



DBAMY O PRZEDSIĘBIORCÓW

ZACHODNIA GRUPA ZAKUPOWA



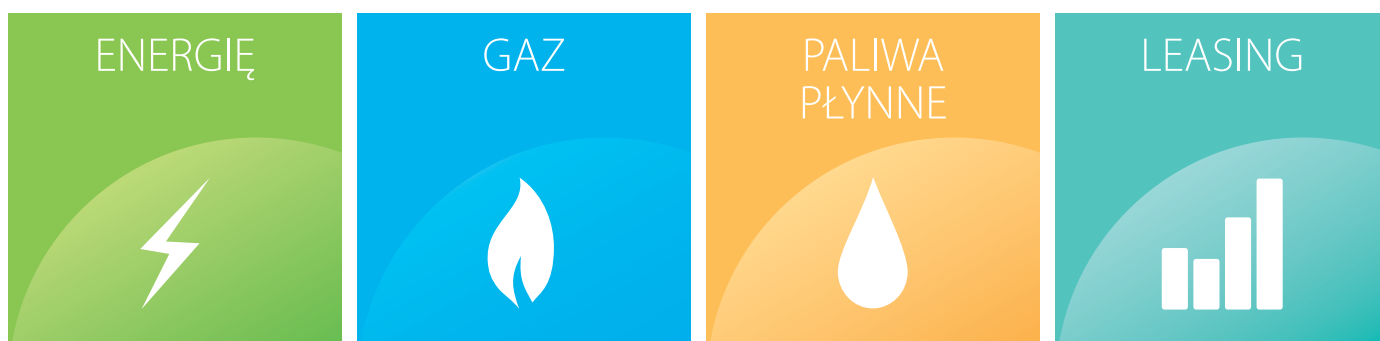
Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa

zaprasza do współpracy

w ramach

Zachodniej Grupy Zakupowej

Obecnie tworzymy grupy zakupowe na:



Zgłoszenia firm oraz wszelkie pytania **proszę kierować do:**

Dariusz Przybyłek

tel.: +48 609 806 840

e-mail: d.przybylek@zachodniagrupa.pl

Krzysztof Podolski

tel.: +48 724 482 366

e-mail: k.podolski@zachodniagrupa.pl

www.zachodniagrupa.pl

Szanowni Państwo

Izba rozpoczyna 11 rok swoich działań na rzecz budowy silnego samorządu przedsiębiorców. W minionej dekadzie naszej działalności zmieniło się w Polsce wiele, jednak stanowczo za mało w zakresie właściwego prowadzenia działalności gospodarczej. Wiele naszych firm, olbrzymim wysiłkiem dokonało ogromnego przeskoku jakościowego, stając się coraz bardziej profesjonalne i nowoczesne. Wiele jest jeszcze do zrobienia, jednak rosnąca dobra kondycja lubuskiego biznesu pozwala z optymizmem patrzeć w przyszłość.

Jesteśmy w przededniu nowego rozdania funduszy europejskich. Aktualna perspektywa budżetowa będzie obfitowała w środki dla innowacyjnego rozwoju biznesu. Będą to jednak pie-

niądze trudne do zdobycia ze względu na wymogi związane z innowacyjnością i nowymi technologiami. Izba jako nadrzędny cel stawia sobie wsparcie biznesu i nauki w drodze po te fundusze. Będziemy edukować, doradzać i koordynować współpracę, tak aby ułatwić firmom odnalezienie się w tej nowej rzeczywistości. Mamy nadzieję, że pomoże nam w tym trójstronne porozumienie pomiędzy Urzędem Marszałkowskim, Krajową Izbą Gospodarczą i ZIPH. Pierwszym urzędywstnieniem tych planów są uruchamiane przez Izbę Punkty Obsługi Przedsiębiorcy, których celem jest wskazanie szybkiej ścieżki kontaktu z współpracującymi z ZIPH specjalistami w poszczególnych obszarach. Będą oni pomagać w opracowaniu rozwiązań Waszych pro-



blemów. Zapraszam więc do kontaktu w tej i wielu innych sprawach związanych z prowadzeniem biznesu. Izba jest blisko Państwa i będzie wspierać Was w trudnej codziennej pracy.

Z poważaniem
Stanisław Owczarek
Dyrektor ZIPH

spis treści



Słowo wstępne	3
Punkt Obsługi Przedsiębiorcy	4

Miasto stawia na dialog	5
Biznes pod lupą	6-7
Wywiad z Jerzym Korolewiczem	8-9
Podsumowanie roku 2014	10-11
Wyjątkowe połączenie	12
Wywiad z Markiem Sokołowskim	13
Wywiad z dr. Inż. Marcinem Jarnutem	14-15
ZUS dofinansuje BHP w firmie	16
Ludzie Lubuskiego Biznesu – I. Zmora	18-19
Nowi członkowie ZIPH	20
Zdaniem eksperta	21
Spinacz biznesu i nauki	22

Wydawca: Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa w Gorzowie Wlkp.

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

Współpracownicy: Anna Elżanowska, Edyta Hubska, Stanisław Owczarek, Kamila Szwajkowska.

Opieką wydawnicza: Wydawnictwo „In Plus” (tel. 609 22 35 79), www.wydawnictwoinplus.pl

Adres: 66-400 Gorzów Wielkopolski, ul. Kazimierza Wielkiego 1
tel. 95 739-03-12, e-mail: marketing@ziph.pl, www.ziph.pl



Partnerzy Głosu Przedsiębiorcy



KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA



O gospodarce w Urzędzie Marszałkowskim

- 5 stycznia w Urzędzie Marszałkowskim miało miejsce spotkanie przedstawicieli władz Izby z Alicją Makarską, członkiem zarządu Województwa Lubuskiego. Tematem rozmów była aktualna kondycja lubuskich przedsiębiorstw oraz szanse i zagrożenia związane z opracowywanym przez władze samorządowe naszego województwa uszczegółowieniem programów regionalnych w ramach nowej perspektywy budżetowej Unii Europejskiej.

**Po wiedzę do Niemiec**

- W dniach 28-30 stycznia 2015 r. Izba organizuje kolejny wyjazd studyjny lubuskich przedsiębiorców zainteresowanych wdrażaniem w swoich zakładach pracy technologii OZE. Tym razem tematem trzydniowej wizyty w Brandenburgii będą zagadnienia związane z kogeneracją ciepła i systemami CHP w zakładach produkcyjnych. Przedsiębiorcy będą mieli okazję wizytacji niemieckich firm, które z powodzeniem wdrożyły i wykorzystują w praktyce systemy kogeneracyjne. Wyjazd organizowany jest w ramach projektu „Polsko-Niemiecki System Transferu Ekoinnowacji”.

**Studia MBA w Gorzowie**

- Zapraszamy firmy zrzeszone w ZIPH do udziału w studiach Master of Business Administration przygotowanych przez Wyższą Szkołę Bankową. Ogromną zaletą oferty jest fakt, że specjalnie dla członków Izby utworzona zostanie dedykowana grupa, której zajęcia odbywać się będą w Gorzowie Wielkopolskim. Po zakończeniu studiów absolwenci otrzymają prestiżowy dyplom wystawiony przez

Nowa usługa

Punkt Obsługi Przedsiębiorcy

Z początkiem roku Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa uruchamia dla swoich członków nowe narzędzie wsparcia pod nazwą „Punkt Obsługi Przedsiębiorcy”. To usługa polegająca na obsłudze doradczo-informacyjnej zrzeszonych w Izbie firm w obszarach ich aktywności gospodarczej.

Idea działania „Punktu Obsługi Przedsiębiorcy” jest prosta.

Przedsiębiorca - który poszukuje informacji bądź partnera, które mogą rozwiązać jego problemy - zgłasza się z zapytaniem do Izby. Te jest kierowane do współpracujących z ZIPH instytucji, które zajmują się obsługą podmiotów gospodarczych. W ten sposób przedsiębiorca zostaje skojarzony z ekspertem z danej branży, w celu dalszej współpracy. Na dziś Izba oferuje dziesięć obszarów wsparcia. Są to:

- pozyskiwanie źródeł finansowania (zarówno na poziomie regionalnym, jak i ogólnopolskim),
- poszukiwanie partnerów po stronie ośrodków naukowych (współpraca z uczelniami wyższymi i instytutami badawczymi obszaru zachodniej Polski),
- wsparcie zarządcze w obszarach produkcji i jakości (optymalizacja procesów, ciągłe doskonalenie, wdrażanie innowacyjnych rozwiązań i technologii - Kaizen, Lean Manufacturing, Lean Six Sigma, certyfikacje),
- negocjacje grupowe cen dostaw energii elektrycznej, gazu, paliw płynnych i warunków leasingowych,
- ubezpieczenia grupowe dla firm,
- rachunkowość finansowa (kompleksowa obsługa przedsiębiorstw w zakresie rachunkowości finansowej),
- obsługa informatyczna (outsourcing procesów informatycznych, optymalizacja kosztów, audyty informatyczne, tworzenie stron www),
- HR. Doradztwo kadrowe i outsourcing usług kadrowo – płacowych, rekrutacja i selekcja personelu, leasing personalny,



- raport płacowy – badanie wynagrodzeń;
- BHP i PPoż. (audyt wewnętrzny, współpraca z jednostkami kontrolnymi, szkolenia),
- obsługa prawna (szeroka pomoc związana z prowadzeniem działalności gospodarczej).

Poprzez „Punkt Obsługi Przedsiębiorcy” Izba chce rozszerzyć zakres wsparcia dla zrzeszonych w niej firmach, a przede wszystkim dać im możliwość szybkiego dostępu do informacji i skierowania do odpowiedniej instytucji, która rozwiąże ich problemy. - *Wachlarz obszarów, w których będziemy wspierać firmy będziemy z biegiem czasu powiększać w zależności od zainteresowania przedsiębiorców danymi tematami. Na dziś szczególnie istotny wydaje się dostęp do informacji o funduszach unijnych, które w najbliższych miesiącach będą powszechnie dostępne* – mówi Stanisław Owczarek, dyrektor Izby.

(TM)

Prezydium ZIPH

Miasto stawia na dialog

Możliwości i główne obszary współpracy samorządu gospodarczego z nowymi władzami Gorzowa Wielkopolskiego były głównym tematem pierwszego w tym roku posiedzenia Prezydium Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej. Spotkanie miało miejsce 8 stycznia w siedzibie ZIPH w Gorzowie Wielkopolskim.

