

PODLASKI MANAGER

IPH

MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY
IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ
W BIAŁYMSTOKU

NUMER 170 / WRZESIEŃ 2015

LEONARD EDEL

WYWIAD Z REKTOREM
UNIwersytetu w Białymstoku,
PREZESEM WSCHODNIEGO
SĄDU ARBITRAŻOWEGO

STR. 4

IX DOROCZNY KONCERT IZBY

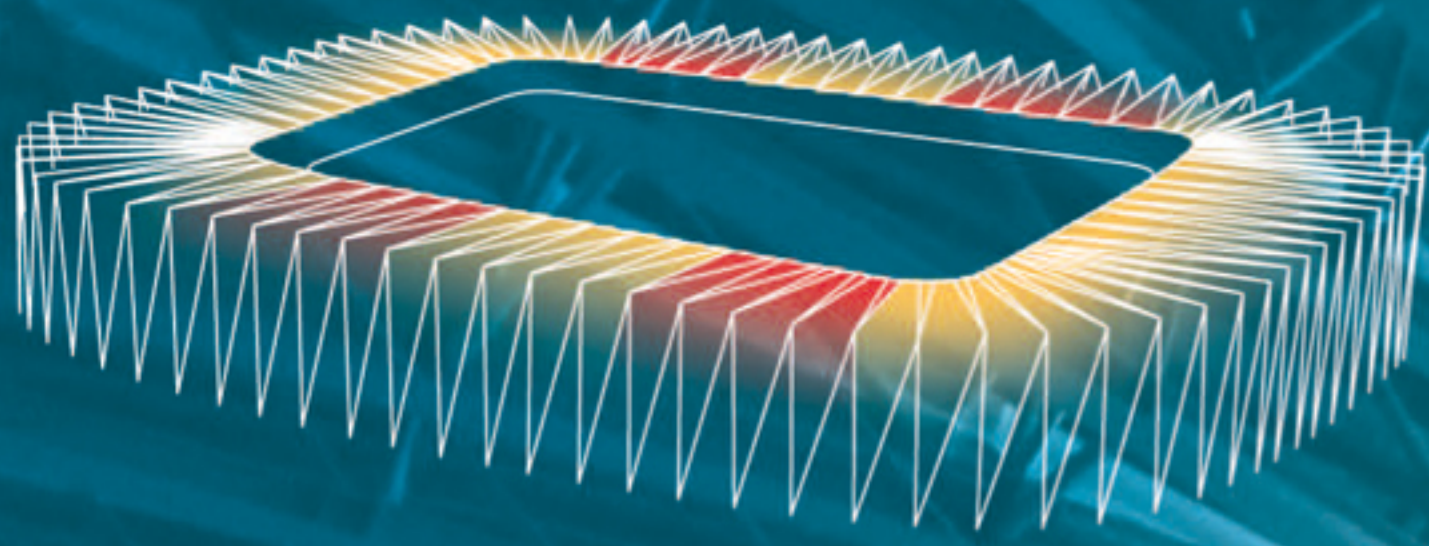
ŚWIĘTO PODLASKIEGO
BIZNESU

STR. 6

ILE PŁACIMY ZA PRACĘ?

STR. 8





STADION MIEJSKI
W BIAŁYMSTOKU

ZOSTAŃ SPONSOREM TYTULARNYM

STADIONU MIEJSKIEGO W BIAŁYMSTOKU!

CO MOŻNA ZYSKAĆ:

Twoja firma
BĘDZIE BARDZIEJ ROZPOZNAWALNA

Twoja firma **BĘDZIE OBECNA W MEDIACH**,
każda informacja o stadionie będzie informacją o Twojej firmie

Twoja firma otrzyma
ATRAKCYJNE MIEJSCA REKLAMOWE
na stadionie

Twoja firma otrzyma **WIELE PRZYWILEJÓW**
na stadionie

JAK TO WPŁYNIE NA FIRME:

PRESTIŻ
RENOMA
ZAUFAŃIE

Koncert Izby - Święto Podlaskiego Biznesu

Miarą dojrzałego biznesu jest jego ugruntowana pozycja rynkowa. Gospodarka Polski w nowym wydaniu ma ponad ćwierć wieku. Był to okres bardzo burzliwych zmian we wszystkich dziedzinach życia. W tym czasie przedsiębiorcy uczyli się biznesu od podstaw. Jakie są owoce tej nauki? Różne, wiele przedsięwzięć się nie udało, ale wiele wyrosło na wzorowe przedsiębiorstwa, które są światowymi liderami w swojej branży. Przykłady takich sukcesów mamy również na Podlasiu. Nasze województwo, co zgodnie potwierdzają eksperci zajmujący się rozwojem regionalnym, ma ogromny potencjał. Mamy warunki, możliwości, a co najważniejsze dobre przykłady sukcesów w biznesie. Jest również podejmowanych szereg inicjatyw, odbywa się wiele wydarzeń społecznych i kulturalnych. Wszystko to wpływa na zmianę naszego wizerunku, na promocję regionu, na naszą jakość życia. Wszystko to nie dzieje się jednak samoczynnie. Stoją za tym ludzie, którzy z zapałem, energią, często mozolnym wysiłkiem tworzą wielkie biznesy, przedsięwzięcia, wydarzenia. Zastanówmy się, jak wyglądałoby Podlasie bez naszych najlepszych menedżerów, inicjatorów, animatorów? Musimy nauczyć się doceniać to, co mamy najlepszego. Rada Izby Przemysłowo-Handlowa w Białymstoku już od 9 lat, podczas organizowanych Dorocznych Koncertów, wręcza wyróżnienia osobom, których osiągnięcia i dorobek budują wartość naszego województwa. Często podróżując po kraju, a nawet za granicą, spotykam się z pochlebnymi opiniami dotyczącymi Podlasia. Zdarza się, że to inni bardziej nas doceniają niż my sami. Nasza codzienna rzeczywistość nie pozwala dostrzec zmian, jakie zachodzą w najbliższym otoczeniu. Dlatego potrzebne są nam chwile, w których możemy pozwolić sobie na refleksję, na świętowanie. Temu właśnie ma służyć inicjatywa, jaką są Doroczne Koncerty Izby. Uczmy się doceniać to, co mamy najlepsze, chwalmy się tym, zachęcajmy innych do podążania tą drogą. To jak sami postrzegamy siebie będzie rzutować na nasze przyszłe osiągnięcia. Mamy jeszcze wiele do zrobienia, potrzeba nam jeszcze wielu zdolnych menedżerów, inicjatorów, animatorów. Wyrażam głębokie przekonanie, że kolejne lata będą nam przynosić nowe inicjatywy wyróżniające nasze województwo na arenie krajowej i międzynarodowej.



Witold Karczewski
Prezes Izby Przemysłowo-Handlowej
w Białymstoku

W tym numerze

PODLASKI MANAGER

Leonard Etel – manager w służbie nauki i biznesu 4-5

TEMAT NUMERU

Święto Podlaskiego Biznesu - IX Doroczny Koncert Izby
Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku 6-7

LOBBING GOSPODARCZY

Ile płacimy za pracę? 8

WSPARCIE DLA BIZESU

Sąd Arbitrażowy pomoże rozwiązać twój konflikt 10-11
Przedsiębiorczość Technologiczna, czy dla podlaskiego 12-13

WSPARCIE DLA BIZESU

Mediacje w biznesie 14-15

Pożyczki, poręczenia
- Fundacja wspiera przedsiębiorców 16-17

RYNEK REGIONALNY

Tożsamość Podlaskiej Marki 18-19

WIEDZA W BIZNESIE

Sukcesja 20-21

WSPARCIE DLA BIZESU

Najwyższy czas na E-biznes 22

WYDAWCA:

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

Nakład: 2000 sztuk
ISSN: 2449-8084
Miesięcznik bezpłatny.
Redaktor Naczelny
Miroslaw Leśniewski

Izba Przemysłowo-Handlowa
w Białymstoku
jest członkiem
Krajowej Izby Gospodarczej



KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA



Leonard Etelem

MANAGER W SŁUŻBIE NAUKI I BIZNESU

Rozmowa z Prof. zw. dr. hab. Leonardem Etelem, Rektorem Uniwersytetu w Białymstoku, Prezesem Wschodniego Sądu Arbitrażowego, Przewodniczącym Komisji Kodyfikacyjnej Ogólnego Prawa Podatkowego

Panie profesorze, jest pan naukowcem, ale również menedżerem zarządzającym dużym przedsiębiorstwem, jakim jest Uniwersytet w Białymstoku. Przyszło panu sprawować władzę w trudnym okresie. Mamy niż demograficzny, trudności ekonomiczne, z jakimi boryka się większość uczelni. Mimo tych trudnych czasów udaje się panu reformować Uczelnię, a nawet finalizować spektakularną inwestycję, za jaką należy uznać nowy kampus uniwersytecki. Gdzie tkwi tajemnica pana Sukcesu?

Podstawową rzeczą w tych trudnych czasach jest ustabilizowanie sytuacji finansowej uniwersytetu. Nie może być tak, że uczelnia wydaje więcej, niż uzyskuje przychodów. Jeżeli na wynagrodzenia przeznaczona jest kwota wyższa niż wynosi dotacja z budżetu - główne źródło przychodów uniwersytetu - to wiadomo, że muszą powstawać

straty. Tak było. Wprowadzony plan naprawczy zmienił zasadniczo ten stan rzeczy i - tu się pochwalę - za rok 2014 mamy zysk w wysokości 800 tys. zł. Jest to powód do zadowolenia, ponieważ w latach poprzednich notowaliśmy straty sięgające kilku milionów złotych. Warto podkreślić, że dodatni wynik finansowy osiągnęliśmy bez sprzedaży nieruchomości, gdyż te wpływy uzyskaliśmy dopiero w tym roku. Na rok 2015 planujemy zysk w wysokości ok. 10 mln zł. Co do kampusu - rzeczywiście powstał piękny obiekt, który został w tym roku wyróżniony „Podlaską Marką Roku”. Nie była to inwestycja łatwa, ale warto było się męczyć. Główna trudność polegała na tym, że w swojej ofercie przetargowej wykonawca zaniżył - co było charakterystyczne dla dużych inwestycji w Polsce jeszcze kilka lat temu - koszty budowy o kilkadziesiąt milionów. Jak można wybudować obiekt wart ponad 200 mln zł za 170 mln? W praktyce okazało się to możliwe, budowa została ukończona, ale ktoś musiał dołożyć do tej inwestycji. Mogę tylko powiedzieć, że uniwersytet nie dopłacił ani grosza, czego zresztą nie mógł zrobić.

Pozostając przy temacie uczelnianym, chcę jeszcze zapytać o modny ostatnio temat współpracy biznesu z nauką. Wszyscy coraz bardziej uświadamiamy sobie, że B+R jest nieodzownym działaniem w budowaniu innowacyjnej, konkurencyjnej gospodarki. Jednocześnie zdajemy sobie sprawę, że relacje nawiązywane między przedsiębiorcami i naukowcami pozostawiają wiele do życzenia. W efekcie, mimo rosnącej świadomości potrzeby współpracy B+R, mimo ogromnych środków finansowych dedykowanych na ten cel z unijnych programów wsparcia, współpraca ta jest niedostateczna. Jaka w ocenie pana profesora jest tego przyczyna?

Współpraca biznesu z nauką jest konieczna i jestem przekonany, że w perspektywie będzie się ona rozwijała. Dlaczego? Został zdiagnozowany podstawowy problem ograniczający tę współpracę - myślę o pieniądzach na ten cel przeznaczonych we właśnie uruchamianych unijnych programach. Do tej pory było tak - uczelnie nie miały pieniędzy na efektywne, mogące zainteresować przedsiębiorcę badania, a przedsiębiorca nie miał pieniędzy, żeby takie badania sfinansować. Jak należy sądzić sytuacja ta w związku z pojawieniem się naprawdę dużych środków finansowych na ten cel ulegnie poprawie. Kolejna, równie ważna sprawa to doświadczenia z takiej współpracy, które można by wykorzystywać do inicjowania nowych przedsięwzięć. Tego nie załatwią same środki finansowe. Tu potrzeba czasu, lat kooperacji, poznawania się i budowania wzajemnego zaufania. To także już się dzieje i wierzę, że przyniesie dobre efekty. Ze swojej strony podejmujemy rozmaite działania, które mają pomóc przedsiębiorstwom w poznaniu naszych możliwości w zakresie B+R. Opracowaliśmy bazę naszego potencjału, m.in. ekspertów, zespołów naukowych, laboratoriów, patentów. Powołaliśmy też Centrum Eksperckie UwB - spółkę spin off, dzięki której wdrażanie wiedzy i umiejętności naszej kadry, np. w postaci ekspertyz lub badań, jest łatwiejsze.

Została panu powierzona funkcja Prezesa Wschodniego Sądu Arbitrażowego. Jest to z jednej strony przejaw uznania autorytetu naukowego z drugiej zaufania środowiska biznesu. Sąd Arbitrażowy, któremu pan przewodniczy miał swoją inaugurację 30 czerwca br. Są to jego początki, jakie warunki są konieczne, by to przedsięwzięcie rzeczywiście funkcjonowało, by przedsiębiorcy zechcieli rozwiązywać konflikty w drodze arbitrażu?

Podstawową sprawą w upowszechnieniu idei polubownego załatwiania spraw w drodze arbitrażu jest klauzula

arbitrażowa, która powinna być zamieszczana w zawieranych umowach. Zamieszczenie klauzuli skutkuje tym, że ewentualne spory wynikłe z realizacji umowy będą rozstrzygane przez sąd arbitrażowy, a nie przez sąd powszechny. Stąd też należy zrobić wszystko, aby takie klauzule były powszechnie stosowane. Jak pokazują doświadczenia z innych państw, gdzie arbitraż funkcjonuje od lat, jest to bardzo korzystne dla przedsiębiorcy, ponieważ pozwala szybciej, taniej i lepiej rozstrzygać konflikty pomiędzy stronami umowy. W pierwszym etapie funkcjonowania WSA główny nacisk kładziemy na uświadomienie przedsiębiorcom potrzeby zamieszczania klauzuli w zawieranych umowach. Dobrze nam to wychodzi!

Gdzie drwa rąbią tam wióry lecą, tą samą analogią można odnieść do sporów w gospodarce. Są prozą prowadzenia biznesu i każdy przedsiębiorca musi liczyć się z taką ewentualnością. W krajach rozwiniętych większość sporów rozstrzyganych jest w drodze arbitrażu i mediacji. Polskie realia są dalekie od takiego modelu. Jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy jest niska świadomość przedsiębiorców i środowisk prawniczych. Jak podnieść tą świadomość, do kogo powinno należeć to zadanie? Może jest to obszar, na którym można praktycznie wdrożyć B+R, zaangażować środowiska akademickie, socjologów, prawników i organizacje zrzeszające przedsiębiorców?

Chcąc upowszechnić tę formę rozwiązywania sporów należy przede wszystkim – co już podniosłem – zachęcać do tego strony zawieranych umów. My to robimy w różnych formach, wykorzystując oczywiście potencjał środowiska akademickiego, ale także działając wspólnie z organizacjami zrzeszającymi przedsiębiorców. Proszę zwrócić uwagę, że WSA działa przy Izbie Przemysłowo – Handlowej, renomowanej organizacji, która zapewniła sądowi bardzo dobre warunki funkcjonowania i robi bardzo dużo w upowszechnieniu tej inicjatywy. To jest bardzo dobra okazja, aby podziękować za to panu Witoldowi Karczewskiemu, Prezesowi Izby Przemysłowo – Handlowej w Białymstoku. Bez jego zaangażowania i olbrzymiego nakładu pracy nie było sądu arbitrażowego czy Centrum Arbitrażu i Mediacji. Natomiast uniwersyteckie kadry – myślę tu zwłaszcza o pracownikach naukowych z Wydziału Prawa – służą swoim wsparciem merytorycznym. Organizujemy seminaria i konferencje poświęcone tej problematyce. Działający na naszej uczelni Uniwersytet Otwarty UwB jest gotów przygotować profesjonalne, poświadczone świadectwem UwB szkolenia, zarówno z myślą o arbitrach, pełnomocnikach procesowych, jak i przedsiębiorcach, którzy chcieliby przygotować się do mediacji i poznać ich mechanizmy.

