



ZADOWOLENIA I SUKCESÓW W NOWYM ROKU

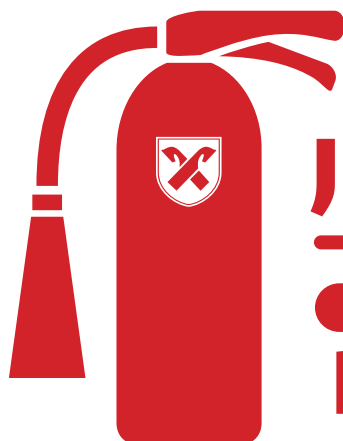
Od stycznia
legalizacja dokumentów
w Izbie

Obsługa
klienta 3.0

Pakiet
dla małych i średnich
przedsiębiorstw



CONCORDIA
UBEZPIECZENIA



JESTEŚMY
— BY GASIĆ —
WSZYSTKIE TWOJE
POŻARY

CONCORDIA MÓJ DOM

Nowe ubezpieczenie ze zniżką do 20%.

Ubezpieczenie Concordia Mój Dom do nabycia w placówkach GBS Banku:

Barlinek, ul. Strzelecka 2, tel. 95 746 04 00
Bogdaniec, ul. Mickiewicza 30, tel. 95 727 72 60
Bierzwnik, ul. Kopernika 1, tel. 95 768 92 17
Dębno, ul. Mickiewicza 45, tel. 95 760 93 83
Gorzów Wlkp., ul. Słowackiego 1 AB, tel. 95 722 78 95

Myślibórz, ul. Lipowa 8a, tel. 95 747 71 10
Kostrzyn n. O., ul. Kopernika 2, tel. 95 727 72 58
Krzeszyce, ul. Gorzowska 7/7, tel. 95 757 92 99
Słońsk, ul. Sikorskiego 7, tel. 95 757 22 19
Witnica, ul. Gorzowska 6, tel. 95 727 72 52
Pełczyce, ul. Rynek Bursztynowy 5, tel. 95 768 43 00
Stargard, ul. St. Czarnieckiego 2 f, tel. 91 578 24 42
Szczecin, ul. Boh. Warszawy 31, tel. 91 484 17 20

GBS Bank

Dołącz do znajomych

Bank Polski

 www.gbsbank.pl



Grupa BPS

Szanowni Państwo

Koniec roku to dobry czas na podsumowanie tego, co wydarzyło się w mijających dwunastu miesiącach. Okres ten przyniósł Izbie nowe wyzwania, które determinują nas do wytyczania nowych kierunków rozwoju naszej organizacji. W bieżącym numerze podsumowujemy kończący się rok, mając nadzieję, że nadchodzący 2019, będzie nie mniej udany niż poprzedni, a nasi członkowie poczują jeszcze większą satysfakcję z możliwości korzystania z oferty Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej oraz z poczucia przynależności do największej organizacji samorządu gospodarczego w Lubuskiem.

W nowy rok chcemy wejść z przytupem. Na 10 stycznia zapraszamy do Kostrzyna nad Odrą, gdzie wspólnie z Kostrzyńsko-Słubicką Specjalną Strefą Ekonomiczną oraz Urzędem Miasta organizujemy 14. edycję Gospodarczej Inauguracji Roku. Rozpoczęliśmy również prace nad nową strategią

rozwoju Izby na najbliższe lata. Jednym z jej elementów jest badanie naszych członków pod kątem potrzeb i oczekiwań związanych ze wsparciem biznesu. W styczniu zwrócimy się do Państwa z prośbą o udział w naszym badaniu, które pozwoli określić kierunki rozwoju Izby. Ale jeden z nich jest już wytyczony. 27 grudnia podpisaliśmy umowę na zakup zabytkowej willi Jaehnego w Gorzowie. Chcemy utworzyć tam Centrum Przedsiębiorczości dla - jak sama nazwa wskazuje - przedsiębiorców z całego regionu. Cały czas pracujemy na opracowaniu dokumentacji, która pozwoli nam sięgnąć po dofinansowanie na remont willi ze środków Regionalnego Programu Operacyjnego – Lubuskie 2020.

Wszystkie nasze propozycje na nadchodzący rok zaprezentujemy 10 stycznia podczas wspomnianej Gospodarczej Inauguracji Roku. Już dziś serdecznie zapraszam do udziału w tym wydarzeniu.

Z okazji zbliżających się Świąt Bożego Na-



rodzenia życzę wszystkim Państwu – czytelnikom „Głosu Przedsiębiorcy” – radosnego wypoczynku i szczęśliwego przeżywania tego wyjątkowego czasu oraz wszelkiej pomyślności w Nowym Roku 2019.

Serdecznie zapraszam Państwa do lektury.

Z poważaniem
Stanisław Owczarek
Dyrektor Izby

spis treści

Spis treści	3
Słowo wstępne	3
Legalizacja dokumentów w Izbie	4
Gospodarcza Inauguracja Roku	5
Biznes pod lupą	6-7
Employer Branding	8
Biznes po amerykańsku	8
Wywiad z J. Korolewiczem	
- Prezesem ZIPH	9
Izbowe podsumowanie roku	10-11
Obsługa klienta 3.0	12-13
Z wizytą u członka ZIPH	14
Zdaniem eksperta	15
Środki unijne dla firm	16-17
Nowe firmy w Izbie	18



Wydawca: Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa w Gorzowie Wlkp.

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

Współpracownicy: Anna Elżanowska, Edyta Hubska, Marzena Młynarczyk, Stanisław Owczarek, Kamila Szwałkowska.

Opieka 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



Kostrzyńsko-Słubicka
Specjalna Strefa Ekonomiczna



Agencja Rozwoju
Regionalnego S.A.
w Zielonej Górze



• Spotkanie Lean Tour

23 listopada w Żarach odbyła się kolejna edycja „Lean Tour”. Tym razem Izbowa grupa gościła w firmie Syncreon Logistics Polska Sp. z o.o. Celem działalności grupy jest wymiana doświadczeń wśród jej członków. Podczas spotkań firmy prezentują swoje zakłady, opowiadają o sukcesach, analizują problemy, ich przyczyny i rozwiązania. Inwestują własne know how w innych, za co w zamian otrzymują wiele ciekawych pomysłów.



• Zatrudnianie cudzoziemców

27 listopada w Gorzowie zorganizowaliśmy szkolenie na temat regulacji prawnych dot. zatrudniania cudzoziemców. Ważnym aspektem zajęć prowadzonych przez naszego trenera Łukasza Żaka były założenia nowej ustawy o rynku pracy oraz planowane zmiany w ustawie o cudzoziemcach, które wejdą w życie w przyszłym roku. W zajęciach wzięły udział 32 osoby.



• Rozwój Kolei Wschodniej

3 grudnia przedstawiciele Izby uczestniczyli w Seelow w polsko-niemieckiej konferencji poświęconej modernizacji tzw. Kolei Wschodniej. Głównym tematem dyskusji ekspertów z obu stron Odry była kwestia dotycząca modernizacji i elektryfikacji linii kolejowej Berlin-Gorzów-Piła.



Legalizacja dokumentów w Izbie

Od 1 stycznia przedsiębiorcy zainteresowani legalizacją dokumentów handlowych i eksportowych będą to mogli uczynić w placówkach Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej.



Wszystko to za sprawą porozumienia podpisanego przez ZIPH z Krajową Izbą Gospodarczą. Izba od 1 stycznia będzie **jedyną placówką świadcząca tego typu usługi w regionie**, gdzie przedsiębiorcy otrzymają możliwość legalizacji m.in. umów, kontraktów, faktur handlowych, listów przewozowych, świadectw pochodzenia, świadectw weterynaryjnych oraz pełnomocnictw i innych dokumentów.

Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa czynności legalizacyjne realizować będzie na miejscu – w swojej siedzibie w Gorzowie Wielkopolskim przy ul. Kazimierza Wielkiego 1 od 1 stycznia 2019 r.

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

- O utworzenie punktu legalizacji dokumentów w naszym regionie staraliśmy się od kilku lat. Wartym podkreślenia jest fakt, że będzie to jedyna tego typu placówka świadcząca usługi na terenie zarówno województwa lubuskiego jak i zachodnio-

pomorskiego – mówi Stanisław Owczarek, dyrektor Izby.

