



9 772543 924204 12

15 PLN (w tym 8% VAT)
gazetakrakowska.pl/strefa-biznesu

ISSN 2543-9243
NR INDEKSU 41736X

Zima/2022

Strefa Biznesu Małopolska

18. Forum Przedsiębiorców.
Dobre prawo wymaga
dialogu i zaufania
16-35

Turystyka może być kołem
zamachowym Małopolski
38-47

Gospodarka
obiegu zamkniętego
ratuje Ziemię
48-53

OKNOPLAST – świetne
wyniki w niełatwym czasie
54-62



Aneta Florek

manager Manaw SPA w Lemon Resort SPA.

SPA – na zmęczone ciało i duszę – więcej str. 10-15



BUSINESS IDEA

TARGI POMYSŁÓW NA BIZNES KRAKÓW

NAJWIĘKSZE TARGI POMYSŁÓW NA BIZNES W POŁUDNIOWEJ POLSCE

Blisko 70 pomysłów z 13 branż
w jednym miejscu

18 lutego EXPO KRAKÓW

SPONSOR
ZŁOTY:



SPONSOR
BRĄZOWY:



PARTNERZY:



PARTNER
STRATEGICZNY:



PATRONAT:



Gazeta Krakowska **sprawny.marketing**

NR 04 – ZIMA 2022



FOT. ANNA GUC

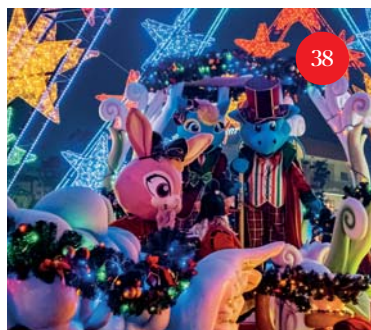
s. 10-15
SPA – na zmęczone
ciało i duszę

s. 8-9 Siła tradycji. Szopki
krakowskie 2022

s. 16-21 Dobre prawo
wymaga dialogu i zaufania.
18. Forum Przedsiębiorców

s. 22-23 Cyfryzacja ratuje
świat. Będzie więcej pracy!

s. 24-25 W kryzysach firmy
dostrzegają szansę rozwoju



FOT. ENERGYLANDIA

s. 38-47 Turystyka jest i może
być kołem zamachowym
Krakowa i Małopolski

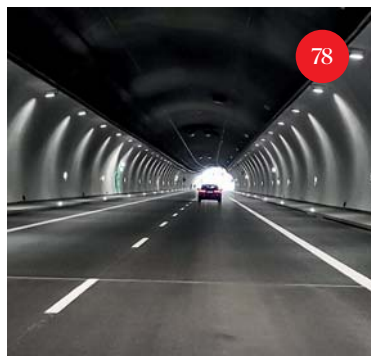
s. 48-53 Gospodarka obiegu
zamkniętego ratuje Ziemię

s. 54-62 OKNOPLAST
– świetne wyniki w niełatwym
czasie

s. 64-69 Viki Gabor: – Mam
bardzo silny charakter

s. 70-77 Prof. Janusz Skalski:
– Kardiochirurg nie jest Bogiem

s. 78-79 Tunel pod Luboniem
Małym został otwarty!



FOT. ŁUKASZ BOBEK

**Strefa
Biznesu**
Małopolska

REDAKCJA
Strefa Biznesu Małopolska
ul. Zabłocie 43A,
30-701 Kraków,
e-mail: strefabiznesu@gk.pl

Redaktor naczelny:
Arkadiusz Rogowski

Redaktor prowadzący:
Marek Długopolski

**POLSKA
PRESS
GRUPA**

WYDAWCA
Polska Press Sp. z o.o.
ul. Domaniewska 45,
02-672 Warszawa, tel. 22 201 41 00
www.polskapress.pl

Oddział Małopolska,
ul. Zabłocie 43A,
30-701 Kraków

Prezes:
Grzegorz Nowosielski
tel. 12 68 88 501
e-mail: sekretariat@gk.pl

Biuro reklamy:
Barbara Ziajka
barbara.ziajka@polskapress.pl

Kolportaż:
Tomasz Osoliński
tomasz.osolinski@polskapress.pl

Dział wydawniczy:
Aneta Frątczak
aneta.fratczak@polskapress.pl

Projekt graficzny, dyrektor artystyczny
Tomasz Bocheński

Druk:
Drukarnia Leyko

Reklamy na stronach:
2, 5, 7, 10-15, 16-21,
22-23, 24-25, 26-27, 28-31,
32-33, 34-35, 36-37, 38-47,
63, 83, 84

Redakcja nie odpowiada za treść reklam
i nie zwraca materiałów niezamówionych.
Wszelkie prawa zastrzeżone.
Przedruk i wykorzystywanie w jakiegokolwiek
innej formie bez pisemnej zgody zabronione.

LICZY SIĘ

Wsparcie w budżetowaniu

Ponad 60% szefów działów biznesowych wymaga od dyrektorów finansowych większego wsparcia w procesie planowania i budżetowania. Z raportu KPMG w Polsce, przygotowanego we współpracy z Klubem CFO, wynika, że prawie połowa CFO (Chief Financial Officer) oczekuje od szefów działów biznesowych przede wszystkim regularnej i klarownej komunikacji. Z kolei od dyrektorów finansowych oczekuje się szerszego wsparcia w planowaniu i budżetowaniu. Przy tempie zmian obserwowanym w ostatnich latach, dostosowanie budżetów do bieżącej sytuacji jest jednym z kluczowych zadań, w realizacji którego pomagają technologie cyfrowe, z których w większym stopniu powinni korzystać CFO. Tymczasem 2 na 3 zarządzających działami finansowymi nie wykorzystuje innych narzędzi niż arkusz kalkulacyjny.

60%

Grupa Benefit Systems opublikowała wyniki finansowe za trzeci kwartał. W tym okresie przychody ze sprzedaży wyniosły 485,4 mln zł, zaś zysk operacyjny 69,1 mln zł. W kluczowym obszarze działalności odnotowano historyczne poziomy sprzedaży kart sportowych na wszystkich rynkach: na koniec września z kart sportowych korzystało ponad 1 065 tys. użytkowników w Polsce i 379 tys. na rynkach zagranicznych. Z szacunków Grupy wynika, że w październiku i listopadzie liczba kart sportowych wzrośnie w Polsce o 94 tys. do 1 159 tys., a za granicą do poziomu 420 tys.

NIELEGALNY HANDEL TO WCIĄŻ PROBLEM



Światowe Forum Ekonomiczne szacuje, że straty gospodarcze wynikające z nielegalnego handlu są równoważne 3 proc. światowego PKB. Według Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju gospodarka światowa traci na tym rocznie 2 tryliony dolarów.

DANE GUS: INFLACJA I CENY ROSNĄ

Główny Urząd Statystyczny zaprezentował szybki szacunek wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych w październiku. Ceny wzrosły przeciętnie o 1,8% w stosunku do września i jednocześnie okazały się wyższe o 17,9% niż przed rokiem (we wrześniu dwunastomiesięczny wskaźnik inflacji wynosił 17,2%). Poziom inflacji okazał się zgodny z oczekiwaniami rynku. Ceny żywności i napojów bezalkoholowych wzrosły o 2,7% w stosunku do września i były o 21,9% wyższe niż przed rokiem. Ceny nośników energii okazały się wyższe o 2,0% w stosunku do poprzedniego miesiąca i były o 41,7% wyższe niż we wrześniu 2021 r.



Raben

ŁĄCZYMY MIĘDZYNARODOWO

**CODZIENNE POŁĄCZENIA DROBNICOWE
W EKSPORCIE I IMPORTCIE Z GRUPĄ RABEN**



100 codziennych bezpośrednich
połączeń międzynarodowych do krajów
Europy Środkowo - Wschodniej



70 000 +
przesyłek miesięcznie



ETA - śledzenie przesyłek
w czasie rzeczywistym



Skontaktuj się z nami: www.raben-group.com

**YOUR PARTNER
IN LOGISTICS**

NUMIZMATYKA



8 listopada została wprowadzona do obiegu srebrna moneta o nominale 10 zł „90. rocznica powstania Znak Rodła”. Odrodzone państwo polskie, podporządkowując się decyzji traktatu wersalskiego z 1919 r., pozostawiło w granicach państwa niemieckiego prastare zachodnie ziemie piastowskie wraz z ponadmilionową rzeszą autochtonów polskich. Wielu przeniosło się wtedy do Polski. Nie wszyscy jednak pogodzili się z decyzją mocarstw. Ci, którzy postanowili zostać, utworzyli 27 sierpnia 1922 r. w Berlinie Związek Polaków w Niemczech. Organizacja zobowiązała się do uzyskania dla ludności polskiej w Niemczech pełnych praw mniejszości narodowych oraz obrony jej interesów we wszystkich dziedzinach życia społecznego i kulturalnego.

FOT. MAT. PRASOWY/NBP



24 listopada NBP wprowadził do obiegu monetę okolicznościową o nominale 5 zł z serii „Odkryj Polskę” – „Klasztor pobenedyktyński na Świętym Krzyżu”. Położony we wschodniej części Łysogór, najwyższego pasma Gór Świętokrzyskich, klasztor dzięki wartości historycznej i religijnej jest zabytkiem o szczególnym znaczeniu dla polskiej kultury.

FOT. MAT. PRASOWY/NBP



26 października Narodowy Bank Polski wprowadził do obiegu srebrną monetę o nominale 10 zł z serii „Wielcy polscy ekonomiści” – „Michał Kalecki”. Michał Kalecki (1899–1970) był wybitnym polskim ekonomistą i wizjonerem.

FOT. MAT. PRASOWY/NBP



14 września weszła do obiegu srebrna moneta o nominale 20 zł „100-lecie Portu Gdynia”. Dogodne położenie Gdyni, zapewniające m.in. osłonięcie od wiatrów przez Półwysep Helski, odpowiednia głębokość wody przy brzegu oraz bliskość stacji kolejowej zaważyły na wyborze tego właśnie miejsca. Później wszystko potoczyło się dość szybko. W ciągu dwóch lat powstał Tymczasowy Port Wojenny i Schronisko dla Rybaków.

FOT. MAT. PRASOWY/NBP



ASPERGO

TWOJA DEFINICJA BEZPIECZEŃSTWA

po lewej:
GRZEGORZ SZWEJSER
Prezes Zarządu Aspergo,
Lider dywizji biznesowej

po prawej:
MICHAŁ MICHNOWICZ
Wiceprezes Zarządu Aspergo,
Lider dywizji budowlanej

Ubezpieczenie Twojej firmy w dobrych rękach

15

lat pracy z firmami
w Polsce

3500

ponad
zabezpieczonych
firm
i inwestycji

Skontaktuj się z brokerem, żeby dowiedzieć
się więcej o możliwościach ubezpieczenia
Twojej firmy oraz inwestycji.

biuro@aspergo.pl
www.aspergo.pl



FOT. ANDRZEJ BANAS

SIŁA TRADYCJI. SZOPKI KRAKOWSKIE 2022



FOT. ANDRZEJ BANAS

– Jesteśmy świadkami obrzędu, czyli czegoś, co się powtarza, nie dlatego, że organizujemy konkurs. Konkurs organizujemy, ponieważ to się dzieje. Jesteśmy świadkami pewnej siły miasta, która się odradza – mówi MICHAŁ NIEZABITOWSKI, dyrektor Muzeum Krakowa, organizatora konkursu na najładniejszą szopkę krakowską

Tekst: Anna Piątkowska



FOT. ANDRZEJ BANAS



FOT. ANDRZEJ BANAS



FOT. ANDRZEJ BANAS



FOT. ANDRZEJ BANAS



FOT. ANDRZEJ BANAS



FOT. ANDRZEJ BANAS

W pierwszy czwartek grudnia, tuż po hejnale w samo południe wyrusza spod pomnika Adama Mickiewicza orszak szopkarzy prezentujących swoje prace. W tym roku do konkursu zgłoszonych zostało ponad sto szopek, a sam konkurs odbywał się po raz osiemdziesiąty



SPA – na zmęczone
ciało i duszę



Wyraz SPA pochodzi z języka łacińskiego
i jest akronimem sentencji

„Sanus Per Aquam”

– co oznacza „zdrowy przez wodę”.

Dawniej wierzono, że woda oczyszcza,
zmywa wszelkie dolegliwości.

Dziś określenie SPA odnosi się do wszelkich
zabiegów na ciało mających
na celu poprawę samopoczucia

FOT. MATERIAŁY PRASOWE

- W ostatnich latach zaczęliśmy bardziej dbać o siebie, coraz częściej zwracamy uwagę na swoje potrzeby i wiemy, czego chcemy
- mówi ANETA FLOREK, manager Manaw SPA w Lemon Resort SPA

W Manaw SPA telefon nie przestaje dzwonić

ANETA FLOREK: – Wydaje mi się, że istnieje korelacja między popytem na usługi Manaw SPA, a stopniem zestresowania społeczeństwa. Można to prześledzić patrząc na to, jak zmieniała się nasza oferta na przestrzeni lat

Rozmawiała:
Magdalena Domańska-Smoleń

– Gdy przyjeżdżam do hotelu, to raczej oczekuję, że w ofercie będę miała szeroko pojęte Wellness i SPA. Jeszcze kilka-naście lat temu to nie było takie oczywiste. Czy staliśmy się bardziej wymagający jako goście?

– Oczywiście, że tak! Trzeba wziąć pod uwagę fakt, że na prze-

strzeni lat zmienił się nasz styl życia. Na co dzień pędzimy do przodu w szalonym tempie: praca i dom, wiele obowiązków na raz, mniej ruchu i mniej świeżego powietrza. Co za tym idzie wciąż narastający stres. Gdy wybieramy zatem hotel, w którym planujemy wypocząć i zregenerować siły bierzemy pod uwagę miejsca, z których chcemy – powiem kolokwialnie – wyciągnąć jak najwięcej:

piękne widoki, komfortowe przestrzenie, doskonałą kuchnię, ale i możliwość skorzystania z oferty wellness i SPA. Dzisiejszy gość hotelu oczekuje indywidualnie skrojonej, kompatybilnej oferty.

– Dobre hotelowe Wellness i SPA to przede wszystkim...

– ...różnorodny wachlarz usług. To po pierwsze. Być może zabrzmiało to patetycznie, ale w SPA odpoczywa nie tylko nasze ciało, ale i dusza. W związku z tym – i po drugie – liczy się także właściwa atmosfera miejsca, w którym można się wyłączyć i zapomnieć. Gdzie problemy i troski dnia codziennego są przez nas zdecydowanie wypraszane za drzwi.

– Z Lemon Resort SPA związana jest Pani od początku. Jaki był Pani pomysł na Manaw SPA?

– Pragnęłam stworzyć miejsce, z którego usług sama chciałabym skorzystać. Doskonale zaprojektowane, epatujące przyjemnymi dźwiękami, zapachami. Przytulne, ale i wyrafinowane równocześnie. Jestem przekonana, że mój cel został osiągnięty. Goście Manaw, którzy korzystają przecież z ofert innych SPA w Polsce, twierdzą że to miejsce absolutnie wyjątkowe. Że ma coś takiego w sobie, co sprawia że nie chce się z niego wychodzić. Ale ja spróbuję zdefiniować, to „coś”: Manaw Spa jest tak dobrze zaprojektowane, że poczucie komfortu, intymności, ciepła, sprawia, że można się tu naprawdę czuć wyjątkowo.

– Proszę powiedzieć jaki jest popyt na tego typu usługi w Lemon Resort SPA.

– Bardzo duży. Rzadko się zdarza, żeby gość Lemon Resort SPA nie skorzystał również z usług Manaw. W szczególności wielką popularnością cieszą się zabiegi

W SPA odpoczywa nie tylko nasze ciało, ale i dusza. W związku z tym – i po drugie – liczy się także właściwa atmosfera miejsca, w którym można się wyłączyć, zapomnieć, gdzie problemy i troski dnia codziennego są przez nas zdecydowanie wypraszane za drzwi



Aneta Florek:

– Gdy wybieramy hotel, w którym planujemy wypocząć i zregenerować siły bierzemy pod uwagę miejsca, z których chcemy – powiem kolokwialnie – wyciągnąć jak najwięcej: piękne widoki, komfortowe przestrzenie, doskonałą kuchnię, ale i możliwość skorzystania z oferty wellness i SPA

dla dwojga. Rozpoczynają się one od masażu całego ciała, następnie przechodzimy do peelingów, a wszystko kończy się wspólną kąpielą. Nie jest to zwykła kąpiel, bo z winem, owocami, w płatkach kwiatów i olejkach zapachowych. Taki rytuał trwa około dwóch godzin. Ale – co warto podkreślić – jeżeli gość hotelowy poprosi nas, by przygotować dla niego specjalną ofertę – zawsze staramy się spełnić jego oczekiwania.

Być może nie jest to skromna wypowiedź, ale proszę mi uwierzyć, że w recepcji Manaw SPA telefony praktycznie nie przestają dzwonić. Co istotne – mamy również całą linie produktów własnych: m.in. peelingi, świece, maski. Dodaliśmy także do swojej oferty jogę i rytuały saunowe, które również cieszą się ogromną popularnością. I to jest doskonały przykład tego, jaki sukces odniósł Manaw.

– Dzisiaj, kiedy pogoń za sukcesem i pieniądzem powoduje, że jesteśmy coraz bardziej zestresowani, miejsca takie jak Lemon Resort SPA pozwalają chociaż na chwilę się odprężyć. Spytałem przewrotnie – czy Pani,

jako manager takiego „raju” – odczuwa zmęczenie pracą, czy nie?

– Absolutnie nie! Nie jestem zmęczona, bo ja nie podchodzę do tego jak do swojej pracy. To przede wszystkim moja pasja i proszę mi wierzyć, że każdy dzień w tym – jak Pani to określiła – raju – to radość. Uwielbiam kontakt z ludźmi, lubię z nimi rozmawiać, słuchać ich historii. Dzięki temu też, nie ukrywam, otrzymuję od gości najlepszy możliwy feedback.

I jeszcze jedno, Lemon Resort SPA w Gródku nad Dunajcem, to tak piękne miejsce, że samo patrzenie na te wszystkie widoki dodaje niesamowitej energii i chęci do działania.

– Zajrzyjmy trochę do hotelowego SPA „od kuchni”. Ile osób pracuje, by wszystko działało jak w zegarku?

– Pracujemy codziennie od godz. 10 do 21. Mam w swoim zespole dziesięć osób: siedmiu fizjoterapeutów, którzy zajmują się masażami i zabiegami na ciało, dwie osoby z recepcji i kosmetykolog.

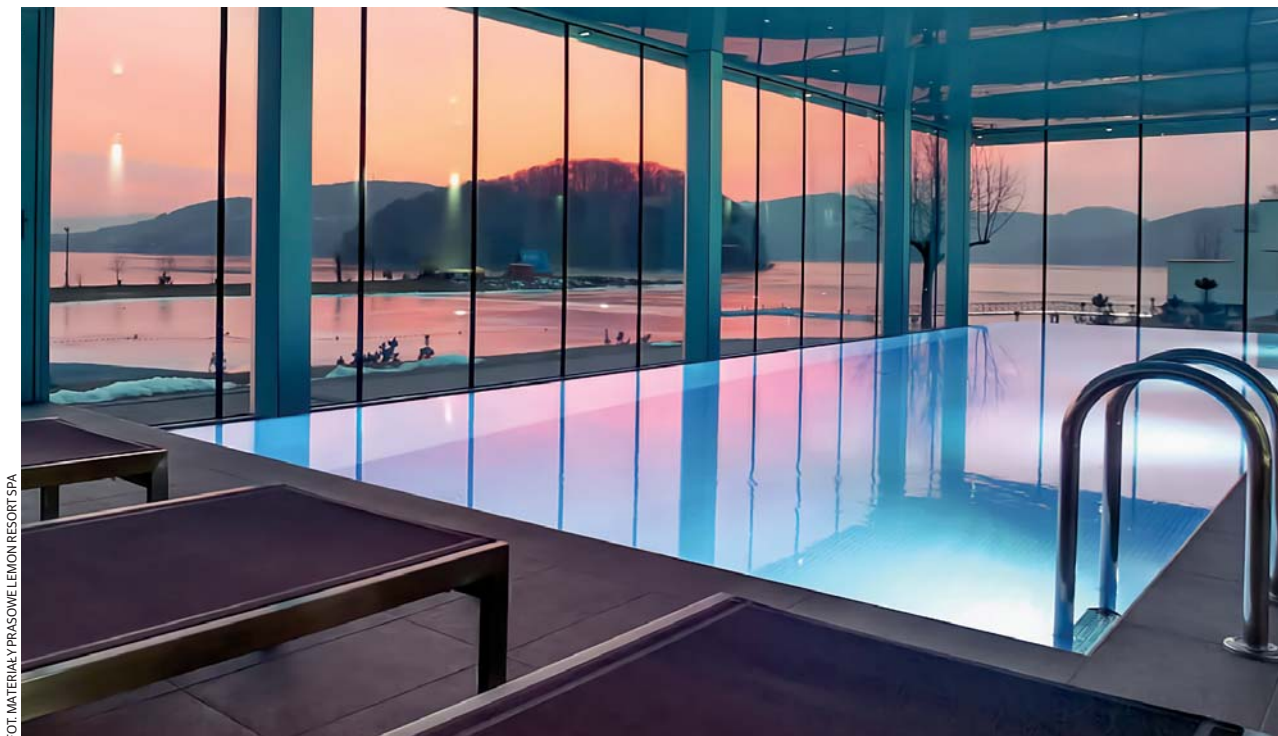
Każdy z nas oddaje temu miejscu swoje serce. Za popularnością Manaw SPA stoi przed wszystkim

praca mojego zespołu. Przecież ja sama, bez nich, nie zrobiłabym tak wiele. To, co udało się nam stworzyć to nasz wspólny sukces. Z tego miejsca chciałabym im bardzo podziękować.

– Jak wygląda zwykły tydzień pracy całego zespołu?

– Najwięcej gości mamy w piątki i soboty oraz w niedziele do południa. W tygodniu, w zależności od zapotrzebowania, pracuje pięć, sześć osób. Należy podkreślić, że z naszych usług nie korzystają jedynie goście hotelowi. Goście z zewnątrz także mogą zarezerwować zabiegi i czasami sytuacja zmienia się z dnia na dzień. Muszę na tyle sprawnie działać, żeby wszystko funkcjonowało jak w szwajcarskim zegarku. Ale nie mamy z tym kłopotu, bo dziewczyny, gdy tylko widzą, że grafik zaczyna być napięty, bez problemu przychodzą do pracy. Same też sobie ten grafik ustalają. A przecież pracujemy i w Sylwestra, i w Nowy Rok, i we wszystkie święta.

– Jak tworzona jest oferta? Czy skupia się Pani na gościach hotelowych, czy raczej na osobach z zewnątrz?



FOT. MATERIAŁY PRASOWE LEMON RESORT SPA

Lemon Resort SPA to miejsce, w którym można wypocząć

- Nasza oferta jest taka sama dla gościa hotelu, jak i osób z zewnątrz. Nie da się tego rozdzielić.

- Powiedzmy, że jestem czterdziestoletnim, zmęczonym biznesmenem, który trzy czwarte doby spędza przy komputerze? Boli mnie kark, plecy i ogólnie czuję się zmęczony...

- Poleciłabym masaż tajski. Jest to bardzo mocny masaż na tzw. tkankach głębokich. Nie powiedziałabym, że jest on super przyjemny, ale efekty, które daje potem, są warte każdej minuty spędzonej na stole do masażu. Zazwyczaj po takim zabiegu goście mówią: „co to było?“, by już po chwili dodać: „ale ja się rewelacyjnie po tym czuję!“.

Dla osoby, która chce tylko odpocząć, masaż tajski nie będzie odpowiedni. Tutaj zaproponowałabym o wiele delikatniejszy masaż indonezyjski.

- Czy jesteście coraz bardziej zmęczeni? Zestresowani?

- Wydaje mi się, że istnieje korelacja między popytem na usługi Manaw SPA, a stopniem zestresowania społeczeństwa. Można to prześledzić patrząc na to, jak zmieniała się nasza oferta na prze-

strzeni lat. A przecież oferta jest odzwierciedleniem oczekiwań klienta.

- Opowiedzmy trochę o historii SPA. Czy zaczniemy ją tak: „Już starożytni rzymianie wiedzieli, że...“?

- ...SPA jest miejscem, gdzie można zrelaksować ciało! Stąd tak duża popularność łaźni i saun. Proszę pamiętać, że wyraz SPA pochodzi z języka łacińskiego i jest akronimem sentencji „Sanus Per Aquam” – co oznacza „zdrowy przez wodę. Dawniej wierzono, że woda oczyszcza, zmywa wszelkie dolegliwości. Dziś określenie SPA odnosi się do wszelkich zabiegów na ciało mających na celu poprawę samopoczucia.

- Pojęcie „wellness” jest trochę młodsze. Kto i dlaczego je stworzył?

- Wellness to ogólnie zdrowy styl życia. Nazwa wzięła się od słów well-being - czyli dobre samopoczucie. Ogólnie chodzi o to, żeby zdrowo się odżywiać, wypoczywać, dbać o siebie, uprawiać sport. Być po prostu świadomym siebie, swojego ciała i emocji.

Strefa Wellness w Lemon Resort SPA to podświetlane baseny,

jacuzzi, fantastyczna strefa saun z infrasauną, sauną parową, suchą i ziołową, mamy nawet tężnię solną - wszystko to ma służyć poprawie tak stanu zdrowia, jak i samopoczucia naszych gości.

- Czy dziś hotele przeznaczone na typowy wypoczynek i regenerację mają prawo bytu bez strefy SPA?

- Jeśli mowa o wypoczynku i regeneracji, to nie wyobrażam sobie, żeby hotel premium nie miał strefy wellness i SPA. Proszę sobie wyobrazić, że często dzwonią do recepcji Manaw osoby wykupujące pobyty w okolicznych pensjonatach z pytaniem, czy mogą skorzystać z naszej oferty. Są mocno zadowolone brakiem np. basenu. Widać, że turystom na tym zależy.

Natomiast są różne kategorie hoteli, dedykowane różnym grupom docelowym. Są i takie, które tego nie potrzebują. Nie mam zamiaru zatem generalizować. Mogę jedynie, z własnej perspektywy, stwierdzić, że za wysokim standardem idą wysokie oczekiwania.

Co poleciłabym zmęczonemu biznesmenowi? Masaż tajski. Gwarantuję, że poczuje się lepiej!



FOT. MATERIAŁY PRASOWE LEMON RESORT SPA

W jednej z najpiękniejszych scenerii w Polsce powstał unikatowy w skali kraju Lemon Resort SPA



FOT. MATERIAŁY PRASOWE LEMON RESORT SPA

Lemon Resort SPA

Oddany do użytku w 2015 r. Lemon Resort SPA to hotel butikowy zlokalizowany w małopolskiej miejscowości Gródek nad Dunajcem. Resort liczący 4,5 hektara składa się z 60 apartamentów wysokiej klasy, w tym najnowszych pokoi deluxe zlokalizowanych bezpośrednio na tafli Jeziora Rożnowskiego, restauracji Lemon, Manaw SPA i nowoczesnej Strefy Wellness.

Zlokalizowana w sercu Pogórza Rożnowskiego, niewielka miejscowość Gródek nad Dunajcem urzeka pejzażem natury, który łączy w sobie zarówno krajobraz górski, jak i sięgającą aż po horyzont taflę Jeziora Rożnowskiego.

To właśnie tu, w jednej z najpiękniejszych scenerii w Polsce powstał unikatowy w skali kraju Lemon Resort SPA – wysokiego standardu hotel butikowy. Ideą przyświecającą twórcom konceptu było stworzenie miejsca, w którym goście hotelowi będą mogli relaksować się w otoczeniu nie tylko ujmujących krajobrazów, ale także najlepszego designu.

Lemon Resort SPA, oprócz pełnionej funkcji hotelowej i gastronomicznej, kieruje swoją ofertą także do szeroko pojętej sfery biznesu. Dzięki przestronnej sali konferencyjnej, w pełni wyposażonej w nowoczesny sprzęt multime-

dialny i zaplecze cateringowe, Lemon stanowi idealne miejsce do organizacji wszelkiego rodzaju eventów biznesowych, konferencji, wyjazdów szkoleniowych i motywacyjnych, czy innego rodzaju uroczystych spotkań.

Przewaga Lemon Resort SPA tkwi jednak nie tylko w aranżacji i wyposażeniu budynków, ale także w doskonałej infrastrukturze hotelu oraz pobliskich atrakcjach.

Warto w pierwszej kolejności wspomnieć o basenie zewnętrznym typu infinity, mini aquaparku dla dzieci, należącej do resortu marinie, do której przycumowane są m.in. ekskluzywna motorówka Delta 600, elektryczne katarany Tesla 21, o dwóch plażach, boiskach sportowych i trasach rowerowych, wreszcie o znaczącej liczbie pobliskich zabytków historycznych, ale i pomników przyrody.

Gródek nad Dunajcem, zlokalizowany jest na południu Polski w niewielkiej odległości od zabytkowego Krakowa i portu lotniczego. Dojazd z obojętnie którego miasta w Polsce, bądź lot z większości europejskich stolic, zajmuje maksymalnie kilka godzin. Lemon Resort SPA jest zatem na wyciągnięcie ręki niemal z każdego miejsca w Europie.



PROSTA WSPÓŁ

Jakich warunków oczekują p
od władzy, nauki, instytucji oto





PRACA.
przedsiębiorcy
oczenia biznesu.

Dobre prawo wymaga dialogu i zaufania

18. Forum
Przedsiębiorców
Małopolski.
Mądrze rządzone
państwo słucha
przedsiębiorców
i ekspertów

Tekst: Zbigniew Bartuś



FOT. ANNA KACZMARZ



FOT. ANNA KACZMARZ



FOT. ANNA KACZMARZ



FOT. ANNA KACZMARZ

Mądrze rządzone państwo słucha przedsiębiorców i ekspertów

18. Forum Przedsiębiorców Małopolski to sztandarowe wydarzenie gospodarcze regionu. Zorganizowane zostało w Krakowskim Salonie Ekonomicznym NBP przez „Dziennik Polski” i „Gazetę Krakowską” oraz najważniejsze organizacje gospodarcze i instytucje otoczenia biznesu. Wzięło w nim udział również liczne grono uczonych oraz ekspertów

Tekst: Zbigniew Bartuś

Nie da się tworzyć dobrego prawa oraz sprawnie i racjonalnie zarządzać państwem bez wsłuchania się w głos przedstawicieli wszystkich grup społecznych oraz uczciwego dia-

logu z nimi. Partnerska współpraca z przedsiębiorcami i ekspertami gospodarczymi, uwzględnianie ich opinii, to podstawa dobrej polityki publicznej – podkreślali zgodnie wszyscy uczestnicy 18. Forum Przedsiębiorców Małopolski.

W sztandarowym wydarzeniu gospodarczym regionu, zorganizowanym w Krakowskim Salonie Ekonomicznym NBP przez „Dziennik Polski” i „Gazetę Krakowską” wraz z czołowymi organizacjami gospodarczymi i instytucjami otoczenia biznesu, wzięło udział liczne grono przedsiębiorców, liderów organizacji, uczonych, radców prawnych, doradców podatkowych, ekspertów od zarządzania i administracji, szefów instytucji wspierających firmy, przedstawicieli urzędów i władzy legislacyjnej.

