

PODLASKI

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

MANAGER

IPH

DWUMIESIĘCZNIK INFORMACYJNY
IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ
W BIAŁYMSTOKU

NUMER 203
KWIECIEŃ - MAJ 2021

PREZES ZARZĄDU UNIBEP SA

LESZEK GOŁĄBIECKI

**NASZA MARKA JEST CORAZ BARDZIEJ ROZPOZNAWALNA W KRAJU,
ALE TAKŻE ZA GRANICĄ**

STR. 4

MILIARD ZŁOTYCH

DLA PODLASKIEJ GOSPODARKI

STR. 8

PROFESJONALNY MEDIATOR

CZY TO SZANSA NA RZECZYWISTY ROZWÓJ MEDIACJI W POLSCE?

STR. 21

Wschodni Sąd Arbitrażowy przy Izbie Przemysłowo – Handlowej w Białymstoku

JAKO NOWA JAKOŚĆ ROZSTRZYGANIA SPORÓW

Wschodni Sąd Arbitrażowy przy Izbie Przemysłowo – Handlowej w Białymstoku powołany został z inicjatywy przedsiębiorców we współpracy z lokalnym środowiskiem prawników, w tym pracowników naukowych Wydziału Prawa w Białymstoku oraz prawników praktyków adwokatów i radców prawnych. Misją utworzonej jednostki sądownictwa jest wspieranie i pomoc przedsiębiorcom w rozstrzyganiu sporów w ramach prowadzonych postępowań arbitrażowych. W ramach powołanego Wschodniego Sądu Arbitrażowego Izba Przemysłowo-Handlowa w Białymstoku oferuje możliwość polubownego rozwiązywania sporów gospodarczych. Stanowi to alternatywę dla sądownictwa powszechnego. Do zalet sądownictwa arbitrażowego należy zaliczyć przede wszystkim szybkość postępowania, redukcję kosztów, poufność postępowania bez udziału osób postronnych, odformalizowanie i elastyczność procedury, możliwość wyboru arbitrów przez strony w tym wybitnych ekspertów z różnych dziedzin i doświadczonych specjalistów prawa. Podstawą funkcjonowania Wschodniego Sądu Arbitrażowego jest Regulamin, który wskazuje zasady procedowania przy rozwiązywaniu sporów. Oparty jest przede wszystkim na dobrowolności stron, które w celu przystąpienia do postępowania arbitrażowego są zobowiązane do wyrażenia zgody na poddanie sporu pod rozstrzygnięcie w drodze arbitrażu. Tym co wyróżnia sąd arbitrażowy jest pozostawienie stronom swobody wyboru arbitrów. To strony decydują, kto orzeka w ich sprawie. Arbitrem może być np. autorytet naukowy w dziedzinie, której dotyczy sprawa. Regulamin dopuszcza również rozwiązanie, w którym strona lub obie strony wskazują własnych arbitrów spoza listy prowadzonej przez sąd, zwłaszcza w przypadku, gdy wymaga tego specyfika danej sprawy. Zadaniem powołanego zespołu arbitrów jest rozstrzygnięcie sporu. Dzieje się to po zapoznaniu się ze sprawą na wyznaczonych posiedzeniach, które mają charakter merytoryczny i odformalizowany. Strony przedstawiają argumenty, z którymi zapoznają się arbitrzy. Rolą arbitrów jest również poszukiwanie i proponowanie rozwiązań sporu w drodze wypracowanego porozumienia stron. Sądownictwo państwowe uzupełnione sądownictwem polubownym można określić nowoczesną przestrzenią sądowej sprawiedliwości, realizującej konstytucyjnie gwarantowane prawo do sądu rozumiane nie tylko jako prawo dostępu do sądu, czy prawo do ukształtowania procedury sądowej zgodnie z wymogami sprawiedliwości, ale również jako prawo do wiążącego rozstrzygnięcia danej sprawy¹.

Zapraszamy do kontaktu:

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

ul. Antoniukowska 7, 15-335 Białystok

tel. 85 652 56 45

email: biuro@wsarb.pl

www: <http://iph.bialystok.pl/arbitraz/>



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

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

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

Szanowni Państwo,

Warto jest zwrócić uwagę na fakt, że w styczniu b.r. Polska Agencja Inwestycji i Handlu oraz Krajowa Izba Gospodarcza podpisały porozumienie o współpracy. Celem jest kooperacja w zakresie wsparcia rozwoju polskich przedsiębiorstw i ich umiędzynarodowienie. W ramach współpracy do zadań ww. podmiotów będzie należało m.in. budowanie postaw proeksportowych, w konsekwencji prowadzenie działań, które będą skutkowały zwiększeniem liczby firm, które będą prowadziły działalność poza granicami naszego kraju.

Główny Urząd Statystyczny zaprezentował dane opisujące stan gospodarki za ostatnie miesiące 2020 r. Wynika z nich m.in., że grudzień poprzedniego roku był wyjątkowo intensywny w przemyśle. Grudzień okazał się być stosunkowo dobrym miesiącem dla budownictwa, choć tu skala wzrostu i odrabiania wcześniejszych zaległości nie była tak spektakularna. Wskazuje się, że handel odrabiał zamknięcie gospodarki z listopada. Trzeba jednak podkreślić, że w tym czasie szczególnie trudna sytuacja panowała w usługach. Płace w sektorze przedsiębiorstw w grudniu sezonowo wzrosły ponieważ wynika to z pojawienia się m.in. liczniejszych ruchomych jej składników takich jak premie i nagrody. GUS w obecnym roku oczekuje trudniejszej sytuacji na rynku pracy.

W drugim kwartale 2021 r. należy spodziewać się wielu trudności. Okres, który jest przed nami zapewne będzie bardzo trudny dla naszych firm, pracowników, naszych rodzin i nas samych. Pandemia związana z koronawirusem nie słabnie, mimo rozpoczętej na szeroką skalę akcji szczepień przeciwko COVID-19 i zaszczepienia w Polsce, przynajmniej jedną dawką ponad 4 mln ludzi. W całym kraju wciąż mierzymy się z tym niewidzialnym wrogiem. Trzecia fala mocno uderzyła szczególnie w kilku województwach takich jak: warmińsko-mazurskie, pomorskie, mazowieckie i lubuskie. Niewykluczone jest, że niebawem i w województwie podlaskim będziemy musieli mierzyć się z kolejnymi obostrzeniami wprowadzanymi przez Rząd RP, które będą uderzały w nasze firmy.

Pandemia spowodowała ogromne straty. Wielu firmom naszych przedsiębiorców nie udało się przetrwać. Pomoc Państwa oferowana dla przedsiębiorców jest kluczowa nie tylko dla firm. Bez tego wsparcia może ucierpieć ogromna liczba pracowników i ich rodziny. Należy zatem postulować, aby Rząd uważnie wsłuchiwał się w głos płynący z organizacji zrzeszających Pracodawców, w tym z naszej Izby.

Pomimo bardzo trudnej sytuacji, w której się znajdujemy w związku z pandemią, musimy optymistycznie patrzeć w przyszłość. Z okazji zbliżających się Świąt Wielkiej Nocy składam najserdeczniejsze życzenia spokoju i nadziei. Pomimo wielu przeciwności dnia codziennego wierzę, że przyniosą one radość oraz wzajemną życzliwość i pozwolą wszystkim nam przetrwać i przezwyciężyć trudności.



WITOLD KARCZEWSKI
PREZES IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ
W BIAŁYMSTOKU

W TYM NUMERZE

PODLASKI MANAGER

Nasza marka jest coraz bardziej rozpoznawalna w kraju, ale także za granicą - wywiad z Prezesem Zarządu Unibep SA Leszkiem Gołąbkiem.....4-5

WSPARCIE BIZNESU

Automatyzacja – nie tylko dla dużych przedsiębiorstw.....6-7
Miliard złotych dla podlaskiej gospodarki.....8-9
53,7 miliarda PLN – tyle wyniosło rekordowo wysokie saldo handlu zagranicznego Polski w 2020r.....10-11
Uproszczenia w sprawach celnych po BREXIT.....12-13
Sprawozdanie z Seminarium Prawnego dla Biznesu.....14-15
Polska Fundacja Przedsiębiorczości – Pożyczka na rozwój turystyki.....16

PODLASKE PERŁY BIZNESU

„Naszą ambicją jest, by klient uzyskał wszelkie informacje, jakich potrzebuje, znalazł to, czego szuka, by doceniono jego talent, okazano zainteresowanie jego twórczością”. - Wywiad z Barbarą Siedlecką właścicielką firmy ART.....17
Budownictwo przemysłowe w okresie pandemii – wywiad z Maciejem Ejdysem Prezesem Archime Sp.z o.o.....18-19
Wsparcie dla lokalnego biznesu w Centrum Obsługi Przedsiębiorców w Białymstoku.....20

MEDIACJE

Profesjonalny mediator – czy to szansa na rzeczywisty rozwój mediacji w Polsce?.....21
Stanowisko Rady Izby Przemysłowo Handlowej w Białymstoku z dnia 26.01.2021 r.22

WYDAWCA:

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

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

Redaktor Naczelny
Ewelina Popławska



*Nasza marka jest coraz bardziej rozpoznawalna w kraju,
ale także za granicą.*



Leszek
Gołabiecki

WYWIAD Z LESZKIEM GOŁABIECKIM – PREZESEM ZARZĄDU UNIBEP SA

Jakie były początki powstania i najważniejsze punkty zwrotne w rozwoju Unibep SA jednej z największych firm budowlanych w Polsce?

Historia naszej firmy sięga ubiegłego wieku, dokładnie 1950 roku. 1 kwietnia tego roku zostało powołane do życia Powiatowe Przedsiębiorstwo Budowlane w Bielsku Podlaskim. To był nasz protoplasta. Później firma zmieniała nazwę, była i państwowa, i samorządowa, i – pod koniec XX wieku - prywatna. Kluczowym momentem w historii spółki był jednak rok 2002. To wtedy obecni właściciele nabyli udziały firmy od Budimeksu. Bielska spółka miała wówczas kilkadziesiąt milionów złotych przychodu i nieco ponad stu pracowników. Nowi właściciele postawili na rozwój firmy, a ponieważ na Podlasiu inwestycji budowlanych było jak na lekarstwo, postanowili iść budować na największym polskim rynku, czyli w stolicy.

Kolejnym ważnym krokiem milowym w historii firmy był debiut na Giełdzie Papierów Wartościowych. Miało to miejsce w 2008 roku. Pozyskany kapitał został przeznaczony na rozwój Unibep SA. Wejście na GPW

umożliwiło rozwój Fabryki Domów Modułowych w Bielsku Podlaski (obecnie Unihouse SA), producenta wielorodzinnych budynków w konstrukcji modułowej, działalności drogowej (zakup łomżyńskiej spółki Makbud), czy działalności developerskiej.

Rozwój Unibepu jest przykładem rozwoju organicznego, ale jednocześnie zostawaliśmy właścicielami firm, które pasowały do naszej strategii działania. Tak było m.in. z kupnem w 2015 roku białostockiej spółki Budrex, która jest najlepszym i największym na Podlasiu realizatorem mostów, wiaduktów i innych obiektów inżynierskich.

Unibep SA to czołówka największych firm budowlanych w Polsce. Pod Pana kierownictwem przeszła ogromny rozwój. Jakie są najważniejsze filary pana sukcesu?

To moja trzecia kadencja jako prezesa zarządu, podczas pierwszej kadencji przekroczyliśmy miliard złotych sprzedaży, obecnie wartość naszej sprzedaży to już 1,7 mld zł.

Ale – to pragnę podkreślić - Unibep to nie tylko zarząd. To też dyrektorzy, kierownictwo, cały back office i wszyscy inżynierowie, którzy są na budowach, mnóstwo fantastycznych pracowników na różnych stanowiskach i w różnych biznesach. Naprawdę to dzięki tym ludziom Unibep jest w ekstraklasie branży budowlanej w Polsce i jest tak efektywną firmą. Bardzo się cieszymy, jak nasi pracownicy awansują w firmie. Cieszy fakt, że kiedy my rozwijamy się organicznie, stwarzamy dla tych ludzi świetną okazję do awansów. Prowadzimy mnóstwo inicjatyw rozwojowych – od tzw. kadry rezerwowej, gdzie trafiają ludzie, którzy otrzymują wiedzę i w perspektywie zajmują coraz wyższe stanowiska, przez akademię majstra, po szkolenia wyższej kadry menedżerskiej, czy specjalistyczne szkolenia IT, BIM itd. Chcę szczególnie podkreślić, że bardzo dbamy o atmosferę w pracy, ważna jest dla nas kultura organizacyjna.

Reasumując: kompetencje, profesjonalizm, szacunek i dobra atmosfera w pracy – to filary, na których można budować rozwój firmy.

Jak firma Unibep SA wpłynęła na otoczenie społeczno-gospodarcze naszego regionu i jakie są plany na dalszy rozwój współpracy w tym zakresie?

Nie wiem, czy starczyłoby czasu na wymienienie wszystkich inwestycji, które wybudowaliśmy na Podlasiu. Na pewno warto wspomnieć o nowoczesnej Operze i Filharmonii Podlaskiej, nagradzanej Galerii Alfa w Białymstoku czy interesującą Plażę w Suwałkach. Dodam, że w białostockiej podstrefie ekonomicznej wybudowaliśmy dwa zakłady przemysłowe dla Rosti i Bravilor Bonamat, a w Wysokiem Mazowieckiem dla podlaskiej Mlekovity zrealizowaliśmy najnowocześniejszą w Europie Środkowo-Wschodniej proszkownię mleka. Obecnie najważniejsze inwestycje w naszym regionie dotyczą infrastruktury – razem z PORR SA zbudowaliśmy odcinek drogi okresowej S8, gigantyczny i ważny z powodów komunikacyjnych Węzeł Porosły, trwają prace na drodze ekspresowej S 61, a lada chwila będziemy – już samodzielnie - pracować na odcinku drogi ekspresowej S19 – Płoski - Haćki. Poza tym prowadzimy kilka ważnych inwestycji na drogach krajowych i wojewódzkich.

Ale Unibep widać nie tylko przy okazji prowadzenia inwestycji

cji. Jesteśmy dobrym i odpowiedzialnym pracodawcą, który zatrudnia blisko 1600 osób, w większości mieszkańców Podlasia. Szeroko współpracujemy z Politechniką Białostocką, gdzie nasi pracownicy prowadzą zajęcia, a ja byłem szefem pierwszej rady tej uczelni. Wspieramy lokalny sport, będąc m.in. jednym z głównych sponsorów drużyny koszykarskiej Tura Bielsk Podlaski, a także pomagamy licznym instytucjom i organizacjom, którym patronujemy w różny sposób, by realizowali swoje pomysły. W czasie pandemii pomogliśmy m.in. szpitalowi w Bielsku Podlaskim, kupując chociażby respirator. Cztery lata temu powołaliśmy do życia Fundację Grupy Unibep Unitalent, która wspiera talenty z woj. podlaskiego, ale także inspiruje i pomaga realizować różne projekty proprzedsiębiorcze. Długo mógłbym jeszcze wymieniać wpływ Unibepu na nasz region, ale generalnie jestem dumny z tego, że jesteśmy stąd, że mamy podlaskie korzenie i potrafiliśmy przebić się do czołówki firm w branży budowlanej w Polsce.

A nasz wkład w rozwój regionu będzie tym większy, im Unibep będzie rozwijał się i korzystał m.in. z lokalnej kadry.

Wiele inwestycji realizujecie poza granicami kraju. Jakie rynki zagraniczne są szczególnie istotne w strategii rozwoju firmy?

Od wielu lat Unibep działał na rynkach eksportowych, szczególnie rynkach wschodnich. Wcześniej to była Rosja, teraz to Białoruś i Ukraina. Realizujemy świetne projekty. Mamy tam bardzo dobrą miejscową kadrę białoruską, i ukraińską, uzupełnioną o polskich menedżerów. Na przykład w ubiegłym roku przekazaliśmy do użytkowania dwie galerie handlowe o naprawdę europejskim standardzie. Były to obiekty w Grodnie i Kijowie.

Warto w tym miejscu wspomnieć o eksporcie wielorodzinnych budynków wykonanych w technologii modułowej, drewnianej. W 2009 roku w Bielsku Podlaskim otwieraliśmy naszą fabrykę domów modułowych. Dziś cały proces produkcji modułów, z których jest budowany budynek, odbywa się pod dachem – w sumie jest to ok. 19 tys. metrów kwadratowych. W fabryce pracuje ponad 500 osób. Zaczynaliśmy eksport od rynku norweskiego i dziś jest to nasz najważniejszy rynek. Ale dzisiaj jesteśmy także na rynkach szwedzkim, niemieckim i polskim. Z Niemiec wyszliśmy z budownictwem kubaturowym, a weszliśmy z budownictwem modułowym.

Działalność eksportowa jest jedną z wyróżników naszej firmy na tle konkurencji. Dlaczego zależy nam na rynkach zagranicznych? Przede wszystkim dlatego, że tam jest poligon naszych możliwości, tam jest konkurencja, która wymusza na nas ciągły rozwój, tam się wciąż uczymy – innego kraju, innych systemów prawnych, księgowych itd. To wpływa motywująco na cały zespół, bo przenosimy dobre praktyki z Polski na rynki, gdzie pracujemy i zwłaszcza na Wschodzie jesteśmy postrzegani jako „biznes z Zachodu” – ze sprawdzonymi standardami. Oczywiście, nie należy zapominać, że na rynkach zagranicznych zarabiamy pieniądze. Przecież po to się prowadzi działalność gospodarczą.

Unibep SA przez trzy kolejne lata zamyka pierwszą trójkę Podlaskiej Złotej Setki Przedsiębiorstw. Czy taki sukces pomaga czy przeszkadza w byciu liderem?

