

Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa

składa

serdeczne podziękowanie

za okazaną pomoc
przy organizacji

III Regionalnego Spotkania
Integracyjnego Przedsiębiorców.

Jesteśmy wdzięczni za wsparcie,
które przyczyniło się
do stworzenia tej udanej imprezy.

Dziękując,
mamy nadzieję na dalszą
owocną współpracę.

Partnerzy III Regionalnego Spotkania Integracyjnego Przedsiębiorców:





**Zachodnia Izba
Przemysłowo-Handlowa**
GORZÓW WIELKOPOLSKI

66-400 Gorzów Wielkopolski
ul. Kazimierza Wielkiego 61
NIP 599 286 26 34
Regon 211293154

Prezes

Jerzy Korolewicz
tel. 095-720-89-99

Dyrektor Izby

Stanisław Owczarek

tel. 095-728-73-11
tel./fax 095-728-73-12
kom. 602 771 656
e-mail: dyrektor@ziph.gorzow.pl

Z-ca Dyrektora

Kamila Buryła

tel. 095 728-73-13
tel./fax. 095 728-73-12
e-mail: kignet@ziph.gorzow.pl

Sekretariat

Marzena Janowska

tel. 095-728-73-11
tel./fax 095-728-73-12
e-mail: sekretariat@ziph.gorzow.pl

Dział Marketingu

Tomasz Molski

tel. 095 737-42-61
tel./fax: 095 728-73-12
e-mail: marketing@ziph.gorzow.pl

Specjalista

ds. współpracy międzynarodowej

Marcin Bodnarowski

tel. 095 737-42-62
tel./fax: 095 728-73-12
e-mail: office@ziph.gorzow.pl

Oddział Zielona Góra

**ul. Mariacka 2,
65-908 Zielona Góra**

Pełnomocnik Prezesa

Zdzisław Czekala

tel. 0 500 001 293

Sekretariat

Błażej Masłowski

ul. Mariacka 2, 65-908 Zielona Góra
tel./fax. + 48 (068) 324 14 70
e-mail: biurozgora@ziph.gorzow.pl

Szanowni Państwo.

Za nami III Regionalne Spotkanie Integracyjne Przedsiębiorców w Kostrzynie n/Odrą. W przyjaznej atmosferze, przy bardzo wysokiej frekwencji, udało się skonfrontować naszą ocenę realnie funkcjonujących mechanizmów gospodarczych z poglądami polityków i władz województwa. W ostatnich latach wszystkie ekipy rządzące deklarowały odbiurokratyzowanie go-

spodarki i ułatwienie życia przedsiębiorcom. Liczę, że nasze postulaty i wnioski zgłoszone podczas spotkania w Kostrzynie odbiją się wreszcie pozytywnym echem w Warszawie. W najbliższym czasie jako Izba wystosujemy w tej materii petycję do rządu i parlamentarzystów.

W marcu organizujemy dużą polsko-niemiecką konferencję na temat utworzenia pod Gorzowem Wielkopolskim małego lotniska. To odpowiedź na inicjatywę władz Gorzowa Wielkopolskiego i gmin podgorzowskich oraz Aeroklubu, którą wspierają m.in. Marszałek i Wojewoda Lubuski.

O wysokiej randze tego przedsięwzięcia świadczy fakt, iż na temat naszej inicjatywy odbieramy bardzo pozytywne sygnały nawet z Berlina. Żywe zainteresowanie projektem wykazują władze nowo budowanego portu lotniczego „Berlin-Brandenburg International”.

Podmiejskie lotnisko to doskonale narzędzie stymulowania rozwoju. To szansa na wzrost przedsiębiorczości i turystyki, na nowe inwestycje w regionie. „Taksówki biznesowe” z pewnością ułatwią zarówno nam, jak i naszym kontrahentom, wspólne przeprowadzanie interesów, po prostu przybliżą nas do siebie.

Nabiera rozmachu projekt edukacyjny pod nazwą „Szkoła Giełdowa”. W styczniu br. przeprowadziliśmy seminarium wprowadzające, które cieszyło się sporym zainteresowaniem. Już w marcu rozpoczynamy właściwy, tygodniowy kurs, na który zapraszamy zarówno osoby zainteresowane samodzielnym inwestowaniem na giełdzie jak i przedsiębiorców pragnących pozyskać kapitał na rozwój firmy. Zachęcam więc do lektury wywiadu z Sergiuszem Borysławskim – koordynatorem Szkoły Giełdowej przy Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, który przekonuje, że „nie taka giełda straszna jak ją malują”.

Jerzy Korolewicz
Prezes



Wydawca: Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa w Gorzowie Wlkp.

Redakcja: Tomasz Molski (redaktor naczelny), Jarosław Libelt (redaktor numeru), Sylwia Chudy (korekta), Robert Nowicki (skład komputerowy).

Współpracownicy: Marek Bucholski, Kamila Buryła, Małgorzata Hrehorowska, Stanisław Owczarek.

Druk: Wydawnictwo „In Plus”, e-mail: wydawnictwo@inplus.zg.pl

Adres: 66-400 Gorzów Wielkopolski, ul. Kazimierza Wielkiego 61

tel./fax: 095 728-73-12, e-mail: glosprzedsiębiorcy@ziph.gorzow.pl, www.ziph.gorzow.pl



Nasza wspólna sprawa

Zachodnia Izba Przemysłowo - Handlowa, w ramach 31 Wschodnio-brandenburskich Rozmów Transportowych, przygotowuje w dniach 12 i 13 marca 2008r. w Wojewódzkiej i Miejskiej Bibliotece Publicznej w Gorzowie Wlkp. polsko-niemiecką konferencję nt: „Rola i znaczenie małego lotniska w Gorzowie Wlkp. dla rozwoju gospodarczego i turystycznego obszaru przygranicznego”.

Coraz więcej gmin, miast, a nawet osób prywatnych zaczyna myśleć o reaktywowaniu nieczynnych od dawna, małych lotnisk. Cały ten mechanizm „obudził się” po wejściu do Polski tanich linii lotniczych, które pokazały, że latać można za sporo mniejsze pieniądze niż dotychczas.

W naszym kraju jest w sumie zarejestrowanych 48 lotnisk, z czego 12 to międzynarodowe porty lotnicze. Istnieje jeszcze 21 tzw. lądowisk. Jak wyliczyli analitycy Międzynarodowej Organizacji Lotnictwa Cywilnego, to co najmniej dziesięć razy za mało, jak na potrzeby 38-milionowego państwa.

Te wnioski dają w znaczący sposób do myślenia urzędnikom, którzy coraz częściej w strategiach województw czy planach zagospodarowania terenu umieszczają reaktywację lotnisk lub budowę nowych lądowisk.

O lotnisku pod Wojcieszycami myślano już pod koniec lat 70. Do pomysłu powróciło Stowarzyszenie Forum Gorzowa. Inicjatywę poparł ówczesny wojewoda lubuski - Janusz Gramza, władze Gorzowa Wielkopolskiego, Aeroklub Gorzowski, Gmina Kłodawa, Urząd Marszałkowski Wo-

jewództwa Lubuskiego i Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa.

W lutym 2007 r. na spotkaniu inicjatorów powstania lotniska ówczesny wojewoda Ireneusz Madej i przewodniczący sejmiku województwa lubuskiego Henryk Maciej Woźniak oraz przedstawiciele Gorzowa Wielkopolskiego, Kłodawy, Starostwa Powiatowego w Gorzowie Wlkp. i Aeroklubu Gorzowskiego zadeklarowali utworzenie spółki, do której poza wymienionymi instytucjami wejść miała także Agencja Własności Rolnej. Spółka miała być beneficjentem środków przeznaczonych na budowę lotniska z budżetów samorządów, ale przede wszystkim dotacji unijnych. Budowa lotniska jest zapisana w strategii rozwoju Gorzowa, a także w planach rozwoju województwa do 2013 r.

Gmina Kłodawa zgodziła się na lokalizację lotniska na gruntach rolniczych na północy, między Gorzowem Wlkp. i Różankami. Nie można było tam jednak nic robić poza ewentualnymi planami, bo 185 ha gruntu należało do Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa. Resort rolnictwa zgodził się na przekwalifikowanie tego terenu z rolniczego na rekreacyjny. Gotowy jest już

raport oddziaływania lotniska na środowisko. Docelowo lotnisko ma mieć betonowy pas długości 1,5 km, a obok niego trawiaste lądowisko.

Pierwszą inwestycją na terenie planowanego lotniska pod Gorzowem Wlkp. ma być baza Lotniczego Pogotowia Ratunkowego. Pogotowie lotnicze jest gotowe do budowy hangaru, lądowiska i infrastruktury. LPR samo zainwestuje w budowę bazy.

