



FUNDUSZE
UNIJNE

KSZTAŁCENIE
ZAWODOWE

WSPARCIE
EKSPORTU



PROGRAM UBEZPIECZEŃ GRUPOWYCH

Dla firm zrzeszonych w ramach
Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej



TOWARZYSTWO UBEZPIECZEŃ NA ŻYCIE „WARTA” S.A.
PRZY WSPÓŁPRACY Z ZACHODNIĄ IZBĄ PRZEMYSŁOWO-HANDLOWĄ
MAJĄ PRZYJEMNOŚĆ ZAPROPONOWAĆ PAŃSTWU NOWY PROGRAM
UBEZPIECZEŃ GRUPOWYCH NA ŻYCIE

Szanowni Państwo

Wkolejny rok wchodzimy z dużymi nadziejami i dobrym przygotowaniem do skorzystania ze środków europejskich. Minionych dwa miesiące wykorzystaliśmy na analizę i przygotowanie projektów m.in. w zakresie gospodarki innowacyjnej, szkolnictwa zawodowego, doradztwa gospodarczego, rynku pracy, promocji przedsiębiorczości i eksportu oraz telemedycyny. Niektóre projekty prezentowaliśmy już Zarządowi Województwa oraz przedsiębiorcom. Konsultowaliśmy i uzgodniliśmy płaszczyzny współpracy z pracownikami szkolnictwa wyższego. Inne, jak np. w ramach Erasmus +, już realizujemy. Dzięki aktywnym działaniom pracowników Izby i naszych członków przygotowaliśmy szeroki program działań, który pozwoli każdemu zainteresowanemu znaleźć dla siebie

płaszczyznę działania lub współpracy. Niemniej, bardzo interesujące możliwości współpracy dla firm innowacyjnych województwa lubuskiego zostaną zaprezentowane przez nowego członka naszej Izby podczas Gospodarczej Inauguracji Roku 2016.

Wydarzenie to stanowić będzie dobrą okazję do zaczerpnienia wiedzy i osobistego kontaktu z osobami odpowiedzialnymi za kształtowanie oraz realizację polityki gospodarczej naszego kraju i województwa w najbliższych latach.

Wkrótce wystartują nabory dla przedsiębiorców w ramach nowego rozdania funduszy unijnych. W bieżącym numerze przygotowaliśmy wyciąg dotyczący konkursów, w ramach których lubuscy przedsiębiorcy mogą aplikować o środki w 2016 roku. Pozostając w kręgu pozyskiwania środków eu-



ropejskich polecam również artykuł na temat przygotowanej przez Izbę koncepcji, która daje możliwość dużym przedsiębiorstwom ubiegania się o dofinansowanie w ramach LRPO.

Zapraszamy do współpracy.

Z poważaniem
Stanisław Owczarek
Dyrektor Izby

spis treści



10-11

Słowo wstępne	3
Izbova delegacja w Berlinie	4
Posiedzenie Prezydium w LUW	5
Biznes pod lupą	6-7
Wywiad z Jerzym Korolewiczem	8-9
Jakie dotacje w 2016 r.?	10-11
Wywiad z Andrzejem Leszczyńskim	12-13
Szansa dla dużych firm	14
Zatrudnienie cudzoziemców	15
Job Starter – na dobry początek	16
Zdaniem eksperta – Marek Górecki	17-18

Wydawca: Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa w Gorzowie Wlkp.

Redakcja: Tomasz Molski (*redaktor naczelny*), Jarosław Libelt (*redaktor numeru*), Anna Brucka, Jakub Sokołowski, Robert Nowicki (*skład komputerowy*).

Współpracownicy: Anna Elżanowska, Edyta Hubska, Stanisław Owczarek, Kamila Szwajkowska.

Opieka wydawnicza: Wydawnictwo „In Plus” (tel. 609 22 35 79), www.wydawnictwoinplus.pl

Adres: 66-400 Gorzów Wielkopolski, ul. Kazimierza Wielkiego 1
tel. 95 739-03-12, e-mail: marketing@ziph.pl, www.ziph.pl



Partnerzy Głosu Przedsiębiorcy



Współpraca z IHK Ostbrandenburg

- 5 stycznia w ZIPH gościli przedstawiciele IHK Ostbrandenburg z Frankfurtu nad Odrą. Celem spotkania było ustalenie harmonogramu wspólnych działań obu Izb na 2016 rok. Podczas najbliższych 12 miesięcy przedsiębiorców czeka kilka interesujących wydarzeń gospodarczych na pograniczu polsko-niemieckim. W marcu planowana jest wspólna konferencja gospodarcza w Eisenhüttenstadt, której tematem będzie turystyka wodna w obszarze Brandenburgii i Województwa Lubuskiego. 8 czerwca we Frankfurcie nad Odrą odbędzie się Polsko-Niemiecki Dzień Logistyki dla przedsiębiorców związanych z transportem i logistyką. Na 23 czerwca w Słubicach zaplanowano Międzynarodowe Kolokwium Odry i Haweli, a 30 czerwca w Gorzowie zaplanowano wspólne posiedzenie rządów obu Izb. Zdecydowano również, że tegoroczna stołeczna konferencja organizowana przez Unię Izb Łąby i Odry (którą kieruje przedstawiciel ZIPH Grzegorz Załoga) odbędzie się w Warszawie.

**Ubezpieczenia dla członków ZIPH**

- Zapraszamy do skorzystania z Izbowej oferty ubezpieczeniowej skierowanej do przedsiębiorców zrzeszonych w ZIPH. Ich ważnym aspektem jest fakt, iż skorzystać z nich mogą nie tylko pracownicy firm, ale również ich małżonkowie, pełnoletnie dzieci oraz partnerzy. Przedsiębiorcy zainteresowani Izbową ofertą mogą kontaktować się z naszym specjalistą ds. ubezpieczeń: Anną Elżanowską pod numerem telefonu: 95 739 03 10 lub drogą mailową: a.elzanowska@ziph.pl.

Misja gospodarcza do Iranu

- W dniach 4-9 marca Krajowa Izba Gospodarcza organizuje misję gospodarczą do Iranu. Program wizyty przewiduje udział

Promocja lubuskich firm

Izbowa delegacja w Berlinie

W drugiej połowie grudnia 15-osobowa delegacja członków ZIPH wzięła udział w Izbowym wyjeździe do Berlina. Celem wizyty w stolicy Niemiec były rozmowy na temat możliwości wsparcia i promocji lubuskich przedsiębiorców ze strony Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Berlinie.



W pierwszej części, na zaproszenie Ambasady RP w Berlinie, Izbowa delegacja spotkała się z Podsekretarzem Stanu w Ministerstwie Rozwoju Radosławem Domagalskim-Łabędzikiem, Radcą Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Berlinie doktorem Jackiem Robakiem oraz z-cą Dyrektora Generalnego Izby Gospodarczej Berlina Christianem Wiesenhütterem. Tematy poruszone przez zebrane gremium dotyczyły m.in. możliwości wsparcia i promocji lubuskich firm przez WPHI, planowania działań władz państwowych w obszarze popularyzacji polskich eksporterów oraz możliwości nawiązania kontaktów gospodarczych pomiędzy

polskimi i niemieckimi firmami poprzez izbę gospodarczą z Berlina.

W drugiej części wizyty, delegacja wzięła udział w przygotowanym przez Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Berlinie świątecznym spotkaniu przedstawicieli biznesu i polityki z Polski oraz Niemiec. W uroczystości uczestniczyło ponad 250 polskich i niemieckich przedsiębiorców, przedstawicieli urzędów federalnych, niemieckich krajów związkowych, polskich województw przygranicznych, prezydentów polskich miast oraz mediów.

(TM)

Posiedzenie Prezydium ZIPH

Gotowość do współpracy

14 stycznia w Lubuskim Urzędzie Wojewódzkim odbyło się posiedzenie Prezydium Izby z udziałem Wojewody Lubuskiego Władysława Dajczaka oraz Dyrektora Wydziału Infrastruktury LUW Anny Maćkowiak. Wspólnie omówiono aktualną kondycję lubuskiej gospodarki oraz możliwe obszary współpracy środowisk gospodarczych z Wojewodą Lubuskim.

Witając członków Prezydium, Wojewoda Władysław Dajczak podkreślił otwartość na współpracę z ZIPH i zadeklarował gotowość do roboczych spotkań z przedstawicielami Izby w tematach związanych z rozwojem gospodarczym regionu.

Następnie dyrektor Izby, Stanisław Owczarek, przedstawił charakterystykę Izby, jej dokonania w minionym roku oraz plany na najbliższe 12 miesięcy. Główne obszary, na które ZIPH położy nacisk w swoich działaniach w najbliższym czasie to podniesienie poziomu innowacyjności lubuskich firm, rozwój praktycznej współpracy przedsiębiorców z nauką oraz szkolnictwo zawodowe.

Zwłaszcza to ostatnie zagadnienie stało się przedmiotem ożywionej, wspólnej dyskusji. Wszyscy zebrani zgodzili się co do tego, że w naszym województwie występuje problem z pozyskaniem odpowiednio wykwalifikowanych pracowników. Pomocne w rozwiązaniu tych barier mogą być projekty realizowane przez Izbę wspólnie

szkołami zawodowymi w naszym regionie. Wojewoda podkreślił w tym miejscu rolę, jaką w całym przedsięwzięciu powinno odegrać Ministerstwo Edukacji, kuratoria oświaty oraz dyrektorzy szkół, aby dostosować programy nauczania oraz oferowane kierunki tak, aby sprostać oczekiwaniom zmieniającego się rynku pracy.

Prezes Unii Izb Łąby i Odry Grzegorz Załoga poruszył natomiast kwestię rozwoju żeglugi śródlądowej i turystyki na Odrze. Zwrócił uwagę na znikome dotychczas wsparcie działań Izby zmierzających do zwiększenia roli województwa lubuskiego w procesie decydowania o rozwoju infrastruktury w obszarze pogranicza.

