



Izbowe studia MBA –
blisko 100 absolwentów
z dyplomami

**Regionalne Centrum
Przedsiębiorczości –**
kolejny krok za nami

Dokumentacja w firmie –
faktura, która chroni
twoje interesy

**unum**[®]

Ubezpieczamy zawodowo

Unum to:

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

Od teraz także w Polsce.

Sprawdź na www.unum.pl

Szanowni Państwo

Październik i listopad to zwykle takie miesiące, na przestrzeni których odbywa się najwięcej różnego rodzaju wydarzeń gospodarczych. Nie inaczej jest w przypadku naszej Izby. Za nami i przed nami wiele wspólnych spotkań, które mam nadzieję przypadną Państwu do gustu. Tradycyjnie w ostatnim kwartale najważniejszym Izbowym wydarzeniem jest gala konkursu Lubuski Lider Biznesu. Przedsiębiorcy mają jednakże możliwość skorzystania z wielu mniejszych eventów. W najbliższym czasie zorganizujemy m.in. dwa śniadania biznesowe, cykl szkoleń

z zakresu marketingu oraz HR, a także spotkanie na temat najważniejszych zmian w podatkach, które wejdą w życie w przyszłym roku. Jesteśmy również partnerem - organizowanego przez Park Naukowo-Technologiczny UZ w Nowym Kisielinie - II Lubuskiego Forum Technologii Przemysłowych. Liczę, że wielość propozycji spotkań przypadnie Państwu do gustu i każdy znajdzie coś dla siebie.

Gorąco zapraszam do lektury bieżącego numeru, w którym znajdą Państwo m.in. inspirujący wywiad na temat szans i zagrożeń związanych z wykorzystaniem mediów spo-



tecznościowych oraz artykuły na temat aktualnie zmieniających się przepisów prawa.

Z poważaniem
Stanisław Owczarek
Dyrektor Izby

spis treści



Słowo wstępne	3
Stypendia dla zawodowców	4
Centrum Przedsiębiorczości coraz bliżej	5
Biznes pod lupą	6-7
Izbowe MBA	8
Śniadanie biznesowe w Barlinku	9
Kredyt technologiczny	9
Facebook dla firmy – wywiad	10-11
Lubuskie nagrody gospodarcze	13
Odrębne postępowanie w sprawach gospodarczych	14-15
Dokumentacja w firmie	17-18

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



Lubuskie Centrum Mediacji

- 18 października w gorzowskiej Galerii Askana Lubuskie Centrum Arbitrażu i Mediacji zorganizowało „Piknik pod wiszącą sprawą”. Wydarzenie stanowiło kolejną formę promocji mediacji jako pozasądowej formy rozstrzygnięcia sporów. Goście galerii mieli możliwość bezpłatnych konsultacji z mediatorami i sędziami w sprawach gospodarczych, spadkowych i rodzinnych. Nie zabrakło również gier i zabaw dla najmłodszych. Wszystkich zainteresowanych mediacjami zapraszamy do kontaktu z Lubuskim Centrum Arbitrażu i Mediacji w Gorzowie (www.mediacje-cam.pl)



Gospodarka odpadami

- Instytut Ochrony Środowiska – Państwowy Instytut Badawczy zaprasza na bezpłatne szkolenie „Funkcjonowanie Bazy danych o produktach i opakowaniach oraz o gospodarce odpadami”. Szkolenie odbędzie się w dniach 25-26 listopada bieżącego roku w Sali Kolumnowej Sejmiku Województwa Lubuskiego w Zielonej Górze. Głównym tematem spotkania będą kwestie związane z funkcjonowaniem elektronicznego modułu ewidencji systemu BDO, który wchodzi w życie z dniem 1 stycznia 2020 roku zgodnie z ustawą o odpadach.

Szczegółowe informacje oraz formularz rejestracyjny znajduje się na stronie: <https://bdo.mos.gov.pl/>



Ranking firm technologicznych

- Zielonogórska spółka Perceptus znalazła się w gronie tegorocznych laureatów „Deloitte Technology Fast 50 Central Europe”. To już 20. edycja rankingu najszybciej rozwijających się firm technologicznych w Europie Środkowej, który prowadzi międzynarodowa firma

Stypendia dla zawodowców

78 uczniów gorzowskich szkół zawodowych otrzymało stypendia od Prezydenta Jacka Wójcickiego w ramach projektu „Zawodowcy w Gorzowie 2.0”. To druga edycja działania, który miasto prowadzi wspólnie z Izłą oraz innymi podmiotami.



Uroczyste wręczenie stypendiów miało miejsce 16 października w auli Akademii im. Jakuba z Paradyża. Utworzony w tym roku program stypendialny został przygotowany specjalnie w celu wyróżnienia uczniów, osiągających ponadprzeciętne wyniki w przedmiotach zawodowych. Wsparcie finansowe będzie wypłacane w roku szkolnym 2019/2020 w 10 transzach. Łącznie na ten cel przeznaczono 300 tysięcy złotych.

Stypendyści są uczniami 11 gorzowskich szkół: Liceum Plastycznego (2 osoby), Zespołu Szkół Budowlanych i Samochodowych (12), Zespołu Szkół Ekonomicznych (11), Zespołu Szkół Elektrycznych (22), Zespołu Szkół Gastronomicznych (4), Zespołu Szkół Mechanicznych (9), Zespołu Szkół nr 12 (2), Zespołu Szkół Odzieżowych (5), Zespołu Szkół Ogrodniczych (4), Zespołu Szkół Technicznych i Ogólnokształcących (6) oraz jedna osoba z Zespołu Szkół nr 14. W drugiej części uroczystości, stypendyści uczestniczyli w grywalizacji. Dla członków najlepszej drużyny Izba ufundowała nagrody w postaci nowoczesnych tabletów.

W ramach projektu „Zawodowcy w Gorzowie 2.0” uczniowie i nauczyciele gorzowskich szkół zawodowych mają moż-

liwość udziału w wielu specjalnie zaprojektowanych działaniach, takich jak warsztaty, kursy kwalifikacyjne, wizyty studyjne itp. Procedura jednak rozpoczyna się od badań, których celem jest poznanie predyspozycji i potencjału każdego z uczniów. To na ich podstawie, uczestnicy mogą wybrać najwłaściwszą dla siebie formułę przygotowania do jednej z trzech dróg zaistnienia na rynku pracy: jako pracownika na stanowisku robotniczym, pracownika na stanowisku specjalistycznym (po ukończeniu studiów) czy też jako podmiot prowadzący własny biznes. W dalszej kolejności, w ramach działania mają możliwość skorzystania m.in. z doradztwa zawodowego, szerokiej oferty kursów, szkoleń oraz staży i praktyk u naszych członków. Wszystko po to, aby wychodząc z murów szkoły, z jednej strony byli przygotowani na wymagania stawiane przez współczesny rynek pracy, a z drugiej - stanowili wartość dodaną dla gorzowskich przedsiębiorstw i stali się fundamentem ich rozwoju. W sumie do końca przyszłego roku z programu skorzysta 4500 uczniów gorzowskich szkół zawodowych, w tym 60 nauczycieli.

Tomasz Molski

Centrum Przedsiębiorczości coraz bliżej

Udało się postawić kolejny krok na drodze ku powstaniu w Gorzowie Wielkopolskim Regionalnego Centrum Przedsiębiorczości. Prezydent Gorzowa Jacek Wójcicki i Prezes ZIPH Jerzy Korolewicz podpisali 16 października umowę partnerską, zawierającą szczegóły przygotowania i realizacji tego przedsięwzięcia.