W posiedzeniu Prezydium uczestniczył Prezydent Gorzowa Wlkp. Jacek Wójcicki, zastępca prezydenta ds. gospodarki Łukasz Marcinkiewicz oraz Przewodnicząca komisji gospodarki, radna Rady Miejskiej Marta Bejnar-Bejnarowicz. Wspólne obrady stanowiły dobrą okazję do przedstawienia działalności Izby oraz poznania spojrzenia na lokalną gospodarkę nowych władz miasta. A te wyglądają optymistycznie. Jak podkreślał odpowiedzialny za gospodarkę zastępca prezydenta Łukasz Marcinkiewicz, władze zdają sobie sprawę z problemów lokalnych firm i widzą obszary, w których zaniechania doprowadziły do niechęci prowadzenia biznesu w mieście przez przedsiębiorców. Ważną kwestią podniesioną przez prezesa Jerzego Korolewicza były podatki od nieruchomości. – *Odbieramy wiele niepokojących sygnałów od przedsiębiorców, którzy nie są w stanie sprostać rosnącym z roku na rok podatkom. To paląca kwestia wymagająca rewizji dotychczasowej polityki miasta* – podkreślał prezes ZIPH. Prezydent Jacek Wójcicki zaproponował spotkanie władz miasta z lokalnymi firmami będącymi pod auspicjami Izby w tej kwestii w czerwcu br. – *Stawiamy na dialog* – pod-

kreślił prezydent Gorzowa Wielkopolskiego. Radna Marta Bejnar-Bejnarowicz wskazała również na konieczność otoczenia opieką i docenienia małych lokalnych firm, które często przez dziesięciolecia prowadzą tu swoją działalność, ale obecności nikt zdaje się nie zauważać. Zebrani zgodnie stwierdzili, że warto wyjść z wspólną inicjatywą, aby przedsiębiorcy ci zaistnieli na forum Izby. W odpowiedzi na problemy przedstawiane przez Dyrektora Izby, zastępca prezydenta Łukasz Marcinkiewicz zapowiedział zmiany, jakie mają nastąpić m.in. w polityce miejskiego Biura Obsługi Inwestora. Dotychczas zajmowało się ono pozyskiwaniem inwestorów zewnętrznych. W najbliższym czasie BOI ma również otoczyć większą opieką małe i średnie firmy, które już w Gorzowie funkcjonują.

Podczas spotkania wiele mówiono również o kondycji gorzowskich firm, tendencjach w gospodarce w kraju i Europie oraz obszarach, w których Izba mogłaby wesprzeć w swoich działaniach miasto. Zastępca prezydenta zaprosił władze Izby na kolejne robocze spotkanie w najbliższym czasie, tym razem w siedzibie Urzędu Miasta.

Tomasz Molski



Wyższą Szkołę Bankową w Poznaniu i sfinansowany przez Franklin University oraz Certyfikat Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej. Więcej informacji na temat udziału w studiach MBA udziela: Dariusz Przybyłek, telefon: 609 806 840.



Świadectwa pochodzenia towarów

- Od 1 stycznia 2015 r. Krajowa Izba Gospodarcza obok organów celnych ma możliwość wystawiania przedsiębiorcom uniwersalnych świadectw pochodzenia. Przewiduje to porozumienie podpisane 15 grudnia 2014 r. pomiędzy Szefem Służby Celnej, a KIG na podstawie znowelizowanej ustawy z dnia 7 listopada 2014 r. o ułatwieniu wykonywania działalności gospodarczej, tzw. IV ustawy deregulacyjnej. Departamentem odpowiedzialnym za świadectwa pochodzenia jest Biuro Legalizacji, Certyfikacji i Kartetów ATA. Kontakt telefoniczny: 22 630 97 12.

Akcelerator Zielonych Technologii

- Ruszyła VI edycja konkursu GreenEvo - Akcelerator Zielonych Technologii 2015. Zadaniem programu jest pomoc przedsiębiorcom oferującym technologie przynoszące znaczne korzyści dla ochrony środowiska oraz komercjalizującym sprawdzone rozwiązania w poruszaniu się po rynkach międzynarodowych, a także wsparcie w przygotowaniu konkurencyjnej oferty technologicznej do transferu za granicę i pomoc w pozyskaniu zagranicznych partnerów. Laureaci konkursu uczestniczą w misjach gospodarczych na całym świecie, a Ministerstwo Środowiska zgodnie z pomocą de minimis zapewnia w 100% finansowanie tychże wyjazdów. Więcej informacji można znaleźć na stronie www.greenevo.gov.pl

GREENEVO
TECHNOLOGY ACCELERATOR

Jest zgoda Brukseli



FUNDUSZE
EUROPEJSKIE

Komisja Europejska zatwierdziła Regionalny Program Operacyjny Lubuskie 2020. Nasze województwo zainwestuje 1 miliard euro, z czego wkład unijny wyniesie aż 900 milionów euro. To najważniejszy dla województwa lubuskiego dokument finansowy związany z funduszami europejskim. Lubuskie ma do wykorzystania 906 mln euro z unijnej kasy - 653,3 mln euro z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) i 252,7 mln euro z Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS). Największą część funduszy - 193 mln euro - będzie przeznaczona na gospodarkę i innowacje. Duża pula trafi również na wsparcie nowoczesnej edukacji - ok. 80 mln euro. Program przewiduje także m.in. 136 mln euro na rozwój transportu, 108 mln euro na gospodarkę niskoemisyjną.

Nasze Dobre Lubuskie



17 grudnia 2014 roku poznaliśmy laureatów kolejnej edycji plebiscytu „Nasze Dobre Lubuskie 2014”, prowadzonego przez Gazetę Lubuską. Jego celem jest wyłonienie i wypromowanie najlepszych produktów i usług wytwarzanych przez przedsiębiorstwa w naszym regionie, które ze względu na swoją jakość i popularność wśród konsumentów stanowią wzór godny do naśladowania. Podobnie jak w latach ubiegłych firmy rywalizowały w 3 kategoriach: produkty przemysłowe, spożywcze oraz usługi. W tej pierwszej głosami kapituły złożonej z przedstawicieli lubuskich mediów i organizacji gospodarczych zwyciężył członek ZIPH Waldemar Gruszczyński, szef zielonogórskiej spółki Fabryka Reklamy IBI. Produktem zgłoszonym do konkursu były reklamowe gry planszowe.

Stelmet inwestuje



Zielonogórski Stelmet kupił zakłady w Wielkiej Brytanii. Dzięki temu zatrudnia już 1.500 osób. Zakup firmy położonej nieopodal Londynu, to nie jest jedyna inwestycja. Kolejną ma być budowa nowego zakładu produkcyjnego w pobliżu Grudziądza. W czerwcu 2014 Stelmet w Kujawsko-Pomorskiej Strefie Ekonomicznej kupił 30 ha ziemi. Już wybrano projektanta, który rozpoczął pracę. W strefie ma powstać zakład bliźniaczo podobny do tego w Zielonej Górze. A więc zasilany energią odnawialną, produkujący elementy architektury ogrodowej oraz ekologiczne paliwo, czyli pelety. Pierwsze wbicie łopaty zaplanowano w połowie 2015 roku, a rozpoczęcie produkcji po roku, czyli w połowie 2016 roku. Zatrudnienie ma wynieść około 600 osób.

Branżowy Program Promocji Budownictwa



Zapraszamy do udziału w działaniach promocyjnych w ramach Branżowego Programu Promocji Budownictwa. W ramach branżowego programu promocji w ciągu trzech lat tj. od kwietnia 2012 do marca 2015 r. Konsorcjum Polskie Budownictwo realizuje szereg międzynarodowych imprez targowych oraz misji gospodarczych, konferencji i spotkań biznesowych w ramach spójnego planu promocji branży i skupionych wokół niej przedsiębiorców. Kampania obejmuje swoim zasięgiem terytorium Polski oraz następujące kraje: Arabię Saudyjską, Czechy, Kazachstan, Maroko, Niemcy, Rosję, Szwecję oraz Ukrainę. Konsorcjum POLSKIE BUDOWNICTWO zapewnia kompleksową obsługę organizacyjno-logistyczną wszystkich wydarzeń zarówno firmom uczestniczącym w programie, jak i przedsiębiorstwom zainteresowanym uczestnictwem tylko w poszczególnych wybranych imprezach. Szczegóły na stronie internetowej: www.polskie-budownictwo.pl.

Ubezpieczenia grupowe dla członków



Zapraszamy członków Izby do zapoznania się ofertą Grupowego Programu Ubezpieczeń przygotowaną dla ZIPH przez Towarzystwo Ubezpieczeniowe ING. To atrakcyjna propozycja, przede wszystkim ze względu na fakt, iż obsługa ubezpieczenia odbywa się na zasadach tzw. PREMIUM GOLD, co oznacza 24 godzinny system wypłaty świadczeń bezspornych (dot. zgonów, urodzeń itp.). Pozostałe świadczenia wypłacane są w terminie 7 dni od daty zarejestrowania wniosku. Każdy ubezpieczony członek Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej otrzymuje Polisę, a jego pracownicy imienne Certyfikaty ubezpieczenia. Pracownik ma możliwość ubezpieczenia współmałżonka, pełnoletnich dzieci oraz partnera – na tych samych zasadach. Zachęcamy do zapoznania się z naszą ofertą. Szczegółowe informacje w biurze Izby pod numerem telefonu 95739 03 10.

Lubuski Anioł Roku 2014



13 grudnia 2014 r. w hali sportowej w Zielonej Górze odbyła się gala charytatywna, podczas której wręczono nagrody zwycięzcom plebiscytu „Lubuski Anioł Roku 2014”. Statuetki i certyfikaty otrzymali laureaci w trzech kategoriach: osoba, stowarzyszenie/organizacja oraz firma. Zielonogórska spółka LUG Light Factory została wyróżniona w głosowaniu Kapituły plebiscytu w kategorii firma. Konkurs Lubuski Anioł Roku organizowany jest co roku przez stowarzyszenie „Warto jest pomagać”. Akcja ma na celu wyróżnienie i uhonorowanie osób, firm i instytucji, które wspierają lokalną społeczność.

Wzrost handlu zagranicznego w 2014



Według wstępnych danych GUS, po 11 miesiącach 2014 r. eksport towarów osiągnął wartość prawie 150,5 mld euro i był wyższy o 4,8 proc. w porównaniu z poziomem sprzed roku. Nieznacznie szybciej wzrósł w tym czasie import do Polski, tj. o 5 proc., do 152,2 mld euro. Przełożyło się to na pogłębienie deficytu obrotów towarowych o 345 mln euro, do ok. 1,7 mld euro. Po 11 miesiącach 2014 r. zdecydowanie lepsze wyniki odnotowano w wymianie z krajami rozwiniętymi, gdzie eksport wzrósł o 7,2 proc. (do 126,2 mld euro), a import o 4,1 proc. (do 99,5 mld euro). W rezultacie nadwyżka obrotów z tą grupą państw zwiększyła się o prawie 4,6 mld euro, do ok. 26,7 mld euro. Wywóz do UE zwiększył się o 7,5 proc., do 116 mld euro.

Zmiany w VAT dla importerów



Od 1 stycznia 2015 r. weszły w życie korzystne zmiany w VAT dla firm importujących przez polskie porty morskie. Dzięki nim podatnicy VAT posiadający status tzw. przedsiębiorców upoważnionych (AEO) są uprawnieni do rozliczania kwoty podatku należnego z tytułu importu towarów w deklaracji podatkowej VAT-7. Przedsiębiorcy upoważnieni uzyskują również możliwość wydłużenia terminu na rozliczenie VAT w imporcie. Nowe regulacje przyczynią się także do zmniejszenia uciążliwości importowych procedur kontrolnych towarów przez polskie porty. Od 1 stycznia czynności urzędowe niezbędne do dopuszczenia towaru do obrotu nie mogą trwać dłużej niż 24 godziny od momentu przedstawienia towaru do kontroli granicznej. W szczególnie uzasadnionych przypadkach procedura może zostać przedłużona do 48 godzin.

