyszenia Władysław Żero.



Wmurowanie kamienia węgielnego pod siedzibę Stowarzyszenia dnia 28 maja 2014 r.

Jak zadbać o dobrostan psychiczny pracowników w dobie pandemii (i nie tylko)?



Autor:
Agnieszka Mejsak
psycholog

„Obyś żył w ciekawych czasach” przystawie kojarzące się raczej z przekleństwem doskonale koresponduje z rzeczywistością roku 2020. Pandemia koronawirusa wywarła miazdzący wpływ na nasze życie społeczne i zawodowe oraz wstrząsnęła posadami psychicznego status quo. Stanęliśmy w obliczu sytuacji nowej, niepewnej oraz bezpośrednio zagrażającej naszemu bezpieczeństwu i osób nam najbliższych. Zostaliśmy niejako przymuszeni do gruntownej reorganizacji dnia codziennego w niemal wszystkich jego aspektach (szczególnie w okresie lockdownu). Dodatkowo obciążeni niepewną sytuacją ekonomiczną, groźbą zwolnień czy obniżenia wynagrodzeń niejednokrotnie stajemy twarzą w twarz ze skutkami przewlekłego stresu. Bezsenność, bóle głowy, problemy gastryczne, zaburzenia pamięci i koncentracji uwagi – to tylko czubek góry lodowej ponoszonych kosztów stresu. Co gorsza, stres znacząco obniża odporność organizmu sprawiając, że stajemy się bardziej podatni na działanie chorobotwórczych czynników. W czasach pandemii nabiera to szczególnego znaczenia.

Polski przedsiębiorca, nawykły do działania w świecie wyzwań i zmagania się na co dzień z sytuacjami obciążonymi ryzykiem, w czasie pandemii Covid-19 stanął w obliczu wyjątkowo niesprzyjających biznesowi okoliczności. Walce o utrzymanie działalności gospodarczej towarzyszy poczucie odpowiedzialności za bezpieczeństwo pracowników oraz świadomość rosnącego poziomu stresu w środowisku pracy. A to kosztuje. Media alarmują o rosnącej absencji chorobowej pracowników z powodu zaburzeń psychicznych oraz problemów zdrowotnych związanych ze stresem. Obciążony psychicznie pracownik pracuje również mniej wydajnie i efektywnie a jego kreatywność znacząco spada. Rośnie natomiast liczba popełnianych błędów i pomyłek, co w połączeniu ze zmniejszeniem motywacji do przestrzegania zasad bezpieczeństwa i higieny pracy (kolejny objaw stresu zawodowego) zwiększa prawdopodobieństwo zaistnienia wypadków podczas pracy. Pracownik narażony na długotrwały stres częściej zgłasza problemy z logicznym myśleniem oraz z podejmowaniem decyzji. Boryka się też ze zmęczeniem i rozdrażnieniem co znajduje swe odzwierciedlenie zarówno w pogorszeniu atmosfery w miejscu pracy jak i obniżeniu jakości relacji pracownik – klient. Warto wziąć to pod uwagę – stres w organizacji generuje dodatkowe koszty ekonomiczne oraz wizerunkowe.

Co zatem może zrobić przedsiębiorca by przeciwdziałać negatywnym konsekwencjom stresu w miejscu pracy? Dobrą praktyką zawierającą w sobie pewien potencjał innowacji jest Employee Assistance Program (EAP) - program wsparcia pracowników finansowany przez pracodawcę, zwykle realizowany przez firmę zewnętrzną. Oferuje on pomoc pracownikom w rozwiązywaniu problemów zawodowych i osobistych, mających wpływ na wydajność w pracy. Przeważnie w ofercie znajduje się wsparcie psychologiczne, prawne, socjalne i coaching. Coraz więcej firm, mając na uwadze dobrostan psychofizyczny pracownika decyduje się na objęcie go prywatną opieką medyczną, obejmującą konsultacje z psychologiem, psychoterapeutą, lekarzem-psychiatrą czy seksuologiem. Część pracodawców wdraża działania profilaktyczne poprzez organizację szkoleń i warsztatów z zakresu zarządzania stresem, przeciwdziałania wypaleniu zawodowemu czy też z podstaw inteligencji emocjonalnej. Popularne w środowisku pracowniczym stają się treningi relaksacyjne, mindfulness (trening uważności) oraz treningi odporności

psychicznej. Dla przedsiębiorców poszukujących rozwiązań niskobudżetowych jedną z możliwości jest informowanie pracowników o numerach infolinii udzielających pomocy psychologicznej prowadzonych przez różne instytucje (patrz ramka 1.). Można też dołączyć do grona beneficjentów programów prewencyjnych Państwowej Inspekcji Pracy oferujących wsparcie pracodawcy oraz pracownikom w zakresie przeciwdziałania negatywnym skutkom stresu zawodowego (www.streswpracy.pl). W czasach kryzysowych każde wsparcie jest na wagę złota.

Gdy wiewióry wicher zmian, jedni budują mury, inni budują wiatraki. Globalna pandemia zdmuchnęła nasze poczucie bezpieczeństwa i stabilizacji serwując w zamian potok trudnych do przewidzenia zmian oraz wyzwań zawodowych. Budujące byłoby wykorzystanie tego kryzysowego momentu aby uważniej przyjrzeć się funkcjonowaniu organizacji pod kątem standardów komunikacji oraz kultury organizacyjnej. Czy sprzyjają one budowaniu trwałych i opartych na zaufaniu relacji pracowniczych? Czy system motywacyjny pracowników oparty jest na rywalizacji? Czy obecnie pracownik ma szansę na utrzymanie równowagi pomiędzy pracą a życiem prywatnym? Odpowiadając na te pytania, łatwiej będzie zdiagnozować aktualną sytuację a co za tym idzie wypracować rozwiązania skuteczne zarówno w okresie pandemii jak i w spokojniejszych czasach (które, tego się trzymajmy, niedługo nadejdą).

Stresu z naszego życia nie wyeliminujemy. Sam fakt istnienia i działania w świecie naraża nas na nieustanny wpływ czynników stresogennych. Nieprzyjemne skutki stresu które odczuwamy na ciele i umyśle są tak naprawdę niezbędnym do przetrwania mechanizmem informującym nas, że dzieje się coś ważnego, coś na co powinniśmy zwrócić szczególną uwagę. Warto postuchać tego głosu. Czasem daje on nam wskazówkę, że czas na zmiany. Czasem mobilizuje nas do działania i pobudza do poszukiwania rozwiązań. Kiedy zadamy sobie pytanie, z jakiego osiągnięcia w życiu jesteśmy naprawdę dumni, często okazuje się, że ten nasz cel, nasza ziemia obiecana, to właśnie sukces wykuty w ogniu trudów i wyzwań. Realizując cele i pragnienia pokonujemy przeciwności losu, borykamy się z niepewnością, uczymy się samych siebie. Warto sięgnąć do tych zasobów radzenia sobie, które przecież posiadamy a o których czasem zapominamy stojąc w obliczu nowych wyzwań. Warto też czerpać ze wsparcia, które oferuje nam otoczenie, czy to pod postacią życzliwych nam osób czy też w formie profesjonalnych rozwiązań oferowanych w miejscu pracy.

Ramka 1 Potrzebujesz pomocy? Zadzwoń!

ITAKA - centrum wsparcia dla osób w stanie kryzysu psychicznego
tel. 800 70 2222 (czynne całonocowo)

Kryzysowy Telefon Zaufania
116 123 (czynne od 14.00 do 22.00)

Antydepresyjny Telefon Forum Przeciw Depresji
tel. 22 594 91 00 (czynny w każdą środę – czwartek od 17.00 do 19.00)



Być najlepszym - to ambicja, pomagać innym - to zaszczyt

Wywiad z **Andrzejem Remisiewiczem**
- właścicielem firmy Trans-Rol

Co leżało u podstaw powstania TRANS-ROL-u?

Założyliśmy, że dominującą pozycję w naszej firmie ma stanowić działalność handlowa. Przesądziły o tym ówczesne korelacje pomiędzy gwałtownym wzrostem zapotrzebowania na środki do produkcji rolnej, a rozwojem podlaskich gospodarstw rolnych. W początkowej fazie rozwoju nasza firma oferowała odbiorcom szeroki wybór środków ochrony roślin i pasz. Z czasem, wychodząc naprzeciw potrzebom rynku, zaczęliśmy powiększać swój asortyment o inne wyroby niezbędne do prowadzenia gospodarstwa rolnego. Po zrealizowaniu przed kilku laty bogatego programu inwestycyjnego, który spowodował wydatną rozbudowę posiadanego potencjału magazynowego, możemy już z całą odpowiedzialnością oferować naszym klientom bogaty asortyment nawozów, dzięki temu, że udało nam się nawiązać obopólnie korzystną współpracę z największymi producentami w branży nawozowej - Grupą Azoty, Anwil Grupą Orlen i Luvena. Mamy również w naszej ofercie pasze wraz pełnym doradztwem żywieniowym, materiały budowlane, także usługi transportowe. Cenimy zwłaszcza ścisłą współpracę z Cukrownią w Głinojecku z koncernu Pfeifer & Langen Polska S.A., która produkuje wysokowydajne pasze wystodkowane, w tym melasowane wystodki Tofi, które - dzięki szkoleniom i promocji z udziałem wybitnych naukowców, a także poprzez ich stosowanie w najwydajniejszych stadach mlecznych na Podlasiu - zdobyły zaufanie ogółu hodowców bydła mlecznego i osiągnęły status najlepszych pasz energetycznych w kraju. Obecnie konkurencja w wielu branżach jest ogromna dlatego firmy ze wszystkich sił starają się być jak najbardziej widoczne dla potencjalnych klientów. Żeby podnieść swoją konkurencyjność trzeba wykorzystywać najnowsze narzędzia i technologie. Dlatego też, wdrożyliśmy systemy GMP+ B1, B4, a w ostatnim czasie rozszerzyliśmy certyfikację o system MI105 GMO Controlled. Funkcjonujące systemy certyfikacji GMP+ mają w swoim zamyśle ułatwić firmie odpowiedzialne produkowanie i dostarczanie odbiorcom bezpiecznych pasz. Wymogi wdrożonych przez nas systemów nie ograniczają się wyłącznie do samej produkcji i sprzedaży. Obejmują