Na koniec członkowie Prezydium dyskutowali o kalendarzu wydarzeń planowanych na 2016 rok. Najważniejszym Izbowym wydarzeniem w najbliższym czasie będzie XI Gospodarcza Inauguracja Roku, która odbędzie się 5 lutego w Gorzowie Wielkopolskim.

Jakub Sokołowski

m.in. w: Polsko-Irańskim Forum Biznesu w Teheranie, II Kongresie Biznesu Iran-Europa w Teheranie oraz Polsko-Irańskim Forum Biznesu w Mashadzie, stolicy Prowincji Chorasán. Oferta wyjazdu jest skierowana w szczególności do przedstawicieli takich branż jak: rolno-spożywcza, przemysł kosmetyczny, farmaceutyczny, technologie związane z efektywnością energetyczną, chemia budowlana, materiały budowlane i dekoracyjne oraz meble i sprzęt medyczny. Zainteresowani mogą zgłaszać swój akces do udziału do: Maria Nowakowska, tel.: 22 630 97 83; e-mail: mnowakowska@kig.pl.



Rok 2015 w Strefie

- Kostrzyńsko-Słubicka Specjalna Strefa Ekonomiczna podsumowała 2015 rok. W ciągu minionych dwunastu miesięcy K-S SSE wydała 20 zezwoleń na prowadzenie działalności na jej terenach. Suma deklarowanych nakładów inwestycyjnych wyniosła: 613 454 684,00 złotych. Dzięki tym inwestycjom ma powstać 648 nowych miejsc pracy. Najwyższa zadeklarowana kwota nakładów na inwestycje na terenie strefy w 2015 roku należy do spółki Lentmannen Unibake Poland, która buduje zakład w Nowej Soli – blisko 250 mln zł. Na drugim miejscu plasuje się gorzowska Faurecia (ponad 56 milionów zł), a na trzecim spółka Electropoli Galwanotechnika z Nowej Soli (50 milionów złotych).



Zielonogórski LUG wyróżniony



Zielonogórska spółka LUG Light Factory została laureatem nagrody Paszport Santander. Po raz pierwszy laur wręczono w Polsce. Paszport Santander to międzynarodowa inicjatywa, która wyróżnia firmy rozwijające się na arenie międzynarodowej z ponadprzeciętnymi efektami ekspansji. Pierwsze w Polsce Paszporty Santander zostały uroczystie wręczone 11 grudnia ub.r. Efektem uzyskania PS jest otrzymanie pakietu wsparcia w postaci większej dostępności produktów bankowych, niezbędnych na rynkach, gdzie funkcjonuje Grupa Santander.

Oprawy z LUG-u oświetlają takie obiekty jak port lotniczy w Kopenhadze i Algierze, II linię metra w Warszawie czy Europejskie Centrum Muzyki.

Elektrownie solarne w Witnicy



Dwóch inwestorów podpisało umowę z gminą Witnica na wydzierżawienie terenów pod budowę elektrowni fotowoltaicznych. Inwestycje warte będą niemal 8 milionów złotych. Dzięki temu do kasy gminy rocznie wpływać będzie - przez najbliższe 27 lat - około 300 tysięcy złotych. Działki, na terenie Witnicy i Białczyka, zostały wydzierżawione pod koniec ubiegłego roku. Za większą, 78-hektarową nieruchomość, wadium w wysokości 45 tys. złotych wpłaciła spółka z Warszawy, a za 5,8-hektarową wadium w wysokości 6 tys. złotych wpłaciła spółka z Wrocławia. Większa działka w Białczku może w przyszłości przekształcić się w największą elektrownię fotowoltaiczną w Polsce.

Orły Polskiej Przedsiębiorczości



Skwierzyńska firma „Mirage” Jerzy Sienkiewicz zdobyła pierwszą nagrodę w plebiscycie „Orły Polskiej Przedsiębiorczości” w kategorii handel i dystrybucja. Wręczenie nagrody nastąpiło w warszawskim Hotelu Gromada podczas Wielkiej Gali „Polska Przedsiębiorczość”. Podczas wydarzenia poznaliśmy werdykt i nagrodzonych w IX edycji konkursu „Orły Polskiego Budownictwa”, IX edycji konkursu „Perły Medycyny” oraz Plebiscytu „Orły Polskiej Przedsiębiorczości” i „Orły Polskiego Samorządu”. Organizatorzy gali to Ogólnopolska Federacja Przedsiębiorców i Pracodawców - Przedsiębiorcy.pl oraz Mazowieckie Zrzeszenie Handlu Przemysłu i Usług.

Ranking Bloomberga



Zielonogórski Cinkciarz.pl kolejny raz znalazł się w gronie najsukuteczniej typujących instytucji finansowych na świecie. Prognozy spółki zdobyły 13 najwyższych pozycji w prestiżowym zestawieniu platformy Bloomberg (siedem pierwszych, trzy drugie oraz trzy trzecie miejsca). Bloomberg ocenił prognozy dla par walutowych powiązanych z euro i amerykańskim dolarem za czwarty kwartał 2015 roku. Spółka zajęła pierwsze miejsce w prognozach dla par walutowych krajów Zatoki Perskiej. Osiągnęła także drugie miejsce w walutach państw Ameryki Łacińskiej, wyprzedzając m.in. Morgan Stanley i ING Financial Markets. W prognozach dotyczących walut azjatyckich Cinkciarz.pl zajął czwartą lokatę, pokonując m.in. ABN Amro Bank N.V., czy Danske Bank.

Laur Myśluborski



15 stycznia w trakcie noworocznego spotkania zorganizowanego przez burmistrza Myśluborza nastąpiło wręczenie nagród w dorocznym konkursie „Laur Myśluborski”. W kategorii „sfera życia gospodarczego” zwycięzcą został członek ZIPH, barlinecki GBS Bank. Nagrodę z rąk burmistrza Myśluborza Piotra Sobolewskiego odebrali Prezes Zarządu GBS Banku Zbigniew Wielgosz oraz Dyrektor Oddziału w Myśluborzu Elżbieta Stalmach. Kandydatów do nagrody mogli zgłaszać m.in. organizacje społeczne, stowarzyszenia, organizacje polityczne, zakłady pracy oraz co najmniej 20-osobowe grupy mieszkańców.

Inwestycja Witpolu



Gorzowska Rada Miasta wyraziła zgodę na poszerzenie terenu strefy ekonomicznej dla firmy Witpol. Działająca w branży spożywczej firma, zajmująca się m.in. produkcją chrupkiego pieczywa i wafli, zamierza na sześciu hektarach działki przy ulicy Fieldorfa-Niła postawić nową halę produkcyjną. Cała wartość inwestycji to około 35 milionów złotych. Według inwestora zatrudnienie znajdzie tam około 100 osób. Dziś Witpol zatrudnia w Gorzowie Wielkopolskim 30 pracowników.

Portal projektów inwestycyjnych



Komisja Europejska poinformowała o stworzeniu Europejskiego Portalu Projektów Inwestycyjnych. Program stanowić będzie wykaz projektów inwestycyjnych w obrębie Unii Europejskiej służący promowaniu projektów wśród potencjalnych inwestorów na całym świecie. Głównym celem EPPI jest pobudzenie i przyspieszenie przygotowywania oraz realizowania projektów inwestycyjnych w Unii. Portal udostępniono pod adresem <http://ec.europa.eu/eipp>. Pełne uruchomienie witryny zaplanowano na I kwartał 2016 roku.

Wzrost PKB Polski



Według najnowszych danych Głównego Urzędu Statystycznego opublikowanych 26 stycznia 2016 roku, PKB Polski w 2015 r. wzrósł o 3,6%. To więcej niż zakładano w budżecie i więcej niż osiągnięto w 2014 roku. Jednocześnie wstępne dane Ministerstwa Finansów dotyczące wykonania budżetu za 2015 rok pozwalają stwierdzić, że deficyt budżetu państwa nie przekroczy kwoty 47 miliardów złotych. W opublikowanym komunikacie, Ministerstwo Finansów nie spodziewa się, że wykonanie budżetu w pozostałych częściach sektora finansów (np. jednostki samorządu terytorialnego) zaważy na wyniku ogólnym. Jednocześnie analitycy MF prognozują, że deficyt za 2015 rok nie przekroczy 3% PKB.

Jestem jednak umiarkowanym optymistą...

Rozmowa z Prezesem Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej Jerzym Korolewiczem.

- Jak ocenia Pan, jako Prezes, ostatnich dwanaście miesięcy funkcjonowania ZIPH?

- Miniony rok był bardzo pracowity. Zorganizowaliśmy blisko 60 rozmaitych przedsięwzięć, w których wzięło udział ponad 2000 osób. Na te znaczące liczby złożyły się różnego rodzaju konferencje, szkolenia, warsztaty, spotkania branżowe czy misje gospodarcze. Patrząc chronologicznie, na początku roku najważniejszym wydarzeniem, które w sposób znaczący odcisnęło się na wizerunku Izby było spotkanie integracyjne w Sulęcinie pod nazwą *Gospodarcza Inauguracja Roku 2015*, na którym frekwencja uczestników przekroczyła nasze najśmielsze oczekiwania. Dostarczyliśmy wówczas przedsiębiorcom sporą dawkę wiedzy dotyczącej funduszy europejskich. Tu mała dygresja: czas pokazał, że mimo wielu ówczesnych zapowiedzi dotyczących ogłoszenia naborów, minął rok i ciągle jesteśmy prawie w tym samym miejscu. Na szczęście wiadomo już, że środki dla firm niebawem zostaną uruchomione. W ostatniej rozmowie z Panią Marszałek Polak i Panią Dyrektor Drożak zostałem zapewniony, że do połowy lutego zostanie zatwierdzony uchwałą Zarządu Województwa Program Rozwoju Innowacji. To jest warunek, aby pod koniec lutego uruchomić nabory z pierwszej osi priorytetowej, w ramach działań 1.1 oraz 1.5. Prawdopodobnie około kwietnia zacznie się więc składanie wniosków, gdyż od ogłoszenia konkursów do rozpoczęcia przyjmowania wniosków musi minąć miesiąc.

- Wróćmy do izbowych działań minionego roku.

