

## Dodatek LUBUSKIE INNOWACJE



**Jesteśmy liderem pod względem wydawania funduszy**

Wywiad z Wicemarszałek Województwa Lubuskiego Elżbietą Polak (str. 8)



**Poręczenia kredytów i pożyczek dla mikro, małych i średnich przedsiębiorców.**



**Poręczamy:**

- przedsiębiorcom prowadzącym działalność na terenie województwa lubuskiego
- do 60% wartości kapitału kredytu/pożyczki
- do 5 lat (60 miesięcy)



**Szczegółowe informacje** można uzyskać na naszej stronie internetowej lub w siedzibie firmy.

Lubuski Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o.  
ul. Kupiecka 32B, 65-058 Zielona Góra, tel. 068 323 96 00  
e-mail: lfpk@lfpk.pl, [www.lfpk.pl](http://www.lfpk.pl)



# KONCESJONOWANA FIRMA OCHRONY MIENIA **HERKULES**



- **OCHRONA**
- **MONITOROWANIE**
- **KONWOJOWANIE**
- **SPRZĄTANIE**

**K.F.O.M. „HERKULES” JEST ZAKŁADEM PRACY CHRONIONEJ**

Wystawiamy naszym klientom informacje o kwocie obniżenia wpłaty do PFRON  
Podstawa prawna Art.22 ustawy o rehabilitacji osób niepełnosprawnych.

Oferujemy usługi w zakresie:

- bezpośredniej ochrony fizycznej (ochrona stała lub doraźna, monitoring i konwoje),
- zabezpieczenia technicznego (montaż, eksploatacja, konserwacja, naprawa elektronicznych urządzeń i systemów alarmowych oraz środków mechanicznego zabezpieczenia)
- sprzątnięcia obiektów oraz utrzymania zieleni.

KONCESJONOWANA FIRMA OCHRONY MIENIA „HERKULES” 66-400 GORZÓW WLKP. UL KAZIMIERZA WIELKIEGO 61  
NIP 599-150-37-78; TEL/FAX 95 728-73-61; e-mail: [herkules@arx.pl](mailto:herkules@arx.pl); [www.herkules.arx.pl](http://www.herkules.arx.pl)

## Zostań Lubuskim Liderem Biznesu

Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa i Gazeta Lubuska zapraszają przedsiębiorstwa województwa lubuskiego do udziału w konkursie



## **LUBUSKI LIDER BIZNESU**

Informacja na temat konkursu: [www.ziph.pl](http://www.ziph.pl)  
zgłoszenia przyjmowane do 30 czerwca 2010 r.



# Szanowni Państwo

**K**onkurencyjność Polski jako kraju o niskich płacach odchodzi powoli w przeszłość. Z punktu widzenia wzrostu zarobków naszych pracowników to oczywiście dobrze, ale niewątpliwie wymaga to pilne wypracowanie przewag konkurencyjnych w innych obszarach. Wydaje się, że jesteśmy obecnie na etapie transformacji, która prowadzi nas w stronę hi-tech i zaawansowanych, innowacyjnych usług. Działalność innowacyjna to ważki problem w obliczu pędzącego wokół nas postępu technologicznego niemal w każdej dziedzinie życia. Wszyscy zdajemy sobie sprawę, jak trudnym i „kosztochłonnym” zadaniem jest wprowadzanie nowych rozwiązań w codziennej działalności gospodarczej.

Wspólnie z Urzędem Marszałkowskim Województwa Lubuskiego przygotowaliśmy więc dodatek poświęcony innowacjom w Lubuskim.

Przypominam także Państwu, że do końca czerwca trwa nabór wniosków do II edycji konkursu „Lubuski Lider Biznesu”. Wspólnie z Gazetą Lubuską zachęcamy do włączenia się w rywalizację o to zaszczytne wyróżnienie. Podobnie jak w ubiegłym roku, statuetki dla najlepszych firm wręczymy podczas uroczystej gali, która tym razem odbędzie się 16 września w Gorzowie Wielkopolskim.

Przed nami okres urlopowy. Życzę Państwu spokojnego i udanego wypoczynku,



dużo słońca, niezapomnianych wrażeń oraz interesujących podróży.

Z poważaniem  
Jerzy Korolewicz, Prezes ZIPH

## W NUMERZE



## Pomagają oszczędzać energię

– wywiad z Andrzejem Kondratowiczem, dyrektorem sprzedaży firmy Apator Rector z Zielonej Góry

### Klaster turystyczny w Lubuskim?

– relacja z konferencji w Międzyzrzeczcu



### Absolutorium dla władz Izby

– relacja z Walnego Zgromadzenia ZIPH w Torzymiu



### O odpowiedzialności majątkowej współmałżonka

– opowiada adwokat Marek Górecki



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

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

**Współpracownicy:** Małgorzata Szkwarek, Stanisław Owczarek, Kamila Szwajkowska.

**Opieka wydawnicza:** Wydawnictwo „In Plus” (tel. 609 22 35 79)

**Adres:** 66-400 Gorzów Wielkopolski, ul. Nowa 5

tel. 95 739-03-12, e-mail: marketing@ziph.pl, www.ziph.pl



- 19 maja 2010 r. w Pałacu Działyńskich w Poznaniu odbyła się konferencja pt. „Liderzy Eksportu na Wschód”. Spotkanie zgromadziło przedsiębiorców, którzy trafiają ze swoimi wyrobami oraz usługami na Ukrainę, Białorusi, Kazachstanu, do Rosji i do Chin lub też planują tego typu inwestycje w przyszłości. Patronat nad konferencją objęła Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa.



- Decyzją Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy w piątek 21 maja 2010 nastąpiła zmiana w zarządzie Kostrzyńsko-Słubickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej S.A. Zarząd odwołał dotychczasowego Prezesa Krzysztofa Dołganowa i powołał na jego miejsce Artura Malca.



- Lubuscy przedsiębiorcy mogą być spokojni o funkcjonowanie Izby Celnej w Rzepinie. Rzepiński Urząd został obroniony. Przypomnijmy, jednostce celnej w Rzepinie groziła likwidacja. W planach Ministerstwa Finansów było bowiem włączenie jej w strukturę Izby Celnej w Szczecinie. Wiceminister finansów i szef Służby Celnej Jacek Kapica odstąpił jednak od zapowiadanej decyzji. Swoje krytyczne stanowisko wobec planów Ministerstwa wystosowała również Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa.



