

„Innowacyjne Safari” wspiera małe i średnie przedsiębiorstwa w Małopolsce

Gospodarka regionalna – teraz i potem (III)

Centrum Business in Małopolska – bogate doświadczenie, pomoc i najlepsze praktyki

BUSINESS *in* MAŁOPOLSKA



REGIONALNE WIADOMOŚCI GOSPODARCZE

GRUDZIEŃ 2020 | NR 17

ZAMÓWIENIA PUBLICZNE

REWOLUCJA CZY EWOLUCJA?

**NIEZWYKŁE „WYSPY”
SLOWGUIDE**

strona 13

**DISKUS – TU GINA
DANE. BEZPOWROTNIE!**

strona 14-15

**GOSPODARKA
W DOBIE PANDEMII**

strona 16-17



Dobro jest w Małopolsce
Prosto z serca.

 MAŁOPOLSKA

Składamy serdeczne życzenia
zdrowych, spokojnych, przeżytych w zgodzie i miłości
Świąt Bożego Narodzenia,
a Nowy Rok 2021 niech przyniesie szczęście i poczucie spełnienia!

W imieniu Samorządu Województwa Małopolskiego


Witold Kozłowski
Marszałek
Województwa Małopolskiego


Jan Tadeusz Duda
Przewodniczący Sejmiku
Województwa Małopolskiego

Spis treści



(9)
Centrum Business in Małopolska – bogate doświadczenie, pomoc i najlepsze praktyki
Centrum Business in Małopolska jest wspólnym przedsięwzięciem Małopolskiej Agencji Rozwoju Regionalnego, Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego oraz Krakowskiego Parku Technologicznego, łączącym doświadczenia i najlepsze praktyki tych instytucji w zakresie obsługi inwestora, eksportera oraz promocji gospodarczej Małopolski

(10-12)
Gospodarka regionalna – teraz i potem (III)
Wydawało się, że najgorsze mamy za sobą. Nawet jeżeli takie przekonanie nie miało żadnego racjonalnego uzasadnienia. Jednak w ciągu kilku ostatnich miesięcy Małopolska znalazła się wśród tych regionów, w których zdiagnozowano najwyższą liczbę zachorowań na koronawirusa. To, co wcześniej wydawało się wartością przerażającą, stało się codzienną rzeczywistością

(4-8)

Zamówienia publiczne. Rewolucja czy ewolucja?



(16-17)

Gospodarka w dobie pandemii



(14-15)

(13)
Fratelli Tedeschi, Arvay Pince, Bodega Otazu, Churchill's, Caem Cellars... Co łączy te nietuzinkowe miejsca? Niezwykły styl życia i pasja Piotra Pietrzyka oraz krakowska firma SlowGuide

(14-15)
Giną tu terabajty pamięci. Bezwrotnie. Supernowoczesne laboratorium mieści się w niepozornym, ale inteligentnym, doskonale przemyślanym i świetnie zaprojektowanym budynku.
– Jesteśmy jedną z najbardziej zaawansowanych technologicznie tego typu firm na świecie
– nie ukrywa Tomasz Filipów, prezes DISKUS Polska



Zdjęcie na okładce:
123rf

WYDAWCA

Urząd Marszałkowski
Województwa Małopolskiego

Departament Nadzoru
Właścicielskiego i Gospodarki
Zespół ds. Marketingu
Regionalnej Gospodarki
ul. Raclawicka 56, 30-017 Kraków

KOLEGIUM REDAKCYJNE

Urząd Marszałkowski
Województwa Małopolskiego
Jerzy Kopec

Małopolska Agencja
Rozwoju Regionalnego SA
Łukasz Gliński

Krakowski Park
Technologiczny sp. z o.o.
Krzysztof Sadowski

REDAKCJA

Urząd Marszałkowski
Województwa Małopolskiego
Andrzej Bańka
redaktor naczelny

Urząd Marszałkowski
Województwa Małopolskiego
Jacek Lach

Urząd Marszałkowski
Województwa Małopolskiego
Jerzy Fugas

Małopolska Agencja
Rozwoju Regionalnego SA
Jacek Adamczyk

Krakowski Park Technologiczny
sp. z o.o.
Barbara Wityńska-Słacz

Marek Długopolski
Paulina Szymczewska

DRUKARNIA

Leyko sp. z o.o.



FOT. L3RR

Zamówienia publiczne. Rewolucja czy ewolucja?

– Zamówienia publiczne stanowią niezwykle ważny obszar gospodarki. Są narzędziem wspierającym rozwój gospodarczy – mówi dr **BEATA NUZZO** z Katedry Prawa Konstytucyjnego, Administracyjnego i Zamówień Publicznych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

– Z pewnością ułatwieniem będzie dopuszczalność podpisania oferty nie tylko przy użyciu kwalifikowanego podpisu elektronicznego, lecz także podpisu osobistego – zaznacza dr **MAŁGORZATA MORAS**, również z Katedry Prawa Konstytucyjnego, Administracyjnego i Zamówień Publicznych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

– **Nowe Prawo zamówień publicznych to aż 623 artykuły. Z jakiego powodu jest aż tak obszerne?**

Dr Małgorzata Moras - Nowa ustawa z 11 września 2019 r. Prawo zamówień publicznych (ustawa 2019) faktycznie liczy aż 623 artykuły, lecz to wcale nie oznacza, że jest trzykrotnie większa w porównaniu z nadal jeszcze obowiązującą ustawą Prawo zamówień publicznych z 24 stycznia 2004 r. (ustawa 2004), która liczy 203 artykuły. Należy wziąć bowiem pod uwagę fakt wielokrotnych jej nowelizacji, które zgodnie z obowiązującymi zasadami techniki prawodawczej umożliwiają dodanie nowych przepisów bez zmiany numeracji pierwotnie przyjętych (np. art. 10a dodany po art. 10 ustawy 2004). Realnie wzrost nastąpił więc o około 1/3 (raczej ponad). Na objętość aktu wpłynęło m.in. to, że w ustawie pojawiły się wcześniej nieprzewidziane rozwiązania prawne, np. dotyczące zasad kontroli zamówień publicznych, mediacji, czy też to, że pewne zagadnienia, np. dotyczące trybów przetargowych, zdecydowano się uregulować

odrębnie w zależności od szacunkowej wartości netto zamówienia publicznego. Wzrost nastąpił również z uwagi na nadmierną liczbę przepisów kazuistycznych i instrukcyjnych, a także występowanie powtórzeń. Odstąpięno od podejścia syntetycznego przy tworzeniu przepisów prawnych.

- Dlaczego Prawo zamówień publicznych jest tak istotne?

Dr Beata Nuzzo: - Zamówienia publiczne stanowią niezwykle ważny obszar gospodarki. Są one narzędziem wspierającym rozwój gospodarczy, umożliwiającym poprawę jakości zamawianych dostaw, usług i robót budowlanych, wsparcie innowacyjności, realizowanie polityki społecznej i strategii państwa. Wartość zamówień udzielanych w procedurach przewidzianych w ustawie Pzp to około 198,9 mld zł w 2019 r., co stanowi około 8,75% PKB (w 2018 r. 202,1 mld zł). Przybliżona wartość rynku zamówień publicznych, uwzględniająca również zamówienia udzielane bez stosowania procedur, już w 2017 r. wyniosła 234,6 mld zł. Ponadto, gdy się odnieśie tę wielkość do samego obrotu zawodowego, z udziałem tylko przedsiębiorców, to wartość przekracza nawet 20% PKB. Zamówienia są niejako kołem zamachowym dla gospodarki. Z uwagi, że nie są rozproszone, lecz ukierunkowane, wzrasta ich znaczenie.

- Czym w ogóle jest Prawo zamówień publicznych?

Dr Beata Nuzzo: - Udzielanie zamówień publicznych uregulowane zostało w prawie zamówień publicznych, które w szczególności określa zasady i tryb udzielania zamówień publicznych, środki ochrony prawnej, kontrolę udzielania zamówień publicznych oraz organy właściwe w sprawach uregulowanych w ustawie Pzp. Pojęcie zamówienia publicznego zostało zdefiniowane w ustawie Pzp - oznacza ono „umowy odpłatne zawierane między zamawiającym a wykonawcą, których przedmiotem są usługi, dostawy lub roboty budowlane”. Podstawowym celem ustawy jest zagwarantowanie prawidłowego i efektywnego wydatkowania środków publicznych oraz zapewnienie wykonawcom jak najszerszego dostępu do zamówień publicznych. Regulacja prawna zamówień publicznych, oprócz wprowadzenia mechanizmów mających zapewnić wybór najkorzystniejszej - oferty, chroni też interesy wykonawców. Stosowanie procedur zamówień publicznych gwarantuje wykonawcom, że wybór oferty odbywać się będzie w oparciu o kryteria merytoryczne, a więc że zamówienie będzie udzielone temu z nich, kto najlepiej będzie w stanie spełnić potrzeby zamawiającego. Rozbudowane unormowania zamówień publicznych wprowadzają jednak liczne ograniczenia swobody kontraktowej. Są to z jednej strony ograniczenia formalne, związane z potrzebą zapewnienia bezpieczeństwa transakcji, z drugiej ograniczenia w zakresie swobody wyboru kontrahenta oraz sposobu nawiązania transakcji, a także kształtowania postanowień samej umowy, przesądzających o wysokości należnego wykonawcy ekwiwalentu z tytułu spełnienia zamówionego świadczenia.

- Celem nowej regulacji miało być uproszczenie zasad udzielania zamówień publicznych? Czy je osiągnięto?

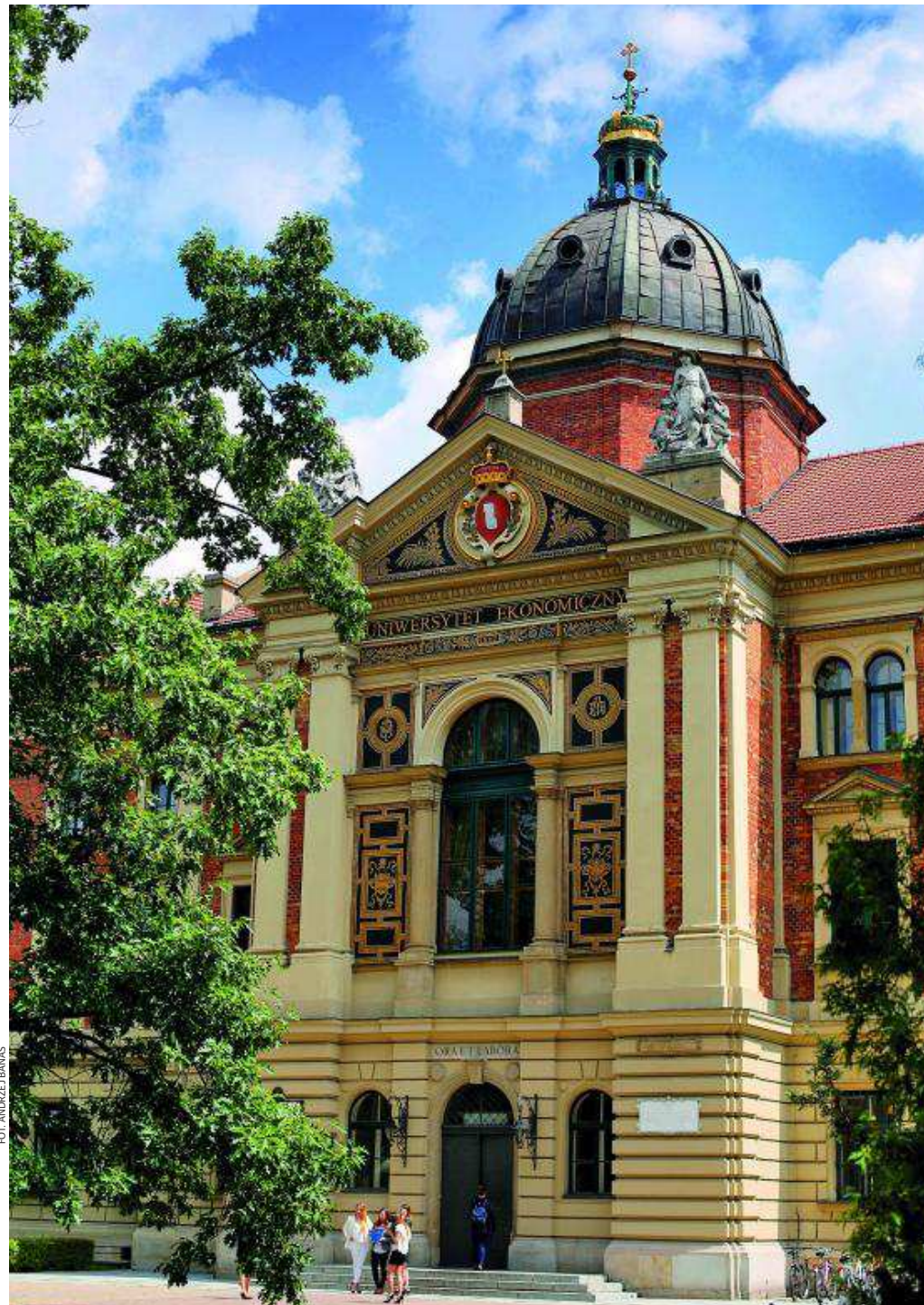
Dr Beata Nuzzo: - Ustawa nie jest wystarczająco przejrzysta, zawiera liczne przepisy kazuistyczne i instrukcyjne. Celem nowej ustawy było wprowadzenie rozwiązań opartych na maksymalnej efektywności i przejrzystości udzielanych zamówień publicznych, uwzględniających jednocześnie rolę zamówień publicznych

w kształtowaniu polityki państwa oraz potrzebę wsparcia rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, a także innowacyjnych, nowoczesnych produktów i usług. Kolejnym celem było uproszczenie zasad udzielania zamówień publicznych. Wprowadzono też regulacje wychodzące naprzeciw oczekiwaniom podmiotów publicznych, jak i wykonawców, w tym m.in.: uproszczenie zasad podmiotowej kwalifikacji wykonawców poprzez uproszczenie warunków udziału w postępowaniu; ograniczenie i doprecyzowanie przesłanek wykluczenia oraz uproszczenie proceduralne w postępowaniach powyżej i poniżej progów unijnych poprzez odrębne tryby udzielania zamówień powyżej progów unijnych i uproszczenie oraz uelastycznienie procedury dla zamówień poniżej progów unijnych. W celu uproszczenia prowadzenia postępowań o udzielenie zamówienia publicznego została też przewidziana zasada fakultatywności wadium mająca zastosowanie do wszystkich postępowań prowadzonych w oparciu o przepisy ustawy.

