



## MARKETING DAY Z PAWŁEM TKACZYKIEM

**Lubuskie**  
**Bony Szkoleniowe**  
ponad 10 mln dla firm

**Legalizacja dokumentów**  
**eksportowych**  
zapraszamy do Izby

**Kredyt**  
**technologiczny**  
wsparcie dla innowacyjnych

**unum**<sup>®</sup>

## Ubezpieczamy zawodowo

### Unum to:

- jeden z liderów w segmencie ubezpieczeń grupowych na życie w USA i Wielkiej Brytanii,
- zaufany partner biznesowy najlepszych firm brokerskich na świecie,
- jeden z największych na rynku katalogów wyłączeń odpowiedzialności.

Od teraz także w Polsce.

Sprawdź na [www.unum.pl](http://www.unum.pl)

# Szanowni Państwo

**C**hoć za oknem pogoda nie nastrojała ostatnio optymistycznie, to w naszej Izbie pracujemy pełną parą. Wielość zadań i wydarzeń powoduje, że ani pracownicy biura, ani przedsiębiorcy nie mają prawa się nudzić.

Za nami pierwsza edycja Marketing Day, nowego izbowego wydarzenia, które będziemy organizować cyklicznie. Nasz pierwszy gość - Paweł Tkaczyk - porwał uczestników zarówno w sferze merytorycznej, jak i poprzez oryginalną formę przekazu. Rzadko zdarza się, aby w naszym regionie mieć możliwość spotkania z ekspertami takiego formatu. Mamy nadzieję, że formuła Marketing Day przypadła Wam do gustu. My już jesteśmy myślami przy kolejnej edycji, ale o tym już niebawem.

2 marca otworzyliśmy nabór wniosków w ramach II edycji Lubuskich Bonów Szkoleniowych. Pierwsze wpływające elektronicznie wnioski odnotowaliśmy już kilkadziesiąt

minut po otwarciu generatorów formularzy. Sprawność obsługi zapewni specjalnie stworzony zespół, który czuwa, aby udzielanie dotacji przebiegło szybko i sprawnie. I tak będzie przez najbliższe dwa lata. Mamy w puli ponad 10 milionów złotych, które z przyjemnością rozdysponujemy wśród przedsiębiorców chcących podnosić kwalifikacje pracowników. Staramy się, aby proces aplikowania o środki był jak najmniej absorbujący. Dlatego wszelkie procedury uprościliśmy do niezbędnego minimum, a dokumenty można składać elektronicznie za pomocą naszego systemu informatycznego. Zapraszamy również do uczestnictwa w spotkaniu na temat bonów szkoleniowych.

W najbliższych tygodniach organizujemy na terenie całego województwa wiele innych ciekawych wydarzeń. Wierzmy, że Państwa uwadze nie umknęły szkolenia na temat: social media, zarządzania, budowania zespołów czy



rekrutacji pracowników. Z kolei na początku kwietnia zaprosimy wszystkich chętnych na spotkanie z przedstawicielami KGHM Polska Miedź, a zaraz po świętach wystartuje kolejna edycja Lubuskiego Lidera Biznesu.

Zachęcam do udziału w Izbowych wydarzeniach.

Z poważaniem  
Stanisław Owczarek  
Dyrektor Izby

## spis treści



<b>Słowo wstępne</b>	<b>3</b>
<b>Środki na szkolenia</b>	<b>4</b>
<b>Legalizacja dokumentów</b>	<b>5</b>
<b>Biznes pod lupą</b>	<b>6-7</b>
<b>Badania na rynek</b>	<b>8</b>
<b>Go to Brand</b>	<b>8</b>
<b>Marketing Day</b>	<b>9</b>
<b>Wywiad – Paweł Tkaczyk</b>	<b>10-11</b>
<b>Zdaniem prawnego eksperta</b>	<b>12</b>
<b>Kredyt na innowacje</b>	<b>13</b>
<b>Podnoszenie kwalifikacji</b>	<b>14-15</b>
<b>GBS Bank</b>	<b>16</b>
<b>Sinersio radzi</b>	<b>17-18</b>

**Wydawca:** Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa w Gorzowie Wlkp.

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

**Współpracownicy:** Anna Elżanowska, Edyta Hubska, Marzena Młynarczyk, Stanisław Owczarek, Kamila Sz wajkowska.

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

**Adres:** 66-400 Gorzów Wielkopolski, ul. Kazimierza Wielkiego 1  
tel. 95 739-03-12, e-mail: [marketing@ziph.pl](mailto:marketing@ziph.pl), [www.ziph.pl](http://www.ziph.pl)



Partnerzy Głosu Przedsiębiorcy



KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA



Kostrzyńsko-Słubicka  
Specjalna Strefa Ekonomiczna



Agencja Rozwoju  
Regionalnego S.A.  
w Zielonej Górze



### Gala biznesowa

- 20 lutego w ośrodku Cysters w Mironicach odbyła się gala biznesowa sponsorów drużyny AZS AJP Gorzów Wielkopolski. Spotkanie stało się okazją do zaprezentowania oferty Izby skierowanej do firm z naszego regionu. Podczas spotkania rozmawiano o unijnych projektach, oferowanym wsparciu w zakresie m.in. legalizacji dokumentów, porad prawnych i bieżących wydarzeniach gospodarczych organizowanych przez Izbę.



### Gala zawodowców

- 25 lutego w Teatrze im. Juliusza Osterwy miała miejsce gala projektu „Zawodowcy w Gorzowie”, w którym ZIPH partycypuje jako partner merytoryczny. Podczas uroczystości uhonorowano między innymi najaktywniejszych pracodawców współpracujących ze szkołami. Izba ufundowała nagrody dla szkół, które zwyciężyły w tegorocznym Talent-SHOW. Od kilku lat ZIPH mocno angażuje się w proces modernizacji kształcenia zawodowego. Tylko w ubiegłym roku udało się zorganizować dla uczniów szkół z naszego regionu blisko tysiąc płatnych staży i praktyk w lubuskich firmach.



### Innovation Coach

- 3 marca w Zielonej Górze byliśmy partnerem zorganizowanego przez Poznański Park Naukowo-Technologiczny spotkania na temat realizowanego przez uczelnię z Wielkopolski projektu Innovation Coach. Cel tego działania to wskazanie przedsiębiorcom właściwych dla nich ścieżek rozwoju oraz pomoc w pozyskaniu środków na wdrażanie opracowanych w ramach projektu rozwiązań. Wielu uczestnikom najbardziej spodobała się

# Legalizacja dokumentów w Izbie

W biurze Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej działa punkt legalizacji dokumentów handlowych i eksportowych. To jedyna tego typu placówka świadcząca usługi dla przedsiębiorców w regionie.



**N**a mocy porozumienia podpisanego przez ZIPH z Krajową Izbą Gospodarczą przedsiębiorcy z terenu zachodniej Polski mają możliwość legalizacji m.in. umów, kontraktów, faktur handlowych, listów przewozowych, świadectw pochodzenia, świadectw weterynaryjnych oraz pełnomocnictw i innych dokumentów.

Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa czynności legalizacyjne realizuje w swojej siedzibie w Gorzowie Wielkopolskim przy ul. Kazimierza Wielkiego 1.

Usługa legalizacyjna świadczona przez Izbę obejmuje różnego rodzaju dokumenty stosowane w handlu międzynarodowym, od dokumentów autorstwa wnioskodawcy, świadectw i zaświadczeń urzędów państwowych i samorządowych, do poświadczeń autentyczności kopii, kserokopii dokumentu na podstawie okazanego oryginału włącznie.

- *O utworzenie punktu legalizacji dokumentów w naszym regionie staraliśmy się od kilku lat. Wartym podkreślenia jest fakt, że jesteśmy tego typu placówką świadcząca usługi na terenie zarówno województwa lubuskiego, jak i zachodniopomorskiego* – mówi Stanisław Owczarek, dyrektor izby.

Wykaz czynności legalizacyjnych realizowanych przez Izbę:

- Legalizacja dokumentów handlowych i przewozowych;
- Legalizacja świadectw wydanych przez urzędy weterynaryjne, sanitarne, inspekcję handlową;
- Legalizacja świadectw i zaświadczeń wydanych przez upoważnione jednostki administracji publicznej;
- Poświadczanie autentyczności podpisu osoby upoważnionej, np. na pełnomocnictwie lub innym dokumencie handlowym;
- Wystawianie, na podstawie świadectw pochodzenia wystawionych przez urząd celny, dodatkowych świadectw niepreferencyjnego pochodzenia towarów;
- Dodatkowa legalizacja w Krajowej Izbie Gospodarczej świadectwa pochodzenia wystawionego przez urząd celny, uwarunkowana wymogami kraju odbiorcy towaru.

Więcej informacji na temat działalności i zakresu czynności dotyczących legalizacji przedsiębiorcy mogą uzyskać pod numerem telefonu: +48 95 739 03 12.