Dla nas nie jest ważne miejsce w jakichś rankingach, choć miło jest być zauważonym. Istotne jest za to bycie w czołówce największych firm budowlanych w Polsce. Z roku na rok, nawet mając na uwadze trudne dla budownictwa lata 2017 i 2018, wykazywaliśmy dobre zyski i biorąc pod uwagę ranking firm budowlanych, które wykazywały wyniki dodatnie, myślę, że to miejsce byłoby co najmniej kilka pozycji wyższe. To dlatego, że nasz biznes jest mocno zdywersyfikowany. Od wielu lat zajmowaliśmy czołową pozycję lidera rynku mieszkaniowego, w szczególności w Warszawie. Teraz budujemy przeszło 4000 mieszkań dla różnych deweloperów polskich, zagranicznych, o renomowanych markach. W ostatnim czasie ograniczyliśmy jednak prace na rynku mieszkaniowym, a skupiamy się bardziej na budownictwie przemysłowym, m.in. w Policach realizujemy jedną z największych inwestycji przemysłowych w Polsce dla marki Hyundai Engineering. Jesteśmy na końcowym etapie budowy najwyższego naszego budynku w naszej historii - Unique Tower w Warszawie, to blisko 100-metrowy wieżowiec w centrum stolicy, który był zaprojektowany w technologii BIM. Pracujemy na budowach w Warszawie, Poznaniu, Łodzi, Krakowie itd., niewykluczone, że niebawem pojedziemy na Pomorze. Nasza marka jest coraz bardziej rozpoznawalna w kraju, ale także za granicą.

Na szczęście sukces nas nie rozleniwił – stawiamy sobie wysokie cele i staramy się je osiągnąć, choć nie jest to ani proste, ani łatwe jak się niektórym wydaje. To ma swoje plusy: pozwala naszym pracownikom na rozwój osobisty, nie mamy też większych problemów z kadrą – ludzie chcą pracować u najlepszych.

Jak widzi Pan pozycję Unibepu SA na rynku firm budowlanych za kilka lat?

Myśląc o przyszłości, mogę powiedzieć, że chcielibyśmy być firmą o zasięgu międzynarodowym, firmą jeszcze bardziej zdywersyfikowaną. Wszystkie nasze biznesy są i będą skupione wokół branży budowlanej. No i oczywiście chcemy być w czołówce polskich firm, firmą z polskim kapitałem i przedsiębiorstwem, które jest bardzo dobrym pracodawcą. Nawet trudny czas pandemii pokazał, że można liczyć na naszych ludzi. Głęboko wierzę w to, że uda nam się zrealizować tę wizję rozwoju.

Biorąc pod uwagę Pana ogromne zaangażowanie w rozwój firmy, czy znajduje Pan czas na spełnianie swoich pasji?

Rzeczywiście, praca w zarządzie tak dużej firmie, jaką jest Unibep pochłania mnóstwo czasu i energii. To po prostu trzeba lubić i z ręką na sercu mogą powiedzieć, że tak właśnie jest. Ale praca to nie wszystko. Zawsze trzeba pamiętać o rodzinie, bo to ona jest najważniejsza i należy dla niej znaleźć czas i pokazać, że nam na niej zależy. Dlatego tak istotne jest chociażby wspólne podróżowanie po świecie, wypadki na narty, czy wyjazdy weekendowe, ale także zwykłe bycie ze sobą, cieszenie się każdą chwilą. Oczywiście czasy mamy anormalne, pandemia mocno ogranicza nam sposób wypoczynku, ale to nie znaczy, że nie powinniśmy być aktywni. Ja z rodziną uwielbiamy wypadki kamperem. Polecam.

AUTOMATYZACJA

NIE TYLKO DLA DUŻYCH PRZEDSIĘBIORSTW

Przez ostatnie kilka dekad większość firm prowadziła bardzo podobne działania w zakresie inwestycji w technologie na dużą skalę. Rok do roku globalnie mogliśmy obserwować stabilny wzrost w tym obszarze i, poza chwilowymi spadkami związanymi z pandemią COVID-19, wygląda na to, że w najbliższym czasie ten trend nie ulegnie zmianie.

Z ankiety Gartner przeprowadzonej wśród prawie 300 członków zarządu z USA, EMEA i APAC wynika że 69% firm przyspieszyło swoje inicjatywy biznesowe w obszarze digital po zakłóceniach związanych z COVID-19. Przed pandemią COVID-19 inwestycje w technologie obejmowały głównie tradycyjne inicjatywy informatyczne z dużymi budżetami, długimi terminami i dużym zakresem funkcjonalności. Platformy ERP, oprogramowanie do zarządzania relacjami z klientami oraz oprogramowanie do zarządzania cyklem życia produktu, jako niektóre z wielu systemów, pomogły firmom usprawnić poszczególne funkcje.

Jednak pomimo wielu zautomatyzowanych systemów, nadal istnieje znaczna liczba procesów, które wymagają znacznego ręcznego przetwarzania. Przykładowo w raporcie porównawczym efektywności finansów PwC 2019-2020 stwierdzono, że w kluczowych procesach finansowych, w tym w podatkach, 30-40% czasu można wyeliminować dzięki automatyzacji i zmianie zachowań. Oznacza to, że chociaż korporacyjne systemy IT pozostają niezbędne do prowadzenia działalności gospodarczej przez wiele firm, to nie automatyzują one wszystkich procesów i nie eliminują czynności takich jak generowanie danych z różnych źródeł, ich obróbka czy wstępna analiza.



Mała automatyzacja

Na szczęście szybkość, skala i koszty automatyzacji ewoluowały ponad ten stan. Nowe technologie, takie jak AI, narzędzia ETL, RPA oraz narzędzia do wizualizacji danych oferują firmom nowe możliwości poprawy wydajności procesów i uzyskania znacznych oszczędności. Technologie te można wdrożyć w krótkim czasie, koncentrując się na konkretnym problemie, przy stosunkowo niewielkich kosztach. Chociaż duża automatyzacja obejmuje tworzenie podstawowych systemów korporacyjnych, które dają powszechność, standaryzację i centralne sterowanie, „mała” automatyzacja to szybkie wdrażanie elastycznych technologii, które wypełniają luki pozostawione przez obecne systemy korporacyjne, umożliwiając nowy poziom wydajności. Ma to szczególne znaczenie w czasach, kiedy pracownicy większości firm pracują z domu i polegają w znacznej mierze na technologii, komunikują się elektronicznie i w taki też sposób dostarczają usługi do klientów. Technologie i tzw. Self Service tools, z których najczęściej korzysta się w ramach małej automatyzacji dzielą się na trzy kluczowe kategorie:

- narzędzia ETL (Extract Transform Load) automatyzują czasochłonne, ręczne zadania, umożliwiając użytkownikom tworzenie ciągów zadań (workflows) wielokrotnego użytku z danymi wyjściowymi w formacie gotowym do analizy i raportowania.
- Robotic Process Automation (RPA) automatyzuje powtarzalne zadania w aplikacjach komputerowych i wielu systemach za pomocą „botów”, które replikują działania użytkownika.
- Narzędzia analityczne i wizualizacyjne (Business Intelligence tools) tworzą dynamiczne i interaktywne zestawienia i wizualizacje danych do analizy, udostępniania i podejmowania decyzji.



Co wyróżnia małą automatyzację?

Mała automatyzacja nie zastępuje dużej automatyzacji. Zamiast tego bazuje na nowych technologiach w oparciu o dane i wystandaryzowane procesy stworzone w ramach dużej automatyzacji. Stosowanie małej automatyzacji ma kilka kluczowych różnic w stosunku do dużej automatyzacji.

Po pierwsze, mała automatyzacja jest łatwiejsza do wdrożenia i znacznie tańsza: może kosztować nawet kilkadziesiąt tysięcy złotych, w porównaniu do milionów zwykle wydawanych na duże inwestycje IT. Co więcej, duże inicjatywy informatyczne zwykle dotyczą całej funkcji, takiej jak finanse lub podatki. Wymaga to znacznej koordynacji między różnymi liderami funkcjonalnymi i pracownikami danej funkcji. A małą automatyzację można zastosować do poszczególnych procesów lub zadań. Na przykład firma może wprowadzić bota, aby pobrać określone dane finansowe z systemu ERP firmy do arkusza kalkulacyjnego a następnie dokonać ich obróbki przy użyciu narzędzia ETL i uzyskać dane w formacie gotowym do raportowania lub dalszej analizy. Mała automatyzacja jest również znacznie bardziej elastyczna niż duża automatyzacja. Tradycyjnie firmy nie mogły zacząć czerpać korzyści z technologii automatyzacji, dopóki nie miały wystandaryzowanych procesów i baz danych, które byłyby dostępne dla szerokiego grona użytkowników, co może zająć lata. Przed wdrożeniem samego procesu komitety musiały uzgodnić, jakie powinny być optymalne procesy, aby wszyscy pracownicy w różnych lokalizacjach wykonywali ten sam proces w ten sam sposób. Natomiast mała automatyzacja nie zależy od standaryzacji. Przykładowo, użytkownicy potrafiący korzystać z narzędzi ETL mogą dynamicznie automatyzować obróbkę i wstępną analizę danych dla wielu różnych typów danych wejściowych, odpowiednio modyfikując workflow. Wreszcie technologie umożliwiające małą automatyzację

można łatwo konfigurować, zamiast polegać na predefiniowanych regułach lub programistach, aby wcześniej napisać idealny algorytm. Pozwala to firmom wdrażać małą automatyzację w środowiskach, w których dane wejściowe i wyjściowe są bardzo zmienne, takich jak np. centra usług wspólnych, które zarządzają dużą ilością danych w różnym formacie i wymagają przygotowania różnego rodzaju produktów końcowych, np. raportów i deklaracji podatkowych dla różnych krajów.



Jakie są korzyści z wdrożenia małej automatyzacji?

Potencjalny wpływ jest ogromny: mała automatyzacja może poprawić wydajność poszczególnych procesów o 80 do 100 procent (najwyższy zakres odzwierciedla przejście na rozwiązanie nie wymagające ingerencji użytkownika) i ogólnych funkcji o 20 procent lub więcej. Cytowany powyżej raport porównawczy PwC w latach wcześniejszych wykazał, że w funkcji finansowej automatyzacja może zmniejszyć nawet o 46 procent czas i koszty kluczowych procesów, takich jak fakturowanie, raportowanie zarządcze, rachunkowość ogólna i budżetowanie.

Specjaliści finansowi i podatkowi byliby w stanie skoncentrować się na działaniach o wyższej wartości, takich jak analizy, które mogą prowadzić do uzyskania przełomowego wglądu w operacje przedsiębiorstw. Co więcej, mała automatyzacja umożliwia szybki zwrot z inwestycji (ROI) w pierwszym roku dzięki szybkim wdrożeniom i natychmiastowym rezultatom przy stosunkowo niskich początkowych nakładach inwestycyjnych.



Jak zacząć małą automatyzację?

Różnice między małą automatyzacją a dużą automatyzacją oferują firmom zasadniczo inny poziom wydajności operacyjnej i kosztów. Jednak zastosowanie małej automatyzacji może stanowić wyzwanie dla organizacji, w których inicjatywy IT na dużą skalę od dawna są normą, ponieważ wymaga to znacznej zmiany sposobu myślenia. Liderzy firm powinni zacząć od następujących trzech kroków.

1 SKONCENTRUJ SIĘ NA WARTOŚCI

Ponieważ mała automatyzacja może rozwiązać ukierunkowane problemy, do liderów firmy należy określenie jej zastosowań, które oferują największą potencjalną wartość. Liderzy muszą pozostać wierni idei drobnej automatyzacji i unikać zbyt ambitnego zakresu – na przykład dążąc do konsolidacji na dużą skalę lub standaryzacji, do której przyzwyczaili się pracownicy.

2 ZASTANÓW SIĘ NAD PRACĄ PRZYSZŁOŚCI

Sama automatyzacja nie oszczędza pieniędzy ani nie poprawia wydajności: ludzie i procesy również będą musiały się zmienić. Jest to obszar, który budzi zrozumiały niepokój, że maszyny odbiorą pracę ludziom. Ale z naszego doświadczenia wynika, że wiele zautomatyzowanych zadań to czynności, których ludzie nie chcą podejmować, na przykład spędzanie połowy dnia na pobieraniu i ładowaniu danych. Lub są to zadania, dla których mała automatyzacja może faktycznie poprawić wydajność ludzi – na przykład poprzez wprowadzenie algorytmów predykcyjnych, które pomagają im podejmować lepsze decyzje i uwalniają czas na bardziej satysfakcjonujące, interesujące działania o wyższej wartości dodanej. Jest to zupełnie nowy sposób pracy, a liderzy firm będą musieli zadbać, aby zarówno oni, jak i członkowie ich zespołów posiadali odpowiednią wiedzę i umiejętności - takie jak umiejętność korzystania z nowych technologii oraz umiejętności doskonale-

nia procesów - aby odnieść sukces. Będą też musieli upewnić się, że nastawienie i zachowania wszystkich osób również odpowiednio się zmieniają.

Temat digital upskillingu, czyli zdobywania nowych umiejętności związanych z nowymi technologiami, jest jednym z kluczowych obszarów działań PwC. W skali globalnej w ramach projektu „New world. New skills” inwestujemy w podnoszenie umiejętności cyfrowych naszych pracowników oraz w dzielenie się wiedzą w zakresie technologii i wspierania klientów oraz społeczeństw w procesie transformacji cyfrowej. Z jednej strony to zapewnienie pracownikom odpowiednich szkoleń, z drugiej – kontynuacja wspierania naszych klientów w procesach transformacji cyfrowej, w tym automatyzacji i robotyzacji, oraz planowania kapitału ludzkiego i budowania odpowiednich programów rozwojowych. Aby wesprzeć tę inwestycję PwC przystąpiło do pięcioletniego programu współpracy z Alteryx zostając „Global Elite Partner”. Alteryx to platforma ETL wykorzystywana szeroko przez PwC właśnie do małej automatyzacji procesów oraz analizy danych.

3 SPÓJRZ CAŁOŚCIOWO

Podstawą tego nowego sposobu pracy jest strategia. Firmy muszą przeanalizować swoją strukturę organizacyjną, aby zapewnić zespołom swobodę opracowywania kreatywnych rozwiązań i eksperymentowania. Mała automatyzacja działa dobrze na poziomie poszczególnych procesów lub zadań. W tym celu firma powinna wprowadzić pewne ramy, a następnie pozwolić jednostkom biznesowym i działom na przyjęcie narzędzi według własnego uznania.

Systemy IT na dużą skalę, choć trudne do wdrożenia, stworzyły cenne dane w prawie każdej jednostce biznesowej i funkcji. Teraz, mając do dyspozycji nowe technologie, firmy mogą sprawić, że te dane będą dla nich działać w sposób, który był niespotykany jeszcze dwa lub trzy lata temu. Nowa generacja automatyzacji jest mała.

Najbliższe kilka miesięcy poświęcimy przybliżaniu tematyki różnych możliwości automatyzacji w obszarze podatkowym oraz finansowym. Na naszych stronach pojawiać się będą webinaria oraz artykuły, przedstawiające m.in. możliwości usprawnień wydajności procesów lub zadań.

Jeśli interesują Cię szybkie wdrożenia i generowanie oszczędności w obszarze podatkowo-finansowym, zachęcamy do subskrybowania newsletterów PwC na pwc.pl/subskrypcje, gdzie otrzymasz powiadomienia o wszystkich nowościach.



Dorota Bokszczyńska-Domalewska,

Dyrektorka w Zespole ds. raportowania podatkowego i strategii podatkowej, PwC Polska

Dorota posiada ponad 13-letnie doświadczenie zawodowe w obszarze raportowania podatkowego i doradztwa podatkowego. Jej kluczowym obszarem specjalizacji jest podatek CIT i VAT. Dorota pracowała w PwC w Stanach Zjednoczonych przez 2,5 roku, biorąc udział w projektach transformacji funkcji podatkowych obejmujących procesy, dane i technologie. Dorota była członkiem grupy roboczej Ministerstwa Finansów ds. wdrażania Ram Wewnętrznych Nadzoru Podatkowego w Polsce i jest odpowiedzialna za przeprowadzenie wielu projektów związanych z oceną i wspieraniem funkcji podatkowej klientów PwC, a także przygotowywanie i wdrażanie strategii podatkowych. Ukończyła prawo na Uniwersytecie Wrocławskim, studiowała podatki na University of Southern California w Los Angeles i jest licencjonowanym doradcą podatkowym.



Magdalena Brzuszczyńska,

Menedżerka w zespole rozwiązań w zakresie technologii podatkowych, PwC Polska

Magdalena ma wykształcenie ekonomiczne oraz kilkunastoletnie doświadczenie w zarządzaniu zespołami odpowiedzialnymi za raportowanie księgowe i podatkowe. Wielokrotnie prowadziła projekty związane z wdrożeniami systemów ERP oraz automatyzacją procesów finansowych i podatkowych. W PwC odpowiedzialna za projekty w obszarze automatyzacji kalkulacji podatkowych, wdrożenia rozwiązań do JPK, e-sprawozdań finansowych, a obecnie również do e-Faktur.

• MILIARD ZŁOTYCH • dla podlaskiej gospodarki



Dotacje na inwestycje, prace badawczo-rozwojowe (B+R), usługi doradcze czy wyjazdy na targi – podlascy przedsiębiorcy otrzymali miliard złotych z funduszy unijnych w ramach programu regionalnego. Przed nimi jeszcze jeden konkurs – na działalność B+R. A pod koniec tego roku albo na początku kolejnego zostaną ogłoszone konkursy już z nowego programu na lata 2021 - 2027!

Pomoc unijna obejmowała szerokie możliwości wsparcia. Przedsiębiorcy mogli uzyskać pomoc finansową zarówno na działalność badawczo-rozwojową, inwestycje rozwojowe, jak też na usługi doradcze, wyjazdy na targi i misje. Mieli do dyspozycji dotacje i pożyczki.

Czas na badania i rozwój

Tylko w ramach wzmocnienia potencjału i konkurencyjności gospodarki regionu podpisanych zostało blisko 1500 umów i cały czas ta liczba wzrasta. Należy przy tym pamiętać, że przedsiębiorcy uzyskiwali pomoc również w innych obszarach, związanych chociażby z odnawialnymi źródłami energii.

Bardzo istotnym obszarem wsparcia był i jest rozwój działalności badawczo-rozwojowej w podlaskich przedsiębiorstwach. Podlaskie firmy, dzięki funduszom europejskim, inwestują m.in. w badania nad wyrobami medycznymi, technologiami konstrukcji metalowych, budowlanych, rozwiązaniami dla branży elektroenergetycznej, kosmetycznej, rynku paliw. Dzięki tym dotacjom wiele firm utworzyło działy badawczo-rozwojowe.