Wykaz czynności legalizacyjnych realizowanych przez Izbę:

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

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

Marzena Młynarczyk

Gospodarcza Inauguracja Roku 2019

10 stycznia Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa zaprasza wszystkich lubuskich przedsiębiorców do Kostrzyna nad Odrą. To właśnie tam będzie miała miejsce 14. edycja Gospodarczej Inauguracji Roku.

Noworoczne spotkania biznesu organizowane przez ZIPH mają już swoją długoletnią tradycję. Wydarzenie to na stałe wpisało się w kalendarz najważniejszych wydarzeń gospodarczych w naszym regionie. W corocznej Izbowej inauguracji roku gospodarczego uczestniczy szerokie grono lubuskich przedsiębiorców, samorządowców oraz przedstawicieli świata polityki i nauki.

Organizatorami tegorocznej uroczystości będą także Kostrzyńsko-Słubicka Specjalna Strefa Ekonomiczna oraz Urząd Miasta w Kostrzynie nad Odrą. Miejsce wybrane zostało nieprzypadkowo. To właśnie Kostrzyn jest jednym z motorów napędowych lubuskiej gospodarki i tu mieści się siedziba K-S SSE. Podczas spotkania, jej prezes Krzysztof Kielec będzie mówił o bardzo istotnych zmianach dotyczących inwestowania na terenach strefowych, które wchodzi w życie w 2019 r.

W tym roku uczestnicy będą mieli okazję wysłuchać wystąpienia m.in. Piotra Soroczyńskiego, głównego ekonomisty Krajowej Izby Gospodarczej. Tematem prelekcji będzie aktualna kondycja pol-

skiej gospodarki oraz prognozy i ewentualne zagrożenia na najbliższe 12 miesięcy.

Tradycyjne już, podczas Gospodarczej Inauguracji Roku ofertę na nadchodzące 12 miesięcy zaprezentuje Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa. W 2019 r. czekają na przedsiębiorców nowe usługi, takie jak możliwość legalizacji dokumentów eksportowych czy instytucji mediacji w sporach gospodarczych. Szczegóły nowej oferty poznamy w Kostrzynie nad Odrą 10 stycznia. Organizatorzy zapraszają wszystkich zainteresowanych do udziału w wydarzeniu. Aby to zrobić, należy zarejestrować swój udział na stronie: wydarzenia.ziph.pl.

Tomasz Molski



• Rada ZIPH

6 grudnia w gorzowskiej „Marinie nad Wartą” miało miejsce ostatnie w tym roku posiedzenie Rady Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej. Spotkanie w głównej mierze poświęcone było podsumowaniu tegorocznej działalności Izby. Podczas posiedzenia w poczet członków ZIPH przyjęto również 14 nowych firm.



• Spotkanie w Witnicy

12 grudnia w Witnicy Izba zorganizowała spotkanie dla przedsiębiorców na temat realizacji na terenie gminy staży i praktyk dla uczniów szkół zawodowych. Korzystając z okazji, zaprezentowano także ofertę ZIPH dla przedsiębiorców w zakresie wsparcia finansowego na podnoszenie kwalifikacji pracowników oraz wdrażanie innowacji.

• Konferencja w Zielonej Górze

17 grudnia na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Zielonogórskiego, Izba wspólnie z Wyższą Szkołą Biznesu zorganizowała konferencję poświęconą mediacjom w sprawach gospodarczych. Jej celem była identyfikacja barier w skutecznym funkcjonowaniu mediacji w sprawach gospodarczych z uwzględnieniem uwarunkowań województwa lubuskiego oraz oczekiwań różnych grup interesariuszy. Sformułowane wnioski posłużą poprawie funkcjonowania mediacji gospodarczych prowadzonych w ramach Lubuskiego Centrum Arbitrażu i Mediacji.



Wyróżnienia Inspekcji Pracy



22 listopada podczas uroczystej gali w zielonogórskiej „Palmiarni” podsumowano wybrane projekty prewencyjne i promocyjne, realizowane przez Okręgowy Inspektorat Pracy. Wyłoniono laureatów konkursów „Pracodawca - organizator pracy bezpiecznej”, „Buduj bezpiecznie” i najaktywniejszego społecznego inspektora pracy. W konkursie „Pracodawca - organizator pracy bezpiecznej” w kategorii zakładów zatrudniających do 50 pracowników pierwsze miejsce zajęło Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowe „POLDREW” Sp. z o.o., Zwierzyn. W kategorii firm zatrudniających do 250 pracowników zwycięzcom okazała się Świebodzińska spółka RECARO Aircraft Seating Polska Sp. z o.o., a wśród firm zatrudniających powyżej 250 osób pierwsze miejsce przypadło Saint-Gobain Innovative Materials Polska Sp. z o.o. Podczas gali dyplomem Państwowej Inspekcji Pracy wyróżniono również 21 podmiotów gospodarczych za działania zmierzające do poprawy poziomu bezpieczeństwa pracy.

Przedsiębiorstwo Fair-Play



Dobiegła końca kolejna edycja programu „Przedsiębiorstwo Fair Play”. To działanie, które od 1998 roku wzmacnia wizerunek polskich przedsiębiorstw oraz pomaga zdobyć zaufanie klientów, partnerów biznesowych i społeczności lokalnej. W tegorocznej edycji o ten prestiżowy certyfikat ubiegało się niemal 300 firm z całej Polski. Kapituła Programu potwierdziła rzetelność i wiarygodność 280 z nich, przyznając im jednocześnie tytuł i certyfikat „Przedsiębiorstwo Fair Play” 2018. Certyfikaty oraz Nagrody wręczone zostały przedstawicielom przedsiębiorstw podczas Wielkiej Gali Finałowej 16 listopada w hali warszawskiego Expo XXI. W tym roku województwo lubuskie reprezentowało 10 firm. Wśród nich znaleźli się członkowie Izby: ICT Poland Sp. z o.o. z Kostrzyna nad Odrą, Lubuska Grupa Kapitałowa Jarosław Łoń oraz SANITEX Sp. z o.o. (obie z Gorzowa Wielkopolskiego) i ZIEL-BRUK Makarewicz (Płoty).

Nagroda Prezydenta RP



Sulechowska MB Pneumatyka otrzymała Nagrodę Gospodarczą Prezydenta RP. Kapituła konkursu nagrodziła lubuską spółkę z branży Automotive w kategorii „Firma Rodzinna” za ekspansję zagraniczną, innowacyjne produkty, sukcesję, sposób zarządzania i kulturę organizacji. Nagroda Gospodarcza Prezydenta RP przyznawana jest raz do roku, w tym roku już po raz 16. To wyróżnienie dla firm, które wnoszą znaczący wkład w rozwój gospodarki, budując pozytywny wizerunek polskiej przedsiębiorczości na całym świecie. MB Pneumatyka dostarcza swoje rozwiązania takim firmom jak Wabco, Haldex, czy Knorr Bremse. Ponad 80 proc. produkcji sprzedawana jest za granicę. Dla MB Pneumatyka pracuje już prawie 100 osób. Warto podkreślić, że w ciągu ostatnich trzech lat przychody MB Pneumatyka wzrosły aż o 160 proc.

Nasze Dobre Lubuskie



27 listopada, w Folwarku Pszczew odbył się wielki finał konkursu Nasze Dobre Lubuskie 2018. Podczas gali zorganizowanej przez Gazetę Lubuską poznaliśmy najlepsze produkty i usługi, które powstają w naszym regionie. W kategorii „Produkt przemysłowy/Nowoczesne technologie” I miejsce otrzymały systemy Stacjonarnych Monitorów Promieniowa SMP, które Relpol S.A. z Żar produkuje w swoim Zakładzie Polon w Zielonej Górze. W kategorii „Produkt spożywczy/Gastrologia” zwyciężył produkt- chleb z gryką tatarską, wyrabiany w spółce Leks z Sulęcina. Trzecią i ostatnią kategorią były „Usługi”. Wygrała ta, którą zgłosił klub rock and rolla akrobatycznego Mega Dance z Zielonej Góry. Zwycięzcy w poszczególnych kategoriach otrzymali prawo do znaku jakości Nasze Dobre Lubuskie 2018, statuetki i dyplomy, a także prawo do zakupu za 1 zł kampanii reklamowej w GL wartej 20 tys. zł. Członkiem kapituły konkursu od początku jego istnienia jest dyrektor ZIPH Stanisław Owczarek.