Zgodnie z tytułowym hasłem - (Mało)Polska prosta w obsłudze (autorstwa Stefana Życzkowskiego z firmy ASTOR), rozmawialiśmy o tym m.in., jak tworzyć i upowszechniać dobre wzorce służące upraszczaniu świata, ułatwianiu działalności gospodarczej - a przynajmniej: nieprzeszkadzaniu przedsiębiorcom w rozwoju, zwłaszcza w sytuacji, gdy pandemia, a teraz wojna i kryzys energetyczny utrudniły działalność większości firm. Jak nie dokładać im problemów?



FOT. ANNA KACZMARZ



FOT. ANNA KACZMARZ



FOT. ANNA KACZMARZ



FOT. ANNA KACZMARZ



FOT. ANNA KACZMARZ

Jak ułatwić życie firmom?

Forum rozpoczęliśmy od wystąpienia niezawodnego Andrzeja Bańki, wice-szefa Departamentu Nadzoru Właści-cielskiego i Gospodarki UMWM, który pokazał, w jaki sposób agendy Woje-wództwa Małopolskiego - z determina-cją Jamesa Bonda - starają się ułatwiać i upraszczać życie przedsiębiorcom.

Dużym wydarzeniem była - otwie-rająca część dyskusyjną - rozmowa z Jackiem Przybylskim, szefem krakow-skiego Cisco Global Services Center, re-prezentującym najdynamiczniej roz-wijający się sektor małopolskiej gospo-darki, zatrudniający już tylko w Krako-wie ponad 100 tysięcy osób.

- Władza centralna powinna podej-mować decyzje i tworzyć prawo w spo-sób bardziej przejrzysty. Wydaje się oczywiste, że zmiany przepisów po-winny być dokładnie konsultowane z tymi, których dotyczą. Dzisiaj tak nie jest, więc nie mamy poczucia, że jeste-smy podmiotowo traktowani - tak zmiany przepisów ocenił, zasiadający

w Łoży Liderów, Hubert Kardasz, wi-ceprezydent Izby Przemysłowo-Han-dlowej w Krakowie.

Wtórowali mu przedstawiciele po-zostałych organizacji współtworzących Forum, m.in.: BCC, MZP Lewiatan, Ma-łopolskiego Porozumienia Organizacji Gospodarczych, Małopolskiej Izby Rze-miosła i Przedsiębiorczości, Krakow-

skiej Kongregacji Kupieckiej, ASPIRE, Polskiego Związku Firm Deweloper-skich. Wcześniej identyczną opinię wy-głosili uczestnicy dwóch paneli dysku-syjnych, a także Justyna Zając-Wysoc-ka, małopolska liderka Krajowej Izby Doradców Podatkowych.

- Świat jest niezwykle skomplikowa-ny, więc żadna władza nie poradzi so-



FOT. ANNA KACZMARZ



FOT. ANNA KACZMARZ



FOT. ANNA KACZMARZ



FOT. ANNA KACZMARZ

bie samodzielnie z zarządzaniem i kreowaniem poprawnej polityki publicznej. Potrzebuje uczelni, biznesu, organizacji społecznych. Musi codziennie czerpać od nich wiedzę i dzielić się władzą. Niestety, dialog społeczny jest piętą achillesową tego rządu – przez lata karłał i w tej chwili pozostała czysta atrapa. A przecież widać, że państwa stawiające na integrację społeczną najharmonijniej się rozwijają, zaś te, które tkwią w XIX-wiecznych schematach, popadają w etatyzm i arogancję, co prowadzi do nieszczęścia – przestrzegali prof. Stanisław Mazur, rektor Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

– Proste prawo oznacza dla mnie sytuację, w której ja w każdym przypadku będę w stanie klientowi powiedzieć, że np. po żmudnym procesie, po udowodnieniu kwestii A, B i C, mamy graniczącą z pewnością szansę na wygraną. Dziś, przy tak fatalnej jakości przepisów i chaosie prawnym wywołanym sporami z instytucjami unijnymi, radcowie prawni muszą coraz częściej od-

powiadać: nie wiem. Taki stan ogromnie zwiększa ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej i zniechęca do inwestycji – stwierdził dr Marcin Sala-Szczypiński, dziekan Rady Okręgowej Izby Radców Prawnych w Krakowie.

Rozwój gospodarczy a zamożność mieszkańców

– To rozwój gospodarczy napędzany przez przedsiębiorczość zwiększa zamożność obywateli, a nie działalność socjalna państwa. Jesteśmy wciąż krajem na dorobku i powinniśmy o tym szczególnie pamiętać – podkreślił prof. Adam Mariański, szef rady podatkowej Business Centre Clubu.

Wyraził przy tym ubolewanie, że kolejne ekipy rządzące odchodziły od korzystania z wiedzy ekspertów przy tworzeniu prawa i nowelizacjach. Jego zdaniem, za klasyczny przykład tego zjawiska można uznać „Polski (Nie)Ład”. – Przedsiębiorcy mówią wprost, że marzą o tym, by państwo przestało im przeszkadzać. Nie chcemy nadregulacji, nie

chcemy ingerencji w wolność gospodarczą – dodał prof. Adam Mariański.

Wszyscy przyznali, że wśród aktywnych uczestników Forum są przedstawiciele instytucji, które potrafią świetnie współpracować z przedsiębiorcami, tworząc odpowiednie usługi i produkty, a zarazem – w miarę możliwości – upraszczając procedury. Fundamentem jest stały dialog z organizacjami przedsiębiorców i ekspertami, uwzględnianie ich uwag i propozycji.

Małopolska rozwija się lepiej niż inne regiony przede wszystkim dzięki dobrej współpracy, w której biorą udział takie instytucje, jak Krakowski Park Technologiczny, Małopolskie Centrum Przedsiębiorczości, BGK czy Wojewódzki Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej.

Ogromną rolę w tym ekosystemie odgrywają uczelnie, na czele z Uniwersytetem Ekonomicznym, Politechniką Krakowską, AGH, UJ i UR, współpracujące z ekspertami, organizacjami gospodarczymi i samorządami zawodów



FOT. ANNA KACZMARZ



FOT. ANNA KACZMARZ



FOT. ANNA KACZMARZ



FOT. ANNA KACZMARZ

zaufania publicznego (OIRP, KIDP), wzorcowymi firmami, jak ASTOR czy CISCO, a także banki, w tym PKO BP.

Prostota w działaniu

Polski system bankowy przeistoczył się szybko z najbardziej zacofanego w Europie w najbardziej zaawansowany technologicznie. Ułatwiło to korzystanie z usług bankowych, także przedsiębiorcom. Mówił o tym podczas Forum Jarosław Sułkowski, dyrektor Regionalnego Centrum Korporacyjnego PKO BP w Krakowie, próbując przy tym przewidzieć przyszłość.

- Jeszcze przez długi czas przedsiębiorca, który zechce w swojej firmie zrealizować duży proces inwestycyjny, będzie wymagał osobistego kontaktu z człowiekiem z banku, a to dlatego, żeby upewnić się, iż wybiera instytucję i ludzi z gwarancją bezpieczeństwa, a nie algorytm operujący tylko danymi - wyjaśnił Jarosław Sułkowski.

Dr Kazimierz Koprowski, prezes Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Śro-

dowiska i Gospodarki Wodnej w Krakowie, podkreślił, że publiczne programy, takie jak „Czyste Powietrze”, mają do odegrania kluczową rolę w transformacji energetycznej polskich gospodarstw domowych i przedsiębiorstw. Szybka transformacja jest warunkiem dalszego rozwoju i zachowania konkurencyjności, zaś w przypadku mniej-

szych podmiotów - wręcz przetrwania. Dlatego zmiany w programach idą w kierunku uatrakcyjnienia, uproszczenia i upraszczania procedur.

- Jedną z naszych szczególnych ofert są pożyczki: wyjątkowe, bo bezpieczne, atrakcyjne, bo nisko oprocentowane, a przy tym realnie przyjazne - zachęcał dr Kazimierz Koprowski.



FOT. ANNA KACZMARZ



Jacek Przybylski,
szef Cisco Global Services Center w Krakowie

Cisco Kraków - 2,5 tysiąca fachowców z 70 krajów

W korporacyjnych centrach biznesowych w Krakowie pracuje już ponad 100 tysięcy osób. Większość z nich to właśnie specjaliści IT. Paradoxem jest, że ów najdynamiczniej rozwijający się sektor gospodarki pozostaje nieznany przeciętnemu mieszkańcowi.

W wywiadzie otwierającym 18. Forum Przedsiębiorców Małopolski rozmawiałem o tym z Jackiem Przybylskim, szefem Cisco Global Services Center w Krakowie, kluczowego centrum rozwojowego amerykańskiej firmy w regionie Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki. Gigant zarobił globalnie w 2021 r. równowartość 250 miliardów złotych (połowa rocznych przychodów budżetu państwa w Polsce). Dekadę temu założył w Krakowie biuro zatrudniające kilkadziesiąt osób. Dziś ma nowoczesny kampus z 2,5 tys. pracowników z 70 krajów.

- Które z usług Cisco powstają w Krakowie i w jakich dziedzinach się tu rozwijacie?

- Z dumą mogę powiedzieć, że w Krakowie obsługujemy praktycznie całe portfolio produktów Cisco. Zaczynaliśmy dekadę temu od inżynierii sieciowej, więc tych kilkudziesięciu pierwszych pracowników było typowymi inżynierami. Dziś nasz największy dział zajmuje się customer experience (CX). Firmy przychodzą do nas z konkretnym problemem biznesowym i my go wszechstronnie rozwiązujemy. Zależy nam, by klient mógł w maksymalnym stopniu wykorzystać możliwości produktu. Jest to ściśle związane z obszarem badań i rozwoju. W krakowskiej siedzibie powstają patenty, z czego jesteśmy bardzo dumni. Dwa kolej-

Cyfryzacja ratuje świat. Będzie więcej pracy!

Najlepsze rozwiązania tworzą specjaliści z dużą wiedzą technologiczną i wysokimi kompetencjami miękkimi

Tekst: Zbigniew Bartuś

Dane krakowskiego GUS szokują: zatrudnienie w sektorze informacji i komunikacji wzrosło w Małopolsce w rok

o blisko 40 procent. A jest to przecież i tak... poniżej potrzeb. Raport MOTIFE i ASPIRE wskazuje, że liczba ofert pracy dla samych tylko informatyków zwiększyła się o 75 procent!

Cisco, informatyczny gigant, zarobił globalnie w 2021 r. równowartość 250 miliardów złotych. To połowa rocznych przychodów budżetu państwa w Polsce

Jacek Przybylski:
– Z dumą mogę powiedzieć, że w Krakowie obsługujemy praktycznie całe portfolio produktów Cisco



FOT. ANNA KACZMARZ

ne obszary, w których jesteśmy bardzo mocni i które rozwijamy, to bezpieczeństwo oraz rozwój oprogramowania aplikacji.

- A na ile to, czym się zajmujecie, ułatwia nasze życie? Czytałem o waszych rozwiązaniach dla Uniwersyteckiego Szpitala Dziecięcego w Krakowie, największego w Polsce, który miał totalnie przestarzałe systemy informatyczne. Co tam się wydarzyło?

- Zaczęliśmy od szczerzej rozmowy ze szpitalem, by zrozumieć, jakie są tam potrzeby. Okazało się, że w tzw. okrągłaku, za sprawą jego konstrukcji, nie było zasięgu sieci mobilnej. Można sobie wyobrazić tych małych pacjentów, którzy siedzą w takiej internetowej czarnej dziurze - bez kontaktu z rodzicami i resztą świata. Stworzyliśmy więc sieć Wi-Fi - lecz nie tylko dla podstawowych zastosowań, czyli na potrzeby pacjentów i osób odwiedzających, chcących nawiązać kontakt, obejrzeć serwis streamingowy albo uczyć się przez internet. Ta sieć również, a może przede wszystkim, bardzo pomaga w pracy lekarzom i pielęgniarkom.

- Jak?

- Umożliwia im aktualizację danych pacjentów bezpośrednio przy ich łóżku za pomocą urzą-

dzeń mobilnych, bez konieczności robienia ręcznych notatek, a następnie wprowadzania danych na komputerze stacjonarnym. Lekarz ma więcej czasu na to, by skupić się na pacjencie. Z kolei dzięki współpracy z jednym z partnerów Cisco w Polsce, firmą Kontakt.io, w szpitalu pojawiły się czujniki IoT.

- Czyli internetu rzeczy.

- Tak. Zapewniają ścisłą integrację pomiędzy urządzeniami medycznymi a siecią bezprzewodową. Można dzięki temu monitorować pracę urządzeń pod kątem nie tylko prawidłowego działania, ale i efektywności wykorzystania. Lekarze mogą zaoszczędzić czas na poszukiwanie sprzętu, który jest dostępny: łatwo sprawdzić to z poziomu smartfona.

- A ile osób moglibyście jeszcze w Krakowie zatrudnić od dziś?

- Mamy około stu otwartych wakatów.

- Bo się rozwijacie.

- Tak. Stąd ta permanentna rekrutacja. Tak naprawdę rewolucja cyfrowa wygenerowała więcej pracy - ale lepszej niż ta żmudna, która została zautomatyzowana. Prognozy rozwoju nowych biznesów w Unii Europejskiej mówią wyraźnie, że pracy będzie bardzo wiele.

- Czy cyfrowa rewolucja dotyczy tylko firm technologicznych, czy raczej wszystkich?

- Nie ma dziedziny życia i biznesu, w której cyfrowa rewolucja by nie zachodziła. Sądzę, że w dużej mierze światowa gospodarka przeszła przez pandemiczne załamanie w kondycji lepszej, niż zakładano, właśnie dzięki cyfryzacji. Zarazem to doświadczenie pokazało nam wszystkim, że musimy dążyć do cyfryzacji jak najszybciej, bo to daje większą odporność na nieprzewidziane zjawiska lokalne i globalne.

- A czy któreś usługi są odporne na cyfryzację? Np. taki szewc.

- Oczywiście, że nie. Wszelkich usług szukamy dziś w sieci. Przemysł, rolnictwo garściami korzystają na cyfryzacji. Więc również szewc, którego nie można znaleźć w internecie albo nie wyróżnia swojej usługi biznesowej na tle innych szewców, będzie miał ciężkie życie - z braku klientów.

- Rozmawiamy o zaawansowanych technologiach, a tak naprawdę - o ludziach.

- Bo ostatecznie technologia jest po to, aby wspierać człowieka i pomagać zaspokoić jego potrzeby. Wreszcie - najważniejsze: technologie tworzą ludzi.

W kryzysach przedsiębiorcy dostrzegają szansę na przyspieszenie rozwoju

– Każda wielka firma ma działy badań i rozwoju, a do tego odpowiednie zasoby kadrowe i finansowe. To czyni z nich liderów transformacji – mówi MARCIN TEREBELSKI, dyrektor programu modelu biznesowego Rozwój przemysłu w BGK

– Dopiero co BGK pomógł polskim przedsiębiorcom przebrnąć przez wielki kryzys pandemiczny, a spadek na nas kryzys kolejny – związany z wojną w Ukrainie i rollercoasterem na rynku paliw i energii...

– To prawda. Głównym wyzwaniem przedsiębiorców jest dziś uzyskanie dostępu do energii w cenie, która pozwoli im kontynuować działalność. Równocześnie dużo mówi się o tym, że powinna to być możliwie czysta energia, najlepiej odnawialna.

– Ekologia idzie dziś w parze z ekonomią?

– Jak najbardziej tak. I trzeba tu powiedzieć, że największe koncerny mają przewagę nad małymi i średnimi firmami, ponieważ były zainteresowane transformacją energetyczną jeszcze przed wybuchem obecnego kryzysu i mocno w tym obszarze inwestowały. Dotyczy to zarówno farm fotowoltaicznych, jak i morskich farm wiatrowych – duże projekty w tym zakresie były przygotowywane od dłuższego czasu, a kryzys jedynie przyspieszył pewne działania. Miało to miejsce z oczywistych względów: przedsiębiorstwa starają się z jednej strony dbać o jak najniższe koszty energii elektrycznej, a z drugiej – realizują strategię rozwoju wpisującą się w unijne trendy i wymogi, w tym wyzwa-



Marcin Terebelski, dyrektor programu modelu biznesowego Rozwój przemysłu w BGK

nia gospodarki niskoemisyjnej. Polska musi realizować postawione cele dotyczące zmniejszania emisji gazów cieplarnianych i w zasadzie jedynym rozsądnym sposobem dochodzenia do tego celu jest zwiększanie udziału zielonej energii w miksie energetycznym.

– Przewaga wielkich koncernów polega też na tym, że one same rozwijają nowe technologie.

– To prawda. Każda wielka firma ma swoje działy badań i roz-

woju, a do tego odpowiednie zasoby kadrowe i finansowe. To czyni z największych firm naturalnych liderów transformacji. Tak jak wspomniałem, zdecydowana większość z nich już wcześniej przygotowała i ogłosiła plany wielkich zmian w obszarze energetycznym, akcentując zamiar bardzo istotnego ograniczenia emisyjności. Charakterystyczne jest to, że realizacja tych zapowiedzi wiąże się nie tyle z dodatkowymi kosztami, co z szansami na uzyskanie przewagi konkurencyjnej – pozytywne efekty dla środowiska będą tu iść w parze z efektami ekonomicznymi. To będzie pchało do przodu cały polski przemysł. Liczymy także, że część nowych mocy, jakie będą w kolejnych latach instalowane w Polsce, będzie powstawać w oparciu o technologie i komponenty wytwarzane w naszym kraju.

– Czyli mówiąc wprost: nasi przedsiębiorcy mają szansę zarobić na tej transformacji.

– Zdecydowanie tak. Ten trend jest już widoczny w największych firmach. Natomiast przedsiębiorstwa mniejsze, małe i średnie, z uwagi na mocno ograniczone możliwości finansowe i znacznie mniejsze dotychczasowe zaangażowanie w proces transformacji energetycznej, stoją obecnie przed zupełnie innym wyzwaniem: zachowania płynności w warunkach wojny i związanego z nią ściśle wzrostu kosztów surowców, gazu, energii elektrycznej. To zjawisko dotyka dziś zwłaszcza małych przedsiębiorców i oni zapewne najbardziej oczekują wsparcia w zachowaniu płynności. Przewidujemy, że wywoła to niebawem większe zapotrzebowanie na kredyty obrotowe i w rachunku bieżącym. Istotną rolę będą odgrywać gwarancje, które pozwolą takim firmom utrzymać płynność i stabilność. Z naszych badań wynika, że gwarancja przydaje się nawet wówczas, gdy firma utrzymuje stabilność mimo spadku przychodów.

– Dlaczego?

– Ponieważ dzięki uzyskanej gwarancji przedsiębiorca szyb-

Marcin Terebelski:

– Wzrosła liczba upadłości firm, ale równocześnie wciąż powstaje wiele nowych przedsiębiorstw. Zakładają je przedsiębiorcy w pełni świadomi nowych realiów, w jakich przyjdzie im działać. Oni już potrafią się do tych nowych wymogów dostosować, podjąć wyzwania

ciej wraca do inwestycji w rozwój firmy, ba, czasem te inwestycje są nawet bardziej odważne niż planowane wcześniej. Tu trzeba wspomnieć, że średnie i mniejsze firmy mają sporo do nadrobienia nie tylko w obszarze energetycznym, ale też w dziedzinie cyfryzacji, która przyspieszyła w okresie pandemii. Przy ograniczonych zasobach dostępnych pracowników pojawił się także silny trend na automatyzację. Może nie jest on jeszcze w mniejszych podmiotach tak silny, jak byśmy chcieli – ale widać wyraźnie jakościową zmianę. Przedsiębiorcy coraz częściej nie ograniczają się do dokupienia kolejnej podobnej maszyny, lecz inwestują w całkiem nowe technologie, rewolucjonizując ich działanie czy proces produkcji. To bardzo pozytywnie wpływa na ich obecną pozycję i konkurencyjność wobec firm zagranicznych.

– Na ile nawarstwiają się ostatnio kryzysy są zagrożeniem dla stabilności i istnienia firm, a na ile szansą na wzmocnienie polskiej gospodarki?

– Z naszych obserwacji wynika, że może to być naprawdę wielka szansa. Owszem, wzrosła liczba upadłości firm, ale równocześnie wciąż powstaje wiele nowych przedsiębiorstw. Zakładają je przedsiębiorcy w pełni świadomi nowych realiów, w jakich przyjdzie im działać. Oni już potrafią się do tych nowych wymogów dostosować, podjąć wyzwania. I to jest bardzo dobry objaw. Przyspieszona cyfryzacja małych i średnich przedsiębiorstw sprawia, że możemy dokonać kolejnego skoku cywilizacyjnego. Istotnie zwiększyła się choćby liczba przedsiębiorców korzystających z usług w chmurze obliczeniowej. To pokazuje, że polskie przedsiębiorstwa odnajdują w tych zmianach szansę na zwiększenie swej konkurencyjności.

– BGK odegrał bardzo istotną rolę w stabilizowaniu firm i łagodzeniu skutków kryzysu pandemicznego. Niektóre ważne produkty okazały się niezwykle popularne, wręcz roz-

chwytane. A na co teraz mogą liczyć przedsiębiorcy?

– Oczywiście, staramy się reagować na najbardziej pilne potrzeby, czego dobrym przykładem jest błyskawiczne uruchomienie oferty wsparcia dla ciepłowni, które z jednej strony miały ograniczony przychód poprzez taryfy, a z drugiej – wzrosły im koszty z uwagi na zdecydowanie wyższe ceny paliw, głównie węgla.

– Ciepłownicy alarmowali, że grozi im plaga upadłości.

– Tak. Przygotowaliśmy więc prosty instrument, który pozwala ciepłowniom finansować zakupy węgla. To pozwoli im normalnie funkcjonować i zapewnić ciepło dla odbiorców końcowych. Równocześnie utrzymujemy pozostałe instrumenty, w tym te najpopularniejsze, jak gwarancja de minimis. One pozwalają z jednej strony utrzymać płynność, a z drugiej – rozwijać inwestycje mimo bardzo trudnych okoliczności. Można rzec, że dominująca dotąd płynnościowa funkcja tego instrumentu oddaje pole funkcji proinwestycyjnej. To powinno jeszcze ulec wzmocnieniu w przyszłym roku, gdy zaproponujemy produkty związane z nową perspektywą unijną, takie jak kredyt technologiczny czy kredyt ekologiczny. Myślę, że będą się one cieszyły dużym zainteresowaniem, zwłaszcza że będą mogły po nie sięgnąć także większe podmioty, zatrudniające do 3000 osób. Liczymy, że da to polskim firmom kolejny impuls rozwojowy.

– Oprócz samych pieniędzy bardzo ważna jest także wiedza o szansach i pojawiających się możliwościach.

– To prawda. Nie wszyscy przedsiębiorcy zdają sobie sprawę, że w ich firmach można z powodzeniem wdrażać rozwiązania rodem z przemysłu 4.0. Dlatego upowszechnianie i promowanie tych rozwiązań jest tak ważne. Równie istotne jest nagłaśnianie dobrych przykładów – firm, które zdecydowały się zainwestować w jakościową zmianę, i to dało im prawdziwą przewagę konkurencyjną, umożliwiło ekspansję, szyb-

szy rozwój. Podnoszenie świadomości polskiego biznesu jest zatem równie ważne, jak oferta finansowania czy wspierania inwestycji.

Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK)

to polski bank rozwoju, jedyna taka instytucja w kraju. BGK wspiera zrównoważony rozwój społeczno-gospodarczy Polski. Jego działania wpływają na powstawanie miejsc pracy, budowę mieszkań, rozwój infrastruktury i poprawę jakości powietrza. Bank dba o przyszłe pokolenia – buduje kapitał społeczny, rozwija przedsiębiorczość i zapewnia odpowiedzialne finansowanie. Jest obecny w każdym regionie Polski, a także za granicą – ma swoje przedstawicielstwa w Brukseli, Londynie, Frankfurt nad Menem i Amsterdamie. BGK wspiera eksport i ekspansję zagraniczną polskich firm. Jest pomysłodawcą, współzałożycielem i głównym udziałowcem Funduszu Trójmorza, który inwestuje w infrastrukturę transportową, energetyczną i cyfrową w krajach regionu Trójmorza. BGK, poprzez współpracę z biznesem, sektorem publicznym i instytucjami finansowymi, odpowiada na potrzeby gospodarcze oraz podejmuje szereg inicjatyw promujących zrównoważony rozwój.

Zapraszamy do kontaktu:

Region Małopolski BGK

ul. Promienistych 1
31-481 Kraków
tel. 22 475 14 00
e-mail: krakow@bgk.pl



[Przejdź do strony](#)

W erze kryzysu podatki powinny być stabilne

– Doradcy podatkowi umieją przeprowadzić biznes przez rafa zmiennych przepisów – mówi JUSTYNA ZAJĄC-WYSOCKA, przewodnicząca Małopolskiego Oddziału Krajowej Izby Doradców Podatkowych

Rozmawiał Zbigniew Bartus

– Rok 2022 powoli zmierza ku końcowi i...

– To jest rok, w którym ilość zmian w przepisach podatkowych zaskoczyła dosłownie wszystkich. Te zmiany szły najpierw naprzód, potem się cofały, a trzeba pamiętać, że rok się jeszcze nie skończył i... coś się jeszcze może wydarzyć.

– A nie mamy już dość tych zmian?

– My na pewno mamy, ale rząd ma plany co do podatków jeszcze na ten rok, a na pewno na przyszłość.

– Jak się w tym odnajdują polscy przedsiębiorcy?

– Wielokrotnie powtarzaliśmy, że firmom najbardziej potrzebna jest stabilność i przewidywalność przepisów, bo tylko wówczas przedsiębiorca ma szansę cokolwiek zaplanować, rozwijać biznes, zatrudniać ludzi. Niestety, przepisy tworzone są na szybko, na kolanie. Owszem, często idee, które stoją za zmianami przepisów, wydają się słuszne. Ale wykonanie szwankuje. Na początku roku mieliśmy do czynienia z pakietem przepisów, których nie rozumieli nie tylko przedsiębiorcy i doradcy, ale i pracownicy organów skarbowych. Taka legislacja całkowicie mija się z celem.

– Doradcy podatkowi i radcowie prawni, w tym Pani, ostrzegali jesienią zeszłego roku m.in.



Justyna Zajac-Wysocka, przewodnicząca Małopolskiego Oddziału Krajowej Izby Doradców Podatkowych

na Forum Przedsiębiorców, że to się źle skończy.

– Ja naprawdę nie czerpię żadnej satysfakcji z tego, że nasze przewidywania się zściły. Efekt był bowiem taki, że najpierw wszyscy w Polsce znaleźli się w realiach niezrozumiałych przepisów, a po chwili doszło do cofnięcia tychże przepisów, bo nikt ich nie potrafił stosować. Oficjalnie to cofnięcie tłumaczono tym, że pewne rozwiązania „nie przyjęły się w społeczeństwie”. W konsekwencji od 1 lipca, z mocą wsteczną od 1 stycznia, mnóstwo rzeczy znikło lub zmieniło się na tyle, że...

– Da się żyć?

– Dobre pytanie. Powiem coś paradoksalnego. Moją misją jako przewodniczącej oddziału małopolskiego KIDP jest szerzenie świadomości podatkowej. Z tej perspektywy muszę przyznać, że Polski Ład – bo rozmawiamy tu głównie o nim – naprawdę poszerzył świadomość podatkową Polaków. Nagle każdy, ale to każdy – nawet moja ulubiona pani Ala z warzywniaka – zaczął mówić o podatkach.

– Nie jestem pewien, czy akurat to było główną intencją autorów zmian...

– Nie sądzę. Natomiast wróć do pana pytania: czy można było przewidzieć, że ludzie nie będą rozumieli tych przepisów i pewne zmiany po prostu się „nie przyjmą”. Oczywiście, przed wprowadzeniem takiej rewolucji trzeba pytać ekspertów, w tym doradców podatkowych, o opinię.

– Ministrowie i urzędnicy, którzy stracili stanowiska z powodu podatkowego chaosu, twierdzą, że przecież pytali.

– Owszem, ale nie wystarczy pytać. Trzeba jeszcze choć czasem słuchać. Uwagi, które uwzględniono w lipcu 2022 roku z mocą wsteczną od stycznia były zgłaszane przez nas już w zeszłym roku, jesienią, a nawet wcześniej. Można było zatem nie forsować wadliwych mechanizmów tylko po to, by się z nich potem wycofywać, dramatycznie utrudniając przy tym funkcjonowanie podatnikom, w tym przedsiębiorcom.

– Przedsiębiorcy mają i tak pod górkę z powodu nawarstwiania kryzysów, po sąsiedku trwa koszmarna wojna, szaleją ceny energii i paliw...

Jesteśmy sprawdzonym w bojach partnerem przedsiębiorców, wraz z księgowymi i radcami prawnymi staramy się przeprowadzać firmy przez pola minowe, rafy, huragany i tornada

Justyna**Zając-****-Wysocka:**

– Mamy do czynienia z takim nawarstwieniem kryzysów, z którymi przedsiębiorca musi się mierzyć, że dokładanie kolejnych jest nieodpowiedzialne

– Właśnie. Dokładanie do tego niepewności wynikającej z braku stabilności i niejasności systemu podatkowego na pewno nie pomaga. Owszem, z doświadczeń Polskiego Ładu, nazywanych powszechnie plagą, wynikało parę rzeczy dobrych, np. wiele firm przekształciło się z jednoosobowych działalności w spółki z o.o. To korzystne dla bezpieczeństwa obrotu oraz z punktu widzenia odpowiedzialności przedsiębiorców. Natomiast zdecydowanie przeważają tu minusy. Stanowczo nie powinno być tak, że w tych koszmarnie trudnych czasach przedsiębiorcy skupiają się na rozmyślaniu, jak nie zapłacić zbrodniczo wysokiej składki zdrowotnej i jak ogarnąć całą masę nałożonych na nich podatków i parafatków.

– Gdzie tu czas na myślenie o rozwijaniu firmy?

– To jest sedno problemu. Mamy do czynienia z takim nawarstwieniem kryzysów, z którymi polski przedsiębiorca musi się mierzyć, że dokładanie kolejnych jest zwyczajnie nieodpowiedzialne. Współpracuję ściśle m.in. z branżą turystyczną, gastronomiczną, hotelarską – i tam z powodu dramatycznego wzrostu kosztów energii zapowiada się w najbliższych miesiącach po prostu armagedon. To nie dotyczy, oczywiście, wszystkich, ale na pewno lwia część biznesów, często o wieloletniej tradycji, utrzymujących całe rodziny, jest zagrożonych.

– Co na to doradcy podatkowi?

– Jesteśmy sprawdzonym w bojach partnerem przedsiębiorców, wraz z księgowymi i radcami prawnymi staramy się przeprowadzać firmy przez pola minowe, rafy, huragany i tornada. Podpowiadamy, co trzeba zrobić, by się rozwijać. Ostatnio coraz więcej prośb dotyczy tego, co zrobić, by przetrwać. Radzimy także, co zrobić, by łagodnie zlikwidować działalność – zamiast czekać na cud, który nie nadejdzie. Czasy są trudne. Gorąco więc apeluję, by uwzględnić tę okoliczność zarówno przy tworzeniu przepisów podat-

kowych, jak i w praktyce organów skarbowych.

