



## Zostań Lubuskim Liderem Biznesu

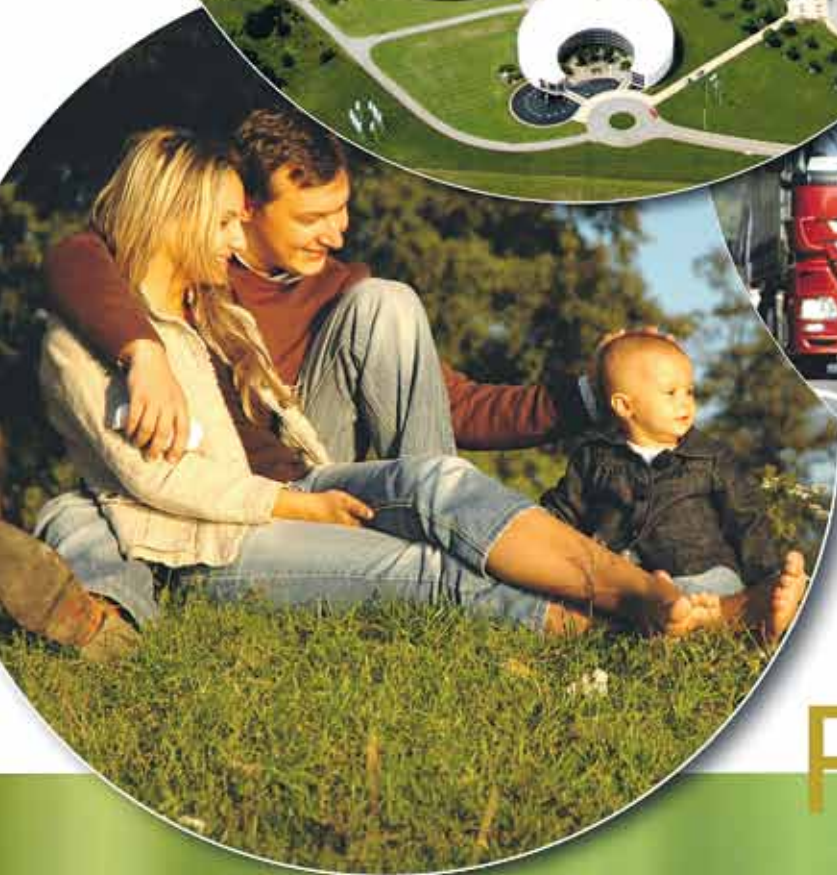
– zgłoszenia do 16 lipca  
Finał konkursu 24 września  
w Filharmonii Gorzowskiej





*Kancelaria  
Brokowska*

najlepszy  
**PARTNER**



**PEWNOŚĆ**  
wyboru

# Szanowni Państwo

**W**ostatnim czasie zarówno opinię publiczną, jak i nas wszystkich zdominowała piłka nożna. Pół żartem, pół serio można powiedzieć, że stan polskiej gospodarki jest dużo lepszy, niż gra naszej reprezentacji. Przekonywał o tym profesor Witold Orłowski, którego Izba zaprosiła na spotkanie z przedsiębiorcami do Żagania. Wydaje się, że wszyscy wiedzą jakie są przyczyny kryzysu i jak im zaradzić w przyszłości. A jednak po ostrzeżeniach z 2008 roku świat powielił ten sam błąd. Europa stoi przed wyborem: czy pozwolić zadłużonym krajom ponieść konsekwencje swojej polityki, co oznaczać będzie głęboki acz krótki kryzys, czy pomagać i dodrukowywać pieniądze, który grozi inflacją. Konia z rządem temu, kto wskaże, która droga jest właściwa.

„Lubuskie ma stać innowacjami, a przedsiębiorczość jest najważniejsza”. Tak zakłada Marszałek Elżbieta Polak. Nic to, że na dziś jesteśmy na szarym końcu w kraju pod względem nowych technologii, a współpraca z biznesem... Są jednak na szczęście przedsiębiorcy, którym nawet groźba kryzysu nie jest straszna. Mamy lubuskie firmy, które chcą realizować ambitne projekty m.in. związane z odnawialnymi źródłami energii. Ale trzeba je otoczyć wsparciem, jak to staramy się czynić, a wtedy ambitne plany władz województwa mogą się zacząć realizować.

Przed nami okres urlopowy. Życzę Państwu spokojnego i udanego wypoczynku, dużo słońca, niezapomnianych wrażeń oraz interesujących podróży. A we wrześniu do zobaczenia podczas wielkiej gali Lubuskiego



Lidera Biznesu. Tych, którzy się jeszcze wahają, zapraszam do składania dokumentacji konkursowej do 16 lipca. Niewiele to kosztuje, a zyski mogą być ogromne.

**Z poważaniem**  
**Stanisław Owczarek, Dyrektor Izby**

## W NUMERZE

### Jak wzmocnić pozycję przedsiębiorców

- zdradza

Jerzy Korolewicz,  
prezes Zachodniej Izby  
Przemysłowo-Handlowej

**9**



### Redukcja wydatków receptą na kryzys

– mówi

Witold Orłowski,  
ekonomista,  
doradca  
PricewaterhouseCoopers

**10-11**



### O wspieraniu lubuskich przedsiębiorców

- opowiada

Łukasz Pabierowski,  
wiceprezes  
Lubuskiego Funduszu  
Poręczeń Kredytowych

**13**



### Banki spółdzielcze najlepsze na kryzys

- radzi

Zbigniew Wielgosz,  
prezes GBS Bank  
w Barlinku

**14**



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

**Redakcja:** Tomasz Molski (redaktor naczelny), Jarosław Libelt (redaktor numeru),

Agnieszka Stechnij, Robert Nowicki (skład komputerowy).

**Współpracownicy:** Marzena Młynarczyk, Stanisław Owczarek, Kamila Szwajkowska.

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

**Adres:** 66-400 Gorzów Wielkopolski, ul. Kazimierza Wielkiego 1

tel. 95 739-03-12, e-mail: [marketing@ziph.pl](mailto:marketing@ziph.pl), [www.ziph.pl](http://www.ziph.pl)



- 29 maja br. „Gościem dnia” w Radiu Zachód był Prezes Izby Jerzy Korolewicz. Głównym tematem rozmowy okazały się kierunki działań Izby w najbliższym czasie oraz kondycja lubuskich przedsiębiorstw w kontekście sytuacji gospodarczej w Europie i na świecie.



- 12 czerwca Urząd Miasta w Gorzowie Wlkp. zorganizował spotkanie na temat budowy farm wiatrowych na obrzeżach Gorzowa. Możliwości wykorzystania tej formy odnawialnych źródeł energii zaprezentowała niemiecka firma EAB. Spółka proponowała postawienie przy ul. Mironickiej nowoczesnej farmy wiatrowej. A konkretnie trzynastu 112 metrowych turbin o mocy 3,2 MW każda.



- 18 czerwca br. w Żaganiu miało miejsce posiedzenie Rady Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej, podczas którego w poczet członków ZIPH przyjęto nowe firmy:

- Gorzowskie Centrum Medyczne Medi Raj Sp. z o.o.
- Zachodnia Grupa Doradcza Sp. z o.o.
- Long Ing Zbigniew Czumda.



## Dabata Gazety Lubuskiej

# Przedsiębiorcy wzorem

Gazeta Lubuska zaprosiła przedstawicieli władz lokalnych, parlamentarzystów i przedstawicieli przedsiębiorców do debaty o naszym województwie. Goście wspólnie zastanawiali się, jak skutecznie współpracę na poziomie lokalnym, ale też jak wzmocnić pozycję Lubuskiego w kraju.



Gośćmi debaty byli: marszałek Elżbieta Polak, wicewojewoda lubuski Jan Świrępo, wiceprezydent Gorzowa Ewa Piekarcz, prezydent Zielonej Góry Janusz Kubicki, poseł Elżbieta Rafalska, poseł Waldemar Sługocki, burmistrz Witnicy Andrzej Zabłocki i prezes Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej Jerzy Korolewicz.

- *Wśród przedsiębiorców z północy i południa też były i zdarzają się tarcia, ale kiedy przychodzi do konkretnej współpracy nie ma animozji. Rzucamy wszystkie ręce na pokład, bo każdy może na tym skorzystać* – mówił prezes ZIPH Jerzy Korolewicz. W kontekście rywalizacji dwóch stolic naszego województwa takie działanie stanowi jeden z niewielu chlubnych przykładów porozumienia pomiędzy północą i południem województwa. Właśnie wokół animozji pomiędzy Gorzowem i Zieloną Górą skupiła się dyskusja w redakcji GL.

Wszyscy uczestnicy byli zgodni co do jednego - na niezgodzie może przegrać cały region. Niezgodę w naszym województwie i jej możliwe negatywne skutki wypunktował nie tak dawno temu prof. Krzysztof Rybiński, który gościł w Gorzowie na dorocznym spotkaniu przedsiębiorców organizowanym przez naszą Izbę.

Wniosek płynący z debaty zdaje się być jeden: trzeba ze sobą rozmawiać. - *Spotykajmy się raz na kwartał, albo na pół roku. Koniecznie, bo na razie nie jesteśmy jedną drużyną, choć na pewno jesteśmy w tej samej lidze* – mówiła poseł Elżbieta Rafalska. Wtórowali jej poseł Waldemar Sługocki i prezydent Zielonej Góry Janusz Kubicki. Marszałek Elżbieta Polak zapowiedziała natomiast kolejne spotkanie, które odbędzie się w niedalekiej przyszłości.