- Ważnym, niezwykle pozytywnie odbieranym wydarzeniem, okazała się kolejna, już siódma edycja konkursu Lubuski Lider Biznesu. Cieszy sukces frekwencyjny - zarówno w konkursie głównym, jak i Lubuskim Liderze Innowacji. Dla nas to sygnał, że coraz więcej lubuskich firm jest przekonanych o znaczeniu innowacyjności i posiadają one świadomość, że założenia programów wsparcia w nowej perspektywie budżeto-

wej uzależniają w bardzo dużym stopniu uzyskanie dotacji właśnie od spełnienia warunku innowacyjności. Jak już mówiłem udało się nam też zorganizować kilka misji gospodarczych, w tym tę najbardziej spektakularną, do Japonii. Ważne, że ciągle jako Izba rośniemy w siłę, czego dowodem jest stały wzrost szeregów członkowskich. To wszystko pozwala stwierdzić, że był to rok dobry dla rozwoju Izby, aczkolwiek finansowo trudny, gdyż projekty europejskie się kończyły i byliśmy zdani w zdecydowanej mierze na własne finansowanie.

- Chcielibyśmy zachęcić Pana do próby określenia najbliższej przyszłości. Czym ten rok może różnić się w gospodarce od poprzedniego?

- Na pewno nie brakuje na początku tego roku wielu ekonomicznych znaków zapytania. Powtórzę więc maksymę, którą towarzyszy nam już od kilku lat: stałą cechą obecnych czasów jest właśnie brak stałości, a zmienność i niepewność - oto jedyne aksjomaty. Dotyczy to wszystkich płaszczyzn oddziaływania na gospodarkę. Oczywiście najważniejsze to czynniki globalne, te, na które nie mamy jako Polska wpływu. Napływają do nas sprzeczne sygnały z Chin, ze Stanów Zjednoczonych, a także z samej Unii Europejskiej. W mediach eksperci zażarcie dyskutują, czy będzie to rok umacniający tendencję stabilnego wzrostu, czy też wręcz przeciwnie, pod koniec roku czeka nas ponownie kryzys. Obserwujemy również obecnie niesamowite spadki cen surowców, zarówno tych kopalnych jak i ropopochodnych. Na jak długo? Bardzo trudno to przewidzieć.... Wiemy też, że politycy w Europie borykają się z ogromnym problemem migracyjnym, co też nie sprzyja stabilizacji i uspokojeniu nastrojów. Wahania na giełdach oraz rynkach walutowych to także mocne świadectwo napięć globalnych.

- Rok temu żyliśmy głównie sprawami zza wschodniej granicy...

- Właśnie. Dziś pomijam ten ważny pro-

blem regionu, bo sprawa ukraińska ustąpiła w naszych odczuciach na rzecz problemów globalnych, jej znaczenie relatywnie zmalało, gdyż inne wielkie „smoki niepewności” bardzo urosły. Natomiast jeżeli chodzi o gospodarkę polską, to w mojej ocenie mamy dziś do czynienia jakby z dwiema rzeczywistościami. Jedna to płaszczyzna stricte polityczna, podlana „medialnym sosem” emocjonalnej walki między opozycją a rządem. Z drugiej strony - rzeczywistość realna, dotycząca przede wszystkim gospodarki. Twierdzą, że działania zapowiedziane przez szefów resortów gospodarczych są generalnie pozytywne i jednak mogą napawać nas optymizmem.

- Na czym opiera pan to pozytywne przesłanie?

- Mam nadzieję, że w dobry sposób uda się przeprowadzić realizację programu, który awizuje wicepremier Morawiecki. Mówimy w tym miejscu o filarach rozwoju gospodarki naszego kraju, o tematach, które jawią się „od zawsze” słabością w dłuższej perspektywie rozwojowej, ale na których rozwiązanie dotychczas władze publiczne nie miały pomysłu. Konkretnie mam na myśli reindustrializację, jak i zwiększenie inwestycji w innowacje czy radykalne ograniczenie biurokracji. Wiadomo, że trudniej coś zrealizować, niż zapowiedzieć. Co jeszcze? Kwestia zwiększenia dostępności kapitału i wsparcia eksportu, gdyż jest on dla Polski kluczowy, jeżeli chodzi o bilans płatniczy. Przedstawiony niedawno podczas konferencji w Urzędzie Marszałkowskim raport - pokazujący potencjał lubuskich firm - ujawnił, że w eksporcie występuje wiele nisz, których wypełnienie może napędzić gospodarkę województwa. To wszystko jest przed nami i myślę, że jeżeli te zapowiedzi zostaną przełożone na konkretne instrumentarium, jeżeli dołożymy do tego lokalne działania związane ze szkolnictwem zawodowym, czyli przygotowaniem kadr dla gospodarki, to jest szansa, że będziemy mogli patrzeć w przyszłość z optymizmem, mimo wielkich zawieruch globalnych. Mamy szansę popra-

wić efektywność gospodarowania, a także to, o czym mówił wicepremier Morawiecki - poprawić rentowność eksportu, gdyż dotychczas głównie eksportujemy produkty o niskim stopniu przetworzenia.

- Gdzie w takim razie mają szukać szans i przewag lubuskie przedsiębiorstwa?

- Bardzo ważny będzie sposób wykorzystania nadchodzących środków z UE. Jak pokazują statystyki, lubuskie jest szczególnie podatne - w kontekście wpływu na zwiększanie PKB - właśnie na środki finansowe z zewnątrz. Ten stan rzeczy wynika z faktu, że sami mamy tutaj stosunkowo niewielkie środki rezerwowe na inwestycje, a fundusze z zewnątrz dają nam w tej sferze duże wsparcie. Jako, że ten kapitał już niebawem się pojawi to mamy niewątpliwie optymistyczny prognozyk. Dzięki temu, że napłyną środki z zewnątrz, firmy otrzymają możliwość lepszego wykorzystania aktualnie posiadanego kapitału. W skali kraju mówimy nawet o „zachomikowanych” aktywach w wysokości 280 miliardów złotych. Aktualnie nie są one uruchamiane ze względu na duże ryzyko i wszechobecną niepewność. Środki te zostaną aktywowane, gdyż pieniądze unijne mogą stanowić maksymalnie 55% dla małych firm, 45% dla średnich i tylko 30% dla dużych, ogólnej wartości inwestycji. Reszta będzie musiała zostać wyłożona właśnie z własnych środków, bądź kredytów, co na pewno przyczyni się do rozwoju.

- Ale istotne będą jednak pewne priorytety.

- To prawda, że głównie położono nacisk na prace badawcze, rozwojowe, współpracę z nauką czy OZE, to jednak realizowane działania na pewno dotkną - w pozytywny sposób - także w szerszej skali, rynku budowlanego. Mamy także zapowiadany stosunkowo bogaty nowy program mieszkaniowy, czyli kolejne źródło pobudzenie budownictwa, które jest, jak wiadomo, ważnym kołem napędowym gospodarki. Symptomy, jakie zaobserwowaliśmy podczas przeprowadzenia tegorocznej edycji Lubuskiego Lidera Biznesu w znaczący sposób łączą się z nową perspektywą środków europejskich.

- Na ile nasze firmy są gotowe do zaabsorbowania tych funduszy? I, co ważniejsze, czy są w stanie spełnić wymogi dotyczące innowacyjności?

- Niestety nie da się odpowiedzieć na to pytanie tylko teoretycznie. Trzeba po prostu rozpocząć nabory do projektów i się o tym przekonać „w praniu”. Mogę potwierdzić, że jest duży „głód” i gotowość do przystępowania do projektów. Jednak nie potrafię powiedzieć, w jakim stopniu oczekiwania przedsiębiorców rozminą się w praktyce z założeniami projektów i czy ścieżka, którą sobie założyli, okaże się wykonalna. Wiemy, że aby stać się firmą bardziej innowacyjną, trzeba będzie na co dzień współpracować z nauką, a tego - patrząc na poprzednie doświadczenia - trochę się obawiam. Zapewne należy szukać rozsądnego kompromisu. Firmy winny oczywiście dążyć do spełnienia sformułowanych wymagań, ale być może, po pierwszych doświadczeniach trzeba będzie trochę obniżyć tę poprzeczkę, szczególnie widząc wysiłki przedsiębiorców. Jestem jednak optymistycznie nastawiony, gdyż polscy przedsiębiorcy, w tym także ci lubuscy, są niezwykle elastyczni

i mam tylko nadzieję, że nie będą to działania pozorne. To wszystko przed nami. Pytanie kluczowe brzmi: jak sobie przedsiębiorcy poradzą i na ile obie strony będą elastyczne? Właśnie m.in. po to jest Izba, po to są przedsięwzięcia, które podejmujemy, spotkania, kontakty, zgłaszanie uwag i wniosków, żeby ten proces akomodacyjny wspomóc, żeby się stał możliwy i zakończył sukcesem.

- Przybliżmy więc najbliższe działania Izby.

- Diagnoza sytuacji gospodarczej i kalendarz oczekiwanych zdarzeń wymuszają na nas konkretne plany na ten rok. Chcemy przede wszystkim wesprzeć proces aplikowania i korzystania ze środków unijnych. Postaramy się wsłuchiwać zarówno w problemy przedsiębiorców, jak też instytucji zarządzających i... starać się szukać kompromisów. Po drugie chcemy się zaangażować w sprawy eksportowe. Lubuskie firmy już mają wiele powodów do satysfakcji, ale poprzez misje gospodarcze oraz kampanie promocyjne pragniemy dalej wspierać eksport. Kolejna rzecz to powrót do jakości rynku pracy. Oczywiście są to problemy ogólnokrajowe, ale jako ZIPH skupiamy się na naszym regionie. Jesteśmy najmniej ludnym województwem, przed nami niż demograficzny, a dodatkowo bliskość granicy skłania do wyjazdu. Dlatego właśnie problem ilości i jakości kadr, poczynszy od poprawy jakości wykształcenia zawodowego jest dla nas bardzo ważny. Większość firm ma kłopot ze skompletowaniem odpowiedniej załogi dla swoich przedsięwzięć. Dlatego Izba w sposób szczególny angażuje się w sferę szkolnictwa zawodowego i doksztalcania. Kolejnym problemem jest też korzystanie z pracowników zagranicznych. Ostatnie dane mówią nawet o 50 tysiącach pracowników z zagranicy przebywających w Lubuskiem. Po statystykach można stwierdzić, że ilość pracowników zagranicznych już przekracza ilość bezrobotnych Lubuszan. W tej kwestii, jako Izba będziemy zbierać opinie od przedsiębiorców i przekazać wnioski do władz publicznych, gdyż na razie to zagadnienie często bywa wstydliwie pomijane.