– Dużo porad na temat podatków można znaleźć w Internecie. Czy „doradca Google” to dobre źródło wiedzy?

– Niestety, bywa z tym różnie. Wiarygodne fachowe strony w Internecie na pewno mogą być źródłem wiedzy. W wiarygodnych serwisach informacyjnych znajdziemy też treści o charakterze newsa podatkowego. Zawsze jednak trzeba to zweryfikować w odniesieniu do sytuacji konkretnej osoby. Często spotykamy się ze stwierdzeniami: „Nie dostałem zwrotu” albo „Odmówiono mi ulgi”. Najczęściej wynika to z braku wiedzy o warunkach, jakie trzeba spełnić. A tę wiedzę można najpewniej pozyskać u profesjonalnego doradcy podatkowego. Najlepiej zwrócić się o taką informację przed rozpoczęciem danej inwestycji.

– No właśnie, na jakim etapie potrzebny jest doradca podatkowy?

– Śmiało mogę powiedzieć, że na etapie pomysłu, a potem jego realizacji i zakończenia. Każdy z tych etapów ma swe punkty krytyczne. Bez partnera biznesu, jakim jest doradca podatkowy, trudno przez nie bezboleśnie przebrnąć.

– Czy doradcy podatkowi wspierają tylko przedsiębiorców i biznes?

– Oczywiście, wspieramy także osoby fizyczne nieprowadzące działalności gospodarczej. O pomoc do doradców podatkowych zwracają się np. spadkobiercy, ludzie otrzymujący darowizny, albo sprzedający mieszkania. W różnych sytuacjach życiowych powstają zobowiązania podatkowe, a my staramy się pomagać w ich rozpoznaniu i rozliczaniu. Doradca podatkowy jest zatem niezbędnym elementem sprawnego funkcjonowania systemu podatkowego.

– Reprezentujecie klientów przed organami podatkowymi?

– Nie tylko. Doradcy podatkowi są uprawnieni do reprezentowania podatników w sporach przed wojewódzkimi sądami administracyjnymi oraz przed Naczelnym Sądem Administracyjnym. Ze sprawozdań NSA wynika, że jesteśmy podstawową grupą zawodową reprezentującą podatników. Doradcy podatkowi występują w większej liczbie spraw aniżeli radcowie prawni czy adwokaci w zakresie sądowej kontroli decyzji administracyjnych. Myślę, że to jest najlepszym potwierdzeniem naszej fachowości, profesjonalizmu i rangi tego zawodu.

– A czy to jest zawód perspektywiczny?

– Oczywiście, że tak. Bardzo przyspieszyła legislacja podatkowa. Obniża się przez to jakość prawa podatkowego, która już wcześniej nie była oceniana zbyt wysoko. Uszczelnianie systemu podatkowego prowadzi do tworzenia niejasnych i represyjnych regulacji, także naruszających kanony państwa prawa. To powoduje, że zainteresowanie zawodem doradcy podatkowego wzrasta. W 2022 roku liczba chętnych do zdawania egzaminu na doradcę podatkowego wyniosła 1600. Tak naprawdę było ich znacznie więcej, ale w lutym Komisja Egzaminacyjna zamknęła listę...



Czego nie słyszy ucho cesarza? Warto być otwartym na wiele opinii!

– W szerokiej i transparentnej debacie publicznej wykuwa się o wiele lepsze prawo niż w gronie besserwisserów
– mówi dr MARCIN SALA-SZCZYPIŃSKI, dziekan Rady Okręgowej Izby Radców Prawnych w Krakowie

Tekst: Zbigniew Bartus

- Czy Polska - w obszarze, w którym poruszają się radcowie prawni - jest łatwa w obsłudze?

– Nie, nie jest. Polska nie jest łatwa w obsłudze prawnej na etapie stanowienia i interpretacji prawa, a to dlatego, że - co powtarzamy jak mantrę - nasz ustawodawca nie realizuje podstawowego postulatu racjonalnego stanowienia prawa, czyli nie wskazuje w transparentny sposób, jaki cel chce osiągnąć i jakimi metodami. Nie konsultuje tych kwestii, co najlepiej widać ostatnio przy okazji ustawy dotyczącej dystrybucji węgla: tak naprawdę głos samorządu był pomijany, a zgłaszane przez samorządowców zastrzeżenia, odbijały się od ściany.

- Jak Pan myśli - dlaczego?

– Podstawowym powodem jest apodyktyczny styl stanowienia prawa. Tu z założenia nie ma konsensualnego dialogu z podmiotami, które będą realizować dane przepisy. Jest oczywiste, że tak tworzone prawo będzie kulało, będzie złe, trudne do zastosowania. Przy czym - jeśli spojrzymy na podejście do stosowania prawa przez urzędy i przez urzędników, to jest troszkę lepiej, głównie jednak dlatego, że rozwija nam się e-administracja, w ramach której coraz więcej spraw możemy załatwić sami - na cyfrowej platformie administracji. Z tego względu bieżąca obsługa

administracyjna spraw obywatelskich zmierza ku lepszemu. Natomiast jeśli chodzi o sądownictwo, wymiar sprawiedliwości, to mamy ewidentny regres. Tu państwo jest niezwykle trudne i uciążliwe w obsłudze i w zasadzie bez profesjonalnego pełnomocnika zwykły obywatel, w tym przedsiębiorca, gubi się w niebywałym chaosie.

- Jak tłumaczy władza, wprowadzane przez siedem ostatnich lat gruntowne zmiany w wymiarze sprawiedliwości miały usprawnić sądy i wyeliminować negatywne zjawiska.

– Stało się dokładnie odwrotnie. Jak wiemy, sądy są rekordowo niesprawne, a z uwagi na wspomniany chaos prawny, poziom pewności wyroku znacznie się obniżył. To wszystko prowadzi do zupełnie niezrozumiałej przez przeciętnego obywatela sytuacji, w której Polska - w tym każdy z nas - nie może korzystać z funduszy unijnych z powodu upierania się rządzących przy kompletnie chybionej reformie wymiaru sprawiedliwości.

- Czasem cel uświęca środki.

– Owszem i wielu z nas jakoś mogłoby zrozumieć stanie okoniem polskiego rządu wobec organów Unii Europejskiej, gdyby owym celem było sprawnie i szybko funkcjonujące sądownictwo, z którego wszyscy obywatele i pełnomocnicy są zadowoleni. Powiedzielibyśmy sobie

wtedy: trudno, nie będziemy mieć pieniędzy z UE, ale mamy za to wymarzony wymiar sprawiedliwości. Ale my sobie musimy powiedzieć otwarcie i szczerze, że cel władzy jest całkiem inny: chodzi o pełne podporządkowanie sobie sądownictwa oraz dyspozycyjność sędziów, którzy otrzymując stanowiska i awanse na zasadzie „masz i podziękuj”, będą się czuli zobowiązani służyć „właściwej stronie”.

- A nie państwu i jego obywatelom, jak zapisano w Konstytucji? Jak sprawdzić, komu służą sędziowie?

– To bardzo skomplikowany problem. Mamy szereg osób, które zostały w ostatnim okresie powołane na stanowiska sędziowskie z udziałem nowej Krajowej Rady Sądownictwa. Są wśród nich osoby, które kształciły się i ukończyły aplikację sądową. W ich wypadku nominacja to, można rzec, naturalna kolej rzeczy. Są także osoby awansujące na przykład z sądu rejonowego do okręgowego; niezależnie od kryteriów awansu, są to jednak sędziowie. Ale mamy też do czynienia z dużą grupą ludzi spoza profesji sędziowskiej - dopuszczonych do wykonywania zawodu sędziego. Część takich powołań dotyczy Sądu Najwyższego, w tym słynnej Izby Dyscyplinarnej.

- Trafili tam m.in. adwokaci i radcowie prawni.

– To prawda. I muszę tu sam ze wstydem spuścić głowę.

- Dlaczego?

– Jako reprezentant środowiska radców prawnych nie uważam, by takie powołanie było dla kolegów wywodzących się z mojego samorządu i innych samorządów powodem do dumy. Owszem, stanowisko sędziego Sądu Najwyższego było zawsze traktowane jak

Jeśli spojrzymy na podejście do stosowania prawa przez urzędy i przez urzędników, to jest troszkę lepiej, głównie jednak dlatego, że rozwija nam się e-administracja

Dr Marcin Sala-Szczypiński:

– Jeśli chodzi o obsługę prawną biznesu, to konsekwentnie robimy swoje. W sferze legislacyjnej, w prawie dotyczącym działalności gospodarczej nie było w ostatnim czasie – odpukać! – jakichś dramatycznych zmian. Najwięcej niespodzianek i gwałtownych inicjatyw ustawodawczych pojawiło się i wciąż pojawia na gruncie prawa podatkowego

ukoronowanie każdej kariery prawniczej, czy to sędziowskiej, czy to naukowej, profesorskiej czy adwokackiej i radcowskiej. Ale w tym wypadku nominacja otrzymywana jest w specyficznych okolicznościach – i nie tylko w moim mniemaniu, nie przynosi zaszczytu. Jestem w stanie zrozumieć, że ktoś sam przed sobą to racjonalizuje myśląc „jestem wybitny, to mi się należy”. Ale właśnie okoliczności dyskredytują taki sposób rozumowania o własnych osiągnięciach.

– Wróćmy na chwilę do obszaru tworzenia prawa. Obaj uczestniczyliśmy w forach z udziałem wicepremierów Jadwigi Emilewicz i Jarosława Gowina, czy też premiera Mateusza Mora-

wieckiego i pamiętamy, jak przedstawiciele władzy przedstawiali pomysły, jak ułatwić życie przedsiębiorcom. Była konstytucja dla biznesu, kolejne pakiety ułatwień i uproszczeń. Co potem poszło nie tak?

– Każda władza ma skłonność do przyjmowania postawy besserwissera, czyli kogoś, kto sądzi, że wie wszystko lepiej. Obecna władza ma tę skłonność szczególnie. Nie tylko „nie potrzebuje” cudzych opinii, ale wręcz nie znosi sprzeciwu i kwestionowania swoich osiągnięć. Oczywiście musimy obiektywnie stwierdzić, że najpierw pandemia, a kilka chwil później wojna w Ukrainie i wywołany nią kryzys energetyczny wymagały szybkich i zdecydowanych reakcji. Problem w tym, że te reak-

cje były czynione chaotycznie i panicznie, w sposób nie do końca przemyślany – właśnie dlatego, że „lepiej wiedząca wszystko” władza podejmowała decyzje bez konsultacji z nikim. Powiedzmy to śmiało: kiedy rządzący zamykają się w sobie i każdą krytykę uznają za atak na obóz rządzący, albo nawet szerzej – za atak na patriotyzm i naród – to eskaluje takie zjawisko, że ustawodawca się zamyka i robi wszystko po swojemu – nikogo nie słuchając.

– Władza powtarza w takich chwilach, że jak nikt przedtem słucha zwykłych Polaków.

– Ale fakty są inne: prawo tworzone jest z pominięciem tych, których dotyczy. Wedle moich obserwacji, mamy sytuację bliź-

FOT. ARCHIWUM PRYWATNE



Dr Marcin Sala-Szczypiński:

– Mediacja do tego się sprowadza, że w jakimś zakresie wszystkie strony sobie ustępują

sza tej opisanej przez Ryszarda Kapuścińskiego na kartach „Cesarza”: realną władzę ma ten, kto ma największy dostęp do cesarskiego ucha. Co tam – mówiąc kolokwialnie – nagada, to zamienia się w ustawy i rozporządzenia... Brakuje szerokiej transparentnej dyskusji, analizy – nie tylko w wąskim gronie swojaków, ale ogólnospołecznej.

- Jestem pewien, że gdyby rząd zapytał specjalistów o węgiel, to okazałoby się, że przedwczesna blokada importu z Rosji grozi nam masą problemów i pewne błędne decyzje nie zostałyby podjęte. Podobnie: gdyby rząd siadł do rozmów o dystrybucji węgla z samorządowcami wiosną, udałoby się uniknąć chaosu i strachu tysięcy „zwykłych Polaków”...

- Dokładnie o tym mówię. W szerokiej i transparentnej debacie publicznej wykuwa się o wiele lepsze prawo niż w gronie besserwisserów. Reakcja ustawodawcy na różne groźne zjawiska jest wtedy także szybsza, bo nie występuje w tak wielkim stopniu samookłamywanie się władzy, przysłowiowe malowanie trawy na zielono – prowadzące do fałszowania obrazu rzeczywistości. Lepiej jest zapasy wody gromadzić w ziemie czy wiosną, w jakichś zbiornikach retencyjnych, niż w szczycie lata i suszy odprawiać szamańskie modły, próbując zaklinać deszcz, prawda? Ale aby to robić, trzeba słuchać przede wszystkim tych, którzy się znają. Oczekiwałem również od ustawodawcy konsekwencji we wprowadzaniu zapowiadanych i potrzebnych regulacji. Weźmy odwiekaną w czasie, a zapowiadaną od dawna, nowelizację Kodeksu pracy, regulującą kwestię tak zwanej prewencyjnej kontroli trzeźwości pracowników; regulacja ta jest konieczna ze względu na porządek i bezpieczeństwo pracy, a problematyczna ze względu na ochronę dóbr osobistych i RODO. Pracodawcy czekają na tę nowelizację, bo jak mało kto wiedzą, że „dawanie w szyję” w pracy to duży – i realny – problem.

- Wróćmy do stosowania prawa, w tym do sądów: jak wyjść z impasu niesprawności i chaosu sprzecznych ze sobą interpretacji przepisów?

- Oczywiście, kluczowe są tu ustalone ogólnie zasady funkcjonowania wymiaru sprawiedliwości, ale też sporo zależy od praktyki samych sędziów. Przykład świeży, z życia. Miałem mieć posiedzenie sądu w Warszawie dzisiaj, ale nie mogłem się na nie stawić jako pełnomocnik z powodu różnych kolizji terminów. Nie mam usprawiedliwienia. Strona nie ma żadnego lekarskiego usprawiedliwienia, ale jednocześnie na to posiedzenie mieliśmy się stawić tylko po to, żeby zadeklarować wysokiemu sądowi, iż strony chcą zawrzeć ugodę.

- To miało być pierwsze posiedzenie?

- Tak. Z mego doświadczenia wynika, że gdyby nie doszło do tej ugody, sprawa trwałaby w obu instancjach jakieś dwa lata i nie byłoby to korzystne dla żadnej ze stron.

- Przeszkoda, przez którą nie mógł się Pan stawić w sądzie...

- ...wyskoczyła mi nagle. Niezwłocznie wysłałem więc list polecony, wszakże bez nadziei, że dojdzie na czas (rozprawa miała być dwa dni później). Równocześnie we wtorek wieczorem wysłałem do sądu mejla z prośbą o wyznaczenie kolejnego terminu – z adnotacją, że chodzi o zawarcie ugody. I proszę sobie wyobrazić, że wczoraj, czyli w środę, zadzwonił do mnie sędzia osobiście. Stwierdził, że ogromnie się cieszy, iż strony doszły do porozumienia i będzie ugoda i że jest otwarty co do terminu, a tak w ogóle to jeżeli my się chcemy godzić, to przecież on zrobi rozprawę online i załatwimy to w dogodnym dla nas terminie jak najszybciej.

- To częste?

- Coraz częstsze. Po pierwsze, pojawiła się tendencja do ugodowego załatwiania spraw, zwłaszcza w sytuacji, gdy chodzi o pieniądze np. z odszkodowań, jak tutaj: przy obecnej inflacji i ogólnej

niepewności strony wolą to załatwiać szybko i mieć temat z głowy. Po drugie – przynajmniej część sędziów widzi, że czysto formalistyczne podejście nie rozwiązuje problemów wymiaru sprawiedliwości, tylko je nawarstwia.

- Bo ten sędzia mógł do Pana w ogóle nie zadzwonić?

- Oczywiście, że nie. Mógł się trzymać tzw. ustalonych procedur i nikt nie mógłby mu nic zarzucić.

Nawet jeśli jesteśmy pewni, że mamy rację, zawsze warto jest dyskutować i wysłuchać argumentów strony przeciwnej

- Kwestia ważna dla obu stron ciągnęłaby się dłużej, angażując czas ich i ich pełnomocników.

- Moja refleksja jest taka, że tego typu podejście – że sędzia jest tak naprawdę dysponentem tego procesu i pewne rzeczy może zwyczajnie uzgodnić, jak tutaj – mogłoby wiele usprawnić i przyspieszyć. Z drugiej strony obaj pamiętamy, jak dziennikarz podszywający się pod pracownika kancelarii premiera Tuska zadzwonił do sędziego z prośbą o przyspieszenie terminu. Sędzia się zgodził i miał przez to postępowanie dyscyplinarne, został dyscyplinarnie przesunięty do innego sądu. Niektóre media przedstawiły to jako aferę polegającą na uzgadnianiu treści wyroków, choć wcale nie o to chodziło – oni ustalili tylko termin. Oczywiście, wykazana przez sędziego uległość czy wręcz służalczość wobec rzekomego pracownika kancelarii nie powinna mieć miejsca, ale z drugiej strony – czyż sędziowie nie powinni postępować jak ten, który wykazał się życzliwością w sprawie wspomnianej przeze mnie ugody? Zwłaszcza gdy mają faktycznie wolne terminy w kalendarzu?

- Obaj znamy wiele przykładów postaw odwrotnych.

- Niestety. Przed rokiem rozmawialiśmy o jednym z moich



FOT. 123RF

Dr Marcin Sala-Szczypiński: – Jeżeli faktycznie wartością dla nas jest dobrobyt wszystkich ludzi i pomyślność narodu, to nie powinniśmy ani na chwilę okopywać się na swoim stanowisku

mocodawców dochodzących przed sądem swych kontaktów z synem. Proszę sobie wyobrazić, że ta sprawa nie jest wciąż załatwiona. To jest tragedia. Może być tak, że to dziecko skontaktuje się z ojcem dopiero wtedy, gdy skończy 18 lat. Brak rozstrzygnięcia przedłuża i wzmacnia dramat rodzinny. Są sytuacje, gdy przez niesprawność sądów szkody stają się nieodwracalne.

– Czym, oprócz wyprowadzania przedsiębiorców z kolejnych kryzysów, żyją dziś radcowie prawni?

– Jeśli chodzi o obsługę prawną biznesu, to konsekwentnie robimy swoje. W sferze legislacyjnej, w prawie dotyczącym działalności gospodarczej nie było w ostatnim czasie – odpukać! – jakichś dramatycznych zmian. Najwięcej niespodzianek i gwałtownych inicjatyw ustawodawczych pojawi-

ło się i wciąż pojawia na gruncie prawa podatkowego. Owszem, na przedsiębiorców nakłada się mnóstwo obowiązków dotyczących np. zapobiegania praniu brudnych pieniędzy, są nowe regulacje dotyczące relacji pomiędzy spółkami dominującymi a spółkami córkami. Rozumiemy jednak, że celem jest tutaj zapobieganie pewnym patologiom i trzeba się do tego dostosować.

– A gdyby Pan dziekan miał dostęp do ucha cesarza, to co by Pan mu powiedział?

– Paradoksalnie powiedziałbym mu, żeby słuchał nie tylko mnie. Żeby tego ucha nie zamykał na wiele innych opinii, także krytycznych. Żeby otworzył się zwłaszcza na głos przedsiębiorców. On jednak najpierw musiałby dopuścić do siebie myśl, że nie jest nieomylny i że nie jest wstydem przyznać się do błędu, ani

przyznać czasem rację swojemu przeciwnikowi czy oponentom. I że społeczna zgoda, powstała w toku konfrontacji argumentów i ucierania stanowisk, jest lepsza dla ogółu społeczeństwa niż pozorna zgoda odgórnie wymuszona. Wracamy do mojej refleksji o zaletach mediacji i ugody. Przecież mediacja do tego się sprowadza, że w jakimś zakresie wszystkie strony sobie ustępują. Po wiem nieco górnolotnie, jeżeli faktycznie wartością dla nas jest dobrobyt wszystkich ludzi i pomyślność narodu, to nie powinniśmy ani na chwilę okopywać się na swoim stanowisku. Nawet jeśli jesteśmy pewni, że mamy rację, zawsze warto jest dyskutować i wysłuchać argumentów strony przeciwnej. To się od pewnego czasu nie dzieje i tracimy na tym wszyscy, jako pojedynczy ludzie, jako społeczeństwo, jako kraj i jako naród.

Kluczem do sukcesu jest porozumienie pomiędzy światem nauki i biznesu

– Wspieramy firmy w uczestnictwie w międzynarodowych targach, w podpisywaniu zagranicznych kontraktów oraz w udziale w międzynarodowych projektach – mówi dr inż. JACEK KASZ, dyrektor Centrum Transferu Technologii Politechniki Krakowskiej

Rozmawiała
Magdalena Domańska-Smoleń

– Jakie są dzisiaj główne wyzwania biznesu współpracującego z Politechniką Krakowską lub zainteresowanego taką współpracą?

– Największymi barierami w relacjach świata nauki i biznesu są w moim mniemaniu niedopasowanie proponowanych technologii uczelnianych do rzeczywistych potrzeb przemysłu i niewielkie zainteresowanie przemysłu zewnętrznymi innowacjami, nieodpowiadającymi bezpośrednio na bieżące potrzeby działalności gospodarczej. Ważną funkcją Zespołu ds. Komercjalizacji Centrum Transferu Technologii Politechniki Krakowskiej jest wspieranie zespołów naukowych w trafnym doborze tematyki badawczej, nakierowanym na konkretne potrzeby przemysłu. Ponadto istotną obecnie przeszkodą we współpracy przedsiębiorstw z uczelniami są trudności w pozyskiwaniu finansowania działalności badawczo-rozwojowej w firmach. W odpowiedzi na to ośrodek Enterprise Europe Network działający w strukturze CTT PK wsparł skutecznie w ostatnich dwóch latach cztery przedsiębiorstwa w przygotowaniu wniosków na „bony na innowacje” na łączną kwotę 1,5 mln złotych, w których wykonawcą



dr inż. Jacek Kasz

prac B+R jest Politechnika Krakowska.

– Jak Centrum Transferu Technologii Politechniki Krakowskiej stara się wspomagać przedsiębiorców w tych trudnych czasach?

– W Centrum Transferu Technologii Politechniki Krakowskiej od 2008 roku działa ośrodek Enterprise Europe Network, który prowadzi działania skierowane dla przedsiębiorców z sektora MŚP w procesie pozyskiwania lub zbywania nowoczesnych technologii. Wspieramy firmy w uczestnictwie w międzynarodowych targach, w podpisywaniu zagranicznych kontraktów oraz w udzia-

le w międzynarodowych projektach. W szerokim wachlarzu świadczonych przez nas usług można znaleźć wiele form:

▶ udzielanie pomocy w znalezieniu partnerów biznesowych i finansowania, w szczególności z InvestEU, programu „Horyzont Europa” i programu „Cyfrowa Europa”,

▶ ułatwianie wdrożeń innowacji, ich internacjonalizacji oraz ich zielonej i cyfrowej transformacji,

▶ udzielanie informacji i doradztwo w zakresie unijnych inicjatyw i prawa,

▶ udzielanie pomocy w dostępie do wiedzy fachowej w zakresie cyfryzacji, środowiska, klimatu, energii i oszczędności zasobów, aby ułatwić im badanie możliwości na rynku wewnętrznym i w państwach trzecich,

▶ wspieranie udziału w programach ramowych oraz w konsultacjach prowadzonych na szczeblu KE,

▶ usługi w ramach innych programów unijnych, których przedmiotem jest realizacja usług doradczych, ułatwiających MŚP korzystanie ze wsparcia innych programów unijnych.

CTT PK wspiera przedsiębiorców również w ramach projektu Horyzontalny Punkt Kontaktowy (HPK) Polska Południowo-Wschodnia, który promuje i pomaga w realizacji projektów finansowanych z programów ramowych, obecnie Horyzont Europa. Organizujemy szkolenia, pomagamy w przygotowaniu wniosków, promujemy aktualnie realizowane projekty. Beneficjantami naszych działań są przedsiębiorcy z województw

Centrum Transferu Technologii stara się skrócić dystans pomiędzy uczelnią a biznesem. Prowadzimy szereg działań promujących technologie Politechniki Krakowskiej

**Dr inż.
Jacek Kasz,
MBA:**

– Nie wszyscy pracownicy naukowi są zainteresowani współpracą z biznesem i takim prowadzeniem swoich badań, aby miały potencjał wdrożeniowy. Część z nich chce skupić się wyłącznie na pracy naukowej i publikowaniu. Tylko mniejsza część naukowców jest nastawiona na tworzenie innowacji i gotowa jest angażować się w proces komercjalizacji

małopolskiego, podkarpackiego i świętokrzyskiego.

– Co ułatwia współpracę, co ją utrudnia?

– Niewątpliwie problemem wśród zespołów naukowych jest brak rozeznania potrzeb rynku i konkurencyjnych rozwiązań oraz analizy kosztowej wytworzenia rozwiązania (TKW wyrobu), brak interdyscyplinarności prowadzonych prac czy wreszcie brak podejścia biznesowego wśród dużej części naukowców, co znacząco utrudnia dialog z partnerami ze świata przedsiębiorczości. W tym kontekście należy zwrócić uwagę na kwestię dostępności uczelnianych źródeł finansowania akceleracji innowacji. Jak wiemy, kluczem do sukcesu jest porozumienie pomiędzy światem nauki i biznesu, dlatego powinniśmy edukować naukowców także odnośnie możliwości rynkowego wykorzystania opracowywanych rozwiązań technologicznych, tak aby miały one wysoki potencjał wdrożeniowy i przez to były atrakcyjne dla inwestorów z sektora gospodarki realnej.

– Jak wygląda współpraca uczelni z biznesem w praktyce?

– CTT przede wszystkim stara się skrócić dystans pomiędzy uczelnią a biznesem. Prowadzimy szereg działań promujących technologie Politechniki Krakowskiej, organizujemy konferencje (jak na przykład „Partnerstwo dla innowacji” wspólnie z Amerykańską Izbą Handlową AmCham), wydarzenia typu Demo Day (z innymi uczelniami krakowskimi), uczestniczymy w targach, aby nawiązać kontakty z firmami, które są zainteresowane innowacjami. Na uczelni nasza praca koncentruje się wokół identyfikacji i analizy rozwiązań pod kątem potencjału wdrożeniowego. Wspieramy pracowników naukowych w takim ukierunkowaniu badań, aby odpowiadały potrzebom rynku, dokonujemy analiz rynkowych i wycen technologii, a następnie przystępujemy do negocjacji z zainteresowaną firmą, aby

na koniec podpisać umowę sprzedaży lub licencji technologii.

– Ilu naukowców bierze w niej aktywny udział?

– Oczywiście nie wszyscy pracownicy naukowi są zainteresowani współpracą z biznesem i takim prowadzeniem swoich badań, aby miały potencjał wdrożeniowy. Część z nich chce skupić się wyłącznie na pracy naukowej i publikowaniu. Tylko mniejsza część naukowców jest nastawiona na tworzenie innowacji i gotowa jest angażować się w proces komercjalizacji. Należy także pamiętać, że broker nie jest w stanie bez aktywnego udziału twórcy technologii prowadzić rozmów i negocjacji z firmą, dlatego to zaangażowanie jest tak ważne. W tym celu należałoby podjąć wiele działań.

– Czy CTT wychodzi proaktywnie do biznesu z propozycjami współpracy, czy tylko reaguje na zgłaszane potrzeby?

– Nie czekamy na klienta w naszym biurze, lecz aktywnie poszukujemy możliwości partnerstwa z biznesem poprzez różne formy aktywności. Na przykład HPK Polska Południowo-Wschodnia współpracuje z innymi organizacjami, z których otrzymuje oferty poszukiwania przedsiębiorstw do projektów Horyzontu Europa. Projekty w większości są realizowane w międzynarodowych konsorcjach, gdzie warunkiem koniecznym jest udział przedsiębiorstw zainteresowanych wdrożeniem wyników badawczych powstałych w projektach. HPK poszukuje firm, które odpowiadają profilowi potencjalnego partnera.

Nasz Punkt analizuje także na bieżąco ogłaszane konkursy pod kątem uczestnictwa w nich przedsiębiorstw oraz promuje wszelkie wydarzenia organizowane w tym zakresie przez Komisję Europejską.

Podobnie ośrodek EEN w CTT PK aktywnie poszukuje partnerów biznesowych z województwa małopolskiego do współdziałania w projekcie Enterprise Europe Network. W ciągu swej działalności

pomógł on prawie 2500 małym i średnim firmom wprowadzić innowacje i rozwinąć się na rynkach międzynarodowych.

Oferowane przez nas usługi dla przedsiębiorców w ramach projektów EEN i HPK są dodatkową zachętą do podjęcia współpracy badawczej z naszą uczelnią.

– Nad jakimi rozwiązaniami w ostatnim czasie pracuje CTT?

– CTT ma za zadanie zarządzać i promować własność intelektualną Politechniki Krakowskiej. Obecnie najwięcej uwagi poświęcamy 14 projektom prac przedwdrożeniowych, które otrzymały dofinansowanie w projekcie „Inkubator Innowacyjności 4.0”. Są to najlepsze projekty, z największym potencjałem wdrożeniowym, wyłonione z 35 aplikacji zespołów badawczych w ramach konkursu przeprowadzanego na naszej uczelni. Informacje na temat tych technologii można znaleźć na stronie CTT PK www.transfer.edu.pl w zakładce „Oferta technologiczna”.





KAZIMIERZ KOPROŃSKI, prezes Zarządu Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Krakowie

Inwestycje ekologiczne to realne oszczędności

Narzędzi wspierania przedsiębiorczości przez WFOŚiGW w Krakowie jest bardzo wiele – od dotacji oraz dofinansowań po bezpieczne i korzystnie oprocentowane fundusze pożyczkowe

– Kryzys energetyczny dotyka w bezpośredni sposób każdego mieszkańca Europy. Nieobcy jest również polskiemu biznesowi. W jaki sposób można ograniczać jego wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw? Jak może w tym pomóc w Małopolsce instytucja taka jak Wojewódzki Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Krakowie?

– Narzędzi wspierania przedsiębiorczości przez Wojewódzki Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Krakowie jest bardzo wiele – od dotacji oraz dofinansowań po bezpieczne i korzystnie oprocentowane fundusze pożyczkowe. Metody wykorzystania dostępnych możliwości zależą głównie od potrzeb oraz charakteru prowadzenia działalności przez reprezentan-

tów świata biznesu. Fundusz wspiera bowiem zarówno jednostki samorządu terytorialnego, spółki komunalne, jak i przedsiębiorstwa, ale celem nadrzędnym pozostaje dla nas uzyskanie określonego efektu ekologicznego.

– Czyli przedsiębiorcy mogą liczyć na wsparcie tylko w zakresie ochrony środowiska? Naturalnie nie jest to cel mało znaczący, ale bardzo ogranicza możliwości dla biznesu.