**Agnieszka Stechnij**

# O problemach na południu

Problemy rozwojowe południowej części województwa okazały się głównym tematem posiedzenia Rady Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej, które odbyło się 18 czerwca br. w Pałacu Książąt w Żaganiu.

**O**prócz władz Izby w spotkaniu wzięli udział burmistrz Żagania Sławomir Kowal, Burmistrz Żar Waclaw Maciuszonek oraz Michał Frąckowiak zastępca dyrektora Departamentu Rozwoju Regionalnego w Urzędzie Marszałkowskim.

Podczas tego spotkania Burmistrzowie Żagania i Żar przedstawili główne problemy rozwojowe swoich miast. Zgodnie stwierdzili, że choć powiaty żarski i żagański są jednymi z najbardziej prężnie rozwijających się gospodarczo powiatów w Województwie Lubuskim, to ich znaczenie i rola nadal są niewielkie. Dlatego w obu miastach intensywnie myśli się nad ich połączeniem. Zdaniem burmistrza Żagania Sławomira Kowala duże ośrodki dają większe możliwości rozwijania się, absorpcji środków oraz są bardziej atrakcyjne dla potencjalnych inwestorów, którzy z kolei tworzą nowe miejsca pracy. Pomysł obu miast wpisuje się w ogólną tendencję łączenia się samorządów, jak choćby Aglomeracje gorzowska i zielonogórska.

Jak przyznali obaj Burmistrzowie, jednym z głównych problemów rozwojowych Żar

i Żagania jest powolna rewitalizacja linii kolejowej łączącej Wrocław z Berlinem na odcinku: Miłkowice - Żagań - Żary - Tuplice. Dobre funkcjonowanie tej linii gwarantuje szybki dostęp do lotnisk w Berlinie i Wrocławiu oraz szkół i wyższych uczelni. Dla obu miast funkcjonowanie tej linii stwarza większe możliwości rozwoju gospodarczego i turystycznego tej części województwa. Burmistrzowie liczą na wsparcie władz naszego województwa w tym zakresie.

Istotnym problemem jest też likwidacja jednostki wojskowej w Żarach. Zdaniem Burmistrza Waclawa Maciuszonka tym bardziej zaskakująca, że nie ma merytorycznych argumentów przemawiających za likwidacją jednostki, a przez to także szeregu miejsc pracy w regionie.

Uczestnicy rozmawiali również o problemach gospodarczych i działaniach, które mogłyby wspierać i stymulować rozwój przedsiębiorczości w regionie. Na zakończenie uczestnicy wzięli udział w spotkaniu lubuskich przedsiębiorców z prof. Witoldem Orłowskim.

(TM)



• 22 czerwca br. w Wyższej Szkole Biznesu w Gorzowie Wlkp. miały miejsce Międzykulturowe Targi Pracy. Wzięły w nich udział największe firmy północnej części regionu. Na targach obecna była Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa, która promowała projekty oparte na współpracy międzynarodowej.



## DYŻURY EKSPERTÓW W SIEDZIBIE ZIPH:

### RZECZNIK PRAW PRZEDSIĘBIORCY



**Monika Marek**

Rezerwacja terminu spotkania pod numerem telefonu: 95/739-03-11.

### PUNKT INFORMACYJNY ARR S.A. W GORZOWIE WLKP.



**Kamila Sz wajkowska**

tel. 95 739 03 16

e-mail: k.sz wajkowska@region.zgora.pl

Codziennie w godzinach od 8.00 do 12.00.



### DORADZTWO UBEZPIECZENIOWE

Pracownicy Klim Brokers Sp. z o.o.

Dyżury w każdy czwartek w biurze Izby od 10.00 do 11.00. Dyżur telefoniczny: od poniedziałku do piątku pod numerem telefonu 501 936 909.

Uwaga: Konsultacje ubezpieczeniowe obejmują zakres oceny ryzyka i możliwości jego ubezpieczenia.

## Zielona Góra wyróżniła najlepszych

25 maja br. Prezydent Miasta, Janusz Kubicki, spotkał się z zielonogórkami przedsiębiorcami w Klubie Golowym na Kalinowych Polach, aby w pełni podsumować rok 2011 pod względem gospodarczym i nagrodzić statuetkami najlepsze firmy, których aktywność w sposób znaczący wpływa na rozwój oraz promocję miasta. W kategorii budownictwo zwyciężyło Komunalne Towarzystwo Budownictwa Społecznego Sp. z o.o. W kategorii usługi najlepsza okazał się ALDEMED Centrum Medyczne, a w za najlepszą firmę o charakterze produkcyjnym uznano STELMET S. A. Po raz pierwszy w historii, zostały również rozdane „Jaskółki Gospodarcze” firmom które, w roku 2011 zainwestowały na terenie miasta Zielonej Góry i Lubuskiego Parku Przemysłowo – Technologicznego. (red.)



## Zwiększamy oddziaływanie Głosu Przedsiębiorcy



Informujemy, że dzięki współpracy ZIPH z Gazetą Lubuską Izbowy miesięcznik „Głos Przedsiębiorcy” od maja br. jest dostępny do pobrania w wersji elektronicznej na stronie internetowej Gazety Lubuskiej w dziale Strefa Biznesu. Liczymy, że ta inicjatywa przyczyni się do jeszcze szerszej promocji działań Izby i jej członków, zwłaszcza wśród innych środowisk biznesowych. „Głos Przedsiębiorcy” jest dostępny na rynku od listopada 2007 r. Do dziś jest jedynym w regionie miesięcznikiem traktującym o lubuskiej gospodarce. (red.)

## Nagrody dla wspierających kulturę

Miasto Gorzów wprowadziło nową nagrodę - Tytuł „Mecenasa Kultury-Gorzów Przyszań”, która obok Nagrody Kulturalnej Prezydenta Miasta ma być najbardziej prestiżowym, miejskim wyróżnieniem przyznawanym za działalność w sferze kultury. Nagrodę Honorową ustanowiono w celu uhonorowania osób oraz firm wspierających i promujących kulturę w Gorzowie. Nową formę nobilitacji nadawać będzie co roku prezydent podczas inauguracji sezonu kulturalnego. Wyróżnienie to ma przyczynić się do pogłębiania relacji pomiędzy lokalnymi przedsiębiorcami i placówkami kulturalnymi w mieście oraz promować społeczną odpowiedzialnością biznesu w Gorzowie. Pierwsze nagrody zostaną wręczone już we wrześniu. (red.)



## PPP szansą na rozwój

6 czerwca w gorzowskiej Wyższej Szkole Biznesu odbyła się konferencja poświęcona Partnerstwu Publiczno-Prywatnemu (PPP). Wzięli w niej udział m.in. przedsiębiorcy, samorządowcy, a także byli wiceministrowie: Adam Szejnfeld oraz Irena Herbst, obecnie prezes Fundacji Centrum PPP, która w rządzie Marka Belki napisała pierwszą ustawę o PPP. Była wiceminister przyznaje, że powodem nikłego zainteresowania PPP są złe doświadczenia samorządowców, którzy spróbowali przeprowadzić inwestycje w tej formule. W całym kraju zrealizowano dotąd 10 projektów, w Lubuskiem ani jednego, jeżeli nie liczyć autostrady A2. - *W samorządach brakuje wiedzy na temat PPP, poza tym są ciągle obawy. Zdecydowanie lepiej przygotowani są do tego przedsiębiorcy* – powiedziała Irena Herbst. Konferencja to początek upowszechniania PPP w naszym regionie. W



najbliższym czasie na uczelni zorganizowane zostaną warsztaty w zakresie PPP dla przedsiębiorców i samorządowców.

(red.)

## Zarządzanie należnościami



13 czerwca br. w Hotelu Cubus w Gorzowie miało miejsce Business Forum, zorganizowane przez Coface Poland we współpracy z Zachodnią Izbą Przemysłowo-Handlową. Wiodącym tematem spotkania było zarządzanie należnościami w czasie spowolnienia gospodarczego. Grupa Coface to światowy lider w ubezpieczeniu należności obecny w 65 krajach na świecie. Więcej szczegółów można odnaleźć na stronie [www.coface.pl](http://www.coface.pl).

(red.)

## Nauka i biznes

15 czerwca w siedzibie ZIPH przedstawiciele Izby spotkali się z Hansem Kaminskim i Sandrą Hanke reprezentującymi Instytut Kształcenia Ekonomicznego w Oldenburgu (Niemcy). Rozmowy dotyczyły wspólnej realizacji międzynarodowego projektu IMPULS, mającego na celu współpracę nauczycieli z przedsiębiorcami w procesie kształcenia technicznego. W projekt zaangażowane są liczne urzędy i instytucja z Polski, Niemiec i Holandii. W drugiej połowie roku Izba przygotowuje w Lubuskiem konferencję na temat dobrych praktyk w zakresie form współpracy firm ze szkołami. O szczegółach tego spotkania poinformujemy na łamach „Głosu Przedsiębiorcy”.

(red.)



## Wotum zaufania dla władz

28 maja w Hotelu Mieszko w Gorzowie Wlkp. odbyło się Walne Zgromadzenie Sprawozdawczo-Wyborcze Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej. W trakcie spotkania Rada Izby przedstawiła sprawozdanie z działalności w minionym roku, a członkowie jednogłośnie udzielili absolutorium wszystkim organom ZIPH.

