

PODLASKI

www.iph.bialystok.pl • www.podlaskiecam.pl

MANAGER

NUMER 215

IPH

DWUMIESIĘCZNIK INFORMACYJNY
IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ
W BIAŁYMSTOKU

Misyjność w pracy menedżera

Joanna Kurzawa, dyrektor
Parku Krajobrazowego
Puszczy Knyszyńskiej

Zagrożenia Cyberbezpieczeństwa w Polskim Biznesie: Przygotuj się na Cyber-Ofensywę

Dr inż. Michał Suchocki
Product Director | Partner
CYCOMMSEC

**Sztuczna
inteligencja
nie zastąpi nas
w kontakcie z klientami**

Tomasz Fus

właściciel Auto Fus Group, rodzinnej firmy prowadzącej
dealerstwa samochodowe marek premium (m.in. BMW) i luksusowych



AGENCJA UBEZPIECZENIOWA **JAN BORAWSKI**

poleca ubezpieczenia turystyczne na wyjazdy zagraniczne i na terenie Polski obejmujące:

assistance gwarantujący wszechstronną pomoc w sytuacjach losowych,

pokrycie kosztów leczenia nieszczęśliwych wypadków, nagłego zachorowania lub nawrotu chorób przewlekłych,

ubezpieczenie OC za wyrządzone szkody osobom trzecim,

assistance przy podróży samochodem

odszkodowanie za utracony bagaż.

Polecane także dla uczestników imprez rekreacyjnych, integracyjnych, bądź szkoleniowych organizowanych przez firmy i osoby prywatne.

606 216 786

agencja@janborawski.pl

Sąd Arbitrażowy

przy Krajowej Izbie Gospodarczej
z miejscem arbitrażu w Białymstoku

Wyłącz sąd powszechny z orzekania w Twojej sprawie, wybierz Sąd Arbitrażowy przy Krajowej Izbie Gospodarczej z miejscem arbitrażu w Białymstoku, jako właściwy w Twojej sprawie:

1. Wpisz klauzulę arbitrażową do umowy z kontrahentem (zapis na sąd polubowny).

2. Nie wpisałeś w umowie głównej klauzuli arbitrażowej? Nadal możesz poddać istniejący już spór pod rozstrzygnięcie sądu polubownego – sporządź umowę o arbitraż, która dotyczy sporu istniejącego (klauzula kompromisarska).

„Wszelkie spory wynikające z tej umowy lub pozostające w związku z nią będą rozstrzygane ostatecznie na podstawie Regulaminu Arbitrażowego Sądu Arbitrażowego przy Krajowej Izbie gospodarczej w Warszawie z miejscem arbitrażu w Białymstoku obowiązującego w dniu wszczęcia postępowania, przez arbitra lub arbitry powołanych zgodnie z tym Regulaminem.”

„Any disputes arising out of or related to this agreement shall be finally settled under the Arbitration Rules of the Court of Arbitration at the Polish Chamber of Commerce in Warsaw with the place of arbitration in Białystok in force on the date of commencement of the proceeding by an arbitrator or arbitrators appointed in accordance with the said Rules.”



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

CAM
PODLASKIE
CENTRUM ARBITRAŻU I MEDIACJA

IPH
IZBA PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA
W BIAŁYMSTOKU

Szanowni Państwo,

ostatnimi czasy w rozmowach przedsiębiorców coraz częściej poruszana jest kwestia sukcesji. Kto po nas poprowadzi firmy i jak sobie z tym poradzi? To pytanie pociąga za sobą kolejne (zadawane niejednokrotnie w czasie naszych spotkań): jaką wiedzę powinniśmy przekazać następcom, jakie kompetencje zbudować, a także jak przygotować sam proces sukcesji?



**JAROSŁAW
ANTYCHOWICZ**

PREZES IZBY
PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ
W BIAŁYMSTOKU

Wspominając zorganizowaną przez IPH konferencję dotyczącą procesu sukcesji w firmie rodzinnej, przyznaję, że problem jest bardzo trudny i złożony. Nie powinniśmy go więc bagatelizować – wręcz przeciwnie, warto rozejrzeć się za profesjonalną pomocą specjalistyczną. Zanim jednak podzielę się kolejnymi refleksjami, chcę skorzystać z okazji, by podziękować uczestnikom konferencji i prelegentom, którzy wyjaśnili wiele złożonych aspektów związanych z sukcesją.

Zainspirowany owym spotkaniem zastanawiałem się, które z kompetencji sukcesora są rzeczywiście kluczowe. Moim zdaniem biznes to przede wszystkim rozmowy: z pracownikami, dostawcami, klientami – całym otoczeniem biznesowym. Ale jak rozmawiać z prezesem oraz, co jest równie ważne, jak prezes powinien rozmawiać z innymi?

O to jak rozmawiać z przedsiębiorcą zapytałem niedawno Chat GPT-4 – jak sami o sobie piszą, najbardziej zaawansowany system Open AI – a poniżej wypunktowałem najważniejsze wnioski z uzyskanej odpowiedzi:

1. Zanim rozpoczniesz rozmowę z przedsiębiorcą, dowiedz się czegoś o historii firmy, jej wartościach, produktach/usługach oraz aktualnych wyzwaniach. Zaprezentujesz w ten sposób swoje zainteresowanie i zaangażowanie.
2. Dostosuj swój język do odbiorcy. Unikaj fachowych terminów i branżowego żargonu, jeśli nie jest to wymagane. Mów zwięźle i zrozumiale. Wybieraj słowa adekwatne do sytuacji i utrzymuj profesjonalizm.
3. Dobrze przygotuj się do rozmowy. Określ cel spotkania, potwierdź zebrane informacje, a także miej w zanadru własne propozycje, wnioski lub pytania. Bądź gotowy do wymiany doświadczeń i przedstawiaj swoje pomysły.
4. Aktywnie słuchaj i zadawaj pytania, by jeszcze lepiej poznać perspektywę rozmówcy. Docenij jego wiedzę i doświadczenie.
5. Skoncentruj się na korzyściach płynących z Twojej propozycji. Opowiedz o tym, jak możesz pomóc rozwiązać problemy potencjalnego inwestora lub współpracownika.
6. Od początku buduj pozytywną relację z przedsiębiorcą: bądź uprzejmy, szanuj jego czas, wysłuchaj opinii. Na każdym polu wykazuj się profesjonalizmem.
7. Unikaj ogólników, oczywistości, prostych wywodów. Swoje pomysły i propozycje prezentuj w sposób zrozumiały, zgodnie z rzeczywistością – bez koloryzowania.
8. Bądź gotów ustalać cele i działania: podsumuj spotkanie, określ dalsze kroki, terminy. Upewnij się, że obie strony rozumieją wzajemne oczekiwania i są gotowe do ich realizacji.

W TYM NUMERZE

PODLASKI MANAGER

Sztuczna inteligencja nie zastąpi nas w kontakcie z klientami. Rozmowa z Tomaszem Fusem 4

WSPARCIE BIZNESU

Misyjność w pracy menedżera. Rozmowa z Joanną Kurzawą, dyrektorem Parku Krajobrazowego Puszczy Knyszyńskiej 6

Enterprise Europe Network pomaga przy aplikowaniu o dotacje w ramach EIC Accelerator 10

W 2021, dzięki uldze B+R, do podatników wróciło aż 889 mln zł. Agnieszka Hryniewicz-Sudnik z Ayming Polska 13

Zagrożenia Cyberbezpieczeństwa w Polskim Biznesie: Przygotuj się na Cyber-Ofensywę 14

PRAWO I FINANSY

Sukcesja w branży budowlanej. Intuicja, czy starannie zaplanowany proces? 16

PODLASKI BIZNES

Droga do kulinarnych marzeń 20

BGK Partnerem Wykonawczym w ramach Programu Invest EU 23

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

Joanna Morawska

Redakcja nie odpowiada za treść reklam, zastrzega sobie prawo do wprowadzania skrótów i zmian w nadesłanych materiałach. Niezamówionych materiałów redakcja nie zwraca.

CAM
PODLASKIE
CENTRUM ARBITRAŻU I MEDIACJA

KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA

Po zapoznaniu się z tymi punktami można zadać kolejne pytanie – czy umiejętność konstruktywnej rozmowy będzie w przyszłości wartością? A może na wszystkie pytania odpowie nam sztuczna inteligencja i nie będziemy mieli potrzeby rozmawiania w biznesie?

Mam jednak nadzieję, że satysfakcja płynąca z uścisku dłoni po podpisaniu umowy okaże się równie cenna, jak satysfakcja ze zbudowanych relacji i zaufania, które jest podstawą całego biznesu. Ponadto wierzę, że kompetencje te doskonale rozwiną także przyszli sukcesorzy.

Rada Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku

KADENCJA 2023-2027



Antychowicz Jarosław

Od 2004 roku Prezes Zarządu Infinity Group sp. z o. o. – jednej z najlepszych w Polsce firm o międzynarodowym zasięgu, świadczących usługi w obszarze transformacji cyfrowej. Wśród marek, które zaufały Infinity Group znaleźć można m.in.: Schmitz Cargobull, SSAB, Domino's Pizza, Dom Development, VUE Cinemas, Multikino, Związek Banków Polskich, Citibank Handlowy, T-Mobile, Orlen, Bayer, Canal+ czy Netia.

Jest zaangażowany społecznie w wiele lokalnych inicjatyw. Pełni funkcję Prezesa Izby Przemysłowo-Handlowej oraz Wiceprezesa Wschodniego Sądu Arbitrażowego. Z jego inicjatywy reaktywowany został Klaster Technologiczny Info-Tech, a także powstało pierwsze w Polsce Technikum Programistyczne INFOTECH. Aktywnie angażuje się we wszelkie inicjatywy mające na celu zmianę postrzegania Podlasia na tle Polski i Europy. Pełni rolę Eksperta ds. Smart City. Jest także w zespole przygotowującym Strategię Rozwoju Miasta Białegostoku do 2030 roku.

Absolwent Chrześcijańskiej Akademii Teologicznej w Warszawie. Współwłaściciel Pijalni Czekolady Wedel w Białymstoku i w Warszawie. Szczęśliwy mąż i tata.



Borawski Jan

Właściciel Agencji Ubezpieczeniowej, Oferuję pełny zakres indywidualnych i grupowych ubezpieczeń na życie, wypadkowych i zdrowotnych, ubezpieczenia domów i mieszkań, ubezpieczenia turystyczne na wyjazdy zagraniczne /koszty leczenia, assistance i OC.



Ciestowski Włodzimierz

Urodzony pod znakiem Bliźniąt w 1956 roku, żonaty, ojciec dwóch córek, dziadek dwóch wnuków, mgr ekonomii, zamieszkały w Białymstoku. Działalność gospodarcza od 1982 roku. Invest Nord Sp. z o.o. Ośrodek Wypoczynku dzieci i Młodzieży „Leśny Dwór” w Elku – współwłaściciel – prezes zarządu. Właściciel Centrum Rekreacyjno-Wypoczynkowego Pro-Serwy i Hotelu Albatros w Serwach k/Augustowa. Od czterech kadencji w Krajowej Izbie Gospodarczej jest w komisji rewizyjnej, w tym od trzech kadencji pełni funkcję wiceprzewodniczącego. W Izbie Przemysłowo-Handlowej działa praktycznie od momentu powstania izby, obecnie jako jej wiceprzewodniczący. Lubi aktywny wypoczynek – narty i żagle, majsterkowanie oraz podróże. Właściciel kolekcji ok. 70 słoń – zbiera słońce, ale tylko przez siebie kupione wg zasady jeden kraj – jeden słoń. Za działalność społeczną odznaczony przez prezydenta Komorowskiego srebrnym krzyżem zasługi.



Datzuk Bożena

Prezes firmy TOBO Spółka z o.o. www.tobo.pl, sklep@tobo.pl; Absolwentka Wydziału Ekonomii Uniwersytetu w Białymstoku. Ponad 25-letnie doświadczenie biznesowe. Członkini Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku, a od 2019 r. członkini Rady IPH. Członkini Podlaskiego Stowarzyszenia Właścicieli Firm Klub Kobiet Biznesu w Białymstoku. Członkini Rady Rozwoju Wydziału Architektury Politechniki Białostockiej.

Firma TOBO specjalizuje się w produkcji mebli, dostarcza wyposażenie do biur, hoteli, obiektów użyteczności publicznej i firm prywatnych na terenie całego kraju. Misją firmy jest zapewnienie klientowi pełnej satysfakcji poprzez stworzenie komfortowego i ergonomicznego miejsca pracy, które również dba o jego zdrowie. Każdy sukces jest dla firmy krokiem w doskonaleniu swojej wiedzy oraz umiejętności tworzenia efektywnych i prozdrowotnych rozwiązań przestrzeni w pracy. TOBO jest otwarte na wszelkie innowacje i zmiany, które przekładają się na funkcjonalność i nowoczesne wzornictwo produkowanych przez firmę systemów. W meble firmy TOBO jest wyposażonych wiele prestiżowych obiektów na Podlasiu, m.in. Opera i Filharmonia Podlaska, Stadion Miejski, Białostocki Park Naukowo – Technologiczny, Archiwum Państwowe w Białymstoku. Firma otrzymała wiele branżowych nagród, m.in. Diament Meblarstwa, Złoty Medal targów Meble w Poznaniu, wyróżnienie miesięcznika „Meble Plus”, produkty firmy były też finalistą prestiżowego konkursu „Dobry Wzór”. Firma otrzymała też takie wyróżnienia jak: laur podlaskiej firmy innowacyjnej – INNOWACJE, Gazeta Biznesu, Medal Europejski, wyróżnienie w rankingu Diamenty Forbesa, tytuł Branżowego Lidera Zmian dla Bożeny Datzuk za wdrożoną z sukcesem autorską strategię zmian przyznaną przez Biznes Center Club i PARP, wyróżnienie w kategorii Menedżer Roku 2016 w rankingu Kuriera Porannego. W roku 2018 firma otrzymała jako przedstawiciel branży drzewnej i meblarskiej prestiżowy tytuł Ambasadora Podlaskiej Gospodarki oraz nagrodę Izby Przemysłowo – Handlowej za dynamiczny rozwój w branży meblarskiej. W roku 2023 firma zdobyła tytuł Podlaskiej Marki Roku.

Przepis na sukces w biznesie: być konsekwentnym, zdeterminowanym i szukać nowych możliwości.

