



REKLAMA

www.esto.biz.pl

**TEKTURA  
opakowania  
druki**



**Wiarygodny PARTNER w biznesie**

solidna  
firma 2006







UNIA DLA PRZEDSIĘBIORCZYCH  
PROGRAM KONKURENCYJNOŚĆ

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

**OFERUJEMY**

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

**ZAPRASZAMY !!!**





**Nasz cel:**  
Lokalizacja lotniska sportowo-sanitarne  
pod Gorzowem Wlkp.

[www.aeroklubgorzowski.pozytki.pl](http://www.aeroklubgorzowski.pozytki.pl)



**Zachodnia Izba  
Przemysłowo-Handlowa**  
GORZÓW WIELKOPOLSKI

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

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

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

Mija właśnie 6 miesięcy od powołania oddziału Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej w Zielonej Górze. Przez ten krótki okres czasu udało nam się osiągnąć szereg pozytywnych efektów w południowym regionie naszego województwa. Odnotujemy zwłaszcza znaczny przyrost ilości przedsiębiorców z tego regionu przystępujących do naszej Izby. To świadectwo, że nasza praca jest wykonywana dobrze.

Optymistyczne nastawienie do dalszych działań na terenie całego województwa ugruntowało ostatnie spotkanie z przedsiębiorcami w Zielonej Górze w którym padło wiele propozycji dalszych działań. Liczymy również na Państwa uwagi i sugestie. Jako Izba chcemy być Wam pomocni.

Polska gospodarka, mimo szybkiego rozwoju, wciąż jeszcze pozostaje w tyle za najbardziej rozwiniętymi krajami zachodu. Możemy ten dystans szybko nadrobić poprzez absorpcję rozwiązań stosowanych w wysoko rozwiniętych gospodarkach europejskich. Dobrym tego przykładem są klastry. Zapraszam do lektury o tworzeniu klastrów branżowych w polskich warunkach. Myślę, że jest to temat wart przemyślenia dla wielu przedsiębiorców zrzeszonych w naszej Izbie.

Naszym wielkim kapitałem jest doświadczenie. Serdecznie zapraszam więc do lektury niniejszego numeru „Głosu Przedsiębiorcy”, w którym znajdziemy także wiele wywiadów. Nasze koleżanki i nasi koledzy dzielą się w nich swoją wiedzą, pomagając zrozumieć współczesne uwarunkowania dotyczące m.in. rynku pracy, innowacyjności i tworzenia nowej jakości. To zagadnienia dotyczące nas już obecnie, a w niedalekiej przyszłości decydujące o biznesowym sukcesie.

Przed nami sprawozdawczo-wyborcze walne zgromadzenie członków Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej. Planujemy je zorganizować 9 kwietnia 2008 roku, w czwartą rocznicę powołania Izby. Będziecie Państwo mieli okazję ocenić naszą dotychczasową działalność i wybrać nowe władze na najbliższą czteroletnią kadencję. Serdecznie zapraszam do udziału.



**Roman Mizerny**  
Wiceprezes ZIPH

**Wydawca:** Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa w Gorzowie Wlkp.  
**Redakcja:** Tomasz Molski (redaktor naczelny), Jarosław Libelt (redaktor numeru), Sylwia Chudy (korekta), Robert Nowicki (skład komputerowy).  
**Współpracownicy:** Marek Bucholski, Kamila Buryła, Małgorzata Hrehorowska, Stanisław Owczarek.  
**Druk:** Wydawnictwo „In Plus”, e-mail: [wydawnictwo@inplus.zg.pl](mailto:wydawnictwo@inplus.zg.pl)  
**Adres:** 66-400 Gorzów Wielkopolski, ul. Kazimierza Wielkiego 61  
tel./fax: 095 728-73-12, e-mail: [glosprzedsiębiorcy@ziph.gorzow.pl](mailto:glosprzedsiębiorcy@ziph.gorzow.pl), [www.ziph.gorzow.pl](http://www.ziph.gorzow.pl)



# Izba chce łączyć

W dniu 26 lutego 2008r. w Zielonej Górze odbyło się spotkanie organizacyjne władz Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej z członkami Izby z południowej części województwa lubuskiego. W spotkaniu udział wzięli m.in. Marszałek Województwa Lubuskiego - Krzysztof Szymański i Prezydent Nowej Soli - Wadim Tyszkiewicz.



Marszałek Krzysztof Szymański zachęca przedsiębiorców do wstąpienia w szeregi ZIPH

Spotkanie otworzył Prezes Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej - Jerzy Korolewicz. W swym krótkim wystąpieniu przedstawił idee funkcjonowania samorządu gospodarczego i zalety przynależności do Izby.

Dobrą współpracę z Izbą podkreślił Marszałek Województwa Lubuskiego Krzysztof Szymański - „Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa jest jedną z najprężniej działających organizacji na terenie województwa lubuskiego. Jako Urząd Marszałkowski organizujemy na co dzień wspólnie z Izbą wiele przedsięwzięć na terenie całego naszego regionu. Z dużą satysfakcją mogę ją Państwu polecić. Jest ona ze wszech miar godna tego, aby do niej przynależać. Bardzo mi się podoba pomysł rozciągnięcia działań także na południe naszego województwa. Pokazuje to, że Izba chce łączyć i co najważniejsze jak pokazuje praktyka - jest w tym skuteczna”.

Marszałek przedstawił przedsiębiorcom także wiele istotnych informacji na temat funduszy unijnych: „W ciągu najbliższych dwóch tygodni będziemy w stanie ogłosić pierwsze konkursy dla mikroprzedsiębiorstw. Małe i średnie przedsiębiorstwa będą musiały jeszcze trochę poczekać. Jest to spowodowane faktem, iż Ministerstwo nie zakończyło jeszcze procedur legislacyjnych dotyczących tzw. pomocy publicznej. Do-

kumenty te wyszły z Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, jednakże teoretycznie UE ma kwartał na zaakceptowanie tychże zapisów. Oznacza to, że wszędzie tam, gdzie w grę wchodzić będzie pomoc publiczna nie należy się spodziewać że konkursy wystartują wcześniej niż w czerwcu bądź lipcu br.”

Podczas spotkania był też czas na prezentację dokonań i najbliższych planów Izby. Temat ten zaprezentował zgromadzonym Dyrektor Izby - Stanisław Owczarek. W najbliższym czasie Izbę czeka kilka ważnych wydarzeń. 12 i 13 marca br. ZIPH jest organizatorem 31 Międzynarodowych Wschodniobrandenburskich Rozmów Transportowych. Tematem polsko-niemieckiej konferencji będą: „Perspektywy regionalnego transgranicznego ruchu lotniczego dla regionu województwa lubuskiego

i Berlina/Brandenburgii”. Podczas tego spotkania uczestnicy rozmawiać też będą o utworzeniu pod Gorzowem Wielkopolskim małego lotniska dla aeroklubu i tzw. „taksówek biznesowych”. W kwietniu odbędzie się Walne zgromadzenie sprawozdawczo-wybor-

cze członków Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej, podczas którego wybrane zostaną władze Izby na najbliższą czteroletnią kadencję. W maju natomiast planowana jest misja Gospodarcza na Białoruś. Szczegóły tej wizyty są uzgadniane z Konsulem Generalnym Republiki Białorusi w Gdańsku - Ruslanem Jesinem.

We wrześniu ubiegłego roku w Zielonej Górze powstał Oddział Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej. Z ramienia Prezesa Izby sprawami organizacyjnymi nowej placówki zajmuje się Zdzisław Czekala. Podczas spotkania poinformował on zgromadzonych o planach utworzenia „Kawiarenki prawnej” dla przedsiębiorców. Prowadzenie usług doradczych w tym zakresie Izba powierzyła Adwokatowi Andrzejowi Dudkowiakowi z Kancelarii Adwokackiej Andrzej i Grażyna Dudkowiak w Zielonej Górze.

Podczas spotkania poruszono także zagadnienia dotyczące prac związanych z utworzeniem Europejskiego Ugrupowania Interesów Gospodarczych na rzecz gospodarki odpadami. Prezes Agencji Rozwoju Regionalnego S.A. w Zielonej Górze Hanna Nowicka podkreślała dobrą współpracę z Izbą i zachęcała do korzystania z usług ARR S.A. zarówno w Zielonej Górze jak i w Gorzowie.

Spotkanie z pewnością przyczyniło się do integracji środowiska lubuskich przedsiębiorców. Jak podkreślali uczestnicy - bardzo istotne jest organizowanie jak największej ilości tego typu spotkań dla przedsiębiorców. Wewnętrzna współpraca jest bardzo ważna i pożyteczna, a to przekłada się na lepsze kontakty i współpracę w ramach Izby.