Podsumowując miniony rok prezes Jerzy Korolewicz zwrócił uwagę, że należał on do trudnych, głównie ze względu na niepewną sytuację gospodarczą. Przekłada się to wprost na konieczność wzmożonej pracy w Izbie w zakresie wsparcia przedsiębiorców. Jako przykład podał kwestię opcji walutowych, która wpędziła w kłopoty wiele lubuskich firm. Podkreślił, również, że mimo niesprzyjających warunków gospodarczych jest w Izbie wiele firm, które dobrze sobie radzą. Miniony rok był mimo wszystko udany dla samej Izby. Najważniejszym wydarzeniem w tym czasie była przeprowadzka siedziby do wyremontowanego wspólnie z miastem Pałacyku Ślubów. Również oddział ZIPH w Zielonej Górze doczekał się przenosin do bardziej reprezentacyjnego miejsca w Centrum Biznesu. Ubiegły rok stał również pod znakiem wzrostu szeregów członkowskich, których stan na koniec 2011 wyniósł 304. Warto również nadmienić, że w tym czasie z członkostwa w Izbie wykreślonych zostało blisko 50 podmiotów gospodarczych. Izba konty-

nuowała również tradycyjne formy wspierania przedsiębiorców. Zrealizowała w ciągu ubiegłego roku cztery projekty finansowane ze środków UE, w dużej mierze dotyczące wspierania kadr. Ogółem Izba przeszkoliła w tym czasie blisko 500 pracowników lubuskich firm.

Tradycyjnie już ZIPH zorganizowała kilka dużych konferencji takich jak VI Regionalne Spotkanie Przedsiębiorców czy kolejną edycję Lubuskiego Lidera Biznesu. Zwłaszcza w kontekście tego ostatniego Prezes gorąco zaprosił do udziału w IV edycji, która swój finał będzie miała 24 września w Filharmonii Gorzowskiej w obecności pięciuset zaproszonych gości.

W drugiej części walnego zgromadzenia, członkowie ZIPH wybrali nowe władze. Na kolejne cztery lata zaufali dotychczasowe-

mu kierownictwu Izby. Prezesem ponownie wybrano Jerzego Korolewicza. Wiceprezesami pozostali: Krzysztof Kononowicz, Krzysztof Romankiewicz, Jan Kowalewski i Roman Mizerny. Uczestnicy mieli również okazję wysłuchać wykładu na temat przebiegu kryzysu i jego wpływu na koniunkturę, który wygłosił główny ekonomista ING Bank Śląski S.A. Rafał Benecki.

W spotkaniu udział wzięli goście specjalni: Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej Piotr Styczeń, Wicewojewoda Lubuski Jan Świrepo, Wicemarszałek Województwa Lubuskiego Jacek Hoffmann oraz Wiceprezydent Miasta Gorzowa Wlkp. Stefan Sejwa.

(TM)

### Partnerzy:





# Wzmocnić pozycję przedsiębiorców

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

**- Rozpoczyna Pan trzecią kadencję szefowania w Izbie. Jakie wyzwania stawia Pan sobie na najbliższe cztery lata?**

- Niezmienny cel przyświeca nam od początku powstania ZIPH. To przede wszystkim konsekwentne wzmocnianie pozycji samorządu gospodarczego, mimo że nie obligatoryjnego i nie powszechnego. Można to uczynić tylko poprzez wzrost szeregów członkowskich i poszerzenie oferty dla firm, aby stać się jeszcze bardziej reprezentatywną, regionalną organizacją. Chcemy zwiększyć wpływ środowiska gospodarczego na politykę związaną z rozwojem przedsiębiorczości w naszym województwie. Dążymy do tego, aby w podejmowaniu strategicznych decyzji rozwojowych dla Lubuskiego poważnie brano pod uwagę głos gospodarki, a więc wszystkich nas przedsiębiorców. Chciałbym spowodować, aby nasza optyka, co jest dobre a co złe dla przedsiębiorczości, była jednym z podstawowych punktów odniesienia przy podejmowaniu decyzji przez władze, zarówno te regionalne, jak i lokalne.

**- W czasie czerwcowego spotkania w Żaganiu profesor Witold Orłowski stwierdził, iż jedyną szansą na skuteczny rozwój polskiej gospodarki są innowacje. Nasz region nie słynie z tego typu działań. Istnieje jakakolwiek szansa na poprawę takiego stanu rzeczy?**

- Szanse takie istnieją, ale wymagają systemowego podejścia i bardzo konsekwentnej pracy. Po pierwsze musimy dobrze wykorzystać ten potencjał, który już jest. Zarówno w aspekcie naukowo-badawczym, jak i gospodarczym czyli przedsiębiorstw. Idzie o to, aby katalizować procesy realnej współpracy pomiędzy nauką i gospodarką. Niezmiernie istotne jest także wsparcie dla przedsiębiorców i ośmielenie ich do działania w taki sposób, aby przy nowej unijnej agendzie budżetowej - gdzie wymóg spełnienia warunków innowacyjności będzie szczególnie ważny - dobrze przygotowali się do tego procesu. Dotyczy to także sfery mentalnej, a więc przekonania, że bez półścisła w stronę innowacyjności, nie będzie można w praktyce korzystać ze wsparcia unijnego.

Póki co w ostatnich dniach pojawiło się niestety w tej materii czerwone światełko. Ostatni konkurs dla mikroprzedsiębiorstw zrealizowany w ramach Krajowej Rezerwy Wykonania pokazał, że mimo przedłużenia terminu naboru, na alokację środków w wysokości 24 mln zł, złożono zapotrzebowanie na zaledwie 10 mln zł. Wiadąc, że wymogi związane z dodatkową punktacją za innowacyjność oraz pozbawienie możliwości włączania do projektu robót budowlanych i zakupu nieruchomości, a także jednoczesne zmniejszenie poziomu dofinansowania z 50 do 35 % spowodowało, że małe firmy w województwie nie były w stanie złożyć wystarczającej liczby dobrych projektów. To pierwszy sygnał pokazujący realny poziom otwartości na innowacje. Nie wyszedł on niestety najlepiej.

I w końcu trzeci aspekt: na ile to możliwe, władze lokalne i strefy ekonomiczne powinny jasno pokazywać inwestorom, że najbardziej cenimy takich, którzy przynoszą swoje know-how, swoją myśl technologiczną. Dotyczy to również wyższych uczelni przy planowaniu nowych kierunków nauczania i podnoszeniu na wyższy szczebel tych już istniejących.

**- Trwa IV edycja Lubuskiego Lidera Biznesu, firmy składają dokumenty zgłoszeniowe. Proszę zdradzić kilka szczegółów dotyczących tegorocznej gali?**

Rzeczywiście zainteresowanie przedsiębiorców konkursem jest duże. W związku z wieloma zapytaniami postanowiliśmy wydłużyć procedury aplikacyjne do 16 lipca. W sierpniu zbierze się kapituła, będzie oceniać



kandydatury, które wpłynęły. Mocno zaangażowane są również prace na galę finałową, która w tym roku będzie miała miejsce 24 września w Filharmonii Gorzowskiej. Dziś mogę powiedzieć, że na 99% gościem specjalnym gali będzie profesor Leszek Balcerowicz. Planujemy też kilka dodatkowych atrakcji dla uczestników, m.in. losowanie nagród ufundowanych przez partnerów konkursu. Najlepszych wyróżnimy na scenie głównej w obecności kilkuset zaproszonych gości. Już dziś serdecznie zapraszam.

**- Dziękujemy.**

**Rozmawiali: Jarosław Libelt  
i Tomasz Molski**

# Zadłużenie przyczyną kryzysu

Przedsiębiorczość wobec wyzwań aktualnej sytuacji gospodarczej w kraju i na świecie była głównym tematem konferencji, która odbyła się 18 czerwca br. w Żaganiu. Jej organizatorem była Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa wspólnie z Burmistrzami Żagania i Żar. Gościem honorowym spotkania był prof. Witold Orłowski - były doradca ekonomiczny Prezydenta RP.



**W**itold Orłowski radził lubuskim przedsiębiorcom jak radzić sobie w trudnych czasach. Profesor podczas swojego wykładu tłumaczył przyczyny kryzysu. - Świat nie jest i nigdy nie będzie oazą spokoju, a podłożem każdego kryzysu jest zadłużenie, nas w tej chwili najbardziej dotyka zadłużenie zachodniej Europy - podkreślał prof. Witold Orłowski. - Kryzys który mamy, będzie dopóki świat zachodu nie zmieni relacji zadłużenia do dochodów. Jak sobie z nim radzić? Jednym ze sposobów jest na pewno zmniejszenie wydatków. Dotyczy to zwłaszcza Europy zachodniej, gdyż w krajach rozwijających się dług jest mniejszy. Te kraje lepiej radzą sobie z kryzysem, czego przykładem jest na przykład Polska.

Zdaniem profesora, mimo ostrzeżeń, które skierował do nas kryzys z 2008 r., niewiele się od tego czasu zmieniło. Rządy i społeczeństwa w dalszym ciągu się zadłużają, co w końcu prowadzi do paraliżu gospodarki i finansów państwa. A, że dziś każda gospodarka jest połączona w globalną sieć powiązań i zależności, więc kryzys w jednym państwie powoduje też falę

problemów w innych krajach. Dostało się też strefie euro. Głównie za brak mechanizmów mogących przeciwdziałać nadmieremu zadłużaniu się. W tym przypadku nasz kraj zyskał na tym, że posiada niezależną walutę i „turbulencje” z euro nas ominęły. Profesor opowiadał też o „zielonej wyspie”. Zwracał uwagę, że w przypadku naszego kraju powinniśmy docenić to, co się wydarzyło w Polsce po okresie transformacji. Przez blisko 20 lat w Polsce mamy wzrost gospodarczy, nie doświadczyliśmy również recesji.