– Warto z pewną dozą ostrożności traktować ochronę środowiska wyłącznie jako działanie niszowe lub zamknięte w wąskim obszarze. Efekt codziennej pracy Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Krakowie jest bowiem szerszy niż wydawać się może na pierwszy rzut oka. Warto zwrócić uwagę na przykład na program „Czyste Powietrze” oraz jego rozszerzenie: „Czyste Powietrze Plus”. Choć zasadniczym celem tego programu termomodernizacyjnego jest wsparcie beneficjentów indywidualnych m.in. w wymianie nieekologicznych źródeł ciepła na te bardziej przyjazne środowisku, program ma o wiele większe znaczenie dla regionu i kraju. „Czyste Powietrze Plus” pozwala bowiem wypłacić 50 proc. środków dotacji bezpośrednio na konto przedsiębiorcy realizującego prace termomodernizacyjne u swego klienta, a naszego beneficjenta. Tym samym przedsiębiorcy uzyskują pomoc jeszcze przed rozpoczęciem inwestycji, mogą zakupić niezbędne materiały, zyskują pewność finansowania. O wiele łatwiej prowadzi się każdy biznes, gdy za podjętą inwestycją stoi gwarancja uzyskania zysku, a nie tylko jego obietnica. Już na tym poziomie działalność Funduszu stanowi pośrednią, lecz wyraźnie odczuwalną ulgę

Mamy rozwiązanie, które łączy bezpieczeństwo, ochronę środowiska i dodatkowy zysk w postaci możliwego do uzyskania umorzenia części pożyczonych funduszy

WFOŚiGW w Krakowie wspiera wszelkie działania, które przynoszą realną zmianę w zakresie podnoszenia wartości ekologicznej funkcjonowania przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych. W ten sposób, małymi krokami, tworzymy dobry klimat i lepszą przyszłość dla nas samych oraz naszych następców

dla tysięcy małych firm w Małopolsce. Proszę pamiętać, że prawie 4 mld zł wypłacone już w skali kraju w ramach „Czystego Powietrza” trafiło poprzez beneficjentów programu właśnie do polskich przedsiębiorców i zasililo polską gospodarkę.

- A na większą skalę? Czy Fundusz ma potencjał i zdolność prawną, by wspierać inwestycje wymagające zaangażowania większych środków?

- Największą rolę w tym zakresie odgrywa oczywiście system dotacji i pożyczek. Objęte są nimi różnego typu podmioty, także regionalni przedsiębiorcy. Istotnym walorem funduszy pożyczkowych jest ich wysokie bezpieczeństwo, wynikające ze stałego, niskiego oprocentowania. W czasach, w których kryzys energetyczny spowodowany agresją Rosji na Ukrainę skutkuje tak gwałtowną reakcją rynków finansowych - bezpieczna pożyczka jest nie tyle na wagę złota, ile od niego znacznie cenniejsza. Bo nie podlega zmianom kursów i zewnętrznym zawirowaniom. Jeszcze większą wartość takich rozwiązań stanowi możliwość wystąpienia o umorzenie części pożyczki, jeśli spłacana była regularnie, a efekt rzeczowy i ekologiczny inwestycji został udokumentowany. Czyli mamy tu dostępne rozwiązanie, które łączy bezpieczeństwo, ochronę środowiska i dodatkowy zysk w postaci możliwego do uzyskania umorzenia części pożyczonych funduszy. To ogromne wsparcie dla inwestorów.

- Sugeruje Pan, że włączając aspekty dotyczące ochrony środowiska do planu inwestycji, świat biznesu może zrealizować różnorodne projekty znacznie łatwiej i przy wsparciu Funduszu?

- Taka jest nasza rola. Mamy wspierać wszelkie działania, które przynoszą realną zmianę w zakresie podnoszenia wartości ekologicznej funkcjonowania przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych. W ten sposób, małymi



FOT. WFOŚiGW W KRAKOWIE

krokami, tworzymy dobry klimat i lepszą przyszłość dla nas samych oraz naszych następców. Proszę jednak pomyśleć o wartości takich inwestycji, bo one jak najbardziej łączą aspekt ekologiczny ze stricte finansowym. Jeżeli przedsiębiorca małopolski zainwestuje środki w modernizację budynków do zużywania mniejszej ilości zasobów energetycznych, zainstaluje rozwiązania prośrodowiskowe w zakresie ochrony termicznej budynków, ekologicznego źródła ciepła, użytkowania energii elektrycznej i ciepłej wody z pomp ciepła czy fotowoltaice - może uzyskać na to wsparcie z Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Krakowie. Dzięki temu wsparciu inwestycja kosztować go będzie mniej lub stanie się znacznie łatwiejsza do przeprowadzenia. Ale na tym wcale nie kończy się lista jego korzyści. Najważniejsze z perspektywy przedsiębiorcy będzie to, co nastąpi później: realne, codzienne oszczędności. Mniejsze rachunki za energię elektryczną, niższe koszty ogrzewania. Skutkiem jest zmniejszenie stałych, comiesięcznych opłat za media, które nie będą angażować tak wielu środków finansowych jak dotąd. Wniosek płynący z tego jest prosty: opłaca się chronić środowisko. Bo nagrodą są niższe koszty utrzymania firmy, czyli większa rentowność produkcji.

- Czy zatem skorzystanie z pomocy Funduszu można uznać za łatwe i dostępne, czy trzeba się liczyć z wieloma komplikacjami występującymi na drodze do uzyskania wsparcia finansowego od tej instytucji?

- Gdy mamy do czynienia z funduszami publicznymi, sposób sprawowania kontroli nad efektem inwestycji, a wcześniej jej dobrze uzasadnionym planem, zawsze traktowany jest z wielką powagą. Nie dysponujemy bowiem własnymi pieniędzmi, lecz wspólnymi w ujęciu krajowym, a zatem wymagającymi szczególnej uważności w zakresie ich wydatkowania. Niemniej skorzystanie z oferty funduszu nie należy do skomplikowanych. Jako pierwsi w Polsce wprowadziliśmy pełny elektroniczny obieg dokumentów, co w bardzo znaczący sposób usprawnia pracę operacyjną. Oferujemy pełen dostęp do informacji, a także pomoc doradczą - świadczoną chętnie, bezpłatnie i z wielkim zaangażowaniem. Złożenie wniosku i jego rozliczenie przebiega bardzo sprawnie, o czym zaświadczyć mogą beneficjenci. Najważniejszą troską przedsiębiorcy w tym zakresie powinna być jedynie dobra, rzeczowa i rzetelnie zaplanowana inwestycja, na przykład termomodernizacyjna. Fundusz innych trosk nikomu nie dokłada.

Dobry pracownik to wypoczęty pracownik

DAGMARA LEJA, prezes hotelu Mercure Raclawice Dosłońce Conference&SPA: – Świat Zachodu doskonale rozumie, że dobry pracownik jest największym atutem przedsiębiorstwa! A dobry pracownik to pracownik zrelaksowany, taki, który utrzymuje dystans i odpowiednią higienę pracy

Rozmawiała:
Magdalena Domańska-Smoleń

- Kryzys dotyka wszystkie branże. Wiele firm rezygnuje dziś na przykład z wyjazdów integracyjnych czy konferencji. Ale czy to dobry kierunek?

- Odpowiedź na to pytanie uzyskaliśmy dużo wcześniej, już

podczas pierwszego kryzysu, jaki nas dotknął, a mianowicie pandemii. Na początku przedsiębiorstwa z ochotą przerzuciły swoich pracowników na pracę zdalną - miało to zmniejszyć koszty stanowiska pracy, a niektórzy upatrywali w tym możliwość zwiększenia wydajności pracowników - większe skupienie na zadaniach,

mniej spraw rozpraszających. Jednak już po kilku miesiącach takiej pracy zaczęto mówić o negatywnym oddźwięku, jaki za sobą niesie właśnie brak interakcji pracowników. Zauważono brak solidarności, brak pewnego rodzaju pozytywnej rywalizacji, a przede wszystkim kłopoty komunikacyjne. Firmy, z którymi rozmawiałam, nie mogły doczekać się dnia, kiedy zostaną zniesione obostrzenia pandemiczne, ponieważ zauważono wyraźnie spadki wydajności pracy. Wynikało to między innymi właśnie z braku integracji pomiędzy pracownikami. Dlatego firmy dotknięte w ten sposób w pandemii dziś nie planują ograniczać wyjazdów typu integracje, spotkania podsumowujące czy konferencje związane z planowaniem pracy. Jest dla nich jasne, że takie ograniczenia finansowe mogą negatywnie wpłynąć w dłuższym okresie na efektywność pracy zespołów. Dlatego mam nadzieję, że decyzje cięcia kosztów akurat w tym zakresie będą dla firm w obecnym kryzysie jednak rozwiązaniem ostatecznym.

- Nie od teraz wiadomo, że doceniony pracownik to zadowolony pracownik. Dziś już nikogo nie dziwią na przykład „owocowe czwartki” w firmach. Ale czy Pani zdaniem firmy nie powinny bardziej postawić na zdrowie i relaks pracownika?

- Od kilkudziesięciu lat gospodarki świata zachodniego próbują udowodnić przewagę maszyn nad ludźmi. Próbuje zastępować pracownika komputerem, robotem, automatyzacją. Nie da się zaprzeczyć, że takie rozwiązania w niektórych branżach przynoszą ogromne efekty i zmniejszenie kosztów, ale jednak w wielu branżach pomysł zastąpienia

Na początku przedsiębiorstwa z ochotą przerzuciły pracowników na pracę zdalną. Później jednak przyszła refleksja. Brak integracji, spotkań i rozmów „na żywo” negatywnie wpłynął na efektywność



Typową konferencją w ostatnich czasach jest grupa 20-30-osobowa, z zabiegami SPA, spokojną kolacją i krótkim spotkaniem podsumowującym pracę. Pozostały czas uczestnicy spędzają na wspólnych sesjach aromaterapeutycznych, zajęciach z mindfulness, spacerze w lesie, warsztatach slow-food...



FOT. MATERIAŁY PRASOWE

Hotel oferuje cały szereg aktywności – zarówno aktywizujących ciało i umysł, a także relaksacyjnych, wyciszających

człowieka maszyną się nie przyjął. Wynika to z cudownej natury człowieka, który swoim nastawieniem wpływa na efektywność pracy firmy – zarówno w pozytywny, jak i może również w negatywny sposób. Dużo się teraz mówi o filozofii mindfulness, w wielu firmach powstają strefy relaksu, zapraszani są coachowie, terapeuci, nauczyciele relaksacji, pracy z oddechem. Nie dzieje się to bez powodu – świat zachodu doskonale rozumie, że dobry pracownik jest największym atutem przedsiębiorstwa! A dobry pracownik to pracownik zrelaksowany, taki, który utrzymuje dystans i odpowiednią higienę pracy. W naszym hotelu kierujemy się taką filozofią – zarówno jeżeli chodzi o pracowników, jak i gości. Oferujemy cały szereg aktywności – zarówno aktywizujących ciało i umysł, a także relaksacyjnych, wyciszających. Akurat u nas sprzyja tego typu pracy otoczenie naszego obiektu – wśród lasów i łąk, gdzie goście mogą doświadczać pełni natury. Dla naszych gości prowadzimy ogród ekologiczny z warzywami, z których przygotowujemy dla nich posiłki, organizujemy sesje z relaksacją, różnego rodzaju rytuały, aromaterapie, spaceru itd. Od niedawna do naszego grona dołączyło małe stadko zwierząt hodowlanych, obcowanie z nimi przynosi wiele uko-

jenia od codziennego stresu. Przebywanie w takim otoczeniu wpływa wręcz fantastycznie na odczucia uczestników podczas przeprowadzanych spotkań biznesowych.

– Dobry sposobem na odreagowanie jest szeroko pojęte SPA. Czy konferencja firmowa połączona z pobytem w hotelu, który oferuje takie usługi to dobry pomysł?

– Rezerwacja tego typu zajęć podczas konferencji czy spotkań biznesowych jest już standardem. Bardzo cieszy mnie ten trend i mam nadzieję, że zakorzeni się on na dobre. Firmy kierują się filozofią – mniej, ale lepiej. W ten sposób nie muszą koniecznie całego budżetu wykorzystać na zwariowane pomysły, celebrytów i piękne wystawne przyjęcia – jak to miało miejsce w przedpandemicznych, rozbuowanych czasach. Obecnie grupy konferencyjne są mniejsze, ale absolutnie dopieszczone. Ciężko już teraz popisywać się finansami. Pracownicy często wszędzie byli, wiele widzieli. Nie zaskoczy ich pracodawca, fundując głośny koncert czy pokazy fajerwerków. Pracodawca dbający o pracownika to taki, który zadba o jego komfort, zdrowy tryb życia, relaks i dobre samopoczucie. Wiedzą o tym też pracownicy i takich

właśnie nagród oczekują. Typową konferencją w ostatnich czasach jest grupa 20-30-osobowa, z zabiegami SPA, spokojną kolacją i krótkim spotkaniem podsumowującym pracę. Pozostały czas uczestnicy spędzają na wspólnych sesjach aromaterapeutycznych, zajęciach z mindfulness, spacerze w lesie, warsztatach slow-food...

– Co może zyskać pracownik, a co pracodawca podczas konferencji, która została połączona z doskonałym wypoczynkiem?

– Moim zdaniem obaj zyskują wiele, ale prawdziwym beneficjentem tego rodzaju spotkania jest jednak pracodawca. Zyskuje on pracownika wypoczętego, pełnego energii, wdzięcznego i lojalnego. Wynika to z prostego ludzkiego mechanizmu wzajemności. Pracownik czuje, że pracodawca robi coś właśnie dla niego – nie dla zespołu lub dla zysku, ani żeby pokazać się przed konkurencją. Pracownik czuje, że to osobiste podejście pracodawcy – odpowiadające dokładnie potrzebom, jakie ten ma – zasługuje na wdzięczność i odwzajemnienie z jego strony. I mam nadzieję, że pracodawcy sami również nie będą zapominać o swoich potrzebach – bo szczęśliwy szef to szczęśliwy i pełen chęci do pracy zespół.



Turystyka jest i może
być kołem zamachowym
Krakowa i Małopolski



*Zimowa Energylandia to moc zabawy
i radości! To również rodzinna,
świąteczna atmosfera*

FOT. ENERGYLANDIA

Turystyka jest wrażliwa na gwałtowne zmiany w polityce i gospodarce. Jest jednak nadzieja, że dzięki coraz lepszej współpracy wielu instytucji zainteresowanych jej rozwojem w Małopolsce uda się pokonać wszystkie przeciwności

Tekst: Zbigniew Bartuś

Hotele, restauracje, lotnisko, kolej... Co dzieje się, gdy świat przypomina rollercoaster

Turystyka jest i może być kołem zamachowym Krakowa i Małopolski. Bardzo potrzeba jej spokoju i pokoju, a tej zimy także cen energii, które uniosą przedsiębiorcy oraz ich klienci. Ale razem damy radę!

Tekst: Zbigniew Bartuś

- Kiedy 32 lata temu zostałem przewodniczącym Rady Miasta Krakowa, w obrębie Plant działały trzy kawiarnie i cztery restauracje. A tuż przed wybuchem pandemii było ich tam już pięćset. To pokazuje, jak wielu ludziom turystyka dała źródło dochodu - przypomniał **Kazimierz Barczyk**, przewodniczący Stowarzyszenia Gmin i Powiatów Małopolski oraz radny małopolskiego sejmiku. Działo się to 3 października podczas redakcyjnej debaty „Turystyka”.

O kondycji małopolskiej branży turystycznej rozmawiali również, **Grzegorz Biedroń**, prezes Małopolskiej Organizacji Turystycznej; **Radosław Włoszek**, prezes Kraków Airport i **Andrzej Siemieński**, dyrektor małopolskiego oddziału Polregio - Przewozy Regionalne.

Zbigniew Bartuś: - Rollercoaster - takiego słowa użył Pan

w tytule prezentacji podsumowującej lata 2018-2022 z punktu widzenia Małopolskiej Organizacji Turystycznej. Jak wynika z zawartych w niej danych, nie miał Pan na myśli wyłącznie najsłynniejszej małopolskiej kolejki górskiej w Zatorze, do której ciągną setki tysięcy turystów, ale także sytuację w całej, szeroko pojętej branży turystycznej.

Grzegorz Biedroń, prezes Małopolskiej Organizacji Turystycznej: - To prawda. W 2018 i 2019 r. mówiliśmy o dynamicznym rozwoju turystyki w Małopolsce i planowaliśmy spokojnie i racjonalnie jej dalszy wzrost. Tymczasem w efekcie dwóch lat pandemii COVID-19, a obecnie rosyjskiej agresji w Ukrainie, znaleźliśmy się w rzeczywistości, w której nie wiemy, co czyha za rogiem.

- Przypominam sobie badania nastrojów przedsiębiorców przeprowadzone przez GUS wiosną 2020 roku, najgorsze w historii: ponad 90 procent

firm w hotelarstwie i gastronomii obawiało się, że nie przetrwa tego kryzysu.

Grzegorz Biedroń: - Owszem, wszyscy byli zamknięci i nie wiedzieli, co się stanie dalej. Na krakowskim lotnisku, na którym chwilę wcześniej kłębił się tłum podróżnych - ponad 700 tys. osób miesięcznie - nagle zrobiło się pusto. W kwietniu 2020 r. obsłużyło ono... 52 pasażerów. Trudno było zachować spokój, jeszcze trudniej było pozostać optymistą. Natomiast pozytywne w tym wszystkim jest to, że branża - i lotnisko, i hotele, i restauracje - potrafiła się w tej piekielnie trudnej rzeczywistości odnaleźć.

- W jednych rejonach Małopolski wyglądało to wręcz spektakularnie, w innych natomiast do dziś jest dużo gorzej niż przed pandemią.

Grzegorz Biedroń: - Nie jest wielkim odkryciem, że najbardziej dotknięta przez pandemię została branża turystyczna w Krakowie. Powodów jest kilka, a głównie chodzi o to, że z powodu zamknięcia granic i obaw przed lataniem znikła większość turystów zagranicznych, a równocześnie wśród osób łaknących podróży i wypoczynku dominowała chęć obcowania z przyrodą, a wizyty w miastach utraciły swą atrakcyjność. Więc faktycznie inaczej na cały kryzys popatrzymy z punktu widzenia Podhala, gdzie w wielu wypadkach wskaźniki turystyczne w okresie pandemii okazały się korzystniejsze niż przed nią...

- Weźmy np. Gorczański Park Narodowy...

Grzegorz Biedroń: - To przykład miejsca, które odnotowało rekordowy wzrost napływu turystów. Z perspektywy czasu można tu wręcz mówić o pozytywnym wpływie pandemii. I to w szer-

Partner główny debaty:

Partnerzy debaty:



STOWARZYSZENIE
GMIN I POWIATÓW
MAŁOPOLSKI

GRZEGORZ BIEDROŃ,

prezes
Małopolskiej
Organizacji
Turystycznej:
– Na samym
Podhalu
polscy
turyści
wydali w opar-
ciu o bon
turystyczny
ponad
300 milionów
złotych.
Tysiące
rodzin,
których w nor-
malnych wa-
runkach nie
byłoby stać
na wyjazd,
ruszyło
z dziećmi do
Zakopanego

FOT. SEBASTIAN DUDK



W redakcyjnej debacie udział wzięli: (od prawej):

ANDRZEJ SIEMIŃSKI, dyrektor małopolskiego oddziału Polregio – Przewozy Regionalne;

RADOSŁAW WŁOSZEK, prezes Kraków Airport;

KAZIMIERZ BARCZYK, przewodniczący Stowarzyszenia Gmin i Powiatów Małopolski;

GRZEGORZ BIEDROŃ, prezes Małopolskiej Organizacji Turystycznej. Debatę prowadził red. ZBIGNIEW BARTUŚ

szym kontekście: z powodu zaka-
zów lub utrudnień w lataniu
za granicę wielu Polaków udało
się na dłuższe lub krótsze wy-
cieczki po Polsce, co pozwoliło im
odkryć mnóstwo fantastycznych
miejsc, których – jak przypusz-
czam – w normalnych warunkach
nigdy by nie odkryli. Właśnie ta-
kich jak Gorce. Bardzo pozytywne
jest także to, że lokalni przedsię-
biorcy potrafili wykorzystać szansę:
stworzyli dla przyjezdnych
świetne warunki, co pozwoliło
wypromować ten kierunek.

– Ludzie chętnie tam wracają?

Grzegorz Biedroń: – Właśnie!
Natomiast Kraków... Wszyscy wi-
dzieliśmy, jak w pewnym momen-
cie opustoszał. Muszę przy tym
wyznać, że dziwiły mnie wów-
czas głosy niektórych, że... to do-
brze. Część komentatorów zaczę-
ła wręcz twierdzić, że turystyka to
jest dla Krakowa problem i z satys-
fakcją wyznawać, iż wreszcie mo-
gą się świetnie poczuć na Starym
Mieście, gdy turystów tam nie ma.
Z całym szacunkiem, ale rezerwat
przyrody to my możemy mieć
w Gorcach czy Tatrach, ale nie po-
winiem nim być krakowski Rynek.
Takie opinie świadczą tylko
o krótkowzroczności, braku wy-
obraźni ich autorów. Są dla mnie
kompletnie niepoważne.

– Dlaczego?

Grzegorz Biedroń: – Ponieważ
podczas pandemii przekonaliśmy
się, jak wszystko jest ze sobą ściśle
powiązane. Dotyczy to zwłaszcza
poszczególnych segmentów go-
spodarki. Sama turystyka przyno-
siła przed pandemią miastu 400
milionów złotych dochodów z po-
datków...

– Turyści wydawali w hotelach, pensjonatach, sklepach, zakła- dach usługowych ponad 7 mld złotych rocznie.

Grzegorz Biedroń: – Chyba nie
muszę mówić, jak bardzo te wy-
datki wpływały na przychody na-
szych przedsiębiorców. Ale tu ma-
my także transport, rozrywkę,
muzea, biznes wystawienniczy,
konferencyjny, handel i usługi,
a także drobną i większą wytwór-
czość żyjącą z turystów. I jeszcze
jedna bardzo ważna rzecz: tury-
styka promuje Kraków jako wspania-
łe miejsce nie tylko do wakacyj-
nego czy weekendowego wypadu,
ale także miejsce do życia. Pamię-
tajmy, że mamy w Krakowie dzie-
siątki tysięcy cudzoziemskich pra-
cowników...

– Stanowią oni już około 10 pro- cent wszystkich zatrudnionych.

Grzegorz Biedroń: – Właśnie,
w pandemii okazało się, że nie

wszyscy chodzący po ulicach lu-
dzie posługujący się obcymi języ-
kami to turyści. Część z nich to
po prostu...

– ...krakowianie.

Grzegorz Biedroń: – Tak, mies-
kańcy, pracownicy. Natomiast
wracając do turystyki: z powodu
kryzysu turystyki miejskiej Kra-
ków, który był tutaj kierunkiem
bardzo atrakcyjnym, najbardziej
odczuł osłabienie napływu tury-
stów zagranicznych. Owszem, tu-
rysta krajowy zaczął się pojawiać,
ale musimy pamiętać, że on jeź-
dził raczej na Podhale niż na kra-
kowski Rynek, a po drugie, wyda-
je ciągle mniej pieniędzy niż tury-
sta zagraniczny: średnio nieco po-
nad 800 zł, wobec 1200 zł w przy-
padku cudzoziemców. Ta różnica
była kiedyś nawet dwukrotna, te-
raz jest mniejsza, bo też dociera
do nas z zagranicy turysta mniej
zamożny; ten biznesowy rzadziej
podróżuje. Ale nadal jest to prze-
waga wyraźna, co przekłada się
na przychody branży. Dlatego
z punktu widzenia hoteli, gastro-
nomii i innych obszarów gospo-
darki my po prostu potrzebujemy
stałego napływu turystów zagra-
nicznych.

– Muszę zadać pytanie niewy- godne dla branży: turyści wrócili,



GRZEGORZ BIEDROŃ,
prezes Małopolskiej
Organizacji Turystycznej



KAZIMIERZ BARCZYK,
przewodniczący
Stowarzyszenia Gmin
i Powiatów Małopolski



RADOŚLAW WŁOSZEK,
prezes Kraków Airport



ANDRZEJ SIEMIEŃSKI,
dyrektor małopolskiego
oddziału spółki
Polregio Przewozy Regionalne

FOT. SEBASTIAN DUDEK (4)

nawet jeśli mniej zamożni niż poprzednio, a tymczasem wiele firm pograżyło się w problemach kadrowych. W statystykach zatrudnienia widać, że jest ono w branży znacznie niższe niż przed pandemią, choć w wielu miejscach turystów jest tyle samo lub nawet więcej. To jak zapewnić jakość ich obsługi?

Grzegorz Biedroń: - Z przyczyn niezawinionych przez większość przedsiębiorców w okresie przedłużających się lockdownów i ograniczeń z branży odeszły do innych zajęć tysiące pracowników. Większość nie wróciła, bo znalazła nową pracę, która wydała im się bardziej stabilna od zależnej od wielu czynników turystyki. To jest realny problem. Jedne firmy potrafiły sobie z nim poradzić lepiej, robiąc wszystko, by w kryzysie utrzymać załogę i być gotowym na poprawę koniunktury. Inni trochę to zaniedbali i mają z tego powodu kłopoty.

- Zmienił się również sposób podróżowania, zwłaszcza do Krakowa.

Grzegorz Biedroń: - Owszem i muszę przyznać, że jest to fundamentalna zmiana, o ogromnym wpływie na funkcjonowanie całej branży. Mówiąc najprościej: wcześniej mieliśmy do czynienia z przewagą turystyki zorganizowanej, co oznaczało planowanie i zamawianie miejsc w hotelach, posiłków itp. ze sporym wyprzedzeniem, np. półrocznym. Wiedząc, ilu gości przyjedzie w jakim czasie, właściciel hotelu mógł wszystko zaplanować, zapewniając odpowiedni poziom usługi.

Teraz planowania właściwie nie ma, bo turystyka stała się w ogromnej mierze indywidualna, a zarazem impulsywna. Ludzie wpadają w czwartek na pomysł, że pojedą gdzieś w piątek lub sobotę, bo ma być tam dobra pogoda. I rezerwują coś na ostatnią chwilę. Właściciele obiektów mówią, że czasem im się w czwartek wydaje, że będą mieli w weekend pusto, a w sobotę się okazuje, że jednak mają obłożenie 90 procent. Bardzo trudno planować zatrudnienie i w ogóle organizację pracy. Trzeba być przygotowanym na szybkie, bardzo elastyczne działanie.

- Żyjemy w czasach internetowych serwisów pozwalających łatwo i szybko sprawdzić, gdzie są wolne miejsca i zarezerwować je na ostatnią chwilę.

Grzegorz Biedroń: - Tak. To odmieniło sposób funkcjonowania całego biznesu. Wszyscy w branży powinni zrozumieć, że inaczej zapewne już nie będzie. Powrót do masowych rezerwacji wydaje mi się raczej niemożliwy, przynajmniej w obecnych uwarunkowaniach. Dochodzą do tego nowe zjawiska, np. część ludzi zatrzymuje się w Krakowie po to, by pojechać do Zatora, do Energylandii, a niekoniecznie po to, by zwiedzać Kraków. Nie można się na to obrażać.

- A jak w tych przedziwnych czasach odnalazły się gminy i powiaty, w których turystyka odgrywa istotną lub wręcz pierwszoplanową rolę?

Kazimierz Barczyk, przewodniczący Stowarzyszenia Gmin

i Powiatów Małopolski: - Stowarzyszenie monitorowało sytuację od samego początku i reagowaliśmy na bieżąco, prezentując nasze stanowisko. Przypomnę choćby nasz apel do premiera i rządu o wprowadzenie sektorowej tarczy antykryzysowej dla turystyki z 12 maja 2020 roku. Jako Stowarzyszenie Gmin i Powiatów Małopolski apelowaliśmy też do prywatnych właścicieli i samorządów o obniżenie czynszów dla restauratorów. W wielu miejscach faktycznie zastosowano ulgi, często 50-procentowe. Byliśmy wtedy pozamykani w domach, cała turystyka była zamknięta, krakowskie lotnisko obsłużyło w kwietniu 2020 symbolicznych 52 turystów, gdy ledwie kilka miesięcy wcześniej mieliśmy 700 tysięcy miesiąc w miesiąc. Znaleźliśmy się w realiach jak po uderzeniu bomby atomowej. Ludzie bali się nie tylko latać, ale i jeździć autobusami czy pociągami, co uderzyło w te sektory gospodarki. Samorząd województwa przygotował wtedy tarczę antykryzysową, która bardzo pomogła. Apelowaliśmy wówczas także o bon turystyczny i on również pomógł ożywić turystykę po okresie zamrożenia.

Grzegorz Biedroń: - Na samym Podhalu Polacy wydali w oparciu o bon ponad 300 milionów złotych. Tysiące rodzin, których w normalnych warunkach nie byłoby stać na wyjazd, ruszyły z dziećmi do Zakopanego.

Kazimierz Barczyk: - To jest naprawdę wspaniałe. Z drugiej strony trzeba pamiętać, że wycieczek szkolnych nie było w Krakowie

KAZIMIERZ BARCZYK, przewodniczący Stowarzyszenia Gmin i Powiatów Małopolski: – Wiele regionów utrzymuje lotniska regionalne i dopłaca do nich gigantyczne pieniądze, a my mamy w Krakowie największe i przed pandemią COVID-19 najszybciej rozwijające się lotnisko regionalne, które generuje ruch turystyczny, napędza gospodarkę w metropolii krakowskiej

prawie wcale. Turystów zagranicznych, jak powiedzieliśmy, przyjechało zdecydowanie mniej. Tępnęło bardzo mocno. Trzeba dodać, że przed pandemią, w roku 2019, przyjechało do Krakowa i Małopolski prawie 18 milionów osób, z czego prawie 4 miliony z zagranicy. Więc puste ulice podczas pandemii to był szok. On trwał rok i dłużej, przede wszystkim w Krakowie, ale również w innych częściach Małopolski – z wyjątkiem Podhala. Ostatni rok to było znaczące odbicie. Trzeba jednak pamiętać, że Kraków to jest lwia część małopolskiej turystyki, to są kilkumiliardowe wydatki turystów w hotelach, restauracjach, sklepach, to jest także jeden z najważniejszych na świecie celów pielgrzymów religijnych, jedyne miasto świata odwiedzone przez trzech ostatnich papieży. To jest wreszcie jedna ze stolic kultury z wielowiekową tradycją.

– Ale świat wie o tym stosunkowo niedawno.

Kazimierz Barczyk: – To prawda, że myślimy przez ostatnich 30 lat mocno zapracowali na tę atrakcyjność i wizerunek. Kiedy 32 lata temu zostałem przewodniczącym Rady Miasta Krakowa, w obrębie Plant działały trzy kawiarnie i cztery restauracje. A tuż przed wybuchem pandemii było ich tam już 500. To pokazuje, jak wielu ludziom turystyka dała źródło dochodu. Przecież restauracje to odbiorcy żywności, ale też usług. Ktoś je wybudował, wyposażył itp. Dlatego myślimy jako samorząd gminny, a potem także jako samorząd wojewódzki, zawsze wspierali inwestycje w obszarze turystyki. One pobudzają rozwój innych dziedzin gospodarki. Z tego samego powodu samorząd wojewódzki zawsze wspierał rozwój portu lotniczego w Krakowie – Balicach, bo to jest nie tylko nasze okno na świat, ale i drzwi ze świata do nas. Najwięcej zagranicznych turystów przybywa do nas właśnie drogą lotniczą.

