



LUBUSKIE EKOINNOWACJE

PROGRAM WSPARCIA



Wsparcie Twojego biznesu
dzięki kredytom z gwarancją BGK

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
Słonisk, ul. Sikorskiego 7, tel. 95 757 22 19
Witnica, ul. Gorzowska 6, tel. 95 727 72 52



GWARANCJA
de minimis

GBS Bank

Dołącz do znajomych

Bank Polski

 www.gbsbank.pl



Grupa BPS

Szanowni Państwo

Mimo, iż wielkimi krokami zbliża się okres urlopowy, ostatnie tygodnie czerwca i początek lipca są dla Izby bardzo pracowite. Ze względu na wiele próśb i dużą liczbę spływających do nas dokumentów zgłoszeniowych do konkursu Lubuski Lider Biznesu, Kapituła wyszła naprzeciw przedsiębiorcom i przedłużyła o dwa tygodnie czas na składanie ankiet. Jesteśmy pozytywnie zaskoczeni tegorocznym naborem. Z tego miejsca pragnę podziękować za Państwa aktywność i liczę, że we wrześniu podczas finałowej gali Lubuskiego Lidera Biznesu będziemy się mogli pochwalić rekordową liczbą firm, biorących udział w konkursie.

W ostatnich dniach czerwca w Gorzowskim Ośrodku Technologicznym w Stanowicach podsumowaliśmy efekty naszych dwuletnich działań w projekcie „Polsko-Niemiecki System Transferu Eko-

innowacji”. Przez minione 24 miesiące, 20 lubuskich przedsiębiorstw miało okazję wziąć udział w szkoleniach i wyjazdach studyjnych do Niemiec oraz tworzyć wspólnie z naukowcami plany wdrożeniowe dla swoich firm związane z wykorzystaniem w zakładach Odnawialnych Źródeł Energii. Szerzej o naszym projekcie piszemy w bieżącym numerze na dalszych stronach.

Podczas czerwcowego posiedzenia Prezydium Izby rozmawialiśmy o możliwościach utworzenia w Barlinku oddziału naszej Izby. Dzięki wieloletniej owocnej współpracy z Organizacją Przedsiębiorców z Barlinka przyszedł moment, w którym chcemy połączyć siły i jeszcze mocniej wspierać przedsiębiorców z tego rejonu. Wielu z nich, mimo granic administracyjnych, na co dzień intensywnie prowadzi swoją działalność na lubuskim rynku. Liczymy, że nasza wspólna inicjatywa pozwoli



zwiększyć zasięg oddziaływania Izby i otworzyć nowe obszary do współpracy z firmami z Województwa Zachodniopomorskiego.

Na zakończenie życzę Państwu spokojnego i udanego wypoczynku, dużo słońca, niezapomnianych wrażeń oraz interesujących podróży.

Z poważaniem
Stanisław Owczarek
Dyrektor Izby

spis treści



12-13

Słowo wstępne	3
ZIPH na Sommerfest	4
Posiedzenie Prezydium ZIPH	5
Biznes pod lupą	6-7
Platforma Transferu Technologii	9
Konferencja K-S SSE	9
Wywiad z Bogusławem Bukowskim	10-11
Projekt „Polsko-Niemiecki System Transferu Ekoinnowacji”	12-13
Ludzie Lubuskiego Biznesu: Agnieszka i Dariusz Nasińscy	14-15
Ubezpieczenia z ZIPH	16
Szkolenia z TÜV SÜD Polska	16
Zdaniem eksperta – M. Górecki	17
Na styku biznesu i kultury	18

Wydawca: Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa w Gorzowie Wlkp.

Redakcja: Tomasz Molski (redaktor naczelny), Jarosław Libelt (redaktor numeru), Anna Brucka, 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



KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA



KOSTRZYŃSKO-SŁUBICKA
SPECJALNA STREFA EKONOMICZNA S.A.



Agencja Rozwoju
Regionalnego S.A.
w Zielonej Górze



Lubuski Lider Biznesu

- W związku z dużym zainteresowaniem firm dotyczącym udziału w VII edycji Lubuskiego Lidera Biznesu i napływającymi wnioskami od przedsiębiorców, ZIPH postanowiła wydłużyć okres składania dokumentów do konkursu do 15 lipca br. Przypomnijmy, że Gala tegorocznej edycji Lubuskiego Lidera Biznesu odbędzie się 28 września w Filharmonii Zielonogórskiej.

**Szkolenia eksperckie dla firm**

- 11 czerwca w Hotelu Fado w Gorzowie Wielkopolskim miała miejsce II edycja szkolenia dla lubuskich firm na temat „Rozliczania czasu pracy w 2015 roku”. Pierwsze zajęcia odbyły się 28 maja. Prelegentem obu spotkań był Szczepan Przybylak, pracownik Państwowej Inspekcji Pracy, pełniący funkcję biegłego z zakresu czasu pracy i wynagrodzeń przy Sądzie Okręgowym w Gorzowie Wlkp. Łącznie w obu edycjach wzięło udział 37 uczestników. Organizatorem szkoleń jest ZIPH, a partnerem merytorycznym - Idea HR Doradztwo Personalne.

**Podsumowanie projektu**

- 29 czerwca w Gorzowskim Ośrodku Technologicznym Park Naukowo-Przemysłowy w Stanowicach miała miejsce konferencja podsumowująca projekt „Polsko-Niemiecki System Transferu Ekoinnowacji”. Spotkanie miało na celu prezentację działań i efektów dwuletniego projektu, którego zadaniem była implementacja przez lubuskie firmy rozwiązań z zakresu Odnawialnych Źródeł Energii na podsta-

Współpraca zagraniczna

Izbowa delegacja na Sommerfest

Kilkunastoosobowa delegacja Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej uczestniczyła w Festynie Letnim Polskiego i Niemieckiego Biznesu, który odbył się 18 czerwca w Berlinie. Wzięło w nim udział blisko 500 przedstawicieli firm, instytucji otoczenia biznesu oraz ludzi świata polityki z Polski i Niemiec.



Letnie festyny cieszą się w Niemczech olbrzymią tradycją. W tym okresie wiele firm, koncernów i instytucji urządza tego typu spotkania. – *Mają one na celu umożliwienie rozmów biznesowych w stosunkowo luźnej atmosferze* – tłumaczy radca-minister, kierownik WPHI w Berlinie, dr Jacek Robak. – *Sommerfest to okazja, żeby swobodnie porozmawiać o tym, co się udało, co jeszcze jest do zrobienia, jak również nawiązać nowe kontakty.*

Festyn poprzedziła odbywająca się w godzinach porannych konferencja naukowa na temat współpracy technologicznej w polsko-niemieckich relacjach gospodarczych.

Niemcy to główny partner handlowy Polski. W 2014 roku polsko-niemieckie obroty handlowe wyniosły 78,9 mld euro. Z kolei według wstępnych danych, w ciągu czterech miesięcy 2015 r. nasze obroty handlowe wyniosły ok. 27 mld. Eksport do Niemiec osiągnął wartość ok. 15 mld euro, natomiast import ok. 12 mld euro.

Na uwagę zasługuje wysokie, dodatnie saldo handlu z Niemcami, które w 2014 r.

osiągnęło ponad 6 mld euro. Wstępne dane wskazują, że w ciągu 4 miesięcy 2015 r. saldo wymiany również jest dodatnie i kształtuje się na poziomie ok. 3 mld euro.

W strukturze towarowej polskiego eksportu dominują wyroby przetworzone, części i akcesoria do pojazdów samochodowych, meble, silniki spalinowe, pojazdy samochodowe, miedź rafinowana, druty, aparatura odbiorcza dla telewizji, konstrukcje do budowy mostów i łódzie.