Lądowisko ma wejść w skład przyszłego lotniska, które powstanie na 185 ha byłego gruntu Agencji Nieruchomości Rolnych. Oprócz charakteru rekreacyjnego ma być wykorzystywane właśnie na potrzeby ratownictwa medycznego. Aeroklub liczy również, że awionetki w przyszłości będą stąd latać do Poznania i Berlina. Docelowo lotnisko ma mieć betonowy pas długości 1,5 km. Obecnie trwa etap administracyjny związany z planami zagospodarowania przestrzennego. Wkrótce powstanie spółka, która będzie beneficjentem dotacji przeznaczonych na budowę lotniska z budżetów samorządów oraz funduszy unijnych.

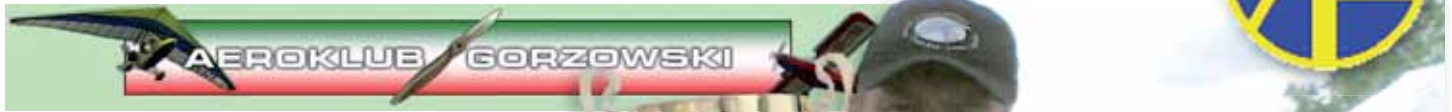
Tomasz Molski



W tym miejscu ma powstać planowane lotnisko.

Droga do całego świata

Wywiad Jarosława Libelta z Ryszardem Chwaliszem, Prezesem Aeroklubu Gorzowskiego



- Czy rzeczywiście Gorzów i okolice potrzebują lokalnego lotniska?

- Oczywiście, że tak. W ten sam sposób można by pytać, czy Gorzów rzeczywiście potrzebuje obwodnicy, skoro kilkadziesiąt lat się bez niej obywał. Lokalne lotnisko będzie stanowić doskonale uzupełnienie połączeń z innymi miastami, zaś w perspektywie wejścia w życie od kwietnia 2008 r. układu Schengen także w ruchu powietrznym zapewni wygodną komunikację z portami lotniczymi w Niemczech, głównie berlińskimi. Poza tym uzasadnienia dla istnienia lotniska nie trzeba szukać wyłącznie w aspektach „makro”. Umożliwi ono funkcjonowanie lotnictwa sanitarnego, ale też da dużej grupie ludzi możliwość rekreacyjnego latania na miejscu, bez konieczności dodatkowych wyjazdów np. do Poznania czy Zielonej Góry. Stworzy miejsca pracy dla instruktorów dyscyplin lotniczych, obsługi lotniskowej, mechaników, zintegruje środowisko lotnicze rozproszone w wielu ośrodkach, które wbrew pozorom jest dość liczne.

- Jaką wg Pana funkcję ma pełnić lotnisko?

- Mówiąc ogólnie - „okna na świat”. Ma umożliwić sprawną komunikację z innymi dużymi miastami, dać szansę na szkolenie lotnicze młodym ludziom, wreszcie przewidywana jest funkcja sanitarna, o której celach nie trzeba przekonywać. Nie bez znaczenia jest funkcja turystyczna, a także łatwy dojazd do portów w Berlinie, Poznaniu czy Szczecinie-Goleniowie. Miejscowe lotnisko umożliwi też popularyzację lotnictwa poprzez organizowanie takich imprez jak ubiegłoroczna w Trzebiczu Nowym, która zgromadziła bardzo wielu gości z Gorzowa. Pamiętajmy o ważnym powiedzeniu znanym wśród propagatorów lotnictwa: „ kilometr autostrady prowadzi tylko do następnego kilometra autostrady; kilometr pasa startowego prowadzi do całego świata”.

- Na jakim etapie są prace związane z utworzeniem lotniska?

- Ustalono lokalizację, gotowe jest opra-



Ryszard Chwalisz

cowanie oddziaływania na środowisko. Istnieje porozumienie zawarte pomiędzy Miastem Gorzów Wlkp., związkiem gmin, ZIPH a Aeroklubem Gorzowskim, wskazujące na społeczną i polityczną wolę zbudowania lotniska. Teren został odrolniony. Trwa etap administracyjny, związany z zagospodarowaniem przestrzennym. To niewątpliwie są długotrwałe i skomplikowane procedury, ale... w naszej ostrożnej ocenie mogłyby pewnie przebiegać nieco szybciej.

- Jaką rolę w tym przedsięwzięciu pełni Aeroklub Gorzowski?

- Aeroklub spełnia przede wszystkim rolę lobbyisty, starając się wskazywać na przydatność lotnictwa w wielu dziedzinach życia. Ponieważ jednak nasi członkowie - poza zainteresowaniami ściśle lotniczymi - w wielu przypadkach pełnią odpowiedzialne funkcje społeczne i zawodowe, mamy prawo oczekiwać, że swoją wiedzą i autorytetem będą wspierać idee lotniska w Gorzowie. Aeroklub i tak uczynił już bardzo wiele. Ubiegłoroczne Mistrzostwa Polski Mikrolotów przekonały wielu, jak ogromnym zainteresowaniem wśród lokalnej społeczności cieszy się lotnictwo.

- Jakich efektów możemy się spodziewać w związku ze zbliżającą się konferencją na temat powstania lotniska w Gorzowie?

- Na pewno przyspieszenia procedur. Należy liczyć też na to, że zainteresowanie wyrażane przez stronę niemiecką, która

będzie licznie reprezentowana na konferencji, przełoży się na wsparcie lokalnych działań. Chcemy, aby konferencja pozwoliła na uporządkowanie istniejącego stanu rzeczy, tj. dokładne określenie przez przedstawicieli właściwych organów dotychczasowych dokonań i istniejących potrzeb, a także jednoznaczne określenie harmonogramu działań na przyszłość. Dobry plan działania jest rzeczą niezwykle potrzebną, pozwala bowiem na właściwe przygotowanie i oszczędności czasowe i finansowe. Liczymy też na to, że przedstawiciele władz zdobędą się na jednoznaczne deklaracje w kwestii lotniska i to takie, których realizacja będzie mogła podlegać stosunkowo łatwej społecznej kontroli.

- Jakie korzyści może przynieść lotnisko lubuskim przedsiębiorcom?

- Przecież nikt inny jak lubuscy przedsiębiorcy będą mieli szansę na budowę lotniska, postawienie hangarów. Również oni w końcu będą mogli realnie pomyśleć o zakupie samolotu, który będzie mógł wreszcie stacjonować w godziwych warunkach, bez konieczności długiego dojazdu do lotniska. Lotnisko wygeneruje pewną ilość miejsc pracy i niewątpliwie przyczyni się do zwiększenia turystycznej atrakcyjności tutejszych ziem, ale przede wszystkim uczyni nasz region bardziej atrakcyjnym dla przedsiębiorców, w szczególności zagranicznych.

- Dziękuję za rozmowę.

Zawsze na dużym plusie

Produkty strukturyzowane weszły przebojem na polski rynek. W okresie giełdowej niepewności są one ciekawą alternatywą mogącą zaoferować znaczny zysk przy jednoczesnej ochronie kapitału. Modne stały się również polisy lokacyjne, oprocentowane dużo korzystniej niż tradycyjne depozyty. O tych i innych, popularnych w ostatnim czasie rozwiązaniach, rozmawiamy z Markiem Bodzonem, dyrektorem oddziału Deutsche Bank PBC w Gorzowie Wielkopolskim.



Deutsche Bank PBC, będący członkiem Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej, jako jeden z pierwszych banków w Polsce wprowadził do oferty produkty strukturyzowane i od początku rekomenduje je swoim Klientom jako alternatywę dla niepewnej giełdy. Na czym polega tego typu inwestycja?

Produkty strukturyzowane dedykowane są osobom, którym zależy na większym bezpieczeństwie inwestycji, ale które jednocześnie nie chcą rezygnować z możliwości osiągnięcia wyższych zysków. Oferowane w formie obligacji, polis czy lokat stanowią spektrum możliwych rozwiązań pozwalających ograniczyć ryzyko związane z inwestycjami bezpośrednio w instrumenty bazowe oraz uzyskać stopę zwrotu powyżej poziomu depozytów bankowych. Innymi słowy, produkty strukturyzowane oferują inwestorom pełną lub częściową gwarancję zachowania zainwestowanego kapitału przy stopie zwrotu zależnej od określonej strategii, opartej na jednym lub większej ilości tzw. instrumentów bazowych.

Jakie mogą to być instrumenty?

