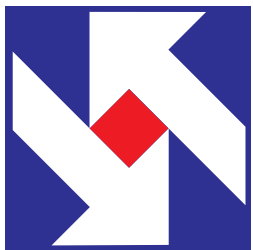




**440 000 000 EURO**

**UNIJNE FUNDUSZE DLA CIEBIE**



Zachodnia Izba  
Przemysłowo-Handlowa

# Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa

oraz

## Frankfurcki Instytut Logistyki Ekologicznej

zapraszają

na 33 Międzynarodowe Wschodniobrandenburskie  
Rozmowy Transportowe

*Temat: Prognozy rozwoju międzynarodowego transportu towarowego do roku 2025 i wynikające z tego wymagania w stosunku do infrastruktury – program akcyjny Unii Europejskiej”*

**Data: 25/26.06.2008**

Miejsce: Collegium Polonicum, ul. Kościuszki 1, PL-69-100 Słubice

Zgłoszenia: Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa

tel. +48 (095) 728-73-12

e-mail: [marketing@ziph.gorzow.pl](mailto:marketing@ziph.gorzow.pl)



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

**Prezes**  
Jerzy Korolewicz  
tel. 095-720-89-99

**Dyrektor Izby**  
Stanisław Owczarek  
tel. 095-728-73-11  
tel./fax 095-728-73-12  
kom. 602 771 656  
e-mail: [dyrektor@ziph.gorzow.pl](mailto:dyrektor@ziph.gorzow.pl)

**Z-ca Dyrektora**  
Kamila Buryła  
tel. 095 728-73-13  
tel./fax. 095 728-73-12  
e-mail: [kignet@ziph.gorzow.pl](mailto:kignet@ziph.gorzow.pl)

**Sekretariat**  
Marzena Janowska  
tel. 095-728-73-11  
tel./fax 095-728-73-12  
e-mail: [sekretariat@ziph.gorzow.pl](mailto:sekretariat@ziph.gorzow.pl)

**Dział Marketingu**  
Tomasz Molski  
tel. 095 737-42-61  
tel./fax: 095 728-73-12  
e-mail: [marketing@ziph.gorzow.pl](mailto:marketing@ziph.gorzow.pl)

**Specjalista**  
ds. współpracy międzynarodowej  
Marcin Bodnarowski  
tel. 095 737-42-62  
tel./fax: 095 728-73-12  
e-mail: [office@ziph.gorzow.pl](mailto:office@ziph.gorzow.pl)

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

**Pełnomocnik Prezesa**  
Zdzisław Czekala  
tel. 0 500 001 293

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

## Szanowni Państwo

**W**raz z początkiem maja rozpoczęto nabory projektów w ramach Lubuskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007-2013. To dla nas, przedsiębiorców, ogromna szansa na realizację przedsięwzięć, które dotąd wydawały się trudne do wykonania ze względu na ograniczone środki finansowe, którymi dysponujemy. Zachęcam wszystkich do zainteresowania

się tym tematem. Zapewniam, że jako Izba będziemy Państwa wspierać. Wspólnie z Urzędem Marszałkowskim Województwa Lubuskiego zakończyliśmy w maju szkolenia dla właścicieli mikroprzedsiębiorstw, którzy mogą ubiegać się o dofinansowanie swoich projektów w ramach Priorytetu II LRPO Stymulowanie wzrostu inwestycji w przedsiębiorstwach i wzmocnienie potencjału inwestycyjnego, Działanie 2.1. Mikroprzedsiębiorstwa. W razie potrzeby, jeżeli zgłoszą Państwo zapotrzebowanie na szkolenia związane z absorpcją środków unijnych, jako Izba przygotujemy je dla Państwa.

Przed nami duża międzynarodowa konferencja gospodarcza na temat doświadczeń we współpracy gospodarczej w Euroregionie „Pro Europa Viadrina” i możliwościach ich transferu do krajów Europy Wschodniej. Jak sama nazwa wskazuje, organizujemy ją wspólnie z Euroregionem „Pro Europa Viadrina”, w terminie 9-10 czerwca br. w Torzymiu. Skierowana jest ona do przedsiębiorców z Polski i Niemiec. Swój udział potwierdzili również reprezentanci zrzeszeń pracodawców, władze samorządowe szczebla krajowego, wojewódzkiego, powiatowego i gminnego, izby gospodarcze, parlamentarzyści oraz nasi partnerzy z Rosji, Ukrainy i Białorusi. Jestem przekonany, że konferencja będzie dużym wydarzeniem gospodarczym nie tylko w skali naszego regionu. Serdecznie zapraszam.

ZIPH niejednokrotnie potwierdzała, że światy biznesu i nauki leżą na wspólnej orbicie. Kolejnym dowodem przenikania się tych środowisk jest zawarcie porozumienia o wzajemnym partnerstwie przygotowaniu i realizacji polsko-niemieckiego projektu DEPLINNO. O szczegółach tego przedsięwzięcia będziemy na bieżąco informować na łamach „Głosu Przedsiębiorcy”.

Krzysztof Kononowicz



# Przedsiębiorco – dotacje unijne już coraz bliżej Ciebie!



Lubuscy przedsiębiorcy z niecierpliwością oczekują ogłoszenia pierwszych naborów wniosków o dofinansowanie inwestycji w ich firmach. Konkursy tuż tuż, wobec czego już dziś warto zapoznać się z zasadami ubiegania się o wsparcie i szczegółowymi kryteriami oceny wniosków.

**W** tym celu najlepiej zasięgnąć porady eksperta, ale warto również samodzielnie monitorować aktualności na stronach internetowych instytucji odpowiedzialnych za wdrożenie poszczególnych programów operacyjnych. Szeroką ofertę wsparcia dla przedsiębiorców prowadzących działalność i mających siedzibę (dotyczy osób prawnych) lub miejsce zamieszkania (dotyczy osób fizycznych) na terenie RP oferuje Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) w ramach **Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka**.

Już 12 maja Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości rozpoczęła nabór wniosków w ramach dwóch Działań: **4.2 Stymulowanie działalności B+R przedsiębiorstw oraz wsparcie w zakresie wzornictwa przemysłowego** oraz **4.4 Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym**.

W ramach **Działania 4.2** dofinansowanie będzie udzielane na dwa typy projektów. Pierwszy typ projektów dotyczy rozwoju działalności badawczo – rozwojowej przedsiębiorstw oraz przygotowania przedsiębiorstw do uzyskania statusu centrum badawczo – rozwojowego. W osiągnięciu tego celu ma służyć wsparcie finan-

sowe działań inwestycyjnych (np. budowa laboratorium, zakup niezbędnego sprzętu) oraz zakupu usług doradczych i szkoleniowych. Z kolei drugi typ projektów dotyczy wdrażania projektów w zakresie wzornictwa przemysłowego i użytkowego. Efektem finalnym projektu musi być wdrożenie nowego wzoru do produkcji. W związku z powyższym konstrukcja projektu musi obejmować 2 etapy: etap opracowania nowego wzoru przemysłowego oraz etap jego wdrożenia. Wsparcie w ramach tego typu projektów będzie, podobnie jak w przypadku projektów badawczo – rozwojowych, realizowane poprzez dofinansowanie specjalistycznego doradztwa i usług szkoleniowych oraz inwestycji niezbędnych do uruchomienia produkcji z zastosowaniem nowo opracowanego wzoru.

Alokacja finansowa na 2008r. w ramach Działania wynosi 50 mln euro. Wartość dofinansowania jest uzależniona od typu wsparcia – na część inwestycyjną przedsiębiorca może uzyskać maksymalnie 21 mln PLN, na część szkoleniową – 1 mln PLN, zaś na część doradczą – 600 tys. PLN. Decyzja w sprawie dofinansowania zapadnie w przeciągu 3 miesięcy od momentu złożenia kompletnej dokumentacji aplikacyjnej.

W ramach **Działania 4.4** przedsiębiorcy mogą ubiegać się o dofinansowanie zakupu lub wdrożenia innowacyjnych rozwiązań technologicznych. Warunkiem uzyskania wsparcia jest nie dłuższy niż 3-letni okres stosowania danej technologii na świecie lub maksymalnie 15%-owy udział w danej branży poziomu sprzedaży produktów wytworzonych w oparciu o dane rozwiązanie technologiczne oraz wartość kosztów kwalifikowanych, a najmniej 8 000 000 PLN. Zawrotny poziom alokacji na rok bieżący wynosi 426 mln euro. W ramach Działania 4.4 – podobnie jak w przypadku Działania 4.2 – wsparcie można uzyskać na inwestycje, szkolenia i doradztwo, przy czym na część inwestycyjną można uzyskać maksymalnie 40 mln PLN, na część szkoleniową – 1 mln PLN, zaś na część doradczą – również 1 mln PLN. Nabór wniosków w ramach Działania 4.4 będzie prowadzony do 31 lipca – od momentu zakończenia rundy aplikacyjnej decyzja w sprawie przyznania wsparcia zostanie podjęta w ciągu 4 miesięcy.