Największy udział w eksporcie miały maszyny i urządzenia mechaniczne oraz sprzęt elektryczny (22 proc.), metale nieszlachetne (17 proc.) oraz pojazdy (15 proc.). Największy udział w imporcie mają maszyny i urządzenia mechaniczne (25 proc.), metale (16 proc.), pojazdy (14 proc.) oraz tworzywa sztuczne, a w szczególności części i akcesoria do pojazdów samochodowych, pojazdy samochodowe, oleje ropy naftowej, części do silników, leki, wyroby walcowane i artykuły z żeliwa lub ze stali, okucia, maszyny i urządzenia mechaniczne.

(TM)

Posiedzenie Prezydium

Ciekawa perspektywa współpracy

26 czerwca w Barlinku odbyło się wyjazdowe posiedzenie Prezydium Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej z udziałem Burmistrza Miasta Dariusza Zielińskiego oraz Prezydium Organizacji Przedsiębiorców Barlinek.

Posiedzenie poświęcono programowemu i logistycznemu przygotowaniu inicjatywy utworzenia w Barlinku oddziału Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej. Izba od początku swojego istnienia orientowała swoje działania nie tylko w granice województwa lubuskiego, ale przede wszystkim na ciężenia gospodarcze, które realnie istnieją w regionie. Powiat Myśliborski jest niejako „przyklejony” do lubuskiego, a wcześniej stanowił część województwa gorzowskiego. Stąd zawsze w Izbie były aktywne firmy z tego regionu. W naturalny sposób pojawiła się więc koncepcja utworzenia na tym terenie oddziału Izby: - *Jako że Barlinek jest dziś w innym województwie, wymaga on od nas specyficznego podejścia organizacyjnego. Dlatego nasza koncepcja rozwoju Izby na tym obszarze opiera się o ścisłą współpracę z istniejącą tutaj Organizacją Przedsiębiorców Barlinek, z którą od wielu lat ściśle współpracujemy* – podkreśla dyrektor ZIPH Stanisław Owczarek.

Organizacja Przedsiębiorców Barlinek powstała w 2003 roku i zrzesza kilkadziesiąt największych podmiotów gospodarczych

z Gminy Barlinek. Firmy w niej zrzeszone zatrudniają przeszło 3500 osób. Jej celem jest wsparcie i promocja przedsiębiorców w codziennej działalności gospodarczej.

W trakcie posiedzenia dyskutowano na temat współdziałania obu organizacji w ramach jednego wspólnego biura, gdzie przedsiębiorcy z Barlinka i okolic mieliby możliwość skorzystania z kompleksowego wsparcia. Obie strony planują również realizację wspólnych przedsięwzięć dedykowanych dla firm z zachodniopomorskiego. – *Dotychczas firmy z Barlinka zrzeszone w Izbie nie mogły korzystać ze szkoleń, które Izba realizowała z programów regionalnych w ramach środków unijnych. Poprzez Oddział chcemy uruchomić te same działania w ramach środków z zachodniopomorskiego tu w Barlinku* – podkreśla Stanisław Owczarek.

W toku rozmów ustalono, że w najbliższym czasie odbędą się kolejne robocze spotkania obu organizacji w celu wypracowania ostatecznego kształtu porozumienia i określenia warunków współpracy oraz terminu uruchomienia oddziału w Barlinku.

(JL)

wie doświadczeń naszych sąsiadów zza Odry. Na zakończenie uczestnicy mieli również możliwość wizytacji laboratoriów inwestycji prowadzonych w GOT w zakresie OZE.



Miejski Rzecznik Praw Przedsiębiorcy

- Prezydent Miasta Gorzowa Wielkopolskiego powołał nowe stanowisko Miejskiego Rzecznika Praw Przedsiębiorcy. Od 1 lipca funkcję tę pełnić będzie Pani Katarzyna Korycka. Zadaniem Rzecznika ma być kompleksowe wsparcie i doradztwo dla firm w zakresie prawa podatkowego i gospodarczego oraz procedur administracyjnych związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej.



Zachodnia Grupa Zakupowa

- Izba prowadzi nabór ciągły firm do Zachodniej Grupy Zakupowej. Jej celem jest obniżenie kosztów zakupu energii elektrycznej, gazu ziemnego i paliw dla przedsiębiorców. To dobra okazja dla firm na zmniejszenie kosztów utrzymania swoich zakładów. Grupa posiada wynegocjowaną cenę oleju napędowego dostępnego dla firm posiadających własne systemy magazynowania paliwa. W jej szeregi mogą wstąpić zarówno duże firmy, jak i mali przedsiębiorcy. Szczegółowych informacji udziela: Dariusz Przybytek, tel. 609 806 840, e-mail: d.przybytek@ziph.pl.



Nowy inwestor w Zielonej Górze



26 maja br. zarząd Kostrzyńsko-Słubickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej wydał czwarte w 2015 roku zezwolenie - nr 278 - dla firmy z kapitałem polskim pod nazwą R&D Tech Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Zielonej Górze. Planowana inwestycja polegać będzie na utworzeniu nowego zakładu firmy R&D Tech Sp. z o.o., w którym prowadzone będzie projektowanie oraz produkcja małych maszyn do obróbki metalu i całych ciągów technologicznych linii produkcyjnych do produkcji profili z PCV, aluminium i stopów lekkich wykorzystywanych w procesie produkcji stolarki otworowej, jak i fasad. Produktem finalnym będą maszyny produkcyjne i kompletne linie technologiczne. W ramach realizacji przedsięwzięcia powstanie zakład produkcyjny składający się z hali, powierzchni biurowej oraz wyposażenia. Inwestycja kosztować będzie 3 miliony złotych.

Mecenat ADB



Zielonogórska firma ADB otworzyła nowoczesne laboratorium na Uniwersytecie Zielonogórskim. Dzięki ufundowanemu przez spółkę Laboratorium Systemów Multimedialnych studenci oraz absolwenci wydziału będą mieli okazję pogłębić swą wiedzę z zakresu systemów multimedialnych a później pracować na „żywych organizmach” podczas praktyk i staży. Mecenat ADB związany jest z jubileuszem firmy, która 20 lat temu powstała właśnie na Uniwersytecie Zielonogórskim. Od tego też czasu ściśle współpracuje z uczelnią w zakresie praktycznych szkoleń studentów z Wydziału Elektrotechniki, Informatyki i Telekomunikacji.

Ranking Wprost



Tygodnik „Wprost” opublikował ranking 200 największych firm w kraju. Redakcja gazety uwzględniła w zestawieniu „spółki z rodzimym kapitałem, a więc takie, w których kontrolę sprawuje Skarb Państwa, polscy przedsiębiorcy prywatni lub które są własnością komunalną”. O miejscu na liście decydowała wartość przychodów ze sprzedaży uzyskana w 2014 r. Niekwestionowanym liderem rankingu został PKN Orlen - największa firma, nie tylko w Polsce, ale też i w tej części Europy. Drugie i trzecie miejsce to kolejne przedsiębiorstwa z rynku paliwowego: PGNiG i Grupa Lotos. Największe polskie firmy wygenerowały 660 miliardów złotych. Ich przychód za zeszły rok to ponad jedna trzecia polskiego PKB.

Kobieta Przedsiębiorcza



Gazeta Lubuska już po raz szósty zorganizowała plebiscyt „Kobieta Przedsiębiorcza”, który wyłania najbardziej przedsiębiorcze Lubuszanki. Do tegorocznej edycji zgłosiły się panie, które prowadzą własne firmy, kierują przedsiębiorstwami, instytucjami, fundacjami, działają społecznie i charytatywnie. Zwyciężczynią plebiscytu w głosowaniu Czytelników Gazy Lubuskiej została Agnieszka Pawlikowska, właścicielka Biura Podróży Proxima Travel. Kobiątą przedsiębiorczą w głosowaniu Kapituły w kategorii „biznes” została Danuta Sobieraj, właścicielka Rodzinnego Domu Seniora „Leśne Zacisze” w Żarach. Natomiast Kobiątą Przedsiębiorczą w głosowaniu Kapituły w kategorii „działalność charytatywna” została Katarzyna Zielonka z Zespołu Szkół w Bytomiu Odrzańskim.