– Pamiętam, jak świętowaliśmy 8,4 miliona pasażerów Kraków Airport w 2019 roku, a tymcza-



FOT. KRAKÓW AIRPORT

Kraków Airport

najprawdopodobniej obsłuży w tym roku ponad 7 mln pasażerów!

sem nagle kilka miesięcy później siedzimy i rozmawiamy w całkowicie pustym terminalu krakowskiego lotniska...

Radosław Włoszek, prezes Międzynarodowego Portu Lotniczego im. Jana Pawła II Kraków – Balice: – Nigdy nie zapomnę tamtego wywiadu. Ciemno, zimno, pustka. A pośród niej – zasadnicze pytanie: Co dalej? Ile to będzie trwało? Tego nie wiedzieliśmy i – tak, jak pan prezes i pan przewodniczący – byliśmy świadkami bardzo dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości. A właściwie – jesteśmy. Wyniki lotniska i w ogóle lotnictwa, podobnie jak wyniki w transporcie drogowym czy na kolei, ale też w hotelach i gastronomii, oddają to, co dzieje się w globalnej polityce i gospodarce.

– Pandemia COVID-19 jest – miejmy nadzieję – czymś, co udało się opanować. Kraków Airport, jako jeden z pierwszych, wprowadził wiele rozwiązań, które w tym bardzo pomogły i wciąż promuje zachowania proświatowe oraz prozdrowotne. W efekcie w danych widać wyraźne odbicie, liczba pasażerów wzrosła szybciej, niż się wszyscy spodziewaliśmy i niż prognozowaliście.

Radosław Włoszek: – To prawda, dynamika powrotu do normalności okazała się szybsza od prognoz.

– Zakładaliście 5,4 mln pasażerów w tym roku. Będzie 7 milionów?

Radosław Włoszek: – Z pokorą podchodzimy do każdego pasażera. Na koniec listopada mieliśmy ponad 6,7 mln, więc te 7 mln jest możliwe, ale sytuacja zależy od tak wielu zmiennych i niewiadomych, że nie chciałbym wypowiadać stanowczych deklaracji. Wiele osób sygnalizuje jednak chęć odwiedzenia bliskich po dwuletniej pandemicznej przerwie. Wszystko to pozwala zakładać, że ożywienie na krakowskim lotnisku, którego jesteśmy świadkami w tym roku, utrzyma się.

– Z drugiej strony mamy od wielu miesięcy zamknięte niebo nad Rosją i Ukrainą, cały czas silne są obawy związane bezpośrednio z rosyjską agresją.

Radosław Włoszek: – Właśnie. Nie wiadomo też, jak obecny kryzys energetyczny odbije się na dochodach Polaków i reszty Europejczyków, a co za tym idzie – na branży lotniczej i całej turystyce. Przekonaliśmy się wszyscy, że nasza branża jest niezwykle wrażliwa na gwałtowne zmiany w polityce i gospodarce. Turystyka potrzebuje pokoju. My z panem redaktorem jesteśmy z Oświęcimia, miasta sąsiadującego z miejscem i symbolem największego w dziejach ludobójstwa. To miasto stało się w ostatnich dekadach miastem pokoju. Pokój jest

potrzebny nam wszystkim, ale turystyce szczególnie, bo ona bez niego ulega całkowitej destabilizacji, trudno cokolwiek przewidywać i planować.

- Musimy w tym miejscu wspomnieć, że zmieniła się struktura pasażerów obsługiwanych przez Kraków Airport.

Radosław Włoszek: - To prawda, mocno przybyło wylatujących kosztem przylatujących do nas. Wynika to przede wszystkim z faktu, że wielu Polaków po dwóch latach zamknięcia było wręcz rekordowo spragnionych zagranicznych podróży. I postanowiło odpuścić w ciepłych krajach.

- Było ich na to stać.

Radosław Włoszek: - Tak. Pragnienie spotkało się z możliwościami. I polecieli gremialnie. Trzeba pamiętać, że struktura podróżujących ma znaczenie, bo wyjeżdżający zostawiają pieniądze przede wszystkim za granicą, a przyjeżdżający - głównie u nas. Dlatego musimy razem nadal pracować nad dalszą odbudową turystyki przyjazdowej, także biznesowej oraz bardzo ważnej - religijnej, o której mówił pan przewodniczący Barczyk. Turystykę postrzegam jako swego rodzaju sztafetę pokoleń - jedna generacja coś tworzy, by wypracować lepszą pozycję do biegu kolejnym. Teraz my dzierzmy pałeczkę i spada na nas odpowiedzialność.

- Ale to nie koniec jazdy rollercoasterem.

Radosław Włoszek: - Pewnie jesteśmy przed kolejną pętlą, ale pamiętajmy, że udało nam się wcześniej razem pokonać wiele pętli i trudnych zakrętów. To, iż udało się nam powtórnie zapełnić terminal - choć nie są to jeszcze tłumy widziane przed pandemią - wynika z systematycznej wspólnej pracy nas wszystkich: pana redaktora i mediów oraz wszystkich instytucji, które tu reprezentujemy. Dzięki temu krakowska turystyka zaczęła się podnosić z największego kryzysu od II wojny. Co więcej, te nasze wspólne doświadczenia i wnioski wyciągnięte z pandemii sprawiły, że turystyka, będąca wcześniej fundamentem gospodarczym, a potem i medycznym, stała się także w chwili potrzeby fundamentem humanitarnym. Obiekty turystyczne udzieliły schronienia rzeszy ukraińskich uchodźców po rosyjskiej napaści, stając się - obok domów prywatnych - głównym miejscem niesienia pomocy. Czyli nasza turystyka zapracowała w dużym stopniu na świetny w skali Europy i świata wizerunek Polski i Polaków w ostatnim czasie. Bardzo za to dziękuję. I zarazem pielęgnuję w sobie nadzieję, że i tym razem - razem damy radę.

Kazimierz Barczyk: - Wiele regionów utrzymuje lotniska regionalne i dopłaca do nich gigantyczne pieniądze, a my mamy w Krakowie największe i przed pande-

mią COVID-19 najszybciej rozwijające się lotnisko regionalne, które generuje ruch turystyczny, napędza gospodarkę w metropolii krakowskiej i całym regionie, płaci podatki. Powiedzmy sobie także szczerze: nie byłoby w Krakowie tylu globalnych firm, gdybyśmy nie mieli takiego lotniska. Myślę, że samorząd województwa małopolskiego, który jest ważnym udziałowcem Kraków Airport, doskonale to rozumie i dlatego od zawsze stawia na rozwój lotniska i ten rozwój wspiera. Podobnie się ma rzecz z rozwojem infrastruktury kolejowej, pozwalającej coraz wygodniej dotrzeć do wielu atrakcji w naszym regionie.

RADOSŁAW WŁOSZEK,
prezes Kraków Airport:

**- Lotnisko działa i będzie działać.
I my je rozbudujemy
dla obecnych i następnych pokoleń!**

- Od zawsze jestem miłośnikiem kolei i zwolennikiem jej rozwoju, bo to jest najlepszy, najbardziej komfortowy, ekologiczny i potencjalnie najszybszy środek transportu na średnich dystansach, np. między Krakowem a wszystkimi miastami w Małopolsce, a także z terenu Krakowa i Małopolski do innych miejsc. Jeżdżę i widzę, że pociągi znowu się zapełniają.

Andrzej Siemieniński, dyrektor Polregio - Przewozy Regionalne sp. z o.o., Oddział Małopolski w Krakowie: - Coraz więcej Polaków, w tym Małopolan, przekonuje się do kolei. To poniekąd nieuniknione. Kolej musi się rozwijać, a w Małopolsce będzie się rozwijać szczególnie dobrze. Oczywiście, w pandemii przeszliśmy także przez potężny kryzys. Kolej nie jest może branżą tak wrażliwą jak hotelarstwo czy gastronomia, bo w najcięższych czasach woziliśmy Małopolan dojeżdżających do pracy, ale turyści w owym czasie całkowicie zniknęli, podobnie studenci i uczniowie, którzy przeszli na pracę zdalną, tak samo część pracowników wykonujących za-



FOT. MAREK DRUGOPOLSKI

Małopolska jest jednym z największych beneficjentów Bonu Turystycznego

wodowe obowiązki z domów. Ale pociągi Polregio cały czas kursowały.

- Zarząd Województwa podjął tutaj kluczową decyzję, że nie odwołujemy niczego.

Andrzej Siemieński: - Tak. Należeliśmy do nielicznych regionów, które tak zrobiły. Ta decyzja okazała się nie tylko słuszna - w czasach pandemii w wielu miejscowościach przestały jeździć prywatne busy i kolej stała się jedynym środkiem transportu - ale i bardzo roztropna. Po totalnym spadku w 2020 roku następny rok okazał się już znacznie lepszy. Muszę tu wspomnieć o roli, jaką odegrał bon turystyczny - nie tylko w obiektach hotelowych czy restauracjach, ale też na kolei. Otóż na niektórych trasach, np. do Zatora, w 90 proc. jechały rodziny, które wykorzystywały bon turystyczny. Podobnie na Podhalu, podobnie na trasie do Krynicy. Powiedziałbym, że bon bardzo rozruszał całe towarzystwo. A w 2022 roku zobaczyliśmy już wyraźną poprawę.

- Jak duża?

Andrzej Siemieński: - Normalnie w miesiącu przewoziliśmy około pół miliona podróżnych, z czego 250 tysięcy korzystało z biletów jednorazowych i tyle samo z okresowych. Tymczasem w czerwcu, lipcu i sierpniu 2022 sprzedawaliśmy 400 tysięcy biletów jednorazowych i od 210 do 215 tysięcy okresowych. Wiadomo, że tych drugich było mniej, bo w wakacje nie ma uczniów i studentów, ponadto część pracowników bierze urlopy. Natomiast pasażerów z biletami jednorazowymi przybyło około 150 tysięcy i my szacujemy, że oni się pojawili w ramach turystyki. Trend jest wzrostowy i mamy nadzieję, że on się utrzyma. Wzrost przewozów w tym roku w porównaniu z dobrym rokiem 2019 jest w granicach 17 procent. Już na koniec sierpnia 2022 roku zrobiliśmy lepszy wynik niż za cały rok 2020 i 2021.

- Pomagają wysokie ceny paliw?

Andrzej Siemieński: - Owszem, to jest czynnik motywujący mieszkańców do korzystania z pociągów. Zwłaszcza że Taryfa Małopolska jest naprawdę bardzo tania.

- Ceny są niższe niż w autobusach na tej samej trasie.

Andrzej Siemieński: - To prawda. Ale - powtarzam - widzimy również duży napływ turystów. Wszystko to prowadzi

do renesansu kolei. To zjawisko występuje we wszystkich krajach zachodnich. Jest pewne, że transport kolejowy będzie się rozwijał. A już na 100 procent on się będzie rozwijał w Małopolsce, gdzie mamy w tej chwili największe w historii nakłady na modernizację i rozbudowę infrastruktury, torów i dworców oraz na zakup nowego taboru. Można rzec, że z powodu totalnego zakorkowania miast i braku miejsc parkingowych oraz różnych ograniczeń, jak strefy transportu, lobby samochodowe traci argumenty. Natomiast kolej zyskuje.

- Wiele zależy od siatki połączeń i czasu przejazdu.

Andrzej Siemieński: - Jasne, że teraz trwają remonty, co wydłuża podróż na różnych trasach, np. z Krakowa do Oświęcimia. Nie zmienia to jednak faktu, że kolej ma na takich trasach największy sens, podobnie zresztą jak na trasach podmiejskich. W większości kierunków idą już teraz dwa tory, w stronę Tarnowa wychodzimy właśnie czterema torami, podobnie w kierunku Białic i na Katowice. Remonty komplikują życie przewoźnikom, jak my, ale one się skończą za dwa, trzy, może cztery lata. I potencjał przewozów na tych trasach zostanie uwolniony. Kiedy kilka lat temu ruszyła tzw. kolej podhalańska, Nowy Targ - Zakopane, pociągi kursowały co 40 minut i ludzie chętnie nimi jeździli. Skorzystała na tym stacja pośrednia, Szafłary, Poronin, ponieważ turyści - mając takie połączenie - doszli do wniosku, że nie muszą wcale mieszkać w samym Zakopanem, tylko mogą wynająć fajną, a tanią kwaterę kawałek wcześniej. Teraz tam jest remont, ale on się skończy i ruch turystów wróci. Podobnie sprawdza się relacja Nowy Sącz - Piwniczna. Doliną Popradu jeździ chętnie masa turystów.

Kazimierz Barczyk: - My, jako Stowarzyszenie Gmin i Powiatów Małopolski, upominamy się też od kilkunastu lat o rozwój szybkiej kolei aglomeracyjnej. To jedyny sposób na odkorkowanie Krakowa, przez które mnóstwo ludzi traci bardzo dużo czasu. A zarazem coś, co pomoże nie tylko mieszkańcom - pracownikom, studentom, uczniom - ale i turystom - tak, jak to jest w innych europejskich miastach.

- Panowie, uporaliśmy się z pandemią COVID-19, jedni zyskali, inni jeszcze z niej nie wyszli, ale walczą, a tymczasem dopadł nas kolejny kryzys: wojna

w Ukrainie. Po bestialskiej napaści Rosji na sąsiadów mnóstwo gości, którzy zarezerwowali wcześniej miejsca w krakowskich obiektach turystycznych, odwołało te rezerwacje. Połowa turystów zrezygnowała w pierwszych tygodniach wojny, w okresie największej niepewności i zarazem największego napływu uchodźców. Rekord odwołań pobili Francuzi, potem Amerykanie i Kanadyjczycy, wreszcie Włosi i Brytyjczycy. Turyści z tych krajów odwołali wtedy od jednej trzeciej do blisko połowy rezerwacji... Natomiast najbardziej wstrzeźliwi okazali się Słowacy, Czesi i Węgrzy, którzy poniekąd idą z nami na jednym wózku...

Grzegorz Biedroń: - Może panów zaskoczę, ale powiem coś optymistycznego. Republika Federalna Niemiec przeżyła swój najbardziej dynamiczny rozwój, dokonując cudu gospodarczego w warunkach nieomal wojennych. W głębi terytorium niemieckiego stacjonowała wojska sowieckie, setki tysięcy żołnierzy z rozmieszczonymi taktycznymi ładunkami jądrowymi i rakietami w gotowości do odpalenia. Napięcia między Zachodem a Blokiem Wschodnim były ogromne, otarliśmy się o wojnę atomową. Nie przeszkodziło to Niemcom zachodnim odnieść spektakularnego sukcesu gospodarczego. Oczywiście my jesteśmy w fazie dynamicznej konfliktu, ale nawet w tej sytuacji nie powinniśmy zapominać o wizerunku.

- Czyli?

Grzegorz Biedroń: - Musimy wspólnie popracować nad wizerunkiem Polski w świecie. W ciągu ostatnich 30 lat odnieśliśmy ogromny sukces gospodarczy. Oczywiście wszyscy krytykujemy, co było i jest. Ale obiektywna prawda jest taka, że to, czego dokonaliśmy, powinno być przykładem pokazującym na całym świecie jako sukces. A mało kto o tym wie. W Europie Zachodniej nadal jesteśmy często odbierani jako element wschodni. Może nie zadają już nam pytań, czy mamy lodówki lub telewizory, ale wciąż brak nam wizerunku kraju nowoczesnego, co przekłada się wprost na wyobrażenia turystów zagranicznych oraz partnerów biznesowych.

- Zatem potrzebna jest umiejętna promocja.

Grzegorz Biedroń: - Ona jest absolutnie niezbędna, wręcz fundamentalna. Mówię tu o wydatkach województwa,

ale przede wszystkim o promowaniu Polski przez agendy rządowe, jak Polska Organizacja Turystyczna. Myśmy w Polsce przez lata wydawali na promocję turystyczną kraju cztery razy mniej niż Czechy. A Czechy to jest kraj cztery razy mniejszy od nas.

- W przeliczeniu na liczbę mieszkańców wydawaliśmy zatem 16 razy mniej niż oni...

Grzegorz Biedroń: - I to w dużej mierze wyjaśnia, dlaczego Praga jest tak popularnym miejscem dla turystów. Nie mają wysokich gór, nie mają morza, ale mają bardzo wielu turystów zagranicznych. Cieszy więc to, że ministerstwo i Polska Organizacja Turystyczna planują wydać w roku przyszłym więcej pieniędzy. Ale do odrobienia straconych lat w budowaniu wizerunku jest jeszcze bardzo wiele.

- Igrzyska Europejskie pomogą?

Grzegorz Biedroń: - To jest duża szansa. Ale nie wystarczy świetnie przygotować to wydarzenie. Trzeba je jeszcze umiejętnie sprzedać w mediach i wykorzystać to do budowania wizerunku kraju, promocji turystyki. To podejście ma, niestety, kontestatorów. Czasem mi ręce opadają, kiedy np. robię misję gospodarczą, by promować Małopolskę w Dubaju i potem mamy turystów z Dubaju, a mimo to część obserwatorów komentuje, że „radny sobie polecał na wycieczkę do Dubaju, bo chciał zobaczyć egzotykę”. Jak mamy mieć turystów ze Zjednoczonych Emiratów, Chin, Stanów, jeżeli nie będziemy tam jeździć i promować miasta i regionu?

- Realizujecie wspólnie z Krakowem i województwem świetny projekt: Małopolska - cel podróży. Pozyskaliście na to środki unijne.

Grzegorz Biedroń: - Tak, ale proszę sobie wyobrazić, że również spotykam się z zarzutem, że może lepiej było przeznaczyć te pieniądze na drogi albo na jakiś budynek.

- A ci komentatorzy nie rozumieją, że dzięki tym pieniądzom przyjadą turyści, którzy wygenerują pieniądze na tyśnię dróg i budynków?

Grzegorz Biedroń: - Dla mnie to wydaje się oczywiste, ale dla niektórych pieniądze zainwestowane w budowanie wizerunku Małopolski to są pieniądze zmarnowane.

- Mówimy tu słusznie o konieczności promocji turystyki. Równocześnie jednak w tej turystyce, w zakwaterowaniu i gastronomii nastroje przedsiębiorców znów zaczynają być podłe. Może jeszcze nie tak jak w szczycie pandemii, ale gorsze niż w globalnym kryzysie finansowym dekadę temu. Sen z powiek spędzają koszty, nowe rachunki za energię elektryczną i ogrzewanie zwalają z nóg. Ludzie grożą zamykaniem biznesów.

Grzegorz Biedroń: - Ten problem pojawił się w Europie już wiosną. Kiedy rozmawiałem wówczas z przedstawicielem branży we Włoszech, ci pytali mnie, czy wszystkie hotele w Polsce się otworzyły. Bo tam część obiektów w okresie zimowym czy wiosennym stała zamknięta ze względu na wysokie ceny energii. Dziś sytuacja na rynku energii i surowców energetycznych jest skrajnie roz-

chwiana, np. cena hurtowa energii elektrycznej w Polsce wynosi 100 euro, w Niemczech 200 euro, na Słowacji 230 euro, a równocześnie firmy energetyczne proponują kontrakty na kolejny rok po 2000, a nawet 3000 zł. Z tym sobie nie poradzi żaden przedsiębiorca - ani hotelarz, ani restaurator, ani właściciel wyciągu narciarskiego.

- Przedsiębiorcy mówią, że bez takiej interwencji ciężko będzie im przetrwać tę zimą.

Grzegorz Biedroń: - Wierzę w to, że Polska i cała Europa zapanuje nad chaosem i wyjdzie z tego kryzysu bardzo wzmocniona. Znajdziemy innych dostawców surowców, zwiększymy szybko udział źródeł odnawialnych i ceny energii spadną. W najcięższych chwilach optymizm jest potrzebny, bo jeżeli ktoś z góry zakłada katastrofę, to znowu nie będzie dawał umów długoterminowych dla pracowników i potem, kiedy nagle okaże się, że turyści jednak są, krajowi i zagraniczni, to nie będzie miał kto tych turystów obsługiwać. Dlatego - wierząc w ostateczne zwycięstwo Europy - kontynuujemy budowanie wizerunku Polski i Małopolski. Program Małopolska - cel podróży rozwija się z każdym tygodniem w krajach zachodnich. Dołączymy do tego promocję Igrzysk Europejskich.

Kazimierz Barczyk: - Mamy do czynienia z bardzo ciężkim kryzysem spowodowanym przez barbarzyńską agresję Rosji na Ukrainę i imperialną politykę Kremla. Skokowy wzrost cen energii, gazu, węgla to jest coś, czego żaden przedsiębiorca w branży turystycznej w Polsce i Europie nie uniesie. Dlatego wszędzie rządy interwenują.

- Niemiecki zapowiedział, że wyda na walkę z kryzysem energetycznym 200 miliardów euro. To więcej niż wszystkie wydatki polskiego budżetu państwa...

Kazimierz Barczyk: - To oddaje skalę problemu. Niespotykana od II wojny inflacja w Europie, także w strefie euro, oraz w Ameryce, gigantyczny wzrost kosztów prowadzi do niebywałych zawirowań i zagraża cywilizacji europejskiej. Także znakomita passa Polski, dynamiczny rozwój przez 30 lat może zostać przerwany. Dlatego tak ważne jest wsparcie dla samorządów, które muszą ogrzać i oświetlić szkoły, przedszkola, przychodnie, szpitale, obiekty kultury, oraz dla przedsiębiorców, którzy bez te-



Polregio szykuje się do zakupu 200 elektrycznych zespołów trakcyjnych

FOT. POLREGIO

go wsparcia zwiną lub zawieszą biznesy. Hotele, restauracje opustoszeją jak terminal krakowskiego lotniska tuż po wybuchu pandemii. A wtedy grozi nam wszystkim ciężka i bardzo bolesna recesja, która z kolei otworzy drogę do politycznych rewolucji ze strony skrajnej lewicy i skrajnej prawicy. Wtedy Putin wygra. Unia Europejska musi w tych warunkach działać solidarnie i skutecznie. Chwała Bogu, mamy wsparcie Ameryki, która jest bardzo mocno zaangażowana.

- Przedsiębiorcy również nie siedzą bezczynnie. Na masową skalę inwestują w fotowoltaikę i pompy ciepła, ocieplają obiekty, a także wprowadzają systemy podnoszące efektywność energetyczną. A wszystko, żeby się uwolnić z pętli uzależnienia od drogich dostawców - monopolistów.

Kazimierz Barczyk: - Sam mam fotowoltaikę i pompę ciepłą. Świetnie się sprawdza pod warunkiem, że sieć energetyczna działa poprawnie. A nie działa, bo jest potwornie niedoinwestowana. W ciągu ostatniego roku moc paneli fotowoltaicznych zamontowanych na polskich dachach, głównie przez gospodarstwa domowe, ale też przedsiębiorców, podwoiła się.

- To już ponad 10,5 GW, gdy łączna moc wszystkich elektrowni opartych na węglu kamiennym wynosi 25 GW.

Kazimierz Barczyk: - Właśnie, plany na rok 2045 dotyczące fotowoltaiki zrealizowaliśmy w 2022 roku. I bylibyśmy jeszcze dalej z instalacją źródeł odnawialnych, gdyby nie stan sieci, który uniemożliwia przyłączenia. To trzeba zmienić, bo to - jak widać - ma silny wpływ na całą gospodarkę, w tym na turystykę.

- A warto w tych dziwnych i niepewnych czasach kontynuować rozbudowę lotniska?

Radosław Włoszek: - To oczywiste. Nie mam tu żadnych wątpliwości. Po pierwsze, mamy nadzieję, że Ukraina wygra tę wojnę, a wspominany przez niektórych scenariusz atomowy nigdy się nie spełni. Powtarzam: pokój dla świata jest dziś kluczowy dla gospodarki, zwłaszcza turystyki i lotnictwa cywil-

nego. Natomiast niezależnie od tego wszystkiego - lotnisko działa i będzie działać. I my je rozbudujemy dla obecnych i następnych pokoleń. Protesty, jakie się przy takich okazjach pojawiają, są czymś naturalnym w świadomych społeczeństwach. Ludzie pragną zabezpieczyć swoje prawa. Paradoks polega na tym, że wielu ludzi nie chce lotniska, spalarni czy drogi S7 w pobliżu domu, a zarazem wszyscy chcą korzystać z lotniska i taniej energii ze spalarni oraz jeździć trasami szybkiego ruchu. Staramy się uczciwie rozmawiać o tym z mieszkańcami, proponując rozwiązania jak najbardziej przyjazne sąsiadom i środowisku.

- Nie wspomnieliśmy jeszcze o jednej bardzo ważnej zmianie: społeczeństwa Zachodu szybko się starzeją, polskie - najszybciej w Europie, co oznacza, że i turyści stają się coraz starsi.

Radosław Włoszek: - To był jeden z tematów wrześniowego Szczytu Międzynarodowej Rady Portów Lotniczych, czyli ACI Customer Experience Global Summit, jednego z najważniejszych na świecie wydarzeń w branży lotniczej, zarówno dla pracowników, jak i podróżujących. Byliśmy gospodarzem tej konferencji, a zjechali do nas absolutnie topowi eksperci i przedstawiciele branży z całego świata, co było doskonałą okazją nie tylko do wymiany opinii i doświadczeń, ale i do promocji Krakowa i Małopolski oraz Polski na arenie międzynarodowej. Wracając do osób starszych - cała branża turystyczna musi wziąć pod uwagę zjawisko starzenia się turysty, dostosować usługi i infrastrukturę do rosnącej grupy osób wymagających wsparcia, także o różnym stopniu niepełnosprawności.

- I bierze?

Radosław Włoszek: - Branża wykazała się w pandemii umiejętnością współpracy i elastycznego reagowania na szybkie zmiany sytuacji, więc ja długoterminowo jestem spokojny o jej rozwój. Natomiast krótkoterminowo musimy przyjąć do wiadomości, że będziemy się musieli mierzyć przez najbliższe miesiące z wysokimi kosztami, które będą przekładane na ceny. Na razie nie wiemy, jaki jest poziom, do którego klient będzie chciał kupić bilet... Równocześnie wciąż narażeni jesteśmy na skutki decyzji politycznych oraz gospodarczych. W kierunkach podróżowania wiele zmienił brexit. Restrykcyjna polityka

Chin wobec Covid też wywołuje określone reperkusje: zamknięcie tak potężnego rynku lotniczego zaburza całkowicie rynek lotniczy, a więc turystykę w wymiarze światowym. Kursy walut też mają wpływ...

Andrzej Siemiński: - Oczywiście najbliższe dwa lata, dwie zimy ze względów energetycznych będą bardzo trudne, ale ja wierzę, że Europa, cały wolny świat poradzą sobie z tym problemem, bo nie z takimi problemami sobie radziliśmy. Równie silnie wierzę w rozwój kolei w Małopolsce. Mamy już teraz dobrą ofertę przewozów do Tarnowa, pociągi jeżdżą na tej trasie co pół godziny. Podobnie do Miechowa. I do Katowic. I - jak się skończy remont - do Oświęcimia, do wyboru: przez Trzebinę lub Zator. Jest kwestia zwiększenia liczby połączeń do Zakopanego, Krynicy i Wadowic. Teraz w Małopolsce jeździmy w granicach 7,5 do 8 milionów pociągokilometrów. Śmiem twierdzić, że w 2028 - 2030 roku to będzie 15 milionów pociągokilometrów. Pamiętajmy o linii do Myślenic, o łącznicy przez Szczakową, którą już jeździmy na Olkusz, ale możemy jeździć szybciej. Jest pomysł reaktywowania Niepołomic. Do tego droga okrężna wokół Krakowa, czyli mała obwodnica i duża obwodnica. Te 15 milionów w 2030 roku jest zatem jak najbardziej do zrobienia.

- A co z jakością składów? Wiele tych, którymi jeżdżę, pamięta naprawdę dawne czasy...

Andrzej Siemiński: - Tu też pozostaję optymistą, dlatego że Polregio szykuje się do zakupu 200 elektrycznych zespołów trakcyjnych. Przetarg już jest ogłoszony, konsultacje techniczne są zrobione z producentami taboru - wchodzi w grę polscy producenci. To jest przedsięwzięcie warte 6 miliardów złotych, a więc największy zakup w historii i największy kontrakt w Europie. Z tych 200 pojazdów na pewno 25 przyjdzie do Krakowa. To w najbliższej przyszłości, bo w tej nieco dalszej rozwinię się zapewne infrastruktura wodorowa. Jedna lokomotywa na wodór już w Polsce jeździ. Przy takim postępie technicznym i skali inwestycji Małopolska będzie się rozwijać w obszarze komunikacyjnym bardzo mocno. Społeczeństwo tego oczekuje. Skorzystają na tym wszyscy: mieszkańcy, bo uwolnią się od korków, i turyści, bo dotrą szybko i komfortowo kolejną do większości atrakcji w Małopolsce.

Moderował Zbigniew Bartus

ANDRZEJ SIEMIŃSKI, dyrektor małopolskiego oddziału spółki Polregio Przewozy Regionalne:
- Kolej w naszym regionie przeżywa wielki renesans

Gospodarka obiegu zamkniętego ratuje Ziemię

– Małopolskie firmy troszczą
się o środowisko naturalne.
Wielu już dostrzegło przyszłość
w gospodarce o obiegu
zamkniętym.
Doceniamy takie inicjatywy
– mówi JÓZEF GAWRON,
wicemarszałek
Województwa Małopolskiego

Rebread, Deko Eko i EcoTech System – oto zwycięzcy
I edycji konkursu „GOZ Biznes – Lider Małopolski 2022”.
To oni są najlepsi w naszym regionie!

Tekst: Agnieszka Aulich





FOT. ANNA KACZMARZ

Nasi laureaci (od lewej): Maja Walas (Deko Eko), Katarzyna Młynarczyk (Rebread) i Łukasz Waksmundzki (EcoTech System)

Gospodarka obiegu zamkniętego ratuje Ziemię

Co zrobić, aby nie tylko zminimalizować degradację środowiska naturalnego, ale również rozwijać firmę? Rebread, Deko Eko i EcoTech System to już wiedzą. W trakcie uroczystej gali, w szacownych murach Krakowskiego Salonu Ekonomicznego NBP, uhonorowaliśmy laureatów I edycji konkursu „GOZ Biznes – Lider Małopolski 2022”

Tekst: Agnieszka Aulich

– Małopolskie firmy troszczą się o środowisko naturalne. Wiele z nich już dawno dostrzegło przyszłość w gospodarce o obiegu zamkniętym. Doceniamy takie inicjatywy – podkreśla Józef Gawron, wicemarszałek Województwa Małopolskiego, a jednocześnie przewodniczący kapituły konkursu „GOZ Biznes – Lider Małopolski 2022”.

Ekoliderzy Małopolski

Co zrobić, aby zminimalizować degradację środowiska naturalnego, ale też rozwijać firmę? Oni nie tylko to wiedzą, ale już stosują w życiu. W trakcie uroczystej gali, w szacownych murach Krakowskiego Salonu Ekonomicznego NBP, 12 października uhonorowani zostali laureaci I edycji konkursu „GOZ Biznes – Lider Małopolski 2022”.