Siedzibą Regionalnego Centrum Przedsiębiorczości ma być willa Jaehnego, którą Izba zakupiła od miasta w ubiegłym roku. Od lat niszczący budynek to pamiątka tradycji zarówno landsberskiej, jak i gorzowskiej przedsiębiorczości. Przed wojną willa należała do znanego w Landsbergu rodu fabrykantów – rodziny Jaehne, a po wojnie przez pewien czas mieściła się w niej ekspozytura Poznańskiej Izby Przemysłowo-Handlowej. W najbliższym czasie Izba pragnie nawiązać do przeszłości i utworzyć w jej wnętrzach centrum usług dla firm z całego regionu. - *Liczymy, że zdołamy stworzyć tam długo oczekiwaną w regionie Centrum Przedsiębiorczości. I nie chodzi tylko o przeprowadzkę naszej Izby, ale głównie zbudowanie całej palety usług dla przedsiębiorców. W tym celu przeprowadziliśmy głęboką analizę rynku. Chcemy świadczyć nowoczesne usługi wsparcia dla przedsiębiorców, na które zgłaszają*

zapotrzebowanie – mówi Jerzy Korolewicz, prezes ZIPH.

O środki na realizację projektu Izba będzie zabiegać wspólnie z miastem Gorzów w ramach dofinansowania z Regionalnego Programu Operacyjnego - Lubuskie 2020. Koszt całego przedsięwzięcia to blisko 13 mln złotych.

- *Dziękuję radnym, że przyjęli zaproponowane zmiany w wieloletniej prognozie finansowej. Dzięki temu mamy możliwość zabezpieczyć środki na wkład Miasta dla tego przedsięwzięcia* – podkreślił prezydent Jacek Wójcicki.

Niewątpliwie cieszy fakt, iż władzom miasta oraz wszystkim radnym udało się wypracować jednogłośnie podczas głosowania i wesprzeć starania, mające na celu utworzenie profesjonalnego ośrodka wspierającego przedsiębiorców w regionie.

Jarosław Libelt



doradca Deloitte. W tym roku pierwsze miejsce w zestawieniu przypadło litewskiej spółce Voltas IT. Z kolei zwyciężcą, przyznawaną w ramach rankingu nagrody Social Impact Award, została polska spółka Warsaw Genomics. Warto dodać, że na przestrzeni ostatnich czterech lat dynamika wzrostu przychodów wszystkich firm technologicznych z rankingu wyniosła 1129 procent.



Izbowe ubezpieczenia

- Zapraszamy do skorzystania z Izbowej oferty ubezpieczeń grupowych skierowanej do przedsiębiorców zrzeszonych w Zachodniej Izbie Przemysłowo-Handlowej. Skorzystać z niej mogą nie tylko pracownicy firm, ale również ich małżonkowie, pełnoletnie dzieci oraz partnerzy. ZIPH ma aktualnie w ofercie dwa specjalne, atrakcyjne warianty ubezpieczenia, przygotowane przez Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji Unum S.A. Izbowi specjaliści, w zależności od profilu firmy, pomogą również dobrać najodpowiedniejszą opcję ubezpieczenia, wypełnić wszelkie niezbędne dokumenty oraz dopełnić wszystkich formalności.

Przedsiębiorcy zainteresowani ofertą mogą kontaktować się z biurem Izby pod numerem telefonu: +48 95 739 03 11 lub drogą mailową: a.elzanowska@ziph.pl



Misja gospodarcza do Estonii



Krajowa Izba Gospodarcza zaprasza do udziału w misji gospodarczej do Estonii w dniach 4-6 grudnia 2019 roku. Misja ma charakter wielobranżowy. W ramach wyjazdu planowane są między innymi: uczestnictwo w Estońsko-Polskim Forum Biznesu, spotkania biznesowe z estońskimi przedsiębiorcami w Estońskiej Izbie Handlowo-Przemysłowej, a także udział w konferencji dotyczącej współpracy gospodarczej pomiędzy oboma krajami. Spotkanie składać się będzie z trzech paneli dyskusyjnych: energia i paliwa, digitalizacja oraz infrastruktura i inwestycja. Polska jest siódmym co do wielkości partnerem importowym Estonii. Największą grupę towarów w polskim eksporcie do Estonii stanowią wyroby przemysłu elektromaszynowego (30,4% w 2018 r.) oraz wyroby przemysłu chemicznego (20,9% eksportu). Znaczny udział w eksporcie przypada na artykuły rolno-spożywcze, głównie gotowe wyroby (łącznie ok. 14%) oraz metale nieszlachetne i wyroby z nich pochodzące (ok. 14%).

Kontakt: Agnieszka Salamończyk, T: 22 630 97 73, E: asalamonczyk@kig.pl

Nowy most w Kostrzynie



Do 2025 roku ma się zakończyć budowa nowego - wartego blisko 100 milionów złotych - mostu na Odrze. Ministrowie z Polski i Niemiec podpisali umowę w tej sprawie. Jej podpisanie miało miejsce 27 września. Aby dokument wszedł w życie, konieczne jest jeszcze jego przyjęcie przez niemiecki parlament. Zgodę na budowę nowego mostu na Odrze wyraziła w 2016 r. premier Beata Szydło. Do chwili obecnej trwały negocjacje w tej sprawie. To inwestycja, która była wyczekiwana od bardzo dawna, w szczególności przez przedsiębiorców lokujących swoje zakłady na terenie Kostrzyńsko-Słubickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Po przyjęciu umowy przez niemieckich parlamentarzystów ruszą prace nad dokumentacją, a później - sama budowa. Wszystko powinno zacząć się w przyszłym, a zakończyć w 2025 roku.

Nowe szlaki transportowe



Krajowa Izba Gospodarcza we współpracy z Ośrodkiem Studiów Wschodnich organizuje II edycję konferencji pn. „Nowe międzynarodowe szlaki transportowe”. Tytuł tegorocznej konferencji brzmi „Polski hub na Kolejowym Jedwabnym Szlaku: szansa dla europejskiej branży TSL”. Konferencja odbędzie się 5 listopada w Warszawie, w ramach VII Międzynarodowych Targów Transportu i Logistyki „TransLogistica”. Składać się będzie z trzech paneli dyskusyjnych poświęconych potencjałowi polskich centrów logistycznych w obsłudze handlu Chiny-UE, nowych modelach biznesowych dla europejskich firm realizujących handel z Azją, a także działań polskiej administracji na rzecz rozwoju pozycji Polski jako logistycznego „hubu” w regionie Europy Środkowej i Wschodniej.

Formularz rejestracyjny znajduje się na stronie Krajowej Izby Gospodarczej (www.kig.pl).

Mikroprzedsiębiorca Roku 2019



Ruszyła kolejna edycja konkursu „Mikroprzedsiębiorca Roku 2019”, skierowanego do firm zatrudniających nie więcej niż 10 pracowników. Konkurs organizuje stowarzyszenie Inicjatywa Firm Rodzinnych. Partnerem strategicznym jest Citi Handlowy oraz Fundacja Kronenberga. Laureat edycji Konkursu za 2019 rok otrzyma prestiżowy tytuł „Mikroprzedsiębiorca Roku 2019”, a także nagrodę główną w wysokości 40000 złotych. Przyznane zostaną także 4 dodatkowe wyróżnienia i nagrody finansowe w kategoriach: Start, Progres, Senior, a także Młody Biznes. Ten ostatni zaadresowano do osób, które pomimo młodego wieku (poniżej 30 lat), z sukcesami prowadzą swoją firmę. Zwińczeniem konkursu będzie Gala Finałowa w marcu 2020 roku w siedzibie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Zgłoszenia do konkursu zbierane są do 15 listopada br. Rejestracja na stronie: www.mikroprzedsiębiorcaroku.com

Misja gospodarcza do DR Konga



Krajowa Izba Gospodarcza zaprasza polskich przedsiębiorców do udziału w misji gospodarczej do Kinszaszy. Wyjazd odbędzie się w dniach 17 – 21 listopada br. Misja ma charakter wielobranżowy. Jej celem jest kompleksowa prezentacja polskiej oferty eksportowej oraz inwestycyjnej, a także nawiązanie kontaktów handlowych z potencjalnymi partnerami w Demokratycznej Republice Konga. To wielka szansa dla firm działających przede wszystkim w rolnictwie i przetwórstwie rolno-spożywczym, branży opakowań dla przemysłu, branży budowlanej, górniczej, uzdatniania wody, infrastruktury, szczególnie infrastruktury drogowej, kolejowej (w zakresie budowy i rewitalizacji już istniejących szlaków kolejowych) czy energetycznej.