**Marzena Młynarczyk**

# Środki na szkolenia

Rozpoczęliśmy nabór wniosków w ramach drugiej edycji projektu Lubuskie Bony Szkoleniowe. W nowym rozdaniu środków do dyspozycji przedsiębiorców oddajemy 10,3 miliona złotych z przeznaczeniem na podniesienie kwalifikacji pracowników.

Lubuskie Bony Szkoleniowe to działania skierowane do firm z sektora MŚP, prowadzących działalność gospodarczą na obszarze subregionu gorzowskiego, tj. w powiatach: strzelecko-drezdeneckim, gorzowskim, słubickim, sulęcińskim, międzyrzeckim oraz w mieście Gorzów Wielkopolski.

Przedsiębiorcy mogą uzyskać dofinansowanie m.in. do: usług szkoleniowych (szkolenia, studia podyplomowe, e-learning); usług doradczych (doradztwo, mentoring, facylitacja, coaching) oraz różnego rodzaju egzaminów. Choć przedsiębiorcy sami wybierają interesujące ich usługi to należy pamiętać, że dofinansowanie uzyskają wyłącznie na usługi dostępne w Bazie Usług Rozwojowych ([www.uslugirozwojowe.parp.gov.pl](http://www.uslugirozwojowe.parp.gov.pl)).

W stosunku do pierwszej edycji projektu zmianie uległy limity środków. W nowym rozdaniu ich wysokość do wykorzystania na firmę dalej będzie uzależniona od wielkości danego przedsiębiorstwa, ale: mikro firmy ubiegać się mogą maksymalnie o 20 tysięcy złotych, małe firmy o 30 tysięcy złotych, a średnie przedsiębiorstwa o 60 tysięcy złotych. Zmieniła się również kwo-

ta, jaka może być przeznaczona na jednego pracownika. Obecnie przeznaczono maksymalnie 10 tysięcy złotych na osobę.

Nabór prowadzony jest z zastosowaniem ograniczenia - co najmniej 50% pracowników planowanych do oddelegowania na usługi rozwojowe będą musiały stanowić osoby w wieku 50+ lub osoby o tzw. niskich kwalifikacjach (czyli mające co najwyżej wykształcenie średnie).

Pierwsza edycja projektu, zakończona w grudniu 2019 roku cieszyła się bardzo dużym zainteresowaniem przedsiębiorców. W latach 2017-2019 z programu korzystało ponad 886 firm z subregionu gorzowskiego, a swoje kompetencje zawodowe podniosło 2312 pracowników. W sumie w ramach pierwszej edycji Izba rozdysponowała wśród przedsiębiorców 10,5 miliona złotych.

Szczegółowe informacje o projekcie znaleźć można na stronie: [www.bony.ziph.pl](http://www.bony.ziph.pl). Z konsultantami można też skontaktować się poprzez specjalnie do tego utworzoną infolinię pod numerem telefonu: 732 732 650.

**Marzena Młynarczyk**

jedną z form budowania modeli biznesowych w oparciu o grę w ...bingo.



## Spotkanie informacyjne

- 4 marca w gorzowskiej Wojewódzkiej i Miejskiej Bibliotece Publicznej miało miejsce spotkanie dla przedsiębiorców zainteresowanych pozyskiwaniem środków unijnych. Przedstawiciele Izby przybliżyli na nim projekty, które aktualnie są realizowane m.in. w zakresie podnoszenia kwalifikacji pracowników (bony szkoleniowe) oraz wdrażania innowacyjnych rozwiązań technologicznych (bony na innowacje). Działania zaprezentowane przez ZIPH przyjęto z dużym zaciekawieniem i zainteresowaniem. Dlatego w najbliższym czasie podobne spotkania odbędą się m.in. w Międzyrzeczu, Słubicach i Kostrzynie nad Odrą.



## INNOVATICA 2020

- Z początkiem marca Krajowa Izba Gospodarcza rozpoczęła nabór wniosków do nagrody INNOVATICA 2020. Nagroda Prezesa Krajowej Izby Gospodarczej za osiągnięcia w dziedzinie innowacji w polskiej gospodarce przyznawana jest w trzech następujących kategoriach: innowacyjnej firmy, innowacyjnego rozwiązania oraz osobistości innowacyjnej. Swoje akces do konkursu można zgłaszać do 25 marca. Wszelkie niezbędne dokumenty można znaleźć na stronie: [www.kig.pl](http://www.kig.pl). Wręczenie nagród będzie miało miejsce 23 kwietnia podczas X Kongresu Innowacyjnej Gospodarki w Warszawie.



## LUBUSKIE BONY SZKOLENIOWE

INFOLINIA: 732 732 650

STRONA INTERNETOWA: [WWW.BONY.ZIPH.PL](http://WWW.BONY.ZIPH.PL)

## Investor w Nowej Soli



**18** tysięcy metrów kwadratowych będzie liczyła powierzchnia nowej fabryki, która powstanie w Nowej Soli. Nowy inwestor to holenderska firma z branży spożywczej SanoRice Holding B.V., która zajmuje się produkcją wafli ryżowych. Zakład stanie w Południowej Strefie Przemysłowej, tuż przy Rondzie Województwa Lubuskiego. Prace projektowe wykonało biuro projektowe Tacakiewicz Ferma Kresek, które zajmuje się także kompleksowym zarządzaniem projektem oraz nadzorem inwestorskim. Oddanie inwestycji do użytku zaplanowano na czwarty kwartał 2020 roku. Docelowo zatrudnienie ma tam znaleźć 200 osób.

## Misja gospodarcza na Białoruś



**K**rajowa Izba Gospodarcza zaprasza do udziału w misji gospodarczej na Białoruś, która odbędzie się w dniach 5-8 kwietnia 2020 roku. Program wyjazdu obejmuje Mińsk oraz obszary przygraniczne Grodno i Brześć, gdzie realizowanych jest wiele projektów technologicznych m.in. z zakresu ochrony środowiska. Do perspektywicznych sektorów wzbudzających zainteresowanie wśród białoruskich partnerów można zaliczyć: OZE, budowę maszyn (ogólna), produkcję części do samochodów, ciągników itp., transport i logistykę, obróbkę drewna i produkcję mebli, przemysł spożywczy (produkcja i składowanie produktów rolnych, przetwórstwo żywności), farmację, oraz informatykę i telekomunikację. Kontakt w sprawie udziału: Piotr Lipiec - T: 22 630 96 06 e-mail: plipiec@kig.pl

## Żarska Róża Biznesu



**21** lutego podczas uroczystej gali wręczono tradycyjne Żarskie Róże Biznesu 2019. W tym roku miała miejsce już V edycja konkursu, którego celem jest wyróżnienie najlepszych firm z terenu Żar i okolic. W kategorii „Wydarzenie Gospodarcze Roku 2019” nagrodę otrzymał Szpital na Wyspie Sp. z o.o. za rozbudowę pawilonu nr 2 w Żarach. W kategorii „Produkt- Usługa Roku 2019” laureatem została spółka COMPUTERNET za autorski produkt „SoftMeble – platforma do współpracy producentów mebli ze wszystkimi salonami meblowymi w Polsce”. W kategorii „Mecenas Sportu 2019” zwyciężyła firma AK ANATOL Anatol Kałasznikow, a za „Mikroprzedsiębiorcę Roku 2019” kapituła konkursu uznała ARMAN Roboty Ziemne s.c.

## Bony na innowacje



„Bony na innowacje dla MŚP – etap usługowy” to działanie mające na celu sfinansowanie zakupu w firmie usług badawczo-rozwojowych (B+R) opracowanych przez jednostki naukowe i naukowo-badawcze. W ramach konkursu można sfinansować tylko jeden koszt kwalifikowany, tj. zakup od jednostki naukowej usługi polegającej na opracowaniu nowego lub znacząco ulepszonych wyrobu, usługi, technologii lub nowego projektu wzorniczego. Całkowity koszt projektu musi zamknąć się w kwocie 400 000 złotych. Wsparcie dla przedsiębiorstwa może wynieść nawet 85% wartości projektu, co oznacza, że wkład to co najmniej 15% całkowitego kosztu projektu. Wnioski można składać do 28 maja 2020 roku. Program wdrażany jest przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.

## Misja gospodarcza do Algierii



Zapraszamy do udziału w misji gospodarczej do Algierii organizowanej przez Krajową Izbę Gospodarczą we współpracy z Ambasadą RP w Algierze oraz Ambasadą Algierii w Warszawie. Wyjazd odbędzie się w dniach 18-21 kwietnia 2020 roku. Misja jest kontynuacją wydarzeń promocyjnych, które KIG od wielu lat organizuje cyklicznie w Algierii z udziałem miejscowych partnerów, w tym Algierskiej Izby Handlowo-Przemysłowej – CACI. Celem przedsięwzięcia jest kompleksowa prezentacja polskiej oferty eksportowej oraz inwestycyjnej, jak również nawiązanie kontaktów handlowych przez polskich przedsiębiorców z potencjalnymi partnerami biznesowymi w Algierii. Uczestnicy będą mieli również okazję udziału w Międzynarodowych Targach "BATIMATEC 2020" w Algierze. Kontakt w sprawie udziału: Agnieszka Salamonczyk T: 22 6309773 e-mail: [asalamonczyk@kig.pl](mailto:asalamonczyk@kig.pl).