Z uwagi na redakcję przepisów prawnych cele te zostały osiągnięte jedynie w pewnym stopniu.

- Dzięki ustawie miała się również zwiększyć przejrzystość zamówień publicznych...

Dr Beata Nuzzo: - W niektórych fragmentach tak się stało, a w innych nie. Szczególnie krytykowaną jest regulacja trybu podstawowego dla zamówień o wartości mniejszej niż progi unijne. Jednocześnie ostatnia nowelizacja ustawy 2019 (przekazana do podpisu prezydenta RP) wprowadza tu liczne zmiany wpływające pozytywnie na poprawę przejrzystości tych uregulowań prawnych. Zasada przejrzystości postępowania służy wprowadzaniu jasnych i klarownych reguł, dzięki którym wykonawcy mają możliwość zweryfikowania oraz skontrolowania działań podejmowanych przez zamawiającego w toku postępowania o udzielenie zamówienia publicznego. W praktyce przejrzystość interpretowana jest jako



FOT. ANDRZEJ BANAS

obowiązek określania czytelnych, jasnych i jednoznacznych reguł postępowania o udzielenie zamówienia na każdym jego etapie, zobowiązanie zamawiających do obiektywizmu, bezstronności, wymóg jawności działań zamawiających i upubliczniania informacji związanych z procedurą oraz zamówieniem. Przejrzystość rozumiana jest też jako mechanizm pozwalający na kontrolę poprawności oraz zgodności działań zamawiającego i prowadzonych przez niego postępowań z przepisami. Przejrzystość służy też realizacji pozostałych zasad prowadzenia postępowań. Stąd też w nowej ustawie postanowiono wprowadzić dodatkowe rozwiązania mające zwiększyć przejrzystość: na przykład, jeżeli w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego weźmie udział wykonawca lub podmiot należący jak wykonawca do tej samej grupy kapitałowej, który doradzał lub w inny sposób był zaangażowany w przygotowanie tego postępowania, zamawiający będzie musiał podjąć odpowiednie środki w celu zagwarantowania, że udział takiego wykonawcy nie naruszy konkurencji. W szczególności, realizując zasadę przejrzystości, zamawiający powinien przekazać innym wykonawcom informacje, które sam przekazał podczas konsultacji temu wykonawcy oraz informacje uzyskane od tego wykonawcy podczas konsultacji. Wspomniane środki mające na celu zapobieżenie zakłóceniu konkurencji powinny być ujawnione w protokole postępowania. Nowa ustawa 2019 wprowadza również zmiany w obszarze regulacji umów, które mają m.in. na celu zwiększenie jej przejrzystości, przez zebranie przepisów dotyczących umów obecnie rozproszonych w wielu miejscach ustawy w jednym dziale, a także nową redakcją przepisów, których stosowanie było utrudnione, np. przepis dotyczący zmian umowy.

- Jakie są podstawowe kategorie i podział zamówień publicznych?

Dr Beata Nuzzo: - W zależności od rodzaju przedmiotu zamówienia możemy mówić o zamówieniach na dostawy, usługi oraz roboty budowlane. Zostały one zdefiniowane w ustawie. I tak przez dostawy należy rozumieć nabywanie produktów, którymi są rzeczy ruchome, energia, woda oraz prawa majątkowe, jeżeli mogą być przedmiotem obrotu, w szczególności na podstawie umowy sprzedaży, dostawy, najmu, dzierżawy oraz leasingu z opcją lub bez opcji zakupu, które może obejmować dodatkowo rozmieszczenie lub instalację. Roboty budowlane to wykonanie albo zaprojektowanie i wykonanie robót budowlanych lub obiektu budowlanego, a także realizację obiektu budowlanego za pomocą dowolnych środków, zgodnie z wymaganiami określonymi przez zamawiającego. Natomiast przez usługi należy rozumieć wszelkie świadczenia, które nie są robotami budowlanymi lub dostawami. Kolejne kategorie to zamówienia klasyczne, sektorowe, w dziedzinach obronności i bezpieczeństwa oraz zamówienia na usługi społeczne i inne szczególne usługi. Wyróżniane z uwagi na kryterium przedmiotowe albo podmiotowo-przedmiotowe. Wskazane tu kategorie oraz podział zamówień publicznych występował już w obecnie obowiązującej ustawie, natomiast nowa ustawa wprowadziła w ślad za przepisami unijnymi pojęcie zamówień klasycznych.

- Co stanie się z zamówieniami określanymi jako bagatelne, między 50 000 a 130 000 zł?

Dr Beata Nuzzo: - Będąca obecnie na etapie finalizowania nowelizacja ustawy 2019 przewiduje uchylenie przepisów o zamówieniach klasycznych tzw. bagatelnych - były to zamówienia o wartości 50 000 - 130 000 zł, które miały w pewnym zakresie podlegać regulacji ustawowej. Jeżeli nowelizacja ustawy zostanie podpisana przez prezydenta RP, oznaczać to będzie powrót do dotych-

czasowych rozwiązań. Do zamówień publicznych „bagatelnych”, czyli o wartości nieprzekraczającej 130 000 zł ustawa 2019 nie będzie mieć zastosowania. Podkreślić należy, że na etapie prac legislacyjnych pojawiały się postulaty, aby w odniesieniu do tych zamówień ustanowić przepisy prawne określające ogólne zasady ich udzielania, krytykowano jednocześnie wprowadzenie podziału zamówień bagatelnych z uwagi na wartość.

- Ustawa wprowadza też nowe definicje...

Dr Beata Nuzzo: - To prawda. Ustawa wprowadza kilka nowych pojęć, wśród których są m.in.: dokumenty zamówienia - należy przez to rozumieć dokumenty sporządzone przez zamawiającego lub dokumenty, do których zamawiający odwołuje się, inne niż ogłoszenie, służące do określenia lub opisanie warunków zamówienia, w tym specyfikacja warunków zamówienia oraz opis potrzeb i wymagań; łańcuch dostaw - należy przez to ro-

Celem nowej ustawy było wprowadzenie rozwiązań opartych na maksymalnej efektywności i przejrzystości udzielanych zamówień publicznych, uwzględniających jednocześnie rolę zamówień publicznych w kształtowaniu polityki państwa oraz potrzebę wsparcia rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, a także innowacyjnych produktów i usług

zumieć wszystkie zasoby i działania niezbędne do wykonania dostaw, usług i robót budowlanych, które są przedmiotem zamówienia - obejmuje on wszelkie czynności związane z transportem oraz przeróbką produktów, łącznie z początkowym etapem, czyli pozyskaniem wszelkiego rodzaju surowców oraz etapem końcowym, tj. dostarczeniem produktu zamawiającemu. Kolejne nowe pojęcia to podmiotowe i przedmiotowe środki dowodowe, opis potrzeb i wymagań, etc.

- Czym są progi unijne i na czym polega różnica między postępowaniem krajowym a unijnym?

Dr Małgorzata Moras: - Pojęcie progów unijnych obejmuje kwoty wartości zamówień lub konkursów określone w dyrektywach unijnych, które następnie są aktualizowane w aktach wykonawczych Komisji Europej-

skiej wydawanych na podstawie właściwych przepisów upoważniających. W świetle ustawy 2019 nowym rozwiązaniem jest przypisanie prezesowi Urzędu Zamówień Publicznych obowiązku dotyczącego informowania o aktualnych progach unijnych, ich równowartości w złotych oraz o równowartości w złotych kwot wyrażonych w ustawie w euro, ustalonych zgodnie ze wspomnianym komunikatem Komisji Europejskiej, a także o średnim kursie złotego w stosunku do euro, stanowiącym podstawę przeliczania wartości zamówień lub konkursów, ustalonym na podstawie kwot określonych w komunikacie KE. Informacje te prezes UZP ogłasza w drodze obwieszczenia w Dzienniku Urzędowym Rzeczypospolitej Polskiej „Monitor Polski” oraz zamieszcza na stronie internetowej UZP niezwłocznie po publikacji ww. komunikatu KE. Wcześniej kwestie te regulowane były na poziomie rozporządzenia. Słusznie, że z tego zrezygnowano.

- Po co określa się wartość tych progów?

Dr Małgorzata Moras: - Wartości progów unijnych mają znaczenie m.in. dla rozróżnienia zamówień i stosowania odpowiednich przepisów ustawy.

- Mamy więc zamówienia klasyczne...

Dr Małgorzata Moras: - Koncentrując się na rodzajach zamówień klasycznych, najczęściej występujących w praktyce, ze względu na kryterium ich wartości wyróżnia się zamówienia klasyczne o wartości mniejszej niż progi unijne, ale jednocześnie o wartości równej lub przekraczającej 130 000 zł oraz zamówienia klasyczne o wartości równej lub przekraczającej progi unijne.

Próg 130 000 złotych, który zastąpił wcześniejszą kwotę 30 000 euro, stanowi próg, od którego należy stosować przepisy ustawy. Pozostałe kwoty progowe wyrażone zostały w ustawie 2019 w euro i, jak już wspomniałam, ulegają one zmianie w zależności od komunikatu Komisji Europejskiej.

- W przypadku zamówień klasycznych o wartości mniejszej niż progi unijne...

Dr Małgorzata Moras: - ...przewidziano możliwość udzielenia zamówienia publicznego w trybie podstawowym, w trybie zamówienia z wolnej ręki, negocjacji bez ogłoszenia lub partnerstwa innowacyjnego. Inaczej niż dotychczas nie występuje wspólne uregulowanie trybów niezależnie od wartości zamówień. Zamówienia klasyczne o wartości równej lub przekraczającej progi unijne mogą zostać udzielone w jednym z trybów ustawowych, analogicznych jak na gruncie ustawy 2004, a jednym z nich jest, cieszący się największą popularnością wśród zamawiających, tryb przetargu nieograniczonego.

- W ustawie mowa jest też np. o trybie podstawowym.

Dr Małgorzata Moras: - Tryb podstawowy odnosi się do zamówień klasycznych o wartości mniejszej niż progi unijne. Występuje on w trzech wariantach: bez negocjacji, z możliwością negocjacji (o ile zamawiający przewidział taką możliwość) oraz z negocjacjami. Ustawodawca uznał, że należy pozostawić większą swobodę oceny sytuacji zamawiającym, a przez to dobór odpowiednich narzędzi.

- Dzięki nowym przepisom miała się też poprawić pozycja wykonawców i podwykonawców, a także zwiększyć liczba małych i średnich przedsiębiorstw w realizacji publicznych kontraktów.



Dr Beata Nuzzo: - Jednym z deklarowanych celów ustawy było wprowadzenie usprawnień proceduralnych, ułatwiających przedsiębiorcom, w szczególności z sektora MŚP, dostęp do zamówień. W nowej ustawie proponuje się wyodrębienie oraz uproszczenie i uelastyczenie procedury udzielania zamówień o wartości mniejszej niż progi unijne poprzez odejście od stosowania trybów właściwych dla zamówień o wartości równej lub przekraczającej progi unijne i zwiększenie autonomii zamawiającego w kształtowaniu procedury wyłonienia wykonawcy, choć jak wspomniałam przepisy te były niewystarczająco przejrzyste i zostały zmienione ostatnią nowelizacją (przekazana do podpisu prezydenta RP). Poprawieniu dostępu małych i średnich przedsiębiorstw do zamówień publicznych służy m.in. obowiązek udostępniania przez zamawiających dokumentów zamówienia w postaci elektronicznej oraz prowadzenia komunikacji elektronicznej pomiędzy zamawiającym i wykonawcą. Zmniejszają się w ten sposób koszty udziału w postępowaniu po stronie wykonawców. Lepszy dostęp do zamówień możliwy jest też dzięki uproszczeniu zasad podmiotowej kwalifikacji wykonawców. Bardzo istotne z punktu widzenia wykonawców są też działania ustawodawcy podjęte w celu zrównoważenia pozycji stron w umowach o zamówienie publiczne, które wyrażają się m.in. poprzez: określenie zasad kształtowania umów, wprowadzenie katalogu klauzul abuzywnych (czyli niedozwolonych), określenie obowiązkowych postanowień umownych czy też wprowadzenie nowych zasad waloryzacji wynagrodzenia. Ponadto nowa ustawa ma również zlikwidować niekorzystne postanowienia umowne (takie jak np. nielimitowane kary umowne), które powodują brak równości stron i obciążanie wykonawcy jednostronnie ryzykiem kontraktowym.