- W dniach od 31 maja do 2 czerwca w Katowicach odbył się Europejski Kongres Gospodarczy. Obrady zgromadziły blisko 4 tys. uczestników. W ramach kongresu odbyło się 60 sesji i debat panelowych poświęconych najważniejszym zagadnieniom europejskiej i polskiej gospodarki. Zachodnią Izbę Przemysłowo-Handlową reprezentował Dyrektor ZIPH Stanisław Owczarek.



## Oferta dla lubuskich firm

# Misja gospodarcza do Szanghaju

13 maja w siedzibie Urzędu Marszałkowskiego w Zielonej Górze odbyło się spotkanie Prezesa ZIPH Jerzego Korolewicza i Dyrektora Stanisława Owczarka z Wicemarszałek Elżbietą Polak. W spotkaniu udział wzięła również zastępczyni dyrektora Departamentu LRPO Pani Katarzyna Drożak.



Rozmowy dotyczyły możliwości aplikowania o środki w ramach działania 2.5 LRPO oraz organizacji spotkań informacyjnych dla przedsiębiorców. Poruszona została także kwestia planowanej na drugą połowę br. misji gospodarczej lubuskich przedsiębiorców do Szanghaju. Wyjazd planowany jest na przełomie września i października tego roku. W planie misji znajduje się m.in. giełda kooperacyjna z chińskimi przedsiębiorcami, dopasowanym profilem do branż polskich firm, wizyta w Izbie Gospodar-

czej Szanghaju oraz spotkania w polskim pawilonie na Expo 2010. Uczestnicy będą mieli również okazję wizytować wybrane chińskie fabryki oraz obejrzeć strefę ekonomiczną w Szanghaju. Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa będzie pełniła rolę koordynatora w przygotowaniu wniosków o dofinansowanie tego wyjazdu z LRPO Działania 2.3 w wysokości do 50% kosztów (nie dotyczy przedsiębiorstw dużych).

(TM)



# Nowe formy współpracy

Czy Międzyrzecki Rejon Umocniony może być największą lubuską atrakcją turystyczną? Odpowiedzi na to pytanie szukali uczestnicy konferencji, która odbyła się 31 maja br. w międzyrzeckim ratuszu.



Tematem przewodnim konferencji było wykorzystanie walorów turystycznych lubuskiego w kontekście budowy europejskiej sieci produktów turystycznych wokół Międzyrzeckiego Rejonu Umocnionego. Udział w konferencji wzięli przedstawiciele miast i gmin z terenów powiatu sulęcińskiego, międzyrzeckiego i świebodzińskiego, a także przedsiębiorcy i stowarzyszenia działające na rzecz rozwoju turystyki. Celem spotkania było zainicjowanie procesu tworzenia klastra turystycznego.

Fortyfikacje Międzyrzeckiego Rejonu Umocnionego wybudowane zostały przez Niemców w latach 30. minionego wieku wzdłuż przedwojennej polsko-niemieckiej granicy. Teraz przyciągają tłumy turystów, którzy mogą zwiedzać dwie podziemne trasy turystyczne: w Pniewie pod Międzyrzeczem i koło Boryszyna w gminie Lubrza. W ub.r. ten międzyrzecki odcinek zwiedziło ponad 40 tys. turystów. Liczba ta jednak od dwóch lat spada. Dlatego też należy wypracować nowy atrakcyjny model funkcjonowania obiektu w oparciu o rozszerzenie oferty

z dodatkowymi atrakcjami. Planowane jest połączenie atrakcji MRU z możliwością spływów kajakowych Obrą i Paklicą oraz wykorzystanie jezior i unikalnego kompleksu koszarowego w Kęszycy Leśnej i szpitalnego w Obrzycach. Jak przekonywała prezes regionalnej Lubuskiej Organizacji Turystycznej Jadwiga Błoch, należy powiązać te walory w jeden spójny produkt. Uczestnicy konferencji zwracali również uwagę, że słabą stroną lubuskiej oferty turystycznej jest fatalny stan dróg, brak bazy noclegowej oraz współpracy między różnymi podmiotami zajmującymi się turystyką. Dlatego też inicjatorzy spotkania zaproponowali stworzenie nowej formy współpracy organizacji działających w obszarze Międzyrzeckiego Rejonu Umocnionego. Pozwoliła by ona na stworzenie spójnej oferty i umożliwiła staranie się o środki z Unii Europejskiej.

Współorganizatorami konferencji był: Urząd Marszałkowski Województwa Lubuskiego, Burmistrz Międzyrzecza oraz Biuro Senatorские Henryka Macieja Woźniaka.

**Tomasz Molski**

- 1 czerwca br. członkowie zarządu zdecydowali o włączeniu do Listy Projektów Kluczowych Lubuskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007-2013, budowie Parku Technologii i Logistyki Przemysłu Interior w Nowej Soli (całkowita wartość projektu: 17,22 mln zł, dofinansowanie – 10 mln zł) oraz Parku Technologicznego Człowiek i środowisko w Gorzowie (całkowita wartość projektu: 23,5 mln zł, dofinansowanie - 10 mln zł).



- 11 czerwca br. w sali kolumnowej urzędu marszałkowskiego w Zielonej Górze odbyła się konferencja pt. „Dobre praktyki projektów unijnych w regionie. Jest ona podsumowaniem projektu pn. „Budowa Lubuskiego Systemu Innowacji”. W konferencji udział wzięli przedsiębiorcy oraz specjaliści zajmujący się tematyką innowacyjności polskich przedsiębiorstw.



- Do 30 czerwca br. trwa nabór wniosków do konkursu „Lubuski Lider Biznesu”. Celem konkursu jest promocja najlepszych firm, których osiągnięcia mogą stanowić wzór do naśladowania oraz kształtowanie pozytywnego wizerunku gospodarczego województwa. W rywalizacji o tytuł „Lubuskiego Lidera Biznesu” mogą wziąć udział firmy zarejestrowane na terenie województwa lubuskiego, które mają tu swoją siedzibę, prowadzą działalność gospodarczą przynajmniej przez dwa lata oraz nie posiadają zaległości wobec organów skarbowych i ZUS. Organizatorami przedsięwzięcia są Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa oraz Gazeta Lubuska. Patronat nad konkursem objął Marszałek Województwa Lubuskiego.

Kontakt w sprawie zgłoszeń:  
tel. (95) 739-03-12.

# Absolutorium dla władz Izby

24 maja w Hotelu „Paradise” w Torzymiu odbyło się Walne Zgromadzenie Sprawozdawcze Członków Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej, na którym został zatwierdzony bilans i sprawozdanie z działań w 2009 roku.