Kontakt: Agnieszka Salamończyk T: 22 630 97 73 E: asalamonczyk@kig.pl

VIVA 4.0



Lubuski Klaster Metalowy zaprasza przedsiębiorstwa branży mechanicznej i elektrycznej województwa lubuskiego do udziału w projekcie „VIVA 4.0”. To innowacyjny pilotażowy projekt wspólnego polsko-niemieckiego kształcenia dualnego poprzez włączenie MŚP z branży metalowej i elektrycznej i opracowanie modułów do celu kształcenia zawodowego w języku polskim i niemieckim, które odzwierciedlać będą zapotrzebowanie regionu Lubuskie-Brandenburgia. W ramach projektu zostanie stworzona wspólna oferta edukacyjna do celów kształcenia zawodowego i ustawicznego. Zostaną również zrealizowane m.in. praktyki zawodowe oraz staże w firmach związanych z przemysłem metalowym, elektromaszynowym i instalacyjnym.

Firmy zainteresowane przyjęciem uczniów zapraszamy do kontaktu z Lubuskim Klastrem Metalowym pod numerem telefonu: +48 95 722 75 30.

Wyniki przemysłu za wrzesień



Główny Urząd Statystyczny przekazał informacje o wynikach rozwoju przemysłu we wrześniu 2019. Produkcja sprzedana przemysłu okazała się o 10,7% wyższa niż w sierpniu 2019 i jednocześnie o 5,6% wyższa niż przed rokiem. W okresie I-IX produkcja okazała się o 4,5% wyższa niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. W okresie I-VIII dynamika wynosiła 4,3%. We wrześniu ceny przemysłowe wzrosły przeciętnie o 0,4%, podczas gdy w sierpniu miał miejsce wzrost na poziomie 0,3%. Jednocześnie ceny produkcji sprzedanej przemysłu były o 0,9% wyższe, niż przed rokiem (w sierpniu ich roczna dynamika również wynosiła 0,9%). W pierwszych dziewięciu miesiącach roku ceny przemysłowe były średnio o 1,6% wyższe, niż w analogicznym okresie roku ubiegłego.

Fundusze Norweskie



Wpołowie września zainaugurowano nową edycję Funduszy Norweskich. Cały program podzielony jest na sektory, a jeden z nich przeznaczono dla MŚP. „Rozwój Przedsiębiorczości i Innowacje” to program prowadzony przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości we współpracy z Innovation Norway. Jego budżet to 100 milionów euro, z których 85 milionów euro stanowią środki Norweskiego Mechanizmu Finansowego, a 15 milionów euro to wkład krajowy. Program ma za zadanie wzmocnienie konkurencyjności polskich przedsiębiorstw przede wszystkim poprzez wsparcie w opracowaniu oraz wdrażaniu innowacyjnych technologii, rozwiązań, procesów, produktów i usług. O wsparcie w ramach programu mogą ubiegać się mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa. W programie przewidziano trzy komponenty, w ramach których ogłoszone będą nabory wniosków dotyczące wsparcia: innowacji w zakresie zielonych technologii, innowacyjnych technologii w obszarze wód morskich i śródlądowych oraz technologii w zakresie poprawy jakości życia.

Szkolimy lubuskich menadżerów

Uroczystą Graduaacją we Wrocławiu zwieńczono kolejną edycję Studiów Master of Business Administration, jakie Izba przeprowadziła wraz z Wyższą Szkołą Bankową we Wrocławiu. Aż 97 nowych absolwentów otrzymało we wrześniu prestiżowy dyplom ukończenia Executive MBA – Business Trends.

Inicjatywa ZIPH związana z uruchomieniem studiów MBA, które odbywać się miały w regionie, przeszła najśmielsze oczekiwania. Potwierdziła również, jak wielkie zapotrzebowanie na specjalistów najwyższej klasy w dziedzinie zarządzania istnieje w województwie lubuskim. Idea przewodnia włączenia się ZIPH w proces kształcenia elit menadżerskich zrodziła się w wyniku wielu próśb otrzymanych od osób, które pragnęły podnosić swoje niemałe już umiejętności. Chciały się one kształcić na miejscu, na terenie naszego regionu, bez konieczności dalekich wyjazdów ogólnopolskich.

Zapotrzebowanie na Studia MBA okazało się tak duże, że od początku ubiegłego roku udało się zgromadzić 5 grup szkoleniowych. Przez kilkanaście miesięcy ich członkowie zdobywali wiedzę m.in. z zakresu „Cyfryzacji biznesu”, „Teorii gier w podejmowaniu decyzji”, czy „Zarządzania wartością firmy”.

Studia Executive MBA – Business Trends zostały przygotowane w oparciu o najnowsze trendy w biznesie i innowacyjne koncepcje zarządzania. Program został zaprojektowany tak, aby spełnić



oczekiwania ciągłego rozwoju dla osób posiadających bogate doświadczenie zarządcze. Wybór Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu - jako podmiotu kształcącego - to efekt jej dwudziestoletniego doświadczenia w procesie formowania wysokiej klasy specjalistów, a przede wszystkim menadżerów.

Warto wspomnieć, że do tej pory Izba pomogła zorganizować jedenaście edycji

studiów, w których udział wzięło 197 osób. Pierwsze sześć grup rozpoczęło edukację kilka lat temu w Gorzowie Wielkopolskim. Dziś Izba realizuje studia również w Zielonej Górze i Żaganiu.

Wszystkim absolwentom oczywiście składamy słowa najwyższego uznania oraz życzymy wielu sukcesów.

(JL)



biuro@gotechnology.pl

www.gotechnology.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

Zatrudnianie cudzoziemców - warsztaty

Oddział Izby w Barlinku zaprasza przedsiębiorców na warsztaty na temat „Zatrudnianie cudzoziemców przez polskie firmy”. Spotkanie odbędzie się 6 listopada w Barlineckim Ośrodku Kultury.

Polski ustawodawca od kilku lat wprowadza zmiany w prawie, które mają ułatwić angażowanie obcokrajowców. Jednak procedury nadal są za bardzo rozbudowane, a terminy zbyt długie. Cudzoziemcy są w wielu przypadkach lekiem na rosnące niedobory kadrowe wykwalifikowanych pracowników lub osób gotowych pracować za określoną, sztywną stawkę. Jednak od podjęcia decyzji o chęci zatrudnienia osoby z zagranicy do faktycznego podjęcia przez nią pracy w Polsce, pracodawcę czeka długa i czasochłonna droga administracyjnych formalności. Szczególnie w przypadku, gdy kandydat jest obywatelem tzw. państwa trzeciego – spoza EOG. Każdy przypadek jest inny i każdy dostarcza odmiennych problemów, których nie sposób wyliczyć. Wskazanie tych najbardziej powszechnych jest



kluczem do rozpoczęcia usprawnienia procedury zatrudniania cudzoziemców w Polsce.

Izbowe warsztaty w Barlinku mają za zadanie przybliżyć przedsiębiorcom aktualne przepisy prawa, dać wskazówki, w jaki sposób legalnie zatrudniać cudzoziemców i z jakimi obowiązkami się to wiąże. Podczas zajęć, uczestnicy - dzięki realnym przykładom

- dowiedzą się, jakie są najczęściej popełniane błędy oraz dobre praktyki w tej kwestii.

Organizatorzy zapraszają wszystkich zainteresowanych. Udział w spotkaniu jest bezpłatny, jednakże liczba miejsc jest ograniczona.

Informacje i zgłoszenia: Elżbieta Wulbach, T: 730 125 820, E: e.wulbach@ziph.pl

(JL)

Kredyt technologiczny

Bank Gospodarstwa Krajowego uruchomił szóstą edycję konkursu na premię technologiczną z unijnego programu Inteligentny Rozwój. O dofinansowanie na innowacje mogą ubiegać się mikro, mali i średni przedsiębiorcy, a pojedyncza dotacja może wynieść aż 6 milionów złotych.