Jest ich bardzo dużo. Mogą to być zarówno indeksy światowych rynków akcji, surowce, wybrane akcje polskie lub światowe, jak również koszyki hybrydowe łączące różne klasy aktywów, na przykład koszyki akcji, surowców czy walut. Ponadto fundusze inwestycyjne otwarte, fundusze hedgingowe czy pasywne strategie inwestycyjne. Produkty strukturyzowane mogą więc być z jednej strony bezpiecznymi instru-

mentami w portfelu inwestora, z drugiej - ze względu na nierzadko globalne instrumenty bazowe - zaoferować możliwość korzystania z zysków generowanych przez rynki światowe. Dla Klientów z segmentu private banking możliwe jest również przygotowanie indywidualnie konstruowanych rozwiązań w ramach private placement.

Zyskowną formą inwestowania w obecnej sytuacji są również polisy lokacyjne. Co wpływa na atrakcyjność takich rozwiązań?

Nasza Polisa Lokacyjna to produkt dwa w jednym - i ubezpieczenie, i lokata. Można ją założyć na sześć lub dwanaście miesięcy, a cały zysk zatrzymać dla siebie, bez konieczności odprowadzenia podatku. Oprocentowanie dla polisy sześciomiesięcznej wynosi 5,27 proc., co odpowiada 6,5 proc. na tradycyjnej lokacie. Jeśli założymy lokatę na dwanaście miesięcy, możemy liczyć na zysk na poziomie 5,67 proc., co równa się aż 7 proc. na zwykłej lokacie. Polise założymy w oddziale banku bardzo szybko, bez żadnych opłat i prowizji. Może ona zastąpić tradycyjną lokatę w naszym portfelu inwestycyjnym lub po prostu wzbogacić go o kolejny produkt. Polisa lokacyjna może być także

zabezpieczeniem dla udzielanych przez nasz bank pożyczek.

Atrakcyjne stopy zwrotu można otrzymać również w przypadku Lokaty Profit + Deutsche Bank PBC. Na czym polega jej konstrukcja?

W tym przypadku tradycyjny depozyt łączy się funduszem ubezpieczeniowym, co zapewnia oprocentowanie na dwucyfrowym poziomie. Nasza Lokata Profit + była pierwszym na polskim rynku produktem tego typu. Stanowi ona połączenie 3- lub 6-miesięcznego depozytu o bardzo atrakcyjnym, stałym oprocentowaniu z inwestycją środków w polskie i zagraniczne fundusze inwestycyjne lub portfele modelowe dostępne w ramach produktu db Invest Plus. Oprocentowanie części depozytowej jest jednym z najwyższych w Polsce i wynosi dla lokaty 3-miesięcznej: 11 proc. dla PLN, 10,5 proc. dla USD i 10 proc. dla EUR, a dla lokaty 6-miesięcznej 8 proc. dla PLN, 7,5 proc. dla USD i 7 proc. dla EUR. Ponadto, Lokata Profit+ umożliwia inwestycję w szereg produktów o niskiej wzajemnej korelacji, co wpływa na zmniejszenie ryzyka inwestycyjnego. Tego typu łączone rozwiązania są ciekawą propozycją w czasach niepewności na rynkach finansowych.

Produkty strukturyzowane dostępne w ofercie Deutsche Bank PBC			
	db Gwarancja USD	db Gwarancja Agro Index	db Wschodzące Gwiazdy Nowej Europy
Okres subskrypcji	otwarty	04 II - 29 II 2008	04 II - 29 II 2008
Horizont inwestycyjny	5 lat	3 lata	3 lata
Minimalna wysokość wpłaty	3 000 USD	5 000 PLN	100 PLN
Poziom ochrony kapitału	100 proc.	100 proc.	100 proc.
Krótki opis sposobu inwestowania	- forma polisy na życie i dożycie o 5-letnim okresie ochrony ubezpieczeniowej - już od pierwszego dnia inwestycji Klient jest ubezpieczony na pełną kwotę wniesionego wkładu plus gwarantowaną premię w wys. 24,3 proc. - suma ubezpieczenia, wypłacana na koniec okresu ubezpieczeniowego, wynosi 124,3 proc. składki - inwestycja wolna od "podatku Belki"	- zwrot z inwestycji - suma zainwestowanego kapitału plus premia od 70 do 80 proc.* średniego wyniku indeksu Deutsche Bank Liquid Commodity Index - Optimum Yield Agriculture Excess Return odzwierciedlającego światowe trendy cen kukurydzy, pszenicy, soi i cukru - produkt oferowany w formie ubezpieczenia na życie i dożycie - brak "podatku Belki" i ochrona na wypadek śmierci - bank nie pobiera opłat manipulacyjnych ani opłat za zarządzanie	- certyfikat umożliwia udział we wroście rynków Nowej Europy dając efektywny dostęp do rynków akcji takich krajów jak: Kazachstan, Ukraina, Chorwacja, Bułgaria, Rumunia oraz inne kraje bałkańskie, do których dostęp inwestora indywidualnego jest bardzo trudny i ograniczony - zysk w przedziale 75 do 105 proc.* średniego poziomu stopy zwrotu z koszyka funduszy

* ostateczny poziom partycypacji określany jest po zakończeniu subskrypcji

Zapraszamy do naszych oddziałów:

Gorzów Wielkopolski, ul. Młyńska 1, tel. (095) 733 67 70, fax (095) 733 67 80
Zielona Góra, pl. Bohaterów 4, tel. (068) 329 73 10, fax (068) 329 73 15
Nowa Sól, ul. Muzealna 18, tel. (068) 388 24, fax (068) 388 24 55

www.db-pbc.pl Infolinia: 0801 18 18 18

A Passion to Perform.

Deutsche Bank



Poseł Józef Zych w sprawie KRS:

„Inicjatywa ma moje poparcie”

W dniu 30 stycznia 2008 r. odbyło się organizowane przez Zachodnią Izbę Przemysłowo - Handlową III Regionalne Spotkanie Integracyjne Przedsiębiorców. Spotkanie organizowane po raz pierwszy w nowej formule zgromadziło rekordową jak dotąd liczbę ponad 200 przedsiębiorców z całego województwa lubuskiego i nie tylko oraz liczne grono parlamentarzystów, władz rządowych i samorządowych oraz organizacji około biznesowych.

Spotkanie rozpoczęło się od powitania gości przez gospodarza imprezy - Prezesa Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej Jerzego Korolewicza. Następnie odbyła się debata gospodarza pt. „Blaski i cienie, czyli organizacyjne i praktyczne aspekty współpracy przedsiębiorców w Województwie Lubuskim”. Referat wprowadzający wygłosił prof. dr hab. Bogdan Ślusarz z Lubuskiego Instytutu Badań i Innowacji w Zielonej Górze. Prelegentami debaty byli parlamentarzyści oraz przedstawiciele władz rządowych i samorządowych województwa lubuskiego: Wicemarszałek Sejmu RP - Stefan Niesiołowski, Wicewojewoda Lubuski - Jan Świrepo, Wicemarszałek Województwa Lubuskiego - Elżbieta Płonka, Senator RP - Henryk Maciej Woźniak, Poseł RP - Józef Zych i przedstawiciele organizacji około biznesowych - Jerzy Korolewicz - Prezes Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej, Ryszard Barański - Przewodniczący Lubuskiej Organizacji Pracodawców i Wiesław Ocytko - Wiceprzewodniczący Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej. W dyskusji udział wzięli także inni parlamentarzyści: Senator RP Stanisław Iwan oraz Posłowie RP Elżbieta Rafalska, Jan Kochanowski i Witold Pahl. Podczas dyskusji zarówno ze strony parlamentarzystów oraz przedstawicieli władz województwa jak i przedsiębiorców padło wiele postulatów. Wicemarszałek Sejmu RP Stefan Niesiołowski prosił przedsiębiorców o cierpliwość i wyrozumiałość dla rządu. Wicewojewoda Lubuski - Jan Świrepo wyliczał problemy administracyjne, które utrudniają przedsiębiorcom codzienne funkcjonowanie, a Senator Henryk Maciej Woźniak zaproponował pakt polityczny mający na celu utworzenie w Gorzowie Wielkopolskim oddziału Krajowego Rejestru Sądowego - *Chciałbym abyśmy w tak znacym gronie uznali że powstanie oddziału KRS w Gorzowie Wlkp. jest*