cały łańcuch paszowy tj. począwszy od magazynowania, przeładunku, transportu, personelu, a także badań laboratoryjnych, co dowodzi tego, że bardzo nam zależy, by współpracujące z nami firmy handlowe i gospodarstwa rolne otrzymywały najwyższy poziom obsługi i konkurencyjne ceny. Znaczna część sprzedaży produktów oferowanych przez firmę „TRANS-ROL” odbywa się w handlu detalicznym. Pozostały segment, to sprzedaż hurtowa organizowana w otoczeniu własnym firmy oraz niezależnych autoryzowanych punktów sprzedaży, firm współpracujących z wykorzystaniem wzajemnych powiązań i uwarunkowań wewnętrznych.

Czy to doświadczenie z niezwykle skuteczną promocją wystodków utwierdziło Was w przekonaniu, jak ważna jest konsekwentna praca oświatowa wśród rolników?

Rzecz jasna. Aby stawić czoła temu wyzwaniu, mamy u boku wypróbowanych partnerów - uczelni SGGW w Warszawie, Politechnice Białostockiej, naukowców, specjalistów firm z nami współpracujących, doradców rolnych z PODR Szepietowo. Na nasze wspólne konferencje i szkolenia, organizowane od ponad 15 lat, zjawia się za każdym razem po 250-300 słuchaczy. Obejmują one zagadnienia związane, zarówno z żywieniem zwierząt, nawożeniem, ochroną roślin, jak z ekonomiką gospodarstw rolnych. Oczywiście, takie spotkania, przeprowadzane w porze jesienno-zimowej, służą też żywej wymianie doświadczeń, poglądów i opinii w omawianym przedmiocie. Odnoszą z tego korzyści wszyscy - uczestniczący rolnicy, prelegenci i nasza firma jako organizator. Jak widać rozwój firmy i zwiększenie jej konkurencyjności jest możliwe poprzez wdrożenie w przedsiębiorstwie działań w różnych obszarach. Obecność i aktywność w różnego rodzaju kontaktach daje możliwość dotarcia do potencjalnych odbiorców, a analizowanie danych o biznesie jest kluczem do planowania kolejnych działań w firmie. Wszystkie najnowsze zabiegi promocyjne są kluczem do osiągnięcia sukcesu.

W środowisku rolniczym Podlasia, mówi się od lat, że przyczyniacie się też do budowania więzi oraz współpracy pomiędzy samymi rolnikami.

Już dawno odkryliśmy, jak ważne i celowe - również z punktu widzenia naszej firmy - jest pobudzenie współpracy i swoistej integracji między samymi rolnikami. Szczególnego bodźca w tym względzie dało uhonorowanie TRANS-ROL-u prestiżowym tytułem Mistrz Krajowy AgroLigi 2011. Na Galę AgroLigi 2011 do stolicy wybrał się z nami pełen autokar podlaskich rolników i przedstawicieli instytucji związanych ze wsią. Była wspólna podróż, tam i z powrotem, no i wielkie święto w stolicy, a dla nas wielkie honory i zaszczyty otrzymane z rąk Prezydenta RP i Ministra Rolnictwa. To wydarzenie tak na dobrą sprawę zapoczątkowało integrowanie podlaskiego środowiska rolniczo-agrobiznesowego. W następnych latach, dzięki naszemu zaangażowaniu w coroczną uroczystość Krajowej AgroLigi mogło uczestniczyć średnio po 800 osób z kraju, z czego 300 osób z Podlasia. Reprezentanci Podlasia w formie zbiorowej mogli również uczestniczyć w wielu ogólnopolskich wydarzeniach wspólnie organizowanych przez redakcję AGRO i Stowarzyszenie Agro-BiznesKlub, m.in. w ogólnopolskich AgroZajazdach oraz w dorocznych Dożynkach Prezydenckich w Spale. W okresie ostatnich 10 lat w organizowanych wyjazdach uczestniczyło w sumie ponad 2500 osób. Nie pozostawaliśmy bierni i w swojej firmie wielokrotnie gościliśmy wiele znanych osobistości z kraju i UE. Tym sposobem - w stosunkowo krótkim czasie narodziła się swoista integracja najbardziej przedsiębiorczych rolników z Podlasia, a nawet z Polski, którzy obecnie czują potrzebę obcowania ze sobą w celu wymiany



doświadczeń, a nawet spotkania się kilka razy do roku podczas uroczystości prywatnych. Mamy z tego powodu dużo satysfakcji, bo dożyliśmy do tego dzieła swoją przystojową cegietkę.

Wizja, rozwój rolnictwa, nowe trendy

Jednym z najważniejszych trendów występujących obecnie w rolnictwie jest oczywiście coraz większa centralizacja polegająca na skupowaniu gruntów rolnych i produkcja rolą przez coraz młodszych rolników oraz otwartość młodych producentów rolnych na nowinki technologiczne. Rozwój nowych technologii postępuje w zaskakująco szybkim tempie i dotyczy to zarówno przemysłu jak i całej branży rolniczej. Obecnie trudno wyobrazić sobie gospodarstwo rolne bez maszyn. Maszyny i sprzęt rolniczy są nieodłącznym elementem każdego gospodarstwa. Zarządzanie zasobami bywa jednak czasochłonne i kosztowne, szczególnie bez zastosowania nowoczesnych technologii. Takie możliwości daje obecnie system GPS, który pozwala zmaksymalizować wydajność planowanych działań w gospodarstwie, zmniejszyć dotychczas ponoszone nakłady oraz zaoszczędzić czas. Modny również staje się rynek żywności ekologicznej, który rozwija się w Polsce bardzo dynamicznie. Klienci nabywający żywność przestają się koncentrować wyłącznie na cenie. Obecni konsumenci biorą pod uwagę zdrowie swoje i swojej rodziny. Wynika to z obawy wpływu zanieczyszczenia środowiska i stosowanej w rolnictwie chemii. W naszym kraju produkcja ekologicznej żywności wciąż znajduje się w początkowej fazie rozwoju i rośnie w powolnym tempie, natomiast w krajach Zachodniej Europy, produkcja ekologicznej żywności przestała już być postrzegana jako produkcja niszowa.

Jakie ma Pan plany na przyszłość?

Pracować ciężko, wytrwale i nieprzerwanie się doskonalić. Nieustannie stawiamy sobie nowe cele, aby je osiągnąć, musimy być zaangażowani, kreatywni i mieć dar współpracy. Nie wolno zapominać o tych dobrych ale i złych doświadczeniach które nas wiele uczą. Należy szanować drugiego człowieka, jego godność i mieć zakodowane poszanowanie pracy. Duże znaczenie ma również uśmiech, który oczywiście nie zawsze może gościć na naszych twarzach, ale optymizm w działaniu na pewno ułatwia wiele rzeczy. Dodam jeszcze do tego przepisu bardzo dobrą organizację pracy i wysoki poziom świadczonych usług. Ze swojego słownika wykreśliłbym słowo „niemożliwe”, to kwestia chęci i dobrej woli. Do pracy należy zawsze podchodzić z szacunkiem i ogromną pasją. Wierzę, że życie to praca, a praca to życie.



Andrzej Remisiewicz, właściciel przedsiębiorstwa H.R.S.P. i B. „TRANS-ROL” J. Andrzej Remisiewicz z siedzibą w miejscowości Kruszewo-Wypychy - założonego w 1994 r. na bazie gospodarstwa rolnego w oparciu o własne środki finansowe i poczuciu odpowiedzialności za jej wizerunek. Dzięki determinacji, poświęceniu i ponadprzeciętnemu zaangażowaniu wspólnie z żoną Grażyną Remisiewicz stworzyli firmę o wyjątkowej reputacji.