- Dziękujemy.

**Rozmawiali: Jarosław Libelt
i Tomasz Molski**



Jakie dotacje w tym roku?

W najbliższym czasie rozpoczną się nabory wniosków o dotacje dla przedsiębiorców w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego – Lubuskie 2020. Z myślą o przedsiębiorcach przygotowaliśmy krótki opis działań w ramach których lubuskie firmy będą mogły się ubiegać w tym roku o dotacje.

Oś priorytetowa 1 - Gospodarka i innowacje

Działanie 1.1

Badania i innowacje

Alokacja: 100 mln zł

Wstępny termin ogłoszenia konkursu: marzec 2016 r.

Typy projektów:

- I. Projekty B+R przedsiębiorstw;
- II. Inwestycje przedsiębiorstw w infrastrukturę B+R;
- III. Projekty B+R w podmiotach świadczących innowacyjne usługi, w tym m.in. w parkach naukowo-technologicznych i inkubatorach technologicznych.

Na co można otrzymać wsparcie:

- zakup badań, usług doradczych, zakup wyników prac B+R,
- zakup lub wytworzenie prototypów, urządzeń/instalacji demonstracyjnych/linii pilotażowych,
- komercjalizacja efektów współpracy przedsiębiorstw z sektora nauki oraz B+R,
- wsparcie uzyskania praw wyłącznych dla własnych rozwiązań technicznych,
- zakup prac własności intelektualnej m.in. patentów, licencji, know-how itp.

Dodatkowe informacje:

Realizacja projektów wyłącznie w obszarach wskazanych jako inteligentne specjalizacje regionu.

Głównymi adresatami Działania będą MŚP. Pod pewnymi warunkami o dofinansowanie będą mogły ubiegać się także duże przedsiębiorstwa (I typ).

W przypadku projektów B+R finansowana będzie faza badawczo – rozwojowa do tzw. „pierwszej produkcji” włącznie. Dofinansowane będą również usługi badawcze B+R świadczone przez jednostki B+R na rzecz przedsiębiorstw.

Preferowane będą projekty:

- realizowane w ramach partnerstwa,
- zapewniające uzyskanie praw własności przemysłowej (m.in. patentów na wynalazki, wzorów przemysłowych, wzorów użytkowych, znaków towarowych),
- mające potencjał komercjalizacji i zapewnienie wdrożenia wyników B+R do gospodarki,
- dotyczące takich technologii/produktów, które zmniejszać będą obciążenia dla środowiska,
- zwiększające nakłady przedsiębiorstw na badania naukowe i prace rozwojowe służące gospodarce i tworzące/rozwijające nowe działy B+R w przedsiębiorstwach.

Działanie 1.2

Rozwój przedsiębiorczości

Konkurs 1: 8 mln zł – marzec 2016 r.

Konkurs 2: 16 mln zł – grudzień 2016 r.

Typy projektów:

- I. Wspieranie inkubowania przedsiębiorczości;
 - II. Profesjonalizacja usług świadczonych przez Instytucje Otoczenia Biznesu (IOB);
 - III. Voucher/ bon na innowacje.
- Typów projektów nie można łączyć.

Na co można otrzymać wsparcie:

- udzielenie przedsiębiorcy wsparcia finansowego w postaci bonu na innowacje.

Na co można otrzymać wsparcie:

- wspieranie inkubowania przedsiębiorczości poprzez budowę lub modernizację infrastruktury,
- dofinansowanie kosztów świadczenia przez IOB specjalistycznych usług na rzecz MŚP,
- dofinansowanie kosztów promocji oferty IOB,
- promowanie i upowszechnienie kultury innowacyjności wśród MŚP.

Dodatkowe informacje:

Dofinansowane będą przede wszystkim projekty dotyczące profesjonalizacji usług inkubatorów i IOB. Usługi doradcze powinny wynikać z konkretnego zapotrzebowania MŚP. Uzupełnieniem będzie dofinansowanie infrastruktury ww. podmiotów (pod szczególnymi warunkami). Preferowana będzie realizacja projektów w obszarach inteligentnych specjalizacji.

Bon może być udzielany na pokrycie kosztów usługi obejmującej:

- przeprowadzenie prac B+R (projekty badawcze tzw. małej skali),
- wdrożenie nabytych prac B+R,
- opracowanie lub wdrożenie nowego produktu/usługi/technologii odnoszących się bezpośrednio do dziedziny/przedmiotu działalności produkcyjnej lub usługowej przedsiębiorstwa, w tym specjalistyczne usługi laboratoryjne, pomiarowe, diagnostyczne, certyfikacyjne, testowanie produktu, testowanie technologii,
- doradztwo w zakresie usprawnienia zarządzania w tym m.in. optymalizacja procesów logistycznych, automatyzacja obiegu dokumentów,
- doradztwo w zakresie internacjonalizacji w tym przygotowanie strategii rozwoju działań eksportowych (przezwyciężenie strategii będzie jednym z podstawowych warunków udziału w konkursie w ramach Działania 1.4 (II typ projektu Ekspansja gospodarcza MŚP),
- doradztwo w zakresie prowadzenia przedsiębiorstwa na terytorium Unii Europejskiej, w tym analizy marketingowe, analizy finansowo – ekonomiczne, opracowanie i wdrożenie strategii rozwoju przedsiębiorstwa w oparciu o nowe technologie lub innowacyjne rozwiązania,
- doradztwo w zakresie przejścia procedury patentowej, w tym koszty patentowania.

W ramach bonu przedsiębiorca ma także możliwość skorzystania z usług brokera innowacji funkcjonującego przy danym beneficencie projektu grantowego (powołowanego przez beneficjenta projektu grantowego).

Broker świadczyć będzie usługi w zakresie:

- doradztwa i wsparcia w procesie transferu wiedzy i technologii do przedsiębiorstw,
- wsparcia w kontaktach z jednostkami naukowo-badawczymi,
- wyboru wykonawcy usługi dla przedsiębiorstwa korzystającego z bonu.

Poddziałanie 1.3.1

Tereny inwestycyjne – projekty realizowane poza formułą ZIT

(27 mln zł – październik 2016 r.)

Typy projektów:

Kompleksowe uzbrojenie terenów przeznaczonych pod inwestycje (w tym na obszarze zdegradowanym lub obszarze typu brown field, z wyłączeniem terenów pod inwestycje mieszkaniowe), w tym kampanie promocyjne dotyczące terenów przeznaczonych pod inwestycje (tylko jako element projektu polegającego na kompleksowym uzbrojeniu terenów przeznaczonych pod inwestycje).

Na co można otrzymać wsparcie:

- kompleksowe uzbrojenie terenów przeznaczonych pod inwestycje polegające w szczególności na dostarczeniu podstawowych mediów rozwojowych tj.: drogi wewnętrzne, ciepłownicze, elektryczne, gazowe lub telekomunikacyjne itp.

Dodatkowe informacje:

Warunkiem ogłoszenia konkursu jest

przyjęcie Programu Rozwoju Innowacji i Planu Inwestycyjnego.

Preferowane projekty realizowane w formule Kontraktu Lubuskiego.

Poddziałanie 1.4.1

Promocja regionu i umiędzynarodowienie sektora MŚP – projekty realizowane poza formułą ZIT

(20 mln zł – październik 2016 r.)

Na co można otrzymać wsparcie:

- promocja gospodarcza regionu,
- ekspansja gospodarcza MŚP,
- rozwój inwestycyjny regionu.

Typy projektów:

- Promocja gospodarcza regionu;
- Ekspansja gospodarcza MŚP;
- Rozwój inwestycyjny regionu.

Typ I i III można łączyć w ramach jednego projektu.

Dodatkowe informacje:

Warunkiem ogłoszenia konkursu jest przyjęcie Programu Rozwoju Innowacji i Planu Inwestycyjnego.

Preferowane projekty realizowane w formule Kontraktu Lubuskiego.

Poddziałanie 1.5.1

Rozwój sektora MŚP - wsparcie dotacyjne (80 mln zł – marzec 2016 r.)

Na co można otrzymać wsparcie:

- wdrożenie własnych/nabytych wyników prac B+R, nowych technologii itp.,
- wdrożenie wyników badań naukowych/technologii, praw do własności intelektualnej,
- zastosowanie w przedsiębiorstwach nowych rozwiązań technologicznych, prowadzących do powstania i wprowadzenia na rynek nowych produktów.

Typy projektów:

- Wdrożenie wyników prac B+R;
- Wsparcie inwestycyjne MŚP.

Dodatkowe informacje:

Warunkiem ogłoszenia konkursu jest przyjęcie Programu Rozwoju Innowacji.

Pomocą zostaną objęte projekty MŚP związane z wykorzystaniem/wdrożeniem wyników prac B+R a także wykorzystaniem wyników badań naukowych, technologii, praw do własności intelektualnej, w tym patentów, licencji, know-how lub innej nieopatentowanej wiedzy technicznej, związane z wdrażanym produktem lub usługą opracowanym/ zakupionym w Działaniu 1.1. Natomiast wsparcie inwestycyjne dotyczyć będzie innowacyjnych przedsięwzięć realizowanych przez MŚP. Preferowana będzie realizacja projektów w obszarach inteligentnych specjalizacji.

Oś priorytetowa 6 – Regionalny rynek pracy

Działanie 6.5

Usługi rozwojowe dla MŚP

(30 mln zł – październik 2016 r.)