sprawą niezwykle istotną dla przedsiębiorców. Chciałbym aby w tym względzie była zgoda polityczna i żeby takie zobowiązanie teraz w tym miejscu podjąć. Skróćmy dystans i kolejki jakie są w KRS-ie w Zielonej Górze. Utwórzmy nikomu nie wadzący a z pewnością bardzo potrzebny oddział w Gorzowie. Wystąpienie to wywołało duży entuzjazm zgromadzonych. Temat ten w swym wystąpieniu poruszył również Przewodniczący Lubuskiej Organizacji Pracodawców - Ryszard Barański. Swoje zobowiązanie poparcia tegoż wniosku złożył Poseł RP Józef Zych - *Każda inicjatywa, która będzie zmierzać do poprawy sytuacji przedsiębiorców w naszym województwie ma moje poparcie.* Wystąpieniem tym przypieczętował niejako zobowiązanie parlamentarzystów do działań w tej kwestii. Swoje postulaty zgłaszali również przedsiębiorcy. Jeden z nich mówił: „Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa jest współinicjatorem Europejskiego Ugrupowania Interesów Gospodarczych - Linia kolejowa Berlin-Gorzów Wlkp. Ta polsko-niemiecka inicjatywa ma na celu przywrócenie do życia tradycyjnie tu funkcjonującej linii z Berlina do Gorzowa i dalej do Krzyża. Linia ta byłaby z pewnością osią rozwoju gospodarki, turystyki, jakości życia i atrakcyjności regionu. Uruchomienie tego połączenia nie musi trwać dłużej niż kilka miesięcy. Potrzebujemy jednak wsparcia władz. Zdajemy sobie sprawę, że w tej chwili atrakcyjność połączenia z Berlina do Gorzowa jest za mała. Uważamy, że idealne byłoby utworzenie połączenia z Poznania, przez Szamotuły, Wronki, Krzyż, Gorzów Wlkp., Kostrzyn do Berlina. Istnieją połączenia z Poznania do Berlina, przez Zbąszynek, Świebodzin, Rzepin, gdzie potencjał pasażerski jest zdecydowanie mniejszy. Zwracam się do Państwa o pomoc w tej sprawie. Wierzę również, że pan Marszałek Niesiołowski wesprze naszą inicjatywę - powiedział Grzegorz

Załoga (firma Pro Lingua). Wiele mówiono również o nieżyciowych przepisach. Prezes firmy Kmages Jan Kowalewski apelował do parlamentarzystów o tworzenie jasnego i przejrzystego prawa. Podkreślił również, że tak naprawdę największym problemem nie jest wysokość podatków, lecz koszty wytwarzania, które są coraz bardziej niwelowane - „Sprawia to, że my przedsiębiorcy płacimy tak naprawdę podatek nie 19% a 60%. Nie mamy czym rozwijać swoich przedsiębiorstw.” Apelowano również m.in. o przywrócenie przepisów o 2% z kosztów uzyskania przychodu na tzw. fundusz reprezentacyjny, likwidację tzw. „urlopu na żądanie” i obniżeniu kosztów pracy. Poruszono kwestię harmonizacji leków w Polsce oraz problemy firm transportowych. Poprzez wysokie koszty pracy polscy kierowcy uciekają za granicę, bo tam mogą zarobić znacznie więcej. System szkolenia właściwie nie funkcjonuje, co zmusza przedsiębiorców do tego, że szkolą oni we własnym zakresie.. Ze względu na małą ilość czasu, część postulatów przedsiębiorców spłynęła do organizatorów po zakończeniu spotkania. - *Dostaliśmy wiele pisemnych wniosków. Dotyczą one m.in. problemu funkcjonowania samorządu gospodarczego w Polsce. Obecnie uiszczana przez przedsiębiorców składka członkowska nie może stanowić kosztu firmy. Przedsiębiorcy skarżą się też na problemy z eksportem. Przyczyną tego stanu rzeczy są wahania kursowe* - powiedział dyrektor Izby Stanisław Owczarek.

Po części merytorycznej przeszedł czas na rozmowy kulturalowe przy muzyce. Dla gości grał zespół Gigadrum, a następnie zaprezentowała się zawodowa para taneczna z Kostrzyna n/Odrą.

Tomasz Molski



III Regionalne Spotkanie



Jerzy Korolewicz, Prezes ZIPH



Jacek Bogdanowicz
Dyrektor Generalny Vetoquinol Biowet:

Tego typu spotkania są bardzo potrzebne. Nie mniej jednak nie podobał mi się fakt, że parlamentarzyści są tylko na tzw. części oficjalnej i potem znikają. Mam nadzieję, że odbierają te komunikaty, które my wysyłamy w ich stronę i wykorzystają je w przyszłości. Pamiętam podobne spotkanie sprzed pięciu lat. Przedstawiono nam wtedy wiele pomysłów, a później skończyło się na niczym, więc mam nadzieję, że tym razem politycy wezmą sobie do serca te nasze przekazy i zaczną je realizować. Czas gadania minął, teraz nadszedł czas działania.



Jan Świrepo
wicewójewoda lubuski:

Podobne spotkania są jak najbardziej wskazane. Byłem przez czterdzieści lat przedsiębiorcą, i spoglądam innymi oczyma na to co dzieje się obecnie w gospodarce. Uważam że tego typu spotkania przedsiębiorców z politykami i władzami województwa są potrzebne po to, żeby posłowie i senatorowie usłyszeli o problemach, które dotyczą przedsiębiorców. Czasami są one blache, ale pomnożone o „oziębłość” biurokracji potęgują się. Czasem wystarczy, że jednej sprawy nie udaje się załatwić w terminie i przez to zawala się cały ciąg ułożonego planu. Urzędnicy powinni pomagać przedsiębiorcą na etapie realizacji przedsięwzięć, a nie być recenzentem ich poczynań. Dobrym przykładem tego typu działań jest proces wdrażania środków unijnych. Dla mnie najważniejszą sprawą w tej chwili jest to, aby gospodarka była sprzężona z administracją. Dzisiaj podczas spotkania musiałem np. interweniować w sprawie zatrzymania czterech pracowników z Indii, którzy są zatrudnieni w fabryce w Międzyrzeczu



Debata gospodarcza „Blaski i cienie, czyli organizacyjne i praktyczne aspekty współpracy przedsiębiorców w Województwie Lubuskim”

Integracyjne Przedsiębiorców

i zostali zatrzymani, ponieważ z dniem 31 grudnia 2007 r. wygasło im pozwolenie na pracę w naszym kraju. W związku z tym zwrócili się do wojewody wielkopolskiego o przedłużenie pozwolenia. Ten przysłał im promesę, ale celnicy uznali, że jest to dokument nieważny i chcą tych czterech pracowników deportować. Goście z Indii byli szkoleniowcami, przyuczającymi pracowników z Polski do nowych technologii, które wprowadzono w fabryce. Jeżeli my w ten sposób będziemy podchodzili do ludzi, którzy tutaj chcą inwestować, to oni się szybko od nas wyniosą. Ważne jest, żeby o takich rzeczach informować i interweniować w odpowiedzialnych za dane działania instytucjach. Im lepsza będzie komunikacja pomiędzy przedsiębiorcami a urzędnikami, tym mniej będą one sobie nawzajem przysparzać problemów.



Henryk Maciej Woźniak

senator RP VII kadencji:

To spotkanie to wydarzenie dużej wagi dla całego województwa. Polski samorząd gospodarczy jest słaby, bo jest podzielony. Tego typu spotkania integrują środowisko i pokazują że jest ono jednorodne co pokazuje również jego siłę. Taka demonstracja siły środowisk gospodarczych wobec środowisk politycznych jest jak najbardziej na miejscu i oby odbywała się ona częściej. Być może trochę bardziej merytorycznie, bo te wystąpienia które miały miejsce dzisiaj podczas dyskusji były bardzo emocjonalne i dynamiczne, ale gdyby były lepiej przygotowane myślę, że można byłoby wskazywać konkretne przepisy, rozwiązania i regulacje. Wtedy pożytek z tego byłby większy. Bezsprzecznie jest sens w organizowaniu tego typu spotkań i warto to robić. Uważam, że z każdego takiego spotkania powinniśmy wyjść z jakimś konkretnym postulatem. Dlatego m.in. poruszyłem kwestię oddziału krajowego rejestru sądowego w Gorzowie Wlkp. i cieszę się bardzo, że jest pozytywny odzew. Moim zdaniem ta zgodność środowisk gospodarczych i politycznych co do potrzeby utworzenia oddziału KRS-u w Gorzowie przesądzi o tym, że jeszcze w tym roku ten oddział powstanie.



Stefan Niesiołowski, Wicemarszałek Sejmu RP



Józef Zych, Poseł Sejmu RP podczas udzielania wywiadu TVP 3 Gorzów Wlkp.



