Finanse
Wsparcie z EFRROW

Region
Współpraca polsko-niemiecka

Firma
Pozyskiwanie inwestora

Nr 3 (36)/2016
ISSN 2083-652X

Biznes Lubuski

Magazyn Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej

6,5 mln zł
na współpracę nauki i biznesu

Czas na Zieloną Górę
Nowi inwestorzy

LUBUSKIE FORUM GOSPODARCZE 2016

Lubuskie-Brandenburgia
Wczoraj i dziś

Dawka adrenaliny
Mercedes AMG GT s

Nie wypuszczam steru z rąk
mówi – Małgorzata Bieniaszewska

Biznes Lubuski .pl
Regionalny Portal Gospodarczy
Lubuski świat gospodarczy 24 godziny na dobę
tylko na www.bizneslubuski.pl



Szukasz kapitału na rozwój biznesu?

Skorzystaj z pierwszej na zachodzie Polski sieci inwestorów
Sieć Aniołów Biznesu Interior HUB

znajdź nas na: facebook®
facebook.com/parkinterior

hub interior
Sieć Aniołów Biznesu

www.sab.parkinterior.pl

Biznes Lubuski
Magazyn Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej

nr 3(36)/2016
ISSN 2083-652X

W numerze **polecamy**



10 · WYWIAD

25 lat temu w 1991 r. Polska i zjednoczone Niemcy podpisywały Traktat o Dobrym Sąsiedztwie i Przyjaznej Współpracy. Czy Traktat coś zmienił? Jaką rolę odegrał w procesie kształtowania relacji polsko-niemieckich? Z Prezesem Konwentu Euroregionu „Sprewa-Nysa-Bóbr" Czesławem Fiedorowiczem rozmawia Bernadetta Holak.



14 · REGION

Dużą szansą dla polskich i niemieckich przedsiębiorstw, samorządów czy jednostek naukowo-badawczych jest wykorzystanie osiągniętych już celów i bliskości geograficznej Brandenburgii i województwa lubuskiego. Szanse i wyzwania współpracy gospodarczej pomiędzy Polską, a Niemcami przedstawia Estera Lindner-Kuhlmann.



18 · FIRMA

Model finansowy to bazowy dokument każdego start-upu, niezależnie od tego czy proces pozyskiwania inwestora jest prowadzony czy też nie. Dobrze przygotowany model finansowy może doskonale pełnić rolę biznesplanu start-upu na wewnętrzny użytek. O szczegółach opowiada Mariusz Malec.

Przeczytaj także:

24 · FINANSE

Wsparcie na rozpoczęcie lub rozwój firmy ze środków z Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich dla przedsiębiorców z terenów wiejskich do 100 tyś zł. Na realizację tych operacji pozyskano około 28 mln euro z programu LEADER. Dofinansowanie można uzyskać składając wniosek do Lokalnej Grupy Działania.

28 · OKIEM EKSPERTA

Wakacje to dla wielu przedsiębiorców trudny czas. Niektórzy z powodu „sezonu ogórkowego" oraz okresu urlopowego są zmuszeni do zawieszania działalności. Na jesień, gdy następuje ożywienie gospodarki decydują się na wznowienie działalności. Podpowiadamy jak to zrobić.

29 · SZKOLNICTWO ZAWODOWE

Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej będzie pomagała w udoskonaleniu jakości kształcenia zawodowego w czterech powiatach województwa lubuskiego: zielonogórskim ziemskim, żarskim, nowosolskim oraz wschowskim.

opzl ORGANIZACJA PRACODAWCÓW ZIEMI LUBUSKIEJ

wspieramy lubuskich przedsiębiorców

Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej
Biuro Główne
ul. Reja 6, 65-076 Zielona Góra
tel./fax +48 68 327 18 71
strona: www.opzl.pl
e-mail: biuro@opzl.pl
facebook.com/pracodawcy