Ranking miast **Forbes'a**



Magazyn Forbes opublikował najnowszy ranking Miast Atrakcyjnych dla Biznesu. Zestawienie tworzone corocznie przez „Forbes” i Centralny Ośrodek Informacji Gospodarczej (COIG) bada wskaźnik przyrostu liczby firm w przeliczeniu na 1000 mieszkańców. W tegorocznym rankingu ujęte zostały dwie lubuskie stolice. W kategorii miast od 50 tys. do 150 tys. Zielona Góra zajęła I miejsce (wskaźnik przyrostu firm – 2,38). Na drugiej pozycji znalazło się Opole, na trzeciej Przemyśl. Gorzów Wielkopolski uplasował się na 8. pozycji (wskaźnik przyrostu firm – 0,80).

Inwestycja w badania i rozwój



19 czerwca firma Ziel-Bruk w Płotach pod Zieloną Górą uroczyście otworzyła nowy budynek działu badań i rozwoju. To pierwszy w Polsce taki obiekt w branży betonów szlachetnych. Dział ten zajmuje się projektowaniem nowych produktów, tworzeniem prototypów oraz analizą rynku i śledzeniem trendów światowych. W nowym obiekcie mieszczą się pracownie i dział sprzedaży, a obok znajduje się ogród wystawowy. Jego wartość wynosi 3 mln 600 tys. zł. Firma Ziel-Bruk w Płotach zatrudnia prawie 70 osób. Posiada dwie linie produkcyjne, z czego jedna pracuje 24 godziny na dobę, przez pięć do siedmiu dni w tygodniu. W ofercie ma prawie 400 produktów. Firma produkuje elementy przemysłowe, takie jak: kostka brukowa, krawężniki czy elementy ściekowe.

Lubuscy **milionerzy**



Lubuska Izba Skarbowa przyjrzała się PIT-om Lubuszan za 2014 rok. W regionie mamy 298 milionerów, czyli osób, których dochód wpisany do deklaracji podatkowych wyniósł co najmniej milion złotych. Najliczniejsze grono najbogatszych Lubuszan mieszka w Zielonej Górze i okolicy. Najwięcej takich PIT-ów – 56 – złożono bowiem w zielonogórskim I urzędzie skarbowym, 48 trafiło do II urzędu skarbowego w Zielonej Górze. Z kolei w Gorzowie Wielkopolskim na 119.132 tys. podatników, milionerów naliczono 77. W Krośnie Odrzańskim jest ich 14, w Międzyrzeczu 7, w Nowej Soli 11, w Słubicach 12, w Świebodzinie 15, w Żaganiu 20, w Żarach 22, w Dreźnie 4, w Sulęcinie oraz Wschowie po 6. Spośród wszystkich lubuskich podatników podatku PIT, około dwóch procent osiąga stosunkowo wysokie dochody opodatkowane stawką 32 procent.

Sejmik Gospodarczy wybrał władze



2 czerwca w Gorzowie Wielkopolskim miało miejsce Zebranie Sprawozdawczo-Wyborcze Lubuskiego Sejmiku Gospodarczego (LSG), podczas którego dokonano wyboru władz na najbliższą dwuletnią kadencję. Marszałkiem LSG wybrany został Janusz Jasiński, zaś funkcję wicemarszałka powierzono prezesowi ZIPH Jerzemu Korolewiczowi. Zgodnie ze statutem LSG, wybory nowych władz samorządu gospodarczego województwa lubuskiego odbywają się co dwa lata, a marszałkami są naprzemiennie reprezentacje organizacji członkowskich z południa i północy regionu. Przez minione 24 miesiące funkcję szefa LSG pełnił Ryszard Barański (na zdjęciu po prawej wspólnie z Jerzym Korolewiczem). Obecnie Sejmik liczy 31 organizacji około biznesowych, które łącznie skupiają ponad 2.500 podmiotów gospodarczych i ponad 200 organizacji pozarządowych.



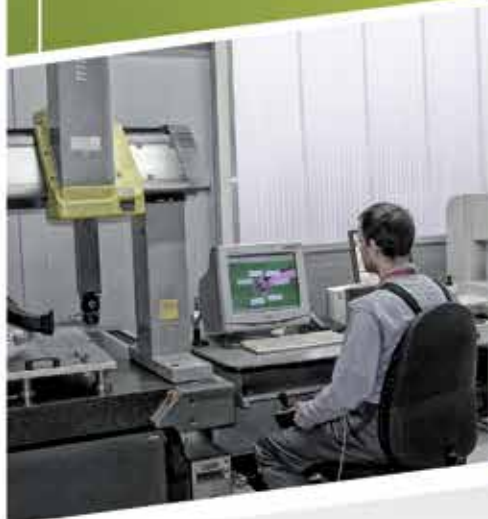
Spawanie
laserowe



Pomiary 3D
na maszynie
współrzędnościowej



Budowa
form
wtryskowych



Przetwórstwo
artykułów
z tworzyw
sztucznych - wtrysk



GAMAPLAST K.J. Gamalczyk i Wspólnicy
Spółka Komandytowa

66-400 Gorzów Wlkp., ul. Międzychodzka 12f
tel. +48 095/723 92 55, biuro@gamaplast.pl

GAMAPLAST

Nauka i biznes

Miejsce dla twórców i poszukujących nowych technologii

Platforma Transferu Technologii, uruchomiona przez Agencję Rozwoju Przemysłu, ma pomagać w łączeniu potencjalnych wynalazców, innowatorów oraz instytucji naukowych z przedsiębiorcami poszukującymi nowych rozwiązań. Dzięki temu, ułatwieniu ulegnie proces komercjalizacji wiedzy.

- Platforma Transferu Technologii to unikalny instrument, jakiego dotąd brakowało na polskim rynku. Będzie służyła firmom chcącym udostępnić swoje innowacyjne rozwiązania oraz informacje o potrzebach podmiotów, które są zainteresowane ich pozyskaniem. Mechanizm wyszukiwania ułatwi kojarzenie dawców z biorcami technologii. To pierwszy krok do udanej wymiany wiedzy między firmami, a także między firmami a światem nauki, które często w Polsce działają obok siebie – powiedział Włodzimierz Karpiński, minister Skarbu Państwa w związku z uruchomieniem platformy.

Platforma Transferu Technologii jest oparta na tzw. modelu otwartych innowacji. Mogą z niej korzystać wynalazcy, jednostki naukowe, mikro, małe i średnie przedsię-

biorstwa, a także duże firmy. Co istotne, dostęp do zgromadzonych tam zasobów jest bezpłatny, co oznacza, że nie trzeba płacić za samą możliwość przeglądania bazy albo zgłaszania własnych potrzeb. ARP ma zapewnić każdemu użytkownikowi usługi doradcze oraz profesjonalną pomoc przy wprowadzaniu ofert do baz platformy.

Dzięki PTT wynalazca ma możliwość zaprezentować swoją technologię szerokiemu gronu potencjalnych odbiorców i nawiązać współpracę z chętnymi do jej komercjalizacji. Przedsiębiorca, czyli biorca technologii, otrzymuje z kolei bezpośredni dostęp do innowacyjnych rozwiązań. Istotną cechą platformy jest także możliwość zgłoszenia za jej pośrednictwem zapotrzebowania na dany rodzaj technologii.

Obecnie PTT oferuje ponad 500 rozwiązań technologicznych z 12 branż:

- medycyna,
- biotechnologia i farmacja,
- energetyka i paliwa,
- górnictwo i hutnictwo,
- ochrona środowiska,
- branża drzewno-papiernicza,
- chemia,
- branża elektromaszynowa,
- branża spożywcza,
- budownictwo,
- opakowania i poligrafia,
- telekomunikacja/ TCI.