Na co można otrzymać wsparcie:

- wspieranie rozwoju kwalifikacji zawodowych pracowników zgodnie ze zdiagnozowanymi potrzebami przedsiębiorstw,
- dostarczenie kompleksowych usług (szkoleniowych, doradczych, diagnostycznych) odpowiadających na potrzeby przedsiębiorstw w oparciu o popytowy system dystrybucji usług rozwojowych.

Typy projektów:

- Wspieranie rozwoju kwalifikacji zawodowych pracowników zgodnie ze zdiagnozowanymi potrzebami przedsiębiorstw w oparciu o popytowy system dystrybucji usług rozwojowych;
- Dostarczanie kompleksowych usług (szkoleniowych, doradczych, diagnostycznych) odpowiadających na potrzeby przedsiębiorstw w oparciu o popytowy system dystrybucji usług rozwojowych.

(oprac. Tomasz Molski)



Produkty wyjątkowe

Rozmowa z Andrzejem Leszczyńskim, właścicielem gorzowskiej firmy „Lamel”, która podbija zachodnie rynki telefonii komórkowej.



- Marka MyScreen PROTECTOR obchodziła w zeszłym roku 10-lecie istnienia. Skąd pomysł na stworzenie firmy produkującej folie ochronne?

- Andrzej Leszczyński: W biznesie często panuje zasada, że trzeba umieć wykorzystywać okazje, trzeba mieć wyczucie i szczęście. W naszym przypadku mamy do czynienia zarówno z wyczuciem, jak i wykorzystaniem okazji (*śmiech*). W 2004 roku prowadziłem działalność dystrybucji akcesoriów do telefonii komórkowej w firmie Admax. Wystawialiśmy się na największej wówczas na świecie imprezie targowej tej branży - Targach CeBIT w Hanowerze. Pokazywaliśmy produkty produkowane w Polsce. Jeden kolega produkował obudowy do telefonów na licencji Siemens, a drugi pokrowce na telefony. Od początku chciałem, aby moja firma oferowała coś odmiennego, produkowanego w innej technologii. I właśnie na tych targach po raz pierwszy wystawiliśmy się z polską produkcją. Dwa tygodnie przed targami dostałem maila od polskiego producenta folii ochronnych. Wtedy zapaliła mi się lampka. Trzeci polski producent. Wystawimy trzy

rodzime produkty. Tak to się zaczęło, a na tych targach zdobyliśmy od razu klienta. Po kilku miesiącach 90% produkcji folii szło przez nas na rynek niemiecki. Wówczas były to tylko folie uniwersalne, które trzeba było samemu docinać. Ze względu na mnogość telefonów i niewielkie rozmiary ekranów, żadnemu producentowi nie opłacało się robić folii pod konkretny telefon. W kolejnym roku sprzedawaliśmy już po 30 tysięcy sztuk miesięcznie takich folii na rynek polski i niemiecki, a sprzedawaliśmy je jako jedyni. Przyświecała mi wtedy właśnie taka idea, aby robić coś, czego nie ma nikt inny.

- Dlaczego porzucił Pan poprzednią firmę?

- W Admaxie byłem jednym ze wspólników. Admax zajmował się handlem akcesoriami. Panowała wówczas olbrzymia walka konkurencyjna na rynku polskim z importerami z Dalekiego Wschodu. Nie byliśmy importerem tanich akcesoriów – takie kupowaliśmy od importerów. My importowaliśmy urządzenia droższe z wyższego segmentu i w tym segmencie udało

się nam osiągnąć pozycję lidera na rynku krajowym. W ramach rozwoju tej koncepcji mogliśmy zostać wyspecjalizowanym dystrybutorem i eksporterem. Mojej koncepcji nie podzielał ostatni ze wspólników. Sprzedałem mu swoje udziały, pracując dalej ze względów konkurencyjnych dla niego, a swoją działalność mogłem zacząć dopiero w 2008 roku. Wtedy też zająłem się między innymi bursztynową biżuterią do telefonów, gdyż także był to wyjątkowy polski produkt. Jednak nie do końca udało się ten biznes zrealizować. Z kolei moment przełomowy dla rynku folii nadszedł w roku 2009 wraz z pojawieniem się smartfonów z dużymi ekranami. Ludzie zaczęli kupować drogie telefony i chcieli chronić ich wrażliwe na rysowanie ekrany. Znaleźliśmy w tym segmencie swój rynek, choć na początku jeszcze nie jako producent.

- Wydaje się, że dosyć łatwo poszło...

- Prawdziwy boom nastąpił w 2009 roku. Nawiązaliśmy współpracę z osobą, która docinała folie metodą laserową, ale była to tzw. technologia laserowa „ułomna”. Nie nadawała się do zastosowania w dużej skali. Szukaliśmy technologii, którą można by zastosować w produkcji przemysłowej. Jednak taka technologia jest nie do kupienia. Istnieje zaledwie kilka firm w Europie, które tną folie laserem, i borykają się z tym samym problemem. Nam udało się opracować takie rozwiązanie, dzięki któremu jako jedyni możemy produkować folie najlepiej ze wszystkich podmiotów, choć niektóre firmy radzą sobie także całkiem nieźle. W 2010 roku otworzyliśmy własną produkcję i na koniec tego roku mieliśmy już opracowaną własną technologię.

- Dziś jesteście głównie kojarzeni z produktami brandu MyScreen PROTECTOR...

- Ogólnie firma działa dwutorowo. Od 2009 roku, wraz z pojawieniem się smartfonów, produkujemy dla coraz większej liczby największych marek europejskich

pod ich znakiem towarowym, a jednocześnie rozwijamy własną markę, która była wówczas eksportowana głównie na centralno-wschodnią Europę. Wynika to z różnego postrzegania marek na rynkach. Bardzo szybko reagujemy na nowe modele i mamy krótki czas dostawy. Zaryzykuję stwierdzenie, że nasz główny element marketingowy to optymalna logistyka. Jesteśmy w stanie dostarczyć produkt na drugi dzień po premierze nowego modelu telefonu. W przypadku importu z dalekiego wschodu opracowanie nowego projektu trwa dwa tygodnie. Dodatkowo oferujemy także bardzo dobrą cenę. W 2013 skorzystaliśmy z programu „Paszport Eksportu” i zaczęliśmy jeździć po świecie z własną marką. Byliśmy m.in. w Tokio, Las Vegas, Petersburgu czy Singapurze. W tym przypadku przełomowe były dla nas targi w Berlinie w 2013 roku. Zrobiliśmy bardzo dobrą kampanię marketingową, która okazała się sporym sukcesem. Wzbudziliśmy duże zainteresowanie i od tej pory coraz mocniej koncentrujemy się na wzmacnianiu własnej marki czasem kosztem produkcji OEM (dla obcych marek).

- Trudno nadążyć za burzliwym rozwojem rynku?

- Cały czas pokazujemy, że jesteśmy firmą innowacyjną. Już w 2004 roku przy zamówieniu naszej folii można było dostać przez Internet obrys do swojego telefonu i na jego podstawie wyciąć potrzebny kształt. W 2008 roku opracowaliśmy system kuponów. Wprowadziliśmy go trochę później, bo musieliśmy poczekać na moment, kiedy konsument był w stanie zapłacić więcej za oferowany przez nas produkt. Kolejną nowością to wprowadzenie urządzenia ułatwiającego nakładanie folii. Dzięki niemu, każdy może samodzielnie założyć folię bez najmniejszych problemów. Opracowaliśmy także podobne urządzenia dla sklepów i operatorów komórkowych, aby każdy przy zakupie telefonu mógł od razu wykupić folię oraz usługę jej profesjonalnego nałożenia.

- Czy Polacy również korzystają z waszych produktów?

- Patrząc procentowo, to na początku było kiepsko. Dlaczego? Jeżeli chodzi o akcesoria do telefonów komórkowych Polska jest aktualnie „Chinami Europy”. Cała Eu-

ropa środkowa i zachodnia zaopatruje się w Polsce. Wynika to z dobrych umiejętności handlowych importerów, którzy mogą zaoferować produkty w cenach niższych, niż gdyby ktoś chciał samemu importować bezpośrednio z Chin. W związku z tym, na rynku - gdzie główną rolę grała cena - nie było łatwo przebić się z naszym produktem. Takich trudności nie napotykalismy na zachodzie Europy, gdzie liczył się dobry produkt i marża. Powoli jednak w Polsce rynek zaczął się zmieniać. Większą rolę zaczęli odgrywać operatorzy komórkowi i w tym miejscu mogliśmy się lepiej odnaleźć. Dziś polski rynek stał się dla nas ważny i stanowi około 15% sprzedaży.

- A inne kraje?

- Zdecydowanie Niemcy. To dla nas ważny rynek, szczególnie dzięki umowie z Media Markt. Jednak sprzedaż jest rozłożona na bardzo wiele krajów. Jesteśmy mocni w Czechach w krajach nadbałtyckich, na Węgrzech, a teraz także na Ukrainie. Przygotowujemy się do mocnego zaistnienia na rynku rosyjskim. A na zachodzie - oprócz wspomnianych Niemiec - dużymi rynkami są Portugalia i Hiszpania. Sprzedajemy też w obu Amerykach (jesteśmy od stycznia 2015 roku na rynku w Stanach Zjednoczonych) a od grudnia 2015 również w Australii.

- Wspomniał Pan wcześniej o voucherach...

- W tym roku otworzyliśmy sklep internetowy. Głównym tego powodem stała się akcja marketingowa z naszą marką do większej ilości klientów. System kuponów, o których wcześniej mówiłem, także jest wspierany przez Internet. Działa to w prosty sposób: najpierw trzeba kupić voucher u jednego z naszych dystrybutorów, a następnie zamówienie jest realizowane poprzez stronę internetową.

- Za jaką kwotę można zaopatrzyć się w produkty MyScreen PROTECTOR?