Firma TRANS-ROL zajmująca się kompleksowym zaopatrzeniem podlaskiego, i nie tylko, rolnictwa. Początkowo działalność prowadzona była na niewielkiej powierzchni handlowo - magazynowej. Wyjątkowa uczciwość, pracowitość, sumienność i dynamiczne działania handlowe i marketingowe zaowocowały nawiązaniem współpracy ze spółkami Skarbu Państwa: Krajową Spółką Cukrową S.A., ANWIL S.A. Grupa Orlen, GRUPY AZOTY - jednego z liderów branży nawozowo - chemicznej w Europie. Krajowego producenta, którego produkty znane są jako jakości nie tylko w Europie ale i na świecie, Energiczny rozwój przedsiębiorstwa pozwolił na rozszerzenie działalności firmy w branży budowlanej, nawozowej, paszowej oraz transportowej i pozyskanie nowych odbiorców oraz ugruntowanie pozycji przedsiębiorstwa na rynku krajowym. Wspólnie z żoną Grażyną, głównym filarem firmy, która jest ekspertem finansowym, podatkowym oraz kadrowym, co w dzisiejszych czasach z uwagi na dynamicznie zmieniające się przepisy, jest nie lada wyzwaniem. W 2011 roku rozpoczęliśmy rozbudowę powierzchni magazynowo - handlowej. Obecnie to ponad 10.000 m² utwardzonych placów składowych, nowoczesne magazyny wysokiego składowania, biuro, rozbudowany wielozadaniowy park maszynowy o dużym potencjale rozwoju i funkcjonalny parking dla samochodów osobowych i ciężarowych, który stanowi wizytówkę naszej miejscowości. Firma „TRANS-ROL”, to również

W jaki sposób Pan odpoczywa?

Własny biznes to ogromna odpowiedzialność i brak prawdziwego urlopu, tak więc prowadząc własną firmę mam niewiele wolnego czasu na odpoczynek. Staram się zachowywać zdrowy balans między obowiązkami i odpoczynkiem. Nie zawsze to jednak wychodzi. Pracuję bo mogę i lubię - praca to moja pasja, a czas wolny, który uda się mi wygospodarować przeznaczam wyłącznie dla rodziny.



Podobno dopracowaliście się Państwo w swej codziennej działalności oryginalnego motta... Jak ono brzmi?

„Być najlepszym - to ambicja, pomagać innym - to zaszczyt”. Wprawdzie ze swojego słownika wykreśliłbym już dawno pojęcie „niemożliwe”, pamiętamy jednak, że kluczem do każdego sukcesu jest „świadomość” finansowa i wytrwanie przy wyznaczonym celu. Dlatego nasza firma stara się też uczestniczyć - na miarę swoich możliwości finansowo-organizacyjnych - w podnoszeniu jakości bytu społeczności lokalnej, poprzez aktywny udział w życiu kulturalnym, edukacyjnym i sportowym regionu. Wierzę, że osiągnięty przez nas sukces stanie się inspiracją dla szerszego grona przedsiębiorców, także z innych obszarów naszego kraju. Tylko zaangażowanie, codzienna i wytrwała praca może się przyczynić do wzrostu gospodarczego i wzmocnienia pozycji Polski w Świecie.

Dziękuję za rozmowę i życzę dalszych sukcesów.
Rozmawiał Bogdan Rogalski

ludzie ich praca, kreatywność, solidność i inspiracje, które w połączeniu z zaangażowaniem pomagają zrealizować najśmielsze oczekiwania klientów.

Nowatorski system zarządzania, ciągłe podnoszenie kwalifikacji pracowników i posiadana profesjonalna baza magazynowa - umożliwiają elastyczne wykorzystanie wielu niezależnych kanałów dystrybucji i zakupów, które gwarantują szybką reakcję na zgłaszane potrzeby najbardziej wymagających klientów. TRANS-ROL stara się też systematycznie podnosić wiedzę, świadomość oraz pomoc w rozwiązywaniu trudnych spraw. Temu służą organizowane cykliczne konferencje i bezpłatne szkolenia dla właścicieli podlaskich gospodarstw rolnych, których wykładowcami są uznani naukowcy z różnych placówek naukowo-badawczych oraz wybitni praktycy. TRANS-ROL, jest także organizatorem zbiorowych wyjazdów studyjnych podlaskich rolników i agro-przedsiębiorców na ważne ogólnopolskie agrowydarzenia. Profesjonalne, nowatorskie i kompetentne podejście do swych klientów, pozwoliło na skupienie wokół firmy dużej grupy stałych odbiorców, wywodzących się z grona najlepszych i najbardziej doświadczonych rolników.

- Nasza dewiza to: do wszystkiego, za co tylko się bierzemy, podchodzimy z wielkim entuzjazmem i zaangażowaniem. Konsekwencją tego są osiągnięte zamierzonych korzyści, zarówno dla swych partnerów rolników, jak i dla zarządzanej przez siebie firmy. Oczywiście, żeby zbudować TRANS-ROL-owi stosowną pozycję na rynku, trzeba było włożyć wiele lat wytężonej pracy, precyzyjnie przy tym określając podział obowiązków między sobą. Oczywiście, wszystkie węzłowe decyzje dla rozwoju naszego biznesu podejmujemy wspólnie. Kierowany przez nas TRANS-ROL ma już za sobą 26 lat działalności w służbie rolnictwa, ale nie możemy powiedzieć, że osiągnęliśmy już swój ostateczny cel. My ciągle do tego dążymy i niemal codziennie weryfikujemy zadania, które są do wykonania przed nami i naszą wypróbowaną załogą.



W poszukiwaniu dobrych rozwiązań



Z panią dr Iwoną Wiczełek, dyrektorem Narodowego Instytutu Samorządu Terytorialnego rozmawia Adam Walicki, prezes Instytutu Kronenberga.

Adam Walicki: Mija pięć lat od utworzenia Narodowego Instytutu Samorządu Terytorialnego. To czas na podsumowanie, ale też na spojrzenie w przyszłość samorządu. Jakie jest miejsce NIST w krajobrazie Polski samorządowej?

Iwona Wiczełek: Corocznie ponad 70% polskich samorządów uzyskuje wsparcie ze strony NIST. To jest najlepsza rekomendacja, że Narodowy Instytut Samorządu Terytorialnego dobrze wpisuje się w krajobraz Polski samorządowej. Codziennie, od pięciu lat realizujemy zadania na rzecz harmonijnego rozwoju samorządu i doskonalenia standardów. Prowadzimy także badania i analizy w zakresie funkcjonowania jednostek samorządu terytorialnego. Z opracowanych przez NIST kilkudziesięciu badań, ekspertyz i opinii korzystają na co dzień zarówno instytucje centralne, jak też jednostki samorządu terytorialnego. W naszych szkoleniach, seminariach oraz konferencjach uczestniczyło już 73 tysięcy polskich samorządowców. Coraz więcej działań doradczych i szkoleniowych realizujemy z wykorzystaniem Internetu. W latach 2016 - 2020 blisko 13 500 pracowników z 1290 jednostek skorzystało z dedykowanej platformy e-learningowej w ramach służby przygotowawczej.

A.W.: Z pewnością cele Instytutu na kolejne miesiące sprowadzają się do dostosowania oferty NIST do zmieniającej się rzeczywistości samorządowej i do problemów wynikających z Covid'19. Czego dotyczą najważniejsze zmiany, które są obecnie wprowadzane w NIST?

I.W.: W tych trudnych czasach NIST działa aktywnie i elastycznie. Nasze wsparcie dla samorządów dopasowujemy do obecnej sytuacji,

np. uwzględniając tematykę doskonalenia funkcjonowania samorządów w formule pracy zdalnej. Cieszy wzrost kompetencji pracowników samorządowych korzystających z naszego zaplecza eksperckiego. Zaufanie, jakim obdarzyli nas polscy samorządowcy wynika przede wszystkim z dbałości o wysoki poziom merytoryczny wsparcia ze strony NIST. Istotnym kierunkiem naszych obecnych i przyszłych działań będzie dotarcie z ofertą ekspercką i szkoleniową do wszystkich samorządów. Zależy nam na tworzeniu i wprowadzaniu dobrych standardów w zakresie zarządzania jakością w samorządzie terytorialnym. Warto przypomnieć, że w grudniu 2016 r. NIST przejął funkcję i zadania Krajowego Koordynatora CAF realizowane dotychczas przez Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji. Przygotowanie jednostek samorządu terytorialnego do stosowania Wspólnej Metody Oceny (CAF) jest dla Narodowego Instytutu Samorządu Terytorialnego jednym z priorytetów. Więcej informacji o NIST znajduje się na stronie <https://www.nist.gov.pl>.

A.W.: Z okazji 30-lecia Odrodzonego Samorządu Terytorialnego ogólnopolskie korporacje samorządowe ogłosiły 2020 Rokiem Samorządu Terytorialnego. Z czego po tych trzydziestu latach możemy być dumni, a co wymaga doskonalenia?

I.W.: Ważne jest, abyśmy patrząc w przyszłość nie zapomnieli o rocznicy odrodzenia samorządu terytorialnego. To też jest właściwy moment do podsumowań. Bez wątplenia istotne znaczenie dla funkcjonowania samorządu miały ustawy z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie terytorialnym, ordynacja wyborcza do rad gmin oraz ustawy z tzw. pakietu samorządowego. Trzeba przypomnieć, że to właśnie 27 maja 1990 roku odbyły się pierwsze wybory samorządowe do rad gmin, a w roku 1993 Polska ratyfikowała Europejską Kartę Samorządu Terytorialnego. Starano się uwzględnić interes narodowy Polski w kontekście przyszłego członkostwa w Unii Europejskiej, przystosowując organizację terytorialną kraju i struktur samorządowych do standardów Unii Europejskiej. Stąd zrealizowana idea trójstopniowego samorządu terytorialnego, w którym województwo miaoby charakter regionu, będącego podmiotem współpracy międzynarodowej.