Po wystąpieniu profesora potencjał naszego województwa zaprezentowała Marszałek Elżbieta Polak, która pochwaliła się największymi sukcesami. - Jesteśmy szybcy, atrakcyjni, efektywni i mamy kasę, którą wiemy jak wykorzystać. Mamy najwyższe w Polsce oddziaływanie polityki spójności UE oraz największą dynamikę wzrostu PKB, zatrudnienia i inwestycji – powiedziała. Marszałek mówiła także o wykorzystaniu środków unijnych oraz możliwościach, jakie daje nowa perspektywa programowania. – W nowej perspektywie liczyć się będą projekty innowacyjne, badawcze i rozwojowe.

Warto się do tego przygotować i powalczyć o te pieniądze – tłumaczyła.

Na zakończenie miała miejsce debata z profesorem Orłowskim na temat bolączek i obaw przedsiębiorców w związku z sytuacją na świecie. Termin spotkania sprawił, że nie mogło oczywiście zabraknąć pytań piłkę nożną i trwające Euro.

W kuluarach, po zakończeniu wykładu przedsiębiorcy podkreślali natomiast, że spotkania o podobnej tematyce powinny odbywać się częściej.

**Tomasz Molski**

**Zachodnia Izba  
Przemysłowo-Handlowa**

pragnie wyrazić  
słowa podziękowania i uznania

**Burmistrzowi Żagania  
Sławomirowi Kowalowi**

oraz

**Burmistrzowi Żar  
Wacławowi Maciuszonkowi**

za pomoc w realizacji spotkania  
z profesorem Witoldem Orłowskim  
w Pałacu Książęcym w Żaganiu.

# Cud nad Wisłą

Poniżej prezentujemy obszernie fragmenty prelekcji profesora Witolda Orłowskiego wygłoszonej podczas żagańskiego spotkania.

## Lubuscy przedsiębiorcy, a światowa gospodarka

Często nie zdajemy sobie sprawy, że wszyscy na świecie znajdujemy się na tej samej „łódce”. Nie możemy sobie powiedzieć, że ja tu mam firmę w Żaganiu i nie interesuje mnie jakie będą wyniki greckiej gospodarki. Gdyby ktoś Wam powiedział, jakieś 15 czy 20 lat temu, że macie firmę tutaj i będzie dla Was ważne jaki będzie sytuacja w Grecji, to wydawałoby się to absurdalne. A dzisiaj wszyscy wiemy, że nie jest to absurdalne, bo np. sytuacja w Grecji, bezpośrednio lub nie, wpływa na kursy walut czy konflikty w Europie. I to gdzieś prędzej czy później dociera do każdej firmy i każdego polskiego gospodarstwa domowego. Jesteśmy częścią światowej gospodarki i to jest z jednej strony ogromna szansa, a z drugiej strony ryzyko.

## Kryzys na świecie

Dzisiejszy kryzys polega na nadmiernym zadłużeniu. Im więcej się pożyczka, tym bardziej jest to ryzykowne. To nie do końca tak, że cały świat jest zadłużony. Zadłużone są kraje zachodnie. Dług na świecie to 3,5 krotność wielkości światowego PKB. Z tym, że w krajach zachodnich to jest 4,5 krotność, podczas gdy w krajach rozwijających się dług jest znacznie mniejszy. Mamy kryzys zadłużeniowy świata zachodniego i nie skończy się on tak naprawdę, dopóki świat zachodni nie zmniejszy długu. Nie chodzi tu tylko o zadłużenie rządu, ale wszystkich obywateli. Łatwiej jest, kiedy te długi są długami wewnętrznymi. Chociaż wcale nie oznacza to, że nie ma problemu, bo on i tak paraliżuje i będzie paraliżować normalny rozwój. Kiedy ludzie w 2008 roku zdali sobie sprawę z zadłużenia, to wydawałoby się, że powinno wtedy ono spaść. Ale czy spadło? Nic podobnego.

## Sytuacja Grecji

Teoretycznie dług Grecji został zmniejszony, ale dokładnie te same straty musiały zanotować banki, które Grecji pożyczyły fundusze. Faktycznie więc dług nie został zmniejszony, tylko rządy ogromną część tego zadłużenia za pieniądze podatników kupiły. Dlaczego? Z obawy, że gdyby doszło do masowych bankructw i przepadania oszczędności. Ile czasu może trwać ten kryzys? Dopóki relacje rynku

do PKB się nie zmniejszą, do jakiegoś sensownego poziomu. Ktoś musi te długi spłacić. Jeśli rząd wydrukuje puste pieniądze i spłaci, to cały czas aktualne pozostaje pytanie – kto realnie spłaci te długi? Pusty pieniądz powoduje, że my wszyscy złożymy się na ten dług i go spłacimy. Drukowanie pustych pieniędzy to jest sztuczka papierowa. To są te niestety perspektywy nienajlepsze dla świata, zwłaszcza zachodniego.

## Strefa Euro

Kryzys w strefie euro polegał na tym, że część krajów zadłużyła się względem innych. A dokładniej kraje południa Europy zadłużyły się kosztem Niemiec. Tutaj zawiniły złe mechanizmy funkcjonowania i zarządzania strefą euro. To nie jest tak, że euro samo w sobie jest złe. Natomiast złe mechanizmy funkcjonowania strefy euro umożliwiły ten kryzys, gdyż ukrywały ryzyko zadłużenia.

## Koniec kryzysu

Każdy kryzys się wreszcie skończy. W ten czy inny sposób te zadłużenia zostaną spłacone. Aktualnie w Europie toczy się gra o to kto ma właściwie pokryć koszty. Przykładowo Niemcy mówią, żeby Hiszpanie przez 20 lat zaciskali pas i spłacali, na co Hiszpania odpowiada, żeby Bank Centralny dodrukował trochę pieniędzy, ale wtedy będzie inflacja, a niemieccy emeryci stracą na wartości swoich oszczędności. To nie będzie trwać wiecznie, ale kosztem tego będą słaby wzrost gospodarczy i inflacja. Oczywiście z tym wszystkim można sobie poradzić, natomiast nie są to miłe perspektywy.

## Czy Polska jest „zieloną wyspą”?

Wszystko zależy od definicji. Jeśli to ma wskazywać ludziom, że nie odczuwamy kryzysu, to oczywiście nieprawda. Nie ma sposobu, żebyśmy go nie odczuli. Natomiast jeśli definiować inaczej, że Polska jest „zieloną wyspą” dzięki temu, że radzi sobie lepiej od innych, to mamy „cud nad Wisłą” dlatego, że w Polsce wartość PKB jest o 20% większa od średniej w UE. Musimy naprawdę docenić to, co się w Polsce stało. „Zielona wyspa” to jest naprawdę za mało. Trzeba mówić o „cudzie nad Wisłą”. U nas nigdy nie było recesji tak, jak w innych krajach. Cały czas mieliśmy wzrost,



ale wolniejszy od innych. Dlaczego to się stało? Mamy bardzo elastyczną gospodarkę, znacznie bardziej niż sami spodziewaliśmy się. A nasz rząd nie jest aż tak bardzo zadłużony, dzięki czemu łatwiej nam było przechodzić recesję.

**Notowała Justyna Twardowska**

## Witold Orłowski

Ukończył studia ekonomiczne na Uniwersytecie Łódzkim, kształcił się następnie w Harvard University. W 1992 uzyskał stopień naukowy doktora na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym UŁ, habilitował się w 1997 na Wydziale Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego. W 2007 otrzymał tytuł naukowy profesora nauk ekonomicznych. Specjalizuje się w zakresie ekonometrii stosowanej i makroekonomii.

W latach 90. pracował w Biurze ds. Integracji Europejskiej i Banku Światowym. Był doradcą ekonomicznym ministra finansów Leszka Balcerowicza, w latach 2002–2005 pełnił funkcję szefa zespołu doradców ekonomicznych prezydenta Aleksandra Kwaśniewskiego. Został głównym doradcą ekonomicznym firmy PricewaterhouseCoopers. Prowadzi działalność naukową m.in. jako profesor i dyrektor Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej. W 2009 powołany w skład Narodowej Rady Rozwoju przy prezydencie Lechu Kaczyńskim oraz w skład Rady Gospodarczej przy premierze Donaldzie Tusku.

Jest sekretarzem Komitetu Naukowego Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, zasiada w Komitecie Nauk Ekonomicznych PAN. Opublikował sześć pozycji książkowych. W 2005 r. odznaczony Krzyżem Oficerskim Orderu Odrodzenia Polski.

## Gorzowskie firmy chcą inwestować w OZE

Warunki klimatyczne w Lubuskiem są na poziomie średniej krajowej. Jeżeli chodzi o zastosowanie ogniw fotowoltaicznych, to możliwości są jedne z lepszych w kraju. Mimo tego w naszym regionie obserwujemy stosunkowo mało inwestycji w odnawialne źródła energii. Są jednak firmy, które w „zielonej energii” widzą szansę na rozwój.