– Aby zdobyć dobrą pozycję na rynku, trzeba być konkurencyjnym, czyli mieć nowocześniejsze technologie, lepsze produkty, po prostu wyprzedzać innych. Trzeba więc prowadzić działania badawczo-rozwojowe – wyjaśnia Artur Kosicki, Marszałek Województwa Podlaskiego. – Tylko tak można wypracować nowatorskie rozwiązania. Jest jednak pewne ograniczenie. Takie badania i aparatura są bardzo kosztowne. Dlatego mamy specjalne fundusze unijne na takie działania.

Ostatni konkurs w tej edycji

W ostatnich dniach marca zostanie ogłoszony ostatni już konkurs dla przedsiębiorców w tej edycji programu regionalnego. Dotyczy właśnie dofinansowania działalności badawczo-rozwojowej. Do rozdysonowania będzie 8 mln zł, nabór wniosków rozpocznie się w kwietniu, a zakończy z końcem maja. Przedsiębiorcy będą mogli otrzymać dotację na tworzenie lub rozwój zaplecza badawczo-rozwojowego, służącego działalności innowacyjnej (inwestycje w aparaturę, sprzęt i inną niezbędną infrastrukturę). Wsparcie przewidziane jest również na prowadzenie przez przedsiębiorstwo prac B+R.

Poza tym projekty muszą wpisywać się w tzw. inteligentne specjalizacje województwa, wyszczególnione w „Planie rozwoju przedsiębiorczości w oparciu o inteligentne specjalizacje województwa podlaskiego na lata 2015-2020+”. Te specjalizacje to m.in. eko-innowacje, przemysł rolno-spożywczy, metalowo-maszynowy, sektor medyczny.

Podlaski Pakiet Gospodarczy

Czas pandemii mocno zachwiał kondycją podlaskiej gospodarki. I tu również pomocne okazały się fundusze europejskie. Zarząd Województwa przeanalizował potrzeby naszych przedsiębiorstw i wypracował najbardziej oczekiwane przez nich propozycje pomocy w formie Podlaskiego Pakietu Gospodarczego (PPG). Z tej puli trafiło do firm aż 190 mln zł. – To bardzo trudny okres dla przedsiębiorców. Jako Zarząd Województwa Podlaskiego utworzyliśmy Podlaski Pakiet Gospodarczy, aby pomagać podlaskim firmom. Dzięki niemu zostało uratowanych ponad 18 tys. miejsc pracy. Mogę zadeklarować, że nadal będziemy pomagać podlaskim firmom przetrwać ten nielatywny czas – podkreśla marszałek Artur Kosicki. Przedsiębiorcy otrzymali 72,6 mln zł na dopłaty do wynagrodzeń, 70 mln zł na nieoprocentowane pożyczki, 36,5 mln zł na dofinansowanie kapitału obrotowego i 8,3 mln zł na tzw. bon antywirusowy. W sumie z tych różnych form pomocy skorzystało do tej pory ponad 10 tysięcy firm.



fot. UMWP

Na pomoc unijną będą mogli liczyć przedsiębiorcy, którzy chcą prowadzić prace badawcze.

Trzecia część PPG

To nie koniec pomocy w czasie pandemii. W ramach trzeciej części Podlaskiego Pakietu Gospodarczego, w lutym, ogłoszony został konkurs adresowany do mikro- i małych przedsiębiorstw, a także osób prowadzących samodzielnie działalność gospodarczą – na jednorazową, bezzwrotną dotację z funduszy Unii Europejskiej. Warunkiem udziału było pogorszenie się sytuacji firmy w związku z COVID-19.

Wpłynęło ponad 2 tys. wniosków na ponad 61 mln złotych. Natomiast w konkursowej puli było do podziału 25 milionów złotych z funduszy europejskich. Dlatego Zarząd Województwa Podlaskiego zwiększył budżet tego naboru.

– Zwiększenie dofinansowania z 25 mln zł do blisko 33 mln zł pozwoli dofinansować większą liczbę przedsiębiorstw, poszkodowanych w wyniku wystąpienia pandemii COVID-19 – mówi marszałek Artur Kosicki. – Zapewniałem, że będę się starał, aby pieniędzy na pomoc dla przedsiębiorców było jak najwięcej i słowa dotrzymuję – dodaje marszałek.

Czas podsumowań. Przelaliśmy bariery

Kończąca się edycja programu pozwala na ocenę efektów, wnioski i podsumowania, które zaprezentują w przyszłym rozdaniu funduszy unijnych.

– To, co udało się osiągnąć, ale nad czym nadal musimy pracować, to przełamanie barier związanych z działalnością badawczo-rozwojową. Właściwie dopiero w ramach aktualnie realizowanego programu dysponowaliśmy tak dużymi środkami na wsparcie działalności B+R w przedsiębiorstwach. Było to ponad 45 mln euro – podkreśla Emilia Malinowska, dyrektor Departamentu Innowacji i Przedsiębiorczości Urzędu Marszałkowskiego Województwa Podlaskiego.

Działalność badawczo-rozwojowa jest często ostrzegana przez przedsiębiorców jako coś, co ich

zupełnie nie dotyczy. Bardziej kojarzą ją z wysokiej skali światowymi innowacjami czy też działalnością laboratoriów na uczelniach. – To mylne podejście, gdyż tak naprawdę działalność badawczo-rozwojowa „toczy się” na co dzień w wielu firmach naszego województwa – podkreśla dyrektor Emilia Malinowska. – To ciągła praca nad ulepszeniami produktów czy procesów, nad opracowywaniem nowych rozwiązań. Dopiero dostrzeżenie tego faktu, że proces badawczy tak naprawdę już jest realizowany w firmie, otwiera drogę do możliwości sfinansowania go z funduszy europejskich.



foto. UMWP

W przyszłej perspektywie finansowej akcent położony będzie na projekty związane z cyfryzacją przedsiębiorstw.

Wzrost sprzedaży na eksport

Dofinansowanie otrzymały również liczne projekty dotyczące wdrażania innowacji w sektorze produkcji. Te inwestycje, zgodnie z deklaracjami we wnioskach o dofinansowanie, powinny przyczynić się do wzrostu ich sprzedaży eksportowej o dodatkowe 240 mln zł.

– Wiele z tych inwestycji jeszcze jest w trakcie realizacji, gdyż budowa nowych obiektów i uruchomienie produkcji bywa czasochłonne, ale mam nadzieję, że wszyscy mieszkańcy województwa odczują pozytywne efekty związane ze wzrostem zatrudnienia czy wzrostem sprzedaży eksportowej – zaznacza Artur Kosicki.

A co jeszcze udało się osiągnąć podczas ostatnich kilku lat? – Przede wszystkim elastyczne podejście do pomysłów, które zgłasza nam otoczenie, nasi partnerzy – zauważa Emilia Malinowska. – Choć zmiana programu operacyjnego nie jest łatwym i krótkim procesem, w ramach dobrej współpracy z przedsiębiorcami, gminami, uczelniami wprowadzone zostały nowe, pilotażowe instrumenty wsparcia, które pierwotnie nie zostały ujęte w RPO.

Są to na przykład projekty z zakresu rozwoju inkubatorów przedsiębiorczości (w tym z funkcją produkcyjną) czy pilotażowy projekt sieciowania uczelni, ukierunkowany m.in. na wsparcie pomysłów powstających na uczelniach, które mogą mieć potencjał rynkowy.

**220 MLN ZŁ
DLA PODLASKIEGO BIZNESU
W RAMACH PPG**

- **72,6 mln zł jako dopłaty do wynagrodzeń pracowników**, udzielane poprzez powiatowe urzędy pracy województwa podlaskiego,
- **70 mln zł na preferencyjne pożyczki dla firm** (bez wkładu własnego i odsetek, z 12-miesięczną karencją w spłacie),
- **8,3 mln zł w ramach bonu antywirusowego** dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw z Białostockiego Obszaru Funkcjonalnego (stolicy województwa i dziewięciu ościennych gmin),
- **36,5 mln zł na finansowanie kapitału obrotowego** w podlaskich przedsiębiorstwach, borykających się ze skutkami trwającej epidemii (konkurs w 2020 roku),
- **32,8 mln zł na finansowanie kapitału obrotowego** (konkurs w 2021 roku).

**EFEKTY
POMOCY UNIJNEJ**

- ★ **3,7 tysiąca** umów o wartości **7,3 mld zł**, których dofinansowanie wynosi **blisko 5 mld zł**
- ★ wsparcie **1,5 tysiąca** przedsiębiorstw na kwotę **1 mld zł**
- ★ **170 zgłoszeń patentowych**
- ★ **119 hektarów** terenów inwestycyjnych



foto. UMWP

Marszałek Artur Kosicki wręczył symboliczne czeki od Zarządu Województwa na rozwój zaplecza badawczego i kupno nowoczesnej aparatury.

Jaka pomoc w kolejnych latach

Trwają właśnie intensywne prace nad kształtem pomocy unijnej na lata 2021-2027. Wstępnie zakres wsparcia na rzecz rozwoju gospodarczego wygląda dość podobnie do tego, który właśnie jest realizowany. Z pewnością na pomoc unijną będą mogli liczyć przedsiębiorcy, którzy chcą prowadzić prace badawcze, tworzyć działy badawczo-rozwojowe w firmach czy doposażać je w niezbędną aparaturę B+R.

Przewidywana jest również pomoc na inwestycje, ukierunkowana przede wszystkim na wdrażanie innowacji, które są wynikiem prac badawczo-rozwojowych. Do tego zaplanowano szerokie spektrum wsparcia doradczego oraz pomoc w wychodzeniu na nowe rynki zbytu.

W porównaniu z okresem 2014-2020, akcent na pewno będzie położony na projekty związane z cyfryzacją przedsiębiorstw, przemysłem 4.0, szeroko pojętą automatyzacją i robotyzacją. Ważne będą również cele związane z ochroną środowiska i klimatu, dlatego też istotny obszar wsparcia będzie stanowić tzw. gospodarka obiegu zamkniętego. Koncepcja ta polega na racjonalnym wykorzystaniu zasobów i ograniczeniu negatywnego oddziaływania na środowisko wytwarzanych produktów, które powinny pozostawać w gospodarce tak długo, jak to jest możliwe. W praktyce oznacza to ograniczenie odpadów do minimum. To szansa na pomoc unijną dla tych przedsiębiorstw, które będą wdrażały pomysły i nowoczesne rozwiązania związane na przykład z redukcją ilości odpadów czy ich ponownym zagospodarowaniem.

Podstawowym mechanizmem wsparcia mają być instrumenty zwrotne (które mogą być częściowo umarżalne), czyli głównie pożyczki. Możliwość uzyskania dotacji zapewne zostanie ograniczona do tych obszarów, które są szczególnie ryzykowne i w przypadku których okres zwrotu może być dość długi. Do nich należy działalność B+R, która jest bardzo kosztochłonna, a pierwsze przychody z tego tytułu pojawiają się czasami dopiero po kilku latach.

POMOC dla przedsiębiorców

- zawarto **63 umowy** na wsparcie **działalności badawczo-rozwojowej** przedsiębiorstw (projekty badawcze, infrastruktura B+R)
- realizowane było wsparcie również **na tzw. bon na badania**, który służy pobudzaniu do działalności badawczej – w ramach dwóch edycji pomoc uzyskało ponad 160 firm;
- ponad **250 firm** otrzymało **dofinansowanie na inwestycje**, w tym ponad 110 z nich to inwestycje we wdrażanie innowacji w sektorze produkcji, obejmujące zakupy maszyn produkcyjnych bądź też budowy hal produkcyjnych od podstaw
- **379 firm** otrzymało wsparcie **w postaci preferencyjnych pożyczek** (291 przedsiębiorców skorzystało do tej pory z pożyczek na inwestycje, 88 przedsiębiorców - z pożyczek na termomodernizację budynków).

53,7 miliarda PLN

tyle wyniosło rekordowo wysokie saldo handlu zagranicznego Polski w 2020 r.

**Kamil Pendowski**

ROZMOWA Z KAMILEM PENDOWSKIM, DYREKTOREM DZIAŁU WSPÓŁPRACY MIĘDZYNARODOWEJ W PODLASKIEJ FUNDACJI ROZWOJU REGIONALNEGO.

Panie Kamile, niedawno Główny Urząd Statystyczny opublikował dane z których wynika, iż Polska odnotowała rekordową bo wynoszącą aż 53,7 miliarda złotych, nadwyżkę w handlu zagranicznym towarami.

Polska jeszcze nigdy tak wysokiej nadwyżki w handlu zagranicznym nie odnotowała. W 2019 r. saldo było „jedynie” 5,1 miliarda złotych na plusie, a w 2018 wynosiło minus 19,5 miliarda złotych. Przyczyną takiego stanu rzeczy, jest spadek importu względem minionego roku o 2% oraz bardzo dobre wyniki polskiego eksportu, który w 2020 r. wzrósł o 2,8% względem 2019 roku. Wszystko to wydarzyło się w niespotykanym trudnym okresie jakim jest pandemia Sars-Cov2. Należy jednak pamiętać, że mówimy cały czas o sytuacji, w której PKB Polski spadło nota bene również o 2,8% w stosunku rok do roku. Należy pamiętać, że eksport czy też bilans handlu zagranicznego to jedna ze składowych wskaźnika PKB

i nie mogą one być jedynym remedium na poprawę stanu naszej gospodarki, aczkolwiek dla części firm eksport jest alternatywą dla prowadzenia biznesu. Warto pamiętać, że nie każdy produkt da się eksportować, a też nie zawsze się to opłaca. Obecnie w kraju mamy sytuację, że w przypadku niektórych branż i firm mamy najlepszy rok w ich historii, w tych firmach brakuje rąk do pracy, a listy zamówień pękają w szwach. Niestety mamy też firmy, a tych jest znacznie więcej, które walczą o przetrwanie.

Zatem jak należy interpretować wzrost eksportu i co on oznacza zwłaszcza w czasie pandemii?

Z samego wzrostu eksportu można wyciągnąć kilka wniosków: po pierwsze do polskiej gospodarki wpłynęło o około 28 miliardów złotych więcej niż przed rokiem, warto dodać, że są to pieniądze „wypracowane” przez inne kraje i stanowią dodatkowy „zastrzyk pieniędzy” dla naszej gospodarki. Po drugie oznacza to, że polskie produkty stają się coraz bardziej konkurencyjne na globalnym rynku. Spowodowane jest to faktem poszukiwania przez zagraniczne firmy nowych dostawców, podwykonawców w celu obniżenia ceny produktów w swoim kraju. Firmy te podejmując decyzje zakupowe troszczą się również o zachowanie łańcucha dostaw – mówiąć prościej, płacą więcej za pewność, że zamówiony produkt dotrze. Doskonałym przykładem jest wzrost wartości eksportu do Niemiec o 1,2% (największego odbiorcy naszych produktów) mimo spadku ich PKB o 5%. Czyli „biedniejsze”, mniej wytwarzające niż rok temu Niemcy kupują w Polsce więcej.

Wspominał Pan o Niemczech, proszę powiedzieć kto jeszcze jest naszym partnerem handlowym?

Na liście Top 10 naszych partnerów handlowych zarówno po stronie eksportu jak i importu nie ma zmian. Największymi odbiorcami towarów z Polski są Niemcy (28,9%), Czechy (5,8%), Wielka Brytania (5,7%), Francja (5,6%), Włochy (4,3%), Holandia (4,2%), Rosja (3,0%), Szwecja (2,9%), USA (2,8%) i Hiszpania (2,5%). Z drugiej strony najwięcej kupujemy od takich krajów jak Niemcy (21,8%), Chiny (14,7%), Włochy (5,0%), Rosja (4,5%), Holandia (3,9%), Francja (3,4%), Czechy (3,2%), USA (3,1%), Korea Południowa (2,4%) oraz Belgia (2,3%).

Co zatem kupują od nas nasi zagraniczni kontrahenci?

Największy udział w eksporcie ma szeroko rozumiana branża maszynowa, jej udział stanowi ponad 37% całości eksportu polskich towarów, na drugim miejscu mamy produkty pochodzące z przeróbki metali nieszlachetnych, które stanowią niewiele ponad 9%, podium uzupełniają gotowe artykuły spożywcze przewyższające nieznacznie 7,5%. Mimo, że branża maszynowa ma największy udział w eksporcie, to nie we wszystkich jej gałęziach obserwujemy wzrosty, co obrazuje tabela.

	DYNAMIKA EKSPORTU	EKSPORT % UDZIAŁU
REAKTORY JĄDROWE, KOTŁY, MASZyny I URZĄDZENIA MECHANICZNE; ICH CZĘŚCI	100,1	13,48
MASZyny I URZĄDZENIA ELEKTRYCZNE ORAZ ICH CZĘŚCI; REJESTRATORY I ODTWARZACZE DŹWIĘKU, REJESTRATORY I ODTWARZACZE OBRAZU I DŹWIĘKU ORAZ ICH CZĘŚCI I AKCESORIA	115,2	12,61
LOKOMOTYWY, TABOR SZYNOWY I JEGO CZĘŚCI; OSPRZĘT I ELEMENTY TORÓW I ICH CZĘŚCI; URZĄDZENIA SYGNALIZACYJNE MECHANICZNE WSZELKICH TYPÓW (WŁ. ELEKTROMECHANICZNE)	78,2	0,45
POJAZDY NIESZYNOWE ORAZ ICH CZĘŚCI I AKCESORIA	87,5	9,67
STATKI POWIETRZNE, STATKI KOSMICZNE I ICH CZĘŚCI	74,5	0,33
STATKI, ŁODZIE ORAZ KONSTRUKCJE PŁYWAJĄCE	123,4	1,34

Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Wzrost eksportu 2,8% jest podawany gospodarki całego kraju. A jak to wygląda w odniesieniu do podlaskich firm?

Mimo, że udział podlaskich firm w eksporcie Polski oscyluje w okolicach 1%; wynika to zarówno z ilości jak i wielkości przedsiębiorstw i ich obrotów ogółem w porównaniu z innymi regionami naszego kraju, to eksport jest bardzo ważny dla naszego regionu.