Szczegółowe informacje o platformie można znaleźć na stronie www.ptt.arp.pl

(oprac. TM)

Konferencja

Debatowali strefowi inwestorzy

Pod koniec maja w Pałacu Mierzęcin odbyła się zorganizowana przez Kostrzyńsko-Słubicką Specjalną Strefę Ekonomiczną tradycyjna, cosezonowa konferencja inwestycyjna. Tegoroczne spotkanie, dedykowane dla inwestorów i przedstawicieli lubuskiego otoczenia biznesowego, przebiegało pod hasłem: *Nowa perspektywa 2014-2020. Szanse i zagrożenia dla przedsiębiorców strefowych.*

W kolejnym okresie programowania, podobnie jak ma to miejsce obecnie, wsparcie Specjalnych Stref Ekonomicznych będzie pośrednie – skierowane zostanie do podmiotów zlokalizowanych na ich terenie, przede wszystkim małych i średnich przedsiębiorstw.

Dotychczas inwestycje w Specjalnych Strefach Ekonomicznych (SSE) dofinansowywane były z budżetu Unii Europejskiej, a więc Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (PO IG) oraz programów regionalnych (RPO). Działania w ramach PO IG, realizowane na terenie SSE, koncentrowały się na zwiększaniu ich atrakcyjności jako miejsc

do lokowania inwestycji. Podobne zasady wsparcia SSE będą obowiązywały w bieżącej perspektywie. W PO Inteligentny Rozwój, tak jak w PO IG, nie wyodrębniono konkretnego instrumentu dedykowanego SSE. Niemniej jednak, podmioty nimi zarządzające mogą ubiegać się o dofinansowanie na zasadach ogólnych.

Podczas spotkania wiele mówiono o szansach i zagrożeniach związanych z gospodarką europejską w najbliższych latach, zarówno w kontekście nowej perspektywy unijnej, jak i sytuacji geopolitycznej na świecie. – *Nasze czasy charakteryzują się ogromną dynamiką zachodzących zmian. To bardzo*

utrudnia planowanie działań biznesowych w dłuższej perspektywie. Dlatego też, każdy stara się wsłuchiwać w głos analityków i ekspertów, aby wyciągnąć wnioski dla siebie – mówi uczestniczący w spotkaniu w Mierzęcinie dyrektor ZIPH, Stanisław Owczarek.

Konferencja stanowiła również dobrą okazję do zaprezentowania dorobku Kostrzyńsko-Słubickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej, która jest obecnie 4. pod względem wielkości w naszym kraju. Łącznie K-S SSE wydała do tej pory 278 zezwoleń. Na jej terenach inwestorzy utworzyli 26 tysięcy miejsc pracy i zainwestowali 6 miliardów złotych.

(JL)

Przyjazne środowisko dla biznesu

Rozmowa z dr. Bogusławem Bukowskim, dyrektorem Wydział Obsługi Inwestora i Biznesu w gorzowskim magistracie.

- Z jakimi sprawami do Wydziału Obsługi Inwestora i Biznesu mogą kierować się przedsiębiorcy?

- Magistracki Wydział Obsługi Inwestora i Biznesu działa po to, by ułatwić przedsiębiorcom poruszanie się w gąszczu procedur administracyjnych. Pomagamy zarówno dużym inwestorom, jak i małym, czy średnim przedsiębiorcom. Każdy, kto zechce założyć działalność gospodarczą, prowadzony jest przez nas za rękę w wypełnieniu formularza, a dzięki temu, że – z pewnymi ograniczeniami – działa tzw. jedno okienko, w jednym miejscu może dokonać wyboru formy opodatkowania, określić obszary działalności według klasyfikacji PKD, otrzymać REGON z Urzędu Statystycznego. Dane automatycznie przekazywane są także do Urzędu Skarbowego. Przyszły przedsiębiorca musi jednak udać się do ZUS, który ma wyodrębnione systemy baz danych i łącz informatycznych. W przyszłości zapewne w jednym miejscu będzie taką osobę obsługiwał nasz pracownik wspólnie z pracownikiem ZUS. Teraz „jedno okienko” funkcjonuje w Wątralu, a niedługo będzie działało w budynku przy ulicy Myśluborskiej.

- A na jaką pomoc mogą liczyć już działające na rynku lokalnym firmy?

- Staramy się wprowadzać nową jakość w obsłudze przedsiębiorców, usprawniać przechodzenie przez procedury administracyjne, tak by ułatwić działalność gospodarczą w naszym mieście. Osoby prowadzące firmę czy planujące ją założyć otrzymają u nas poradę, np. w sprawach związanych z ZUS-em czy Urzędem Skarbowym. Rozmawiamy z instytucjami otoczenia biznesu, gromadzimy informacje o ich programach, które nieodpłatnie są dostępne w naszym wydziale. W planach mamy stworzenie internetowej platformy, dzięki której przedsiębiorcy będą mieli informację o możliwych dla nich narzędziach wsparcia: szkoleniach, dotacjach, mikropożyczkach, poręczeniach, materiałach, publikacjach, itp. Jesteśmy już



umówieni na zawarcie porozumienia między tymi instytucjami, które świadczą usługi dla przedsiębiorców lub z którymi przedsiębiorca musi wejść w kontakt. Mówię tu o Urzędzie Miasta, Powiatowym Urzędzie Pracy, Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych, Urzędzie Skarbowym. Chcemy, by strony tego porozumienia tak skoordynowały dzia-

łania i zasoby, by Gorzów stał się przyjaznym środowiskiem dla biznesu. W przyszłości będziemy dążyć do tego, by do uczestnictwa zaprosić inne podmioty ze sfery otoczenia biznesu, nie tylko publiczne, ale i prywatne, firmy doradcze i konsultingowe, agencje pracy. W Gorzowie dobrze działają instytucje otoczenia biznesu, jak Zachodnia Izba

Przemysłowo-Handlowa czy Lubuscy Pracodawcy, ale te skupiają się raczej na średnich i dużych przedsiębiorcach. Małe, mikro i samozatrudnieni nie mają wystarczającego wsparcia i tę lukę mają zapłacić działania Wydziału Obsługi Inwestora i Biznesu oraz Miejski Rzecznik Przedsiębiorcy.

- Powołanie do życia tego ostatniego stanowiska zaproponował Prezydent Miasta. Czym dokładnie ma się zająć rzecznik?

- Ma to być osoba z wielką wiedzą i doświadczeniem w zakresie spraw i procedur podatkowych, finansów przedsiębiorstw oraz prawa pracy. Rzecznik będzie świadczył usługi doradcze, o których wspominałem wcześniej, zapewni także wsparcie przedprocesowe w sytuacjach spornych, których w prowadzeniu działalności gospodarczej nie brakuje.

- Przez ostatnie lata wydział jako Biuro Obsługi Inwestora zajmował się głównie dużymi przedsiębiorcami. Jaki jest rezultat tych działań?

- Mamy w Gorzowie ponad 121 hektarów terenów objętych statusem strefy ekonomicznej, wydanych 18 pozwoleń strefowych. Dwanaście firm, które już prowadzą działalność, zainwestowało w Gorzowie blisko miliard zł. Inwestorzy zagraniczni, jak Faurecia, TPV, Bordnetze i inni zatrudniają tu około dziewięciu tysięcy osób. Gorzów jest doceniany i uznawany za miasto atrakcyjne dla dużych inwestycji. Dotychczasowe działania pozwoliły nam dość dobrze przejść

przez kryzys przełomu dekady. Mamy najniższą w regionie i województwie stopę bezrobocia oraz dobrą opinię w instytucjach, jak choćby Ministerstwo Gospodarki czy PAIiZ, które kierują poszczególnych inwestorów do konkretnych lokalizacji. Zagraniczni inwestorzy, którzy w Gorzowie znaleźli miejsce dla swoich firm, rozwijają się – przykładem jest wspomniana wcześniej Faurecia, która uruchomiła tu kolejny zakład. Przenoszą się tu także przedsiębiorcy działający dotychczas w innych miastach, jak na przykład barlinecki BORNE czy skwierzyński Neofac. Kolejny, tym razem polski inwestor w branży spożywczej niedawno wystąpił o pozwolenie na budowę, a już myśli o ekspansji i poszerzeniu działalności na kolejnych hektarach, które będziemy się starali objąć statusem SSE.