**D**laczego odnawialne źródła energii są tak mało popularne? Odpowiedź jest prosta - ekonomia. Przy obecnych cenach energii, ta pochodząca ze źródeł zielonych jest droższa od energii pochodzącej ze źródeł konwencjonalnych. W innych krajach Europy funkcjonuje jednak system, w którym dopłaca się do każdej kilowatogodziny wyprodukowanej z zielonej energii. Dopłaty te powodują, że to się zaczyna opłacać, czego dowodem jest na przykład ekoenergetyczny boom w Niemczech. W Polsce do tej pory tego brakuje. Powstał co prawda system wsparcia tzw. zielonych certyfikatów, na które wydajemy co roku blisko 5 miliardów złotych. Pieniądze te dostają jednak w ogromnej większości wielkie elektrownie, które wykorzystują zasadę współspalania. Polega to na tym, że elektrownia spala węgiel brunatny i dodaje do tego biomasę, a to upoważnia ją to do uzyskania dofinansowania. Tymczasem przedsiębiorca, który chce postawić wiatrak, ma niewielkie dofinansowanie i żeby ta inwestycja się zwróciła, musi poczekać 20-25 lat. Dla przykładu w Niemczech czas zwrotu wynosi około 7 lat.

Mimo to, są w naszym regionie firmy, które zamierzają produkować zieloną energię. 5 czerwca zaprosiliśmy do Gorzowa prof. Grzegorza Benyska, krajowego eksperta



w zakresie OZE. Profesor doradzał i opiniował plany inwestycji dwóch gorzowskich firm: Zakładu Utylizacji Odpadów i spółki Ventus.

Prezes Zakładu Utylizacji Odpadów Marek Wróblewski przedstawił plan inwestycji w ekobioenergetyczne gospodarstwo w Stanowicach. - *Na terenie dawnego zakładu rolnego o powierzchni 360 hektarów stoją dwa kompleksy zabudowań. Chcemy skojarzyć gospodarkę odpadami z energią odnawialną i rolnictwem. Wszystkie grunty przedstawiamy na produkcję roślin energetycznych. W obiektach pałacowych realizujemy remont i adaptację budynków. Docelowo powinno funkcjonować tam centrum edukacji ekologicznej z zapleczem hotelowo-rekreacyjnym oraz laboratorium, które zasilać będzie przez turbiny wiatrowe i ogniwa wotowoltaiczne* – powiedział prezes ZUO.

Oprócz teorii był również czas na zwiedzenie kompleksu w Stanowicach, który jest obecnie remontowany i przystosowywany pod działalność naukowo-badawczą. Rozmach jest ogromny. Całość inwestycji to ok. 40-50 mln zł. Część środków ma pochodzić z funduszy unijnych. ZUO szuka też inwestora, który byłby zainteresowany współpracą przy budowie kompleksu.

Następnie, już w siedzibie Izby, profesor Benysek spotkał się z Krzysztofem Klimczakiem, prezesem Ventusa, który chce wprowadzić na rynek innowacyjny model turbiny wiatrowej. Aktualnie firma przygotowuje się do przeprowadzenia kompleksowych badań dla zastosowania swoich rozwiązań, a następnie zamierza się starać o pozyskanie środków na ich wdrożenie.

(JL)

**Jesteś przedsiębiorcą?**

**Szukasz skutecznego i taniego zabezpieczenia dla kredytu lub pożyczki?**



### Oferujemy poręczenia:

- dla firm z województwa lubuskiego
- do 60 % kapitału kredytu/ pożyczki
- na okres do 60 miesięcy
- do kredytów i pożyczek proponowanych w ponad 20 bankach

### Lubuski Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o.

ul. Kupiecka 32B  
65-058 Zielona Góra  
[www.lfpk.pl](http://www.lfpk.pl)

# Wspierają lubuskich przedsiębiorców

W czerwcu Lubuski Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o., obchodzi swoje 10-lecie funkcjonowania. Rynek poręczeń dla firm przez ten okres ewoluował, rozwinął się i obecnie jest coraz atrakcyjniejszą formą zabezpieczeń produktów kredytowo – pożyczkowych, zarówno dla samych przedsiębiorców, ale także dla instytucji finansowych. O genezie spółki, obecnej działalności i planach na przyszłość rozmawiamy z Łukaszem Pabierowskim, Wiceprezesem Zarządu LFPK Sp. z o.o.

**- LFPK Sp. z o.o. istnieje na rynku już 10 lat i jest jedynym regionalnym funduszem poręczeniowym w Województwie Lubuskim. Jak rozwija się rynek poręczeniowy z punktu widzenia LFPK? Do kogo skierowana jest oferta spółki?**

- LFPK udziela poręczeń do kredytów i pożyczek dla firm z terenu naszego województwa. Oferowane przez nas poręczenia to jedna z form zabezpieczenia ww. produktów bankowych. Z uwagi na fakt, iż jest to zabezpieczenie szybkie w ustanowieniu, a jednocześnie dobrze oceniane przez instytucje finansowe, cieszy się coraz większym zainteresowaniem. Nasz Fundusz zabezpiecza 60% kapitału kredytu czy pożyczki, a z racji tego, że Spółka zajmuje się tylko poręczeniem i cały nasz kapitał jest przeznaczony na ten cel, daje to gwarancję wypłacalności. Dla samych przedsiębiorców jest to także zabezpieczenie, które niejednokrotnie pozwala im na skorzystanie z kredytu czy pożyczki. Tak się dzieje w sytuacjach, gdy posiadane lub proponowane przez firmy formy zabezpieczenia spłaty kredytu są niewystarczające dla banku. Zainteresowanie poręczeniami wzrasta zarówno ze strony instytucji finansowych, których liczba współpracujących z nami, sukcesywnie się zwiększa, ale także ze strony firm. Na potwierdzenie tego mogę podać, że przez te 10 lat istnienia LFPK udzieliło ponad 2100 poręczeń.

**- LFPK obecnie intensywnie się rozwija i udziela coraz więcej poręczeń. Wróćmy jednak do początków. Jak Spółka powstawała?**

- Z inicjatywą powołania LFPK wyszedł Sejmik Województwa Lubuskiego w 2002 r. Celem nadrzędnym spółki miało być ożywienie działalności podmiotów gospodarczych działających na terenie Województwa Lubuskiego poprzez ułatwienie przedsiębiorcom dostępu do zewnętrznego finansowania. Akt notarialny został podpisany 14 czerwca 2002 r., a już we wrześniu udzielono pierwszego poręczenia.

**- Od pierwszego poręczenia do teraz minęło prawie 10 lat. Jak mógłby Pan podsumować ten okres?**

- LFPK zaczynało swoją działalność z kapitałem w wysokości 2 milionów złotych wniesionym jako udziały przez Województwo Lubuskie. W 2003 r. udało się pozyskać kolejnych udziałowców: Bank Gospodarstwa Krajowego oraz Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Zielonej Górze, które dokapitalizowały Fundusz w łącznej kwocie 2 milionów złotych. Do końca 2004 r. w wyniku zwiększania udziałów, a tym samym kapitału, udało się pozyskać kwotę 7,9 mln zł, która obecnie stanowi kapitał zakładowy Spółki. LFPK pozyskiwał środki na poręczenia także ze środków unijnych oraz zysków z działalności poręczeniowej. Obecnie dysponujemy kwotą ponad 46 mln zł kapitału w całości przeznaczonym na poręczenia.

W pierwszym roku działalności LFPK udzielił 16 poręczeń, teraz udziela ponad 200 rocznie. Nie byłoby to też możliwe, gdyby nie znaczny kapitał, ale także zintensyfikowane działania związane z rozszerzaniem liczby instytucji finansowych, z którymi LFPK współpracuje. W 2002 r. Fundusz miał podpisaną



jedną Generalną Umowę o Współpracy, z bankiem PKO BP S.A., i tylko w tym banku Klienci mogli ubiegać się o kredyty z naszym poręczeniem. Przez te 10 lat ilość instytucji wzrosła do 23 i obejmuje większość banków sieciowych oraz spółdzielczych, działających na terenie województwa lubuskiego, a także dwa fundusze pożyczkowe.



**- Jakie macie Państwo plany na przyszłość?**

- 10 lat działalności LFPK to na pewno czas wielu sukcesów i zdobytych doświadczeń. Patrząc w przyszłość oczywiście chciałbym kontynuować obecną strategię Funduszu. Negocjujemy umowy z kilkoma nowymi bankami, gdyż chcemy, aby poręczenie LFPK było dostępne w coraz większej liczbie instytucji finansowych. W planach jest również wprowadzenie w najbliższej przyszłości poręczenia do nowych produktów typu leasing i wadium.

**- Pod koniec maja Lubuski Fundusz Poręczeń Kredytowych świętował 10 urodziny na uroczystej Gali. Jakie życzenia chciałby otrzymać Fundusz na kolejne 10 lat?**

- Jedno z najczęściej powtarzających się życzeń, jakie LFPK otrzymał na Gali, to utrzymanie bezpiecznego portfela poręczeń. Życzyłbym sobie również stałego powiększania kapitału poręczeniowego oraz realizacji ambitnych planów rozwoju na przyszłość.

**- Tego zatem życzę i dziękuję za rozmowę.**

Rozmawiała Marzena Młynarczyk

# Rezerwy na czas kryzysu

Rok 2012 został ogłoszony przez ONZ Międzynarodowym Rokiem Spółdzielczości. To dobra okazja, żeby porozmawiać ze Zbigniewem Wielgoszem – Prezesem Zarządu GBS Banku, liderem bankowości spółdzielczej w naszym regionie.