Przewodniczący: Janusz Jasiński
Dyrektor Biura: Jarosław Nieradka
Przewodniczący Komisji Rewizyjnej: Piotr Majdecki

Oddział w Nowej Soli
ul. Inżynierska 8 (Interior)
67-100 Nowa Sól
tel./fax 68 411 44 22 (fax 23)
nowasol@opzl.pl

Oddział we Wschowie
ul. Kopernika 7
67-400 Wschowa
tel. +48 884 782 630
wschowa@opzl.pl

Oddział Żary-Żagań
ul. Wrocławska 12
68-200 Żary
tel./fax +48 697 712 733
zary@opzl.pl

KONFEDERACJA LEWIATAN ZPP

Jarosław Nieradka
Dyrektor Biura OPZL



Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej ma już 25 lat. Powstała w październiku 1991 r. jako jeden z pierwszych związków pracodawców w Polsce i nie tylko, że działa do dziś, to stale się rozwija. „Kto nie idzie do przodu, ten się cofa" – mawiał poeta J. W. Goethe i ta sentencja towarzyszy rozwojowi OPZL, ale także setkom firm członkowskich Organizacji – chociaż prowadzenie biznesu dziś dalekie jest od poezji.

Drodzy Czytelnicy!

Przedsiębiorcy borykają się wciąż z wieloma absurdalnymi przepisami, wciąż pojawiają się nowe regulacje i wątpliwości jak je interpretować , a „uszczelnianie systemu" wiąże się np. z wzmożonymi kontrolami skarbowymi. Aby więc być lepiej słyszanym w Warszawie i lepiej reprezentować interesy lubuskich mikro, małych i średnich firm, Organizacja została członkiem Związku Przedsiębiorców i Pracodawców, który koncentruje się na problemach sektora MŚP.

Wyzwaniem w prowadzeniu firmy, które od jakiegoś czasu pojawia się najczęściej w naszych rozmowach jest sytuacja na rynku pracy, trudności z pozyskaniem pracowników i niesatysfakcjonujące przygotowanie do zawodu absolwentów szkół średnich czy wyższych. Dlatego też tym chętniej przystąpiliśmy do współpracy ze starostwami powiatowymi w regionie, aby tę sytuację zmienić. W czterech powiatach: żarskim, nowosolskim, wschowskim oraz zielonogórskim ziemskim Organizacja została formalnie partnerem projektu „Doskonalenie jakości kształcenia zawodowego w regionie" i będzie odpowiedzialna za organizację staży i praktyk dla łącznie ok. 1700 uczniów i nauczycieli. To ogromna szansa zdobycia nowych kwalifikacji przez młodych ludzi, ale i szansa dla przedsiębiorców, którzy przyjmą ich na praktyki – dzięki dobrym praktykom za rok czy dwa, absolwenci szkół ponadgimnazjalnych mogą zostać ich pracownikami. Ważne, aby tej szansy nie zmarnować, aby „wychować" ich do pracy w konkretnym przedsiębiorstwie, aby wspierać ich w rozwoju, bo skorzystają na tym obie strony.

Jesień upływa nam także pod znakiem Lubuskiego Forum Gospodarczego 2016, które w tym roku koncentruje się na roli i różnych obliczach innowacji oraz polsko-niemieckiej współpracy gospodarczej i zaangażowaniu przedsiębiorców w rozwój Lubuskiego i Brandenburgii. Warto rozmawiać, warto być, bo Forum to także doskonała okazja do nawiązywania kontaktów biznesowych.

O tym wszystkim i o wielu innych ważnych i mniej ważnych sprawach okołogospodarczych przeczytają Państwo w nowym numerze magazynu „Biznes Lubuski".