Wnioski o kredyt na innowacje technologiczne mogą składać przedsiębiorcy z sektora MŚP, którzy mają innowacyjny pomysł na biznes. Aby wnioskować o wsparcie, przedsiębiorca musi przedstawić technologię, którą opracował samodzielnie lub we współpracy z podmiotem zewnętrznym. O dofinansowanie mogą ubiegać się także przedsiębiorcy, którzy chcą zakupić licencję na określoną technologię. Najważniejsze, aby w wyniku jej zastosowania powstał nowy lub znacząco ulepszony produkt lub usługa.

Firma musi też posiadać zdolność kredytową. Mechanizm wsparcia zakłada bowiem złożenie wniosku o kredyt technologiczny w jednym ze współpracujących z BGK banków komercyjnych. Po uzyskaniu promesy kredytowej, przedsiębiorca składa wniosek o premię technologiczną do BGK. W przypadku pozytywnej oceny wniosku przez eks-

pertów branżowych, zapada decyzja o spłaceniu kredytu komercyjnego przedsiębiorcy do wysokości przyznanej przez BGK premii technologicznej.

Od 2015 roku Bank Gospodarstwa Krajowego przeprowadził już 5 konkursów na premie technologiczne dla mikro, małych i średnich przedsiębiorców. Wnioski o dofinansowanie złożyło blisko 1900 przedsiębiorców, a łączna wnioskowana kwota premii technologicznej wynosi prawie 6 mld zł.

W piątej edycji konkursu firmy złożyły łącznie 262 wnioski na kwotę dofinansowania ponad 900 milionów złotych. Wartość projektów objętych dofinansowaniem przekracza z kolei 1,8 miliarda złotych. Największy wniosek o dofinansowanie opiewał na 30,8 mln zł, zaś najmniejszy – na 64 tysiące.

- *Nabór do 6. edycji programu rozpoczął się 15 października 2019 i potrwa*



do 27 lutego 2020 roku. Przedsiębiorcy mają zatem dużo czasu, by skompletować niezbędne dokumenty. W puli tego konkursu mamy aż 350 milionów złotych - mówi Tomasz Burczyński, dyrektor Biura Kredytu Technologicznego w Banku Gospodarstwa Krajowego.

Szczegółowe informacje na temat konkursu na stronie Banku Gospodarstwa Krajowego (www.bgk.pl).

(TM)

Imponujące możliwości

O tym, jak zdobyć klientów za pomocą fanpage'a na Facebooku oraz rozwoju reklamy w internecie rozmawiamy z Szymonem Głogowskim, specjalistą w dziedzinie social media i prowadzącym, na zaproszenie Izby, szkolenia dla lubuskich przedsiębiorców.

- Facebook to najbardziej powszechne narzędzie social media w Polsce. Spodziewa się Pan wzrostu znaczenia mediów społecznościowych?

- Social Media w ostatnich latach przeżywają niesamowity rozkwit, stały się dla nas naturalnym i bardzo przyjemnym narzędziem komunikacji i konsumpcji treści. Wzrost ich znaczenia to fakt, co pokazują statystyki. Sam Facebook ma w Polsce ponad 18 milionów użytkowników, a Instagram przekroczył 6,7 miliona! Trzeba też wspomnieć o LinkedInie, który według ostatnich danych zebrał już 3,6 milionów użytkowników i jest jedną z najlepszych platform do kontaktów B2B. Do tego dochodzi YouTube ze swoimi 20 milionami użytkowników. Warto w tym miejscu podkreślić fakt wzrostu znaczenia treści wideo! Tutaj oczywiście góruje YouTube, na którym znajdziemy wszystko: od filmików ze śmiesznymi kotami, po poradnik naprawy pralki Frania - serio, sprawdzałem. Facebook z Instagramem idą tym tropem, dlatego mamy usługę Watch, a treści wideo, w tym wideo na żywo, spotykają się z najlepszym odbiorem wśród użytkowników. Trzeba też wspomnieć rosnącą rolę TikTok, nastawionego na krótkie treści, który pod względem ilości użytkowników przebił już Twittera!

- Przy tej mnogości opcji, powstaje pytanie, gdzie jako przedsiębiorcy powinniśmy się promować?

- Odpowiedź jest prosta: tam, gdzie znajdują się nasi potencjalni klienci! Komu potrzebny jest fanpage na facebooku? Zaczniemy od tego, że FanPage to nie tylko regularne posty, lajki i komentarze. To również dostęp do jednego z najlepszych narzędzi Facebooka - Menadżera Reklam. Możliwości, które Facebook oferuje reklamodawcom są imponujące. Zaczniemy od sposobu dotarcia do potencjalnych odbiorców - targetowania behawioralnego, czyli opartego o nasze zachowania oraz przewidywania Facebooka co do dalszych zachowań. Temat ten zasługuje na kilka słów wyjaśnienia. O tym, co widzimy na osi czasu decyduje algorytm, który sprawdza nasze



relacje pod postami, lajki, komentarze, ale również to, na jak długo zatrzymaliśmy się na jakiejś treści. Na tej podstawie, każdy użytkownik trafia do wielu kategorii, które jako reklamodawca możemy wybierać. Prowadzisz salon sukni ślubnych? Masz zainteresowanie „suknie ślubne”, „panna młoda” - warto skierować reklamę do tych dwóch grup.

- To olbrzymia pomoc dla nadawcy.

- Brzmi dobrze, prawda? A co, jeśli chcielibyśmy dotrzeć do osób, które odwiedzały naszą stronę internetową? Możliwe to jest dzięki Facebook Pixel - kodowi umieszczonemu na stronie internetowej. Dzięki niemu, na podstawie aktywności użytkownika możemy tworzyć grupy odbiorców dla naszych przyszłych reklam. Jak wykorzystać taką opcję? Ktoś odwiedza stronę z ofertą, po czym otrzymuje reklamę na Facebooku z informacją o promocji. Przy połączeniu FB Pixel i Katalogu Produktów, otwierają się też ciekawe opcje reklamowe dla eCommerce - reklamy dynamiczne, które wykorzystują

dane ze sklepu, aby tworzyć reklamy na bazie zdefiniowanego szablonu. Dlatego w odpowiedzi na pytanie „komu potrzebny jest FanPage?”, odpowiem - prawie każdemu! Oczywiście zakładam tutaj wykorzystanie reklam, które otwiera przed nami opcje remarketingu i docierania do sprecyzowanych grup odbiorców.

- Jakie błędy najczęściej popełniają osoby prowadzące fanpage?

- W dwóch słowach: uleganie mitom! Zasięgi są małe, reklama droga, a publikować trzeba codziennie. Reklama na Facebooku jest droga. Serio? Jeśli tak, to oczekiwania reklamodawców są nierealne i trochę podsycane przez Facebooka. Kto się nie spotkał z komunikatem „dotrzyj do 15000 osób za jedyne 77 złotych”? I później mamy mylne wrażenie, że te 77 złotych pozwoli nam - tu, teraz i natychmiast - zdobyć nowych klientów. I tak sobie klikamy „Promuj Post”, a efektów nie ma. Więc, reklama jest nie dość, że droga, to jeszcze nie działa! Problem polega w tym wypadku na łamaniu zasad rządzących marketin-

giem. Jedna z nich mówi, że klient nie kupuje w pierwszym kontakcie, to znaczy może kupić, ale szanse mamy w okolicach 0,01%. Jak temu zaradzić? Zrozumieć pojęcie „lejka sprzedażowego” i założyć, że działania na Facebooku będą prowadzone w sposób ciągły i przemysłowy. Co daje nam ze 20% sukcesu. Pozostałe 80% to dobra kreacja odpowiadająca potrzebom naszych potencjalnych klientów.