Recaro inwestuje w Świebodzinie



Świebodziński zakład RECARO, specjalizujący się w produkcji foteli lotniczych, uruchomił w Chociulach nowoczesny zakład krawiecki. Uroczyste otwarcie nowego działu odbyło się 30 listopada. Zakład krawiecki wyposażony jest w najnowocześniejszy park maszynowy i narzędzia. Wdrożenie nowego projektu pozwoli świebodzińskiemu oddziałowi skrócić łańcuch dostaw i czas realizacji zamówień oraz zwiększyć elastyczność na zapotrzebowanie swoich klientów. RECARO Aircraft Seating to działająca globalnie firma, która jest jednym z trzech największych na świecie producentów siedzeń lotniczych i niekwestionowanym liderem na światowym rynku foteli w klasie ekonomicznej. Firma zatrudnia około 2 000 osób i posiada zakłady w Niemczech, Polsce, RPA, USA i Chinach.

45 milionów na OZE



45 milionów to pula środków dla przedsiębiorców w ramach nowo otwartego konkursu RPO – Lubuskie 2020 na wdrażanie działań związanych z odnawialnymi źródłami energii. W ramach konkursu możliwe będzie uzyskanie dofinansowania na budowa nowoczesnych lokalnych odnawialnych źródeł energii, w tym małych źródeł wytwarzania energii z OZE, podłączenie instalacji do sieci dystrybucyjnej, budowa oraz modernizacja elektroenergetycznych sieci dystrybucyjnych średniego oraz niskiego napięcia oraz budowa instalacji do produkcji biokomponentów lub biopaliw drugiej i trzeciej generacji. Maksymalny poziom dofinansowania to 85% całkowitych kosztów kwalifikowalnych projektu. Kwota przeznaczona na konkurs wynosi 45 mln zł, w tym na procedurę odwoławczą przewidziano 10% kwoty przeznaczonej na konkurs. Nabór wniosków rozpoczął się 26 listopada 2018 r. i potrwa do 30 stycznia 2019 r. Więcej informacji o konkursie: <http://rpo.lubuskie.pl>

Lubuskie Bony Szkoleniowe



Do końca przyszłego roku lubuskie przedsiębiorstwa mogą skorzystać z dofinansowania na podnoszenie kwalifikacji pracowników w ramach prowadzonego przez ZIPH projektu „Lubuskie Bony Szkoleniowe”. Poprzez program sfinansować można m.in. szkolenia, studia podyplomowe, e-learning, coaching oraz egzaminy certyfikujące. W zależności od wielkości firmy, poziom wsparcia na wybrane przez przedsiębiorców działania może wynieść nawet 80 % kosztów. Co ważne, to firma sama określa swoje potrzeby szkoleniowe i znajduje firmę, która świadczyć będzie dla niej usługę. Następnie wypełnia elektroniczny formularz zgłoszeniowy i podpisuje umowę o wsparcie. Aby uzyskać dofinansowanie wystarczy wejść na stronę bony.ziph.pl i wypełnić wniosek. Można także skorzystać z bezpośrednich konsultacji w siedzibie Izby lub poprzez infolinię pod numerem telefonu: +48 732 732 650.

Bony na innowacje 2.0



Trwa nabór wniosków do prowadzonego przez ZIPH projektu „Z bonem po innowacje 2.0”, skierowanego do przedsiębiorców zainteresowanych wdrażaniem nowych innowacyjnych rozwiązań w swoich firmach. W ramach projektu Izba ma do rozdysponowanie blisko 5 milionów złotych dla lubuskich firm. Wsparcie przyznawane jest w formie bonów o wartości do 100 tys. złotych, przy czym dofinansowanie może stanowić nie więcej niż 85% wartości przedsięwzięcia. Przedsiębiorca musi zatem wnieść co najmniej 15%-owy wkład własny. W ramach zadania ZIPH zamierza udzielić przedsiębiorcom co najmniej 50 grantów. Należy się jednak spieszyć. Do końca listopada do Izby wpłynęło 39 wniosków od przedsiębiorców. Szczegółowe informacje o projekcie można znaleźć na stronie Izby. Informacja telefoniczna: Anna Wesółowska – tel. 576 850 300.

Izbowe szkolenie z Employer Branding

11 grudnia w Gorzowie zorganizowano kolejne Izbowe szkolenie dla członków ZIPH. Za temat zajęć obrano „Employer Branding w rozmowach rekrutacyjnych”.



Podczas szkolenia uczestnicy mieli możliwość dowiedzieć się m.in. o tym, w jaki sposób badać kompetencje pracowników, aby zweryfikować obszary, które są kluczowe dla organizacji oraz poznać najskuteczniejsze techniki selekcyjne stosowane w rekrutacjach na poszczególne stanowiska pracy.

Szkolenie dało również możliwość poznania i sprawdzenia najnowszych i najskuteczniejszych narzędzi w codziennej pracy zespołu HR. Ciekawym aspektem okazały się kwestie związane z wchodzącymi na rynek pracy nowymi pokoleniami i formami weryfikacji ich kompetencji.

Zajęcia poprowadziła Marta Sosińska, trener biznesu w firmie naszego członka, Proup Solutions z Poznania. **(TM)**

Jak wejść na rynek amerykański

6 grudnia w zielonogórskim ratuszu miało miejsce spotkanie dla firm zrzeszonych w ZIPH z przedstawicielami organizacji The Policy Bridge z Waszyngtonu.



Zaproszeni goście to grupa ekspertów od 15 lat działająca na rynku USA, m.in. w Waszyngtonie i San Francisco. Firma zajmuje się organizacją misji gospodarczych, spotkań match-makingowych, seminariów i szkoleń dla firm zainteresowanych ekspansją na rynek USA. W naszym kraju realizuje projekty eksportowe m.in. w ramach programu „Go to Brand”.

Podczas spotkania uczestnicy mogli dowiedzieć się m.in. jak stawiać pierwsze kroki na rynku amerykańskim i co jest nam w tym celu niezbędne. Ponadto nasi prelegenci zaprezentowali przykłady polskich firm, które z sukcesami są obecne za oceanem. Na zakończenie uczestnicy otrzymali możliwość skonfrontowania swojej wiedzy z doświadczeniami ekspertów. **(JL)**

Tworzenie i wdrażanie kompleksowych systemów gospodarki odpadami



Zbiórka transport i zagospodarowanie odpadów: przemysłowych, niebezpiecznych, komunalnych, pobudowlanych, recykling surowców wtórnych

Analiza i sprawozdawczość: audyty środowiskowe, ocena oddziaływania na środowisko, pomoc w uzyskaniu decyzji w zakresie gospodarki odpadami, prowadzenie ewidencji odpadów KPO i KEO, potwierdzenia zagospodarowania i recyklingu dla poszczególnych frakcji

20181205-SUR-CORP-PL-KR



95 733 56 00

728 962 487

66-400 Gorzów Wlkp., ul. Podmiejska 19

www.eneris.pl

Paleta usług dla przedsiębiorców

Wywiad z Jerzym Korolewiczem, prezesem Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej.

- Kilka dni temu w gorzowskiej Maronie, Rada ZIPH dokonała podsumowania działalności Izby za 2018 rok. Jak wypadła ta ocena?

- Niewątpliwie pozytywnie, gdyż mijający rok był dla nas bardzo intensywny. Najbardziej przemawia liczba 51, bo tyle w skali niespełna roku mieliśmy różnych wydarzeń związanych z naszą działalnością. Były to głównie konferencje, spotkania biznesowe, szkolenia i we wszystkich tych wydarzeniach wzięło udział około 2000 uczestników. Tradycyjnie już tymi wiodącymi przedsięwzięciami były te najbardziej znane, czyli Gospodarcza Inauguracja Roku, Walne Zgromadzenie Członków i Lubuski Lider Biznesu. Oprócz zorganizowania tych wydarzeń nasze podstawowe działania skupiały się na dwóch największych projektach. Pierwszy, prowadzony od zeszłego roku, dotyczy stażów i praktyk dla uczniów szkół średnich. W tym roku taką opieką objętych zostało kolejne 1000 osób, które trafiły do ponad 500 firm w całym województwie lubuskim. To pokazuje skalę przedsięwzięcia. Przed rokiem podobnie było - około 1000 praktyk, a w dwóch kolejnych latach na takie zajęcia trafi następne 2000 uczniów. I drugi projekt, o którym cały czas warto mówić, to lubuskie bony szkoleniowe. Na koniec listopada mieliśmy zawartych ponad 400 umów z różnymi podmiotami gospodarczymi, na bazie których na szkolenia wysłanych zostało 800 pracowników. Najwięcej jest mikroprzedsiębiorstw, co oznacza, że z jednej strony wypełniliśmy już limit postawiony w projekcie - 350 podmiotów, ale cały czas mamy do zrealizowania kryterium osobowe, ponieważ musimy skierować na szkolenia przynajmniej 1500 pracowników. Mamy na to jeszcze dwanaście miesięcy.