W ramach **Działania 4.2 i 4.4** intensywność wsparcia dla przedsiębiorcy inwestującego w Lubuskiem (określona zgodnie z Mapą pomocy regionalnej) jest uzależniona od jego statusu i typu wsparcia:

	Mikro- i mali przedsiębiorcy	Średni przedsiębiorcy	Duże przedsiębiorstwa
Inwestycje	70%	60%	50%
Szkolenia	45%		35%
Doradztwo	50%		

Intensywność wsparcia w ramach Działań 4.2 i 4.4 POIG

Dokumentację konkursową wraz z listą załączników już dziś można pobrać ze strony [www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl). Wniosek aplikacyjny należy wypełnić w aplikacji Generator Wniosków.

Nowością w działaniach 4.2 i 4.4 jest możliwość skorzystania z oceny projektu przez Promotora Projektów Innowacyjnych (PPI). Promotor wydaje opinię o tym, czy dany projekt kwalifikuje się co do zasady, czyli czy spełnia kryteria dostępu do wybranego działania i czy ma szansę na otrzymanie dofinansowania. Korzystanie z usług Promotora jest dobrowolne, ale przedsiębiorca mając pozytywną opinię PPI może już ponosić koszty na realizację projektu i w momencie uzyskania dofinansowania, koszty te zostaną uznane za kwalifikowane. Kosztem kwalifikowanym jest również koszt usługi doradczej związanej z przygotowaniem biznes planu i analizy innowacyjności technologii.

Prawdopodobnie już latem zostaną także uruchomione nabory wniosków w ramach Działań: 6.1 *Paszport do eksportu*, 8.1 *Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej* i 8.2 *Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B*. W ramach Działania 6.1 o dofinansowanie mogą ubiegać się projekty, których celem jest wejście przedsiębiorcy na nowe rynki oraz zwiększenie udziału eksportu w ogólnej sprzedaży, jak również projekty promujące polską markę na rynkach zagranicznych. Działanie 8.1 to z kolei oferta dla firm, których działalność

opiera się na świadczeniu usług drogą elektroniczną lub polega ona na wytwarzaniu produktów cyfrowych. Rozwój współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami w formie elektronicznej stanowi natomiast cel Działania 8.2. Wsparciem finansowym w ramach Działań 8.1 i 8.2 zostaną objęte m.in. inwestycje polegające na zakupie środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, zakupie usług szkoleniowych i doradczych.

Pojęcie *innowacyjności* na stałe wpisało się w słownik zasad ubiegania się o wsparcie ze środków unijnych. Jest ono również silnie akcentowane w ramach Lubuskiego Regionalnego Programu Operacyjnego – kryteria oceny merytorycznej w ramach niniejszego programu operacyjnego wskazują na konieczność wdrożenia innowacji na poziomie co najmniej własnego przedsiębiorstwa. Jakość projektu będzie również badana pod kątem rezultatów w postaci wprowadzenia w przedsiębiorstwie nowych usług lub produktów oraz ilościowego zwiększenia wskaźnika zatrudnienia. Wzmocnienie lubuskiego sektora przedsiębiorczości jest wpisane w cel II Priorytetu Programu. Dla Mikroprzedsiębiorstw jest skierowane Działanie 2.1, natomiast dla małych i średnich podmiotów gospodarczych – Działanie 2.2. Wsparcie w ramach powyższych Działań jest przeznaczone na inwestycje związane z rozbudową istniejącego przedsiębiorstwa lub utworzeniem nowego przedsiębiorstwa, dywersyfikacją produkcji itp. – niezbędne

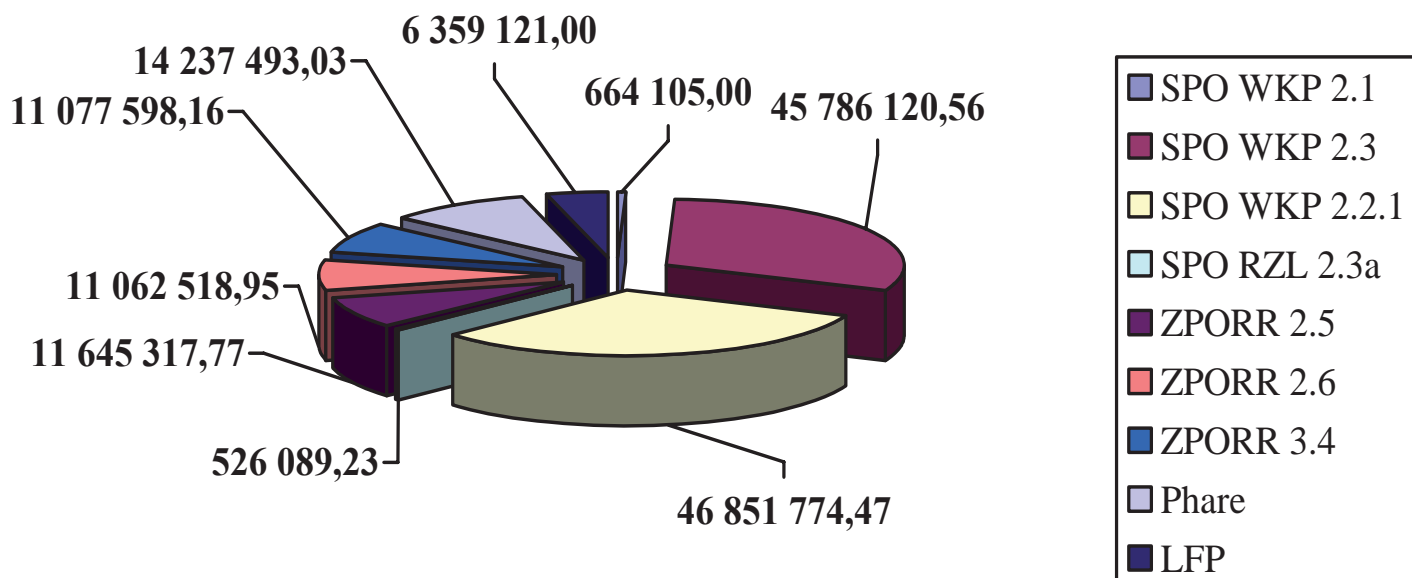
jest, aby planowana inwestycja nosiła znamiona *nowej inwestycji*, czyli takiej, która nie prowadzi do odtworzenia zdolności produkcyjnych.

W ramach obu powyższych Działań maksymalna intensywność wsparcia została określona na poziomie 50%. Przedsiębiorcy – w zależności od zidentyfikowanych potrzeb inwestycyjnych – mogą ubiegać się o tzw. małą dotację (do 200 tys. zł) lub o dużą (dla mikro – do 2 mln zł, zaś dla małych i średnich firm – do 4 mln zł). **Nabór wniosków dla Mikroprzedsiębiorstw został uruchomiony 14 maja!** Nabór wniosków potrwa do 30 czerwca br. W tym czasie lubuscy Mikroprzedsiębiorcy mogą składać wnioski aplikacyjne, które automatycznie zostaną skierowane do oceny formalnej. Kolejność składania wniosków nie wpływa na szanse uzyskania wsparcia - warto jednakże pamiętać, że przedłożenie wniosku aplikacyjnego w terminie najpóźniej 7 dni przed zakończeniem naboru wniosków stwarza możliwość naniesienia poprawek błędów wykrytych w trakcie oceny formalnej. Nabór wniosków w ramach Działania 2.2 zostanie uruchomiony prawdopodobnie już w czerwcu.

Na stronie [www.lrpo.lubuskie.pl](http://www.lrpo.lubuskie.pl) są już dostępne wersje wniosków aplikacyjnych wraz z instrukcją ich wypełniania. Instytucją zarządzającą programem jest Urząd Marszałkowski Województwa Lubuskiego.