- Jak zwiększyć zasięgi oddziaływania postów?

- Tworząc treści interesujące naszą grupę docelową. Tworzenie treści jest czasochłonne i generuje spore koszty, kiedy korzystamy z podmiotów zewnętrznych. Jednak opłaca się obrać tę drogę. Ciekawy artykuł, dobre zdjęcie, przemyślana promocja - i już się dzieje! Lajki lecą, pod postem komentarze, a i na Messenger trafia potencjalny klient.

- Zmierzymy się więc z kolejnym mitem, który mówi, że publikować trzeba codziennie.

- Nie trzeba. Fanpage ma nam pomóc realizować cele biznesowe. Nie zawsze musimy publikować regularnie. Czym się tutaj kierować? Zaczniemy od tego, że lepiej stworzyć mniejszą ilość dobrych treści, niż zarzucać fanów bylejąkością. Tutaj pomagają przygotowanie harmonogramu publikacji, w którym trzeba wyjść z sezonowości biznesu. Nie każda branża wymaga ciągłej intensywnej aktywności. Dobry przykład to florystyka ślubna, gdzie w sezonie nie ma większego sensu poszukiwanie nowych klientów, nie

ma też zbyt wiele czasu na buszowanie w Social Media. Natomiast po sezonie, przychodzi czas na zdobycie nowych klientów - reklama i publikacje ze wzmoczoną siłą.

- Prowadzić profil samemu czy zdawać się na podmioty zewnętrzne?

- Odpowiedź „to zależy”, może być zbyt ogólna... natomiast tak właśnie jest! Idealnym rozwiązaniem jest dział marketingu wewnątrz firmy. To tutaj są jasno określone sposoby dotarcia do potencjalnego klienta, wybierane kanały komunikacji oraz określone cele działań. Jeśli jest taka konieczność, zapadają decyzje o wydelegowaniu części zadań do specjalistów, przykładem może być AdWords, SEO, czy też reklama na Facebook.

Jeśli akurat nie mamy całego działu marketingu na podporządkowaniu sytuacja nieco się komplikuje. Często okazuje się, że to właściciel firmy „sam sobie sterem, żeglarzem, okrętem” i odpowiada za cały marketing. Obserwując kilka profili firm z Gorzowa, wiem, że to podejście może być niesamowicie skuteczne. Pod warunkiem, że wiemy co robimy i mamy na to czas.

- Jakich nowych funkcji w prowadzeniu fanpage'a należy oczekiwać w najbliższym okresie?

- Facebook to festiwal zmian. Dla odmiany, mógłby być chwilę niezmienny, stabilny i pozbawiony drobnych błędów. Ale na poważnie - zmiany są wprowadzane w sposób ciągły i uruchamiane w ramach pewnej puli kont. Część osób ma już uruchomiony nowy

widok Menadżera Reklam, który ma pomóc w korzystaniu z tego narzędzia. Ze zmian dużo większych jesteśmy w trakcie wdrażania „optymalizacji budżetu kampanii”. To spora zmiana, którą warto krótko wyjaśnić. Tworzenie reklam na Facebooku ma trzy poziomy:

- Kampania - tutaj określamy cel reklamy (np. przekierowanie do witryny - cel: RUCH)
- Zestaw reklam - tutaj określamy grupę, lub grupy docelowe.
- Reklama - gdzie tworzymy różne wersje kreacji reklamowej.

Do tej pory, tworząc kilka kreacji reklamowych, które różniły się grafiką, to Facebook decydował na podstawie wyników, które reklamy działają lepiej i do nich kierował większą część budżetu. Teraz zmiana ta dotyczy grup docelowych i pozwala na większą automatyzację i lepsze wykorzystanie budżetu przeznaczonego na reklamę.

Uważam, że w większości przypadków warto skorzystać z narzędzi marketingowych oferowanych przez Facebook. Mam na myśli nie tylko sam Fanpage, ale w szczególności rozbudowane opcje reklamy, w tym remarketing. Oczywiście, każdy z nas musi samodzielnie zdecydować czy warto.

Na koniec dodam, że wspólnie z ZIPH organizujemy szkolenia z zakresu marketingu z nastawieniem na Facebook, na które serdecznie zapraszam. Po nich wszystko stanie się prostsze.

- Dziękuję.

Rozmawiał Tomasz Molski



International EMBA in Business Strategy (IBS EMBA)

Zapraszamy na elitarne studia podyplomowe realizowane przez ekspertów Collegium Da Vinci w Gorzowie Wielkopolskim!

Collegium Da Vinci to jedna najstarszych uczelni niepublicznych w Wielkopolsce, która działa na rynku edukacyjnym od ponad 20 lat.

Program studiów został zaprojektowany pod kątem potrzeb managerów z wieloletnim stażem. Wybitna kadra dydaktyczna ekspertów i praktyków najwyższego szczebla podzieli się z uczestnikami programu swoim bogatym doświadczeniem i wiedzą.

Kadra dydaktyczna:

- **Marcin Barański** – dyrektor generalny w Grupie Kapitałowej VOX
- **Michał Boni** – polski polityk i kulturoznawca
- **dr Marcin Chłodnicki** – założyciel Service Design Polska
- **Sebastian Drobczyński** – ekspert ds. marketingu politycznego i public relations
- **dr Alicja Malewicz-Petczyńska** – Marketing Communications Director Solaris Bus & Coach
- **dr Kinga Matysiak** – trenerka zarządzania projektami i kompetencji społecznych
- **Magdalena Sękowska** – właścicielka i dyrektor Grupy Doradczo-Szkoleniowej Transmisja
- **Łukasz Smolarek** – założyciel, ekspert CSR, Personal i Employer Branding w firmie White Leaf
- **Piotr Voelkel** – założyciel i współwłaściciel Grupy Kapitałowej VOX

Program studiów:

- Zarządzanie humanistyczne – Biznes XXI wieku
- Zarządzanie zasobami ludzkimi i Employer Branding
- Negocjacje w biznesie
- Kreowanie wizerunku managera
- Nowy marketing
- Projektowanie usług
- Zarządzanie projektami
- Coaching managerski
- Przywództwo i zarządzanie zmianą
- Cyfrowa gospodarka
- Projekt biznesowy

Studia trwają 1 rok. Zajęcia prowadzone są w języku polskim, w systemie zaocznym w soboty i niedziele. Pierwszy zjazd odbywa się w marcu 2020 r.

Wymagania od kandydatów na studia:

- Dyplom ukończenia studiów wyższych II stopnia
- Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych MBA/EMBA
- Minimum 8 lat doświadczenia zawodowego, w tym minimum 4 lata na stanowiskach managerskich
- Członkostwo w Zachodniej Izbie Przemysłowo-Handlowej

szczegóły na cdv.pl 

Nagrody gospodarcze

Odbywający się 10 i 11 października w Zielonej Górze Lubuski Kongres Gospodarczy stał się okazją do uhonorowania wyróżniających się lubuskich przedsiębiorców. Podczas uroczystej gali, po raz trzeci wręczono Nagrody Gospodarcze Marszałka Województwa Lubuskiego.

Głównymi tematami tegorocznego kongresu były: rozwój Polski i regionu lubuskiego, ochrona środowiska, nowoczesne technologie, rozwój przedsiębiorczości oraz winiarstwo. Dwudniowy kongres dał możliwość do wymiany doświadczeń oraz do rozmów o problemach kraju i regionu, a także do przedyskutowania planów na przyszłość. Wykład inauguracyjny pn. „Od czego zależy dalszy rozwój Polski” wygłosił profesor Leszek Balcerowicz.

Nagrody gospodarcze wręczono w trzech kategoriach nawiązujących do inteligentnych specjalizacji województwa lubuskiego, tj.: „Zielona Gospodarka - Eko-firma”, „Lider Innowacyjnego Przemysłu” oraz „Zdrowie i jakość Życia”. Spośród zgłoszonych kandydatów, kapituła postanowiła wyróżnić 17 podmiotów, w tym najwięcej - aż siedem - w kategorii „Zdrowie i Jakość Życia”. W gronie laureatów dominowały firmy małe, rodzinne, a także startupy, które funkcjonują na rynku od kilku do kilkudziesięciu lat i mają w ofercie nowe i specyficzne produkty oraz usługi.