Zgromadzenie rozpoczęło się od wyboru Przewodniczącego obrad, którym jednogłośnie został wybrany Prezes „Holdingu-Zremb Gorzów” S.A. Roman Mizerny. Do prac Komisji Skrutacyjnej zasiadli: Marian Bednarz i Bożena Wojtukiewicz, a do Komisji Uchwał i Wniosków: Grzegorz Załoga, Ireneusz Madej i Agnieszka Czarnolewska.

W pierwszej części zgromadzenia uczestnicy mieli okazję wysłuchać wystąpień zaproszonych gości, wśród których byli m.in. Wicewojewoda Lubuski Jan Świrepo, członek zarządu województwa Tomasz Hałas oraz burmistrzowie: Torzymia – Ryszard Stanulewicz i Rzepina – Andrzej Skałuba. Podczas spotkania zaprezentowano także projekt Depinno, który ZIPH realizuje wspólnie z Centrum Innowacji i Technologii z Forst. Działanie ma na celu rozbudowę polsko-niemieckiej sieci gospodarczej oraz poszerzenie współpracy pomiędzy nauką a gospodarką, w zakres której wchodzi bezpośrednie wsparcie sektora małych i średnich przedsiębiorstw dot. innowacji.

Najważniejszym punktem obrad było rozpatrzenie sprawozdań: merytorycznego oraz finansowego Izby za 2009, które przedstawił Prezes ZIPH Jerzy Korolewicz i które w konsekwencji zostały jednogłośnie zatwierdzone przez zebrane gremium. Jednomyślnie zostało także przyjęte sprawozdanie z działalności Sądu Koleżeńskiego. Uzupełniono również skład Rady Izby, do której jednomyślnie wybrani zostali: Tomasz Kucharski (Dyrektor Finansowy Poli Eco Tworzywa Sztuczne Sp. z o.o.) oraz dr hab. inż. Wiesław Miczulski (Rektor Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Sulechowie).

Na zakończenie odbyła się dyskusja, podczas której głos zabrali m.in. Dyrektor ZIPH Stanisław Owczarek, który zaprezentował najnowszą ofertę ubezpieczenia grupowego dla członków ZIPH oraz Henryk Smajewski, Prezes Zarządu firmy Polsped-Gerlach ze Słubic. W swym wystąpieniu zwrócił on uwagę zgromadzonych na problem rozliczeń, w kontekście importu pomiędzy Polską a krajami z poza Unii Europejskiej. Zebranie zakończyło się poczęstunkiem przygotowanym przez restaurację „Paradise”.

Jarosław Libelt



## Fundusze na rozwój biznesu

Zaproszeni przedsiębiorcy oraz inwestorzy z Zielonej Góry i okolic wzięli udział w konferencji Trinity Capital Business Network finansowanej przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Dwudniowe spotkanie w Hotelu Ruben zdominowały prelekcje oraz rozmowy kulturalne na temat sposobów rozwoju firm, pozyskiwania finansowania z różnych funduszy oraz sposobów inwestowania w sektor MSP.

Prezentacje obejmowały tematykę m.in. korzyści pozyskania inwestora, fuzji i przejęć, wyceny przedsiębiorstw, procesu emisji akcji, podatkowych strategii inwestycyjnych, factoringu, a także badania spółki przez inwestora.

Uczestnicy konferencji mieli okazję do wymiany doświadczeń i konsultacji problemów swojej firmy z doradcami m.in. z wrocławskiej Grupy Trinity oraz Giełdy Papierów Wartościowych.

Zielona Góra jest siódmym miastem, w którym zorganizowana została konferencja Trinity Capital Business Network. Łącznie w trakcie najbliższych trzech lat odbędzie się 75 konferencji i spotkań na temat pozyskiwania finansowania oraz inwestycji prywatnych w MSP. Konferencje odbywać się będą szczególnie w mniejszych miastach, gdzie dostęp do praktycznej wiedzy z zakresu prywatnych inwestycji jest utrudniony.

Celem projektu Trinity Capital Business Network jest przełamanie barier oraz niwelowanie obaw przedsiębiorców przed wprowadzaniem innowacyjnych form finansowania przedsiębiorstw. Przedsiębiorcy oraz inwestorzy mają także możliwość korzystania z rozbudowanej bazy wiedzy zamieszczonej na stronie internetowej projektu [www.tcbn.pl](http://www.tcbn.pl).

Aleksandra Szyszka



# Wywiad z Wicemarszałek Województwa Lubuskiego Elżbietą Polak

Lubuskie jest nadal w czołówce województw pod względem wydawania pieniędzy w ramach regionalnych programów operacyjnych. Okazuje się, że po dotacje najchętniej sięgali przedsiębiorcy.



– Pani marszałek, wróciła pani właśnie z Warszawy, ze spotkania zespołu ds. wykorzystania funduszy strukturalnych w ramach regionalnych programów operacyjnych. Jak na tle innych województw wypada teraz Lubuskie?

– Nadal jesteśmy liderem pod względem wydawania funduszy. W stosunku do całej alokacji mamy ponad 63 proc. podpisanych umów i wydanych decyzji. Daje nam to drugie miejsce w kraju. Wyrzeka nas jedynie województwo pomorskie, które podpisało umowy na 64,2 proc. środków. Zarząd województwa lubuskiego zatwierdził już blisko 700 wniosków na łączną kwotę ponad 1,5 mld zł. Wszystkie są już po ocenach. Z nich podpisaliśmy już 510 umów na 1,086 mld zł.

– W ubiegłym roku dużym zainteresowaniem cieszył się priorytet II „Stymulowanie wzrostu inwestycji w przedsiębiorstwach

i wzmocnienie potencjału innowacyjnego”. Widać już efekty na lubuskim rynku?

– W tym obszarze wyczerpaliśmy już dostępną alokację, która wynosiła 250 mln zł. O tym, że zainteresowanie firm dotacjami było rekordowe w porównaniu z innymi priorytetami, mogą świadczyć liczby. W działaniu 2.1 na wzrost konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw wpłynęło 655 wniosków. Co trzeci przedsiębiorca dostał dofinansowanie do swojej inwestycji. Natomiast w działaniu 2.2 dla małych i średnich przedsiębiorstw o dotację starało się 357 firm, a dotacja trafiła do 140 z nich. Przedsiębiorcy są również zainteresowani rozwojem swoich firm przez doradztwo i wsparcie działań marketingowych. Tu mogli dostać pieniądze na projekty doradcze i na misje gospodarcze czy targi. O dotację starało się 183 firm, z czego 124 dostały dofinansowanie. Przy żadnym innym priorytecie nie było takiego

zaangażowania beneficjentów. To świadczy o dużej aktywności beneficjentów z obszaru gospodarczego. Lubuscy przedsiębiorcy mają pomysły na rozwój swoich firm, potrafią skutecznie zabiegać o środki, co nie jest łatwe. Efekty zrealizowanych projektów przedstawia raport przygotowany przez badaczy z Centrum Studiów Regionalnych UniRegio z Krakowa.