Wciąż wiele do zrobienia...

O dotychczasowej i przyszłej działalności Izby oraz kondycji lubuskiego biznesu rozmawiamy z Jerzym Korolewiczem, Prezesem ZIPH.

- W ubiegłym roku Izba obchodziła jubileusz 10-lecia. Odczuwa Pan satysfakcję z dotychczas wykonanej pracy?

- Ten okres minął nam bardzo szybko. Udało się zbudować solidny fundament regionalnej organizacji samorządu gospodarczego, która już mocno wpisała się w pejzaż lubuskiej gospodarki. Staliśmy się poważnym partnerem władzy publicznej do rozmów w procesie podejmowania decyzji oraz kształtowania rozwoju regionu. Bardzo zadowolony jestem zwłaszcza z ostatnich kilku lat. Izba znacząco zwiększyła swoje szeregi i wypracowała własne markowe produkty, z Lubuskim Liderem Biznesu na czele, który to konkurs powszechnie oceniany jest jako najbardziej prestiżowy ranking dla przedsiębiorców regionu. Bardzo dobrze oceniane są też izbowe projekty szkoleniowe i kooperacyjne.

Ponadto Izba stała się miejscem, gdzie przedsiębiorcy w dużej skali z powodzeniem poszukują wsparcia dla rozwiązywania problemów w swoich codziennych działaniach. Dotyczy to zwłaszcza mniejszych firm, które same nie są w stanie zawalczyć o swoje interesy w starciu z instytucjami publicznymi. To właśnie one najczęściej szukają w Izbie pomocy.

Jednak z pewnością nie znajdujemy się jeszcze na etapie, który moglibyśmy uznać jako docelowy. Z resztą chyba nigdy nie będziemy. Musimy stale się unowocześniać, poszerzać paletę usług, a przede wszystkim kontynuować wielkie zadanie budowania siły samorządu gospodarczego. Niemniej podkreślę raz jeszcze, że pozytywnie oceniam minione 10 lat. Zbudowaliśmy naprawdę dobrą, profesjonalną organizację.

- Czy możemy mówić o niedosycie w jakich aspektach?

- Na pewno chcielibyśmy w większym stopniu dotrzeć ze swoją działalnością do firm małych i mikro. Stanowią one ponad 95% przedsiębiorstw w województwie lubuskim, ale ich zaangażowanie w struktury takie jak Izba jest nadal stosunkowo nie-



duże. Często znajdują się na marginesie, pozostawieni sami sobie. W Izbie takie podmioty mogą mieć swojego rzeczywistego reprezentanta, mogą uzyskiwać realne, najczęściej bezpłatne wsparcie i opiekę specjalistów - doradców. Chcemy dotrzeć z tym przesłaniem do świadomości takich małych firm, bo Izba jest miejscem, które może im znacząco pomóc w lepszym prowadzeniu biznesu.

- Jaka rolę powinna pełnić Izba w najbliższych latach?

- W dobie aktualnego poziomu rozwoju cywilizacyjnego i globalizacji, kiedy życie gospodarcze jest cały czas objęte szeroką sferą niepewności, która destabilizuje nawet najbliższą perspektywę rozwojową, przedsię-

biorcy tęsknią przede wszystkim za normalnością i przewidywalnością. O ile na wiele z tych zewnętrznych czynników nie mamy wpływu, o tyle na te związane z polityką rządową czy regionalną możemy w określony sposób oddziaływać. Izba musi w tej nieustannie zmieniającej się gospodarce pełnić rolę swoistego bufora i być „busolą”, która pomaga firmom, żeby się nie pogubiły w tym ciągłym procesie zmian.

Drugie ważne zadanie, które przed nami stoi, to nieustanne rozwijanie roli Izby jako partnera społecznego, w odniesieniu do władzy publicznej. Tutaj ciągle jest jeszcze wiele do zrobienia. Oczywiście cały czas ta współpraca na różnych polach trwa, niemniej jednak ranga samorządu gospodarczego jest zdecydowanie za niska

w stosunku do faktycznego znaczenia przedsiębiorców i gospodarki. Musimy tu doprowadzić do realnej równowagi. Przecież rzeczywista pozycja przedsiębiorców - którzy są jednym z głównych źródeł budowania budżetu - wymaga, aby byli traktowani jako poważni partnerzy w tworzeniu planów rozwojowych i kreowaniu rzeczywistości gospodarczej. To proces, który zapewne trwać będzie długo. Dlaczego? Bo muszą się go nauczyć zarówno funkcjonariusze publiczni, jak i sami przedsiębiorcy. Ci drudzy muszą dorosnąć, dojrzeć do swojej roli i osiągnąć wysoki poziom profesjonalizmu i zorganizowania.

- Jak ocenia Pan kondycję lubuskiego biznesu. Jakie rysują się perspektywy dla lubuskiej gospodarki w najbliższych latach?

- Kondycja firm w regionie jest dość przyzwoita. Na pewno można powiedzieć o wzmocnieniu i pozytywnym zdaniu egzaminu, jakim była poprzednia perspektywa finansowa Unii Europejskiej. Obserwujemy, że powoli, ale systematycznie wzrasta także ich rentowność. Występują również pewne niedostatki. Na pewno niesatysfakcjonujący jest poziom płac. Drugi problem to fakt, że mamy w regionie stosunkowo niewiele dużych firm, które zawsze w naturalny sposób silnie oddziałują na otoczenie. Widać to szczególnie w rozmaitych rankingach, gdzie lubuskich firm jest niewiele. Większość dużych podmiotów w regionie stanowi części koncernów zagranicznych, które koncentrują się przede wszystkim na produkcji podzespołów czy montażu taśmowym. To jednostki pozbawione najczęściej centrów badawczych i technologicznych. Niemniej w Lubuskiem został stworzony fundament do kolejnego etapu, który łączy się nie tylko z nową perspektywą europejską. Pamiętajmy, że to może być ostatnie 5-7 lat, gdzie będziemy zasilani funduszami unijnymi w takim stopniu. Trzeba się już powoli dostosowywać do czasu, kiedy takiego wsparcia nie będzie. To, co dzisiaj jest pojęciem powszechnie odmienianym przez wszystkie przypadki, czyli innowacyjność firm, musi stać się działaniem powszechnym i realnym, a nie tylko deklarowanym. Trzeba naprawdę wdrażać nowe technologie i otwierać się na nowe rynki. Europa stała się bardzo ciasna. Większy przedsiębiorcy będą musieli więc stawać się bardziej elastyczni, mobilni i zde-

terminowani do działania także na innych zagranicznych rynkach, które choć odleglejsze są mniej konkurencyjne. Do tego potrzebne są nowe kompetencje, umiejętności i inny styl prowadzenia firmy. Uważam, że nasze firmy powinny już teraz rozpocząć proces takiej zmiany mentalnej i organizacyjnej, tak, aby po zakończeniu obecnego zasilania funduszami europejskimi sprostały wysokim wymaganiom stawianym przez globalne rynki.

- Jakie zatem Pana zdaniem rysują się perspektywy dla lubuskiej gospodarki w najbliższych latach?

- Prognozy dla kraju są znane: 3-3,5% wzrostu PKB. Nie oczekujemy, że lubuskie będzie w jakiś znaczący sposób odbiegało od tego poziomu. Ważne, że jest to trwała tendencja zwykła. Ale taki wzrost niestety nie da odczucia znaczącej poprawy jakości życia mieszkańców województwa i rozwoju jego gospodarki. Przed nami, tak jak już mówiłem, trudne zadanie, bo musimy nadać naszym firmom charakter innowacyjny, wymagany przez programy europejskie. Czy zdołamy przekroczyć ten wysoki próg kompetencji, który trzeba będzie pokonywać? Mamy to jako Izba przed oczami. Wiemy, że to bardzo ważne, kluczowe wyzwanie. Postaramy się pomóc przedsiębiorcom absorbować środki, które będą co prawda w dużej ilości, ale za to znacznie trudniejsze do zdobycia.

- Jak oceni Pan poprzednie rozdanie funduszy unijnych. Czy pieniądze te zostały dobrze zainwestowane?

- Jeśli chodzi o przedsiębiorstwa, to w zdecydowanej większości spożytkowano je w sposób właściwy. Przedsiębiorcy - chociażby poprzez konstrukcję samych przepisów pomocy publicznej, gdzie poziom dofinansowania jest dużo niższy niż dla instytucji publicznych oraz wymogów biznesplanowych - podejmowali przedsięwzięcia o charakterze rynkowym i uzasadnione ekonomicznie. Ocena projektów publicznych jest trudniejsza i z zaciekawieniem będziemy czekali jak wypadną niezależne audyty przeprowadzane w tym zakresie. Mamy wszyscy świadomość, że część tych projektów miała niestety bardziej charakter wizerunkowy, a także musimy pamiętać o wygenerowaniu znaczących skutków

kosztotwórczych w okresie dalszej ich eksploatacji. Zatem racjonalność tych realizacji będzie można w pełni ocenić dopiero po kilku latach funkcjonowania. Jestem zdania, że w nowej perspektywie należy przyjąć strategię, aby przede wszystkim inwestować w te elementy, które realnie poprawiają warunki gospodarowania i łączą się z tworzeniem perspektyw dla szeroko rozumianego rozwoju gospodarczego.

- Czy lubuscy przedsiębiorcy są przygotowani do podjęcia takich działań?

- Chciałoby się oczywiście odpowiedzieć na to pytanie pozytywnie, ale tutaj jak nigdzie, dopiero życie pokaże, jak to jest naprawdę z tym przygotowaniem. Trzeba dobrze przepracować najbliższy rok wspierając firmy, dostarczając im niezbędną wiedzę, co do wymogów o których mówimy, a więc współpracy na linii nauka - biznes w zakresie innowacyjności. Ważne jest również, aby szczegółowe reguły jakie zostaną określone w poszczególnych programach szły z jednej strony w zgodzie z wytycznymi unijnymi, ale z drugiej były adekwatne do faktycznych możliwości rozwojowych lubuskich firm. Nie można przesadzać z wysokością zawieszonych poprzeczki. Rozwój musi następować w sensie realnym, a nie teoretycznym. To kwestia absolutnie kardynalna, aby dopasować zapisy i szczegóły do realnego poziomu rozwoju firm, by te działając z niezbędną determinacją mogły jednak sprostać wymaganiom.

Ważne jest również, aby nie zapędzić się w finansowaniu tylko wyrafinowanych, innowacyjnych działań. Przedsiębiorcy potrzebują ciągle wsparcia w codziennych sprawach związanych z rozbudową zakładu czy instalacją nowej linii technologicznej. Ale mówię w tym przypadku nie o dotacjach, a bardziej o zastosowaniu finansowych mechanizmów zwrotnych, takich jak fundusze pożyczkowe i poręczeniowe. To również ważna kwestia, którą należy w sposób przemyślany zaaplikować do lubuskiej gospodarki, tym bardziej, że województwa ościenne już w poprzedniej perspektywie szeroko je stosowały.

- Dziękujemy.