- Dużym odzewem odbiła się w mieście chęć zakupu przez ZIPH popularnej gorzowskiej Willi Jaehnego. Jakie jeszcze istotne kroki poczyniliście w dalszym rozwoju organizacji?

- Na razie uchwałę w sprawie sprzedaży obiektu przyjęła gorzowska rada miasta,

a do zakupu obiektu na preferencyjnych warunkach dojdzie jeszcze w tym roku i wówczas przejmemy budynek od 1 stycznia. To jest bardzo ważne wydarzenie i liczymy, że zdołamy stworzyć tam długo oczekiwane w regionie Centrum Przedsiębiorczości. I nie chodzi tylko o przeprowadzkę naszej Izby, ale głównie zbudowanie całej palety usług dla przedsiębiorców.

- Brzmi obiecująco...

- To prawda, ale zanim jednak to nastąpi, musimy pozyskać znaczne środki na remont. Chcemy skorzystać z puli Regionalnego Programu Operacyjnego przeznaczonej na profesjonalizację usług instytucji i otoczenia biznesu. Cała inwestycja będzie rzędu około 10 milionów złotych.

Idąc dalej, bardzo pozytywnie odbieramy cykliczny wzrost szeregów członkowskich, bo wiąże się to z rosnącym zaufaniem do naszej organizacji. Przypomnę, że powstałoby żeby chronić i reprezentować interesy zrzeszonych u nas przedsiębiorców i z kolejnymi latami potrafimy budować coraz silniejszą markę, a przez to zaczynamy być dobrze rozpoznawalni. Skoro zaś coraz szersze grono firm obdarza nas zaufaniem musimy poszerzać dla nich ofertę. Kolejny temat to studia MBA, które uruchomiliśmy w porozumieniu z Wyższą Szkołą Bankową we Wrocławiu. Cieszą się one ogromnym zainteresowaniem. Dlatego będziemy je kontynuować przynajmniej do połowy przyszłego roku w ramach grup prowadzonych w kilku miastach regionu. Ze studiów skorzysta prawie dwieście osób średniej i wyższej kadry menadżerskiej i to nie tylko z firm zrzeszonych w ZIPH.

- I tak płynnie przeszliśmy do 2019 roku. Jakie jeszcze ważne zadania stoją przez Izbę w kolejnych dwunastu miesiącach?

- Jak wiadomo, we wrześniu wspólnie z Wyższą Szkołą Biznesu i Wielkopolską Izłą Przemysłowo-Handlową uruchomiliśmy Lubuskie Centrum Arbitrażu i Mediacji. Działania przygotowawczo-organizacyjne praktycznie zostały już zrealizowane, ale te-



raz trwają szkolenia sędziów, prokuratorów, mediatorów oraz panele informacyjne. Cykl ten zakończy się w lutym lub marcu, ale już od stycznia ruszymy z podstawową działalnością, czyli prowadzeniem mediacji sądowych i pozasądowych.

Uzyskaliśmy ponadto dofinansowanie w wysokości pięciu milionów złotych na realizację minimum 50 bonów innowacyjnych. Nabór został otwarty i już mamy 39 zgłoszeń, kolejne to tylko kwestia czasu. Niemniej dopiero po weryfikacji dowiemy się, ile firm faktycznie skorzysta z dofinansowania i w jakiej wysokości. Projekt będzie realizowany już w nowym roku. Jest to bardzo ważny temat wpisujący się w strategię innowacji i rozwoju naszego województwa.

Warto jeszcze dodać, że 20 maja 2019 roku czeka nas Walne Zgromadzenie Członków i będzie miało ono bardziej uroczysty charakter niż zwykle ze względu na jubileusz 15-lecia działalności Izby.

- Dziękuję.

Rozmawiał Robert Borowy



Izbowe podsumowa

Kończący się rok stał pod znakiem poszerzania oferty Izby c...
siących Izba zorganizowała 51 wydarzeń gospodarczych, w

W styczniu 2018 roku, Izba tradycyjnie zaprosiła przedsiębiorców na Gospodarczą Inaugurację Roku. Ludzie lubuskiego biznesu spotkali się 29 stycznia w Międzyrzeczcu. Licznie zgromadzona rzesza przedsiębiorców, samorządowców i przedstawicieli świata nauki wzięła udział m.in. w debacie na temat rozwoju naszego regionu w najbliższych latach. W marcu Izba wspólnie z Wyższą Szkołą Bankową z Wrocławia rozpoczęła cykl studiów MBA dla lubuskich przedsiębiorców. W sumie w bieżącym roku z tej unikalnej w regionie oferty skorzystało 197 uczestników. Co warte podkreślenia, zajęcia odbywały się w trzech różnych miastach województwa lubuskiego: w Gorzowie, w Zielonej Górze i w Żaganiu.

Mijający rok to kolejny okres, w którym Izba mocno zaangażowała się w działania na rzecz poprawy jakości kształcenia zawodowego. ZIPH zaangażowana była w działania w 6 powiatach: żagańskim, świebodzińskim, sulęcińskim, krośnieńskim, słubickim oraz gorzowskim. Ponadto wsparciem objętych zostało 10 miast i gmin: Gorzów Wielkopolski, Zielona Góra, Witnica, Skwierzyna, Dobiegniew, Sława, Zbąszynek, Bobowicko, Kamień Mały i Henryków. W sumie, w ciągu 2018 roku Izba przeprowadziła 4 tysiące badań IPD, ponad tysiąc kursów dokształcających oraz 1130 płatnych staży i praktyk w lubuskich szkołach zawodowych. W sumie, objęci programem uczniowie w okresie wakacyjnym odbyli staże i praktyki w 550 firmach z całego województwa.

We wrześniu w Zielonej Górze, podczas gali finałowej Lubuskiego Lidera Biznesu i Lubuskiego Lidera Innowacji, Izba nagrodziła najlepsze firmy naszego regionu. W dziesiątej edycji konkursu wzięły udział 54 przedsiębiorstwa, a swoją obecnością zaszczyliło nas ponad 200 gości.

Drugi rok Izba prowadzi również program „Lean Tour”. Celem działalności grupy jest zainicjowanie współpracy dużych przedsiębiorstw poprzez wymianę doświadczeń wśród jej członków. Podczas spotkań firmy prezentują swoje zakłady, opowiadają o sukcesach, analizują problemy, ich przyczyny i rozwiązania. Dzieli się własnym know how, za co w zamian otrzymują wiele ciekawych pomysłów.

Warto podkreślić aktywność Izby w obszarze programów europej-



nie 2018 roku

dla lubuskich przedsiębiorstw. W ostatnich dwunastu miesiącach, których udział wzięło ponad 2000 uczestników.

skich. Izba realizuje obecnie dwa duże projekty, których celem jest wsparcie lubuskich firm. Pierwszy z nich - Lubuskie Bony Szkoleniowe - ma na celu dofinansowanie firm z sektora MŚP m.in. na szkolenia, studia podyplomowe, e-learning, coaching oraz egzaminy certyfikujące. W zależności od wielkości firmy, poziom wsparcia na wybrane przez przedsiębiorców działania może wynieść nawet 80 % kosztów. W 2018 roku Izba podpisała umowy z 400 firmami i ich 800 pracownikami na łączną kwotę blisko 4,5 miliona złotych. ZIPH kontynuuje również działalność w obszarze innowacji. W bieżącym roku ruszyła druga edycja projektu „Z bonem po innowacje 2.0”. W ramach programu, Izba ma możliwość udzielenia wsparcia na działalność innowacyjną poprzez refundację - w formie bonu - wybranego przez przedsiębiorcę projektu badawczo – rozwojowego. Maksymalna wartość udzielonego wsparcia może wynieść 100 tysięcy złotych, przy czym dofinansowanie może stanowić nie więcej niż 85% wartości przedsięwzięcia.

Miniony rok to również wiele innych, większych i mniejszych wydarzeń, w tym kilkadziesiąt szkoleń i spotkań branżowych oraz śniadań biznesowych.

