

GŁOS PRZEDSIĘBIORCY



WYDAWNICTWO ZACHODNIEJ IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ

Numer 5 (198)/2025

**KRZYSZTOF
BYSTRZYCKI**
FERRO WINGS



AI ACT
NOWE
OBOWIĄZKI
DLA FIRM

NIS 2
OD CZEGO
ZACZAĆ
PRZYGOTOWANIA

Dofinansowanie do szkoleń	4
Rynek OZE - wywiad z Krzysztofem Bystrzyckim	5
AI Act	8
NIS 2 – wywiad z Piotrem Gawarą	10
HRowym okiem	12
Głos rozsądku	12
Kondycja polskiej gospodarki	13
Środki na promocję marki	14
Dane gospodarcze	15



Szanowni Państwo

Izba to bez cienia wątpliwości miejsce wielu rozmów. Codziennie w murach naszej siedziby odbywają się spotkania, w czasie których pada dużo słów: pytań, odpowiedzi, wątpliwości, zapewnień czy deklaracji. Wspominam o tym, bo bardzo potrzebujemy dialogu. I właśnie ten imperatyw uwypukla w swoim felietonie Edyta Hubska, trochę gorzko wskazując „że my, Polacy, nie jesteśmy mistrzami rozmów, w których obie strony dążą do wzajemnego wysłuchania z intencją zrozumienia” (str. 12). Warto o tym pamiętać, bo czas wyborczy jeszcze bardziej nas polaryzuje, ale... on szybko minie. Rozmawiamy więc drodzy przedsiębiorcy i bądźmy dla siebie nawzajem życzliwi i otwarci.

Niektóre tematy ciągle wywołują wasze żywe zainteresowanie. Ten fakt mobilizuje nas do wysiłku, aby dalej dostarczać informacji, które pomogą czytelnikom „Głosu Przedsiębiorcy” w podjęciu jak najlepszych decyzji. Z tego powodu zachęcam do rozległego wywiadu z Krzysztofem Bystrzyckim, prezesem zielonogórskiej firmy Ferro Wings, który przybliży tajemnice branży fotowoltaicznej. Rozwijamy również wątek przygotowań do wdrożenia w naszych firmach informatycznej dyrektywy NIS2. Dlatego porozmawialiśmy z Piotrem Gawarą, prezesem firmy GAMP (str. 10).

Zerknijcie także proszę na aktualne informacje statystyczne przygotowanych przez Lubuski Urząd Statystyczny. Wynika z nich między innymi, że wysokie koszty zatrudnienia są niezmiennie wskazywane przez lubuskich przedsiębiorców jako jedna z głównych barier w prowadzeniu działalności. Z wieloma szczegółami naszego regionalnego rynku pracy zapoznajcie się na również w bieżącym numerze naszego miesięcznika (str. 15).

Zapraszam do lektury.

Z poważaniem

Kamila Szwajkowska

Dyrektor ZIPH

GŁOS PRZEDSIĘBIORCY

Wydawca:

Zachodnia Izba
Przemysłowo-Handlowa
w Gorzowie Wielkopolskim.

Redakcja:

Tomasz Molski (redaktor naczelny),
Jarosław Libelt (Wydawnictwo
„In Plus”, tel. 609 22 35 79)

Opracowanie graficzne:

Monika Szalczyńska
topotypo@topotypo.pl

Współpracownicy:

Kamila Szwajkowska,
Edyta Hubska, Agnieszka Anacka.

Adres:

ul. Kosynierów Gdyńskich 108
66-400 Gorzów Wielkopolski,

T: +48 696 007 665

E: info@ziph.pl

W: www.ziph.pl



Poznaj sieć medyczną PZU Zdrowie

Jesteśmy jednym z **największych ogólnopolskich operatorów medycznych**.
Zapewniamy kompleksową **opiekę dla klientów indywidualnych i firm**.



Wielospecjalistyczne centra medyczne w całej Polsce – 130 placówek własnych oraz 2400 placówek partnerskich w 600 miastach w Polsce



Szeroki zakres usług medycznych – podstawowa opieka zdrowotna, konsultacje specjalistyczne, badania laboratoryjne, zabiegi ambulatoryjne, rehabilitacja



Opieka medyczna dla firm – zakres dopasowany do specyfiki zawodowej branży, medycyna pracy, akcje profilaktyczne w siedzibach firm (tzw. Strefy Zdrowia)



Pakiety zdrowotne dla klientów indywidualnych – całoroczna opieka medyczna i profilaktyczne przeglądy zdrowia



Własne Centrum Telemedyczne – zdalne konsultacje ze specjalistami w elastycznych godzinach



Portal pacjenta mojePZU – samodzielne umawianie konsultacji lekarskich i badań diagnostycznych, dostęp do historii wizyt i dokumentacji medycznej



Centrum Medyczne PZU Zdrowie Gorzów Wielkopolski, ul. Nowa 5
Oferta dla firm – tel.: **505 494 984**
Oferta dla pacjentów indywidualnych – tel.: **602 349 324**



Obserwuj nas na



zdrowie.pzu.pl



ZDROWIE

DOFINANSOWANIE DO SZKOLEŃ W ZIPH

Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa od września ub. roku realizuje projekt, który ma na celu podniesienie kwalifikacji pracowników lubuskich firm. Dzięki programowi „Lubuskie Bony Rozwojowe” przedsiębiorcy mogą uzyskać dofinansowanie m.in. na szkolenia, kursy, studia podyplomowe, usługi doradcze oraz egzaminy zawodowe.

Szansa dla wszystkich

Co istotne, z bonów mogą skorzystać zarówno małe, średnie, jak i duże firmy z terenu województwa lubuskiego. – *W sumie, w ciągu najbliższych pięciu lat, rozdysponujemy wśród lubuskich przedsiębiorstw na ten cel 47 milionów złotych* – mówi Kamila Szwałkowska, dyrektor ZIPH.

Wysokie

dofinansowanie

Wysokość dofinansowania zależy od wielkości firmy i może wynieść nawet 85% kosztów wybranych działań. Mikro firmy mogą otrzymać do 15 tys. zł, małe – do 40 tys. zł, średnie – do 75 tys. zł, a duże przedsiębiorstwa – aż do 100 tys. zł. Warto podkreślić, że limit dofinansowania na jednego pracownika wynosi 7,5 tys. zł.

Jak skorzystać z bonów?

Firmy mogą uzyskać dofinansowanie do udziału w: szkoleniach, kursach, studiach podyplomowych, usługach



Lubuskie Bony Rozwojowe

Fundusze Europejskie

SIĘGNIJ PO DOFINANSOWANIE NA KSZTAŁCENIE PRACOWNIKÓW +48 732 732 650



Fundusze Europejskie
dla Lubuskiego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



doradczych oraz egzaminach nadających kwalifikacje zawodowe. Przedsiębiorcy mają pełną swobodę w wyborze szkoleń i usług doradczych, które najlepiej odpowiadają na potrzeby ich firmy. Wystarczy znaleźć odpowiednią ofertę w Bazie Usług Szkoleniowych (BUR), wypełnić formularz zgłoszeniowy i podpisać z ZIPH umowę o wsparcie. Koszty szkoleń pokrywa Izba po ich realizacji.