Jarosław Libelt



Spotkanie przedsiębiorców w Zielonej Górze

# Olbrzymi potencjał

**- Jak Pan, jako wieloletni inicjator wielu przedsięwzięć dotyczących samorządu gospodarczego w całej Polsce, postrzega obecną funkcję, którą powinny pełnić izby gospodarcze ?**

- Samorząd gospodarczy w pierwszej kolejności powinien reprezentować swoich członków wobec organów administracji rządowej i samorządowej. Powinien również brać czynny udział w opracowaniu strategii długofalowych przygotowywanych przez samorządy terytorialne. Jest to sprawa niezwykle istotna, bo właśnie z tych planów wynika przyszłość gospodarcza i rozwój danego regionu, miasta czy gminy. Samorząd gospodarczy ma też szereg innych funkcji do spełnienia. Z racji tego, że zrzesza przedsiębiorców powinien aktywnie uczestniczyć w kształceniu zawodowym. Jako samorząd powinniśmy w porę reagować na zmieniającą się sytuację na rynku pracy i wpływać na organy za to odpowiedzialne tak, aby dostosowywały one system kształcenia do aktualnych potrzeb rynku. Nie wolno dopuścić po raz kolejny do sytuacji którą mamy teraz.

W moim przekonaniu samorząd gospodarczy powinien być swego rodzaju „korporacją biznesową”, której członkowie mogliby świadczyć sobie wzajemne usługi, tworzyć wspólne strategie marketingowe i współdziałać na bazie danej Izby.

Samorząd gospodarczy musi ciągle wzmacniać się poprzez przyjmowanie nowych członków. Staje się przez to bardziej reprezentatywny. Ważną kwestią jest tu stworzenie możliwości przyjmowania na prawach federacyjnych stowarzyszeń gospodarczych.

**- Oddział Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej w Zielonej Górze działa od pół roku. Co przez ten czas udało się osiągnąć?**

- Zaczynaliśmy naszą działalność we wrześniu i w tamtym okresie oddział w Zielonej Górze zrzeszał 5 członków. Dziś, po sześciu miesiącach jest ich już 39. Myślę, że to dobry wynik, świadczący o tym, że idziemy w dobrym kierunku. Przez ten okres udało nam się zorganizować kilka ciekawych przedsięwzięć cieszących się sporym zainteresowaniem. Chyba najważniejszym wydarzeniem było organizowane 7 grudnia ubiegłego roku, wspólnie z Urzędem Marszałkowskim Województwa Lubuskiego, Polsko - Niemieckie Forum Współpracy Gospodarczej w Żaganiu. Było to ogromne przedsięwzięcie i dobry sprawdzian dla nas. Myślę, że udało nam się go zdać.

**- Jakie cele stawia Pan oddziałowi Izby w Zielonej Górze?**

- Naszym celem nadrzędnym jest stworzenie silnego samorządu gospodarczego w naszym województwie. Zdajemy sobie sprawę, że nie da się tego osiągnąć z dnia na dzień. Jest to proces długofalowy. W naszym województwie tkwi olbrzymi potencjał, który trzeba wykorzystać w taki sposób, aby mieć realny wpływ na kształtowanie polityki regionalnej i tworzenie programów unijnych. 26 lutego br. w Zielonej Górze zorganizowaliśmy spotkanie dla przedsiębiorców z Zielonej Góry i okolic. Na spotkaniu tym pojawili się Marszałek Województwa Lubuskiego Krzysztof Szymański i Prezydent Nowej Soli Wadim Tyszkiewicz. Pokazuj to, jak ważną grupą jesteśmy dla samorządu. Jako Izbie zależy nam, na tym, żeby nawiązać aktywną współpracę z wszystkimi samorządami.

**- Jakie są najbliższe plany Oddziału w Zielonej Górze?**

- Co do naszych najbliższych planów, to w przeciągu miesiąca powinna rozpocząć swoją działalność „Kawiarenka prawna”. Nasi członkowie będą mogli w niej skorzystać z bezpłatnych porad prawnych. W najbliższym czasie chcemy się zaprezentować na targach w naszym regionie. Od 1 lipca planujemy obsługę stron internetowych dla członków oddziału w Zielonej Górze. W drugiej połowie roku planujemy dużą polsko-niemiecką konferencję w Nowej Soli na temat zagospodarowania rzeki Odry. Myślę, że będzie to doniosłe wydarzenie. Odra jest naszym dobrem wspólnym i odpowiednie jej zagospodarowanie powinno być jednym z priorytetowych zadań dla całego województwa. Przed nami także wiele mniejszych przedsięwzięć takich jak szkolenia, warsztaty i różnego rodzaju seminaria. Chcemy również poszerzyć ofertę doradczą oraz rozpocząć budowę bazy wymiany informacji gospodarczych pomiędzy polskimi i niemieckimi przedsiębiorcami.



Zdzisław Czekala

**- Izba organizowała w styczniu br. duże spotkanie integracyjne przedsiębiorców z parlamentarzystami. Czy w pana ocenie tego typu spotkania są pożyteczne?**

- Wszystkie tego typu spotkania są jak najbardziej wskazane. Pokazała to choćby frekwencja na spotkaniu w Kostrzynie, a było nas tam ponad 200. Ważne jest to, że spotkanie to zakończyło się przyjęciem dwóch konkretnych postanowień. Z ust parlamentarzystów padły deklaracje, które teraz zamierzamy egzekwować. Jest to sprawa krs-u w Gorzowie i bezpośredniego połączenia kolejowego pomiędzy Gorzowem i Berlinem. Izba poczyniła już w tym kierunku pewne kroki. Jesteśmy obecnie na etapie spotkań. Mam nadzieję, że zakończą się one pozytywnym rezultatem.

**- Dziękuję.**

Rozmawiał  
Jarosław Libelt.

# Szansa na rozwój: współdziałanie

Wchodzimy w erę globalizacji i czy tego chcemy czy nie, w niedługim czasie konkurencja nie będzie się odbywała na poziomie indywidualnych przedsiębiorstw, ale całych regionów zarówno w wymiarze krajowym jak i międzynarodowym. Już teraz jednak zarówno samorządowcy jak i właściciele firm powinni się zastanawiać jak wzmacniać konkurencyjność lokalnej gospodarki. Odpowiedź wydaje się jedna: współdziałanie.

Jednym z najlepszych do tego narzędzi są klastry. O tym, że są one istotnym elementem gospodarek regionalnych, świadczą takie przykłady jak: Dolina Krzemowa w Kalifornii, Hollywood, londyńskie City czy skupisko biotechnologii w Cambridge. Oczywiście różna jest zarówno ich skala, jak i profil działalności (od wysokich technologii po branże tradycyjne). Jednak jest coś, co je wszystkie łączy - ich międzynarodowa konkurencyjność mierzona wielkością eksportu.

W prawie polskim nie występuje definicja „klastra”. Jedyna ogólna definicja tego pojęcia znajduje się w §13 ust. 2 rozporządzenia ministra gospodarki w sprawie, udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej niezwiązanej z programami operacyjnymi (Dz. U. z 2006 nr 226, poz. 1651 z późn. zm.). Według tej definicji: „przez klastery rozumie się przestrzenną i sektorową koncentrację podmiotów działających na rzecz rozwoju gospodarczego lub innowacyjności oraz co najmniej dziesięciu przedsiębiorców, wykonujących działalność gospodarczą na terenie jednego lub kilku sąsiednich województw, konkurujących i współpracujących w tych samych lub pokrewnych branżach oraz powiązanych rozbudowaną siecią relacji o formalnym i nieformalnym charakterze, przy czym co najmniej połowę podmiotów funkcjonujących w ramach klastra stanowią przedsiębiorcy”.

Klastry mogą powstawać zarówno odgórnie (z inicjatywy przedsiębiorców) jak i odgórnie (z inicjatywy władz lokalnych, regionalnych lub krajowych). Przybierają one zazwyczaj formy sformalizowane poprzez założenie stowarzyszenia, fundacji albo spółki. Działalność klastra może być także prowadzona w oparciu o umowę o współpracy pomiędzy firmami i instytucjami.

**„Klastrowanie” może nieść ze sobą szeroką gamę korzyści zarówno dla biznesu, jak i dla szeroko pojętej gospodarki. Są to między innymi:**

- Zwiększony poziom wiedzy (przedsiębiorstwa mają większe pole manewru dla swoich łańcuchów dostaw i uzyskują

potencjał wynikający z wymiany wiedzy i współpracy pomiędzy sobą).