Izba cały czas prowadzi Grupowy Program Ubezpieczeń dla członków, wydaje miesięcznik gospodarczy „Głos Przedsiębiorcy” oraz na bieżąco stara się reagować na wydarzenia w lokalnej gospodarce.

Za swoje zaangażowanie Izba została doceniona wyróżnieniami: nagrodą gospodarczą „Nawigator biznesu MOF GW” w kategorii „Ambasador Gospodarczy”, nagrodą gospodarczą Marszałek Województwa Lubuskiego za wkład w rozwój i promocję województwa oraz tytułem „Kłodawski Lider Biznesu”. Powyższe laury z pewnością stanowią dużą nobilitację i jednocześnie potwierdzają naszą prężną działalność na terenie całego regionu.

Liczymy, że nowy, 2019 rok, będzie nie mniej udany niż poprzedni, a nasi członkowie poczują jeszcze większą satysfakcję z możliwości korzystania z oferty Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej oraz z poczucia przynależności do największej organizacji samorządu gospodarczego w Lubuskim.

Tomasz Molski



Wędrowanie klienta

W ubiegłej dekadzie eksplozja technologii cyfrowych przyczyniła się do powstania nowego rodzaju konsumentów. Dziś nie wystarczy już konkurować ceną – konsumenci oczekują, że internetowy sprzedawca zadba o ich potrzeby na każdym etapie procesu zakupowego. Każda firma działająca w sektorze e-commerce musi zrewidować wizję funkcjonowania marki i obsługi klienta, by „wymanipulowani” nabywcy ery digital pozostali jej wierni. Jak powiedział David. C. Edelman: *Każdy etap wędrowki klienta musi dostarczyć mu nowych korzyści.*

Szanuj klienta swego

Podobno nie ma idealnych, jak i trudnych klientów ale na pewno przyszło nam prowadzić biznes w czasach coraz większej dominacji pokoleń digital. E-nabywcy produktów i usług tak szybko posługują się informacjami i biegle obsługują wszelakie urządzenia, że mogą dyktować warunki gry – kupić, co chcą i kiedy chcą, z urządzenia, które akurat mają pod ręką, a następnie nawet zamówić dostawę – same day delivery do domu po rzeczywiście najniższej cenie i opłacić ją telefonem przy odbiorze. Z drugiej strony z punktu widzenia firmy zakupy w internecie stają się coraz bardziej złożonym i kompleksowym procesem, by spełnić oczekiwania nawet tych najbardziej wymagających. Warto w tym przypadku posłużyć się matrycą typologii klientów Bryana Eisenberga, która skupia się na cechach osobowościowych klientów. Przyglądając się bliżej podziałowi można tym samym zaspakajać potrzeby każdej z grup, dawać klientom poczucie wyjątkowej obsługi klienta i równocześnie zwiększyć całościową konwersję konsumentów na klientów. Wśród typologii wyróżnia się klientów: współzawodniczących (competitive), metodycznych (methodical), spontanicznych (spontaneous) oraz humanistycznych (humanistic) i każda z nich inaczej podchodzi do procesu zakupowego i oczekuje innych ułatwień. Mając to na uwadze, „szanując klienta” i jego potrzeby można zastosować różne funkcje wspierające sprzedaż. Dla „metodycznych” warto korzystać z narzędzi budujących zaufanie (certyfikatów, referen-

cji), umożliwiać porównywanie produktów i ich szczegółowe wyszukiwanie po atrybutach, dla „współzawodniczących” ważne są rankingi produktów, listy bestsellerów i najlepiej oceniane produkty, z kolei dla „humanistycznych” istotne jest sortowanie produktów według ocen klientów, testy produktów, fora, blogi, social media, a do „spontanicznych” można lepiej dotrzeć poprzez video recenzje, promocje ograniczone czasowo, hot listy i kończące się dostępności produktów. Należy też pamiętać, że klient jest z natury wygodny i pójdzie tam, gdzie będzie miał łatwiej i przyjemniej, a nawet dopłaci więcej, by nie musiał dodatkowo główkować. Krótka i prosta ścieżka zakupowa jest na to dobrą receptą, tak samo jak dostępność i bogactwo informacji o produktach, jak i kompleksowość oferty.

podczas zakupów online. Sporo w tych danych zmian, tak samo jak zmienili się klienci, z którymi przyszło nam się zmierzyć w „e-commerce zmiany”. *Bez względu już na to, czy mamy bardziej humanistycznych, czy współzawodniczących klientów, na pewno przyjdzie nam tworzyć firmy z produktami i usługami dla tzw. szybkich „cyfrowych tubylców”, dla których to zakupy robi się tu i teraz, najlepiej z domu i wygodnie na sofie, a one same są wydarzeniem społecznościowym. Dodatkowo czasy, w których każdy klient otrzymuje taką samą ofertę i jest obsługiwany w ten sam sposób mijają bezpowrotnie.*

Poprzez indywidualną obsługę klienta nie należy rozumieć jedynie personalizowania oferty w celu zwiększenia konwersji, ale ważne jest wykorzystywanie wiedzy o kliencie w procesach obsługi posprzedażowej, by sprzyjać długofalowym relacjom z klientami. Do tego dochodzi szybkość, szybkość ponad wszystko, czy to w ładowaniu się strony internetowej sklepu krócej niż kilka sekund, czy odpowiedzi na zadane pytanie na fan page’u szybciej niż 24 godziny. Idąc dalej nie liczy się już tak bardzo miejsce / kanał kontaktu klienta, gdyż dostępność firmy i właściwa komunikacja online

tu i teraz to nowe reguły gry w obsłudze klienta w erze 3.0. Rozwiązaniem są całodobowe call center, lub jak w naszym przypadku bardzo precyzyjna informacja o produkcie, usłudze, czasie dostawy, czy dostępności w magazynie. Myśląc o smart konsumentach lubiących wygodne i bezpieczne zakupy online i mających różne potrzeby można wdrożyć gwarancję terminu wysyłki towaru lub zwrot 50 zł, usługę click



Zmień zasady gry

Rozwój wędrowek klienta zapewniających firmom przewagę konkurencyjną nie byłby możliwy, gdyby nie nowe osiągnięcia technologiczne ze sfery programowania, obsługi interfejsu użytkownika i dostępu do danych. Narzędzia te potrafią wskazać firmie, które kanały sprzedaży mają realny wpływ na decyzyjność klienta, kiedy i dla którego klienci zmieniają kanały i urządzenia

and collect, ułatwioną procedurę zwrotu, czy zakupy na raty. Wśród dodatkowych usług ułatwiających i uprzyjemniających zakupy na nowych zasadach gry warto pomyśleć o takich działaniach jak: rozszerzona gwarancja na zakupiony asortyment nawet o 5 lat, top dziesiątki sprzedaży, najlepiej ocenianych i najlepiej sprzedawanych towarów typowanych przez klientów, interaktywna wyszukiwarka, która pomaga klientom w zakupach nawet w nocy pokazując produkty, które były poszukiwane wg własnej specyfikacji i wytycznych ale także podpowiadanie produktów zbliżonych do poszukiwanego. Wszystko po to, by było szybciej, łatwiej i przyjemniej. Bo przecież projektując w obecnych czasach biznes e-commerce musimy mieć na uwadze fakt, że konsumenci przychodzą do naszego sklepu pod wpływem konkretnych przesłanek i wrażenia wywołane podczas pierwszych chwil w sklepie np. z poziomu urządzenia mobilnego, zdecydują o dalszych decyzjach zakupowych. Kiedy dołożymy do tego dynamikę przemian w obszarze social media na pewno możemy mówić o uspołecznieniu sklepów internetowych, by zapewnić odwiedzającym maksymalny komfort korzystania z nich. Nowe zasady obsługi klienta e-commerce w erze 3.0 to suma szybkości, odpowiedniej komunikacji w sieci, transparentności relacji z klientem i innowacyjnego modelu dystrybucji.