W mojej ocenie samorządowcy są zgodni co do tego, iż przez ostatnie 30 lat mamy do czynienia z rozwojem samorządności i polepszeniem jakości życia mieszkańców. Za nami trzy dekady samodzielnego decydowania o lokalnych sprawach. Posiadanie, przez samorząd terytorialny, zdolności do samodzielnego formułowania polityki lokalnej, podejmowania decyzji ich realizacji, ale także brania za nie odpowiedzialności, doprowadził do lepszego i sprawniejszego zarządzania.

A.W.: Żyjemy w czasie dynamicznych przemian i nowych zagrożeń społecznych i gospodarczych. Jak przeprowadzona ostatnio reforma rządu wpłynie na funkcjonowanie samorządów? Jaka jest rola Narodowego Instytutu Samorządu Terytorialnego w usprawnianiu relacji samorządy – instytucje centralne?

I.W.: Współpraca jednostek samorządu terytorialnego z administracją centralną jest z całą pewnością tematem wielowątkowym. Konieczność organizacyjnego uregulowania relacji rządowo-samorządowych, jako elementu koordynacji podstawowych ogniw administracji publicznej, dostrzegano już w momencie przywracania samorządu terytorialnego na początku lat 90. Odpowiedzią rządu na postulaty zgłaszane przez jednostki samorządu terytorialnego jest powołanie przez Premiera we wrześniu 2020 roku Ministra w Kancelarii Prezesa Rady Ministrów odpowiedzialnego za sprawy samorządu. Forum wypracowania wspólnego stanowiska rządu i samorządu terytorialnego w omawianym obszarze stanowi Komisja Wspólna Rządu i Samorządu Terytorialnego, do zadań której należy rozpatrywanie problemów związanych z funkcjonowaniem samorządu terytorialnego i wspieranie polityki państwa wobec samorządu. KWRiST ewoluowała w ciągu ostatnich dekad z pozycji doraźnych konsultacji do trwałego mechanizmu współuczestniczenia w procesie legislacyjnym. Narodowy Instytut Samorządu Terytorialnego uczestniczy w posiedzeniach KWRiST. Relacje rządowo-samorządowe nie sprowadzają się oczywiście wyłącznie do prac Komisji Wspólnej, choć jest to z pewnością najważniejsze forum współpracy obu stron. Eksperci NIST opiniują projekty rozporządzeń oraz zmian aktów prawnych dotyczących samorządu terytorialnego. Jesteśmy platformą łączącą działania rządu skierowane w stronę samorządu.

A.W.: Jak znaczące są różnice w funkcjonowaniu samorządów w różnych regionach Polski? Czy historię regionu i kulturę gospodarowania można nadal traktować jako istotny komponent samorządności?

I.W.: Istotnym wyzwaniem, które stoi przed samorządami jest kształtowanie lokalnego rozwoju. W ocenie NIST samorządy z sukcesem wykorzystują regionalny potencjał. Na kulturze, tradycji gospodarowania, czy lokalnych produktach niejednokrotnie budowana jest marka regionu.



IWONA WIECZOREK,

Doktor nauk ekonomicznych, samorządowiec,
nauczyciel akademicki.

Od 2016 roku dyrektor Narodowego Instytutu Samorządu Terytorialnego. W latach 2010-2014 Prezydent Miasta Zgierza. W latach 2012-2015 członek Zarządu Związku Miast Polskich. Członek Zarządu Łódzkiego Obszaru Metropolitalnego (2014-2015). Od 1999 roku adiunkt na Wydziale Ekonomiczno – Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego (Katedra Pracy i Polityki Społecznej). Stażystka Ecole Supérieure de Commerce Marseille-Provence. Wykładowca w Euroacademy (AHE) w Paryżu i Dublinie. Koordynator i sekretarz licznych projektów unijnych, szkoleniowiec, uczestnik i organizator kilkudziesięciu konferencji i seminariów naukowych, autorka i współautorka ponad 50 publikacji naukowych.

Przemiany związane z transformacją polityczną w Polsce wytworzyły ramy prawne, dzięki którym samorząd i jego jednostki pomocnicze, w tym szczególnie ośrodki kultury, biblioteki i szkoły mogły zajmować się ochroną lokalnego dziedzictwa, zwłaszcza poprzez finansowanie zadań szeroko-rozumianej kultury. Potrzebę likwidacji różnic istniejących między regionami uwzględnia między innymi Strategia Odpowiedzialnego Rozwoju. Przyjęty przez rząd dokument określa nowy model rozwoju – rozwój odpowiedzialny oraz społecznie i terytorialnie zrównoważony, który oparty jest o indywidualny potencjał terytorialny, inwestycje, innowacje, rozwój, eksport oraz wysoko przetworzone produkty. To są wskazania równie ważne dla samorządów, jak i dla wszystkich instytucji centralnych.

A.W.: Nie ma dobrego samorządu bez liderów. Czy wzorzec polskiego samorządowca, lidera zmian i menedżera jest już w pełni ukształtowany? Jakie zmiany odnajduje Pani w postawach samorządowców, prezydentów miast, starostów, burmistrzów i wójtów?

I.W.: Chciałabym podkreślić, że obecne czasy potrzebują ukazywania tego, że są jeszcze nadrzędne wartości i powinności, o które w życiu naszych małych wspólnot lokalnych, począwszy od rodziny, a skończywszy na licznych grupach odniesienia, należy zabiegać. Samorząd jest silny przede wszystkim swoimi liderami, którzy nie tylko konsekwentnie realizują wizję rozwoju, ale również potrafią skupić wokół siebie kompetentny i zaangażowany zespół. Ważną rolą lidera w lokalnej społeczności jest integrowanie różnych środowisk i wypracowywanie konsensusu wokół przyjmowanych celów rozwojowych. Szczególnego znaczenia nabierają w tym kontekście z jednej strony zdolność do dialogu i kompromisu, a z drugiej umiejętność przekonywania i zyskiwania poparcia. Z całą pewnością atutem każdego samorządowca jest umiejętność racjonalizacji wydatków i sprawnego zarządzania. W samorządzie w ostatnim trzydziestolecu widoczna jest wymiana kadr – spośród wszystkich wójtów jedynie 7 burmistrzów oraz niespełna 50 wójtów piastuje swoje stanowiska nieprzerwanie przez osiem kadencji. Żaden z prezydentów miast nie sprawuje funkcji nieprzerwanie przez osiem kadencji.

A.W.: Jak można ocenić efekty działań samorządów jako animatorów gospodarki? Jak wyglądają kompetencje samorządów np. w obszarze pozyskiwania inwestorów krajowych i zagranicznych?

I.W.: Jednostki samorządu terytorialnego realizują zadania publiczne na rzecz lokalnych społeczności. Stąd tak ważna jest przejrzystość ich działania, jawność podejmowanych decyzji, gospodarność w zarządzaniu

finansami i mieniem publicznym. Osiąganie pożądanego standardu usług publicznych i ich monitorowanie w zakresie kosztów powinno być procesem ciągłym. Obecnie jednym z kryteriów oceny warunków lokalizacji przedsięwzięć inwestycyjnych jest oferta samorządu – przygotowanie terenów inwestycyjnych, tempo i charakter procesów urbanizacji, liczba i struktura ludności, a także sprawność funkcjonowania. Samorządy profesjonalizują kadry odpowiedzialne za współpracę z biznesem oraz pozyskiwanie nowych, nierzadko, zagranicznych inwestorów. Zmianie uległo nie tylko przygotowanie przez jst oferty inwestycyjnej, ale także standard obsługi inwestorów. NIST służy samorządom wsparciem eksperckim w postaci szkoleń, opinii prawnych, opracowań, a także realizuje badania odpowiadające problemom zgłaszanym przez jst.

A.W.: Jakie argumenty przemawiają za tworzeniem w czasach pandemii i coraz większego kryzysu gospodarczego nowych strategii rozwoju miast i gmin? Czy obszar niewiadomych nie jest w takiej sytuacji zbyt duży i cała praca planistyczna pójdzie na marne?

I.W.: W czasach pandemii przed samorządami stanęły nowe wyzwania. Sądzę, że w obecnej sytuacji samorządy powinny skupiać się w głównej mierze na współpracy z Rządem w walce z pandemią z jednej strony, z drugiej zaś na zapewnieniu ciągłości pracy i zaspokajaniu potrzeb mieszkańców. Przykładem działania wspierającego jst w tym trudnym czasie była konferencja online zorganizowana przez NIST nt. „SZKOŁY I PLACÓWKI OŚWIATOWE W OBLCZU WYBRANYCH SYTUACJI KRYZYSOWYCH. WYZWANIA I ZADANIA”. Celem konferencji było zaprezentowanie możliwych wariantów działania w sytuacji różnych zdarzeń kryzysowych w jednostkach oświatowych, metodologii zarządzania ryzykiem oraz budowania planów reagowania kryzysowego i strategii antykryzysowej. Spotkanie służy wymianie doświadczeń, nawiązywaniu współpracy z ekspertami i specjalistami z dziedziny zarządzania kryzysowego w oświacie, co stanowi wyraz dalekowzroczności, szczególnie w okresie pandemii. Jestem przekonana, że tworząc strategię samorządowcy uwzględnią wnioski płynące z trudnego czasu pandemii.