- Jakie są plusy startowania w przetargach o udzielenie zamówień publicznych?

Dr Beata Nuzzo: - Z punktu widzenia praktycznego, uzyskanie zamówienia publicznego oznacza dla wykonawcy duży dopływ gotówki (jak już wspomniano, wartość przedmiotu zamówienia wynosi przynajmniej 130 000 zł), dużą pewność uzyskania zapłaty za zrealizowane świadczenie, a także możliwość zareklamowania swoich usług lub produktów szerokiemu gronu potencjalnych kontrahentów oraz sposobność nawiązania nowych kontaktów biznesowych.

- Jak będzie wyglądała procedura ubiegania się o zamówienia po zmianie ustawy? Jak skutecznie złożyć ofertę? Czy wymagany jest podpis elektroniczny?

Dr Małgorzata Moras: - W przypadku zamówień klasycznych o wartości równej lub przekraczającej progi unijne wymagany będzie tak jak dotychczas kwalifikowany podpis elektroniczny, a przebieg postępowania będzie zależał od wybranego trybu. Istotną zmianą jest fakultatywność wadium. Największe zmiany dotyczą zamówień o wartości mniejszej niż progi unijne. Zamówienia te zostały objęte obowiązkową elektroniczną, na którą niektórzy zamawiający w ogóle nie są przygotowani. Dodatkowo nadal jedynym państwowym i bezpłatnym narzędziem umożliwiającym składanie elektronicznych ofert jest miniPortal w powiązaniu z platformą ePUAP, choć trwają prace nad udoskonaleniem tego narzędzia. Większość zamawiających decyduje się na korzystanie z odpłatnych, prywatnych platform zakupowych. Z pewnością ułatwieniem będzie dopuszczalność podpisania oferty nie tylko przy użyciu kwalifikowanego podpisu elektronicznego, lecz także podpisu osobistego (konieczne jest wówczas posiadanie dowodu osobistego ze specjalną warstwą elektroniczną) czy podpisu zaufanego (dla osób posiadających profil zaufany).

- Jakie są najczęściej popełniane błędy skutkujące odrzuceniem oferty? Na co warto zwrócić szczególną uwagę?

Dr Beata Nuzzo: - Ustawa zawiera katalog przyczyn skutkujących odrzuceniem oferty. Wśród nich jest złożenie jej po terminie składania ofert czy też przez wykonawcę niespełniającego warunków udziału w postępowaniu, lub takiego, który nie złożył w przewidzianym terminie podmiotowego środka dowodowego, potwierdzającego brak podstaw wykluczenia lub spełnianie warunków udziału w postępowaniu. Oferta jest też odrzucana, jeśli wykonawca nie wniósł wadium, lub wniósł je w sposób nieprawidłowy lub nie utrzymał wadium nieprzerwanie do upływu terminu związania ofertą, a także jeżeli została złożona bez odwołania wizji lokalnej lub bez sprawdzenia dokumentów niezbędnych do realizacji zamówienia dostępnych na miejscu u zamawiającego, w przypadku gdy zama-

wiający tego wymagał w dokumentach zamówienia. Oferta podlega również odrzuceniu, jeśli nie została sporządzona lub przekazana w sposób zgodny z wymaganiami technicznymi oraz organizacyjnymi sporządzania lub przekazywania ofert przy użyciu środków komunikacji elektronicznej określonymi przez zamawiającego. Pamiętać należy, że zgodnie z ustawą w postępowaniu o udzielenie zamówienia o wartości równej lub przekraczającej progi unijne ofertę składa się, pod rygorem nieważności, w formie elektronicznej. Natomiast w postępowaniu poniżej progów unijnych, pod rygorem nieważności, w formie elektronicznej lub w postaci elektronicznej opatrzonej podpisem zaufanym lub podpisem osobistym.

- Czy lepiej startować do przetargów osobiście czy upoważnić do tego pełnomocnika?

Dr Małgorzata Moras: - Wydaje się, że to zależy od okoliczności konkretnego przypadku. W tym miejscu pominię kwestię ustanowienia pełnomocnika w sytuacji, gdy o zamówienie publiczne ubiega się konsorcjum, ponieważ wówczas jest to obligatoryjne. Profesjonalny pełnomocnik, co do zasady, chroni wykonawcę przed popełnieniem błędów formalnych w postępowaniu przetargowym, a także pozwala wykonawcy skoncentrować się na przygotowaniu merytorycznej części oferty. Jednocześnie jednak generuje wzrost kosztów, co następnie znajduje swe odzwierciedlenie w cenie oferty. Aktualnie z powodu elektronicznej postępowania przetargowych powyżej tzw. progów unijnych, która nastąpiła na gruncie ustawy Pzp2004 r., niektórzy wykonawcy zostali de facto „skazani” na korzystanie z usług pełnomocników. Wielu wykonawców bowiem miało trudności ze skutecznym złożeniem oferty przy użyciu odpowiednich narzędzi elektronicznych, a także z użyciem kwalifikowanego podpisu elektronicznego w celu podpisania oferty. Niektórzy wykonawcy, zwykle mikro i małe przedsiębiorcy, preferowali ustanowienie pełnomocnika reprezentującego ich w postępowaniach przetargowych, by uniknąć stosowania wspomnianych narzędzi. Problematyczna była i nadal pozostaje kwestia formy pełnomocnictwa. Najpewniejszym rozwiązaniem jest udzielenie pełnomocnictwa w formie elektronicznej, tj. przy użyciu kwalifikowanego podpisu elektronicznego. Jeżeli jednak wykonawca go nie posiada, pozostaje udać się do notariusza z pełnomocnictwem



FOT. IZBEF

udzielonym przy zachowaniu formy pisemnej, który poświadczony zgodność kopii z okazanym dokumentem, tj. sporządzi elektroniczną kopię pełnomocnictwa, którą poświadczony, opatrując dokument kwalifikowanym podpisem elektronicznym.

– W ustawie mowa jest też o wstępnych konsultacjach rynkowych.

Dr Małgorzata Moras: – Wstępne konsultacje rynkowe nie stanowią nowego instrumentu prawnego. Zastępują one dialog techniczny występujący w ustawie 2004. Nastąpiła natomiast zmiana nomenklatury w ślad za przepisami unijnymi, rozszerzony został też zakres przedmiotowo-podmiotowy wstępnych konsultacji rynkowych w porównaniu z dialogiem technicznym. Celem konsultacji jest ułatwienie zamawiającym przygotowania postępowania o udzielenie zamówienia. Rozpoczynają one, w mojej opinii, niezbędny dialog zamawiającego z potencjalnymi wykonawcami występującymi na rynku. Jest to narzędzie fakultatywne. Nowym rozwiązaniem prawnym jest natomiast, co do zasady obligatoryjna, analiza potrzeb i wymagań, dokonywana przez zamawiającego w przypadku zamówień publicznych o wartości równej lub przekraczającej progi unijne. Ustawa 2019 określa zakres tej analizy i służy realizacji zasady efektywności, stanowiącej nową zasadę udzielania zamówień publicznych, wyrażoną wprost w przepisach ustawowych.

– Jest też katalog klauzul abuzywnych. Czym one są i czego dotyczą?

Dr Małgorzata Moras: – Klauzule abuzywne, czyli niedozwolone, to projektowane postanowienia umowne, które z uwagi na różne czynniki, np. ryzyka związane z realizacją zamówienia publicznego, należy uznać za niedopuszczalne. Mają one zapobiegać nadużyciom wolności kontraktowej, chroniąc wykonawców. Jest to o tyle istotne, iż wykonawcy mają zasadniczo niewielki wpływ na brzmienie postanowień umownych kształtowanych przez zamawiającego. Przykładowo za niedopuszczalne projektowane postanowienie umowne uznano postanowienie o możliwości ograniczenia zakresu zamówienia przez zamawiającego bez wskazania minimalnej wartości lub wielkości świadczenia stron.

– A jak z orzecznictwem w sprawach spornych? Czy jest możliwe jego ujednoczenie?

Dr Małgorzata Moras: – W przypadku środków ochrony prawnej kluczowe znaczenie ma odwołanie do Krajowej Izby Odwoławczej. Ustawa 2019 otwiera wykonawcom możliwość wniesienia odwołania na każdą czynność zamawiającego, niezgodną z przepisami ustawy, a także na zaniechanie czynności, do podjęcia których był on zobowiązany. Inaczej niż dotychczas uregulowanie to ma zastosowanie nie tylko do postępowań o udzielenie zamówienia o wartości równej lub przekraczającej progi unijne, lecz także do postępowań o wartości mniejszej niż progi unijne.

Trudno definitywnie odpowiedzieć na pytanie dotyczące ujednoczenia orzecznictwa KIO. Wprowadzono pewne mechanizmy służące ujednoczeniu orzecznictwa z zakresu zamówień publicznych. Przykładowo KIO w przypadku postępowań o udzielenie zamówienia o wartości równej lub przekraczającej progi unijne orzekać będzie, co do zasady, w składzie trzysobowym, co powinno pozytywnie wpłynąć na ukształtowanie się jednolitej linii orzeczniczej. Ponadto, w przypadku środka ochrony prawnej, jakim jest skarga do sądu, w przepisach ustawy 2019 wskazano, iż właściwy jest jeden sąd, a mianowicie Sąd Okręgowy w Warszawie – sąd zamówień publicznych. Na gruncie ustawy 2004 właściwość różnych sądów okręgowych powodowała rozbieżności w orzecznictwie, więc wydaje się, że sytuacja powinna się na tym poziomie ustabilizować. Ponadto od wyroku sądu lub postanowienia kończącego postępowanie w sprawie przysługuje skarga kasacyjna do Sądu Najwyższego, którą może wnieść inaczej niż dotychczas nie tylko prezes UZP, lecz także strona.

– Jakie najistotniejsze modyfikacje już istniejących przepisów wprowadza nowa ustawa?

Dr Małgorzata Moras, dr Beata Nuzzo: – To trudno do wskazania, ale wydaje się, że na sytuację wykonawców w największym stopniu wpłyną zmiany dotyczące umów o zamówienie publiczne, tj. określenie w przepisach ustawy 2019 zasad kształtowania umów, katalogu niedozwolonych postanowień umownych, obowiązkowych postanowień umownych, w tym płatności czę-

ciowych lub udzielania zaliczek na poczet wykonania zamówienia, w przypadku umów zawieranych na okres dłuższy niż 12 miesięcy, zasad waloryzacji wynagrodzenia.

W przypadku zamawiających istotne są: elektroniczna postępowania o udzielenie zamówienia o wartości mniejszej niż progi unijne, obowiązek sporządzenia wspomnianej już analizy potrzeb i wymagań, zmiany w zakresie kwalifikacji podmiotowej i przedmiotowej wykonawców.

Istotne zmiany nastąpiły też w zakresie uregulowania środków ochrony prawnej oraz kontroli zamówień publicznych. W przypadku kontroli wprowadzono nowe przepisy mające na celu ujednoczenie wyników kontroli zamówień publicznych realizowanych przez powołane organy kontrolne. Ustawa 2019 wzmacnia w pewnym zakresie status KIO oraz upraszcza postępowanie odwoławcze przed Izbą. W ustawie 2019 uregulowano też kwestie dotyczące pozasądowego rozwiązywania sporów wynikających z zamówienia (sprawa majątkowa), by wprost wskazać na taką możliwość i przez to promować mniej sformalizowane, kosztowne i czasochłonne postępowanie pozasądowe, np. mediację.

– Zmieniają się nie tylko przepisy, ale także ich kolejność / rozmieszczenie w ustawie. Dlaczego?

Dr Małgorzata Moras: – Kwestie te są uzależnione od poczynionych założeń legislacyjnych. Uznano, że nowy układ przepisów, ich podział na odpowiednie jednostki systematyczne, jest czytelniejszy dla adresatów, jest podziałem jasnym.

– Ustawa wchodzi w życie 1 stycznia 2021 r. Czy uczestnicy rynku zamówień publicznych mieli wystarczający czas, aby dogłębnie zapoznać się z jej zapisami, by móc je prawidłowo stosować?

Dr Małgorzata Moras: – Przyjęte *vacatio legis* w wymiarze ponad roku dla większości przepisów stanowi odpowiedni okres, pozwalający na zapoznanie się z nowym prawem. Ustalając tak długi okres uwzględniono, w sposób wystarczający, możliwości adaptacyjne adresatów przepisów prawnych. Minusem z pewnością jest fakt, że nie uruchomiono jeszcze publicznego narzędzia informatycznego, jakim ma być centralna platforma e-Zamówienia, umożliwiająca pełną elektroniczną postępowania o udzielenie zamówień publicznych. Niezależnie od prac prowadzonych w ramach projektu e-Zamówienia, podjęto działania mające na celu dostosowanie istniejącego już narzędzia przejściowego, zapewniającego elektroniczną komunikację w postępowaniu o udzielenie zamówienia, tj. miniPortalu, do obsługi wszystkich postępowań o udzielenie zamówienia oraz poprawę jego funkcjonalności. Ma powstać miniPortal BIS. Aktualnie też część zamawiających podnosi, że ich możliwości adaptacyjne zostały ograniczone wskutek pandemii. Dlatego też składane są wnioski do właściwych organów państwowych o przesunięcie terminu wejścia w życie przepisów ustawy 2019. Skoro jednak uchwalono nowelizację ustawy 2019 (przekazana do podpisu prezydenta RP), to wydaje się, że rząd liczy się z tym, że przepisy prawne wejdą w życie w zakładanym terminie.