Przyjmij postawę proaktywną

Pozytywnym na pewno jest to, że wiele

firm nabrało już biegłości w analizowaniu kroków, jakie podejmują ich klienci. Chodzi przecież o wyjątkową obsługę klienta, w której to firma udziela wyczerpujących odpowiedzi, jest w kontakcie z klientem „człowiekiem”, a nie tylko firmą, nawet jeśli klient jest w błędzie naprawia błąd i pomaga w realizacji jego potrzeb, doradza, zamienia reklamacje w sukcesy, uśmiecha się i jest miła. Tak naprawdę myślę, że firmy osiągające najlepsze rezultaty w e-commerce starają się nie tylko udoskonalić dotychczasową wędrowkę klienta, ale także rozbudować ją i wzbogacić o nowe użyteczne cechy i funkcje. *Pamiętajmy, że wyznacznikiem innowacyjności i kreatywności w dotarciu do klientów jest obecnie nie tylko sposób opowiadania historii, ale umiejętność korzystania z licznych i zmieniających się punktów styku z klientem oraz sprawienie, że „wędrowka klienta” przez te punkty styku jest spójna w odbiorze i bezproblemowa.*

Branża handlowa jest w kolejnym okresie transformacji, która wytycza szlaki na przyszłość, by przetrwać w rzeczywistości rynkowej, w której to usługi i produkty e-sklepu spełnią nawet najbardziej wyszukane życzenia klienta o każdej porze dnia i nocy. Pokuszę się o stwierdzenie, że nie liczy się już tak bardzo sama liczba sprzedanych produktów, ale sposób ich sprzedaży i to, jakie emocje i wrażenia towarzyszą klientom w trakcie dokonywania zakupów. Liczby cieszą, ale nie skala jest najważniejsza.



Absolwentka PR-u, stosunków międzynarodowych i angiistyki na Uniwersytecie Wrocławskim. Studiowała także na Georgia Southern University w USA i Nova University w Portugalii. Założycielka My Way Media, butikowej agencji PR świadczącej usługi konsultingu PR i marketingu internetowego dla marek z branży e-commerce, design, fashion i kultura.

Jest opiekunem merytorycznym podyplomowych studiów eCommerce Manager i Nowoczesny Employer Branding na Wyższej Szkole Handlowej, wykładawcą na studiach MBA (social media trends) na Wyższej Szkole Bankowej oraz Uniwersytecie Wrocławskim.

Pracowała w obszarze PR i social media dla Ceneo.pl, Mall.pl, Volkswagen Polska, Poczta-Polska, Volkswagen Bank Direct, Euro-tax, ERIF, Festiwalu Nowe Horyzonty czy Uroda Polska i Legimi. Od ponad 10 lat zawodowo zajmuje się PR-em i mediami społecznościowymi, szkoli w tym zakresie i jest autorką eksperckich komentarzy.

szła. Ostatecznie i tak istnieje tylko jedna sprawdzona recepta na obsługę klienta w erze 3.0. Zwie się najwyższa jakość.

Agnieszka Pająk

PR & Brand Manager RST Software Masters /
Founder of My Way Media

got
PNP Sp. z o.o.

MINISTERSTWO PRZEMISŁU I INNOWACJI
Fundacja Innowacje
Lubuskie

✉ biuro@gottechnology.pl
🌐 www.gottechnology.pl
☎ 95 781 70 84

Proinnowacyjne usługi dla biznesu

- Wspieranie firm w projektach badawczo-rozwojowych, inwestycyjnych
- Wyszukiwanie i weryfikacja innowacyjnych technologii
- Pozyskiwanie finansowania dla firm
- Optymalizacja procesów produkcyjnych
- Wdrażanie standardów zarządzania jakością
- Opinie o innowacyjności, zgłoszenia patentowe
- Organizacja szkoleń, studiów podyplomowych
- Klub Młodego Wynalazcy

Mały, czerwony punkcik

Wywiad z Michaeliem Siigem, współwłaścicielem firmy INT Production z Barlinka.

- Proszę przybliżyć historię powstania firmy?

- Wszystko zaczęło się w 1990 roku. Wówczas mój tata, Jens Christian Siig, założył firmę INT Transport JCS Eksport Import Usługi Transportowe. Sama nazwa wskazuje, od czego zaczynaliśmy. Do dziś usługi przewozowe stanowią ważną część funkcjonowania firmy. W 2008 roku spróbowałismy czegoś nowego. Utworzono odłam firmy - INT PRODUCTION JCS, która zajmowała się produkcją konstrukcji stalowych oraz... kombajnów na pola doświadczalne. Rok później przejęliśmy część hal po Zakładzie Urządzeń Okrętowych w Barlinku. I do dziś te pomieszczenia stanowią serce całego pionu produkcyjnego.

- Zwiedzając hale, łatwo zaobserwować mnogość produktów, jakie wytwarzacie.

- Rzeczywiście, jest tego niemało. Jednak INT Production wytwarza w głównej mierze elementy będące wyposażeniem elektrowni wiatrowych. Jak Pan gdzieś jedzie, zobaczy pięknie obracający się wiatrak i widzi taki czerwony punkcik, który świeci się w nocy, to jest to obudowa lampy, która właśnie my wykonujemy. Głównym odbiorcą naszych konstrukcji jest firma Vestas - światowy potentat na rynku elektrowni wiatrowych. Buduje ich 70 % w skali globu. Części z Barlinka wysyłane są do Brazylii, Hiszpanii, Indii, Nowej Zelandii, Australii, na Bałkany oraz oczywiście do krajów skandynawskich.

- A technicznie uszczegóławiając, na czym polega wasza praca?

- Większą część naszej działalności stanowi

spawanie. Do tego dochodzi obróbka komplementarna, czyli powlekanie. Konstrukcje są cynkowane i malowane. Ze względu na restrykcyjne wymagania zamawiających, w zależności od przeznaczenia budowli, morskie lub lądowe, dbamy, aby części zostały zabezpieczone antykorozyjnie powłoką cynkową w wariacie ogniowym lub galwanicznym.

Warto także wspomnieć o produkcji urządzeń do recyklingu. Tworzymy bowiem maszyny do odzyskiwania z kabla miedzi oraz innych metali kolorowych i niekolorowych. To akcesoria mocno zaawansowane technologicznie. Posiadamy cały katalog takich urządzeń: to podzespoły, elementy, maszyny, które możemy konfigurować jak przy budowie z klocków. A wszystko po to, aby uzyskać miedź o odpowiedniej czystości, w zależności od zapotrzebowania.

- Kto zamawia tego typu urządzenia?

- To naprawdę są niezwykle rentowne maszyny. Zamawiający takie urządzenia to niejednokrotnie klienci z egzotycznych zakątków świata, np. z Arabii Saudyjskiej. Główny nurt naszego eksportu urządzeń do recyklingu przebiega jednak przez Skandynawię.

- Ciągłe jednak szukacie nowych rynków zbytu?

- Oczywiście. Chcielibyśmy zaprosić do współpracy firmy, które zajmują się sprzedażą lub dystrybucją konstrukcji spawanych, bo oczywiście nie każda firma produkuje takie, a z powodzeniem działa na tym polu. Czekamy też na tych, którzy mają zapotrzebowanie na usługi cięcia i wykra-



wania termicznego w oparciu o urządzenia typu plazma czy laser, który mamy najnowocześniejszy w rejonie. Oferujemy usługi w zakresie obróbki termicznej, aby wykonać precyzyjne detale dla potrzeb maszyn. Chcemy też zaprosić do współpracy tych, które stawiają hale. Dysponujemy uprawnieniami i stosownymi zezwoleniami służącymi przygotowywaniu konstrukcji do budowy hal. Ponadto oferujemy usługi w zakresie cięcia, gięcia, cięcia termicznego, spawania. Mamy też ofertę dla segmentu rolniczego, ponieważ posiadamy doświadczenie w budowie boksów hodowlanych, jak również innych urządzeń wspomagających przemysł, branżę ogrodniczą. Produkujemy różnego rodzaju pergole, które są wykorzystywane później w sadownictwie czy ogrodnictwie.

- Dziękuję.

Rozmawiał Jarosław Libelt

Int. Production JCS

ul. Okrętowa 2
74-320 Barlinek
www.int-production.pl

CIĘCIE LASEREM

EN 1090-1
Factory
Production
Control
www.tuv.com
© 2008/01/13

Zdaniem eksperta

Pakiet dla małych i średnich przedsiębiorców

W dniu 9 listopada 2018 r. Sejm uchwalił ustawę o zmianie niektórych ustaw w celu wprowadzenia uproszczeń dla przedsiębiorców w prawie podatkowym i gospodarczym. Senat nie wniósł do niej poprawek, a 29 listopada Prezydent ustawę podpisał. Została ona opublikowana w Dzienniku Ustaw pod pozycją 2224, a w zdecydowanej części wchodzi w życie z dniem 1 stycznia 2019 r.