A.W.: Jak samorządy powinny postrzegać możliwości sieciowania współpracy? Czy dotychczasowa praktyka partnerstwa przy projektach powinna być kontynuowana? Jakie są główne atuty takich rozwiązań a na co należy szczególnie uważać?

I.W.: Narodowy Instytut Samorządu Terytorialnego zawsze jest gotowy do współpracy w każdym możliwym obszarze. Ponieważ byłam członkiem Zarządu Związku Miast Polskich, doskonale rozumiem działania mające na celu rozwój polskich miast w aspekcie gospodarczym i społeczno-kulturalnym. Miasta zrzeszone w ZMP mają szerokie możliwości, tak jak i pozostałe jednostki samorządu terytorialnego, współpracują między sobą na wielu płaszczyznach i w różnych obszarach, bardzo często przy wspólnej realizacji zadań projektowych, realizacji usług transportowych czy działalności kulturalnej. Wierzę, że współpraca gmin jest skutecznym sposobem na wzmocnienie potencjału, zwłaszcza małych jednostek. Partnerstwo pozwala nie tylko na realizację przedsięwzięć finansowanych ze środków UE, ale również na racjonalizację oferowanych usług, poprawę ich jakości i efektywności.

A.W.: W dyskusji publicznej stale poszukujemy odpowiedzi na pytanie co jest najlepszym czynnikiem aktywizującym społeczność lokalne do działania? Jakie zmiany, Pani zdaniem, powinny nastąpić w świadomości społecznej, aby postulowany model partycypacyjny w zarządzaniu miastem czy gminą stał się faktem?

I.W.: Odnosząc się do pracy wszystkich organizacji, przede wszystkim pozarządowych, cenię ich działania mające na celu wspieranie samorządu terytorialnego. Uważam, że w tym zakresie jest wiele potrzeb, ale i możliwości. W Polsce od kilku lat obserwuje się zwiększenie zainteresowania obywateli sprawami publicznymi, szczególnie na szczeblu lokalnym. Najbardziej rozwiniętą, a jednocześnie ukonstytuowaną prawnie formą współdziałania obywateli w życiu wspólnoty samorządowej są wybory, czy referenda. Obecnie korzystając z możliwości online mieszkańcy coraz chętniej uczestniczą w posiedzeniach rady gminy/miasta/powiatu/sejmiku. Chętniej biorą udział w konsultacjach społecznych. W samorządach funkcjonującą w ramach tzw. solidarności międzypokoleniowej rady seniorów. Stopniowo rośnie również liczba młodzieżowych rad gmin. Ważną zmianą było wprowadzenie w coraz większej liczbie gmin w Polsce budżetu partycypacyjnego. W ostatnich latach można zaobserwować rosnącą rolę jednostek pomocniczych. Aby model partycypacyjny w zarządzaniu miastem czy gminą stał się faktem konieczny jest trwały i otwarty dialog z mieszkańcami.

Zagraniczny spór przed Wschodnim Sądem Arbitrażowym



Karolina Łupińska-Koc
radca prawny
Sekretarz Generalny
Wschodniego Sądu Arbitrażowego

Opowiem Ci historię: dwóch doświadczonych przedsiębiorców postanowiło współpracować. Ocenili swoje potencjały i uznali, że pomimo dzielących ich kilometrów (jeden miał siedzibę w Polsce, a drugi w Hiszpanii) zawrą umowę handlową. Spotkali się najpierw w Białymstoku, później w Madrycie i podpisali kontrakt. Pracownicy obu firm nawiązali bardzo

dobre relacje i umowę handlową realizowali bez żadnych zakłóceń. Niestety tylko do dnia, w którym okazało się, że jedna strona nie chce zapłacić drugiej twierdząc, że ta nieprawidłowo wykonała swoje zobowiązanie. Przedsiębiorcy wtedy wezwali swoich prawników, aby Ci przygotowali się do dochodzenia praw na drodze sądowej. Jakże smutna była jedna ze stron, kiedy okazało się, że sądem właściwym jest sąd powszechny państwa kontrahenta. Przecież ani ona sama, ani jej pełnomocnicy przepisów procesowych obowiązujących w danym sądzie nie znali. Co więcej strona wiedziała już, że proces będzie długi i kosztowny z uwagi nie tylko na koszty samego postępowania, ale także koszty tłumaczenia, dojazdów oraz wynajęcia prawnika z innego państwa celem

ewentualnego wsparcia departamentu prawnego firmy. Smutek pogłębiało przekonanie przedsiębiorcy o faworyzowaniu przez sądy powszechne podmiotów pochodzących z własnego państwa. Może to przekonanie było błędne – to nie ma znaczenia – bo ono było i męczyło przedsiębiorcę. „Dlaczego tak się stało?” – myślał. Może dlatego, że przedsiębiorcy z opowieści nie przewidzieli w kontrakcie, że ewentualne spory rozstrzygną w drodze arbitrażu.

Taka historia może się zdarzyć. Czy można było przewidzieć, że tak się stanie? Pewnie tak.

Czy można było się przygotować? Wydaje mi się, że tak – na przykład poprzez oddanie już w umowie sprawy pod rozstrzygnięcie sądu arbitrażowego. Strony uczynią to, zawierając tzw. umowę arbitrażową, w której poddadzą ewentualne spory pod rozpoznanie wybranego przez nich sądu arbitrażowego. Taka decyzja niesie wiele korzyści zwłaszcza dla kontrahentów pochodzących z różnych krajów, zawierających transakcje w handlu zagranicznym, wśród których należy wskazać na: możliwość wyboru sędziego - arbitra, który posiada szczegółową wiedzę w przedmiocie sporu, mniejszy formalizm w porównaniu z postępowaniem przed sądem państwowym (m.in. ułatwiony sposób prezentowania materiału dowodowego, np. pisemne zeznania świadków), niższe koszty postępowania, poufność (co ma szczególnie doniosłe znaczenie dla interesów stron sporu), szybsze postępowanie zamiast przewlekłych procedur, powszechnie stosowane i nieskomplikowane zasady dotyczące uznawania i wykonywania zagranicznych orzeczeń arbitrażowych, a także waga, jaką arbitrzy przywiązują do umowy stron i zwyczajów handlowych.

Sama zasada właściwości arbitrażu nie budzi większych kontrowersji między profesjonalnymi stronami przystępującymi do podpisania umowy. To co stanowi natomiast niekiedy przedmiot negocjacji, to decyzja, co do tego, jakiemu sądowi polubownemu kompetencja w zakresie rozstrzygnięcia sporów ma być powierzona.

Strony umowy, które decydują się na poddanie ewentualnych sporów pod rozstrzygnięcia sądu polubownego, mają dużą swobodę, co jest przejawem obowiązującej w obrocie gospodarczym zasady autonomii stron. Mogą przede wszystkim samodzielnie zadecydować o wyborze sądu i organizacji procesu arbitrażowego w ich sprawie, a także o wyborze konkretnego arbitra. Mogą określić, czy ewentualne spory będzie rozstrzygał stały sąd arbitrażowy np. Wschodni Sąd Arbitrażowy - czy tzw. sąd arbitrażowy ad hoc powołany

jedynie do rozstrzygnięcia konkretnej sprawy. W drugim przypadku podmioty będące stronami umowy mają bardzo szeroki wpływ na kształt i zasady funkcjonowania sądu, który de facto sami tworzą. Jeżeli kontrahenci zdecydują się na poddanie sporu do rozstrzygnięcia stałej instytucji arbitrażowej - rozpoznawanie sporów będzie następowało zgodnie z już istniejącym regulaminem takiej instytucji.

Pamiętajmy, że w sytuacji, kiedy już w umowie biznesowej poddamy ewentualny spór sądowi arbitrażowemu - staje się on właściwy do rozpoznania i rozstrzygnięcia sprawy. Sąd państwowy traci wtedy kompetencję do rozpoznania sprawy. W razie wniesienia pozwu do innego sądu, niż ten, który został wybrany przez strony, powództwo w przypadku zgłoszenia zarzutu istnienia zapisu na arbitraż, zostanie odrzucone z uwagi na niewłaściwość sądu.

W drodze postępowania arbitrażowego rozstrzygane mogą być spory dotyczące wszelkiego rodzaju transakcji gospodarczych o charakterze międzynarodowym, tj. których strony pochodzą z różnych państw. Przykładowo polski przedsiębiorca zawrze umowę sprzedaży z przedsiębiorcą niemieckim. W umowie tej mogą postanowić, że w razie zaistnienia sporu wynikającego z zawartej umowy, instytucją która go rozstrzygnie będzie np. Wschodni Sąd Arbitrażowy.

Chciałabym też zwrócić Twoją uwagę na ważną cechę sądów arbitrażowych - poszukiwanie rozwiązań umożliwiających pogodzenie sprzecznych interesów stron i wypracowywanie wyroku zawierającego rozstrzygnięcie o charakterze kompromisowym. Sąd polubowny, rozstrzygając spory między przedsiębiorcami, z natury swojej kieruje się także względami gospodarczymi i zmierza do takiego rozstrzygnięcia, które okaże się najlepsze z tych właśnie względów.

Może więc czas, aby podczas negocjowania kontraktów międzynarodowych dokonywać zapisu na sąd polubowny. Mamy wtedy szansę uniknąć stresu polsko-hiszpańskiej pary przedsiębiorców z naszej opowieści.