Na podstawie najnowszych danych GUS za 2019r., zysk netto wykazało 83,2% jednostek eksportujących, oznacza to, że firmy, które eksportują osiągają pozytywne wyniki finansowe. Sytuacja nieznacznie pogorszyła się w okresie styczeń-wrzesień 2020r., gdzie zysk netto wykazywało 80,9% przedsiębiorstw. Przyglądając się danym głębiej zauważamy, że przychody z eksportu, dla powyższego okresu, stanowiły 24,6% przychodów ze sprzedaży ogółem przedsiębiorstw. Pozytywnym faktem jest to, że wcześniej wymienione wiodące branże w polskim eksporcie czyli branża maszynowa i branża spożywcza mają bardzo wielu przedstawicieli w województwie, i każda z nich tworzy ze sobą wzajemną sieć powiązań i kooperacji. Dlatego nasze firmy powinny korzystać z możliwości jakie daje handel zagraniczny, zarówno po stronie eksportu – sprzedaży swoich produktów czyli zwiększaniu zysków, ale i importu - zakupów tańszych komponentów, gotowych produktów czyli obniżaniu kosztów wytworzenia.

Mówi Pan o korzyściach jakie daje współpraca zagraniczna. Proszę powiedzieć w jaki sposób zatem zaprezentować swoje produkty bądź znaleźć partnera handlowego w czasie gdy praktycznie wszystkie targi i zagraniczne misje gospodarcze są odwołane.

To nie jest tak do końca, że targi są odwołane i się nie odbywają. Po prostu przeniosły się z hal wystawienniczych do Internetu. Jako przykład podam największe targi technologiczne na świecie czyli HANNOVER MESSE, które odbędą się w tym roku w dniach od 12 do 16 kwietnia w formie wydarzenia cyfrowego. Jest ono zorganizowane w postaci małych konferencji, cyfrowych prezentacji produktów oraz spotkań mających na celu kojarzenie partnerów biznesowych. Szczególne to ostatnie jest ważne, gdyż tym targom od zawsze towarzyszyły spotkania kooperacyjne B2B, zwane szybkimi randkami dla biznesu. Jest to bardzo skuteczna forma nawiązywania współpracy, dlatego też organizatorzy

postanowili ją kontynuować. W dobie pandemii nowe jest jedynie to, że zamiast spotykać się i rozmawiać przy stoliku, przedsiębiorcy przenieśli się do wirtualnych pokoi. Także jak widać podlascy przedsiębiorcy mają możliwość zarówno wystawienia się na tych targach jak i aktywnego poszukiwania partnerów handlowych na spotkaniach B2B. Zachęcamy do kontaktu z nami – na pewno pomożemy w tej kwestii. Dodam też, że niezależnie od targów, oferujemy przedsiębiorcom również pomoc w ramach oferty Ośrodka Enterprise Europe Network (działającego przy Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego). Za jego pomocą firmy mogą uzyskać dostęp do ponad 60 rynków na całym świecie, gdzie pracuje ponad 3000 specjalistów zajmujących się kojarzeniem partnerów zagranicznych na różnym poziomie: kontrahenci dla biznesu (eksport/import), partnerzy technologiczni (R&D).

Skoro jesteśmy przy temacie pomocy podlaskim przedsiębiorcom – to jakie usługi w zakresie internacjonalizacji jeszcze świadczyć?

Udzielamy usług doradczych przedsiębiorcom, którzy planują nawiązać współpracę z partnerami spoza Polski i chcą dowiedzieć się czegoś więcej np. o prawie unijnym, podatkach i konkretnych przepisach w różnych krajach. Dzięki temu, że Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego jest członkiem wspomnianej wyżej sieci EEN to każdy, kto skontaktuje się z nami ma możliwość zdobycia tej wiedzy od fachowców z międzynarodowym doświadczeniem z praktycznie każdego zakątka świata. Co warto podkreślić, są to osoby, które nie żyją w świecie teorii – eksperci sieci EEN mają ogromną wiedzę o oczekiwaniach i możliwościach lokalnych małych i średnich firm. Ważnym aspektem naszej działalności jest też pomoc w uzyskaniu dofinansowania do działań potrzebnych aby wejść na rynki zagraniczne.



Kamil Pendowski

dyrektor działu Współpracy Międzynarodowej w Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego



Kontakt z ekspertem PFRR

Karolina Oblaciewicz
oblaciewicz@pfr.pl
tel. kom. 602 29 11 77



UPROSZCZENIA W SPRAWACH CELNYCH PO

BREXIT

Służba Celno-Skarbowa konsekwentnie wspiera i ułatwia legalną działalność gospodarczą zarówno w obszarze cła jak i podatków. Ma to szczególne znaczenie obecnie, w dobie pandemii jak też w konsekwencji wystąpienia Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej z Unii Europejskiej (BREXIT). Wychodząc naprzeciw przedsiębiorcom dokonującym obrotu towarowego z zagranicą wprowadziliśmy szereg uproszczeń w szeroko rozumianych procedurach importu i eksportu, ułatwień płatniczych w tym podatkowych.

1. POZWOLENIE AEO

Przedsiębiorcy zainteresowani uzyskaniem statusu AEO mogą składać elektroniczne wnioski (portal e-AEO)¹ o udzielenie pozwolenia AEO, a po jego uzyskaniu korzystać z ułatwień odnoszących się do kontroli i uproszczeń przewidzianych w ramach przepisów celnych.

Upoważniony Przedsiębiorca (Authorised Economic Operator) jest instytucją obejmującą program o zasięgu międzynarodowym, wprowadzoną wskutek rekomendacji Światowej Organizacji Celnej. Unia Europejska wprowadziła ten pakiet w przepisach Unijnego Kodeksu Celnego. W jego skład wchodzi również przepisy dotyczące AEO.

Status Upoważnionego Przedsiębiorcy nadają organy celne krajów Wspólnoty Europejskiej i niezależnie od kraju jego nadania jest on ważny na terenie całej Unii oraz, na podstawie wynegocjowanych porozumień, również na terenie Andory, Szwajcarii, Norwegii USA, Chin i Japonii. Trwają jednocześnie negocjacje dotyczące zawarcia analogicznych porozumień o wzajemnym uznaniu statusu AEO z innymi największymi partnerami handlowymi Unii Europejskiej.

Procedury i kryteria przyznawania statusu upoważnionego przedsiębiorcy określone zostały w przepisach art. 39 Rozporządzenia parlamentu Europejskiego i Rady (UE) Nr 952/2013 z dnia 9 października 2013 r. ustanawiające unijny kodeks celny (UKC). Wnioskodawca musi spełniać warunki od których spełnienia uzależniono wydanie pozwolenia tj.:

- przestrzeganie przepisów prawa celnego i przepisów podatkowych,
- odpowiedni system zarządzania ewidencjami, wypłacalność finansową,
- standardy kompetencji lub kwalifikacji zawodowych,
- standardy bezpieczeństwa i ochrony.

Pozwolenie AEO otrzymują przedsiębiorcy wiarygodni i wypłacalni, których organizacja, kompetencje, infrastruktura i stosowane zabezpieczenia systemów informatycznych oraz miejsc składowania towarów zapewniają bezpieczeństwo oraz chronią przed nieuprawnionym dostępem.

Szczegóły dotyczące ww. kryteriów zostały wyszczególnione w art. 24-28 Rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2015/2447 z dnia 24 listopada 2015 r. ustanawiające szczegółowe zasady wykonania niektórych przepisów rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 ustanawiającego UKC – (RW).

Przedsiębiorca może ubiegać się o trzy rodzaje pozwoleń:

a) upoważniony przedsiębiorca w zakresie uproszczeń celnych, które umożliwia mu korzystanie z niektórych uproszczeń zgodnie z przepisami prawa celnego AEOC; lub

b) upoważniony przedsiębiorca w zakresie bezpieczeństwa i ochrony, które uprawnia do korzystania z ułatwień dotyczących bezpieczeństwa i ochrony AEOs.

Można jednocześnie posiadać oba rodzaje pozwoleń AEOC/AEOs, organ celny wydaje w takiej sytuacji jedno, łączne pozwolenie. Pozwolenie połączone zachowuje znacznik literowy AEOF. W przypadku udzielenia pozwolenia AEOC organy celne zezwolą przedsiębiorcy na korzystanie z wielu rodzajów uproszczeń, AEOF dodatkowo jest uprzywilejowany w stosunku do innych przedsiębiorców pod względem kontroli celnych, w tym podlega mniejszej liczbie kontroli fizycznych i kontroli dokumentów.

Upoważnieni Przedsiębiorcy w związku z audytem, któremu podlegają przed uzyskaniem pozwolenia AEO oraz w zamian za przejście części odpowiedzialności za bezpieczeństwo zewnętrznych granic Unii Europejskiej, korzystają z przywilejów w zakresie ich obsługi przez organy celno-skarbowe, które w zależności od rodzaju pozwolenia polegają na:

- mniejszej liczbie kontroli dokumentów i kontroli fizycznych niż inni przedsiębiorcy,
- priorytetowemu traktowaniu przesyłki w przypadku wytypowania do kontroli,
- wyborze miejsca przeprowadzenia kontroli,
- możliwości składania mniejszej ilości danych na potrzeby przywózowej/wywózowej deklaracji skróconej,
- przednim powiadomieniu o wytypowaniu przesyłki do kontroli,
- brak żądania składania zabezpieczenia, gdy przepisy prawa celnego przewidują jego złożenie fakultatywnie,
- w przypadku, gdy wniosek o stosowanie procedury uproszczonej złoży osoba posiadająca już pozwolenie AEOC lub AEOF organy celno-skarbowe nie będą badać ponownie warunków, gdyż pokrywają się one z warunkami i kryteriami brnymi pod uwagę w przypadku udzielenia pozwolenia AEO,
- ułatwienia w procesie ubiegania się o status zarejestrowanego agenta, znanego nadawcy i uznanego nadawcy,
- rozliczenie podatku VAT w deklaracji podatkowej nadawcy (art. 33a ustawy VAT),²
- priorytetowa obsługa zgłoszeń celnych, wniosków, pozwoleń, zaświadczeń itp.

Ponadto służba celno-skarbowa podjęła działania mające na celu wprowadzenie dodatkowych ułatwień organizacyjno-technicznych w celu wyeliminowania uciążliwości związanych z obsługą celną, które będą realizowane w miarę możliwości poszczególnych jednostek.

2. PROCEDURA UPROSZCZONA

Jednym z najważniejszych ułatwień jest możliwość przyznania solidnym i rzetelnym eksporterom oraz importerom wymiany towarowej z krajami spoza Unii Europejskiej zezwoleń na szeroko rozumiane uproszczenia. Udowodnienia te umożliwiają znacznie większą elastyczność dokonywania formalności celnych we własnym zakresie, które przynoszą szereg kolejnych korzyści, do których należą m.in.: oszczędność czasu - znika konieczność oczekiwania na dokonanie odprawy celnej przez funkcjonariusza celno-skarbowego, szybkość zgłoszenia; porozumienie odbywa się za pomocą systemów informatycznych – wymiana komunikatów, zmniejszenie kosztów i zapewnienie szybkiego dostępu do towaru importowanego - towar może być dostarczany bezpośrednio do przedsiębiorcy, nie ma obowiązku fizycznego przedstawienia towaru w oddziale celnym, czynności dokonuje pracownik przedsiębiorcy, funkcjonariusz pojawia się tylko w przypadku ewentualnej kontroli towaru, rezygnacja z poboru zabezpieczenia na poczet podatku VAT z tytułu importu, który jest rozliczany w deklaracji podatkowej (art. 33a ustawy VAT), możliwość bieżącego monitorowania procesu operacji tranzytowej od jej rozpoczęcia aż do zakończenia, możliwość korzystania z tzw. czasomierzy, tzn. jeżeli po uzgodnieniu z organem celnym czasie nie nastąpi reakcja funkcjonariusza celnego, kontynuowany jest proces operacji tranzytowej (procesy automatyczne), możliwość obejmowania towarów procedurą także wtedy gdy oddział celny już nie pracuje, zgoda na dokonywanie czynności poza godzinami funkcjonowania oddziału celnego, zwolnienie towarów przed uiszczeniem należności celnych.

Aby korzystać z wymienionych oraz dodatkowych ułatwień należy uzyskać bezterminowe pozwolenie na stosowanie uproszczeń. Do najważniejszych należą:

- Wpis do rejestru zgłaszającego (EIR) – art. 182 UKC
- Odprawa scentralizowana (CCL) – art. 179 UKC
- Uproszczenia w tranzycie – art. 233 ust. 4 UKC
- Miejsce uznane (MU) – art. 115 RD³

WPIS DO REJESTRU ZGŁASZAJĄCEGO (EIR)

Wpis do rejestru zgłaszającego umożliwia przedstawianie towaru poza oddziałem celnym czyli w innych miejscach wyznaczonych lub uznanych przez organy celne. Taką lokalizacją jest m.in. miejsce uznane (MU) - wyodrębniony plac, magazyn itp. zlokalizowany na terenie wskazanym przez przedsiębiorcę. Zasadą działania EIR jest jednoczesne

¹ Portal STP e-AEO (Specific Trader Portal e-AEO) umożliwia przedsiębiorcy wypełnienie i wysłanie wniosku o wydanie pozwolenia AEO do systemu EOS e-AEO, w celu jego dalszej obsługi przez organy celno-skarbowe.

² Podatnicy w celu rozliczenia podatku VAT w deklaracji muszą korzystać z usług przedstawicieli celnych, gdy podatnik posiada AEO lub pozwolenie na stosowanie uproszczenia, nie będzie musiał dokonywać zgłoszenia przez przedstawiciela celnego.

³ Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2015/2446 z dnia 28 lipca 2015 r. uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 w odniesieniu do szczegółowych zasad dotyczących niektórych przepisów UKC – RD

złożenie elektronicznego zgłoszenia celnego do organu celno-skarbowego oraz dokonanie wpisu do tzw. rejestru zgłaszającego prowadzonego przez przedsiębiorcę.

Osoba ubiegająca się o udzielenie pozwolenie EIR powinna złożyć wniosek do dyrektora IAS, właściwego ze względu na siedzibę wnioskodawcy.⁴ Pozwolenie to może odnosić się do procedur: dopuszczenia do obrotu, składowania celnego, odprawy czasowej, końcowego przeznaczenia, uszlachetnienia czynnego, uszlachetnienia biernego, wywozu i powrotnego wywozu. Może zostać udzielone wyłącznie osobie, która będzie dokonywała zgłoszeń celnych w swoim imieniu i na swoją rzecz lub jako przedstawiciel pośredni.

Złożenie zgłoszenia celnego w formie wpisu do rejestru zgłaszającego udziela się jeżeli wnioskodawca spełnia warunki określone w art. 39 lit. a), b) i d) UKC. Czynności audytowe obejmują: zgodności (art. 24 RW), zadowalający system zarządzania ewidencją handlową lub transportową (art. 25 RW), praktyczne standardy w zakresie kompetencji lub kwalifikacji zawodowych (art. 27 RW).

ODPRAWA SCENTRALIZOWANA (CCL)

Odprawa scentralizowana realizowana jest poprzez złożenie zgłoszenia celnego w formie elektronicznej (np. wpis do rejestru zgłaszającego) do jednego oddziału celnego (urząd celny nadzoru) właściwego ze względu na siedzibę przedsiębiorcy, natomiast towary fizycznie znajdują się w innym oddziale celnym (urząd celny przedstawienia). Odprawa ta może być realizowana na terenie kraju, lub pomiędzy co najmniej dwoma państwami UE.

Przykładowy schemat (CCL): przedstawianie towaru następuje w miejscu uznanym (MU) np. we właściwości miejscowej IAS Warszawie, Gdańsku itd. Natomiast zgłoszenie celne wysyłane jest do oddziału celnego zlokalizowanego we właściwości miejscowej IAS w Białymstoku - zgodnego z siedzibą przedsiębiorcy.

Wnioskodawca ubiegający się o pozwolenie na odprawę scentralizowaną musi być posiadaczem AEOC.

UPROSZCZENIA W TRANZYCIE

Aby w pełni korzystać z ułatwień proponowanych przez służbę celno-skarbową zasadnym jest uzyskanie kolejnych pozwoleń:

Status upoważnionego nadawcy w transycie unijnym (ACR) – objęcie towarów procedurą tranzytu unijnego w miejscu uznanym – warunki uzyskania pozwolenia określone w art. 191 i art. 193 RD - obowiązek złożenia zabezpieczenia generalnego w transycie.

Status upoważnionego odbiorcy w transycie unijnym (ACE) - odbiór towarów przemieszczanych w ramach procedury tranzytu unijnego w miejscu uznanym w celu zakończenia procedury – warunki uzyskania pozwolenia określone w art. 191 RD oraz złożenie zabezpieczenia generalnego do czasowego składowania.

Status upoważnionego odbiorcy TIR (ACT) - odbiór w miejscu uznanym towarów przemieszczanych z zastosowaniem karnetu TIR w celu zakończenia tej procedury – warunki określone w art. 187 RD.

Status upoważnionego nadawcy TIR – nakładanie zamknięć celnych w miejscu uznanym i otwarcie procedury TIR. Warunki udzielenia pozwolenia - rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 19 sierpnia 2016 r. w sprawie wniosku o udzielenie pozwolenia na korzystanie z procedury TIR, pozwolenia na uproszczenie przy obejmowaniu towarów procedurą TIR oraz korzystania z tego uproszczenia (Dz.U. nr 1290 z 2016r.).

MIEJSCE UZNANE (MU)

Przedstawienie towarów organom celnym oznacza powiadomienie organów celnych o przybyciu towa-

rów do urzędu celnego lub innego miejsca wyznaczonego lub uznanego przez organy celne oraz o dostępności tych towarów do kontroli celnych - art. 5 pkt 33 UKC. Towary przedstawione powinny zostać zgłoszone do procedury celnej lub powrotnie wywiezione nie później niż 3 dni po ich przedstawieniu i nie później niż 6 dni po ich przedstawieniu w przypadku upoważnionego odbiorcy. Od chwili przedstawienia, aż po ich zgłoszenie do procedury celnej lub powrotnego wywozu – towary znajdują się w statusie czasowego składowania (krótkotrwałego składowania).

Warunki jakie muszą być spełnione, aby organ celny uznał miejsce do celu przedstawienia, w tym do czasowego składowania towarów określają przepisy art. 115 RD oraz 148 UKC:

przedsiębiorca ma siedzibę na obszarze celnym Unii, zapewnią prawidłową realizację operacji, składa zabezpieczenie wykaże, że organy celne mogą sprawować dozor celny bez konieczności stosowania środków administracyjnych, które są niewspółmierne do istniejącej potrzeby gospodarczej.