– Jakie wnioski płyną z raportu?

– Badania skupiały się na ewaluacji bieżących projektów, które dostały dofinansowanie z Priorytetu II działań 2.1 i 2.2 Lubuskiego Regionalnego Programu Operacyjnego. Kontrola miała pokazać, czy realizacja projektów przebiega zgodnie z harmonogramem. Okazuje się, że w obu działaniach udało się osiągnąć zakładane wskaźniki. Projekty na pewno przyczyniają się do powstawania większej ilości miejsc pracy niż zakładano. Badacze w swoim raporcie podkreślają, że będzie także więcej





miejsc pracy na obszarach wiejskich. Blisko dwie trzecie beneficjentów mówi, że środki unijne miały duże znaczenie dla rozwoju ich przedsiębiorstwa. A co za tym idzie, poprawi się również konkurencyjność firm i zwiększy potencjał gospodarczy regionu. Prawie 80 proc. firm wprowadziło innowacje produktowe, a 75 proc – innowacje technologiczne.

Większość przedsiębiorstw, które realizowały projekty, odnotowała już wyższe przychody. A trzech na czterech szefów firm planuje dalsze inwestycje ze swoich pieniędzy. W raporcie jest mowa również o tym, że udział w projektach zmuszał przedsiębiorców do refleksji nad poziomem ich konkurencyjności i innowacyjności. Tym z kolei pozytywnie zarazali się właściciele innych firm.

– **A co z tymi, którzy dofinansowania nie dostali, mimo że się o nie starali?**

– To raport też uwzględni. Badacze z UniRegio pytali przedsiębiorców, czy poradziliby sobie z inwestycjami, gdyby nie pomoc pieniędzy unijnych. Okazuje się, że dwóch na pięciu przedsiębiorców zrealizowałoby swoje projekty bez wsparcia. A wśród tych, którzy pieniędzy nie dostali, aż połowa zdecydowała się jednak na inwestowanie w firmę. Oznacza to, że przedsiębiorcy są w dobrej kondycji finansowej radzą sobie bez publicznej interwencji. Jednak dla 60 proc. beneficjentów wsparcie unijne było bardzo istotne. Bez dofinansowania nie osiągnęliby oczekiwanych efektów.

– **A jak przedsiębiorcy radzą sobie ze staraniem się o dotacje?**

– Tu często pojawiają się różne trudności. Bo o ile przygotowanie wniosku firmy zlecają specjalistom, to kiedy już dostaną dotację, decydują się na to, że sami ją rozliczą. A to jest już bardziej skomplikowane. Jeśli nie znają procedur, podczas rozliczeń pojawiają się błędy. Jeszcze chyba nie zdarzyło się, żeby do urzędu wpłynął na przykład bezbłędny wniosek o płatność. Na szczęście jesteśmy bardzo elastyczni, żeby ułatwić przedsiębiorcom pokonanie tej drogi. Oczywiście błędy urzędnicy poprawiają sami. Gdy w pismach pojawiają się błędy formalne, pracownik urzędu przy biurku na miejscu poprawia je z beneficjentem. W przypadku błędów merytorycznych konieczna jest już forma pisemna, kontaktujemy się z beneficjentem mailowo.

– **Specjaliści z Ministerstwa Rozwoju Regionalnego mówią, że Lubuskie najlepiej w Polsce zarządza instrumentami inżynierii finansowej. Co to znaczy?**

– Regionalne fundusze pożyczkowe, fundusze poręczeń udzieliły beneficjentom wsparcia w skali 37,7 proc. Tyle środków rzeczywiście trafiło na rynek.

Rozmawiała **Mirosława Dulat**  
– Wydział Informacji i Promocji  
Departament LRPO

Szkolenie w ramach LRPO

## Środki na działania marketingowe

19 maja w Centrum Badań Euroregionalnych w Gorzowie Wlkp. wicemarszałek Elżbieta Polak spotkała się z przedsiębiorcami zrzeszonymi w Zachodniej Izbie Przemysłowo-Handlowej oraz Lubuskiej Organizacji Pracodawców.

Rozmowy dotyczyły możliwości pozyskiwania środków w ramach działania 2.3 „Poprawa konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez doradztwo i wsparcie działań marketingowych” z Lubuskiego Regionalnego Programu Operacyjnego 2007-2013.

W ramach działania 2.3 przedsiębiorcy mogą ubiegać się o środki na projekty z zakresu specjalistycznego doradztwa, związanego z procesami inwestycyjnymi (zakup usług doradczych od podmiotów zewnętrznych) oraz wsparcie projektów związanych z udziałem przedsiębiorstwa w misjach gospodarczych i targach. Pomoc obejmuje m.in. wydatki na sfinansowanie specjalistycznych usług doradczych, zakupionych od podmiotów zewnętrznych, koszty uzyskania/odnawiania certyfikatów ISO i audytu certyfikującego. W ramach działań marketingowych można otrzymać zwrot poniesionych kosztów związanych z udziałem w krajowych i międzynarodowych

targach i misjach gospodarczych. (m.in. opłat za najem powierzchni wystawienniczej i za zabudowę stoiska, w tym koszty organizacji i obsługi technicznej).

Maksymalna intensywność pomocy w ramach Działania 2.3 obejmuje 50% całkowitych kwalifikowanych wydatków projektu. Maksymalna kwota wsparcia wynosi od 2,5 do 50 tysięcy zł. 12 marca br. został ogłoszony konkurs otwarty na składanie projektów. Oznacza to, że wnioski będą przyjmowane do momentu wyczerpania środków w ramach tego działania.

Szczegółowych informacji udziela Biuro Samorządu Województwa Lubuskiego w Gorzowie Wlkp. mieszczące się przy ul. Przemysłowej 14-15.