Coaching zespołowy

(grupowy)

to wypracowanie wspólnych celów zespołu i wyzwolenie energii do działania

Przedsiębiorcy osiągający sukcesy w biznesie często podkreślają, że swój sukces zawdzięczają ludziom. Cenią dobrych pracowników i rozumieją potrzebę inwestowania w rozwój kadry. Działy HR kierują więc pracowników na szkolenia nie tylko dotyczące wiedzy branżowej ale także rozwijające umiejętności miękkie, niezbędne do sprawnego zarządzania zespołami. Korzystają też ze pomocy mentorów czyli osób będących autorytetami w swojej dziedzinie, które dzielą się wiedzą i bogatym doświadczeniem. Tego rodzaju wsparcie w rozwoju jest bezcenne. Pomaga poszerzać wiedzę, daje trening pewnych umiejętności i pozwala czerpać z doświadczeń innych firm i ludzi. Jednak jeśli myślimy o naprawdę dynamicznym rozwoju i sprawnym zarządzaniu według najwyższych standardów światowych, okazuje się, że potrzebne jest wprowadzenie zmian na poziomie wartości i przekonań, wzrost samoświadomości oraz rozwijanie inteligencji emocjonalnej. Takie korzyści zdecydowanie osiąga się korzystając z coachingu.

To, co wyróżnia coaching spośród innych metod rozwijania ludzi w firmie to fakt, że podejmowane w tym procesie działania nie służą ocenie ale wzmocnieniu ich motywacji, pewności, kreatywności i elastyczności w działaniu.

Światowa organizacja skupiająca profesjonalnych coachów, International Coach Federation (ICF) definiuje coaching jako interaktywny proces, który pomaga pojedynczym osobom lub organizacjom w przyspieszeniu tempa rozwoju i polepszeniu efektów działania. Warto podkreślić, że kiedy mówimy o coachingu to nie myślimy o pojedynczym spotkaniu tylko o trwającym przez pewien czas ukierunkowanym na przyszłość procesie, obejmującym serię sesji, podczas których klient odkrywa swoje własne ścieżki pozwalające polepszyć wyniki jego działań. Niezwykle istotne jest tu założenie, że klient jest kreatywny, ma wszelkie zasoby do tego, by tworzyć swoje własne, wyjątkowe rozwiązania i osiągać sukcesy. Coach ma tylko towarzyszyć w tym procesie, ułatwiając klientowi odkrycie nowych ścieżek i strategii. Wszystkie rozwiązania są po stronie klienta. To on decyduje o zmianach jakie będzie wdrażał w dalszych działaniach.

Kiedy zatem coaching jest właściwą formą wsparcia w firmie?

W dynamicznie rozwijających się firmach może przyjść taki czas kiedy zarząd podejmuje decyzję o zmianie misji i wizji firmy bądź struktury organizacyjnej. Wówczas warto skorzystać z pomocy coacha po to, by pracownicy mogli świadomie, ze zrozumieniem wdrożyć te zmiany. Bardzo często korzysta się z coachingu w celu usprawnienia działań na danym stanowisku pracy lub przygotowania pracowników do awansu, by rozwinęli nowe niezbędne kompetencje. W organizacjach sprawdza się z powodzeniem również coaching zespołowy. To forma wsparcia pozwalająca na wypracowanie wspólnych celów zespołu i wyzwolenie energii do działania. Dobrze poprowadzony proces sprawia, że ludzie zyskują poczucie sensu działania i wspólnych celów, wewnętrznie motywują się, wyciągają wnioski i, zamiast skupiać się na problemach, koncentrują się na

rozwiązaniach. Dzięki temu są w stanie osiągać rezultaty znacznie przekraczające oczekiwania. Jeszcze inną specyfikę ma coaching grupowy, który adresowany jest do grup pracowników zatrudnionych na podobnych stanowiskach lub stojących przed podobnymi wyzwaniami. Tu każdy uczestnik pracuje w kontekście własnych celów.

Z coachingu z powodzeniem korzystają również menadżerowie najwyższego szczebla, między innymi po to, by móc porozmawiać z nieocenianym, zaufanym partnerem i w takiej atmosferze zweryfikować swoje działania bądź poukładać priorytety, również w zakresie równowagi między pracą a życiem prywatnym. Wszystko po to, by osiągać jeszcze większą efektywność kadry zarządzającej i podnieść skuteczność realizowanych projektów, wpływając na całą organizację a w rezultacie podnieść rentowność przedsiębiorstwa. Ten rodzaj coachingu ma wielkie znaczenie w sytuacji planowania i wdrażania dużych zmian organizacyjnych, wpływa na strategiczne obszary całej firmy w dłuższej perspektywie czasowej.

Wybór coacha to zadanie działu HR, który przed podjęciem decyzji powinien odpowiedzieć sobie na kilka ważnych pytań. Po pierwsze: zatrudnić coacha wewnętrznego czy zewnętrznego?

Obydwa rozwiązania mają swoje wady i zalety. Zatrudnienie coacha wewnętrznego zapewnia pracownikom łatwiejszy i szybszy dostęp do jego usług. Daje to możliwość pracy na bieżąco z wyzwaniami pracowników. Coach wewnętrzny zna dobrze strukturę firmy i procesy w niej zachodzące. Brak mu jednak pewnej świeżości spojrzenia na różne kwestie, w związku z czym może nie być obiektywny. Poza tym pracownicy mogą mieć obawy co do poufności jego pracy. Coach zewnętrzny ma dystans do problemów klienta, dzięki czemu łatwiej jest mu patrzeć obiektywnie na ludzi i ich wzajemne relacje. Potrzebuje jednak czasu na poznanie firmy i jej struktury. Oczywiście koszt finansowy zatrudnienia coacha zewnętrznego jest wyższy niż wewnętrznego.

Wiele firm łączy obydwie rozwiązania wykorzystując je stosownie do potrzeb rozwojowych biznesu. Wpisuje się to w coraz bardziej powszechne podejście do zarządzania polegające na odchodzeniu od stylu autorytarnego w stronę coachingowego, zwanego coachingiem menadżerskim. W takim nurcie od menadżerów oczekuje się nie tylko zarządzania ale też bycia liderem, mentorem i coachem, który łączy zalety i odpowiedzialności tych ról jednocześnie. Aby wdrożyć takie podejście potrzebne są oczywiście szkolenia coachingowe dla menadżerów. Taka inwestycja w rozwijanie ludzi szybko przynosi rezultaty widoczne jako wzrost motywacji i zaangażowania pracowników, zwiększenia efektywności i skuteczności pojedynczych osób oraz zespołów. To wszystko przekłada się na kolejne sukcesy organizacji.

Wybór coacha to kolejne niełatwe zadanie. Jedną z dróg poszukiwania kandydatów do współpracy w tym zakresie są organizacje zawodowe, skupiające coachów, zapewniające zachowanie pewnych standardów. Inna możliwość, uznawana często za najpewniejszą to polecenia. Warto zatem pytać znajomych czy wdrażali procedury coachingowe w swoich firmach. To znakomity sposób na uniknięcie osób mało skutecznych i świetna szansa na znalezienie kompetentnych, godnych zaufania specjalistów.

Zanim wybierzemy kandydatów ważne jest określenie kryteriów. Warto wziąć pod uwagę kwalifikacje oraz doświadczenie zawodowe coacha. Pytajmy więc o referencje i ilość przeprowadzonych sesji. Kolejna kwestia do rozważenia to czy coach powinien mieć doświadczenie w branży klienta. Powszechnie uważa się, że taka wiedza jest potrzebna ponieważ pozwala operować tym samym językiem i zwiększa szansę na zbudowanie dobrej relacji. Jednakże niektórzy menadżerowie bardzo cenią sobie świeżość spojrzenia i obiektywizm osoby nie znającej branży.

Każdy coach zaczyna swoją karierę od pewnej metody. i wraz ze zdobywanym doświadczeniem rozwija swój warsztat, tworząc własny autorski, unikatowy sposób pracy oparty na rzetelnej wiedzy z wielu dziedzin i bogatym doświadczeniu. Warto współpracować z takimi właśnie coachami. Poza wykształceniem i doświadczeniem ważne są także umiejętności miękkie. Trudno je jednoznacznie zweryfikować więc najlepiej po prostu sprawdzić jak się czujemy w towarzystwie coacha i zaufać swojej intuicji. Z pewnością jednak kandydat powinien być asertywny, umieć rozwiązywać konflikty

a nade wszystko musi umieć słuchać i otwarcie się komunikować. Ponieważ coaching to praca z ludźmi w atmosferze zaufania, musi ona być poufna i oparta na szacunku. Dlatego warto sprawdzić co kandydat mówi o wcześniej przeprowadzonych sesjach. Odpowiedź może być dla nas źródłem cennych informacji na jego temat.

Kiedy już coach został wybrany, często stosowaną praktyką jest sesja próbna. Nie da się jej przeprowadzić „na niby”. Potrzebny jest prawdziwy temat i aktywne uczestnictwo osoby coachowanej. Tyko wtedy możliwe jest sprawdzenie jak coach wykorzystuje swoją wiedzę i umiejętności a także jakie korzyści może przynieść współpraca z nim. Dobrą praktyką przyjętą w wielu korporacjach jest zaproponowanie menadżerowi dwóch kandydatów różniących się między sobą osobowością i stylem pracy. Wówczas klient może zdecydować z kim lepiej się czuje i chętnie będzie pracował.