Kamila Sz wajkowska

## Wartość podpisanych umów w ramach wszystkich programów wdrażanych przez ARR S.A. (w PLN)



TABELARYCZNE PODSUMOWANIE WDRAŻANYCH W ARR S.A. DZIAŁAŃ  
SKIEROWANYCH NA ROZWÓJ PRZESIEBIORCZOŚCI (STAN NA DZIEŃ 31.12.2007)

Programy realizowane w okresie 2004 – 2007	Ilość złożonych wniosków	Ilość wniosków ocenionych pozytywnie przez ARR	Ilość umów	Kwota wsparcia (podpisane umowy)
SPO - WKP 2.3 Inwestycje w MŚP	610	490	83 <sup>1</sup>	45 786 120,56 PLN
SPO - WKP 2.1 Doradztwo dla MŚP	92	73	41	696 955,00 PLN
SPO - WKP 2.2.1 Dotacje na innowacyjne inwestycje	117	96	18	86 681 234,47 PLN
SPO - RZL 2.3a	35	35	2	526 089,23 PLN
Phare 2002 SSG Fundusz Dotacji Inwestycyjnych	352	233	182	2 736 948,51 EUR
Phare 2002 Program Rozwoju Przedsiębiorczości	30	18	17	48 838,60 EUR
Phare 2002 Krajowy Fundusz Dotacji Inwestycyjnych	39	31	10	140 129,58 EUR
Phare 2002 Fundusz Wsparcia na Doradztwo	39	29	28	80 130,32 EUR
Phare 2003 Rozwój i Modernizacja Przedsiębiorstw w Oparciu o Nowe Technologie (FDI)	96	90	28	587 963,50 EUR
Phare 2003 Program Ścieżki od Innowacji do Biznesu – (FDI)	7	7	2	22 411,81 EUR
Działanie 2.5 ZPORR	53	19	19	11 645 317,77 PLN
Działanie 2.6 ZPORR	65	55	27 <sup>2</sup>	11 062 518,95 PLN
Działanie 3.4 ZPORR	312	260	83	11 077 598,16 PLN
Lubuski Fundusz Pożyczkowy	-	-	81	6 359 121,00 PLN
<b>ŁĄCZNIE*</b>	<b>1847</b>	<b>1436</b>	<b>639</b>	<b>148 210 138,00 PLN</b>

<sup>1</sup> PARP podpisała 88 umów, 5 Beneficjentów zrezygnowało z realizacji projektów.

<sup>2</sup> 27 podpisanych umów (w tym dwa projekty własne i jedna umowa rozwiązana).

\* kurs EUR z dnia 31.08.2006r. 1 EUR=3,9369 zł

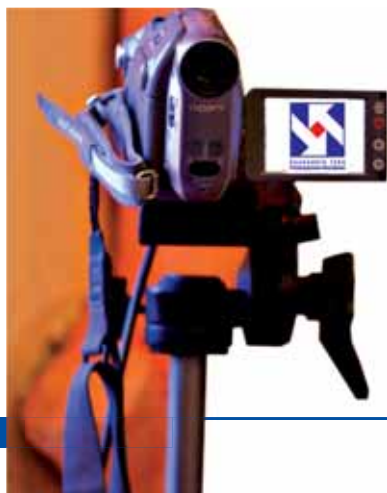
**Punkt Informacyjny Agencji Rozwoju Regionalnego S.A.** funkcjonuje w Gorzowie Wlkp. od kwietnia 2006r. Jego zadaniem jest świadczenie bezpłatnych usług informacyjnych dla przedsiębiorców z zakresu: możliwości pozyskania zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji w przedsiębiorstwach, zasad ubiegania się o środki pomocowe z Unii Europejskiej, tworzenia biznes planów oraz prowadzenia działalności gospodarczej na terenie Niemiec. Przedsiębiorcy mogą skorzystać także z pomocy przy wypełnianiu wniosku do Lubuskiego Funduszu Pożyczkowego. Funkcję konsultantów pełnią obecnie Kamila Sz wajkowska i Justyna Bocheńska. Siedziba Punktu znajduje się na ul. Kazimierza Wielkiego 61 w Gorzowie Wlkp. (budynek GOBEX-u, pok. 221), tel. 095 7287356. Punkt jest czynny od poniedziałku do piątku w godzinach 8-16.

Serdecznie zapraszamy do oglądania  
naszego programu  
„Biznes po gorzowsku”  
w Gorzowskiej Telewizji Teletop.

W każdym odcinku, który emitowany jest co dwa tygodnie:

- przedstawiamy bieżące informacje gospodarcze
- zapowiadamy najważniejsze wydarzenia z życia ZIPH
- prezentujemy gorzowskich przedsiębiorców

Emisja: wg ramówki TV Teletop



# Projekt uszyty na miarę

Z Kamilą Sz wajkowską,  
konsultantem Agencji Rozwoju  
Regionalnego, rozmawia Jaro-  
sław Libelt

- „Dużo nas do dzielenia chleba” - czy wo-  
jewództwo lubuskie może liczyć na sporą  
pajkę środków unijnych?

- W okresie programowania środków unij-  
nych na lata 2007 - 2013 w ramach Lubu-  
skiego Regionalnego Programu Operacyj-  
nego mamy do wykorzystania kwotę ok.  
440 mln euro. Dla porównania - w I okresie  
programowania na lata 2004 - 2006 mieli-  
śmy do dyspozycji w ramach ZPORR jedy-  
nie 82,5 mln euro. Różnica jest zasadnicza,  
ale musimy uwzględnić również fakt, iż  
alokacja w ramach LRPO musi „wystar-  
czyć” na znacznie dłuższy okres, a ponadto  
znacząco obniżył się kurs euro. A apetyt na  
środki unijne tylko się zaostrzył... Alokacja  
środków wspólnotowych dla wojewódz-  
twa lubuskiego - uwzględniając podział  
środków w ramach RPO - należy niestety  
do jednych z najniższych w kraju. Nieko-  
rzystny dla naszego województwa tzw. al-  
gorytm berliński oznacza podział środków  
według schematu 80-10-10, gdzie 80 ozna-  
cza liczbę mieszkańców, a 10 - poziom PKB  
per capita oraz stopę bezrobocia. Efekt?  
Alokacja środków w ramach RPO dla wo-  
jewództwa mazowieckiego jest ponad czte-  
rokrotnie wyższa niż dla lubuskiego.

- **Jakie kroki powinien już dziś wykonać  
przedsiębiorca, który chce ubiegać się  
o środki unijne?**

- Podstawowa zasada: projekt musi być  
„uszyty na miarę”, czyli być odzwiercied-  
leniem rzeczywistych potrzeb inwestycyj-  
nych przedsiębiorcy. Należy więc wykonać  
analizę strategii rozwoju firmy i zdefinio-  
wać konieczne do poniesienia nakłady  
inwestycyjne. Kolejny krok to pomysł na  
własną firmę. Podjęcie działalności badaw-  
czo - rozwojowej, wejście na nowe rynki,  
rozszerzenie oferty usługowej - to tylko  
przykładowe działania. W dalszej kolej-



Kamila Sz wajkowska

ności należy zidentyfikować program oraz  
działanie, którego cele pokrywają się z celami  
projektu. Należy zapoznać się wówczas  
z dokumentami programowymi, zasadami  
ubiegania się o wsparcie i - w zależności  
od terminu ogłoszenia naboru - rozpocząć  
prace nad przygotowaniem wniosku apli-  
kacyjnego.

- **Co, według Pani, decyduje o sukcesie?  
Jakie projekty przede wszystkim mają  
szansę uzyskać dofinansowanie?**

- Doświadczenie wskazuje, że chętnych  
po dotacje unijne jest zawsze więcej ani-  
żeli dostępnych środków - i to zarówno  
w programach realizowanych na poziomie  
centralnym, jak i regionalnym. W związku  
z tym, warto przeanalizować kartę oceny  
merytorycznej i zwrócić uwagę na kryte-  
ria, zgodnie z którymi będzie dokonywana  
ocena projektu. W szczególności na dużą  
gratyfikację punktową mogą liczyć przed-  
siębiorcy stawiający na innowacyjność  
- dziś jest ona miernikiem rozwoju firmy,  
lecz niestety przez wielu przedsiębiorców  
jest wciąż utożsamiana z kosztownym i ry-  
zykownym przedsięwzięciem.

- **Czego powinni wystrzegać się Benefi-  
cjenci po podpisaniu umowy o dofinanso-  
wanie?**

- Żelazną zasadą korzystania ze środków  
unijnych jest konieczność przestrzegania  
zapisów umowy o dofinansowanie oraz za-  
pewnienia zgodności pomiędzy realizacją  
projektu a treścią wniosku aplikacyjnego.  
Oczywiście, rzeczywistość często weryfi-  
kuje zamierzenia wnioskodawców - co nie  
oznacza, że zmiana w realizacji projektu  
musi skutkować zerwaniem umowy. Po  
prostu należy pamiętać, że wszelkie zmia-  
ny w projekcie muszą zostać skonsultowa-  
ne z Instytucją Wdrażającą przed ich wpro-  
wadzeniem.