Na Państwa pytania odpowie:  
Daniel Sobolewski, tel. (95) 739-03-78,  
e-mail: d.sobolewski@lrpo.lubuskie.pl

**Tomasz Molski**



# Pomagają oszczędzać energię

8 czerwca w Gorzowskiej restauracji „Republika Róż” Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa zorganizowała śniadanie biznesowe w którym udział wzięli lubuscy przedsiębiorcy. Tematem spotkania była prezentacja kompleksowego rozwiązania w postaci Systemu Zarządzania Odczytami Przedsiębiorstwa (S.Z.O.P.) Prezentację produktu przeprowadzili przedstawiciele firmy Apator-Rector Sp. z o.o. z Zielonej Góry, należącej do grupy Apator S.A. O szczegółach związanych z ofertą firmy rozmawiamy z Andrzejem Kondratowiczem, dyrektorem sprzedaży firmy Apator Rector Sp. z o.o.



- Proszę nam powiedzieć czym właściwie jest „SZOP”?

- System Zarządzania Odczytami Przedsiębiorstwa to produkt pozwalający na zdobycie wiedzy o dokładnym zużyciu wszystkich mediów (energia, woda, gaz i ciepło) i jej wykorzystaniu do uzyskania oszczędności. Nasz system to narzędzie służące do analizy danych odczytowo-pomiarowych. Zebrane dane przedstawiane są w postaci szczegółowych analiz, raportów i komunikatów sms/e-mail w przypadku niestandardowych zużyć, przekroczeń lub awarii. SZOP kontroluje energię czynną i bierną, umożliwia dzięki analizom zużycia modyfikację procesów produkcyjnych w celu uzyskiwania oszczędności, pozwala również na sterowanie elementami wykonawczymi w monitorowanej sieci np. wyłączenie/włączenie wybranych obwodów sieci.

- Do kogo skierowany jest ten produkt?

- Głównie dla firm, ale w przyszłości będziemy mogli pomagać oszczędzać energię również odbiorcom indywidualnym. Jest to produkt, który przygotowujemy pod specyfikę działalności i wymagania konkretnego klienta. Po przeprowadzeniu audytu proponujemy klientowi rozwiązanie

najbardziej odpowiadające jego potrzebom – takie, które przyniesie wymierne korzyści. Nasze rozwiązanie jest odpowiednie dla przedsiębiorstw mających siedzibę w jednym miejscu, jak również o rozproszonej lokalizacji (np. sieci sklepów, hotele)

**-Niecóż upraszczając, w czym system SZOP będzie pomocny przedsiębiorstwu?**

-Generalnie w dwóch obszarach. Po pierwsze dzięki zastosowaniu klient obniży koszty mediów nawet o 20 % i po drugie przygotowuje klienta do zmian jakie już zachodzą na rynku energii w Polsce. Już teraz warto nabyć umiejętność planowania zużycia energii. W nomenklaturze energetycznej nazywa się to grafikiem.

**- Skąd w ogóle wziął się pomysł na stworzenie takiej oferty.**

- Jesteśmy firmą będącą w grupie Apator produkującej liczniki i sprzęt niezbędny do opomiarowania wszystkich mediów. Od ponad piętnastu lat współpracujemy z zakładami energetycznymi tworząc dla nich systemy informatyczne. Żyjemy w trudnych czasach, w każdej branży istnieje duża konkurencja i często firmy działają na granicy opłacalności. W naszym rozwiązaniu wykorzystujemy zdobytą wiedzę

i doświadczenie oraz bardzo dobrą znajomość rynku energetycznego z korzyścią dla naszych klientów, którzy dzięki naszemu rozwiązaniu znacznie obniżają koszty funkcjonowania swoich przedsiębiorstw.

**- Co wyróżnia Państwa od konkurencji?**

- Możemy kompleksowo obsłużyć naszego klienta. Jesteśmy w stanie opomiarować wszystkie media pozwalając uzyskać oszczędności, ale również uchronić klienta przed zbędnymi wydatkami (informacje o awariach, przekroczeniach). Zajmujemy się negocjacjami ze sprzedawcami energii zapewniając najlepsze na rynku warunki dostawy energii pod względem ceny, sezonowego dopasowania mocy zamówionej do realnych potrzeb a także terminów i formy płatności jak również przygotowujemy naszych odbiorców do spełnienia Dyrektywy Parlamentu Europejskiego 2009/72/WE (pakiet 3x20)

**- Jakie jest zainteresowanie Waszą ofertą, czy odnieśliście już jakieś sukcesy?**

- Zainteresowanie jest bardzo duże. Można zadać pytanie, czy ktoś nie chciałby zaoszczędzić 20 % kosztów zużycia mediów w swoim przedsiębiorstwie. Mamy wielu klientów, u których system w różnych konfiguracjach został wdrożony i ku naszej satysfakcji i zadowoleniu naszych partnerów przynosi oczekiwane oszczędności.

**- Jakie są plany na przyszłość związane z Państwa produktem?**

- Cały czas rozwijamy nasz system, aby jak najlepiej spełniać oczekiwania naszych klientów. Uczestniczymy w konferencjach i sympozjach, w celu prezentacji naszego rozwiązania i poznawania potrzeb rynku. Staramy się docierać do jak najszerszej grupy docelowych klientów. Stale rośnie świadomość polskich przedsiębiorców, co do potrzeb i możliwości szukania oszczędności w prowadzonych przez nich firmach, a nasz produkt wychodzi im naprzeciw.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiali: **Tomasz Molski i Jarosław Libelt**

# Przybliżamy ERP (cz. II)



Podstawowym elementem każdego systemu ERP są kartoteki, nazywane też słownikami. Kartoteki zawierają dane o kontrahentach (zarówno o odbiorcach, jak i dostawcach), towarach, usługach lub innych listach, do których potrzebujemy się często odwoływać podczas pracy z systemem.