Panie profesorze, jako doradca premiera RP przewodniczy pan Komisji Kodyfikacyjnej Ogólnego Prawa Podatkowego, która pracuje nad nową ordynacją podatkową. Polski system podatkowy jest uznawany za jeden z bardziej skomplikowanych i mocno obciąża gospodarke. Z interpretacjami przepisów problemy mają przedsiębiorcy, księgowi oraz resorty będące ich autorami. Czy polskie prawo podatkowe musi być tak skomplikowane, czy nowa ordynacja wniesie nową jakość, czy będzie prościej?

Prawo podatkowe, nie tylko polskie, jest skomplikowane, ponieważ dotyczy coraz bardziej złożonych instrumentów wykorzystywanych w obrocie gospodarczym. W tym kontekście uproszenie prawa podatkowego nie jest możliwe. Można przewidywać, że w przyszłości będzie to coraz bardziej zagmatwana część prawa publicznego. W tej sytuacji trzeba robić wszystko, aby podatnik nie cierpiał z powodu nadmiernej złożoności prawa podatkowego. Jednym z dwóch głównych celów kierunkowych założeń nowej ordynacji podatkowej jest właśnie ochrona podatnika w jego relacjach z organami podatkowymi. Chcemy doprowadzić do tego, żeby podatnik miał zagwarantowane wyartykułowane w ordynacji prawa, chroniące go przed negatywnymi skutkami nieznamości albo

nierozumienia regulacji prawa podatkowego. Przewidujemy tu różne rozwiązania, a wśród nich – co wiąże się z zasadniczym wątkiem naszej rozmowy – wprowadzenie niewładczych form załatwiania spraw podatkowych, takich jak konsultacje, porozumienia i mediacje. Niekiedy zwykła rozmowa podatnika z pracownikiem organu podatkowego prowadzi do załatwienia sprawy i uniknięcia wieloletniego sporu podatkowego. Ale żeby taka rozmowa była możliwa i konstruktywna, trzeba zmienić ordynację podatkową, wprowadzając możliwość zawarcia np. porozumienia. Do tej pory to nie było możliwe.



11 czerwca, to na ten dzień przypadł w tym roku w Polsce Dzień Wolności Podatkowej. Symboliczna data, kiedy przestajemy pracować, aby opłacić wszystkie daniny na rzecz państwa, a zaczynamy na siebie. Czy polskie państwo nie kosztuje nas - podatników za dużo?

Podatki płacone przez ogół obywateli trafiają do budżetu, z którego finansowane są wydatki publiczne. Jeżeli będzie mniej wpływów podatkowych (to można zrobić bardzo łatwo), to trzeba będzie ograniczyć wydatki. I tu pojawia się problem – komu zabrać? Nie jest prawdą, że sprawę załatwi zmniejszenie wydatków na zniechęconą powszechnie administrację. Już teraz czekamy dosyć długo na załatwienie wielu spraw w urzędach, sądach, odczuwamy brak policjantów na ulicach, czy też narzekamy na niedostateczną opiekę zdrowotną. Chcąc zmniejszyć wydatki trzeba byłoby dokonać znacznie bardziej bolesnych cięć, co z powodów politycznych jest dzisiaj niewykonalne. Trzeba zadbać o gospodarkę, a przez to o zwiększenie wpływów z opodatkowania powstającego tam obrotu i dochodu. Bogaty przedsiębiorca (ale nie oszust podatkowy), to doskonałe źródło wpływów podatkowych. O takie „źródła” trzeba zadbać, stworzyć lepsze warunki rozwoju. To jest właściwy kierunek poprawy sytuacji finansowej naszego państwa.

W tym natłoku różnych funkcji, obowiązków i wydarzeń mało jest wolnego czasu. Jednak, jeśli uda się go znaleźć, to jak go pan profesor spędza?

Wolny czas spędzam z reguły wędkując w ciekawych miejscach na świecie. W kwietniu tego roku wędkowałem na skutych lodem dopływach Leny w Jakucji. Niezapomniane wspomnienia przywożem też ze zorganizowanych ostatnio wypraw na Makkong (Tajlandia), dopływy Orinoko (Wenezuela) i Czulut (Mongolia). Teraz planuję wyprawę na górskie rzeki w Jakucji – nie mogę się już doczekać!

Rozmawiał: Mirosław Leśniewski

ŚWIĘTO PODLASKIEGO BIZNESU

IX DOROCZNY KONCERT IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ W BIAŁYMSTOKU

BIZNESOWE DOŻYNKI

Wrzesień to miesiąc, w którym Izba Przemysłowo-Handlowa w Białymstoku organizuje doroczny koncert „Biznes – Kultura – Społeczeństwo”. Formuła ta jest nieprzerwanie kontynuowana od 2007 roku. Nikt wówczas nie przypuszczał, że przybierze ona charakter cykliczny. W dniu 4 września br. organizowana jest IX edycja Koncertu. Stały się one już tradycją wydarzeń biznesowych na Podlasiu. Jest to wielkie wydarzenie, które organizatorzy podnoszą do rangi Święta Podlaskiego Biznesu. Dla dobrze wykonanej pracy należy się uznanie. Rolnicy mają swoje dożynki, a przedsiębiorcy mają Doroczny Koncert Izby. Prowadzenie biznesu to wyzwanie, trud, odpowiedzialność, czasami pasja, ale często także wyrzeczenie i ryzyko. Przedsiębiorcom, którzy działają w bardzo trudnym środowisku rynkowym, definiowanym jako obszar dynamicznych zmian, należy się uznanie. To nie kto inni, jak liderzy biznesu nadają ton i dynamikę rozwoju dla całej gospodarki. Dlatego też, Izba podczas uroczystości koncertowych docenia osoby, firmy i instytucje mające szczególne znaczenie dla rozwoju i promocji naszego regionu. Przyznawane są wyróżnienia przedsiębiorcom, działaczom, ale także inicjatorom wydarzeń biznesowych, które budują pozytywny wizerunek Podlasia.

IZBA TO JEDNA RODZINA

Świętowanie najlepiej wychodzi nam w rodzinnym gronie. Izba Przemysłowo-Handlowa w Białymstoku jest organizacją samorządu gospodarczego, do której przynależność określana jest na zasadach dobrowolności. Do izbowej rodziny każdego roku przystępują nowe podmioty, którym podczas koncertu wręczane są uroczyste certyfikaty przynależności. Szeroka reprezentacja przedsiębiorców regionu jest istotnym czynnikiem określającym skuteczność działań podejmowanych przez Izbę. Niestety, w polskim systemie prawnym, w odróżnieniu do innych europejskich krajów, nie określono ustawowych kompetencji dla samorządu gospodarczego. Oddziaływanie regionalnych struktur izbowych sprowadza się zatem, do działań lobbingsowych opierających się na relacjach tworzonych w odniesieniu do organów administracyjnych i samorządu terytorialnego. Znaczenie wpływu Izby jest zatem bezpośrednio warunkowane skalą reprezentowania środowiska przedsiębiorców, która w sposób bezpośredni wynika z liczby przedsiębiorstw zrzeszonych w danej organizacji. Dlatego Izba Przemysłowo-Handlowa w Białymstoku aktywnie zabiega o nowych członków. Tworząc silną organizację może skutecznie kształtować politykę gospodarczą regionu. Wiele urzędów i organizacji zaprasza przedstawicieli Izby, jako ekspertów gospodarczych, służących swoją radą w podejmowanych decyzjach, których konsekwencję mają wpływ na warunki rozwoju przedsiębiorczości. Swoistą demonstracją siły izbowego ruchu samorządowego jest właśnie Doroczny Koncert. Członkowie Izby są jego gospodarzami i jako gospodarze zapraszają szacownych gości, ze świata polityki, nauki, kultury oraz społeczników, czyli tych wszystkich, którzy wspólnymi siłami kreują naszą regionalną

rzeczywistość. W dorocznych koncertach Izby uczestniczy blisko 900 osób. Ograniczeniem okazała się w tym wypadku pojemność budynku Opery i Filharmonii Podlaskiej, która mimo dużego rozmachu przy jej budowie, okazuje się być niewystarczająca.

BIZNES - KULTURA - SPOŁECZEŃSTWO

Organizacja Koncertu ma również na celu podkreślenie znaczenia potrzeby integracji środowiska gospodarczego z szeroko rozumianym otoczeniem społecznym. Izba Przemysłowo - Handlowa w Białymstoku jest regionalną organizacją samorządu gospodarczego działającą i zrzeszającą podmioty gospodarcze z terenu województwa podlaskiego. Jednym z głównych celów jej funkcjonowania jest kreowanie postaw etyki w biznesie i dążenie do budowania właściwego wizerunku przedsiębiorcy, opartego na oddziaływaniu społecznym, poprzez wdrażanie programów biznesu odpowiedzialnego społecznie. Mając na uwadze fakt, iż przedsiębiorczość w sposób bezpośredni wpływa na środowisko lokalne, za zasadne uznano podejmowanie wspólnych inicjatyw integrujących ludzi biznesu, kultury jak również środowisk społecznych oczekujących pomocy i wsparcia. Dla podkreślenia rangi imprezy, zainicjowana została szczytna akcja obejmująca wspieranie placówek, fundacji, instytucji zaangażowanych w działania społeczne. W ramach poprzednich uroczystości koncertowych fundowane były charytatywne nagrody adresowane do dzieci potrzebujących pomocy. Finansowane były kolonie letnie dla dzieci z Domów Dziecka, dla dzieci poszkodowanych klęską powodzi, udzielono również wsparcia dla Domu Powrotu tworzonych przez Stowarzyszenie „Droga” oraz ufundowano stypendia dla utalentowanej młodzieży, podopiecznych Młodzieżowego Domu Kultury w Białymstoku.

SPOŁECZNY WYMIAR BIZNESU

Jednym z istotnych czynników, jakie przyświecały idei podjęcia się przez Izbę Przemysłowo - Handlową w Białymstoku organizacji Dorocznych Koncertów, było wykazanie społecznego wymiaru biznesu. Idąc tym tokiem rozumowania w ramach uroczystości koncertowych, już od jej pierwszej edycji, organizowane są przez Izbę akcje charytatywne sprowadzające się do fundowania wsparcia dla dzieci potrzebujących pomocy. Kolejne edycje koncertu wskazywały, że jest to wsparcie, które rodzi owoce czystej, szczerzej wdzięczności. Od czterech lat wspomniane działania wspierające kierowane są w stronę Młodzieżowego Domu Kultury w Białymstoku. Pomoc w formie stypendiów kierowana była bezpośrednio do uzdolnionych dzieci, posiadających pasję i zapał do ich wdrażania, a wszystko to pomimo trudności wynikających z uwarunkowań rodzinnych. Rada Izby, po zapoznaniu się z rekomendacjami Młodzieżowego Domu Kultury w Białymstoku przyznawała roczne stypendia, z przeznaczeniem dla utalentowanej młodzieży. Rada Izby uznała, iż akcja ta służy autentycznemu promowaniu młodych talentów i daje wymierne efekty związane z synergią pomocy osobom potrzebującym jak i wybitnie uzdolnionym.



Iwona Szcześniak,
Dyrektor Młodzieżowego
Domu Kultury
w Białymstoku

Jak Pani ocenia efekty wsparcia stypendialnego dla podopiecznych MDK w Białymstoku, fundowanego przez Radę Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku?

Młodzieżowy Dom Kultury w Białymstoku jest placówką wychowania pozaszkolnego działającą na rzecz rozwoju dzieci i młodzieży. Głównym przesłaniem naszych działań jest wychowywanie w otwartości na dobro i kulturę świata oraz drugiego człowieka. Uczymy tolerancji, wzajemnego szacunku, akceptacji i zaufania. Zależy nam bardzo na kształtowaniu w naszych wychowankach poczucia własnej tożsamości, szacunku dla dziedzictwa kulturowego regionu, kraju oraz innych kultur. Od 32 lat staramy się spełniać dziecięce marzenia i mamy nadzieję, że działania te są pozytywnie postrzegane przez społeczność naszego miasta. Obecnie placówka skupia ponad tysiąc czterystu uczestników zajęć w wieku od 4 do 26 lat. Systematyczne uczestnictwo w zajęciach, udział oraz sukcesy w turniejach, zawodach, konkursach o randze ogólnopolskiej czy międzynarodowej to nierzadko spełnienie pragnień wychowanków MDK oraz ich rodziców. Wielu z tych celów nie udało się jednakże osiągnąć gdyby nie ludzie dobrej woli, bezinteresownie wspierający nasze działania. Takimi osobami są bez wątpienia członkowie Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku, którzy od 4 lat przyznają stypendia uczestnikom zajęć. Zarówno tym, których zdolności znacznie wykraczają poza przeciętność, jak i tym, którzy pomimo przeciwności losu pragną realizować swoje artystyczne pasje. Wsparcie finansowe udzielane przez Radę Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku jest nieocenione. Dzięki niemu zdecydowanie podnosi się aktywność stypendysty w zakresie edukacji artystycznej, odnotowujemy wyraźny wzrost jego samooceny i pewności siebie. Następuje zwiększenie motywacji do dalszego rozwoju oraz wzrost aspiracji. W kilku przypadkach stypendium pozwoliło dostrzec młodemu człowiekowi szansę na rozwój zawodowy i tym samym ułatwiło podjęcie decyzji, co do dalszej edukacji w wybranej dziedzinie. Wreszcie, dzięki hojności członków Izby, nasi wychowankowie mają możliwość zakupu profesjonalnego sprzętu, niezbędnego do osiągnięcia wymarzonego celu, a także udziału w imprezach artystycznych i sportowych najwyższej rangi. W imieniu całej społeczności Młodzieżowego Domu Kultury dziękuję przedstawicielom Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku za wspieranie młodych talentów oraz stymulowanie ich rozwoju. Za piękną i bezinteresowną pomoc w realizacji dziecięcych i młodzieńczych marzeń. Kończąc chcę przytoczyć słowa Jana Pawła II - „Człowiek jest wielki nie przez to, co posiada, lecz przez to, kim jest, nie przez to, co ma, lecz przez to, czym dzieli się z innymi.”

Suwalska Specjalna Strefa Ekonomiczna w podczas ubiegłorocznego Koncertu została wyróżniona za rozwój i promocję potencjału inwestycyjnego województwa podlaskiego. Czy takie wyróżnienie pomaga w codziennej działalności Strefy?

Nagrody są przyznawane przez bardzo różne fundacje, instytucje, kolegia i osoby prywatne. Od prestiżowych nagród jak Oscary czy nagrody Nobla do niewielkich nagród w konkursach różnego rodzaju, po nagrody prezesa lub właściciela firmy dla pracowników. Z pewnością miłe są wszystkie. Suwalska Specjalna Strefa Ekonomiczna w podczas ubiegłorocznego Koncertu Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku została wyróżniona za rozwój i promocję potencjału inwestycyjnego województwa podlaskiego. Ta nagroda należy do tych w kategorii miłych i cennych. Bo przyznana przez środowisko, które zna się na biznesie, które potrafi docenić trud i nakład pracy włożony w rozwój przedsiębiorstwa. To duże wyróżnienie promujące naszą firmę i podnoszących rangę. To nie laurka, a kolejne wyzwanie. Za co jeszcze raz serdecznie dziękuję.



Robert Żyliński,
Prezes Suwalskiej
Specjalnej Strefy
Ekonomicznej



dr Mariusz Jurczewski,
właściciel
Agencji Marketingowej
EMPEM Group

Firma EMPEM jest nowym członkiem Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku, co skłoniło Pana do zrzeszenia się w tej organizacji?