## Misja gospodarcza do Hiszpanii



Urząd Marszałkowski zaprasza lubuskie przedsiębiorstwa do udziału w wyjazdowej misji gospodarczej do regionu Galicja w Hiszpanii, która odbędzie się w terminie 17-20 maja. Rekrutacja firm zainteresowanych wyjazdem trwa do 20 marca. Udział jest w 85% finansowany ze środków Regionalnego Programu Operacyjnego – Lubuskie 2020. Warunkiem udziału jest pokrycie kosztów wkładu własnego w wysokości 15%. Szacowany koszt udziału na uczestnika to 2 142,85 zł netto. Organizator zapewnia spotkania biznesowe z hiszpańskimi partnerami, izbami handlowymi oraz przeloty, noclegi, wyżywienie i ubezpieczenie. W przypadku dodatkowych pytań prosimy o kontakt pod numerem telefonu: +48 68 456 52 68 lub mailowo na adres: [e.sielicka@lubuskie.pl](mailto:e.sielicka@lubuskie.pl).

## VIVA 4.0



Lubuski Klaster Metalowy zaprasza przedsiębiorstwa branży mechanicznej i elektrycznej województwa lubuskiego do udziału w projekcie „VIVA 4.0”. To innowacyjna pilotażowa inicjatywa wspólnego polsko-niemieckiego kształcenia dualnego poprzez włączenie MŚP z branży metalowej i elektrycznej oraz opracowanie modułów do celu kształcenia zawodowego w języku polskim i niemieckim, które odzwierciedlać będą zapotrzebowanie regionu Lubuskie - Brandenburgia. W ramach projektu zostanie stworzona wspólna oferta edukacyjna do celów kształcenia zawodowego i ustawicznego oraz realizowane będą m.in. praktyki zawodowe i staże w firmach związanych z przemysłem metalowym, elektromaszynowym i instalacji. Firmy zainteresowane przyjęciem uczniów zapraszamy do kontaktu z Lubuskim Klastrem Metalowym pod numerem telefonu: +48 95 722 75 30.

## Fundusze norweskie



Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości ogłosiła nabór wniosków o wsparcie w realizacji projektów w ramach programu „Rozwój przedsiębiorczości i Innowacje” finansowanego ze środków Norweskiego Mechanizmu Finansowego 2014-2021. Wnioski są przyjmowane od 7 stycznia do 31 marca 2020 r. Program, którego budżet wynosi 93,7 mln euro będzie wspierał polskich przedsiębiorców realizujących projekty w trzech obszarach tematycznych: technologie przyjazne środowisku, innowacje w obszarze wód morskich i śródlądowych oraz technologie poprawiające jakość życia. W ramach Programu uruchomiono również schemat małych grantów dla przedsiębiorczych kobiet, w ramach którego wspierane będą projekty z trzech powyższych obszarów. Na ten cel przeznaczono 15 mln euro. Więcej informacji na stronie: [www.parp.gov.pl/funduszenorweskie](http://www.parp.gov.pl/funduszenorweskie)

# Ruszają „Badania na rynek”

Od 25 marca będzie można składać wnioski o dofinansowanie w programie „Badania na rynek”, który poprowadzi Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Pula środków wynosi 750 mln zł. Do udziału mogą zgłaszać się firmy działające na rynku B+R. Termin przyjmowania zgłoszeń upływa 23 kwietnia br.

**D**o konkursu można zgłaszać projekty dotyczące wprowadzenia na rynek nowych lub znacząco ulepszonych produktów (wytworów i usług) lub wdrożenia w przedsiębiorstwie innowacyjnych procesów technologicznych. Zgłaszane projekty muszą być wynikiem prac badawczo-rozwojowych przeprowadzonych przez wnioskodawcę samodzielnie lub na zlecenie. W programie mogą wziąć udział także ci przedsiębiorcy, którzy wyniki takich prac kupili.

– *Celem konkursu „Badania na rynek” jest wzmocnienie konkurencyjności i innowacyjności firmy. Dofinansowanie można przeznaczyć m.in. na zakup maszyn i urządzeń niezbędnych do uruchomienia produkcji, roboty budowlane, nabycie wartości niematerialnych i prawnych w formie patentów, licencji, know-how itp., eksperymentalne prace rozwojowe czy usługi doradcze. Co ważne, innowacja produktowa lub procesowa musi mieć poziom co najmniej krajowy* – mówi Izabela Wójtowicz, dyrektor Departamentu Wdrożeń Innowacji w Przedsiębiorstwach PARP.

O dofinansowanie w ramach programu mogą ubiegać się wyłącznie mikro-, mali lub średni przedsiębiorcy prowadzący działalność gospodarczą na terenie Polski, którzy zamknęli jeden rok obrotowy trwający przynajmniej 12 miesięcy. Agencja ściśle określa również minimalne przychody przynajmniej w jednym zamkniętym roku obrotowym trwającym 12 miesięcy, w okresie 3 lat od złożenia wniosku i jest to poziom min. 600 tysięcy złotych dla mikro- i małych przedsiębiorców oraz min. 1 mln złotych dla średnich przedsiębiorców.

## Zasady finansowania projektów

Minimalna wartość kosztów kwalifikowalnych projektów wynosi 1 milion złotych. Nie może ona natomiast przekraczać 50 milionów euro. Milion złotych to również maksymalna wartość kosztów kwalifikowalnych projektu na prace rozwojowe oraz usługi doradcze.

Maksymalna kwota dofinansowania nie jest określona – wynika z kosztów kwalifikowalnych i dopuszczalnej intensywności pomocy publicznej na inwestycje, przy czym maksy-



malne wsparcie na prace rozwojowe wynosi 450 tysięcy złotych, zaś na usługi doradcze 500 tysięcy złotych.

Nowością w tegorocznych konkursach jest możliwość uzyskania pomocy inwestycyjnej na propagowanie energii ze źródeł odnawialnych (OZE) oraz na recykling i ponowne wykorzystanie odpadów. Szczegółowe informacje o warunkach przystąpienia do konkursu dostępne są na stronie internetowej PARP.

Wnioski o dofinansowanie mogą być składane w terminie od 25 marca do 23 kwietnia 2020 roku do godziny 16:00.

(TM)

# 50 milionów na promocję firm w Dubaju

Od 3 marca przedsiębiorcy mogą składać do Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości wnioski na sfinansowanie promocji swoich marek produktowych podczas Wystawy Światowej EXPO 2020 w Dubaju, która rozpocznie się 20 października bieżącego roku.

**W** dodatkowym konkursie w ramach „Go to Brand”, adresowanym do firm z sektora MŚP, uruchomiony został specjalny instrument zachęcający do obecności firm w wydarzeniach towarzyszących EXPO. Maksymalne wsparcie dla firmy, która chce wejść ze swoją ofertą na rynki krajów Zatoki Perskiej to 425 670 złotych.



Przedsiębiorcy mogą uzyskać z PARP dofinansowanie m.in. kosztów związanych z udziałem w wydarzeniach targowych w krajach Zatoki Perskiej (w tym imprezach towarzyszących EXPO) czy doradztwa w zakresie zdobywania rynków dla innowacyjnych produktów.

Maksymalna wartość dofinansowania wynosi 425 670 złotych (100 tysięcy euro) przy łącznej wartości projektu do 1 milion złotych. Wkład własny przedsiębiorcy wynosi minimum 15 procent. Wnioski o dofinansowanie będzie można składać on-line od 3 marca do 31 marca 2020 roku.

EXPO 2020 w Dubaju to kontynuacja cyklu Wystaw Światowych organizowanych w różnych częściach globu od 1751 roku i pierwsza organizowana w kraju arabskim. Wydarzenie

niezmiennie stanowi największe forum prezentacji osiągnięć naukowych i technologicznych, pozwalając dzielić się wiedzą i debatować nad globalnymi problemami świata. Organizacja EXPO zwiększa zainteresowanie, zarówno w kraju organizatora jak i wśród uczestników wystawy, rozwiązaniami technologicznymi i produktami z obszaru nowoczesnej gospodarki.

Na najbliższej Wystawie, która rozpocznie się 20 października br., dorobek (naukowy, gospodarczy i kulturowy) zaprezentuje ok. 200 krajów i organizacji. Organizatorzy szacują, że w ciągu 173 dni trwania wydarzenia przyciągnie ono ponad 25 milionów gości.