Kartoteki zwykle pozwalają gromadzić bardzo wiele informacji. Dla przykładu kartoteka kontrahenta zawiera oprócz oczywistych danych, jak dane adresowe i numer NIP, także informacje o warunkach handlowych. Określamy w nich poziom cen, termin i formę płatności, ustalamy limity kredytowe i szczególne warunki możliwości skorzystania z kredytu kupieckiego. Może zdarzyć się tak, że klient posiada jeszcze niewykorzystany limit kredytu, ale System zabroni dokonania sprzedaży z uwagi na znacznie przekroczone terminy płatności należności danego klienta. Wtedy tylko osoba ze specjalnymi uprawnieniami może taką sprzedaż kontynuować. Kolejnym istotnym elementem kartoteki są dane osób reprezentujących kontrahenta, w tym osób upoważnionych do odbierania towaru przy płatnościach terminowych („na przelew”). Kartoteki zawierają także informację na temat upustów dotyczących konkretnych towarów lub grup towarowych. Upusty te są w trakcie sprzedaży automatycznie uwzględniane na fakturze. Po wypełnieniu pola wskazującego na adres e-mail, możliwe będzie wysyłanie do kontrahenta z poziomu systemu dokumentów (np. ofert, faktur pro-forma) w postaci pliku PDF. Bardzo pomocnym narzędziem jest historia kontrahenta zawierająca informację o wszystkich zdarzeniach z nim

związanych. Kiedy i co kupował, w jakich cenach, czy posiada rezerwacje lub zamówienia na towary, jakie reklamacje składał. W jego historii znajdziemy także podstawowe informacje na temat rozliczeń i płatności. Innym równie ważnym słownikiem jest kartoteka towarowa. Zawiera przede wszystkim informację o cennikach. Możemy ustalić kilka poziomów cen, np. detal, hurt1, hurt2, itp. Cennik może być aktualizowany w sposób ręczny lub też w sposób półautomatyczny. System sprawdza poprzednią cenę zakupu i na podstawie zakładanej marży może podpowiadać jakie nowe ceny powinny zostać ustalone w związku z nową dostawą danego towaru. Operator może je zaakceptować, poprawić lub pozostawić bez zmian. Istnieje możliwość podglądu historycznych cen towaru oraz operatora który dokonywał zmian cennika. Na kartotece możemy także umieszczać informacje o zamiennikach towarów, opakowaniu, jednostkach pomocniczych. Jeśli określimy dodatkowo wartości stanów minimalnych na magazynie, to System pomoże sporządzić bilans stanu towarów, uwzględniając także istniejące zamówienia, rezerwacje lub zlecenia produkcyjne w którym podpowie ile danego towaru powinniśmy zamówić. Dla tej kartoteki także istnieje narzędzie pozwalające zajrzeć do historii towaru. Znajdziemy tam informacje na temat, kto, kiedy i w jakich cenach dany towar kupował,

o istniejących zamówieniach, reklamacjach, itp.

Wszystkie kartoteki w systemie mogą zawierać dane binarne, czyli np. zeskanowane umowy dot. kredytu kupieckiego w przypadku kartoteki kontrahenta, lub np. certyfikaty dotyczące sprzedawanych produktów w przypadku kartoteki towarowej. Dodatkowo jeśli w kartotece nie istnieje pole umożliwiające opisanie jakiejś szczególnej cechy towaru to możliwe jest zdefiniowanie atrybutów, czyli dodanie dodatkowych pól, które mogą być następnie w razie potrzeby przenieszone na dokumenty sprzedażowe. Zastosowanie atrybutów jest o wiele większe, gdyż za ich pomocą wszystkie elementy Systemu można dopasować do potrzeb nawet bardzo wymagającego przedsiębiorstwa. Bardzo częstą praktyką przy wdrożeniu nowego systemu informatycznego jest migracja danych słownikowych z poprzedniego systemu. Wyszukiwanie w kartotekach jest bardzo proste i umożliwia szybkie odnalezienie danej pozycji. Możliwe jest także wyszukiwanie nie tylko wg domyślnych pól kartotek, ale także po zdefiniowanych atrybutach.

Mariusz Stawarski

# Odpowiedzialność majątkowa współmałżonka

Od 20 stycznia 2005 roku kodeks rodzinny i opiekuńczy inaczej niż dotychczas reguluje odpowiedzialność majątkową małżonków za zobowiązania zaciągnięte przez jedno z nich. Wcześniej zaspokojenia z majątku wspólnego mógł żądać – co do zasady – także wierzyciel, którego dłużnikiem było tylko jedno z małżonków.

Obecnie możliwość zaspokojenia wierzyciela z majątku wspólnego małżonków zależy od tego, czy zobowiązanie zostało zaciągnięte za zgodą drugiego z nich (zasada ta nie dotyczy sytuacji, w której do zaciągnięcia zobowiązania dochodzi w celu zaspokojenia zwykłych potrzeb rodziny; w takim przypadku odpowiedzialność małżonków jest solidarna). Jeżeli małżonek wyraził zgodę na zaciągnięcie zobowiązania przez drugiego małżonka, to wierzyciel może skierować egzekucję do całego majątku wspólnego małżonków. Jeżeli natomiast:

- małżonek zaciągnął zobowiązanie bez zgody współmałżonka,
- zobowiązanie nie wynika z czynności prawnej (takim zobowiązaniem jest np. zobowiązanie z tytułu czynu niedozwolonego lub zobowiązanie alimentacyjne).

Wierzyciel może żądać zaspokojenia tylko z majątku osobistego tego małżonka, z którego działania to zobowiązanie powstało, a także z jego wynagrodzenia za pracę, dochodów uzyskanych przez niego z innej działalności zarobkowej, jak również z przedmiotów majątkowych nabytych w zamian za składniki jego majątku osobistego. Ale uwaga: jeżeli wierzytelność powstała w związku z prowadzeniem przedsiębiorstwa, egzekucja może być prowadzona także z przedmiotów wchodzących w skład przedsiębiorstwa pomimo tego, że należy ono do majątku wspólnego małżonków.

W celu wszczęcia egzekucji z majątku wspólnego wierzyciel musi złożyć wniosek do sądu o nadanie wyrokowi klauzuli wykonalności przeciwko małżonkowi dłużni-

ka (wcześniej wierzyciel musi uzyskać wyrok przeciwko samemu dłużnikowi). Jeżeli wierzyciel wykaże - dokumentem urzędowym lub prywatnym - że wierzytelność powstała w związku z prowadzeniem przedsiębiorstwa, sąd w klauzuli wykonalności wydanej przeciwko małżonkowi dłużnika ograniczy jego odpowiedzialność do przedsiębiorstwa należącego do majątku wspólnego małżonków. W przypadku zaciągnięcia zobowiązania w związku z prowadzeniem przedsiębiorstwa warto zwrócić uwagę na dwie sytuacje:

- przedsiębiorstwo należy do majątku wspólnego,
- przedsiębiorstwo należy do majątku osobistego.