- Zdolność przedsiębiorstw do łączenia komplementarnych umiejętności, w celu ubiegania się o większe zamówienia, o które jako pojedyncze jednostki nie byłoby w stanie konkurować
- potencjał dla gospodarki o dużej skali, służący dalszemu rozwojowi specjalizacji produkcji w ramach każdego przedsiębiorstwa, poprzez wspólne zakupy podstawowych surowców, w celu uzyskania atrakcyjnych rabatów lub poprzez wspólny marketing.
- Wzmocnienie społecznych i innych nieformalnych powiązań, prowadzących do powstawania nowych pomysłów oraz podejmowania nowych działalności biznesowych.
- Usprawniony przepływ informacji w ramach klastra,
- Umożliwianie rozwoju infrastruktury dla profesjonalnych usług prawnych, finansowych, itp.

Klastry gromadzą przedsiębiorstwa, uczelnie wyższe oraz instytucje publiczne i prywatne wokół wspólnych interesów. Przeważnie skupiają się na różnych formach wymiany wiedzy, kształceniu pracowników, marketingu branżowym, lobbingu, a także na prowadzeniu wspólnych prac badawczych czy inwestycji. Dzięki uczestnictwie w takiej sieci współpracy przedsiębiorcy mają dostęp do nowej wiedzy oraz do umiejętności, którymi sami nie dysponują. Mając w pobliżu wielu partnerów, można szybszej, taniej i trafniej dotrzeć do celu.

**Łączenie firm w klastry może ułatwić także uzyskanie wsparcia w latach 2007-2013. Niemal we wszystkich programach znaleźć można wsparcie na rozwój powiązań sieciowych i kooperacyjnych pomiędzy przedsiębiorstwami. Na szczeblu krajowym są to programy :**

- a) Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (priorytet 5, działanie 5.1 Wspieranie rozwoju klastrów o znaczeniu ponadregionalnym).
- b) Program Operacyjny Kapitał Ludzki (działanie 2.1 Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki)

- c) Program Operacyjny „Rozwój Polski Wschodniej” (działanie 1.4 Promocja i współpraca)

Środki dostępne są też na szczeblu regionalnym. W każdym programie regionalnym znajdują się środki na wsparcie i rozwój lokalnych i regionalnych powiązań. Wsparcie przewidziane jest także na transfer technologii i innowacyjności, wzmocnienie potencjału parków technologicznych, jednostek naukowych oraz stymulowanie i rozwój powiązań sieciowych i kooperacyjnych pomiędzy przedsiębiorstwami a instytucjami badawczo-rozwojowymi. Ze względu na fakt, iż każde z szesnastu województw tworzy swoje programy samodzielnie, różnią się one od siebie pod względem warunków wsparcia. Należy więc odwoływać się do konkretnego programu właściwego dla danego województwa.

Postępujący proces globalizacji gospodarki wymaga od nas walki o miejsce w obszarze zasobów ludzkich, technologii i rynków zbytu. Gospodarka regionalna, odpowiadając na te zmiany, staje przed wielkim wyzwaniem: trzeba być uważniejszym, sprytniejszym i bardziej elastycznym, a także bardziej interesującym, a więc przyciągającym do siebie inwestorów strategicznych, kapitał i zasoby ludzkie.

Doświadczenia krajów rozwiniętych pokazują, że z istnieniem klastrów wiąże się szereg korzyści, które pozytywnie wpływają nie tylko na produktywność i konkurencyjność tworzących go firm, ale również dla gospodarki lokalnej, czy regionalnej. Powoduje to, że staje się ona bardziej innowacyjna. Realizacja polityki opartej o klastry wymaga dalekowzroczności i cierpliwości. Efektywna i konsekwentnie wdrażana może prowadzić do ich przekształcenia się w regionalne systemy innowacji. Charakteryzują się one efektywną absorpcją i tworzeniem innowacji procesowych, produktowych i organizacyjnych, a co za tym idzie, podnoszeniem konkurencyjności całego regionu znajdującego się w oddziaływaniu klastrów.

Tomasz Molski

# Możemy osiągnąć więcej

## - Jaka jest geneza powstania Zachodniego Klastra Papierniczego?

- Geneza Zachodniego Klastra Papierniczego wynika z dotychczasowej współpracy kilku producentów różnego rodzaju papieru, zlokalizowanych w Kostrzynie n/Odrą i okolicy. Od dłuższego czasu firmy te współpracowały ze sobą w różnych obszarach, z różną intensywnością. Dotyczyło to między innymi współpracy laboratoryjnej, łączenia sił przy tworzeniu strategii zakupowej, wykorzystywaniu doświadczeń służb remontowych. Od kilku lat organizowany jest międzyzakładowy konkurs wiedzy o przepisach bhp, w którym biorą udział firmy z branży i nie tylko. Ponad rok temu doszliśmy do wniosku, że warto tę współpracę rozszerzyć, a informacja o tym, iż możliwe jest otrzymanie wsparcia finansowego na tego typu działania stanowiła czynnik mobilizujący.

## - W jakim celu został utworzony Zachodni Klaster Papierniczy?

- Celem Klastra jest szukanie możliwości współpracy wszędzie tam, gdzie nie koliduje to z ideą konkurencyjności rynkowej.



Michał Jarczyński

Firmy – członkowie klastra, w zdecydowanej większości nie konkurują ze sobą bezpośrednio. Mamy podobną technologię, podobny park maszynowy, zużywamy podobne surowce, borykamy się z podobnymi problemami. Warto szukać tych obszarów, gdzie współdziałając możemy osiągnąć więcej, mniejszymi nakładami, niż działając samodzielnie.

## - Jakich korzyści spodziewa się Pan dzięki działalności ZKP?

- Nie ma sensu, by każda z firm inwesto-

wała spore środki we wszystkie niezbędne urządzenia laboratoryjne. Bardziej sensowne jest, by te firmy, które mają bardziej rozbudowane laboratoria, specjalizowały się w określonych badaniach i świadczyły usługi pozostałym członkom klastra na zasadach preferencyjnych. Każda z firm ma duże potrzeby inwestycyjne i trzeba te ograniczone środki wydawać najbardziej efektywnie. Po co każda z firm ma kupować jakieś kosztowne urządzenia do swojego warsztatu i wykorzystywać je na 10% możliwości, skoro można wykorzystywać je dla każdej z firm, w ramach jej potrzeb i ustalonych zasad. To najbardziej efektywny sposób wykorzystywania zasobów. Osiągniemy razem więcej wydając mniej a bardziej optymalnie. Liczę, że programy pomocowe (zarówno regionalny jak i ogólnopolskie) wesperą finansowo tę inicjatywę. Podobne projekty z sukcesem działają od lat w innych krajach.

## - Jakie wymogi musiała spełniać firma przystępująca do ZKP? Czy klaster ma formułę zamkniętą?

- Klaster ma formułę otwartą. Każda firma, która profilem swojej działalności pasuje do branży lub świadczy dla branży usługi i ma chęć współpracy jest mile widziana. To nie inicjatywa odgórna, ale oddolna chęć podniesienia dotychczasowej współpracy na wyższy poziom. Czekam na ludzi z pomysłami i inicjatywą.

- Dziękuję za rozmowę.

### FIRMY NALEŻĄCE DO KLASTRA:

- KZCP>KZP>Kostrzyn Paper>Arctic Paper Kostrzyn
- Hanke Tissue
- ICT POLAND
- PPHU „UNIPACO”
- STENQVIST (Kostrzyn-Witnica)
- PPPH LAMIX MIROŚLAW LASZKO - Witnica,
- ESTO - Barlinek
- SKOLWIN PAPER INTERNATIONAL - Szczecin,
- Fabryka Papieru DĄBROWICA
- EC KOSTRZYN
- UNIPIN - Gorzów

### INSTYTUCJE WSPIERAJĄCE ZACHODNI KLASTER PAPIERNICZY:

- Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości – Gorzów Wlkp.
- Kostrzyńsko-Słubicka Specjalna Strefa Ekonomiczna
- Instytut Papiernictwa i Poligrafii Politechniki Łódzkiej
- Wyższa Informatyczna Szkoła Zawodowa – Gorzów Wlkp.
- Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. – Gorzów Wlkp.
- Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa – Gorzów Wlkp.

# Wykorzystać potencjał branży

## - Jaka jest geneza powstania Lubuskiego Klastra Metalowego?

- Początki naszej inicjatywy klastrowej związane są z międzynarodowym projektem ClusterNet prowadzonym przez EBN w Brukseli. Bierze w nim udział 12 państw Unii Europejskiej. Lubuska Organizacja Pracodawców, w której jestem członkiem Zarządu odpowiedzialnym za ten projekt, jest jego beneficjentem i jedynym przedstawicielem strony polskiej. To dzięki realizacji celów tego projektu zaczęliśmy informować lubuskich pracodawców o tym, że w Europie i na świecie funkcjonują takie organizacje (klastry), czym one są oraz na czym polega współpraca w ramach klastra i jakie mogą być korzyści z takiej formy działalności. Następnie, bardziej na podstawie wycucia biznesowego, niż badań rynkowych, stwierdziliśmy, że branża metalowa w regionie ma duży, niewykorzystany w pełni potencjał i tak zrodził się pomysł założenia Lubuskiego Klastra Metalowego. Początkowo list intencyjny w tej sprawie podpisało zaledwie 7 firm branży metalowej. Po kolejnych spotkaniach i szkoleniach grupa założycieli znacznie się rozrosła i na dzień dzisiejszy stanowi ją 19 firm.