- Jak Pana zdaniem powinna być ukształtowana polityka miasta w zakresie rozwoju biznesu w Gorzowie, uwzględniając obecny stan i problemy gospodarcze, z jakimi zmagają się przedsiębiorcy?

- W mieście mamy zarejestrowanych siedemnaście tysięcy podmiotów gospodarczych, tworzących rynek lokalny. Głównie są to małe i mikro przedsiębiorstwa oraz samozatrudnieni. Jakość tego rynku, jego poziom technologiczny, potencjał rozwojowy, otwarcie na innowacje, zdolność do ekspansji zagranicznej, wysokość płac są – niestety – bardzo słabe. Największym wyzwaniem, które stoi przed środowiskiem gospodarczym i administracją, jest poprawa

jakości funkcjonowania tego sektora gospodarki. Obniżenie czy ujednolicenie stawek podatków lokalnych jest tu ważnym elementem, ale nie wystarczy. Konieczne jest wypracowanie modelu przejścia od formuły B2C, w której partnerem przedsiębiorcy jest tylko jego końcowy odbiorca, do formuły B2B, w których nawiązywane są kooperacje biznesowe, także międzynarodowe. Nie musimy ograniczać się w prowadzeniu działalności tylko do lokalnego rynku. W oczywisty sposób naszym głównym partnerem i odbiorcą powinna być gospodarka Brandenburgii. Ale gorzowskie firmy mogą mieć równie dobrze swoje fabryki w Chinach, zresztą mamy już takie, które są obecne na azjatyckim rynku. I tu także będziemy się starali poszerzać horyzonty naszych przedsiębiorców. Temu będą podporządkowane działania miasta i środki przewidziane w RPO Lubuskie 2020 – do pozyskania jest 193 mln euro, przeznaczonych na innowacje i rozwój. O pieniądze aplikować będzie także samorząd. W ZIT-ach dla obszaru funkcjonalnego Gorzowa zapisano 4 mln euro na zbrojenie terenów inwestycyjnych i 1 mln euro na promocję gospodarczą, głównie ukierunkowaną na umiędzynarodowienie wsparcie sektora MŚP. Najważniejszym zadaniem całego środowiska gospodarczego i administracyjnego jest teraz pozyskać i dobrze wydać te pieniądze, tak aby przynosiły one efekty wtedy, gdy skończy się dopływ funduszy unijnych.

- Dziękuję.

Rozmawiał Tomasz Molski



www.ideahr.com.pl

idea
HR | DORADZTWO
PERSONALNE
passion for people

- REKRUTACJE
- PRACOWNICY TYMCZASOWI
- OUTSOURCING KADR I PŁAC
- SZKOLENIA
- COACHING

ul. Borowskiego 2a - 3, Gorzów Wlkp.,
tel. 95 73 505 54, biuro@ideahr.com.pl

Podsumowanie projektu

Pierwsze inwestycje w toku

W czerwcu bieżącego roku w Lubuskim zakończono realizację pionierskiego w skali tego regionu projektu finansowanego ze środków europejskich pod nazwą „Polsko-Niemiecki System Transferu Ekoinnowacji”. Działanie miało na celu wykorzystanie niemieckich doświadczeń i technologii związanych z używaniem odnawialnych źródeł energii, a następnie ich implementację w lubuskich firmach z sektora MSP.

- Naszym projektem chcieliśmy wyjść naprzeciw ogólnej tendencji związanej z produkcją energii w Europie. Wspólnie z ekspertami z ośrodków naukowo-badawczych zaplanowaliśmy szczegółowo szereg działań, które miały na celu odpowiednie „uzbrojenie” firm w wiedzę na temat OZE. Następnie przeprowadziliśmy audyty zero-we, a w końcu wspólnie z przedsiębiorcami i naukowcami tworzyliśmy kompletne plany wdrożeniowe. Swój pomysł oparliśmy o wiedzę lidera w zakresie technologii OZE, czyli naszych zachodnich sąsiadów zza Odry. Ich doświadczenia i nowoczesne technologie związane z energetyką posłużyły jako źródło inspiracji do wdrożeń takich systemów w lubuskich firmach - mówi Tomasz Molski, koordynator projektu.

Projekt „Polsko-Niemiecki System Transferu Ekoinnowacji” realizowany był przez 3 podmioty: Zachodnią Izbę Przemysłowo-Handlową w Gorzowie Wielkopolskim, Agencję Rozwoju Regionalnego S.A. w Zielonej Górze oraz Centrum Innowacji i Technologii w Forst. Działanie trwające od września 2013 roku do czerwca br. podzielone zostało na kilka etapów. Pierwszy, związany z pozyskaniem zainteresowanych firm, był na bieżąco nadzorowany przez naukowców, któ-



rzy oceniali firmy pod kątem ich potencjału i możliwości implementacji OZE. W ten sposób spośród 40 firm do udziału w projekcie została zakwalifikowana połowa. Na podstawie danych uzyskanych podczas rekrutacji, firmy zostały zaszerzegowane do poszczególnych obszarów wiodących, takich jak: energetyka wiatrowa, słoneczna, biomasa i biogaz, kogeneracja ciepła i energii elektrycznej oraz efektywność energetyczna.

W drugim etapie przedsiębiorstwa brały udział w szkoleniach z udziałem polskich i niemieckich ekspertów w zakresie energetyki. Ich celem było przybliżenie uwarunkowań prawnych i przegląd najpopularniejszych aktualnie rozwiązań funkcjonujących w poszczególnych obszarach tematycznych. Po każdym szkoleniu uczestnicy brali udział w trzydniowych wyjazdach studyjnych do Niemiec, gdzie wizytowali ośrodki badawczo-naukowe oraz przedsiębiorstwa, które z powodzeniem korzystają z odnawialnych źródeł energii. Łącznie w ramach projektu zorganizowano po 6 szkoleń i wyjazdów studyjnych do Niemiec. Szczególnie te drugie przypadły przedsiębiorcom do gustu.

- Wzięliśmy udział w dwóch wyjazdach do Niemiec. Jeden dotyczył tematyki biomasy i biogazu, drugi – efektywności energetycznej. Podczas wyjazdów studyjnych mieliśmy możliwość zapoznać się zarówno z instalacjami OZE funkcjonującymi w przedsiębiorstwach produkcyjnych, ofertą dostępną na rynku niemieckim, jak i z pracami B+R prowadzonymi w laboratoriach naukowych. Uważam wyjazdy za niezwykle inspirujące



i sądzę, iż niektóre z rozwiązań podpatrzonych w Niemczech będziemy chcieli wdrożyć w naszej firmie – mówi Edward Budny z gorzowskiej spółki TWA.

Korzyści w postaci pozyskania cennej wiedzy podkreślał Jan Dąbrus, uczestnik projektu z ramienia firmy Pal-Bud z Chlebowa: *- Bardzo ważna była dla nas możliwość dostosowania tematyki wyjazdu do naszych szczególnych zainteresowań, do których należy energetyczne wykorzystanie biomasy z alg i innej biomasy niekonwencjonalnej. Zwiedzanie laboratoriów, konsultacje z naukowcami, przyjrzenie się pracy fotobioreaktorów i instalacji do hodowli alg stanowiły dla nas bardzo cenne doświadczenie, które być może będzie podstawą do realizacji naszych dalszych inwestycji.*

Po zakończeniu szkoleń i wyjazdów przyszedł czas na ostatni etap projektu, czyli opracowanie dla firm planów wdrożeniowych. Podstawą do tego typu działań okazały się przeprowadzone w przedsiębiorstwach „mini audyty”. Ich zadaniem była odpowiedź na pytanie, które inwestycje z zakresu OZE mogą przynieść korzyści, a które nie obronią się ekonomicznie? To ważny moment, podczas którego dochodziło do konfrontacji oczekiwań przedsiębiorców z realnymi możliwościami w ramach istniejącej w firmach infrastruktury i warunków rozwojowych. Na podstawie zgromadzonych danych naukowcy stworzyli dla każdej



z firm plany wdrożeniowe i rekomendacje inwestycji, na podstawie których przedsiębiorcy mogą rozpocząć modernizację swoich zakładów i poszukiwać dofinansowania w ramach programów regionalnych nowej perspektywy Unii Europejskiej.