**Rozmawiali: Tomasz Molski
i Jarosław Libelt**

Podsumowanie

To było dobrych 12 miesięcy dla Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej. Zorganizowaliśmy rekordową w swojej historii liczbę przedsięwzięć dla przedsiębiorców. W przygotowanych przez nas wydarzeniach w ostatnich dwunastu miesiącach uczestniczyło prawie 2000 uczestników.

P oprócz stałych, dobrze znanych pozycji skupiających duże audytorium jak Regionalne Spotkanie Przedsiębiorców czy gala finałowa Lubuskiego Lidera Biznesu, w minionym roku wiele działo się w zakresie spotkań sektorowych dedykowanych dla poszczególnych branż. Izba mocno zainwestowała w rozwój kadr przedsiębiorstw produkcyjnych. 4. projekty unijne, w których udział wzięły łącznie 254 osoby miały na celu przeszkolenie zarówno pracowników średniego i wyższego szczebla w zakresie zarządzania czy obsługi zaawansowanych programów konstrukcyjno-projektowych, jak i pracowników niższego szczebla w zakresie stosowania dobrych praktyk i sprawdzonych rozwiązań w zakładach. Izba postawiła również na kształcenie zawodowe. W szkołach w Międzyrzeczu i Świebodzinie daliśmy 350 uczniom możliwość nauki zawodu, uzyskania certyfikatów i pierwszych doświadczeń na rynku pracy w formie praktyk. W Zielonej Górze przeszkoliliśmy blisko 100 specjalistów branży budowlanej w zakresie nowoczesnych technik budowlanych, pomp ciepła i projektowania środowiskowego. Cały miniony rok prowadziliśmy również zajęcia dla obecnych i przyszłych menadżerów, dając im możliwość zdobycia międzynarodowych certyfikatów. W ciągu całego 2014 r. zorganizowaliśmy łącznie 51 szkoleń, w których udział wzięło 739 szefów i pracowników lubuskich firm.

Izba zajęła się również energetyką. Wspólnie z Agencją Rozwoju Regionalnego

Zorganizowane szkolenia	51
Liczba uczestników	739
Zorganizowane konferencje	9
Liczba uczestników	1200



2014 roku

S.A. daliśmy 20 lubuskim firmom możliwość spotkań z ekspertami, wizytacji niemieckich zakładów i wspólnych prac badawczych mających na celu wykorzystanie wiedzy i doświadczeń naszych kolegów z za Odry w korzystaniu z Odnawialnych Źródeł Energii w gospodarce energetycznej naszych firm. Utworzyliśmy również Zachodnią Grupę Zakupową, która z sukcesem w imieniu firm negocjowała ceny energii gazu i paliw dla członków Izby, a na horyzoncie mamy kolejną inicjatywę, poprzez którą będziemy zachęcać do wdrażania nowych technologii energetycznych w firmach.

Wiele ciekawych inicjatyw podjęto na szczeblu międzynarodowym. W ubiegłym roku gościliśmy w Izbie kilka delegacji przedsiębiorców z krajów ościennych, którzy prócz oficjalnych spotkań wizytowali lubuskie firmy i nawiązywali kontakty na naszym rynku. Byliśmy gospodarzem obrad Komisji Turystyki Izb Łąba/Odra, która działa na rzecz rozwoju transportu śródlądowego. Nasi członkowie brali udział w wyjazdach do Berlina i Brukseli. W październiku zorganizowaliśmy misję gospodarczą do Stanów Zjednoczonych, gdzie 20-osobowa delegacja lubuskich firm uczestniczyła w międzynarodowych targach w Los Angeles i San Francisco. W sumie przez minione 12 miesięcy zorganizowaliśmy 7 wyjazdów zagranicznych w których udział wzięło 62 przedsiębiorców.

Miniony rok to również kilkadziesiąt większych i mniejszych spotkań, tym: 9 konferencji, 12 warsztatów, 4 śniadania biznesowe i kilkanaście mniejszych spotkań dla określonych grup beneficjentów. Cały czas Izba prowadzi Grupowy Program Ubezpieczeń dla członków, wydaje miesięcznik gospodarczy „Głos Przedsiębiorcy” oraz na bieżąco reaguje na wydarzenia w lokalnej gospodarce. Liczymy, że nowy 2015 rok będzie nie mniej udany niż poprzedni, a nasi członkowie czuli będą satysfakcję z możliwości korzystania z naszej oferty i poczucia przynależności do największej organizacji samorządu gospodarczego w Lubuskiem.

Zorganizowane misje gospodarcze	7
Liczba uczestników	62
Zorganizowane spotkania i warsztaty	12
Liczba uczestników	154



Z wizytą u członka Izby

Wyjątkowe połączenie

Szukacie Państwo oryginalnego, pięknie usytuowanego miejsca na spotkanie biznesowe? Opatrzyły się Wam szkolenia w banalnych, szarych pomieszczeniach? Niedaleko, dokładnie między Gorzowem a Zieloną Górą, istnieje wspaniała przestrzeń nie tylko do rozwoju, ale i wypoczynku. To Kalinowe Pola.

Do tej pory nazwa ta kojarzyła nam się w sposób jednoznaczny z golfem. Zainteresowani doskonale wiedzą, o czym mowa. Z dużym zaciekawieniem wybraliśmy się więc pod Świebodzin przyjmując zaproszenie tamtejszych gospodarzy. Pierwsze wrażenie? Cudowny, zielony widok. Na przestrzeni siedemdziesięciu pięciu hektarów rozciąga się 18-dołkowe pole klasy mistrzowskiej. Każdy miłośnik uderzania kijem piłeczki znajdzie też wszystkie inne udogodnienia z oświetlonym Driving Range'm na czele.

Wchodząc do budynku klubowego nie sposób nie przystanąć, aby nacieszyć oko napotkanym widokiem. Niedawno oddana do powszechnego użytku sala restauracyjna zachwyca zaokiennym pejzażem. Obecnie jest zima, ale i tak ochoczo wychodzimy na ogromny taras. Łatwo sobie można wyobrazić, że przez większą część roku to tutaj przybyli goście chłoną urokliwą atmosferę Kalinowych Pól. Zerkając do karty dań widać, że oprócz wyszukanych potraw, zwolennik staropolskiej kuchni również znajdzie coś dla siebie.

Uderza nas spokój tego miejsca, który z pewnością emanuje na napotkanych gości. Nikt się nie spieszy, wszyscy uśmiechają się życzliwie, a obsługa dyskretnie czuwa, czy czegoś nie potrzeba. Przestrzeń restauracji pozwala bez wątpienia na organizację stuosobowej imprezy. Gustowne wnętrza z eleganckimi meblami urokliwie komponuje się z rozpalonym kominkiem. Obok nas



odbywa się najprawdopodobniej śniadanie biznesowe. Dwóch panów w średnim wieku, popijając kawę, wklepuje coś do swoich notebooków.

Kontynuujemy naszą wędrówkę i udajemy się na piętro. Wchodzimy do sali konferencyjnej, z meblami i przestrzenią które łatwo modyfikować do rozmaitych potrzeb. Na wyposażeniu tego pomieszczenia są m.in. telewizor LCD 55", ekran, rzutnik multimedialny, flipchart czy wskaźnik laserowy. Sprawdzamy, czy rzeczywiście działa na tym zaciśnięciu WiFi. Bez problemu szybko łączymy się ze stroną ZIPH. Oczywiście nie odmawiamy sobie przyjemności i z kawą w rękę wychodzimy na kolejny taras z widokiem na pole golfowe.

Pytamy o dotychczasowe firmowe imprezy. Lista klientów długa: oprócz dużych korporacji jak banki, producenci aut czy firmy medyczne także te mniejsze, które chętnie przyjeżdżają tutaj na szkolenia lub okolicznościowe eventy. Dodatkowym magnesem dla nich jest nowo otwarta wioska golfowa (Golf Village). Z zaciekawieniem udajemy się do niej, aby zapoznać się z oferowanym standardem. Komfortowe dwuosobowe pokoje z klimatyzacją, telewizją satelitarną, łazienką oraz niedużą przestrzenią przed domkiem z pewnością zapewniją gościom udany wypoczynek po intensywnym dniu.



Zaproszenie nas do Kalinowych Pól to efekt otwarcia ośrodka na biznesowych gości, którzy do tej pory niekoniecznie mieli styczność z golfem. Dla firm, chcących zorganizować spotkania i czy szkolenia, to doskonałe miejsce gdzie łączy się świetna baza i piękne otoczenie przyrody. Można więc prócz spraw zawodowych nacieszyć się widokami i spróbować samej gry w obecności żywej legendy polskiego golfa Marka Sołkowskiego, który jest wizytówką ośrodka w Kalinowie. Jeżeli dbacie Państwo o przestrzeń, w której przebywacie, przyjedźcie pod Świebodzin. Piękno otaczającej przyrody, możliwość aktywnego spędzenia czasu, a przede wszystkim życzliwi ludzie nie postawią Was obojętnymi. My ulegliśmy magii tego miejsca. Z pewnością tutaj wrócimy.

Jarosław Libelt

zdjęcia: Piotr Tatarynowicz

Pole dla wszystkich

Wywiad z Markiem Sokołowskim, dyrektorem do spraw golfa w Kalinowe Pola Golf Club.

- Jak to się stało, że Pan, chodząca legenda polskiego golfa, zapuścił korzenie pod Świebodzinem?

- W 2009 roku inwestor Pan Andrzej Zawistowski skontaktował się zemną celem nauki gry w golfa. Kilka dni później powiadomił mnie niespodziewanie o własnych planach wybudowania 18 dołkowego pola golfowego. Analizując rynek golfa w kraju z początku XXI wieku wspólnie stwierdziliśmy, że jest to ciągle gra bardzo elitarna głównie z powodu małej ilości pól golfowych, a także bardzo wysokich kosztów dyktowanych przez polskie kluby. Czyli zupełnie inaczej niż na całym świecie, gdzie golf jest masowo uprawiany przez miliony ludzi w bardzo rozsądnych kosztach. Postanowiliśmy więc zbudować pole „dla wszystkich” i zaprzeczyć teorii elitarności golfa.

- Dlaczego w Kalinowie?

- W Lubuskim są dwa miejsca wakacyjne gdzie takie Pole mogłoby powstać : okolice Łągowa lub Niesulic. Wybraliśmy Niesulice ponieważ jest to idealny teren nie tylko odnośnie miejsca wakacyjnego, ale i czystości środowiska oraz przepięknego jeziora Niestysz.

- Przybliżmy więc Kalinowe Pole.

- Na 75 hektarach wybudowaliśmy pole golfowe w idealnej geograficznej lokalizacji. Nie mogłem na początku zrozumieć tego stwierdzenia „idealna lokalizacja”, ale po 5 latach pracy i zamieszkania w tym miejscu nie znajduję lepszego sformułowania. Biorąc pod uwagę rozwój dróg i autostrad w województwie lubuskim, dziś mamy pole golfowe, które jest 30 min od Zielonej Góry, 60 minut od Poznania, 40 minut od Gorzowa Wielkopolskiego i 1 godzinę 15 minut od Berlina.

- Jakie czynniki brał Pan pod uwagę, projektując to pole?