## - Na jakim etapie są prace związane z utworzeniem klastra?

- Aktualnie Lubuski Klastr Metalowy jest w trakcie formalnej rejestracji stowarzyszenia o tej samej nazwie, które będzie pełniło rolę koordynatora klastra. Dnia 26 lutego 2008r. odbyło się pierwsze formalne zebranie założycieli, podczas którego zatwierdzono oficjalną nazwę, przyjęto statut oraz wybrano komitet założycielski stowarzyszenia. W ciągu najbliższych tygodni odbędzie się runda wizyt w firmach członkowskich klastra i zbieranie informacji niezbędnych do organizacji wspólnych działań grupy. Na początek chcemy ruszyć ze wspólnymi zakupami materia-

łów oraz z zakupami i sprzedażą mocy produkcyjnych – zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz klastra. Kolejnym tematem, dla nas bardzo ważnym, jest szkolenie i pozyskiwanie pracowników w zawodach deficytowych dla naszej branży. Zamierzamy również działać wspólnie na rzecz podniesienia poziomu technologicznego i innowacyjności w naszych firmach oraz przybliżenia świata nauki i przemysłu.

Mam nadzieję, że dzięki tej inicjatywie ogromny, lecz dość rozproszony potencjał branży metalowej w regionie zostanie zauważony i uznany za ważny dla rozwoju całego województwa. Chcemy w ten sposób promować również Region Lubuski, jako miejsce o ogromnych możliwościach wytwórczych.

## - Jakich korzyści spodziewa się Pan dzięki działalności klastra?

- Spodziewane korzyści wynikają z planowanych przez nas działań i związane są ze zmniejszeniem kosztów zakupów materiałów poprzez zwiększenie ich skali, lepszym wykorzystaniem naszego potencjału produkcyjnego i zwiększeniem dostępności w pozyskiwaniu niezbędnych mocy na zewnątrz grupy. Ponadto spodziewam się lepszego dostosowania systemu szkolnictwa zawodowego do naszych potrzeb i wspólnych projektów unijnych związanych z zaawansowanymi technologiami, z którymi pojedynczo nie moglibyśmy się mierzyć. Zintegrowany potencjał grupy umożliwi również pozyskiwanie do naszego regionu wielkich międzynarodowych projektów i tym samym uda się przenieść konkurowanie między pojedynczymi firmami na poziom konkurowania między regionami.



Zbigniew Rudowicz

Oczywiście zdaję sobie sprawę, że na wymierne korzyści wynikające z działania w klastrze przyjdzie nam jeszcze trochę poczekać, jednak jestem głęboko przekonany, że warto.

- Dziękuję za rozmowę.

### CZŁONKOWIE:

- High Tech Mechatronics Poland - HTMP
- PUP „GOTECH” Sp. z o.o.
- STILTRANS Sp. z o.o.
- PKS Gorzów
- MEPROZET Drezdenko
- Fabryka Maszyn do Drewna „GOMAD” Sp. z o.o.
- INTER SICHERHEITS SERVICE Sp. z o.o.
- METPOL Barlinek
- SPARTHERM Sp. z o.o.
- Przedsiębiorstwo Produkcji Katalizatorów „Lindo- Gobex” sp. z o.o.
- AE STRZELCE KRAJEŃSKIE Sp. z o.o.
- Gorzowska Fabryka Maszyn “GOMA” Sp. z o.o.
- PPUH „POM” Sp. z o.o.
- HOLDING-ZREMB GORZÓW S.A.
- STAL-TECH Sp. z o.o.
- ZM „MESTIL” Sp. z o.o.
- ProSystem
- MEPROZET Stare Kurowo Sp. z o.o.
- MEIBES Metall-Technik Sp. z o.o.
- LOP



# Promocja przedsiębiorczości

## - Co jest celem działania Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości?

- Naszym celem jest promowanie i wspieranie przedsiębiorczości wśród studentów i absolwentów gorzowskich uczelni. Poprzez Inkubator stworzymy im specjalne warunki organizacyjno-techniczne, ułatwiające powstawanie nowych firm. Chcemy aktywizować studentów i absolwentów gorzowskich uczelni, w celu podejmowania działalności gospodarczej oraz promować rozwój przedsiębiorczości i usług opartych na nowoczesnych technologiach, w szczególności innowacjach informatycznych.

## - Kto może ubiegać się o miejsce w Państwa Inkubatorze?

- AIP przyznaje pomoc studentom oraz absolwentom gorzowskich uczelni, którzy zamierzają prowadzić lub prowadzą działalność gospodarczą we wszelkich prawem dozwolonych formach. O przyznanie pomocy przez AIP mogą wystąpić studenci oraz absolwenci uczelni, zarówno po ukończeniu studiów dziennych jak i zaocznych rozpoczynający lub prowadzący działalność gospodarczą w oparciu o zdobytą w ramach studiów wiedzę. Pierwszeństwo w dostępie do pomocy dla studentów i absolwentów szkół wyższych mają Uczelnie, które weszły w skład Spółki, która utworzyła AIP.

## - Jakie korzyści wynikają z przystąpienia do AIP?

- AIP udziela pomocy w tworzeniu, organizowaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej, w szczególności zaś umożliwia korzystanie z powierzchni użytkowej AIP i jego infrastruktury (komputery, telefony, faksy, drukarki, podstawowe media, etc.). Jako Inkubator gwarantujemy dostęp do internetowej, ogólnopolskiej platformy Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości o adresie [www.inkubatory.pl](http://www.inkubatory.pl) umożliwiającej wymianę informacji gospodarczej pomiędzy poszczególnymi Akademickimi Inkubatorami Przedsiębiorczości oraz możliwość umieszczania ofert współpracy gospodarczej, ofert pracy i innych wiadomości związanych z prowadzonym w ramach AIP przedsięwzięciem. Będziemy ułatwiać pozyskiwanie kontraktów dla Beneficjenta m.in. poprzez: pozyskiwanie zleceń, organizację spotkań biznesowych i udostępnianie bazy przedsiębiorców posiadanej przez Spółkę. Jako AIP planujemy organizację szkoleń dotyczących pozyskiwania środków pomocowych i konferencji z udziałem przedsiębiorców z poszczególnych branż, wspomaganie prowadzenia księgowości i doradztwo ekonomiczne.

## - Jako Inkubator Przedsiębiorczości jesteście koordynatorem procesu powołania Zachodniego Parku Technologicznego. Skąd pomysł na tego typu projekt?

- Pomysł powołania do życia Zachodniego Parku Technologicznego jest naturalnym



Romuald Zajączkowski

procesem rozwoju Spółki. Określamy go jako drugi etap.

## - Kto jest adresatem idei ZPT?

- Adresatem idei Zachodniego Parku Technologicznego będą przedsiębiorcy, których zamierzenia rozwojowe zbieżne są z podstawowym celem naszej Spółki tj. promowania działań gospodarczych w sferze rozwiązań produkcyjnych wykorzystujących innowacyjne technologie.

## - Co będzie przedmiotem działania ZPT?

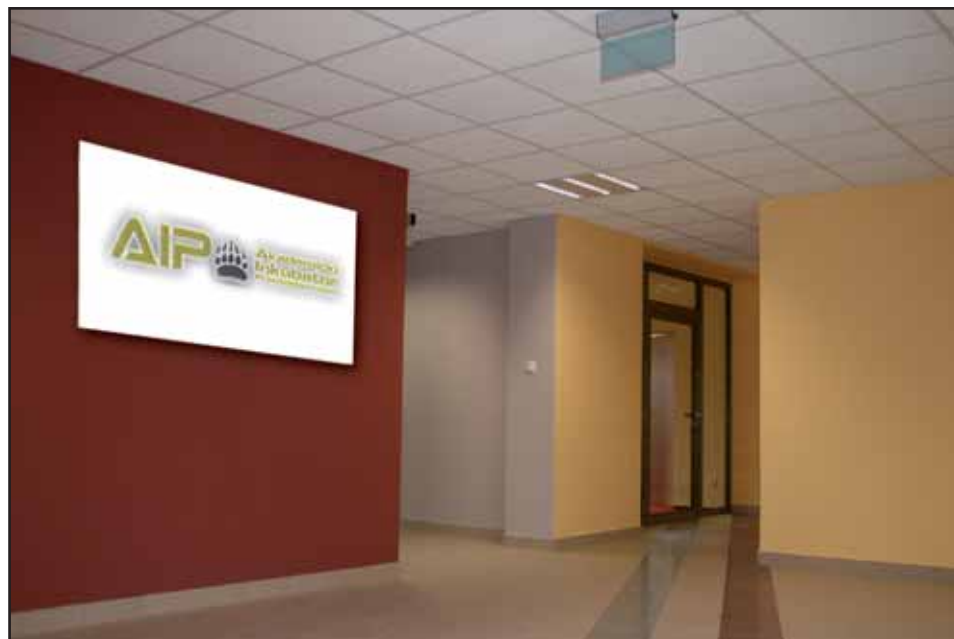
- Przedmiotem działania ZPT będzie stworzenie, na określonym terenie, Parku Przemysłowego. Będzie on miał na celu zastosowanie w praktyce technologii o charakterze innowacyjnym. Sprzyjać temu będą również powiązania sfery przemysłowej z ośrodkami badawczymi.