Uwielbia niezmiennie kolor zielony i podróże. Odpoczywa i ładuje akumulatory na podlaskiej wsi i nad morzem, a aktywności, które preferuje to pływanie, narty i rower.

Stan rodzinny: mąż Tomasz, córka Aleksandra i syn Piotr



Horosz-Ponichtera Elwira

Prezes Podlaskiego Stowarzyszenia Właścicieli Firm Klub Kobiet Biznesu. Współorganizator Forum Kobiet Podlasia, inicjatywy, której zadaniem jest integracja środowisk kobiecych w celu zwiększenia aktywności i sprawczości kobiet w obszarach: gospodarczym, społecznym, publicznym. Współorganizator EAST DESIGN DAYS. Projektantka mody, stylistka, producentka. Najlepsze warunki do pracy znajduje w Podlaskim, gdzie prowadzi własne studio projektowo-eventowe, w którym tworzy autorskie projekty.



Klewinowski Mariusz

Jestem elektrykiem, a moja firma – Grupa Eltron – zajmuje się sprzedażą materiałów, projektowaniem, wykonaniem i serwisowaniem wszelkich instalacji, w których płynie prąd.

Co nas wyróżnia? Nasza komplementarność i segmentowe podejście do zagadnień elektrycznych. Jesteśmy silni w sprzedaży okablowania na strategiczne inwestycje obecnie realizowane w Polsce, jak również w mniejsze przedsięwzięcia. **Naszą dumą jest** zespół projektowy, który stworzył szereg innowacyjnych rozwiązań dla budownictwa, w tym ostatnio Projekt PUM – „**Podaj metry, my podamy Ci cenę**”. To nasz najnowszy pomysł, w którym połączyliśmy siły biura projektowego i działu wykonawczego. Celem tego projektu jest standaryzacja wykonania instalacji elektrycznych w budownictwie wielorodzinnym. **Grupa Eltron** jest gotowa sprostać różnorodnym wyzwaniom w dziedzinie elektryki.

Dodatkowo, jestem również współwłaścicielem spółki Energy Nortle, która specjalizuje się w budowie urządzeń do rozdzielni mocy na niskie i średnie napięcie. Wykonaliśmy już wiele udanych projektów, rozwiązując zarówno duże, jak i małe problemy elektryczne.

Również współtworzę firmę Axiom Polska, w której budujemy urządzenia do oczyszczania gazów czyli zajmujemy się uzdatnianiem odnawialnych paliw gazowych.

Poza pracą, moją pasją jest tworzenie „czegoś z niczego” oraz inspirowanie ludzi do osiągnięcia więcej, niż wcześniej zakładali. Wierzę w tworzenie produktów, urządzeń i idei, które mają sens i przynoszą pożytek dla tych, którzy nam zaufali.



Kuligowski Bogdan

Prezes Zarządu „Fadbet” S.A. od 1990 roku firmy realizującej w ramach generalnego wykonawstwa bardziej skomplikowane obiekty kubaturowe i inżynieryjne na terenie całego kraju. Laureat wielu nagród za rozwój Spółki i jej osiągnięcia ekonomiczne i organizacyjne. Hobby: turystyka, myślistwo, dobra książka.



Narel Anna

Osoba, która z entuzjazmem i satysfakcją łączy życie pełne pasji z aktywnością zawodową. Kobieta inspiracja, dla której niemożliwe nie istnieje, bo jej życiowe motto to: **chcieć to móc!**

Współwłaścicielka Hotel Podlasie*** & Restauracja Lipcowy Ogród oraz Hotel Traugutta3**** & Restauracja Regiment. W branży hotelarsko-gastronomicznej z powodzeniem funkcjonuje od ponad 18 lat. Oba hotele należą do grupy Polskich Hoteli Niezależnych, łączy profesjonalna, personalna obsługa, unikalne doświadczenie prawdziwej polskiej gościnności oraz wspólne wartości jak tradycja, szacunek, współpraca i wzajemne wsparcie. Inicjatorka i pierwsza Liderka Ery Nowych Kobiet w Podlaskim. Współzałożycielka Forum Kobiet Podlasia. Szczegrze zaangażowana w rozwój kobiecej społeczności w województwie podlaskim. Absolwentka ekonomii na Uniwersytecie w Białymstoku. To właśnie, jak podkreśla, ekonomiczne wykształcenie pozwoliło jej połączyć pasję z życiem zawodowym.

Hotelarstwo to połączenie wszystkich jej pasji. Docenia design oraz architekturę wnętrz. Odpowiada za indywidualny projekt każdego pokoju w Hotelu Traugutta3. Interesuje się zabytkami, antykami i ich wykonaniem. Efektem czego jest jej prywatna kolekcja figurek dziadków do orzechów, pretendująca do największej kolekcji w Polsce! Uwielbia ludzi, spotkania, rozmowy, przyjmować i gościć. I dzięki temu tworzy miejsca, które stają się miejscem inspirujących wydarzeń.



Owsiejew Henryk

Pełni funkcję Prezesa Zarządu Spółki Litpol oraz Przewodniczącego Rady Nadzorczej w Spółce Malow. Jest postacią szczególnie zasłużoną dla Suwałk i Suwalszczyzny. Na swoim koncie ma również nieocenione zasługi dla środowiska inżynierskiego, technicznego i przedsiębiorców. Jego wielką pasją jest sport oraz działalność gospodarcza, społeczna i innowacyjna. Jako właściciel firmy Malow od wielu lat wspiera działalność licznych organizacji, stowarzyszeń oraz instytucji działających na rzecz społeczności lokalnej i rozwoju sportu. Był jednym z organizatorów suwalskiego i polskiego badmintona, jest współzałożycielem i głównym sponsorem Suwalskiego Klubu Badmintona Litpol-Malow a także sponsorem tytularnym suwalskiego klubu piłki siatkowej MKS Ślepsk Malow Suwałki, który gra w Plus Lidze.

Kierowana przez niego Spółka „Malow” to jeden z największych europejskich producentów mebli metalowych. Rocznie produkuje ok. 280 tys. szt. wyrobów o łącznej wartości sprzedaży ok. 60 mln EUR, które eksportuje na cały świat, w tym m.in. do Skandynawii, Francji, Niemiec, Czech, Słowacji, krajów Beneluksu, na Litwę, Łotwę, Estonię, do Rosji, Zjednoczonych Emiratów Arabskich, do Kuwejtu. Co roku ok. 70% produkcji spółki trafia na eksport. W swoim asortymencie firma ma przeszło 4 tys. pozycji mebli m.in. biurowych, socjalnych, szkolnych, medycznych, warsztatowych, regałów przesuwanych do archiwów, sejfów i szaf wzmocnionych.



Rogaski Bogdan

Prezes zarządu Podlaskiego Centrum Rolno-Towarowego S.A. – wieloletni praktyk gospodarczy, nauczyciel akademicki, mediator sądowy, mediator Sądu Polubownego przy Komisji Nadzoru Finansowego, mediator Centrum Mediacji Sądu Arbitrażowego przy Krajowej Izbie Gospodarczej. Ukończył studia uniwersyteckie z zakresu: zarządzania, prawa i obronił pracę doktorską z ekonomii.



Sadowski Bogdan

Od 1990 roku działa firma SABO, której jestem założycielem i prezesem do dzisiaj. Zaczynała swoją działalność w Suwałkach w wynajętych pomieszczeniach, zatrudniając 1 pracownika. Dzisiaj posiada 10 oddziałów, w większości własne obiekty w północno wschodniej Polsce i zatrudnia 170 osób. Specjalizuje się w handlu materiałami budowlanymi, uczestniczy w projektach developerskich, zajmuje się doradztwem w projektowaniu wnętrz.

W 2013 r. firma uczestniczy w powstaniu stowarzyszenia „Aktywni Tak Samo”. Stowarzyszenie powstało z inicjatywy rodziców, którzy nie chcieli, aby po zakończeniu nauki ich niepełnosprawne dzieci zostały w domach. Na dzień dzisiejszy przewodniczę temu stowarzyszeniu, od początku pomagamy w remoncie pomieszczeń i uruchomieniu Domu Dziennego Pobytu dla osób niepełnosprawnych. W domu dziennego pobytu stowarzyszenia Aktywni Tak Samo obecnie przebywa 30 osób.

W 2014 r. Powołana została na Zebraniu Założycielskim Izba Przemysłowo Gospodarcza w Suwałkach, której jestem prezesem do dzisiaj. Dzisiaj IPG zrzesza około 90 firm różnych branż.

Prowadząc firmę i uczestnicząc w działaniach społecznych staram się też wygospodarować trochę czasu dla siebie i rodziny. Na początku działalności w latach 90 tych ciężko było wygospodarować pełny tydzień wolnego czasu, z biegiem lat zmieniała się organizacja firmy, po przekształceniu w spółkę (do czego wszystkich prowadzących działalność jednoosobową namawiam) gdzie powstał zarząd, prezes nie zawsze musi być tu i teraz. Dużo podróżujemy kamperem, od południa Włoch po północ Norwegii od Hiszpanii po mistrzostwa Świata w piłce nożnej w Moskwie. Jest to ciekawa forma zwiedzania, daje dużą swobodę, pełną integrację rodziny z tyłu kampera zawsze są rowery nie zbędne w zwiedzaniu zakamarków, do których nie można dojechać samochodem. W między czasie jest tenis, windsurfing zimą narty. Mieszkanie w Suwałkach daje tę przewagę, że już pół godziny po pracy, latem można być na żaglówce, a zimą na nartach. Dla tych, którzy jeszcze nie przejechali rowerem Suwalskiego Parku Krajobrazowego i Wigierskiego Parku Narodowego, serdecznie polecam taką wyprawę, na pewno wiele miejsc pozostawi wspomnienie a zdjęcia wylądują na tapecie komputera.



Siergiej Wiktor Marek

Ma 67 lat i jest Białostoczaninem. Studiował na Politechnice Białostockiej, a po ukończeniu studiów prowadził własną działalność gospodarczą. Ma doświadczenie we współpracy z międzynarodowymi koncernami, m.in. ze szwedzkim Frigascandia i amerykańskim FMC – producentami maszyn i urządzeń dla przemysłu spożywczego. W latach 2007-2023 był prezesem zarządu w białostockim Promotechu; przedtem przez 4 lata był prezesem białostockiej spółki Biazet SA. Jest też członkiem rad nadzorczych wielu innych spółek.

Marek Siergiej ma żonę Elżbietę, nauczycielkę angielskiego i córkę Katarzynę – aktorkę w supraszkim teatrze Wierszalin.

Marek Siergiej zna dwa języki obce (angielski i rosyjski), w wolnych chwilach najchętniej uprawia ogródek lub oddaje się lekturze, wakacje lubi spędzać w ciepłych krajach, ze sportów preferuje pływanie.



Sosnowski Piotr

Absolwent Politechniki Białostockiej, Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie i Instytutu Organizacji i Zarządzania w Przemysle „ORGMAZ” w Warszawie. Posiada 25 lat doświadczenia zawodowego w przemyśle – jest Prezesem Zarządu firmy SMP Poland Sp. z o.o. w Białymstoku oraz SMP Group Europe Kft., które są częścią grupy SMP Inc. notowanej na giełdzie w Nowym Jorku. Na co dzień jest związany z zakładami w Białymstoku, Budapeszcie oraz centrami dystrybucji w Stuttgarcie i Hamburgu, gdzie łącznie zatrudnianych jest około 900 osób, a produkty sprzedawane są w milionowych nakładach do kilkudziesięciu klientów od obu Ameryk aż po Azję. Stawia na dynamiczny rozwój i nowoczesne technologie w przemyśle motoryzacyjnym.

Piotr jest dumny z firmy o lokalnych korzeniach, ale z międzynarodowymi ambicjami. Jego ideą jest tworzenie miejsc pracy z wysoką kulturą organizacyjną, gdzie doceniana jest ambicja, pomysłowość i ciągłe doskonalenie się. Ceni szacunek do innych oraz osobiste zaangażowanie każdego w zmiany i rozwiązywanie problemów bez względu na umiejscowienie w strukturze firmy.

Jest mężem oraz ojcem dwóch synów. Wolne chwile spędza z rodziną, podróżuje a także realizuje pasje sportowe grając w tenisa i golfa. Ceni sobie Białystok za otwartość mieszkańców, bezpieczeństwo oraz komfort życia blisko natury. Za swoją działalność został doceniony jako honorowy Ambasador Politechniki Białostockiej oraz tytułem Zasłużony Miastu – Urbi Meritus.



Stolarski Antoni

ur. w 1948 r., inżynier, konstruktor maszyn rolniczych, absolwent Politechniki Gdańskiej, pierwsze doświadczenia zawodowe zdobywał pracując w Stoczni Gdynia i białostockim Instal.

Założyciel i Prezes Zarządu Firmy SaMASZ, będącej obecnie jedną z największych polskich i liczących się na świecie producentów maszyn rolniczych i komunalnych.

Laureat wielu nagród i odznaczeń m.in. Menedżer Roku 2014, Medal Zasłużony dla Rolnictwa, Odznaka Honorowa Województwa Podlaskiego, Puchar Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi za całokształt działań, Medal 100-lecia Odzyskania Niepodległości.

Inicjator działań prospołecznych na rzecz nauki, sportu, rodziny, osób niepełnosprawnych, od wielu lat wspierający Odkrywców Diamentów przy Politechnice Białostockiej. Zwolennik zasady Społecznej Odpowiedzialności Biznesu (CSR). Dodatkowo udziela się w organizacjach takich jak: Izba Przemysłowo-Handlowa w Białymstoku, Podlaski Klub Biznesu, Polskie Towarzystwo Gospodarcze w Brodnicy, Klub Więzionych i Internowanych, Stowarzyszenie im. Izydora Oracza.

Żonaty, ma czwórkę synów. Dwóch z nich pełni funkcję wiceprezesów w SaMASZ Sp. z o.o.

W wolnych chwilach lubi czytać książki historyczne, jeździć na rowerze i pływać.



Żubrycki Sławomir

Mgr inż. budownictwa lądowego. Uprawnienia budowlane i projektowe uzyskał w 1989 r. Założyciel i współwłaściciel spółki Palisander, której markę z sukcesem buduje od ponad 30 lat. Firma zajmuje się produkcją, wynajmem i sprzedażą systemów szalunkowych do robót żelbetowych, a jej 4 oddziały w strategicznych punktach na mapie Polski zapewniają jej zasięg na terenie całego kraju oraz coraz częściej poza jego granicami.