W pierwszym przypadku do prowadzenia egzekucji z przedmiotów wchodzących w skład przedsiębiorstwa (ale tylko z nich) nie jest potrzebna zgoda małżonka na za-

ciągnięcie takiego zobowiązania, ponieważ egzekucję ze składników przedsiębiorstwa zapewnia wierzycielowi już samo wykazanie związku tej wierzytelności z prowadzeniem przedsiębiorstwa. W drugim przypadku zgoda małżonka właściciela przedsiębiorstwa na zaciągnięcie zobowiązania dotyczącego tego przedsiębiorstwa otwiera drogę do egzekucji z całego majątku wspólnego obojga małżonków. Zgoda ta ma duże znaczenie praktyczne. Często bywa bowiem tak, że wartość przedmiotów majątkowych wchodzących w skład przedsiębiorstwa jest niewielka, natomiast majątek wspólny małżonków (zazwyczaj uzyskany w wyniku prowadzenia przedsiębiorstwa) jest bardzo duży.

**Marek Górecki**  
advokat i doradca podatkowy

**GÓRECKI POLESZCZUK**  
SPÓŁKA PARTNERSKA  
ADWOKACI DORADCA PODATKOWY



## Lektura obowiązkowa

Jak stworzyć własną markę, poznać swoje mocne strony i umocnić się w poczuciu własnej wartości? To wszystko wie szcecinianka Sylwia Majewska, trener biznesu, specjalista z zakresu kreowania wizerunku, umiejętności interpersonalnych, prezentacyjnych i występów publicznych oraz częsty współpracownik ZIPH.

**W**iedza i doświadczenie, które Sylwia Majewska zdobywała przez lata, podczas przeprowadzonych na terenie całej Polski szkoleń zarówno dla Klientów indywidualnych, a także dużych przedsiębiorstw, stały się inspiracją do napisania książki: „Kreowanie wizerunku...zrób dla siebie jeszcze więcej”. Autorka nawiązując do tytułu książki, pragnie aby każda czytelniczka zrobiła dla siebie jeszcze więcej. „Kreowanie wizerunku... zrób dla siebie jeszcze więcej” to poradnik dla każdej kobiety, która pragnie udoskonalić, zweryfikować czy wykreować profesjonalny i spójny wizerunek. – *Opisałam w książce zasady komunikacji, etykiety, savoir Viru, dress-code i ich znaczenie* – opowiada Sylwia Majewska. – *Od kilku lat prowadząc szkolenia biznesowe, warsztaty rozwijające umiejętności interpersonalne oraz*

*realizując wiele projektów zaobserwowałam, że temat kreowania wizerunku jest fundamentem, który buduje poczucie pewności siebie, motywuje i stanowi skuteczne narzędzie wywierania wpływu. Każda z nas powinna wypracować swój indywidualny i spójny styl, który będzie pasował do aktualnej pozycji zawodowej, stylu życia i osobowości. Wraz ze wzrostem pozytywnego wrażenia, który wywieramy na ludzi, wzrasta nasza samoocena, dzięki czemu stajemy się zdecydowane, pewniejsze siebie a nasze zachowanie i działania są skuteczniejsze. Szkoliłam niejedną osobę, wielu przedsiębiorców, a także polityków i wiem, że wykreowany przez nas wizerunek jest mocnym narzędziem osiągnięcia sukcesów* – przekonuje Sylwia Majewska.

**Książka dostępna w salonach EMPIK oraz na stronie [www.szkolzenia-treningi.pl](http://www.szkolzenia-treningi.pl)**



### GBS Bank wyróżniony

## Nowoczesne rozwiązanie

Miniony rok był dla Gospodarczego Banku Spółdzielczego w Barlinku czasem intensywnej pracy nad zmianą wizerunku. Władze banku postawiły na nowoczesność. Marka została odświeżona, a nazwa rynkowa skrócona na GBS Bank, co sprawiło, że przestał on być postrzegany jako typowa instytucja spółdzielcza, a zaczął być kojarzony z bankiem nowoczesnym, bezpiecznym i z przyjaznym podejściem do klienta.

**C**hoć w regionie GBS Bank działa już ponad 60 lat, nie spoczął na laurach, rozwija się dynamicznie i nieustannie rozszerza strefę wpływu na całą północno – zachodnią Polskę. Tylko na przestrzeni ostatnich lat otworzył nowe oddziały m.in. w Szczecinie i Stargardzie Szczecińskim.

Od niedawna Grupa BPS, do której należy GBS Bank wprowadziła niezwykle innowacyjne rozwiązanie do sieci swoich bankomatów. Są to ultra nowoczesne bankomaty biometryczne, które rozpoznają użytkownika po układzie naczyń krwionośnych. To zdecydowanie najnowocześniejsze rozwiązanie, zastosowane po raz pierwszy w Europie.

Rozwój GBS Bank został również dostrzeżony i doceniony przez jeden z największych, opiniotwórczych tygodników w kraju. W ostatnim, wiosennym rankingu Polityki, znalazł się na liście

100 największych instytucji finansowych. GBS Bank został również wyróżniony przez magazyn branżowy „Nowoczesny Bank Spółdzielczy”, któ-

ry przyznał mu wysokie, czwarte miejsce w kategorii „Największy Bank Spółdzielczy”.

**Witold Szczepkowski**



## Alternatywa dla przedsiębiorczych

Fundusze Pożyczkowe stanowią alternatywne lub uzupełniające źródło finansowania przedsięwzięć rozwojowych w stosunku do dotacji unijnej lub kredytu bankowego. Są źródłem finansowania na etapie startu, prowadzenia lub rozwoju działalności gospodarczej.

**A**trakcyjną alternatywę dla lubuskich przedsiębiorców w zakresie pozyskiwania finansowania zewnętrznego stanowi Lubuski Fundusz Pożyczkowy, działający w strukturach Agencji Rozwoju Regionalnego S.A w Zielonej Górze. Fundusz udziela pożyczek, które przeznaczone są przede wszystkim dla mikro, małych i średnich przedsiębiorców.

Fundusz udziela także pożyczki firmom, które rozpoczęły działalność gospodarczą i mają trudności w uzyskaniu finansowania komercyjnego (np. kredytu bankowego) z powodu braku historii kredytowej.

Fundusz udziela pożyczek przeznaczonych na cele związane z prowadzeniem i rozwojem działalności gospodarczej, między innymi na: finansowanie inwestycji, wdrażanie nowych rozwiązań technicznych lub technologicznych, zakup maszyn i urządzeń, rozbudowę, adaptację lub modernizację obiektów produkcyjnych, handlowych, usługowych, zakup towarów, materiałów i surowców niezbędnych do realizacji założonego przedsięwzięcia gospodarczego.