– Jaka jest przyszłość ustawy. Jak będzie ewoluowała?

Dr Małgorzata Moras: – Miejmy nadzieję, że ustawa 2019 uchroni się przed licznymi nowelizacjami w przeciwieństwie do ustawy 2004, choć jej zmiana w okresie *vacatio legis* stanowi negatywny prognostyk w tym zakresie.

Rozmawiał Marek Długopolski

Centrum Business in Małopolska – bogate doświadczenie, pomoc i najlepsze praktyki

Centrum Business in Małopolska jest wspólnym przedsięwzięciem Małopolskiej Agencji Rozwoju Regionalnego, Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego oraz Krakowskiego Parku Technologicznego, łączącym doświadczenia i najlepsze praktyki tych instytucji w zakresie obsługi inwestora, eksporterów oraz promocji gospodarczej Małopolski. Dzięki Partnerom tworzącym Centrum ma ono zasoby i możliwości efektywnego wspomagania małopolskiego biznesu.

Głównym zadaniem Centrum Business in Małopolska jest obszar informacji – pełni ono rolę front office instytucji partnerskich. Bardzo istotnym faktem jest, że wszystkie usługi Centrum są bezpłatne.

Punkt one-stop-shop

Centrum Business in Małopolska jest certyfikowanym partnerem Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu, który oferuje zintegrowany system obsługi inwestorów oraz eksporterów, mając zawsze na względzie jak najmocniejszą wsparcie potencjału gospodarczego Małopolski.

Centrum, dzięki aktywnej polityce promocyjnej, dostarcza aktualności w zakresie działalności eksportowej oraz inwestycyjnej, bieżące informacje o zew-

nętrznych źródłach dofinansowania działalności gospodarczej, dane o Małopolsce i gospodarce regionu, a także raporty branżowe w zakresie działalności eksportowej.

Wsparcie inwestycji

Centrum Business in Małopolska jest miejscem oferowania kompleksowej pomocy w procesie inwestycyjnym. W jednym miejscu podejmowane są działania mające na celu kompleksowe przygotowanie oferty inwestycyjnej regionu Małopolski.

Głównym zadaniem Centrum jest wspieranie inwestorów zarówno zagranicznych, jak i krajowych zainteresowanych lokowaniem nowych inwestycji na terenie Małopolski czy też poszerzaniem swojej dotychczasowej działalności.

Obsługa inwestora przez Centrum Business in Małopolska polega przede wszystkim na opracowaniu oferty obejmującej sugerowane lokalizacje inwestycji, informacje na temat warunków prowadzenia działalności gospodarczej, kosztów pracy, możliwości pozyskania pracowników czy szansy skorzystania z dofinansowań. Centrum Business in Małopolska umożliwia dostęp do największej w regionie bazy nieruchomości inwestycyjnych.

Wsparcie eksportu

Centrum Business in Małopolska promuje ponadto małopolski biznes oraz posiada wiedzę i doświadczenie, by pomóc regionalnym przedsiębiorcom zaistnieć na rynkach zagranicznych. W tym zakresie Centrum Business in Małopolska także współpracuje z Polską Agencją Inwestycji i Handlu oraz prowadzonymi przez nią Zagranicznymi Biurami Handlowymi na całym świecie.

Centrum jest również bazą wiedzy i dostawcą narzędzi dla ekspansji eksportowej. Prezentuje opracowania umożliwiające firmom rozszerzenie portfela kontrahentów zagranicznych – służą temu m.in. specjalistyczne raporty, analizy i informacje o targach, spotkaniach B2B zamieszczane na stronie www.businessinmalopolska.pl

Promocja gospodarcza

Centrum Business in Małopolska odpowiada także za budowanie pozytywnego wizerunku biznesowego Małopolski. Prowadzi działania mające na celu promocję zarówno potencjału gospodarczego Małopolski, jak i ofert instytucji partnerskich skierowanych do przedsiębiorców. Powyższe działania realizowane są poprzez znaną już dobrze markę gospodarczą Business in Małopolska.

Zapraszamy do kontaktu i odwiedzenia naszej strony internetowej www.businessinmalopolska.pl



Gospodarka regionalna – teraz i potem (III)

Wydawało się, że najgorsze mamy za sobą. Nawet jeżeli takie przekonanie nie miało żadnego racjonalnego uzasadnienia. Jednak w ciągu kilku ostatnich miesięcy Małopolska znalazła się wśród tych regionów, w których zdiagnozowano najwyższą liczbę zachorowań na koronawirusa. To, co wcześniej wydawało się wartością przerażającą, stało się codzienną rzeczywistością.

Zmiana

Tzw. „druga fala” kryzysu tylko pozornie może przypominać wydarzenia z pierwszego kwartału. Jak słusznie zauważono – po liberalizacji ograniczeń w maju trudno byłoby oczekiwać, że wyniki zachorowań się zmniejszą.

Kierując się naturalną potrzebą wiary w nieuzasadnioną poprawę sytuacji, zaczęto liczyć zyski, powracać do „normalnego” rytmu życia, podróżować, produkować i przygotowywać się na odrobienie strat. Po raz kolejny nieprzewidywalność rozwoju wypadków zmusza do bieżącej korekty przyjmowanych założeń. Tymczasem z jednej strony rozszerza się pomysł na „protesty” przeciwko narzucanemu reżimowi zachowań, z drugiej zaś strony kilka miesięcy funkcjonowania w zagrożeniu tworzy nowe wzory postępowania i przyzwyczajenia w reagowaniu na sytuację.

We wrześniu Główny Urząd Statystyczny poinformował, że nadwyżka w obrotach towarowych polskiego handlu zagranicznego wyniosła 5,6 mld euro. To efekt owego

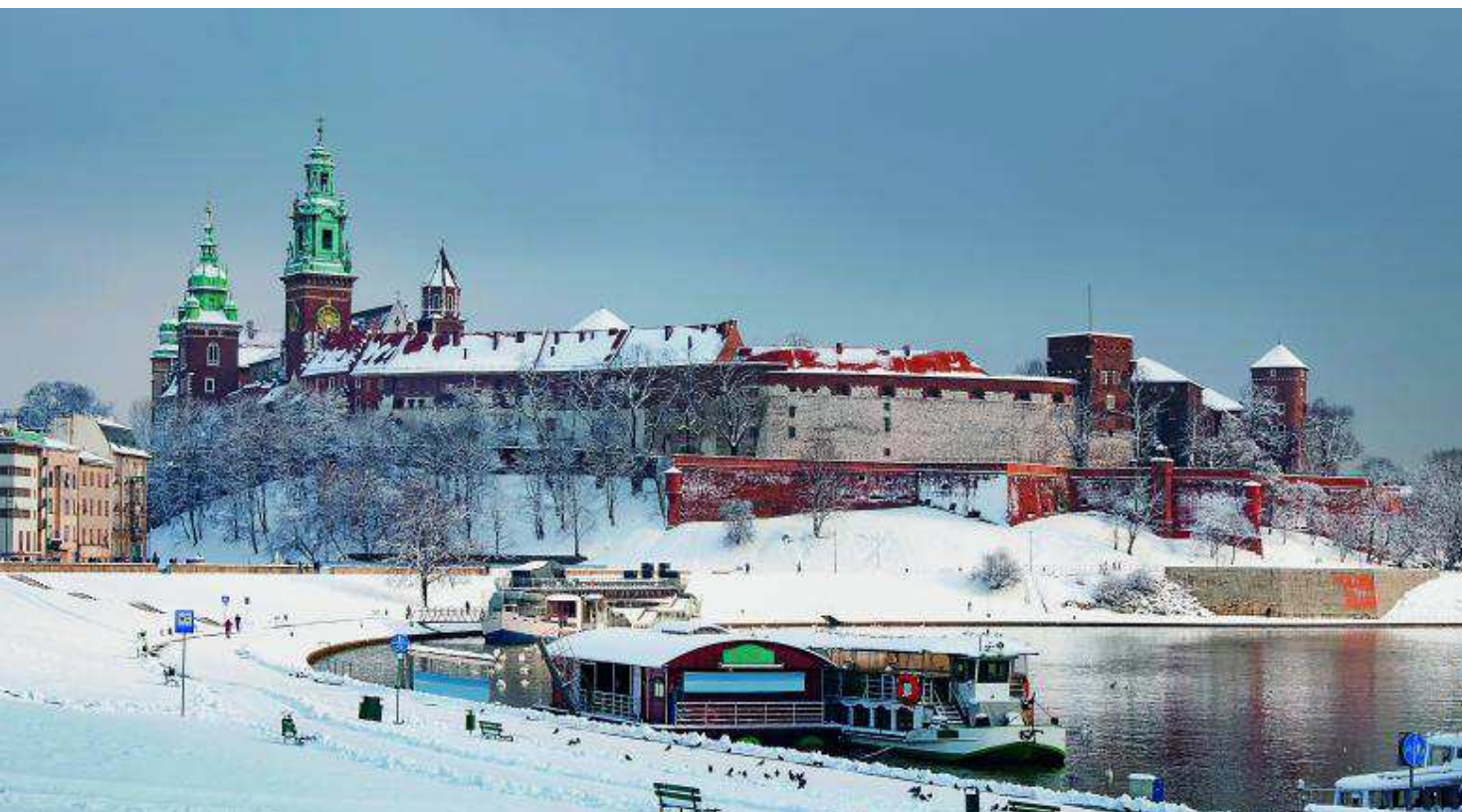
zadziwiającego optymizmu II kwartału 2020 r. i poprawy w sektorze przemysłowym. Jednak analitycy wskazali, że nie zostało to w pełni potwierdzone w wynikach eksportu towarów, który w lipcu zmniejszył się o 1,6 proc. rdr (do około 19,6 mld euro). By dodatkowo podtrzymać dobre nastroje (indeks PMI), ci sami eksperci „spodziewają się jednak, że skala tych ograniczeń będzie się zmniejszać”.

Ogólnie w skali siedmiu miesięcy eksport towarów z Polski zmniejszył się w ujęciu rocznym o 6 proc. rdr, do poziomu prawie 130 mld euro, a import był o 10 proc. niższy i wyniósł 124 mld euro. Eksport do 27 państw Unii Europejskiej wyniósł 95 mld euro, czyli spadł o 7,5 proc. rdr; redukcje sprzedaży notowano do naszych kluczowych odbiorców: Niemiec o 3,8 proc., Czech o 9,3 proc. oraz Francji o 11,3 proc. Jednocześnie nastąpił niewielki wzrost sprzedaży do krajów WNP, tj. o 0,8 proc. – do 8,4 mld euro. Wśród tej grupy wzrosty wywozu notowano m.in. na Ukrainę (o 2,1 proc.), do Kazachstanu (o 58 proc.) oraz Mołdawii (około 12 proc.). Na pozostałe rynki słabiej rozwinięte i rozwijające się notowano 4,8-proc. wzrost sprzedaży, do 9,5 mld euro; przede wszystkim do: Chin (o 16,6 proc.), Turcji (o 8,9 proc.) oraz Arabii Saudyjskiej (o ponad 70 proc.). To istotna wskazówka dla przedsiębiorstw opierających swe wyniki na eksporcie: rewizja tradycyjnych obszarów ekspansji i konieczność umocnienia obecności w obszarach do tej pory drugo- i trzeciorzędnych. Oczywiście przy zapewnieniu drożności szlaków komunikacyjnych i logistyki.

Pandemia mocno odbiła się również na europejskiej gospodarce. W ujęciu rocznym produkcja przemysłowa spadła o 7,7 proc. w strefie euro i o 7,3 proc. w całej UE. Największe spadki odnotowano w Danii (o 13,6 proc.), Niemczech (o 11,6 proc.) i Portugalii (o 9,6 proc.). Wzrosty produkcji w ujęciu rocznym zarejestrowano jedynie w Irlandii (15,6 proc.), Polsce (0,9 proc.) i na Łotwie (0,1 proc.).

Tyle statystyki. Pojawia się jednak odmienna, od dotychczasowych, analiza zjawisk dotyczących zarówno stanu obecnego gospodarki, jak i ogólnej interpretacji „oficjalnych” wyników. W spojrzeniu na polską gospodarkę i jej sukcesy przywykliśmy, mniej więcej od 2009 r., podkreślać trzy czynniki jej stabilności: duży i zrównoważony rynek wewnętrzny (czyli konsumpcję), rosnący eksport oraz oddzielenie naszego systemu finansowego od bezpośrednich problemów krajów strefy euro.

Analiza przygotowana przez ekspertów Emst&Young (E&Y) każe uważniej traktować tak uproszczony schemat. Tym razem odróżniono składowe eksportu i składowe konsumpcji. Za stan polskiej gospodarki, a szczególnie za jej wzrost lub spadek odpowiada polski eksport „wartości dodanej” oraz wewnętrzna konsumpcja rodzimej „wartości dodanej”. „[...] okazuje się, że spadek PKB w Polsce w II kw. 2020 r. w zdecydowanej większości wynikał ze spadku eksportu zagranicznej wartości dodanej, a w zaledwie około 20 proc. ze spadku krajowej wartości dodanej absorbowanej na rynku wewnętrznym. Faktyczne skutki załamania krajowego popytu fi-



nalnego dla polskiej gospodarki były zatem ograniczone [...] Innymi słowy, polscy producenci sprzedający na rynki zagraniczne finalne produkty, owszem ucierpieli przez kryzys, ale te produkty zawierały w sobie więcej komponentów zagranicznych niż polskich. Dlatego też nie uruchomił się efekt domina, a problemy nie dotknęły w takim stopniu firm z całego nadwiślańskiego łańcucha dostaw." Spadek konsumpcji odnotowały branże, w której komponent „zagraniczny” jest największy: przemysł motoryzacyjny, tekstylia czy paliwa. Jednocześnie popyt na żywność, która zawiera stosunkowo niewiele zagranicznej wartości dodanej, był dość stabilny. Te same rozróżnienia odnoszą się do eksportu: notujemy wzrost gospodarczy, gdy eksportujemy naszą własną „wartość dodaną” i to dopiero ona pozwala na zwiększanie lub utrzymywanie konsumpcji.