## - Jaka jest różnica między bankowością spółdzielczą a komercyjną?

- Gdy spojrzymy na produkty i usługi to nie ma istotnej różnicy. Większość banków spółdzielczych dorównuje lub nawet przewyższa nowoczesnością i jakością obsługi banki komercyjne. Inna jest natomiast filozofia prowadzenia działalności. Banki spółdzielcze bardzo mocno angażują się w rozwój gospodarczy i społeczno-kulturalny regionów, w których działają. To co wypracują inwestowane jest w ich środowisku lokalnym z korzyścią dla społeczności lokalnych. Pomiedzy bankami spółdzielczymi, ich klientami i samorządami lokalnymi krąży pieniądź, który wzmacnia wszystkich uczestników tego obrotu.

## - Czy depozyty składane w bankach spółdzielczych podlegają identycznej gwarancji Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, jak w bankach komercyjnych?

- Oczywiście, że tak! Depozyty zgromadzone we wszystkich bankach krajowych z siedzibą na terytorium RP, są chronione przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny. Wysokość gwarancji wynosi 100 tys. EUR. Banki spółdzielcze są dodatkowo wzmacniane przez uczestnictwo w Grupie, w naszym przypadku w Grupie BPS obejmującej 370 banków o aktywach ponad 65 miliardów zł, na zasadzie jeden za wszystkich wszyscy za jednego.

## - Jak wygląda portfel klientów obsługiwanych przez bank spółdzielczy? Jak procentowo wyglądają wskaźniki jeśli chodzi o klientów indywidualnych, instytucjonalnych i rolników?

- Udział w obrotach klientów indywidualnych, instytucjonalnych i rolników rozkłada się mniej więcej 36/50/14. Według ilości klientów natomiast 83/10/7. Wszystkich klientów staramy się doceniać, ponieważ każdy z wymienionych segmentów odgrywa istotną rolę w gospodarce i w społeczeństwie regionu.

## - Jakiego typu produkty oferuje bank spółdzielczy? Czy są to produkty typowo bankowe?

- Klienci mogą liczyć na kompleksową obsługę w GBS Banku i innych bankach spółdziel-

czych. Oprócz powszechnie znanych produktów kredytowych i depozytowych oferujemy produkty naszych partnerów, którymi są Grupa BPS, VB Leasing Polska, Union Investment TFI, Concordia Ubezpieczenia czy też fundusze poręczeniowe. Najnowszym projektem, w którym bierzemy udział jest JEREMIE, którego menedżerem jest Bank Gospodarstwa Krajowego. Oferujemy również wszelkiego rodzaju karty w tym z opcją zbliżeniową, dostęp do konta przez Internet oraz w terminalach (dla nie internetowych) przy pomocy karty z mikroprocesorem (system funkcjonuje od 1998 roku). Niektóre banki spółdzielcze oferują bankomaty z identyfikacją biometryczną, na palec. Liderem jest PBS Sanok, który ma 81 bankomatów biometrycznych.

## - Jak widzi Pan przyszłość banków spółdzielczych w Polsce pod względem panującego kryzysu i nadzarpniętego zaufania prywatnego sektora bankowego?

- Banki spółdzielcze, jako jedyna grupa bankowa, ma wielomiliardową nadwyżkę depozytów ponad udzielone kredyty. Jest to spora rezerwa na ewentualne zawirowania spowodowane kryzysem. Kapitały banków spółdzielczych również są na bardzo wysokim i bezpiecznym poziomie. Jakość portfela kredytowego jest znacznie lepsza od średniej w sektorze banków komercyjnych. Kryzys przetrwają tylko Ci, którzy posiadają rezerwy, a banki spółdzielcze je mają. Ponadto biorąc pod uwagę możliwe, niekorzystne, spowodowane kryzysem oddziaływanie zagranicznych właścicieli banków komercyjnych, istnieje duża szansa, że będziemy mieli do czynienia z transferem w kierunku sektora banków spółdzielczych.

## - Gdyby mógł Pan wymienić 3 przewagi bankowości spółdzielczej nad komercyjną?

- Pierwsza, niezwykle istotna, to rodzimy kapitał gwarantujący stabilizację dla kredytobiorców, którzy nie są narażeni na zagrożenia, jakie niesie sytuacja banków „matek” ulokowanych za granicą, a kontrolujących banki komercyjne w Polsce. Te zagrożenia to drenaż płynności oraz możliwość oddziaływania na branżę, które mogłyby konkurować z branżą



mi zdominowanymi przez zaimportowany na prywatyzację polskich banków kapitał. Stabilniej mogą się czuć również depozytariusze, bo ich pieniądze zostają w kraju, nie są używane na wsparcie podmiotów zagranicznych.

Samodzielność i lokalność przy jednoczesnym wsparciu grupy pozwala podejmować nieraz bardzo poważne decyzje. Lokalnie - przez to klient zyskuje szybkość decyzji, elastyczne i indywidualne podejście, proste i jasne procedury. Często podnoszoną przez klientów przewagą jest wysoka jakość obsługi i przyjazne podejście do klientów w placówkach banków spółdzielczych.

Bezpieczeństwo dla depozytariuszy wynikające z tego, iż banki spółdzielcze prowadzą klasyczną bankowość nie angażując swoich pasywów w ryzykowne instrumenty finansowe. Ponadto banki spółdzielcze są w pewnym sensie obserwowane i kontrolowane przez lokalne społeczności i swoich członków, przez co są bardziej przewidywalne. Banki komercyjne, działając globalnie są nie do upilnowania, wiemy z historii, iż banki zagraniczne kolosy, które w powszechnym mniemaniu nigdy nie powinny się przewrócić, upadły. Myślę, że ludzkość dopiero się uczy zarządzania w skali globu, a lokalność jest od dawna rozpoznana i kontrolowana.

- Dziękuję.

Rozmawiała Eliza Chojnacka

# Obowiązek alimentacyjny

W zasadzie obowiązek alimentacyjny istnieje zawsze. Powstaje z mocy prawa, ale nie świadczy to jeszcze o istnieniu konkretnych roszczeń uprawnionego (np. dziecka) wobec zobowiązanego (np. rodzica). Roszczenie alimentacyjne konkretyzuje się po zaistnieniu pewnych przesłanek, występujących w dwóch zakresach: potrzeb uprawnionego i możliwości zobowiązanego.

Zasadą jest, iż uprawniony musi znajdować się w niedostatku, tzn. że własnymi siłami nie jest w stanie zaspokoić swoich usprawiedliwionych potrzeb w całości lub w części. W pewnych jednak sytuacjach uprawnionemu przysługuje roszczenie o alimenty mimo braku niedostatku. Przede wszystkim dotyczy to dziecka uprawnionego do alimentów od swoich rodziców w sytuacji, kiedy nie jest w stanie utrzymać się samodzielnie. Mimo braku niedostatku alimentów może domagać się także rozwiedziony małżonek, nie ponoszący winy za rozkład pożycia, jeżeli tę winę ponosi zobowiązany do alimentów.

Oceniając możliwości zobowiązanego należy zbadać jego zdolność do świadczenia, tj. jego zdolność zarobkową i sytuację majątkową. Zdolność zarobkowa zobowiązanego oceniana jest przede wszystkim na podstawie jego wieku, stanu zdrowia, wykształcenia oraz sytuacji na rynku pracy, a nie deklarowanych (udokumentowanych) dochodów, czy nawet tych faktycznie osiągniętych. Zobowiązany do alimentów musi wykorzystywać swe siły, kwalifikacje i uzdolnienia, aby uzyskać takie dochody, które pozwolą zaspokoić usprawiedliwione potrzeby uprawnionych. Jeżeli zobowiązany nie wykorzystuje w pełni swoich możliwości zarobkowych i z zawinionych przyczyn nie podejmuje odpowiedniej pracy, to jego możliwości zarobkowe ocenia się według dochodów, jakie faktycznie mógłby osiągnąć. Ocenie podlega także wartość majątku zobowiązanego i dochody, jakie z tego majątku można uzyskać. Przy czym nie chodzi tutaj o spieniężenie majątku, choć i taki obowiązek powstałby w sytuacji szczególnej (np. rodzice mają obowiązek sprzedaży własnego majątku, dla pokrycia wysokich kosztów leczenia chorego dziecka).

Rodzice obowiązani są do świadczeń alimentacyjnych względem dziecka, które nie jest jeszcze w stanie utrzymać się samodzielnie, chyba że dochody z majątku dziec-

ka wystarczają na pokrycie kosztów jego utrzymania i wychowania. Obowiązek ten trwa mimo osiągnięcia pełnoletniości przez dziecko, albowiem kryterium nie stanowi wiek dziecka, lecz możliwość samodzielnego utrzymania się. Rodzice mogą uchylić się od świadczeń alimentacyjnych względem dziecka pełnoletniego, jeżeli są one połączone z nadmiernym dla nich uszczerbkiem lub jeżeli dziecko nie dokłada starań w celu uzyskania możliwości samodzielnego utrzymania się. W typowej sytuacji rodzice wspólnie opiekują się dzieckiem i dostarczają im materialnych środków utrzymania. Obowiązek ten spełniany jest w ramach wspólnie prowadzonego gospodarstwa domowego. Często jest tak, iż jedno z rodziców dostarcza środków utrzymania – zwykle ojciec, a drugie zajmuje się domem i wychowaniem dzieci. Obowiązek alimentacyjny konkretyzuje się dopiero w przypadku pojawienia się jakichś dysfunkcji rodzinnych (np. rozwód i odejście z domu jednego z rodziców).