– Gospodarka obiegu zamkniętego jest rozwiązaniem opłacalnym dla nas wszystkich – tak I edycję konkursu „GOZ Biznes” podsumował dr Rafał Solecki, dyrektor Małopolskiego Centrum

Przedsiębiorczości – Instytucji Województwa Małopolskiego. – Bardzo cieszy, że do udziału w konkursie zgłosiły się głównie firmy z sektora MŚP. Przedsiębiorstwa z tego sektora w szczególności zasługują na słowa pochwały za podjęcie wyzwania w obszarze GOZ.

Jak ważny jest to segment rynku, pokazano nie tylko z perspektywy małych i średnich przedsiębiorstw, ale także z pozycji potężnego gracza rynkowego. Przedstawicielka Grupy Azoty opowiedziała o bieżących działaniach firmy propagujących rozwiązania z zakresu GOZ, ale też podkreśliła, że ten rodzaj gospodarki będzie miał olbrzymie znaczenie w jej dalszej działalności – tej najbliższej i tej nieco dalszej.

Czym jest GOZ?

Celem GOZ jest zminimalizowanie wytwarzania odpadów trafiających do środowiska. Gospodarka obiegu zamkniętego zakłada, że produkty, materiały oraz surowce, zarówno te wykorzystane do wytworzenia danego wyrobu, jak i jego eksploatacji, a także pozosta-

jące po nim odpady, powinny być w obiegu gospodarczym tak długo, jak jest to tylko możliwe.

Do tej pory odpady były ostatnim etapem „życia” produktów. Teraz są one traktowane jako doskonałe źródło surowców, więc coraz chętniej są ponownie wykorzystywane. W ten sposób chronimy środowisko naturalne, oszczędzamy zasoby i uczymy wrażliwości na otaczający nas świat.

– Z punktu widzenia już 15-letniej działalności Małopolskiego Centrum Przedsiębiorczości, bardzo ciekawe okazały się aplikacje uczestników zgłaszających inwestycje, które obrazowały symbiozę pomiędzy biznesem a światem nauki – zaznaczył dyrektor Rafał Solecki. – Miło jest zobaczyć w praktyce efekty projektów, realizowanych przez beneficjentów Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Małopolskiego 2014-2020. W perspektywie finansowej UE 2021-2027 Zarząd Województwa Małopolskiego będzie nadal mocno promował tego rodzaju działania, gdzie, dodatkowo, projekty z uwzględnieniem GOZ będą stanowiły sporą wartość dodaną dla regionalnej gospodarki.

Zwycięzcy konkursu GOZ Biznes

– Wyniki konkursu pokazują, że doceniliśmy przedsiębiorstwa, które szukają sposobów na sprostanie wyzwaniom związanym z zagospodarowaniem odpadów. W myśl gospodarki o obiegu zamkniętym, odpady stają się surowcem, na którym opierają produkty oferowane na rynek i to jest bardzo dobre – zaznaczył wicemarszałek Józef Gawron.

Kto zwyciężył, czyje pomysły podbiły serca wymagającego jury? Proces ratowania niesprzedanego chleba przed staniem się odpadem, zaproponowany przez Rebread, zyskał największe uznanie jury. Szefowie Deko Eko cieszyli się z drugiego miejsca (za „Ekologiczne doniczki”), a EcoTech System z trzeciego – za Motywacyjny System Gospodarki Odpadami.

Konkurs przeprowadzony został wspólnie z Województwem Małopolskim oraz Małopolskim Centrum Przedsiębiorczości. Laureatów honorowali: Rafał Solecki, dyrektor Małopolskiego Centrum Przedsiębiorczości oraz Joanna Kulczycka, kierownik Zakładu Gospodarki o Obiegu Zamkniętym Instytutu Gospodarki Surowcami Mineralnymi i Energią Polskiej Akademii Nauk, a także Piotr Rapalski, zastępca redaktora naczelnego „Gazety Krakowskiej”.





FOT. KONRAD KOZŁOWSKI

Rebread powstał z szacunku dla prawdziwego chleba

KATARZYNA MŁYNARCZYK i BARTŁOMIEJ RAK:

– Rebread to nasza odpowiedź na pandemię i kryzys w gastronomii. Cała nasza działalność jest też świetną kampanią edukacyjną

Rozmawiała: Agnieszka Aulich

– Czym zajmuje się Rebread?

– W Rebread ratujemy pieczywo przed staniem się odpadem. Z piekarni oraz sklepów odbieramy czerstwy, niesprzedany chleb – przed upływem terminu ważności – i w odpowiedni sposób go zachowujemy. Dzięki temu, z czegoś, co stałoby się odpadem, otrzymujemy wartościowy surowiec, który można wykorzystać do produkcji wielu innych produktów, np. zastępników mięsa czy nawet kosmetyków. Generalnie interesuje nas chleb na każdym etapie cyklu życia – mamy pomysły na wydłużenie terminu przydatności do spożycia, wiemy, jak wydajniej przechowywać pieczywo na półce czy w domu, wdramy cyrkularne receptury, ale również możemy odebrać spleśniałe pieczywo od konsumenta indywidualnego i przerobić na nawóz. Chleb to podstawowy produkt spożywczy, który zasługuje na szacunek. My rozumiemy ten szacunek jako in-

nowacje, które należy wdrożyć w tym segmencie.

– W konkursie nagrodzono Rebread za proces ratowania niesprzedanego chleba...

– Pomysł powstał w naszej piekarni rzemieślniczej Handelek podczas pandemii. Gdy rolnik, który odbierał od nas niesprzedane pieczywo, przestał przyjeżdżać, musieliśmy poszukać innego rozwiązania. Tak trafiliśmy na historię piekarni z Austrii, która z niesprzedanego pieczywa destyluje alkohol. Ponieważ mieliśmy na tym rynku trochę kontaktów, po 6 miesiącach gromadzenia niesprzedanego pieczywa udało nam się zawieźć do destylarni 0,5 tony, z której powstało około 550 butelek okowity. Przedsięwzięcie to odbiło się szerokim echem w mediach i dało nam inspirację do dalszych działań. Wtedy postanowiliśmy zmienić receptury w piekarni na cyrkularne i zastąpić do 20 proc. mąki zmieloną czerstwym pieczywem. Na ten projekt

otrzymaliśmy wsparcie od Małopolskiego Centrum Przedsiębiorczości w postaci bonu na innowacje. Pracujemy nad nim wspólnie z Uniwersytetem Rolniczym.

– Jak nie marnować chleba?

– Musimy zacząć od samego początku – receptur i sposobu przechowywania. Z naszych doświadczeń wynika, że częściowe zastąpienie mąki zmieloną, uratowaną, a niesprzedanym pieczywem, wydłuża termin przydatności chleba do spożycia. Kolejny krok, to przetworzenie chleba na inne produkty w terminie jego ważności. Dzięki temu nie stanie się odpadem z prawnego punktu widzenia. W Rebread pracujemy głównie z procesem fermentacji. Z takiego surowca robimy napoje – kwas chlebowy, breadbuche, napoje probiotyczne, ale nie tylko. Z Uniwersytetem Rolniczym pracujemy nad zamiennikiem mięsa, przy wykorzystaniu pleśni jadalnych – to przyszłość żywienia dla świata. Ostatni krok to sytuacja, gdy mamy już do czynienia z odpadem. Wtedy zamiast marnować energię na jego utylizację, możemy go przetworzyć na nawóz albo biogaz.

– Wasza okowita zdobywa uznanie i prestiżowe nagrody. Planujecie też produkować piwo. Czy jest szansa na inne produkty?

– To wszystko dzięki temu, że okowita powstała z miksu różnych chlebów, również z dodatkami typu orzechy czy żurawina. Dlatego jej smak jest niepowtarzalny. Do piwa już podchodziliśmy, ale nie udało nam się uzyskać większego dodatku niż 20 proc. chleba w składzie, a naszym celem są produkty, które wykorzystują minimum 30 proc. uratowanego pieczywa. Rozmawiamy teraz z podmiotem z Belgii nad transferem ich rozwiązań na nasz rynek. Inne produkty, to wspomniane wcześniej napoje czy kosmetyki. Ale pracujemy również nad drukiem 3D z biodegradowalnego filamentu, powstałego w 40 proc. z czerstwego pieczywa. Zakres naszych prac jest bardzo szeroki. Jesteśmy na etapie B+R, czyli badań i intensywnego rozwoju. Skupiamy się na znalezieniu najlepszych rozwiązań na zagospodarowanie dostępnego surowca.

– Czy w Polsce marnujemy dużo pieczywa?

– Bardzo! Według dostępnych danych to nawet 2 mln ton rocznie!

Innowacyjne eko logiczne doniczki z Deko Eko

Deko Eko z nagrodą za II miejsce w „GOZ Biznes”. Misją firmy jest dać możliwości do ponownego wykorzystania odpadów

Rozmawiała: Agnieszka Aulich

- Czym się zajmujecie?

- Deko Eko to innowacyjna firma, tzw. start-up, działający w obszarze gospodarki obiegu zamkniętego. Co to oznacza? Chcemy zamknąć obieg materiałów odpadowych i zapewnić ich ponowne wykorzystywanie, aby uniknąć sytuacji, w której materiały te stają się śmieciami. Nasz cel to ponowne wykorzystanie 100 proc. tworzonych przez ludzi odpadów. Szacuje się, że globalnie tylko około 10 proc. materiałów jest zwracanych do ponownego wykorzystania. Właśnie dlatego misją Deko Eko jest dać firmom i indywidualnym konsumentom różnorodne możliwości i narzędzia do ponownego wykorzystania odpadów. W ramach współpracy z szerokim gronem designerów i producentów upcyklingowych z całej Europy oraz przy współpracy z firmami recyklingowymi, zawracamy z powrotem odpady klientów - przeważnie dużych firm, takich jak m.in. McDonald's, IKEA, Castorama, BNP Paribas - z powrotem do obiegu w postaci produktów konsumenckich.

- Deko Eko nagrodzono za „Eko logiczne doniczki”.

- Historia „eko logicznych” doniczek zaczęła się od kwestii samego odpadu, powstającego w sklepach Castorama, czyli folii z opakowań zabezpieczających zarówno palety, kartony, jak i pojedyncze produkty. Standardowe podejście do tego odpadu jest następujące: odpad jest zbiera-



FOT. ANNA KACZMARZ

ny, poddany recyklingowi, a następnie z tak pozyskanego surowca ponownie wytwarza się folię lub worki. Castorama Polska postawiła ambitniejszy cel i dlatego zwróciła się do Deko Eko. Od początku szukaliśmy opcji, aby z materiału z odpadów stworzyć produkt konsumencki, który Castorama będzie sprzedawać w sklepach. Potrzebna była analiza możliwych rozwiązań. W ten sposób jedną z opcji stały się doniczki. To produkt praktyczny i pozwalający rozkwitać przyrodzie na nowo. Dosłownie i w przenośni. Dlatego nazwaliśmy je właśnie „eko logicznymi doniczkami”, bo łączą to, co dobre, czyli troskę o środowisko, z tym co logiczne i praktyczne.

- Jak przekonać właścicieli firm, że proces gospodarki o obiegu zamkniętym jest nie tylko przyjazny dla środowiska, ale i dla portfela?

- Produkty z przetworzonych surowców wcale nie muszą być drogie, jeśli są produkowane w dużej skali i z głową. Nasze eko logiczne doniczki udowadniają, że to jak najbardziej możliwe! To produkt masowy na kieszeń każdego.

Im więcej segregujesz – tym więcej zyskujesz

- Właściwie posegregowane odpady mają swoją wartość – mówi ŁUKASZ WAKSMUNDZKI, właściciel EcoTech System, laureat III miejsca

Rozmawiała: Agnieszka Aulich

- EcoTech System nagrodzono za autorski Motywacyjny System Gospodarki Odpadami. Na czym polega jego wyjątkowość?

- Nasze rozwiązanie składa się z dwóch elementów: centralnego systemu informatycznego oraz punktów odbioru odpadów (recyklomaty, punkty skupu). Aby móc skorzystać z systemu na danym terenie, wystarczy podpiąć punkty skupu lub recyklomaty oraz pobrać aplikację mobilną ECO-Wallet. Transakcje segregacji odpadów są rejestrowane przez centralny system, a mieszkańiec nagradzany jest za segregację poprzez ECO-COIN. ECO-COINy wymieniane są na nagrody, zniżki i rabaty u partnerów biznesowych lub w ramach usług miejskich. Istnieje możliwość integracji systemu z dowolnym systemem lojalnościowym partnera lub kartą miejską. U podstaw tej innowacji leży strategia 4 WIN, czyli korzyści dla wszystkich uczestników całego procesu: mieszkańców, samorządów, branży recyklingowej z FMCG oraz partnerów rozliczających ECO-COINy. Każdy z tych 4 uczestników, dzięki zastosowaniu Platformy ETS, zyskuje korzyści istotne dla siebie bez jakiegokolwiek szkody dla pozostałych. Doświadczeni menedżerowie z Doliny Krzemowej twierdzą, że w dzisiejszej gospodarce jednym z najlepszych sposobów zarabiania, jest rozdawanie. Platforma ETS funk-



FOT. ANNA KACZMARZ

cjonuje w takim modelu: „rozdaje” korzyści w trybie rzeczywistym dla wyżej wymienionych 4 grup - uczestników „Circular Economy”.

- Przetwarzanie odpadów to spory koszt; i dla mieszkańców, i dla firm...

- W ostatnich kilku latach mieszkańcy zauważyli, że koszty obsługi odpadów wzrosły średnio trzykrotnie. Celem innowacji EcoTech System jest nagrodzenie mieszkańców za trud segregacji u źródła, bezpośredni recykling wybranych frakcji, a tym samym zamknięcie obiegu, czyli „Circular Economy”. Naszym fundamentem jest motto: „Im więcej segregujesz, tym więcej zyskujesz”. Przekłada się to na większą liczbę zebranych ECO-COINów, które można wymienić na realny pieniądź w postaci kuponów promocyjnych i rabatowych u naszych partnerów. Platforma ETS to realizacja zasad rządzących gospodarką obiegu zamkniętego, a jednocześnie pokazanie mieszkańcom, że odpady właściwie posegregowane mają swoją wartość rynkową, którą chcemy się z nimi podzielić.



Ochmanów, Polska

30%

OKNOPLAST
– świetne wyniki
w niełatwym czasie

– Nie mieliśmy ani chwili przestoju
– tak MIKOŁAJ PLACEK, prezes Grupy OKNOPLAST,
mówi o minionych kilkudziesięciu niełatwych
koronawirusowych miesiącach. Okazuje się, że podkrakowska
firma nie tylko nie miała przerw w produkcji,
ale w tym trudnym czasie umocniła jeszcze rynkową pozycję

Tekst: Marek Długopolski





Grupa OKNOPLAST, umacniając się na europejskich rynkach, szuka solidne przyczółki do ekspansji w Stanach Zjednoczonych, Kanadzie, a także Ameryce Południowej

OKNOPLAST inwestuje nie tylko w okna, ale także w sztukę

872 mln zł – takie przychody Grupa OKNOPLAST odnotowała w pierwszej połowie 2022 r. Na koniec roku mają wynieść rekordowe 1,6 mld zł. Oprócz doskonałych wyników finansowych firma pochwaliła się również – podczas tradycyjnej międzynarodowej konferencji Hello OKNOPLAST #3 – inwestycjami w Ochmanowie, Hiszpanii i Stanach Zjednoczonych, a także najnowocześniejszymi modelami okien!

Tekst: Marek Długopolski

Niezwykłe to spotkanie odbyło się 10 października w Muzeum Sztuki Współczesnej w Krakowie MOCAR, którego to producent okien został mecenasem na najbliższe dwa lata.

OKNOPLAST

– mocna pozycja na rynku

– Nie mieliśmy ani chwili przestoju – tak Mikołaj Placek, prezes Grupy OKNOPLAST, mówi o mi-

nionych kilkudziesięciu niełatwych koronawirusowych miesiącach. Okazuje się, że podkrakowska firma nie tylko nie miała przerw w produkcji, ale w tym trudnym czasie umocniła jeszcze rynkową pozycję.

Jak udało się jej to zrobić? Nim pandemia na dobre przerwała łańcuchy dostaw, w Ochmanowie zgromadzono odpowiednie zapasy, które systematycznie, gdy tylko to było możliwe, uzupełniano. Na lockdowny firma odpowiedziała błyskawicznie

– jako jedyna w branży – akcją Bezpieczna Rezerwacja.

– Pozwoliło nam to utrzymać sprzedaż w Polsce, Niemczech, Hiszpanii, a także we Francji oraz Włoszech na takim poziomie, jak pierwotnie planowaliśmy – zaznaczył prezes Mikołaj Placek. – Przez ostatnie trzy lata zwiększyliśmy sprzedaż praktycznie na wszystkich rynkach.

Wyroby OKNOPLASTU trafiają w tej chwili do ponad 20 krajów. – Transakcje na rynkach zagranicznych stanowią blisko 80 proc. udziału w całości przychodów firmy. W 2021 roku eksport OKNOPLASTU wzrósł aż o ponad 18 procent w stosunku do roku poprzedniego. To zaś oznacza, że jesteśmy o 4,6 proc. ponad trendem – podkreślił Tomasz Radecki, szef handlowy Grupy OKNOPLAST.

Przypomniał również, że w Polsce wytwarzaniem okien zajmuje się około tysiąca firm,

– W 2021 r. eksport OKNOPLASTU wzrósł aż o ponad 18 proc. w stosunku do roku poprzedniego – mówi Tomasz Radecki, szef handlowy Grupy OKNOPLAST

Mikołaj Placek:

– Zdawałem sobie sprawę z tego, że jeśli chcemy się rozwijać, to musimy wyjść na rynki europejskie. Uznałem, że aby eksportować, trzeba inwestować w jakość. I to się sprawdziło!

z tego blisko 75 procent to zakłady małe o rocznych przychodach sięgających 10 mln zł. 40 największych producentów, wśród nich OKNOPLAST, odpowiada za około 80 procent produkcji w naszym kraju.

Wspomnieć też warto i o tym, że w 2021 roku polskie firmy wyeksportowały za granicę ponad 9 milionów z 16 milionów wyprodukowanych okien (z tego 8 procent przypada na OKNOPLAST). To zaś oznacza wzrost eksportu o ponad 11 procent w stosunku do roku 2020. Wartość tego eksportu wzrosła o ponad 26 procent i sięgnęła astronomicznych 10 mld zł. Polska jest więc wytwórcą co dziesiątego okna na Starym Kontynencie.

Czy w czasie pandemii klienci rezygnowali z zakupów? Okazuje się, że nie. Zmienili tylko pewne przyzwyczajenia. Zdecydowanie chętniej wybierali wyroby firm dużych oraz solidnych. – A taką pewną firmą jest OKNOPLAST – podkreślono podczas konferencji.

Najpierw Polska, potem Europa

– Zależy mi na jakości i wyglądzie, a nie niskiej cenie oraz szybkiej rotacji w magazynie – zawsze

podkreślał Adam Placek, założyciel Przedsiębiorstwa Produkcyjnego OKNOPLAST. Był rok 1994.

– W tamtych czasach w Polsce to była bardzo rzadka strategia. Zbudowała jednak naszą przewagę, tym się wyróżnialiśmy na rynku – zaznaczył w jednej z rozmów Mikołaj Placek. Syn założyciela, a obecny szef OKNOPLASTU, od lat podziela tę samą filozofię. I to przynosi niezwykle efekty.

Najpierw zakład produkował okna tylko na rynek Polski. Wejście do Unii Europejskiej otworzyło przed nim zupełnie nowe możliwości. – Już wtedy zdawałem sobie sprawę z tego, że jeśli chcemy się rozwijać, to musimy wyjść na rynki europejskie. Uznaliśmy, że aby eksportować, trzeba inwestować w jakość. I to się sprawdziło – wspomina tamte czasy obecny szef OKNOPLASTU.

Najpierw na „celowniku” znalazł się rynek niemiecki. Pierwszy salon powstał – 18 lat temu – w Iggingen koło Stuttgartu. Jednak trzeba było wielu lat, aby zdobyć zaufanie klientów, trafić do ich serc i... kieszeni. Obecnie OKNOPLAST znajduje się w absolutnej czołówce producentów okien PVC w Niemczech.

Potem przyszła kolej na następne kraje – w 2007 r. firma z Och-

manowa pojawiła się we Włoszech, a w 2010 r. we Francji. I w każdym z tych państw wyrobiła sobie świetną markę – m.in. lidera innowacji w branży stolarzki otworowej z PVC.

Ale nie tylko. Ceni się ją tam również za imponującą sieć salonów, czas dostaw, ale też nietypowe działania marketingowe. Wystarczy choćby wspomnieć tak zaskakujące kroki – a jednocześnie bardzo skuteczne i widowiskowe – jak sponsoring Borussia Dortmund w Niemczech, Interu Mediolan we Włoszech czy Olympique Lyon we Francji.

OKNOPLAST podbija Hiszpanię – wielkie zaskoczenie

– Wchodzimy na rynek hiszpański! Przejęliśmy Ampuero, największego producenta okien PVC na Półwyspie Iberyjskim – oświadczył w 2020 roku Mikołaj Placek. Decyzja ta, a właściwie sposób wejścia na ten wielki rynek, był olbrzymim zaskoczeniem dla branży.

– Wchodząc na nowe rynki, kluczowe jest ich zrozumienie, poznanie specyfiki, wymagań oraz oczekiwań klientów. Dzięki przejęciu znacznie skróciliśmy ten proces. Współpraca ta – już z perspektywy czasu – obydwu



FOT. MAREK DLUGOPOLSKI



FOT. MAREK DLUGOPOLSKI

stronom dała bardzo wiele. Ampuero wniosło ogromne doświadczenie w zakresie współpracy z dużymi dystrybutorami, a my know-how - zaznaczył prezes.

I podkreślił: - Jako pierwsza polska firma z branży okien PVC dokonaliśmy czegoś, czego nikt z rodzimych przedsiębiorstw jeszcze nie zrobił.

160 milionów złotych obrotu, 200 000 okien rocznie, 10 proc. udziałów w rynku, 225 pracowników 300 salonów sprzedaży - tak wtedy prezentowała się, działająca od 45 lat, rodzinna firma Ampuero. Kontrakt zawarto po blisko rocznych negocjacjach. Dziś to już „odległa” historia.

- Wiem, że idziemy w jednym kierunku, a plany mamy naprawdę ambitne - nie ukrywał wtedy prezes Mikołaj Placek. I szybko te słowa się zmaterializowały. W tej chwili w Hiszpanii OKNOPLAST ma porównywalne moce produkcyjne z polskimi zakładami. To już nie tylko Ampuero i główna siedziba pod Bilbao, ale także ponad 45 000 mkw. hal produkcyjnych w Cebolli w pobliżu Madrytu.

Po co to wszystko? OKNOPLAST nie ukrywa, że zainteresowany

jest nie tylko rynkiem hiszpańskim, ale także portugalskim, a także dalszą ekspansją - do krajów Ameryki Południowej. Z Hiszpanii bliżej jest także do Francji.

Miesiące zawirowań, miesiące nadziei

2020 rok został zapamiętany jako rok niepewności, olbrzymich zawirowań na świecie. Nikt nie mógł wtedy przewidzieć, jak rozwinię się pandemia, jak zachowają się klienci. Nigdy wcześniej nie zdarzyło się przecież tak, aby praktycznie wszystkie kraje europejskie ogłosiły całkowite lockdowny. OKNOPLAST jednak zarzykował. I okazuje się, wygrał.

- Dzięki konsekwentnie prowadzonej strategii marketingowo-sprzedażowej na wszystkich rynkach europejskich, na których operujemy, poradziłyśmy sobie z tą sytuacją bez większych problemów - podkreślają teraz w OKNOPLASTCIE.

Grupa obecna jest w tej chwili na ponad 20 rynkach. I posiada na nich czołową pozycję. Do niej należą takie spółki, jak OKNOPLAST, Aluhaus, WnDi Hermet-10. Ma 3500 salonów i 3200 pracow-

ników. Tylko w tym roku mury należących do niej zakładów opuści ponad 1,3 mln okien i drzwi.

Na podbój północnej Ameryki

To jednak nie koniec ekspansji. W lutym 2020 roku OKNOPLAST zaprezentował się na targach w Las Vegas. To zaś oznaczało, że szef Grupy bardzo poważnie myśli o podboju rynku północnoamerykańskiego. Solidne przyczółki i sporą niszę - wielkości rynku europejskiego - widzi np. w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie.

Czy i tam powstanie fabryka? - Na to jeszcze za wcześnie - odpowiada nieco tajemniczo prezes Mikołaj Placek.

Kolejne inwestycje OKNOPLAST

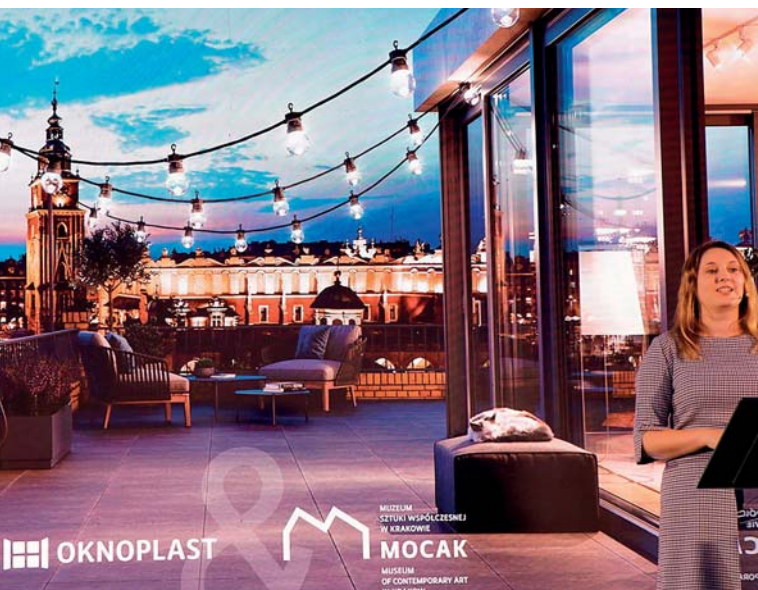
Świetne wyniki finansowe pozwalają firmie na kolejne inwe-

W 2021 roku polskie firmy wyeksportowały za granicę ponad 9 mln z 16 mln wyprodukowanych okien, z tego 8 proc. przypada na OKNOPLAST

- W świecie OKNOPLASTU widzimy także potencjał dla swobodnego i kreatywnego realizowania się na polu artystycznym - mówi Magdalena Cedro, dyrektor Marketingu Grupy OKNOPLAST



FOT. OKNOPLAST, MAREK DŁUGOPOLSKI



stycje - tak w infrastrukturę, jak i w innowacje. - Jako jedna z nielicznych firm w branży cały czas przekazujemy 5 proc. na badania i rozwój produktów. Śledzimy tendencje na rynku, udoskalamy ofertę, podążając jednocześnie za potrzebami klientów - przyznają w Ochmanowie.

I to również przekłada się na spektakularny sukces na międzynarodowym rynku. Owocuje nie tylko milionami sprzedanych okien i drzwi, ale także prestiżowymi nagrodami - krajowymi i zagranicznymi. Wspomnieć choćby należy Best Managed Companies 2022 w rankingu Deloitte (dla zakładów, które osiągnęły doskonałe wyniki dzięki najlepszym standardom zarządzania). - To wyróżnienie jest dla nas szczególnie cenne ze względu na kompleksowość oceny, jakiej marka OKNOPLAST została poddana - zaznacza prezes.

Nie można też zapomnieć o Diamentach Forbesa 2022, Złotym Championie, Budowlanej Marce Roku 2022. OKNOPLAST, za wkład w rozwój polskiej branży stolarki otworowej, już kolejny raz trafił też do prestiżowej „Złotej 15”. - Cieszymy się, że nasze wieloletnie działania realizowane na rynku krajowym, jak

i zagranicznym spotkały się z uznaniem specjalistów i doświadczonych praktyków. To dla nas kolejny dowód, że mimo kryzysów, trzeba konsekwentnie realizować przyjętą strategię - zaznacza szef OKNOPLASTU.

W czasie pandemii Grupa również nie próżnowała, rozbudowując między innymi park maszynowy. To zaś oznacza wzrost mocy produkcyjnych aż o 30 procent.

- Posiadamy zakłady w czterech lokalizacjach - zaznacza Łukasz Marzec, dyrektor operacyjny Grupy OKNOPLAST. W krakowskim MOCAKU zdradził również, że w Ochmanowie rozpoczęła się budowa supernowoczesnego w pełni zautomatyzowanego magazynu wysokiego składowania (oddanie do użytku w 2024 r., blisko 30 000 metrów sześciennych), a z hiszpańskiej Cebolli jeszcze w tym roku wyjadą pierwsze okna.

To wszystko oznacza, że producent okien z Ochmanowa dysponuje już blisko 124 000 mkw. powierzchni magazynowo-produkcyjnej (w 2019 r. wynosiła ona 60 000 mkw.). - Firma prowadzi również wiele działań proekologicznych - zaznacza Łukasz Marzec.

PAVA i PRISMATIC - nowości OKNOPLAST

W Krakowie OKNOPLAST chwalił się również najnowocześniejszymi rozwiązaniami technicznymi i nowymi oknami.

- System PAVA to nasza odpowiedź na energetyczne perturbacje na rynku, ale też zatrzymanie ciepła w mieszkaniu. Przy aktualnych podwyżkach cen energii stolarka okienna o wysokich parametrach termoz izolacyjnych liczy się jeszcze bardziej - zaznaczył w MOCAKU Mike Żyrek, szef Działu Rozwoju Produktu w Grupie OKNOPLAST.

**- Posiadamy zakłady
w czterech lokalizacjach
- zaznacza Łukasz Marzec,
dyrektor operacyjny
Grupy OKNOPLAST**

Okna te mają również obniżony profil, co oznacza większą ilość wpadającego do mieszkania światła - nawet o 10 procent. Klienci chętnie zwracają na nie uwagę także z powodu eleganckiego designu, sporej liczby dodatkowych akcesoriów, a także możliwości wyboru wielu barwnych wariantów.



**Magdalena Cedro,
dyrektor
Marketingu
Grupy
OKNOPLAST:**

– Zapraszam artystów do udziału w naszym konkursie. Korzystając z różnych materiałów, różnych środków wyrazu, trzeba będzie zaprezentować dzieło, którego motywem przewodnim oczywiście będzie... okno. Co w nim ujrzą artyści? Przekonamy się o tym, gdy spłyną pierwsze prace

Wysoka jakość, estetyka, energooszczędność, świetna izolacja akustyczna – to z kolei cechy okien z serii PRISMATIC. – To rozwiązanie dla wszystkich tych, którzy poszukują eleganckiego profilu, minimalistycznego designu, a jednocześnie dużego przeszklenia. Nie tylko świetnie wygląda, ale także doskonale „skupiają” promienie słoneczne. Dzięki minimalnej utracie ciepła pozwalają też zwiększyć domowe oszczędności – zaznaczył Mike Żyrek.