- **Jakie są najczęstsze przyczyny rozwiązy-  
wania umów o dofinansowanie?**

- Najczęstsze przyczyny to dokonywanie  
zmian w projekcie bez zgody Instytucji  
Wdrażającej. Zdarzały się również trud-  
ności z zagwarantowaniem przejrzystości  
przepływów środków finansowych oraz  
z osiągnięciem zakładanych wskaźników  
realizacji projektu. W kilku przypadkach  
okazało się, że realizacja projektu przekra-  
cza możliwości finansowe Beneficjenta -  
należy w tym miejscu podkreślić, że dotacja  
na inwestycje dla przedsiębiorstw stanowi  
refundację poniesionych wydatków, a więc  
wnioskodawca musi na początku zagwa-  
rantować własne środki finansowe na reali-  
zację projektu, np. z kredytu, pożyczki.

# Uniwersytet Zielonogórski partnerem Izby



**W dniu 29 kwietnia br. w Zielonej Górze odbyło się spotkanie delegacji Izby z rektorem Uniwersytetu Zielonogórskiego, Prof. zw. dr hab. Czesławem Osękowskim. Spotkanie dotyczyło możliwości współpracy pomiędzy jednostkami naukowymi a przedsiębiorcami.**

**P**odczas spotkania Zachodnią Izbę Przemysłowo-Handlową reprezentowali: Prezes Izby Jerzy Korolewicz, członek Prezydium Krzysztof Romankiewicz, członek Rady Bogdan Ślusarz i dyrektor Izby Stanisław Owczarek.

W trakcie spotkania omówiono problemy związane z organizacją i funkcjonowaniem w naszym województwie parków technologicznych i klastrów. Dyskutowano też o problemach w zakresie szkolnictwa zawodowego na potrzeby przedsiębiorstw.

(TM)



## Biznesowa wiedza

**W dniach 8-9 czerwca 2008r. w Zielonej Górze odbędzie się Festiwal Nauki organizowany przez Uniwersytet Zielonogórski. Pośród wielu atrakcji znajdzie się też oferta skierowana do przedsiębiorców.**

**F**estiwal Nauki Zielona Góra 2008 jest imprezą popularnonaukową organizowaną po raz piąty przez UZ. Od początku swojego istnienia impreza odbywa się pod honorowym patronatem Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego, a także Marszałka Województwa Lubuskiego i Prezydenta Zielonej Góry. Przy organizacji Festiwalu z Uniwersytetem współpracują regionalne media oraz internetowe portale edukacyjne, zielonogórskie instytucje kultury, towarzystwa, stowarzyszenia oraz firmy i zakłady przemysłowe, a także szkoły różnego szczebla z regionu oraz partnerzy zagraniczni uczelni.

Celem głównym Festiwalu Nauki jest popularyzacja, upowszechnianie i propagowanie nauki oraz sztuki, a także przybliżenie społeczeństwu innowacyjnych metod rozwiązywania problemów. Osiągnięcia i ciekawostki nauki będą prezentowane w atrakcyjnej i zrozumiałej dla przeciętnego uczestnika formie. Organizator chce zain-

teresować społeczeństwo Ziemi Lubuskiej osiągnięciami nauki oraz wyrobić w nich przekonanie, że wiedza jest dzisiaj podstawą najważniejszych procesów cywilizacyjnych współczesnego świata. Kluczowym zadaniem będzie – jak zawsze – pokazanie użytecznej strony działalności naukobadawczej. Zostaną zaprezentowane możliwości jej zastosowania w życiu codziennym, w sposób jak najbardziej interaktywny i przystępny dla przeciętnego odbiorcy, także w formie zabawy.

Podczas Festiwalu Nauki odbędzie się m.in. panel dyskusyjny: „Transfer wiedzy do biznesu. Prawda czy fikcja”. Dyskusja ma na celu promocję dobrych praktyk

w zakresie transferu wiedzy i technologii z ośrodków badawczo-rozwojowych do przedsiębiorstw. Zostanie podkreślona rola wykorzystania środków finansowych zarówno strukturalnych, jak i 7 PR UE w procesie wdrażania innowacyjnych rozwiązań do działalności gospodarczej. Wartością dodaną dyskusji będzie wypracowanie nowego kierunku „nauki jutra”, tzn. możliwości zastosowania badań naukowych w praktyce gospodarczej. Panel poprowadzi dr inż. Justyna Patalas z Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii.

Szczegółowe informacje na temat imprezy znajdują Państwo na stronie internetowej: [www.fn.uz.zgora.pl](http://www.fn.uz.zgora.pl)

(JL)





# Platforma dialogu

Międzynarodowe Wschodniobrandenburskie Rozmowy Transportowe to cykl polsko-niemieckich konferencji dotyczących szeroko rozumianego transportu. Inicjatorem powołania do życia tego przedsięwzięcia był w 1999 r. Frankfurcki Instytut Logistyki Ekologicznej we współpracy z Izłą Przemysłu i Handlu we Frankfurcie nad Odrą.

W pierwszych latach funkcjonowania cyklu, konferencje odbywały się wyłącznie po stronie niemieckiej. Z czasem jednak organizatorzy postanowili poszerzyć zakres uczestników. Z pomocą przyszła Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa, która dzięki dobrej współpracy z Industrie und Handelskammer Frankfurt (Oder) została zaproszona do współorganizacji przedsięwzięcia.

Dziś Międzynarodowe Wschodniobrandenburskie Rozmowy Transportowe są platformą dialogu ekspertów i przedstawicieli opinii publicznej z politykami, naukowcami i przedstawicielami branży transportowej po obu stronach granicy. Dialog ten służył rozwojowi transgranicznej współpracy gospodarczej, w szczególności w branży transportowej i zdefiniowaniu koniecznych uwarunkowań rozwoju w przyszłości. Co roku przedsięwzięcie wspierają Ministerstwo Gospodarki Brandenburgii i Urząd Marszałkowski Województwa Lubuskiego.

Polsko-niemiecka współpraca podczas konferencji przyczyniła się również do kilku formalnych inicjatyw. Najbardziej mierzalnym efektem transgranicznych spotkań jest utworzenie w czerwcu 2006 r. Europejskiego Ugrupowania Interesów Gospodarczych – Linia Kolejowa Berlin – Gorzów. Uczest-

niczy w nim blisko 60 podmiotów z obu stron granicy. Ugrupowanie ma za zadanie uruchomienie na linii z Gorzowa Wielkopolskiego do Berlina bezpośredniego połączenia kolejowego. Innym ważnym wydarzeniem, które miało miejsce podczas XXVI edycji Międzynarodowych Wschodniobrandenburskich Rozmów Transportowych, było podjęcie wspólnego polsko – niemieckiego Apelu w sprawie przerwania połączenia kolejowego pomiędzy Kostrzynem a Berlinem w listopadzie 2006r.

*- Patrząc z perspektywy kilkudziesięciu konferencji, które jako Izba zorganizowaliśmy moge powiedzieć że cieszą się one dużą popularnością wśród przedsiębiorców – potwierdza Stanisław Owczarek – Dyrektor Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej. Międzynarodowe Wschodniobrandenburskie Rozmowy Transportowe to dla przedsiębiorców doskonała okazja, aby spotkać się z gronem fachowców w swojej dziedzinie. W konferencjach uczestniczą zarówno przedsiębiorcy, jak i przedstawiciele rządów Polski i Niemiec, reprezentanci świata nauki. To również doskonała okazja na uzyskanie informacji z pierwszej ręki na temat nowelizacji przepisów, nowinek technicznych itp. - Na naszych konferencjach goszczą eksperci w swoich dziedzinach, dzięki czemu uczestnicy zysku-*

*ją szansę wymiany informacji w obrębie swojej działalności – mówi Dyrektor Owczarek.*

Pierwsza tegoroczna konferencja odbyła się w marcu br w Gorzowie Wielkopolskim i dotyczyła transgranicznej komunikacji lotniczej pomiędzy Województwem Lubuskim i Brandenburgią.