Powyższa regulacja zawiera pakiet ułatwień i przywilejów dla małych i średnich przedsiębiorców. Wprowadza zmiany w kilkudziesięciu ustawach, których nie sposób omówić tutaj w całości. Skupię się zatem zaledwie na kilku, które, moim zdaniem, mają największe znaczenie w praktyce gospodarczej.

Po pierwsze status małego podatnika w ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych i ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych (co wiąże się m. in. z przywilejami w zakresie amortyzacji czy rzadszego wpłacania zaliczek, a - w przypadku tzw. CIT - nawet niższego opodatkowania) uzyskały firmy o przychodzie do 2 mln euro brutto rocznie (dotychczas było 1,2 mln euro).

Po drugie skrócono ze 150 do 90 dni termin uprawniający wierzyciela, którego należność nie została uregulowana przez dłużnika, do skorzystania w zakresie podatku VAT z ulgi na złe długi.

Po trzecie uznano za koszt uzyskania przychodu podatnika wynagrodzenie małżonka podatnika i małoletnich dzieci podatnika, a w przypadku prowadzenia działalności w formie spółki niebędącej osobą prawną - także małżonków i małoletnich dzieci wspólników tej spółki.

Po czwarte wprowadzono możliwość jednorazowego rozliczenia straty podatkowej (czyli obniżenia dochodu) do 5 mln zł.

Po piąte unormowano wreszcie sposób rezygnacji członka zarządu w spółce z o.o. i w spółce akcyjnej, zwłaszcza w sytuacji, gdy w spółce pozostał tylko jeden członek zarządu (kwestia ta była przedmiotem rozbieżnych linii orzeczniczych Sądu Najwyższego, co pociągało za sobą poważne kłopoty w praktyce gospodarczej). Od 2019 r., jeżeli w wyniku rezygnacji członka zarządu żaden mandat w zarządzie nie byłby obsadzony, członek zarządu składa rezygnację wspólnikom, zwołując jednocześnie zgromadzenie wspólników. Zaproszenie na zgromadzenie



madzenie wspólników musi zawierać także oświadczenie o rezygnacji członka zarządu. Rezygnacja jest skuteczna z dniem następującym po dniu, na który zwołano zgromadzenie wspólników i to bez względu na to, czy zgromadzenie wspólników dojdzie do skutku. Podobnie uregulowano rezygnację członka zarządu w spółce akcyjnej, z tym że w przypadku tej spółki członek zarządu ma w pierwszej kolejności złożyć rezygnację wobec rady nadzorczej.

Marek Górecki

dwokat i doradca podatkowy



Nowy Kisielin – Syrkiewicza 6, Zielona Góra 66-002, tel. +48 68 328 21 11
www.pnt.uz.zgora.pl, sekretariat@pnt.uz.zgora.pl



Park Naukowo-Technologiczny Uniwersytetu Zielonogórskiego sp. z o.o. tworzy most współpracy nauki i biznesu oraz jest swego rodzaju katalizatorem w procesie transferu technologii i innowacji w Województwie Lubuskim. Do głównych zadań należy: przybliżanie wyników badań naukowych w przemyśle, wytwarzanie nowych technologii, wspieranie procesu transferu technologii, wykorzystanie sprzętu badawczego w laboratoriach Parku do opracowania nowych technologii, promocja innowacyjności i przedsiębiorczości, wspieranie startupów i firm z sektora Małych i Średnich Przedsiębiorstw (MŚP).



Górecki i Partnerzy
 adwokaci i doradca podatkowy

Marek Górecki
 Magdalena Pater-Mazurek
 Joanna Siuciak
 Piotr Poleszczuk
 Michał Buszkiewicz

Adwokat i doradca podatkowy
 Aplikant adwokacki
 Prawnik
 Adwokat współpracujący
 Aplikant adwokacki

Środki unijne dla firm

– jak pozyskać i czuć się bezpiecznie

W celu uniknięcia konieczności zwrotu środków unijnych, beneficjenci, którym przyznane zostało dofinansowanie muszą wystrzegać się wielu rzeczy. Zobowiązani są wykorzystać przyznane im środki zgodnie z ich przeznaczeniem. Powinni uważać, aby nie naruszyć przepisów umowy oraz innych obowiązujących procedur. Nie mogą pobrać środków, które im się nie należą oraz muszą uważać, aby nie uznano, że pobrali więcej niż się im należy. Muszą wreszcie z całą mocą wystrzegać się tego, aby nie dopuścić się „nieprawidłowości”.

W myśl art. 207 ust. 1 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, w przypadku, gdy środki przeznaczone na realizację programów finansowanych z udziałem środków europejskich są:

- 1 wykorzystane niezgodnie z przeznaczeniem;
- 2 wykorzystane z naruszeniem procedur obowiązujących przy ich wykorzystaniu;
- 3 pobrane nienależnie lub w nadmiernej wysokości,
 - podlegają zwrotowi wraz z odsetkami w wysokości określonej jak dla zaległości podatkowych, liczonymi od dnia przekazania środków, w terminie 14 dni od dnia doręczenia ostatecznej decyzji administracyjnej orzekającej ich zwrot.

Na gruncie przepisów obowiązujących w perspektywie finansowej 2007-2013, w orzecznictwie sądowoadministracyjnym utrwalony został pogląd, zgodnie z którym przesłanki wymienione we wskazanym wyżej przepisie nie stanowiły wystarczającej podstawy do żądania zwrotu środków pochodzących z dofinansowania. Zdaniem

wielu sądów, aby możliwe było wydanie decyzji administracyjnej orzekającej taki zwrot, konieczne było także wykazanie, iż doszło w danej sprawie do wystąpienia „nieprawidłowości” w rozumieniu art. 2 pkt. 7 Rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (AVE) nr 1260/1999 (dalej: rozporządzenie 1083/2006).

Zgodnie z ww. przepisem, „nieprawidłowość” oznaczała jakiegokolwiek naruszenie przepisu prawa wspólnotowego wynikające z działania lub zaniechania podmiotu gospodarczego, które powoduje lub mogłoby spowodować szkodę w budżecie ogólnym Unii Europejskiej w drodze finansowania nieuzasadnionego wydatku z budżetu ogólnego.

Powyższa definicja wprowadzała zatem trzy przesłanki, które musiały być spełnione łącznie, aby móc stwierdzić wystąpienie nieprawidłowości:

- 1 musiało mieć miejsce jakiegokolwiek na-



Mazurkiewicz Cieszyński Mazuro
ADWOKACI | RADCOWIE PRAWNI | SPÓŁKA PARTNERSKA

- 2 ruszenie przepisu prawa wspólnotowego (unijnego lub krajowego);
- 2 naruszenie to musiało wynikać z działania lub zaniechania podmiotu gospodarczego;
- 3 miało ono lub mogło mieć szkodliwy wpływ na budżet UE poprzez obciążenie go nieuzasadnionym wydatkiem.

W orzecznictwie z tamtego okresu podkreślano przy tym, że dla stwierdzenia „nieprawidłowości” nie jest wystarczające samo wystąpienie okoliczności wskazanych w art. 207 ust. 1 ustawy o finansach publicznych.

Na potrzeby realizacji obecnej perspektywy finansowej rozpisanej na lata 2014-



2020, definicja „nieprawidłowości” zawarta została w art. 2 pkt 36) rozporządzenia 1303/2013.¹⁾ W przepisie tym określono, że przez „nieprawidłowość” należy rozumieć każde naruszenie prawa unijnego lub krajowego dotyczące działania prawa unijnego, wynikające z działania lub zaniechania podmiotu gospodarczego zaangażowanego we wdrażanie EFSI, które ma lub może mieć szkodliwy wpływ na budżet Unii poprzez obciążenie budżetu Unii nieuzasadnionym wydatkiem.

Jak widać, obie definicje „nieprawidłowości” nie różnią się od siebie w znaczący sposób. Okolicznością różnicującą sytuację obowiązującą w poprzednim okresie programowania z sytuacją, w jakiej znaleźliśmy się obecnie jest jednak to, że dla zainicjowania procedury związanej z odzyskiwaniem środków unijnych w oparciu o art. 207 ustawy o finansach publicznych, odwoływanie się do orzecznictwa sądów administracyjnych, wskazujących na wymóg stwierdzenia nieprawidłowości nie jest już konieczne. Obowiązek ten został bowiem ustanowiony w sposób jednoznaczny w art. 24 ust. 9 pkt. 2) ustawy z dnia 11 lipca 2014 r. o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014-2020.