Rozmowy biznesowe

„Mister i Junior Eksportu Przemysłu Lekkiego 2008”.

Krajowa Izba Gospodarcza, tradycyjnie już od wielu lat, ma przyjemność zaprosić wszystkich producentów i eksporterów przemysłu lekkiego do udziału w tegorocznej edycji Konkursu „Mister i Junior Eksportu Przemysłu Lekkiego 2008”.

Celem Konkursu jest wyróżnienie i promocja najlepszych wyrobów przemysłu lekkiego odznaczających się szczególnie walorami ekonomicznymi i jakościowymi oraz będących dobrym przykładem naszych osiągnięć eksportowych.

Rozstrzygnięcie konkursu nastąpi po posiedzeniu Jury, a wręczenie nagród Prezesa Krajowej Izby Gospodarczej i Ministra Gospodarki nastąpi podczas Międzynarodowych Targów Odzieży i Tkanin oraz

Obuwia i Wyrobów Skórzanych w Poznaniu, które odbędą się w dniach 4-6 marca 2008 r.

Przedsiębiorstwa zainteresowane udziałem w Konkursie mogą uzyskać wszelkie informacje na stronie internetowej Krajowej Izby Gospodarczej www.kig.pl. Znajduje się tam również formularz zgłoszeniowy i regulamin Konkursu. Niezależnie od informacji na stronach internetowych KIG,

wszystkie informacje o konkursie prezentowane będą również na łamach tygodnika „Rynki Zagraniczne”.

Szczegółowych informacji na temat konkursu udzielają:

Jerzy Gagucki,
Dyrektor Gabinetu Prezesa,
tel. 022/ 630 96 71
Dominika Jakubowska,
tel. 022/ 630 98 61

Z marszałkiem o transgranicznej współpracy

W środę 23 stycznia br. w Urzędzie Marszałkowskim Województwa Lubuskiego odbyło się spotkanie Marszałka Województwa Lubuskiego Krzysztofa Szymańskiego z władzami Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej i IHK Ostbrandenburg.

W spotkaniu z Marszałkiem Województwa Lubuskiego udział wzięli: Prezes ZIPH Jerzy Korolewicz, Wiceprezes Roman Mizerny, członek Rady Grzegorz Załoga i Dyrektor Izby Stanisław Owczarek oraz Prezydent IHK Ostbrandenburg dr Ulrich Müller wraz z Dyrektorem Generalnym Gundolfem Schülke.

Tematem spotkania była współpraca obu Izb z Urzędem Marszałkowskim Województwa Lubuskiego w realizacji projektów w ramach „Programu Współpraca Transgraniczna”, który realizowany jest pomiędzy województwem lubuskim a Brandenburgią. Omówione zostały także projekty obu Izb dotyczące zagospodarowania rzeki Odry i realizacji projektów w ramach Trans-European Transport Network.



Misja Gospodarcza do Chicago

Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. w Zielonej Górze wraz z Polonijną Izbą Gospodarczą w dniach 13-17.05.2008r. (wariant krótszy) oraz 13-21.05.2008r. (wyjazd dłuższy) organizuje misję gospodarczą do USA-Chicago.

Polonijna Izba Gospodarcza (PACC - Polish American Chamber of Commerce), Kongres Polonii Amerykańskiej, Polsko-Amerykański Komitet „Jamestown” zapraszają przedstawicieli z woj. lubuskiego do udziału w Polsko - Amerykańskiej Konferencji Gospodarczej (Polish American Trade and Investment Forum) połączonej z wystawą narodową PACC EXPO, w trakcie której prezentowane będą oferty inwestycyjne oraz produktowe z poszczególnych regionów RP.

Rok 2008 jest szczególnie i wyjątkową okazją do promocji gospodarczej Polski na terenie Ameryki, głównie za sprawą uroczystych obchodów 400-lecia polskiej obecności i przedsiębiorczości w Ameryce, w których

udział wezmą najważniejsze organizacje „polonijne” i stowarzyszenia biznesowe oraz wysokiego szczebla amerykańskie organizacje, urzędy i izby gospodarcze (w tym: US Department of Commerce, DCEO, WTC).

Zapraszamy przede wszystkim przedstawicieli lokalnych izb i organizacji gospodarczych oraz przedsiębiorstw z branż:

produkcja i wyroby ze szkła (użytkowe, dekoracyjne + huty szkła); turystyka; wyposażenie domów i lokali użytkowych – wyposażenie gastronomii, hoteli; firmy cateringowe; żywność naturalna i organiczna. dla gastronomii (hotele, restauracje, bary); przedsiębiorców poszukujących kooperantów i inwestorów. Ważnym segmentem są

również firmy oferujące produkty w innowacyjnej technologii (lub jej poszukujące). Będzie przygotowanych wiele spotkań, wizyt biznesowych (w tym ze środowiskiem biznesu polonijnego). Firmy będą miały oddzielne spotkanie z Konsulem Handlowym, w trakcie którego zdobędą wiele cennych informacji. Znając wcześniej skład delegacji (branże) - Konsul przygotowuje również listę z kontaktami do potencjalnych partnerów (bazę danych) i informacje dotyczące konkretnego rynku zbytu, uwarunkowań przepisów celnych itp.

Terminy i koszty misji na jedną osobę:
13-17.05.2008r. (5 dni) - 10 980,00 PLN
13-21.05.2008r. (9 dni) - 14 900,00 PLN

W przypadku zainteresowania wyjazdem prosimy o informacje: do . 29.02.2008r.

Osoby do kontaktu:

Agencja Rozwoju Regionalnego:
Daniel Chalecki - tel. (068) 329-78-38;
e-mail: daniel.chalecki@coi-lubuskie.pl
Marzena Kubiak - tel. (068) 329-78-38;
e-mail: marzena.kubiak@coi-lubuskie.pl



Po pieniądze na giełdę

Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa wraz ze Szkołą Giełdową przy Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie oraz we współpracy z Zachodnim Centrum Konsultingowym „Euro Invest” przygotowuje się do uruchomienia „Szkoły Giełdowej”.

Celem każdego przedsiębiorstwa jest możliwie szybki rozwój. Realizacja tego celu wymaga na ogół poniesienia nakładów inwestycyjnych, co często oznacza konieczność znalezienia zewnętrznych źródeł finansowania. Jest to z pewnością kluczowy problem.

Giełda oferuje rozwiązanie tego problemu poprzez publiczne emisje papierów wartościowych. Umiejętne wykorzystanie tego faktu pozwala zapewnić spółce środki na rozwój i skokowo poprawić jej pozycję rynkową, zdobywając trwałą przewagę nad konkurencją. Ponadto, kapitał z Giełdy jest ciekawą alternatywą wobec kapitału z kredytu bankowego lub emisji obligacji przedsiębiorstwa, który wcześniej lub później należy zwrócić z odsetkami.

Obok kapitału, Giełda zapewnia spółkom prestiż (spółka posługuje się logo spółki giełdowej) oraz silniejszą pozycję przetargową, spółki traktowane są jak firmy mniejszego ryzyka. Ponadto nałożony na spółki obowiązek informacyjny, ma też swój wydzźwięk w postaci obecności spółki w mediach – po wejściu firmy na Giełdę zwiększa się zainteresowanie jej produktami i znakiem towarowym.

„Parkiet” giełdowy nie jest tylko dla dużych spółek. Jest wprost przeciwnie – giełda jest przede wszystkim dla małych i średnich firm, aby dzięki niej mogły się szybciej rozwijać. W latach 2005-2007 wartości nowych emisji rozpoczęły się od kwot 3.000.000 PLN

w roku 2005, od 3.750.000 PLN w roku 2006 oraz od 4.680.000 PLN w 2007 (do dnia 13.12.2007).

Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie jest też tanim sposobem na pozyskanie kapitału. Zgodnie z danymi finansowymi spółek, które debiutowały na GPW w latach poprzednich, średni koszt pierwszej oferty publicznej kształtował się na poziomie około 7-10 % pozyskanego kapitału, a przeciętny koszt kolejnych ofert był nawet niższy.

Z roku na rok rośnie zainteresowanie kapitałem z Giełdy. Dla porównania w roku 2005 liczba debiutów na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie wyniosła 35 spółek, w roku 2006 – 38 spółek, zaś do dnia 13.12.2007, osiągnęła pułap aż 77 spółek. W porównaniu zatem z wcześniejszymi latami, w roku 2007 nastąpiło podwojenie liczby spółek zainteresowanych pozyskaniem kapitału w ramach publicznej emisji papierów wartościowych. Zakłada się, że w latach kolejnych tendencja w tym zakresie będzie się utrzymała – coraz więcej przedsiębiorstw sięgnie po kapitał na GPW.