- Mamy bardzo pozytywne sygnały od uczestników projektu. W dwóch przypadkach firmy zrealizowały już inwestycje na podstawie stworzonych w ramach projektu planów wdrożeniowych. Kilka innych jest na etapie przygotowań do instalacji OZE w swoich firmach. Niemal każdy podkreśla, że bardzo cenna jest pozyskana wiedza na

temat odnawialnych źródeł energii oraz uwarunkowań związanych z ich doбором i wdrożeniem w firmie – mówi Tomasz Molski. – Na pewno w nowej perspektywie będziemy chcieli kontynuować działania ukierunkowane na rozwój OZE w firmach. Zrealizowany przez nas projekt pokazał, jak duże jest zapotrzebowanie na wiedzę w tym zakresie i jak wielki niewykorzystany potencjał tkwi w firmach w zakresie efektywności energetycznej – podkreśla koordynator projektu.

Jarosław Libelt



MARKA rodem z Gorzowa

– Kominki Hajduk

*HAJDUK Kominki – marka rodem z Gorzowa, lider w swojej branży w Polsce, znany w wielu krajach Europy. W Polsce mają przeszło 300 przedstawicielstw handlowych, a w pozostałych krajach Europy blisko 60, sprzedając w takich krajach, jak np. Niemcy, Rumunia, Austria, Litwa. Firma istnieje od przeszło 24 lat, a jej początki to import wkładów firmy niemieckiej, z którą wówczas współpracował ojciec obecnych właścicieli, Edward Hajduk, wykonując dla niej elementy stalowe. Dzisiaj to właściwie dwie firmy: HAJDUK Kominki, którą zarządza małżeństwo Agnieszka i Dariusz Nasińscy oraz Ślusarstwo Usługowe Hajduk, którą zarządza brat Pani Agnieszki - Łukasz Hajduk. Spotykam się z **Agnieszką i Darkiem Nasińskimi**. Rozmawiamy o tym, jak udało im się przez te lata zbudować własną markę, rozwijając taki biznes, a przy tym nie zgubić siebie samych, rodziny...*

- Zaczynaliście, jak większość małych polskich firm produkcyjnych od wykonawstwa dla innej marki?

- Dariusz Nasiński: Tak, początki to była produkcja na zlecenie elementów dla niemieckiego producenta kominków oraz ich sprzedaż na terenie Polski. Współpraca na początku układała się dobrze, ale z czasem pojawiało się coraz więcej rozbieżności, które de facto spowodowały zakończenie współpracy. A my mając już doświadczenie, zaczęliśmy produkować własne wkłady. Nasz pierwszy wyprodukowany własnymi siłami kominek powstał pod koniec lat 90-tych i pamiętam, że sprzedaliśmy go do Poznania.

- Agnieszka Nasińska: Mieliśmy już też doświadczenie w dystrybucji kominków, kontakty handlowe, więc mogliśmy rozwinąć własną sprzedaż. I to zrobiliśmy! Choć z naszym dotychczasowym partnerem staliśmy się konkurencją...

- A dzisiaj, gdzie jesteście? Możecie się teraz trochę pochwalić...

- D.N.: Teraz sprzedajemy więcej, mamy więcej odbiorców i rozwijamy się dalej. Obecnie bardziej szukamy jakości, poprawy parametrów emisji, zdobywamy kolejne certyfikaty i atesty. Stworzyliśmy w tym celu dział badawczy, gdzie robimy wszystkie próby technologiczne.

- A.N.: Kiedyś jeździliśmy po Polsce prezentując wkłady, zachęcając do ich kupna. Teraz jesteśmy rozpoznawalną marką. Klienci wybierają nasze wkłady, bo je już znają,

sami wręcz o nie pytają. Cały czas wprowadzamy nowe produkty, przychodzą różne mody, a my musimy za nimi podążać. Dzisiaj też zatrudnionych jest łącznie we wszystkich spółkach, które pracują na potrzeby marki Hajduk - produkcyjnej i sprzedażowej - prawie 200 osób, a na początku było to kilkadziesiąt osób.

- Przez ten cały czas konsekwentnie budowaliście swoją markę: Hajduk kominki. Co było w tym procesie najtrudniejsze?

- D.N.: Konkurencja, która nie pozwalała się nam rozwijać. Byliśmy na początku wręcz „priorytetowo” przez nich traktowani. Dodatkowym problemem było to, że byliśmy polską firmą, polską marką. A to był czas zachyśnięcia się Polaków towarami z zagranicy. Teraz na szczęście się to zmieniło, wracamy do polskich marek, firm, świadomie je wręcz wybieramy.

- Darku, jesteś lekarzem, pracujesz cały czas w tym zawodzie. Na ile te doświadczenia przydają się w pracy właściciela firmy handlowej?

- D.N.: Trudno powiedzieć..., nie wiem czy te doświadczenia mają większy wpływ na to, co robię w firmie. Może taka umiejętność wczuwania się w drugiego człowieka, jego potrzeby?

- A.N.: Najbardziej zawód Darka przydaje się w naszej firmie, kiedy trzeba kogoś opatrzyć (śmiech)...Mamy najlepszą opiekę medyczną w firmie!

- Pracujecie razem, biurko w biurko w jednym pokoju. Jak się dzielicie pracą?

- D.N.: Tak, specjalizujemy się. Ja skupiam się na zarządzaniu bardziej strategicznym, na rozwoju technologicznym firmy i wszelkimi tematami związanymi z wkładami kominkowymi. Agnieszka zajmuje się głównie administracją i działem dotyczącym produkcji kompletnych kominków.

- A jak się dogadujecie? Razem w pracy, w jednym pokoju, razem w domu?

- A.N.: Nasi znajomi też się temu dziwią: jak wy tak ciągle razem wytrzymujecie (śmiech)? A dla nas nie ma żadnego problemu. W firmie cały czas się coś dzieje, rozmawiamy ze sobą, przychodzą pracownicy, pojawiają się coraz to nowe wyzwania, problemy. Nie ma czasu na nudę, klótnie. W domu natomiast odcinamy się od pracy, może z małymi wyjątkami, kiedy coś naprawdę ważnego dzieje się w firmie. Na razie nam to wychodzi. Czas w domu jest dla rodziny, dla nas.

- D.N.: W pracy jesteśmy do godziny 16.00. Po tej godzinie mamy czas na rodzinę, własne pasje. Jeżdżę na motocyklach, na nich zwiedzam świat, mam hodowlę papug, ryb. Mam co robić po pracy!

- Jak przez te lata wspólnej pracy zmieniła was ta firma?

- A.N.: Z biegiem czasu nabraliśmy większego dystansu do życia, pracy. Mieliśmy do czynienia z tak wieloma sytuacjami, że z cza-



sem wyrobiliśmy w sobie dużo zdrowsze podejście. Wiemy też, jak ważne jest zdrowie, firma jest oczywiście ważna, ale trzeba umieć wyważyć pracę i życie prywatne.

- Jakie wasze cechy osobiste przyczyniły się do tego, że odnieśliście sukces?

- **D.N.:** Zawsze dążę do celu, jestem konsekwentny. Mam chyba też taką umiejętność słuchania ludzi, otwartości na drugiego człowieka, jego potrzeby. Chociaż z drugiej strony jestem „ściśłowcem”, jestem techniczny, a to też przydaje się w naszej firmie.

- **A.N.:** Na pewno uczciwość. Wywiązujemy się z naszych zobowiązań, płacimy na czas, jesteśmy po prostu fair. Podam taki przykład: na początku, współpracując z naszymi dealerami zdarzały się sytuacje, kiedy klienci, licząc na niższą cenę, dzwoniли do nas bezpośrednio, aby zakupić wkład. A my, mimo, że wtedy każdy pieniądź był dla nas ważny, konsekwentnie odmawialiśmy, ponieważ ważne było dla nas, aby trzymając się ustaleń, zachować zaufanie naszych partnerów. I ta strategia, nastawiona na długofalową współpracę, okazała się skuteczna. Nasi partnerzy to docenili.