Sztuczna inteligencja nie zastąpi nas w kontakcie z klientami



W okresie transformacji rynku motoryzacyjnego i bardzo dynamicznego rozwoju technologii, w tym AI, Tomasz Fus, właściciel Auto Fus Group stawia nie tylko na nią, ale także na najlepszych pracowników, potencjał młodego pokolenia rodziny Fus oraz budowane przez lata relacje z klientami.

Redakcja: – Spotykamy się w piątym roku działalności Auto Fus Group na Podlasiu. Jak Pan z perspektywy czasu ocenia decyzję o ekspansji na wschodzie Polski?

Tomasz Fus, właściciel Auto Fus Group, rodzinnej firmy prowadzącej dealerstwa samochodowe marek premium (m.in. BMW) i luksusowych: – Nie zmieniłbym jej. Podobnego zdania jest mój tata Tadeusz i brat Piotr, z którymi wspólnie prowadzimy firmę. Obecność w Białymstoku, gdzie również mieszkają wielbiciele motoryzacji w jej najlepszym wydaniu, pozwoliła nam rozwinąć skrzydła. Przyjeśliśmy pod nie również marki nieobecne dotychczas w naszym portfolio, wzbogacił się lokalny rynek

o ofertę kultowej marki MINI i wschodzącą gwiazdę off-roadu, INEOSa Grenadiera. Jednak przede wszystkim zaprosiliśmy mieszkańców Podlasia i okolic do świata brytyjskiego motoryzacyjnego luksusu. Teraz Rolls-Royce'a, Astona Martina czy McLarena można zamówić w Białymstoku.

Redakcja: – Odważne, a dla niektórych wręcz zaskakujące posunięcie. Z jakim przyjęciem spotkały się tak wyjątkowe samochody?

T.F.: Spełniliśmy marzenia wielu osób, z których znaczna część to tutejsi przedsiębiorcy. To osoby ciężko pracujące na swój sukces. Luksusowy samochód to dla nich czasem nagroda, czasem

wyraz statusu lub partner w biznesie, na którym można zawsze polegać. Zamówienie Rolls-Royce'a czy Astona Martina jest niezwykle podrożą, w którą zabieramy klienta, by mógł stworzyć auto tak wyjątkowe jak on sam. Takie spersonalizowane arcydzieła motoryzacji można teraz spotkać również na drogach Podlasia.

Redakcja: – Chociaż główna siedziba Auto Fus Group mieści się w Warszawie, to jednak firma pochodzi ze wschodniej Polski...

T.F.: – Zgadza się, ale jest to południowy wschód. Początki firmy sięgają lat 40. Mój dziadek, Mikołaj otworzył w Biłgoraju warsztat tuningowania motocykli. Dołączył do niego syn i jednocześnie mój tata, Tadeusz, niezwykle utalentowany mechanik. Jego niespokojny duch szukający wciąż nowych wyzwań rozwinął biznes i przeniósł do Warszawy. Dziś w Auto Fus Group pracują trzy pokolenia, w tym najmłodsze – trójka moich dzieci. Jesteśmy zatem prawdziwą firmą rodzinną. Nim jednak do tego doszło zajmowaliśmy

się naprawami i sprzedawaniem m.in. Fiatów. Jednak to dzięki współpracy z Grupą BMW (BMW i MINI) staliśmy się najbardziej rozpoznawalni i weszliśmy do ekskluzywnego grona dealerów marek luksusowych. W tym roku obchodzimy 10-lecie działania salonu Rolls-Royce Motor Cars Warszawa.

Redakcja: – Co jest obecnie największym wyzwaniem dla firmy Auto Fus Group?

T.F.: – Od strony prowadzenia biznesu to zawsze pozyskanie najlepszych pracowników. Zatrudniamy mechaników, lakierników, elektryków, doradców sprzedaży, specjalistów od finansów i ubezpieczeń czy doświadczonych marketingowców. W sumie ok. 200 osób, a każda z nich ma swój wpływ na kondycję firmy. Czuję się szczególnie odpowiedzialny za dobrostan tego skomplikowanego i delikatnego organizmu. By mieć nad nim kontrolę zawsze osobiście prowadzę rekrutację, zarówno w Warszawie, jak i w Białymstoku. Od strony segmentu, w którym działamy jest to umiejętność

przystosowania się do szybko zachodzących zmian. Jesteśmy w trakcie transformacji rynku motoryzacji ze spalinowej na zasilaną prądem. To nie tylko nowe samochody, ale także nowe rozwiązania technologiczne, konieczność dostosowania serwisu, wyszkolenia pracowników itd. Ponadto ewolucja zachodzi także na rynku dealerskim, na którym producenci wprowadzają nowe zasady współpracy.

Redakcja: – A gorący obecnie temat sztucznej inteligencji? Jak jej rozwój może wpłynąć na Państwa biznes?

T.F.: Widzimy jej duży potencjał we wspieraniu kupujących przy wyborze odpowiedniego dla siebie samochodu, naszego serwisu, by dodatkowo podnieść jakość jego usług. AI może także wpłynąć na ulepszenie obsługi finansowej i... pewnie mógłbym tu jeszcze dużo wymieniać, ale nawet najlepsza sztuczna inteligencja nie zastąpi spersonalizowanego, bezpośredniego, uprzejmego kontaktu z klientem. Tych unikalnych relacji budowanych od lat, które stanowią o statusie naszej marki.



Co definiuje luksus w motoryzacji?

Po pierwsze, wielkość samochodu, jego reprezentacyjność. Po drugie, design. I po trzecie, technologia zarówno we wnętrzu – samochody są dziś jak iPady na kołach – oraz w sferze inżynieryjnej, nowoczesnych napędów elektrycznych czy hybrydowych, choć wciąż dostępne są auta z silnikami V12 i V8.

Reprezentowane przez Auto Fus Group ikony motoryzacyjnego luksusu, McLaren, Aston Martin czy Rolls-Royce, są też często bardzo indywidualnie wykończone. Ich produkcja odbywa się w dużej mierze manualnie, z dbałością o detale. To wszystko wpływa na cenę, nieporównywalnie wyższą niż w innych segmentach. I chociaż portfolio marek z najwyższej półki w AFG, jest imponujące, to salon firmy w Białymstoku oferuje również samochody premium BMW i MINI, a wkrótce także pojazdy 4x4 INEOS Grenadier.

Zapraszamy do salonu Auto Fus Group Białystok! Porosty Kolonia 1K, Choroszcz Tel.: 85 741 88 88



Misyjność w pracy menedżera

XXXV lat Parku Krajobrazowego Puszczy Knyszyńskiej



Z panią Joanną Kurzawą, dyrektorem Parku Krajobrazowego Puszczy Knyszyńskiej rozmawia Adam Walicki, prezes Instytutu Kronenberga.

Adam Walicki – W roku 2023 obchodzimy XXXV – tą rocznicę utworzenia Parku Krajobrazowego Puszczy Knyszyńskiej. Co każdy z nas powinien wiedzieć o Parku?

Joanna Kurzawa – Park Krajobrazowy Puszczy Knyszyńskiej, jak i cała Puszcza Knyszyńska to spuścizna wielkich puszczy Europy. Kształtowana w okresach zlodowaceń rzeźba terenu Puszczy Knyszyńskiej każdego przybysza zaskoczy swoją różnorodnością. Obok płaskich dolin rzecznych turysta spotka tu wyniesienia morenowe, z których najokazalsze jest pasmo Wzgórz Świętojańskich z najwyższym wzniesieniem Góry Św. Anny osiągniętą wysokość ponad 200 m n.p.m. Puszcza, las niby zwyczajny z wszechobecną sosną zwyczajną, która różni się od jej kuzynki z innych lasów. Nasza jest wysoka, gonna, smukła z wysoko osadzoną koroną. To tzw. sosna masztowa. Sieć puszczańskich wód stanowią 183 rzeki, rzeczki i strumienie zasilane przez blisko 430 źródeł, czyli charakterystycznych dla tego obszaru, naturalnych wypływów wód podziemnych. A wśród mieszkańców lasów jest eldorado gatunków. Są tu najokazalsze żubry, wilki, rysie i losie. A żubr, ten chroniony olbrzym jest

parasolem ochronnym całej gamy bioróżnorodnych puszczańskich ekosystemów. Warto o tym wszystkim wiedzieć, bo to nasze podlaskie i narodowe dziedzictwo.

A.W. – Co szczególnego wyróżnia Park Krajobrazowy Puszczy Knyszyńskiej spośród wszystkich 125 parków krajobrazowych Polski?

J.K. – Z upływem lat znaczenie i waga ochrony na obszarze Parku wzrosła, a na pewno zmieniła swoją formułę. Obecnie, obok zachowania naturalności siedlisk, szczególną uwagę przywiązuje się do gromadzenia wiedzy o zasobach przyrodniczych Parku, niezbędnej do ich skutecznej ochrony. Park Krajobrazowy Puszczy Knyszyńskiej, obejmujący swoim zasięgiem ulubione miejsca pobytu Zygmunta Augusta, bywa określany Parkiem Królewskim, a jego położenie tuż przy stolicy województwa nadaje mu jedyny w swoim rodzaju metropolitalny charakter. Obszar Parku nieprzerwanie zachowuje wysoki stopień naturalności. PKPK to różnorodność siedlisk, przekładająca się na wyjątkowe bogactwo świata roślin i zwierząt. O niezwykłości tego miejsca decyduje szereg cech: unikalny charakter borealnego

lasu, urozmaicona rzeźba terenu, bogactwo świata przyrody i krajobrazów, ale też ludzie zamieszkujący obszar parku od pokoleń. Charakterystyczne dla tego obszaru zróżnicowanie kulturowe, narodowościowe i wyznaniowe jest odzwierciedleniem historii pogranicza północno – wschodniej Polski. Dlatego też Park ma zarówno bardzo istotne walory przyrodnicze, jak też niezbywalne walory historyczno – kulturowe.

A.W. – Od szesnastu lat jest Pani dyrektorem Parku Krajobrazowego Puszczy Knyszyńskiej. Czym dla Pani jako człowieka jest ten piękny i ważny dla nas wszystkich obszar?

J.K. – Traktuję Park Krajobrazowy Puszczy Knyszyńskiej jako miejsce wielce istotne. Mogę śmiało powiedzieć miejsce najważniejsze. Tu spędziłam większą część swojego życia. Czuję się częścią tej zbiorowości leśnej. Jestem jak zwierzę, które czuje się bezpiecznie w puszczańskich zagajnikach, a gdy wchodzi na otwarte pola truchleje. Zawsze, kiedy wracam z „podbojów cywilizacji” i widzę na horyzoncie las czuję, że jestem w domu. Czuję, że jestem bezpieczna. Towarzyszy mi poczucie obowiązku połączone z satysfakcją, że to co robię na co dzień chroni i wzmacnia tak cenne środowisko przyrodnicze i kulturowe.

AW. – Wielu krajowych i międzynarodowych ekspertów postrzega Puszczę Knyszyńską jako obszar wyjątkowy pod względem eksploracji naukowej. Czym zajmują się naukowcy realizujący badania na terenie Parku Krajobrazowego Puszczy Knyszyńskiej?

J.K. – Puszcza Knyszyńska dla naukowców i dla ekspertów to wymarzone pole systematycznych badań przestrzennych, fizjograficznych, geologicznych, biologicznych i hydrologicznych. To także miejsce gdzie prowadzone są unikatowe badania historyczne, etnograficzne i archeologiczne. Lasy porastające obszar Parku osłaniały wydarzenia historyczne i kulturowe. Jednocześnie przez lata zabezpieczały je przed zniszczeniem tak ważnych śladów przeszłości. Wieloletnie badania paleobotaniczne zawartości

pyłków roślin w najgłębszych torfach Parku badała prof. dr hab. Mirosława Kupryjanowicz z Wydziału Biologii Uniwersytetu w Białymstoku. Wyniki tych prac są niezwykle ważne, ponieważ udowodniły nam, że na obszarze Parku przynajmniej dwukrotnie istniało pojezierze. Wyniki analizy pyłkowej umożliwiły odtworzenie naturalnej sukcesji roślinności Puszczy knyszyńskiej. Są też inne, bardzo różne projekty archeologów m.in. „Obiekty obrzędowe Pucharów dzwono-watych”, które to badanie wykazały, że w okolicach Supraśla zamieszkiwał lud z Półwyspu Iberyjskiego. Istotnym działaniem był „Projekt planu ochrony Parku Krajobrazowego Puszczy Knyszyńskiej – częściowe opracowanie operatów: gleb, siedlisk, wód, roślinności i turystyki”. Kolejny ważny projekt realizowany ze środków tzw. norweskich pod kierownictwem dr Dana Wołkowyckiego z Instytutu Nauk Leśnych Politechniki Białostockiej dotyczył „Poprawy stanu siedlisk widnych lasów i mokradeł oraz związanych z nimi zagrożonych gatunków roślin w Ostoi Knyszyńskiej przez ochronę czynną”. Aktualnie realizujemy niezwykle ważny międzynarodowy projekt edukacyjny „Liderzy Eko-Zmian”. Projekt ma za zadanie edukować społeczeństwo w zakresie budowania odpowiedzialności społeczności lokalnej za zasoby przyrodnicze i kulturowe. Jest to także forma wypracowania monitoringu obywatelskiego zmian klimatycznych i wprowadzania realnych działań naprawczych. Projekt jest realizowany we współpracy ze Stowarzyszeniem Wielki Las, Wschodnioeuropejską Akademią Nauk Stosowanych a przede wszystkim z partnerem Innovation Circle Network Norwegia.

A.W. – Poza badaniami naukowymi i działaniami ochronnymi ważna jest też popularyzacja walorów PKPK wśród turystów. Co budzi największe zainteresowanie turystów i mieszkańców województwa podlaskiego odwiedzających Puszczę Knyszyńską?