Mówiąc o formie i sposobie świadczeń alimentacyjnych trzeba podkreślić, iż zasadą jest bezpośrednie zaspokajanie potrzeb uprawnionego. Natomiast za wyjątek należy uznać wykonywanie świadczenia w formie pieniężnej, choć w praktyce ta forma alimentacji występuje najczęściej. Możliwe jest także świadczenie w naturze (np. ziemniaki, opał). Świadczenie alimentacyjne może być określone kwotowo lub w postaci ułamkowej, obliczając ułamek od całości wynagrodzenia.

Przede wszystkim rodzice zobowiązani są do alimentacji swoich dzieci. W sytuacji, gdy z pewnych powodów nie są w stanie zaspokoić potrzeb dzieci, obowiązek alimentacyjny przechodzi na dalszych krewnych, tj. dziadków, a następnie na rodzeństwo. Obowiązek alimentacji może powstać także



KANCELARIA PRAWNICZA  
GÓRECKI I PARTNERZY

Adwokaci i Doradca podatkowy

pomiędzy powinowatymi, ale tylko wówczas, gdy żądanie alimentów odpowiada zasadom współżycia społecznego, np. ojczym wobec pasierba.

Do świadczenia alimentów zobowiązani są wzajemnie także małżonkowie. Obowiązek świadczeń alimentacyjnych po rozwodzie jest kontynuacją obowiązku wzajemnej pomocy powstałego przez zawarcie związku małżeńskiego, stąd przyjmuje się, że nie ma on charakteru odszkodowawczego.

Na koniec warto podkreślić, iż uporczywe uchylanie się od wykonania ciężącego obowiązku łożenia na utrzymanie osoby najbliższej lub innej osoby i przez to narażenie tej osoby na niemożność zaspokojenia podstawowych potrzeb życiowych, podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat 2.

Marek Górecki  
adwokat i doradca podatkowy

# Eksportujesz? Pomożemy.

W ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka Agencja Rozwoju Regionalnego w Zielonej Górze zaprasza do skorzystania z możliwości dofinansowania projektów w ramach Działania 6.1. „Paszport do eksportu”. Najbliższy nabór wniosków o dofinansowanie rozpoczyna się 23 lipca, a kończy się z 24 sierpnia. Poniżej przedstawiamy szczegóły dla wszystkich zainteresowanych Wnioskodawców.

Wraz z wejściem w życie Rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 2 kwietnia 2012 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach POIG 2007-2012, w systemie wdrażania **Działania 6.1** wprowadzono następujące zmiany:

**Odejście od dwuetapowego charakteru działania – zamiast konieczności realizacji projektów w ramach 2 etapów, tj.: I etapu dotyczącego przygotowania Planu rozwoju eksportu (PRE) oraz II etapu dotyczącego wdrożenia PRE, Wnioskodawca od razu może aplikować o wdrożenie PRE, do wniosku o dofinansowanie dołączając aktualny Plan rozwoju eksportu;**

**W przypadku pozytywnej oceny wniosku (w tym dołączonego PRE) i zawarcia umowy o dofinansowanie, koszt opracowania PRE przez firmę doradczą będzie mógł zostać w części zrefundowany;**

Wprowadzone zmiany pozwolą na istotne przyspieszenie możliwości ponoszenia przez przedsiębiorców wydatków związanych z wdrożeniem PRE, umożliwią szybsze uczestnictwo przedsiębiorcy w imprezach targowo-wystawienniczych, czy misjach gospodarczych. Dotychczasowi Beneficjenci etapu I działania, którzy posiadają zatwierdzone PRE w dalszym ciągu mogą ubiegać się o wsparcie wyłącznie na jego wdrożenie. Wprowadzone zmiany nie wpływają na wysokość i intensywność udzielanego wsparcia.

**Dofinansowanie w ramach Działania 6.1 udzielane jest na realizację projektów** mających na celu zwiększenie udziału eksportu w całkowitej sprzedaży, zintensyfikowanie powiązań z zagranicznymi partnerami oraz zwiększenie rozpoznawalności marek handlowych i firmowych na rynkach zagranicznych. Przewidziano dofinansowanie realizacji projektów mających na celu wdrożenie Planu rozwoju eksportu przy wykorzystaniu możliwych do wyboru działań proeksportowych, takich jak:

- udział w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy,
- organizacja i udział w misjach gospodarczych za granicą,
- wyszukiwanie i dobór partnerów na rynkach docelowych,
- uzyskanie niezbędnych dokumentów uprawniających do wprowadzenia produktów lub usług na wybrane rynki docelowe,

- doradztwo w zakresie strategii finansowania przedsięwzięć eksportowych i działalności eksportowej,
- doradztwo w zakresie opracowania koncepcji wizerunku przedsiębiorcy na wybranych rynkach docelowych.

Należy wybrać do realizacji co najmniej dwa z ww. działań w tym obligatoryjnie co najmniej jedno z działań wskazanych w lit. c.– f. Należy pamiętać, że okres wdrożenia Planu rozwoju eksportu nie może przekroczyć 24 miesięcy.

O wsparcie w ramach **Działania 6.1** może ubiegać się:

- mikroprzedsiębiorca, mały lub średni przedsiębiorca, który spełnia łącznie następujące warunki:
- **w roku obrotowym poprzedzającym rok, w którym złożył wniosek o udzielenie wsparcia, posiadał udział eksportu**, rozumiany zarówno jako sprzedaż na Jednolity Rynek Europejski, jak również do państw spoza tego rynku, w całkowitej sprzedaży **nie większy niż 30 %**,
- **ma plan rozwoju eksportu sporządzony nie wcześniej niż 12 miesięcy** przed dniem złożenia wniosku o udzielenie wsparcia,
- mikroprzedsiębiorca mały lub średni przedsiębiorca, któremu udzielono wsparcia na przygotowanie planu rozwoju eksportu na podstawie przepisów dotychczasowych, jeżeli plan ten został pozytywnie zweryfikowany przez Regionalną Instytucję Finansującą.

Mikroprzedsiębiorca, mały lub średni przedsiębiorca może otrzymać wsparcie na wdrożenie planu rozwoju eksportu jeden raz w okresie realizacji **Działania 6.1** POIG, 2007-2013. Zmiany omówione powyżej nie mają wpływu na wysokość i intensywność udzielanego wsparcia. W związku z tym nadal intensywność wsparcia dla **działań proeksportowych** na wdrożenie planu rozwoju eksportu nie może przekroczyć **50%**, a maksymalna kwota dofinansowania nie może być wyższa niż **200 000 PLN**. Natomiast wsparcie na **przygotowanie planu rozwoju** nie może przekroczyć **80%**, a maksymalna kwota dofinansowania nie może być wyższa niż **10 000 PLN**.

Wniosek o dofinansowanie należy wypełnić

w Generatorze Wniosków zgodnie z *Instrukcją wypełnienia wniosku o dofinansowanie*. Wniosek o dofinansowanie uważa się za wypełniony z chwilą zablokowania, po dokonaniu pozytywnej walidacji. Wypełniony wniosek należy zarejestrować z użyciem przycisku „Rejestracja wniosku” udostępnionego w Generatorze Wniosków. Rejestracji wniosku można dokonać do godziny 16:30 ostatniego dnia konkursu. Wniosek o dofinansowanie musi zostać opatrzony podpisem osoby/osób upoważnionych do reprezentacji Wnioskodawcy i wysłany wraz z wymaganymi załącznikami w ciągu 3 dni roboczych po dniu zarejestrowania. Podpisanie wniosku oraz złożenie załączników do wniosku może zostać dokonane drogą elektroniczną lub w sposób tradycyjny, zgodnie z zapisami § 6 *Regulaminu przeprowadzania konkursu*.

Dokumentacja niezbędna przy przygotowaniu wniosku o udzielenie wsparcia na wdrożenie PRE w tym *Regulamin Przeprowadzania Konkursu*, *Kryteria Wyboru Projektów*, wzór wniosku o dofinansowanie projektu, *Instrukcja wypełnienia wniosku* znajdują się na stronie internetowej [www.poig.gov.pl](http://www.poig.gov.pl).

Poniższa tabela przedstawia harmonogram naborów wniosków o dofinansowanie w ramach **Działania 6.1 POIG**

Data ogłoszenia konkursu	Data rozpoczęcia naboru	Data ukończenia naboru
23 lipca 2012 r.	6 sierpnia 2012 r.	24 sierpnia 2012 r.
15 października 2012 r.	29 października 2012 r.	16 listopada 2012 r.

Instytucja Wdrażająca (PARP) może zamknąć nabór wniosków przed dniem zakończenia danej rundy aplikacyjnej 2012 r., jeżeli łączna kwota dofinansowania w ramach złożonych wniosków osiągnie 120% alokacji wyznaczonej w ramach jednej z trzech zaplanowanych w 2012 r. rund aplikacyjnych.

Budżet **Działania 6.1** wynosi **121 840 000 EUR**. Kwota środków przeznaczonych na dofinansowanie projektów w ramach **I rundy aplikacyjnej** w roku 2012 r. wynosi **108 000 000 PLN**.

Marta Rosiak

Konsultant PK ARR S.A. w Zielonej Górze





## Opcyjne pola minowe

Transakcje pochodne zawierane przez banki z ich klientami w roku 2007 i 2008 na długo pozostaną w pamięci jako ostrzeżenie przed wkraczaniem przez przedsiębiorcę na nowe, nieznane pola (które okazały się polami minowymi). Na początku roku zapadł pierwszy wyrok Sądu Najwyższego w sprawie „zabezpieczających” opcji walutowych z roku 2008.