**Tomasz Molski**

## Plan konferencji na rok 2008:

25/26.06.2008

### - 33. Międzynarodowe Rozmowy Transportowe

**Temat:** „Prognozy rozwoju międzynarodowego transportu towarowego do roku 2025 i wynikające z tego wymagania w stosunku do infrastruktury – program akcyjny Unii Europejskiej”

**Miejsce:** Collegium Polonicum, ul. Kościuszki 1, 69-100 Stubice,

15/16.10.2008

### - 34. Międzynarodowe Rozmowy Transportowe

**Temat:** „Zintegrowane koncepcje komunikacji w trzech euroregionach i rozwój przestrzenny wspierający gospodarkę i turystykę”

**Miejsce:** Collegium Polonicum, ul. Kościuszki 1, 69-100 Stubice,

19/20.11.2008

### - 35. Międzynarodowe Rozmowy Transportowe

**Temat:** „Mosty kolejowe koło Frankfurtu n. Odrą i Węglińca - inwestycje ze szczególnymi wyzwaniami”

**Miejsce:** Collegium Polonicum, ul. Kościuszki 1, 69-100 Stubice,

## Z życia Izby

# Przyjdź na szkolenie

Wraz z początkiem maja rozpoczęły się pierwsze nabory wniosków w ramach Lubuskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007-2013. W związku z tym, Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa wspólnie z Departamentem Lubuskiego Regionalnego Programu Operacyjnego Urzędu Marszałkowskiego Województwa Lubuskiego rozpoczęła w maju br. bezpłatne szkolenia dla przedsiębiorców. Spotka-



nia odbywają się na terenie całego województwa lubuskiego i są skierowane do beneficjentów Priorytetu II LRPO Stymulowanie wzrostu inwestycji w przedsiębiorstwach i wzmocnienie potencjału inwestycyjnego, Działanie 2.1. Mikroprzedsiębiorstwa.

Podczas blisko 3-godzinnych zajęć, uczestnicy zapoznają się z celami programu, typami projektów, które będą mogły być rozpatrywane w w/w działaniu oraz po-

tencjalnymi wysokościami wsparcia, o które mogą się ubiegać beneficjenci.

Opisując w skrócie: Działania 2.1 Mikroprzedsiębiorstwa mają za zadanie zwiększenie konkurencyjności lubuskich mikroprzedsiębiorstw poprzez poprawę zdolności inwestycyjnej, unowocześnienie ich wyposażenia i sposobu funkcjonowania na rynku. W ramach tego programu, przedsiębiorcy mogą składać projekty o wartości do 2 milionów złotych, przy czym maksymalna kwota refundacji inwestycji wynosi 50 procent całkowitych kwalifikowanych wydatków w ramach projektu.

Nabór wniosków w ramach działania 2.1. Mikroprzedsiębiorstwa ruszył 14 maja br.

(TM)

# Wielkie możliwości współpracy

W dniach 9-10 czerwca br. w Centrum Konferencyjnym „Paradise” w Torzymiu odbędzie się konferencja międzynarodowa nt.: „Doświadczenia we współpracy gospodarczej w Euroregionie „Pro Europa Viadrina” i możliwości ich transferu do krajów Europy Wschodniej”. Organizatorami konferencji są: Zachodnia Izba Przemysłowo – Handlowa z Gorzowa Wlkp. i Euroregion „Pro Europa Viadrina”. Patronat nad konferencją objęli Wicepremier, Minister Gospodarki Waldemar Pawlak oraz Marszałek Województwa Lubuskiego Krzysztof Szymański.

Celem konferencji jest wymiana doświadczeń polskich i niemieckich przedsiębiorców, przedstawicieli władz regionalnych i lokalnych, w zakresie transgranicznej współpracy gospodarczej oraz określenie możliwości i szans rozwinięcia tej współpracy z krajami Europy Wschodniej. - Konferen-

cja ta będzie doskonałą promocją możliwości współpracy i porozumienia w kontaktach międzynarodowych oraz wzmocnieniem roli i pozycji samorządu gospodarczego na poziomie regionalnym – mówi Stanisław Owczarek - dyrektor Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej w Gorzowie Wlkp.

W Konferencji swój udział zapowie-

dzieli politycy, przedstawiciele władz regionalnych i lokalnych oraz przedsiębiorcy z Polski, Niemiec, Białorusi, Ukrainy i Rosji. Serdecznie zapraszamy wszystkich przedsiębiorców do udziału. Swój akces można potwierdzać pod numerem telefonu: +48 (095) 728-73-13.

(TM)

## Program:

### 1 dzień - 9 czerwiec 2008

09:30 – 10:00 godz.

- Rejestracja uczestników konferencji

• 10:00 – 10:40 godz. Powitanie gości

Omówienie tematyki konferencji

- Prezes ZIPH Jerzy Korolewicz
- Marszałek Województwa Lubuskiego Krzysztof Szymański
- Wojewoda Lubuski Helena Hatka
- Starosta Powiatu Sulęcińskiego Stanisław Kubiak

• 10:40 – 11:00 godz.

- Ministerstwo Gospodarki - Sekretarz Stanu Adam Szejnfeld

Temat: *Perspektywa i kierunki rozwoju energetycznego zabezpieczenia rozwoju gospodarki polskiej.*

• 11:00 – 11:20 godz.

- Krajowa Izba Gospodarcza - Sekretarz Generalny Jerzy Bujok

Temat: *Wspieranie przedsiębiorców polskich w rozwijaniu kontaktów gospodarczych ze Wschodem poprzez wykorzystanie środków europejskich.*

• 11:20 – 11:40 godz.

- Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa - Dyrektor Stanisław Owczarek

Temat: *Doświadczenia ZIPH w transgranicznej współpracy okołobiznesowej.*

• 11:40 – 12:10 godz. - Przerwa kawowa

• 12:10 – 12:30 godz.

- IHK Ostbrandenburg - Prezydent Dr Ulrich Müller  
Temat: *Doświadczenia IHK Ostbrandenburg we współpracy gospodarczej na pograniczu polsko-niemieckim (na przykładzie EWE)*

• 12:30 – 12:50 godz.

- Przedstawicielstwo Handlowe Federacji Rosyjskiej w Polsce - Dr Nikolaï Zachmatow  
Temat: *Prowadzenie działalności gospodarczej (wymiany handlowej) z uwzględnieniem prawnych aspektów na rynku rosyjskim.*

• 12:50 – 13:10 godz.

- Przewodniczący Komitetu Wykonawczego Obwodu Homelskiego Aleksander Jakobson  
Temat: *Prowadzenie działalności gospodarczej (wymiany handlowej) z uwzględnieniem prawnych aspektów na rynku białoruskim.*

• 13:30 - 13:30 godz.

- Ambasada Ukrainy w Polsce - Ambasador Nadzwyczajny i Pełnomocnik Ukrainy w Rzeczypospolitej Polskiej Olexander Motsyk  
Temat: *Prowadzenie działalności gospodarczej (wymiany handlowej) z uwzględnieniem prawnych aspektów na rynku ukraińskim.*

• 13:30 – 13:50 godz.

- Pellet – Art Sp. z o.o. - Prezes Eugeniusz Gosiewski  
Temat: *Doświadczenia w wykorzystaniu środków europejskich w budowaniu nowoczesnego przed-*

*siębiorstwa i możliwości współpracy zagranicznej na przykładzie Pellet Art Sp. z o.o. z Gorzowa Wlkp.*

• 13:50 – 14:10 godz.

- Gedia Polska Sp. z o.o. - Dyrektor Zbigniew Paruszewski

Temat: *Gedia Polska Sp. z o.o. jako przykład funkcjonowania współpracy transgranicznej dużych koncernów międzynarodowych w województwie lubuskim.*

• 14:10 – 14:30 godz.

- Mestil Sp. z o.o. - Prezes Zarządu Zbigniew Rudowicz

Temat: *Doświadczenia współpracy gospodarczej w rejonie przygranicznym i możliwości wykorzystania ich w innych rejonach świata.*

• 14:30 – 14:50 godz.

- Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo S.A. Oddział w Zielonej Górze - Dyrektor Oddziału Marek Dobryniowski

Temat: *Możliwości współpracy w regionie przygranicznym w zakresie zabezpieczenia energetycznego.*

• 14:50 – 15:50 godz. - Lunch

• 15:50 – 17:30 godz.