Wsparcie konsultantów

W przypadku pytań lub wątpliwości

przedsiębiorcy mogą skorzystać z pomocy konsultantów. Dla subregionu gorzowskiego dostępna jest infolinia +48 732 732 650, a dla subregionu zielonogórskiego – +48 68 329 78 54. Szczegółowe informacje o projekcie można znaleźć na stronie internetowej: www.lubuskiebony.pl

Projekt „Lubuskie Bony Rozwojowe” realizowany jest we współpracy z Agencją Rozwoju Regionalnego S.A. w Zielonej Górze oraz Centrum Technologii Internetowych CTI Sp. z o.o.

Tomasz Molski



LEGALIZACJA DOKUMENTÓW EKSPORTOWYCH

KONTAKT: +48 576 850 300

Lubuskie Centrum Przedsiębiorczości
ul. Kosynierów Gdyńskich 108
66-400 Gorzów



NIE NALEŻY BAĆ SIĘ INWESTYCJI

O aktualnej sytuacji na rynku OZE rozmawiamy z **Krzysztofem Bystrzyckim** vice prezesem zarządu Ferro Wings Sp. z o. o.

Proszę przybliżyć genezę firmy Ferro Wings. Jak doszło do powstania i czy od początku zajmowaliście się fotowoltaiką? Spółka Ferro Wings od zawsze była związana z sektorem energetycznym. W początkowym okresie działalności zajmowaliśmy się obszarem projektowym i doradczym w zakresie farm wiatrowych i farm fotowoltaicznych. Następnym krokiem był rozwój firmy w kierunku realizacji montażu mikroinstalacji fotowoltaicznych. Po ponad 5 latach budowania naszej pozycji w sektorze OZE, dzisiaj mamy nie tylko swoją spółkę w Niemczech, ale również już z poziomu generalnego wykonawcy kompleksowo realizujemy duże inwestycje w farmy fotowoltaiczne, komercyjne instalacje PV, termomodernizacje czy pompy ciepła dla przemysłu i jednostek administracji publicznej.

Rząd niedawno oficjalnie przyjął przetomową nowelizację ustawy o inwestycjach w zakresie elektrowni wiatrowych, czyli tzw. ustawę wiatrakową. Na czym polegają nowe regulacje i jak je pan ocenia?

Poczynione zmiany z pewnością zwiększą rozwój dużych elektrowni wiatrowych w Polsce. Natomiast dla naszej firmy nie są to zmiany, które by nam ułatwiły funkcjonowanie. Tutaj chciałbym wspomnieć, że poszerzyliśmy również działalność o produkcję pionowych turbin wiatrowych o mocach od 10 kW do 40 kW w ramach naszej spółki Verti Energy. Z punktu widzenia prawa energetycznego są to mikroturbiny, natomiast z punktu widzenia prawa budowlanego musimy występować o pozwolenie na budowę, co wydłuża cały proces. Chciałbym także podkreślić, że nasze turbiny są oparte o nasze opatentowane rozwiązania konstrukcyjne, całkowicie produkowane są w Polsce i co najważniejsze – są z materiałów, które w 98% nadają się do recyklingu.

Dużo słów krytyki, a przynajmniej ostrej polemiki, słyszy się z wielu stron kiedy pada hasło „zielony ład”. Jak znaleźć złoty środek w obecnej rzeczywistości,



gdy niepewność przepisów jest zmorą przedsiębiorców? A może są obszary, które nie należy zmieniać oraz takie, gdzie ingerencja prawna jednak jest wskazana?

W tym miejscu znów chciałbym powiedzieć coś bardzo subiektywnego. Z naszej perspektywy rynek OZE w Polsce rozwijał się bardzo dobrze, jeszcze przed mitycznym „zielonym ładem”, a co więcej, przy dużo niższych kosztach energii. Taki stan rzeczy był spowodowany jasnymi i czytelnymi formami rozliczenia wyprodukowanej energii z operatorem OSD, stabilne ceny

energii ułatwiały prognozę zwrotu z inwestycji, a niskie stopy procentowe powodowały, że wiele osób prywatnych i firm decydowało się na sfinansowanie inwestycji w OZE z kredytu lub leasingu. Dzisiaj chaotyczne wprowadzanie nowych regulacji, wysokie koszty pozyskania kapitału i zły PR dla OZE i „zielonego ładu” wyhamowały popyt w sektorze OZE. Natomiast trzeba to głośno powiedzieć, przede wszystkim dla przedsiębiorstw, nie należy bać się inwestycji w OZE lub odkładać tej inwestycji w czasie. Obecnie po analizie zapotrzebowania energetycznego danej firmy jeste-



śmy w stanie zaproponować taki system, łączący fotowoltaikę, turbinę wiatrową, magazyn energii, który realnie i znacząco obniży koszty energii nie tylko tej czynnej, ale również spowoduje obniżenie opłaty mocowej i kilku innych czynników. Takie podejście z pewnością przyniesie również szybki zwrot z inwestycji.

W momencie, gdy dany przedsiębiorca będzie posiadał własny system generowania i magazynowania energii z pewnością mniej go dotkną obciążenia związane z podatkami od śladu węglowego, dynamicznymi cenami energii, czy samymi wymogami bilansu energetycznego przedsiębiorstwa. Należy również pamiętać - czy nam się podoba, czy nie - że wiele firm zachodnich wymaga, aby ich kooperanci posiadali własne instalacje OZE i aktywnie zarządzali konsumpcją energii elektrycznej.

Jak się buduje farmy fotowoltaiczne? Do kogo skierowana jest wasza oferta? Jakie przeszkody musi pokonać każdy, kto pragnie założyć - np. przy waszej pomocy - farmę fotowoltaiczną?

Te pytanie, to bardzo obszerny temat. Na początku wspomnę tylko, że oferta Ferro Wings w zakresie budowy farm PV jest skierowana zarówno do przedsiębiorstw, jak i jednostek administracji publicznej. Prowadzimy cały proces inwestycyjny od projekt i dokumentacji, przez montaż, aż po odbiór i elektryfikację całej instalacji. Wybudowanie farmy PV wymaga specjalistycznej wiedzy w zakresie energetyki i dbałości o wysoką jakość wykonania wszystkich potąceń elektrycznych. Śred-

nio możemy przyjąć, że budowa każdego 1 MW to około miesiąc pracy. Natomiast sam proces projektowy i uzyskanie stosownych zezwoleń to często okres od 6 do 12 miesięcy. O przeszkodach ciężko powiedzieć, ponieważ każdy kto budował chociażby dom dla siebie jest świadomy, co może się wydarzyć. Najlepiej spotkać się, przeanalizować wszystkie opcje i wybrać optymalne rozwiązanie.

Dużo mówi się o jakości, kiedy omawia się produkty w branży fotowoltaicznej. Rzeczywiście dysproporcje oferowanych usług są tak wymowne?

Niestety dysproporcje w jakości produktów w naszej branży są bardzo duże. Wiele firm konkurencyjnych patrzy wyłącznie na cenę. W rzeczywistości wygląda to tak, że wiele produktów posiada dopuszczenie na rynek tylko na podstawie kart katalogowych, które z kolei nie zawsze odzwierciedlają rzeczywistość. Dlatego naszym klientom proponujemy tylko sprawdzone komponenty firm europejskich i starannie wyselekcjonowanych dostawców chińskich, którzy posiadają swoje oddziały w Europie wraz z działami wsparcia i serwisu. To wszystko ma na celu zapewnienie użytkownikowi końcowemu rzetelnej i realnej gwarancji. Nie zmienia to faktu, że pracujemy nad własnymi rozwiązaniami, które będą rzeczywiście Made in Poland.

Ferro Wings to również wiele innych produktów i usług...