Na obraz eksportu zazwyczaj nakłada się dane o inwestycjach. Mając na uwadze inwestycje bezpośrednie, nieobejmujące przejęć, akwizycji czy inwestycji kapitałowych, rynek utrwała istniejące od kilku lat schematy: dominują pozytywne wskaźniki dotyczące inwestycji infrastrukturalnych, czyli nakładów publicznych, branża budownictwa mieszkaniowego ma się nie najgorzej, podobnie nakłady na branżę towarzyszące (transport, materiały budowlane, technologia).

Według analiz firmy Colliers inwestycje w sektor logistyczny oraz mieszkaniowy (z zachowaniem rozsądnych cen) okazały się najbardziej bezpieczne, utrzymując wysoki poziom zainwestowanego kapitału. Za dobre inwestycje uważa się także sektor parków technologicznych, opieki zdrowotnej i energii odnawialnej. Gorzej, czasem znacznie gorzej, radzi sobie branża hotelowa, infrastruktura turystyczna oraz inwestycje w powierzchnię handlową. Sektory handlowy i hotelarski muszą zmienić swoje strategie, a wielu mniejszych operatorów po prostu przestanie istnieć w dotychczasowej formie. Poziom wskaźnika RevPAR, czyli przychodu na jeden dostępny pokój hotelowy znacznie spadł przez pandemię i prawdopodobnie nie powróci do poprzedniego poziomu nawet do końca 2022 roku. Co takie prognozy oznaczają dla sektora turystycznego w Krakowie i Małopolsce, nietrudno sobie wyobrazić.

Przygotowanie

Jakby na marginesie globalnych danych o nieuniknionych konsekwencjach kryzysu pojawiają się informacje, które mogą pobudzić myślenie o gospodarce regionalnej teraz i potem. Cytowany już Colliers wskazuje: „Rynki niemiecki i skandynawski czerpią korzyści z najbardziej stabilnego otoczenia makroekonomicznego i politycznego. Dzięki średniej wielkości miastom, które charakteryzują się dostępnością alternatywnych rozwiązań w zakresie dojazdów do pracy, niskim ryzykiem zerwania umów najmu oraz wyrównanym poziomem popytu i podaży - rynki te znajdują się w ścisłej czołówce”.

Skierowanie uwagi inwestorów - publicznych i prywatnych - na inwestowanie w „miasta średniej wielkości” to niezwykle atrakcyjny i rozsądny kierunek działania. Już kilka lat temu, w ramach Centrum Business in Małopolska, realizowaliśmy analizę możliwości przeniesienia części inwestycji typu BPO/SSC i nowych technologii do mniejszych ośrodków na terenie Małopolski.

Inwestorzy odpowiedzieli, że jest im właściwie wszystko jedno, czy będzie to Kraków, Tarnów, Nowy Sącz czy Nowy Targ; warunkiem było zapewnienie infrastruktury komunikacyjnej, najwyższej klasy nieruchomości biurowych, nieograniczonego dostępu do wysoko wykwalifikowanych kadr oraz odpowiedniej jakości życia. Jak wiadomo, żadne z miast poza stolicą regionu nie jest w stanie spełnić wszystkich tych oczekiwań. W efekcie populacja miast powiatowych regularnie spada, rośnie ilość mieszkańców Krakowa. Po kilku latach niewiele się zmieniło, być może sygnał z Niemiec i Skandynawii będzie wskazówką dla decydentów i planistów?



Być może dzisiejsza sytuacja dodatkowo zmotywuje inwestorów do dywersyfikacji obszarów działania? Jak radził ktoś na społecznym forum: „Nie przepuść okazji do wzrostu. Kryzys to największa okazja do stania się mądrzejszym człowiekiem, więc obserwuj, analizuj, wykorzystuj nadarżające się okazje.” Nie bardzo tylko wiadomo, do jakiego „człowieka” adresować ten sensowny pogląd.

W trwającej od miesiąca nieustannej układance zmiennych warto odnotować ważne zjawisko, które ma w sobie element pozytywnej stałej: kryzys nie miał większego wpływu na proces obsługi wypłat środków europejskich. Od połowy marca do połowy września 2020 r. Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) wypłacił 29 mld zł ze środków europejskich; to o 7 mld zł więcej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. BGK dokonuje płatności na zlecenie upoważnionych instytucji w związku z realizowaniem w Polsce konkretnych projektów. Łącznie jest to ponad 500 instytucji w całym kraju, w tym ministerstwa, urzędy marszałkowskie, wojewódzkie urzędy pracy czy agencje wykonawcze, np. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (NCBR), Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR). Jak zwykle największe środki wypłacono z Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko, kolejny był Inteligentny Rozwój, a trzeci to Wiedza Edukacja Rozwój. Pod względem liczby zleceń dominowały: Wiedza Edukacja Rozwój (bliższe 105 tys.), Infrastruktura i Środowisko (około 45 tys.) oraz Inteligentny Rozwój (około 35 tys.).

Dlaczego miałyby to być tak ważne? Jak już informowaliśmy wcześniej, także na łamach magazynu „Business in Małopolska”, pula środków finansowych wewnątrz Unii Europejskiej jest i będzie olbrzymia. Obecna sytuacja doprowadziła do powstania „funduszu odbudowy”, z którego Polska mogłaby otrzymać w latach 2021-2022 około 18,9 mld euro, a w 2023 r. dodatkowo do 4,1 mld euro. Do tego należy się spodziewać środków z nowego okresu budżetowego UE na lata 2021-2027. I tak oto pojawia się olbrzymie wyzwanie. Dlatego już powinny rozpocząć się narodowe i regionalne prace nad przygotowaniem dobrego planu wykorzystania tych środków w ciągu najbliższych kilku lat.

Decydowanie

Mniej lub bardziej wyraźnie powtarzają się znane postulaty: by utrzymać pozycję polskiej gospodarki, należy podjąć znaczący wysiłek „restrukturyzacji sektorów, które nadają ton naszemu eksportowi”. To nic nowego, w kontekście wspomnianych wcześniej wyjaśnień i opinii E&Y.

Bez restrukturyzacji nie poradzi sobie szeroko rozumiany przemysł samochodowy, z jego w miarę nowoczesnym zapleczem, przemysł meblowy (80% produkcji przeznaczony na eksport), farmaceutyczny (uzależniony od nakładów na badania), logistyka (w nowym układzie „łańcucha dostaw”), transport (lotniczy) oraz cała branża HORECA.

Pytanie: o jaką restrukturyzację chodzi? I w tym wypadku także powraca kwestia inwestowania. Jednak tym razem dotyczy inwestycji „wewnętrznych”: wydatków publicznych na realizację dużych i małych projektów infrastrukturalnych oraz temat obecny w analizach gospodarczych od kilku lat: jak zwiększyć inwestycje własne przedsiębiorstw? Te ostatnie zwłaszcza niezbyt chętnie podejmują obecnie decyzje uzależnione przecież od planów wieloletnich, do podejmowania których niewiele firm się przygotowało.

W związku z tą sytuacją warto przywrócić się niektórym postulatom ze strony przedsiębiorców. Związek Przedsiębiorców i Pracodawców wskazuje, że analiza zmian wprowadzonych w Australii, Szwecji, Niemczech i Czechach pokazuje, że większość krajów rozwiniętych zmierza w kierunku liberalizmu fiskalnego. Eksperti

zwracają uwagę, że by pomóc firmom podczas kryzysu, Niemcy i Czechy wprowadziły czasowe obniżki VAT-u, w szczególności dla branż mocno dotkniętych przez tzw. lockdown, Hiszpania planuje zaś podwyższenie podatku dochodowego dla osób i firm generujących najwyższe dochody (opodatkowanie w Hiszpanii pozostaje na poziomie niższym niż średnia europejska).

Nie odnosząc się do szczegółów, na słuszne decyzje czeka realizacja przez władze prostych postulatów: powstrzymania się od zmian obciążających przedsiębiorstwa, zastosowanie długofalowych obniżek zobowiązań fiskalnych i podjęcie kroków, które pobudzą zaufanie do rynku, a tym samym zachęcą do inwestowania. Być może okaże się, że rozwiązania podjęte „z potrzeby chwili” będą trwałym mechanizmem utrzymywania i wzmocnienia procesów rozwoju gospodarczego?

Wnioskowanie

Zapewne nie można liczyć na żaden cud i spełnienie optymistycznych wizji od początku nowego roku. Raczej z uwagą należy słuchać zapowiedzi o możliwości pojawienia się leku, szczepionki, środków przeciwdziałających rozprzestrzenianiu się choroby. Wskazania i wnioski z pierwszych miesięcy bieżącego roku są aktualne także w następnych okresach. Analizując informacje, nie natrafiłem na żadną, która zawierałaby możliwości do przyjęcia scenariusz wydarzeń – w skali globalnej, krajowej czy regionalnej. Pozostaje gromadzenie doświadczeń i konsekwentne wyciąganie wniosków na przyszłość, która zaczęła się przecież wczoraj. Ostatnie w tym roku podsumowanie wartościowych wskazań zawiera następujące elementy:

1. **racjonalny plan działania przedsiębiorstwa** z wykorzystaniem outsourcingu, home office, cyfryzacji, automatyzacji procesów itp., przy zachowaniu dotychczasowych, sprawdzonych form zarządzania i realizacji celu przedsiębiorstwa,

2. **nowa definicja (zmiana paradygmatu) eksportu**, internacjonalizacji, delokalizacji z zapewnieniem nowych standardów w zakresie jakości, bezpieczeństwa i partycypacji; eksport jako rozszerzenie obszaru działania z udziałem wielu partnerów i uwzględnieniem wspólnego interesu dostawcy i odbiorcy,

3. **nowa definicja bezpośrednich inwestycji zewnętrznych** (zagranicznych) według nowych standardów czasu i miejsca realizacji (zasada im bliżej, tym lepiej), stworzenie racjonalnego systemu wsparcia dla kluczowych (z punktu widzenia narodowego i/lub regionalnego) inwestycji; odwołanie do zasady trwałości, zrównoważonego rozwoju oraz długofalowego bezpieczeństwa miejsc pracy,

4. **poszukiwanie rozwiązań dających największą możliwość działania**, ograniczenie działań doraźnych na rzecz trwałych i skutecznych,

5. **zwiększony nadzór** nad finansowaniem zewnętrznym i gwarancja ograniczenia zobowiązań fiskalnych (2-3 lata).

To, co się zdarzyło, dało nam niespotykaną dotąd lekcję postępowania, reagowania i planowania. Niestety, odbywa się to w warunkach tragedii, zagrożenia życia i podważenia wielu podstawowych wartości. Jak nigdy wcześniej potrzebna jest współpraca, determinacja i wytrwałość w znajdowaniu optymalnych działań i ustaleniu właściwej hierarchii ważności naszych decyzji.

Cytując specjalistę z jednego z internetowych portali: „Elastycznie dostosowuj się do okoliczności. Przewagę ma nie najsilniejszy element systemu, ale mający największą liczbę rozwiązań. Bądź gotowy do zmiany i na zmiany”.

Jacek Adamczyk

Departament Wspierania Przedsiębiorczości,
Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego SA



Niezwykłe „wyspy” SlowGuide

Rozmawiał Marek Długopolski

Fratelli Tedeschi, Arvay Pince, Bodega Otazu, Churchill's, Calem Cellars, Chateau Musar, Fattoria di Felsina, Pannonhalma Pince, Capanna i Castello Volpaia... Co łączy te nietuzinkowe miejsca? Niezwykły styl życia i pasja **PIOTRA PIETRZYKA** oraz krakowska firma **SlowGuide**.

- Slow zobowiązuję!

- To prawda. Dlatego SlowGuide zachęca do podróżowania niespiesznego, zgodnego z naturalnym rytmem życia. Dopiero bowiem wtedy, gdy nieco przyhamujemy, dostrzeżemy piękno, które otacza nas w drodze.

- A patrzę bardziej przyziemnie?

- Jeżeli przejdziemy tysiąc kilometrów w ciągu jednego dnia, do celu na pewno dotrzemy zmęczeni. Jeśli drogę podzielimy na krótsze odcinki, np. 200-250 km, to resztę czasu możemy poświęcić na odpoczynek, relaks, zwiedzanie... Nie musimy za wszelką cenę dojechać do jakiegoś miejsca, już sama droga - jak mawiał klasyk - może być celem samym w sobie.

- Tak narodził się pomysł na SlowGuide?

- Tak. Przez wiele lat dużo podróżowałem. Zwiedzając Europę, bardzo często odwiedzałem winnice. Szybko okazało się, że w ten sposób można poznać uroczę zakątki Starego Kontynentu. Oprócz uroków natury, w komplecie dostajemy wspaniałe krajobrazy, niezły klimat, wysmienite lokalne wina i potrawy, a także długą i barwną historię.