Im dłużej działa się w biznesie tym bardziej dostrzega się potrzebę bycia w środowisku. Izba jest doskonałą platformą kontaktów z innymi przedsiębiorcami. Nie chodzi tu wyłącznie o pozyskiwanie nowych klientów, ale o wymianę doświadczeń, poglądów, opinii. Istnieje coś takiego jak lokalna przedsiębiorczość, tworzą ją podlascy przedsiębiorcy. Powinniśmy się od siebie uczyć, inspirować siebie nawzajem oraz tam gdzie to możliwe – kooperować. W Izbie wiele się dzieje, tworzony jest pakiet usług wzajemnych, organizowane są zakupy grupowe, jesteśmy zapraszani na spotkania, konferencje. Kulminacją wydarzeń jest oczywiście Doroczny Koncert Izby. Jest to kolejny powód, dla którego warto zrzeszyć się w szeregach tej organizacji. Koncert urósł do miana Wielkiej Gali - Święta Podlaskiego Biznesu, każdy szanujący się przedsiębiorca powinien w nim uczestniczyć. Wyróżnienia, nagrody, podziękowania, wsparcie charytatywne – takie oblicze ma nasz lokalny biznes. Dzięki takim wydarzeniom, dzięki Izbie, przedsiębiorczość nabiera innego znaczenia – wyzwala poczucie dobrze spełnionej misji i napawa dumą. Światowe trendy wskazują na potrzebę synergii, budowania regionalnych struktur i zyskiwanie na wartościach wynikających z wzajemnych relacji. Im nas więcej, tym większych efektów możemy się spodziewać. Zachęcam wszystkich do wstąpienia w szeregi Izby, jestem przekonany, że każdy przedsiębiorca znajdzie tutaj coś dla siebie.

ILE PŁACIMY ZA PRACĘ?

ZARABIAMY CORAZ WIĘCEJ

Na pytanie - ile zarabiasz? - wszyscy odpowiadają tak samo - za mało. Nie ulega wątpliwości, że płace w Polsce do najwyższych nie należą. Wielu ekonomistów uważa, że dzięki temu jesteśmy w stanie w dalszym ciągu utrzymać wysoką konkurencyjność naszej gospodarki. Czy rzeczywiście tak jest, że jesteśmy krajem, który nie ma nic do zaoferowania poza tanią siłą roboczą? Analiza ostatniej dekady pokazuje, że konsekwentnie przestawiamy naszą gospodarkę. Takie hasła jak innowacje, automatyzacja, zaawansowane technologie nie są obce naszym przedsiębiorcom. Weszliśmy na drogę zmian próbując odciąć od siebie wizerunek kraju konkurującego z pozycji ceny będącej wypadkową niskich kosztów pracy. Porównując się do innych krajów Unii Europejskiej, nie wypadamy aż tak źle jak można by sądzić. Przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw w ostatnich dziesięciu latach wzrosło w naszym kraju o 65% z 2478zł brutto (07/2005) do 4093zł brutto (07/2015). Ciągłe jednak przeciętny dochód Polaka jest dwa razy mniejszy niż naszego sąsiada z Niemiec. Miernym, ale jednak pocieszeniem jest fakt, że nie jesteśmy na szarym końcu. Poziom dochodu netto uwzględniając siłę nabywczą plasuje nas wyżej niż Litwinów, Łotyszów, Estończyków, Bułgarów, Rumunów oraz Węgrów i Słowaków.

CZY SIĘ STOI, CZY SIĘ LEŻY, MINIMALNA PŁACA SIĘ NALEŻY

Płaca minimalna jest języczkiem u wagi kosztów pracy. W ostatniej dekadzie wzrosła ona o 112% z poziomu 824 zł (2004) do 1750 zł. (2015). Z 22 krajów Unii Europejskiej, które ustawowo określiły próg płacy minimalnej, jesteśmy na 12 miejscu. Płaca minimalna jest u nas wyższa niż w Portugalii, Czechach czy na Węgrzech. Stanowi ona 66% płacy minimalnej wypłacanej w Wielkiej Brytanii, która jest ulubionym kierunkiem emigracyjnym naszych rodaków. Ktoś powie, że w Anglii nikomu nie wypłaca się minimum, a w Polsce jest to bazowe wynagrodzenie. Ostatnia dekada i tutaj przyniosła w naszym kraju duże zmiany. Relacja płacy minimalnej do przeciętnego wynagrodzenia wynosiła w 2004 r. 35%, w 2014 wzrosła do 42,6%.

Wzrost płacy minimalnej - oczami przeciętnego zatrudnionego jest pożądanym i w konsekwencji zwiększa się ilość osób godzących się wykonywać prace za minimalną stawkę.

Zdecydowaliśmy się na wdrożenie systemu zarządzania 5S w naszej firmie ponad rok temu. Dzisiaj widzimy jak ogromne przyniosło to nam efekty. Rzecz pozornie prosta, teoretycznie sprowadzająca się do przypilnowania porządku na produkcji. Ale to tylko pozory. Do tematu podeszliśmy bardzo poważnie i profesjonalnie. Dzięki temu mamy efekty, które nas zaskoczyły. Zwiększyła się wydajność pracy, wzrosła jakość, terminowość dostaw, zmniejszyły się przestoje, wypadkowość. To wszystko zostało zauważone przez naszych kontrahentów, w oczach, których rośnie nasza pozycja wiarygodnego partnera. Zachęceni tymi sukcesami rozpoczęliśmy już proces wdrażania kolejnego systemu, jakim jest Kaizen. Wkroczyliśmy na ścieżkę perma-nentnego doskonalenia i nie zamierzamy z niej zejść.



Marek Siergiej,
Prezes Promotech Sp. z o.o.

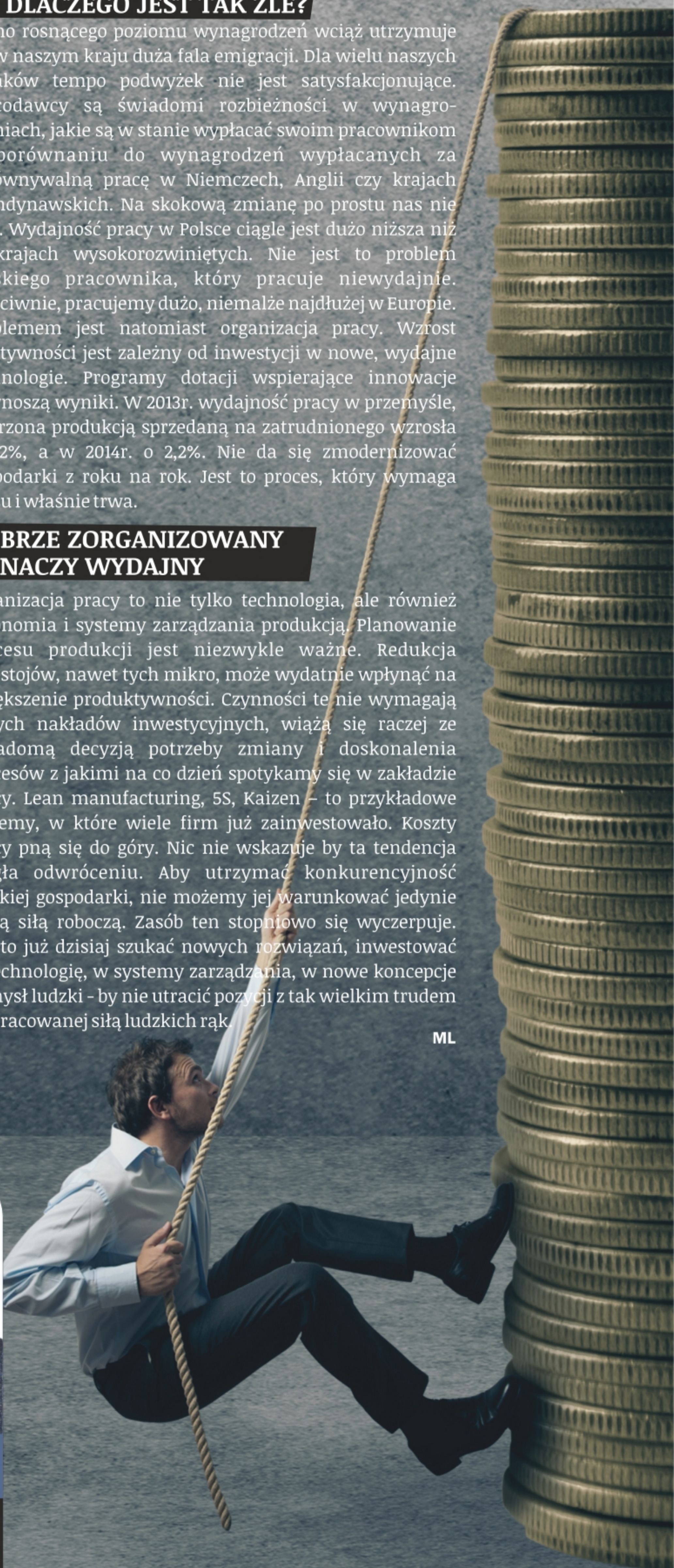
JEŚLI JEST TAK DOBRZE, TO DLACZEGO JEST TAK ŹŁE?

Mimo rosnącego poziomu wynagrodzeń wciąż utrzymuje się w naszym kraju duża fala emigracji. Dla wielu naszych rodaków tempo podwyżek nie jest satysfakcjonujące. Pracodawcy są świadomi rozbieżności w wynagrodzeniach, jakie są w stanie wypłacać swoim pracownikom w porównaniu do wynagrodzeń wypłacanych za porównywalną pracę w Niemczech, Anglii czy krajach skandynawskich. Na skokową zmianę po prostu nas nie stać. Wydajność pracy w Polsce ciągle jest dużo niższa niż w krajach wysokorozwiniętych. Nie jest to problem polskiego pracownika, który pracuje niewydajnie. Przeciwnie, pracujemy dużo, niemalże najdłużej w Europie. Problemem jest natomiast organizacja pracy. Wzrost efektywności jest zależny od inwestycji w nowe, wydajne technologie. Programy dotacji wspierające innowacje przynoszą wyniki. W 2013r. wydajność pracy w przemyśle, mierzona produkcją sprzedaną na zatrudnionego wzrosła o 3,2%, a w 2014r. o 2,2%. Nie da się zmodernizować gospodarki z roku na rok. Jest to proces, który wymaga czasu i właśnie trwa.

DOBRCZE ZORGANIZOWANY - ZNACZY WYDAJNY

Organizacja pracy to nie tylko technologia, ale również ergonomia i systemy zarządzania produkcją. Planowanie procesu produkcji jest niezwykle ważne. Redukcja przestojów, nawet tych mikro, może wydatnie wpłynąć na zwiększenie produktywności. Czynności te nie wymagają dużych nakładów inwestycyjnych, wiążą się raczej ze świadomą decyzją potrzeby zmiany i doskonalenia procesów z jakimi na co dzień spotykamy się w zakładzie pracy. Lean manufacturing, 5S, Kaizen - to przykładowe systemy, w które wiele firm już zainwestowało. Koszty pracy pną się do góry. Nic nie wskazuje by ta tendencja uległa odwróceniu. Aby utrzymać konkurencyjność polskiej gospodarki, nie możemy jej warunkować jedynie tanią siłą roboczą. Zasób ten stopniowo się wyczerpuje. Warto już dzisiaj szukać nowych rozwiązań, inwestować w technologię, w systemy zarządzania, w nowe koncepcje i umysł ludzki - by nie utracić pozycji z tak wielkim trudem wypracowanej siłą ludzkich rąk.

ML



Samsung Brand Store

Premiery Samsung



SAMSUNG
Galaxy Tab S2



SAMSUNG
Galaxy S6 edge | S6 edge+

Spytaj sprzedawcę o ofertę dla Twojego biznesu

Samsung Concierge

Twój osobisty
konsultant



ZWROT PODATKU VAT
DLA PODRÓŻNYCH

14 dni

na przetestowanie sprzętu
szczegóły promocji w regulaminie
dostępnym w salonie

Zapraszamy do salonu Samsung Brand Store w Galerii Atrium

ul. Miłosza 2, 15-256 Białystok, tel.(+48) 85 663 32 84

ZACZNIJMY OD UMOWY O ARBITRAŻ

ARBITRAŻ, JAKO JEDNA Z METOD ROZSTRZYGANIA SPORÓW

Arbitraż rozumiany, jako sposób rozstrzygnięcia sporów zwaśnionych stron, wykorzystywany był z powodzeniem w czasach starożytnej Grecji i starożytnego Rzymu. Bez wnikliwej historycznej analizy można stwierdzić, że arbitraż jest instytucją starszą niż państwo i sądownictwo państwowe. Na przestrzeni wieków arbitraż pozostał instytucją prywatnego rozstrzygnięcia sporów, a w czasach dzisiejszych funkcjonuje szczególnie w obszarach biznesowej aktywności przedsiębiorców. Działalność biznesowa nieodłącznie wiąże się z podejmowaniem współpracy i nawiązywaniem wzajemnych relacji z kontrahentami, dostawcami, odbiorcami - ogólnie partnerami biznesowymi w ramach prowadzonej działalności gospodarczej. Wszelka współpraca biznesowa wymaga zawierania umów, często poprzedzonych negocjacjami, konsultacjami i uzgodnieniami. Niewątpliwie wszelkich umów należy dotrzymywać, ale mogą zdarzyć się nieprzewidziane okoliczności, które wymagają renegotjacji postanowień zawartych umów, a nawet mogą doprowadzić do powstania sporu. Obowiązujące przepisy precyzyjnie wskazują, iż poddanie sporu pod rozstrzygnięcie sądu polubownego wymaga zawarcia umowy o arbitraż (określonej zapisem na sąd polubowny). Zawarcie umowy o arbitraż przewidującej poddanie sporu pod rozstrzygnięcie sądu polubownego ma fundamentalne znaczenie dla postępowania arbitrażowego. Często również zapis na sąd polubowny uznaje się za centralną instytucję sądownictwa arbitrażowego, a sam arbitraż określany jest nowoczesną metodą rozstrzygnięcia sporów sądowych.

UMOWA O ARBITRAŻ

Czym jest umowa o arbitraż? Zasadniczo przez umowę o arbitraż, stanowiącą podstawę jurysdykcji sądu arbitrażowego, rozumieć należy zgodne oświadczenie woli stron przesądające o kompetencji sądu arbitrażowego (polubownego) w zakresie rozstrzygnięcia danego sporu zgodnie z zasadami i regułami procedowania określonymi w części piątej Kodeksu postępowania cywilnego (KPC). Zgodnie z przepisem art.1161 KPC poddanie sporu pod rozstrzygnięcie sądu polubownego wymaga umowy stron, w której to umowie należy wskazać przedmiot sporu lub stosunek prawny, z którego spór wyniknął lub może wyniknąć. Umowa o arbitraż, utożsamiana z zapisem na sąd polubowny, określana jest powszechnie, jako umowa stron poddających spór istniejący lub przyszły wynikający z określonego stosunku prawnego pod rozstrzygnięcie niepaństwowego sądu arbitrażowego zamiennie nazywanego również polubownym. Wskazanie kompetencji sądu polubownego do rozpoznania i rozstrzygnięcia sporu koresponduje z określeniem w obowiązujących przepisach zasad i reguł postępowania w odniesieniu do prawidłowości zawarcia umowy o arbitraż i konsekwencji związanych z wyłączeniem jurysdykcji sądów powszechnych w zakresie procedowania w odniesieniu do wskazanego w umowie przedmiotu postępowania arbitrażowego. Odnośnie terminologii określającej umowę poddającą spór pod rozstrzygnięcie sądu polubownego używa się zamiennie określeń: "umowa o arbitraż", "zapis na sąd polubowny", "umowa o sąd polubowny", czy też "kompromis" lub "klauzula arbitrażowa". Zaznaczyć przy tym należy, iż terminu "umowa o arbitraż" częściej używa się w konwencjach międzynarodowych oraz odpowiednio w literaturze obejmującej tematykę arbitrażu międzynarodowego. W obowiązujących regulacjach krajowy używany jest natomiast termin "zapis na sąd polubowny", które to określenie koresponduje z treścią art.1162§1 KPC, przewidującym sporządzenie zapisu na sąd polubowny na piśmie, a więc odpowiednio w określonej tym przepisem pisemnej formie zapisu. Nadmienić również należy, iż w dawnej literaturze polskiej zapis na sąd polubowny określany był za pomocą innych jeszcze terminów, takich jak np. "zapis kompromisarski" lub "zapis na sąd kompromisarski". Zasadniczo jednak w związku z precyzyjnym wprowadzeniem do obowiązujących regulacji terminu zapis na sąd polubowny, zarówno we

współczesnej literaturze, jak też w orzecznictwie sądów w odniesieniu do umowy stron poddającej spór pod rozstrzygnięcie sądu polubownego używa się terminu "zapis na sąd polubowny", ewentualnie z powoływaniem się na przepisy międzynarodowe "umowa o arbitraż". Przyjmuje się przy tym powszechnie, iż oba powyższe określenia są w zasadzie równoznaczne i mogą być oraz są stosowane zamiennie.