Jak już po części wspominaliśmy, naszym core businessem jest generalne wyko-

nawstwo w zakresie termomodernizacji, budowy farm PV i instalacji fotowoltaicznych, pomp ciepła również tych grunto- wych, magazynów energii oraz produkcja własnych turbin wiatrowych. Oczywiście dalej wykonujemy instalacje fotowoltaiczne dla klientów indywidualnych. Dodatkowo poszerzyliśmy swoje portfolio o prefabrykację rozdzielnic i szaf telemechaniki i tutaj pragnę się pochwalić, że już niedługo na rynku zadebiutuje falownik dla turbin wiatrowych opracowany i wyprodukowany przez naszą firmę.

W kilku miejscach można znaleźć informacje o waszej działalności społecznej. Jakimi kryteriami kierujecie się, przystępując do takich działań?

Już jakiś czas temu stwierdziliśmy, że przeznaczanie pieniędzy na płatne kampanie promocyjne takim potentatom jak Google, czy Meta nie do końca przynosi zamierzone efekty. Dlatego podjęliśmy decyzję, że lepiej te środki finansowe przeznaczyć na lokalne organizacje, czy kluby sportowe, które angażują dzieci i młodzież i ciężko im pozyskiwać licznych sponsorów. Mamy świadomość, że ktoś mógłby stwierdzić, że nic z tego nie będziemy mieli, ale wierzymy, że w długim okresie dla wszystkich stron nasze wsparcie przyniesie wymierne korzyści.

Dziękujemy.

Rozmawiali:

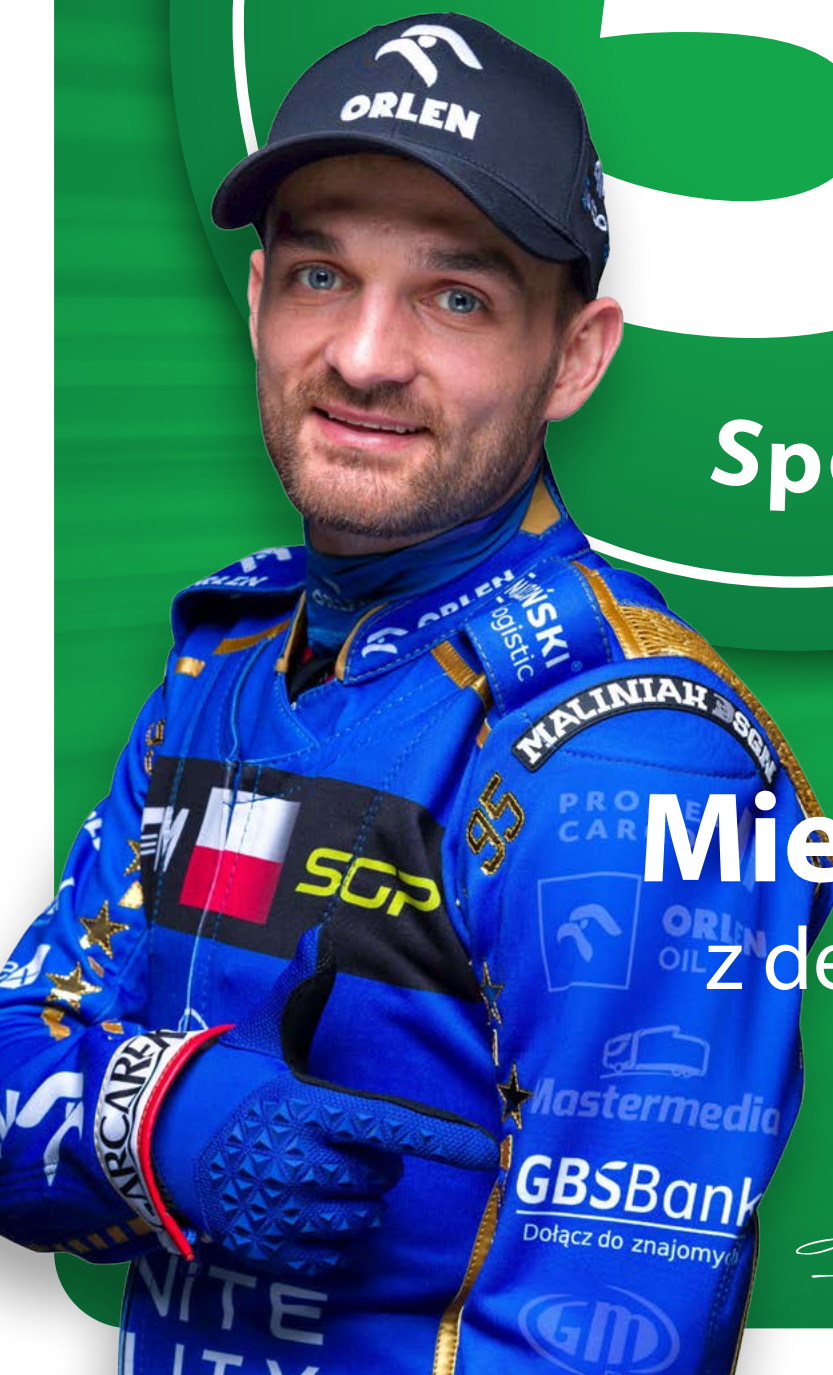
Jarosław Libelt i Tomasz Molski



Zwycięzaj, jak mistrz!

5

Speedway kredytowy



**Kredyt
Mieszkaniowy**
z decyzją kredytową
już w 5 dni!

Polecam, Bartosz Zmarzlik

GBSBank
Dołącz do znajomych

www.gbsbank.pl



[gbs-bank](#)



[gbsbank](#)

AI ACT – CZYLI NOWE OBOWIĄZKI DLA FIRM KORZYSTAJĄCYCH ZE SZTUCZNEJ INTELIGENCJI

O sztucznej inteligencji mówi się, że jest innowacją o podobnym charakterze co wprowadzenie Internetu, a wcześniej – komputerów. Innowacjom niemal zawsze towarzyszą nowe regulacje prawne. Przedsiębiorcy dobrze pamiętają RODO z czasów wdrożenia w 2018 r. Teraz przyszedł czas na Akt w sprawie sztucznej inteligencji – AI Act – który również może dotknąć szeroką grupę podmiotów. To unijne rozporządzenie jest już w mocy, ale jego poszczególne elementy będą wchodziły w życie stopniowo.

Niektórych może zaskoczyć, że AI Act będzie miał zastosowanie także w ich przedsiębiorstwie. Podobne zaskoczenie przeżyło wiele osób zarządzających firmami przy okazji wdrażania RODO, choć do obowiązków związanych z danymi osobowymi zdążyliśmy się przyzwyczaić i uznać je za część procesów firmowych. Czy do wymogów wynikających z prawa sztucznej inteligencji też będziemy musieli się przyzwyczajać? Odpowiedź, którą można znaleźć w prawie brzmi: tak, ale nie wszyscy w takim samym stopniu! Pomimo rosnącej mody na generowanie obrazków czy tekstów przy pomocy sztucznej inteligencji u niektórych osób panuje przekonanie, że sztuczna inteligencja to domena firm technologicznych. Z takim twierdzeniem można było się zgodzić jeszcze kilka lat temu. Dzisiaj rozwiązania oparte na AI (ang. Artificial Intelligence, sztucznej inteligencji) pojawiają się w sektorach niekojarzonych z technologią. Zaletą tych rozwiązań polega na łatwości i dostępności wykorzystania oraz bardzo szerokim potencjalnym zastosowaniu. Stąd ze sztucznej inteligencji korzystają z jednej strony pracownicy, którzy próbują usprawnić swoje codzienne zadania (czasem nawet bez świadomości po stronie przełożonego) eksperymentując z Chatem GPT, Copilotem lub innym systemem AI. Z drugiej strony sami przedsiębiorcy wdrażają usprawnienia wykorzystujące AI w zarządzaniu produkcją, zasobami ludzkimi (HR), obsługą dokumentów, czy umożliwiają swoim klientom kontakt z wirtualnym asystentem na stronie internetowej. Z takich innowacji nie korzystają tylko duże firmy, ale także samodzielni przedsiębiorcy.