J.K. – Dziś w szczególny sposób uświadamiamy sobie niezwykle ważny aspekt znaczenia PKPK. Jest to obszar wpływający wyjątkowo korzystnie na

poprawę tak ważnego dla wszystkich KLIMATU dzięki tzw. „usługom ekosystemowym”, czyli dobrodziejstwu jakie otrzymujemy nieodpłatnie z ekosystemów Parku w postaci m.in. oczyszczania i wzbogacania w tlen powietrza, pochłanianie dwutlenku węgla, retencjonowaniu i dostępowi do wody pitnej. Nieodpłatny jest także dostęp do płodów leśnych. Obszar Parku można śmiało określić płucami Białegostoku, czy też puszczą metropolitalną, dedykowaną metropolii białostockiej. Dziś Park to teren gdzie można „pójść po zdrowie w cieniu sosen”, by zażyć kąpieli leśnych, czyli zastosować profilaktykę zdrowotną w borealnym lesie iglastym, w którym wydzielane przez drzewa substancje bakteriostatyczne oraz olejki eteryczne oczyszczają powietrze z drobnoustrojów i podnoszą jego wartości prozdrowotne. Bezproblemowy dojazd a także obecność licznych ścieżek i szlaków (pieszych, rowerowych, narciarskich, kajakowych i konnych) czynią Park miejscem przyjaznym turystom. Cieszy nas, że turyści krajowi i zagraniczni oraz mieszkańcy województwa podlaskiego traktują Puszczę, jako doskonale miejsce wypoczynku rodzinnego i to niezależnie od pory roku. Sprzyja temu coraz bogatsza baza noclegowa i wiele atrakcji takich jak Arboretum w Kopnej Górze, czy też Sylvarium w Poczopku. Warto zauważyć, że stale rosną oczekiwania turystów. Widzą w Puszczy nie tylko przyrodę i jej potencjał, ale także są coraz bardziej wrażliwi ekologicznie.

A.W. Zarządzanie Parkiem Krajobrazowym Puszczy Knyszyńskiej jest trwale połączone z dobrze rozumianą misyjnością a nawet posłannictwem. Kim Pani jest? Kim się Pani czuje? Menedżerem? Urzędnikiem? Leśnikiem? A może Strażnikiem Wartości?

J.K. – Hmm. Na to pytanie nie ma jednoznacznej odpowiedzi. Przede wszystkim jestem menedżerem. Kieruję zespołem kompetentnych pracowników, projektuję działania, planuję rozwój PKPK, kontroluję, motywuję i wspieram członków naszego zespołu. Jako menedżer kierujący



Parkiem współpracuję z moimi przełożonymi z Urzędu Marszałkowskiego Województwa Podlaskiego, jak też z Państwowym Gospodarstwem Leśnym LP, z 7 nadleśnictwami, z burmistrzami i wójtami 11 gmin, których grunty znajdują się w granicach PKPK. Moja praca to też partnerski dialog z naukowcami i organizacjami pozarządowymi. Mimo tych relacyjnych wyzwań czuję się przede wszystkim strażniczką największego chronionego obszaru leśnego w Polsce. Park Krajobrazowy Puszczy Knyszyńskiej jest dla mnie miejscem pracy, w którym się realizuje.

A.W. – Wiele osób, które nie są związane na co dzień z ochroną przyrody nie zna uwarunkowań w jakich funkcjonuje dyrektor polskiego parku krajobrazowego. Jakie zasady są najważniejsze w codziennej pracy dyrektora Parku Krajobrazowego Puszczy Knyszyńskiej?

J.K. – Zarządzanie parkiem krajobrazowym jest bardzo różnicowane. Wymaga roztropności w decyzjach, umiejętności współpracy z ludźmi o wyjątkowych, często unikatowych kompetencjach. Ważne jest tworzenie klimatu do zawiązywania partnerstw. Nie jest to z pewnością praca w trybie linearnym, nie jest to też fabryka, gdzie występują czynności powtarzalne, czy stałe. Zarządzanie ochronią przyrody, wartościami kultury, krajobrazem, czyli zasobami naturalnymi i historycznymi wymaga stosowania

wielu zasad i reguł. Tu nie tylko są ważne zasady, które ustalają jako dyrektor, lecz ważne są też regulacje prawne, organizacyjne czy administracyjne dotyczące np. gruntów chronionego obszaru, które są własnością administracji samorządowej, leśnej oraz prywatnych właścicieli. To bardzo komplikuje działania ochronne i wpływa na efektywność pracy dyrektora każdego parku krajobrazowego w Polsce. Moją priorytetową zasadą pracy, jako dyrektora PKPK jest stała współpraca z możliwie największą liczbą instytucji, uczelni, szkół, czy też organizacji pozarządowych. W ten sposób gromadzę informacje, tworzę zespoły, których członkowie chcą ze sobą pracować. Bardzo ważne miejsce w mojej hierarchii zasad stanowią kontakty z samorządami i mieszkańcami Puszczy Knyszyńskiej. Nikt nie może być pomijany w mojej pracy, bo wszyscy tworzą społeczność Puszczy Knyszyńskiej.

A.W. – Nauka o zarządzaniu i kierowaniu ludźmi bardzo wysoko lokuje partnerstwo. Czym dla Pani Dyrektor jest partnerstwo? Czy partnerstwo gwarantuje dobrą współpracę w zespole?

J.K. – Partnerstwo ma ogromne znaczenie w zarządzaniu PKPK. Zobowiązania partnerskie są trwałe, rzetelne i twórcze. Partnerem Parku jest przede wszystkim Departament Ochrony Środowiska UMWP, jest to jednocześnie departament nadzorujący PK w Województwie Podlaskim. Partnerami

w działaniu są także Parki Krajobrazowe Polski funkcjonujące w każdym z 16 województw. Parki podpisały porozumienie, by móc reprezentować nas m.in. w Ministerstwie Klimatu i Środowiska, ale przede wszystkim partnerstwo jest kluczem do dobrego funkcjonowania naszego 15 osobowego zespołu pracowników służby i administracji Parku. Staram się uczynić z partnerstwa wartość, która pomaga zarówno w pracy grupowej, w chwilach sukcesu, jak też jest bardzo istotnym czynnikiem ułatwiającym rozwiązywanie trudnych problemów.

A.W. – Życie menedżera to nie tylko same sukcesy. Gdyby chciała Pani pomóc innym menedżerom to co by Pani im poradziła w kwestii radzenia sobie ze stresem lub porażką?

J.K. – Jest to dość osobiste pytanie. W zasadzie przy pracy związanej z naturalnymi ekosystemami na powierzchni prawie 73 tys. ha i ponad 53 tys. ha otuliny zawsze można zrealizować działanie z sukcesem, biorąc pod uwagę, że puszczańskie drzewostany są zdrowe, rzeki czyste, krajobrazy otwarte niezabudowane „gargamelami”, to jest to sukces i sprawia, że mam wiarę w cel i założenia naszej pracy. Natomiast, gdy po raz kolejny plonie wysypisko w Studziankach, wypuszczane są ścieki do rzek, wywożone nieczystości do lasu, gdy nieodwracalnie niszczone są siedliska wilgotne przez jeżdżące i ryczące maszyny na wysoko zawieszonych kołach, gdy wybiera się torf w dolinach rzek i buduje tam domostwa, wówczas mam kryzys, brakuje sił i mocy do działania. Moim sposobem na trudne sytuacje są życzliwi ludzie, moja rodzina, a także czas, który zawsze pomaga. Często pomaga mi analiza sytuacji, poszukiwanie rozwiązań dla powstających problemów. Nie stronię od naśladownictwa, staram się obserwować to, co jest ważne dla świata przyrody i osób odwiedzających Park. Pomaga mi japońska metoda zarządzania Kaizen (małe kroki – z jap. ciągła poprawa, dobra zmiana).

A.W. – Pierwszym dyrektorem Parku Krajobrazowego Puszczy Knyszyńskiej był przez prawie dekadę Bogusław Deptuła. Człowiek wielkiego autorytetu i misyjności. Jakie wzorce i jakie zasady dyrektora Deptuły są przez Panią wykorzystywane w pracy dyrektora Parku?

J.K. – Pan Bogusław Deptuła, pierwszy dyrektor PKPK rozpoczynał misję tworzenia jednostki ochrony przyrody mając tylko dokument o utworzeniu Parku. To on odbudowywał z ruin Białego Dworek przeznaczony na siedzibę Parku, To on zachwycał się, gdy otrzymał biurko i długopis na wyposażenie. To dyrektor Deptuła obsadzał wokół zieleń, ogradał miejsce. Czasy były trudne, a jednocześnie wspaniałe. Utworzenie Parku było sukcesem oddolnej inicjatywy społecznej połączonej z pracą leśników z Okręgowego Zarządu Lasów Państwowych i naukowców. Bogusław Deptuła to niedościgniony wzorzec człowieka o wysokich kompetencjach, kulturze osobistej, niezwykle szczerzy i zakochany w naturze. W tej postaci wciąż jest siła. Dzięki niemu początek działalności PKPK był prężny i szybko się rozwijał mimo ciężkich czasów. Tu muszę oddać szacunek i wdzięczność także dla zastępcy dyrektora PKPK pana dr. Henryka Leńca, który w tandemie z dyrektorem Deptułą rozpędzili jednostkę. Staram się naśladować poprzedników w zarządzaniu Parkiem. Nie myśląc o trudnościach takich jak niewielki budżet oraz niejednoznaczne zapisy prawa, stawiam na misję ochrony obszaru szukając złotego środka. Najważniejsze by się nie odbijać od żadnej z życiowych burt, a jednocześnie dążyć stabilnie koryto rzeki jakim jest zarządzanie. Do spełnienia tego celu



Joanna Kurzawa, leśnik, menedżer. Absolwentka Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie – Wydział Leśny oraz Międzyuczelnianego Podyplomowego Studium Oceny i Wyceny Zasobów Przyrodniczych – SGGW/SGH. Od 16 lat dyrektor Parku Krajobrazowego Puszczy Knyszyńskiej. Uczestnik wielu krajowych i międzynarodowych projektów naukowych z zakresu ochrony przyrody. Inicjatorka referencyjnych działań promocyjnych i edukacyjnych. Wieloletni członek Podlaskiej Regionalnej Rady Ochrony Przyrody oraz Stowarzyszenia Przyjaciół PKPK „Wielki Las”. Przewodnicząca Rady Stowarzyszenia Lokalna Grupa Działania „Puszcza Knyszyńska”.

Co warto wiedzieć o Parku?

- Park Krajobrazowy Puszczy Knyszyńskiej został utworzony 24 maja 1988 roku.
- Jest jednostką Samorządu Województwa Podlaskiego.
- To jeden ze 125 parków krajobrazowych w Polsce.
- Powierzchnia PKPK to 72 860 ha, bufor ochronny, tzw. otulina parku to 53 827 ha.
- Park położony jest w granicach 11 gmin.
- PKPK to drugi co do wielkości park krajobrazowy w Polsce.
- To największy obszar leśny w Polsce podlegający ochronie.
- PKPK to park metropolitalny, który z dwóch stron otacza stolicę województwa podlaskiego.

Park Krajobrazowy Puszczy Knyszyńskiej

- 1000 gatunków roślin naczyniowych, w tym 107 gatunków zagrożonych wyginięciem
- 1376 gatunków grzybów, 361 gatunków porostów
- 550 gatunków chrząszczy, 380 gatunków pająków, ok. 100 gatunków motyli
- 38 gatunków ryb. 13 gatunków płazów, 5 gatunków gadów
- 223 gatunki ptaków, w tym ponad 150 lęgowych
- 19 gatunków drobnych ssaków, 14 gatunków nietoperzy
- 20 gatunków pozostałych ssaków, w tym 300 żubrów oraz duże drapieżniki – wilk i ryś
- 183 cieków tworzą sieć hydrograficzną o łącznej długości ponad 550 km.
- 430 źródełk nizinnych uzupełniają sieć hydrograficzną
- 23 km Wzgórza Świętojańskie, „wał” Królowego Mostu (wys. względna 45m, szer. max 1km),
- 3000 lat temu istniała tu kopalnia krzemienia

potrzebny jest zgrany, współpracujący, szanujący się zespół, przy czym najważniejsze jest by to szef szanował i cenił koleżanki i kolegów, z którymi pracuje.

A.W. – Trzydzieści pięć lat Parku Krajobrazowego Puszczy Knyszyńskiej to także nowa siedziba i nowe projekty. Jakie są plany działania na najbliższe lata? Co będzie obszarem kontynuacji a co będzie kierunkową zmianą?

J.K. – Cóż, coś co budował Bogusław Deptuła, a kontynuowali kolejni dyrektorzy, czyli tzw. Białego Dworek (Dworek Zahertów), został przekazany

spadkobiercom dawnego właściciela. Od 1 czerwca 2022 roku Park ma nową siedzibę również w Supraślu przy ul. Chodakowskiego 3. Jest to bardzo dobrze rokujące miejsce z dużym potencjałem przestrzeni. Stąd przyszłość Parku zmieni się bardzo. Po gruntownym remoncie planujemy utworzenie centrum ochrony bioróżnorodności. Będzie to naszym priorytetem na najbliższe lata, czyli duży, potrzebny naturze i społeczeństwu projekt. O szczegółach będzie można przeczytać wkrótce na naszej stronie internetowej.



Enterprise Europe Network pomaga przy aplikowaniu o dotacje w ramach EIC Accelerator

Wszyscy posiadacze przełomowych pomysłów na rozwój biznesu i pustych portfeli mogą wreszcie odetchnąć z ulgą, bo nadszedł czas, kiedy brakom finansowym można zaradzić. Rozwiązaniem dla wielu rewolucyjnych idei jest EIC Accelerator, czyli konkurs, który pomaga rozwinąć koncepcję biznesową w gotowy do wprowadzenia na rynek produkt, usługę lub proces zgodny ze strategią rozwoju firmy. Jak powiedział Jack Canfield, „Człowiek ma w życiu albo wymówki, albo wyniki”, dlatego wszystkim zastanawiającym się, czy warto – zalecamy zadbanie o wyniki. Przed złożeniem aplikacji należy opisać swój pomysł. Zanim to się stanie, warto zapoznać się z najważniejszymi informacjami dotyczącymi projektu oraz przydatnymi poradami.

Czym w takim razie jest konkurs EIC Accelerator?

EIC Accelerator to narzędzie finansowe kierowane do małych i średnich przedsiębiorców (MŚP) ze wszystkich branż, w tym startupów działających for-profit, pochodzących z państw członkowskich UE lub krajów stowarzyszonych z programem Horyzont Europa. EIC Accelerator ma na celu wspieranie ambitnych firm z nowymi pomysłami popartymi biznesplanem w celu opracowywania i komercjalizacji innowacyjnych produktów, usług i modeli biznesowych, a zatem dynamicznego przyspieszenia ich wzrostu na korzyść rozwoju całej gospodarki.