- Na rynku smartphonów najprostsze produkty kosztują detalicznie około 14 złotych. Jednak nie są to takie folie, jakie oferuje konkurencja. Wartością dodaną naszego produktu - w przeciwieństwie do innych - jest funkcja likwidowania smug. Dalej mamy segment folii w cenach 25-30 złotych. Jeżeli chodzi o szło i szkło hybrydo-

we ceny zaczynają się od 30 złotych i sięgają do 50 złotych. Natomiast na rynkach europejskich nasze artykuły kosztują nawet 25 euro. To najdroższe produkty na rynku i jesteśmy zadowoleni, że nasze towary są wyceniane lepiej, niż inne znane światowe marki.

- Czym różni się szkło od folii?

- Folia wyprodukowana jest z poliestru, natomiast szkło jest szkłem hartowanym, które charakteryzuje się bardzo wysoką twardością, aktualnie na poziomie 9H. Szkło aktualnie wypiera folie z rynku. My w tym momencie promujemy produkt pośredni, czyli szkło hybrydowe. Tu folia jest podstawą, ale wzmocniona szkłem. Możemy w ten sposób proces produkcyjny przeprowadzić w całości u siebie, natomiast szkło hartowane musimy sprowadzać. Szkło hybrydowe daje zalety szkła w zakresie twardości i możliwości zastosowania warstw oleofobowych. Natomiast dzięki temu, że podstawą jest folia, mamy właśnie bardzo szybki czas wykonania i dostarczenia, dzięki czemu wyprzedzamy konkurencję.

- Jaka jest dziś skala produkcji?

- Aktualnie miesięcznie wytwarzamy ponad 400000 jednostek produktów i utrzymujemy tendencję wzrostową. Obroty wzrosły nam o 20% w stosunku do zeszłego roku, a w tym chcemy osiągnąć jeszcze lepszą dynamikę. Jesteśmy zdecydowanie największym producentem w Polsce, a sądzę, że także w Europie.

- Najważniejsze plany na przyszłość?

- Mocno inwestujemy w obróbkę szkła. Chcemy także wybudować lub kupić nowy, własny budynek. Najważniejszy cel to zachowanie pozycji lidera na rynku ochrony ekranów urządzeń mobilnych. Aktualnie jesteśmy na szczycie, jeżeli chodzi o rynek europejski, ale chcemy być też zauważeni na innych rynkach, np. w Stanach Zjednoczonych. Pragniemy w tym celu położyć nacisk na promocję i sprzedaż własnej marki.

- Życzymy więc kolejnych sukcesów.

Rozmawiali: Jarosław Libelt
i Tomasz Molski

Szansa dla dużych firm

Chociaż Unia Europejska od lat wspiera przede wszystkim małe i średnie przedsiębiorstwa, to w nowej perspektywie budżetowej otwiera się furtka do pozyskiwania dotacji również dla dużych firm. Właśnie z myślą o tych największych, ZIPH przygotowała model partycypacji dużych przedsiębiorstw w pozyskiwaniu i wykorzystywaniu środków UE w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego - Lubuskie 2020. Poniżej prezentujemy główne założenia tego rozwiązania.

Opracowany przez ZIPH model dotyczy Działania 1.1 – Badania i Innowacje, pierwszej Osi Priorytetowej – Gospodarka i Innowacje. Nasze rozwiązanie zostało skonsultowane pod względem zgodności z zapisami programu z przedstawicielami Urzędu Marszałkowskiego Województwa Lubuskiego.

Duże przedsiębiorstwo nawiązując współpracę partnerską z lubuską firmą z sektora MŚ P i jednostką badawczą może rozpocząć prace nad własnym projektem, opracowując w ten sposób: know-how, technologię, przeprowadzić niezbędne badania, a następnie testy i prognozy wdrożeniowe oraz ustalić proces technologiczny i wykonać np. prototyp. Całość działań wpisuje się w zapotrzebowanie sprzedażowe dużego przedsiębiorstwa i oczekiwania obsługiwanego przez nie rynku. Wyniki są opracowywane i wdrażane przez podmiot z sektora MŚP w ramach jego działalności gospodarczej. MŚP stanowi jednocześnie dostawcę jak i podwykonawcę dla przedsiębiorstwa dużego, partnera w projekcie.

W ten sposób zarówno duże przedsiębiorstwo, jak również MŚP są współwłaścicielami całości dokonanych czynności projektowych i wdrożeń, co rozpoczyna między nimi współpracę. MŚP i przedsiębiorstwo duże opisuje nie tylko warunki współpracy prowadzonej w ramach projektu, ale przede wszystkim warunki regulujące współwłaścicielstwo i współpracę poprojektową. Pozwoli to zabezpieczyć strony dostarczając stabilne zapotrzebowanie MŚP i stałe dostawy dla przedsiębiorstwa dużego. W ten sposób chroniony jest również pomysł przedsiębiorstwa dużego.

Pytania poddane konsultacji z Urzędem Marszałkowskim oraz uzyskane odpowiedzi:

Czy udział w dofinansowaniu może być dzielony na partnerów, MŚP i duże przedsiębiorstwo?

Zgodnie z zapisami Szczegółowego Opisu Osi Priorytetowych RPO-Lubuskie 2020 intensywność pomocy jest obliczana dla każdego podmiotu oddzielnie (z uwzględnieniem wielkości), natomiast maksymalna stopa finansowania dla całego projektu zależy od liczby i rodzaju współpracujących podmiotów, kategorii przeprowadzonych badań i udziału w kosztach kwalifikowanych poniesionych przez poszczególne podmioty.

Czy przedsiębiorstwo duże może być liderem projektu?

Duże przedsiębiorstwo może być liderem projektu pod warunkiem współpracy (zawarcia umowy partnerstwa) w ramach projektu z MŚP lub z MŚP i instytucjami badawczymi lub naukowymi, lub proinnowacyjnymi. MŚP nie może być zatem jedynie podwykonawcą (musi być partnerem).

Należy mieć również na uwadze, iż efekty takiego wspólnego projektu zawsze muszą być ukierunkowane również na MŚP (ponieważ wsparcie w Działaniu 1.1 jest skoncentrowane na MŚP).

Czy istnieje możliwość zabezpieczenia warunków współpracy MŚP i przedsiębiorstwa dużego w okresie trwania projektu już na poziomie umowy partnerskiej zawieranej do projektu? Z jednoczesnym objęciem wskaźnikami procesów komercjalizacji wyników badań i uwarunkowania od nich dofinansowania. Pozwoliłoby to na uwarunkowanie dotacji względem sukcesu.

Wszystkie kwestie dotyczące współpracy partnerów powinny zostać uregulowane w umowie partnerskiej. Instytucja Zarządzająca weryfikując umowę partnerstwa będzie sprawdzała przede wszystkim, czy zostały w niej określone: podział zadań, rodzaj zasobów (wkładu własnego) wnoszonych przez partnerów do projektu, korzyści z realizacji



projektu dla poszczególnych partnerów, kwestie dotyczące własności efektów zrealizowanego projektu. Partnerzy mogą również uregulować pozostałe kwestie, istotne z punktu widzenia realizowanego przez nich projektu i dalszej współpracy. Należy również pamiętać o tym, że jednym z warunków otrzymania dofinansowania w ramach Działania 1.1 jest możliwość wdrożenia wyników prac B+R do działalności gospodarczej. W związku z tym, jedno z kryteriów przy ocenie merytorycznej wniosków w ramach Działania 1.1. będzie odnosiło się do terminu wdrożenia wyników prac B+R.

Czy duże przedsiębiorstwo funkcjonujące w projekcie w ramach partnerstwa, może pochodzić spoza województwa lubuskiego lub spoza Polski?

W momencie aplikowania o dofinansowanie duże przedsiębiorstwo realizujące projekt w ramach partnerstwa może pochodzić spoza województwa lubuskiego. W momencie wypłaty pomocy beneficjent (w przypadku partnerstwa – lider) będzie musiał jednak posiadać zakład bądź oddział w województwie lubuskim. Dzięki temu wsparcie udzielane ze środków RPO-Lubuskie 2020 będzie służyło rozwojowi naszego regionu.

Wszystkich zainteresowanych tematem przedsiębiorców zapraszamy do kontaktu z Izbą. Szczegółowych informacji na temat zaproponowanego rozwiązania udziela:

Dariusz Przybyłek

telefon: 609-806-840,

e-mail: d.przybylek@ziph.pl.

Analiza

Zatrudnienie cudzoziemców

Niesłabnącym trendem od kilku lat jest zainteresowanie firm działających na terenie Polski pracownikami z Ukrainy. Wysoki poziom bezrobocia, wyjazdy zarobkowe, zmiana specyfiki rynku pracy z rynku pracodawcy na rynek wykwalifikowanego pracownika – wszystko to sprawia, że polscy przedsiębiorcy poszukują zarówno specjalistów jak i pracowników sezonowych poza granicami naszego kraju.

Zracji obecnej sytuacji ekonomiczno-politycznej Ukrainy są narodem, stanowiącym obecnie największą grupę zarobkowych imigrantów w Polsce. Zadaniem niezmiernie trudnym jest określenie dokładnej liczby Ukraińców pracujących w krajach UE, ponieważ większość z nich pracuje nielegalnie.

Procedura zatrudnienia cudzoziemców

Pracodawcy pragnący zatrudnić cudzoziemców powinni przede wszystkim określić na jakie stanowisko, z jakiego państwa oraz na jaki okres planują zatrudnić cudzoziemca. W przypadku zatrudniania na okres krótszy niż 6 miesięcy w ciągu roku doskonałym rozwiązaniem wydaje się procedura rejestracji oświadczeń o zamiarze powierzenia wykonywania pracy. Pracodawca powinien złożyć w Powiatowym Urzędzie Pracy wniosek o chęci zatrudnienia obywatela państwa objętego procedurą wraz z dokumentacją rejestrową pracodawcy (w zależności od formy działalności może to być np. odpis KRS, wpis do EDG, lub dowód ubezpieczenia KRUS) oraz pouczeniem, według którego pracodawca zobowiązuje się przestrzegać m.in. wysokości przyznanego cudzoziemcowi wynagrodzenia (odpowiedniego do poziomu wynagrodzenia polskiego pracownika na podobnym stanowisku) oraz do przestrzegania przepisów o czasie pracy i BHP. Rejestracja wniosku w urzędzie odbywa się zwykle w trybie natychmiastowym i jest bezpłatna. Zarejestrowany wniosek powinien zostać przekazany kandydatowi do pracy w celu uruchomienia procedury legalizacji pobytu. Oświadczenie o zamiarze powierzenia wykonywania pracy może być rejestrowane dla cudzoziemca przebywającego już w Polsce jak i dla osoby, która przebywa poza granicami RP.