(TM)



# Marka, którą konsument pożąda

Marketing Day to nowa inicjatywa Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej, która miała swoją pierwszą odsłonę 4 marca w gorzowskim Hotelu Qubus. Ponad czterdzieści osób spotkało się, aby posłuchać prawdziwej wyroczni polskiego marketingu, stratega marki Pawła Tkaczyka. Wydarzenie mogło odbyć się dzięki wsparciu GBSBank.



*zależność wobec wahań rynkowych, przypadkowych trendów, a przede wszystkim wydłuża cykl życia produktów i oferuje dodatkowe marże. Silna marka to taka, za którą konsument pożąda, zapominając na chwilę o cenie, jaką musi zapłacić. To pozycja w głowie klienta, której konkurencja nie jest w stanie podrobić. W końcu to przewaga nad rynkiem i większe zarobki – uzmąsławiał Paweł Tkaczyk.*

Z pewnością zgromadzeni w Hotelu Qubus uczestnicy „Marketing Day 2020” poszerzyli wachlarz swoich umiejętności w zaproponowanym zakresie. Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa, zachęcona niezwykle pozytywnym odbiorem spotkania, już dziś zapowiada kolejną odsłonę działania. O szczegółach z pewnością będzie można przeczytać w najbliższych wydaniach „Głosu Przedsiębiorcy”.

– Znam firmy i ludzi, którzy zasługują na dużo więcej niż mają, ale ich marka nie jest dostatecznie wypromowana – wyznał w jednym z pierwszych zdań prelegent Marketing Day. W dalszej części spotkania, uczestnicy otrzymali niepowtarzalną możliwość konfrontacji własnej wiedzy i doświadczenia z konkretnymi metodami, które pozwalają na szybkie zbudowanie marki. Przybyli słuchacze reprezentowali szeroki wachlarz branż, więc i przekazywane wiadomości musiały być niezwykle urozmaicone. Nie zabrakło pytań i konkretnych case’ów dotyczących firm z sektora budowlanego, spożywczego, HR, reklamowego czy zajmujących się na co dzień kulturą i sztuką. Paweł Tkaczyk zwracał także uwagę na możliwości odpowiedniego pomiaru działań marketingowych. Przybliżył zasady i sposoby zastosowania niektórych narzędzi, które pozwalają wyznaczyć skuteczność kreowania marki. – *Nasze zadanie to zabrać markę firmy z punktu A do punktu B* - obrazowo przedstawiał cel szkolenia.

W tej podróży, mającej na celu rozwój danego podmiotu, często popełniane są

błędy. Ale warto z nimi walczyć, niwelować je, aby osiągnąć wspomniany punkt B. – *Silna marka, to proces, który daje nie-*

Jarosław Libelt



# Sposób na wzbudzenie emocji

Wywiad z Pawłem Tkaczykiem, gościem pierwszej edycji Marketing Day, wydarzenia zorganizowanego w Gorzowie przez Zachodnią Izbę Przemysłowo-Handlową.

- Na początku chcemy odwołać się do pańskiego autorytetu, jednego z największych polskich specjalistów w zakresie budowania marki. Jak Pan ocenia: czy polskie małe i średnie firmy umieją skutecznie budować markę?

- Nie widzę wielkich różnic pomiędzy tym, jak budujemy marki w Polsce i za granicą. U nas, tak samo, jak tam, są ludzie, którzy zakładają firmy, bo mają pomysł, znają się na czymś – na pieczeniu chleba, strzyżeniu włosów, programowaniu... I w którymś momencie dojrzewają do myśli, że posiadanie świetnego produktu czy usługi nie wystarczy, trzeba jeszcze umieć o nich opowiedzieć światu tak, żeby chciał kupować. Z praktyki wiem, że do tego się po prostu dojrzewa – wcześniej lub później. I w Polsce oraz za granicą jest mniej-więcej taki sam poziom świadomości wśród właścicieli firm.

- Jakich rad najczęściej udziela Pan firmom, którym pomaga zbudować markę? Z jakimi problemami najczęściej się Pan spotyka?

- Budowanie marki to długotrwały proces. Kiedy tłumaczę go moim klientom, używam metafory podróży – strateg marki jest kimś, kto pomoże firmie dostać się z punktu A do punktu B. Problem w tym, że taka podróż zajmuje czas. A w jej trakcie musisz wiedzieć, czy poruszasz się w dobrym kierunku. Zatem najważniejsze jest mierzenie rezultatów działań marketingowych. To brzmi banalnie, ale według badań, połowa właścicieli firm – nawet takich, które mają dział marketingu – nie mierzy skuteczności swoich działań reklamowych. Tymczasem to jest kluczowe – na koniec dnia muszę wiedzieć, czy to, co zrobiłem dzisiaj przybliżyło mnie do celu (wtedy jutro będę robił tego więcej), czy nie przybliżyło (wtedy jutro coś zmienię w swoich działaniach).

- Mówi Pan o sobie, że żyje z opowiadania historii. Jak firmy i marki mogą



## ZATRUDNIANIE CUDZOZIEMCÓW naprawdę może być proste z



ZEZWOLENIA NA PRACĘ

KART PRACY I KARTY POBYTU

OŚWIADCZENIA O POWIERZENIU ZATRUDNIENIA

DORADZTWO I SZKOLENIA

Kompleksowa pomoc w załatwieniu formalności *tel. 516 180 559* [izabela@ideahr.com.pl](mailto:izabela@ideahr.com.pl)

### wykorzystać storytelling? Co to dla nich oznacza w praktyce?

- Storytelling zyskuje na popularności, bo mamy coraz bardziej zatłoczone rynki, na których firmy próbują sprzedawać produkty, które... niczym się od siebie nie różnią. Jeśli stoję rano w sklepie przed półką z jogurtami, czy potrafię powiedzieć, czym każdy z nich różni się od innych? Nie bardzo. Wybieram więc ten, który bardziej lubię. A lubię dlatego, że potrafię sobie przypomnieć wzruszającą historię z reklamy. Większość decyzji zakupowych podejmujemy pod wpływem emocji. Storytelling jest sposobem na wzbudzenie tych emocji.

### - W jakim kierunku rozwija się obecnie marketing? Gdzie firmy powinny kierować swoją uwagę planując strategię komunikacji marketingowej?

- Widzimy w tej chwili dwa potężne trendy. Po pierwsze, analiza danych. We współczesnym marketingu możemy zmierzyć dosłownie wszystko. Tym bardziej przerażają przytoczone przeze mnie wyżej statystyki o firmach, które nie mierzą skuteczności swoich działań reklamowych. W badaniu przeprowadzonym pod koniec 2019 roku przez eMarketer pytano dyrektorów marketingu, jakie jest stanowisko, które uznają na najbardziej wartościowe w swoim dziale w najbliższym czasie. Zwyciężył analityk danych. Firmy, które podejmują decyzje w oparciu o rzetelną analizę

danych wygrywają wojnę rynkową.

Drugi trend to wzrost znaczenia psychologii konsumenta i ekonomii behawioralnej. Wiemy już, że tradycyjna ekonomia (w której klienci zachowują się racjonalnie i podejmują decyzję myśląc o racjonalizacji korzyści) nie sprawdza się w większości przypadków. Konsumenti są kapryśni i zrozumienie tego, jak podejmują decyzje przekłada się na lepszą komunikację marketingową.

### - Dziś przez wszystkie przypadki odmieniamy słowo innowacje. Warto stać do wyścigu i konkurować z innymi w tym aspekcie swojej działalności? Można obecnie skutecznie funkcjonować bez nowoczesnych rozwiązań i nowinek technicznych?

- To zależy, co rozumiemy przez innowacje. Nie wszyscy musimy być programistami, choć prawdą jest, że coraz więcej branż korzysta z automatyzacji. To, gdzie zawsze opłaca się inwestować w innowacje to sztuka zadowolenia konsumenta – możemy sprzedawać to samo, co wszyscy, ale jeśli robimy to inaczej niż wszyscy (szybciej, wygodniej), jeśli dajemy klientowi niepowtarzalne doświadczenie, możemy wygrać.

- Dziękujemy.