EIC Accelerator pomaga firmom szybko rozwinąć skrzydła. W zależności od tzw. poziomu gotowości technologicznej pomysłu (TRL), wyróżnia się

odmienne formy finansowania inwestycji. Innowacyjne pomysły firm mogą znajdować się na różnych etapach wdrożenia i obejmować próby, tworzenie prototypów, walidację, demonstrację i testowanie w rzeczywistych warunkach czy też komercjalizację. Wnioskodawcy mogą zwiększyć swoje szanse na wsparcie, jeśli ich projekty przyczynią się do osiągnięcia co najmniej jednego celu tzw. Zielonego Ładu. Innowacje (technologiczne czy nie) muszą wykazywać wysoki potencjał wdrożenia na rynku europejskim i globalnym.

Jakie firmy kwalifikują się do uzyskania dofinansowania?

W dużym skrócie: gotowe na to i odpowiedniej wielkości. O dofinansowanie mogą wnioskować samodzielnie podmioty spełniające kryteria MŚP

lub tzw. małych mid-caps zatrudniające do 500 osób i jednocześnie posiadające produkt lub rozwiązanie zaawansowane badawczo na poziomie gotowości technologicznej równym 5 lub 6, co zgodnie z ustaloną kategoryzacją oznacza, iż dokonano demonstracji prototypu lub modelu systemu w warunkach zbliżonych do rzeczywistych.

Żeby zakwalifikować się do konkursu, należy spełnić przynajmniej jeden z niżej opisanych warunków dotyczący wielkości firmy:

- 1) **start-up lub MŚP** (w tym spin-out), siedziba zlokalizowana jest w państwie członkowskim UE lub kraju stowarzyszonym z programem Horyzont Europa
- 2) **small mid-cap (do 500 pracowników)** z siedzibą w państwie członkowskim UE lub krajem stowarzyszonym z programem Horyzont Europa. Do rozwoju przedsięwzięcia potrzeba dofinansowania w celu szybkiego zwiększenia skali, a działania są już na 9 poziomie gotowości technologicznej – np. komercjalizacja i wprowadzenie na rynek. W tym przypadku można wnioskować jedynie o rodzaj dofinansowania opisany niżej jako komponent inwestycyjny.
- 3) **osoba fizyczna lub prawna** po spełnieniu dodatkowych warunków związanych z obszarem prowadzenia działalności.

Bardzo ważny jest także poziom gotowości technologicznej (TRL), o czym szczegółowo opowiedzą nasi konsultanci w trakcie spotkania z zainteresowanymi przedstawicielami firm.

Jakie pomysły kwalifikują się do uzyskania dofinansowania? Odpowiednie dla dotacji EIC Accelerator są te koncepcje, w przypadku których:

- 1) powstaje produkt/ usługa/proces charakteryzujący się wysokim ryzykiem,
- 2) źródłem są odkrycia naukowe, przełomowe odkrycia technologiczne (tzw. „deep tech”) lub radykalne, wykraczające poza schematy koncepcje,
- 3) jest potencjał do kreowania nowych lub dokonania przełomu na już istniejących rynkach i przyczynę do rozwoju innowacji społecznych,
- 4) jest potrzeba wysokiego poziomu finansowania przez dłuższy czas, zanim inwestycja wygeneruje wystarczające zyski.

Jakie są rodzaje dofinansowań w konkursie EIC Accelerator?

Najprostszym źródłem finansowania pomysłów jest oczywiście dotacja. Przyznaje się ją, jeśli działanie dotyczy przede wszystkim innowacji technologicznej i projekt jest na 6-8 poziomie gotowości technologicznej (TRL). Firmy mogą wówczas otrzymać od 0,5 do 2,5 mln euro. Mogą też wnioskować o wyższą lub niższą kwotę przy składaniu wniosku, ale musi to być racjonalnie uzasadnione.

Realizowane projekty mogą w pewnych okolicznościach wymagać dodatkowego finansowania, uzupełniającego tę

dotację. Dla takich firm, jeśli tylko ich pomysły znajdują się na poziomie TRL 6-8, program Accelerator EIC przewiduje finansowanie mieszane w formie inwestycji kapitału jako dodatku do dotacji. Maksymalna kwota tego komponentu wynosi 15 mln EUR. Finansowanie może być mieszane w różnych proporcjach w zależności od poziomu TRL pomysłu.

Innymi słowy, na to finansowanie składają się dwa elementy – grantowy i inwestycyjny:

1) grant (dotacja):

- max. 2,5 mln €
- poziom dofinansowania: 70%
- okres trwałości projektu to max. 2 lata

Możliwe opcje grantów	
„grant first”	„grant only”
dostępna, gdy innowacja nadal wymaga znaczącej ilości działań w celu walidacji i zademonstrowania jej w warunkach rzeczywistych, czyli gdy określenie jej potencjału komercyjnego nie jest jeszcze możliwe (niska gotowość technologiczna)	
w celu pokrycia wydatków potrzebnych do uzyskania 5/6-8 poziomu gotowości technologicznej, bez jednoczesnego wnioskowania o komponent inwestycyjny	
	dostępna jest w chwili, gdy posiada się wystarczające środki własne na wdrożenie innowacji na rynek oraz zwiększenie skali działalności (9 poziom gotowości technologicznej)

2) komponent inwestycyjny:

- 0,5 mln – 15 mln €, zazwyczaj w formie kapitału albo quasi-kapitału i w zamian za udziały spółki – max. 25%
- długa perspektywa zwrotu (średnia to 7 – 10 lat)
- jedyna opcja dla firm typu small mid-cap

Ta forma finansowania to taki „zastrzyk gotówki” służący szybkiemu rozwojowi innowacji charakteryzującej się wysokim ryzykiem.

Realizacja projektów powinna trwać minimalnie 12 i maksymalnie 24 miesiące, chyba że potrzeba więcej czasu – wówczas dopuszczalne jest wydłużenie go przy odpowiednim uzasadnieniu.

Jak wygląda proces aplikacji do konkursu EIC Accelerator?

Możliwe są dwa warianty aplikacji: Accelerator Open, w którym przedsiębiorca sam określa tematykę wniosku i Accelerator Challenge, w ramach którego wnioskodawca wpisuje się w jedną z określonych technologii strategicznych. Więcej

informacji na temat poszczególnych obszarów badawczych znajduje się w Programie Pracy EIC 2023.

Bez względu na wariant, w każdej aplikacji należy podać m.in. oczekiwane rezultaty związane z realizacją projektu, a także oszacować jego wpływ na przyszłą kondycję firmy, np. zatrudnienie, sprzedaż, wysokość jej obrotów czy rentowność.

Najpierw, w etapie pierwszym należy przygotować krótki wniosek tj. Short application, który obejmuje:

- 1) formularz online (ok. 5-stron),
- 2) prezentacja (10 slajdów),
- 3) video (3 minuty).

W etapie drugim składa się wniosek pełny. Na tym etapie wnioskodawcy mogą w ciągu 3 dni skonsultować wniosek i pomysł z dedykowanym Business Coachem. Następnie składa się full application. W 2023 roku został jeszcze tylko jeden termin: 4 października 2023. Wniosek ocenia 3 ekspertów, a wynik jest znany po ok. 6 tygodniach. W przypadku pozytywnej oceny wnioskodawca zaproszony jest do trzeciego etapu. Pomyślna ocena jest jednoznaczna z zaproszeniem na 30-minutowy panel ekspercki, w trakcie którego prezentuje się pomysł gronu ekspertów.

Jakie wydatki mogą być kwalifikowane w konkursie EIC Accelerator?

W katalogu wydatków kwalifikowanych znajdują się koszty związane z pracami badawczo-rozwojowymi, tj.:

- 1) zakup towarów i usług,
- 2) licencje, oprogramowanie, wynajem laboratorium i urządzeń,
- 3) amortyzacja środków trwałych – koszty związane z użytkowaniem zakupionych i/lub własnych środków trwałych,

- 4) podwykonawstwo – koszty zleconych firmom zewnętrznym zadań,
- 5) wynagrodzenia – pracowników B+R, ale też kadry technicznej zatrudnionej na umowę o pracę, zlecenie czy B2B,
- 6) koszty podróży – związane z udziałem w spotkaniach projektowych,
- 7) rozwój i demonstracja technologii – testowanie w praktyce planowanych rozwiązań, produktu, usługi lub procesu: prototypowanie, skalowanie, itp.

Jaki jest całkowity budżet w konkursie EIC Accelerator?

Całkowity budżet programu wynosi 1 087,6 mln EUR, z czego większa część przeznaczona jest na nabór ogólny i prawie połowa – na nabór tematyczny.

W jaki sposób Enterprise Europe Network może pomóc przy aplikowaniu do konkursu EIC Accelerator?

Sukcesy osiągają ci, którzy próbują je osiągnąć. Zachęcamy do wykonania pierwszego kroku i skorzystania z bezpłatnego wsparcia doradczego w programie EIC Accelerator. W tym celu zapraszamy przedsiębiorców do ośrodka Enterprise Europe Network funkcjonującego przy Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego. Wszyscy zainteresowani udziałem w konkursie mogą skorzystać z bezpłatnej pomocy w złożeniu wniosku w konkursie EIC Accelerator. To wszystko w ramach usługi doradczej, która dotyczy:

- 1) zbadania kwalifikowalności wnioskodawcy w konkursie EIC Accelerator,
- 2) omówienia zasad ubiegania się o wsparcie i wyjaśnienia trudnych definicji (np. czym jest poziom gotowości technologicznej i jakie poziomy wyróżnione są w projekcie)

- 3) omówienia rodzajów aplikacji i doboru rodzaju odpowiedniego do potrzeb i sytuacji wnioskodawcy,
- 4) przeprowadzenia z klientem indywidualnych warsztatów pomocnych w napisaniu wniosku,
- 5) wsparcia w momencie składania aplikacji, czuwania nad prawidłowym jej przebiegiem i przekazaniem do instytucji zarządzającej.

Nasi konsultanci rozwijają Państwa wątpliwości, udzielają porad i zadbają, by wniosek trafił w odpowiednie ręce.

U nas, można również dowiedzieć się w jaki sposób, na jakich zasadach i gdzie można sfinansować planowane w firmie inwestycje. Oferujemy również inne usługi doradcze, takie jak np. audyt firmy w zakresie zrównoważonego rozwoju czy też w zakresie innowacyjności lub też analizę firmy w oparciu o Business Model Canvas.

Serdecznie zapraszamy do współpracy, nie tylko w kwestiach związanych z konkursem EIC Accelerator, ale również szeroko rozumianej współpracy z firmami zagranicznymi.

Zapraszamy do kontaktu:

Enterprise Europe Network przy Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego



Iwona Siembida
kom: +48 572 243 183,
e-mail: siembida@pfr.pl

W 2021, dzięki uldze B+R, do podatników wróciło aż 889 mln zł

Autor: Agnieszka Hryniewicz-Sudnik,
Dyrektor Obszaru Podatków
i Finansowania Innowacji, Ayming Polska

Ulga B+R systematycznie zyskuje na popularności. W 2021 roku, w jej ramach płatnicy CIT i PIT odliczyli łącznie 4,9 mld zł od podstawy opodatkowania, co daje wzrost o prawie 20 proc. wartości r/r. Realna kwota, jaka dzięki uldze powróciła do podatników za rok 2021 to 889 mln zł. Tu z kolei wzrost w stosunku do roku poprzedniego wyniósł aż 32 proc. Ma to bezpośrednie przełożenie na wzrost nakładów przedsiębiorstw na badania i rozwój.

Jednym z najbardziej efektywnych stymulatorów dla zwiększania wydatków na badania i rozwój są proinnowacyjne **ulgi podatkowe**. Na przestrzeni lat **ulga B+R stała się naprawdę atrakcyjna**. Od 2022 można w jej ramach odliczyć aż 200% kosztów kwalifikowanych. **Za rok 2022 możemy spodziewać się jeszcze większej liczby beneficjentów oraz wolumenu**. Wzrost wydatków na badania i rozwój idzie w parze ze wzrostem łącznej kwoty odliczeń.

Według danych GUS, w 2021 roku **krajowe nakłady na badania i rozwój** (tzw. GERD) w relacji do PKB wyniosły 1,44% PKB (37,7 mld zł). Największy udział w wydatkach na B+R miały nakłady przedsiębiorstw (BERD) – 0,91% PKB (23,8 mld zł). To ponad 2/3 całej kwoty. Dla porównania, w roku poprzednim BERD osiągnęły poziom 0,88% PKB, co w przeliczeniu na realne koszty daje 20,3 mld zł. Oznacza to wzrost nakładu przedsiębiorstw o 17 proc. r/r.

Ulga B+R coraz bardziej popularna

W 2021 roku, z ulgi B+R skorzystało 2117 płatników CIT. To blisko 14 proc. więcej niż w roku poprzednim (w 2020 liczba ta wyniosła 1859). Łączna wartość odliczeń uzyskanych w 2021 roku osiągnęła ponad 4,5 mld zł, tym samym wykazując wzrost o prawie 900 mln zł (blisko 20 proc. więcej) w stosunku do roku 2020.

W przypadku płatników CIT jest to wzrost o rząd wielkości. To przedsiębiorstwa są główną siłą napędową rozwoju innowacyjności kraju. Zgadza się to z danymi GUS, które jasno wskazują, że 63% wydatków na



badania i rozwój było w omawianym roku udziałem firm.

W ramach PIT, ulgę rozliczyło 1568 płatników, odliczając od podstawy opodatkowania ponad 403 mln zł. Tu akurat można zaobserwować spadek. W 2020 liczba beneficjentów wśród płatników PIT wyniosła 1670. Od podstawy opodatkowania odliczono wtedy prawie 467 mln zł. Przyczyną takiego stanu rzeczy może być fakt, że od 2021 w ramach PIT nie mogą rozliczać się spółki komandytowe.

Realne kwoty zwrotu

W 2021 roku, dzięki skorzystaniu z ulgi B+R, do podatników powróciło aż 889 mln zł. To o 32 proc. więcej w porównaniu do 2020 r. (673 mln).

Wyraźna korelacja między zwiększeniem nakładów na badania i rozwój w Polsce oraz rosnącymi odpisami z tytułu Ulgi B+R świadczy, że założony cel działania został osiągnięty. Jednocześnie nadal sporo przedsiębiorstw nie korzysta z dostępnych form wsparcia rozwoju innowacyjności. Myślę, że kryzys energetyczny i utrzymująca się wysoka inflacja zachęca przedsiębiorców do korzystania z dodatkowych źródeł, aby pomimo licznych wyzwań nadal móc zwiększać nakłady na B+R i podnosić swoją konkurencyjność na rynku.