ARBITRAŻ TO ALTERNATYWA DLA SĄDOWNICTWA POWSZECHNEGO

Arbitraż przedstawiany jest często w poglądach piśmiennictwa, jako jedna z alternatywnych metod rozwiązywania sporów, w skrócie określanych ADR. Pozasądowe metody rozwiązywania sporów określane są alternatywną dla sądownictwa państwowego i odpowiednio wymiaru sprawiedliwości sprawowanego przez sądownictwo powszechne. Pomimo ujęcia postępowania arbitrażowego w szerokiej definicji ADR poddanie sporu pod rozstrzygnięcie sądu polubownego należy jednak odróżnić od podjęcia inicjatywy na rzecz rozwiązania sporu w ramach alternatywnych metod rozwiązywania sporów. Powołany wyżej przepis art.1161 KPC precyzyjnie wskazuje na konieczność określenia w umowie o arbitraż zamiaru stron w zakresie rozstrzygnięcia sporu, czyli odpowiednio realizacji postępowania w ramach procedur arbitrażowych i finalnie rozstrzygnięcia sporu wyrokiem sądu polubownego. Wskazana wykładnia powołanej regulacji koresponduje z utrwalonymi w judykaturze poglądami, iż umowa o poddanie sporu właściwości sądu polubownego, w której funkcja "rozstrzygnięcia" sądu polubownego miałaby na celu jedynie zawarcie ugody lub miała polegać wyłącznie na prowadzeniu mediacji w celu zawarcia przez strony ugody, nie jest zapisem na sąd polubowny. Podzielając zatem wskazane poglądy judykatury należy konsekwentnie w ramach przedstawiania istoty umowy o arbitraż, w tym w szczególności przy określaniu przedmiotu postępowania arbitrażowego, odróżnić sprecyzowane w powołanym przepisie art.1162§1 KPC poddanie sporu pod rozstrzygnięcie sądu polubownego od wszelkich inicjatyw mających na celu rozwiązanie węzła konfliktu między stronami w ramach alternatywnych metod rozwiązywania sporów. Na marginesie warto przy tym nadmienić, iż alternatywne metody rozwiązywania sporów, czy też alternatywny sposób rozstrzygnięcia sporu w ramach postępowania arbitrażowego nie należy kojarzyć z alternatywą "gorszą", ewentualnie "mniej skuteczną". Przeciwnie właśnie alternatywne metody rozwiązywania i rozstrzygnięcia sporów stanowią podstawę nowoczesnego pojmowania sprawiedliwego procedowania i wyrokowania w sprawach sądowych. Właśnie możliwa dzięki stosowaniu tych metod redukcja czasu i kosztów postępowania, gwarantuje stronom realną ochronę praw, również w ramach uzgodnień czynionych przy zawieraniu umowy o arbitraż celem realizacji sprawnego i sprawiedliwego postępowania arbitrażowego uwieńczonego akceptowanym przez strony rozstrzygnięciem sądu polubownego.

ARBITRAŻ NA POWAŻNIE

W piśmiennictwie prawnym oraz w regulacjach prawnych różnych państw, jak też powszechnie w doktrynie przyjmuje się rozróżnienie umowy o arbitraż zawieranej celem rozstrzygnięcia zaistniałego między stronami konkretnego sporu oraz umowy o arbitraż przewidującej poddanie pod rozstrzygnięcie sądu polubownego sporów, które mogą w odniesieniu do oznaczonego stosunku prawnego zaistnieć dopiero w przyszłości. Pierwszy rodzaj zapisu na sąd

polubowny nazywany jest kompromisem. Drugi rodzaj zapisu nazywany jest natomiast klauzulą arbitrażową. W praktyce znacznie częściej od kompromisów zawierane są klauzule arbitrażowe, choć zgodnie z obowiązującymi przepisami oba rodzaje zapisu na sąd polubowny podlegają jednolitej regulacji prawnej, przy uwzględnieniu przepisów szczególnych przewidujących do określonych sporów rygorystyczne ograniczenia. Odpowiednio również jednolite traktowanie umów odnoszących się do sporów już zaistniałych i przyszłych przewidują również międzynarodowe konwencje arbitrażowe. Poprawne sporządzenie umowy o arbitraż w zasadzie determinuje możliwość uruchomienia postępowania arbitrażowego i jest niezwykle ważne z uwagi na późniejsze konsekwencje. Zgodnie z obowiązującymi przepisami sąd polubowny może orzekać o istnieniu, ważności albo skuteczności zapisu na sąd polubowny. Nadto prawidłowość zapisu może być weryfikowana zarówno w ramach postępowania o uznanie albo stwierdzenie wykonalności wyroku sądu polubownego lub ugody przed nim zawartej, jak też w ramach procedowania w przedmiocie skargi o uchylenie wyroku sądu polubownego. Zawarcie umowy o arbitraż nie jest czynnością skomplikowaną i nie wymaga od stron nadzwyczajnych kwalifikacji, bądź umiejętności, jednak w praktyce sporządzania zapisu na sąd polubowny mogą pojawić się nieprawidłowości, które wykluczą realizację woli stron w zakresie poddania sporu pod rozstrzygnięcie sądu polubownego. Niewątpliwie w ujęciu podmiotowym umowa o arbitraż wiąże strony, które tę umowę zawarły, odpowiednio przez osobiste dokonanie czynności prawnej, ewentualnie przez działanie swych przedstawicieli. Natomiast w ujęciu przedmiotowym konieczne okazuje się dokładne wskazanie w zapisie na sąd polubowny przedmiotu sporu, odpowiednio również przy uwzględnieniu regulacji określających zdatność arbitrażową sporu. Do ustawowo przewidzianych istotnych elementów zapisu na sąd polubowny należy zatem zaliczyć wolę stron poddania sporu pod rozstrzygnięcie sądu polubownego oraz określenie przedmiotu sporu lub stosunku prawnego, z którego spór wyniknął lub może wyniknąć. Warto przy tym zauważyć, że obowiązujące przepisy nie ograniczają przestrzeni czasowej, w której można dokonać zapisu na sąd polubowny, bowiem nie zakazuje się złożenia zgodnych oświadczeń woli stron w przedmiocie sporządzenia zapisu na każdym etapie budowania i kształtowania wzajemnych relacji biznesowych. Zawarcie umowy o arbitraż możliwe jest więc zarówno przy zawieraniu między stronami umowy podstawowej, w trakcie jej obowiązywania przez zawarcie odrębnej klauzuli arbitrażowej, czy też nawet dopiero po powstaniu sporu w ramach zawierania kompromisu poddającego powstały spór pod rozstrzygnięcie sądu polubownego.

ARBITRAŻ GWARANCJĄ NA PRZYSZŁOŚĆ

Istotność zawierania umów o arbitraż oraz korzystania z dobrodziejstwa pokojowego rozstrzygnięcia sporów doceniana jest przez przedsiębiorców szczególnie na płaszczyźnie międzynarodowych relacji handlowych. Najnowsze badania i analizy sądownictwa arbitrażowego wskazują na trwałą tendencję podmiotów handlu międzynarodowego do ucieczki od sądownictwa państwowego w kierunku arbitrażu i innych alternatywnych metod rozwiązywania sporów. Powyższe wymaga jednak dalszego doskonalenia regulacji prawnych arbitrażu przez ujednoczenie i harmonizację zarówno regulacji obowiązujących z mocy prawa tzw. hard law, jak też regulacji obowiązujących wyłączenie z woli stron stosunku prawnego tzw. soft law. Niewątpliwie w obszarze stosunków międzynarodowych arbitraż staje się regułą, bowiem ocenia się współcześnie, iż nawet ok. 90% międzynarodowych kontraktów zawiera klauzulę arbitrażową, a wyjątkowo rzadko spotyka się kontrakt szczególnie znacznej wartości pozbawiony regulacji sposobu rozstrzygnięcia sporów lub zawierający klauzulę jurysdykcyjną przewidującą właściwość sądów określonego państwa. Powyższe koresponduje niewątpliwie z rosnącymi kosztami i piętnowaną przewlekłością prowadzenia spraw sądowych w ramach sądownictwa powszechnego praktycznie we wszystkich państwach europejskich, w szczególności w odniesieniu do spraw z elementem transgranicznym o skomplikowanym stanie faktycznym i prawnym. Należy zatem stwierdzić, iż promocja instytucji arbitrażu oraz odpowiednio sporządzania zapisów na sąd polubowny, zarówno w odniesieniu do kontraktów międzynarodowych, jak też krajowych staje się wyjątkowym wyzwaniem, przy dostrzeganej stosunkowo słabej jeszcze orientacji, akceptacji i partycypacji małych i średnich przedsiębiorców krajowych w wykorzystywaniu możliwości arbitrażu krajowego i międzynarodowego. Arbitraż jest sposobem rozstrzygnięcia sporów, rozwijającym się w wolnych społeczeństwach - przyszłość arbitrażu nie powinna budzić zatem jakichkolwiek wątpliwości. Należy przy tym pamiętać, iż arbitraż jest instytucją prawną oferowaną uczciwym przedsiębiorcom. Właśnie zatem inicjatywa i wola zawarcia umowy o arbitraż może przesądzić o uczciwych intencjach biznesowych gwarantujących kształtowanie relacji biznesowych we wzajemnym zaufaniu i szacunku, tak niezbędnych we wszelkiej aktywności zawodowej i również koniecznych w relacjach osobistych.

Tomasz Kałużny, Sędzia Sądu Rejonowego w Białymstoku

PRZEDSIĘBIORCO

ZANIM PODPISZESZ UMOWĘ SPRAWDŹ, CZY ZAWIERA ONA KLAUZULĘ ARBITRAŻOWĄ:

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

Wpisanie klauzuli arbitrażowej pozwoli na rozwiązanie sporu w sposób:

- szybszy i tańszy niż w postępowaniu przed sądem powszechnym;
- z zapewnieniem pełnej poufności;
- przy zachowaniu odformalizowanej procedury.

Ponadto w trakcie trwania procedury arbitrażowej możliwe jest podjęcie mediacji, w ramach której, strony mogą wypracować satysfakcjonującą je ugodę.

Chcesz skorzystać z arbitrażu,
masz pytania, zgłoś cię do nas:

WSCHODNI SĄD ARBITRAŻOWY
PRZY IZBIE PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ W BIAŁYMSTOKU
ul. Antoniukowska 7, 15-740 Białystok, tel. 85 652 56 45



PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ TECHNOLOGICZNA, CZY DLA PODLASKIEGO?



Podlaska współpraca biznes – nauka

W warunkach gospodarki rynkowej, globalizacji, cyfryzacji i wszechobecnego postępu technicznego cykl życia produktów jest znacznie krótszy niż kilka lat temu. Konsumenci stają się coraz bardziej wymagający – oczekują od producentów czy usługodawców ducha wynalazczości. Producenci zmuszeni do poszukiwania inspiracji w tworzeniu produktów/usług szukają wsparcia u specjalistów, fachowców w danej dziedzinie – czyli naukowców. Naukowcy to wbrew powszechnemu przekonaniu ludzie otwarci, ludzie kreatywni, niejednokrotnie ludzie którzy są zainteresowani implementacją ich pracy twórczej w podlaskich przedsiębiorstwach. Stąd podlascy naukowcy z Politechniki Białostockiej Wydziału Zarządzania w Kleosinie wyciągają przedsiębiorcom pomocną dłoń – zapraszają do udziału w inicjatywie pod hasłem przedsiębiorczość technologiczna.

Od wynalazku do komercjalizacji

Przedsiębiorczość technologiczna to nic innego jak połączenie gotowości do współpracy naukowców i potrzeb przedsiębiorców czyli najprościej rzecz ujmując przekształcenie wyników badań i potencjału badawczego instytucji naukowych, przedsiębiorstw oraz niezależnych wytwórców w towary i usługi. Celem takiego działania jest dążenie do zapewnienia większej użyteczności praktycznej wyników badań naukowych poprzez skuteczną współpracę pomiędzy ośrodkami naukowymi. Istotnym źródłem rozwoju przedsiębiorczości technologicznej staje się otoczenie gospodarcze, które w przypadku podmiotów zaawansowanych technologii ma niezwykle dynamiczny charakter. Dysponuje ono jednak wysokim potencjałem, którego wykorzystanie może się stać istotnym źródłem kreacji innowacji technologicznych. Kolejnym krokiem po nawiązaniu współpracy naukowej jest wspólne działanie ukierunkowane na rozwój nowych technologii lub powstanie nowego produktu. Powszechnie oczekiwanym efektem tej współpracy jest wynalazek, czyli nowe wcześniej nie znane rozwiązanie o charakterze technicznym. Jeżeli to innowacyjne rozwiązanie znajdzie zastosowanie w przemyśle to następuje komercjalizacja, czyli uruchomienie nowego procesu technologicznego, produkcji nowego wyrobu, kreacji nowej usługi w firmie istniejącej lub też powołanie zupełnie nowego podmiotu, ze wszystkimi konsekwencjami tych działań. Całość transferu technologii oraz powiązana z nim komercjalizacja to szereg następujących po sobie procesów, wymagających wiedzy nie tylko technicznej dotyczącej bezpośrednio innowacji, ale również wiedzy zakresu zarządzania, marketingu oraz prawa własności intelektualnej.

Komercjalizacja krok po kroku

Proces komercjalizacji, jako że z natury rzeczy jest procesem o dość skomplikowanym charakterze, dzieli się na etapy. W ten sposób małymi krokami możliwe jest uzyskanie dużych efektów.

I ETAP I. Identyfikacja innowacji

Pomysł – Potrzeba – Określenie innowacji – Analiza potencjału innowacji

Etap pierwszy to najważniejsza kwestia transferu technologii. Głównym warunkiem jego istnienia jest zgłoszenie wynalazku. Na tym etapie twórca precyzuje swoje odkrycie oraz określa jego zalety w odniesieniu do już istniejących rozwiązań technologicznych. Wynalazca definiuje możliwe zastosowania dla swojego dokonania. Istnieje możliwość notarialnego opieczutowania wydruku opisu wynalazku. Ta czynność jest konieczna w sytuacji wystąpienia sporu o pierwszeństwo do wynalazku jeśli pojawi się inny przypadek podobnego zgłoszenia przez inną osobę.

II ETAP II. Ochrona prawna innowacji

Wybór właściwej formy ochrony powstałego dobra intelektualnego (patent, wzór przemysłowy, znak towarowy itp.) – Zgłoszenie / Rejestracja

Występuje w nim zestaw analiz, zarówno o charakterze naukowym, jak i rynkowym. Analizy naukowe wykonywane są głównie w celu weryfikacji poziomu wynalazczości i innowacyjności wynalazku. Zadaniem instytucji macierzystej jest przeprowadzenie czynności formalnych. Powinna ona dokonać formalnego zapisu zgłoszonego wynalazku lub rozwiązania w rejestrze. Natomiast badania rynkowe mają za zadanie analizę opłacalności komercjalizacji oraz potencjalnych kierunków (rynków) wdrożeń danego wynalazku. Kluczowym elementem w tym etapie jest dokonanie zestawienia, w którym znajdują się potencjalne koszty ochrony patentowej (złożenia aplikacji i utrzymanie ochrony w kolejnych latach) danego rozwiązania technologicznego oraz potencjalne zyski, które rozwiązanie wygeneruje w kolejnych latach. Główna trudność wykonania takiej analizy wiąże się z czynnikiem niepewności. Zysk z komercjalizacji wynalazku jest czynnikiem nieznanym, więc jest to jedynie wartość zakładana i szacunkowa. Także wdrożenie wynalazku na rynku i zdobycie przewagi konkurencyjnej to proces długotrwały, a prognozowanie jego egzystencji obarczone jest dużym ryzykiem. Odpowiednie przeprowadzenie analiz na tym etapie powinno prowadzić do uzyskania odpowiedzi na pytanie: która forma ochrony wynalazku jest najbardziej uzasadniona ekonomicznie.