## - Na jakim etapie są prace związane z utworzeniem ZPT?

- W tej chwili jesteśmy na etapie organizacyjnym tego przedsięwzięcia.

- Dziękuję.

Rozmawiał Tomasz Molcki



Budynek Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości w Gorzowie Wlkp. przy ul. Nowej.

# Dobre towarzystwo

Minęły cztery lata od momentu, kiedy odbyło się zebranie założycielskie Zachodniej Izby Przemysłowo – Handlowej w Gorzowie Wlkp. Zebranie to udzieliło mi pełnomocnictwa do zarejestrowania i organizacji statutowej działalności. Wkrótce też zostałem powołany na Dyrektora Biura Izby.

Początki działalności było trudne. Tylko 54 członków z założycieli Izby zdecydowało się pozostać aktywnymi w dalszych działaniach nowo powstałej Izby.

Powołane przez Walne Zgromadzenie władze z Prezesem Jerzym Kaszycą z animuszem przystąpiły do realizacji przyjętych zadań. W Gorzowie Wlkp. w tamtym okresie nie było dobrego klimatu dla organizacji samorządu gospodarczego. Zaszłości związane z funkcjonującą wcześniej Zachodnią Izbą Gospodarczą powodowały, że część przedsiębiorców dość sceptycznie odnosiła się do podjętych przez nas działań i często stała z boku, stając się biernymi obserwatorami naszych poczynań. Powstałe Biuro Izby, mimo ogromnych trudności finansowych i lokalowych, braku podstawowego sprzętu oraz doświadczonych w działalności samorządu gospodarczego pracowników, udźwignęło ciężar udowodnienia obserwatorom, że Izba może być przydatnym narzędziem w prowadzeniu codziennej działalności gospodarczej. Izba zaczęła odnosić pierwsze małe sukcesy, co spowodowało, że o naszej działalności coraz częściej mówiło się w szerokich kręgach i to w pozytywnym aspekcie.

Za jedno z najważniejszych zadań Izba postawiła sobie nawiązanie współpracy z podobnymi jej instytucjami w rejonie Brandenburgii. Spowodowało to, iż przedsiębiorcy zaczęli postrzegać ZIPH, jako łącznik pomiędzy polskimi i niemieckimi firmami. Podjęliśmy też współpracę z Izbami z Ukrainy i Białorusi. O naszej dobrej działalności międzynarodowej przez te cztery lata świadczy stwierdzenie Marszałka Województwa Lubuskiego, Krzysztofa Szymańskiego: „...aktywność Izby w zakresie współdziałania z partnerami z Niemiec czyni z niej swoistego ambasadora województwa lubuskiego w Europie”. Cieszy nas taka opinia.

Objęcie obowiązków Prezesa Izby przez Jerzego Korolewicza nadało Izbie nowej jakości. Spowodowało przede wszystkim większe zaangażowanie przedsiębiorców w działalność statutową i znaczny progres szeregów członkowskich. W ubiegłym roku utworzyliśmy Oddział ZIPH w Zielonej Górze.

Dzisiaj, po czterech latach działalności, po przeprowadzeniu przez Radę Izby weryfikacji stanu ilościowego i jakościowego, z różnych przyczyn wykreślonych zostało 35 przedsiębiorstw. Mimo to nasza Izba na



Stanisław Owczarek Dyrektor ZIPH

dzisiaj liczy 203 aktywnie uczestniczące w jej działaniach przedsiębiorstwa i systematycznie spływają nowe deklaracje członkowskie.

Jesteśmy jedną z najaktywniejszych Izb będących członkiem Krajowej Izby Gospodarczej. Na co dzień współpracujemy z wieloma partnerami krajowymi i zagranicznymi. Szczególne więzi dzięki współpracy transgranicznej łączą nas z Brandenburgią oraz z Saksonią. Staramy się być pomocni w każdej sferze biznesu. Dlatego m.in. angażujemy się w wiele przedsięwzięć o wymiarze regionalnym. Byliśmy inicjatorem powstania Europejskiego Ugrupowania Interesów Gospodarczych na rzecz połączenia kolejowego pomiędzy Berlinem a Gorzowem Wielkopolskim. Koordynujemy powstanie podobnego Ugrupowania na rzecz gospodarki odpadami. Jednak przede wszystkim jesteśmy dla potrzeb przedsiębiorców, naszych członków. Działamy po to, aby ich reprezentować i bronić wobec administracji rządowej i samorządowej różnych szczebli, dopóki ta obrona jest konieczna. Dlatego też aktywnie współpracujemy na wielu płaszczyznach m.in. z Urzędem Marszałkowskim Województwa Lubuskiego czy Miastem Gorzów Wielkopolski. Jesteśmy po to, by was wspomagać, promować i integrować. I temu podporządkowujemy działalność pracowników biur w Gorzowie Wlkp. i Zielonej Górze.

Realizujemy projekty unijne, które pozwalają nam lepiej i bardziej różnorodnie pomagać przedsiębiorcom. Organizujemy wiele szkoleń na zapotrzebowanie określo-

nych grup oraz wiele konferencji tematycznych. Misje gospodarcze i spotkania biznesowe, które dają możliwość nawiązywania nowych kontaktów gospodarczych. Spotkania integracyjne organizowane przez Izbę cieszą się bardzo dobrą opinią i są oczekiwane nie tylko przez członków Izby.

Bardzo często podczas spotkań z kandydatami na członków Izby padają pytania: „co mi daje przynależność do Izby?”, „jakie ja będę miał z tego tytułu korzyści?”. Często w sposób żartobliwy odpowiadam: „Żądnych, za wyjątkiem dobrego towarzystwa”.

Pozwólcie jednak, że w tym zakresie jeszcze raz powołam się na wypowiedź Marszałka Województwa Lubuskiego, która zaprezentowana została 26 lutego br. podczas spotkania władz Izby w Zielonej Górze z członkami i kandydatami do ZIPH z południowej części województwa. Marszałek Krzysztof Szymański stwierdził: „Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa jest jedną z najprężniej działających organizacji na terenie województwa lubuskiego. Jako Urząd Marszałkowski organizujemy na co dzień wspólnie z Izbą wiele wspólnych przedsięwzięć na terenie całego naszego regionu. Z dużą satysfakcją mogę ją Państwu polecić. Jest ona ze wszech miar godna tego, aby do niej przynależać”.

Pozwólcie Państwo, że tą wypowiedzią zakończę swój wywód i zaproszę wszystkich zainteresowanych, by wspólnie z obecnymi członkami Zachodniej Izby Przemysłowo – Handlowej podjęli dzieło dalszego jej rozwoju dla wspólnego dobra.

Stanisław Owczarek

# Przedsiębiorco, czy możesz żyć dostatnio i bezstresowo?

Czy każdy z nas zasługuje na bezpieczne, wygodne i bezstresowe życie. Myślę, że odpowiedź nie może być inna niż TAK. Czy jest to przywilej dla wybranych? Otóż nie. Zarówno każdy przedsiębiorca i ten drobny i ten większy, również pracownicy przez nas zatrudniani, ich i nasze rodziny bez wyjątku mamy do tego prawo aby żyć wygodnie, dostatnio, bezpiecznie i w taki sposób jaki sobie życzymy.

Jednak mieć prawo to nie wszystko, to dopiero początek. Nikt bowiem nam tego nie zapewni. To my sami musimy o to zadbać. Odpowiedzialność spoczywa na nas.

Jest wiele (no może nie aż tak wiele) sposobów na budowanie sobie stabilizacji i niezależności finansowej. Warto korzystać z kilku rozwiązań. Takim sposobem jest aktywne oszczędzanie. Jeden z najbogatszych ludzi na świecie John D. Rockefeller kierował się zasadą: „Bogatym nie jest ten kto dużo zarabia, ale ten kto dużo oszczędza”.