Po zaakceptowaniu kandydata zostają do uzgodnienia szczegóły kontraktu obejmujące między innymi wynagrodzenie oraz zakres pracy czyli ilość sesji, czas trwania procesu i sposób ewaluacji.

W tym celu organizuje się spotkanie trzech stron: coacha, klienta i osoby decydującej o akceptacji i finansowaniu projektu czyli sponsora. To czas na doprecyzowanie i zaakceptowanie celów, nad którymi będzie pracował klient z coachem oraz określenie kryteriów oceny rezultatów. Innymi słowy: Po czym poznamy, że na koniec procesu coachingowego cele zostały zrealizowane? Jak będziemy weryfikować postępy klienta na poszczególnych etapach procesu? Ważne jest, by cele były zaakceptowane zarówno przez sponsora jak i klienta. Niezwykle istotna dla powodzenia całego projektu jest otwarta rozmowa na wiele ważnych tematów, również dokładne ustalenie czego coaching może dotyczyć. Zdarza się, że przedstawiciel sponsora zapytany czy na sesji mogą być poruszane tematy osobiste, odpowiada kategorycznie „nie”. Jednak warto pamiętać o tym, że wewnętrzne przemyślenia ze sfery prywatnej przenikają się z tymi ze sfery zawodowej i, chcemy tego czy nie, wywierają na siebie wzajemnie wpływ.

Kolejna kwestia do omówienia to raportowanie spotkań. Niektórzy sponsorzy chcą wiedzieć co dokładnie działo się na każdej sesji. Jednak zgodnie z kodeksem etycznym coach zobowiązany jest do zachowania poufności. W związku z tym może udostępniać tylko te informacje, na których przekazanie zgodził się klient. Rezultaty dobrze prowadzonego coachingu obserwuje się już po pierwszej sesji. Mogą się przejawiać między innymi jako poprawa relacji ze współpracownikami, nowe sposoby reagowania w trudnych sytuacjach a także przekraczanie kolejnych ograniczeń i większa kreatywność i elastyczność w działaniu.

Podczas spotkań trójstronnych ustala się wiele szczegółów organizacyjnych, między innymi kiedy rozpocznie się proces, jak długo ma potrwać, ile sesji będzie obejmował i jaka ma być ich częstotliwość. Doświadczenie wskazuje, że warto zastanowić się wspólnie jak należy postąpić w sytuacji kiedy z jakiegoś powodu potrzebne będzie zawieszenie sesji na jakiś czas. Jak może taka sytuacja wpłynąć na przesunięcie w czasie zakończenia procesu coachingowego. Warto przewidzieć również sytuacje awaryjne jak odwołanie sesji, przez każdą ze stron. Im więcej zagadnień będzie doprecyzowanych na spotkaniach trójstronnych, tym mniejsze prawdopodobieństwo późniejszych nieporozumień.

Kiedy wszystkie szczegóły zostaną doprecyzowane i rozpocznie się proces coachingowy, pozostaje obserwować rezultaty rozwoju pracowników i to w jaki sposób przekładają się na sukcesy całego przedsiębiorstwa oraz wzrost jego rentowności.

Obecnie firmy coraz częściej wdrażają coachingową kulturę organizacyjną. Wymaga ona jasnego określenia wizji i misji a także kluczowych wartości, na jakich będą oparte sposoby działania. Powoduje też zmiany na wszystkich poziomach a właściwie generuje nowy sposób funkcjonowania całej firmy. Mają w nim zastosowanie wszystkie omówione wyżej zagadnienia a ponadto pojawia się możliwość wzajemnego wsparcia coachingowego przez pracowników firmy w określonych sytuacjach, na przykład w sprzedaży. To nowe podejście wynika z potrzeb dzisiejszego świata i pozwala na dynamiczny rozwój firm, który w pełni może nastąpić tylko wraz z rozwijaniem ludzi.

Mediacje z bankami.

Czy frankowicze mogą na nie liczyć?

Praca dyplomowa jaką miałam okazję napisać pod nadzorem dr Bogdana Rogaskiego – dyrektora Podlaskiego Centrum Mediacji w Białymstoku zatytułowana jest „Mediacje w biznesie”. Przedstawia ona genezę rozwoju mediacji w systemie polskiego sądownictwa. Zawarłam w niej również swoje rozważania na temat zmian jakie należałoby wprowadzić w zakresie szkolnictwa i sądownictwa aby uzyskać wzrost popularności mediacji.

Czym jest mediacja? Jest to rozmowa, która ma doprowadzić do porozumienia pomiędzy zwaśnionymi stronami. Mediator to osoba trzecia, nie zaangażowana emocjonalnie w konflikt, której zadaniem jest znalezienie alternatywnego sposobu rozwiązania sporu. Bardzo często mediacje doprowadzają do takich rozwiązań, które powodują iż konflikt zanika i strony nadal ze sobą współpracują.

Udział trzeciej strony – mediatora – może się opierać na różnych zasadach, od nieformalnej pomocy po zobowiązania prawne. W najprostszej postaci wygląda to tak, że dwóch współpracowników poprosi zaufanego koleżkę, aby pomógł im dojść do zgody. Kiedy indziej warto zatrudnić mediatora lub doradcę, który wskaże, jak uporządkować kwestię sporną i zasugeruje rozwiązanie. W najpoważniejszych sprawach strony mogą się odwołać do arbitrażu lub sądu, który narzuci rozstrzygnięcie. Bez względu na to, która opcja zostanie wybrana, ważne, aby trzecia strona była neutralna i obiektywna, co zapewni uczciwe i skuteczne rozwiązanie. Niezależnie od tego, jaką formę przyjmuje interwencja trzeciej strony, pomaga ona zakończyć spór, który bez tego jątrzyłby się lub wybuchnął.

Podstawowymi zasadami mediacji są: dobrowolność, bezstronność, neutralność, poufność. Polskie Centrum Mediacji – wymienia również takie zasady jak: bezinteresowność, profesjonalizm i szacunek.

Spory z jakimi mamy do czynienia na płaszczyźnie szeroko pojętego biznesu to przede wszystkim spory z bankami. O ile przedsiębiorcy pomiędzy sobą mają konflikty związane z nieterminowym lub niewłaściwym wykonaniem pracy czy też oddaniem do użytku produktu posiadającego wady o tyle w sporach z bankiem mamy do czynienia z „instytucją zaufania publicznego”, która może poprzez swoje działania wprowadzić klientów w błąd.

Główną przyczyną sporów z bankiem są **wykluczenia finansowe - oznaczają proces, w którym obywatele doświadczają na głównym rynku** (ang. mainstream market) problemów tak w dostępie, jak i korzystaniu z produktów i usług finansowych, które są odpowiednie do ich potrzeb i umożliwiają im prowadzenie normalnego życia w społeczeństwie. **Misselling** tłumaczony jest jako nieuczciwa, nieczysta czy nietrafiona sprzedaż i najogólniej rzecz ujmując, **odnosi się do oferowania konsumentom usług finansowych, które nie odpowiadają ich potrzebom.** Aspekt nieetyczności działania instytucji finansowych w związku z oferowaniem instrumentów finansowych podkreśla też była prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) – Małgorzata Krasnodębska-Tomkiel.

Obowiązująca w Polsce od dnia 17 kwietnia 2016 r. znowelizowana ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji

i konsumentów wprowadziła zakaz missellingu, czyli wszelkiego rodzaju praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów.

Niedozwolone jest proponowanie nabycia usług finansowych, które nie odpowiadają potrzebom konsumentów, ustalonym z uwzględnieniem dostępnych przedsiębiorcy informacji w zakresie cech tych produktów, lub proponowanie nabycia tych usług w sposób nieadekwatny do ich charakteru (art. 24 ustawy). Wśród potrzeb i możliwości klientów, które powinna uwzględnić instytucja finansowa, są m.in.: sytuacja finansowa, pożądany czas trwania operacji, wiek klienta, akceptowany poziom ryzyka, poziom wiedzy o rynku finansowym. Niestety, często właściwości i charakter oferowanych instrumentów różnią się od oczekiwań konsumenta, który nie zdaje sobie sprawy z ich prawdziwego przeznaczenia (dotyczy to np. produktów strukturyzowanych i polisolokat).

Inną przyczyną sporu z bankiem może być naliczenie nieprawidłowych opłat, wykonanie nieprawidłowe wydanej dyspozycji, odmowa udzielenia kredytu, brak zwrotu nienależnie pobranych opłat, niekompetencja sprzedawcy oraz zastosowanie klauzul niedozwolonych tzw. abuzyjnych (rejestr takich klauzul prowadzi UOKiK, zaś decyzje o stwierdzeniu abuzywności publikowane są na stronie https://decyzje.uokik.gov.pl/bp/dec_prez.nsf).

Przykłady niedozwolonych klauzul przedstawiam poniżej:

„Bank będzie informował posiadacza rachunku o zmianach w cenniku usług. Stawki prowizji i opłat podawane są do wiadomości w oddziałach Banku.”

„W przypadku unieważnienia, zagubienia lub kradzieży karty, posiadacz karty zobowiązany jest zapłacić Bankowi kwoty należne w związku z jej zastrzeżeniem określone w Cenniku usług.”