Przyjemnej lektury!



www.audit.com.pl

AUDIT

Doradztwo Personalne Sp. z o.o.
ROK ZAŁOŻENIA 1999

- ZATRUDNIANIE CUDZOZIEMCÓW
- LEASING PERSONALNY
- PRACOWNICY TYMCZASOWI
- DORADZTWO ZAWODOWE
- OUTSORSING KADR I PŁAC
- OCENA PERSONELU
- RAPORT PŁACOWY

- HEADHUNTING
- REKRUTACJA
- SZKOLENIA
- COACHING

OFERTY PRACY:

- PRACOWNICY PRODUKCJI
- KADRA MENAGERSKA
- SPECJALIŚCI

AUDIT
Doradztwo Personalne Sp. z o.o.
ul. Walczaka 20
66-400 Gorzów Wielkopolski
tel. 95 735 17 17
audit@audit.com.pl

Oddział Nowa Sól
Park Technologiczny Interior
ul. Inżynierska 8
67-100 Nowa Sól
tel. 68 411 44 15
nowasol@audit.com.pl

LUBUSKIE FORUM GOSPODARCZE 2016

20 - 21 października 2016 r.

Nowa Sól • Zielona Góra

Organizator:

opzl Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej 25 lat

Partnerzy:

in interior

unternehmerverband brandenburg-berlin e. v.

Patronat honorowy:

Lubuskie Warte zachodu

WOJEWODA LUBUSKI

Patronat Honorowy Marszałek Województwa Lubuskiego Elżbiety Anny Polak

Sponsorzy:

mBank

idea HR

europe direct Zielona Góra

BGK Bank Gospodarstwa Krajowego

Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. LUBUSKI FUNDUSZ POŻYCZKOWY www.lfp.region.zgora.pl

SWISS KRONO

Park Naukowo-Technologiczny Uniwersytetu Zielonogórskiego Sp. z o. o.

Patronat medialny:

Biznes Lubuski .pl Regionalny Portal Gospodarczy

TVP 3 Gorzów Wielkopolski

Polskie Radio Zachód

Gazeta Lubuska Strefa Biznesu

wyborcza.pl Zielona Góra

I dzień, 20.10.2016 (czwartek)

10.00 - 15.00 **Lubuski Kongres Innowacji – Człowiek w epoce innowacji** / Nowa Sól, Park Technologiczny Interior

9.30	Rejestracja uczestników
10.00 – 10.15	Otwarcie Lubuskiego Forum Gospodarczego 2016
10.15 – 10.30	Wprowadzenie - *Jarosław Nieradka, dyrektor OPZL*
10.30 – 11.30	Technologie dla człowieka vs. człowiek dla technologii *dyskusja panelowa z udziałem przedsiębiorców i naukowców*
11.30 – 12.00	Przerwa kawowa
12.00 – 13.00	Panele tematyczne (do wyboru) >>>
13.15 – 14.00	Podsumowanie paneli tematycznych, rekomendacje dla Interesariuszy
14.00 – 14.30	Podsumowanie Kongresu Innowacji *Albert Gryszczuk, anioł biznesu, inwestor, coach*
14.30	Business mixer – rozmowy przy lunchu
10.00 – 14.30	**Innovation area – prezentacje innowacyjnych firm**

- **Przemysł 4.0: fabryka w chmurze**
  Marcin Bąkowski, Tomasz Stępski / Sinersio Polska
- **Staff well-being: psychologia pozytywna w organizacji**
  Grażyna Skurczyńska, Marta Pawlikowska - Olszta
- **Social media: content marketing**
  Bartek Benewiat, Iwo Adaszyński / reprezentuj.com
  Grzegorz Zajączkowski / Polska Press Grupa
- **Nowoczesne finansowanie biznesu**
  Przedstawiciel Banku Gospodarstwa Krajowego

II dzień 21.10.2016 (piątek)