AI Act dotyczy różnej grupy podmiotów

Podstawowym zadaniem dla firmy jest zidentyfikowanie, gdzie w firmie wykorzystywana jest sztuczna inteligencja. Może ona stanowić samodzielną usługę lub produkt dostarczony firmie na zamówienie, ale często jest ona częścią istniejącego już systemu. Może to być pakiet biurowy, program księgowy czy inny system wyposażony w funkcje oparte na AI, który jest wykorzystywany w organizacji do zarządzania produkcją, pomaga w badaniach lub obsługuje wewnętrzne procesy. Następnie należy określić rolę firmy względem AI – czy organizacja wykorzystuje rozwiązania kupione od osób trzecich, czy sama je rozwija – na przykład tworzy aplikację mobilną, która korzysta z modeli językowych do analizy lub generowania treści. W końcu, należy postawić najważniejsze pytanie – jakie ryzyko stwarza korzystanie ze sztucznej inteligencji?

AI Act wyróżnia cztery poziomy ryzyka systemów AI: niedopuszczalne, wysokie, niskie, minimalne. Dopiero po odpowiedzi na te trzy pytania:

- Gdzie korzystam z AI?
 - Jaka jest moja rola?
 - Jakie ryzyko stwarza ten system AI?
- można określić szczegółowe obowiązki na gruncie AI Act.



Obowiązki zależą od ryzyka

Najwięcej obowiązków ustanowiono dla systemów AI wysokiego ryzyka – na przykład systemów działających w sektorach edukacji, usług finansowych i leczniczych czy infrastruktury krytycznej. Obowiązki obejmują w szczególności: ocenę ewentualnych zagrożeń, które może stwarzać system, przygotowanie odpowiedniej dokumentacji, nadzór przez człowieka czy wykonanie oceny zgodności i rejestracja w unijnej bazie. Większość przepisów AI Act dotyczy właśnie tego poziomu ryzyka. Z badań Unii Europejskiej wynika jednak, że większość systemów AI będzie wykazywała niskie lub minimalne ryzyko. Wobec tych systemów przedsiębiorcy muszą zadbać o odpowiednie obowiązki informacyjne, dokumentację działania systemu, monitorowanie jego rozwoju czy wykorzystania oraz odpowiednie oznaczanie treści

wygenerowanych przez sztuczną inteligencję. Część z tych obowiązków już jest w mocy. AI Act znajduje więc swoje zastosowanie etapowo.

- Już dzisiaj obowiązują zakazy wykorzystania określonych rodzajów sztucznej inteligencji (niedopuszczalnego ryzyka, czyli systemów niedozwolonych w UE).
- Stosowany jest też przepis wymagający od pracowników kompetencji zakresie AI, o których niżej.
- Od 2 sierpnia 2025 r. stosowane będą m.in. reguły dotyczące kar czy modeli AI ogólnego przeznaczenia.
- Kolejna porcja wymogów zaczyna być stosowana od 2 sierpnia 2026 r.
- Ostatnie obowiązki wejdą w życie rok później.

Już teraz należy więc przyjrzeć się, które z nich mogą mieć znaczenie dla organizacji.

Czy trzeba mieć politykę korzystania z AI w firmie?

Korzystanie ze sztucznej inteligencji sprawia, że szczególnym ryzykiem dla firm może być wyciek danych osobowych, firmowych tajemnic lub treści chronionych prawem autorskim. Wiele rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji wymaga połączenia z serwerem, na którym działa AI i wystania danych przez Internet. Słynny już ChatGPT, z którego wielu dzisiaj korzysta w codziennych zadaniach, może zapamiętywać i wykorzystywać dane podane przez użytkowników. Nie sposób kontrolować jakiego rodzaju treści umieszczają pracownicy, a jeszcze trudniej wymagać od nich by znali zasady „higieny” postępowania z AI. Przecież nikt ich tego nie uczył. W tym zakresie AI Act wprowadza duży przełom. Nowe przepisy wymagają (już dzisiaj!) od wszystkich podmiotów stosujących AI, aby ich personel był odpowiednio przeszkolony z zakresu korzystania ze sztucznej inteligencji. Z tego powodu warto zadbać nie tylko o odpowiednie procedury wskazujące jakich treści nie należy przekazywać sztucznej inteligencji. Trzeba również budować świadomość i kompetencje wśród własnych pracowników, by czuli się bezpiecznie pracując z użyciem AI. Służy to

zarówno interesowi ekonomicznemu firmy jak i bezpieczeństwu prawnemu.

Nowe technologie to nie tylko AI Act

Unijne rozporządzenie o sztucznej inteligencji to jedno z wielu aktów dotyczących przestrzeni cyfrowej.

- Z AI blisko związane jest przetwarzanie danych osobowych oraz wymogi RODO, które należy spełnić gdy wykorzystujemy chatboty na stronie internetowej, czy posługujemy się sztuczną inteligencją do analizy danych osobowych użytkowników (np. w ramach systemów firmowych).
- Pod koniec 2024 r. weszło w życie rozporządzenie dotyczące bezpieczeństwa produktów „GPSR”, które wprowadza nowe wymogi informacyjne chroniące konsumentów skierowane wobec producentów, importerów czy sprzedawców (w tym sklepów internetowych).
- Nowe wymogi przyniosło w 2024 r. Prawo Komunikacji Elektronicznej, które dotyczy szerokiej kategorii podmiotów działających w sektorze komunikacji elektronicznej, w tym tych, które zamierzają wysyłać wiadomości handlowe i marketingowe przez Internet.
- W 2025 r. wejdą w życie także przepisy wdrażające Europejski Akt o Dostępności („EAA”), które od platform sprzedażowych będą wymagały dostosowania swojej strony internetowej, by spełniała potrzeby osób z nie-

pełnosprawnościami.

- W końcu – oczekiwana jest polska ustawa dotycząca krajowego systemu cyberbezpieczeństwa, która pozwoli na wdrożenie unijnej dyrektywy NIS-2.

O co warto zadbać już dzisiaj?

Przed wszystkim warto zachować spokój – nie wszystkie wyzwania, o których można czasem usłyszeć w mediach będą w takim samym stopniu dotyczyć przedsiębiorców. Obowiązki związane ze zgodnością prawną są ciężarem, ale wiele z nich jest dostosowanych do wielkości podmiotu, przychodów, charakteru świadczonych usług czy sprzedawanych produktów lub roli w łańcuchu dostaw. Jest duża szansa, że po odpowiednim przeanalizowaniu działalności firmy można dojść do wniosku, że bieżący sposób korzystania z technologii (takiej jak AI) nie wymaga wcale wielkich działań służących zapewnieniu zgodności z prawem. AI Act – wbrew panującej opinii – nie jest aktem, który kompleksowo reguluje użycie AI. Skupia się raczej na konkretnych zastosowaniach i zależności od ich charakteru – stawia wymagania ich dostawcom, producentom, czy użytkownikom. Co najważniejsze – nie obejmuje prywatnego, osobistego korzystania ze sztucznej inteligencji.