Dodatkowo udzielając pozwolenia urząd będzie wymagał: opisu miejsca, jego plan sytuacyjny oraz tytuł prawny do miejsca, które ma być uznane.

3. ZABEZPIECZENIA GENERALNE – OBNIŻENIE I ZWOLNIENIA

Obowiązek złożenia zabezpieczenia wynika bezpośrednio z przepisów unijnych odnoszących się do poszczególnych procedur celnych lub regulujących sytuację towaru w inny sposób i może stanowić warunek wydania pozwolenia na stosowanie określonej procedury celnej. Zgodnie z przepisami UKC obowiązkowy charakter mają zabezpieczenia do:

korzystania z procedury tranzytu unijnego z zastosowaniem systemu NCTS2, prowadzenia magazynu czasowego składowania i miejsca uznanego, prowadzenia składu celnego i korzystania z pozostałych procedur specjalnych, dopuszczenie do obrotu jako warunek zwolnienia towaru do procedury zamiast zapłaty.

Zabezpieczenie generalne pozwala na wykorzystanie kwoty zabezpieczenia do wielu operacji, deklaracji lub procedur. Aby jednak skorzystać z tego uprawnienia, należy uzyskać pozwolenie, spełniając warunki: siedziba na obszarze celnym Unii, kryteria zgodności określone w art. 39 lit. a) UKC oraz w zakresie kompetencji określone w art. 39 lit. d) UKC.

Osobą zobowiązaną do złożenia zabezpieczenia kwoty długu celnego jest dłużnik lub osoba mogąca się stać dłużnikiem. Za zgodą organu celnego zabezpieczenie kwoty długu celnego może także złożyć osoba trzecia zamiast osoby zobowiązanej do jego złożenia. W procedurze tranzytu osobą zobowiązaną do złożenia zabezpieczenia jest główny zobowiązany.

Formy zabezpieczenia generalnego to depozyt w gotówce (przelew na rachunek bankowy sum depozytowych Urzędu Skarbowego w Nowym Targu) lub zobowiązanie wystawione przez gwaranta - bank lub towarzystwo ubezpieczeniowe.⁵ Tranzyt unijny - zabezpieczenie wyłączenie w formie zobowiązania gwaranta. Wnioski o pozwolenia na złożenie zabezpieczenia generalnego w procedurze tranzytu są procedowane tylko w formie elektronicznej przy pomocy unijnego portalu dla przedsiębiorców (Trader Portal - TP).⁶

OBNIŻENIA I ZWOLNIENIA OD OBOWIĄZKU ZŁOŻENIA ZABEZPIECZENIA GENERALNEGO, ODRÓCZENIE PŁATNOŚCI

1. Zwolnienie z zabezpieczenia podatku VAT - art. 33 ust. 7a ustawy o VAT

Dotyczy przypadków objęcia towarów czasowym składowaniem lub procedurą: końcowego przeznaczenia, składowania celnego, uszlachetnienia

czynnego lub odprawy czasowej z całkowitym zwolnieniem od należności celnych przywózowych, pod warunkiem, że podatnik przedstawi organowi celnemu dokumenty potwierdzające, że:

jest zarejestrowany jako podatnik VAT czynny, nie posiada zaległości z tytułu cła i podatków stanowiących dochód budżetu państwa, nie posiada zaległości z tytułu składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne oraz nie jest wobec niego prowadzone postępowanie egzekucyjne, likwidacyjne lub upadłościowe.

2. Zwolnienie od obowiązku złożenia zabezpieczenia kwoty akcyzy lub opłaty paliwowej - art. 28 ust. 4 ustawy o podatku akcyzowym.

Dotyczy przypadków objęcia towarów czasowym składowaniem, składowaniem celnym, uszlachetnieniem czynnym, odprawą czasową pod warunkiem, że podatnik przedstawi organowi celnemu dokumenty potwierdzające, że:

nie posiada zaległości z tytułu cła i podatków stanowiących dochód budżetu państwa, opłaty paliwowej, nie posiada zaległości z tytułu składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne oraz nie jest wobec niego prowadzone postępowanie egzekucyjne, likwidacyjne lub upadłościowe.

Przepisy unijne przewidują cztery poziomy zabezpieczenia generalnego dla potencjalnych długów celnych tj. czasowego składowania procedury: końcowego przeznaczenia, składowania celnego, uszlachetnienia czynnego lub odprawy czasowej z całkowitym zwolnieniem od należności celnych przywózowych oraz zabezpieczenia generalnego w transycie:

w wysokości 100% kwoty referencyjnej, w wysokości obniżonej do 50% kwoty referencyjnej, w wysokości obniżonej do 30% kwoty referencyjnej, w wysokości obniżonej do 0% kwoty referencyjnej (zwolnienie z obowiązku złożenia zabezpieczenia).

Natomiast dla powstałych długów celnych (procedura dopuszczenia do obrotu) możliwe są dwa poziomy zabezpieczenia:

w wysokości 100% kwoty referencyjnej, w wysokości obniżonej do 30% kwoty referencyjnej

Warunki do obniżenia wysokości zabezpieczenia generalnego i zwolnienia z obowiązku złożenia zabezpieczenia określa art. 84 RD.

3. Odroczenie terminu płatności w uproszczeniach art. 110 UKC

Uiszczenie należności celnych i podatkowych winno nastąpić w terminie 10 dni od powiadomienia dłużnika o kwocie długu celnego oraz wysokości należności podatkowych.

Przy stosowaniu odroczonej płatności należności celnych wysokość złożonego zabezpieczenia generalnego powinna pozwolić na całościowe pokrycie wszystkich należności celnych powstałych w danym okresie rozliczeniowym w 16-tym dniu miesiąca następującego po upływie okresu rozliczeniowego. Zgoda na stosowanie odroczonej płatności dotyczy należności celnych i nie ma wpływu na terminy uiszczenia należności podatkowych.

Podkreślenia wymaga fakt, iż w skali naszego kraju już ponad 900 podmiotów gospodarczych stosuje procedurę uproszczenia oraz blisko 1000 posiada pozwolenie Uprzywilejowanego Przedsiębiorcy AEO. Jednocześnie należy zauważyć, iż im więcej przedsiębiorców posiada status AEO oraz korzysta z szeroko rozumianych uproszczeń tym bardziej wzrasta ich konkurencyjność oraz możliwość nawiązywania nowych kontaktów handlowych.

nadkomisarz Roman Chilimoniuk
Koordynator Izby Administracji Skarbowej
w Białymstoku ds. BREXIT

⁴ Wzory wniosków dotyczących pozwolenia na stosowanie uproszczeń można pobrać ze strony internetowej: <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/zezwozenia-koncesje-wpisy-do-rejestru>

⁵ Wykaz gwarantów celnych: <https://www.podatki.gov.pl/clo/gwaranci-celni>

⁶ Informacje o systemie: CDS - Ministerstwo Finansów (pesc.gov.pl)

SPRAWOZDANIE Z SEMINARIUM PRAWNEGO *dla biznesu*

Dnia 19 stycznia 2021 roku na Wydziale Prawa Uniwersytetu w Białymstoku odbyło się pierwsze z zaplanowanych spotkań z cyklu Seminarium Prawne dla Biznesu. Spotkanie zostało poświęcone tematyce Preferencji podatkowych w czasie pandemii.

W gronie zaproszonych prelegentów byli przedstawiciele praktyków oraz pracowników naukowych Wydziału Prawa. Gościem specjalnym spotkania był dr hab. Sebastian Skuza, prof. UW, Sekretarz Stanu w Ministerstwie Finansów oraz Generalny Inspektor Informacji Podatkowej. Grono przedsiębiorców reprezentował Prezes Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku, Witold Karczewski. Grono praktyków reprezentował dr Grzegorz Jarosiewicz, doradca podatkowy z Grupy Partnerskiej Buchalter oraz mec. Daniel Siedacz, radca prawny i partner w Kancelarii Radców Prawnych Bieluk i Partnerzy.

Wydział Prawa reprezentowali: dziekan, prof. dr hab. Mariusz Popławski, prof. dr hab. Leonard Etel oraz dr hab. Rafał Dowgier, prof. UwB. Minister S. Skuza podkreślał, że trwająca pandemia znacząco wpłynęła na przebieg procesów makroekonomicznych na świecie, w tym na gwałtowne wyhamowanie działalności gospodarczej oraz załamanie pozytywnych trendów makroekonomicznych. Wskazał, że ta sytuacja wymagała od rządu polskiego aktualizacji parametrów budżetowych i makroekonomicznych oraz uruchomienia odpowiednich narzędzi do walki ze skutkami pandemii. Jako przykład wskazał, min. nowelizację ustawy budżetowej w 2020 r.

W dalszej części swojej wypowiedzi podkreślił, że w obecnej sytuacji istotna jest kontynuacja ekspansywnej polityki budżetowej przez wspieranie ożywienia budżetowego poprzez stronę wydatkową. Zapewnił, że rozpoczęte w tym zakresie działania w ramach tarczy antykrzysowej będą kontynuowane w bieżącym roku. Budżet na 2021 r. został przygotowany z uwzględnieniem sytuacji makroekonomicznej wywołanej pandemią, ale przy jednoczesnym wspieraniu wzrostu gospodarczego dzięki prowadzonej aktywnej polityce państwa. Wskazał, że dalsza realizacja programów społecznych również przyczyni się do łagodzenia skutków pandemii.

Minister Skuza zwracał uwagę, że wykonanie budżetu państwa za rok 2020 r. jest dużo lepsze niż zakładano w nowelizacji ustawy budżetowej, ze względu na dużo lepszą stronę dochodową niż zakładano. Również deficyt budżetowy powinien być dużo niższy od planowanego. Wszystko dzięki poprawie strony dochodowej, bez nadmiernej ingerencji w system podatków. Przedstawił optymistyczną prognozę dochodów podatkowych na rok 2021 wskazując na ich wzrost o ok. 5,5%. We wskazanej prognozie podkreślał również wprowadzenie nowego proinwestycyjnego opodatkowania osób prawnych wzorowanego na rozwiązaniach estońskich (tzw. estoński CIT). Zdaniem Ministra przyjęcie tego rozwiązania jest inwestycją w przyszłość. Jednocześnie w prognozie zakłada się m. in. odliczenie straty poniesionej od dochodu z działalności uzyskanego w roku 2019 oraz odliczenie od przychodu darowizn przekazanych na przeciwdziałanie Covid-19.

Wskazał, że deficyt budżetu państwa planuje się na poziomie ok. 80 miliardów zł. Wskazał również, że za rok 2020 dług publiczny nie przekroczy 60% PKB i będzie pod kontrolą limitu unijnego i konstytucyjnego. Jego zdaniem strona dochodowa została zaplanowana ostrożnie, a stawki od podatku od towarów i usług pozostaną na poziomie bieżącym. Minister podkreślał również, że walka z kosztami pandemii będzie skutkować wzrostem państwowego długu publicznego i nie da się od tego uciec. Z tym problemem będzie się borykało wiele państw.

Podkreślał, że wprowadzane przez rząd tarcze antykrzysowe wpływają na utrzymanie miejsc pracy. Bezrobocie w Polsce jest na drugim miejscu w UE biorąc pod uwagę najniższą stopę bezrobocia. Liczy rów-

nież, że jeżeli chodzi o głębokość recesji za 2020 rok, to też będziemy w czołówce państw europejskich.

Kończąc swoje wystąpienie zapewniał, że ministerstwo finansów jest nastawione na dialog ze stroną naukową i stroną pracodawców. Jednocześnie podkreślił, że państwo wykazało się aktywną postawą i nadal będzie taką politykę kontynuować, zwłaszcza w obszarze infrastrukturalnym i inwestycyjnym.

Zapewnił, że recesja w Polsce za 2020 rok będzie jedną z najniższych w Europie, a działania proinwestycyjne i prorozwojowe prowadzone i proponowane przez polski rząd przyczynią się do szybkiego powrotu na ścieżkę zrównoważonego wzrostu i rozwoju.

W kolejnym wystąpieniu Prezes Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku Witold Karczewski, podzielił się ze słuchaczami swoimi doświadczeniami i refleksjami na temat problemów podatkowych, jakie napotykają przedsiębiorcy w czasie pandemii.

Odnosił się do idei organizacji Seminarium Prawnych dla biznesu wskazując, że takie spotkania są potrzebne i ważne dla przedsiębiorców. Nawiązał do spotkania inauguracyjnego, które odbyło się 1 października 2020 r. i wyraził smutek z powodu nieuwzględnienia głosu przedsiębiorców w zakresie nieopodatkowywania podatkiem CIT spółek komandytowych.

Prezes Karczewski wskazał, na kilka jego zdaniem najważniejszych problemów z którymi mierzą się przedsiębiorcy. Pierwszy dotyczy częstych zmian w przepisach prawnych, niejasności tych przepisów oraz braku ich jednoznacznej interpretacji. Przedsiębiorcy nie są w stanie poradzić sobie bez wsparcia profesjonalnej obsługi prawnej, która jest bardzo kosztowna i czasochłonna.

Drugi wskazany przez niego obszar dotyczył podatku od nieruchomości, gdzie samorządy nie zawsze udzielały zgody przedsiębiorcom na umorzenie podatku. Wskazał, że w niektórych przypadkach doszło nawet do podwyższania przez gminy podatku od nieruchomości.

W dalszej części swojej wypowiedzi wskazał na problem jakim jest zamrożenie działalności wielu branż. Prezes podkreślał, że przedsiębiorcy są zdeterminowani i walczą, dokonują reorganizacji oraz wielu zmian po to by przetrwać. Nie wszyscy przedsiębiorcy są objęci wsparciem tarcz antykrzysowych. Podkreślał, że niektóre branże nie przetrwają, jeśli nie zostaną uruchomione.

Po wystąpieniu Prezesa Karczewskiego rozpoczął się panel dyskusyjny, który moderował Dziekan Wydziału Prawa prof. dr hab. Mariusz Popławski.

Pierwszym prelegentem w panelu dyskusyjnym był dr Grzegorz Jarosiewicz, doradca podatkowy z Grupy Partnerskiej Buchalter, który przedstawił zagadnienie trybu ubiegania się przedsiębiorcy o ulgi w spłacie podatków z uwzględnieniem przepisów regulujących pomoc publiczną. Podkreślił, że ustawodawca w ramach ustawodawstwa tzw. antycovidowego nie wprowadził przepisów w zakresie ulg podatkowych- rozwiązań mających na celu odciążenie podatników w realizacji obowiązków publiczno-prawnych. Podatnicy zostali postawieni w sytuacji, gdzie mogą wykorzystywać narzędzia, które były dostępne także przed wybuchem pandemii, np. odroczenie terminu płatności podatku i zaległości podatkowych, rozłożenie na raty płatności podatku i zaległości podatkowych oraz umorzenie zaległości podatkowej i umorzenie opłaty prolongacyjnej.

Omawiając kwestie dotyczące składania wniosków o skorzystanie z ulg zasugerował, aby wnioski formułować w sposób alternatywny przedstawiając np. dwie prośby, tj. o umorzenie i rozłożenie na raty. Należy również zwracać uwagę na wymogi formalne i uzasadnić interes podatnika

lub ważny interes publiczny. Jest to warunek konieczny do przyznania ulgi.

Dr Jarosiewicz wskazywał, że z doświadczenia pracy z klientami obserwuje się, że organy podatkowe najczęściej wydają zgodę na rozłożenie zaległości podatkowych na raty. Jeśli chodzi o możliwość umorzenia, takie decyzje są wydawane bardzo rzadko. Występowanie o udzielenie pomocy publicznej jest niezwykle skomplikowane. Podkreślił, że w dobie pandemii działania państwa powinny dążyć do tego, aby ułatwić przedsiębiorcom występowanie o taką pomoc. Wypełnianie wielostronnicowych formularzy i załączników jest ogromnym utrudnieniem z perspektywy przedsiębiorców. Dla przeciętnego przedsiębiorcy przebrnięcie przez ten proces bez pomocy prawnika jest to nie do przejścia.

Następnie prof. Leonard Etel przedstawił zagadnienie odroczenia terminu płatności podatków, rozłożenie na raty płatności podatków i umorzenie zaległości podatkowych. Potwierdził, że prawo podatkowe w zakresie ulg jest bardzo skomplikowane. Profesor stoi na stanowisku, że można to uprościć. Postuluje o uproszczenie formularzy, które przedsiębiorcy są zobowiązani wypełnić. Stwierdza, że w zakresie ulg podatkowych przedsiębiorca często nie wie o co wnioskować. Przepisy są zawiłe, trudne, a język ordynacji podatkowej hermetyczny.

Ubieganie się o ulgi w spłacie ułatwiłoby przedsiębiorcom wprowadzenie zaniechanie poboru i ustalania podatków, które bezzasadnie usunięto z ordynacji podatkowej w 2000 roku. Można również rozważyć przyznanie organom podatkowym przedłużanie terminów wynikających z przepisów prawa podatkowego w formie decyzji na wniosek podatnika.

Zdaniem Profesora przepisy ordynacji podatkowej są niedopracowane, powstawały w innej rzeczywistości i nie pasują do rzeczywistości covidowej. Twierdzi, że ordynacja podatkowa musi być napisana od nowa. Podkreśla, że projekt opracowany przez Komisję kodyfikacyjną prawa podatkowego jest gotowy i czeka na wykorzystanie.

W kolejnym wystąpieniu mec. Daniel Siedacz, Partner w Kancelarii Radców Prawnych Bieluk i Partnerzy przedstawił temat kryteriów decydujących o przyznaniu ulg i interesie podatnika. Wskazywał, że istotny jest sposób wnioskowania o te ulgi. W związku z tym, że pojęcia takie jak: ważny interes podatnika oraz interes publiczny nie są zdefiniowane, są zaliczane do tzw. klauzul o charakterze generalnym, trudno jest kategorię zakwalifikować konkretną sytuację jako spełniającą przesłanki do zastosowania preferencji, pozostaje to do oceny organu. Dodatkowo dochodzi uznaniowy charakter przyznawania omawianych preferencji. Sposób sformułowania wniosku i przekonanie organu jest bardzo istotne dla uzyskania pozytywnej decyzji. Przy formułowaniu wniosków należy zwrócić uwagę na wszystkie okoliczności. Mecenas Siedacz potwierdził zasadność formułowania żądań alternatywnych, wskazując jednocześnie na małe szanse uzyskania wskazanej alternatywnie preferencji o dalej idących skutkach.