- **Giełda kooperacyjna**

Branże: - spożywcza, - metalowa,  
- drzewna, - transportowa

• 17:30 godz. - bankiet

## 2 dzień - 10 czerwiec 2008

### ● 09:00 – 09:30 godz.

- Rejestracja uczestników konferencji

### ● 09:30 – 09:50 godz.

- Powitanie gości - Wiceprezes Krzysztof Kononowicz

### ● 09:50 – 10:10 godz.

- Euroregion Pro Europa Viadrina - Prezydent Martin Patzelt  
Temat: *Doświadczenia Euroregionu „Pro Europa Viadrina” we wdrażaniu programów UE*

### ● 10:10 – 10:30 godz.

- Euroregion „Pro Europa Viadrina” - Dyrektor Krzysztof Szydłak  
Temat: *Partnerstwo samorządów lokalnych w Euroregionie „Pro Europa Viadrina”.*

### ● 10:30 – 10:50 godz.

- Kostrzyńsko – Słubicka Specjalna Strefa Ekono-

miczna - Prezes Krzysztof Dolganow

Temat: *KSSSE siłą napędową nowoczesności w gospodarce województwa lubuskiego i współpracy z gospodarką światową.*

### ● 10:50 - 11:20 godz. - Przerwa na kawę

### ● 11:20 – 11:40 godz.

- Homelska Strefa Ekonomiczna  
Temat: *Bezpieczne inwestycje na rynku białoruskim różnice w prawodawstwie białoruskim i polskim.*

### ● 11:40 - 12:00 godz.

- ICT Poland Sp. z o.o. - Dyrektor Michał Wrembel  
Temat: *Na co może liczyć inwestor podejmując się inwestycji w KSSSE na przykładzie ICT Poland Sp. z o.o. w Kostrzynie.*

### ● 12:00 – 12:15 godz.

- Podpisanie porozumienia pomiędzy strefami

### 12:15 - 12:45 godz.

- Urząd Marszałkowski Województwa Lubuskiego  
- Dyrektor Biura Samorządu Województwa Lubuskiego w Gorzowie Wlkp. Katarzyna Chmiel  
Temat: *Możliwości dalszego umacniania współpracy pomiędzy województwem lubuskim a Brandenburgią w perspektywie budżetowej 2007 – 2013.*

### ● 12:45 – 13:00 godz.

- Podsumowanie konferencji  
- Prezes ZIPH Jerzy Korolewicz  
- Prezydent Euroregionu PEV Martin Patzelt

### ● 13:00 – 14:00 godz. - Lunch

### ● 14:00 – 17:00 godz.

- Dla chętnych uczestników konferencji wizyta w zakładzie Pellet Art Sp. z o.o. lub Moltech Polska Sp. z o.o.

## Posiedzenie komisji Unii Izb Łąba/Odra w Gorzowie Wlkp.

# Izba wyróżniona

W dniach 2-3 czerwca Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa będzie gospodarzem posiedzenia komisji ds. transportu Unii Izb Łąba/Odra.

Merytorycznie działania Unii Izb koncentrują się na transporcie, ochronie środowiska oraz na projektach finansowanych ze środków Unii Europejskiej. Na pierwszym planie postawiono integrowanie się regionu w szczególności poprzez rozbudowę infrastruktury komunikacyjnej oraz pomoc dla partnerów polskich i czeskich w dostosowaniu się do dyrektyw Unii Europejskiej.

Na dzisiaj Unię Izb Łąby/Odry tworzy ponad 30 izb przemysłowo-handlowych, które poprzez współpracę świadczą ponadnarodowe usługi dla przedsiębiorców. Unia obejmuje swoim działaniem ponad 600 tysięcy przedsiębiorców zrzeszonych w izbach przemysłowo-handlowych – członkach Unii Izb Łąby/Odry.

Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa w Gorzowie Wlkp. jest członkiem Unii Izb Łąba/Odra od kwietnia 2007., a począwszy od września 2007 Prezes ZIPH, Jerzy Korolewicz, jest członkiem Prezydium tej organizacji. Dzięki tej przynależności, Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa oferuje dla swoich członków szereg usług, takich jak: pomoc w aplikacji środków unijnych, organizacja giełd kooperacyjnych i seminariów, organizacja misji gospodarczych oraz umożliwia zainteresowanym współpracę w międzynarodowych grupach roboczych dotyczących środowiska, transportu, i turystyki.

W przeddzień posiedzenia, w poniedziałek 2 czerwca, uczestnicy konferencji będą mieli okazję zapoznać się z najciekawszymi zabytkami Gorzowa Wielkopolskiego. We wtorek 3 czerwca rozpoczną się obrady komisji ds. transportu Unii Izb Łąba/Odra. W programie znajdują się między innymi tematy związane z transportem towarów kolejną żelazną w Polsce oraz prezentacja projektu europejskiego - III Paneuropejski Korytarz Transportowy determinantą rozwoju regionalnego”. Podczas posiedzenia dojdzie też do opracowania katalogu stanowisk „Mosty przez Łabę i Odrę”.

(TM)



# Szefie, jesteś wspaniały!

Świetna znajomość branży i umiejętności organizacji pracy to cechy, jakimi odznacza się dobry szef zdaniem respondentów GfK Polonia. Prawie 60 procent Polaków uważa, że dobry menedżer powinien przede wszystkim znać branżę, w której działa. Poza tym cenimy u szefów: sprawność w organizacji pracy, inteligencję emocjonalną – umiejętność pracy w zespole, a także umiejętność dostrzegania talentów i najlepszych pracowników. Nieco mniej liczą się zdolności analityczne szefa, na które zwraca około 1/4 Polaków.

**N**ależy zacząć od tego, że człowiek nie rodzi się liderem. Staje się nim w trakcie swego życia, zazwyczaj konsekwentnie na to pracuje. Jest to pocieszające dla wielu adeptów sztuki menedżerskiej lub przyszłych właścicieli firm, którzy zastanawiają się, jak zdobyć autorytet swoich podwładnych. Warto pamiętać, że ważniejsze jest to, co przywódca robi, czyli jak zarządza pracownikami, jak funkcjonuje, jak sprawdza się w trudnych sytuacjach, jakie stosuje narzędzia motywacyjne, od tego kim jest.

Istnieje wiele umiejętności, nazywanych miękkimi, które potrzebne są każdemu szefowi do tego, by móc sprawnie i z sukcesem kierować ludźmi. Wprawdzie w różnych branżach cenione będą odmienne umiejętności – w zespołach handlowych oczekuje się od szefa przede wszystkim

tego, żeby tworzył zgrany zespół i motywował pracowników do dużej aktywności i osiągania wysokich wyników, zaś w zespołach projektowych najważniejsze jest, by szef umiał sprawnie rozdzielać zadania zgodnie z kompetencjami poszczególnych członków zespołu, a następnie wyegzekwował ich wykonanie. Jednak bez względu na branżę, każdy kompetentny szef powinien posiadać pewne umiejętności, które decydują w dużej mierze o sukcesie.

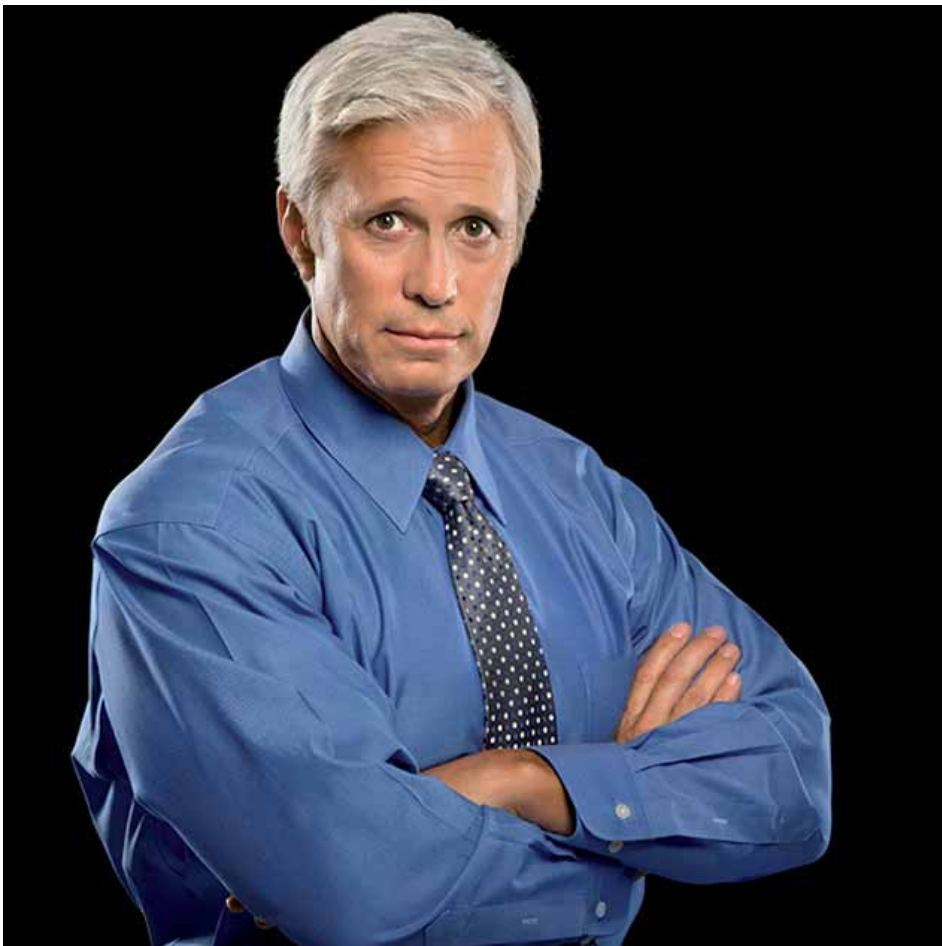
## Zarządzanie ludźmi

Zarządzanie pracownikami wymaga nie tylko znajomości danej branży. Równie ważna jest wiedza na temat kierowania ludźmi, a co najważniejsze sposób zarządzania. Dobry szef zna swój zespół. Potrafi przyjrzeć się nie tylko grupie, którą zarządza, ale i każdemu z pracowników z osob-