Organizacja i prowadzenie zajęć w ramach Szkoły Giełdowej odbywa się w ramach partnerskiego porozumienia między Giełdą Papierów Wartościowych, a ośrodkami akademickimi w różnych miastach Polski, lokalnymi biurami maklerskimi, bankami i innymi instytucjami finansowymi.

Pierwsza konferencja poświęcona realizacji tego przedsięwzięcia odbyła się 25

stycznia br. w Bibliotece Głównej Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Gorzowie Wielkopolskim. Udział w nim wzięło blisko 30 przedsiębiorców, którzy z zainteresowaniem wysłuchali blisko dwu godzinnego wykładu Sergiusza Boryslawskiego – koordynatora Szkoły Giełdowej przy Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Program spotkania obejmował zagadnienia z zakresu Rynku kapitałowego i instrumentów finansowych, funkcjonowaniu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie oraz procesu wprowadzania Spółki do obrotu na rynku regulowanym.

Program szkoły został przygotowany przez polskich specjalistów rynku kapitałowego na podstawie programu paryskiej szkoły L'ecole De La Bourse prowadzonej przez Giełdę w Paryżu.

Zajęcia w ramach Szkoły Giełdowej prowadzone są przez specjalistów rynków finansowych, wykładowców wyższych uczelni oraz pracowników biur maklerskich i banków. Program nauki został opracowany z uwzględnieniem potrzeb początkujących inwestorów. Już dziś możemy powiedzieć, że pierwsze spotkanie w ramach kursu planujemy w Gorzowie Wielkopolskim w połowie marca br.

Osoby zainteresowane uczestnictwem w zajęciach prosimy o kontakt z Biurem Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej – tel. +48 (095) 728-73-12



Giełda = szybki rozwój

Wywiad z Sergiuszem Boryslawskim – koordynatorem Szkoły Giełdowej przy Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

- Czym jest Szkoła Giełdowa? Kto jest właściwym adresem zajęć w ramach Szkoły Giełdowej?

- Szkoła Giełdowa jest to największy projekt edukacyjny dla początkujących inwestorów giełdowych zainicjowany przez Giełdę, prowadzony we współpracy z 17 ośrodkami akademickimi w całej Polsce. W zależności od rodzaju kursu w szkoleniach uczestniczą - osoby zainteresowane samodzielnym inwestowaniem na giełdzie oraz przedsiębiorcy, którzy zamierzają pozyskać kapitał na rozwój firmy.

- Co daje uczestnictwo w Szkole Giełdowej?

- Znajomość mechanizmów funkcjonowania rynku kapitałowego oraz Giełdy Papierów Wartościowych jest niezwykle cenną wartością przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Spotkania prowadzą pracownicy instytucji finansowych oraz uczeni wyższych. Prezentujemy praktyczną wiedzę w obiektywny i bardzo przystępny sposób. Uczestnik kursu otrzymuje materiały oraz certyfikat GPW. W zależności od zapotrzebowania organizujemy kursy otwarte oraz zamknięte na zamówienie firm i instytucji.

Zakres tematyczny kursów obejmuje m.in.:

- Analizy technicznej (prognozowanie zachowania kursu akcji analizując notowania, wykresy historyczne)
- Wybór i ocena spółki (analiza fundamentalna, analiza finansowa, sprawozdania finansowe, wskaźniki rynkowe)
- Wpływ otoczenia gospodarczego na giełdę, makroekonomia.
- Analiza behawioralna, jak emocje wpływają na podejmowanie decyzji.
- Zarządzanie i budowa portfela papierów wartościowych

- Istnieje powszechna opinia, że na debiut giełdowy mogą pozwolić sobie tylko duże przedsiębiorstwa. Czy taki schemat ma obecnie odzwierciedlenie w rzeczywistości?

- Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie jest dobrym i tanim sposobem na pozyskanie kapitału. Wielu przedsiębiorców jest w błędnym przekonaniu, że giełda jest tylko dla dużych spółek. Jest wprost przeciwnie - giełda jest przede wszystkim

dla małych i średnich firm, aby dzięki niej mogły się szybciej rozwijać.

Celem każdego przedsiębiorstwa jest możliwie szybki rozwój, realizacja tego celu wymaga na ogół poniesienia nakładów inwestycyjnych, co oznacza konieczność znalezienia zewnętrznych źródeł finansowania. Jest to z pewnością kluczowy problem. Giełda oferuje jego rozwiązanie przez publiczne emisje papierów wartościowych. Umiejętne wykorzystanie tego faktu pozwala zapewnić spółce środki na rozwój i skokowo poprawić jej pozycję rynkową, zdobywając trwałą przewagę nad konkurencją.

Warto pokazać przedsiębiorcom, że jest możliwość debiutu giełdowego (pozyskanie środków znacznej wartości np. od 3 mln do 10 mld). Łączna wartość kosztów przygotowania i przeprowadzenia emisji średniej wielkości zawiera się w przedziale od 5 do 7% jej wartości.

Jest to alternatywa wobec kapitału z kredytu bankowego lub emisji obligacji firmy, które wcześniej lub później należy zwrócić z odsetkami.

Wejście na „parkiet” nigdy dotąd nie było takie proste. Warto zostać spółką giełdową, bo wzrasta prestiż i wiarygodność firmy.

- Czym jest New Connect?

- 30 sierpnia 2008 powstał nowy rynek dla dynamicznych, małych i średnich firm z krótką historią działalności. Proces wprowadzenia spółki na New Connect oraz jej późniejsze funkcjonowanie jest o wiele łatwiejsze i tańsze. W wielu przypadkach będzie to miejsce przejściowe w drodze na parkiet główny GPW w Warszawie.

- Czy należy bać się inwestowania na giełdzie?

- Giełdy nie należy się bać, należy jednak rozumieć mechanizmy tam panujące. Jak w każdej innej dziedzinie naszej aktywności (biznesowej, prywatnej) liczy się zdrowy rozsądek, dyscyplina i znajomość realiów. A skoro mówimy o inwestowaniu pieniędzy, to zachęcamy do zainwestowania w pierwszej kolejności w wiedzę. Zdarzenia z ostatnich tygodni pokazały, że inwe-



Sergiusz Boryslawski

stowanie nie jest takie proste, że giełda jak cała gospodarka podlega cyklom i wahaniom koniunktury.

Giełda przeważnie postrzegana jest jako miejsce do inwestowania nadwyżek finansowych. Podczas spotkań z przedsiębiorcami pokazujemy, że giełda jest również bardzo dobrym narzędziem do pozyskania środków finansowych oraz wyceny przedsiębiorstwa.

- Co według Pana powinien zrobić przedsiębiorca zainteresowany IPO?

Może na początek wyjaśnię skrót IPO - (ang. Initial Public Offering) - pierwsza oferta publiczna.

Pierwszy krok, to dobry biznes plan - na jaki cel będą przeznaczone środki z emisji i jak one wpłyną na wyniki finansowe spółki w przyszłości, a zatem realne prognozy. Następnie wybór konsorcjum doradców IPO (biuro maklerskie, doradca finansowy, prawny, audytor, agencja PR). Przekształcenie spółki ... itd.

Na temat kolejnych kroków i procedur mówimy na organizowanych w tym celu konferencjach, najbliższa już w marcu.

Rozmawiał Tomasz Molski



Wizerunek Przedsiębiorcy

- część III

10 PORAD DOTYCZĄCYCH WIZERUNKU BIZNESOWEGO KOBIECI

Nie ma drugiej okazji by zrobić pierwsze wrażenie – ostrzegają specjaliści od wizerunku. Tak jak się zaprezentujesz czyli twój wygląd, twoja postawa, zachowanie, sposób mówienia ma ogromne znaczenie w pierwszych paru sekundach, by zrobić pierwsze profesjonalne i pozytywne wrażenie.

Zła prezencja może zniszczyć każdego człowieka – jest przeszkodą w ekspozycji autentycznych zalet i wartości. Wielu z nas chciałoby, żeby oceniać ludzi wyłącznie po ich umiejętnościach, inteligencji, osiągnięciach, a wygląd był tylko dodatkowym powierzchownym czynnikiem nie mającym większego znaczenia. Tymczasem twoja osoba jest najważniejszym narzędziem do przekazywania informacji na twój temat. To jak się prezentujesz, mówi o tobie bardzo wiele: czy jesteś twórcza i profesjonalna, czy jesteś kobietą z klasą, czy masz szacunek dla siebie i dla innych oraz czy masz mocne poczucie własnej wartości.