Podkreślił również, że sam stan pandemii nie oznacza istnienia przesłanki ważnego interesu podatnika lub interesu publicznego. W jego opinii przesłanką interesu publicznego w dobie pandemii może być chęć utrzymania przedsiębiorstwa, chęć utrzymania mechanizmu, który generuje dochody i w konsekwencji wpływy budżetowe. W szeroko pojętym interesie publicznym jest również dążenie do uniknięcia sytuacji, gdy przedsiębiorca-wnioskodawca, jego kontrahenci i pracownicy będą zmuszeni skorzystać z pomocy socjalnej państwa na wypadek upadłości przedsiębiorstwa.

Ostatnim wystąpieniem w panelu dyskusyjnym była prezentacja zagadnienia preferencji w zakresie podatku od nieruchomości przyznawanym przedsiębiorstwom przez gminy dr. hab. Rafała Dowgiera, prof. UwB. Profesor omówił istotę zagadnienia wskazując, że wraz z udzieleniem przedsiębiorcom ulg podatkowych spadną dochody własne gminy. Twierdzi, że należy wyważyć te argumenty i dążyć do kompromisu. Każda preferencja podatkowa pozostawia ubytek w budżecie. Nieudzielenie preferencji zwłaszcza w pandemii może doprowadzić do likwidacji źródła tego dochodu, jakim jest przedsiębiorca. Podkreślał, że samorządy są w trudnej sytuacji i muszą dokonywać trudnych wyborów. Wskazał na dwa rodzaje preferencji: ulgi w zakresie spłaty zobowiązań podatkowych oraz preferencje mające charakter generalny określone

w aktach prawa miejscowego w uchwałach podatkowych rad gmin. Podkreślił również, że istnieje ukształtowany katalog preferencji, które gminy mogą przyznawać w zakresie podatku od nieruchomości, ale nie jest on dostosowany do czasów pandemii. Pojawia się problem pomocy publicznej, ponieważ różnicowanie stawek może się odbywać tylko w zakresie pomocy de minimis i jest limitowane. Po pierwsze przy dużych podatkach nie stanowi to wielkiej kwoty. Po drugie przy zwolnieniach od podatku od nieruchomości rady gmin nie mogą udzielać tzw. preferencji podmiotowych. Konstrukcja przepisów kompetencyjnych, która uniemożliwia udzielanie preferencji w postaci niższych stawek podatkowych lub zwolnień określonym kategoriom przedsiębiorców stanowi ogromne utrudnienie przy podejmowaniu uchwał podatkowych. Profesor wskazywał, że w ustawie z dn. 2 marca 2020 o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem Covid-19 wprowadzono takie przepisy kompetencyjne, na podstawie których rada gminy może udzielać zwolnień o charakterze podmiotowym, czyli zwolnić z podatku określone grupy przedsiębiorców. Przesłanką jest np. utracenie płynności finansowej. Wiele gmin z tego uprawnienia korzystało. Ważnym uprawnieniem przyznanym gminom jest również możliwość przedłużenia płatności rat podatku od nieruchomości w związku z COVID-19. Podsumowując swoje wystąpienie prof. Dowgier sformułował następujące konkluzje:

Po pierwsze powiązanie ulg i zwolnień podatkowych z obniżeniem dochodów własnych gminy powoduje, że preferowaną formą wsparcia przez gminy są formy nieprowadzące do wygaszenia zobowiązania podatkowego. Po drugie przykład refundacji uszczerbku w dochodach z opłaty targowej, czy refundacji dla gmin górskich z tytułu zwolnień z podatku od nieruchomości powinno być punktem wyjścia do dyskusji nad potrzebą wprowadzenia ogólnych mechanizmów polegających na tym, że państwo przynajmniej w jakimś zakresie partycypuje w udzielaniu przez gminy zwolnień z podatków od nieruchomości dla określonych branż. Przede wszystkim chodzi o branże, które są zamknięte. Po trzecie nowe uprawnienia dla gmin powinny być podstawą do dyskusji, czy nie należy uelastycznić prowadzenia przez gminy polityki podatkowej poprzez przyznanie im szerszych uprawnień i kompetencji poza okresem pandemii.

W toku dyskusji uczestnicy wskazywali, że przyznawanie preferencji podatkowych nie powinno być akceptacją nieudolności w zarządzaniu przedsiębiorstwem, czy też wcześniejszego marnotrawstwa i spożytkowania środków na cele nie związane z działaniem przedsiębiorstwa, powinno być realną pomocą dla podmiotów gospodarczych, które bez własnej winy znalazły się w trudnej sytuacji gospodarczej, jak np. podmioty, których działalność musi zostać ograniczona w związku z obostrzeniami w dobie pandemii. Okres pandemii pokazał, że przepisy ordynacji podatkowej nie zostały dostosowane do stanów nadzwyczajnych, przepisy te funkcjonują w niemal niezmiennym brzmieniu od wielu lat, podczas gdy realia gospodarcze ulegają ciągłym zmianom zwłaszcza czasie pandemii. Podkreślano, że zmiany w prawie podatkowym w zakresie ulg podatkowych nie powinny być wprowadzane w „tarczach”, powoduje to nieprzejrzystość i zawiłość przepisów, oraz trudności po stronie podatników. Biorąc powyższe pod uwagę, nasuwa się oczywisty wniosek, iż obecna Ordynacja podatkowa wymaga niezwłocznej zmiany.

Jako ostatnia głos zabrała dr Magdalena Kun-Buczko, koordynator Seminarium Prawnych dla Biznesu i Pełnomocnik Dziekana ds. współpracy z otoczeniem społeczno-gospodarczym. Podziękowała wszystkim prelegentom i uczestnikom spotkania i zapowiedziała kolejne Seminarium poświęcone problematyce prawa zamówień publicznych, które zostało zaplanowane na 13 kwietnia 2021 r.

Autor: Magdalena Kun-Buczko
Pełnomocnik Dziekana ds. otoczenia społeczno-gospodarczego
Wydział Prawa
Uniwersytet w Białymstoku



SEMINARIA PRAWNE
dla biznesu

prawo.uwb.edu.pl

biznes@uwb.edu.pl



Przedsiębiorcza Polska Wschodnia
Turystyka

Pożyczka na rozwój Turystyki



Sprawdź szczegóły na
www.pfp.com.pl

Oprocentowanie: od **0,0375%**
Okres spłaty: **do 7 lat**
Cel pożyczki: poszerzenie oferty,
podniesienie jakości produktów, usług
i/lub wydłużenie sezonu turystycznego
w województwach Polski Wschodniej
Szeroki zakres PKD



Nasz cel? Wspieranie przedsiębiorców w ich najlepszych i najtrudniejszych momentach

Nowe obszary działania, atrakcyjne dla przedsiębiorców produkty oraz szkolenia oraz cenne wsparcie niezbędne, by efektywnie prowadzić biznes w czasie pandemii koronawirusa – Polska Fundacja Przedsiębiorczości kontynuuje rozpoczętą w 2020 roku ekspansję i zapowiada nowe działania. Wśród nich należy spodziewać się kolejnego wsparcia płynnościowego dla przedsiębiorców, środków z Funduszu Dostępności czy wsparcia turystyki. – Minione miesiące pokazały nam, że instytucje otoczenia biznesu są dla przedsiębiorców bardzo ważne. Reprezentujemy głos świata biznesu, ale i włączamy się w bezpośrednią pomoc, zarówno merytoryczną jak i praktyczną, czyli poprzez dystrybucję środków finansowych – mówi Marcin Pawłowski, Prezes Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości. Plany na rok 2021 instytucja ma bardzo ambitne. Część jest już w trakcie realizacji.

Turystyka w czasie pandemii potrzebuje wsparcia

Ogólnopolska ekspansja Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości procentuje tym, że coraz więcej inicjatyw i produktów jest ofertowanych przedsiębiorcom w całej Polsce. – Staramy się diagnozować potrzeby przedsiębiorców, będąc jednocześnie świadomym, że są one różne w różnych częściach kraju – przyznaje Prezes PFP. – Nasza oferta jest bardzo szeroka, a w trudnym gospodarczo czasie pandemii wiemy, że przedsiębiorcy bardzo liczą na naszą pomoc i wsparcie. Mowa tutaj zarówno o środkach płynnościowych jak i np. szkoleniach, które wciąż się odbywają, tyle że w formule online.

Jednym z ostatnich produktów PFP jest pożyczka rozwojowa dedykowana firmom z branży turystycznej. Cieszy się ona dużym zainteresowaniem - celem jest rozwijanie oferty turystycznej przedsiębiorców z województw: podlaskiego, podkarpackiego, lubelskiego, świętokrzyskiego i warmińsko-mazurskiego. Pożyczka jest oprocentowana na poziomie 0.0375%.

Maksymalna kwota, o którą można się ubiegać wynosi pół miliona złotych. Zapraszamy do kontaktu zarówno obiekty noclegowe i gastronomiczne, jak również firmy zajmujące się transportem turystycznym czy organizacją turystyki i pośrednictwem turystycznym. Promujemy regionalną kulturę i rozrywkę oraz ekologiczne produkty – informuje Marcin Pawłowski.

Projekt Przedsiębiorcza Polska Wschodnia – Turystyka jest finansowany ze środków Ministra Finansów, Funduszy i Polityki Regionalnej.

Fundusz Dostępności, czyli Polska Fundacja Przedsiębiorczości to nie tylko biznes

Nowym produktem ofertowanym przez Polską Fundację Przedsiębiorczości jest również Fundusz Dostępności. Tym razem docelowym odbiorcą naszego działania jest nie tylko biznes, ale i samorządy, wspólnoty mieszkaniowe czy spółdzielnie. Jest to produkt ogólnopolski, stąd też zachęcamy do składania wniosków podmioty z całego kraju, które borykają się z problemem np. barier architektonicznych.

- To jest Fundusz, który stawia sobie za cel poprawę jakości życia mieszkańców, poprzez inwestycje polegające na usuwaniu barier, które uniemożliwiają komfortowe poruszanie się po budynkach mieszkalnych czy dotarcie do instytucji pożytku publicznego osobom, które np. są starsze, niepełnosprawne, rodzinom z małymi dziećmi – mówi Wojciech Nowak, Członek Zarządu w Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości.

- Maksymalna wartość pożyczki to 2 mln zł, a karencja spłaty wynosi 6 miesięcy od momentu zakończenia inwestycji. Możliwe jest także częściowe umorzenie pożyczki – maksymalnie do 40%. Czas na spłatę pożyczki może być rozłożony nawet na 240 miesięcy, czyli na 20 lat. Zależało nam na dostarczaniu instrumentu finansowego, który będzie budzić jednoznaczne skojarzenia: to projekt wspierający osoby potrzebujące. Preferencyjny, niskoprocentowany i relatywnie łatwo dostępny – dodaje Wojciech Nowak.

Kim jesteśmy?

Polska Fundacja Przedsiębiorczości istnieje od ponad 20 lat zajmując się wspieraniem gospodarki na Pomorzu Zachodnim, a od roku 2021 w całej Polsce. – Nasze cele statutowe to dystrybucja środków finansowych dla przedsiębiorców. Nie chcemy być jednak tylko instytucją „rozdającą pieniądze”. Mamy ambicje na bycie organizacją otoczenia biznesu, która lobbjuje za przedsiębiorcami, wsłuchuje się w ich głos i oferuje im produkty, które w danym momencie są niezbędne – mówi Marcin Pawłowski, Prezes Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości. – To kwestia pożyczek, wsparcia płynnościowego, programów rozwojowych oraz szkoleń, których każdego miesiąca w Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości odbywa się kilkadziesiąt. Jesteśmy aktywni, a czas pandemii powoduje, że jeszcze bardziej potrzebni przedsiębiorcom – dodaje Marcin Pawłowski.

Rok 2020 był rekordowy, jeżeli chodzi o ilość udzielonych pożyczek i wsparcia płynnościowego. Przedsiębiorcy chętniej zgłaszali się po wsparcie, a naszym zadaniem było możliwie szeroko oferować im pomoc. Wiele wskazuje na to, że rok 2021 będzie czasem jeszcze bardziej pracowitym.

Zapraszamy do kontaktu, zapewniamy nieodpłatną pomoc i doradztwo:

Polska Fundacja Przedsiębiorczości
Oddział w Białymstoku
ul. Aleja 1000-lecia Państwa Polskiego 4
pok. 309, 15-111 Białystok
tel. 538 515 470
e-mail: podlaskie@pfp.com.pl



Barbara Siedlecka

„Naszą ambicją jest, by klient uzyskał wszelkie informacje, jakich potrzebuje, znalazł to, czego szuka, by doceniono jego talent, okazano zainteresowanie jego twórczością.”

WYWIAD Z BARBARĄ SIEDLECKĄ – WŁAŚCICIELKĄ FIRMY ART.

Jaka jest historia powstania firmy Art?

Sklep Zaopatrzenia Artystów Plastyków ART w Białymstoku, który prowadzę do dziś powstał w 1990 roku jako jednoosobowa działalność gospodarcza, na podwalinach byłej Sztuki Polskiej, której byłam pracownikiem. W okresie burzliwych przemian społeczno-gospodarczych pojawiła się ogromna szansa, którą musiałam wykorzystać. Nie znaczy to, że wszystko spadło mi z nieba. Ta decyzja wymagała dużej determinacji, by zorganizować, rozkręcić i prowadzić własny biznes, mogąc liczyć tylko na siebie.

30 lat temu nie było jeszcze Mr. Google'a, aby zdobyć dobre zaopatrzenie sklepu. Jeździłam po całej Polsce i zdobywałam nowości pojawiające się na rynku. Oprócz głównej linii asortymentu sklepu dla artystów plastyków, malarzy, grafików, architektów, pojawiło się zapotrzebowanie na materiały reklamowe, importowane folie. Z czasem - artykuły papiernicze, szkolne, biurowe, galerię papierniczą, artykuły dekoracyjne niezbędne do wszelkich technik hobbyistycznych. Krokiem milowym w tamtym czasie było zdobycie oferty Herlitz i włoskiej Pigny produkującej zeszyty i artykuły szkolne w pięknym designie.

W latach 90-tych w Arcie, na ulicy Sienkiewicza można było kupić wszystko, podczas gdy branża dopiero raczkowała. Klienci byli zachwyceni ofertą artykułów importowanych, zupełnie niedostępnych w tamtych czasach, przepięknych zeszytów, bloków, notesów, przyborów szkolnych, niespotykanych dotąd w polskiej szarej rzeczywistości. Pamiętam zachwyt i niedowierzanie, gdy zapisane na karteczkach klientów zamówienia, realizowane były w całości.

Z biegiem lat rozwijałam asortyment sklepu w wielu kierunkach, włączając artykuły papiernicze w szerokim zakresie m.in. w kierunku zaopatrzenia biur. Potem artykuły kreatywne skierowane do dzieci i młodzieży. Jak pojawił się rynek luksusowych artykułów piśmiennych, pierwsza w mieście wprowadziłam ofertę Parquera, Watermana, Pelikana, Shaeffera, Crossa, Lamy i przez wiele lat wygrywałam nagrody, jako „Złoty Sklep” z najlepszą, profesjonalną obsługą, asortymentem i serwisem. To wszystko dawało mi asumpt i energię do działania i motywowało do ciężkiej pracy. Ale truizmem było by sądzić, że wszystko było takie proste. Firma przeszła kilka kryzysów, jak ten, gdy w Polsce pojawiły się markety i galerie handlowe, które w znaczący sposób przetrzebiły klienta na ulicy Sienkiewicza czy problemy rodzinne, które niekorzystnie wpłynęły na rozwój i funkcjonowanie firmy. Niełatwo też było godzić obowiązki matki i bizneswoman, a rodzina zawsze była i jest dla mnie najważniejsza.

Czym zajmuje się Pani firma?

Firma ART, to firma handlowa. Od 30 lat zaopatruję, w niezbędne profesjonalne artykuły, osoby zajmujące się zawodowo bądź amatorsko, twórczością artystyczną. Sklep ART po wielu latach zmienił siedzibę, choć tylko o parę kroków i mieści się dziś na Sienkiewicza 18, dzięki czemu może zaoferować dużo większą przestrzeń i asortyment dla klientów. Dziś sklep ART oferuje ogromny asor-

tyment produktów do wszelkich hobby artystycznych. Zaopatrzają się tu malarze, graficy, architekci, amatorzy technik decoupage, a także studenci wszystkich kierunków oraz dzieci i młodzież szkolna. Profesjonalne artykuły malarskie wielu światowych firm, jak: Talens, Rowney, Windsor&Newton, Maimeri, Renesans, Derwent, Faber-Castel, Fabiano, od lat są w stałej ofercie sklepu. Również oferta zaopatrzenia biur oraz agencji reklamowych jest imponująca – dostępne są wszelkie akcesoria biurowe, folie samoprzylepne, ogromna gama papierów, tektur oraz wszystkie nowinki branżowe pojawiające się na rynku. W ofercie są także artykuły kreślarskie Staedtlera, Rotringa czy Rystora. Oczywiście ART dysponuje bogatą ofertą eleganckich piór i artykułów piśmiennych, najlepszych światowych marek, takich jak Waterman, Parker, Shaeffer, Pelikan czy Cross i Lamy, tak modne ostatnio na rynku europejskim i amerykańskim. Do ART-u warto wpaść po niebanalny prezent dla dzieci w postaci gier kreatywnych czy pięknych zestawów farb i kredek. Wymagająca klientela również znajdzie dla siebie coś interesującego. Jednym słowem, w moim sklepie jest wszystko, czego nie znajdziecie Państwo w jednym miejscu w żadnym innym punkcie w Białymstoku.

Jakie momenty były najważniejsze w rozwoju firmy?