Innowacyjna mapa Polski

Najwyższy wolumen odliczeń wykazały firmy z województwa mazowieckiego, który w ramach CIT w 2021 roku wyniósł łącznie 1,6 mld zł. To o ponad 1 mld zł więcej niż w kolejnym w rankingu – województwie śląskim. Tam łączna wartość odliczeń w ramach CIT wyniosła ponad 596 mln zł. Najlepszy wynik, jeśli chodzi o **średnią wartość odliczenia na jedno przedsiębiorstwo** okazuje się być jednak udziałem województwa warmińsko-mazurskiego (niespełna 6,7 mln zł).



PODLASKA FUNDACJA
ROZWOJU REGIONALNEGO



Zagrożenia Cyberbezpieczeństwa w Polskim Biznesie: Przygotuj się na Cyber-Ofensywę



Cyberbezpieczeństwo, do niedawna będące tylko abstrakcyjnym pojęciem dla wielu, ewoluowało, stając się jednym z najważniejszych wyzwań dla współczesnych przedsiębiorców. Ten krytyczny aspekt prowadzenia biznesu w dzisiejszych czasach nie jest już ignorowany, a rosnąca liczba cyberincydentów tylko zwiększa świadomość w tej kwestii. W 2022 roku w Polsce, aż 58% przedsiębiorstw odnotowało przynajmniej jeden incydent polegający na naruszeniu bezpieczeństwa. Równie niepokojące jest to, że 33% firm zauważyło wzrost intensywności prób naruszenia bezpieczeństwa. Oznacza to, że cyberprzestępcy nie tylko atakują częściej, ale również z większą siłą i determinacją. Ich zdolność do adaptacji i innowacji sprawia, że są w stanie pokonać nawet najbardziej zaawansowane systemy zabezpieczeń, a to z kolei prowadzi do coraz większego ryzyka dla firm.

Cyberprzestępczość to jedno z największych obaw współczesnych przedsiębiorców, również

tych na Podlasiu. Wśród najczęściej wskazywanych zagrożeń, które budzą niepokój, znajdują się phishing oraz zaawansowane ataki ze strony profesjonalistów, znane jako Advanced Persistent Threat (APT). Dodatkowo, coraz więcej firm zgłasza wycieki danych za pośrednictwem szkodliwego oprogramowania (malware), oraz wymuszenia okupu przy użyciu tzw. ransomware. Ransomware to specyficzny rodzaj złośliwego oprogramowania, które szyfruje dane na zainfekowanym systemie i żąda okupu za ich odszyfrowanie. To sprytne i niebezpieczne narzędzie cyberprzestępczości stało się narzędziem wykorzystywanym do wymuszenia na ogromną skalę i ogromne kwoty w kryptowalutach. APT to ataki, które są przeprowadzane przez wysoko wykwalifikowanych cyberprzestępców, często działających jako zorganizowane grupy. Ich celem jest długotrwała i skryta infiltracja systemów, umożliwiającą dostęp do cennych informacji lub możliwość przeprowadzania dalszych,

zaawansowanych ataków. Ataki ATP zazwyczaj przeprowadzane są na przedsiębiorstwa z „dużym portfelem”. Wycieki danych za pośrednictwem malware to kolejny poważny problem. Malware, czyli złośliwe oprogramowanie, jest często wykorzystywane do infiltracji systemów, kradzieży danych i przeprowadzania innych szkodliwych działań.

Warto podkreślić, że nie tylko prywatne firmy stały się celem ataków cybernetycznych, ale także szpitale, instytucje medyczne, banki i administracja. Po inwazji Rosji na Ukrainę w lutym 2022 roku, Polska stała się jednym z najbardziej narażonych krajów na ataki cybernetyczne. Ataki na instytucje publiczne tylko w październiku 2022 roku wzrosły z 1214 ataków tygodniowo do 2316 na tydzień. Sektor usług publicznych w Polsce był atakowany dwa razy częściej niż średnia dla takich instytucji. Zgodnie z prognozami, w 2023 roku ataki cybernetyczne na kluczową infrastrukturę, w sektorach gazu, energii, transportu publicznego, opieki zdrowotnej, będą rosły.

Cyberbezpieczeństwo to problem, z którym zmagają się organizacje, niezależnie od ich wielkości czy branży. Istnieją różne czynniki, które przyczyniają się do występowania problemów z cyberbezpieczeństwem, jednakże dwa główne z nich to deficyt odpowiednich funduszy i trudności z pozyskiwaniem i utrzymaniem odpowiednio wykwalifikowanej kadry. Z badania wynika, że 57% firm wskazuje brak wystarczających budżetów jako główny problem, podczas gdy 47% organizacji zauważa wyzwania w zakresie rekrutacji i utrzymania wysoko wykwalifikowanych pracowników w dziedzinie cyberbezpieczeństwa. Do tego, warto dodać, że nadal większość organizacji ma brak precyzyjnie zdefiniowanych mierników cyber-ryzyka wpisanych w strategię zarządzania biznesem.

Aby efektywnie sprostać tym wyzwaniom, przedsiębiorstwa muszą zdecydowanie skupić się na kilku kluczowych obszarach. Powinny

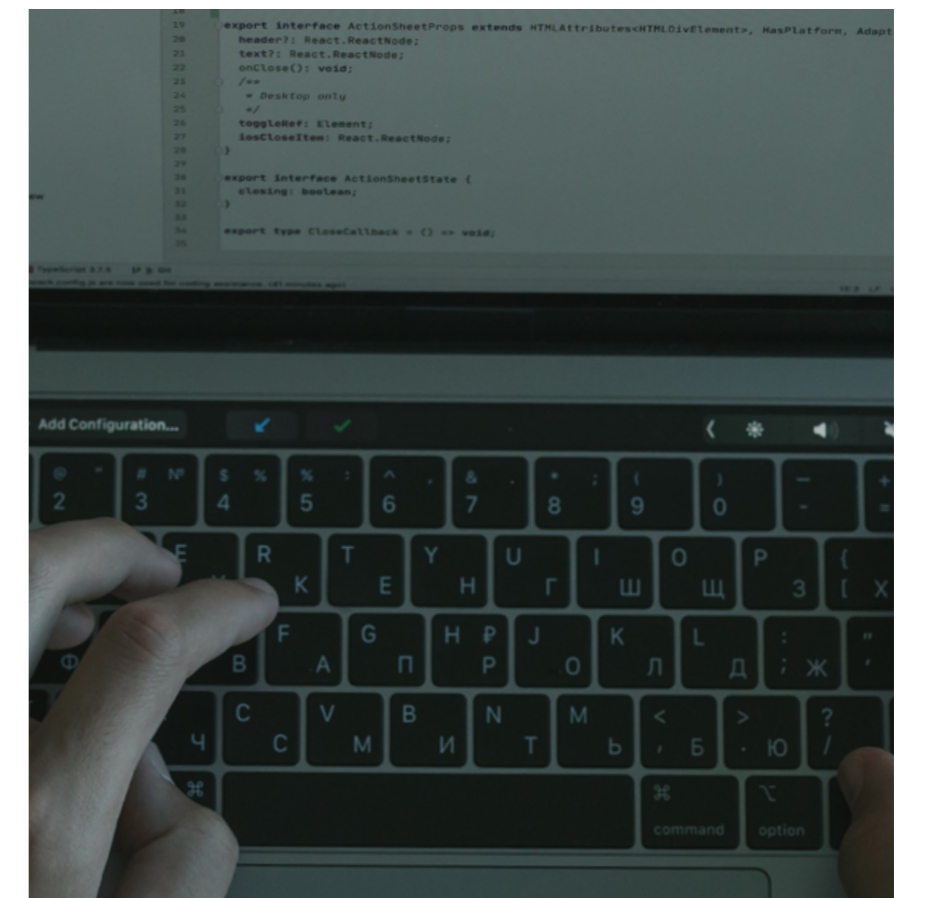
prować ciągłą ofensywę w sferze cyberbezpieczeństwa, co obejmuje regularne testy penetracyjne oraz audyty. Regularne monitorowanie bezpieczeństwa jest nieodzowne; już 61% badanych organizacji formalnie zapisuje te działania jako część obowiązków swoich pracowników. Co więcej, 36% firm powierza te zadania specjalistycznym firmom zewnętrznym, a 26% angażuje się w tzw. „Threat Hunting”, czyli aktywne poszukiwanie czagrożeń, które są bądź mogą być realnym zagrożeniem ich infrastruktury.

W dobie technologicznej ewolucji, współczesny świat biznesu zmagający się z coraz to nowymi wyzwaniami, musi szczególnie skupić się na kwestiach związanych z cyberbezpieczeństwem. Każda organizacja, niezależnie od swojego zasięgu – globalne korporacje czy lokalne firmy, muszą być odpowiednio przygotowane na szerokie spektrum cyberzagrożeń. Cyberbezpieczeństwo, niegdyś postrzegane jako wyzwanie przede wszystkim dla dużych korporacji, aktualnie stanowi

fundamentalne zagadnienie dla każdego przedsiębiorcy.

Potrzeba świadomego i efektywnego zarządzania cyberbezpieczeństwem staje się obecnie bardziej paląca niż kiedykolwiek. Firmy muszą zrozumieć, że kluczowe jest nie tylko inwestowanie w zaawansowane technologie, ale również edukacja pracowników i rozwijanie kultury bezpieczeństwa na wszystkich szczeblach organizacji. To nie jest zadanie, które można zrealizować w krótkim czasie, lecz proces, który wymaga ciągłego monitorowania, regularnej aktualizacji i dostosowywania strategii w zależności od dynamicznie zmieniającego się krajobrazu cyberzagrożeń.

Tylko poprzez takie kompleksowe podejście możliwe jest skuteczne zminimalizowanie ryzyka związanego z cyberatakami i zapewnienie ciągłości działania firmy, nawet w obliczu rosnącej fali cyberzagrożeń. Wydajne i bezpieczne środowisko cyfrowe jest niezbędne dla utrzymania konkurencyjności i zdolności do innowacji każdej współczesnej organizacji.





Sukcesja w branży budowlanej

intuicja czy starannie zaplanowany proces?



Niekontrolowany podział majątku z jednej strony może doprowadzić do konfliktów w rodzinie, z drugiej, do osłabienia pozycji przedsiębiorstwa. W skrajnych wypadkach do jego niewypłacalności lub likwidacji. W przypadku branży budowlanej, która charakteryzuje się prowadzeniem długoterminowych projektów, często opartych na zewnętrznym finansowaniu oraz wiążących się z odpowiedzialnością z tytułu rękojmi, zagwarantowanie ich kontynuacji, niezależnie od mogących się pojawić zdarzeń losowych, jest kluczowe.

Wiele zagadnień związanych z prowadzeniem biznesu jest wspólnych dla przedsiębiorców, niezależnie od tego jaką branżą reprezentują. Ponad 30 lat po transformacji jednym z takich obszarów jest niewątpliwie kwestia przekazania biznesu w ręce następców – w szczególności kolejnego pokolenia rodziny.

Planować czy zdać się na los?

Sukcesja biznesu to proces naturalny i nieunikniony. Powstaje zatem pytanie, czy w ogóle wymaga planowania? Jak wskazują wyniki polskiej edycji globalnego Badania Firm Rodziny (Family Business Survey 2023) przeprowadzonego przez PwC, aż 73% polskich firm rodzinnych wdrożyło pewien rodzaj strategii zarządzania, ale już tylko 10% posiada statut lub protokół rodzinny (konstytucja rodzinna / strategia właścicielska), który określa kierunek i zasady sukcesji,

np. kto w przyszłości obejmie role zarządcze i nadzorcze w firmie i jak kandydaci powinni się do tego przygotować, jak rodzina będzie się komunikować i podejmować strategiczne decyzje dotyczące firmy, jak rozstrzygać sytuacje sporne. To tylko niektóre z wielu pytań i decyzji do podjęcia.

Dobry sygnałem jest wzrost zainteresowania przygotowaniem testamentu. Oczywiście, bez testamentu i tak dojdzie do dziedziczenia, ale w przypadku biznesu – prawdopodobnie

na znacznie mniej korzystnych warunkach. Tam, gdzie jest wielu sukcesorów, w tym małoletnie dzieci, niekontrolowany podział majątku może doprowadzić z jednej strony do konfliktów w rodzinie, a z drugiej, do osłabienia pozycji przedsiębiorstwa. W skrajnych wypadkach do jego niewypłacalności lub likwidacji. Dodatkowo, w przypadku branży budowlanej, która charakteryzuje się prowadzeniem długoterminowych projektów, nierzadko opartych na zewnętrznym finansowaniu oraz wiążących się z odpowiedzialnością z tytułu rękojmi, zagwarantowanie ich kontynuacji, niezależnie od mogących się pojawić zdarzeń losowych jest kluczowe. Projekty te powszechnie realizowane są także przez spółki celowe, co powoduje rozproszenie struktury, i o ile minimalizuje to bieżące ryzyko operacyjne, tym samym może utrudniać sukcesję realizowaną bez dobrego przygotowania.

Sam testament należy uznać za minimum i swego rodzaju "BHP" sukcesyjne. Natomiast taki dokument nie adresuje wyżej wspomnianych kwestii dotyczących firmy (poza transferem własności) i nie można nim zastąpić procesu sukcesji w biznesie rodzinnym.

Rola komunikacji w rodzinie

Od czego zacząć? Od analizy sytuacji biznesowej i rodzinnej właściciela przedsiębiorstwa i od komunikacji

Więcej o wynikach badania Family Business Survey 2023:



<https://bit.ly/fbs-2023>

wewnątrz rodziny. 65% firm rodzinnych ocenia, że członkowie rodziny komunikują się w kwestiach związanych z firmą i istotne informacje są przekazywane członkom rodziny w przejrzysty sposób, a także w odpowiednim czasie.

Jednak nasze doświadczenia wskazują, że komunikacja w rodzinie na tematy związane z firmą jest największym wyzwaniem w procesach sukcesyjnych oraz we współpracy rodziny w firmie rodzinnej. To od poziomu zadowolenia odbiorców zależą efekty procesu komunikacji, a stroną zadowoloną z jego przebiegu są w przeważającej części nadawcy. Brak współpracy w podejmowaniu kluczowych dla firmy rodzinnej decyzji, zwłaszcza w kwestiach które mają wpłynąć na przyszłość jej członków, często rodzi frustrację, jest

źródłem braku zaufania i konfliktów, a także pozbawia sukcesorów dostępu do najlepszej platformy wiedzy o firmie – doświadczenia założycieli.