10 porad dotyczących wizerunku biznesowej kobiety

1. Zainwestuj w siebie ale kupuj z głową.

Za pośrednictwem stroju powinnaś wysyłać codziennie do otoczenia komunikat „Jestem właściwą osobą na odpowiednim miejscu”. W nieprofesjonalnym kostiumie będziesz czuła się mniej pewna siebie, niezdecydowana. Szykowna, dobrze skrojona garsonka w raz z odpowiednimi butami, torebką sprawi, że poczujesz się pewna siebie, dobrze przygotowana, pełna energii. Robiąc zakupy kupuj z głową. Masz wydać jak najmniej pieniędzy, pamiętając o fundamentalnej zasadzie: im lepszą rzecz kupisz, tym lepiej będziesz w niej wyglądać i tym dłużej będzie ci ona służyć. Pamiętaj nie ilość tylko jakość.

2. Formalny strój biznesowy – efekt profesjonalizmu.

Jeżeli chcesz być postrzegana profesjonalnie twoja garderoba musi być stosownie dobrana i dopasowana do sytuacji, miejsca pracy, okoliczności. Formalny strój biznesowy dla kobiet to garnitur (spodnie + marynarka), garsonka (spódniczka + marynarka lub prosta klasyczna sukienka + marynarka) pamiętając, że musi być to komplet czyli wszystko z jednego gatunku materiału. Kolory stonowane, nie rzucające się w oczy. Najlepsze, uznawane za kolory dyplomacji to szary i granatowy.

3. Kobiecość, ale nie sexy.

Kobiecość to nie to samo co frywolność i ekstrawagancja. Strój kobiety biznesu powinien pokazywać jak najmniej nagiego ciała. Wygląd kobiety sexy jest zaprzeczeniem profesjonalnego i biznesowego wizerunku. Zbyt obcisłe stroje podkreślające figurę, duże dekolty, półprzezroczyste bluzki, krótkie mini spódniczki zostaw na inne okazje. Klasyczna, dobrze skrojona i dopasowana do figury garderoba połączona z eleganckimi dodatkami podkreślą twoją kobiecość, szyk i elegancję.

4. Makijaż mocny element wizerunku

Badania przeprowadzone w Ameryce i w Europie wykazały, że kobiety z makijażem nie tylko są uważane za ładniejsze niż ich nie malujące się koleżanki, lecz także zarabiają więcej i mają większe szanse na zajęcie wyższego stanowiska. Pamiętaj makijaż w pracy musi być, jednak nie powinien zastępować twojej naturalnej urody, a jedynie ją podkreślać. Zdecydowany, mocniejszy makijaż zarezerwuj na wieczór.

5. Fryzura

Dobrze dobrana fryzura i odpowiedni kolor włosów jest bardzo ważnym elementem wizerunku. W relacjach biznesowych lub w trakcie wystąpień publicznych włosy dłuższe niż do ramion powinny być spięte, tak by nie rozpraszały uwagi twojego rozmówcy czy słuchacza. Pamiętaj dobrze ufarbowane włosy sprawią, że będziesz wyglądać młodziej. Fryzura odsłaniająca twarz i czoło daje przekaz pewności siebie, zdecydowania.

6. Odpowiednie kolory

Jeżeli twój typ urody jest głęboki (włosy czarne, brązowe, szpakowate, oczy czarne lub ciemnopiwnie, ciemna cera) lub „kontrastowy” (ciemne włosy, oczy niebieskie, cera porcelanowa) najlepsze kolory to: czarny, grafit, granatowy, biały, stalowy, bordowy. To kolory, które podkreślają twoją urodę. Natomiast, takie kolory jak pomarańczowy, beż, żółty, jasny brązowy sprawia, że będziesz wyglądać niekorzystnie.

Jeżeli twój typ urody jest „jasny” (włosy blond, oczy jasne, blada cera) najlepsze dla

ciebie kolory to przede wszystkim kość słoniowa, jasne pastele, ciepły żółty i zielony, szaroniebieski. Staraj się unikać ciemnych i przytłaczających kolorów, jak czarny czy grafit, w tych kolorach będziesz wyglądać blade i nieatrakcyjnie.

Kobiety o rudych włosach, jasnej cerze i piegach (typ ciepły) będą wyglądać korzystnie w kolorach złocistych brązów, oliwki i rdzy. Niektóre z tradycyjnych kolorów, jak szarości i granaty, są dla typu ciepłego wyjątkowo niekorzystne.

7. Autorytet

Jeżeli chcesz wzbudzić większy autorytet, ubieraj się w mocne, gładkie kolory, stosuj kontrasty i sztywne materiały, koszule z kołnierzykami.

8. Jak wyglądać szczupłej ?

Jeżeli nie masz czasu i energii, by odwiedzić siłownię czy zastosować dietę zwracaj szczególną uwagę na rzeczy które ubierasz. Dobierając garderobę, tak by wyglądać profesjonalnie, ale też szczupło pamiętaj o podstawowych wskazówkach: ciemne kolory wyszczuplają, jasne podkreślają kształty, nie łącz materiałów i wzorów na wysokości bioder, wybieraj raczej drobne i dyskretne wzory, rzeczy zbyt obcisłe uwydatniają zbędne kilogramy.

9. Twoja postawa

To jaką masz postawę, jak się poruszasz, jak stoisz, czy siedzisz komunikuje wiele informacji na twój temat. Pamiętaj osoby pewne siebie, zdecydowane poruszają się zawsze pewnym krokiem, idą środkiem korytarza, ich postawa jest wyprostowana, głowa uniesiona lekko do góry.

10. Magia uśmiechu

Badania naukowe dowodzą, że im więcej się uśmiechamy, tym bardziej pozytywnie ludzie na nas reagują. Dobrze samopoczucie i szczery uśmiech jest zaraźliwy i wpływa pozytywnie na nasz wizerunek. Uśmiech wywołuje pozytywne uczucia zarówno u ciebie, jak i u drugiej osoby. Spotkania, w których towarzyszy uśmiech są przyjemniejsze i przynoszą więcej rezultatów, a co najważniejsze uśmiech wzmacnia nasz układ odpornościowy oraz broni go przed chorobami. Pamiętaj śmiech to zdrowie.

Tylko, czy aż 10 porad? Spróbuj, zastosuj a zobaczysz jakie będą efekty. Pamiętaj kreacja wizerunku to ciężka ale bardzo przyjemna praca, która daje ogromne efekty w życiu zawodowym i prywatnym. Życzę powodzenia.



Sylwia Majewska



Nowelizacja przepisów dotyczących zatrudniania cudzoziemców

Minister Pracy i Polityki Społecznej Jolanta Fedak podpisała 29 stycznia 2008 r. rozporządzenie, zmieniające rozporządzenie w sprawie wykonywania pracy przez cudzoziemców, bez konieczności uzyskania zezwolenia na pracę (Dz.U. nr 17 z 31.01.2008 r. poz. 106). Obowiązuje ono od 1 lutego 2008 r.

Zgodnie z tym rozporządzeniem cudzoziemcy, którzy pochodzą z państw graniczących z Polską tj. Ukrainy, Białorusi i Federacji Rosyjskiej mogą wykonywać prace krótkoterminowe, bez obowiązku uzyskiwania zezwolenia na pracę, w okresie do sześciu miesięcy w ciągu kolejnych dwunastu miesięcy licząc od pierwszego wjazdu do Polski. Do tej pory mogli podejmować pracę bez obowiązku posiadania zezwolenia na pracę w okresie do trzech miesięcy w ciągu kolejnych sześciu miesięcy. W dotychczasowych przepisach jak i w nowych, łączny okres wykonywania pracy w Polsce wynosi sześć miesięcy w roku. Różnica polega tylko na tym, że nowa regulacja dopuszcza możliwość przepracowania tego okresu w sposób ciągły, natomiast wcześniej pomiędzy trzymiesięcznymi okresami pracy musiała nastąpić trzymiesięczna przerwa w zatrudnieniu. Pracodawca, którzy ma zamiar zatrudnić Ukrainca, Białorusina lub Rosjanina nadal będzie miał obowiązek zarejestrowania oświadczenia o zamiarze powierzenia

pracy cudzoziemcowi w powiatowym urzędzie pracy właściwym dla siedziby lub miejsca zamieszkania wnioskodawcy. Procedura rejestracji odbywa się w trakcie jednorazowej, krótkiej wizyty w PUP i jest bezpłatna zarówno dla składającego oświadczenie jak i cudzoziemca. Zarejestrowane oświadczenie jest podstawą do uzyskania przez cudzoziemca w polskiej placówce dyplomatycznie konsularnej w kraju jego stałego pobytu wizy pobytowej, która uprawnia do wykonywania pracy. Przepis ma charakter pilotażowy, a jego stosowanie przewidziane jest do 31 grudnia 2009 r. Ewentualne przedłużenie okresu obowiązywania może nastąpić po dokonaniu analizy skuteczności wprowadzonej regulacji. Ułatwienia w zatrudnianiu cudzoziemców z państw graniczących z Polską, które obowiązują od połowy 2007 roku są dla polskich pracodawców, a także branżowych organizacji samorządowych, zwłaszcza w sektorze rolnym i budownictwie bardzo pozytywne. Wstępne analizy wskazują na zwiększone

zainteresowanie zarówno pracodawców, jak i cudzoziemców, legalnym zatrudnieniem zwłaszcza przy pracach sezonowych.