Kategoria „Zielona gospodarka - Eko-firma”:

- Oś Eko Sp. z.o.o,
- Inneko Sp. z.o.o,
- Zakład Usług Leśnych Przemysław Staszak,
- „Wentor” Piotr Wentlant



- Zakład Zagospodarowania Odpadów Sp. z.o.o. Marszów

Nagroda w kategorii „Zdrowie i jakość życia”:

- PODOLOG 24 GROUP Sp. z.o.o.,
- P&P Beauty Clinic spółka cywilna,
- J • anusz Stankiewicz Prywatne Centrum Chirurgiczne ESKULAP Gabinety Specjalistyczne,
- ActivePol,
- Lubuski Szpital Specjalistyczny Pulmonologiczno-Kardiologiczny w Torzymiu Sp. z.o.o.,
- Przedsiębiorstwo Wielobranżowe „Eljan” Elżbieta Szlendak,
- Provincia Sp. z.o.o.

Nagroda w kategorii „Lider Innowacyjnego Przemysłu”:

- ZW Galwanizernia Sp. z.o.o.,

- DROP-SHOT Wojciech Okińczyc
- TOKAR CNC TECHNOLOGY Mateusz Maćków
- E-mechanical.com Łukasz Mrugański
- FAMiX Krzysztof Jankowski

Podczas drugiego dnia Kongresu miał miejsce także panel dotyczący relacji pomiędzy start-upami a korporacjami pt. „Łączenie dwóch światów”. Uczestnicy dyskusji dowiedzieli się m.in. gdzie szukać wsparcia przy rozwoju własnego biznesu, jak budować firmę w oparciu o pasję, co to są innowacje zorientowane na człowieka, jakie są mechanizmy finansowania start-upów i jak przełamać bariery współpracy pomiędzy start-upami a korporacją.

(TM)

SŁOWIANKA

Baseny Sauny Lodowisko

bilety w cenach HURTOWYCH dla Pracowników Zakładów Pracy

zadzwoń 95 7338 509

Bądź aktywny!

SZCZEGÓŁY I REGULAMIN OFERTY NA SLOWIANKA.PL ...nie tylko zawodowo

Powrót odrębnego postępowania w sprawach gospodarczych

Wielkimi krokami zbliża się wejście w życie jednej z najszerzych nowelizacji Kodeksu postępowania cywilnego w ostatnich latach. Temat ten dotyka wprost przedsiębiorców, albowiem od 7 listopada 2019 r. do procedury cywilnej m.in. wraca tzw. odrębne postępowanie w sprawach gospodarczych, które będzie dotyczyło niemal wszystkich sporów sądowych, rozpoznawanych pomiędzy przedsiębiorcami i dotyczącymi przedsiębiorstw samych w sobie.

Zmiany są ambitne i daleko idące, i z pewnością w znacznym stopniu przemodelują sposób prowadzenia i rozpoznawania tego rodzaju sporów. Każdy przedsiębiorca powinien więc zawczasu przygotować się na nadchodzącą rewolucję, aby uchronić się lub zminimalizować ryzyko ewentualnych problemów na kanwie sporów sądowych w przyszłości.

Kilka słów o historii...

Sam pomysł odrębnej procedury przeznaczonej dla przedsiębiorców oraz do spraw gospodarczych nie jest nowy. Taki tryb – choć w zasadniczo odmiennej formie – istniał już przecież bardzo długo, albowiem w latach 1989-2011. Ostatecznie odrębność ta została zniesiona na kanwie upraszczania procedur samych w sobie, a dodatkowo wiele aspektów, które sprawdzały się w postępowaniach gospodarczych, po prostu włączono w nurt głównych reguł procesowych. Co ciekawe, mimo zniesienia w 2011 r. odrębnego postępowania gospodarczego, pozostawione zostały odrębne, wyspecjalizowane wydziały gospodarcze działające w ramach wybranych sądów rejonowych i okręgowych. Dzięki temu bogate doświadczenie zebrane przez sędziów gospodarczych przez wiele lat nie zostało zmarnowane.

Niestety, średni czas rozpoznawania spraw sądowych w Polsce ustawicznie rośnie, a problem ten dotyka szczególnie przedsiębiorców. Stąd też powrót do koncepcji odrębnego postępowania w sprawach gospodarczych, które miałyby stanowić co najmniej częściowe remedium na tę bolączkę.

Kogo i czego będzie dotyczyć

Ustawa przewiduje 12 rodzajów spraw, które będą rozpoznawane w postępowaniu gospodarczym (art. 458² k.p.c.), z których najważniejszymi są:

- wszystkie spory ze stosunków cywilnych



między przedsiębiorcami w zakresie prowadzonej przez nich działalności gospodarczej (nawet jeżeli którakolwiek ze stron zaprzestała prowadzenia takiej działalności),

- spory ze stosunku spółki (w tym m.in. o odpowiedzialności osobistej członków zarządu spółki z o.o. wobec wierzycieli),
- spory z umów o roboty budowlane,
- spory z umów leasingu.

Wprost w zakresie nowego postępowania gospodarczego wyłączone zaś zostały m.in. sprawy o podział majątku wspólnego wspólników spółki cywilnej po jej ustaniu. Ustawodawca w tym przypadku doszedł do przekonania, iż większe doświadczenie w rozpoznawaniu tego rodzaju sporów mają zwykłe wydziały cywilne, które zajmują się licznymi, podobnymi sprawami o podział majątku małżeńskiego czy dział spadku.

Co istotne, znowelizowana procedura przewiduje możliwość wyłączenia stosowania postępowania w sprawach gospodarczych – na wniosek strony. Zgodnie z nowym art. 458⁶ k.p.c. na wniosek strony, która nie jest przedsiębiorcą lub jest przedsiębiorcą będącym osobą fizyczną, sąd rozpoznaje

sprawę z pominięciem przepisów niniejszego działu. Wniosek taki strona może złożyć w terminie tygodnia od dnia doręczenia jej na piśmie pouczeń sądowych, a jeżeli doręczenie pouczeń nie było wymagane – co do zasady w pozwie albo pierwszym piśmie procesowym pozwanego.

Ograniczenia dowodowe

Jednym z głównych celów nowego postępowania w sprawach gospodarczych jest doprowadzenie do istotnego skrócenia czasu rozpoznawania spraw sądowych. Sposobem na to stało się wprowadzenie licznych ograniczeń co do przeprowadzania dowodów przed sądem.

Po pierwsze, wraca tzw. prekluzja dowodowa, a więc konieczność zgłaszania przez strony wszelkich wniosków dowodowych na poparcie swoich twierdzeń już w pierwszym piśmie procesowym – w pozwie lub odpowiedzi na pozew. Uchybienie temu ograniczeniu będzie prowadziło do obowiązkowego pominięcia spóźnionych wniosków dowodowych przez sąd. Jednym wyjątkiem będzie sytuacja, w której strona wyjątkiem będzie sytuacja, w której strona wnioskująca uprawdopodobni, że powo-

lanie nowych dowodów nie było możliwe albo że potrzeba ich powołania wynika później. W takim przypadku dalsze twierdzenia i dowody na ich poparcie powinny być powołane w terminie dwóch tygodni od dnia, w którym ich powołanie stało się możliwe lub wynikała potrzeba ich powołania.