Od kilku lat polskie sądy mierzą się z zadaniem oceny transakcji pochodnych (opcji walutowych i swapów odsetkowych i walutowo-odsetkowych). Sądy początkowo wychodziły z założenia, że bank jako instytucja zaufania publicznego, poddana nadzorowi publicznemu, nie mogła dopuścić się działań zarzucanych przez klientów (najczęściej – byłych klientów). Sądy przyjmowały, że zasada pacta sunt servanda obowiązuje klienta-przedsiębiorcę w każdym wypadku, a przed jej skutkami powinien chronić się idąc przed zawarciem umowy do niezależnego doradcy.

W miarę upływu czasu, gdy podobnych spraw w sądach przybywało, sądy zaczęły w pojedynczych sprawach dostrzegać, że to bank przedstawiał się jako doradca, a klient nie miał możliwości posłużenia się zewnętrznym doradcą, dlatego że ... takich doradców w latach 2007-2008 nie było. Biura „doradztwa finansowego” zajmowały się w istocie pośrednictwem w sprzedaży produktów bankowych, a nie doradztwem. Zrozumiały więc, że klient większym zaufaniem darzył swój bank, niż takiego, zupełnie nieznanego, pośrednika. Dodać tylko należy, że w tym czasie, jedyni prawnicy, którzy orientowali się w sprawach transakcji pochodnych i mogli świadczyć usługi doradcze, pracowali na rzecz banków. Dopiero po wybuchu kryzysu opcyjnego, pojawili się prawnicy, którzy zaczęli orientować się w tych sprawach. Wtedy też zaistnieli niezależni analitycy bankowi. Jedni odeszli z banków, często nie mogąc pogodzić się z panującymi w nich praktykami sprzedażowymi, inni zostali zwolnieni w związku z drastyczną redukcją popytu i podaży transakcji pochodnych.

Pierwszym orzeczeniem Sądu Najwyższego, które zajmuje się zjawiskiem transakcji pochodnych oferowanych przez banki w roku 2007 i 2008 jest wyrok z 16.02.2012 (IV CSK 225/11, Biul. SN 5/12, s. 12). Sąd Najwyższy przyjął, wbrew stanowisku Sądu



Apelacyjnego w Lublinie, że bank miał obowiązek dobitnie, a nie ogólnikowo wyjaśnić klientowi skutki zawieranych transakcji „zabezpieczających”, zażądać od klienta informacji o jego sytuacji finansowej, w tym planowanych przepływach walutowych i udzielić ostrzeżenia o nieadekwatności proponowanych przez bank transakcji do zabezpieczeniowych potrzeb przedsiębiorcy. Sąd Najwyższy dodał, że to bank, w szczególności bank prowadzący stałą obsługę, jest najlepiej predystynowany do roli doradcy klienta w zakresie proponowanych przez siebie instrumentów finansowych. Sąd Najwyższy stwierdził, że bank nie może uchylać się od tej roli szczególnie wtedy, gdy w jego imieniu występują tzw. „doradcy bankowi”. Sąd Najwyższy podkreślił też, że chodzi tu

o obowiązki doradcze, które powstają „de facto” z racji pozycji stron w obrocie gospodarczym. Należy je traktować jako pewne minimum obowiązków w każdym przypadku oferowania instrumentów finansowych, a nie pełną umowę o doradztwo inwestycyjne, regulowane odrębnymi przepisami.

Należy oczekiwać, że motywy tego wyroku zostaną rozwinięte przy okazji rozstrzygnięcia kolejnych spraw opcyjnych, których co najmniej kilkadziesiąt trafiło lub trafi w najbliższych miesiącach do Sądu Najwyższego.

**Mariusz Korpalski**

**radca prawny**

*(Komarnicka Korpalski Kancelaria Prawna)*

**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**Agnieszka Stechnij  
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 Finansowo-Kadrowy**Anna Nowak  
tel. (95) 73-90-313, fax. (95)-73-90-310  
e-mail: a.nowak@ziph.pl**Dział Ubezpieczeń**Marzena Młynarczyk  
Tel/fax. (95) 73-90-310  
e-mail: m.mlynarczyk@ziph.pl**Oddział w Zielonej Górze**ul. Bohaterów Westerplatte 23,  
65-078 Zielona Góra**Wiceprezes ZIPH**

Krzysztof Romankiewicz

**Sekretariat**Justyna Twardowska  
Tel/Fax + (68) 324 14 70  
e-mail: biurozgora@ziph.pl**Partnerzy „Głosu Przedsiębiorcy”:**

Strona www: ziph.pl

**Z życia strefy**

# Strefa dyktuje tempo

K-S SSE została uznana za najprężniej działającą z pośród 14 funkcjonujących w kraju specjalnych stref ekonomicznych. Tylko w tym roku mają tu powstać inwestycje na kwotę 86 milionów złotych i blisko 160 nowych miejsc pracy.



**W** tym roku K-S SSE obchodzi 15-lecie istnienia. Przez ten czas w jej obrębie powstało ponad 100 firm. Dało to w sumie inwestycje na kwotę przekraczającą cztery miliardy złotych. Dzięki temu w regionie powstało ponad 19 tysięcy miejsc pracy. Tylko na rozwój infrastruktury strefy pod przyszłych inwestorów wydano 80 mln zł.

W tym roku strefa wydała już pięć zezwoleń na inwestycje. Firma Stenqvist wybuduje nowoczesny zakład produkcyjny w Kostrzynie. Dwa kolejne zezwolenia trafiły do firm Lug Light Factory i Darstal, które jako pierwsze ulokują swoje inwestycje na terenie Lubuskiego Parku Przemysłowo-Technologicznego w Starym Kisielinie. W Międzyrzeczu swój zakład rozbuduje spółka Essel Propack Polska, a w Nowej Soli kolejne zezwolenie dostała firma Alumetal. Tymczasem w Kostrzynie kończy się budowa młyna „Julia”. W jego sąsiedztwie powstanie prawdopodobnie kolejna fabryka, należąca do tego koncernu. Jest szansa, że swój zakład wybuduje też firma Green Source. Spółka, zajmująca się produkcją biopaliw, zakończyła już rozmowy z Ministerstwem Gospodarki. Zakład powstanie w sąsiedztwie hal, należących do firmy ICT Poland.

W Kostrzynie kilka miesięcy temu oddano do użytku drogę, prowadzącą do kompleksu nr 2. Tam strefa planuje ulokować duży zakład. Najchętniej chcielibyśmy, żeby powstała tu fabryka, która zatrudni nawet 500 osób. - *To rozwiązałoby problemy bezrobotnych nie tylko w Kostrzynie, ale i w okolicy* - tłumaczy dyrektor marketingu K-S SSE Andrzej Kail.

Kolejną inwestycję szykuje firma Teleoskop. Tym razem w Szczecinie. Mają tam być produkowane elementy metalowe dużych gabarytów, których nie można przewieźć drogami. Te mniejsze w dalszym ciągu będą produkowane w Kostrzynie. - *Problem wielu firm mogłaby rozwiązać Warta i Odra. Gdyby rzeki były odpowiednio głębokie i uregulowane, duża część transportu mogłaby się odbywać właśnie tą drogą* - tłumaczy wiceprezes K-S SSE Roman Dzduduch. O konieczności pogłębienia naszej rzeki granicznej mówi się coraz głośniejsze. Temu tematowi była poświęcona m.in. majowa konferencja w Warszawie, którą współorganizowała Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa. Inwestycje związane z Odrą zostały również wpisane do aktualizowanej niedawno strategii rozwoju województwa lubuskiego.

Agnieszka Stechnij

**KOSTRZYŃSKO-SŁUBICKA**  
SPECJALNA STREFA EKONOMICZNA S.A.



**MAJĄTKOWE I KOMUNIKACYJNE**  
ubezpieczenia mienia, pakiet dla małych i średnich firm

**GRUPOWE UBEZPIECZENIA PRACOWNICZE**  
ubezpieczenia osobowe i zdrowotne

**GWARANCJE UBEZPIECZENIOWE**  
zabezpieczenie Twoich kontraktów

**TECHNICZNE I TRANSPORTOWE**  
budowlano-montażowe, sprzętu i maszyn,  
OC przewoźnika, Cargo



InterRisk najlepszą instytucją finansową  
według dziennika „Rzeczpospolita”

Spółka została doceniona za wieloletni,  
konsekwentny i efektywny wzrost  
oraz spektakularne wyniki w 2010 roku.



## Wydaje Ci się, że środkowe koło po prawej jest większe niż to po lewej?

Pewnie wydaje Ci się też, że nie ma rachunku, który daje więcej niż lokata.

**Na koncie oszczędnościowym dla firm w ING Banku Śląskim możesz mieć 5,5%!**

Oprocentowaniem 5,5% objęte są nowe środki do 5 mln zł w rozumieniu „Regulaminu oferty specjalnej – podwyższone oprocentowanie rachunku OKO w ofercie ING Direct Business w PLN oraz OKO Business w PLN”, znajdującego się na stronach [www.ingbank.pl](http://www.ingbank.pl) i [www.wiecejnizlokata.pl](http://www.wiecejnizlokata.pl).

**Zarabiaj bez złudzeń**  
[www.wiecejnizlokata.pl](http://www.wiecejnizlokata.pl)



5,5%

**ING** 