„W przypadku poniesienia przez Klienta szkody wynikłej z zawinionej przez Bank niemożności realizacji dyspozycji Klienta, Bank ponosi odpowiedzialność jedynie za rzeczywistą szkodę (z wyłączeniem utraconych korzyści).”

„Wszelka korespondencja wysłana przez Bank do Kredytobiorcy pocztą lub kurierem na ostatni podany przez niego adres do korespondencji (adres zameldowania, w przypadku, gdy Kredytobiorca nie podał adresu do korespondencji), będzie uważana za doręczoną..”

„Wszelkie spory wynikłe pomiędzy bankiem a Klientem rozstrzygają sądy powszechne właściwe dla siedziby Banku..”

Czy też te klauzule, które są znane z umów o kredyt hipoteczny w CHF:

Klauzula nr 5743 – wyrok SOKiK z dnia 27 grudnia 2010 r. (XVII AmC 1531/09)w sprawie BRE BANK S.A. w Warszawie „Raty kapitałowo-odsetkowe oraz raty odsetkowe spłacane są w złotych po uprzednim ich przeliczeniu wg kursu sprzedaży CHF z tabeli kursowej BRE Banku S.A. obowiązującego na dzień spłaty z godziny 14:50”.

„Jeśli umowa, którą konsument już podpisał, zawiera niedozwolone postanowienia to – zgodnie z definicją określoną w kodeksie cywilnym – nie wiążą one konsumenta z mocy prawa.”

Alternatywnym sposobem rozwiązania sporu z bankiem jest Reklamacja, Sąd Polubowny przy KNF, Rzecznik Finansowy i Bankowy Arbitraż Konsumencki - postępowania prowadzone przez podmioty uprawnione wpisane do Rejestru prowadzonego przez Prezesa UOKiK. **Jeśli żaden z wyżej wymienionych sposobów polubownego dojścia do porozumienia nie przyniósł zawarcia ugody sprawę kieruje się na drogę postępowania cywilnego lub gospodarczego.** Warunkiem rozpoczęcia postępowania mediacyjnego jest wyrażenie na nie zgody przez obie strony sporu.

W latach 2002 - 2005 ugruntowana została pozycja instytucji **Arbitra Bankowego** jako pozasądowego organu rozjemczego, **powołanego przez banki do szybszego i tańszego rozstrzygnięcia sporów między konsumentami i bankami** – członkami Związku Banków Polskich. Najczęstszymi przyczynami sporów były kredyty hipoteczne, w tym: występujące w umowach klauzule niedozwolone oraz zasady ustanawiania zabezpieczeń, w szczególności ubezpieczeń.

Korzyści wyływające z mediacji mają charakter wielopłaszczyznowy. **Korzyści dla wszystkich stron sporu:** szybkości efektywności rozwiązania sporu, brak ryzyka pogorszenia sytuacji stron, niskie i stałe koszty, elastyczność i brak formalizmu, poprawa komunikacji – mediator udrażnia komunikację i podtrzymuje dialog między stronami. Ważnym jest także uspokojenie emocji, przerwanie spirali konfliktu oraz możliwość zrozumienia rzeczywistych przyczyn sporu poprzez aktywny udział mediatora. Brak opłaty sądowej od wniosku za zatwierdzenie ugody zawartej przed mediatorem, zwrot całości opłaty od wniesionego pozwu w przypadku, gdy postępowanie zakończyło się zawarciem ugody przed rozpoczęciem pierwszej rozprawy przed sądem pierwszej instancji, zwrot ¾ opłaty od wniesionego pozwu w przypadku zawarcia ugody przed mediatorem po rozpoczęciu rozprawy.

Korzyści dla instytucji finansowych: budowanie relacji na przyszłość ze swoim klientem.

Korzyści dla sądów powszechnych: odciążenie w pracy sędziego poprzez zmniejszenie liczby spraw koniecznych do rozstrzygnięcia, a w konsekwencji przyspieszenie rozpoznawania innych spraw.

Wydawałoby się, że to rozwiązanie dla banków jest korzystniejsze, niż procesy sądowe trwające po 3-4 lata. Otóż nie. **Banki od kilku lat uczestniczą w sporach sądowych głównie z racji zawieranych umów tzw. „frankowych”. Ilość pozwów narasta.** Zgodnie z danymi (ISB News) z dnia 05.10.2020r W sprawach wytoczonych bankom przez frankowiczów, od października 2019r do sierpnia 2020r sądy wydały 510 wyroków, z czego 483 było korzystnych dla kredytobiorców (86%), 47 dla banków (9%) a w 25 sprawach sądy odwoławcze uchylały wyroki sądów pierwszej instancji do ponownego rozpoznania (5%). Postępowanie sądowe wytoczone bankom trwa średnio 22 miesiące. „Średnia wartość roszczeń jakie kredytobiorca może uzyskać w zakresie nadpłaconych rat uzależniona jest od kilku parametrów m.in. daty zawarcia kredytu, marży, kwoty kredytu, czasu trwania umowy kredytowej”. „Po roku orzeczenia TSUE i po latach prezentowania przez UOKiK takiego samego stanowiska, jakie przedstawił Trybunał, po stronie banków nadal jest wiele kwestii do rozwiązania, (...) - powiedział prezes UOKiK Tomasz Chrósty, cytowany w komunikacie.

Jak podano, UOKiK od 3 października wydał ponad 500 istotnych poglądów w sprawie, uwzględniających orzeczenie TSUE oraz stanowisko prezesa Urzędu, które stanowią dla konsumentów realną pomoc przy dochodzeniu swoich roszczeń od banków, są również ważną informacją dla sądów. Rzecznik Finansowy także się w te spory zaangażował.

Jak na to reagują banki? Najpierw zaczęły proponować „wakacje kredytowe” w związku z rozwojem pandemii i rozporządzeniami wydawanymi przez rząd. Jednakże żaden z nich nie informował o tym, iż „wakacje kredytowe” są i były od dawna ale także co najważniejsze – **każde „zawierania” na umowie kredytowej są odnotowywane w BIK i mają wpływ na późniejsze starania o kredyt. Oczywiście nie omieszkały pobrać za tą „zmianę” opłaty.** To spowodowało, że dziś

wielu kredytobiorców ma problemy.

Kolejnym krokiem jaki zaczęły banki stosować było „podkładanie klientom do podpisu” aneksu przy całkowitej wcześniejszej spłacie zawierającego niekorzystne przeliczenie umowy oraz klauzuli, iż klient musi zachować warunki w tajemnicy i przyznać, że jest świadomy możliwości uznania przez UOKiK i sądy klauzul w jego umowie za niedozwolone, czyli niewiążące konsumenta.

Najnowsza „propozycja Millennium Banku” jako „ugoda w sprawie kredytu CHF” jest np. przewalutowanie po bieżącym średnim kursie NBP, innym po kursie CHF/PLN w okolicach nawet 3–3,2 zł (rynkowo to teraz 4,16). W tym drugim przypadku saldo klientów zmalałoby więc o 20–30 proc. wobec aktualnego, dodatkowo bank proponuje obniżenie marży z około 1,3 proc. do 0,6 proc., co po przejściu na WIBOR dałoby oprocentowanie rzędu 0,8 proc. i ratę miesięczną niższą o paręset złotych niż do tej pory. Jest jednak pewien haczyk: klauzula „Będąc świadomym wątpliwości prawnych odnośnie skuteczności i ważności poszczególnych postanowień umowy kredytu, jak również tej umowy w całości, jego wolą jest niekwestionowanie postanowień umowy” – czytamy w propozycji banku.

Zatem czy taka „ugodę należy podpisać”? Oczywiście, że nie – to pokazuje, że banki nadal usiłują wykorzystywać swoją przewagę i naruszać prawo w imię ochrony swoich interesów. Do zawarcia ugody z bankiem należy dochodzić w sposób racjonalny i świadomy dokładnie czytając dokumenty. **Najrozsądniejszym rozwiązaniem w tej sytuacji byłoby zawarcie ugody na zasadzie mediacji** do czego banki jak na razie się nie śpieszą. Ugody w umowach CHF nie będą się cieszyły popularnością, ponieważ aby ugoda była skuteczna musi być korzystna dla klienta i działa od razu. Sprawa sądowa trwa kilka lat.



Mgr Magdalena Nowak – Prezes w Wealth Management Services Sp. z o.o., Head of Operations w LegalHut Sp. z o.o., Doradca Sukcesyjny w Partnerskie Kluby Biznesu. Członkini Europejskiego Klubu Kobiet Biznesu, Izby Przemysłowo – Handlowej w Białymstoku. Ławnik w Sądzie Rejonowym w Białymstoku, Wydział Rodzinny i Nieletnich. Publikacje w książce pod redakcją Ilony Adamskiej „Diamenty Kobięcego Biznesu. Kobiety, które zmieniają świat”, „Listy które płyną z serca. Kobiety dla Kobiet”, artykuł w Podlaskim Managerze wydawanym przez Izbę Przemysłowo – Handlową w Białymstoku, publikacje na łamach wydawnictwa ID Media.

www.wealthmanagementservices.eu



CAM
PODLASKIE
CENTRUM ARBITRAŻU I MEDIACJI



WSArb
wschodni sąd arbitrażowy



IPH
IZBA PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA
W BIAŁYMSTOKU

MEDIACJA

— droga, która łączy —

www.podlaskiecam.pl