Wojciech Biernacki



Grant Thornton



RYNKOWA NIEPEWNOŚĆ

Rozmowa z **Piotrem Gawarą**, Prezesem Zarządu GAMP Sp. z o.o., o tym, jak firmy mogą najlepiej przygotować się do NIS2.

Dyrektywa NIS2 to temat, który budzi coraz większe emocje i... pytania. Co naprawdę proponowane rozwiązania oznaczają dla firm? Od czego zacząć przygotowania? Jak nie wpaść w pułpkę „papierowego wdrożenia”? I wreszcie — jak znaleźć partnera, który pomoże przejść ten proces rzetelnie i skutecznie? O tym wszystkim rozmawiamy z **Piotrem Gawarą**, prezesem firmy GAMP, która od lat wspiera przedsiębiorstwa w procesach transformacji technologicznej i budowania odporności cyfrowej.

Zacniemy od podstaw: kogo tak naprawdę dotyczy NIS2 i dlaczego firmy powinny się tym poważnie zająć?

Zagadnienie dotyczy znacznie szerszego grona, niż się wielu wydaje. To nie tylko infrastruktura krytyczna. Mówimy o firmach średniej i dużej wielkości, które działają w sektorach uznanych za kluczowe dla gospodarki i bezpieczeństwa państwa — transport, energetyka, ochrona zdrowia, gospodarka wodna, usługi cyfrowe, administracja. Kryteria są jasne: zatrudnienie, obroty i sektor. Wiele firm może się w tej grupie znaleźć nawet nie zdając sobie z tego sprawy.

Dlatego pierwszy krok to weryfikacja, czy jesteśmy objęci obowiązkiem. A potem, jeśli okaże się, że tak — realne przygotowanie.

Co to znaczy „realne”? Wiele firm mówi: „mamy antywirusa, kopie zapasowe, wszystko gra”.

To częsty punkt wyjścia — ale niewystarczający. NIS2 to nie checklista narzędzi. To wymóg wdrożenia systemowego podejścia do bezpieczeństwa informacji: zarządzania ryzykiem, reagowania na



incydenty, zapewnienia ciągłości działania, kontroli dostępu, audytów, dokumentacji i edukacji użytkowników.

Dobrze to pokazuje praktyka: spotykamy firmy z pozornie „bezpiecznym” środowiskiem, które np. nie mają procedur reagowania na incydenty albo nie wiedzą, kto i kiedy ma obowiązek raportować zdarzenie i gdzie. To nie są detale — to kluczowe ryzyka operacyjne.

A jak wygląda to w praktyce? Od czego zacząć, by się do tej dyrektywy przygotować?

Zawsze zaczynamy od audytu i analizy luk. Firmy często mają częściowe rozwiązania, ale nie widzą całości. Sprawdzamy dokumentację, polityki, infrastrukturę, architekturę sieci, sposób zarządzania kontami, kopie zapasowe, systemy ERP.

Ważny etap to analiza ryzyka — zgodna ze standardami ISO - i dopiero na tej podstawie przygotowujemy rekomendacje. To może być zmiana systemów, wdrożenie zabezpieczeń np. MFA, segmentacja sieci, poprawienie logowania zdarzeń, wprowadzenie mechanizmów backupu itd.

I co dalej? Wdrażacie też te rozwiązania?

Tak. Jako partner technologiczny realizujemy pełne spektrum działań: od strategii po wdrożenie i utrzymanie. Mamy własne zespoły programistyczne, administratorów, architektów, własne Data Center. Dzięki temu możemy reagować szybko i elastycznie, bez przerzucania odpowiedzialności na podwykonawców.

Pracujemy w systemie 24/365, mamy system zarządzania bezpieczeństwem zgodny z ISO/IEC 27001. Wdrażamy rozwiązania (aplikacje) zgodnie ze standardem OWASP, które sami utrzymujemy — nie zostawiamy klienta z dokumentacją i jak to kolokwialnie można powiedzieć „powodzenia”. To partnerskie podejście, które cenione jest szczególnie w firmach, które muszą działać non stop — tj. w ciągłym cyklu produkcyjnym. To jest nasza wiodąca specjalizacja.

Na co uważać, wybierając firmę, która ma nas przeprowadzić przez NIS2?

To bardzo istotne pytanie. Rynek jest dziś pełen ofert — niektóre bardzo ogólne, inne wręcz agresywne sprzedażowo. Problem w tym, że nie każda firma ma doświadczenie w projektach bezpieczeństwa czy zgodności z regulacjami. Warto pytać o konkretne realizacje, o zespoły, o to, czy dana firma sama spełnia standardy, które oferuje innym. W GAMP działamy w oparciu o najwyższe standardy, w tym ISO/IEC 27001, co potwierdza nasze profesjonalne podejście do zarządzania bezpieczeństwem informacji. Realizujemy obecnie ponad 200 kontraktów serwisowych i prowadzimy projekty na rynkach. To doświadczenie ugruntowało naszą wiedzę o tym, które rozwiązania rzeczywiście podnoszą poziom bezpieczeństwa i zgodności, a które pozostają jedynie pustymi deklaracjami na papierze.

Jakie są najczęstsze słabe punkty, które ujawniają się w czasie audytów?

Często są to rzeczy pozornie „małe”: brak logowania dostępu, nieaktualne polityki hasel, brak zabezpieczeń MFA, pojedyncze punkty awarii w kopiach zapasowych. Ale też większe problemy: stare aplikacje bazujące na wycofanych i nie wspieranych przed producentów pakietach/bibliotekach, brak szyfrowania danych, brak planu ciągłości działania, brak wyznaczonych ról i odpowiedzialności. Chciałbym podkreślić — nie chodzi o to, żeby firmy się przestraszyły. Chodzi o to, żeby miały realny obraz tego, gdzie są, i mogły planować świadome działania w zaplanowanym horyzoncie czasowym. My w tym pomagamy — rzeczowo, krok po kroku, przygotowując takie harmonogramy wspólnych działań.

Mam inne pytanie, czy firmy średniej wielkości naprawdę potrzebują outsourcingu IT, żeby sobie poradzić?

W większości przypadków: tak. NIS2 wymaga wiedzy z zakresu prawa, bezpieczeństwa IT, infrastruktury, zarządzania zmianą, edukacji użytkowników, DevSecOps. Utrzymanie takich kompetencji wewnątrz organizacji to ogromny koszt. Outsourcing pozwala uzyskać dostęp do specjalistów w sposób elastyczny, bez wiązania zespołu na stałe. Powiem tylko, trochę reklamując własną firmę, że w GAMP pracują zespoły programistów, inżynierów i doradców z różnych krajów — tworzymy własne aplikacje takie jak Emitum, ControlER, GAPMAP czy Sesje. Mamy wieloletnie doświadczenie i ogromną praktykę — nie tylko teoretyczną znajomość norm.

Jak wygląda wasze kompleksowe wsparcie dla firmy przygotowującej się do NIS2?