- Kilka kryteriów: układ terenu, budżet, rynek graczy którzy będą z tego miejsca korzystać czy zachowanie natury. Wyszedłem z założenia, że chcę zbudować pole golfowe, na którym można rozegrać turnieje klasy Mistrzowskiej, ale w tym samym czasie

udostępnić teren gry dla amatorów rozpoczynających swoją przygodę z tym sportem. Zaprojektowanie trudnego pola golfowego jest bardzo łatwym zadaniem. To tak, jakby w piłce nożnej powiększyć boisko i zmniejszyć bramki o 50% i mamy trudniej aby strzelić gola. W przypadku projektu w Kalinowie, pole jest dość trudne, ale jak to mówią nawet początkujący zawodnicy... jest do zagrania. A dla graczy o większych umiejętnościach czy dla zawodowców, pole jest dużym wyzwaniem. Na pewno się nie nudzą (*śmiech - przyp. red.*).

- Jako golfowy laik mogę tylko stwierdzić, że jest tutaj przepięknie.

- W Kalinowie chciałem zachować część naturalną i stworzyłem mieszankę pól typu leśnego i parkowego. Podczas wykopu 5 jezior, ziemia została wykorzystana na konfigurację terenu tak, aby nie było zbyt płasko. W tym samym czasie na terenie rosło wiele samosiejek (brzozy, świerki i sosny), które stanowią naturalne zadrzewienie dla tych okolic, więc drzewa planowane do usunięcia wykorzystałem przesadzając je w inne strategiczne miejsca. Sam rozkład torów gry oraz ukształtowanie terenu wokół dołka zostało zaprojektowane poprzez moją wyobraźnię oraz wieloletnie doświadczenie golfowe.

- Powiedzmy trochę o Waszym klubie i sposobie jego funkcjonowania.

- Na terenie pola golfowego działa Stowarzyszenie zwane „Kalinowe Pola Golf Club”. Z powodu naszego generalnego podejścia do golfa oraz naszej polityki finansowej, w bardzo krótkim czasie zostaliśmy największym klubem w Polsce. Bardzo dużo uwagi przykładamy do rozwoju naszego klubu poprzez pracę z juniorami. Mamy kadrę juniorów, którzy gdziekolwiek pojadą, znajdują się na podium. Żaden z naszych juniorów nie grał w golfa przed powstaniem Kalinowego Pola Golfowego. Osiągnięcia naszych młodych są skutkiem ciężkiej pracy samych juniorów, szkolenia poprzez naszego trenera oraz wsparcia naszego kapitana i wielu innych osób.

- Podkreśla Pan przyjazną finansowo politykę klubu.

- Co sobotę w sezonie prowadzimy szkolenie juniorów za 60 zł miesięcznie. W cenie mają 4 spotkania z trenerem, sprzęt golfowy oraz piłki do treningu. To kurs otwarty dla młodzieży i dzieci z całego województwa lubuskiego. Klub Golfowy Kalinowe Pola działa też bardzo prężnie dla dorosłych. Podczas roku mamy ponad 25 turniejów na swoim polu i nasi gracze jeżdżą po kraju, jak i zagranicą, aby brać udział w wielu rozgrywkach. Na przykład w tym roku, jeden z naszych członków Klubu zakwalifikował się do finałów Mistrzostw Świata, które odbyły się w Republice Południowej Afryki. Nasz główny trener Jakub Ossowski w 2014 roku, według rankingu PGA Polska, zdobył tytuł najlepszego gracza zawodowego w Polsce.

- Dziękuję za rozmowę.

- To ja dziękuję i zapraszam wszystkich chcących spróbować czegoś nowego. Golf jest naprawdę pięknym sportem.

Rozmawiał Tomasz Molski



foto: Piotr Tataronowicz

Marek Sokołowski - urodzony w miejscowości Durham w Wielkiej Brytanii. Z pochodzenia Polak (dziadek, były oficer wojska Polskiego, ostatni wojewoda Nowogródka, były adiutant oraz Szef Sztabu Marszałka Piłsudskiego) obecnie posiada obywatelstwo brytyjskie i polskie. W roku 1994 został pierwszym polskim zawodowym golfistą z pełnymi kwalifikacjami PGA's of Europe. W tym samym czasie z dwoma innymi graczami założył stowarzyszenie instruktorów golfa znane jako PGA Polska. Przez wiele lat pełnił również funkcję członka Zarządu Polskiego Związku Golfa. Wielokrotny zwycięzca turniejów w Wielkiej Brytanii. W latach 1994-2000 reprezentował Polskę w Drużynowych Mistrzostwach Europy. Poza zawodową grą i nauczaniem gry w golfa, głównym jego celem jest pomaganie w rozwoju tej dyscypliny sportowej. Jednocześnie od 2009 roku projektuje i buduje pola golfowe. Do dziś zaprojektował ich 17, z których 7 już zostało wybudowanych.

Mechanizmy wsparcia dyskryminują przedsiębiorców

Wywiad z dr. inż. Marcinem Jarnutem, adiunktem w Instytucie Inżynierii Elektrycznej na Wydziale Elektrotechniki Informatyki i Telekomunikacji Uniwersytetu Zielonogórskiego.

- Jaki jest potencjał energetyczny promieniowania słonecznego w Lubuskiem? Jaką efektywność możemy uzyskać z paneli fotowoltaicznych zainstalowanych na dachu przedsiębiorstwa?

- Potencjał energetyczny promieniowania słonecznego w naszym regionie nie różni się znacząco od średniej krajowej i dla szacowania uzysku energetycznego z instalacji solarnych często przyjmuje się jego wartość na poziomie ok. 1 MWh na każdy metr kwadratowy powierzchni uwzględniając promieniowanie bezpośrednie jak i rozproszone. Patrząc na osiągalne obecnie sprawności ogniw fotowoltaicznych oraz straty energii w układach wyprowadzenia mocy, sprawność kompletnych systemów fotowoltaicznych rzadko przekracza 12%. Oznacza to, że w instalacji o mocy szczytowej 1 kW rocznie udaje się uzyskać ok. 0,89 MWh energii elektrycznej. Wynik ten jest podobny dla wszystkich stosowanych obecnie technologii fotowoltaicznych tzn. krystalicznych i cienkowarstwowych, choć charakteryzują się one różną sprawnością ogniw (od 8 – 10% dla ogniw amorficznych, 10 – 12% dla ogniw polikrystalicznych i od 12 – 16% dla ogniw monokrystalicznych). Wpływają one na wartości chwilowe mocy w tych samych warunkach nasłonecznienia, a to wpływa po pierwsze na chwilowe bilanse mocy w instalacjach elektrycznych oraz na wielkość powierzchni potrzebnej do uzyskania tej samej mocy. Panele fotowoltaiczne w technologii cienkowarstwowej, mimo, że są obecnie ok. dwukrotnie tańsze od paneli w technologii monokrystalicznej wymagają dwukrotnie większej powierzchni do uzyskania tej samej mocy wyjściowej.

- Czym zatem kierować się przy wyborze technologii?

- Powinno się brać pod uwagę przede

wszystkim dwa kryteria: pierwsze – możliwości montażu, drugie - kosztów inwestycyjnych. W pierwszym przypadku zwraca się uwagę zarówno na powierzchnię, jaką dysponujemy do instalacji systemu fotowoltaicznego, a także na sposób montażu, szczególnie kąt pochylenia względem poziomu i orientację względem optymalnego kierunku południowego. Panele z ogniwoami w technologii krystalicznej doskonale przetwarzają promieniowanie bezpośrednie, z kolei panele z ogniwoami z krzemu amorficznego lepiej wykorzystują promieniowanie rozproszone. Oznacza to w dużym uproszczeniu, że w przypadku instalacji gdzie nie ma możliwości zapewnienia optymalnej orientacji (południowej) lub optymalnych kątów nachylenia, lepszym rozwiązaniem okazać się może technologia cienkowarstwowa. Jest ona także mniej podatna na przyrost temperatury ogniwa w okresie letnim, co charakteryzuje się współczynnikami temperaturowymi utraty sprawności. Ma on ok. dwukrotnie mniejszą wartość w przypadku ogniw z krzemu amorficznego (0,26% / K) niż np. w przypadku ogniw monokrystalicznych (0,5% / K). Trzeba w tym miejscu zaznaczyć, że dla np. dachu, w przypadku montażu paneli równoległego do jego powierzchni, ze zbyt małą szczeliną dylatacyjną, temperatura ogniwa w godzinach południowych w okresie letnim osiągnąć może nawet 60 °C. Przy szacowaniu uzysku energetycznego w instalacji fotowoltaicznej należy uwzględnić ponadto ewentualne straty uzysku wynikające ze stref zacienienia występujących wokół elementów innych instalacji występujących na dachu, przeszkód naturalnych takich jak drzewa, elementy budynku takich jak lukarny, kominy lub czasami wzniesień terenu podwyższających horyzont w miejscu instalacji. Wstępną ocenę potencjału/uzy-



sku energetycznego z instalacji PV w danej lokalizacji można przeprowadzić korzystając z dostępnych w Internecie prostych aplikacji. W przypadku poważniejszych zamiarów inwestycyjnych bardziej specjalistyczną wiedzą służyć między innymi pracownicy Instytutu Inżynierii Elektrycznej Uniwersytetu Zielonogórskiego.

- Jakie warunki trzeba spełnić, aby móc zainstalować na dachu w swoim zakładzie panele fotowoltaiczne?

- Najprostszą odpowiedzią jaka się nasuwa to: przenieść działalność kilkadziesiąt kilometrów na zachód, za naszą zachodnią granicę. A tak poważnie, to inaczej niż to jest u naszych niemieckich sąsiadów, przeprowadzenie inwestycji polegającej na montażu dachowego systemu fotowoltaicznego wymaga kilku kroków. Po pierwsze w przypadku instalacji powyżej 100 kW należy sprawdzić zgodność tej inwestycji z miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego. Następnie należy ocenić możliwość posadowienia paneli wraz z ich konstrukcją na dachu, co wymaga uwzględnienia wytrzymałości konstrukcji dachowej, oceny potencjału energetycz-

nego z uwzględnieniem stref zacielenia, kąta nachylenia oraz orientacji. Kolejnym krokiem jest decyzja w zakresie konstrukcji montażowej z uwzględnieniem wymagań Prawa Budowlanego i Prawa Ochrony Środowiska. Mam tu na myśli ocenę oddziaływania na środowisko. Następnym krokiem jest decyzja w zakresie trybu pracy instalacji tzn. czy planujemy wykorzystać całą wyprodukowaną energię na własne potrzeby czy np. chcemy nadwyżki sprzedawać do sieci dystrybucyjnej. W pierwszym przypadku inwestor/przedsiębiorca nie musi posiadać koncesji, w drugim natomiast niestety nie może skorzystać jeszcze z ułatwień, jakie osobom fizycznym przysługują dzięki tzw. małemu trójkowskiemu energetycznemu i jeżeli chce prowadzić działalność gospodarczą polegającą na komercyjnym wytwarzaniu energii elektrycznej w instalacji PV to musi taką koncesję posiadać. Niezależnie od wybranego trybu pracy, instalacje fotowoltaiczne współpracujące z siecią tzw. układy on-grid instalowane w przedsiębiorstwach wymagają wystąpienia o określenie warunków przyłączenia nawet, jeżeli są przyłączane wewnątrz sieci lub instalacji zakładowej. Trzeba zaznaczyć, że wydane warunki nie zawsze muszą oznaczać zwiększenie mocy przyłączeniowej. Należy natomiast pamiętać, że do wniosku należy dołączyć pełną specyfikację inwestycji zawierającą informacje o istniejącej infrastrukturze jak i dane techniczne elementów instalacji. Układy współpracujące z siecią wymagają ponadto potwierdzenia spełnienia wymagań w zakresie zabezpieczeń antywyspowych. Wszystkie te dane znaleźć można w projekcie instalacji fotowoltaicznej oraz w kartach katalogowych producentów poszczególnych