Udzielane pożyczki, skierowane są do



MŚP prowadzących działalność gospodarczą na terenie Województwa Lubuskiego, znajdujących się w fazie rozwoju lub ekspansji. Należy jednak dodać, że udzielane pożyczki są oprocentowane nie niżej, niż marża plus stopa referencyjna, określona przez Komisję Europejską opublikowana w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej, obowiązującej w dniu zawarcia umowy o udzielenie pożyczki. Od stycznia 2010 roku oprocentowanie dla przedsiębiorców działających do 12 miesięcy wynosi od 8,49% a dla przedsiębiorców działających powyżej 12 miesięcy od 6,69%. Oprocentowanie pożyczek jest niezmiennie przez cały okres jej spłaty.

Pożyczki są udzielane po przeprowadzeniu analizy ryzyka ich niespłacenia i po usta-

nowieniu należytego zabezpieczenia spłaty.

Wysokość pożyczki zależy od źródeł pozyskania środków przez Fundusz. Obecnie Fundusz prowadzi 3 projekty i zgodnie z zasadami określonymi w poszczególnych umowach z donatorami udziela pożyczki, które różnią się maksymalną wysokością jednej pożyczki, okresem spłaty oraz obszarem, na którym działają przedsiębiorcy:

Maksymalna wysokość pożyczki 120 tys. zł, spłata pożyczki do 5 lat, obszar działania Województwo Lubuskie

Maksymalna wysokość pożyczki 400 tys. zł, spłata pożyczki do 7 lat, obszar działania Województwo Lubuskie

Maksymalna wysokość pożyczki 120 tys. zł, spłata pożyczki do 5 lat, obszar działania Powiat Nowosolski

W celu zasięgnięcia szczegółowych informacji na temat możliwości ubiegania się o pożyczkę zapraszamy na stronę Agencji Rozwoju Regionalnego S.A.: [www.region.zgora.pl](http://www.region.zgora.pl), jak również do Punktów Obsługi:

1. Zielona Góra, ul. Chopina 14, tel. 68 329 78 30, e-mail: [f.pozyczkowy@region.zgora.pl](mailto:f.pozyczkowy@region.zgora.pl)

2. Gorzów Wlkp, ul. Nowa 5, pok. 102, tel. 95 739 03 16

e-mail: [k.szwajkowska@region.zgora.pl](mailto:k.szwajkowska@region.zgora.pl)

3. Żagań, Starostwo Powiatowe ul. Dworcowa 39, tel. 68 477 79 05

e-mail: [adam\\_broszczuk@o2.pl](mailto:adam_broszczuk@o2.pl)

Nowa Sól, ul. Kościuszki 29, pok. 202, tel. 68 356 94 32, e-mail: [p.izydorek@opzl.pl](mailto:p.izydorek@opzl.pl)

Kamila Szwajkowska





## Oferta Ubezpieczenia Grupowego Wariant 1

**Kontakt:** Zygmunt Faraś: 502-157-058

Zakres ochrony	Informacja dodatkowa	Wypłata świadczenia
Śmierć ubezpieczonego w wyniku wypadku komunikacyjnego		152 000,00
Śmierć ubezpieczonego w następstwie nieszczęśliwego wypadku		127 000,00
Śmierć ubezpieczonego w następstwie zawału lub wylewu ( do 60 r.ż)		77 000,00
Zryczałtowane koszty pogrzebu		27 000,00
Trwały uszczerbek na zdrowiu spowodowany nieszczęśliwym wypadkiem: -za 100% trwałego uszczerbku min. kwota za każdy 1% trwałego uszczerbku		28 000,00 280,00
* Zwrot kosztów nabycia wyrobów medycznych, będących przedmiotami ortopedycznymi i środków pomocniczych		do 8400,00
* Zwrot kosztów przeszkolenia zawodowego inwalidów		do 8400,00
Trwały uszczerbek na zdrowiu spowodowany zawałem serca lub wylewem za 100% trwałego uszczerbku za każdy 1% trwałego uszczerbku		28 000,00 280,00
* Zwrot kosztów nabycia wyrobów medycznych , będących przedmiotami ortopedycznymi i środków pomocniczych		do 8400,00
* Zwrot kosztów przeszkolenia zawodowego		do 8400,00
Śmierć małżonka w wyniku wypadku komunikacyjnego		31 500,00
Śmierć małżonka w następstwie nieszczęśliwego wypadku		27 000,00
Śmierć małżonka w następstwie zawału lub wylewu do ( 60 r.ż)		18 000,00
Zryczałtowane koszty pogrzebu małżonka		9 000,00
Zryczałtowane koszty pogrzebu rodziców i teściów		1800,00
Zryczałtowane koszty pogrzebu dziecka		2 700,00
Urodzenie dziecka		1 000,00
Urodzenie dziecka martwego		2 000,00
Świadczenie z tytułu osierocenia dziecka z tytułu śmierci ubezpieczonego		4 000,00
Świadczenie z tytułu pobytu w szpitalu spowodowanym NW		60,00
Świadczenie z tytułu pobytu w szpitalu spowodowanym chorobą		60,00
Świadczenie z tytułu pobytu w szpitalu spowodowanym porodem		60,00
J/w lecz spowodowanym wypad. Kom.- max 14 dni		90,00
Świadczenie z tytułu pobytu na oddziale OIOMJ – max. 14 dni		90,00
Świadczenie szpitalne na wypadek pobytu ubezpieczonego w szpitalu uzdrowskowym bezpośrednio po leczeniu szpitalnym- max. 14 dni		30,00
Poważne zachorowania: /nowotwór, niewydolność nerek, leczenie chorób naczyń wieńcowych, przeszczep głównych organów, paraliż, choroba Creutfelda – Jacoba, zakażenie wirusem HIV, utrata wzroku, utrata kończyn, utrata mowy/		4 000,00
Operacje będące następstwem NW lub choroby – I poziom		5 000
J/w II poziom		3 500
J/w III poziom		2 500
J/w IV poziom		1 000
J/w V poziom		500
Ubezpieczenie assistance ubezpieczonego	TAK	Zgodnie z OWU
<b>Składka za jedną osobę miesięcznie</b>		<b>45,00 zł</b>

# Dołącz do znajomych



**Możesz nam zaufać, znamy się...**

... na najlepszych produktach bankowych i wiemy jakie są potrzeby zarówno Twojej firmy jak i Twojej rodziny.

Zapraszamy do placówki w **Gorzowie Wlkp.**, ul. Słowackiego 1 AB, tel. 95 72 27 895, a także naszych placówek w Bogdańcu, Kostrzynie nad Odrą, Krzeszycach, Witnicy oraz Słońsku.

## GBSBank

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

Dołącz  
do znajomych

 Grupa BPS