Po drugie – co też stanowi istotne *novum* w całym systemie polskiego prawa – ograniczona została możliwość powoływania wniosków dowodowych ze świadków. Wedle nowych przepisów dowód z zeznań świadków sąd może dopuścić bowiem jedynie wtedy, gdy po wyczerpaniu innych środków dowodowych lub w ich braku pozostały niewyjaśnione fakty istotne dla rozstrzygnięcia sprawy. Innymi słowy, co do zasady – przy braku sytuacji niejasnej – dowodu z zeznań świadków nie będzie się przeprowadzać wcale w postępowaniu w sprawach gospodarczych. Dodać w tym miejscu także należy, iż jednocześnie przepisy ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych wprowadziły nową, dodatkową daninę – opłatę sądową w kwocie 100 zł za wniosek o powołanie każdego świadka, o ile nie był zawarty w planie rozprawy (a sytuacja taka będzie częsta).

Po trzecie, najważniejszym dowodem w postępowaniu w sprawach gospodarczych będzie dokument. Wedle nowego art. 458¹¹ k.p.c. czynność strony, w szczególności oświadczenie woli lub wiedzy, z którą prawo łączy nabycie, utratę lub zmianę uprawnienia strony w zakresie danego stosunku prawnego, może być wykazana tylko dokumen-

tem, chyba że strona wykaże, że nie może przedstawić dokumentu z przyczyn od niej niezależnych. Na szczęście w tym przypadku jednak jako dokument uznana została tzw. forma dokumentowa (art. 77³ k.p.c.), a więc nie tylko klasyczny, podpisany „papier”, lecz każdy nośnik informacji umożliwiający zapoznanie się z jego treścią - może zatem przyjmując dowolną postać (np. e-mail, fax, dźwięk, obraz), a także być utrwalony na dowolnym nośniku (np. na papierze, w postaci pliku, wydruku itp.).

Umowa dowodowa

Ostatnim najistotniejszym aspektem nowych regulacji jest wprowadzenie tzw. umowy dowodowej, na mocy której jej strony mogą się umówić o wyłączenie określonych dowodów w postępowaniu w sprawie z określonego stosunku prawnego. Umowę dowodową zawiera się na piśmie pod rygorem nieważności albo ustnie przed sądem. Skutkiem umowy dowodowej jest to, że sąd nie dopuści z urzędu dowodu wyłączonego umową dowodową.

Umowy dowodowe mają na celu już z góry umożliwić samym przedsiębiorcom ułatwienie ewentualnych procesów sądowych w przyszłości, poprzez np. wyłączenie możliwości przeprowadzania dowodu z zeznań świadków czy opinii biegłych sądowych. Ustawodawca w ten sposób chciałby, aby strony stały się „współgospodarzami” procesu.

Jednakże istnieje w zakresie przyszłych umów dowodowych ogromne ryzyko nadużyć. Strona w ramach danej umowy faktycznie sil-

niejsza, narzucająca swoje warunki kontraktowe, może poprzez ograniczenia dowodowe znacznie utrudniać kontrahentowi dochodzenie przyszłych roszczeń wobec siebie.

Wnioski dla przedsiębiorców

Każdy przedsiębiorca powinien być świadomy zmian, które wejdą w życie 7 listopada 2019 r. Co więcej, do tych zmian należy się już obecnie szykować. Najlepszą radą, którą można dać z punktu widzenia nowych przepisów dotyczących postępowania w sprawach gospodarczych jest – dokumentować wszystkie istotne okoliczności... a więc wzrost biurokracji. Ustalenia ustne i dorozumiane powinny zostać całkowicie wyparte z obrotu.

Niestety, nowe przepisy kładą nacisk na przyspieszenie postępowań kosztem ich jakości. Sądy będą bowiem ustalać stan faktyczny spraw głównie na podstawie dokumentowego materiału dowodowego, co oznacza dociekanie wyłącznie „prawdy formalnej”, która może diametralnie różnić się od „prawdy materialnej”, czyli po prostu prawdy.

Ostatecznie to praktyka pokaże dalekosiężne skutki nowych przepisów, a także to, czy zgodnie z założeniem, doprowadzą do znacznego skrócenia rozpoznawania spraw sądowych bez istotnego pogorszenia jakości postępowań.



Tadeusz Koper
adwokat



Lubuski Ośrodek
Innowacji i Wdrożeń
Agrotechnicznych
Uniwersytetu Zielonogórskiego

Laboratorium badań żywności

Rozwiązania dla szkółkarstwa
i ogrodnictwa

Wsparcie technologiczne
dla przemysłu spożywczego

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



SZYBKI KREDYT OBROTOWY

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

- uproszczona analiza kredytowa
- uproszczona dokumentacja
- atrakcyjne formy zabezpieczeń

GBSBank

Dołącz do znajomych

Bank Polski

 www.ggsbank.pl

 Grupa BPS

Dokumentacja w firmie

Jak sprawić, by faktura chroniła interesy twojej firmy?

Prowadzenie biznesu wiąże się z ciągłym obrotem dokumentów, w tym faktur, których wystawianie jest szczególnie częste w przypadku relacji B2B, czyli między przedsiębiorcami. Jednakże nie każdy wie, że taka faktura, odpowiednio opisana, może być również bardzo skutecznym narzędziem w walce z nierzetelnymi kontrahentami. Zatem, czy wystawiana przez Ciebie faktura, gwarantuje twojej firmie odpowiednią ochronę?

Kwestię sposobu odpowiedniego opisywania faktur należy rozpocząć od wskazania, że faktura w obrocie gospodarczym może pełnić bardzo wiele funkcji. Nie jest ona (a przynajmniej nie powinna być) jedynie dokumentem rozliczeniowym, który na koniec miesiąca wysyłasz księgowej do podliczenia Twojego wyniku finansowego i spełnienia ciążących na Tobie obowiązków podatkowych. Faktura może mieć również znaczną wartość dowodową w przypadku konieczności prowadzenia postępowania sądowego i takie postępowanie znacznie upraszczać.

Oczywiście, Twoja firma, ze względu na charakter prowadzonej działalności, może być bardziej lub mniej narażona na opóźnienia w płatnościach ze strony kontrahentów. Zdecydowanie większym ryzykiem tego rodzaju będzie obciążony przedsiębiorca, który posiada zakład usług budowlanych bądź hurtownię materiałów technicznych, nawiązujący stałe relacje handlowe, w których terminy płatności są bardziej odległe, niż przedsiębiorca, posiadający przykładowo firmę cateringową. W tym drugim przypadku zapłata za świadczone usługi następuje bowiem najczęściej jeszcze przed jej wykonaniem, co w dużej mierze wyłącza problem z opóźnionymi płatnościami.

Każdy wie, że opóźnienie w jednej płatności, szczególnie wśród mikro, małych i średnich przedsiębiorców, może bardzo negatywnie wpływać na skuteczne i płynne wykonywanie działalności. Zatem, jeżeli Twój biznes opiera się w dużej mierze na współpracy B2B lub świadczysz inne usługi narażone na problemy z nieterminowymi płatnościami, warto przyjrzeć się sposobom, które mogą ułatwić walkę z czynnikami utrudniającymi prowadzenie takiego biznesu.

W swojej pracy spotykam się z sytuacjami, w których klienci przychodzą do kancelarii z problemem w postaci nierzetelnych kontrahentów. Przykładem może być sytuacja, w której nasz klient współpracował przez długi czas z firmą kupującą od niego materiały budowlane. Zamówienie telefoniczne, dostawa materiału, faktura w mailu, płatność gotówką i tak co jakiś czas. W pewnym momencie pojawiły się jednak zaległości w płatnościach. Kontrahent przestał płacić. Pozostało kilka dostaw materiałów, które nie zostały opłacone, zaś kwota zadłużenia wyniosła kilkadziesiąt tysięcy złotych. Klient był oczywiście pewny swego; w końcu dostarczył materiały i wystawił fakturę – przecież nie wystawiałby faktury, gdyby nie sprzedał towaru, prawda? No właśnie...

Otóż okazuje się, że samo wystawienie faktury nie zawsze jest dostatecznym dowodem faktycznego istnienia wierzytelności, którą ta faktura stwierdza. W dobie komputeryzacji, wystawienie i wysłanie komukolwiek faktury poprzez program do tego przeznaczony nie jest przecież żadnym problemem.