Naturalnie, w przypadku firm wielorodzinnych (gdzie mamy więcej niż jedną rodzinę w gronie współników) opisane problemy dotyczące komunikacji a tym bardziej wizji są jeszcze bardziej złożone i wymagają dużo współpracy, dobrej woli i namysłu, aby móc mówić o ponadpokoleniowym rozwoju biznesu.

Od planu do wdrożenia

Dlatego podkreślamy wagę planowania sukcesji – im wcześniej proces zostanie rozpoczęty i im więcej członków rodziny zostanie w niego zaangażowanych, tym większa szansa, że firma wzmocni swoją odporność na ryzyka jakie mogą wiązać się ze zmianą pokoleniową, szczególnie tą nagłą. Istotny jest nie tylko sam moment i sposób przekazania własności i władzy, ale także określenie wspólnych wartości, ról poszczególnych członków rodziny, zasady ich zaangażowania w biznes.

Fundacja rodzinna – kluczowe korzyści

Jednak nawet najlepszy plan może okazać się niewystarczający, jeżeli – po pierwsze, pozostanie jedynie planem, a nie dojdzie do fazy wdrożenia, po drugie – będzie oparty wyłącznie na dobrej

73% polskich firm rodzinnych wdrożyło określony rodzaj strategii zarządzania (w porównaniu z 81% na świecie)



Pyt. 31. Które z poniższych strategii i procedur (jeśli w ogóle) zostały wdrożone w Państwa firmie?



woli rodziny. Dla jego powodzenia niezbędne jest dobranie odpowiednich narzędzi prawnych. Od 22 maja 2023 roku do wąskiego wachlarza rozwiązań sukcesyjnych dołączyła fundacja rodzinna. Narzędzie to jest już doskonale znane naszym zachodnim sąsiadom, gdzie jest powszechnie wykorzystywane do planowania wielopokoleniowej sukcesji firm rodzinnych, gwarantując jednocześnie zabezpieczenie dwóch kluczowych dóbr – przedsiębiorstwa oraz bezpieczeństwa materialnego członków rodziny. Fundacja rodzinna działa jak parasol ochronny. Przede wszystkim zapewnia integralność przedsiębiorstwa (pełniąc rolę współnika), chroniąc ją przed konsekwencjami spadkobrania. Śmierć właściciela (fundatora) nie spowoduje bowiem konieczności podziału składników majątkowych między krąg spadkobierców. Od momentu wniesienia do fundacji mienia, w tym przede wszystkim praw udziałowych w firmie rodzinnej, to fundacja staje się ich wyłącznym właścicielem – dochodzi do separacji prawa własności od osoby fundatora. Eliminuje to zatem ryzyko wystąpienia paraliżu decyzyjnego w firmie, w której umiera współnik. Fundacja nie odpowiada za osobiste zobowiązania fundatora, chyba że były wymagalne przed wniesieniem majątku do fundacji. To stanowi dodatkowe zabezpieczenie dla rodziny. Przepisy ustawy o fundacji rodzinnej pozwalają na znaczną elastyczność w kreowaniu ustroju fundacji i zasad jej funkcjonowania. Umożliwia to stworzenie rozwiązania dostosowanego do potrzeb określonej firmy oraz rodziny. Fundator zachowuje swobodę w określeniu, a następnie modyfikacji, kręgu beneficjentów fundacji oraz ich uprawnień. W znacznym stopniu może także kreować kompetencje poszczególnych organów fundacji i ustalać ich wzajemne zależności. Jednocześnie, szczególnie na początkowym etapie, może sam być ich członkiem (oczywiście z zastrzeżeniem braku możliwości łączenia funkcji w zarządzie i radzie nadzorczej). Dodatkowo, fundacja nie pozbawia głosu tych

członków rodziny, którzy nie są zaangażowani w jej aktywne zarządzanie, czy też zarządzanie spółką operacyjną, a to za sprawą możliwości udziału w zgromadzeniu beneficjentów. Tu ponownie – fundator posiada znaczną swobodę w określeniu szczegółowych kompetencji tego obowiązkowego organu. Wskazuje także osoby uprawnione do uczestnictwa w jego posiedzeniach.

Żeby dać firmie rodzinnej szansę na przetrwanie przez pokolenia trzeba jednak zawsze, również w przypadku powoływania fundacji rodzinnej, pamiętać o tym, że sukcesja to dialog dwóch pokoleń. Kreowanie zasad funkcjonowania fundacji bez udziału lub przynajmniej konsultacji z rodziną może spowodować opór, niechęć lub ograniczenie swobody w rozwijaniu biznesu rodzinnego przez kolejne pokolenia.

Podatkowy aspekt fundacji rodzinnej

Poza interesującymi rozwiązaniami prawnymi, fundacja rodzinna oferuje także warty uwagi system opodatkowania. Ustawodawca słusznie przewidział, że fundacja będzie atrakcyjnym z perspektywy sukcesji wehikulem, jeśli jej utworzenie i funkcjonowanie nie będzie wiązało się z nadmiernymi obciążeniami fiskalnymi. Wprowadzono zatem preferencje podatkowe zarówno na etapie tworzenia, jak też funkcjonowania fundacji oraz wypłaty świadczeń na rzecz beneficjentów. I tak, neutralną podatkowo operacją na gruncie PIT i CIT jest wniesienie aktywów do fundacji. Na gruncie VAT sprawa jest już jednak bardziej skomplikowana, gdyż nie przewidziano żadnych specjalnych regulacji dla fundacji rodzinnej. W konkretnym przypadku może to oznaczać, że transfer aktywów będzie opodatkowany VAT, a fundacja tego VAT nie odliczy. Ocena skutków VAT będzie zależała przede wszystkim od rodzaju wniesionego aktywa i statusu wnoszącego jako podatnika VAT. To, co czyni jednak fundację tak atrakcyjną podatkowo to nie tyle preferencje przy jej zakładaniu, co zasady opodatkowania jej bieżącej działalności. Fundacja korzysta

ze zwolnienia podmiotowego w CIT polegającego na tym, że opodatkowanie CIT według 15% stawki (a nie standardowej 19%) występuje dopiero w momencie wypłaty / przekazania świadczeń na rzecz beneficjentów. Fundacja nie płaci zatem CIT na bieżąco i w tym zakresie zauważalne jest podobieństwo do reżimu opodatkowania estońskim CIT.

Od powyższej zasady wprowadzono wyjątki. Po pierwsze, jeśli fundacja prowadzi działalność wykraczającą poza ustawowo dopuszczalny zakres, zastosowanie znajdzie 25% stawka, a CIT trzeba będzie płacić na bieżąco. Po drugie, w ramach walki z wykorzystywaniem fundacji do niedozwolonej optymalizacji podatkowej, przewidziano katalog tzw. ukrytych zysków fundacji, które również są objęte 15% CIT. Przykładowo, opodatkowanie po stronie fundacji może skutkować udzieleniem długoterminowej pożyczki przez lub na rzecz fundacji, jeśli drugą stroną umowy jest podmiot powiązany z fundacją. Na celowniku fiskusa znalazły się również transakcje wynajmu bądź dzierżawy przez fundację na rzecz podmiotów z nią powiązanych (w tym fundatora i beneficjentów) przedsiębiorstwa, jego zorganizowanej części lub składników majątku służących prowadzeniu działalności gospodarczej przez te podmioty. W tym ostatnim przypadku stawka CIT to już nie 15%, a 19%, a dochód będzie opodatkowany na bieżąco. Przy planowaniu zakresu działalności fundacji konieczna jest weryfikacja czy mieści się ona w katalogu objętym preferencjami podatkowymi – żeby dodatkowy koszt podatkowy nie był na późniejszym etapie niemiłym zaskoczeniem.

Z kolei beneficjenci fundacji (w tym fundator jako beneficjent) mogą korzystać z szerokiego zwolnienia w PIT. Wypłata świadczeń dla najbliższych dla fundatora członków rodziny (m.in. rodzice, dzieci, wnuki małżonek i rodzeństwo) są zwolnione od PIT. Wypłata dla dalszych członków rodziny to 10% PIT, a dla osób trzecich 15%, przy czym fundacja działa jako płatnik zaliczek na poczet PIT. Podstawą opodatkowania

jest kwota / wartość świadczenia. Należy przy tym pamiętać, że świadczenia na rzecz beneficjenta to nie tylko środki pieniężne, ale np. udostępnienie lokalu mieszkalnego.

Preferencje w CIT i PIT na najprostszym przykładzie – wypłata dywidendy z polskiej sp. z o.o. do fundacji rodzinnej będzie zwolniona z CIT, a obowiązek zapłaty 15% CIT przez fundację powstanie w momencie przekazania świadczenia na rzecz beneficjenta. Beneficjent z kolei, o ile będzie członkiem najbliższej rodziny, nie zapłaci już PIT od uzyskanego świadczenia.



Ewelina Grzelak
Doradca Firm Rodzinnych, PwC Polska
Zespół PwC Polska
ds. planowania sukcesji

Ewelina ma ponad 15 lat doświadczenia we współpracy z firmami rodzinnymi w Polsce i za granicą. Zajmuje się wsparciem w zakresie rozwoju przedsiębiorstw oraz sukcesji w polskich firmach. Pracuje wspólnie z założycielami i ich rodzinami nad zaplanowaniem strategii właścicielskiej, czyli wypracowaniem wspólnej wizji przyszłości firmy, ról rodziny w jej dalszym rozwoju oraz zasad komunikacji i współpracy w firmie. Ewelina jest certyfikowanym coachem International Coach Federation. Pracuje z sukcesorami nad ścieżkami ich rozwoju. Jest współautorką polskiej edycji badania firm rodzinnych, badania sukcesorów oraz współzałożycielką prowadzonego przez PwC Klubu Sukcesora oraz Genu Sukcesu, kompleksowego programu dla sukcesorów.

Regulacje podatkowe dotyczące fundacji rodzinnej nie są jednak pozbawione niuansów (np. brak możliwości, co do zasady, rozpoznania kosztów uzyskania przychodów na otrzymywanych wypłatach od fundacji) i wątpliwości interpretacyjnych (w szczególności wynikających z katalogu ukrytych zysków). Sytuacja może dodatkowo się skomplikować, jeśli fundator nie jest polskim rezydentem podatkowym lub fundacja otrzymuje dochody ze źródeł zagranicznych. Dlatego w każdym konkretnym przypadku niezbędna jest kompleksowa analiza podatkowa.

Autorzy:



Karolina Donowska
Starszy Menedżer, PwC Polska
Zespół PwC Polska
ds. planowania sukcesji

Karolina jest doradcą podatkowym i od ponad 14 lat doradza polskim i zagranicznym przedsiębiorcom w aspektach podatkowych prowadzonej działalności. Jej doświadczenie obejmuje w szczególności kompleksowe audyty podatkowe, projekty restrukturyzacyjne, transakcje zbycia udziałów i aktywów oraz doradztwo w zakresie sukcesji w polskich firmach rodzinnych.

Podsumowując, sukcesja to proces – im lepiej zaplanowany i omówiony z członkami rodziny, tym większa szansa na jego powodzenie. Oczywiście, bez planu i tak dojdzie do przekazania majątku, w tym przedsiębiorstwa, w ręce spadkobierców, ale życie pokazuje, że w takiej sytuacji szanse na zbudowanie silnej i wielopokoleniowej firmy są zdecydowanie mniejsze lub okupione konfliktami w rodzinie czy stratami ekonomicznymi. Kluczem do efektywnej sukcesji jest dostosowanie narzędzi do realnych potrzeb firmy i rodziny właścicielskiej, która za nią stoi.



Katarzyna Karpiuk
Radca Prawny, PwC Polska
Zespół PwC Polska
ds. planowania sukcesji

Katarzyna jest radcą prawnym z kilnaścieletnim doświadczeniem. Zajmuje się kompleksowym doradztwem prawnym na rzecz polskich firm prywatnych, ze szczególnym uwzględnieniem kwestii związanych z planowaniem sukcesji oraz wdrożeniem bezpiecznego przekazania biznesu w ręce kolejnego pokolenia, zarówno z wykorzystaniem polskich, jak i zagranicznych instrumentów prawnych (w tym fundacji prywatnych). Jest współautorką pierwszego projektu ustawy o fundacji rodzinnej i od początku była aktywnie zaangażowana w proces legislacyjny mający na celu wprowadzenie instytucji fundacji rodzinnej do krajowego systemu prawnego.



Droga do kulinarnych marzeń

Z **Mariuszem Kisiel** – pasjonatem kulinariów, finalistą 10. edycji programu MasterChef, właścicielem Master Truck by Mariusz Kisiel, w którym na co dzień przygotowuje wysokiej jakości dania street food rozmawia Wioletta Burnos.

Kiedy odkrył pan w sobie pasję do gotowania?

Pamiętam, jak podpatrywałem mamę i jej siostrę w kuchni lepiące pierogi, czułem że to mnie interesuje. W wieku 12 lat podałem pierwsze dania swojej rodzinie. Niestety był to niewypał, ponieważ spaliłem ziemniaki i przypaliłem bigos. To jednak mnie nie zniechęciło do dalszych odkryć gastronomicznych. Sam nauczyłem się gotować, ale nie jestem z pokolenia youtuberów! Wszystko co wiem, znam z praktyki, z własnych prób i doświadczeń. Po ukończeniu szkoły wyjechałem do Londynu,

po jakimś czasie zatrudniłem się w japońskiej restauracji. Tam miałem okazję podpatrywać i uczyć się od największych szefów kuchni. Tam również miałem przyjemność gotować m.in. dla królowej Elżbiety II oraz Madonny.

Jak zrodził się pomysł aby wziąć udział w programie?

Rodzina i przyjaciele utwierdzali mnie w przekonaniu, że dobrze gotuję. Tak więc zainspirowali mnie do spróbowania swoich sił w programie

„Masterchef”, który jak się okazało odmienił moje życie. Do programu startowałem już raz, ale się nie udało. Dopiero w czasie pandemii, podczas ogłoszenia naboru do X edycji podjąłem kolejną próbę. I udało się przejść eliminacje.

Co pan pomyślał otrzymując pierwsze kulinarnie zadanie w programie?