Po analizie przygotowujemy realny, mierzalny plan działania — nie tylko wskazując, co należy wdrożyć, ale również, kiedy, jak i w jakiej kolejności, by zapewnić maksymalną efektywność i zgodność z regulacjami. Wdrażamy kluczowe zabezpieczenia techniczne: mechanizmy MFA, zaawansowane strategie tworzenia kopii zapasowych, systemy monitoringu, kontrolę dostępu

oraz pełne logowanie i analizę zdarzeń. Równolegle porządkujemy dokumentację i wspieramy klientów w tworzeniu polityk bezpieczeństwa oraz niezbędnych procedur.

Jeśli organizacja nie dysponuje własnymi zasobami IT, możemy przejąć pełną odpowiedzialność za utrzymanie infrastruktury. Oferujemy usługi I i II linii wsparcia, hosting w naszym własnym, nowoczesnym GAMP Data Center, zapewniamy kompleksowe wsparcie operacyjne, helpdesk oraz bieżące zarządzanie środowiskiem IT. Dla nas kluczowe jest, aby nasz Partner był przygotowany nie tylko formalnie, „na papierze”, ale przede wszystkim operacyjnie — gotowy realnie odpowiadać na zagrożenia.

Co więcej, dla klientów oczekujących najwyższego poziomu ochrony i ciągłego nadzoru nad bezpieczeństwem, oferujemy Security Operations Center (SOC). To centrum monitorowania bezpieczeństwa w czasie rzeczywistym, które pozwala na szybką identyfikację zagrożeń, analizę incydentów oraz natychmiastową reakcję na pojawiające się ryzyka. Dzięki SOC możliwe jest nie tylko wykrywanie, ale i skuteczne neutralizowanie cyberzagrożeń zanim wpłyną one na ciągłość działania firmy. W dzisiejszych warunkach dynamicznie zmieniającego się krajobrazu zagrożeń, obecność SOC staje się nieodzownym elementem skutecznej strategii bezpieczeństwa.

Na koniec proszę powiedzieć, co poradziliby pan firmom, które wiedzą, że muszą się przygotować, ale wciąż czekają?

Zacząć. Nie szukać idealnego momentu, bo on nie nadejdzie. Zacząć od rozmowy z partnerem, który nie będzie od razu sprzedawał rozwiązań, tylko pomoże zrozumieć, gdzie jesteście i co naprawdę trzeba zrobić.

Przygotowanie do NIS2 to szansa, by zbudować bezpieczniejsze, bardziej odporne środowisko pracy. To nie tylko zgodność z przepisami — to inwestycja w stabilność i przyszłość firmy.

Dziękujemy.

Rozmawiali:

Jarosław Libelt i Tomasz Molski

TRUDNE ROZMOWY CZY TRUD ROZMOWY?

Wteorii brzmi to prosto: rozmowy z pracownikami to klucz do efektywnego zarządzania. Ale widząc, w ilu sesjach coachingowych stają się one głównym tematem, wiem, że to jedno z największych wyzwań współczesnego lidera. Bo skończyły się czasy monologów szefów - nastąpiła era dialogu, w którym to pracownik ma wiele do powiedzenia...

Niestabnącym zainteresowaniem cieszą się szkolenia z zakresu „trudnych rozmów z pracownikami” czy „rozmów z roszczeniowymi pracownikami”. Wiadac, że jest to cały czas obszar, w którym czujemy deficyt. I choć znamy coraz więcej technik i metod prowadzenia rozmów to dalej przysparzają nam one wiele problemów.

Szczerze? Uważam, że my, Polacy, nie jesteśmy mistrzami rozmów. Takich, w których obie strony dążą do wzajemnego wysłuchania z intencją zrozumienia. To ma swoje korzenie w wielu czynnikach: naszej historii (lata komunizmu

z jedną słuszną prawdą), braku rodzinnych wzorców rozmowy (w ilu domach naprawdę słucha się dzieci z uważnością?) - ale nie tylko. W życiu prywatnym często uciekamy od trudnych tematów. W pracy - nie mamy już takiego luksusu. A tematów do rozmów nie brakuje: o błędach, postawie, konfliktach, zmianach. O tym, że coś nie działa, że coś trzeba przemyśleć na nowo. Czy te rozmowy naprawdę są aż tak trudne? A może to my wkładamy w nie trud, którego wcale nie musimy? Gubimy się w obawach (a co, jeśli się obrazi?), lękach (a co, jeśli odejdzie?). Tymczasem to nie sama rozmowa jest trudna. To nasze napięcie, emocje i lęki sprawiają, że ją odwlekamy, zamiatamy pod dywan, liczymy, że jakoś się samo ułoży.

Paradoksalnie - to, co próbujemy ochronić (relacje, atmosferę, wewnętrzny spokój), najbardziej cierpi, gdy nie mówimy wprost. Nie mówimy, ale przecież myślimy. Wszyscy to znamy: mikrogrymasy, zdawkowe „dobrze”, napięcie, chłodniejszy ton. Bo emocje muszą znaleźć

gdzieś swoje ujście...

Nie da się być liderem bez rozmów. Także tych trudniejszych. Nie chodzi też o to, by je pokochać - wystarczy przestać się ich bać. Trud rozmowy to często nasz wewnętrzny opór, niechęć do wysiłku, brak przygotowania (tak, bo do trudnych rozmów trzeba się przygotować). Więc... zamiast czekać na lepszy moment - po prostu zacznijmy. Przygotowani. Świadomi. Z ciekawością. Z intencją wysłuchania i zrozumienia, a nie udowodnienia racji. I ćwiczymy ten mięsień konwersacji, rozmawiając, rozmawiając i wyciągając wnioski.

Bo trudne rozmowy budują dobre relacje.



Edyta Hubska

trenerka biznesu, coach kadry menedżerskiej, przedsiębiorczyni, ekspert HR.

GŁOS ROZSĄDKU?

PRZYPADKI GORZOWSKIEGO JANUSZA

Gorzowski Janusz nie ma szczęścia. Ostatnio zmienił miejsce na bulwarze. Dodajmy, wbrew swojej woli. Szczęśliwie nie został zniszczony. Czy znajdą się pomysłodawcy niezapowiedzianej podróży Janusza? Ma o to zadbać policja. Jedno jest pewne, monitoring robi z wandali gwiazdy polskiego kina. Z drugiej strony, zamieszanie wokół Janusza pokazuje dobitnie, jak ta figura wryła się w gorzowski krajobraz. Symboliczna, a symboli nam potrzeba!

Można powiedzieć wprost. To jest Janusz na skalę naszych możliwości! Co my robimy tym Januszem? My otwieramy oczy niedowiarkom. Patrzcie - mówimy - to jest nasze, przez nas wykonane, i to nie jest nasze ostatnie słowo! I nikt nie ma prawa się przyczepić, bo to jest Janusz społeczny, który sobie siedzi nad Wartą, na świeżym powietrzu i sobie czyta. Swoją drogą siedzi w miejscu, które może i ma swoje mi-

nusy. Rozchodzi się jednak o to, żeby te minusy nie przestroniły nam plusów!

Jest elegancka kostka, pusta co prawda woliera, ale jest. Były palmy, ale nie było dla nich klimatu. Jest plac zabaw, który może i woła o pomstę do nieba, ale nie można przesadzać. Przesadzający mieszkaniowiec... (Sprawdza w podręczniku...) O! A gdyby tu wasz synek z grupą stuosobową przechodził bulwarem i każdy z rodziców chciałby wejść na plac zabaw, to jaki byłby tłok, sami widzicie i nie mówcie, że nie macie synka, bo w każdej chwili mieć możecie... Sprawdzić, czy nie ksiądz...