Powiatowe Urzędy Pracy mają obowiązek comiesięcznego nadsyłania do Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej danych statystycznych o zarejestrowanych oświadczeniach pracodawców.

Od 20 lipca 2007 r. do 31 grudnia 2007 roku Powiatowe Urzędy Pracy zarejestrowały łącznie 23 115 oświadczeń, z tego:

- 21 513 dla obywateli Ukrainy (93 proc.),
- 1400 dla obywateli Białorusi (6,1 proc.),
- 202 dla obywateli Rosji (0,9 proc.).

Największe zainteresowanie dotyczy pracy w rolnictwie (6 689 osób) oraz w budownictwie (6 232 osób).

Źródło: Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej

REKLAMA

www.esto.biz.pl

TEKTURA opakowania druki

ESTO®

OFERUJEMY

- OPAKOWANIA KASZEROWANE Z WYSOKIEJ JAKOŚCI NADRUKIEM OFFSETOWYM
- KARTONY z TEKTURY 3 i 5-cio WARSTWOWEJ dopasowane do indywidualnych potrzeb klienta.
- TEKTURĘ 2-WARSTWOWĄ w rolach i arkuszach.

ZAPRASZAMY !!!

Wiarygodny PARTNER w biznesie

solidna firma 2006

74-320 Barlinek, ul. Moniuszki 21
TEL. 095 746 15 11, FAX: WEW. 21, e-mail: biuro@esto.biz.pl

UNIA DLA PRZEDSIĘBIORCZYM PROGRAM KONKURENCYJNOŚĆ



Nowoczesna oferta

BENEFiT czyli Program Ubezpieczeń Pracowniczych dla przedsiębiorstw zrzeszonych w Zachodniej Izbie Przemysłowo - Handlowej w Gorzowie Wlkp. to wielkie udogodnienie dla ludzi biznesu w dążeniu do coraz lepszego funkcjonowania.

Propozycja ZIPH jest klasycznym produktem z grupy dodatkowych ubezpieczeń uzupełniających system świadczeń socjalnych gwarantowanych przez Państwo. Polisa dla naszych członków zapewnia wypłatę świadczeń m.in. z powodu trwałego uszczerbku na zdrowiu lub utraty życia wskutek nieszczęśliwego wypadku, ryzyka poważnego zachorowania, operacji, pobytu w szpitalu (także uzdrowskowym). Oferujemy również taką polisę dla niezatrudnionych małżonków.

Podstawową zaletą tego programu jest

to, że każda firma, niezależnie od jej wielkości i ilości zatrudnionych osób, mogą skorzystać z programu.

Program, któremu Rada Ekspertów Certyfikatu Jakości Produktów Ubezpieczeniowych powołana przez Krajowy Instytut Ubezpieczeń przyznała za Program Ubezpieczeń Pracowniczych - Certyfikat nr 1 „DOBRA POLISA”.

Zawarty w nim okres ochrony, wypłacanie świadczeń i wysokość stawki powoduje, że wyraźnie pozytywnie wyróżnia się na tle innych ofert rynkowych. Dostosowany

jest do rzeczywistych potrzeb i warunków polskiego rynku i może przynieść wymierne korzyści wszystkim zainteresowanym. Warunkiem korzystania z programu jest status członka Zachodniej Izby Przemysłowo - Handlowej w Gorzowie Wlkp. Niezrzeszonym podajemy pod rozwagę możliwość przystąpienia w szeregi naszych członków i między innymi skorzystania i z tej propozycji. Dlatego też zachęcamy Państwa do ponownego przeanalizowania Programu Ubezpieczeniowego BENEFiT, a także korzyści dla obu stron i przyłączenie się do naszego wspólnego Programu. Zachęcamy do zastanowienia się nad tą propozycją i zapraszamy wszystkich zainteresowanych.

Każdy zainteresowany naszą ofertą może uzyskać wyczerpującą informację w Izbie tel. (095) 728 73 11 lub u naszego eksperta Zygmunta Farasia tel. kom. 501 667 050.

Dyrektor Izby - Stanisław Owczarek

Lp.	Zakres ochrony	Wypłacane świadczenie
1.	Śmierć ubezpieczonego w następstwie wypadku komunikacyjnego	75 000,00
2.	Śmierć ubezpieczonego w następstwie nieszczęśliwego wypadku	60 000,00
3.	Śmierć ubezpieczonego w następstwie zawału lub wylewu	60 000,00
4.	Zryczałtowane koszty pogrzebu	15 000,00
5.	Trwały uszczerbek na zdrowiu spowodowany nieszczęśliwym wypadkiem:	
	* min. kwota za każdy 1 % trwałego uszczerbku	250,00
	* max. kwota za 100 % trwałego uszczerbku	25 000,00
6.	Trwały uszczerbek na zdrowiu spowodowany zawałem serca lub wylewem:	
	* min. kwota za każdy 1 % trwałego uszczerbku	250,00
	* max. kwota za 100 % trwałego uszczerbku	25 000,00
7.	Śmierć małżonka w następstwie wypadku komunikacyjnego	25 000,00
8.	Śmierć małżonka w następstwie nieszczęśliwego wypadku	20 000,00
9.	Śmierć małżonka w następstwie zawału lub wylewu	20 000,00
10.	Zryczałtowane koszty pogrzebu małżonka	10 000,00
11.	Zryczałtowane koszty pogrzebu rodziców i teściów	2 000,00
12.	Zryczałtowane koszty pogrzebu dziecka	3 000,00
13.	Urodzenie dziecka martwego	2 000,00
14.	Jednorazowe świadczenie dla każdego dziecka z tytułu śmierci ubezpieczonego	2 000,00
15.	Urodzenie się dziecka	1 000,00
16.	Świadczenie szpitalne na wypadek pobytu ubezpieczonego w szpitalu spowodowanego wypadkiem komunikacyjnym przez okres pierwszych 14 dni (za każdy dzień)	75,00
17.	j.w. lecz od 15 dnia pobytu oraz pobytu z powodu choroby płatne od 3 dnia	50,00
18.	Świadczenie szpitalne na wypadek pobytu ubezpieczonego w szpitalu uzdrowskowym	25,00
19.	Poważne zachorowania (nowotwór, niewydolność nerek, leczenie chorób naczyń wieńcowych, przeszczep głównych organów, paraliż, choroba Creutfeldta Jacoba, zakażenie wirusem HIV, utrata wzroku, utrata kończyn, utrata mowy)	5 000,00
20.	Operacje (max. kwota)	5 000,00
	SKŁADKA MIESIĘCZNA	39,00

Lokaty

4 Lokata „pory” roku ... to korzystne %

Skorzystaj z naszej lokaty terminowej. Nie zwlekaj, **Lokata 4 „pory” roku** to:

- ✓ **większy** zysk z tytułu odsetek niż na rachunku
- ✓ oprocentowanie lokat w PLN nawet **4,2%**
- ✓ oprocentowanie lokat w USD, EUR oraz GBP nawet **3,1%**
- ✓ lokatę mogą założyć **osoby fizyczne, osoby prawne** oraz **jednostki** nie posiadające osobowości prawnej i instytucje

Zapraszamy do placówek GBS w Barlinku

oddział w Gorzowie Wlkp. , ul. Słowackiego 1AB, tel. (095) 72 27 895.

punkt obsługi klienta w Gorzowie Wlkp., ul. Sikorskiego 123, tel. (095) 72 07 060.

✉ bank@gbsbarlinek.pl
🌐 www.gbsbarlinek.pl
☎ 0 801 140 141



Jakość
poparta
Certyfikatem



GBS W BARLINKU
Spółdzielcza Grupa Bankowa