III ETAP III. Ścieżka komercjalizacji innowacji

Wycena opracowanej innowacji – Wybór modelu biznesowego – Wdrożenie innowacji

Należy tu podjąć decyzję, która forma ochrony będzie najbardziej odpowiednia oraz co tak naprawdę podlegać będzie ochronie. Znaczące jest tu posiadanie świadomości, co do istoty chronionej „technologii” jako własności intelektualnej. Termin ten oznaczać może: wynalazek, sposób, metodę, nazwę, logotyp, także oprogramowanie komputerowe. Już na tym etapie trzeba także uwzględnić czasowy zakres ochrony oraz określić na jaki termin zastrzeżone zostaną prawa wyłączne. Wybór formy ochrony oznacza jednocześnie odmienne zakresy czasowe. W przypadku patentu to np. 20 lat ochrony. Prawa autorskie obejmują cały okres życia twórcy oraz dodatkowo 70 lat. Zaś tajemnica handlowa (know-how) to czas utrzymania tajemnicy, a znak towarowy chroniony jest 10 lat. Najdłużej chronione są wzory, aż do 25 lat. W tym etapie należy określić terytorium eksploatacji wynalazku. Ochrona może przybrać formę ochrony

krajowej lub jej zakres może być rozszerzony na inne kraje. Wynalazek podlega formalnej ochronie z dniem złożenia odpowiedniego wniosku w urzędzie patentowym. Ważnym etapem procesu komercjalizacji jest publikacja. To ten moment, kiedy twórca może już publikować wyniki dotychczasowych badań oraz prezentować publicznie swój wynalazek. Na tym etapie zadaniem twórcy jest uzyskanie uznania w świecie naukowców przez propagowanie odkrycia w mediach, czasopiśmie i magazynach naukowych, konferencjach naukowych. Celem publikacji jest uświadomienie przedsiębiorstw i ich zainteresowanie nowym rozwiązaniem technologicznym. Zainteresowani transferem technologii przedstawiciele przemysłu mogą komunikować się z instytucją macierzystą, aby np. uzgodnić szczegóły publikowanego rozwiązania lub omówić zasady podjęcia ewentualnej współpracy.

Teorie poparte liczbami

Jak wynika z raportu KPMG z 2013 roku pt. „Działalność badawczo-rozwojowa przedsiębiorstw w Polsce Perspektywa 2020” podejmowanie pracy nad innowacjami wspólnie z firmami z tej samej lub z powiązanej branży jest obecnie bardzo częstym zjawiskiem. Ocena skuteczności współpracy z innymi firmami (szczególnie w ramach branży) jest pozytywna, przy czym ocen zdecydowanie dobrych było stosunkowo mało. Kluczową formą działalności prowadzoną w celu wytwarzania innowacji pozostają jednak prace badawczo-rozwojowe. Są one zdecydowanie częściej podejmowane w sektorze przemysłowym - 65% firm przemysłowych i 49% handlowych i usługowych obecnych na polskim rynku deklaruje, że prowadzi lub zleca prace B+R.

Droga po dotację z podlaskimi naukowcami

W okresie programowania 2014-2020 Unia Europejska zachęca do wspólnego składania wniosków o dotacje. Przedsiębiorcy chcąc pozyskać unijne dofinansowanie w ową drogę muszą wybrać się z jednostką badawczo-naukową. Jeśli zatem myślimy o dotacjach to już dzisiaj warto szukać ekspertów na uczelniach. Komercjalizacja wynalazku to proces wymagający współpracy-kontaktów z ekspertem. Angażując podlaską uczelnię mamy po prostu bliżej, mamy człowieka który zna realia gospodarki regionu i który pomoże stworzyć wynalazek. Dzięki bezpośrednim i częstym kontaktom jest w stanie wykorzystać potencjał podlaskiej firmy, dopracowując wynalazek do możliwości danego zakładu poprzez komercjalizację - pomoże stworzyć konkurencyjny produkt. Aktualnymi źródłami finansującymi wspólne poszukiwanie nowych rozwiązań przedsiębiorstw i jednostek naukowych są dwa konkursy ogłoszone przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP).

- 1 31 lipca ogłoszono konkurs „Bony na Innowacje” (poddziałanie 2.3.2) dla średnich firm. Dofinansowane zostaną projekty związane z zakupem usługi polegającej na opracowaniu: nowego lub znacząco ulepszonych wyrobów, nowej lub znacząco ulepszonej technologii produkcji, nowego projektu wzorniczego; nowej lub znacząco ulepszonej usługi. Wnioski można składać od 31 sierpnia do 30 grudnia 2015 r.
- 2 31 lipca ogłoszono konkurs „Badania na Rynek” (poddziałanie 3.2.1) dla średnich firm. Celem poddziałania jest podniesienie innowacyjności i konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez zapewnienie środków na realizację wdrożeń projektów badawczych. Wnioski można składać od 31 sierpnia 2015r do 30 września 2015 r.

Zachęcam serdecznie do współpracy przedsiębiorstw z jednostkami B+R. Szczególnie firmy nastawione na dynamiczny rozwój i otwarte na nowe rozwiązania. Szczególnie zachęcam przedsiębiorstwa przemysłowe do poszukiwania eksperta na Wydziale Zarządzania Politechniki Białostockiej.



dr Wioletta Czemieli-Grzybowska
Pełnomocnik Dziekana
ds. Współpracy z Przedsiębiorstwami
Wydział Zarządzania
Politechnika Białostocka
e-mail:w.grzybowska@pb.edu.pl

Innowacyjne, dynamicznie rozwijające się przedsiębiorstwa

Z branży:

metalowej, mięsnej, spożywczej, budowlanej,
poligraficznej, ICT, medycznej, biologiczno-
chemicznej, energetyczno-ciepłowniczej,
bieliźniarskiej, maszynowej i rolniczej

Zapraszamy na:

Konferencję z warsztatami NCBiR

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ TECHNOLOGICZNA

12 październik 2015 - Kleosin



wymiana poglądów, doświadczeń

Warsztaty z ekspertem

z Podlaskiego Urzędu Marszałkowskiego ws. RPO.

Warsztaty z ekspertem Biura Współpracy
Międzynarodowej PB ws. Horyzontu 2020.

Warsztaty z ekspertem NCBiR-u ws. POIR-u:
pisanie wniosków do NCBiR-u, nawiązanie kontaktów

Specjalistyczna wiedza, specjalistyczne umiejętności
zapewni udział w panelach dla branży:

metalowej, mięsnej, spożywczej, rolnej,
budowlanej, ICT, medycznej, biologiczno-
chemicznej, energetyczno-ciepłowniczej,
bieliźniarskiej

Ze względu na specjalistyczne warsztaty -
liczba miejsc ograniczona.

Zgłoszenia prosimy kierować na e-mail:
wz.maratonnaukowy@pb.edu.pl

Szczegółowe informacje:
www.maratonnaukowy.pl
tel. 85 746 98 48



Zawczasu przygotowani na konflikt

Bezkonfliktowego prowadzenia biznesu nie są w stanie zagwarantować najlepiej wynegocjowane umowy i najbardziej biegli menedżerowie. Konflikty i nie-porozumienia potrafią zatrzymać bądź zniweczyć nawet najlepszy biznes z doskonałymi perspektywami rozwoju. Nieporozumienia w firmie, w zespołach, impas w negocjacjach biznesowych, różnice zdań między współnikami lub napięte relacje między pracownikami jednego zespołu to codzienność. Ile ludzi, tyle zdań, opinii, potrzeb i oczekiwań, które nie zawsze do siebie pasują i ze sobą współgrają. Niejednokrotnie są rozbieżne, a nawet sprzeczne. Dodatkowo dochodzą emocje, zwykle przysłaniające możliwe rozwiązania. Emocje powodują, iż wchodzimy na pozycje ataku i obrony, tracąc z pola widzenia satysfakcjonujące obydwie strony wyjścia. Bywa, że pomijamy problem unikając tematu i zaangażowanych ludzi. W poważnych sytuacjach, szukamy „sprawiedliwych” rozwiązań w sądach. Tylko czy zawsze to, co w ocenie sądu sprawiedliwe i zgodne z literą prawa, będzie tym, co da nam satysfakcję. Skąd trzecia osoba w osobie sędziego, aczkolwiek doświadczona i obiektywna, będzie wiedziała co jest dla nas ważne?

Mediacje prawnie możliwe

Czy finał w sądzie i dochodzenie swoich praw w ten sposób jest korzystne. Proces sądowy to stres i niepewne rozstrzygnięcie. To zwykle długotrwała i kosztowna procedura, a w obrocie gospodarczym ważne jest nie tylko szybkie rozwiązanie sporu, ale także w miarę możliwości zachowanie dobrych stosunków między stronami konfliktu. W takiej sytuacji sprawdzają się alternatywne sposoby rozwiązywania sporów, takie jak mediacja lub arbitraż. Pomimo, iż są mniej znane i popularne od sądów od lat funkcjonują jako rozwiązania prawne. W wyborze tej formy zakończenia czy rozwiązania sporu dużą rolę odgrywa kwestia szybkości, zachowania dobrego imienia, prestiżu i przyszłych relacji biznesowych pomiędzy przedsiębiorcami. Mediacja daje ogromną szansę na ich utrzymanie. W polskim systemie prawnym pomimo, iż nie jest rozwiązaniem powszechnie znanym, mediacja zaistniała dość dawno, a od 2005 roku istnieje w prawie cywilnym jako rozwiązanie oddające w ręce spornych stron prawne możliwości rozwiązywania sporów z pełnym wpływem na ostateczne rozstrzygnięcia, niwelujące wszystkie negatywne aspekty wiążące się ze sprawą sądową. Bardzo pozytywnym zjawiskiem jest pojawienie się na rynku zawodowych mediatorów również wpisanych na listy w Sądach Okręgowych, profesjonalnych ośrodków mediacji, w tym skupiających mediatorów gospodarczych o ugruntowanej wiedzy czy praktyce międzynarodowej. Można tu również wskazać Podlaskie Centrum Arbitrażu i Mediacji powołane z inicjatywy Izby Przemysłowo – Handlowej w Białymstoku. W proces upowszechniania mediacji zaangażowane jest również Ministerstwo Gospodarki, które oprócz wymienionego ośrodka w Białymstoku doprowadziło do powstania podobnych w Katowicach, Krakowie, Lublinie, Poznaniu i Warszawie.

Mediacja to partnerska dyskusja

Mediacja jako metoda rozwiązywania sporów, to szczególnie tryb negocjacji prowadzonych przez strony sporu w obecności neutralnej i bezstronnej osoby mediatora. Rola mediatora nie polega tu na narzucaniu rozwiązań czy ocenianiu stron, ale na umożliwieniu dyskusji stronom postępowania i moderowaniu jej. Rolą mediatora jest taka organizacja i moderowanie spotkań, aby uczestnicy w neutralnym, spokojnym miejscu, w wybranym przez siebie terminie, mogli przedyskutować wszystkie ważne kwestie i wypracować satysfakcjonujące rozwiązanie. Mediator nie ma żadnych uprawnień władczych, tj. formalnie nie rozstrzyga sporu. To strony decydują o rozwiązaniu sporu i tylko zaakceptowane przez nie propozycje znajdują się w ugodzie. Christopher W. Moore, teoretyk i praktyk mediacji, definiuje mediatora przez szereg określeń, a jednym z nich jest hydraulik komunikacji. Widzi mediatora jako osobę zajmującą się „udrażnianiem” kanału komunikacji między stronami konfliktu. Mediator nie jest sędzią ani arbitrem. Istotna różnica pomiędzy mediatorem a sędzią jest taka, że mediator nie rozstrzyga sprawy, ani nie decyduje o rozwiązaniu. Nie decyduje o losach sporu. Mediatora obowiązuje zasada poufności i co ważne, mediator nie może być przesłuchiwany jako świadek w postępowaniu cywilnym, chyba, że obie strony wyraźnie się na to zgodzą. W przypadku fiaska mediacji, strony w ewentualnym dalszym postępowaniu cywilnym nie będą też mogły powoływać się na okoliczności ujawnione w toku mediacji, a w szczególności na propozycje wzajemnych ustępstw.

Dlaczego warto postawić na mediacje?

Mediacja, to przede wszystkim rozmowa zainteresowanych stron dążących do znalezienia rozwiązania sporu, a mediator stwarza warunki do poprawienia komunikacji, wzajemnego zrozumienia i podjęcia próby znalezienia rozwiązania bądź dojścia do konsensusu. Podstawowe zasady mediacji to: dobrowolność, poufność, bezstronność i neutralność mediatora, nieformalność, autonomia konfliktu. W mediacji to strony same podejmują decyzje dotyczące ostatecznego rozwiązania. Mediator zarządza postępowaniem przybliżając tym samym do pomyślnego rezultatu w postaci ugody. Najważniejsza w mediacji jest dobrowolność udziału zainteresowanych stron i dobra wola w dążeniu do poszukiwania rozwiązania sporu czy konfliktu, możliwego do zaakceptowania przez uczestników sporu. Podpisana ugoda to sukces uczestników mediacji, bo to oni są odpowiedzialni za to, czy mediacja zamknie się porozumieniem. To ich wola i chęć w dążeniu do porozumienia decyduje o finale mediacji. Przedsiębiorcy powinni wiedzieć, że zawierając ugode przed mediatorem, jest ona wiążąca dla obydwu stron. Porozumienie zawarte przed mediatorem może być zatwierdzone przez sąd. Wystarczy, że strony sporu wystąpią z wnioskiem skierowanym do sądu o zatwierdzenie ugody, bądź też nadanie klauzuli wykonalności stanowiącej tytuł egzekucyjny. Warunkiem jest jedynie zgodność ustaleń stron z prawem i zasadami

współzycia społecznego. Sąd nie zatwierdzi ustaleń wtedy, gdy zmierzają do obejścia prawa, zawierają sprzeczności lub są niezrozumiałe. Jako Przedsiębiorca - nie masz obowiązku zawierania ugody podczas mediacji. Co się stanie, jeśli ugoda nie zostanie zawarta? Jeśli ugoda nie zostanie zawarta, strony mogą dochodzić swoich praw w postępowaniu przed sądem.

Przezorny zawsze ubezpieczony

Warto w umowach pomiędzy przedsiębiorcami stosować zapis dotyczący polubownego rozwiązywania ewentualnych sporów, tzw. klauzulę mediacyjną czy arbitrażową. Jeszcze na etapie zawierania umowy z kontrahentem, przed powstaniem sporu, jest możliwość wprowadzenia do umowy zapisu, że w przypadku powstania sporu, strony w pierwszym rzędzie będą go rozwiązywały w drodze mediacji. Umowa może przewidywać, że mediacja prowadzona będzie przez konkretnego mediatora lub w konkretnym ośrodku. Można wskazać konkretną osobę lub wskazać, jako właściwy do mediowania konkretny ośrodek mediacji np. Podlaskie Centrum Arbitrażu i Mediacji, które prowadzi listę mediatorów gospodarczych i z tej listy strony mogą też wybrać wspólnie mediatora. Podobne zasady kierowania sprawą do mediacji obowiązują już po powstaniu sporu. Strony mają możliwość zapisu na mediację prowadzoną przez konkretnego mediatora, lub przez konkretny Ośrodek Mediacji. Umowa o mediację, może być zawarta także przez wyrażenie przez stronę zgody na mediację, gdy druga strona złożyła wniosek o mediację do mediatora lub do ośrodka mediacji. Przykładowe klauzule mediacyjne czy arbitrażowe znajdują się na stronie internetowej Izby Przemysłowo-Handlowej w Białymstoku (www.iph.bialystok.pl). Istnieje też możliwość skierowania sporu do mediacji po zawiśnięciu sprawy w sądzie. Do momentu zamknięcia pierwszej rozprawy, sąd może skierować sprawę do mediacji z urzędu lub na wniosek strony, potem może to uczynić jedynie na zgodny wniosek stron. W każdym przypadku, na udział w postępowaniu mediacyjnym strony muszą wyrazić zgodę.