- SlowGuide to nie tylko styl życia, ale też aplikacja.

- Zgadza się. Promując zwiedzanie w stylu slow stworzyliśmy specjalną aplikację, którą można ściągnąć ze sklepów Google Play lub AppStore. Jest to program rekomendacyjny (przeznaczony dla osób pełnoletnich), przydatny podczas poszukiwań i wyboru atrakcyjnych miejsc, usług i produktów.

- Ile trzeba wydać, by stać się członkiem programu?

- Nic. Korzystanie z aplikacji jest bezpłatne. Dodam od razu, że nie zbieramy danych o zakupach - ani tego, co kupiono, ani tego, za ile - a tylko odnotowujemy „zdarzenie”.

- Co Państwo oferują?

- Zniżki lub określone jasno i wyraźnie przywileje.

- Gdy dane miejsce nie spełni naszych oczekiwań?

- Prosimy o telefon i stosowną informację. Zawsze kierujemy do sprawdzonych miejsc, ale... świat się zmienia. Nobody's perfect.

- Partnerzy mogą się do Państwa zgłaszać?

- Tak, ale ostatecznie to my wybieramy partnerów, sprawdzamy i dobieramy na podstawie rekomendacji. Poszukując odpowiednich kandydatów, kierujemy się dwiema żelaznymi zasadami: „żadnych przypadkowych adresów” oraz „na każdą kieszeń, ale zawsze ciekawie”. W ten

sposób chcemy uniknąć - co występuje w niektórych podobnych programach - promowania takich miejsc, które niekoniecznie są najciekawsze w okolicy.

- To dość nietypowe i „niebiznesowe” podejście!

- To prawda, trochę hardcorowe. Oczywiście łatwiej byłoby nam wejść na rynek i „wykrzyczeć”, że każdy, kto chce może się do nas zgłosić. Jednak o wiele większym wyzwaniem jest zaproszenie do programu tych, którzy niekoniecznie chcą być zaproszeni. Nie ukrywam, że to proces długotrwały i niełatwy. Gdy jednak negocjacje się powiedzą, to satysfakcja jest ogromna.

- Łatwo było pozyskać pierwszych klientów?

- Nie. Nikt przecież nie chce wejść do pustej restauracji, każdy woli wejść do takiej, która jest pełna. Jednak w tej chwili SlowGuide wygląda całkiem dobrze - wystarczy choćby spojrzeć na mapę Włoch, Portugalii czy Węgier.

- Jednak to dość niszowy biznes?

- I dlatego warto się było nim zająć.

- Jak koronakryzys wpłynął na działalność SlowGuide?

- Dla nas pandemia okazała się... zbawienna. Stała się wielką szansą. Teraz wszyscy szukają miejsc, w których można spokojnie odpocząć, z dala od hałaśliwych tłumów i gigantycznych ośrodków. To czas na spokojną, pogłębioną, indywidualną turystykę. I nasza aplikacja w tym pomaga. Dzięki SlowGuide można bezpiecznie zboczyć z utartych urlopowych ścieżek, zaszyść się w malowniczych ustroniach, w dodatku takich, w których można nie tylko miło spędzić czas, ale także odnaleźć wysmienite lokalne potrawy i nietuzinkowe wina. Uczestnicy programu dostają też sporo specjalnych przywilejów tylko z tego powodu, że używają aplikacji SlowGuide. Kto teraz zbuduje solidne podwaliny biznesu, ten później będzie zbierał tego owoce. Tak rodzi się nowy turystyczny świat!

- Stary Kontynent jest jednak stosunkowo niewielki, dość hermetyczny...

- Mimo to wciąż oferuje olbrzymie bogactwo nieznanych doznań, przeżyć, smaków, kolorów, historii. Zdarza się, że tego nie dostrzegamy, a często nie doceniamy, patrząc gdzieś w dal, za nieosiągalny horyzont. W Europie są nie tylko ciekawe wina, ale także bogactwo - może mniej atrakcyjnych, ale tylko na pierwszy rzut oka - różnych rodzajów oliwy, chleba, sera...

- Czy SlowGuide to tylko podróże?

- Nie! Przecież większość czasu spędzamy na miejscu! Myślimy więc o stworzeniu klubu zakupowego, oferującego np. różnego rodzaju krótkie serie produktów. Chcemy również mocniej skoncentrować się na promowaniu dobrej jakości produktów spożywczych. W lutym planujemy np. Tour de Fromage, imprezę, która będzie

„kręciła” się nie tylko wokół serów, ale także olejów, makaronów, chlebów, wędlin i oczywiście wina.

- Dłaczego Europa, a nie np. Ameryka Południowa czy Afryka?

- To kwestia odpowiedzialności. Europei - niektóre! - jej produkty znam, mogę je więc z czystym sumieniem polecać. Natomiast nie jestem kompetentny, jeśli chodzi np. o lokalne produkty chilijskie. Na pewno też jest ich wiele, są doskonałe, ale ja się na nich nie znam. Nie mógłbym więc oferować ich z czystym sumieniem. Co nie znaczy, że SlowGuide nie wykluduje któregoś dnia np. w Azji. Już jesteśmy w Libanie rozmawiamy z Izraelczykami... Jedzenie zbliża.

- Da się zarabiać na slow?

- Na razie są to wyłącznie inwestycje. SlowGuide jest jeszcze bardzo młodą firmą. W tej chwili najważniejsze jest to, że działamy i mamy bardzo dobrego partnera.

- Chcecie podbić Europę?

- Tak, ale nie całą. Natomiast, wspólnie z naszymi partnerami, na Starym Kontynencie chcemy stworzyć coś w rodzaju „wysp” z produktami slow. Taką „wyspę” zamierzamy np. zbudować wokół hiszpańskiej części Drogi św. Jakuba, szlaku pielgrzymkowego wiodącego przez Nawarrę, Kraj Basków, Galicję, aż do Santiago de Compostela. Szlaków to nie tylko wielowiekowa ścieżka wydeptana przez pielgrzymów, ale także piękna trasa turystyczna oraz miejsca, gdzie odnajdziemy fantastyczne owoce morza, wyśmienite oliwy, pyszne chleby, doskonałe wina. Jedni idą tą drogą, by odnaleźć Boga, inni w celach turystycznych i kulinarnych, a jeszcze inni pokonanie szlaku utożsamiają ze sportowym wyzwaniem. Jednak pod koniec, niezależnie od celu, jaki przyświecał wędrowcom, wszystko staje się jednością. Bo droga jest drogą.

- Wasza aplikacja to...

- ...ponad dwadzieścia kategorii. Nie są to tylko winiarnie, browary, serowarnie, tłocznie oliwy, ale także restauracje, karczmy, bary i kawiarnie. To również plaże, baseny, spa, kempingi, hotele, muzea oraz parki narodowe, wypożyczalnie sprzętu sportowego i stacje narciarskie. Korzystając z aplikacji, możemy też wybrać się na festyn, koncert, spektakl lub kupić bilety kolejowe, lotnicze, a nawet karty miejskie. Jest mnóstwo możliwości.

- SlowGuide to miejsce dla turysty...

- ...który chce smakować czas i życie! Jest też doskonałą platformą dla wszystkich tych, którzy chcą spotkać się ze slow u siebie, na miejscu. Aplikacja to również zaproszenie do najbliższych nam restauracji czy sklepów z produktami spożywczymi. W ten sposób można spróbować tego, co jest slow w innych krajach.

- Jeśli zdecyduje się na wyjazd?

- Wtedy odwiedź naszych partnerów i zobacz, co oferują. Powąchaj, skosztuj, porównaj.

Nekeas Vineyards



DISKUS – tu giną dane. Bezpowrotnie!

Rozmawiał Marek Długopolski



FOT. DISKUS POLSKA

Giną tu terabajty pamięci. Bezpowrotnie. Supernowoczesne laboratorium mieści się w niepozornym, ale inteligentnym, doskonale przemyślanym i świetnie zaprojektowanym budynku. Ściśle określone strefy dostępu, kamery, klatka Faradaya, specjalne uziemienie, ultranowoczesne urządzenia. Wszystko po to, aby proces niszczenia danych przebiegał bezpiecznie i pod pełną kontrolą. – Jesteśmy jedną z najbardziej zaawansowanych technologicznie tego typu firm na świecie – nie ukrywa **TOMASZ FILIPÓW**, prezes DISKUS Polska, wielkiej firmy, zajmującej się profesjonalnym niszczeniem danych.

DISKUS to także kreowanie innowacyjnych rozwiązań, wdrażanie najnowocześniejszych technologii w branży IT oraz niezwykle prace badawczo-rozwojowe.

– Łatwo zniszczyć dane na dysku?

– Nie jest to takie proste, jak się wydaje. Na pewno nie wystarczy wcisnąć przycisk „Delete” na klawiaturze komputera.

– Jak zatem pozbyć się niepotrzebnych, magnetycznych nośników informacji?

– Najlepiej poddać je demagnetyzacji, czyli działaniu silnego impulsu magnetycznego, następnie fizycznie zniszczyć i oddać do utylizacji.

– Jakie urządzenia gwarantują bezpieczną demagnetyzację?

– Aby zdemagnetyzować nośnik danych, należy użyć profesjonalnego demagnetyzera. Urządzenia ProDevice, które projektujemy oraz obecnie produkujemy w naszym centrum R&D, generują pole magnetyczne o mocy nawet 20 000 Gauss. To pozwala bezpowrotnie usunąć dane z takich nośników jak dyski twarde, taśmy magnetyczne, taśmy wideo czy dyskietki. Po zaledwie 10 sekundach, bo tyle trwa cały proces, żadnych informacji już się nie da odzyskać.

– Proces ten można kontrolować?

– Tak. Na ekranie urządzenia możemy obserwować postęp demagnetyzacji, a także śledzić liczbę zdemagnetyzowanych nośników. Nasze najnowsze urządzenie – już funkcjonujące, choć to jeszcze prototyp – aby dokumentować cały proces, będzie miało zamontowaną w środku kamerę. Dzięki niej istnieje możliwość fotografowania demagnetyzowanych nośników lub robienia filmu, rejestrującego proces usuwania danych. Dodatkowo produkowane przez nas degaussery mają zaimplementowany serwer, łączący się z telefonami komórkowymi – poprzez nasze aplikacje na Apple i Android – działającymi jako czytniki kodów kreskowych oraz repozytorium w celu wymiany danych. Obecnie kończymy budowę środowisko, na którym uruchomimy dodatkowo – i najprawdopodobniej darmowe dla użytkowników sprzętu ProDevice – usługi CLOUD, dające jeszcze szersze możliwości

zarządzania i wykorzystania sprzętu. DISKUS oprócz produkcji urządzeń zajmuje się również usługami bezpiecznego usuwania danych – posiada najnowocześniejszy sprzęt do kasowania informacji, niszczenia nośników, procedury potwierdzone stosownymi certyfikatami, a każdy z etapów jest odpowiednio udokumentowany. Klient cały czas ma pełną kontrolę nad przebiegiem procesu. Oczywiście nasze degaussery spełniają najbardziej restrykcyjne światowe normy, jeśli chodzi o bezpieczeństwo ich użytkowania. Działamy skutecznie i szybko.

– A jeśli ktoś nie do końca ufa niewidzialnemu impulsowi? Chce dosłownie „widzieć”, że żaden bit informacji, już nigdy nie ujrzy światła dziennego...

– Po „uderzeniu” polem magnetycznym dysk zawsze można jeszcze fizycznie zniszczyć: przedziurawić, zdeformować albo rozdrobnić na niewielkie kawałki.

– Ile takich nośników trafia do DISKUSA?

– W 2019 roku usunęliśmy dane z ponad 100 000 nośników pamięci. Nie dokonaliśmy jeszcze dogłębnej analizy roku bieżącego, ale wstępne dane wyglądają obiecująco – mimo pandemii, prawdopodobnie uda nam się pobić zeszłoroczny wynik.

– Jednak DISKUS Polska, to nie tylko dział Security, zajmujący się niszczeniem danych, ale także Storage.

– Można powiedzieć, że nasza firma od tego zaczynała. Początkowo zajmowaliśmy się głównie dystrybucją taśm do backupu danych. Obecnie oferujemy kompleksowe rozwiązania w zakresie archiwizacji informacji, dostarczając niezawodne i najwyższej klasy urządzenia oraz usługi. Na życzenie klientów tworzymy i przechowujemy – oczywiście w odpowiednich warunkach – kopie bezpieczeństwa. Nasi specjaliści mogą również zająć się migracją danych np. ze starszych nośników na nowsze.

– Macie też trzecią „nogę”?

– I to bardzo solidną. Nasz dział Data Center oferuje usługi inwentaryzacji infrastruktury serwerowni, doradza, w jaki sposób obniżyć koszty jej funkcjonowania, prze-



Mobilne laboratorium MobileITLab dotrze wszędzie tam, gdzie klient sobie zażyczy. Samochód jest wyposażony m.in. w blisko 600-kilogramową niszcarkę i demagnetyzer.

FOT. DISKUS POLSKA

prowadza audyty efektywności energetycznej, testuje infrastrukturę pod obciążeniem... Efektem pracy naszych inżynierów jest też wiele rozwiązań zastosowanych w naszym ultranowoczesnym budynku.