elementów instalacji oraz w deklaracjach zgodności tych elementów. W przypadku systemów fotowoltaicznych instalowanych na istniejących budynkach i współpracujących z siecią dystrybucyjną często zachodzi wątpliwość wynikająca z zapisów o konieczności uzyskania warunków zabudowy przy potencjalnej zmianie sposobu zagospodarowania terenu. W przypadku produkcji energii wyłącznie na potrzeby nieruchomości (bez dalszego jej dystrybuowania) zgodnie z interpretacją wydaną na wniosek Głównego Urzędu Nadzoru Budowlanego przez Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej nie zachodzi wskazana wyżej konieczność jak również nie jest wymagane pozwolenie budowlane pod warunkiem, że wysokość elementów instalacji wraz z konstrukcją nie przekroczy 3 metrów. Aby zapewnić spełnienie tych warunków przed doбором mocy szczytowej instalacji fotowoltaicznej powinno się dokonać pomiaru i analizy profilu obciążenia w sieci zakładowej. Można to przeprowadzić na podstawie pomiarów w zakładowych systemach monitorowania i zarządzania energią, jeżeli taki jest zainstalowany w firmie, lub można to zlecić jednostce zewnętrznej.

- Jaki jest średni czas zwrotu inwestycji w fotowoltaikę w polskich warunkach prawnych?

- Na wstępie należy sobie uzmysłowić, że funkcjonujące w Polsce mechanizmy wsparcia dyskryminują przedsiębiorców inwestujących w energetykę odnawialną. Nie mogą oni bowiem skorzystać z ułatwień takich jak prosumenci, a skorzystanie z dodatkowych profitów z tytułu generacji energii w OZE w postaci sprzedaży praw

majątkowych w ramach systemu zielonych certyfikatów wymaga od nich uzyskania koncesji na wytwarzanie energii elektrycznej w OZE. W systemie takim czas zwrotu inwestycji jest wprawdzie ok. 1,5 krotnie krótszy niż w systemie niekoncesjonowanym, potencjalnych inwestorów zniechęca natomiast skomplikowana droga proceduralna prowadząca do uzyskania koncesji odciągająca ich uwagę od bieżącej działalności. W systemach generujących energię na własne potrzeby czas zwrotu inwestycji jest tym krótszy im wyższe koszty ma przedsiębiorca z tytułu zakupu energii systemowej. Najogólniej, prosty czas zwrotu inwestycji w system fotowoltaiczny można ocenić przyjmując średnią cenę systemu na poziomie 5000 PLN/kW mocy zainstalowanej dla systemów bez magazynu energii. Uwzględniając roczny uzysk energetyczny na poziomie 0,89 MWh/kW, przy kosztach energii systemowej w taryfie płaskiej B21 na poziomie 386 PLN/MWh, uwzględniających oczywiście opłaty dystrybucyjne, oznacza to czas zwrotu inwestycji ok. 12 lat. Czas ten mógłby być krótszy gdyby inwestycje służące poprawie efektywności energetycznej w przedsiębiorstwach doczekały się wprowadzenia skuteczniejszych niż system białych certyfikatów, a dawno planowanych m.in. przez NFOŚiGW programów wsparcia inwestycyjnego. Na skrócenie czasu zwrotu inwestycji wpłynąć może także ciągły spadek cen technologii fotowoltaicznych oraz wzrost cen energii elektrycznej, chociaż jeżeli wierzyć zapewnieniom Pani Premier ten drugi czynnik może w najbliższej perspektywie czasowej nie mieć miejsca.

- Dziękuję.

Rozmawiał Tomasz Molski



ZUS dofinansuje BHP w firmie

Wywiad z Moniką Rucką-Peryt i Rafałem Perytem, właścicielami MiRP Doradztwo Szkolenia, specjalistami w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy.

- Pojawiła się szansa na dotacje dla przedsiębiorstw finansowane przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych dla inwestycji związanych z poprawą BHP. Na co konkretnie można otrzymać te środki?

- Środki z ZUS na poprawę BHP można otrzymać nie tylko na część inwestycyjną, ale również na doradczą. Finansowane działania doradcze to, m.in. dokumentacja oceny ryzyka zawodowego, ocena bezpieczeństwa maszyn, dobór środków ochrony czy też pomiary środowiska pracy. Działania doradcze mogą być wykonywane lub koordynowane pod względem merytorycznym wyłącznie przez firmy świadczące kompleksowe usługi w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy.

Z kolei działania inwestycyjne to finansowanie zakupu i instalacji wszelkiego rodzaju osłon i urządzeń ochronnych, urządzeń ograniczających działanie czynników szkodliwych (hałas, promieniowanie, zapylenie, wibracje), służących poprawie bezpieczeństwa pracy na wysokości, czy też wyeliminowaniu lub ograniczeniu drżiwania. A to i tak tylko część działań finansowanych przez ZUS. Katalog ten jest szerszy. Warto wiedzieć co nie jest finansowane - nie są dotowane działania związane ze szkoleniami oraz działania z zakresu ochrony przeciwpożarowej jak również działania dotyczące zakupu całych maszyn oraz narzędzi pracy. Firmy zatrudniające do 49 pracowników mogą wykorzystać dotację na zakup środków ochrony indywidualnej po wykonaniu oceny ryzyka i doborze środków ochrony.

- O jaką pulę maksymalną mogą wnioskować przedsiębiorcy?

Wysokość dotacji zależy od wielkości firmy, liczonej ilością zatrudnionych pracowników. I tak Zakład Ubezpieczeń Społecznych dofinansuje: Dla mikro firm jest to 100 tys. zł brutto, dla małych firm 150 tys. zł, średnie przedsiębiorstwa mogą ubiegać się maksymalnie o 260 tys. zł, a duże podmioty o 400 tys. zł. Pula ta obejmuje działania zarówno doradcze jak i inwestycyjne, przy czym im większe przedsiębiorstwo, tym większa pula na działania inwestycyjne. Jednakże ZUS nie finansuje całej wydatkowanej kwoty, a dofinansowuje część środków i tutaj najczęściej mogą skorzystać mikro firmy (90%) zwrotu środków i małe firmy (80%) zwrotu środków. Atutem jest to, że każdy przyjęty wniosek będzie rozliczony. Pieniądzy nie zabraknie. Na przedsiębiorców czeka *ponad 32 mln złotych*.

- Jakie są warunki ubiegania się o te środki?

- Program jest adresowany do wszystkich płatników składek, ze szczególnym uwzględnieniem sektora MŚP. Poziom dofinansowania został zróżnicowany ze względu na wielkość podmiotu, mierzony liczbą zatrudnionych pracowników na podstawie umów o pracę.

Preferencyjnie będą traktowane projekty w których realizowane działania będą poprawiały bezpieczeństwo i higienę pracy na stanowiskach pracy większej liczby pracowników z całości zatrudnionych oraz składane przez Wnioskodawców należących do wyższej kategorii ryzyka.



Ubiegający się o przyznanie dofinansowania powinni złożyć poprawnie sporządzony do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych Wniosek płatnika składek o udzielenie dofinansowania projektu dotyczącego utrzymania zdolności pracowników do pracy przez cały okres aktywności zawodowej.

Wniosek podlega ocenie przez ZUS. Po pozytywnej ocenie podpisywana jest umowa na realizację projektu. Przekazanie środków następuje po podpisaniu umowy - w 2 transzach.

Połowę zaplanowanych środków ZUS wypłaca jeszcze przed rozpoczęciem inwestycji, a drugą transzę nie później niż w miesiąc od ukończenia i odbioru projektu.

- Dziękuję.

Rozmawiała Anna Elżanowska

Partnerem gazety
„Głos Przedsiębiorcy”
jest **TVP Gorzów Wielkopolski**
nr 1 w informacji z regionu



informacje lubuskie

Informacje Lubuskie codziennie o godz. 18.30 i 22.00

Szkolenia ZIPH

Podnieś swoje kompetencje

Izba ma jeszcze ostatnie wolne miejsca na bezpłatne szkolenia menadżerskie dla pracowników lubuskich mikro, małych i średnich firm. To dobra okazja do podniesienia kompetencji i kwalifikacji zawodowych pracowników w obszarze zarządzania.

Ostatnie grupy szkoleniowe (zarówno w Zielonej Górze jak i w Gorzowie Wielkopolskim) zostaną uruchomione w lutym bieżącego roku. Zajęcia dedykowane są przede wszystkim dla tych z nas, którzy na co dzień muszą się zmagać z zarządzaniem zespołami ludzi. Program zajęć obejmuje m.in. prowadzenie wystąpień publicznych, zarządzanie czasem, kreowanie wizerunku menadżera oraz zasady i dobre praktyki zarządzania zasobami ludzkimi. Ciekawostką i zarazem wartością dodaną jest możliwość zapoznania się z elementami NLP.

Od początku minionego roku Izba przeprowadziła w Lubuskim już pięć edycji szkoleń. Wzięło w nich udział 75 uczestników zarówno z małych, jednoosobowych firm, jak i menadżerów średnich przedsiębiorstw, którzy na co dzień zarządzają kilkudziesięcioosobowymi zespołami pracowników. Zajęcia prowadzi firma Profi Biznes Group ze Szczecina, która jest doskonale znana z poprzednich edycji szkoleń dla menadżerów, trenerów i handlowców oferowanych w minionych latach przez Izbę.

Udział w programie szkoleniowym jest dla lubuskich firm bezpłatny dzięki współfinansowaniu ze środków Unii Europejskiej.



W zajęciach mogą wziąć udział osoby, które są zatrudnione w oparciu o umowę o pracę w mikro, małym lub średnim przedsiębiorstwie zarejestrowanym w województwie Lubuskim. Aby zgłosić swój akces wystarczy skontaktować się z naszym biurem w Gorzowie lub Zielonej Górze, a następnie wypełnić komplet dokumentów aplikacyjnych. O zakwalifikowaniu do udziału w kursach decyduje kolejność zgłoszeń. Informacje: Anna Brucka, telefon: 95 739 03 11.

Karolina Muszyńska

Program szkolenia:

- Kreowanie wizerunku Menadżera.
- Skuteczny proces komunikacji wewnętrznej
- Przywództwo oraz tworzenie i zarządzanie zespołami
- Psychologiczne aspekty zarządzania zasobami ludzkimi
- Wystąpienia publiczne oraz prowadzenie prezentacji i zebrań z pracownikami
- Skuteczne negocjacje z narzędziami NLP
- Doradztwo grupowe: Zarządzanie przez Coaching.



www.ideahr.com.pl

idea | DORADZTWO PERSONALNE
HR | *passion for people*

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

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

Ludzie Lubuskiego Biznesu

Zawsze szybciej, wyżej, silniej! Zawsze do przodu!