Byłoby wspaniale, gdyby takie motto przyświecało również naszym przedsiębiorcom.

Kierując się przesłaniem J. D. Rockefellera, chcę was zachęcić do poznania programów inwestycyjnych, które są dostępne dla każdego, są proste, przynoszą ponadprzeciętne zyski i zapewniają bezpieczeństwo naszemu kapitałowi.

Reklamy telewizyjne przypomniły nam o tym, że istnieją bardziej efektywne od lokaty bankowej formy inwestycyjne. Mowa tu o Towarzystwach Funduszy Inwestycyjnych (TFI), które w imieniu swoich klientów zarządzają ich Funduszami Inwestycyjnymi.

Konstrukcja takiej formy jest prosta, klient wpłaca swoje oszczędności do wybranego przez siebie Funduszu, natomiast dyplomowany specjalista z TFI zarządza całością zgromadzonych aktywów, by w ramach obowiązującego go statutu oraz przepisów prawa osiągnąć jak najwyższe zyski. Jednak ryzyko inwestycyjne, czyli możliwość strat w okresach spadków na giełdzie, spoczywa na kliencie. Co to oznacza? Możemy stracić na inwestycji, ale mamy też prawo w każdym momencie wycofać swoje środki.

Czy w kontekście tej informacji nie nasuwa się myśl – po co zatem ryzykować, czy to jest bezpieczne? Odpowiedzmy sobie zatem na pytanie – czy prowadzenie własnego biznesu jest ryzykowne i po co to robimy?

A teraz usiądźmy wygodnie w fotelu i spójrzmy w przyszłość. Zobaczmy w wyobraźni siebie w miejscu, w którym chcielibyśmy się znaleźć. Widzimy siebie wy-

rażnie? Czy czujemy się dobrze? Jeśli tak to dlaczego?

Wróćmy do dnia dzisiejszego. Fakty są takie, że prawie 80% rodzin w Polsce nie ma żadnych oszczędności, czy jesteście w tej grupie?

Zatem ponad 20% ma oszczędności, czy jesteście w tej grupie? Jeżeli tak to czy z waszymi oszczędnościami możecie zaprzestać aktywności zawodowej, czyli przestać zarabiać? Jeżeli nie teraz to za ile lat będziecie mogli sobie na to pozwolić? Dla porównania dodam, że prawie 90% rodzin w Polsce jest zadłużona kredytami konsumpcyjnymi i hipotecznymi, a więc takimi, które nie budują aktywów własnych tylko banków.

Dosyć strasznie. Alternatywne rozwiązanie to jedna z form aktywnego oszczędzania prowadzona równoległe z własnym biznesem. Niewątpliwie jest nią udział w Funduszach Inwestycyjnych, które mimo spadków przynoszą wielokrotnie wyższe zyski niż lokaty.

Aktywne oszczędzanie (inwestowanie) może zapewnić nam wszystkim bezpieczne i wygodne życie, nawet dostatnie, a jeżeli nasz biznes zakończy się kiedyś nie tak jakbyśmy chcieli, mogą stanowić jedyne źródło utrzymania, lub jedyny kapitał wyjściowy do zbudowania nowego biznesu.

## Jakie cechy powinna mieć taka inwestycja:

(1) Bezpieczeństwo, (2) Wygoda, (3) Dyspozycyjność, (4) Zysk, (5) Podatki

Wszystkie te warunki spełniają fundusze inwestycyjne jeśli stanowią odpowiednio skonstruowany program. Założenie takiego programu proponujemy poprzez firmę Aspecta Życie TU S.A.

Omówmy zatem korzyści wynikające z założenia programu inwestycyjnego.

**Bezpieczeństwo** – pieniądze na które ciężko pracujemy powinny być bezpieczne i chodzi tutaj o to by nikt bez naszej wiedzy i zgody nie mógł się do nich dostać. Taki warunek spełnia nasz program. Ryzyko inwestycyjne ponosimy zawsze, ale możemy je ograniczyć do minimum.

**Wygoda** – wszelkie operacje finansowe, dyspozycje inwestycyjne możemy wyko-

nywać z każdego miejsca na świecie za pomocą Internetu (własna strona) oraz monitorować na bieżąco przebieg inwestycji.

**Dyspozycyjność** – szybki dostęp do środków, wykorzystanie jako zabezpieczenie, serwis personalny-czyli możliwość szybkiego spotkania z opiekunem, stosowanie strategii inwestycyjnej, dostęp do kilkudziesięciu Funduszy, itd.

**Zysk** – w odpowiednio długim okresie czasu wielokrotnie wyższy od zysku z lokat, maksymalizacja zysku poprzez możliwość przesuwania środków pomiędzy Funduszami

**Podatki** – odłożone w czasie, np. podatek „belki” występuje dopiero w momencie fizycznej wypłaty środków, przekazanie dowolnej osobie kapitału bez podatku od darowizn, w chwili śmierci środki wyłączone z masy spadkowej niemalże natychmiast dostępne, brak podatku w momencie przesuwania środków pomiędzy Funduszami.

Jest kilka rodzajów, czy wariantów możliwych do wyboru. Można skorzystać z jednego lub kilku. Oferta jest skierowana do osób posiadających już zgromadzone wyższe lub niższe kwoty jako otwarcie rachunku z wpłatą jednorazową z możliwością dokonywania wpłat dodatkowych (i wypłat) lub programy z wpłatami regularnymi rozłożonymi w czasie.

Każdy ma prawo do wygodnego i bezpiecznego życia i każdy ma swoje wyobrażenie na temat jak ma to wyglądać, dlatego też wymaga to indywidualnego podejścia, spotkań i rozmów.

Jako szczęśliwy nowy członek Izby Przemysłowo Handlowej w Gorzowie Wlkp., będę służył Państwu czasem do ewentualnych konsultacji, jak również byłbym szczęśliwy uzyskując od przedsiębiorców opinie na ten temat jak i oczekiwania w stosunku do programów inwestycyjnych. Na łamach pisma będziemy poruszać tematy związane zarówno z funduszami inwestycyjnymi, jak i z ubezpieczeniami, czy rozwiązaniami chroniącymi współników w firmach oraz wiele innych.

Jerzy Szyfer  
Aspecta - Gerling Polska TU SA

# Zapraszamy do Quebec City

Gwarancją sukcesu w biznesie jest wykorzystanie możliwości, jakie stwarzają Futurallia – jedyna, unikalna formuła spotkań biznesowych. Firmy dążące do umocnienia swojej pozycji muszą liczyć się z tym, że warunkiem powodzenia jest dzielenie się doświadczeniami i szukanie kontaktu z innymi przedsiębiorstwami w celu nawiązania współpracy. W okresie dynamicznego rozwoju polskich firm na rynkach światowych, Futurallia pozostają niezwykle atrakcyjną i Wną uwagi formą kontaktów biznesowych.

**M**iędzynarodowe Forum Futurallia jest cyklicznym wydarzeniem biznesowym, zainicjowanym przez Francuską Izbę Przemysłowo-Handlową z Vienne, powstałym z myślą o małych i średnich przedsiębiorstwach. Swoją premierę miały w 1990 roku. Do tej pory odbyło się dwanaście edycji - na terenie Francji, Kanady, Belgii, a w 2006 r. po raz pierwszy poza obszarem francuskojęzycznym – we Wrocławiu.

Firma Italservice Studio, działająca od 1982 roku, po raz kolejny występuje w roli jednego z głównych partnerów Forum Futurallia, organizatora misji międzynarodowej oraz sieci regionalnych uczestników z terytorium Polski i Włoch.

Tegoroczne Futurallia odbędą się w dniach 20 – 22 maja 2008 roku w Quebec City. Częścią programu Forum będą huczne obchody 400-lecia tego pięknego miasta. Ponadto na uczestników spotkania czeka wiele dodatkowych atrakcji i imprez towarzyszących. Doskonała organizacja zapewnia uczestnikom Forum Futurallia uzyskanie maksymalnych korzyści przy niewielkich nakładach finansowych oraz w krótkim czasie.

#### Foturallia to:

- łącznie ponad 8000 indywidualnych spotkań;
- udział ponad 1000 liderów sektora MŚP;
- warsztaty tematyczne;
- zapewniona nieodpłatna pomoc tłumaczy;
- możliwość odwiedzenia Wioski Ekspertów skupiającej specjalistów z całego świata oraz Wioski Międzynarodowej;
- ekspozycje państw i regionów obecnych na Forum.