- Skoro mowa o budynku, to dość skromna siedziba jak na technologicznego lidera w branży, kreatora najnowocześniejszych rozwiązań IT, mającego w dodatku globalne aspiracje!

- To skromny z zewnątrz, ale w środku bardzo inteligentny budynek. Wszystko to, co potrzebne jest nam do pracy, zostało dyskretnie ukryte. Najnowsze rozwiązania techniczne, technologiczne i informatyczne są pod podłogami, w ścianach i sufitach. Budynek osadzony jest na solidnych fundamentach, a podłogi wykonano z płyt, wytrzymujących nacisk paru ton na metr kwadratowy. Takie rozwiązania stosuje się w serwerowniach oraz najnowocześniejszych laboratoriach. W naszym centrum R&D każdy metalowy element - łącznie z drzwiami, korytami kablowymi - jest uziemiony. Zamontowaliśmy też wyłączniki antyporażeniowe. Na wypadek zaniku napięcia w sieci mamy agregat prądotwórczy. Wystarczy 20 sekund, by firma miała własny prąd. Zarządzanie budynkiem odbywa się za pośrednictwem systemu OMS.

- Skąd pomysł, by firmę ulokować w Wieliczce, a nie w Krakowie?

- Na początku siedziba DISKUS mieściła się w Krakowie, przy ul. Bajecznej. Później przenieśliśmy się do Factory Park, zlokalizowanego przy ulicy Fabrycznej. Gdy jednak okazało się, że 200 mkw., które tam wynajmowaliśmy, to zbyt mało, by mieć odpowiednią przestrzeń do rozwoju i budowy urządzeń, postanowiliśmy zainwestować we własną nieruchomość. Tak trafiliśmy do Wieliczki, rozpoczynając budowę firmowego gniazda. W 2016 r., dzięki wsparciu z Małopolskiego Centrum Przedsiębiorczości, mogliśmy wyposażyć firmę w najnowocześniejsze urządzenia. Wspomnę tylko, że nasze laboratorium nie ma odpowiednika w Polsce, a wydaje mi się, że także w Europie i na świecie.

- Jakie macie dalsze plany działania?

- Za sobą mamy już dwa etapy - budowę nowej siedziby i jej odpowiednie wyposażenie, a także rozpoczęcie prac badawczo-rozwojowych nad usuwaniem danych z pamięci typu Flash. Przed nami kolejne trzy: otwarcie przedstawicielstwa w Stanach Zjednoczonych (w listopadzie tego roku takie przedstawicielstwo uruchomiliśmy w Niemczech), dalszy rozwój produkcji, a także marzenie o finalnym przetwarzaniu materiałów. Ten ostatni etap, z naszego punktu widzenia, jest najbardziej cenny.

- W Wieliczce powstało m.in. laboratorium analityczne. Czym się zajmuje?

- Budową demagnetyzerów. To sprzęt bardzo skomplikowany, mocno zaawansowany technicznie i elektronicznie. Pracujemy nad tym, aby nasz najnowszy produkt, pierwszy tego typu na świecie, wykorzystujący technologię PPMS, mógł wygenerować impuls o mocy nawet 55 000 Gaussów. Demagnetyzery - pod własną marką ProDevice - z powodzeniem sprzedajemy na ponad 30 rynkach świata.

- Sukces na globalnym rynku w przyszłości mogą Wam zagwarantować pamięci flash, a właściwie stuprocentowo pewny sposób usuwania z nich danych.

- I dlatego w Wieliczce otworzyliśmy m.in. nowoczesne Centrum Badawczo-Rozwojowe. O ile wiem, na razie na świecie nikt nie przeprowadza badań w tym kierunku, a jeśli ktoś to robi, to się tym nie chwali. My zaś, dzięki m.in. subwencji z Narodowego Centrum Badań i Roz-

DISKUS Polska stworzył w Wieliczce m.in. nowoczesne Centrum Badawczo-Rozwojowe



FOT. DISKUS POLSKA

woju oraz współpracy z Akademią Górniczo-Hutniczą, mogliśmy się skupić na tym problemie. Nasze prace są już bardzo mocno zaawansowane, brakuje nam tylko przysłowiowej kropki nad „i”.

- Ta „kropka” to...

- Kości pamięci i inne wrażliwe elementy w każdym urządzeniu typu flash - telefonie komórkowym, tablecie, dysku SSD, czy pendrive - są chronione przez solidną metalową obudowę. Naszym celem jest zniszczenie informacji zapisanych na kościach pamięci, nie naruszając jednak struktury urządzenia. Chodzi o to, aby nie doprowadzić np. do wybuchu baterii.

- To innowacyjny projekt?

- Jest to tego rodzaju rozwiązanie, które - na rynku globalnym - może zmienić postrzeżenie nie tylko naszej firmy, ale także możliwości polskich przedsiębiorców. Jeśli nam się powiedzie, staniemy się producentem najnowocześniejszych urządzeń, i to takich, które są wykorzystywane w największych firmach świata, instytucjach publicznych, wojsku, kontrwywiadzie... Już teraz nasze rozwiązania pod względem technologicznym wyprzedzają rywali. A konkurencję, tak naprawdę, mamy tylko w Niemczech oraz Stanach Zjednoczonych.

- To dlatego chcecie otworzyć przedstawicielstwo w USA?

- Tak.

- Nawiązując do usług DISKUSA. Aby zniszczyć wartość np. twardych dysków, trzeba je przywieźć do Wieliczki?

- Nie. Nasze mobilne laboratorium MobileITLab dotrze wszędzie tam, gdzie klient sobie zażyczy. Samochód jest wyposażony nie tylko w blisko 600-kilogramową niszczarkę, demagnetyzer, ale także urządzenia do ręcznego niszczenia pamięci telefonów czy kart. Dysponuje również wewnętrzną siecią oraz systemem monitoringu, umożliwiającym podgląd przebiegu procesu niszczenia.

- Do jakich krajów DISKUS eksportuje swoje wyroby?

- Europa nie ma dla nas tajemnic. Nasze wyroby trafiają do Niemiec, Portugalii, Hiszpanii, Włoch, Szwajcarii, Szwecji, Danii, Czech, Słowacji, Węgier... Jesteśmy w Brazylii, Japonii, Republice Południowej Afryki. Prowadzimy rozmowy w Meksyku, Indiach i Malezji. Niewiele jest takich krajów na świecie, w których nie ma naszych urządzeń. Choć jesteśmy na początku drogi, to sprzedaż rozwija się bardzo dynamicznie.

- Ile osób pracuje w firmie?

- W tym momencie, łącznie z pracownikami kontraktowymi, zatrudniamy 23 osoby.

- Niszczenie danych ma aż tak duże znaczenie?

- Olbrzymie, szczególnie w obecnych czasach. Dane zgromadzone na dyskach można w różny sposób wykorzystać. Decydują często o losach ludzi, organizacji, rządów, a nawet państw. Niekiedy o życiu lub śmierci. Informacje to nie tylko duże pieniądze, ale także olbrzymia władza. Dlatego wszystkie dane muszą być odpowiednio chronione, a jeśli przestają być użyteczne, trzeba je zniszczyć. Naszym celem jest bezpowrotne niszczenie pamięci w taki sposób, by nie ocalał z niej ani jeden bit.

Gospodarka w dobie pandemii przez pryzmat Polskiej Strefy Inwestycji



FOT. COLUMBUS

Tytuły prasowe mówiące o poważnych problemach gospodarczych na świecie i w Polsce w sytuacji długotrwałej trwającej pandemii nie dziwią nikogo.

Na szczeblu europejskim, według prognozy gospodarczej z jesieni 2020 r., gospodarka strefy euro skurczy się o 7,8% w 2020 r., a następnie wzrośnie o 4,2% w 2021 r. i o 3% w 2022 r.^[1] Prognoza PKB Polski, opublikowana przez Narodowy Bank Polski w listopadzie 2020 r., zakłada spadek na poziomie -3,5% w 2020 r., a następnie wzrost o 3,1% w 2021 r. i o 5,7% w 2022 r. Na tle rozwiniętych gospodarek europejskich nie są to najgorsze dane. Przykładowo prognoza dla Niemiec wynosi -5,9% w 2020 r., a przewidywany wzrost w 2021 r. to odpowiednio 3,4% i 4,5% w 2022 r.^[2]

Spowolnienie gospodarcze widać również na poziomie regionalnym przez pryzmat Polskiej Strefy Inwestycji (PSI). Do połowy listopada 2020 r. Krakowski Park Technologiczny sp. z o.o. wydał 21 decyzji o wsparciu. Przedsiębiorcy zadeklarowali poniesienie blisko 800 mln zł nakładów inwestycyjnych (794 910 943 zł) oraz zatrudnienie 445 nowych pracowników. W tym samym czasie w 2019 r. z PSI skorzystało aż 47 firm z 50 łącznie wydanych w tamtym roku. Zadeklarowano poniesienie nakładów inwestycyjnych w wysokości ponad 2,2 mld zł (2 206 047 976 zł) oraz zatrudnienie 1337 nowych pracowników. Analizując te podstawowe dane, związane z wydanymi decyzjami o wsparciu, nie sposób nie zauważyć mniejszej aktywności inwestycyjnej przedsiębiorców.

Pomimo trudnej sytuacji gospodarczej Krakowski Park Technologiczny wspiera przedsiębiorców zarówno w branżach, które nie ucierpiały w pandemii, jak i w tych, które odczuły spowolnienie, ale przygotowują się na odbicie gospodarcze, po zakończeniu pandemii

Branże, którym pandemia nie jest straszna

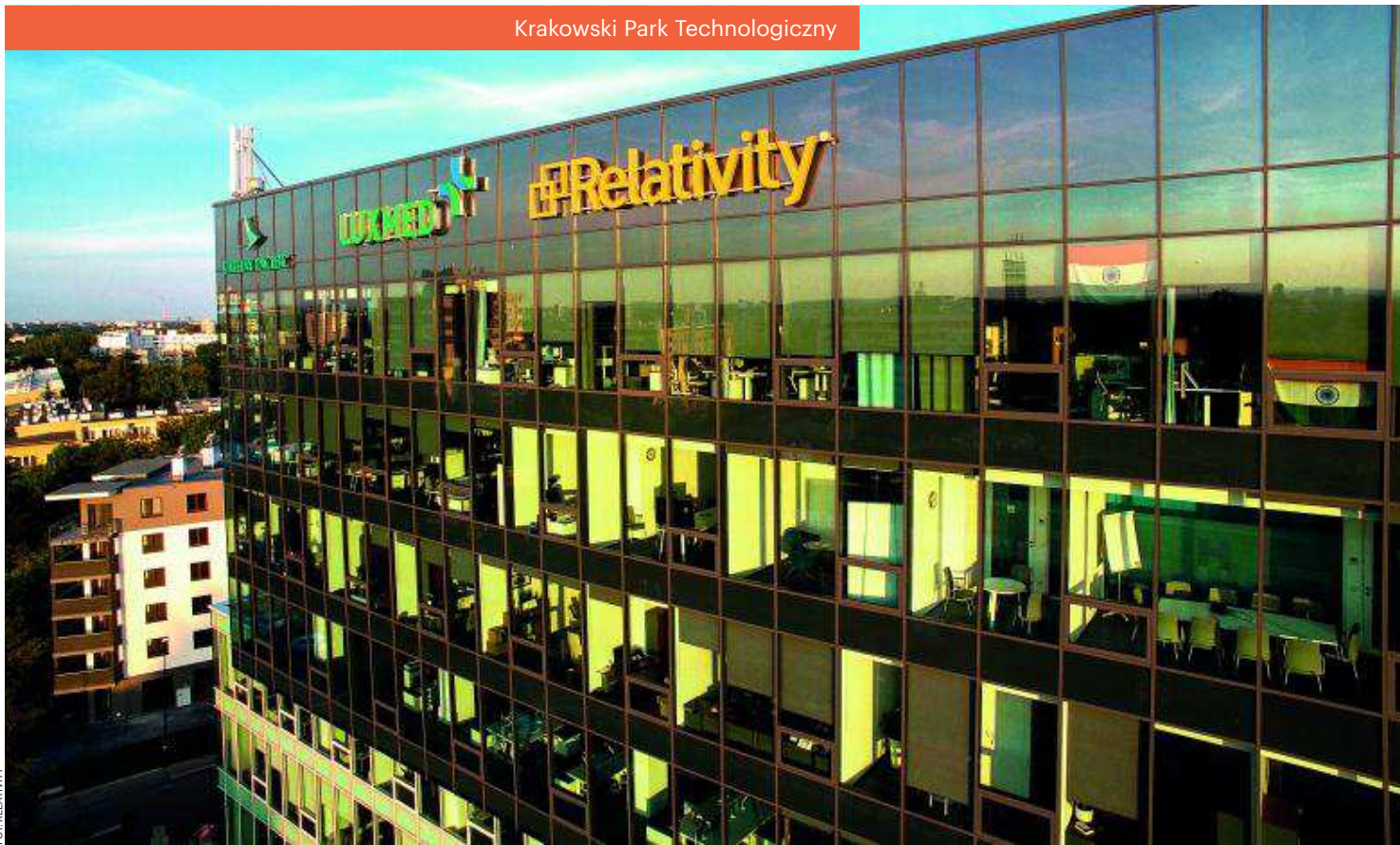
Warto zauważyć, że są również branże, które w sposób drastyczny nie odczuły kryzysu, a okres spowolnienia gospodarczego wykorzystują na rozwój działalności. Jedną z takich firm jest Columbus Energy SA. Spółka, ze względu na skomplikowany proces usługowy i ściśle powiązanie funkcjonalne, działa jednocześnie w trzech miejscach, tj. Krakowie, Krzeszowicach oraz miejscowości Maresza, w województwie pomorskim.