Sztuka przegląda się w oknie

OKNOPLAST nie tylko doskonali się w sztuce produkcji okien, ale także chętnie sztukę wspiera. Doświadczeniem i pieniędzmi. 10 października firma nie tylko chwaliła się osiągnięciami, ale inaugurowała również objęcie dwuletniego mecenatu nad działalnością Muzeum Sztuki Współczesnej w Krakowie MOC AK.

– To bardzo piękne, że jedna z najbardziej nowoczesnych firm europejskich związała się z tak współczesnym miejscem. To naprawdę dobry związek i będzie pożyteczny dla obydwu stron – zaznaczyła Maria Anna Potocka, dyrektor MOC AKU.



FOT. OKNOPLAST

PAVA

– System PAVA to nasza odpowiedź na energetyczne perturbacje na rynku, ale też zatrzymanie ciepła w mieszkaniu. Przy aktualnych podwyżkach cen energii stolarka okienna o wysokich parametrach termoizolacyjnych liczy się jeszcze bardziej – mówił w MOC AKU Mike Żyrek, szef Działu Rozwoju Produktu w Grupie OKNOPLAST

Skąd ten pomysł? – W świecie OKNOPLASTU widzimy także potencjał dla swobodnego i kreatywnego realizowania się na polu artystycznym. Z tym większą mocą zapraszamy twórców do współorganizowanego przez nas konkursu – dodała Magdalena Cedro, dyrektor Marketingu Grupy OKNOPLAST.

Jakiego? – To konkurs międzynarodowy – dla młodych, ale też doświadczonych artystów. Korzystając z różnych materiałów, różnych środków wyrazu, trzeba będzie zaprezentować dzieło, którego motywem przewodnim oczywiście będzie... okno. Co w nim ujrzą artyści? Przekonamy się o tym, gdy spłyną pierwsze prace – zaznacza z uśmiechem szefowa marketingu. I dodajmy, że będzie to dość cenna wizja, bowiem na konto autora zwycięskiej pracy wpłynie 8000 euro; są też nagrody I i II stopnia po 2000 euro. Konkurs rozpoczął się 28 listopada.

Nie można zapomnieć, że MOC AK działa w dawnych halach, oczywiście mocno przebudowanych, Fabryki Schindlera. Gromadzi dzieła m.in. Edwarda Dwurnika, Krzysztofa Wodiczko, Marii Stangret... Za sobą ma już 12 lat działalności, a na koncie ponad 150 wystaw.

– Mam nadzieję, że będzie to modelowa współpraca pomiędzy światem biznesu a światem nowoczesnej sztuki – nie ukrywa Magdalena Cedro.

Na sukces Grupy OKNOPLAST pracuje już 3200 osób



FOT. MAREK DLUGOPOLSKI

To nie pierwszy mecenat firmy z Ochmanowa. OKNOPLAST kilka lat sprawował opiekę nad wystawami z cyklu „Jasiński & Friends”, patronował konkursom dla młodych architektów oraz młodych designerów, a także nad European BEST Engineering Competition.

Strategia, konsekwencja i elastyczne zarządzanie

Co dalej? - Zdywersyfikowaliśmy ofertę produktową, budujemy i rozwijamy niezależne marki. To dzięki temu jesteśmy przygotowani na sytuacje, które są niezależne od naszych planów, np. takie jak pandemia. Jesteśmy też konsekwentni w realizacji naszej strategii. I to przynosi efekty - nie ukrywa Mikołaj Placek, prezes Grupy OKNOPLAST.

A wojna w Ukrainie? Czy wpłynęła na działalność firmy? Okazuje się, że nie. OKNOPLAST nie prowadził bowiem - jako Grupa - działalności na tych rynkach, nie miał też za naszą wschodnią granicą zakładów. Ma za to kilkudziesięciu pracowników z Ukrainy. Gdy tylko wybuchła wojna, od razu ściągali ich rodziny do Polski.

Spowolnienie, które nastąpiło w budownictwie - tak w Pol-

sce, jak i w Europie - jest odczuwalne w firmie?

- Wciąż rejestrujemy niezmiennie wysoki poziom zamówień. Zawdzięczamy to dywersyfikacji produkcji i rynków, a także dużemu udziałowi naszych wyrobów w segmencie wymiany okien - nie ukrywa OKNOPLAST. - Dzięki zaś elastycznemu zarządzaniu możemy błyskawicznie podejmować decyzje i łatwo korygować kurs. W ten sposób osiągamy strategiczne cele.

Od inflacji, rosnących kosztów energii i materiałów, nie dało się już jednak uciec.

- W 2021 i 2022 roku praktycznie każdy dostawca materiałów, z którym współpracujemy, podnosił ceny aż 5, 6 razy. W zależności od rodzaju materiałów rosły one od kilkudziesięciu do nawet ponad stu procent. Więcej płaciliśmy za aluminium, drewno, PVC, stal, szkło... To oczywiście przełożyło się na wzrost kosztów produkcji, a to spowodowało wzrost cen stolarki otworowej o około 15, 20 procent - wyjaśniają w podkrakowskiej firmie. Na szczęście stale poprawia się sytuacja z dostępnością materiałów.

OKNOPLAST

i transformacja energetyczna

Jaka przyszłość czeka OKNOPLAST? - W związku z transformacją energetyczną rośnie popyt na nowoczesne, energooszczędne okna i drzwi. I to nas cieszy, bo takie produkujemy - przyznają w OKNOPLASTCIE. W 2019 roku przychody firmy wynosiły 185 mln euro, dzisiaj to 350 mln euro, a więc wzrost o dokładnie 89 proc.

I podkreślić trzeba jeszcze jedno. To dzięki firmie z podkrakowskiego Ochmanowa w Europie Zachodniej stało się głośno nie tylko o polskich oknach, ale także o niezwykłym podejściu do marketingu, sportu oraz sztuki. Teraz Grupa OKNOPLAST, umacniając się na europejskich rynkach, szykuje solidne przyczółki do ekspansji w Stanach Zjednoczonych, Kanadzie, a także Ameryce Południowej.

Na sukces firmy pracuje już 3200 osób (gdy zaczynali w Krakowie, było ich kilkudziesięciu) oraz ponad 3500 salonów sprzedaży.

- Co widzę w oknach? Przyszłość. Szansę. Inteligentne technologie. Nowoczesne rozwiązania i nowe rynki - zaznacza Mikołaj Placek, prezes Grupy OKNOPLAST.

Oprócz doskonałych wyników finansowych OKNOPLAST pochwalił się również podczas tradycyjnej międzynarodowej konferencji Hello OKNOPLAST #3 inwestycjami w Ochmanowie, Hiszpanii i Stanach Zjednoczonych, a także najnowocześniejszymi modelami okien



Kryzys na rynku budowlanym a dostęp do produktów ubezpieczeniowych

Inflacja stawia nowe wyzwania przed branżą ubezpieczeniową – mówi **Michał Michnowicz**, wiceprezes krakowskiej firmy Aspergo, broker ubezpieczeniowy i lider dywizji budowlanej

Paulina Szymczewska

- Czy rzeczywiście mamy obecnie do czynienia z kryzysem na rynku budowlanym?

- Jest za wcześnie na mówienie o kryzysie w branży budowlanej. Mogą to potwierdzać najświeższe październikowe statystyki. Produkcja budowlano-montażowa w ujęciu rocznym wzrosła o niemal 4 proc. Analitycy spodziewali się niższych odczytów, ale sytuację poprawiła ciepła aura tej jesieni. Tym, co trapi branżę, jest na pewno systematyczny wzrost cen produkcji budowlano-montażowej, zwłoka w uruchomieniu środków z KPO oraz tąpnięcie na rynku mieszkaniowym. To ostatnie spowodowane jest drastycznym wzrostem stóp procentowych i ograniczeniem możliwości nabywczych klientów, którzy planowali finansować zakup kredytem.

- Czy w tej sytuacji branża budowlana ma się czego obawiać?

- Ostatnie lata to czas realizacji wielu inwestycji wspieranych środkami z UE w ramach powoli kończącej się perspektywy unijnej. Branża budowlana była beneficjentem rekordowych budżetów przeznaczonych na realizację zadań na kolei i na drogach. Odpowiadały za to m.in. dwa programy: Krajowy Program Kolejowy i Program Budowy Dróg Krajowych. Równie duży wpływ na wartość realizowanych prac miała branża budownictwa mieszkaniowego, również notująca historyczne maksima. Te główne czynniki napędzały portfele zamówień firm wykonawczych, które dostosowywały swój potencjał do realizacji coraz większej liczby zleceń.

- Co, jeśli nie będzie nowych zleceń na porównywalnym poziomie?

- Wówczas branży budowlanej nie będzie stać na utrzymanie potencjału. Powstała luka może zachwiać kondycją wielu przedsiębiorstw, a to z kolei może negatywnie odbić się na realizacji trwających umów.



FOT. ASPERGO

Michał Michnowicz, wiceprezes kancelarii brokerskiej Aspergo

- Jak to się ma do cen i dostępności produktów ubezpieczeniowych, z których na co dzień korzysta branża budowlana?

- Można zaobserwować dwa czynniki, które determinują sytuację. Pierwszy, to kondycja samej branży, drugi, to inflacja. Im słabsza kondycja, tym trudniej pozyskać produkty ubezpieczeniowe, których dostępność jest uzależniona od oceny sytuacji finansowej firmy. Inflacja natomiast stawia nowe wyzwania przed branżą ubezpieczeniową, która musi zdecydowanie poprawić swoją rentowność. Należy pamiętać, że złożone projekty budowlane potrafią trwać cztery lata. Tym samym umowy ubezpieczenia, z których wypłacane są teraz szkody, mogły być zawierane w zupełnie innej rzeczywistości.

- W związku z tym jakiej reakcji towarzystw ubezpieczeniowych możemy się spodziewać?

- W przypadku gwarancji ubezpieczeniowych do kontraktów można

spodziewać się zaostrzenia kryteriów akceptacji, ograniczenia dostępnych kwot oraz wyższych cen. W ten sposób towarzystwa ubezpieczeniowe będą próbowały poradzić sobie z wyższym ryzykiem. To będzie naturalna reakcja dostosowawcza do ceny pieniądza wyrażonego poziomem stóp procentowych. W zakresie produktów ubezpieczeniowych możemy spodziewać się wyższych cen ubezpieczeń oraz zawężenia ich zakresów, co powinno poprawić pozycję wyjściową towarzystw.

- A jak to wpłynie na firmy budowlane realizujące swoje inwestycje?

- Utrudniony dostęp do gwarancji kontraktowych może skutkować ograniczeniem możliwości startu w przetargach dla wielu przedsiębiorstw. Istnieje ryzyko pogorszenia płynności i pogłębienia się kryzysu, jeśli na miejsce kaucji przedsiębiorca nie będzie mógł przedłożyć gwarancji ubezpieczeniowej lub bankowej.

- Co przedsiębiorcy mogą zrobić w takiej sytuacji? W jaki sposób mają się do tego przygotować?

- Jest kilka rzeczy, które można zrobić. Przedsiębiorcy powinni pamiętać, że dostęp do instrumentów finansowych, jakimi są gwarancje ubezpieczeniowe lub bankowe, jest realizowany na podstawie oceny kondycji finansowej. W obecnej sytuacji o tę kondycję należy dbać szczególnie – przez odpowiedzialne zarządzanie projektami, portfelem zamówień oraz relacjami z kontrahentami. Instytucje ubezpieczeniowe mogą chcieć jeszcze dokładniej przyjrzeć się danemu przedsiębiorstwu. Warto zabezpieczyć możliwie jak największą liczbę źródeł gwarancji i zadbać o maksymalne podniesienie dostępnych limitów. Podczas kwotowania i ofertowania nowych kontraktów należy mieć na uwadze potencjalny wzrost cen ubezpieczenia oraz ograniczenia w jego zakresie.

Mam bardzo silny charakter po rodzicach

„ID” – to tytuł drugiej płyty VIKI GABOR. Młodziutka wokalistka z Krakowa opowiada nam przy okazji jej premiery o tym, jak pracuje się jej z dorosłymi producentami, czy była już zakochana i co sądzi o zarzutach niektórych internautów, że ubiera się zbyt śmiało jak na swój wiek

Tekst: Paweł Gzyl





Viki Gabor:
– Na razie skupiam się
na karierze w Polsce
FOT. DAGSOON / MATERIAŁY PRASOWE

Viki Gabor:

– Jeśli chcę, żeby coś było po mojemu, to potrafię postawić na swoim

Krakowska artystka na razie skupia się na karierze w Polsce. Jeżeli tu będzie wszystko w porządku, to zacznie myśleć o zagranicy. – Ale teraz zostawiam ten temat na boku – mówi VIKI GABOR

Tekst: Paweł Gzyl

– Wolisz rozmawiać po polsku czy po angielsku?

– Raczej po angielsku, ale po polsku też mogę.

– Skąd tak dobrze znasz angielski?

– Mieszkalam przez osiem lat w Anglii i chodziłam tam do szkoły. Można więc powiedzieć, że wychowywałam się i dorastałam tam. Dlatego jest mi łatwiej rozmawiać po angielsku. Ale po polsku też jest spoko. Ostatnio coraz więcej mówię w tym języku, bo przecież teraz mieszkam w Polsce.

– A jak rozmawiasz z siostrą i rodzicami w domu?

– Raczej po romsku lub po angielsku. Polskiego mało używamy.

– Na Twojej nowej płycie jest jednak więcej piosenek po polsku niż po angielsku. Jak to się stało?

– Na pierwszej płycie było na odwrót: więcej było piosenek po angielsku niż po polsku. I wszyscy się pytali dlaczego. Postanowiliśmy więc zrobić teraz więcej po polsku. I cieszę się z tego, bo moi fani na pewno będą zadowoleni.

– Co jest dla ciebie najtrudniejszego w śpiewaniu po polsku?

– Dykcja. W dynamicznych piosenkach muszę szybko śpie-

wać i wyraźnie wymawiać poszczególne słowa. Wtedy czasem jest hardkor. Polski jest bardzo trudnym językiem. Tym bardziej że ciągle się go jeszcze uczę.

– Nie mylisz się podczas koncertów?

– Czasem tak. I wtedy jest śmiesznie. Nie jestem jednak perfekcjonistką, więc staram się być dla siebie wyrozumiałą. Podchodzę do tego w ten sposób, że uczę się na swoich błędach. Mam więc nadzieję, że w końcu je wyeliminuję.

– Pracowałaś nad „ID” zarówno z polskimi, jak i z zagranicznymi producentami. Udało ci się znaleźć z nimi dobre porozumienie?

– Tak. Poznałam dzięki temu wiele fajnych osób. Mieliśmy dobry flow. I wyszło super: wszystko jest ładnie poukładane.

– Z kim ci się najlepiej pracowało?

– Trudne pytanie. Z każdym pracowało mi się inaczej i od każdego czegoś się nauczyłam. Ciężko mi więc wybrać kogoś wyjątkowego.

– Piosenkę „3:30” napisałaś sama – słowa i tekst. To było ciekawe doświadczenie?

– Podczas moich występów w „Twoja twarz brzmi znajomo”

miałam akurat przerwę i wpadła mi jakaś melodia do głowy. Zaczęłam pisać tekst i wyszła z tego piosenka. A że była akurat godzina 3.30 – nadałam jej taki tytuł. Zadzwoiłam do swojego wujka i poprosiłam, aby zrobił aranżację tego utworu. Potem spotkaliśmy się w studiu z moim zespołem i nagraliśmy na żywo wszystkie instrumenty i mój wokal. Nic nie było robione z komputera. Wysłałam demo do mojej wytwórni i ponieważ im się spodobało, piosenka trafiła na „ID”.

– Jesteś już bardziej doświadczona, jeśli chodzi o pracę w studiu niż podczas tworzenia pierwszej płyty. Miałas większy wpływ na muzykę z „ID” niż z „Getaway”?

– Myślę, że tak. Pierwsza płyta to była kompletnie inna era. Miała zupełnie inny muzyczny vibe. „ID” otwiera nowy rozdział w mojej karierze. Teraz idę bardziej w stronę R&B. Fajnie, że mogłam niemal wszystkie utwory napisać z moimi producentami. Poprzednio wysyłałam konkretne piosenki i ja je tylko śpiewałam. A teraz miałam udział w ich powstaniu. Dlatego „ID” to bardziej moja płyta niż „Getaway”.

– Masz piętnaście lat i pracujesz wyłącznie z dorosłymi. Nie czujesz się przez to trochę niekomfortowo?

– Nie. Przyzwyczaiłam się już do tego. Najśmieszniejsze, że łąpie przez to dziś lepszy kontakt z dorosłymi niż z moimi rówieśnikami. Cieszę się z tego, bo mogę się od nich ciągle czegoś uczyć. Szczególnie jeśli chodzi o pracę w studiu. To wielki plus. A jeśli już teraz mam dzięki temu taką wiedzę, jaką mam teraz, to co będzie za pięć czy dziesięć lat? To mnie bardzo ciekawi.

Dorośli wiedzą, że mam w głowie więcej niż moi rówieśnicy. Tworzę przecież muzykę już od kilku lat. Dzięki temu łatwo znajdujemy wspólny język.

Viki Gabor:

– Nie wiem, czy umiem tańczyć. Ale lubię taneczne piosenki. Szczególnie w rytmie reggaeton. I przyjemnie mi się pisze takie utwory. Na przykład „Barbie” jest bardzo taneczna. Ale ta płyta jest zróżnicowana. Są wolniejsze i szybsze piosenki. Dużo się tam dzieje!

– Jak dorośli cię traktują?

– Normalnie. Szczerze? Dorośli wiedzą, że mam w głowie więcej niż moi rówieśnicy. Tworzę przecież muzykę już od kilku lat. Dzięki temu łatwo znajdujemy wspólny język.

– Potrafisz czasem tupnąć nogą, żeby było tak jak ty chcesz?

– Tak. Mam bardzo silny charakter po rodzicach. Jeśli więc chcę, żeby coś było po mojemu, to potrafię postawić na swoim. Oczywiście umiem też iść na kompromis.

– Twoje piosenki to nowoczesny pop o elektronicznym brzmieniu z elementami R&B czy reggaetonu. Za co najbardziej lubisz taką muzykę?

– Lubię się w nią wsłuchać. Bardzo mnie to relaksuje. Dlatego chcę się tym dzielić ze swoimi fanami. Nagrywając nową płytę, inspirowałam się klasycznymi zespołami dla R&B, jak TLC czy Destiny's Child. To po prostu mój klimat.

– Większość z tych utworów ma taneczny charakter. Lubisz tańczyć?

– Nie wiem, czy umiem tańczyć. Ale lubię taneczne piosenki. Szczególnie w rytmie reggaeton. I przyjemnie mi się pisze takie utwory. Na przykład „Barbie” jest bardzo taneczna. Ale ta płyta jest zróżnicowana. Są wolniejsze i szybsze piosenki. Dużo się tam dzieje.

– A skąd w kilku utworach arabskie melodie?

– Dorastałam trochę przy takiej muzyce. Romskie melodie są bardzo podobne do arabskich. Rodzice słuchali takich nagrań. To trochę powrót do moich korzeni.

– Taka muzyka nie jest bardzo popularna w Polsce. Myślisz, że Twoja płyta to zmieni?

– To prawda. Chcę tworzyć takie piosenki, żeby więcej osób mogło słuchać tego rodzaju muzyki. Zobaczymy, co z tego wyjdzie. Trzymam kciuki, żeby się udało.

– Jak fani zareagowali na pierwsze piosenki z „ID”?

– Bardzo dobrze. Mam od nich pozytywny odzew w mediach społecznościowych. Nawet „3.30” fajnie się przyjęło. Trochę mnie to zdziwiło. Stresowałam się bardzo, bo „ID” ma totalnie inny vibe niż „Getaway”. Było więc ryzyko, że się nie spodoba. Ale stało się inaczej.

– W większości piosenek śpiewasz o miłości. Byłaś już kiedyś zakochana?

– Czy o miłości? Raczej nie. Choć oczywiście każdy interpretuje je po swojemu. Przeważnie jest jednak tak, że te piosenki, które wydają się opowiadać o miłości, mówią o przyjaźni. Na razie nie piszę o takich poważnych relacjach. A jakbym pisała – to byłyby to wymyślone historie.

– Spotykasz takich „bad boyów”, o jakich śpiewasz w „Toxic Love”?

– To wymyślona opowieść. Ja czegoś takiego jeszcze nie przeżyłam. Ale myślę, że ta piosenka ma fajny przekaz: żeby nie skreślać ludzi za szybko. Mimo tytułu nie jest to więc utwór o miłości, choć teledysk może na to wskazywać. To historia o dziewczynie, która za szybko oceniła chłopaka, a potem tego żałowała.

– Która z tych piosenek jest ci najbliższa?

– Są dwie takie, które są mi bardzo bliskie. „3.30” i „15 lat”. W tych piosenkach jest cała moja historia. Jak się zaczęła moja przygoda z muzyką i co się potem wydarzyło.

– Jak wpadłaś na pomysł duetu z Margaret w „Cute”?

– Byłam kiedyś w programie „Kołowrotek” i dziewczyna, która go robi, zapytała mnie z kim bym chciała zaśpiewać w duecie. Powiedziałam wtedy, że z Margaret. I okazało się, że ona ma do niej kontakt i może napisać SMS-a z tym pomysłem. No i się udało. Margaret jest megafajną osobą i robi super muzykę.



FOT. SONY MUSIC / MATERIAŁY PRASOWE

Viki Gabor:

– Niektóre stylizacje sama sobie projektuję. Widzę wtedy końcowy efekt i wiem, co na siebie założyć. To jest cool

- Bardzo się zmieniłaś od czasu, kiedy wygrałaś „Szansę na sukces”?

- Inaczej teraz myślę i postrzegam różne rzeczy. Osobowość chyba jednak mam taką samą, jak przedtem. Tu nic się nie zmieniło. Nadal mam ADHD. Inaczej tylko patrzę na świat.

- Trudno dojrzewać, kiedy przygląda ci się cała Polska?

- Trudno. Nie mam praktycznie żadnej prywatności. Wszędzie jestem rozpoznawana. Kiedy gdzieś idę, wszyscy się na mnie patrzą. Ale nie dziwię się, że tak jest. Sama sobie wybrałam taką drogę. Cieszy mnie, że mogę robić to, co kocham. W sumie przyzwyczaiłam się już, że ciągle jestem pod obserwacją. I wiem, jak sobie z tym radzić. Są pewne ograniczenia, ale najważniejsze jest to, że mogę robić muzykę i mam swoich

fanów. To, co piszą o mnie w mediach, to inna sprawa. Jeśli są to dobre rzeczy, to super, a jeżeli hejt, to w ogóle tego nie czytam.

- Czujesz się czasem zmęczona swoją popularnością?

- Raczej nie. Nigdy nie przypuszczałam, że będę mogła robić swoją muzykę. Dlatego teraz jestem za to bardzo wdzięczna.

- W piosence „Moonlight” śpiewasz jednak: „Czasem chcę zniknąć na jeden dzień”.

- Bo czasem chcę się od wszystkiego odłączyć i zrelaksować. Bez telefonu i laptopa.

- I udajesz się?

- Od telefonu raczej nie. Bo dzięki niemu mam też kontakt ze znajomymi. Ciągłe jestem w drodze i to czasem jedyny sposób, aby z nimi porozmawiać.

- A jak się relaksujesz?

- Kiedy piszę piosenki.

- Pisziesz je na kartce papieru czy w telefonie?

- W telefonie. Za dużo kombinowania z kartką. Z telefonem wszystko idzie sprawniej.

- Najwięcej emocji w internecie wzbudzają twoje stylizacje. Niektórzy uważają, że są zbyt „dorosłe” i „śmiałe”. Co o tym sądzisz?

- To dla mnie śmieszny temat. Przecież nic w nich nie odkrywam, wszystko mam zakryte. Przeważnie mam koszulkę, bluzę i spodnie. Wiele nastolatków ubiera się bardziej śmiało niż ja. Widziałam już kilka takich osób. Ubieram się stosownie do swego wieku.

- A mocny makijaż?

- Scena tego wymaga. Kiedy występuję, muszę mieć mocniejszy makijaż, żeby dobrze to wyglądało przed kamerą i w świetle reflektorów. Przecież to nietrudno zrozumieć. Niech więc sobie piszą co chcą.

- Tak naprawdę ubierasz się bardzo oryginalnie. Interujesz się modą?

- Tak. Niektóre stylizacje sama sobie projektuję. Widzę wtedy końcowy efekt i wiem, co na siebie założyć. To jest cool.

- Kiedyś Twoim znakiem rozpoznawczym były szerokie marynarki.

- Nie wspominaj tego. (śmiech) To była masakra. Wyglądałam w nich jak jakiś klaun. Kiedyś to lubiałam, ale teraz gdy na to patrzę, to pękam ze śmiechu. Widać było, że to jest przebranie. Zmieniłam na szczęście swój wizerunek o 360 stopni. I to chyba widać. Teraz ubieram się tak, żeby się dobrze czuć w tym, co mam na sobie.

Mam dwóch stałych stylistów. Jeden jest od bardziej eleganckich i telewizyjnych strojów, a drugi – od codziennych, tych oversize’owych



FOT. DAGSOON / MATERIAŁY PRASOWE

- Ale chyba nadal lubisz najbardziej oversize'owe ubrania?

- To prawda. Kocham oversize. Teraz jednak wszystko to bardziej estetycznie wygląda.

- Pracujesz ze stylistami?

- Mam dwóch stałych stylistów. Jeden jest od bardziej eleganckich i telewizyjnych strojów, a drugi - od codziennych, właśnie tych oversize'owych. Czasem robią też coś razem i mieszają te dwa style. Wtedy wychodzą bardzo fajne rzeczy.

- W teledysku do „Barbie” zostałaś ucharakteryzowana na słynną lalkę. Jak się czułaś w tej wersji?

- Szczerze powiedziawszy nie najlepiej, ale zgodziłam się na tę charakteryzację, bo piosenka nosi tytuł „Barbie” i dzięki temu to wyszło bardzo zabawnie. Ale Barbie to nie jestem ja, to nie mój styl. To była na szczęście jednorazowa kreacja.

- Najwięcej przebierańek zaliczyłaś podczas programu „Twoja twarz brzmi znajomo”. Jak go wspominasz?

- Ten program jest bardzo męczący. Trzeba przy nim mocno się napracować. Jest dużo prób, siedzenia na fotelu podczas charakteryzacji, tych wszystkich metafor. Nie mogłam usiedzieć w miejscu, więc to było dla mnie jeszcze bardziej męczące.

- Która metamorfoza była dla ciebie najtrudniejsza?

- Michael Jackson i Whitney Houston. To prawdziwe legendy, więc trudno się dziwić. Michael nie miał typowo męskiego głosu, więc musiałam odnaleźć taki wokal między męskim a damskim. Do tego dodawać na końcówkach chrypkę. To było strasznie ciężkie. Z kolei Whitney ma bardzo mięsisty wokal, a ja takiego nie mam. Musiałam go jednak znaleźć. Do tego przy tych dwóch metamorfozach było dużo choreografii, która utrudniała mi pracę z głosem.

- Czego się nauczyłaś w „Twoja twarz brzmi znajomo”?

- Dowiedziałam się, że mogę robić ze swoim głosem takie rzeczy, z których nie zdawałam sobie wcześniej sprawy. Teraz czasami mogę tego używać. To było akurat pożyteczne. Fajnie też było poznać pracę aktorską. Musiałam się nauczyć tańczyć, poruszać i za-

Viki Gabor: – Jest taka fajna szkoła muzyczna w Los Angeles. Aby się do niej dostać, trzeba przejść przez casting. Mój znajomy z Hiszpanii jest w niej i mówi, że jest megarozwijająca

FOT. @PUULOVER/MATERIAŁY PRASOWE

chowować jak inna osoba. Najtrudniejsze było dla mnie to, że musiałam wyłączać swoje maniery wokalne. Z czasem jednak robiło się to coraz łatwiejsze.

- Chciałabyś kiedyś zagrać w filmie lub w serialu?

- Teraz jeszcze nie jestem na to gotowa. Nie potrafiłabym się skupić na planie. Śmiałabym się ze wszystkiego. Dlatego na razie nie. Ale kiedyś - czemu nie? Najlepiej w komedii lub w kinie akcji. To by było fajne. Ale dopiero w przyszłości.

- A jak tam w szkole?

- Kończę w maju podstawówkę. Trzymaj za mnie kciuki!

- Jasne. Ale co potem?

- Na razie nie wiem. Do maja się jeszcze zastanowię.

- Wolałabyś się uczyć w Polsce czy za granicą?

- Jest taka fajna szkoła muzyczna w Los Angeles. Aby się do niej dostać, trzeba przejść przez casting. Mój znajomy z Hiszpanii jest w tej szkole i mówi, że jest megarozwijająca. Nauczy-

ciele są znanymi wokalistami. Super, jeśli to wyjdzie. A jeśli nie, to będę szukać czegoś w Polsce.

- Nie bałabyś się wyjechać sama za ocean?

- Sama nigdy bym nie wyjechała. Rodzice by mnie nie wypuścili. To są zajęcia przez internet. Tylko w wakacje można pojechać na tydzień i popracować już bezpośrednio z tymi nauczycielami. To by mi pasowało. Bo teraz też mam indywidualny tok nauczania.

- Nie brakuje ci kontaktu z kolegami i koleżankami?

- Trochę tak. Ale nie chciałabym chodzić tak normalnie do szkoły. Wolę online. Bo niby jestem z Krakowa, ale cały czas przebywam teraz w Warszawie.

- Jak widzisz siebie za dziesięć czy dwadzieścia lat?

- Myślę, że nadal będę śpiewać. Chciałabym występować za granicą. To jedno z moich największych marzeń. Ale mam na to czas. Na razie skupiam się na karierze w Polsce. Jeżeli tu będzie wszystko w porządku, to zacznę myśleć o zagranicy. Ale teraz zostawiam ten temat na boku.



*Praca kardiochirurga
jest jak stąpanie po cienkim lodzie.
Wystarczy jedno niedopatrzenie,
wystarczy na coś nie zwrócić uwagi
i... następuje katastrofa.
Tu musi być pełne i ciągle napięcie*

FOT. ANDRZEJ BANAS

– Ludzie myślą, że kardiochirurdzy uważają się za bogów, mając w rękach ludzkie serca. To ludziom się tak wydaje. Nie da się uprawiać tego zawodu bez pokory, ponieważ – jak mówili wielcy chirurdzy – chirurgia uczy pokory – mówi prof. JANUSZ SKALSKI

Kardiochirurg nie jest Bogiem

Tekst: Jolanta Tęcza-Ćwierz





Kardiochirurg nie jest Bogiem

Oddaję stanowisko szefa, ale nie zamierzam porzucić pracy, mam wiele do zrobienia. Zachowuję w pamięci tych, których można było leczyć lepiej, zoperować inaczej i może dzisiaj by żyli. To zadra na moim życiorysie – mówi prof. dr hab. med. JANUSZ SKALSKI, kierownik Kliniki Kardiochirurgii Dziecięcej w Prokocimiu, ratujący najmniejsze serca. Z profesorem rozmawiamy z okazji 50-lecia pracy zawodowej oraz złotego jubileuszu krakowskiej kardiochirurgii

różne serca. Serca dzieci o różnym kolorze skóry i z rozmaitych zakątków świata. Wszystkie te serca były takie same. Oczywiście pominąwszy kwestię konkretnego defektu. Jednak gdy się patrzy na serce jako na narząd, widzi się po prostu dwie komory i dwa przedsionki, zastawki, naczynia i tak dalej. Kardiochirurg powinien umieć patrzeć na serce bez emocji, ponieważ wtedy można lepiej pomóc pacjentowi. Tyle że emocje czasem się pojawiają. Zwykle po wielu godzinach pracy, kiedy człowiek już naprawdę nie ma siły, kiedy dał z siebie wszystko, a mija dwunasta czy czternasta godzina operacji. W takich sytuacjach modliłem się: „Panie Boże, zrób coś, żeby to się wreszcie skończyło. Żeby to dziecko przeżyło. Żeby umiał mu pomóc. Daj życie temu pacjentowi”. I często się udawało.