Ireneusz Zmora, od przeszło 10 lat (z niewielką przerwą) zarządza KS Stal Gorzów oraz Stal Gorzów Wielkopolski SA. To on, po 31 latach oczekiwania doprowadził zespół do tytułu Drużynowego Mistrza Polski i najlepszego sezonu w 67-letniej historii klubu. To również dzięki niemu Gorzów kojarzy się z sukcesem, a mieszkańcy Gorzowa utożsamiają się z klubem i miastem. Jak i dzięki czemu udało mu się odnieść sukces? W trakcie naszego spotkania Ireneusz Zmora tryska energią, mówi szybko, konkretnie, nie boi się być szczery, ale i też nie ma w nim fałszywej skromności. Człowiek, który wie czego chce i potrafi po to sięgnąć: psychologia sukcesu i sam sukces nie ma przed nim tajemnic...

- Stal Gorzów to spółka akcyjna, firma, przedsiębiorstwo. Co tak naprawdę sprzedajecie?

- Emocje.

- Jakie emocje?

Adrenalinę i mam nadzieję, że na wysokim poziomie. Chcemy aby ludzie po całym tygodniu pracy, znaleźli u nas taką przystań, gdzie będą mogli zapomnieć o swoich problemach, troskach, gdzie będą mogli zanurzyć się w tych emocjach, które my im oferujemy. To trudne zadanie, bo konkuruje z nami telewizja, tablety, internet, a my chcemy tych ludzi wyciągnąć z domu.

- Dobrze się sprzedaje emocje? To zyskowy biznes?

- Przede wszystkim sprzedaje się je wdzięcznie. Nietypowość naszej działalności polega na tym, że nie musimy generować zysku. Naszym celem jest osiągnięcie jak najlepszego wyniku sportowego przy zbilansowanym budżecie. Nasza działalność ma charakter prospołeczny: chcemy dawać ludziom rozrywkę i chyba nam to nieźle wychodzi, skoro mamy najwyższą od trzech lat w Polsce średnią oglądalność na żywo: 13 tysięcy widzów.

- Wielu bogatych przedsiębiorców kupuje sobie kluby sportowe, jak na przykład Mariusz Walter, Roman Abramowicz. Jak Pan uważa: to spełnianie chłopięcych marzeń, czy decyzje biznesowe ukierunkowane na zysk?

- Uważam, że chłopcy nigdy nie dorastają, tylko zmienia się rozmiar zabawek, którymi się bawią (śmiech).



- A dla Pana dzisiejsza praca to „zabawka” na miarę chłopięcych marzeń?

- Rzeczywistość przerosła moje oczekiwania. Całe życie jestem związany ze sportem, moim marzeniem było więc, aby moje życie szło w parze ze sportem oraz aby moja praca była pasją, za którą w dodatku mi płacą. Udało mi się spełnić te marzenia, a nawet nie sądziłem, że dostanę takie „duże zabawki” (śmiech).

- Co Pana najbardziej kręci w tym biznesie?

Zwycięzanie. Nie uznaję zadowolenia ze znalezienia się w strefie komfortu i spoczywania na laurach. Bliska mi jest dewiza igrzysk olimpijskich - szybciej, wyżej, silniej. Nie uznaję status quo, stabilizacji.

- Takie podejście: szybciej, wyżej, silniej wiąże się z sukcesami, ale i kosztami. Jakie koszty Pan ponosi?

- Olbrzymie. Poza pracą i rodziną nie mam czasu na nic innego. Sztuką jest dla mnie łączenie pracy z rodziną i włączanie w to od czasu do czasu również małych przy-

jemności.

- Jakie trzeba mieć umiejętności, kwalifikacje, aby móc być prezesem takiego klubu sportowego?

- Ciekawostka polega na tym, że nie uczy tego żadna uczelnia, żadna szkoła. Nie ma też żadnego wzorca na świecie, bo jeżeli Stal Gorzów jest najlepszym klubem w najlepszej lidze świata, to ciężko szukać w tym świecie wzorców, przykładów do naśladowania.

- To Pan już wyznacza standardy i wzorce w świecie żużlowym?

- Nieskromnie powiem, że już tak. Ale nie sam. Robię to zespołem moich najbliższych współpracowników i kolegów z zarządu spółki. Kiedy zaczynałem przygodę z żużlem to podpatrywaliśmy inne kluby z naszej półki i wyższej. Dzisiaj jesteśmy już w TOP 3 lub nawet i TOP 2 w Polsce i na świecie. Nie mamy się już na kogo oglądać, i to my już wyznaczamy kierunki.

- A wracając do pytania, jakie umiejętności są niezbędne na tym stanowisku?

- W związku z tym, że tej wiedzy nie da się zdobyć w żadnej szkole, to najważniejsza jest moim zdaniem ciągłość zarządzania, tak

**Nie uznaję zadowolenia
ze znalezienia się
w strefie komfortu
i spoczywania na laurach.**

aby nabyta wiedza nie zniknęła bezpowrotnie, tylko zostawała w klubie. Klubom, którym to się udaje długofalowo odnoszą sukcesy. A te cechy, które trzeba mieć, są wspólne dla całego świata biznesowego: upór w dążeniu do celu oraz olbrzymie zaangażowanie. Takie zaangażowanie, że trudno jest łączyć życie zawodowe z prywatnym. Zapytano się mnie ostatnio, czego bym sobie życzył w nadchodzącym roku. Odpowiedziałem: zdrowia i aby mi się chciało. Chciało się wstać rano, chciało się motywować innych, samego siebie...

- Jak Pan motywuje samego siebie? Czasami mamy gorsze dni, wszyscy wokół narzekają, pada deszcz, i co wtedy?

- Najczęściej motywuje mnie konkurencja. Mam w sobie olbrzymią chęć wygrywania i jeżeli konkurencja robi „zamach” na naszą pozycję to ja nie mogę na to pozwolić, musimy walczyć...

- Ale sukces lubi też usnąć naszą czujność...

- No właśnie. Opowiem taką historię: jeszcze miesiąc temu, na komodzie, tutaj w moim gabinecie stały wszystkie trofea, puchary, które zdobyliśmy w zeszłym roku. Tytuł Drużynowego Mistrza Polski cieszył do końca grudnia 2014, w styczniu robimy reset i rozpoczynamy przygotowania do jego obrony. Ja ten reset zrobiłem miesiąc wcześniej: zaprosiłem do siebie naszego trenera i poprosiłem, a by się napatrzył na nasze zdobycze, potem pracownik zabrał je do Izby Pamięci, a trenera poprosiłem, aby zapełnił na nowo moją komodę... Nasz plan minimum to utrzymać tytuł Mistrza, a maksimum poprawić wynik.

- To jak zmotywować do tego innych: trenerów, zawodników, pracowników?

- Próbuję ich зараzić duchem zwyciężenia.

- W jaki sposób Pan to robi? Niech Pan zdradzi nam swoją „kuchnię” menedżerską, jak зараżać pracowników duchem zwyciężenia?

- Ludzie w klubie muszą poczuć, że klub to nie jest klub Zmory, ani nikogo innego. Oni muszą wiedzieć, że klub to ich *alma mater*, matka żywicielka. Muszą znać główny cel, wyrażony w wynikach sportowych na zewnątrz, ale wewnątrz przekładający się na wartości organizacyjne, marketingowe finansowe i... duchowe, choć to może dobrze nie zabrzmie.

- Dlaczego wartości duchowe nie brzmią dobrze?

- Nie, miałem na myśli raczej wartości

mentalne. Duchowość jednak bardziej kojarzy się z religią, a my jesteśmy świecką organizacją (śmiech).

- A więc mentalne...

- Jeżeli załoga czuje, że to jest ich firma, że od nich zależy, to w jakim miejscu się znajdujemy dziś i gdzie będziemy w przyszłości, to będą pracowali, jak u siebie.

- Konkretnie, jak to Pan robi, żeby im zależało?

- Spotykam się najpierw w grupach, działach, gdzie wspólnie ustalamy to, co chcemy zrobić. Z tego kreślimy cele i etapy, jak do tego dojść. Później są regularne cotygodniowe spotkania całej załogi, gdzie określamy, gdzie jesteśmy, co nam się udało, czego nie udało. Każdy ma prawo powiedzieć, co myśli, jakie są jego spostrzeżenia, opinie, propozycje. Ja również wyrażam tam swoje zdanie, sugestie, ale nie jest tak, że ja muszę mieć zawsze racje. To zespół dostaje cele i jest z nich rozliczany, ale drogi do tego prowadzące mogą być różne.

- Jak Pan radzi sobie z odbiorem kibiców, którzy kochają Pana, kiedy są sukcesy, ale kiedy pojawiają się porażki ich sympatia może nie być po Pana stronie?

- Po pierwsze, nie wiem, czy kibice mnie kochają (śmiech)... Kibice są bardzo różni: jest grupa, która rozumie, że sport to zarówno sukcesy, jak i porażki, ale są też i inni. Moim hasłem niezmiennie jest: dumni po zwycięstwie, wierni po porażce. Ale wiem też, że ten limit cierpliwości jest ograniczony i nie wolno go nadużywać.

- A jak Pan sobie radzi z tą huśtawką emocjonalną: raz sukces, raz porażka?

- To jest rzeczywiście trudne. Jeżeli nie mam czasu na duży reset, to rzucam się w wir pracy, odkładam na bok tę część sportową, a poświęcam się np. organizacyjnej. Jako szef muszę też pamiętać, że cały zespół mnie obserwuje. Jeżeli bym „pękał”, to cała załoga będzie „pękała”. Mój najlepszy reset to taki, kiedy mogę sam w swoim domu, usiąść z książką o tematyce sensacyjno-przygodowej i ją w jeden dzień „połknąć”. Po takich trzech dniach i trzech książkach jestem już zresetowany.

- A jak Pan w takim razie świętuje sukcesy?

- Może to jest dziwne, ale moje świętowanie polega na tym, że: kładę spać rodzinę,

siadam ze szklanką whisky, koniecznie w ciszy i delektuję się sukcesem przez minimum godzinę.

- W ciszy dzieją się najciekawsze rzeczy...

- Tak, to prawda. W tej godzinie ciszy myślę, wyciągam wnioski, przychodzą do głowy nowe pomysły. Rozkoszuję się tą ciszą i samotnością. Ciszą to też jeden z moich sposobów na kreatywność, czasami przychodzą w tej ciszy do głowy takie pomysły, że sam w to nie wierzę. Potrzebuję 30 minut na pozbycie się bieżących myśli – śmieci, a potem to już dzieją się cuda (śmiech)...

- To, jak medytacja?

- No tak, być może...

- Jakie są Pana najbliższe marzenia?

- Spisane. W formie celów oczywiście. Uważam iż to, co jest zapisane na kartce, to się zrealizuje. To tak, jak ze statkiem, który jeśli ma podany port docelowy, to tam wcześniej, czy później dopłyne. Moim takim zapisanym marzeniem, czyli celem jest w ciągu dwóch lat, czyli w 2016 roku mieć na każdym meczu Stali komplet widzów. Chciałbym, aby bilet na nasze mecze były przedmiotem podążania.