Dzięki Bogu januszowy bulwar ma być remontowany. Będzie w końcu toalety! Ufajmy w Panu, że bezawaryjna, chociaż korzystając z okazji, bo w końcu awaria też jest jakąś okazją, będzie można naszym mieszkańcom, ludziom dobrej roboty, bo są nimi przecież, zaprezentować, do czasu usunięcia awarii, artystyczny program Dobry Wieczór Gorzów. Znajdzie się jakiś wesoty Ro-

mek, co ma na przedmieściu domku, a w domku... Będzie git.

Trzeba tylko postarać się o dofinansowanie do takiej inwestycji. Good morning!

Ja... chciałbym... pieniądze... money... money, tu pozyskać... wasz urząd... konto... Verstehen? Dlaczego nie verstehen? My wszystko verstehen. Proszę bardzo, pan spocznie, pan usiądzie, pan poczeka, się załatwi...

Ona jest bardzo dobra ta koncepcja. Co prawda, przez chwilę nadwarciański taras widokowy będzie nieczynny, ale wtedy wiadomo - najbliższy czynny taras widokowy we Wrocławiu!



Marcin Sasim

Dolnoślązak w Lubuskiem, dziennikarz Radia Zachód i TVP3 Gorzów.

KONDYCJA GOSPODARKI W I KWARTALE 2025

Główny Urząd Statystyczny zaprezentował zestaw danych opisujących wyniki poszczególnych branż gospodarki w pierwszym kwartale 2025 roku.

Marcowe dane gospodarcze pokazują umiarkowany obraz polskiej gospodarki – bez przetłumienia, ale i bez poważnych zaskoczeń. Ekspertzy zwracają uwagę na wyraźne spowolnienie w budownictwie i lekkie ożywienie w przemyśle. Kluczowe wskaźniki, takie jak inflacja, wynagrodzenia czy zatrudnienie, potwierdzają umiarkowaną stabilność, z możliwymi zmianami na horyzoncie w związku z zapowiedziami obniżek stóp procentowych.



Zatrudnienie i płace

Zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw kontynuuje trend spadkowy (-0,9 proc. w skali roku). Ekspertzy tłumaczą to m.in. rosnącą automatyzacją oraz zmianami demograficznymi. Jednocześnie dynamika wynagrodzeń nadal się obniża. W ujęciu realnym fundusz płac rośnie zgodnie z produktywnością, co może oznaczać koniec presji płacowej na inflację.

Zatrudnienie w całym sektorze przedsiębiorstw w okresie I-III 2025 r. było o 0,9% niższe niż rok wcześniej i wyniosło 6 448 tys. osób. W samym przemyśle zatrudnienie spadło r/r o 0,7% (do 2709 tys. osób).

Spadki zatrudnienia w okresie styczeń-marzec 2025 roku (w ujęciu rocznym) wystąpiły w takich branżach, jak m.in.: pobór, uzdatnianie i dostarczanie wody (o 57,8%); produkcja odzieży (o 12,4%); produkcja urządzeń elektrycznych (o 4,9%); handel hurtowy (o 4,4%). Z kolei wzrost zatrudnienia widoczny jest w przypadku m.in.: gospodarki odpadami, odzysku surowców (o 10,0%); magazynowania i działalności usługowej wspierającej transport (o 4,3%); czy produkcji wyrobów farmaceutycznych (o 3,9%).

Przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw w pierwszym kwartale 2025 roku wyniosło 8736 PLN i było wyż-

sze o 8,2% niż przed rokiem (w samym przemyśle zanotowano wzrost o 7,9%). Płace wzrosły we wszystkich analizowanych przez GUS branżach, w tym m.in. w: produkcji napojów (o 15,0%); produkcji komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych (o 13,1%); robotach budowlanych specjalistycznych (o 10,7%); administrowaniu i działalności wspierającej (o 10,6%). Najwyższe wynagrodzenia ogółem w okresie I-III 2025 roku płacono w takich branżach jak: informacja i komunikacja (14954 PLN); wydobywanie węgla (13387 PLN); wytwarzanie i zaopatrywanie w energię (13137 PLN). Z kolei najniższy poziom wynagrodzeń notowany był w analizowanym okresie w produkcji odzieży (5764 PLN); zakwaterowaniu i gastronomii (6447 PLN); produkcji wyrobów tekstylnych (6590 PLN); czy produkcji mebli (6624 PLN).

Produkcja i wydajność

Produkcja sprzedana przemysłu w pierwszym kwartale 2025 roku wzrosła o 0,9% w ujęciu rocznym. Produkcja budowlana wzrosła o 0,2% r/r.

Wzrost produkcji widoczny jest w takich branżach przemysłowych, jak m.in.: produkcja metali (o 19,9%); produkcji wyrobów farmaceutycznych (o 10,5%); gospodarka odpadami, odzysk surowców (o 10,0%). Produkcja spadła z kolei w przypadku m.in.:

poboru, uzdatniania i dostarczania wody (o 62,3%); produkcji odzieży (o 12,7%).

Wydajność w przemyśle w okresie styczeń-marzec br. wzrosła przeciętnie o 1,6% r/r. Wzrost odnotowano w przypadku m.in.: produkcji metali (o 23,9%); produkcji wyrobów z drewna, korka, stomy i wikliny (o 10,1%); produkcji wyrobów tekstylnych (o 7,6%). Spadki dotknęły z kolei takich branż, jak: pobór, uzdatnianie i dostarczanie wody (o 10,7%); górnictwo i wydobywanie (o 5,2%); produkcja napojów (o 4,7%).

Zestawienie nie uwzględnia danych dla produkcji skór i wyrobów skórzanych oraz produkcji koksu i produktów rafinacji ropy naftowej (GUS zaprzestął ich publikacji).

Analizując dane o sytuacji sektora przedsiębiorstw w pierwszym kwartale 2025 roku można zwrócić uwagę m.in. na spadającą dynamikę wzrostu wynagrodzeń w stosunku do wyników osiąganych w ubiegłym roku. Warto również wspomnieć, że zarówno dane z przemysłu, jak i budownictwa, w pierwszych miesiącach br. okazują się być gorsze od oczekiwań rynkowych. Pozytywnym symptomem może być jednak odnotowany w marcu br. dynamiczny wzrost nowych zamówień w przemyśle, zarówno krajowych jak i eksportowych.

(oprac. TM)

ŚRODKI NA PROMOCJĘ MAREK

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości ogłasza nabór „Promocja marki innowacyjnych MŚP” z programu FENG. Wnioski będą przyjmowane do 24 czerwca bieżącego roku.

Dofinansowanie w ramach działania „Promocja marki innowacyjnych MŚP” mogą uzyskać projekty mające na celu wzmocnienie potencjału eksportowego przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych, w szczególności poprzez udział w wydarzeniach targowych oraz wyjazdowych misjach gospodarczych. Wydarzenia targowe są wskazane na liście opublikowanej na stronie internetowej Ministerstwa Rozwoju i Technologii. Działanie ma na celu promowanie marki produktowej wnioskodawcy i Marki Polskiej Gospodarki.