Staram się też zawsze działać w zgodzie ze swoim sumieniem. Jasno wyrażam swoje oczekiwania, traktuję ludzi fair.

- A co jest tak naprawdę Waszym największym sukcesem?

- **D.N.:** Na pewno to, że udało nam się zbudować własną markę, która jest znana nie tylko w Polsce. Oczywiście mówimy tutaj o naszej branży, bo człowiek z ulicy może nas nie znać. Chociaż ostatnio sprzedając samochód, przyjechał do mnie kupiec ze Śląska, który powiedział, że ma nasz wkład w swoim kominku i sobie go bardzo chwali. To są takie drobne przejawy sukcesu, ale również cieszą.

- **A.N.:** Sukcesem na pewno jest to, że nasza marka kojarzy się z dobrą jakością!

- Jakie macie w takim razie plany na przyszłość? Co jeszcze chcecie osiągnąć?

- **D.N.:** Najważniejszy plan to budowa naszego nowego centrum, w którym chcemy połączyć wszystkie obszary związane z produkcją i sprzedażą wkładów do kominków. Mamy już działkę, na której chcemy postawić nowoczesny zakład produkcyjny, część biurowo-wystawienniczą, konferencyjną, dział rozwoju. Chcemy mieć tam miejsce na spotkania naszych przedstawicieli. A kolejne cele to ciągłe udoskonalanie produktów, podwyższanie jakości. Mam jeszcze takie marzenie, aby jeszcze połączyć biznes z medycyną, ale o tym jeszcze za wcześnie mówić.

- Jaką radę dalibyście młodym przedsiębiorcom, którzy chcą zbudować własną markę?

- **A.N.:** Przede wszystkim być uczciwym i konsekwentnym w działaniu. Jeśli ma się cel i konsekwentnie do niego dąży, czasami nawet wbrew temu, co mówią inni, zawsze się go osiągnie.

- **D.N.:** Na pewno trzeba mieć też po prostu szczęście. Trzeba umieć się znaleźć w odpowiednim miejscu i czasie. Nie wszystko da się zaplanować, są rzeczy na które nie mamy wpływu. I oczywiście upór w dążeniu do celu. Dodałbym jeszcze, że teraz, w dzisiejszych czasach ważna jest również jakość tego, co się robi.

- Czego mogę Wam życzyć na koniec naszego spotkania?

- **A.N.:** Przede wszystkim zdrowia, bo tylko wtedy będziemy się mogli dalej rozwijać...

- **D.N.:** Ja bym dodał wytrwałości w dążeniu do celów i dobrych pomysłów.

- Tego życzę i dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Edyta Hubska
Business Coach ACC / ICF
współwłaścicielka
IDEA HR Doradztwo Personalne

Wybrać korzystny wariant

Wywiad z Anną Elżanowską, specjalistą ds. ubezpieczeń Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej.

- Do kogo skierowana jest izbowa oferta Grupowych Ubezpieczeń?

- Naszą ofertę ubezpieczeniową kierujemy do firm będących członkami Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej. Niemniej jednak z oferty skorzystać mogą małżonkowie, pełnoletnie dzieci pracowników oraz partnerzy pracownika, na tych samych warunkach jak firmy zrzeszone w ZIPH.

- Od lipca br. wchodzi w życie nowa oferta dla członków ZIPH. Jakie dodatkowe korzyści uzyskają osoby, które z niej skorzystają?

- Najistotniejsza zaleta ubezpieczenia to fakt, że zawierana umowa jest wieloletnia, co oznacza, że składka pozostaje stała bez możliwości podniesienia jej w kolejnych latach (tylko i wyłącznie za zgodą ubezpieczonych). Ponadto dla wszystkich przystępujących pracowników w pierwszych trzech miesiącach zniesiona jest karencja. Inna no-

wość dotyczy świadczenia urodzenia dziecka oraz zgonu rodziców/teściów. W takich przypadkach wypłacane jest ono po zgłoszeniu telefonicznym tego samego dnia. Wartością dodaną stanowi fakt, iż dla wszystkich ubezpieczonych przysługuje 10% zniżki na ubezpieczenie OC i AC samochodu oraz 20% zniżki na ubezpieczenie mieszkania.

- W jaki sposób przedsiębiorcy mogą skorzystać z oferty Izby?

- Przede wszystkim należy zgłosić chęć skorzystania ubezpieczenia w Izbie. Przedstawimy przedsiębiorcy szczegółowe warunki oferty, a następnie pomożemy wypełnić deklarację przystąpienia do ubezpieczenia i wybrać korzystny wariant w zależności od profilu firmy. Dalszą procedurą, czyli zgłoszeniem poszczególnych osób do ubezpieczenia, zajmie się ZIPH. Zapraszam przedsiębiorców do kontaktu telefonicznego ze mną pod numerem telefonu: 95739



03 10 lub drogą mailową: a.elzanowska@ziph.pl. Odpowiem na wszystkie pytania i wątpliwości.

- Dziękuję.

Rozmawiała Anna Brucka

Seminarium w Kalsku

Zarządzanie jakością

Zagadnienia związane z bezpieczeństwem i jakością wyrobów spożywczych były głównym tematem seminarium informacyjnego dla firm branży spożywczej, które 11 czerwca w Lubuskim Ośrodku Innowacji i Wdrożeń Agrotechnicznych w Kalsku zorganizowała Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa wspólnie z TÜV SÜD Polska.

Wspotkaniu w Kalsku uczestniczyło prawie 30 przedsiębiorców z województw: lubuskiego, zachodniopomorskiego i wielkopolskiego. Przedsiębiorcy wprowadzający na rynek artykuły żywnościowe uczestniczyli w dyskusji na temat najnowszych zmian w wymaganiach normatywnych, opisujących zarządzanie higieną, jakością i bezpieczeństwem. Przywoływane przez eksperta, Mieczysława Marka Obiedzińskiego, sytuacje z codziennych praktyk produkcyjnych wskazywały istotę zarządzania bezpieczeństwem żywności, opisując wartości wynikające z rzetelnej analizy ryzyka i standaryzacji w procesach produkcyjnych.

Celem spotkania było zapewnienie firm działających w zgodzie z najlepszymi praktykami produkcyjnymi, że ich filozofia zarzą-

dzania jest słuszna, a producentom mniej świadomym wskazanie korzyści, jakie niesie odpowiedzialne produkowanie i strat będących wynikiem przedkładania ilości nad jakość.

Seminarium w Kalsku było pierwszym

z cyklu spotkań dla przedsiębiorców poszczególnych branż w ramach programu „Podnoszenia Jakości w przedsiębiorstwach Polski Zachodniej”, przygotowanego przez Zachodnią Izbę Przemysłowo – Handlową wspólnie z TÜV SÜD Polska. (TM)



Zdaniem eksperta

Spółka komandytowa

Spółka komandytowa staje się coraz częściej wykorzystywanym „patentem” na prowadzenie działalności gospodarczej. Co do zasady znana jest od średniowiecza. W Niemczech od bardzo dawna cieszy się dużą popularnością. Spółka komandytowa jest spółką osobową, której celem jest prowadzenie przedsiębiorstwa. Jest ona zatem przedsiębiorcą działającym pod własną firmą, a jednocześnie stanowi typ spółki handlowej i w związku z tym w pierwszej kolejności podlega reżimowi Kodeksu spółek handlowych.

Spółce komandytowej przysługuje zdolność do czynności prawnych, a także zdolność sądowa i zdolność procesowa (może we własnym imieniu nabywać prawa, w tym własność nieruchomości, zaciągać zobowiązania, pozywać przed sąd i być pozywana).