- I na koniec standardowe pytanie naszego cyklu: rada dla młodych ludzi, którzy chcieliby osiągnąć sukces w życiu zawodowym?

- Są dwie ważne rzeczy. Po pierwsze trzeba wiedzieć, co chce się w życiu osiągnąć? Gdzie chce się być za 5, 10 czy 15 lat? Bo jak nie wiesz, czego chcesz, to skąd będziesz wiedział, że to osiągnąłeś? I druga zasada: codziennie zrób coś co przybliży Cię do osiągnięcia celu, a najlepiej wszystko, co robisz, rób na maksa. Ja wyznaję taką zasadę: jeśli coś robię, to nie ma półśrodków, daję z siebie wszystko. Tak więc, rada dla młodych ludzi: miej swój cel i codziennie dąż do jego osiągnięcia, a jeśli chcesz się wyróżnić, bierz najtrudniejsze zadania i dawaj z siebie wszystko, wtedy masz szansę na sukces.

- Dziękuję.

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

**Nowe
przedsiębiorstwa
przyjęte
w poczet członków
Zachodniej Izby
Przemysłowo-Handlowej
w dniu 8 stycznia 2015 r.**

**Przedsiębiorstwo
PHU „BIAŁKOWSKI”
Marcin Białkowski**
Wiechlice, ul. Przemysłowa 7
Telefon: 68-376-70-68
pphubialkowski@wp.pl;

„M&J” Sp. z o.o.
Al. Wojska Polskiego 41
68-200 Żary
Telefon: 68-363-88-25
marta@firmamaj.pl

**„U Izabeli”
Izabela Jacewicz**
Plac Limanowskiego 16
69-108 Cybinka
Telefon: 660-747-386
izabela_jacewicz@tlen.pl

**ProCity
Piotr Anuszkiewicz**
ul. Matejki 19/17
65-001 Zielona Góra
Telefon: 660-569-337

**“SANVOX”
ROBERT KOZAK**
ul. Krzemowa 9
66-400 Gorzów Wlkp.
Telefon: 95-724-03-04
sanvox@vp.pl

**Creative Solutions Group
Sp. z o.o.**
ul. Wyszyńskiego 85/5
66-400 Gorzów Wlkp.
Telefon: 95-735-00-85
wiktorylinski@kancelariaR-P.pl

**Firma Ciesielczyk
Kaniasty Wojciech**
Łąki Zamkowe 12
66-200 Świebodzin
Telefon: 604-175-186
ciesa@op.pl

**SABA-SUN
Abdrahman Alsabry**
ul. Wazów 78B/8
65-191 Zielona Góra
Telefon: 664-783-201
a.alsabry@wp.pl

**GESS.PL
Tomasz Przybylski**
ul. Jana Dekerta 55/4
66-400 Gorzów Wlkp.
Telefon: 697-157-644
tom@gess.pl

**Lubuski Ośrodek
Innowacji I Wdrożeń
Agrotechnicznych
Sp. z o.o.**
ul. Armii Krajowej 51
66-100 Sulechów
Telefon: 68-353-46-63
biuro@loiiwa.com.pl

COMPUTERNET
ul. Podwale 14
68-200 Żary
Telefon: 68-363-03-22
jmolenda@computernet.com.pl;

Zdaniem eksperta

Zmiany w rejestracji spółek w KRS

Od 1 grudnia 2014 r. weszła w życie ustawa z dnia 26 czerwca 2014 r. o zmianie ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym oraz o zmianie niektórych innych ustaw. Od tej pory przedsiębiorca może liczyć na szybszą rejestrację spółki przez KRS, bowiem uczyni to w ramach jednego formularza i bez konieczności udostępniania szeregu dodatkowych dokumentów adresowanych do innych urzędów.

Do dnia wejścia omawianej zmiany, w ramach tzw. „jednego okienka”, sąd rejestrowy pełnił niejako rolę pośrednika między podmiotem rejestrowanym bądź dokonującym zmian, a organami takimi jak Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Urząd Skarbowy i Główny Urząd Statystyczny, przysyłając im pozostałe formularze rejestracyjne.

Według obecnie obowiązujących przepisów do sądu rejestrowego należy złożyć tylko jeden wniosek, a ten automatycznie przekaże drogą elektroniczną dane objęte treścią wpisu do KRS do CRP KEP (Centralny Rejestr Podmiotów Krajowej Ewidencji Podatników) i rejestru REGON. Następnie baza CRP KEP prześle informacje do rejestru ZUS. Pozostałe dane do każdego z przywołanych urzędów - tzw. dane uzupełniające (określone szczegółowo w ustawie z dn. 29.06.1995 r. o statystyce publicznej, w ustawie z dnia 13.10.1995 r. o zasadach ewidencji i identyfikacji podatników i płatników oraz w ustawie z dnia 13.10.1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych) przedsiębiorcy będą przysyłać w terminie 21 dni od daty rejestracji podmiotu w KRS do naczelnika urzędu skarbowego właściwego w sprawach ewidencji (formularz NIP-8). Jednakże obecnie przedsiębiorcy nie muszą już przekazywać do US umowy spółki oraz dokumentu potwierdzającego prawo do korzystania z lokalu.

Nowelizacja wprowadziła także istotne zmiany w zakresie wskazywania przedmiotu działalności według Polskiej Klasyfikacji Działalności PKD. Od dnia 1 grudnia 2014 r. przedsiębiorca w rejestrze może umieścić ich tylko 10, w tym jeden przedmiot, który będzie najlepiej charakteryzował wiodącą działalność przez niego prowadzoną. Zmiana ta spowodowała wśród przedsiębiorców wątpliwości, czy w przypadku prowadzenia działalności w szerszym zakresie, nowe regulacje ingerują w sferę ich swobody prowa-

dzenia działalności gospodarczej. W uzasadnieniu do projektu ustawy o KRS wskazano, że limit ma jedynie na celu odzwierciedlenie w postaci PKD faktycznego przedmiotu działalności wykonywanej przez spółki i w żaden sposób nie ingeruje w jego zakres. Nowelizacja nie nakłada obowiązku tworzenia umów spółek, z ograniczeniem przedmiotu działalności do 10 kodów PKD, a tym bardziej dokonywania stosownych zmian w zawartych dotychczas umowach spółek. Tym samym spółki w żaden sposób nie zostały ograniczone do prowadzenia działalności w zakresie dziesięciu kodów PKD i będą mogły również prowadzić działalność w oparciu o pozostałe kody PKD (w dowolnej ilości) wskazane w umowie spółki.

Każdy podmiot wpisany do KRS, zobowiązany jest złożyć wniosek w zakresie zmian dot. PKD przy pierwszym (po 1 grudnia 2014 r.) wniosku o dokonanie zmian innych niż PKD. Reasumując, przedsiębiorcy nie mają obowiązku składania wniosku *stricto* w celu dokonania zmian PKD, a jedy-



**KANCELARIA PRAWNICZA
GÓRECKI I PARTNERZY**

Adwokaci i Doradca podatkowy

nie przy okazji, nie później jednak niż w terminie 5 lat od dnia wejścia w życie ustawy zmieniającej – tj. do dnia 1 grudnia 2019 r.

Marek Górecki
advokat i doradca podatkowy





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

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

Dyrektor Izby

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

Sekretariat

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

Dział Marketingu

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

Dział Ubezpieczeń

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

Dział Rozwoju i Innowacji

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

Oddział w Zielonej Górze

ul. Bohaterów Westerplatte 23,
65-078 Zielona Góra

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

Wiceprezes ZIPH

Krzysztof Romankiewicz



Podyskuj
z nami na
Facebooku

www.facebook.com/
ZachodniaIzba

Strona www: ziph.pl

Projekty UE

Spinacz nauki i biznesu

Wzmocnienie współpracy pomiędzy sferą nauki i biznesu oraz podniesienie kwalifikacji pracowników przedsiębiorstw i jednostek naukowych to główne cele rozpoczynającego się nowego projektu pod nazwą „Lubuski spinacz biznesu i nauki”, który koordynuje w Lubuskim Biuro Ekspertyz i Rozwoju Gospodarczego z Zielonej Góry.



Do udziału w projekcie organizatorzy zapraszają z jednej strony przedsiębiorców (mikro, małe, średnie i duże firmy), a z drugiej naukowców, którzy zainteresowani są współpracą z biznesem. Cel jest prosty: wspólne opracowanie i komercjalizacja nowoczesnych rozwiązań dla firm. Jak tego dokonać? Projektodawcy postawili na adaptację sprawdzonych wzorców naszych sąsiadów z zachodniej granicy. Chcą wzorować się na niemieckim modelu innowacyjności, który funkcjonuje na poziomie rządowym i federalnym w zakresie łączenia sfer nauki i biznesu.

Każdy z uczestników będzie miał możli-

wość skorzystania m.in. z usług doradczych jednostek naukowych, seminariów, warsztatów oraz wyjazdów studyjnych do Niemiec. Wszystko po to, aby wypracować w ramach współpracy program optymalizacji procesów technologicznych i zmniejszania kosztów, rozpoznać możliwości pozyskania zewnętrznych źródeł finansowania i przygotować opracowanie rozwiązań dla firmy wraz ze strategią ich wdrażania.

Zainteresowani mogą się kontaktować z biurem projektu pod numerem telefonu: 697 188 044 lub adresem e-mail: anna-mierzwinska@op.pl.

Red.

PROGRAM WSPARCIA



Wsparcie Twojego biznesu
dzięki kredytom z gwarancją BGK

Barlinek, ul. Strzelecka 2, tel. 95 746 04 00
Bierzwnik, ul. Kopernika 1, tel. 95 768 92 17
Bogdaniec, ul. Mickiewicza 30, tel. 95 727 72 60
Dębno, ul. Mickiewicza 45, tel. 95 760 93 83
Gorzów Wlkp., ul. Słowackiego 1ab, tel. 95 722 78 95
Myślibórz, ul. Lipowa 8a, tel. 95 747 71 10
Kostrzyn n. Odrą, ul. Kopernika 2, tel. 95 727 72 58
Krzeszyce, ul. Gorzowska 7/7, tel. 95 757 92 99
Pełczyce, ul. Rynek Bursztynowy 5, tel. 95 768 43 00
Słońsk, ul. Sikorskiego 7, tel. 95 757 22 19
Witnica, ul. Gorzowska 6, tel. 95 727 72 52




GWARANCJA
de minimis

GBS Bank

Dołącz do znajomych

Bank Polski

 www.gbsbank.pl

 Grupa BPS

COACHING • SZKOLENIA • DORADZTWO

**SZKOLENIA
BIZNESOWE**

CONSULTING

**PROJEKTY
SZKOLENIOWE**

PROFI BIZNES®

**PROJEKTY
INWESTYCYJNE**

**POZYSKIWANIE
ŚRODKÓW UNIJNYCH**

www.szkolenia-treningi.pl

PROFI BIZNES Sp. z o.o.

Al. Piastów 75/3, 70-326 Szczecin

e-mail: biuro@profibiznesgroup.pl

tel. +48 91 453 01 55