Columbus Energy reprezentuje dynamicznie rozwijający się - mimo pandemii - sektor instalacji fotowoltaicznych. Podstawowym segmentem operacyjnym spółki jest sprzedaż i montaż instalacji fotowoltaicznych dla klientów indywidualnych oraz biznesowych. Przychody Columbus Energy od 2017 r. wzrosły z 30,7 mln zł do 210 mln zł na koniec 2019 r. Skonsolidowane przychody z działalności operacyjnej za trzeci kwartał tego roku wyniosły 213 mln zł, a narastająco za trzy kwartały 468 mln zł.^[3]

Sektor Odnawialnych Źródeł Energii (OZE) - niezależnie od pandemii - ma olbrzymi potencjał rozwoju. W 2018 r. Polska znajdowała się na 9. miejscu w Unii Europejskiej pod względem rocznych przyrostów nowych mocy fotowoltaicznych - za 2018 r. przyrost ten wyniósł 235 MW.

Na koniec 2019 r. przybyło 1 GW nowych instalacji fotowoltaicznych, a Polska była piątym rynkiem fotowoltaicznym w UE pod względem przyrostu mocy zainstalowanej, z obrotami niemal 5 mld zł i zatrudnieniem sięgającym 6 tysięcy etatów. Moc zainstalowana instalacji fotowoltaicznych w Polsce, według stanu na 1 października 2020 r., wyniosła 2682,7 MW.

Według założeń Polityki Energetycznej Polski (PEP) do 2040 r. w kraju będą funkcjonować instalacje fotowoltaiczne o łącznej mocy ponad 20,2 GW. W ramach udziału w realizacji ogólnounijnego celu na 2030 r. Polska deklaruje osiągnięcie 21-23% udziału OZE w finalnym zużyciu energii brutto w 2030 r. - zużycie razem w elektroenergetyce, ciepłownictwie i chłodnictwie oraz na cele transportowe. W najnowszym projekcie PEP (projekt w. 2.1 - 08.11.2019)^[4] szacuje się, że w 2030 r. udział OZE w elektroenergetyce wyniesie około 32%, a w 2040 r. blisko 40%. Ten wzrostowy trend jest po części wynikiem zobowiązań międzynarodowych Polski, przede wszystkim w ramach UE. Prognozy na kolejne lata są bardzo dobre również ze względu na rosnące ceny prądu, większą świadomość ekologiczną klientów oraz programy wsparcia OZE.



FOT. RELATIVITY

Instalacje fotowoltaiczne, a koszty kwalifikowane Polskiej Strefy Inwestycji

Tematyka Odnawialnych Źródeł Energii jest interesująca z perspektywy Polskiej Strefy Inwestycji również pod kątem możliwości uznania wydatków na instalacje fotowoltaiczne jako kosztów kwalifikowanych. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów dopuszcza uznanie kosztów poniesionych na „infrastrukturę energetyczną” za koszty kwalifikowalne w ramach pomocy regionalnej,^[1] powołując się na stanowisko Komisji Europejskiej.^[2] Pismem z 29 października 2018 r. KE potwierdziła możliwość uznania niektórych kosztów związanych z wytwarzaniem energii za koszty kwalifikowalne w przypadku pomocy regionalnej, jeżeli spełnione są łącznie trzy następujące warunki:

1) wytwarzanie energii nie jest podstawowym celem całego projektu (większość kosztów nie powinna być powiązana z wytwarzaniem energii);

2) zdolność wytwarzania energii powinna być dostosowana do potrzeb przedsiębiorstwa, co oznacza, że celem jest zużywanie wytworzonej energii, a tylko 20% zaplanowanej do wytworzenia energii może zostać sprzedane (na podstawie analizy ex-ante);

3) w odniesieniu do źródła energii, jedynie inwestycje, które kwalifikowałyby się do pomocy w ramach zasad dotyczących pomocy państwa w sektorze energii,

będą uznane za kwalifikowalne, np. odnawialne źródła energii lub wysokosprawna kogeneracja (ale nie np. zasilanie silnikiem wysokoprężnym).

IT rośnie mimo pandemii

Inną branżą, której pandemia również nie zaszkodziła, jest branża IT/ICT. Można wręcz zaobserwować większe zainteresowanie firm zagranicznych relokacją procesów IT do Polski z innych lokalizacji na świecie.

Polska w czasie pandemii zagwarantowała przedsiębiorcom stabilność operacyjną w warunkach pracy zdalnej, w przeciwieństwie do np. niektórych azjatyckich lokalizacji. Dodatkowo, ze względu na poszukiwanie oszczędności, spółki relokują część swoich działań do Polski. Również w czasie pandemii nastąpił nagły wzrost aktywności podmiotów w branży e-commerce. Wzrost ten wymaga odpowiedniego zabezpieczenia technicznego tej działalności i wiąże się z rozwojem firm IT/ICT obsługujących tę część gospodarki.

Bardzo ciekawym przykładem w tej branży jest spółka Relativity Poland sp. z o.o., która - dzięki decyzji o wsparciu - planuje zwiększyć zatrudnienie w swoim krakowskim biurze o 130 nowych etatów. Powstała w 2001 r. w Chicago spółka prowadzi działalność związaną z oprogramowaniem i jest światowym liderem w dostawie rozwiązań i narzędzi na potrzeby tajemniczo brzmiącego procesu eDiscovery.

Produktem Relativity jest platforma wykorzystująca „machine learning” do analizy danych nieustruktura-

lizowanych. Platforma może zebrać ogromną liczbę danych, nie tylko z maili, ale i dostępnych na komputerze dokumentów czy internetowych komunikatorów, a w przyszłości także rozmów telefonicznych czy Skype. Dane te są niezbędne dla procesu e-discovery, czyli procesu przygotowawczego prowadzonego w ramach postępowania dowodowego, które dotyczyć może m.in. cywilnych sporów sądowych, śledztw prowadzonych z urzędem, postępowań wewnętrznych czy żądań udostępnienia informacji publicznej. Cały system prawny common law opiera się właśnie na takim postępowaniu. Platforma Relativity jest również doskonałym narzędziem do prowadzenia audytów wewnętrznych, postępowań w sprawach przestępstw gospodarczych czy spraw związanych z korupcją.

Pomimo trudnej sytuacji gospodarczej Krakowski Park Technologiczny wspiera przedsiębiorców zarówno w branżach, które nie ucierpiały w pandemii, jak i w tych, które odczuły spowolnienie, ale przygotowują się na odbicie gospodarcze, po zakończeniu pandemii. Wyniki Polskiej Strefy Inwestycji za 2020 r., pomimo, iż będą znacząco niższe niż za 2019 r., oceniamy bardzo pozytywnie i liczymy na wydanie do końca roku jeszcze kilku decyzji o wsparciu. Na szczegółowe podsumowanie roku 2020 zapraszamy do następnego wydania „Business in Małopolska”.

Justyna Czeszek,
koordynator obsługi inwestorów,
Krakowski Park Technologiczny sp. z o.o.

[1] https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/ecfin_forecast_autumn_2020_overview_en.pdf

[2] https://www.nbp.pl/polityka_pieniezna/dokumenty/raport_o_inflacji/necmod_listopad_2020.pdf

[3] file:///C:/Users/jczyszek/Downloads/original_37687677_CE_RaportQ3_v3_compressed-0.pdf

[4] <https://www.gov.pl/web/aktywa-panstwowe/polityka-energetyczna-polski-do-2040-r-zapraszamy-do-konsultacji>

[5] Wątpliwości powstały w związku z koniecznością stosowania art. 13 rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (dalej: GBER). Co do zasady art. 13 lit. b GBER wyłącza z zakresu pomocy regionalnej przyznawanej w ramach GBER pomoc wspierającą działalność w sektorze wytwarzania energii, jej dystrybucji oraz infrastruktury.

[6] Znak: COMP/B2/AB/dl/D*2018/174114.

Innowacyjne Safari



Inicjatywa „Innowacyjne Safari” ma na celu wsparcie małopolskich MŚP w dostępie do środowisk naukowych Krakowa i ich wiedzy specjalistycznej w obszarze małopolskich inteligentnych specjalizacji.

W roku bieżącym spotkania informacyjne realizowane były w formie wideopojąceń, dzięki czemu stały się bezpieczną formą pozyskiwania wiedzy przez przedsiębiorców, prowadzenia rozmów dotyczących zagadnień będących w centrum zainteresowania obu stron (świata biznesu i nauki), a także inicjowania współpracy na poziomie rozwiązań technologicznych.

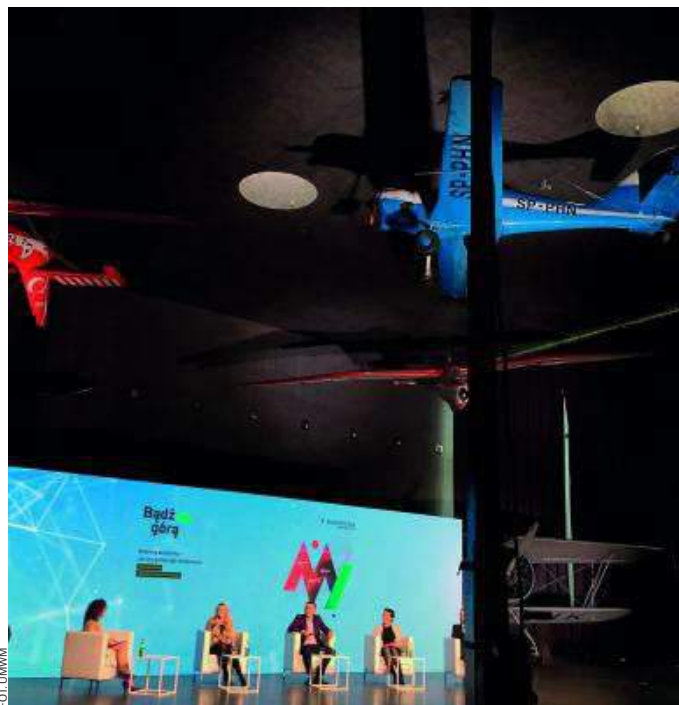
Dzięki dostosowaniu formuły spotkań informacyjnych przez głównego organizatora - Województwo Małopolskie / Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego - do panujących warunków pandemii, 32 przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą w naszym regionie aktywnie uczestniczyło w tej ciekawej inicjatywie.

(MG)



Małopolski Festiwal Innowacji

Małopolski Festiwal Innowacji odbył się w dniach 19-25 października. Była to już 10. edycja, podczas której 14 partnerów - firm, instytucji oraz jednostek naukowych i badawczo-rozwojowych zorganizowało niemal 40 wydarzeń. Większość z nich była w formie online, także konferencja inauguracyjna pod tytułem „Mnożenie przez współdzielenie - sharingeconomy, dlaczego warto?!” odbyła się w profesjonalnie przygotowanym studiu stworzonym w Muzeum Lotnictwa w Krakowie. Relację z festiwalu znajdują Państwo na kanale YouTube Innowacyjna Małopolska.



Międzynarodowe giełdy kooperacyjne

Od 23 do 25 listopada trwały indywidualne spotkania biznesowe w formie online z udziałem przedsiębiorców z Małopolski oraz Francji, Szwecji i Hiszpanii, organizowane przez Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego w ramach realizowanego projektu Power up Your Business in Małopolska 2.

Uroczystego powitania przedstawicieli firm w imieniu Województwa Małopolskiego dokonał Tomasz Urynowicz, wicemarszałek województwa małopolskiego.

Spotkania stanowiły doskonałą okazję do nawiązania bezpośrednich kontaktów z zagranicznymi partnerami, a także dały możliwość zaprezentowania swojej oferty biznesowej małopolskim MŚP.

Bezpośrednie rozmowy b2b poprzedziły wystąpienia ekspertów, którzy przedstawili prawne oraz kulturowe uwa-



runkowania prowadzenia działalności gospodarczej we Francji, Szwecji i Hiszpanii.

Cyklicznie, od lat Urząd Marszałkowski organizuje tego typu przedsięwzięcia w celu zacieśniania współpracy gospodarczej pomiędzy firmami. W ramach tegorocznej edycji giełd kooperacyjnych odbyło się kilkadziesiąt indywidualnych spotkań.

INWESTUJ W GMINIE BOBOWA!

- dobrze przygotowane tereny inwestycyjne
- 5 działek o wielkości od 0,8 ha do ponad 1 ha
- działki posiadają pełne uzbrojenie oraz miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego
- tereny usytuowane przy drodze wojewódzkiej, w pobliżu dróg krajowych i autostrady
- bezpośredni dostęp do linii kolejowej
- kompleksowa obsługa inwestora
- ulga podatkowa w ramach Polskiej Strefy Inwestycji

Gmina Bobowa zaprasza inwestorów!

Krakowski Park Technologiczny
e-mail: strefa@kpt.krakow.pl
tel. 12 640 19 49

Urząd Gminy Bobowa
Małgorzata Olchawska
e-mail: fundusze@bobowa.pl, tel. 18 35 14 300 wew. 25



Około 1,5 mld zł na walkę z COVID-19 i skutkami epidemii



Małopolska Tarcza
Antykryzysowa

MAŁOPOLSKA stop!
koronawirusowi!