Może nie brzmi to spektakularnie, ale poczytuję sobie za sukces, że sklep przetrwał dekady. Co w konsekwencji dało mi możliwość utrzymania mojej rodziny i kształcenia córek w wybranych przez nie kierunkach, w zgodzie z ich zainteresowaniami. Cieszę się, że udało mi się zrealizować w roku 2018 przeprowadzkę sklepu. Nie ukrywam jednak, że po wielu latach działalności w poprzednim miejscu, wciąż mam sentyment do zażytkowej kamienicy przy ul. Sienkiewicza 14, gdzie sklep istniał od początku lat 90-tych. Wrosł w klimat miasta jako wyjątkowe miejsce, będące ikoną dobrej marki i stałości. Dzisiejsza siedziba nie do końca jest kojarzona jako kontynuacja ART-u. Jest to sklep zdecydowanie nowocześniejszy, z większą przejrzystością posiadanej oferty.

W trudnych dla mnie chwilach niezwykle pomocne były przyjacielskie relacje, które przez lata zawiązały się z kontrahentami. Zaufanie, jakim byłam obdarzona sprawiło satysfakcję, upewniało, że moje wartości osobowe zostały zauważone. Firmę zawsze prowadziłam sama, bez wspólników, czy obcego kapitału, mogąc liczyć tylko na siebie, toteż ważny był dobór personelu, lojalnego, zaangażowanego, co nie było łatwym zadaniem. Jedno mogę powiedzieć, że przez cały okres działalności nigdy nie zwolniłam pracownika, ekipa była stała i zmieniała się jedynie z powodów naturalnych sytuacji życiowych, jak urodzenie dzieci czy zmiana miejsca zamieszkania.

Kobiecie – przedsiębiorcy nigdy nie było łatwo, zwłaszcza takiej, która całą odpowiedzialność dźwiga wyłącznie na własnych barkach. Rzeczywistość gospodarcza również nie ułatwia rozwoju, a na pewno nie wspiera przedsiębiorczości kobiet w żadnym zakresie. Handel, zwłaszcza detaliczny nigdy nie miał wsparcia w dotacjach unijnych czy innej pomocy publicznej. Wiadomo dlaczego! To firmy zagraniczne zawłasczyły cały handel w Polsce. A to handel właśnie, w pierwszych latach po transformacji był największą nadzieją na stopniowe zrównywanie poziomu życia społeczeństwa do standardów europejskich. Zamknięcie granicy wschodniej w roku 1997 pozbawiło nas, tj.: całego regionu poważnej klienteli. Dziś jednak, gdy wspominam trudy i ciężką pracę tamtych lat, gdy każdy produkt musiałam przywieźć z odległych miast, głównie z Warszawy, to wiem, że był to mimo wszystko najłatwiejszy etap w działalności firmy. Obecnie zdecydowanie łatwiej jest pozyskać towar, ale trudniej klienta.

Czym szczególnym na tle innych firm wyróżnia się Pani firma Art?

Jest to branża niszowa. Klient zawsze był trudny i wymagający. Naszą ambicją jest, by uzyskać wszelkie informacje, jakich potrzebuje, znalazł to, czego szuka, by doceniono jego talent, okazano zainteresowanie jego twórczością. Bardzo lubimy małych artystów, utwierdzamy ich w tym, aby rozwijali swoje talenty, zdolności i kreatywność. W zanadru mamy też zawsze jakąś małą niespodziankę jako zachętę dla tych najmniejszych, towarzyszących rodzicom.

Co w pracy sprawia Pani największą satysfakcję?

Ekonomia podpowiada nam jak postępować, aby w ramach posiadanych możliwości osiągnąć jak najwyższy poziom satysfakcji. Ludzkie potrzeby nie są ograniczone, zawsze chcemy więcej. Realizacja potrzeb i oczekiwania klientów ewoluują. Aby temu sprostać i mieć satysfakcję, również materialną trzeba dołożyć starań, być elastycznym, czujnym i cierpliwym dla bardzo wymagającego klienta. Personel musi być profesjonalny, z dużą wiedzą fachową i życzliwością do ludzi; wówczas zadowolenie klienta i jego przywiązanie zagwarantuje naszą satysfakcję.

Jakie wyzwania czekają Pani firmę w najbliższym czasie?

Ostatni rok był i jest nadal dużym wyzwaniem i niewiadomą. Czasy Covidu bezpowrotnie zmieniły handel detaliczny, jego klientelę, sposób zakupów, zniszczyły relacje, zarówno biznesowe jak i społeczne. Dziś nie organizuje się targów, prezentacji branżowych i spotkań. Sprzedaż i komunikacja z klientami, również w naszej branży przenosi się niemal całkowicie do Internetu, chociaż wiadomo, że nic nie zastąpi dobrego doradcy. Dzisiejsze wymogi prowadzenia biznesu są zupełnie inne niż 20-30 lat temu. Świat zmienia się dynamicznie, a przetrwanie w biznesie zapewnia dostosowywanie się do zmian. Przede mną więc jeszcze wiele zadań i wyzwań, nie zamierzam spocząć na laurach.

Jak spędza Pani wolny czas?

Moje priorytety zmieniły się, jak pojawiły się wnuki. Jestem dumną babcią trojga wnucząt Jacka, Basi i Ali i to one są moją największą miłością. Dobrze wiem z autopsji, jak ważna jest instytucja „babci”. Dzielę więc z radością swój czas, gdy tylko pozwolą mi obowiązki zawodowe, na moje kochane wnuczęta – czaro-dziejki mojego serca. Kocham podróże, zwiedziłam już wiele miejsc na świecie, w Europie, Azji, Afryce, Stanach Zjednoczonych, ale to tylko zaostrza mój apetyt na więcej. Moje ulubione miejsce w Polsce to Krynica Morska, w którym spędzam większość polskiego lata, na bałtyckiej plaży, gdzie ładuję swoje akumulatory. Poza tym książki, których coraz więcej odkładam „na potem” z braku czasu. Interesuję się historią, historią sztuki, moje liczne albumy światowego malarstwa mogłabym oglądać bez końca. Jestem niezmiennie osobą bardzo aktywną. Od początku istnienia Podlaskiego Stowarzyszenia Właścielek Firm t.j. od roku 1999 jestem jego członkinią.

Rozmawiała: Ewelina Popławska

Budownictwo przemysłowe w okresie pandemii



Maciej Ejdyś

WYWIAD Z MACIEJEM EJDYSEM – PREZESEM ARCHIME SP. Z O.O.

Firma Archime Sp. z o.o., której jest Pan prezesem działa w zakresie obsługi budownictwa przemysłowego. Jak obecna sytuacja pandemiczna wpłynęła na ten sektor?

Kiedy rok temu pojawiły się pierwsze sygnały oraz ograniczenia spowodowane pandemią COVID-19 wszyscy byliśmy zdezorientowani. Nie było jasne, ile czasu to potrwa, jakie będą skutki tej sytuacji, a także jak będzie w tym okresie wyglądała gospodarka oraz jakie będą wprowadzone obostrzenia. Realizowaliśmy wówczas kilka nadzorów inwestycyjnych na większych obiektach halowych. Aktualnie jesteśmy na ukończeniu tych inwestycji i w zasadzie realizacje te kończą się zgodnie z ustalonym planem. Nie mieliśmy na budowach dużych ognisk zachorowań a materiały i urządzenia docierały zgodnie z ustalonym harmonogramem. Oprócz nadzorów budowlanych zajmujemy się również projektowaniem kubaturowym dla biznesu. W tym obszarze naszej działalności sytuacja wyglądała już inaczej. W trakcie realizacji mieliśmy kilka projektów. Trwały jednocześnie przygotowania do rozpoczęcia prac projektowych w sektorze hotelarsko-gastronomicznym. Powstawały także hale magazynowe z częścią biurową. Inwestorzy z uwagi na dużą niepewność wstrzymali jednak te prace, ponieważ nie wiedzieli czego mogą spodziewać się w tych „pandemicznych” okolicznościach. Banki również stały się powściągliwe w kredytowaniu i na kilka miesięcy te zadania włożyliśmy do „szuflady”. Na dzień dzisiejszy w kilku przypadkach już zdmuchnęliśmy z nich kurz i realizujemy prace projektowe, a po uzyskaniu pozwoleń na budowę będziemy budować te obiekty w systemie „Generalnego Wykonawstwa „ oraz „Inwestora Zastępczego”.

Jakie inne formy usług oferujecie Państwo w zakresie obsługi budownictwa przemysłowego?

Generalnie zajmujemy się obsługą inwestycji budowlanych. Z uwagi na bardzo duże doświadczenie pracy w sektorze budowlanym możemy pomóc inwestorom na każdym etapie procesu inwestycyjnego. Nie ma przy tym znaczenia czy jest to etap uzyskanie warunków zabudowy, czy wykonanie projektu budowlanego, czy też wyko-

nanie i nadzór budowy obiektów budowlanych. Kończymy inwestycję oddając ją do użytkowania i przekazując księżkę obiektu budowlanego. Można wyliczyć kilka podstawowych usług, które firma Archime z powodzeniem świadczy na rynku. Należą do nich:

- projektowanie kubaturowe, projektowanie wnętrz,
- nadzór nad wykonywaniem obiektu, wsparcie w poszukiwaniu wykonawców poszczególnych branż,
- Generalne Wykonawstwo, Wykonawstwo Branżowe.

W trakcie spotkania z klientem tworzymy razem „garnitur usług szyty na miarę”, według jego potrzeb. Jesteśmy firmą, którą charakteryzuje elastyczne podejście. Kompilacje mogą być w tym zakresie różnorodne. Uwzględniając różnicowanie potrzeb i oczekiwań rynku Archime sp. z o.o. jest w stanie zaproponować jeden z czterech modeli biznesowych obsługi procesu budowlanego:

- Model Zaprojektuj
- Model Nadzoruj
- Model Zaprojektuj i Nadzoruj
- Model Zaprojektuj i Wybuduj – najbardziej preferowany

Czy firma Archime przy tak dużym zakresie oferowanych usług, potrzebuje wielu pracowników?

Na dzień dzisiejszy nie jesteśmy dużą firmą i w tym charakterze usług raczej nie będziemy świadczyć ponieważ obawiałbym się wówczas o należytą opiekę nad procesem inwestycyjnym. Wszystkie kontrakty, które są realizowane znane są całemu zespołowi. Dział projektowy bardzo często uzgadnia wiele aspektów i technologii z Działem Wykonawstwa i Nadzoru. Daje to dużą kontrolę nad tym co jest projektowane oraz przystępując do realizacji znamy obiekt, który będziemy budować. To bardzo usprawnia pracę i ogranicza ryzyka inwestycyjne. Aczkolwiek mamy plany rozwojowe firmy i ciągle poszukujemy dobrych pracowników do obu działów.

Jak według Pana powinna wyglądać realizacja inwestycji budowlanej w obecnej sytuacji?

Każdy Inwestor tak naprawdę wie i czuje intuicyjnie jaka formuła jest mu najbliższa. Zwróciłbym uwagę na kilka aspektów, które w mojej ocenie są kluczowe. Na początku na pewno warto jest porozmawiać z osobami, które już takie inwestycje realizowały lub też zwrócić się do firm realizujących zadania kompleksowo. Jeżeli jako Inwestor nie mamy czasu na zajmowanie się budową to najlepszym rozwiązaniem jest „Zaprojektuj i Wybuduj” lub „Zaprojektuj i Nadzoruj”. Wówczas możemy z góry określić poziom kosztów inwestycji oraz czas jej realizacji. Co ważne, ograniczamy odpowiedzialność do jednej lub dwóch firm maksymalnie. Wiadomo, że jeżeli będzie więcej uczestników tego procesu (np. projektant, wykonawca, wykonawca branżowy, nadzór) to trudno potem znaleźć odpowiedzialnego za daną sytuację. W dzisiejszych czasach dodatkowo dochodzi często m.in. trudności z komunikacją, nieobecności wynikające np. z choroby. Oczywiście nie każdy jest w stanie zapewnić kompleksowe usługi. Proces inwestycyjny jest skomplikowany i obejmuje współpracę bardzo wielu grup zawodowych: architekci, projektanci wnętrz, wykonawcy: budowlani, sanitarni, drogowi, a także elektrycy, czy osoby zajmujące się nadzorem branżowym. W praktyce Inwestorzy często decydują się na model współpracy oparty na projektowa-

niu przez jedną firmę a w wykonawstwie realizowanej przez inne podmioty, przy czym nadzór może być wykonywany przez kolejnego dostawcę usług. Problemy jakie pojawiają się w trakcie takiej współpracy wskazano wyżej. Oczywiście płaci za to bardzo często Inwestor.

Po latach realizacji obiektów budowlanych m.in. w systemie mieszanym, obecnie wydaję mi się, że prowadzenie inwestycji w systemie „Zaprojektuj i Wybuduj” ma przyszłość i jest najlepszy dla inwestorów zajmujących się na co dzień swoją działalnością gospodarczą.

Szczególnie ważna jest relacja z klientami i poznanie ich potrzeb. W trakcie spotkań należy precyzyjnie je określić oraz sprecyzować plany na rozwój ich biznesu. W oparciu o takie informacje możliwe jest przygotowanie koncepcji prowadzenia inwestycji budowlanej, która jest z kolei podstawą do wyceny realizacji obiektu. Przedkładając ofertę określamy standard wykonania, czas realizacji obiektu i koszt jego wykonania.

Ostatnio przyszedł do mnie klient i podpisaliśmy umowę na realizację 3 obiektów halowych wraz z częścią biurową. Głównym powodem, który spowodował, że została wybrana Nasza firma było nasze doświadczenie i umiejętność łączenia wykonawstwa i projektowania. Z mojego punktu widzenia ważne jest, aby wciąż się uczyć poprzez analizę prowadzonych inwestycji. Jeżeli coś się nie sprawdza na budowie, zależy nam na tym, aby mieć informację w tym zakresie i dokonać stosowanych modyfikacji np. w zakresie poprawy dokumentacji, detale wykonania. Stale utrzymujemy kontakt z naszymi dotychczasowymi klientami i monitorujemy, jak sprawdzają się zastosowane rozwiązania.

Czy działają Państwo lokalnie czy też prowadzicie Państwo inwestycje poza naszym regionem?

Obecnie realizujemy kontrakty w promieniu do 100 km od Białegostoku. Pozwala to nam optymalnie organizować proces budowlany. Umożliwia to zachowanie właściwych standardów a także natychmiast reagować na różne sytuacje wymagające naszej pilnej interwencji. Zależy nam przede wszystkim na utrzymaniu wysokiej jakości świadczonych przez nas usług.



Nie narzekają Państwo na brak zleceń pomimo okresu pandemii. Co wyróżnia Was na tle konkurencji?

Nie staram się porównywać z konkurencją, tym bardziej, że w naszym regionie jest niewiele firm świadczących tak szeroki wachlarz usług jak Archime sp. z o.o. Skupiamy się przede wszystkim na poszukiwaniu rozwiązań i mechanizmów, które zostaną dobrze przyjęte przez klienta i przyczynią się do rozwiązania jego problemów. Na pewno naszym atutem jest doświadczenie zdobyte przy realizacji wielu nadzorów inwestycyjnych oraz praca przy dużych inwestycjach budowlanych. Doświadczenie to jest wykorzystane przy realizacjach

prac projektowych. Wiele lat temu zdecydowałem, że naszymi klientami zarówno w sferze dotyczącej projektowania, jak i realizacji inwestycji budowlanej będzie tylko biznes. Aktualnie nie wykonujemy w ogóle zleceń dla klientów indywidualnych. Takie ukierunkowanie pozwala nam świadczyć usługi na coraz wyższym poziomie, daje nam wąską specjalizację, co poprawia jakość naszej pracy.



Jakie ma Pan zainteresowania, które wypełniają Pana czas po pracy?

Aktualnie z uwagi na ograniczenia w podróżowaniu, wolny czas staram się przeznaczyć na budowę własnego jachtu, który w tym roku powinien zostać zakończony. Ten projekt trwa już 8 lat i czas go zamknąć. Kiedyś mój syn Jakub przyszedł do mnie z propozycją, abyśmy zbudowali razem łódkę. Żeglarstwo w mojej rodzinie jest bardzo ważne. Dzięki miłości do tego sportu poznaliśmy się z żoną. Tą pasją zaraziliśmy również nasze dzieci. Wspólnie z synem budujemy jacht drewniany o sylwetce kutra gąflowego.

Rozmawiała: Ewelina Popławska



Beata Olszewska

Dyrektor Centrum Obsługi Przedsiębiorców
Agencji Rozwoju Przemysłu S.A. w Białymstoku



Centrum Obsługi Przedsiębiorców Agencji Rozwoju Przemysłu S.A. w Białymstoku obchodzi pierwszą rocznicę działalności.

Centrum Obsługi Przedsiębiorców (COP) w Białymstoku to jedno z siedmiu tego typu miejsc w Polsce. Naszym celem jest kompleksowe wsparcie przedsiębiorstw w zakresie finansowania inwestycji, rozwoju i uzupełnienia kapitału obrotowego. W trudnej dla polskiej gospodarki pandemicznej rzeczywistości szczególnie zachęcamy przedsiębiorców do korzystania z naszej pomocy. COP Białystok obsługuje firmy z województwa podlaskiego i warmińsko-mazurskiego.

Agencja Rozwoju Przemysłu S.A. (ARP S.A.) bierze czynny udział w realizacji działań przewidzianych w Tarczy Antykryzysowej. Na aktywności służące przeciwdziałaniu negatywnym skutkom rozprzestrzeniania się wirusa SARS-CoV-2 Spółka otrzymała 1,7 mld zł. Środki te przeznaczone są na instrumenty wsparcia oferowane przedsiębiorcom przez ARP S.A. wspólnie z ARP Leasing Sp. z o.o. Należą do nich:

- pożyczka obrotowa na finansowanie deficytu w kapitale obrotowym z karencją w spłacie rat kapitałowych do 15 miesięcy,
- pożyczka obrotowa finansująca wypłatę wynagrodzeń w celu utrzymania zatrudnienia i kontynuacji działalności przedsiębiorcy,
- refinansowanie leasingu operacyjnego pojazdów pow. 3,5 t (także naczep) z karencją w spłacie rat leasingowych do 12 miesięcy i wydłużeniem ponadnormalnego okresu spłaty o 1 rok,
- leasing maszyn i urządzeń dla klientów z sektora MŚP poszkodowanych na skutek pandemii COVID-19 pod nazwą #Maszyneria.
- Programu wsparcia dla przedsiębiorców sektora autobusowych przewozów pasażerskich, z przeznaczeniem na spłatę rat leasingowych finansowania zaciągniętego w komercyjnych firmach leasingowych.