Foturallia to projekt idealny dla liderów sektora MŚP, którzy koordynują całość przedsięwzięć w firmie. Różnorodność branż, z którymi przedsiębiorca będzie miał okazję się zetknąć, pozwoli mu spojrzeć na prowadzoną działalność z szerszej perspektywy i znaleźć zupełnie nowe rynki kooperacyjne. Odbycie szeregu indywidualnych rozmów z wybranymi partnerami jest niepowtarzalną okazją do jak najlepszej prezentacji swojej firmy. Ponadto daje moż-



Foturallia to doskonała okazja do rozmów biznesowych

liwość uzyskania bezpośrednio od liderów zagranicznych firm informacji na temat sytuacji ekonomicznej w danym kraju, funkcjonowania przedsiębiorstwa, możliwości i warunków eksportu.

Foturallia odbiegają swoją formą od innych imprez targowych, na których przedsiębiorca czeka ze swoją ofertą na potencjalnego klienta. Sprawdzona podczas poprzednich edycji formuła Futuralliów ogranicza przypadkowe spotkania do minimum. Dzięki przygotowanej wcześniej bazie danych, uczestnicy mają możliwość dokładnego i przemyślanego wyboru partnera. Ścisłe zaplanowany jest również czas i miejsce mających się odbyć rozmów – wiadomo z kim, o której godzinie i przy którym stoliku. Pomimo zatem różnorodności reprezentowanych branż, Futurallia stwarzają doskonałą okazję do odbycia udanych spotkań, prowadzących niejednokrotnie do podpisania kontraktu. Uczestnicy poprzednich edycji forum potwierdzają, że nawiązane kontakty zaowocowały konkretną współpracą.

Aby wziąć udział w tym prestiżowym wydarzeniu należy zgłosić się do firmy Italservice Studio, która przekaże kody dostępu do tworzonych katalogów on-line, w którym przedsiębiorcy piszą o swoich potrzebach i oczekiwaniach. Z jego pomo-

cą wybierają także partnerów, z którymi chcieliby prowadzić rozmowy. Specjalny program komputerowy, uwzględniając życzenia uczestników, tworzy indywidualny harmonogram spotkań dla każdego z nich. Plusem Futuralliów jest to, że wyżywienie, zakwaterowanie są wliczone w koszt uczestnictwa. Organizatorzy zapewniają także bezpłatną pomoc tłumaczy. Istnieje również możliwość dodatkowych spotkań, ponieważ uczestnik otrzymuje listę firm, które wyraziły chęć spotkania się z nim podczas Futuralliów. Uczestnictwo w Forum to także bezpłatny dostęp do internetowej bazy danych Futurallia-online.com, pozwalającej kontynuować nawiązane kontakty i poszukiwać nowych partnerów.

Do zabaczenia na Futuralliach 2008!

Izabela Gendziel, Ewa Rzepka

#### Informacje na temat Futurallii:

Italservice Studio  
Cetrum Konsultingu i Promocji  
Współpracy Polsko - Włoskiej  
ul. Mikołaja Reja 23/5  
50-338 Wrocław  
tel/fax + 48 71 321 72 33  
tel. 0 800 111 002  
info@italiano.com.pl

# Multikulturowość a skuteczne negocjacje

Choć mało kto uważa się za profesjonalnego negocjatora, w rzeczywistości wszyscy prowadzimy negocjacje – i to znacznie częściej, niż się nam wydaje. W domu, w pracy, robiąc zakupy, wymieniając poglądy, w gronie znajomych, wszędzie jest konieczne porozumiewanie z innymi ludźmi. Umiejętność negocjacji pozwala osiągać zamierzone cele osobiste jak i zawodowe, pokonać różnice zdań, osiągać porozumienie, a w biznesie sukcesy. Dlatego coraz więcej firm, nie tylko wielkie koncerny, szkolą swoich pracowników. I bardzo dobrze.

**K**ażdy dobrze przeszkolony pracownik z technik sprzedaży, negocjacji, obsługi klienta jest ze szkolenia na szkolenie lepszym negocjatorem. Jednak, możesz umieć doskonale negocjować i osiągać sukcesy, podpisując intratne kontrakty, umowy, to nie znaczy, że dobrze poprowadzisz negocjacje z cudzoziemcami. W dzisiejszych czasach procesy gospodarcze podlegają intensywnemu procesowi globalizacji. Firmy prowadzą biznesy nie tylko na rynkach lokalnych ale i za granicą. Z każdym rokiem rośnie liczba transakcji międzynarodowych. Największe i najważniejsze rynki zbytu często znajdują się za granicą. Negocjatorzy z różnych stron świata często wyznają inne zasady, kierują się innymi przesłankami, rozumują w odmienny sposób. Dlatego ważne jest odpowiednie przygotowanie oraz wiedza na temat naszych przyszłych czy obecnych kontrahentów.

Osobowość negocjatora wyjeżdżającego do innego kraju powinna być bardzo otwarta i elastyczna – musi być wrażliwy na wszelkie różnice, świadomy ich i bardzo taktowny. Powinna mu towarzyszyć zasada „najpierw zrozum, potem bądź rozumiany”. Oznacza to konieczność bardzo aktywnego słuchania drugiej osoby, doszukiwania się tego, co pojawia się między wierszami wypowiedzi, wreszcie wczuwania się w emocje. Z całą pewnością nie należy wysyłać na negocjacje osoby tylko dlatego, że mówi lokalnym językiem.

Jeśli przyjmujemy założenie, że o sukcesie w międzynarodowych negocjacjach decyduje znajomość kultury naszego partnera, to musimy także uznać, że język jest jednym z najważniejszych jej elementów. Idealnie byłoby, gdy negocjator potrafi mówić w języku swojego partnera. Jednak jeśli nie zna lub nie czuje się na siłach

dobrze jest, by opanował kilka podstawowych grzecznościowych zwrotów. Druga strona z pewnością będzie mile zaskoczona.

Nie znajomość języka nie oznacza, że nie możemy pojechać i prowadzić rozmów handlowych. W takiej sytuacji ważny jest dobór odpowiedniego tłumacza. Tłumacz tłumaczowi nierówny. Pamiętaj dobry tłumacz do rozmów negocjacyjnych to taki, który przetłumaczy i przekaze intencje.

Negocjacje zagraniczne są zwykle trudniejsze i bardziej wyczerpujące od krajowych. Planując spotkanie z tłumaczem musisz uwzględnić, że tłumaczenie znacznie wydłuża czas spotkania, co najmniej dwa razy.

Przed wyjazdem ważne jest przygotowanie wizytówek w języku goszczących nas gospodarzy. Na pewno docenią nasze starania i wyrażony im w ten sposób szacunek. Cały świat biznesu uczy się od Japończyków szacunku do wizytówki, zarówno własnej, jak i otrzymanej. W Japonii podaje się wizytówkę obiema rękoma i w ten sam sposób przyjmuje się wizytówkę od Japończyka.

Ludzie z różnych stron świata mają odmienne poczucie czasu. Mieszkańcy Europy Zachodniej, Japończycy i Amerykanie mają wręcz bziaka na punkcie punktualności i oczekują, że wszyscy podzielą ich przekonania, że „czas



Sylwia Majewska

to pieniądź". Zaś Afrykanin, Arab czy menedżer z południowo-wschodniej Azji lub Ameryki Łacińskiej może w ostatniej chwili zmienić godzinę spotkania, spóźnić się godzinę, albo przeciągać rozmowy w nieskończoność poza wyznaczony czas. W niektórych kulturach punktualność jest cechą zależną od wieku i statusu – szefowie mają prawo się spóźniać, ale podwładni muszą przychodzić na czas. Dla negocjatorów z Bliskiego Wschodu, najważniejsza jest rodzina i lokalna społeczność. Czasem rozmowy muszą poczekać, aż zostaną załatwione prywatne sprawy. W przeciwieństwie do Amerykanów. Dla nich najważniejszy jest biznes.

W niektórych krajach funkcjonuje powiedzenie „Interesy prowadzimy jedynie z przyjaciółmi”. Zanim dojdzie do negocjacji, partnerzy muszą się poznać i zaprzyjaźnić. W Japonii często całe pierwsze spotkanie poświęcone jest zapoznawaniu się i budowaniu relacji. Amerykanie i Niemcy są bardzo konkretni i raczej skracają etap poznawania się do minimum lub czasami nawet całkiem go pomijają. Dla nich liczy się tylko biznes, dziesięć minut niezobowiązującej konwersacji to już dla nich zbyt długo.