Co w związku z tym należy uczynić, aby faktura mogła być wartościowym środkiem dowodowym potwierdzającym istnienie stosunku zobowiązaniowego?

Na początek przyjrzyjmy się funkcjom, które faktura może spełniać na gruncie prawa i postępowania cywilnego:

- jest ona dokumentem rozliczeniowym – doręczenie faktury kontrahentowi umożliwia mu zapoznanie się z rodzajem świadczenia, jego ceną oraz zasadnością żądania;
- stwierdza istnienia wierzytelności – w korelacji z innymi czynnikami, może wskazywać na fakt istnienia zadłużenia po stronie kontrahenta;



- stwierdza wierzytelność pismem w rozumieniu art. 514 kc – po doręczeniu faktury kontrahentowi, wierzyciel może bez przeszkód dokonać cesji swojej wierzytelności;
- pełni funkcję wezwania do zapłaty w rozumieniu art. 455 kc – doręczenie faktury



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)

z terminem płatności zmienia zobowiązanie bezterminowe w zobowiązanie terminowe. Po upływie terminu do jego zaspokojenia staje się ono wymagalne, zaś wierzyciel może naliczać odsetki za opóźnienie.

może stanowić tzw. „zaakceptowany rachunek” w rozumieniu art. 485 § 1 pkt 2 Kodeksu postępowania cywilnego.

W tym momencie należy się pochylić nad znaczeniem funkcji faktury wskazanej w ostatnim z powyższych punktów. Co bowiem, w przypadku konieczności wszczęcia postępowania windykacyjnego przeciwko dłużnikowi, daje zaakceptowany przez niego rachunek? Otóż daje on możliwość uzyskania przeciwko dłużnikowi nakazu zapłaty w tzw. postępowaniu nakazowym. Opłata od pozwu w takim postępowaniu jest czterokrotnie niższa, niż w przypadku standardowego powództwa, zaś już w momencie wydania nakazu zapłaty, staje się on tytułem zabezpieczenia. Oznacza to, że bez czekania na uprawomocnienie się nakazu zapłaty bądź czekania na ostateczny rezultat często długotrwałego procesu, można z takim nakazem udać się do komornika i dokonać np. zajęcia rachunków bankowych dłużnika. Ciężko o lepszy bodziec do spłaty zadłużenia, prawda?

Jednakże, aby uznać, że rachunek został zaakceptowany przez dłużnika, nie wystarczy wysłanie go mailowo lub jedynie przedłożenie drugiej stronie. Często widując faktury co prawda podpisane, jednak w miejscu oznaczonym jako „podpis osoby upoważnionej do odbioru faktury” lub „fakturę odebrał”. Nie wchodząc w pojawiające się w tym temacie różne rozważania prawne, nie należy utożsamiać „odebrania faktury” z jej „zaakceptowaniem”, tj. akceptacją wiarytelności, którą ta faktura stwierdza. Może się zdarzyć, że sąd nakazu zapłaty w postępowaniu nakazowym na podstawie tak podpisanej faktury nie wyda.

Elementy, które powinny znaleźć się na każdej fakturze wymienia art. 106e ustawy o podatku od towarów i usług (ustawy o vat). A są to między innymi takie pozycje jak: data wystawienia, numer faktury, imiona i nazwiska lub nazwy podatnika

i nabywcy towarów lub usług oraz ich adresy, NIP, data dokonania lub zakończenia dostawy towarów lub wykonania usługi, jego nazwę, ilość, cena itd. Żaden przepis prawa nie mówi natomiast o konieczności zawarcia na fakturze miejsc na podpisy stron. Jednocześnie, żaden przepis zamieszczenia takiej czy innej klauzuli na tego typu dokumencie nie zabrania.

Jaka zatem klauzula daje pewność, że faktura spełni funkcję „zaakceptowanego przez dłużnika rachunku”? Taka, która w razie podpisania nie będzie budziła wątpliwości, co do uznania swojego długu przez naszego kontrahenta, a więc przykładowo „Niniejszą fakturę oraz stwierdzone nią wiarytelności akceptuję”. Przedłożenie faktury zawierającej tak podpisaną klauzulę, nie powinno budzić żadnych wątpliwości sądu, co do faktu zaakceptowania wystawionego przez Ciebie rachunku.

W dzisiejszych czasach większość firm korzysta z zewnętrznych programów do wystawiania faktur. W większości z nich, dopisanie dodatkowej lub zmiana istniejącej klauzuli nie stanowi najmniejszego problemu. Zatem, jeśli po przeczytaniu tego tekstu stwierdzasz, że być może twoja faktura nie daje ci odpowiedniego zabezpieczenia, nie zwlekaj i zabezpiecz się przed nierzetelnymi kontrahentami już dziś!

Hubert Figurski

Hubert Figurski – aplikant radcowski, wpisany na listę aplikantów radcowskich przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Szczecinie. Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Szczecińskiego. Od 2016 r. członek zespołu Kancelarii Mazurkiewicz Cieszyński Mazuro i Wspólnicy Adwokaci i Radcowie Prawni Sp. p. (www.mcmlegal.pl). Posiada doświadczenie z pracy w renomowanych firmach prawniczych w Warszawie czy w Kancelarii Senatu RP. Specjalizuje się głównie w prawie gospodarczym oraz szeroko pojętym prawie cywilnym, obsługując podmioty gospodarcze w zakresie doradztwa prawnego, prowadzenia spraw z zakresu prawa handlowego oraz prowadzenia postępowań sądowych i egzekucyjnych. W obszarze jego zainteresowań znajdują się również międzynarodowe prawo kontraktowe, prawo nowych technologii czy ochrona danych osobowych.



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

MAŁA POŻYCZKA

Kwota pożyczki do 500 000,00 zł

Grupa docelowa: mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa

- **Oprocentowanie stałe w okresie spłaty pożyczki (preferencyjne lub na warunkach rynkowych)**
- Od 2,87% w skali roku dla firm niebędących start-upami
- 0,935% dla start-upów, tj. przedsiębiorców działających na rynku (w momencie zawierania umowy pożyczkowej) nie dłużej niż 2 lata od daty rozpoczęcia działalności gospodarczej na podstawie wpisu do CEIDG, KRS lub umowy spółki
- Brak opłat i prowizji za udzielenie i obsługę pożyczki
- Okres spłaty do 60 miesięcy
- Karencja w spłacie kapitału do 6 miesięcy; karencja nie wydłuża okresu spłaty pożyczki
- Finansowanie inwestycji do 100%

MAŁA POŻYCZKA ROZWOJOWA

Kwota pożyczki do 500 000,00 zł

Grupa docelowa: mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa

- **Oprocentowanie stałe w okresie spłaty pożyczki (preferencyjne lub na warunkach rynkowych)**
- Od 2,87% w skali roku dla firm niebędących start-upami
- 0,935% dla start-upów, tj. przedsiębiorców działających na rynku (w momencie zawierania umowy pożyczkowej) nie dłużej niż 2 lata od daty rozpoczęcia działalności gospodarczej na podstawie wpisu do CEIDG, KRS lub umowy spółki oraz dla przedsiębiorstw, które zamierzają zwiększyć liczbę miejsc pracy
- Brak opłat i prowizji za udzielenie i obsługę pożyczki
- Okres spłaty do 60 miesięcy
- Karencja w spłacie kapitału do 6 miesięcy; karencja nie wydłuża okresu spłaty pożyczki
- Finansowanie inwestycji do 100%

GDZIE UZYSKAĆ SZCZEGÓŁOWE INFORMACJE?

Biuro Projektu

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

Punkt Obsługi Klienta

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

Punkt Obsługi Klienta

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



**Invest
in the West**



**Kostrzyńsko-Słubicka
Specjalna Strefa Ekonomiczna**

NAJLEPSZY KIERUNEK W BIZNESIE

www.kssse.pl

ul. Orła Białego 22

66-470 Kostrzyn nad Odrą

tel. 95 721 98 00

fax 95 752 41 67

e-mail: info@kssse.pl