Dla usprawnienia procesu wsparcia finansowego, na stronie www.arp-tarcza.pl został udostępniony Portal Klienta, za pośrednictwem którego można składać wnioski wraz z niezbędnymi załącznikami. Na Portalu znajdują się również wszystkie niezbędne informacje dotyczące oferowanych produktów w ramach Tarczy Antykryzysowej ARP a także instrukcje i wzory dokumentów. Składanie wniosku odbywa się z wykorzystaniem Profilu Zaufanego do uwierzytelnienia oraz elektronicznego podpisywania wniosku.

- Epidemia SARS-CoV-2 spowolniła rozwój Twojej firmy?
- Pojawiły się problemy z wypłatą wynagrodzeń dla Twoich pracowników?
- Grozi Ci utrata płynności finansowej?

Produkty adresowane są do firm, które:

- Ucierpiał w związku z epidemią spowodowaną rozprzestrzenieniem się wirusa SARS-CoV-2
- Prowadzą działalność minimum od 24 miesięcy
- Prowadzą pełną księgowość *
- Ich przychody za rok 2019 przekroczyły 4 mln zł *
- Rok 2019 zakończyli dodatnim wynikiem EBITDA i zyskiem netto (wynik operacyjny + amortyzacja)

* nie dotyczy Programu wsparcia dla sektora autobusowych przewozów pasażerskich

W ofercie Agencji Rozwoju Przemysłu S.A., w ramach Tarczy Antykryzysowej, znajduje się szereg instrumentów finansowych, które pomogą Twojej firmie przywrócić stabilność:

- Pożyczka obrotowa na finansowanie deficytu w kapitale obrotowym
- Pożyczka obrotowa finansująca wypłatę wynagrodzeń
- Leasing operacyjny z karencją w spłacie (refinansowanie środków transportu ciężkiego)
- Leasing #Maszyneria (zwrotny i odtworzeniowy)
- Pożyczka na spłatę rat leasingowych (Program wsparcia dla sektora autobusowych przewozów pasażerskich)

Zapraszamy do kontaktu z nami:

**WSPARCIE DLA LOKALNEGO BIZNESU
W CENTRUM OBSŁUGI PRZEDSIĘBIORCÓW W BIAŁYMSTOKU**

- Jesteś firmą z obszaru Małych i Średnich Przedsiębiorstw prowadzącą pełną księgowość?
- Prowadzisz działalność przez 12 miesięcy?
- Twoje przychody za ostatni okres obrachunkowy są na poziomie min. 4 mln zł?
- Ostatni rok zakończyłeś dodatnim wynikiem EBITDA (wynik operacyjny + amortyzacja) oraz dodatnim wynikiem finansowym netto?
- Potrzebujesz wsparcia dla swojego biznesu?
- Szukasz możliwości pozyskania dodatkowych środków na finansowanie deficytu w kapitale obrotowym lub możliwości refinansowania aktualnie leasingowanych środków transportu, uzyskania karencji w spłacie i wydłużenia okresu finansowania w czasie trwania stanu epidemii COVID-19 oraz do momentu ustania jej negatywnych skutków ekonomicznych?

**JEŚLI TAK,
proponowane przez nas produkty w ramach Programu TARCZA ANTYKRYZYSOWA są dla Ciebie!**



WIĘCEJ INFORMACJI: www.arp.pl/uslugi-finansowe/kontakt, www.arp-tarcza.pl
lub bezpośrednio w COP: UL. ŚWIĘTOJAŃSKA 12A, 15-082 BIAŁYMSTOK
DYREKTOR: BEATA OLSZEWSKA, dane kontaktowe: Beata.Olszewska@arp.pl, tel: (+ 48) 539 533 284

ARP S.A. to spółka Skarbu Państwa, działająca w ramach Grupy Polskiego Funduszu Rozwoju. Od początku swojej działalności odpowiada na najważniejsze potrzeby polskiej gospodarki. ARP S.A. w ramach obchodów 30-lecia działalności zakończyła z sukcesem wdrożenie kompleksowej strategii finansowania przedsiębiorców, która oparta jest na trzech komplementarnych filarach:

- działalność finansowa skupiająca finansowanie obrotowe, inwestycyjne i przed restrukturyzacyjnie oferowane MSP i dużym firmom (w tym oferta Tarczy Antykryzysowej dla MSP)
- działalność restrukturyzacyjna realizowana poprzez program Polityka Nowej Szansy
- działalność inwestycyjna wspierająca przedsiębiorców lokujących moce produkcyjne w specjalnych strefach ekonomicznych

Profesjonalny mediator

czy to szansa na rzeczywisty rozwój mediacji w Polsce?



Arkadiusz Bieliński¹

Mimo, że mija 30 lat od wprowadzenia pierwszych regulacji dotyczących alternatywnych metod rozwiązywania sporów do polskiego porządku prawnego², to obraz funkcjonowania ADR, a w szczególności mediacji, jest daleki od nazwania go chociażby satysfakcjonującym. Przyczyn takiego stanu rzeczy zapewne jest wiele. Powstały liczne opracowania próbujące wyjaśnić istniejący stan rzeczy, podejmowane są również różnego rodzaju inicjatywy (tak na poziomie Ministerstwa Sprawiedliwości, jak i organizacji skupiających mediatorów) mających na celu zdynamizowanie rozwoju mediacji w Polsce. Efekt tych działań jest daleki od oczekiwań, o czym świadczy fakt, iż przy zanotowanym w ostatnich latach wpływie spraw do sądów na poziomie prawie kilkunastu milionów, do mediacji skierowano 1,5% z nich³. Czy jest zatem jakiś czynnik, a jeżeli tak to jaki, który pozwoliłby coś zmienić w zakresie rozwoju mediacji? W moim przekonaniu takim czynnikiem może być profesjonalizacja działalności mediatora, a nawet wykształcenie się takiego zawodu. Poniżej chciałbym zatem przedstawić argumenty, które mogłyby o tym przekonać.

Przede wszystkim, tytułem pewnego wprowadzenia należy wskazać na to, iż dużo uwagi poświęca się cechom mediacji, regułom prowadzenia samego postępowania mediacyjnego, ugodzie. Natomiast często pomija się, albo też inaczej mówiąc, mniej czasu poświęca się jednak dosyć istotnemu uczestnikowi tego postępowania jakim niewątpliwie jest sam mediator. W moim przekonaniu nie jest to podejście właściwe, bowiem już w wielokrotnie przytaczanym sformułowaniu, iż mediacja jest tak dobra, jak dobry jest prowadzący ją mediator, wskazuje się na to, iż jest on często czynnikiem sprawczym, swoistym modus operandi całego procesu mediacji. Od razu też pojawia się pytanie, dlaczego, mimo, że przecież mediator jest obecny i poświęcone mu regulacje istnieją od początku wprowadzenia mediacji do polskiego porządku prawnego, to niestety nie przynosi to oczekiwanego skutku. Patrząc przez pryzmat regulacji Kodeksu postępowania cywilnego⁴ można stwierdzić, iż od wprowadzenia mediacji do postępowania cywilnego w 2005 roku do roku 2016 praktycznie regulacja dotycząca mediatora była taka sama⁵. Sytuacja zmieniła się od 1 stycznia 2016 r., wówczas bowiem do KPC oraz ustawy Prawo o ustroju sądów powszechnych⁶ wprowadzono instytucję stałych mediatorów⁷. Dlaczego zdecydowano się na ów ruch? Przede wszystkim, w sądach znajdowało się wiele list mediatorów, a na nich nawet po kilkaset osób, a tak naprawdę sędzia często chcąc skierować sprawę do mediacji nie miał mediatora, który chciałby podjąć się jej poprowadzenia. Ponadto praktycznie brak było kontroli i ewentualnych sankcji dla osób, które bez-

zasadnie odmawiały poprowadzenia mediacji lub co gorsza, prowadziły mediację z naruszeniem absolutnie wszelkich reguł nią rządzących. Od 1 stycznia 2016 r. w stosunku do mediatora stałego wprowadzono dodatkowe wymogi poza ogólnymi z KPC (na marginesie do spełnienia przez każdego z nas) oraz możliwość wykreślenia z listy stałych mediatorów na skutek istotnych uchybień przy wykonywaniu czynności mediacyjnych⁸. Jak się wydaje był to pierwszy sygnał wskazujący, iż wśród mediatorów pojawił się mechanizm, w wyniku którego zaczyna wykształcać się pewna profesja, która charakteryzować się będzie podwyższonymi kwalifikacjami. W roku 2020 podjęte zostały działania, których efektem ma być stworzenie przy Ministrze Sprawiedliwości Krajowego Rejestru Mediatorów⁹. Co zatem de facto się zmieniło, i czy może dać to pozytywny efekt? W moim przekonaniu jest to wyraźny sygnał, iż mediator ma być profesjonalistą w swoim fachu, stosującym najwyższe standardy tak merytoryczne jak i etyczne. Oczywiście wiązało się to z obowiązkiem ciągłego kształcenia i podnoszenia kwalifikacji, zapewne również zawarcia polisy OC¹⁰. Efektem tego powinien być jednak wzrost zaufania tak do mediatora jak i samej mediacji przez strony, jeżeli będą one przekonane (podobnie jak to ma miejsce w odniesieniu do korzystania z usług radców prawnych i adwokatów), iż mediacja będzie prowadzona w rzetelny sposób. Myślę też, że będzie to miało znaczenie przede wszystkim wśród podmiotów, które same funkcjonują na rynku w profesjonalny sposób i tego samego oczekują od podmiotów z którymi wchodzi w jakiegokolwiek relacje¹¹. Prawdopodobnie inna będzie też ranga spraw z którymi potencjalnie te podmioty zwrócić się mogą do mediatora. Jednak od razu należy zaznaczyć, że nie w odniesieniu do każdej sprawy niezbędnym będzie, aby postępowanie mediacyjne było prowadzone przez profesjonalnego mediatora¹². Chodzi o drobne, można powiedzieć typowe, „ludzkie” konflikty¹³, w których strony potrzebują po prostu mediatora, który wysłucha je, wspomże w ustaleniu przyczyn sporu oraz wypracowaniu wariantów porozumienia. Być może również mediatorzy (tak posiadający licencję z uwagi na wpis w Krajowym Rejestrze Mediatorów, jak i ci jej nie posiadający) skupią się w struktury samorządowe, które będą podejmowały aktywności dotyczące rozwoju tak mediatora jak i mediacji.

Czy zatem owa profesjonalizacja i wykształcenie się zawodu mediatora może być szansą na rozwój mediacji? Optymistycznie należy stwierdzić, że tak. Jeżeli bowiem ustawodawca dodatkowo zdecyduje się na rozwiązanie, aby w wybranych kategoriach spraw strony przed uruchomieniem procedury sądowej będą musiały skorzystać z mediacji (bez względu na to czy dojdą do porozumienia, czy nie) to mając profesjonalnie przygotowanych i działających mediatorów, otwiera się realna szansa na to, aby spraw skierowanych do mediacji było 30 %, a nie jak do tej pory około 1,5%.

¹ Doktor nauk prawnych, pracownik dydaktyczny Wydziału Prawa Uniwersytetu w Białymstoku, stały mediator sądowy.
² Przyjmuje się, że taką pierwszą regulacją była ustawa z 23.5.1991 r. o rozwiązywaniu sporów zbiorowych opublikowana pierwotnie w Dz.U. z 1991 r. nr 55, poz. 236., która wskazywała na rokowania, mediację i arbitraż społeczny jako metody rozwiązania sporu w drodze porozumienia.

³ Dokładne dane można uzyskać na stronie <https://isws.ms.gov.pl> (dostęp na dzień 20.3.2021 r.).

⁴ Ustawa z 17.11.1964r., Dz.U. z 2020 r., poz. 1575, tekst jedn. ze zm.

⁵ Na jej podstawie różne organizacje skupiające mediatorów składały w sądach okręgowych listy z wykazami mediatorów.

⁶ Ustawa z 27.7.2001 r., Dz.U. z 2020 r., poz. 2072, tekst jednolity ze zm. Dodano rozdział 6a, art. 157a-157f.

⁷ Owe zmiany zostały wprowadzone ustawą z 10.9.2015 r. o zmianie niektórych ustaw w związku ze wspieraniem polubownych metod rozwiązywania sporów, Dz.U. z 2015 r., poz. 1595.

⁸ Prezes sądu okręgowego, w drodze decyzji, skreśla stałego mediatora z listy w przypadku stwierdzenia nienależytego wykonywania obowiązków przez stałego mediatora – art. 157c § 1 pkt 5 p.u.s.p.

⁹ Podstawowe informacje na temat tej inicjatywy można znaleźć pod adresem <https://www.gov.pl/web/sprawiedliwosc/faq> (dostęp na dzień 20.3.2021 r.).

¹⁰ Kwestia bowiem odpowiedzialności cywilnej mediatora nadal budzi wiele kontrowersji. Można jedynie przypuszczać, że ukształtuje się ona podobnie do odpowiedzialności profesjonalnych prawników, obligując także profesjonalnego mediatora do zawarcia stosownej polisy.

¹¹ Być może mają oni negatywne doświadczenia z mediacją i mediatorem spowodowane tym, że okazał się on nieprzygotowany do zajęcia się ich sprawą i skutecznie zniechęcił ich do korzystania z mediacji w przyszłości.

¹² Było to także przedmiotem dyskusji w ramach Zespołu ds. przygotowania dobrych praktyk mediacyjnych na Podlasiu powołanego przez Dziekana Wydziału Prawa w skład którego wchodziły dr Maria Cudowska, dr Tomasz Kałużny oraz dr Arkadiusz Bieliński.

¹³ Np. konflikty sąsiedzkie, drobne pożyczki w kręgu rodzinnym. Podobna sytuacja występuje w sądzie, ponieważ nie w każdym przypadku strony, uczestnicy postępowania występują z profesjonalnymi pełnomocnikami np. sprawa o stwierdzenie nabycia spadku po jednym spadkobiercy, gdzie występuje jeden spadkobierca lub też nie ma wątpliwości, kto jest spadkobiercą.

Stanowisko

Rady Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku z dnia 26 stycznia 2021 r.

Na podstawie § 24 ust. 2 Statutu Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku Rada Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku uchwała, następujące stanowisko:

Izba Przemysłowo-Handlowa w Białymstoku w pełni popiera:

- 1) budowę drogi ekspresowej na trasie Białystok – Augustów,
- 2) modernizację Drogi Krajowej nr 65 lub budowę nowej drogi S 16 celem poprawienia warunków skomunikowania Białegostoku i Olsztyna.

Jednakże w przypadku podjęcia decyzji o wyborze tylko jednego ze wskazanych powyżej wariantów, biorąc pod uwagę interes drogowy województwa podlaskiego, jako priorytet uznajemy inwestycję wskazaną w punkcie 1.

Uzasadnienie

Rada Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku podejmuje niniejsze stanowisko wskazując na następujące argumenty o charakterze społecznym, przyrodniczym i prawnym.

Obie wyżej wskazane drogi są ważne dla województwa podlaskiego. Niemnie jednak droga Białystok – Augustów ma większe znaczenie biorąc pod uwagę aktualny układ komunikacyjny.

Określony w punkcie 1 przedmiotowego stanowiska przebieg trasy pozwoli kilkuset tysiącom mieszkańców województwa podlaskiego na swobodny dostęp do stolicy województwa, a mieszkańcom Białegostoku i okolic na bezpieczne dotarcie do terenów letniego wypoczynku i rekreacji. Należy podkreślić, że budowa drogi ekspresowej po trasie do Augustowa, oznacza dla mieszkańców Augustowa, Suwałk, Sejna, Suchowoli i Sztabina całkowicie nowe warunki sprzyjające rozwojowi gospodarczemu.

Po Drodze Krajowej nr 8 w porównaniu do Drogi Krajowej nr 65 porusza się blisko cztery razy więcej pojazdów ciężarowych i ponad pięćdziesiąt procent więcej pojazdów ogółem. Za budową drogi w proponowanym wariantcie przemawia również fakt, że będzie ona przecinała dolinę Biebrzy w najwęższym miejscu tj. w okolicach Sztabina. Przeprawa drogowa będzie najmniej ingerowała w koryto rzeki. Wydane zostały już odpowiednie decyzje środowiskowe dla obwodnic Suchowoli i Sztabina a także dla przebiegu Drogi Krajowej nr 8 pomiędzy Dobrzyniewem a Knyszynem oraz Knyszynem i Korycinem.

Witold Karczewski

Przewodniczący Rady Izby Przemysłowo-Handlowej
w Białymstoku

15-740 Białystok, ul. Antoniukowska 7
tel. (85) 652 56 45
e-mail: biuro@iph.bialystok.pl

W sprawie budowy sieci dróg ekspresowych w północno – wschodniej Polsce podobne stanowisko zawarły następujące podmioty:

- **Izba Przemysłowo – Gospodarcza w Suwałkach w dniu 2 lutego 2021 r.**

- **Samorządowcy i Przedsiębiorcy Województwa Podlaskiego przyjęte w Augustowie w dniu 3 lutego 2021 r.**

- **Związek Gmin Wiejskich Województwa Podlaskiego w dniu 12 lutego 2021 r.**

- **Rada Powiatu Białostockiego w dniu 18 lutego 2021 r.**

W powyższej sprawie głos zabrał również Pan Poseł Jarosław Zieliński w interpelacji poselskiej z dnia 19 stycznia 2021 r., skierowanej do Prezesa Rady Ministrów Mateusza Morawieckiego.



CAM
PODLASKIE
CENTRUM ARBITRAŻU I MEDIACJI



WSArb
wschodni sąd arbitrażowy



IPH
IZBA PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA
W BIAŁYMSTOKU

MEDIACJA

— droga, która łączy —

www.podlaskiecam.pl



Fundusze
Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



FOTOWOLTAIKA Dla firm

instalacja
50 kWp
już od
2790 zł
za kWp



kompleksowa,
profesjonalna obsługa



darmowy audyt



prognoza produkcji



niższe koszty
działalności

Masz pytania?

Zadzwoń: tel. +48 85 743 81 45

Napisz: biuro@solarstag.pl

www.solarstag.pl

Polecany przez:



**POLSKIE
STOWARZYSZENIE
DEKARZY**

www.dekarzypodlasia.pl