Bliskie sąsiedztwo z Niemcami implikuje to, iż wielu polskich przedsiębiorców współpracuje z niemieckimi firmami. Ważne jest byśmy o naszych bliskich partnerach, ich kulturze, zasadach wiedzy jak najwięcej. Negocjując z Niemcami nie możemy zapomnieć, że są utalentowanymi negocjatorami. Słysz przed wszystkim z doskonałej organizacji, efektywnej pracy, zamiłowania do porządku, ogromnymi zdolnościami technicznymi i co najważniejsze z wytrwałości dążenia do celu. Prowadząc z nimi rozmowy trzeba być doskonale przygotowanym merytorycznie jak i praktycznie. Dobrze jest, gdy na pierwsze spotkanie zabierzemy ze sobą referencje świadczące o pozycji firmy na rynku. Przystępują do negocjacji z ogromną wiedzą na temat fir-

my kontrahenta, jej potencjale, sukcesach i porażkach.

Nawiązanie pierwszego kontaktu z firmą niemiecką wymaga pewnej etykiety. Niemiecka sekretarka jest prawą ręką szefa i dobrze jest w pierwszej kolejności zdobyć jej przychylność.

Pierwszy kontakt najlepiej jest nawiązać za pomocą dobrze napisanego formalnego i adresowanego imiennie listu. Etykieta samego spotkania odgrywa ogromną rolę. Nie powinniśmy się ani spóźniać ani przychodzić zbyt wcześnie. Pamiętajmy kalendarz niemieckiego menedżera jest bardzo napięty, każde spotkanie jest zaplanowane. Możesz się spodziewać, że wszyscy, od portiera w górę będą uprzedzeni o twoim przybyciu.

### Jak negocjują Niemcy?

Przed wszystkim są twardymi, trudnymi, chłodnymi negocjatorami – przeciwieństwo gorąckrwistych mieszkańców Europy Południowej. Reprezentują szkołę logicznego rozumowania. Kiedy przedstawiają argumentację na rzecz podwyżki ceny, możemy spodziewać się, że poprą ją skrupulatnie zgromadzonymi danymi, obejmującymi między innymi szczegółowy rozkład kosztów własnych. Kiedy zadamy pytanie Dlaczego?, możemy znaleźć się w kłopotach. Odpowiedź może być w formie najnowszych badań, tabel, wykresów, wyliczeń, wszystko będzie bardzo precyzyjnie opisane i skalkulowane. Czyli pamiętaj: „Bądź ostrożny, gdy chcesz zapytać dlaczego” i jak tylko możesz przedstawiaj logiczne rozumowanie jako pierwszy.

W rozmowie poprzedzającej zasadnicze negocjacje, jak również w przerwach należy unikać tematów dotyczących: drugiej wojny światowej, spraw osobistych. Możesz poruszać tematy bezkonfliktowe: o pogodzie, mieście, hobby itp. Wielu Niemców ma zainteresowania i zamiłowania do kolekcjonowania, majsterkowania, uprawiania sportów. Są to mile wi-

dziane tematy do luźnej, niekonfliktowej krótkiej rozmowy. W trakcie negocjacji unikaj opowiadania dowcipów jako przerywników – „Najpierw biznes, a potem żarty”. W rozmowach zachowaj dystans. Niemcy utrzymują chłodny styl rozmowy, dopóki nie dojdzie do porozumienia i podpisania umowy.

Ważnym elementem jest znajomość prawa, przepisów. Po drugiej stronie stołu będziesz miał fachowca. Nigdy nie sadzaj naprzeciw niego dyletanta.

Niemcy lubią mieć stanowisko na papierze, nawet jeśli sprawa nie została zamknięta i czekają nas jeszcze kolejne negocjacje. Po zakończeniu rozmów sporządź notatkę ze spotkania i prześlij ją faxem lub listem.

O tym, że zasad negocjacji z przedstawicielami innych kultur warto się nauczyć przed wyjazdem za granicę, przekonało się wielu negocjatorów. „Co kraj to obyczaj” i inna kultura. Jeżeli jedziemy do innego kraju powinniśmy dostosować się do panujących tam zwyczajów, a jeżeli odbiegają one w znacznym stopniu od naszych, to przynajmniej powinniśmy mieć wiedzę na temat zwyczajów jakie w tym kraju panują, by nie popełnić w naszym przekonaniu małego błędu, który doprowadzi do zerwania rozmów negocjacyjnych. Dobrym przykładem na to jest to, że w krajach arabskich założenie nogi na nogę jest obrazą, a pokazanie podeszwy swoich butów może skończyć się zerwaniem rozmów.

Sylwia Majewska  
Profi Biznes Group –  
firma szkoleniowo- doradcza



## Z życia Izby

# Spotkanie Prezydium

W dniu 28 lutego 2008 r. odbyło się Posiedzenie Prezydium Zachodniej Izby Przemysłowo – Handlowej. Podczas posiedzenia omówiono m.in. sprawy związane z planowanym na 9 kwietnia 2008 r. Walnym Zgromadzeniem Sprawozdawczo-Wyborczym Członków

Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej oraz bieżącą działalnością Izby.

W związku z prośbą Ministerstwa Rozwoju Regionalnego do prac w Komitecie Monitorującym Program Współpracy Transgranicznej Polska-Saksonia 2007-2013, Prezydium Izby powołało:

- na członka Komitetu Monitorującego – Bogdana Ślusarza z Lubuskiego Instytutu Badań i Innowacji;
- na zastępcę członka: Izabelę Kumor-Pilarczyk – Kanclerza Łużyckiej Wyższej Szkoły Humanistycznej w Żarach.

(TM)

# Atrakcyjne poręczenie



Wszechstronność banku jest jakby nieodzownym elementem jego działalności. Okazuje się, że oprócz działalności finansowej, bank może być przyjacielem w trudnych chwilach, a oprócz tego może służyć jako doradca w wielu rozwiązaniach biznesowych. GBS w Barlinku cały czas pogłębia swoje funkcje doradcze, poprzez ciągle szkolenia swoich pracowników.

**K**olejnym dowodem na intensywną działalność banku jest wyróżnienie, jakie otrzymał od Zachodniopomorskiego Regionalnego Funduszu Poręczeń Kredytowych w Szczecinie. Wyróżnienie zostało przekazane dla Zbigniewa Wielgosza, prezesa zarządu GBS w Barlinku. Przede wszystkim została doceniona współpraca z funduszem oraz wspieranie przedsiębiorców w zakresie korzystania z poręczeń przy udzielaniu kredytów dla MŚP.

- Proponując taką formę zabezpieczenia staramy się ułatwić podejmowanie decyzji biznesowych swoim klientom - mówi Zbigniew Wielgosz, prezes zarządu GBS w Barlinku. - Jest to bez wątpienia jedno z rozwiązań, które warto brać pod uwagę.

Specjalną wyróżnienie otrzymał również oddział banku w Dębnie. Nagrodę odebrała Barbara Aleksiejew, dyrektor oddziału. To oddział, który przekonał największą liczbę klientów do skorzystania z poręczenia funduszu.

Wyróżnienie dla GBS w Barlinku od Zachodniopomorskiego Regionalnego Funduszu Poręczeń Kredytowych w Szczecinie.

## Oprocentowanie depozytów nawet 8 %

GBS w Barlinku oferuje swoim klientom nowe, atrakcyjne oprocentowania lokat. Bank chce udowodnić, że oszczędzanie może być korzystne i przyjemne.

**P**ewne i bezpieczne lokowanie pieniędzy to nie wszystko, czego oczekują klienci. - Staramy się być bankiem konkurencyjnym dlatego podwyższyliśmy oprocentowanie lokat. Atrakcyjne oprocentowanie lokat sięga nawet 8%. Oferta przeznaczona jest dla każdego - poleca Jadwiga Szymczak, dyrektor oddziału w Gorzowie Wlkp.

Warto wiedzieć o tym, że przy Lokacie Systematycznego Oszczędzania decyzje o częstotliwości i wysokości dokonywania wpłat zależą od każdego indywidualnie. GBS w Barlinku w swojej ofercie posiada lokaty, które zakładane są również w walutach obcych - np. lokata Cztery Pory Roku.

Wykorzystujemy rozmiar naszego banku jako mocną stronę. Jako mniejszy bank (oczywiście w porównaniu z bankami komercyjnymi) jesteśmy bardziej elastyczni, mniej zbiurokratyzowani i z tego względu żywiej reagujemy na indywidualne potrzeby klienta - mówi Jadwiga Szymczak, dyrektor oddziału - Do tych właśnie potrzeb staramy się dostosować standardy produktów, stąd atrakcyjne oprocentowanie 8%. Dzięki szerokiej gamie produktów, każdy w naszym oddziale wybierze coś dla siebie.

Zapraszamy serdecznie do palcówek banku przy ul. Słowackiego 1AB lub do punktu obsługi klienta przy ul. Sikorskiego 123 w Gorzowie Wlkp.



Kampania lokat GBS w Barlinku.

# 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 140141



Jakość  
poparta  
Certyfikatem

ISO 9001:2000



**GBS W BARLINKU**  
Spółdzielcza Grupa Bankowa