Co mediacja daje mnie jako przedsiębiorcy?

Rozwiązując sporne sprawy zamiast kosztownego i czasochłonnego procesu sądowego możesz wybrać sposób pozasądowy gdzie masz realny wpływ na ostateczne rozstrzygnięcie sporu. Jako przedsiębiorca na pewno jesteś zainteresowany znalezieniem najlepszego rozwiązania, które pozwoli Ci na szybkie zakończenie konfliktu. W zestawieniu z postępowaniem sądowym mediacja może być korzystniejszą formą zakończenia konfliktu z wielu powodów.

POWODY EKONOMICZNE

- Mediacja obniża koszty i łatwo daje się skalkulować (jeżeli ugoda będzie zawarta przed mediatorem w toku sprawy toczącej się w sądzie, to nastąpi zwrot powodowi 3/4 uiszczonych wpisów).
- Mediacja jest szybsza i relatywnie tańsza od postępowania sądowego.
- Mediacja działa szybko. Jej przebieg uzależniony jest od aktywności stron, a nie od terminarza sądowego. Spotkania mediacyjne mogą odbywać się nie tylko przed południem. Większość mediacji kończy się ugodą po 3-4 posiedzeniach, które odbywają się w odstępach kilkudniowych rzadziej kilkutygodniowych. Zależą od uczestników.

POWODY ZWIĄZANE Z EFEKTYWNOŚCIĄ

- Mediacja pozwala na elastyczność i wykorzystanie nieszablonowych rozwiązań. Daje pełną kontrolę przedsiębiorcom nad przebiegiem spotkań i przyjętymi rozwiązaniami. Podczas rozpraw sądowych jest to niemożliwe.
- Mediacja skutecznie przerywa bieg przedawnienia. Gdy zakończy się ugodą zatwierdzoną przez sąd ma moc równą ugodzie sądowej.

POWODY DOTYCZĄCE POSZANOWANIA PRYWATNOŚCI

- Poufność mediacji wiąże się z tajnością przebiegu spotkań i treścią rozmów. Mediatora obowiązuje tajemnica zawodowa. Jest to przeciwieństwo posiedzeń sądowych, które najczęściej są jawne. Twoje tajemnice handlowe, wrażliwe sprawy osobiste oraz reputacja zawodowa są chronione.
- Dyskretność mediacji w stosunkach gospodarczych stanowi jej atut. Niewiele osób bowiem wie o prowadzonym postępowaniu. Spory sądowe często wywierają negatywny wpływ na wizerunek przedsiębiorcy. Dyskretność zależy również od mądrości i odpowiedzialności samych uczestników.

POWODY ZWIĄZANE Z ZACHOWANIEM DOBRZYCH RELACJI

- Mediacja ułatwia utrzymanie dobrych, biznesowych relacji. Spotkania odbywają się w neutralnym miejscu (często nieoznaczonym). Mediator pomaga wypracować porozumienie, nie prowadzi postępowania dowodowego. W trakcie procesu sądowego pełnego stresu i napięcia procedura wykazuje zwyciężonego i przegranego. Zamyka często szanse dalszej współpracy. Postępowanie mediacyjne daje szansę, by przedsiębiorcy pozostali partnerami biznesowymi po zakończeniu sporu.
- Mediacja jest odformalizowana i ma prostą procedurę. Strony mogą się swobodnie wypowiadać. Nie działa tzw. taktyka procesowa oraz nie występują skomplikowane procedury sądowe.

Nie należy palić za sobą mostów

Mediacja daje możliwość zachowania lub odbudowania dobrych relacji między stronami. Same strony, z pomocą mediatora, wypracowują treść ugody, która jest przez nie akceptowana. Ugoda zawarta przed mediatorem, w odróżnieniu od ugody zawieranej przed sądem, daje możliwość ułożenia stosunków między podmiotami w sposób głębszy niż wynikający z zakreślonej w pozwie podstawy faktycznej i prawnej. Strony konfliktu, zawierając ugodę, akceptują taki sposób zakończenia sporu. To oznacza zazwyczaj dobrowolne wykonanie ugody, bez konieczności kierowania jej do egzekucji. Ocenia się, że około 80% ugód mediacyjnych jest wykonywanych dobrowolnie, bez przymusu egzekucyjnego. To oszczędza czas i pieniądze związane z postępowaniem komorniczym. Jednocześnie należy jeszcze raz podkreślić, że jeśli zawarta w mediacji ugoda nie jest wykonywana dobrowolnie, można wystąpić do sądu o nadanie jej klauzuli wykonalności i skierować jako tytuł wykonawczy do egzekucji.

Halina Borys-Pakieta,
Mediator Podlaskiego Centrum Arbitrażu i Mediacji

PRZEDSIĘBIORCO JESTEŚ W SPORZE GOSPODARCZYM?

Skorzystaj z usług
mediacji w Podlaskim
Centrum Arbitrażu
i Mediacji przy
Izbie Przemysłowo-
Handlowej

- profesjonalni mediatorzy
- niskie koszty
- minimum formalności
- ten sam skutek prawny jak wyrok sądu



85 652 72 69
85 652 56 45



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



POŻYCZKI, PORECZENIA FUNDACJA WSPIERA PRZEDSIĘBIORCÓW.

ROZWIJAJ SWÓJ BIZNES Z PFRR – POŻYCZKI NA KAŻDY CEL.

Własny biznes – skąd pozyskać pieniądze na start, inwestycje, rozwój???

Prowadzenie działalności gospodarczej wiąże się z przechodzeniem różnych etapów funkcjonowania. Na początku drogi, kiedy zakładamy firmę, możliwości pozyskania finansowania zewnętrznego są najmniejsze – instytucje finansowe wymagają wykazania się doświadczeniem w prowadzeniu biznesu, osiągnięciem zysku, minimum kilkumiesięcznym prowadzeniem działalności. Oprocentowanie i prowizje są wtedy najwyższe ze względu na wysokie ryzyko powodzenia przedsięwzięcia.

Kolejny etap – kiedy już przedsiębiorstwo funkcjonuje – to bieżące zapotrzebowanie na kapitał obrotowy. Środki własne niejednokrotnie są niewystarczające na realizację kontraktów dających szansę rozwoju. Rozwój wiąże się również z inwestycjami – budowa siedziby, zakup maszyn i urządzeń, wprowadzanie nowych technologii – to wszystko wymaga nakładów finansowych niejednokrotnie przewyższających możliwości bieżące firmy.

Fundusz Pożyczkowy Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego wspiera firmy na każdym etapie prowadzenia działalności. Dostępne są różne formy finansowania dostosowane do indywidualnych potrzeb firmy. Nie ma znaczenia jak długo prowadzona jest działalność. Jeżeli jest pomysł i plan jego realizacji – jest możliwość dostosowania odpowiedniego finansowania. Udzielenie każdej pożyczki poprzedza spotkanie z przedsiębiorcą oraz analiza potrzeb w celu dopasowania najbardziej dogodnej formy i kwoty finansowania.

Aby zapewnić przedsiębiorcom jak najkorzystniejsze warunki finansowania, PFRR pozyskuje środki z przeznaczeniem na pożyczki dla firm z różnych źródeł. Są to zarówno środki

własne, ale również fundusze pozyskane w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego czy też Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej. PFRR udziela pożyczek w ramach następujących projektów:

MikroStart (środki własne PFRR)

– udzielane są pożyczki z przeznaczeniem na każdy cel związany z prowadzoną działalnością gospodarczą – również na cele obrotowe.

Warunki udzielania pożyczek:

- maksymalna kwota pożyczki – 230 000,00 PLN,
- maksymalny okres pożyczkowy – 60 miesięcy,
- maksymalny okres karencji w spłacie rat kapitałowych – 6 miesięcy,
- oprocentowanie 5,76% (uzależnione od stopy bazowej KE),
- prowizja 3%.

RPO WP – „Wsparcie sektora MŚP z terenu woj. podlaskiego poprzez udzielanie pożyczek”.

Pożyczki udzielane przy uwzględnieniu pomocy *de minimis*.

W ramach tego projektu pożyczki udzielane są na cele inwestycyjne.

Warunki udzielania pożyczek:

- maksymalna kwota pożyczki – 100 000,00 PLN,
- maksymalny okres pożyczkowy – 60 miesięcy,
- maksymalny okres karencji w spłacie rat kapitałowych – 6 miesięcy,
- oprocentowanie 0% !!!,
- prowizja uzależniona od okresu trwania pożyczki: od 1 do 5%.

PO RWP – Pożyczka globalna III

– **POŻYCZKA za 0% !!!** Pożyczki udzielane przy uwzględnieniu pomocy *de minimis*. Projekt dotyczy finansowania celów inwestycyjnych, rozwojowych mikro małych i średnich firm.

Warunki udzielania pożyczek:

- maksymalna kwota pożyczki – 100 000,00 PLN,,
- maksymalny okres pożyczkowy – 60 miesięcy,
- maksymalny okres karencji w spłacie rat kapitałowych – 6 miesięcy,
- oprocentowanie 0% !!!,
- prowizja 0%!!!.

Fundacja realizuje już trzeci projekt „Pożyczki globalnej”. Dwa poprzednie projekty zostały zrealizowane przed planowanym terminem zakończenia. Aktualnie dostępne środki w ramach tego programu dotyczą kwoty 4 000 000,00 PLN. O kolejności rozpatrywania wniosków i przyznawaniu pożyczek decyduje kolejność wpływu kompletnej dokumentacji. Biorąc pod uwagę ograniczony poziom kapitału, rewelacyjne warunki kredytowania oraz ogromne zainteresowanie tym produktem, wszyscy zainteresowani przedsiębiorcy powinni jak najszybciej składać swoje aplikacje.

Od momentu rozpoczęcia funkcjonowania Funduszu Pożyczkowego zauważalny jest ciągły wzrost zainteresowania pożyczkami dla firm. Warto wspomnieć, że od 2002 roku z oferty Funduszu skorzystało **ponad pół tysiąca przedsiębiorstw** i udzielono pożyczek na kwotę **niemal 41 mln PLN**. Fundusz Pożyczkowy PFRR udziela pożyczek przedsiębiorcom w różnym stadium funkcjonowania firmy. Większość pożyczek dotyczyła rozwoju lub rozpoczęcia działalności. Dzięki tym środkom powstały miejsca pracy, firmy zdobyły nowe rynki lub rozszerzyły asortyment oferowanych produktów.

Wśród pożyczkobiorców dominują mikro- i małe firmy, które najbardziej potrzebują finansowania zewnętrznego. Ważnym elementem pożyczek PFRR jest doradztwo. Na każdym etapie prowadzenia biznesu przedsiębiorcy mogą zwrócić się do naszych doradców o pomoc.

Jak skorzystać z pożyczki PFRR?

Wszelkie niezbędne dokumenty są dostępne do pobrania na stronie:

- www.pozyczkowy.com.pl

W każdej chwili można skontaktować się z doradcą i umówić na spotkanie w siedzibie PFRR, przy ul. Starobojarskiej 15.

- tel. 85 740 86 83

"Szansę na kredyt z banku były praktycznie żadne, bo nie mieliśmy historii kredytowej. Chcieliśmy skorzystać z dotacji, ale niestety zabrakło nam 1,5 punktu, aby dostać pieniądze z kolejnego działania rozwój przedszkola. Byliśmy trochę w kropce i wtedy mąż znalazł stronę Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego."

Katarzyna Buńkowska

"Zaproponowano mi tanią pożyczkę. I nie chodzi tylko o oprocentowanie, ale też o sposób spłaty, gdzie mamy karencję półroczną zanim będziemy musieli spłacić pierwszą ratę kapitału. Ze strony (www.pozyczkowy.com.pl) ściągnąłem wszelkie wymagane dokumenty (...). W ciągu tygodnia dostaliśmy pozytywną odpowiedź. Ogromnym plusem było jeszcze to, że analitycy Fundacji zwrócili nam uwagę na takie aspekty w zawartych przez nas umowach w tym na wynajmy, na które sami nie zwróciliśmy uwagi."

Błażej Buńkowski

Państwo Katarzyna i Błażej Buńkowscy otworzyli Niepubliczne Przedszkole Bajeczka w Mońkach przy wykorzystaniu środków z pożyczki.

"Moja wymarzona Klinika Piękna znajduje się na ulicy Żeromskiego na osiedlu Nowe Miasto w Białymstoku. Powstała dzięki pożyczce, którą wzięłam w Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego"

Urszula Ambrożewska

Pani Urszula Ambrożewska skorzystała z pożyczek na finansowanie zakupu lokalu i sprzętu do salonu kosmetycznego.

BRAK ZABEZPIECZENIA KREDYTU BANKOWEGO? – PFP PORĘCZY.

W strukturach Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego funkcjonuje również Podlaski Fundusz Poręczeniowy zajmujący się udzielaniem poręczeń do kredytów bankowych. Poręczenie PFP stanowi prawną formę zabezpieczenia spłaty kapitału każdej transakcji kredytowej.

Bank udzielając dowolnej transakcji kredytowej (kredytu, pożyczki, gwarancji) wymaga od wnioskodawcy jej zabezpieczenia. Dopuszczalne formy zabezpieczenia mogą być różne, np.: hipoteka na nieruchomości, zastaw lub przewłaszczenie na majątku ruchomym (samochodzie, maszynie), weksel in blanco. Często ma miejsce sytuacja, w której bank odmawia przyznania finansowania ze względu na niewystarczające zabezpieczenia spłaty. W takiej sytuacji może pomóc właśnie Fundusz poręczając kredyt. PFP blokuje własne środki pieniężne jako gwarancję spłaty poszczególnych transakcji kredytowych udzielanych przez banki współpracujące.

Instytucje współpracujące:

- PKO Bank Polski S.A.
- Spółdzielczy Bank Rozwoju
- Podlasko-Mazurski Bank Spółdzielczy
- Bank Gospodarki Żywnościowej S.A.
- Bank Pekao S.A.
- Bank Millennium S.A.
- Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości
- Agencja Rozwoju Regionalnego ARESS.A.

Podlaski Fundusz Poręczeniowy udziela poręczenia w ramach następujących projektów:

Poręczenia PFP (środki własne PFP)

– Poręczeniem mogą być objęte wszystkie bankowe transakcje kredytowe: kredyty (inwestycyjne, obrotowe, w rachunku bieżącym i inne), faktoring, akredytywy, gwarancje. Poręczenie PFP może być zabezpieczeniem jedynym, uzupełniającym i czasowym.

Warunki udzielania pożyczek:

- do 70% kwoty wnioskowanej transakcji,
- nie więcej niż 800 000,00 PLN,
- do 5 lat,
- prowizja do 3% nie mniej niż 500,00 PLN.

Pożyczki dla firm

Wyposażyłam swoją firmę w nowy sprzęt dzięki pożyczce za **0%**

→ bez prowizji
→ bez odsetek
do **100 000 zł**

RPO WP - „Wsparcie sektora MŚP z terenu woj. podlaskiego poprzez udzielanie poręczeń”.

Poręczenia udzielane przy uwzględnieniu pomocy *de minimis*.

W ramach tego projektu udzielane są poręczenia kredytów bankowych przeznaczonych na inwestycje i rozwój mikro-, małych i średnich firm z terenu województwa podlaskiego.

Warunki udzielania poręczeń:

- do 70% kwoty wnioskowanej transakcji,
- nie więcej niż 2 500 000,00 PLN,
- do 5 lat,
- prowizja 0% !!!.

Udzielenie poręczenia do kredytu bankowego w ramach tego projektu nie wiąże się z żadnymi kosztami – prowizja wynosi 0%! Tak atrakcyjne warunki zostały wprowadzone przez Fundusz od lipca 2015 roku.

Aby uzyskać poręczenie PFP należy:

- złożyć wniosek kredytowy w jednym ze współpracujących banków ze wskazaniem poręczenia Funduszu jako jednego z zabezpieczeń – na formularzach bankowych,
- udzielić zgody bankowi na przekazanie Funduszowi informacji i dokumentów związanych z zaciąganym kredytem,
- umożliwić wizytę w siedzibie firmy. Z wnioskiem o poręczenie występuje do Funduszu bank, w którym klient złożył wniosek.