na. Tworząc zespół kieruje się umiejętnościami pracowników, ale również rolą jaką dana osoba pełni w grupie. Wyobraźmy sobie zespół składający się z dziesięciu osób, w którym czterech pracowników to osoby mające predyspozycje do pełnienia roli w grupie „nieformalnego lidera”. Dobierając tak grupę możemy spodziewać się większego chaosu i rywalizacji o pozycję, niż prężnie pracującego zespołu. Profesjonalny szef wie, że pracownik, który nie osiąga najwyższych wyników, ale pełni rolę „człowieka grupy”, jest mocnym ogniwem zespołu. Umie zastosować różne metody działania wobec różnych ludzi i dostosować zadania do człowieka. Zna swoich pracowników, wie, jaki poziom fachowości reprezentują, co jest dla nich ważne i skąd czerpią motywację do pracy. Dzięki tej wiedzy potrafi budować zdrowe relacje, a co najważniejsze wie, jak każdego pracownika motywować do lepszej i bardziej wydajnej pracy. Dobry szef nie uważa, że zna się na wszystkim najlepiej. A nawet, jeśli w głębi ducha jest przekonany, że tak właśnie jest, to daje szansę swoim pracownikom na wykazanie się i rozwój. Pamiętaj - dobrego szefa poznaje się po tym, jak ludzie pracują wtedy, gdy go nie ma w pobliżu.

## Zarządzanie czasem

Zarządzanie pracownikami to również zarządzanie ich czasem w trakcie wykonywania zawodowych obowiązków. Podstawowa umiejętność dobrego szefa to zdolność do zorganizowania pracy i skutecznego zarządzania czasem podwładnych tak, aby praca była wykonana jak najlepiej w jak najkrótszym czasie. Nie zapominaj - czas to pieniądz. Nie można dobrze zarządzać czasem innych, jeśli nie opanowało się sztuki organizacji własnych zajęć. Trzeba pamiętać, że w nowoczesnym zarządzaniu wartość pracownika przestała być określana jedynie na podstawie rezultatów jego działania. Dziś liczy się rezultat osiągnięty



w określony czasie. Dobry pracownik to nie ten, który realizuje postawione cele, ale ten, który realizuje je szybciej niż inni. Kompetencja zarządzania czasem nie jest stała i można ją modyfikować. Rozwój umiejętności skutecznego zarządzania czasem wymaga determinacji i zaangażowania. Skuteczny szef nim wyda polecenie, najpierw musi sam ustalić cele, które ma osiągnąć jego zespół i stworzyć plan realizacji celów. Cele powinny być: konkretne, mierzalne, ambitne, realistyczne i co najważniejsze określone w czasie. Tylko takie cele mają charakter motywujący do podjęcia wysiłku, jednocześnie pozostają możliwe do realizacji, a po osiągnięciu – dają pracownikowi poczucie sukcesu i kompetencji. Oprócz wyznaczania celów kluczowe jest ustalenie zadań i określenie ich ważności, to pozwala na skuteczne, a nie automatyczne planowanie działań. Dobry szef sztukę zarządzania czasem powinien mieć opanowaną perfekcyjnie.

### Umiejętność delegowania

Dobry szef musi opanować najtrudniejszy psychologicznie proces – nauczyć się delegować kompetencje. Wymaga to dojrzałości. Delegowanie jest sztuką, której również można się nauczyć. Dojrzały szef potrafi określić zadania, właściwie ocenić zdolności członków zespołu, a następnie powierzyć im adekwatne zadania i powstrzymać się od nadmiernej kontroli procesu wykonywania pracy, kontrolując jedynie efekt. Wymaga to zaufania do swoich wyborów oraz doskonałej znajomości kompetencji swoich pracowników. Profesjonalny szef potrafi odróżnić delegowanie od pozbywania się obowiązków. Wie, że pełnomocnictwo, które daje, nie zwalnia go z opieki merytorycznej nad osobą upoważnioną do realizacji zadań. Jednak zdaje sobie sprawę, iż osobie delegowanej daje możliwość wykazania się, rozwija jej umiejętności i kompetencje, pozwala na kreatywność oraz motywuje.

### Autorytet

Autorytet szefa bierze się z kompetencji i wiedzy oraz umiejętności interpersonalnych, które posiada. Umiejętność budowania zdrowych relacji z podwładnymi to dobra znajomość procesu komunikacji. Dobry szef to taki, który nie boi się odpowiedzialności. Jego oczy skierowane są ku przyszłości. Jest zaangażowany w swoją pracę, potrafi słuchać innych, radzi sobie w sytuacjach konfliktowych. Wyraża uzna-

nie i docenia, kiedy tylko ludzie na to zasługują. Ma dla pracowników czas, szanuje ich zdanie i bierze je pod uwagę przy podejmowaniu decyzji. Jego zachowanie jak i wizerunek musi być spójne. Mimo swojej niekwestionowanej przewagi, powinien traktować osoby po partnersku i nie pozwalać sobie na okazywanie swojej wyższości. Takie zachowania budują w oczach podwładnych szacunek i autorytet.

### Sztuka porozumiewania

Dobry szef przede wszystkim ma opanowaną sztukę porozumiewania się. Zna doskonale proces komunikowania się oraz narzędzia komunikacyjne, które umożliwiają mu budowanie pozytywnych relacji z podwładnymi. Potrafi rozróżnić relacje zawodowe od relacji prywatnych. Jego mocną stroną jest umiejętność czynnego słuchania, szybkie określenie potrzeb pracownika i umiejętne przekazanie informacji. W sytuacjach trudnych potrafi w sposób profesjonalny przekazać informację zwrotną, nawet jeżeli ma to być informacja o błędach pracownika, tak by pracownik miał świadomość złego wykonania zadania, ale jednocześnie motywuje go do dalszej pracy. Umiejętne wyrażanie niezadowolonych, by nie naruszyć tożsamości pracownika i nie spowodować poczucia winy, które działa bardzo destrukcyjnie na każdego człowieka i nie daje pożądanych efektów, to sztuka, którą powinien każdy szef opanować.

Kierowanie ludźmi, tak by być postrzeganym jako dobry szef z ogromnym autorytetem, to nie tylko znajomość branży, ale przede wszystkim umiejętność i kompetencje zarządzania ludźmi oraz szereg szkoleń z zakresu komunikacji interpersonalnej, etykiety biznesowej, sztuki budowania autorytetu, negocjacji, kreowania wizerunku, zarządzania czasem oraz radzenia w sytuacjach stresowych. Dobry szef powinien kierować się zasadą „Kieruj ludźmi tak, jak sam chciałbyś być kierowany”.

Sylwia Majewska - trener biznesu  
Profi Biznes Group



### Sylwia Majewska

jest trenerem biznesu, rozwoju osobistego, umiejętności medialnych, prezentacyjnych i interpersonalnych. Prowadzi szkolenia dla menedżerów, kadry kierowniczej i pracowników działów handlowych, administracyjnych firm w zakresie skutecznej komunikacji interpersonalnej, psychologii sprzedaży, psychologii obsługi klienta, kreowania wizerunku biznesowego i politycznego. Specjalizuje się w prowadzeniu treningów umiejętności handlowych, w zagadnieniach komunikacji niewerbalnej i interpersonalnej, profesjonalnej obsłudze klienta, etykiety biznesowej, protokołu dyplomatycznego, wystąpień publicznych, kreowania wizerunku oraz treningu medialnego. Ukończyła Wydział Nauk Ekonomicznych na Uniwersytecie Szczecińskim oraz Uniwersytet Wrocławski *Komunikacja i kreowanie wizerunku publicznego*. Absolwentka Akademii Dyplomatycznej Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych w Warszawie, w zakresie protokołu dyplomatycznego. Wykładowca Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu. Doświadczenie zawodowe zdobywała w amerykańskiej firmie American Real Esteta, Agencji reklamowej ART-FLASH i w firmie szkoleniowej PERSONALITY TRAINING STUDIO w Warszawie.