25 lat Polsko-Niemieckiej Współpracy Gospodarczej / Zielona Góra, Hotel Ruben

10.30- 11.00	Rejestracja uczestników
11.00 – 11.10	Otwarcie spotkania – *Janusz Jasiński, przewodniczący OPZL,* *Reinhard Schulze, wiceprezydent Unternehmerverband Brandenburg-Berlin*
11.10 – 11.20	Wystąpienia przedstawicieli władz województwa Lubuskiego i Brandenburgii
11.20 – 11.50	Scenariusz gospodarczy dla Polski. Współpraca z Niemcami oczami makroekonomisty *– Marcin Mazurek, główny ekonomista mBank SA*
11.50 – 12.45	Szanse i wyzwania polsko-niemieckiej współpracy gospodarczej *debata panelowa: przedsiębiorcy, przedstawiciele organizacji pracodawców*
12.45 – 13.15	Przerwa kawowa
13.15 – 13.30	Wczoraj i dziś – 25 lat współpracy gospodarczej Lubuskie-Brandenburgia *Bogdan Ślusarz, dr hab. prof. UZ, prezes Oddziału Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*
13.30 – 14.30	Dwa regiony, jeden cel – perspektywy rozwoju Pogranicza *debata panelowa z udziałem władz, polityków, przedsiębiorców; moderacja red. Krzysztof Baług*
14.30 – 14.45	Podpisanie deklaracji współpracy pomiędzy Organizacją Pracodawców Ziemi Lubuskiej, a Unternehmerverband Brandenburg-Berlin
14.45 – 15.00	Podsumowanie i zakończenie konferencji
15.00	Lunch



fot. Magdalena Kurzowa

Fundacja „Opiekun serca”

Od ponad 20 lat regularnie, co roku odbywa sie w Lubsku niezwykla impreza. Warsztaty wokalne Dzieci i Młodzieży Specjalnej Troski organizowane przez Lubski Dom Kultury i pomysłodawcę wydarzenia Lecha Krychowskego.

Dwadzieścia lat temu, wkraczając w dorosłość i mierząc się z własnymi marzeniami o zawodzie aktorki, zostalam przez Lecha zaproszona na jeden z pierwszych „Festiwali”. Tak rozpoczęła się moja fascynująca i niezwykle kształcąca przygoda z niepełnosprawnymi znajomymi, a z czasem – z najserdeczniejszymi przyjaciółmi.

Impreza w Lubsku tylko z nazwy ogranicza się do popisów wokalnych. Przez lata powstalo przy tej idei środowisko niebywale zżytych ze sobą ludzi. Organizatorów, Uczestników festiwalu, ich Rodziców, Terapeutów, oraz całe pokolenie Wolontariuszy, którzy na czas trwania festiwalu stają się dla uczestników tym wszystkim, czego im brakuje: rękoma, nogami, oczami, a co najważniejsze dzieląc z nimi czas od rana do wieczora obdarowują ich rzeczą najcenniejszą: życzliwością i uwagą.

Podczas trwania Festiwalu z wielką uwagą przysłuchuję się temu, co mówią o swoich potrzebach i uczuciach Uczestnicy. Zaszczytem dla mnie jest fakt, że mają do mnie na tyle duże zaufanie, żeby zwierzać się ze swoich problemów. Rodzice Uczestników mówią o swoim zmęczeniu, świadomości, że ich dorastające dzieci nigdy nie będą gotowe do samodzielności. Uczestnicy dają wyraz swoim marzeniom o możliwości samodzielnego odkrywania świata i radości z jaką czekają na kolejny Festiwal, gdzie choć przez chwilę mogą pobyć z rówieśnikami i liczyć na ich pomoc.

Na ostatnim Festiwalu wolontariusze, w większości pochodzący z okolic Lubska i regionu pogranicza, mówili o słabych perspektywach zawodowych dla młodych ludzi, exodusie emigracji za chlebem i braku możliwości realizowania sie na wyższym poziomie. Tak powstała założona przeze mnie w grudniu 2015 roku Fundacja Opiekun Serca.

Celem fundacji jest zapobieganie wykluczenia społecznego osób niepełnosprawnych poprzez rozwój artystyczny oraz jednocześnie podnoszenie kwalifikacji i zapobieganie bezrobociu w środowisku młodych ludzi z naszego regionu.