Decyzja o udzieleniu poręczenia podejmowana jest w ciągu 7 dni od przyznania transakcji kredytowej przez bank.

Wszelkie niezbędne dokumenty są dostępne do pobrania na stronie:

- www.poreczenia.com.pl

W każdej chwili można skontaktować się z doradcą i umówić na spotkanie w siedzibie PFRR, przy ul. Starobojarskiej 15.

- tel. 85 740 86 83



Agnieszki Kurajew
Członek Zarządu
Podlaskiego Funduszu
Poręczeniowego Sp. z o.o.



TOŻSAMOŚĆ KONKURENCYJNA PODLASIA

Podlasie – jedno z pięciu województw Polski Wschodniej. Wcale nie najbiedniejsze, nie najgorsze, aczkolwiek wciąż postrzegane jako nieco „zacofane” zarówno gospodarczo jak i mentalnie.

Czy tak rzeczywiście jest? Czy to tylko błędne przekonanie?

■ Podlasie – brama na Wschód – okno na Zachód

Z Podlasiem bez wątplenia kojarzony jest Wschód – dlatego też, ochrzczone zostało „bramą na Wschód”. Mało kto wie, że określenie to dotyczy w przede wszystkim położenia geograficznego Podlasia, a nie faktycznych przepływów tak bardzo potrzebnych i poszukiwanych czynników produkcji – pracy i kapitału. Określenie „brama na Wschód” z gospodarczego punktu widzenia oznaczałoby intensywną powszechność kontaktów przedsiębiorców podlaskich z przedsiębiorstwami z Białorusi, Rosji, Ukrainy. A o dziwo – wcale tak nie jest – statystyki gospodarcze pokazują, że tylko 9% wymiany handlowej – eksportu i importu ma kierunek Wschód – pozostałe 81% to kierunek Zachód i reszta Świata. Oznacza to, że Podlasie jest bramą na Wschód – ale tylko z natury swojego położenia, a nie powiązań gospodarczych. Dzisiejsze gospodarcze Podlasie to okno na Zachód z wciąż doklejoną łatką Polski „B”. Jak ją odkleić? Po pierwsze powinniśmy wyzbyć się kompleksów i stereotypowego myślenia. Stwierdzenia „brama na Wschód”, „okno na Zachód” nie tworzą żadnej rzeczywistości a jedynie wskazują na pewien potencjał możliwy do zagospodarowania, tak pozytywny jak negatywny. Możemy widzieć szklankę do połowy pustą lub do połowy pełną. Wschód to duża niepewność ale także ogromne możliwości. Zachód to duża stabilizacja ale również duże wymagania

oraz często sprowadzenie do roli zależnego podwykonawcy. Czy bramą, czy oknem - interesy możemy i powinniśmy robić tak na Wschodzie jak i na Zachodzie, ważne abyśmy robili to z podniesioną głową, świadomości swojej pozycji, swojej oferty biznesowej, która w wielu obszarach jest najwyższych, światowych lotów.

■ Podlasie krainą mlekiem i miodem płynącą

Doklejoną łatkę zacofanego regionu często podtrzymujemy na nasze własne życzenie. Z jednej strony obruszamy się gdy ktoś postrzega nas jako region „zacofany” z drugiej z namaszczeniem wręcz opowiadamy i szcycimy się dożynkowym świętem, serem własnej roboty, łacią krową na polu i sielanką wiejskiego krajobrazu na tle płoty zbitego z patyków. A czy w innych regionach kraju nie ma polskich wsi? Czy tylko na Podlasiu zostały wiejskie obszary? Otóż nie, a nawet jeśli przyjąć tak mityczne stwierdzenie należy zauważyć, że podlaska wieś dzisiejsza to wcale nie wieś tradycyjna, to nie sielankowe obrazki z „Pana Boga w Ogródku”. Na podlaskiej wsi zaszły ogromne zmiany – tak gospodarcze jak i mentalne. Początkowo narzucone wymaganiami przez Unię Europejską, a następnie z własnej inicjatywy rolników. Dzisiejsza podlaska wieś to już nie gospodarstwa rolne z kilkoma sztukami bydła. Dzisiejsze podlaskie gospodarstwo rolne to zmechanizowane, zorganizowane i nowoczesne przedsiębiorstwa nastawione na wyspecjalizowaną produkcję mleka, trzody, bydła. Obraz sielankowego Podlasia jako krainy mlekiem i miodem płynącej pozostaje utrzymywane w gospodarstwach agroturystycznych, które ową wykreowaną naturalnie markę Podlasia utrzymują można by rzec wcale nie na potrzeby czczenia kultury i tradycji Podlasia – ale dla własnego agroturystycznego interesu. Funkcjonowanie gospodarstw agroturystycznych wykorzystujących markę tradycyjnego Podlasia jest przykładem biznesu w którym marka daje wartość dodaną. Oferowana usługa agroturystyczna podświadomie u konsumentów współgra z dotychczasowym wizerunkiem Podlasia i pomimo nieznamość podlaskiej usługi agroturystycznej zachęca do jej nabycia. Schemat ten sprawdza się w przypadku biznesów prowadzonych w formie gospodarstw agro-turystycznych; w przypadku podlaskiej turystyki kwalifikowanej już nie. Dlaczego? Bo turystyka sama w sobie potrzebuje walorów turystycznych, atrakcji, terenów, ośrodków turystyczno-wypoczynkowych – a takowej bazy turystycznej w krainie mlekiem i miodem płynącej – ciągle mamy niewystarczającą ilość. Mimo dużych środków i specjalnego programu regionalnego wspierającego turystykę w naszym województwie, ciągle daleko nam do turystycznej potęgi. Dlaczego? - bo inni nas przebijają. Dzisiaj wiemy, że Podlasie jest zalesione, zielone, ekologiczne. To są nasze atuty ale wydają się niewystarczające do zbudowania turystycznej marki regionu. Musimy się zatem zastanowić jak je wykorzystać na innych obszarach i dziedzinach gospodarki.

■ Kreatywne Podlasie

Unia Europejska jest określana mianem Europy regionów. W ślad za tym tworzone są programy polityki regionalnej, które mają wspierać integralny rozwój regionów według ich własnej koncepcji. Patrząc na Podlasie, żyjąc na Podlasiu, powinniśmy je traktować jako naszą małą ojczyznę. Podział administracyjny Polski na 16 województw, wpisuje się w europejski trend polityki regionalnej. Siłą danego województwa jest jego pozycja konkurencyjna. Rywalizacja między regionami staje się obecnie coraz bardziej wyrafinowana. Wygrywają ją te regiony, które postawiły na nowe metody zarządzania i potrafią wydobyć tkwiący w nich potencjał. Podlasie bez wątplenia potencjał posiada. Niestety

potencjał drzemący w nowoczesnych firmach przemysłowych jest przysyłany przez niesłusznie doklejony nam wizerunek zaścianka. Bez wątplenia tradycję, walory kulturowe trzeba pielęgnować, ale czy słusznie jest ich zestawianie w kompozycji z nowoczesnymi zakładami produkcyjnymi? Jeśli nawet tak jest strategia to zapewne wymaga to przemysłanych, eksperckich rozwiązań specjalistów od Public Relations. Niewątpliwie, wszyscy zdajemy sobie sprawę, że nasze zapóźnienie ma podłoże ekonomiczne. Sprawą oczywista wydaje się zatem koncepcja, zgodnie z którą należałoby postawić na innowacyjną gospodarkę, a tradycja i kultura powinna być jego tłem – wówczas mamy szansę na kompromis, w którym wilk będzie syty i owca cała. Przykładem kreatywnego Podlasia wykorzystującego tradycyjną markę regionu są świetnie funkcjonujące podlaskie innowacyjne i nowoczesne przedsiębiorstwa przemysłu rolno-spożywczego. W regionie funkcjonują firmy trudniące się przetwórstwem mleka, przetwórstwem łososia, czy produkcją żywności tradycyjnej. Firmy te w znakomity sposób potrafią wykorzystać dostępne surowce przekształcając je w konkurencyjne na skalę międzynarodową produkty. Dzięki takim przykładom kreowania nowoczesnego sektora rolno-spożywczego Podlasie jako region ma szansę na konkurowanie z innymi regionami. Inteligentnym sektorem jest też sektor medycyny (np. diagnostyka chorób cywilizacyjnych, tzw. srebrna gospodarka, implanty medyczne). Nowoczesnymi motorami gospodarki Podlasia są też firmy tworzące ekoinnowacje, przemysł maszynowy (maszyny rolnicze) czy też drzewny (np. produkcja domów z drewna). Powyższe dziedziny gospodarki to kreatywne sektory Podlasia tworzące jego inteligentne specjalizacje. Inteligentne specjalizacje mają na celu doprowadzić do powstania nowych rynków aktywności gospodarczej, modernizacji oraz podniesieniu konkurencyjności regionu. Przedsiębiorstwa, które bazując na wewnętrznym potencjale Podlasia będą chciały się rozwijać, tworzyć konkurencyjne na arenie międzynarodowej produkty i usługi będą mogły liczyć na dofinansowanie z budżetu Unii Europejskiej.

■ Konkurowanie podlaską marką

Myśląc o Podlasiu jak o regionie, możemy go porównać do przedsiębiorstwa któremu przyszło konkurować z innymi regionami o rynki zbytu. W dzisiejszych czasach konkurowanie marką – jest nie lada sztuką i nie lada wyzwaniem. Konkurowanie marką stało się cywilizacyjną koniecznością. Marką konkurują nie tylko przedsiębiorstwa, regiony ale i kraje. Czy nam się to podoba, czy też nie, marki stają się wektorami regionalnego wizerunku na świecie. Weźmy np. Szwajcarię – dawniej kojarzyła się z głównie ze szwajcarskimi bankami – dziś Szwajcaria to produkty sygnowane marką Swatcha. Podobnie Japonia – dla większości z nas kojarzy się z Sony czy Toyotą. Podlaska marka jest wciąż budowana – docelowo podlaska marka – to nowoczesne przedsiębiorstwa wpisujące się w Inteligentne specjalizacje. Należy podkreślić, że budowanie konkurencyjnego regionu, podobnie jak budowanie konkurencyjnej firmy nie jest procesem prostym i łatwym. Wręcz przeciwnie jest to proces długotrwały i bardzo złożony. Na chwilę obecną mamy przewagę nad innymi regionami w postaci niskich kosztów pracy. Jest to przewaga, którą podlaskie przedsiębiorstwa wykorzystują, dzięki temu mogą się rozwijać, inwestować w nowe produkty, usługi zachowując konkurencyjny poziom cen – mogą tworzyć nowoczesną markę regionu Podlasia. Tak konstruowana polityka póki co jest główną siłą przetargową w rozwoju kreatywnego i nowoczesnego Podlasia.

Centrum Obsługi Inwestorów i Eksporterów (COIE) w Białymstoku

działające w strukturach Urzędu Marszałkowskiego
Województwa Podlaskiego
zaprasza na bezpłatną
konferencję biznesową
dotyczącą branży spożywczej dla przedsiębiorców
z województwa podlaskiego:



SEKTOR SPOŻYWCZY DUMĄ PODLASIA

promującą potencjał eksportowy,
innowacyjny i inwestycyjny
województwa podlaskiego w sektorze spożywczym

Program konferencji:

- diagnoza i ocena możliwości rozwoju eksportu przemysłu spożywczego na Podlasiu
- programy wsparcia promocji polskich produktów spożywczych na rynkach międzynarodowych
- programy wsparcia działań inwestycyjnych w sektorze spożywczym
- wystąpienia radców handlowych wybranych krajów

Konferencja odbędzie się w dniu 29 września 2015 roku,
w godzinach 9.00-15.30
w Auli Państwowej Wyższej Szkoły Informatyki i
Przedsiębiorczości w Łomży,
ul. Akademicka 1

Ze względów organizacyjnych prosimy o potwierdzenie obecności
do dnia 25.09.2015 roku pisemnie na adres e-mail: biuro@iph.bialystok.pl
lub telefonicznie pod numerem 85 652 56 45 lub 85 652 72 69



Projekt jest współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego
w ramach Poddziałania 6.2.1 „Wsparcie dla sieci Centrów Obsługi Inwestorów i Eksporterów”
Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007–2013

SZTAFETA POKOLEŃ W BIZNESIE SUKCESJA

Obecne biznesy to biznesy prowadzone przez założycieli gospodarki rynkowej. Biznesy tworzone od zera, biznesy które dzisiaj niejednokrotnie przynoszą milionowe obroty. To biznesy prowadzone z sukcesem będące efektem odważnych decyzji ojców – założycieli. Owe biznesy – to dzisiejsze pałeczki w biznesowej sztafecie pokoleń. Wobec naturalnego upływu czasu w biznesie sukcesja staje się dosyć dużym problemem o którym za bardzo się nie mówi. Staje się poniekąd tabu w rodzinnym biznesie. Rodzinne przekazanie biznesowej pałeczki jest jak w dyscyplinie sportowej rzeczą trudną. Tym bardziej, że konkurencja w biznesowej sztafecie również biegnie obok nas. Jak bardzo trudną sprawą jest przekazanie pałeczki pokazuje fakt, iż w Polsce tylko 30% procesów przekazania firmy młodszemu pokoleniu kończy się sukcesem. Paradoks? Biznes dobrze prosperuje, wyposażony w majątek, kapitał, załogę – wydawać by się mogło, że nie można zaprzepaścić rozkręconego interesu. A jednak w 70% pałeczki wypadają z rąk, w konsekwencji sukcesor zostaje daleko z tyłu za konkurencją. Obiektywnie do rzeczy podchodząc można by zadać sobie trud w poszukiwaniu odpowiedzi na kilka kluczowych pytań: Dlaczego nie udaje się przekazać biznesu? I co zrobić aby się udało?

BO DO TANGA TRZEBA DWOJGA

– żeby junior mógł rządzić – senior musi się wycofać

Najczęstszą przyczyną nieudanej sukcesji jest ciągła aktywność seniora – pomimo, iż junior jest Prezesem, załoga, pracownicy, kontrahenci, partnerzy strategiczni, a nawet i sam junior, seniora nazywa Prezesem. Junior wciąż pyta o decyzje, prosi o akcept, bo... czuje na plecach wzrok założyciela, który przecież stworzył

firmę, rozkręcił biznes, bo boi się porażki, bo wciąż stawia sobie pytanie „jak boss by zrobił”. Senior wkręcony w biznesową spiralę nie jest w stanie nie przychodzić do firmy, chociaż raz na tydzień pojawia się nieodparte pragnienie zajrzeć na halę produkcyjną, przejść się przez biuro, zajrzeć do księgowej, zapytać „jak idzie”. Takie, nawet jeśli szczere, gościnne wizyty nie pomagają – wzmagają tylko presję, utrzymują autorytet „starego prezesa” odbierając go jednakże „młodemu”. Zauważmy, iż taka rzecz ma miejsce tylko w przypadku rodzinnych biznesów, tylko w przypadku przekazania pałeczki z ojca a syna. Praktyka pokazuje prosty brutalny schemat: Stary prezes odchodzi, nowy przychodzi, a rządzi i tak stary. W przypadku przekazania / sprzedaży spółki obcemu właścicielowi sytuacja taka nie będzie miała miejsca. Wizyty założyciela nie będą możliwe – bo to już nie jego, bo to sprzedał, a nowy właściciel, nowy prezes uczciwie wykupił i teraz to on rządzi, to on podejmuje decyzje, wyznacza nowe cele przedsiębiorstwa, a kontynuuje tylko te, które uważa że powinny być kontynuowane. Stary Prezes nawet jeśli ma nieodpartą potrzebę zajrzeć gościnnie do sprzedanej firmy, nie ma odwagi by to zrobić, a nietaktem z jego strony byłoby pytać „jak idzie”.