Tekst: Jolanta Tęcza-Ćwierz

– Co Pan Profesor poczuł, kiedy po raz pierwszy zobaczył serce bijące w człowieku?

– Kiedy po raz pierwszy widzi się bijące serce, jest to tak niesamowite wrażenie, że cierpnie skóra. A tak zwana gałka histeryczna podchodzi do gardła. Po raz pierwszy miałem taką

możliwość, kiedy byłem na studiach i asystowałem przy zabiegu – to było pół wieku temu! Z czasem następowało stopniowe przyzwyczajenie. Patrzyłem na serce jak na narząd, który jest chory i który należy naprawić. Mam za sobą około dziewięć tysięcy operacji, a zaczynałem dawno temu pod kierunkiem prof. Eugenii Zdebskiej. Widziałem

Kardiochirurg powinien umieć patrzeć na serce bez emocji, ponieważ wtedy można lepiej pomóc pacjentowi. Tyle że emocje czasem się pojawiają...

**Prof.
Janusz
Skalski:**

– Chirurgia uczy pokory. I to przez całe życie. Jeśli się nam wydaje, że posiadliśmy tę specjalność do perfekcji, wtedy zwykle tracimy pacjenta w sposób tak dziwny i niespodziewany, że można by w tym momencie walić głową w ścianę

– Jakiej wielkości jest serce noworodka?

– Trochę większe od orzecha włoskiego. Taka większa śliwka węgierka. W początkach naszej pracy nawet nie marzyliśmy o tym, żeby operować noworodki. Nie było odpowiednich leków, które umożliwiałyby przetrzymanie dziecka, by mogło bezpiecznie trafić na stół operacyjny. Postęp w technologii medycznej i farmakologii dał szansę na ratowanie tych dzieci. Pamiętam czas, kiedy pierwsze noworodki zaczęły przeżywać. To były wyjątkowe chwile. Uczyliśmy się od najlepszych i z pokorą patrzyliśmy na to, co działo się na Zachodzie, jeśli chodzi o kardiologię dziecięcą. W 1977 roku przyjechał do nas profesor William Norwood ze Stanów Zjednoczonych. Był wówczas 37-letnim lekarzem i był perfekcyjny. Patrzyliśmy na niego jak na boga, ponieważ potrafił zrobić to, co nam się nawet nie marzyło. Był fenomenem.

– Kardiologów nazywa się bogami, cudotwórcami. Chciałabym zapytać o pokorę w tym zawodzie.

– Nie lubię i nie uznaję określenia „bogowie”. Kilka lat temu miał premierę film o profesorze Zbigniewie Relidze, który nosił tytuł „Bogowie”. Uważam, że nie był to trafiony tytuł, chociaż film jest bardzo dobry. Określenie „bogowie” jest z jednej strony górnolotne,

a z drugiej – prześmiewcze. I ta prześmiewczość mnie bardzo drażni, bo zawiera ironię. Ludzie myślą, że kardiologowie uważają się za bogów, mając w rękach ludzkie serca. Bynajmniej, wcale się za takich nie uważają. To ludziom się tak wydaje. Nie da się uprawiać tego zawodu bez pokory, ponieważ – jak mówili wielcy chirurdzy – chirurgia uczy pokory. I to przez całe życie. Jeśli się nam wydaje, że posiadliśmy tę specjalność do perfekcji, wtedy zwykle tracimy pacjenta w sposób tak dziwny i niespodziewany, że można by w tym momencie walić głową w ścianę. Pamiętam kilka zdarzeń, kiedy byliśmy przekonani, że wszystko poszło dobrze, ale serce się zatrzymało, bo na przykład zrobiła się skrzeplina. Traciliśmy pacjenta, który rano miał zostać wypisany do domu. Ile razy tak było!

– I co wtedy?

– Trzeba analizować, zastanowić się, czy można było coś zrobić lepiej, inaczej ustawić pacjenta, szukać przyczyn. Zawsze się edukowaliśmy przez to półwiecze.

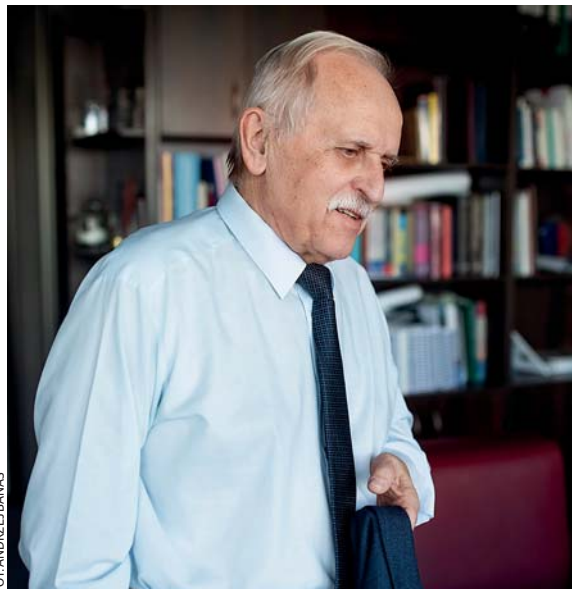
– Nie żał Panu odchodzić z pracy?

– Oczywiście, że żał. Oddaję stanowisko szefa, ale nie zamierzam całkiem porzucić pracy, mam jeszcze wiele do zrobienia, ale w innej roli. Skończył się pewien etap, który był bardzo piękny. To była przygoda z najlepszym zawodem na świecie. Najpiękniejszym wśród

specjalności medycznych. Czuję się spełnionym człowiekiem. Nie dlatego, że odniosłem sukces, ale dlatego że w szpitalu mam przyjaciół, którzy są moją dumą. Mam fantastycznych następców i zastępców, świetnych uczniów i wychowanków, którzy dziś są lepsi ode mnie i robią wspaniałe rzeczy. Uczylem ich na własnym przykładzie, pokazując najwartościowsze i etyczne zachowania w zawodzie lekarskim. Widzę też błędy, które popełniłem. Nie kryję tego przed nimi, ale mówię współpracownikom o sytuacjach, kiedy traciłem pacjentów. Zachowuję w pamięci tych, których można było leczyć lepiej, zoperować inaczej i może dzisiaj by żyli. To zadra na moim życiorysie.

– Ale przecież nieunikniona w tym zawodzie.

– To prawda, jednak mimo wszystko bolesna. Zaczynaliśmy pół wieku temu od bardzo prostych rzeczy, z czasem podejmując się coraz trudniejszych zabiegów. W 1977 roku przeprowadziliśmy pierwszą operację na otwartym sercu u starszego dziecka. Potem były operacje na otwartym sercu u noworodków i niemowląt – to już był odlot. Wcześniej patrzyliśmy na medycynę amerykańską jak na nieosiągalne gwiazdy w odległej galaktyce. Myśleliśmy, że nigdy nie będziemy tacy, bo u nas – w siemiennej Polsce, w komunistycznym kraju, w którym wszyst-



ko było szare i biedne – nie da się przeprowadzać takich zabiegów. Tymczasem rok po roku coraz bardziej zbliżaliśmy się do tego wspólnego medycznego świata. W tej chwili jesteśmy na europejskim poziomie, a nawet w niektórych dziedzinach wykraczamy poza. Możemy z tego się cieszyć i mamy z czego być dumni. Szkoda tylko, że polskie społeczeństwo tego nie widzi. Żaden przeciętny pacjent korzystający z polskiej medycyny nie powie, że w Krakowie mamy najlepszą w Europie kardiologię.

**- Jestem przekonana, że rodzi-
ny pacjentów doskonale o tym
wiedzą.**

- Tak, niektórzy wiedzą. Jednak mimo osiągnięć medycyny nie jesteśmy w stanie operować z zerową śmiertelnością, nie każdego można uratować. Mimo postępu są przypadki, które są poza zasięgiem współczesnej chirurgii, nie możemy ich dobrze zoperować. Zdefektowane serce z dużym błędem anatomicznym, np. z pojedynczą komorą, możemy tylko poprawić. Takiemu pacjentowi nie możemy zapewnić dożycia do późnej starości czy dożycia do średniej populacyjnej. Ale co

będzie za 20, 30 lat? Nie wiemy. Być może będziemy mogli całkowicie naprawić to, czego dzisiaj nie potrafimy.

**- Co się zmieniło w kardiochi-
rurgii przez 50 lat, od kiedy za-
czął Pan operować?**

- Jeśli chodzi o historię kardiologii dziecięcej w Polsce, możemy różnie sięgać pamięcią. Już w 1948 roku odbyły się w Polsce pierwsze operacje, które dotyczyły okolic serca. Pierwsza operacja na otwartym sercu miała miejsce w 1958 roku. Pompa do krążenia pozaustrojowego to 1959 rok. Początek naszej prawdziwej krakowskiej kardiologii sięga 1972 roku. Mamy więc półwiecze. Przeszliśmy epokę, a nawet kilka epok w rozwoju medycyny. Cieszymy się tym, co mamy. To wspaniała i ważna rocznica, dlatego chcemy świętować. Okazją do podsumowań i wdzięczności było wielkie wydarzenie artystyczne – koncert Aleksandry Kurzak i Roberto Alagna. Ich występy podziwiają tysiące fanów na całym świecie. 28 listopada w Centrum Kongresowym ICE w Krakowie można było posłuchać tej niezwykłej pary, którą połączyła miłość nie tylko

**Prof. Janusz Skalski:
- Kiedy po raz pierwszy widzi się bijące
serce, jest to tak niesamowite wrażenie,
że cierpnie skóra. A tak zwana gałka
histeryczna podchodzi do gardła**

do opery. Było to święto muzyki wypełnione najpiękniejszymi ariami i duetami z oper wielkich kompozytorów. Jestem przekonany, że artyści swoimi głosami i muzyczną wrażliwością poruszyli serca krakowskiej publiczności. W ten sposób wspólnie świętowaliśmy złoty jubileusz Oddziału i Kliniki Kardiologii Dziecięcej UJ CM. W ten sposób podziękowaliśmy wszystkim za to, że nam zawierzili, że mieliśmy szansę stawiać się coraz lepsi, że także ja miałem możliwość, aby się zawodowo rozwijać i pomagać małym pacjentom. A teraz trzeba szkolić następców, aby operować jak najwięcej dzieci. Niestety, operujemy wciąż za mało.

**- Ze względu na brak ludzi,
sprzętu czy pieniędzy?**

- Ludzi mamy, przynajmniej w zespole kardiologów. Są chirurdzy – młodzi, świetni, którzy będą coraz lepszymi kardiologami



FOT. MICHAŁ CZELUSNAK

FOT.: P. ANDRZEJ WIŚNIEWSKI, ADAM WOJNAK, WOJCIECH MATYSIAK, ANDRZEJ BANAS



mi. Mamy też dwie sale operacyjne, ale korzystamy z jednej, gdyż brakuje nam anestezjologów, kardiologów, diagnostów i pielęgniarek. Tymczasem na oddziale kardiochirurgii dziecięcej trzeba dać z siebie wszystko, by ratować życie małych pacjentów. Tam nie ma miejsca na słabości. Jak się odpuszcza chociaż na chwilę, nie będzie sukcesu. Powtarzam słowa wielkich medycznych mentorów, którzy mówili, że jeżeli dajemy z siebie 99 procent tego, co możemy, to w jednym procencie popełniamy zbrodnię. Nawet 99 procent to za mało. Trzeba dać z siebie sto procent. Ten jeden zachowany procent może zaważyć na życiu dziecka. Praca kardiochirurga jest jak stąpanie po cienkim lodzie. Wystarczy jedno niedopatrzenie, wystarczy na coś nie zwrócić uwagi i... następuje katastrofa. Tu musi być pełne i ciągłe napięcie. Sukces - to nie tylko operacja, ale także perfekcyjne prowadzenie pacjenta i perfekcyjna diagnostyka. W tej pracy nie ma miejsca na słabości.

- Jak dźwigać taką odpowiedzialność?

- Przez całe zawodowe życie radziłem sobie lepiej lub gorzej. Porażka oznaczała nieprzespane noce albo wiele dni w depresji.

Mnóstwo historii pacjentów wciąż mi towarzyszy. Przywołuję w pamięci różne zdarzenia i niepowodzenia, opowiadam o nich swoim następcom. Dziś widzę, ile rzeczy można było zrobić inaczej, by uratować operowane lub chore dzieci. Teraz żyjemy w świecie wielkiej perfekcji, jeśli chodzi o zawód kardiochirurga. I jeśli tracimy pacjentów, bo zerowej śmiertelności chyba nie będziemy nigdy mieli, to znaczy, że naprawdę nic więcej nie można było zrobić. I musimy z tym przeświadczeniem żyć, inaczej byśmy zwariowali.

- Pan również żyje historiami swoich pacjentów? Po pracy nie zostawia ich w szpitalu jak fartuch lekarski czy stetoskop?

- Nie. Te historie siedzą mi w głowie do dzisiaj. Tak ma wyglądać odpowiedzialność. Jeżeli ktoś potrafi zrzucić z siebie niepowodzenia czy nieudane operacje tak, jak kaczką zrzuca wodę z piórka, to znaczy, że nie nadaje się do tego zawodu. Jednak przystępując do kolejnej operacji, trzeba pracować z wolnym umysłem i z optymizmem, bo inaczej się nie uda. Trzeba pamiętać o porażkach, ale nie można stale o nich rozmyślać i się zadręczać. Zwłasz-

cza w czasie kolejnych zabiegów, inaczej byśmy się zapętlili. Niektórzy chirurdzy nie potrafią tak postępować i bardzo przeżywają każde niepowodzenie. Stąd się bierze alkoholizm, różne inne używki i uzależnienia. Trzeba mieć mocną psychikę. Jak mówił prof. Antoni Działkowiak, kardiochirurg: jeżeli ktoś jest spinegliwy i miękki, to się nie nadaje. Kardiochirurg to trudny człowiek. To musi być twardziel.

W tej chwili jesteśmy na europejskim poziomie, a nawet w niektórych dziedzinach wykraczamy poza. W Krakowie mamy najlepszą w Europie kardiochirurgię!

- Twardziel?

- Tak. Ktoś, kto bywa konfliktowy. To znaczy, że umie walczyć. Bo o pacjenta trzeba walczyć, trzeba się wykłócać, a nawet umieć kogoś opierdolić tak z gruntu i do rzeczy. Oczywiście tylko od czasu do czasu. Kultura przy stole operacyjnym jest ponad wszystko. Jeżeli ktoś się nie umie zachować podczas operacji, to też się nie nadaje do pracy w tym zawodzie. Raz na jakiś czas trzeba zastosować rygor wojskowy, tu wszystko musi być bardzo poukładane, tu nie ma miejsca na zbędne słowa i zbędne ruchy. Instrumentariuszka musi być perfekcyjna. Asysta nie może sobie pozwolić na słabości. Wszyscy powinni być bardzo dobrze przygotowani i wychowani. Niemniej trochę luzu też nam potrzeba.

- Mówi Pan, że trzeba być twardym i konfliktowym. A przecież w tej pracy dotyka się serca człowieka. Nie trzeba tego robić z czułością?

- Emocje muszą odejść na bok. W czasie operacji trzeba zrobić to, co ma być zrobione. Tu jest taka kontrastowość, jak w kołędzie Franciszka Karpińskiego, która jest nagromadzeniem sprzeczności: ogień krzepnie, blask ciemnieje, ma granice - Nieskończony.



FOT. ANDRZEJ NEMAS

**Prof.
Janusz
Skalski:**

– Czuję się spełnionym człowiekiem. Nie dlatego, że odniosłem sukces, ale dlatego że w szpitalu mam przyjaciół, którzy są moją dumą. Mam fantastycznych następców i zastępców, świetnych uczniów i wychowanków, którzy dziś są lepsi ode mnie i robią wspaniałe rzeczy

– Co Pan uważa za najbardziej charakterystyczne dla oddziału kardiochirurgii?

– Kardiochirurgia to praca bardzo ciężka i bardzo odpowiedzialna. Dla mnie najcenniejsze jest to, że się wzajemnie rozumiemy. A jeśli się kłócimy, to tylko dla dobra pacjenta. Poza tym jesteśmy zgodni. Jeżeli czasem padają ostre słowa, to znaczy, że muszą paść. Natomiast to, że się rozumiemy, że jesteśmy przyjaciółmi, to uważam za sukces naszego oddziału. Mówię o swoich podwładnych, zastępcach i następcach, że jesteśmy zaprzyjaźnieni. Jesteśmy. Potrafimy spędzać ze sobą czas nie tylko w pracy. Mam wrażenie, że to rzadkość. Poza tym uważam, że jesteśmy dobrymi organizatorami. To jeszcze jeden atut naszego oddziału. Przez ostatnie 12-14 lat potrafiliśmy zorganizować kilkanaście milionów złotych ze środków pozabudżetowych i dzięki temu mamy bardzo nowoczesną klinikę. Dysponujemy salą operacyjną hybrydową, która w momencie otwarcia była najnowocześniejszą salą hybrydową przeznaczoną tylko dla dzieci. Kosztowała osiem milionów złotych. Mamy świetnie wyposażony oddział, bardzo dobrą, chociaż zbyt małą intensywną terapię i sprzęt, ale najważniejsi są ludzie, którzy wciąż się szkolą i podnoszą swoje kwalifikacje. Mamy wspaniałą personel, świetne pielęgniarki, dlatego – jak już



FOT. MICHAŁ CZELUŚNIAK

wspominałem – chcielibyśmy więcej operować.

– Wykonał Pan tysiące operacji. Czy jest Pan w stanie wskazać jedną, której powodzenie napawa Pana szczególną dumą? Do której Pan najczęściej wraca myślami i sercem?

– Myślę, że było takich kilka. Ale pyta pani o jedną szczególną... (po dłuższej chwili zastanowienia profesor kontynuuje). To były czasy, gdy operowałem w Zabrze. Do szpitala trafiło dziecko praktycznie bez życia. To życie się w nim jedynie tliło. Mały pacjent miał ogromny guz serca, który później okazał się łagodny. Guz zdominował serce, na szczęście

zajął tę część, którą można było bezkarnie wyciąć i zrekonstruować zastępczymi materiałami. Pamiętam, że dostęp do serca był bardzo trudny. Jakimś cudem udało się to dziecku podłączyć do krążenia pozaustrojowego i podczas operacji wyróżnić guz w całości. Dziecko przeżyło. Wróciło do zdrowia, było w pełni sprawne fizycznie i umysłowo, pomimo że trafiło do nas w tak trudnym stanie. Z różnych źródeł docierają do mnie wieści, że dzisiaj jest to po prostu dobry człowiek. Jakiś czas temu uratował życie dziecka, które zaginęło i groziło mu wychodzenie. Kiedy dotarło do mnie, że pacjent, którego operowałem prawie trzydzieści lat temu, zrobił tyle dobrego, poczułem duże wzruszenie. Nie znam tego człowieka, nie utrzymujemy kontaktu, ale wiem, kim on jest. Takie przykłady mógłbym mnożyć. Przez lata zebrało się ich bardzo wiele. Większość się pamięta. Także te przypadki, w których można było coś lepiej zrobić, ale niestety się nie udało. Ktoś mógłby podsumować: smutne jest życie chirurga. Nie do końca. Uważam, że jest to zawód, który wśród innych specjalności medycznych może dać najwięcej satysfakcji. Zdarza się, że ratowaliśmy życie dzieci, które po ludzku nie miały żadnych szans, a dzisiaj są zdrowe, śmieją się i biegają. Dlatego mogę powiedzieć, że jako lekarz czuję się spełniony, chociaż mam świadomość swoich słabości.

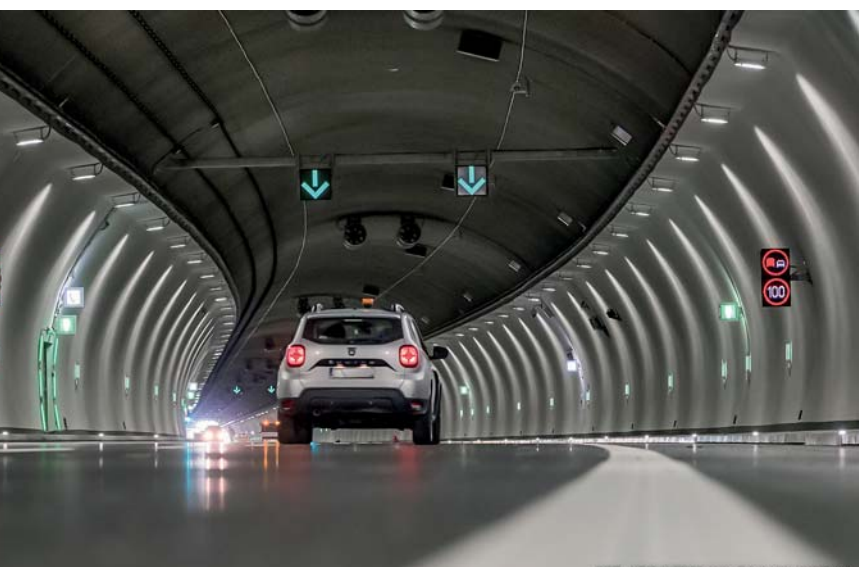


FOT. ANDRZEJ BANAS



FOT. KRZYSZTOF NALEWAJKO/GDDKIA

TUNEL POD LUBONIEM MAŁYM OTWARTY!



FOT. KRZYSZTOF NALEWAJKO/GDDKIA



FOT. KRZYSZTOF NALEWAJKO/GDDKIA

Zielone światło zapalone zostało 12 listopada o godz. 12.23. Jako pierwsi tunelem pod Luboniem Małym przejechali kierowcy aut zabytkowych. Otwarcie tunelu i odcinka S7 Skomielna-Biała – Naprawa oznacza, że z Krakowa do Rdzawki dojedziemy teraz dwupasmową drogą. W uroczystości otwarcia tunelu wzięli udział m.in. Jarosław Kaczyński, wojewoda małopolski Łukasz Kmita, metropolita abp Marek Jędraszewski.

Tekst: Łukasz Bobek



FOT. ŁUKASZ BOBEK



FOT. KRZYSZTOF NALEWAJKO/GDDKIA



FOT. KRZYSZTOF NALEWAJKO/GDDKIA



FOT. ŁUKASZ BOBEK



FOT. ŁUKASZ BOBEK

Patroni tunelu i estakady:

Decyzją Rady Gminy Jordanów, na terenie której zlokalizowany jest tunel, otrzymał on im. Marii i Lecha Kaczyńskich. Z kolei estakada o długości blisko kilometra, pomiędzy tunelem a Zbójcecką Górą, decyzją Rady Gminy Lubień otrzymała im. gen. Stanisława Maczka. Każda z nitek tunelu liczy po 2058 m.



FOT. ANDRZEJ BANAS

Hipokrates 2022. Gala w Krakowie

Nasi Czytelnicy wybrali zwycięzców tegorocznej edycji Plebiscytu Medycznego Hipokrates 2022 w Małopolsce. Uroczysta gala odbyła się w gościnnych murach Muzeum Sztuki i Techniki Japońskiej Manggha w Krakowie

Hipokrates 2022 to głosowanie, w którym doceniamy osoby związane z małopolską ochroną zdrowia. Konkurs ma i tradycję, i renomę!

Nasi Czytelnicy wybrali najbardziej cenionych i lubianych pracowników ochrony zdrowia z województwa małopolskiego. Laureaci plebiscytu odebrali nagrody 21 listopada. - Ten tytuł to dla nas olbrzymie wyróżnienie i gest wdzięczności za naszą pracę - podkreślali zgodnie uhonorowani specjalnymi wyróżnieniami.

Celem plebiscytu medycznego jest docenienie i nagrodzenie tych pracowników ochrony zdrowia, którzy cieszą się największym uznaniem pacjentów, i nie chodzi tylko o profesjonalizm w procesie leczenia, lecz także o kulturę osobistą i podejście do pacjenta. W imieniu „Gazety Krakowskiej” nagrodzonych honorowali Grzegorz Nowosielski, prezes Zarządu Polska Press Oddział w Krakowie i Piotr Rapalski, zastępca redaktora naczelnego „Gazety Krakowskiej”.

Medyczne zawody są wyjątkowe ze względu na ogromną odpowiedzialność za życie i zdrowie. Poza wiedzą i doświadczeniem, aby dobrze spełniać się w tej roli, trzeba posiadać umiejętność nawiązywania relacji z pacjentem, pomagać mu, być jego opiekunem. Doceniamy dziś medyków i pracowników ochrony zdrowia, dla których ich praca to powołanie, nie zawód. Nagrody te są tylko skromną formą podziękowania za ich wysiłki.

Agnieszka Aulich



FOT. ANDRZEJ BANAS



FOT. ANDRZEJ BANAS



FOT. ANDRZEJ BANAS



FOT. ANDRZEJ BANAS



FOT. ANDRZEJ BANAS



FOT. ANDRZEJ BANAS



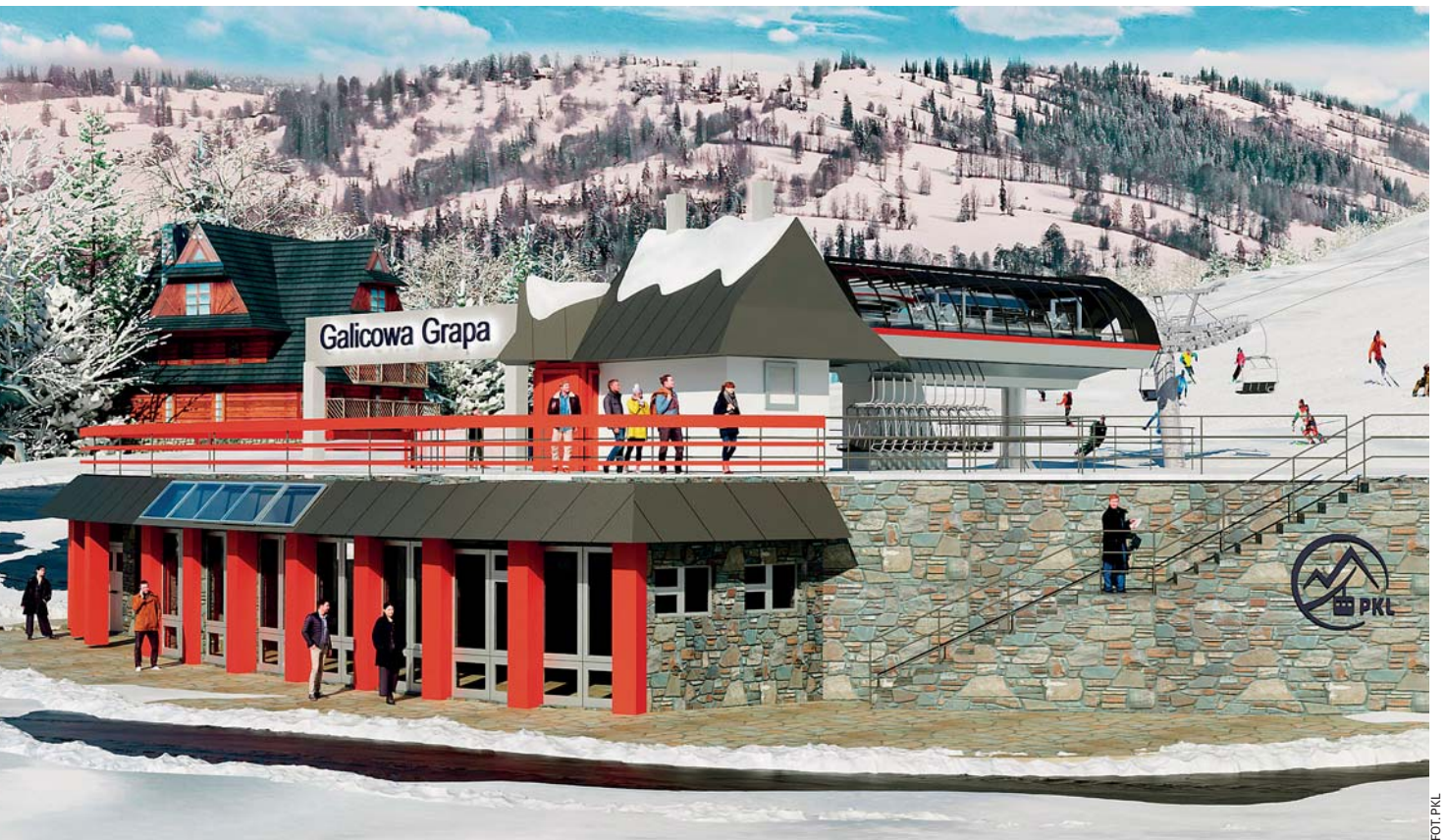
FOT. ANDRZEJ BANAS



FOT. ANDRZEJ BANAS



FOT. ANDRZEJ BANAS



FOT. PKL

STACJA NARCIARSKA PKL NA GALICOWEJ GRAPIE



FOT. PKL

Stację narciarską na Galicowej Grapie w Poroninie chcą zbudować Polskie Koleje Linowe. Spółka chce zainwestować tam około 60 mln zł. Władze gminy liczą na to, że przy dobrych wiatrach budowa ruszy w przyszłym roku. – Bardzo nam zależy na tym, żeby Poronin wreszcie naprawdę zaczął się mocno, szybko i dynamicznie rozwijać – mówi wójt Anita Żegleń.

Tekst: Lukasz Bobek



FOT. PKL

DRUKARNIA, KTÓRĄ WARTO POZNAĆ.

**Druk-
arnia**
LEYKO



Poszerzamy nasze możliwości

Od tego roku wykonujemy również oprawę twardą. Zapraszamy klientów chcących wydrukować książki, katalogi lub albumy. Nowoczesne maszyny oraz doświadczeni pracownicy, dają gwarancję, że Twoje zlecenie jest w dobrych rękach.

MERCURE

HOTEL

RACŁAWICE DOSŁOŃCE
CONFERENCE & SPA

HOTEL IDEALNY DO ZORGANIZOWANIA KONFERENCJI W MAŁOPOLSCE KOŁO KRAKOWA

- centrum konferencyjne ● imprezy integracyjne ● wigilie firmowe
- pikniki ● wieczory tematyczne ● pyszne jedzenie ● relaks w SPA



Mercure Raclawice Dosłońce Conference & SPA****

Dosłońce 56, 32-222 Raclawice, pow. Miechów / koło Krakowa ● rezerwacja@dosloncespa.pl ● +48 664 922 475



www.dosloncespa.pl