# Rzetelny partner w biznesie

Bank po raz kolejny znalazł się w prestiżowym gronie Gazel Biznesu 2007, czyli wśród przedsiębiorstw, które osiągają bardzo dobre wyniki finansowe, dynamicznie się rozwijają oraz są rzetelnymi partnerami w biznesie.



GBS w Barlinku po raz kolejny zasilili grono Gazel Biznesu 2007. Potwierdza się, że bank jest dobrym partnerem w interesach.

**D**laczego Gazela Biznesu? Zwierzęta niezbyt wielkie, szybkie i niezwykle czujne, aby w razie potrzeby uciec przed drapieżnikiem. Ile wspólnego ma współczesna firma średniej wielkości z gazelą? Tyle, ile biznes z walką o dominację, lub choćby przetrwanie wśród bezwzględnych i często znacznie silniejszych konkurentów.

Z punktu widzenia „Pulsu Biznesu”, gazela to firma średniej wielkości, która dzięki niezwykle dynamicznemu rozwojowi doskonale daje sobie radę wśród nawet znacznie większych konkurentów. W razie zagrożenia z ich strony, po prostu ucieka do przodu. Gazela Biznesu ma jeszcze jedną cechę, tą cechą jest nieskazitelna reputacja, uczciwość wobec kontrahentów i pracowników.

Nagrody zostały wręczone na Gali Gazel Biznesu 2007, która odbyła się 9 kwietnia 2008 r. w Teatrze Współ-

czesnym. Na uroczystość przybyło 200 gości. I choć wiodącym tematem była katastrofa zasilania, która poprzedniego dnia dotknęła region, to uczestnicy chętnie wzięli udział również w dyskusji panelowej na inne tematy. Rozmawiano o pieniądzach, a właściwie o tym, skąd je wziąć, aby przyspieszyć rozwój firm i instytucji. Wiodącym tematem były fundusze pomocowe Unii Europejskiej.

Galę podobnie jak w zeszłym roku, poprowadził Maciej Dowbor. Natomiast nagrodę dla banku tym razem odebrał Krzysztof Kowalczyk, dyrektor regionu Stargard i Szczecin.

Oprócz „Pulsu Biznesu”, podobne zestawienia, dynamicznie rozwijających się firm, opracowują także gazety w Danii, Szwecji, Estonii, Rosji, Chorwacji oraz na Litwie i Łotwie.

Eliza Chojnacka

**ZARABSKI WYWÓZ ODPADÓW**

66-400 Gorzów Wlkp.  
ul. Tkacka 7, tel. kom. 0606 335 841

**KOMPLEKSOWY WYWÓZ ODPADÓW**

Firma "ZARABSKI" pragnie serdecznie zaprosić do skorzystania z oferowanych usług w zakresie wywozu wszelkiego rodzaju odpadów.

**FADROMA 6, 12T WYNAJEM**

**WYPOŻYCZAMY RURY ZSYPOWE Z WYSOKOŚCI DO GRUZU**

**ZAŁADUNEK U KLIENTA**

**TRANSPORT KONTENEROWY**

**POSIADAMY SPECJALNE KONTENERY DO WYWOZU GRUZU, ŚMIECI I SKUPU ZŁOMU**

## W następnym numerze:

- Wywiad z Prof. zw. dr hab. Czesławem Osękowskim, Rektorem Uniwersytetu Zielonogórskiego
- Zapowiedź konferencji nt. „Prognozy rozwoju międzynarodowego transportu towarowego do roku 2025 i wynikające z tego wymagania w stosunku do infrastruktury”

## Oferta Ubezpieczenia Benefit dla Członków ZIPH

Lp.	Zakres ubezpieczenia	Dodatkowe informacje	Wyplata świadczenia
1	Zryczałtowane koszty pogrzebu Ubezpieczonego		27.000 zł
2	Śmierć Ubezpieczonego w wyniku Nieszczęśliwego wypadku (obejmuje świadczenie z tytułu zryczałtowanych kosztów pogrzebu Ubezpieczonego)		97.000 zł
3	Śmierć Ubezpieczonego w wyniku wypadku w ruchu lądowym, wodnym lub powietrznym ( obejmuje świadczenie z tytułu zryczałtowanych kosztów pogrzebu Ubezpieczonego oraz Śmierci Ubezpieczonego w wyniku Nieszczęśliwego wypadku)		114.500 zł
4	Śmierć Ubezpieczonego w wyniku wypadku w ruchu lądowym, wodnym lub powietrznym PRZY PRACY (obejmuje świadczenie z tytułu zryczałtowanych kosztów pogrzebu Ubezpieczonego oraz śmierci Ubezpieczonego w wyniku Nieszczęśliwego Wypadku)		114.500 zł
5	Śmierć Ubezpieczonego w wyniku zawału mięśnia sercowego lub udaru mózgu ( obejmuje świadczenie z tytułu śmierci Ubezpieczonego)		97.000 zł
6	Śmierć Ubezpieczonego w wyniku wypadku przy pracy		97.000 zł
7	Trwały uszczerbek na zdrowiu w wyniku Nieszczęśliwego Wypadku za każdy 1% trwałego uszczerbku)	Dodatkowo wypłacane jest: 7.000 zł za protezy 7.000 zł za przeszkolenie zawodowe	280 zł *
8	Trwały uszczerbek na zdrowiu Ubezpieczonego w wyniku zawału mięśnia sercowego lub udaru mózgu ( za każdy 1% trwałego uszczerbku)	Dodatkowo wypłacane jest: 7.000 zł za protezy 7.000 zł za przeszkolenia zawodowe	280 zł *
9	Zryczałtowane koszty pogrzebu małżonka Ubezpieczonego		9.000 zł
10	Śmierć małżonka w wyniku następstwa Nieszczęśliwego Wypadku (obejmuje świadczenie z tytułu zryczałtowanych kosztów pogrzebu Małżonka Ubezpieczonego)		18.000 zł
11	Śmierć małżonka w następstwie wypadku komunikacyjnego		22.500 zł
12	Zryczałtowane koszty pogrzebu dziecka Ubezpieczonego		2.700 zł
13	Zryczałtowane koszty pogrzebu rodziców i teściów		1.800 zł
14	Jednorazowe świadczenie dla każdego dziecka z tytułu śmierci Ubezpieczonego		4.000 zł
15	Urodzenie dziecka		1.000 zł
16	Urodzenie martwego dziecka		2.000 zł
17	Poważne zachorowanie Ubezpieczonego		4.000 zł
18	Operacje chirurgiczna Ubezpieczonego ( max. kwota)		5.000zł
19	Leczenie szpitalne Ubezpieczonego w wyniku choroby <b>do 14 dnia pobytu w szpitalu</b>		50 zł
20	Leczenie szpitalne Ubezpieczonego <b>po 14 dniu pobytu w szpitalu w wyniku choroby</b> płatne od 3 dnia		50 zł
21	Leczenie szpitalne w <b>wyniku Nieszczęśliwego Wypadku Kom. przez okres pierwszych 14 dni ( za każdy dzień)</b>		75 zł
22	Leczenie szpitalne Ubezpieczonego <b>po 14 dniu pobytu w szpitalu w wyniku Nieszczęśliwego Wypadku Kom.</b>		50 zł
23	Leczenie szpitalne na wypadek pobytu Ubezpieczonego w szpitalu uzdrowiskowym	Zgodnie z OWU	25 zł
24	Pobyt na OIOM przez 14 dni w wyniku wypadku komunikacyjnego		75 zł
<b>RAZEM</b>			<b>39,00 ZŁ</b>

# Stopy lokat „poszły w górę”



oprocentowanie

**8%**

nawet

## Stopy lokat „poszły w górę”

Pomnóż Swoje oszczędności. Z nami zarobisz nawet **8%** rocznie!

Nie trać czasu równie wysokich stóp... ...oprocentowania lokat nie znajdziesz.

Zapraszamy do najbliższych placówek banku.

✉ [bank@gbsbarlinek.pl](mailto:bank@gbsbarlinek.pl)  
🌐 [www.gbsbarlinek.pl](http://www.gbsbarlinek.pl)  
☎ 0 801 140 141



Jakość  
poparta  
Certyfikatem

ISO 9001:2000



**GBS W BARLINKU**  
Spółdzielcza Grupa Bankowa