Rozmawiali: Jarosław Libelt  
i Tomasz Molski



**Paweł Tkaczyk** - prezes agencji brandingowej Midea, specjalista od marketingu uhonorowany w 2011 roku nagrodą Człowieka Roku Polskiego Marketingu. Autor trzech bestsellerów – „Zakamarki marki”, „Grywalizacja”, „Narratologia”. Jest cenionym mówcą publicznym – jego wystąpienie podczas TEDx w Poznaniu jest najczęściej oglądaną online prezentacją z tego wydarzenia. Wykładowca studiów MBA w Wyższej Szkole Bankowej, Uniwersytetu SWPS, studiów podyplomowych AGH w Krakowie, WSAiB w Gdyni. Pracował i pracuje min. in. dla Leroy Merlin, Grupy Allegro, Diners Club, Agory, HBO, LOT-u, Avonu, Banków BGŻ, ING, BPH SA, Orange, Rzetelnej Firmy, Credit Agricole, Money.pl. Poza książkami pisze także do branżowych i ogólnopolskich gazet. Jest często cytowany przez ogólnopolskie media. Prowadzi bloga o marketingu i sprzedaży: [www.paweltkaczyk.com](http://www.paweltkaczyk.com). W styczniu 2015 roku Onet umieścił go w rankingu 50 osobowości polskiego internetu



Lubuski Ośrodek  
Innowacji i Wdrożeń  
Agrotechnicznych  
Uniwersytetu Zielonogórskiego

**Laboratorium** badań żywności

**Rozwiązania** dla szkółkarstwa  
i ogrodnictwa

**Wsparcie technologiczne**  
dla przemysłu spożywczego

LOIWA Sp. z o.o.  
Kalsk 122, 66-100 Sulechów, [biuro@loiwa.com.pl](mailto:biuro@loiwa.com.pl), tel.: 68 353 46 63  
[loiwa.com.pl](http://loiwa.com.pl)

# Co mi zrobią, jak mnie złapią?

## Czyli o konsekwencjach prawnych jazdy na podwójnym gazie.

Każdy wie, że jazda z promilami we krwi jest nie tylko śmiertelnie niebezpieczna, ale również nielegalna. Od lat statystyki sądowe pokazują jednak, że sprawy pijanych kierowców bardzo często goszczą na wokandach sądów karnych. W niniejszym artykule przybliżę praktykę sądową związaną z karaniem tego typu zachowań oraz możliwe strategie obrony.

### Trochę teorii

Teoretycznie sprawa jest prosta. Jazda w stanie po użyciu alkoholu (0,2‰ do 0,5‰ alkoholu we krwi albo 0,1 mg do 0,25 mg alkoholu w 1 dm<sup>3</sup>) jest wykroczeniem. Powyżej tych wartości mówimy o stanie nietrzeźwości i mamy do czynienia z przestępstwem. Wykroczenie zagrożone jest karą aresztu od 5 do 30 dni albo grzywny od 50 do 5000 złotych. Orzeka się również zakaz prowadzenia pojazdów od 6 miesięcy do lat 3. Przystępstwo zaś zagrożone jest karą grzywny, ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat 2. Nadto, Sąd orzeka środek karny w postaci zakazu prowadzenia pojazdów na okres nie krótszy niż 3 lata i nie dłuższy niż 15 lat oraz świadczenie pieniężne na rzecz Funduszu Pomocy Pokrzywdzonym oraz Pomocy Postpenitencjarnej w wysokości co najmniej 5 000 złotych (maksymalnie 60 000 złotych).

### Jak to wygląda w praktyce?

Sprawy związane z prowadzeniem pojazdów pod wpływem alkoholu najczęściej są proste z dowodowego punktu widzenia. W aktach jest protokół z badania alkometrem, ewentualnie analiza stężenia alkoholu we krwi. Bardzo rzadko kwestionuje się sam fakt prowadzenia pojazdu pod wpływem alkoholu. Obrona sprowadza się zazwyczaj do walki o jak najniższy wymiar kary i środków karnych. Najważniejsze znaczenie z punktu widzenia spodziewanej sankcji karnej ma oczywiście ilość promili ustalona podczas kontroli. Łagodniej traktowany będzie kierowca decydujący się na jazdę „na kacu”, surowiej kierowca wracający bezpośrednio z imprezy. Czym bliżej dolnej granicy stężenia alkoholu, tym łagodniejszej kary można się spodziewać. Istotne znaczenie mają również okoliczności w jakich ujawniono jazdę po alkoholu. Łagodniej będzie traktowany kierowca, który „wpadł” podczas rutynowej kontroli trzeźwości, surowiej ten zatrzymany w związku ze stworzeniem realnego zagrożenia na

drodce. Z zaostrożną odpowiedzialnością musi liczyć się ten, kto już wcześniej dopuścił się podobnego czynu zabronionego.

Nawet jednak dolna granica ustawowego zagrożenia karą zarówno w przypadku wykroczenia jak i przestępstwa jest bardzo dotkliwa dla sprawcy. Praktyka pokazuje, że zwykle najistotniejsze znaczenie dla podsądnych ma okres orzeczonego zakazu prowadzenia pojazdów. Jak wcześniej wskazano, w przypadku wykroczenia wynosi on minimum 6 miesięcy, natomiast w razie popełnienia przestępstwa minimum 3 lata. Co istotne, w przypadku cofnięcia uprawnień na okres przekraczający rok koniecznym jest ponowne przystąpienie do egzaminu państwowego.

Czy zatem w razie popełnienia przestępstwa prowadzenia pojazdu mechanicznego w stanie nietrzeźwości należy pogodzić się z utratą prawa jazdy na co najmniej 3 lata i koniecznością ponownego zdawania egzaminu? Niekoniecznie.

### Na ratunek – warunkowe umorzenie postępowania

Jeżeli kierowca nie był wcześniej karany za przestępstwo umyślne, a stężenie alkoholu podczas kontroli mieściło się w dolnych granicach, warto walczyć o tzw. warunkowe umorzenie postępowania. Korzyści płynące z takiego zakończenia postępowania są dla kierującego ogromne. Przede wszystkim, w razie warunkowego umorzenia postępowania, Sąd może orzec zakaz prowadzenia pojazdów na krótszy okres. Może orzec ten zakaz w wymiarze 1 roku, co zwalnia skazanego od obowiązku ponownego zdawania egzaminu. W wyjątkowych przypadkach może nawet takiego zakazu nie orzekać w ogóle. Po drugie, mimo, że Sąd ustala odpowiedzialność kierującego, w świetle prawa dalej jest on osobą niekaraną. Zatem można uzyskać np. zaświadczenie o niekaralności.

Takiego dobrodziejstwa ustawodawca nie przewidział w przypadku wykroczeń. Jed-



**Paweł Kierznowski** - adwokat, członek zespołu w kancelarii Mazurkiewicz Cieszyński Mazuro i Wspólnicy Adwokaci i Radcowie Prawni ([www.mcmlegal.pl](http://www.mcmlegal.pl)). obrońca lub pełnomocnik w procesach karnych. Na co dzień zajmuje się również bieżącą obsługą prawną podmiotów działających w branży medycznej. Służy poradą prawną w zakresie szeroko rozumianego prawa medycznego. Występuje w charakterze pełnomocnika w procesach odszkodowawczych związanych z błędami medycznymi oraz w charakterze obrońcy w sprawach na styku działalności leczniczej i prawa karnego. Z zaangażowaniem doradza także samorządom terytorialnym, wspierając ich bieżącą działalność



**Mazurkiewicz Cieszyński Mazuro**  
ADWOKACI I RADCOWIE PRAWNI | SPÓŁKA PARTNERSKA

nak niższe zagrożenie karą i środkami karnymi pozwala na większą swobodę w kształtowaniu ostatecznego wyniku postępowania. Tutaj rzadko orzeka się zakaz prowadzenia pojazdów powyżej 1 roku. Co więcej, w szczególnie uzasadnionych przypadkach Sąd może w ogóle odstąpić od wymierzenia kary lub środka karnego.

Jak widać istnieją środki prawne pozwalające na walkę o złagodzenie reakcji karnej związanej z jazdą na „podwójnym gazie”. Niniejsze opracowanie z uwagi na jego ramy na charakter uproszczony. Za każdym razem sprawę należy ocenić indywidualnie, tak aby realizować linię obrony najkorzystniejszą dla konkretnego kierowcy. Z tego powodu zawsze warto skorzystać z pomocy adwokata.

# Sześć milionów indywidualnego wsparcia

Wywiad z Edytą Płanką, Dyrektorem Rozwoju Regionu Lubuskiego Banku Gospodarstwa Krajowego.

**- BGK po raz kolejny zachęca przedsiębiorców do skorzystania z kredytu na innowacje technologiczne. Dlaczego warto zainteresować się tą propozycją?**

- Za pośrednictwem BGK do firm i samorządów trafiają znaczące sumy z UE i programów krajowych m.in. właśnie na rozwój innowacji. Kredyt na innowacje technologiczne to produkt wsparcia finansowego mający na celu podniesienie innowacyjności i konkurencyjności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Sprawdza się od kilku lat znakomicie, stąd kontynuujemy to działanie również w 2020 roku. Polega ono na wsparciu dla firmy poprzez premię technologiczną w wysokości nawet 6 mln zł, która stanowi spłatę części kredytu, udzielonego przez bank komercyjny na realizację inwestycji technologicznej.