Istnieje również możliwość przedłużenia zatrudnienia w oparciu o oświadczenia i tym samym zachowania ciągłości stosunku pracy. W przypadku zatrudniania cudzoziemca



przez okres co najmniej 3 miesięcy procedura przedłużania stosunku pracy zakłada w takim wypadku rejestrację zezwolenia na pracę dla danego pracownika, jednak na uproszczonych zasadach, bez konieczności udziału pracodawcy w testach rynku pracy.

W przypadku zatrudniania cudzoziemca na dłuższy okres, zwłaszcza gdy cudzoziemiec nie jest obywatelem grupy państw objętych procedurą oświadczeń, niezbędne jest uzyskanie dla niego zezwolenia na pracę. Zezwolenia na pracę występują w 5 typach, z czego najczęściej rejestrowanym jest zezwolenie typu A, obejmujące przypadki zatrudniania cudzoziemca przez pracodawcę prowadzącego działalność na terytorium Polski. Zezwolenie tego typu pozwala na dłuższe zatrudnienie obcokrajowca niż w przypadku oświadczeń (przez okres 1 roku), które dodatkowo może być wielokrotnie przedłużane. Ważność każdorazowego przedłużenia zezwolenia na pracę typu A wynosi 2 lata. W odróżnieniu od rejestracji oświadczeń, procedura uzyskania zezwolenia na pracę trwa nieco dłużej (do 2 miesięcy) i kosztuje pracodawcę 100 zł (opłata administracyjna).

Przeprowadzenie testów rynku pracy i uzyskanie opinii starosty o braku możliwości zaspokojenia potrzeb kadrowych w oparciu o lokalny rynek pracy umożliwiają pomyślne wydanie zezwolenia na pracę. Uzyskanie zezwolenia na pracę stanowi z kolei przesłankę

do rozpoczęcia procedury legalizacji pobytu.

Legalna praca to jedynie część całego procesu zatrudnienia. Niezbędna jest również legalizacja pobytu, tj. rejestracja przez cudzoziemca odpowiedniego pozwolenia na pobyt lub dokumentu pobytowego. W zależności od miejsca pobytu cudzoziemca w danym momencie (czy znajduje się na terytorium RP, czy poza jej granicami), pozwolenie na pobyt może stanowić wiza lub wydana na podstawie zezwolenia na zamieszkanie na czas oznaczony w Polsce karta pobytu. Kluczową przesłanką dla uzyskania dokumentu pobytowego jest w danym przypadku posiadanie zgody na pracę w Polsce, w formie oświadczenia lub zezwolenia na pracę.

Rozbudowanie procesu rejestracji i zatrudnienia cudzoziemca potrafi znacznie zniechęcić pracodawcę do podjęcia tego kroku. Obecnie coraz częściej istnieje możliwość skorzystania z pomocy agencji pracy, po stronie której leży całościowy proces rekrutacji: od odszukania pracowników, poprzez sprowadzenie ich do Polski, aż po całościową rejestrację. Finalnie firma zainteresowana zatrudnieniem cudzoziemców w określonym wcześniej terminie otrzymuje grupę pracowników gotowych do podjęcia legalnej pracy.

Natalia Staszak, Natalia Szymaniak
Grupa Progress

Kształcenie

JOB STARTER - na dobry początek

To nie jest zwykły projekt. To nie jest eksperyment zawodowy, ani ćwiczenia ze skutecznego poszukiwania pracy. JOB STARTER to coś więcej. Na gorzowskim rynku pracy to pionierski projekt kojarzący uczniów i studentów, którzy już poszukują, lub za chwilę rozpoczną poszukiwanie pracy, z najlepszymi pracodawcami regionu: Arctic Paper, Borne Furniture, Faurecia, SE Bordnetze Polska, Solvay, Grupa Telemond, Vetoquinol. Dla firm to także konkretne profity, bo z absolwentów mają szansę wyłowić tych najlepszych i już na początku wspólnej drogi zawodowej dać im potrzebną praktykę i niezbędne kwalifikacje. Partnerem w projekcie jest również Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa.

Pomysłodawcami JOB STARTERA są właścicielki firmy **Idea HR Doradztwo Personalne** z Gorzowa Wielkopolskiego - Edyta Hubska i Dorota Siedziniewska. Projekt już zyskał pozytywne oceny uczestników. Tych zgłosiło się dwa razy więcej, niż przewidziano miejsc. Łącznie w projekcie bierze udział przeszło 100 uczniów i studentów.

Pod koniec ubiegłego roku odbyły się pierwsze warsztaty w szkołach i na uczelni. Nowy rok to kolejne wspólne przedsięwzięcia, między innymi wizyty w firmach biorących udział w projekcie.

Z uczestnikami i pomysłodawcami projektu JOB Starter rozmawia Dorota Wleklík:

- **Dorota Wleklík:** Początki nigdy nie są łatwe. Tym bardziej, jeśli rozmawiamy o starcie młodych ludzi i ich pierwszych zawodowych krokach na rynku pracy. Tu przestają być pod ochroną rodziców i szkolnym kłosem. Tu każdy odpowiada za siebie. Czy JOB Starter ułatwi im ten start?

- **Edyta Hubska**, współwłaścicielka firmy Idea HR Doradztwo Personalne w Gorzowie Wielkopolskim: *Młodzi ludzie, przede wszystkim uczniowie szkół technicznych: Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej Wydziału Technicznego, Zespołu Szkół Elektrycznych i Zespołu Szkół Technicznych i Ogólnokształcących biorący udział w projekcie rzeczywiście jeszcze nie zostali skonfrontowani z realiami i twardymi zasadami rynku pracy. Dlatego w programie projektu przewidzieliśmy cykl*

warsztatów, w czasie których uczestnicy będą odkrywali swój potencjał, predyspozycje, swoje mocne i słabsze strony, poznają zasady autoprezentacji, pisania CV, uczestnictwa w rozmowach kwalifikacyjnych.

I tu trzeba wspomnieć także o drugiej stronie, czyli pracodawcach, firmach biorących udział w naszym projekcie. Oni także są bardzo zainteresowani spotkaniami i warsztatami z młodymi ludźmi, zaistnieniu w ich świadomości. Od tych spotkań będzie w przyszłości zależała możliwość pozyskania do ich zakładów młodych, wykształconych kadr. Jestem bardzo ciekawa i z niecierpliwością czekam na spotkanie obu stron na warsztatach w lubuskich firmach. My jako Idea HR Doradztwo Personalne, czyli pomysłodawcy projektu jesteśmy bardzo zaskoczone pozytywnym przyjęciem tej propozycji i ogromnym zainteresowaniem. Kiedy określaliśmy liczbę osób biorących udział w projekcie, zainteresowanie było dużo większe, niż nasze możliwości. To było zaskakujące i budujące. Pokazywało, że uczniowie i same szkoły widzą potrzebę jak najszybszego zetknięcia młodych ludzi z realiami rynku pracy, z wyzwaniem jakie na nich czekają. W szkołach młodzież otrzymuje wiedzę merytoryczną, tej praktycznej, bezpośredniej, na przykład kontaktu z pracodawcami brakuje, a to właśnie gwarantuje uczestnikom nasza propozycja.

Skoro mowa o pracodawcach...jednym z uczestników projektu JOB Starter jest firma Solvay. O opinii dotyczącej oczekiwań przedstawicieli lubuskich firm, zapytałam Adrianę Kraciuk kierownika Zespołu do Spraw Zasobów Ludzkich w firmie Solvay.

- **Adriana Kraciuk:** *To projekt, w który nasza firma*

SOLVAY wchodzi z dużymi nadziejami i optymizmem. Mamy nadzieję, że dzięki projektowi młodzi ludzie będą lepiej nas rozumieli, zanim zaaplikują na konkretne stanowiska. My z kolei trochę lepiej ich poznamy. Mamy szansę wejść we współpracę z uczelniami i szkołami, które ich kształcą. Mamy też szansę na dostosowanie programów do realnych potrzeb, jakie na dziś mają pracodawcy. Jest to program dzięki któremu chcemy zaistnieć na lokalnym rynku, jako firma rozpoznawalna dla młodzieży, jako potencjalny pracodawca, do którego wrócą po zakończeniu edukacji. Młode kadry są niezbędne w każdym przedsiębiorstwie. Jest to też program, który znakomicie wpisuje się w inne działania realizowane w naszej firmie z akcentem na słowo edukacja.

Co o JOB STARTERZE mówią uczestnicy projektu, uczniowie Zespołu Szkół Elektrycznych w Gorzowie Wielkopolskim?

Rafał Konik: *Takie warsztaty mogą mi dać ideę na rozwijanie moich umiejętności. Mogą dać perspektywę, w którym kierunku mam się w przyszłości kształcić. Miejmy nadzieję, że to będzie plusem. Mam swoje cele i chcę je osiągnąć. To przede wszystkim kształcenie się w kierunku budowy maszyn. Takie zajęcia mogą mi w tym pomóc.*

Patryk Pełechaty: *Możemy się dowiedzieć, jak w przyszłości będzie wyglądała nasza praca, gdzie i jak jej szukać. Chciałbym przede wszystkim skończyć szkołę, potem pójść na studia. Dzięki takim warsztatom można w życiu więcej osiągnąć, mieć jakieś podstawy. To świetna sprawa.*

Kolejne warsztaty w ramach projektu JOB Starter, tym razem wyjazdowe, w firmach odbędą się już na przełomie lutego i marca. Projekt potrwa rok.