W przepisie tym wskazano, że w przypadku stwierdzenia wystąpienia nieprawi-

dłowości w uprzednio zatwierdzonym wniosku o płatność, właściwa instytucja nakłada korektę finansową oraz wszczyna procedurę odzyskiwania od beneficjenta kwoty współfinansowania UE w wysokości odpowiadającej wartości korekty finansowej, zgodnie z art. 207 ustawy o finansach publicznych.

Jak zatem wynika z powyższego, nałożenie korekty finansowej i wszczęcie postępowania zgodnie z art. 207 ustawy o finansach publicznych będzie możliwe dopiero po stwierdzeniu przez właściwą instytucję, że w zatwierdzonym uprzednio wniosku o płatność doszło do wystąpienia „nieprawidłowości”.

W tych zatem wszystkich sytuacjach, w których nawet mimo wystąpienia przesłanek określonych w art. 207 ustawy o finansach publicznych, instytucja zarządzająca nie będzie potrafiła wykazać, że zachowanie beneficjenta nosi znamiona „nieprawidłowości”, postępowanie administracyjne w przedmiocie zwrotu środków dofinansowania nie powinno być wszczynane, a jeśli zostało już wszczęte, winno zostać umorzone.

1) *Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiającego wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Fun-*

dszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006

Tomasz Picheta

– radca prawny oraz mediator sądowy. Przewodniczący Ośrodka Mediacji przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Szczecinie. Członek zespołu adwokatów i radców prawnych w kancelarii Mazurkiewicz Cieszyński Mazuro i Wspólnicy Adwokaci i Radcowie Prawni sp.p. (www.mcmlegal.pl). Praktykę zawodową rozwijał przy obsłudze prawnej osób fizycznych, organizacji pozarządowych oraz przedsiębiorców, w tym z branży IT, przemysłowej, handlowej, budowlanej i rolniczej. Obecnie, od blisko sześciu lat świadczy pomoc prawną na rzecz instytucji, które odpowiadają za wdrażanie programów operacyjnych funkcjonujących na terenie województwa zachodniopomorskiego. Aktywnie wspiera także beneficjentów programów unijnych spoza tego regionu oraz beneficjentów krajowych programów operacyjnych.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



Lubuski Ośrodek
Innowacji i Wdrożeń
Agrotechnicznych
Uniwersytetu Zielonogórskiego

Laboratorium badań żywności

Rozwiązania dla szkółkarstwa
i ogrodnictwa

Wsparcie technologiczne
dla przemysłu spożywczego

LOiWA Sp. z o.o.
Kalsk 122, 66-100 Sulechów, biuro@loiwa.com.pl, tel.: 68 353 46 63
loiwa.com.pl



ZACHODNIA IZBA
PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA

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

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

Sekretariat

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

Dyrektor Izby

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

Dział Marketingu

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

Marzena Młynarczyk

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

Dział projektów unijnych

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

Dział Ubezpieczeń

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

Dział Kadr i Księgowości

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

Oddział w Zielonej Górze
ul. Bohaterów Westerplatte 23
65-078 Zielona Góra

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

Oddział w Barlinku
ul. Niepodległości 16
74-320 Barlinek

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

Oddział ZIPH w Żaganiu
ul. Jana Pawła II 15
68-100 Żagań

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

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

NOWE PODMIOTY GOSPODARCZE PRZYJĘTE W POCZET CZŁONKÓW ZIPH:

AMK FINANCE SP. Z O.O.

A: ul. Żwirowa 39/2
66-400 Gorzów Wlkp.
T: 95/732-32-22

W: www.biuro-rachunkowe.gorzow.pl

ATD Arkadiusz Tkocz

A: ul. Rzeźniczaka 9H/8
65-119 Zielona Góra
T: 728-929-212

BIAŁE BUKI SP. Z O.O.

A: ul. Przestrzenna 4
70-800 Szczecin
T: 91 444-49-04

COLLEGIUM DA VINCI

A: ul. Generała T. Kutrzeby 10
61-719 Poznań
T: 61 27-11-010 (011)

W: www.cdv.pl

DEKRA CERTIFICATION SP. Z O.O.

A: ul. Legnicka 48 H
54-202 Wrocław
T: 71 791-91-99

W: www.dekra-certification.com.pl

GALIS SP. Z O.O.

A: ul. Generała Jarosława Dąbrowskiego
25A
65-021 Zielona Góra
T: 730-644-144

W: www.galis.com.pl

**hmp HEIDENHAIN-MICROPRINT POLSKA
SP. Z O.O.**

A: ul. Generała Fieldorfa - Nila 18
66-400 Gorzów Wlkp.

OCEAN Teresa Kolan

A: Różanki, ul. Osiedle Parkowe 2A
66-415 Kłodawa
T: 95 731-19-16

PERFECT – BODY

**CENTRUM NIEINWAZYJNEJ MEDYCyny
ESTETYCZNEJ Agnieszka Kretkowska**

A: ul. Szarych Szeregów 38
66-400 Gorzów Wlkp.
T: 503-395-066

W: www.perfectbody.net.pl

POZIOM SP. Z O.O.

A: ul. Kostrzyńska 89 E
66-400 Gorzów Wlkp.
T: 95/720-38-56

W: www.poziom.com.pl

PROVINCJA SP. Z O.O.

A: ul. Daszyńskiego 60
69-200 Sulęcín
T: 95/755-39-08

W: www.provincja.pl

PRZEDSIĘBIORSTWO**HANDLOWO-USŁUGOWE Alicja Jankowska**

A: ul. Leśna 20
66-415 Kłodawa
T: 508-137-216
W: www.jankowscy.com

SASZ DESIGN Paweł Ortyński

A: ul. Wierzбно 48/1
66-340 Przytoczna
T: 500-567-875
W: www.saszdesign.com

SILCARE SPÓŁKA Z O.O. SP.K.

A: ul. Kostrzyńska 1
66-400 Gorzów Wlkp.
T: 95-722-75-74
W: www.silcare.com



ZACHODNIA IZBA
PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA

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

MAŁA POŻYCZKA

Kwota pożyczki do 500 000,00 zł

Grupa docelowa: mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa

- **Oprocentowanie stałe w okresie trwania pożyczki (preferencyjne lub na warunkach rynkowych)**
- Od 2,85% w skali roku dla firm niebędących start-upami
- 0,925% w skali roku dla start-upów, tj. przedsiębiorców działających na rynku w momencie zawierania umowy pożyczkowej nie dłużej niż 2 lata od daty rozpoczęcia działalności gospodarczej na podstawie wpisu do CEIDG, KRS lub umowy spółki
- Brak opłat i prowizji za udzielenie i obsługę pożyczki
- Okres spłaty do 60 miesięcy
- Karenja w spłacie kapitału do 6 miesięcy; karenja nie wydłuża okresu spłaty pożyczki
- Finansowanie inwestycji do 100%

DUŻA POŻYCZKA

Kwota pożyczki od 500 000,01 zł do 2 000 000,00 zł

Grupa docelowa: mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa

- **Oprocentowanie stałe w okresie trwania pożyczki (preferencyjne lub na warunkach rynkowych)**
- 1,85% w skali roku dla wszystkich MŚP na przedsięwzięcia innowacyjne na poziomie regionu oraz Technologie Informacyjno-Komunikacyjne (TIK)
- Od 2,85% w skali roku dla firm działających powyżej 12 miesięcy na inne przedsięwzięcia inwestycyjne
- Od 5,85% w skali roku dla firm działających poniżej 12 miesięcy na inne przedsięwzięcia inwestycyjne
- Brak opłat i prowizji za udzielenie i obsługę pożyczki
- Okres spłaty do 120 miesięcy
- Okres karenji w spłacie kapitału do 12 miesięcy; karenja nie wydłuża okresu spłaty pożyczki
- Finansowanie inwestycji do 100% - dla pożyczek do 1 000 000,00 zł
- Finansowanie inwestycji do 90% - dla pożyczek powyżej 1 000 000,00 zł

GDZIE UZYSKAĆ SZCZEGÓŁOWE INFORMACJE?

Biuro Projektu

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

Punkt Obsługi Klienta

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

Punkt Obsługi Klienta

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



**Invest
in the West**



**Kostrzyńsko-Słubicka
Specjalna Strefa Ekonomiczna**

NAJLEPSZY KIERUNEK W BIZNESIE

www.kssse.pl

ul. Orta Białego 22
66-470 Kostrzyn nad Odrą
tel. 95 721 98 00
fax 95 752 41 67
e-mail: info@kssse.pl