**- Sprecyzujmy to ostatnie pojęcie.**

- Inwestycją technologiczną jest zakup i zastosowanie nowej technologii lub wdrożenie własnej, w wyniku której wprowadzone zostaną na rynek nowe lub znacząco ulepszone produkty, procesy lub usługi, w stosunku do dotychczas wytwarzanych na terenie Polski. Technologia taka musi mieć postać np.: prawa własności przemysłowej, wyników prac rozwojowych, wyników badań aplikacyjnych lub nieopatentowanej wiedzy technicznej. Kredyt technologiczny nie może być udzielany na zakup środka trwałego, w którym została wdrożona nowa technologia, będąca przedmiotem inwestycji technologicznej.

**- Jakie wymagania muszą spełnić zainteresowani kredytem beneficjenci?**

- Aby skorzystać z premii technologicznej, należy przede wszystkim mieć status mikro, małego lub średniego przedsiębiorcy oraz posiadać zdolność kredytową. Przedsiębiorca zainteresowany pozyskaniem środków powinien mieć gotową technologię do wdrożenia, własną lub nabytą. Nieodzowne jest również wykazanie środków na wkład własny, co najmniej 25% kosztów kwalifikowalnych inwestycji.

**- Jak skorzystać z produktu oferowanego przez BGK?**

- Proces aplikowania o premię technologiczną składa się z kilku kroków. Należy zapoznać się z dokumentacją konkursową dostępną na stronie BGK. Tam odnaleźć można szczegółowy wykaz kosztów kwalifikowalnych oraz zasady finansowania projektów. Drugi krok to złożenie do banku komercyjnego wniosku o udzielenie kredytu technologicznego. Po uzyskaniu promesy kredytu technologicznego lub zawarciu warunkowej umowy kredytu technologicznego, należy złożyć do BGK wnioski o dofinansowanie projektu. Ten wniosek będzie podlegał weryfikacji pod kątem spełnienia wymogów formalnych, a następnie ocenie merytorycznej. Jeśli wniosek zostanie rozpatrzony pozytywnie, BGK przyzna wnioskodawcy promesę premii technologicznej. Na tym etapie można już podpisać umowę kredytu z bankiem komercyjnym, a następnie umowę z BGK o dofinansowanie projektu.

**- W jaki sposób będą przekazywane pieniądze?**

- Wsparcie będzie wypłacane etapami: w trakcie realizacji projektu – jako płatność pośrednia oraz po zakończeniu realizacji projektu – jako płatność końcowa.

**- Co jeszcze warto wiedzieć o premii technologicznej?**

- Koniecznie musimy wspomnieć o Gwarancji Biznesmax, czyli bezpłatnym zabezpieczeniu spłaty kredytu. Udzielana jest ona przy współpracy z bankiem kredytującym. Gwarancja ta może być przeznaczona na zabezpieczenie kredytów finansujących rozwój działalności gospodarczej firm z sektora MŚP, w tym projekty z efektem ekologicznym oraz związane z wdrażaniem wyników prac badawczo-rozwojowych. Może ona objąć kredyt nieodnawialny w złotych, udzielony przez bank kredytujący. Co istotne, w tej gwarancji istnieje możliwość otrzymania dopłaty do oprocentowania kredytu w formie dotacji stanowiącej zwrot części zapłaconych odsetek.

**- O jakim poziomie zabezpieczenia mówimy?**

- Gwarancja wynosi do 80% kwoty kredytu, a jej maksymalna kwota to 2,5 miliona



euro. Okres gwarancji obejmuje czas nawet do 20 lat. Nie pobieramy żadnej prowizji za udzielenie gwarancji. Pobieramy zabezpieczenie gwarancji na rzecz BGK w postaci weksla in blanco wraz z deklaracją wekslową. Na koniec tylko zaznaczę, że Gwarancja Biznesmax ma formę pomocy publicznej określanej jako pomoc de minimis albo regionalna pomoc inwestycyjna.

**- Dziękuję.**

**Rozmawiał Jarosław Libelt**

**Bank Gospodarstwa Krajowego** to państwowy bank rozwoju – jedyna taka instytucja w Polsce. Bank aktywnie wspiera rozwój społeczno-gospodarczy kraju. Realizując strategiczne projekty rozwojowe, finansuje m.in. największe inwestycje infrastrukturalne, zwiększa dostęp Polaków do mieszkań oraz pobudza przedsiębiorczość polskich firm w kraju i za granicą. Jest inwestorem w funduszach, których aktywami zarządza Polski Fundusz Rozwoju. Pracownicy banku mają wysokie kompetencje w realizacji projektów służących rozwojowi kraju. Dbając o zrównoważony rozwój kraju, bank jest obecny w każdym regionie Polski. W 2018 r. rozpoczął ekspansję, otwierając przedstawicielstwa zagraniczne, które dziś działają już w Brukseli, Frankfurtzie i Londynie. BGK ma unikalne doświadczenie w finansowaniu, inwestowaniu, udzielaniu poręczeń i gwarancji oraz dystrybucji funduszy unijnych. Odgrywa znaczącą rolę w realizacji Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, która jest kluczowym dokumentem w polityce gospodarczej Polski. Podstawą działalności BGK jest odpowiedzialny, etyczny i zrównoważony biznes, dlatego bank podejmuje szereg inicjatyw promujących przedsiębiorczość, innowacje, ekologię i uczciwe traktowanie pracowników, partnerów i klientów.

# Umowa o podnoszenie kwalifikacji zawodowych pracownika

Podnoszenie kwalifikacji zawodowych pracownika jest nie tylko jednym z podstawowych obowiązków pracodawcy uregulowanych w art. 94 pkt 6 Kodeksu pracy (k.p.), ale również jedną z podstawowych zasad prawa pracy. Zgodnie z art. 94 pkt 6 k.p. pracodawca jest obowiązany ułatwiać pracownikom podnoszenie kwalifikacji zawodowych.

**S**ame kwalifikacje zawodowe to zaś nic innego jak wiedza i umiejętności wymagane do realizacji zadań zawodowych, które mogą wynikać z przepisów wewnątrzzakładowych, tj. regulaminów pracy czy układów zbiorowych pracy. Natomiast przez podnoszenie kwalifikacji zawodowych rozumie się zdobywanie lub uzupełnianie tej wiedzy i umiejętności przez pracownika, z inicjatywy pracodawcy albo za jego zgodą. Co istotne, powszechnie przyjmuje się, że w pojęciu podnoszenia kwalifikacji zawodowych przez pracowników nie mieści się uzupełnianie ich wiedzy ogólnej.

Warto zwrócić uwagę na literalne brzmienie przepisu art. 94 pkt 6 k.p., który stanowi, że pracodawca ma obowiązek **ułatwiać** pracownikom podnoszenie kwalifikacji zawodowych, a nie – jak sądzą wielu pracowników – w całości ponosić koszty zdobywania przez nich wykształcenia. Definicję „ułatwiania” podnoszenia kwalifikacji można zaczerpnąć z orzecznictwa Sądu Najwyższego, który w uchwale z dnia 10 marca 2005 r. stwierdził, że przez „ułatwianie” należy rozumieć nieodmawianie bez uzasadnionych przyczyn zgody na korzystanie z wybranej przez pracownika formy kształcenia oraz tworzenie pozytywnej atmosfery wobec uczących się pracowników (por. uchwała Sądu Najwyższego z dnia 10 marca 2005 r., II PZP 2/05).

Umowa pracodawcy z pracownikiem o podnoszenie kwalifikacji zawodowych co do zasady może być zawarta w każdej formie, w tym również w sposób dorozumiany. Oczywiście ze względów dowodowych **zawsze zalecana jest forma pisemna**. Jednakże w sytuacji, kiedy pracodawca zamierza zobowiązać pracownika do pozostawania w zatrudnieniu po ukończeniu podnoszenia kwalifikacji zawodowych, umowa **musi zostać zawarta na piśmie**. Strony mają możliwość porozumienia się w umowie co do

wzajemnych praw i obowiązków. Mogą modyfikować, ograniczać i wyłączać wzajemne zobowiązania, muszą jednak pamiętać, że umowa nie może zawierać postanowień mniej korzystnych dla pracownika niż przepisy Rozdziału III k.p., tj. „Kwalifikacje zawodowe pracowników”.