Zdaniem eksperta

Zmiany w przepisach dotyczących uprawnień pracowników związanych z rodzicielstwem

Nowy rok zawsze przynosi ze sobą zmiany w przepisach – mniej lub bardziej istotne z punktu widzenia przedsiębiorcy – pracodawcy. Nowelizacja kodeksu pracy jest jedną z istotniejszych, która weszła w życie z początkiem 2016 roku. W poprzednich artykułach omówiłem już duże zmiany w obszarze umów o pracę, natomiast dzisiejszy artykuł poświęcę nowym przepisom związanym z uprawnieniami rodzicielskimi. Zmiany w dziale 8 Kodeksu pracy – dotyczącym uprawnień pracowników związanych z rodzicielstwem są wynikiem nowelizacji ustawy kodeks pracy z dnia 24 lipca 2015 r., które weszły w życie z dniem 2 stycznia 2016 r.

Zmiana kodeksu pracy, mająca na celu głównie ułatwienie rodzicom łączenie pracy zawodowej z wychowywaniem potomstwa, wprowadziła spore modyfikacje w zakresie m.in. urlopu macierzyńskiego, ojcowskiego, rodzicielskiego czy wychowawczego. Celem dzisiejszego artykułu będzie przegląd najważniejszych zmian dotyczących urlopu rodzicielskiego.

Z dniem 2 stycznia 2016 r. przestają funkcjonować takie instytucje jak dodatkowy urlop macierzyński czy dodatkowy urlop na warunkach urlopu macierzyńskiego. W stanie prawnym sprzed nowelizacji, tj. do 1 stycznia 2016 r. włącznie, rodzic mógł skorzystać bezpośrednio po urlopie macierzyńskim z dodatkowego urlopu macierzyńskiego w wymiarze 6 tygodni (przy urodzeniu jednego dziecka przy jednym porodzie) lub 8 tygodni (przy urodzeniu więcej niż 1 jednego dziecka przy jednym porodzie). Następnie po wykorzystaniu dodatkowego urlopu macierzyńskiego rodzic mógł wykorzystać urlop rodzicielski w wymiarze 26 tygodni. Rezygnacja z dodatkowego urlopu macierzyńskiego odbyła się z jednoczesnym wydłużeniem urlopu rodzicielskiego. Od 2 stycznia 2016 r. rodzic po wykorzystaniu urlopu macierzyńskiego będzie mógł bezpośrednio po nim wykorzystać urlop rodzicielski w wymiarze 32 tygodni (przy urodzeniu jednego dziecka

przy porodzie) lub 34 tygodni (przy urodzeniu co najmniej dwojga dzieci przy jednym porodzie). Urlop rodzicielski można wykorzystać w 4 częściach, a nie w trzech, jak to było do 1 stycznia 2016 r. Urlop rodzicielski jest udzielany - jednorazowo lub w częściach – nie później niż do zakończenia roku kalendarzowego, w którym dziecko kończy 6 lat. W poprzednim stanie prawnym termin ten wynosił 12 miesięcy z uwagi na fakt, że urlop rodzicielski musiał być wykorzystany bezpośrednio po wykorzystaniu dodatkowego urlopu macierzyńskiego. Teraz może być udzielony po wykorzystaniu urlopu macierzyńskiego lub zasiłku macierzyńskiego za okres odpowiadający okresowi urlopu macierzyńskiego. Ustawodawca wprowadza możliwość przerwy w wykorzystaniu urlopu rodzicielskiego stanowiąc, że część urlopu rodzicielskiego w wymiarze nie wyższym niż 16 tygodni może zostać wykorzystana w terminie nieprzypadającym bezpośrednio po poprzedniej części tego urlopu albo nieprzypadającym bezpośrednio po wykorzystaniu zasiłku macierzyńskiego za okres odpowiadający części tego urlopu. Należy pamiętać, że liczba wykorzystanych w tym trybie części urlopu pomniejszy liczbę części przysługującego urlopu wychowawczego.

Co do zasady żadna z części urlopu rodzicielskiego nie może być krótsza niż



KANCELARIA PRAWNICZA
GÓRECKI IPARTNERZY
Adwokaci i Doradca podatkowy

8 tygodni. Ale jak to zwykle bywa, każda zasada ma swoje wyjątki... Część urlopu rodzicielskiego może być krótsza niż 8 tygodni w sytuacji, gdy:

- dotyczy pierwszej części urlopu rodzicielskiego – nie może być ona krótsza niż 6 tygodni w przypadku urodzenia jednego dziecka przy jednym porodzie lub 3 tygodnie w przypadku przyjęcia na wychowanie dziecka w wieku do 7. roku życia lub 10. roku życia dziecka, wobec którego podjęto decyzję o odroczeniu obowiązku szkolnego;
- pozostała do wykorzystania część urlopu jest krótsza niż 8 tygodni.

Urlop rodzicielski jest udzielany na pisemny wniosek pracownika złożony w terminie nie krótszym niż 21 dni przed rozpoczęciem korzystania z urlopu (dotychczas termin ten wynosił 14 dni). Pracownik może zrezygnować z korzystania z urlopu rodzicielskiego w każdym czasie za zgodą pracodawcy i powrócić do pracy. Pracownik może łączyć wykonywanie pracy u pracodawcy udzielającego mu urlopu rodzicielskiego z wykorzystaniem tego urlopu. Wymiar czasu pracy takiego pracownika nie może przekroczyć połowy pełnego wymiaru czasu pracy. W takim



ZACHODNIA IZBA
PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA

66-400 Gorzów Wielkopolski,
ul. Kazimierza Wielkiego 1
NIP 599 286 26 34, Regon 211293154

Biuro czynne
od poniedziałku do piątku
w godzinach 7.30-15.30.

Sekretariat

Anna Brucka
T: +48 95 739 03 11
E: sekretariat@ziph.pl

Dyrektor Izby

Stanisław Owczarek
T: 602 771 656
E: s.owczarek@ziph.pl

Dział Marketingu

Tomasz Molski
T: 696 007 665
E: t.molski@ziph.pl

Jakub Sokołowski

T: +48 95 739 03 12
E: marketing@ziph.pl

Dział Rozwoju i Innowacji

Dariusz Przybyłek
T: 609 806 840
E: d.przybylek@ziph.pl

Dział projektów unijnych

Kamila Szwajkowska
T: +48 95 739 03 11
E: projekty@ziph.pl

Dział Ubezpieczeń

Anna Elżanowska
T: +48 95 739 03 10
E: a.elzanowska@ziph.pl

Dział Kadr i Księgowości

Anna Nowak
T: +48 95 739 03 13
E: a.nowak@ziph.pl

Oddział w Zielonej Górze
ul. Bohaterów Westerplatte
65-078 Zielona Góra

Karolina Muszyńska

T: +48 68 324 14 70
M: 533 283 770
E: k.muszynska@ziph.pl



Podyskutuj
z nami na
Facebooku

www.facebook.com/
ZachodniaIzba

Strona www: ziph.pl

przypadku wymiar urlopu rodzicielskiego ulega wydłużeniu proporcjonalnie do wymiaru czasu pracy wykonywanej przez pracownika w trakcie korzystania z urlopu lub jego części, nie dłużej jednak niż do 64 tygodni – w przypadku urodzenia jednego dziecka przy jednym porodzie lub 68 tygodni – w przypadku urodzenia dwojga lub więcej dzieci przy jednym porodzie.

Uwaga: należy pamiętać, że w przypadku gdyby pracownica chciała skorzystać z urlopu rodzicielskiego w pełnym wymiarze bezpośrednio po urlopie macierzyńskim, musi złożyć wniosek o udzielenie jej takiego urlopu nie później niż 21 dni po porodzie. W takim przypadku matka dziecka (pracownica) może podzielić się z pracownikiem – ojcem wychowującym dziecko (albo ubezpieczonym ojcem dziec-

ka) urlopem rodzicielskim albo prawem do pobierania zasiłku macierzyńskiego. Pisemny wniosek dotyczący rezygnacji z korzystania z urlopu rodzicielskiego w całości lub w części i powrotu do pracy – składa się pracodawcy w terminie nie krótszym niż 21 dni przed przystąpieniem do pracy, natomiast wniosek dotyczący udzielenia urlopu rodzicielskiego w całości albo w części składa się pracodawcy w terminie nie krótszym niż 21 dni przed rozpoczęciem korzystania z urlopu albo jego części.

Zmiany są zawite - i jak już wspomniałem na wstępie - nie ominęły również pozostałych urlopów (np. wychowawczego, ojcowskiego). Opiszę je w najbliższej przyszłości.

Marek Górecki
advokat i doradca podatkowy





ekoKredyt
z darmową energią...
na zakup i montaż
ogniw fotowoltaicznych!

Sprawdź!



Barlinek, ul. Strzelecka 2, tel. 95 746 04 00
Bierzwnik, ul. Kopernika 1, tel. 95 768 92 17
Bogdaniec, ul. Mickiewicza 30, tel. 95 727 72 60
Dębno, ul. Mickiewicza 45, tel. 95 760 93 83
Gorzów Wlkp., ul. Słowackiego 1ab, tel. 95 722 78 95
Myślibórz, ul. Lipowa 8a, tel. 95 747 71 10
Kostrzyn n. Odrą, ul. Kopernika 2, tel. 95 727 72 58
Krzeszyce, ul. Gorzowska 7/7, tel. 95 757 92 99
Pełczyce, ul. Rynek Bursztynowy 5, tel. 95 768 43 00
Słońsk, ul. Sikorskiego 7, tel. 95 757 22 19
Witnica, ul. Gorzowska 6, tel. 95 727 72 52

Doświadczeni specjaliści od fotowoltaiki
Tysiące zamontowanych paneli



www.pitern.pl

GBSBank

Dołącz do znajomych

Bank Polski

 www.gbsbank.pl

 Grupa BPS



STREFA UDANYCH INWESTYCJI



KOSTRZYŃSKO - SŁUBICKA SPECJALNA STREFA EKONOMICZNA S.A.

ul. Orła Białego 22 · 66-470 Kostrzyn nad Odrą

tel. +48 95 721 98 00 · fax +48 95 752 41 67 · e-mail: info@kssse.pl

www.kssse.pl