Miałem proste zadanie, bo kazano mi zrobić danie z makaronu. A z makronu można zrobić wszystko – od spaghetti bolognese zaczynając. Ja postanowiłem zrobić coś, co często przygotowywałem w domu, a więc makaron z owocami morza, czyli z krewetkami, mulami. I kiedyś w domu, jeszcze przed MasterChefem, dodawałem do tego jogurt. Gdy o tym wspomniałem, Michel Moran parsknął śmiechem i powiedział: Mariusz, nie. Makron lubi oliwę, czosnek, zioła, ale nigdy śmietanę czy jogurt. I wtedy pomyślałem sobie: Boże, to jednak będzie program na wysokim poziomie i nie wiem, czy przychodząc tu dobrze zrobiłem. Ale udało się, dotarłem do półfinału i... finału! Muszę przyznać, że nie było łatwo zdobyć tytuł Vice Masterchefa, ponieważ w programie było bardzo dużo utalentowanych kucharzy.

Z jakim daniem lub produktem miał pan najwięcej problemów w czasie konkursowego gotowania?

Najtrudniejszy był chyba ten mój bieg z żabnicą (duża ryba zwana diabłem morskim). To bardzo ekskluzywna ryba, jedna z najdroższych na świecie. Wygląda strasznie, bo ma wielki łeb i ostre, brzydkie zęby. Ma skórę, dwie błony i dopiero potem dochodzi się do mięsa, więc jej obrabianie do łatwych nie należy. To nie jest normalna ryba, którą się normalnie filetuje i ja tego doświadczyłem. Wydając to danie zrobiłem bardzo małą porcję, a Michel Moran zapytał: Mariuszu, co ty dostałeś? Odpowiedziałem, że żabnicę. To, gdzie jest ta żabnica na talerzu? – zdziwił się Michel. Dodam, że moja żabnica ważyła jakieś 10-12 kg, a moje

danie to był taki malutki filecik podany na puree z kalafiora. Michel chciał wiedzieć, gdzie jest reszta mojej żabnicy, więc poszliśmy do mego stanowiska. Dał mi tę rybę i kazał skończyć danie.

Jak zmieniło się pana życie? Jakie nowe możliwości pojawiły się po programie?

Po programie zostałem bardziej rozpoznawalny i poznałem bardzo wielu ludzi z branży i nie tylko. Otworzyło się wiele drzwi, niemniej jednak nadal trzeba ciężko pracować i dalej się kształcić. Program bardzo pomógł w dalszym rozwoju moich pasji i dzięki niemu mogę robić to co kocham, czyli gotować. Władze miasta Białegostoku również umożliwiają mi gotowanie dla mieszkańców, dzięki temu mogę promować regionalną podlaską kuchnię. Podczas 30. Finału Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy wspólnie z wiceprezydentem Rafałem Rudnickim na białostockim Rynku Kościuszki, udało nam się wspólnie upiec babkę ziemniaczaną. Dodam, że ziemniaki tarkowaliśmy bez użycia żadnych maszyn. Tradycyjnie tarczka połączona z siłą naszych mięśni.

Czy udało się panu odbyć wygrany staż w hiszpańskiej restauracji?

Na staż wybieram się w tym roku, mam już potwierdzony termin w listopadzie. Już nie mogę się doczekać. Praca z Paulo Airaudo – szefem kuchni z „Amelii” (restauracja w San Sebastian z dwiema Gwiazdkami Michelin) i z Aitoem Arregi z „Elkano” (1 Gwiazdka Michelin – jednej z najlepszych restauracji rybnych na świecie) będzie z pewnością dobrą lekcją, która przyda się w przyszłości. Mam nadzieję, że ten wyjazd na staż do Kraju Basków będzie inspiracją do czegoś nowego w moim życiu.

Skąd pomysł na zakup food trucka i prowadzenie biznesu na giełdzie?

Zainspirował mnie program telewizyjny o Luizjanie, która jest królestwem street food i zagłębiem food trucków.

Zacząłem szukać przyczepy. Jeździłem je oglądać do Lublina, Zielonej Góry, aż w Suwałkach znalazłem mercedesa „kaczkę”. Niewielka, zgrabna, w bardzo dobrym stanie. Przerobiłem ją do swoich potrzeb i zacząłem swój biznes na kółkach. Od czegoś trzeba zacząć, a ja nie chciałem iść w spółki. Jeżeli chodzi o Giełdę wybór był bardzo prosty. Mieszkam niedaleko, świeże warzywa, mięso oraz wszystko czego potrzebuję do wyrobu moich dań w Master Truck by Mariusz Kisiel jest właśnie tutaj. Tak więc wybór był oczywisty.

Pana burger wpisany jest na liście Podlaskiego Centrum Produktu Lokalnego – to jak, według Mariusza Kisiela, zrobić dobrego burgera?

Dobry burger to dobre lokalne produkty, czyli polska wołowina, sałata, ogórek piklowany, pomidorek prosto od rolnika i świeża bułka z sezamem. I nie ma co więcej kombinować, bo trzeba się skupić na produkcji i konsystencji tego produktu. Ja odradzam ludziom kupowanie warzyw i owoców w sieciówkach, a zachęcam do kupowania na Targowisku od rolników.

Czy podlaski rynek food trucków ma przed sobą wielki potencjał rozwoju? Jakie możliwości daje mobilna kuchnia na kółkach?

Myślę, że podlaski rynek food trucków ma bardzo duży potencjał. Podlasianie pokochali street food, a moda na tego typu gastronomię zadomowiła się u nas już na stałe, co potwierdza coraz większa liczba różnego rodzaju food trucków. To odzwierciedla nowe nawyki żywieniowe ludzi. Obecnie wybór jedzenia ulicznego jest ogromny. Każdy znajdzie coś dla siebie, bez względu, czy jest na diecie wegetariańskiej, wegańskiej czy bezglutenowej. Na Podlasiu mamy dobre, świeże lokalne produkty, dzięki którym jakość street food jest zdecydowanie lepsza. Jeżeli chodzi o mobilność kuchni jest to ogromna zaleta, ponieważ mogę jeździć na imprezy okolicznościowe i nie



tylko, dzięki temu docieram do większej liczby klientów. Dodatkową zaletą są zdecydowanie mniejsze koszty niż w przypadku wynajęcia pomieszczenia na prowadzenie restauracji.

Czy czuje się pan ambasadorem branży food trucków?

Tak, jak najbardziej zależy mi na promowaniu street food na poziomie restauracyjnym. Konkretnie, jeżeli chodzi o jakość przygotowywanych potraw, na bazie świeżych lokalnych produktów. Jestem również otwarty na współpracę z innymi właścicielami Food Trucków. Ostatnio wspólnie z chłopakami z Food Truck Słodziak przygotowaliśmy recepturę na burgera, na bazie dobrych produktów od producentów na Gieldzie.

Gotował pan w Mastertrucku m.in. z Matim Budzanowskim – wspiera pan młodych początkujących kucharzy?

Tak gotowałem z Mateuszkiem, to prawda staram się być przykładem dla młodych kucharzy i ich wspierać. Dostępnym często przygotowuje dania na duże imprezy okolicznościowe w Zespole Szkół Gastronomicznych w Białymstoku, dzięki czemu młodzi kucharze mogą wtedy ze mną spędzić czas i poznać moje tajniki gotowania. Ostatnio brałem też udział w konkursie kulinarnym jako Juror w ZSG w Białymstoku i muszę przyznać, że

mamy bardzo dużo młodych i utalentowanych kucharzy.

Który z szefów kuchni jest pana wzorem w sztuce gotowania?

Dla mnie jest to Peter Gordon, szef kuchni z Nowej Zelandii, którego miałem zaszczyt poznać oraz Aitor Arregi z restauracji Elcano, w której to miałem przyjemność gotować wraz z nim. Obaj panowie zmienili moje podejście do gotowania i pokazali wiele kulinarnych tajemnic. Podziwiam ich za determinację, innowacje oraz wielką miłość do gotowania.

Czy w Białymstoku są dobre restauracje?

Jest wiele dobrych restauracji od pizzerii po steki ryby i inne lokalne rarytasy. W wolnej chwili lubię wraz z rodziną zjeść obiad w Pawilonie Towarzystwa lub w Piu'di Pizza – gdzie serwują tradycyjną włoską pizzę. Na deser wybieram Madeline cukiernie, w której podają wybitne francuskie desery, ja szczególnie uwielbiam sernik.

Skąd czerpie pan inspiracje kulinarne?

Inspiracje czerpie z życia codziennego oraz doświadczenie jakiego doznałem w podróżach jak również pobycie w UK gdzie spędziłem 16 lat. Każdy kolejny dzień jest inspiracją do działania i nauki, często rozmawiamy

i wymieniamy się poglądami z przyjaciółmi z branży oraz gośćmi w moim Food Trucku.

Kto gotuje u pana w domu?

U mnie w domu staram się gotować ja, natomiast wypiekami zajmuje się moja kochana żona Anetka.

Jakie ma pan pomysł na przyszłość?

Mój plan na najbliższą przyszłość to organizowanie na Gieldzie cyklicznych zlotów Food Truck, podczas których mieszkańcy Białegostoku i okolic mogliby spróbować kuchni regionalnej oraz nowych smaków świata. Bardzo ważna jest dla mnie możliwość współpracy z właścicielami mobilnych kuchni. Sukces rodzi się przy współpracy i wzajemnej pomocy. Razem możemy promować ideę street food na wysokim poziomie, której głównym celem jest szybkie i smaczne jedzenie, łatwo dostępne dla każdego, w atrakcyjnej cenie. W przyszłym roku planuję pobić rekord Guinnessa w najdłuższym na świecie stole piknikowym. Chciałbym także otworzyć własną małą restaurację, gdzie będę mógł pokazać swoim gościom moją miłość do gotowania i styl w jaki sposób chcę ją prowadzić. Moim największym marzeniem jest zostać ambasadorem gastronomii podlaskiej. Choć pochodzę z Dolnego Śląska to jestem zauroczony Podlasiem, wiem, że moja dusza i serce na zawsze zostaną w Białymstoku.

Powodzenia w realizacji wszystkich planów. Dziękuję za rozmowę.



BGK Partnerem Wykonawczym w ramach Programu InvestEU

W kwietniu 2023 r. BGK podpisał umowę w sprawie gwarancji UE z Komisją Europejską, która umożliwia dostęp do 484 mln EUR na inwestycje w zieloną i cyfrową transformację, a także innowacje. Dzięki umowie BGK stał się Partnerem Wykonawczym w ramach Programu InvestEU, upoważnionym do oferowania bezpośrednio, nie przez banki pośredniczące, kredytu inwestycyjnego zabezpieczonego gwarancją UE.

Wykorzystując gwarancję UE, BGK wspiera inwestycje w dwóch obszarach – Zrównoważona infrastruktura oraz Badania, innowacje i cyfryzacja. Inwestycje w zrównoważoną infrastrukturę to inwestycje m.in. w zielony transport, ekologiczny tabor, terminale intermodalne, odnawialne źródła energii i efektywność energetyczną, a także w sieci szybkiego Internetu. Ze wsparcia w obszarze badań, innowacji i cyfryzacji będą mogły skorzystać podmioty, które prowadzą działalność w sektorze zdrowia czy też cyfrowej transformacji.

Kredytem inwestycyjnym z gwarancją InvestEU można będzie objąć do 50% kosztów całego projektu, z czego gwarancja UE stanowi 50% finansowania udzielonego przez BGK. Kredyty będą przyznawane w PLN, z długim terminem spłaty – do 20 lat, w obszarze Badania, innowacje i cyfryzacja oraz nawet do 32 lat, w obszarze Zrównoważonej infrastruktury.

BGK jest polskim bankiem rozwoju, który wspiera zrównoważony rozwój społeczno-gospodarczy kraju. Bank zarządza programami europejskimi

i dystrybuuje środki unijne na poziomie lokalnym i regionalnym. BGK wspiera wzrost gospodarczy np. poprzez finansowanie istotnych projektów obciążonych wysokim poziomem ryzyka.

Chciałbyś dowiedzieć się więcej?

Masz pytania lub chciałbyś zgłosić swój projekt? Możesz to zrobić poprzez kontakt z Infolinią BGK, znalezienie najbliższego Regionu BGK, lub wysłać maila na: projekty_investEU@bgk.pl.

Więcej informacji o produkcie znajdziesz na stronie internetowej BGK:



<https://www.bgk.pl/programy-i-fundusze/programy-program-investeu/kredyt-inwestycyjny-z-gwarancja-investeu/>

*Niniejszy dokument został przygotowany przez Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK). Bank Gospodarstwa Krajowego zawiadamia i zastrzega, że informacje zawarte w niniejszym dokumencie nie stanowią wiążącej oferty w rozumieniu przepisów kodeksu cywilnego (art. 66 ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (t. j. Dz.U. z 2022. poz. 1360)). Dane zostały zamieszczone wyłącznie w celach informacyjnych. Bank Gospodarstwa Krajowego nie jest zobowiązany do aktualizowania informacji zawartych w niniejszym dokumencie. Przy sporządzaniu niniejszego dokumentu nie brano pod uwagę żadnych celów inwestycyjnych, sytuacji finansowej czy potrzeb jakiegokolwiek odbiorcy. Ewentualne skorzystanie z produktów dostępnych w ramach programu będzie uzależnione od oceny zdolności kredytowej oraz może być uzależnione od spełnienia dodatkowych warunków wynikających z wymogów Komisji Europejskiej. Informacje zawarte w niniejszym dokumencie podane zostały wyłącznie w celach informacyjnych i nie należy ich traktować jako porady inwestycyjnej. Niniejszy dokument ani jego treść nie stanowi podstawy do zawarcia jakiegokolwiek umowy lub zaciągnięcia zobowiązań oraz nie ma z nimi żadnego związku. BGK nie ponosi odpowiedzialności za wykorzystanie niniejszych materiałów przez jakąkolwiek osobę.



TRAUGUTTA3

CATERING



KLUCZ DOBREGO SMAKU



DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ:

T: +48 790 414 333 | T: +48 856 777 334

E: MARKETING@HOTELTRAUGUTTA3.PL

UL. R. TRAUGUTTA 3 | 15-145 BIAŁYSTOK

WWW.HOTELTRAUGUTTA3.PL

CATERING | HOTEL TRAUGUTTA3 | RESTAURACJA REGIMENT BIAŁYSTOK