W praktyce najczęstszy problem, z jakim borykają się pracodawcy, dotyczy odpowiedzi na pytanie:

- **czy czas szkolenia podnoszącego kwalifikacje zawodowe pracownika podlega wliczeniu do czasu pracy?** Odpowiadając na pytanie, w pierwszej kolejności wskazania wymaga, że przepisy Kodeksu pracy nie zawierają regulacji dotyczącej wliczenia do czasu pracy szkoleń podnoszących kwalifikacje zawodowe pracownika. Jedynym przepisem w Kodeksie pracy odnoszącym się do zaliczania szkoleń pracowników do czasu pracy jest art. 237<sup>3</sup> § 2 k.p. i dotyczy on szkolenia w dziedzinie bezpieczeństwa i higieny pracy. W celu udzielenia odpowiedzi należy więc odwołać się do definicji czasu pracy. Zgodnie z art. 128 k.p. czasem pracy jest czas, w którym pracownik pozostaje w dyspozycji pracodawcy w zakładzie pracy lub w innym miejscu wyznaczonym do wykonywania pracy. Nie ulega wątpliwości, że szkolenie podnoszące kwalifikacje zawodowe będzie wliczało się do czasu pracy pracownika, gdy zostanie zorganizowane w godzinach pracy pracownika zgodnie z obowiązującym go harmonogramem czasu pracy, w pozostałych przypadkach rozstrzygające jest to jakimi metodami i jakie cele faktycznie mają być przez strony realizowane. Przyjmuje się, że praktyczne szkolenie pracowników powinno się odbywać w ramach stosunku pracy, natomiast poza tym stosunkiem



**KBG** KANCELARIA  
ADWOKACKA  
KOPER BAŚ-GIDLEWSKA

może być organizowane tylko wtedy, gdy szkoleniowy cel i metody działania wyraźnie dominują nad wykonywaniem obowiązków pracowniczych (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 25 stycznia 2005 r., I PK 144/04).

**Jakie uprawnienia przysługują pracownikowi w związku z podnoszeniem kwalifikacji zawodowych?** Pracownikowi podnoszącemu kwalifikacje zawodowe przysługują:

- 1) urlop szkoleniowy,
- 2) zwolnienie z całości lub części dnia pracy, na czas niezbędny, by punktualnie przybyć na obowiązkowe zajęcia oraz na czas ich trwania.

Za czas urlopu szkoleniowego oraz za czas zwolnienia z całości lub części dnia pracy pracownik zachowuje prawo do wy-

nagrodzenia. Pracodawca **może** przyznać pracownikowi podnoszącemu kwalifikacje zawodowe dodatkowe świadczenia, w szczególności pokryć opłaty za kształcenie, przejazd, podręczniki i zakwaterowanie. Pracownikowi zdobywającemu lub uzupełniającemu wiedzę i umiejętności na zasadach innych niż wynikające z kodeksu pracy mogą być przyznane:

- 1) zwolnienie z całości lub części dnia pracy bez zachowania prawa do wynagrodzenia,
- 2) urlop bezpłatny - w wymiarze ustalonym w porozumieniu zawierającym między pracodawcą i pracownikiem.

**Pamiętaj!** Urlop szkoleniowy, to nie to samo, co zwolnienie na zajęcia. Wymiar zwolnienia nie jest limitowany!

**Jakie roszczenia wynikające z umowy o podnoszeniu kwalifikacji zawodowych przysługują pracodawcy wobec pracownika?** Zgodnie z art. 103<sup>5</sup> k.p. pracownik podnoszący kwalifikacje zawodowe, który bez uzasadnionych przyczyn nie podejmuje podnoszenia kwalifikacji zawodowych albo przerwie podnoszenie tych kwalifikacji, z którym pracodawca rozwiąże stosunek pracy bez wypowiedzenia z jego winy, w trakcie podnoszenia kwalifikacji zawodowych lub po jego ukończeniu (w terminie określonym w umowie szkoleniowej, nie dłuższym niż 3 lata), a także pracownik, który w czasie określonym w umowie rozwiąże stosunek pracy za wypowiedzeniem,



jest obowiązany do zwrotu kosztów poniesionych przez pracodawcę na ten cel z tytułu dodatkowych świadczeń, w wysokości proporcjonalnej do okresu zatrudnienia po ukończeniu podnoszenia kwalifikacji zawodowych lub okresu zatrudnienia w czasie ich podnoszenia. Obowiązek zwrotu nie obejmuje pracowników, którzy rozwiążą stosunek pracy w trybie natychmiastowym ze względu na stwierdzony orzeczeniem lekarskim szkodliwy wpływ pracy na jego zdrowie i brak propozycji innej pracy, odpowiedniej ze względu na stan zdrowia oraz, gdy przyczyną rozwiązania przez pracownika stosunku pracy jest ciężkie naruszenie przez pracodawcę podstawowych obowiązków wobec pracownika lub mobbing.

**Warto wiedzieć!** Szczególnym rodzajem kwalifikacji są uprawnienia do wykonywa-

nia niektórych zawodów. Zawiniona utrata uprawnień koniecznych do wykonywania pracy na zajmowanym stanowisku może być podstawą do rozwiązania umowy o pracę bez wypowiedzenia z winy pracownika (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 26 października 1984 r., I PRN 142/84). Utrata uprawnień do wykonywania określonego zawodu wskutek upływu okresu ich ważności stanowi podstawę dla pracodawcy do dokonania wypowiedzenia zmieniającego, gdyż pracodawca nie jest obowiązany zadbać o przystąpienie pracownika do egzaminów, od których wyniku zależy możliwość kontynuowania dotychczasowej pracy (tak. Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 6 października 1998 r., I PKN 368/98).

**Magdalena Pater-Mazurek**  
advokat

Zapraszamy wszystkie osoby zainteresowane do współpracy. Kontakt telefoniczny +48 693 224 874 lub mailowy sekretariat@pnt.uz.zgora.pl

#### Oferujemy przedsiębiorcom:

- > *wsparcie przy wdrażaniu nowych technologii*
- > *przeprowadzanie prac badawczo-rozwojowych*
- > *pomoc w procesie dokształcania kadr*
- > *pozyskanie dofinansowania z UE na innowacyjne projekty*
- > *doradztwo w zakresie wyceny intelektualnej i ochrony patentowej*



**PARK NAUKOWO-TECHNOLOGICZNY**  
**UNIWERSYTETU ZIELONOGÓRSKIEGO SP. Z O. O.**

Nowy Kisielin - A. Syrkiewicza 6, 66-002 Zielona Góra

LABORATORIA \* SALE KONFERENCYJNE \* SZKOLENIA  
www.pnt.uz.zgora.pl



# SZYBKI KREDYT OBROTOWY

**Dodatkowe źródło finansowania  
bieżącej działalności  
gospodarczej/rolniczej**

- uproszczona analiza kredytowa
- uproszczona dokumentacja
- atrakcyjne formy zabezpieczeń

**GBS Bank**

Dołącz do znajomych



 [www.gbsbank.pl](http://www.gbsbank.pl)

 Grupa BPS



# Własna serwerownia, zewnętrzna czy może jej brak?

Istnieją dwa działy w firmie, które większość decydentów uznaje przede wszystkim za źródła kosztów: informatyka i marketing. Przedstawiciele tych działów, zamiast słowa „koszt”, używają słowa „inwestycja”, mając nadzieję, że zarząd chętniej inwestuje pieniądze niż ponosi koszty. Inwestując pieniądze liczymy na to, że się zwrócą, a najlepiej, jak zarobimy więcej niż zainwestowaliśmy. Jeśli ponosimy koszty, to chcemy, żeby były one jak najmniejsze i trudno się temu dziwić.

Informatyka i marketing, jako dziedziny wiedzy, podlegają bardzo dynamicznym zmianom. Każdy nowy rok przynosi nowe trendy, na podstawie których weryfikowana jest dotychczas realizowana strategia. Tak się dzieje szczególnie w firmach, które chcą pozostać konkurencyjne. Rozpoznawalna marka znacząco wpływa na sprzedaż, a to wymaga inwestycji... lub ponoszenia kosztów, które mogą się nie zwrócić w sposób bezpośredni. Podobnie z informatyką. Jeśli chcemy gromadzić dane oraz zapewnić ich bezpieczne przechowywanie, to musimy zainwestować lub ponieść koszty na zasoby informatyczne: ludzi, sprzęt, oprogramowanie. Trendy technologiczne na 2020 rok wskazują na kluczową rolę: chmury obliczeniowej, sztucznej inteligencji, internetu rzeczy, uczenia maszynowego, aktywnego wyszukiwania zagrożeń bezpieczeństwa oraz konieczności transformacji działów IT – z przyjmujących zamówienia, na postawę partnera biznesowego, wspierającego działania kadry zarządzającej. Zmiana postawy działu informatyki jest kluczowa w procesie transformacji cyfrowej firm, ponieważ pozwala znacząco zniwelować skutki spowodowane dużą luką talentów, z jaką obecnie zmaga się sektor IT.

Z trendami jest tak, że „co dla jednych jest sufitem, dla innych jest podłogą”. Zatem granicą naszych oczekiwań w zakresie cyfrowej przemiany przedsiębiorstwa, stają się możliwości ich realizacji. Dla jednym firm kamieniem milowym jest wdrożenie robotów, które zautomatyzują wykonywanie powtarzalnych czynności, a dla innych decyzja o rezygnacji z własnej serwerowni na rzecz współpracy z zewnętrznym centrum przetwarzania danych i migracja do chmury obliczeniowej. W obu tych przypadkach trzeba sobie odpowiedzieć na pytanie: na co nas

stać, a na co nie? Nie tylko w ujęciu finansowym, ale również w kontekście bezpieczeństwa przetwarzanych i przechowywanych danych oraz rosnącej liczby cyberzagrożeń. Czasem lepiej zapłacić i wdrożyć nową technologię niż „fatać” dziury już funkcjonujących rozwiązań.