Konstrukcja spółki komandytowej jest elastyczna i - w zależności od woli współników - umożliwia wyeksponowanie jej elementów osobowych lub kapitałowych. Co do zasady jednak za jej zobowiązania bez ograniczenia musi odpowiadać co najmniej jeden współnik, a odpowiedzialność co najmniej jednego współnika musi być ograniczona do wysokości tzw. sumy komandytowej.

Wspólnikami spółki komandytowej mogą być osoby fizyczne, osobowe spółki handlowe (w tym inne spółki komandytowe) i osoby prawne (np. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością). Komplementariuszem jest współnik odpowiadający wobec wierzycieli spółki komandytowej całym swoim majątkiem bez ograniczeń. Komplementariusz ma prawo reprezentowania spółki oraz prawo i obowiązek prowadzenia jej spraw. Komandytariusz odpowiada wobec wierzycieli spółki komandytowej całym swoim majątkiem, ale tylko do wysokości sumy komandytowej. W opisanych powyżej zakresach każdy współnik (komplementariusz i komandytariusz) odpowiada za zobowiązania spółki komandytowej solidarnie z pozostałymi współnikami i ze spółką, z tym że wierzyciel spółki może prowadzić egzekucję z majątku współnika w przypadku, gdy egzekucja z majątku spółki okaże się bezskuteczna (jest to tzw. subsydiarna odpowiedzialność współnika). Komplementariuszy i komandytariuszy może być wielu.

W obrocie gospodarczym coraz czę-

ściej można spotkać spółki komandytowe, w której komandytariuszem jest osoba fizyczna, a komplementariuszem spółka z o.o., której jednym ze współników (lub jedynym) jest osoba fizyczna będąca komandytariuszem tej samej spółki komandytowej (tzw. spółka z o.o. spółka komandytowa). Rola komplementariusza jest zminimalizowana, a celem takiej spółki jest ograniczenie odpowiedzialności osoby fizycznej - będącej komandytariuszem - do wysokości sumy komandytowej. Taką spółkę komandytową reprezentuje komandytariusz, czyli spółka z o.o., a faktycznie osoba lub osoby stanowiące zarząd tej ostatniej spółki.

Firma spółki komandytowej powinna zawierać nazwisko jednego lub kilku komplementariuszy oraz dodatkowe oznaczenie „spółka komandytowa”. Jeżeli komplementariuszem jest osoba prawna, firma spółki komandytowej powinna zawierać pełne brzmienie firmy (nazwy) tej osoby prawnej z dodatkowym oznaczeniem „spółka komandytowa”. Dopuszczalne jest używanie w obrocie skrótu „sp.k.”.

Umowa spółki komandytowej powinna być zawarta w formie aktu notarialnego. Umowa spółki komandytowej może być zawarta również przy wykorzystaniu wzorca



**KANCELARIA PRAWNICZA
GÓRECKI I PARTNERZY**
Adwokaci i Doradca podatkowy

umowy. W tym ostatnim przypadku zawarcie umowy spółki komandytowej wymaga wypełnienia formularza umowy udostępnionego w systemie teleinformatycznym i opatrzenia umowy bezpiecznym podpisem elektronicznym.

Spółka komandytowa powstaje dopiero z chwilą wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego.

Marek Górecki
adwokat i doradca podatkowy





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.

Dyrektor Izby

Stanisław Owczarek
tel. (95)-73-90-311, fax. (95)-73-90-310
kom. 602 771 656
e-mail: s.owczarek@ziph.pl

Sekretariat

Anna Brucka
tel. (95)-73-90-311, fax. (95)-73-90-310
e-mail: sekretariat@ziph.pl

Dział Marketingu

Tomasz Molski
tel. (95) 73-90-312, fax. (95)-73-90-310
kom. 696-007-665
e-mail: t.molski@ziph.pl

Dział Ubezpieczeń

Anna Elżanowska
Tel/fax. (95) 73-90-310
e-mail: m.mlynarczyk@ziph.pl

Dział Rozwoju i Innowacji

Dariusz Przybyłek
tel. 609-806-840
e-mail: d.przybylek@ziph.pl

Oddział w Zielonej Górze

ul. Bohaterów Westerplatte 23,
65-078 Zielona Góra

tel. 68 324 14 70
e-mail: biurozgora@ziph.pl

Wiceprezes ZIPH

Krzysztof Romankiewicz



Podyskuj
z nami na
Facebooku

www.facebook.com/
ZachodniaIzba

Strona [www: ziph.pl](http://www.ziph.pl)

Przedsiębiorcy będą wspierać gorzowski teatr

Na początku czerwca w grodzie nad Wartą oficjalnie zainaugurowało swoją działalność Stowarzyszenie Widzów Gorzowskiego Teatru. Tworzą je przede wszystkim ludzie gorzowskiego biznesu, którzy chcą promować gorzowską scenę oraz wspomóc ją finansowo.



- Inicjatywa powołania takiego stowarzyszenia powstała ponad rok temu, kiedy sprowadzaliśmy dla teatru przedwojenne plakaty z Berlina - mówi dyrektor Jan Tomaszewicz. Przypomnijmy, że w maju ubiegłego roku Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa podjęła się zadania znalezienia środków finansowych na kolekcję 45 afiszy teatralnych z lat 1920 - 1922 dokumentujących repertuar z dwóch landsberskich sezonów scenicznych. Szczodrym darczyńcą okazał się członek ZIPH - Szymon Tamborski, prezes firmy inżynieryjno-budowlanej INFRA Sp. z o.o. działającej na terenie Gorzowa. To właśnie on stanął na czele powołanego stowarzyszenia. Wspomagać go będą dwaj wiceprezesi: Wioletta Panasiuk-Strzyżewska, szefowa firmy Audit oraz Maciej Mularski, szef firmy ogrodniczej z Różanek.

- Poznaliśmy się z dyrektorem Tomaszewiczem, zaczęliśmy rozmawiać o życiu teatralnym, gorzowskim teatrze i jego pozycji w mieście. Z tego rozwinęła się inicjatywa

powołania stowarzyszenia, które mogłoby wspierać teatr w codziennym funkcjonowaniu, pozyskiwaniu funduszy na różne inicjatywy, poszukiwaniu mecenasów. Wokół nas jest zalew popkultury, rozrywki taniej i łatwej oraz marginalizacji tego, co w życiu artystycznym jest wartościowe - mówi Szymon Tamborski.

Główne cele, jakie stawia sobie nowo powstałe stowarzyszenie, to przede wszystkim pomoc w zdobywaniu środków z różnych źródeł, jego członkowie mają również nadzieję stworzyć przyjazny klimat wokół teatru i przyciągnąć tych, którzy do niego z różnych przyczyn nie zaglądają.

- Już złożyliśmy wniosek na projekt „Sztuka dostępna”. Chodzi o to, aby umożliwić dostęp do teatrów osobom, które z różnych przyczyn nie stać na bilety - tłumaczy dyrektor Tomaszewicz. Projekt opiewa na 60 tysięcy złotych i Teatr cierpliwie czeka na decyzję.

Tomasz Molski

Nowoczesna **Wizja Edukacji**



**SZKOLENIA
I CERTYFIKACJA
KOMPETENCJI**

**PRAKTYKI I STAŻE
W PRZEDSIĘBIORSTWACH**



**POŚREDNICTWO
PRACY**

Syntea SA
ul. Wojciechowska 9a,
20-704 Lublin
tel.: +48 81 45 21 400
fax: +48 81 45 21 401

Centrum Edukacyjne - Lublin
ul. Wojciechowska 9a
20-704 Lublin
tel.: +48 81 45 21 500,
fax: +48 81 45 21 501

Centrum Edukacyjne - Warszawa
ul. Postępu 21, Budynek A
02-676 Warszawa
tel.: +48 22 379 77 28
fax: +48 22 379 77 49

warta.

NAJWYŻSZA
JAKOŚĆ
W KAŻDYM
WYMIARZE ■



Wybierz kompleksową ofertę produktową i poczuć komfort,
jaki dają nowoczesne procesy obsługi.