DECYZJE – NIEISTOTNE JEST ŻE MOGĄ BYĆ ZŁE, ALE ISTOTNE ŻE MŁODEGO SUKCESORA

W każdym biznesie codziennie podejmuje się setki decyzji – z codziennego życia firmy jak też tych strategicznych. Kluczem do udanej sukcesji jest ich autorstwo. Seniorzy muszą pozwolić juniorowi podejmować decyzje samodzielnie i samodzielnie brać za nie pełną odpowiedzialność, ponosić konsekwencje – nawet jeśli konsekwencje będą oznaczać finansowe straty. Można by rzec – bzdura... Otóż nie – sięgając pamięcią do początków firmy – obecny kształt firmy to nic innego jak przykład odważnych decyzji – nieraz złych, nieraz dobrych, ale decyzji podejmowanych samodzielnie przez założycieli firmy – dzisiejszych seniorów. Warto

pamiętać, że przekazanie odpowiedzialności i pełnej decyzyjności w ręce juniora przecież nie dzieje się z dnia na dzień. Bardzo często juniorzy spędzają w firmie parę ładnych lat, przez te parę lat poznają ojcowski biznes, podpatrują seniora, jego zachowania, jego podejście do załogi, sposób budowania kontaktów z kontrahentami. Potem następuje przekazanie coraz większej decyzyjności w ręce juniora, często mianuje się go wiceprezesem jednocześnie asekurując, chroniąc przed nieodpowiednimi krokami. Tak wychowani juniorzy są w stanie samodzielnie podejmować decyzje, tylko na tą samodzielność trzeba im pozwolić. Juniorzy, którzy przeszli taką drogą mają ogromne szanse na nie zaprzepaszczenie ojcowskiego dorobku i rozkręcenie biznesu w nowoczesnym świecie pod warunkiem że junior „się nadaje”.



PAŁECZKA DZIKIEGO NIEDŹWIEDZIA

Nie ma jednej odpowiedzi na to czy młody sukcesor nadaje się czy się nie nadaje na przejęcie firmy ojca. Należałoby w tym miejscu podać zapewne całą litanię przyczyn porażek stanowiącą odpowiedź. Jedną z przyczyn jest przejmowanie i zarządzanie potężnych już biznesów, co w rękach młodego sukcesora przypomina walkę z nieokiełznanym dzikim niedźwiedziem. Nie mogąc go okiełznać, sukcesor powoli go „podtruwa” nierozważnymi biznesowymi decyzjami. Jak temu zaradzić? Aby prowadzić niedźwiedzia trzeba znać metody i techniki trenerskie, należy mieć doświadczenie, należy wiedzieć jak biznesowego niedźwiedzia okiełznać i utuczyć. W tym miejscu pojawia się kolejna przyczyna nieudanej sukcesji: nieprzygotowanie juniora. Przekazywanie biznesów nieprzygotowanym sukcesorom wynika z naszego tanga: po pierwsze junior może traktować rodzinny biznes jako opcję na czarną godzinę, co jest zjawiskiem dosyć częstym: jak pokazują doświadczenia wielu młodych sukcesorów wcześniej imoło się wolnych zawodów – dających więcej wolności aniżeli środków finansowych, a jak przyszedł czas na założenie rodziny wówczas przypominają oni o ojcowskim biznesie. Po drugie seniorzy nie stosują rodzinnego kodeksu dobrych praktyk w swoim biznesie. Tutaj zjawisko przybiera charakter pozytywny: coraz częściej w firmach stosuje się niepisane zasady awansu na fotel prezesa. Jedną z zasad jest kilkuletnie funkcjonowanie na fotelu wiceprezesa w rodzinnej firmie.

JAK NIE OSIEROCIĆ BIZNESU

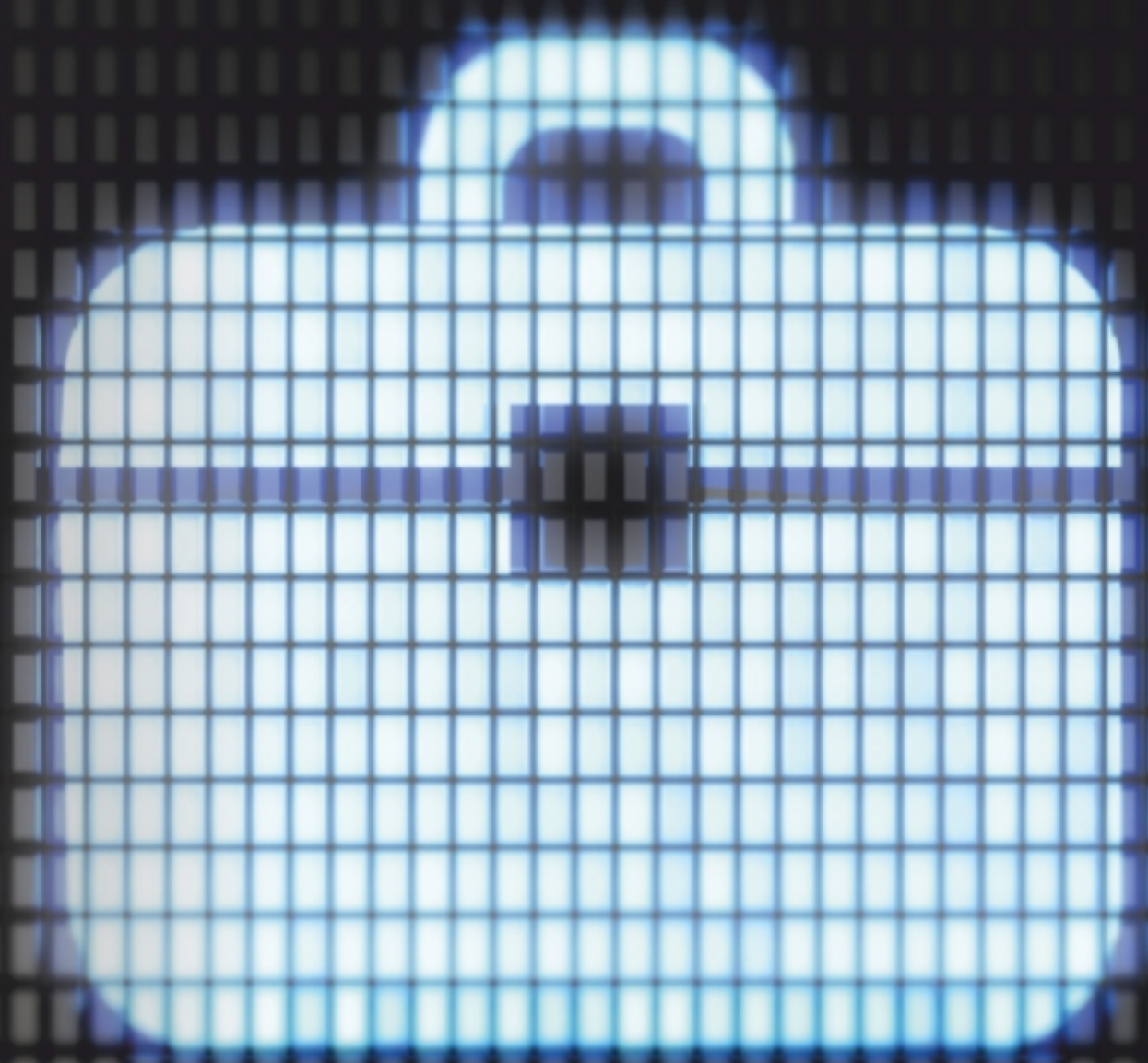
Wcześniej wspomniane statystyki pokazują że tylko 30% młodych sukcesorów przejmuje biznes z sukcesem, z czego 12% biznesów dożywa trzeciego pokolenia. Skąd bierze się tak duży odsetek osieracania biznesu? Zgodnie z zasadą „jak nie wiadomo o co chodzi, chodzi o pieniądze”. Szczególnie że to właśnie pierwsza sukcesja wiąże się ze stratami finansowymi, z którymi dodatkowo młody junior musi się zmierzyć i je odpracować. Pierwsza sukcesja wiąże się bowiem ze spłatą sukcesora, współników, członków rodziny i innych którzy do tej pory nie upominali się o biznesową ojcowiznę. Zakładając, że uporamy się z finansowymi kwestiami pozostaje jeszcze przejście przez proces sukcesji. Według ekspertów Boston Consulting Group w sukcesji pomocnym okazuje się zatrudnienie coacha, który zoptymalizuje ryzyko niepowodzenia przejęcia biznesu lub interim managera. Interim manager to wysokiej klasy specjalista posiadający udokumentowane sukcesami doświadczenia na najwyższych szczeblach zarządzania. W oparciu o swoją wiedzę proponuje kierunki zmian, przygotowuje dokładny plan działania i pomaga w jego realizacji. Interim Manager przejmuje na jakiś czas zarządzanie firmą, który pełniąc funkcję tymczasowego obcego prezesa, przygotowuje fotel dla młodego sukcesora. Polskie przejmowanie rodzinnych biznesów z racji, tego iż sukcesja jest jeszcze traktowana jako temat tabu powszechność rozwiązań w formie zatrudniania osób zewnętrznych: coachów czy interim managerów nie jest zbyt duża.



EKSPERCKA WIEDZA POMOCNA W SUKCESJI

Należy jednocześnie pamiętać, że polska sukcesja w czasie teraźniejszym to pierwsza fala przejmowania biznesów od założycieli gospodarki wolnorynkowej. Nie mając doświadczenia, należy korzystać z dostępnej na rynku wiedzy i pomocy eksperckiej. W udanym procesie sukcesji pomagają specjaliści, fachowcy funkcjonujący na rynku doradczo – consultingowym. Dostępne są szkolenia, warsztaty czy zatrudnienie fachowca w indywidualnym procesie sukcesji. Nie należy szukać przyczyn niepowodzeń, należy uczyć się od starszych gospodarzy wolnorynkowych i postępować zgodnie z zasadą, iż człowiek w życiu może mieć albo wymówki albo wyniki. Podobnie w sukcesji, znając potencjalne zagrożenia – potencjalne wymówki, należy zadbać o jak największe wyniki.

NAJWYŻSZY CZAS NA E-BIZNES



Zapraszamy na II edycję Wschodniego Forum e-Biznesu „East-Biz”. Dwudniowa konferencja to zastrzyk najświeższych informacji o handlu elektronicznym.

W dniach 16 i 17 października 2015 r. odbędzie się druga już edycja konferencji „East-Biz”, której organizatorami są Białostocki Park Naukowo-Technologiczny, Wydział Zarządzania Politechniki Białostockiej oraz EastCamp Białystok, czyli nieformalna grupa zrzeszająca osoby z branży interaktywnej. Wschodnie Forum e-Biznesu „East-Biz” to pierwsza i największa na Podlasiu, dwudniowa konferencja, podczas której liderzy z różnych obszarów e-handlu, podzielą się z jej uczestnikami swoją wiedzą. Jest to przestrzeń do wymiany doświadczeń, analiz, wniosków i rozmów na temat prowadzenia biznesu w tzw. Nowej Gospodarce, czyli takiej, która wykorzystuje zjawisko globalizacji w biznesie i szybki rozwój technologii cyfrowych. Wymusza to zmianę funkcjonowania organizacji i jednocześnie zasad prowadzenia biznesu.

MASZYNA E-COMMERCE RUSZYŁA

Warto uczestniczyć w tym wydarzeniu, gdyż jest ono przede wszystkim świetną okazją do zdobycia cennej wiedzy o e-commerce, czyli handlu elektronicznym. Jak pokazują badania, Polacy coraz chętniej robią zakupy w Internecie i przeznaczają na nie coraz większe kwoty. Wzrost ten jest ciągły i tylko w stosunku do ubiegłego roku, sprzedaż produktów i usług z polskich stron internetowych wzrosła z 45% do 54%. (Dane: "E-commerce w Polsce 2015. Gemius dla e-Commerce Polska"). Sektor ten rozwija się bardzo szybko i z całą pewnością można stwierdzić, że tradycyjna sprzedaż produktów i usług nie zaspokaja już w pełni oczekiwań klientów. Zalet wejścia w świat e-biznesu jest bardzo dużo, począwszy od obniżenia kosztów funkcjonowania działalności po możliwość skuteczniejszych działań marketingowych, a co za tym idzie zbadanie potrzeb klientów, bezpośrednie dotarcie do nich i finalnie wzrost sprzedaży.

DOWIEDZMY SIĘ WIĘCEJ O E- BIZNESIE

Konferencja skierowana jest do osób, które interesują się handlem elektronicznym, do właścicieli sklepów internetowych, osób, które dopiero planują swoją działalność, ale także do tych wszystkich, którzy chcieliby dowiedzieć się jak rozszerzyć swoją działalność w Internecie i jak dotrzeć do jeszcze większego grona klientów. Udział w East-Biz jest także znakomitą okazją, by

spotkać się i porozmawiać z kilkunastoma doświadczonymi praktykami z zakresu handlu elektronicznego, którzy wygłoszą swoje prelekcje. Są to osoby, na co dzień prowadzące biznesy i odnoszące ogromne sukcesy w branży internetowej lub też ściśle z nią współpracujące. Dzięki szerokiej wiedzy i bogatemu doświadczeniu, dostarczą wartościowych informacji i zachęcą do podjęcia działań w handlu internetowym tych, którzy tego jeszcze nie zrobili. Przekonali się o tym uczestnicy pierwszej edycji forum, w której wzięło udział blisko 600 osób!

UCZMY SIĘ OD NAJLEPSZYCH

W tegorocznej edycji prelegentami będą eksperci prowadzący największe firmy internetowe, oferujące swoje produkty i usługi w kraju, jak i za granicą. Wśród nich są osoby, które znalazły się na liście „100 najbardziej inspirujących osób polskiej branży interaktywnej” opublikowanej przez redakcję WhitePress, jak np. Michał Sadowski, założyciel i prezes Brand24 S.A., firmy zajmującej się monitoringiem Internetu, czy Andrzej Ogonowski, który kieruje działem marketingu i PR w SMSAPI. Pojawią się też takie nazwiska jak Lech Kaniuk, dyrektor zarządzający firmą „Restaurant Partner Polska” Sp. z o.o. i serwisem PizzaPortal.pl, największym i najszybciej rozwijającym się w Polsce serwisem umożliwiającym zamawianie jedzenia w Internecie. Wystąpi też przedstawiciel Militaria.pl, największej w Polsce firmy w branży strzelecko-outdoorowej, a zarazem jeden z najstarszych polskich sklepów internetowych. Podsumowując, eksperci East-Biz to osoby, które, na co dzień wprowadzają nowe rozwiązania, wdrażają innowacyjne modele biznesowe i profesjonalne oprogramowania usprawniające funkcjonowanie firm. Jeżeli jeszcze zastanawiają się Państwo, czy opłaca się łączyć tradycyjne kanały sprzedaży ze światem interaktywnym, lub jak udoskonalić swoje działania w Internecie, koniecznie skorzystajcie z okazji, by posłuchać najlepszych ekspertów branży. Wschodnie Forum e-Biznesu to najciekawsze studia przypadków i nowe kontakty biznesowe nawiązywane w kularach. East-Biz odbędzie się w dniach 16-17 października 2015 r. w Białostockim Parku Naukowo-Technologicznym oraz na Wydziale Zarządzania Politechniki Białostockiej. Więcej informacji na stronie: www.east-biz.pl.

BEST HOTEL
AWARD
2014

1
miejsce

w kategorii:
Zamki i Pałace



zamekryn.pl/k

NAJWYŻSZA JAKOŚĆ KONFERENCJI

HOTEL
ZAMEK RYN

★★★★
Ryn

LEGENDARNA GOŚCINNOŚĆ

 **GRUPA ANDERS**
HOTELE I TURYSTYKA

Bosch Service RYCAR

- Kompleksowa obsługa twojej floty



**MASZ FLOTĘ - UMÓW SIĘ NA SPOTKANIE +48 608 811 911
DORADZIMY, PRZEDSTAWIMY KORZYSTNĄ OFERTĘ...**

- samochody osobowe, dostawcze i ciężarowe
- mechanika, diagnostyka, elektronika
- kompleksowa likwidacja szkód komunikacyjnych

RYCAR BOSCH SERVICE

ul. Gen.F.Kleeberga 10

15-691 Białystok

tel. 085 662 94 35

www.rycar.pl

BOSCH
Service



Car Service

Wszystko
czego potrzebuje
Twoje auto