Punktem poprzedzającym zmiany, powinna być analiza stanu obecnego. Zaczniemy od postawienia sobie ważnych pytań w zakresie technologii informatycznych i bądźmy dociekliwi w uzyskaniu odpowiedzi. Na przykład: jaki mamy sprzęt i oprogramowanie? Ile nas kosztuje utrzymanie własnej serwerowni i aktualizacje oprogramowania i sprzętu? Czy musimy mieć serwer w firmie – co jest powodem, że tak działamy? Czy wiemy, jakie są koszty prądu dla firmowej serwerowni? Czy ktoś to kiedyś policzył? Ile mieliśmy sytuacji krytycznych związanych z awarią serwera lub brakiem dostępu do oprogramowania? Jak szybko jesteśmy w stanie uporać się z takim przestojem? Co jest powodem, że kupujemy licencje na oprogramowanie, zamiast wykorzystać oprogramowanie w chmurze – wynajmając serwery i płacąc abonament? Czy dywersyfikujemy ryzyko w zakresie informatyki i na przykład część systemów mamy na własnych serwerach, a część poza firmą? Czy kopie bezpieczeństwa danych trzymamy w siedzibie firmy czy również w innej lokalizacji? Czy jesteśmy mentalnie gotowi na to, aby spróbować działać inaczej niż dotychczas? Jakie mamy obawy związane z nowymi rozwiązaniami? Czy jako zarząd odsuwamy od siebie kwestie informatyczne, bo język, którym mówią do nas informatycy jest niezrozumiały? Jakie przyjmujemy kryteria oceny ofert – liczy się tylko cena, czy jednak coś więcej? Kto bierze odpowie-



działność za wybór rozwiązań informatycznych i dlaczego? W jaki sposób sprawdzamy, czy te wybory służą firmie? Czy wierzymy w bezpieczeństwo własnych środowisk informatycznych? Na jakiej podstawie? Takich pytań można zadać wiele. Po co? Aby obudzić świadomość, podnieść czujność i zwiększyć zainteresowanie.

Założmy, że nasz audyt otworzy drogę do dyskusji o kwestiach związanych z serwerownią. Należy rozpatrzyć możliwości: zostawić serwerownię własną, kolo-kować serwery w zewnętrznej serwerowni lub też zdjąć z siebie problem martwienia się o sprzęt oraz miejsce i wybrać serwery w chmurze. Natomiast punktem wyjścia zawsze musi być wiedza o posiadanych za-



**ZACHODNIA IZBA**  
PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA

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

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

**Sekretariat**

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

**Dyrektor Izby**

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

**Dział Marketingu**

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

Marzena Młynarczyk

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

**Dział projektów unijnych**

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

**Dział Ubezpieczeń**

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

**Dział Kadr i Księgowości**

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

**Oddział w Zielonej Górze**

ul. Bohaterów Westerplatte 23  
65-078 Zielona Góra

T: 533 779 421  
E: biurozgora@ziph.pl

**Oddział w Barlinku**

ul. Niepodległości 16  
74-320 Barlinek

T: 534 052 819  
E: biurobarlinek@ziph.pl

**Oddział ZIPH w Żaganiu**

ul. Jana Pawła II 15  
68-100 Żagań

T: 537 544 808.  
E: biurozagan@ziph.pl

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

sobach. Jeśli firmowa serwerownia od lat nie była modernizowana, a systemy pracują na starych serwerach, co do których dział informatyki zgłasza ciągłe obawy, to jest to moment, aby się zastanowić czy możemy z serwerowni zrezygnować. Może warto wynająć serwery u profesjonalnego dostawcy tego typu usług, a miejsce w firmie, które dotychczas pełniło rolę serwerowni, przeznaczyć na coś innego?

Na rynku IT nie brakuje dostawców usług chmurowych. Przed podjęciem decyzji o współpracy z nimi, warto jednak ocenić ich stabilność, doświadczenie, poprosić o portfolio klientów oraz zobaczyć, jak wygląda ich serwerownia. Przedsiębiorca musi odpowiedzieć sobie na pytanie z kim chce współpracować w projekcie pt. „bezpieczeństwo danych mojej firmy oraz ciągłość dostępu do kluczowych systemów”. Jeśli mieliśmy małą serwerownię i wystarczy nam współpraca z firmą informatyczną,

gdzie serwerownia jest podobna do naszej, to podejmiemy decyzję na tak. Jeśli chcemy wejść na wyższy poziom bezpieczeństwa i zapłacić za 24-godzinny monitoring serwerów oraz szybką reakcję na incydenty, nawet w nocy i święta, to wtedy wybierzemy serwerownię o zdecydowanie większych możliwościach działania. Dzięki temu, będziemy mogli całkowicie przerzucić odpowiedzialność za ciągłość działania serwerów na zewnętrzne data center. Może się też okazać, że nie potrzebujemy ani własnej serwerowni ani zewnętrznej, ponieważ możemy wynająć oprogramowanie w modelu SaaS, czyli oprogramowanie jako usługa, gdzie nie trzeba kupować licencji i serwerów pod system. Warto rozważyć nowe opcje, aby rozwiązać stare problemy.

**Jola Uździcka**

**Dyrektor sprzedaży i marketingu**

**Sinersio Polska Sp. z o.o.**



## Nowa oferta unijnych pożyczek wspierających rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w województwie lubuskim

# MAŁA POŻYCZKA

Kwota pożyczki do 500 000,00 zł

Grupa docelowa: mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa

- **Oprocentowanie stałe w okresie spłaty pożyczki (preferencyjne lub na warunkach rynkowych)**
- Od 2,84% w skali roku dla firm niebędących start-upami
- 0,92% dla start-upów, tj. przedsiębiorców działających na rynku (w momencie zawierania umowy pożyczkowej) nie dłużej niż 2 lata od daty rozpoczęcia działalności gospodarczej na podstawie wpisu do CEIDG, KRS lub umowy spółki
- Brak opłat i prowizji za udzielenie i obsługę pożyczki
- Okres spłaty do 60 miesięcy
- Karencja w spłacie kapitału do 6 miesięcy; karencja nie wydłuża okresu spłaty pożyczki
- Finansowanie inwestycji do 100%

# MAŁA POŻYCZKA ROZWOJOWA

Kwota pożyczki do 500 000,00 zł

Grupa docelowa: mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa

- **Oprocentowanie stałe w okresie spłaty pożyczki (preferencyjne lub na warunkach rynkowych)**
- Od 2,84% w skali roku dla firm niebędących start-upami
- 0,92% dla start-upów, tj. przedsiębiorców działających na rynku (w momencie zawierania umowy pożyczkowej) nie dłużej niż 2 lata od daty rozpoczęcia działalności gospodarczej na podstawie wpisu do CEIDG, KRS lub umowy spółki oraz dla przedsiębiorstw, które zamierzają zwiększyć liczbę miejsc pracy
- Brak opłat i prowizji za udzielenie i obsługę pożyczki
- Okres spłaty do 60 miesięcy
- Karencja w spłacie kapitału do 6 miesięcy; karencja nie wydłuża okresu spłaty pożyczki
- Finansowanie inwestycji do 100%

## GDZIE UZYSKAĆ SZCZEGÓŁOWE INFORMACJE?

### Biuro Projektu

Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.  
Lubuski Fundusz Pożyczkowy  
ul. Chopina 14  
65-001 Zielona Góra  
tel. 68 329 78 27/28  
e-mail: lfp@region.zgora.pl

### Punkt Obsługi Klienta

Punkt Informacyjny ARR S.A.  
ul. Kazimierza Wielkiego 1  
66-400 Gorzów Wlkp.  
tel. 95 739 03 16  
e-mail: r.sz wajkowska@region.zgora.pl

### Punkt Obsługi Klienta

Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.  
ul. Sulechowska 1  
65-022 Zielona Góra  
tel. 68 329 78 42  
e-mail: agencja@region.zgora.pl



Fundusze Europejskie  
Program Regionalny



Rzeczpospolita  
Polska



Lubuskie  
Warte zachodu

Unia Europejska  
Europejski Fundusz  
Rozwoju Regionalnego





**Invest  
in the West**



**Kostrzyńsko-Słubicka  
Specjalna Strefa Ekonomiczna**

# **NAJLEPSZY KIERUNEK W BIZNESIE**

**[www.kssse.pl](http://www.kssse.pl)**

ul. Orła Białego 22

66-470 Kostrzyn nad Odrą

tel. 95 721 98 00

fax 95 752 41 67

e-mail: [info@kssse.pl](mailto:info@kssse.pl)