Kto może się ubiegać o dofinansowanie? Mikroprzedsiębiorstwa, małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP), prowadzące działalność gospodarczą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, które wpisują się w jeden z następujących sektorów gospodarki:

- Sektor medyczny i farmaceutyczny
- Sektor budowy i wykańczania budowli
- Sektor elektroniki profesjonalnej, mikroelektroniki i fotoniki
- Sektor zielonych technologii (w tym OZE, GOZ)
- Sektor IT/ICT
- Sektor przemysłu kreatywnego
- Sektor kosmetyczny
- Sektor maszyn i urządzeń
- Sektor meblarski
- Sektor motoryzacyjny
- Sektor pojazdów szynowych
- Sektor statków specjalistycznych, jachtów i łodzi
- Sektor wysokich technologii w obszarze bezpieczeństwa i towarów podwójnego zastosowania



• Sektor lotniczo-kosmiczny

• Sektor spożywczy

Ważne! Wnioskodawca musi wykazać, że w ostatnim zamkniętym roku obrachunkowym uzyskał przychody netto ze sprzedaży produktów na eksport w wysokości co najmniej 20% przychodów netto ze sprzedaży towarów i usług.

Na co można otrzymać dofinansowanie?

Działania promocyjne, których koszty mogą być finansowane w ramach projektu to:

- udział wnioskodawcy w targach ze stoiskiem narodowym w charakterze wystawcy;
- udział wnioskodawcy w charakterze wystawcy w wybranych targach, w które wpisuje się projekt oraz produkty promowane w ramach projektu,
- wyjazdowe misje gospodarcze w celu odbycia spotkań z potencjalnymi kontrahentami, połączone z udziałem wnioskodawcy w targach w charakterze zwiedzającego lub seminariach/konferencjach branżowych w czasie trwania misji; kampanie promocyjne.

Wnioskodawca w ramach realizacji

projektu może sfinansować m.in.: koszty wynajmu, budowy i obsługi stoiska wystawowego podczas uczestnictwa przedsiębiorstwa w danych targach lub danej wystawie; koszty rezerwacji powierzchni wystawienniczej; koszty podróży służbowych pracowników uczestniczących w targach lub misjach gospodarczych poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej; koszty organizacji pokazów, prezentacji i degustacji w zakresie promocji marki produktowej zorganizowanych podczas misji gospodarczej; koszty przygotowania i przeprowadzenia kampanii promocyjnej w związku z udziałem w targach i organizacją wyjazdowych misji gospodarczych.

Środki przeznaczone na dofinansowanie projektów w naborze wynoszą 50 mln zł. Poziom dofinansowania wynosi do 85% w przypadku kosztów podróży służbowych oraz do 50% dla pozostałych kosztów kwalifikowanych. W naborze nie określono minimalnej ani maksymalnej wartości kosztów kwalifikowanych.

Więcej informacji o naborze „Promocja marki innowacyjnych MŚP” znajduje się na stronie PARP.

(oprac. TM)

LUBUSKI RYNEK PRACY W 2024 R.: STABILNOŚĆ W OBLICZU WYZWAŃ

Choć lubuscy przedsiębiorcy niezmiennie wskazują na wysokie koszty zatrudnienia jako jedną z głównych barier w prowadzeniu działalności, rynek pracy w regionie utrzymuje stabilność: liczba obsadzonych miejsc pracy nie spadła, a nowych etatów nawet przybyło.

W 2024 r. w województwie lubuskim obsadzonych było ponad 255 tys. stanowisk. To realny obraz zrealizowanego popytu na pracę. Ponad połowa tych etatów przypadała na przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 49 osób. Blisko ¾ wszystkich miejsc pracy skupiało się w sektorze prywatnym. Niezmiennym liderem zatrudnienia w regionie pozostaje przetwórstwo przemysłowe, które w 2024 r. zagospodarowało blisko 30% obsadzonych stanowisk. Silną pozycję na rynku utrzymały również handel; naprawa pojazdów samochodowych i edukacja, które nadal należą do największych pracodawców w województwie. Z kolei najwięcej wolnych miejsc pracy na koniec 2024 r. było w firmach zajmujących się transportem i gospodarką magazynową (ok. 30%). Dużo wakatów znajdowało się także w przetwórstwie przemysłowym.

Miarą niezaspokojonego popytu na pracę jest wskaźnik wolnych miejsc pracy, liczony jako udział wakatów w ogólnej liczbie miejsc pracy (obsadzonych i nieobsadzonych). W 2024 r. wskaźnik ten wyniósł 0,8%. To wynik niższy niż rok wcześniej (1,1%). Może to oznaczać, że regionalny rynek pracy

coraz lepiej odpowiada na potrzeby firm. W 2024 r., dzięki utworzeniu blisko 8 tys. nowych miejsc pracy i likwidacji ponad 5 tys. stanowisk, liczba miejsc pracy wzrosła. Tradycyjnie najwięcej nowych stanowisk pojawiło się w przetwórstwie przemysłowym (1,5 tys.), ale także w handlu; naprawie pojazdów samochodowych (ok. 1,2 tys.). Jednym z ważniejszych wskaźników rynku pracy jest relacja nowo utworzonych miejsc pracy do miejsc zlikwidowanych. W 2024 r. na każde 1 zlikwidowane stanowisko przypadało 1,4 nowo utworzonego. Choć to nadal dodatni bilans, wynik ten jest niższy niż rok wcześniej, kiedy wskaźnik wyniósł 1,7. Największą przewagę nowych miejsc nad zlikwidowanymi zanotowano w administrowaniu i działalności wspierającej – ok. 5 nowo utworzonych miejsc przypadało tam na 1 zlikwidowane. Mimo że wynik ten nadal jest wysoki, oznacza spadek o ok. 3 miejsca względem 2023 r. Dość wysoki wskaźnik utrzymał się

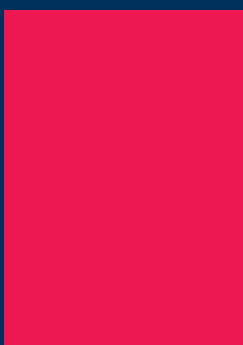


również w handlu; naprawie pojazdów samochodowych, gdzie na 1 zlikwidowane stanowisko pracy przypadały 3 nowo utworzone.

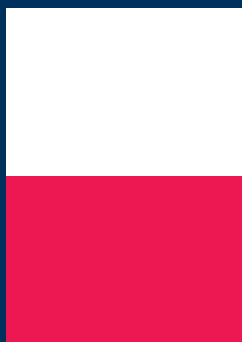
Pomimo trudnych warunków prowadzenia działalności, takich jak rosnące koszty zatrudnienia czy niedobór wykwalifikowanych pracowników, w 2024 r. nie doszło do znaczącego ograniczenia zatrudnienia. Jednak prognozy przedsiębiorców na kolejne miesiące pozostają pesymistyczne, częściej spodziewają się oni spadku zatrudnienia niż jego wzrostu.

Opracowanie
Urząd Statystyczny w Zielonej Górze

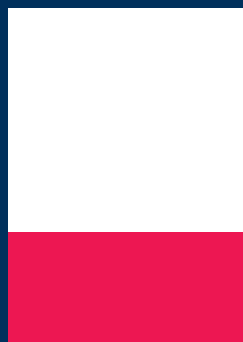
REKLAMA W GŁOSIE PRZEDSIĘBIORCY



1 strona
500 zł netto



½ strony
300 zł netto



⅓ strony
200 zł netto

Więcej informacji
oraz zamówienia:

Tomasz Molski

T: 696 007 665

E: t.molski@ziph.pl



LUBUSKIE BONY ROZWOJOWE

DLA PRZEDSIĘBIORCÓW I ICH PRACOWNIKÓW

Zdobądź dofinansowanie na:

- ✓ Szkolenia
- ✓ Studia podyplomowe
- ✓ Doradztwo
- ✓ Egzaminy