Za nami pierwszy Festiwal współorganizowany przez Fundację Opiekun Serca. Zrealizowaliśmy dwa autorskie projekty: Projekt Muzyczny UnCover i Gra Zamiana, obydwa z dużym sukcesem!



Planujemy już 25-lecie festiwalu i pracujemy nad jego programem, a efekt UnCover będą mogli usłyszeć widzowie na scenie zielenogórskiego Teatru i Filharmonii jeszcze w tym roku.

Pracujemy rownież nad nowymi projektami, które pozwolą Fundacji realizować jej statutowe cele. Powiększa się grono osób, które wykazują swoją gotowość do włączenia się w nasze marzenia, co stanowi dla nas źrłdło ogromnej dumy i radości.

Jako Honorowy Obywatel miasta Lubska i Ambasadorka Województwa Lubuskiego czuję się w obowiązku dołożyć wszelkich starań, aby tę ideę rozwijać.

Joanna Brodzik
Prezes Fundacji Opiekun Serca

Joanna Brodzik oraz młodzi artyści z Fundacji Opiekun Serca byli gośćmi Gali 25-lecia Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej

Kronopol zmienił się w SWISS KRONO

1 października 2016 roku Kronopol sp. z o.o. zmienił nazwę na **SWISS KRONO sp. z o.o.** Jest to efekt zakończonego właśnie rebrandingu całego holdingu Swiss Krono Group, do którego należy żarska spółka.

„Jesteśmy największym podmiotem w Grupie Swiss Krono. Od lat pracowaliśmy na naszą markę, podobnie jak nasi koledzy w innych krajach. Przyjęcie jednej nazwy oraz wspólnej identyfikacji pozwoli nam lepiej wykorzystać potencjał całego holdingu, który w tym roku obchodzi 50-lecie swojego istnienia. To zapowiedź dalszego rozwoju oraz dodatkowych korzyści dla naszych klientów, pracowników, partnerów i otoczenia. Nie zmieni się jednak filozofia Swiss Krono – myśleć globalnie, działać lokalnie” – wyjaśnia **Maciej Karnicki**, prezes zarządu SWISS KRONO sp. z o.o.

Zmiana nazwy to ostatni etap procesu rebrandingowego światowego lidera w branży produktów drewnopochodnych, który rozpoczął się w styczniu tego roku. Pierwszym krokiem było wprowadzenie spójnego dla wszystkich spółek nowego logotypu Swiss Krono.



W ramach lokalnego rozwoju w Żarach, **SWISS KRONO** jest na ukończeniu budowy jednego z najnowocześniejszych w Europie, zautomatyzowanego magazynu wysokiego składowania laminowanych paneli podłogowych. Magazyn zarządzany w oparciu o systemy informatyczne, umożliwia przechowywanie ok. 3 mln m2 gotowego produktu. W 2016 roku w Zielonej Górze powstało także osiedle siedmiu domów jednorodzinnych wykonanych z materiałów drewnopochodnych w innowacyjnej, energooszczędnej technologii **SWISS KRONO HOUSE**. W chwili obecnej powstaje kolejnych 6 budynków.

Więcej informacji o **SWISS KRONO** znajdą Państwo na stronie **swisskrono.pl**

SWISS KRONO

O KREATYWNOŚCI W ZIELONEJ GÓRZE

1 Międzynarodowe Forum Przemysłów Kreatywnych

W dniach 16-17 listopada br. odbędzie się w Zielonej Górze Forum Przemysłów Kreatywnych, w trakcie którego spotkają się artyści, naukowcy i przedsiębiorcy.

Celem Forum jest wymiana doświadczeń i wiedzy oraz pobudzenie działań nakierowanych na rozwój sektora kreatywnego i kultury w województwie lubuskim. Jednym z elementów niezbędnych do powodzenia działań w sektorze przemysłów kreatywnych jest postrzeganie działań realizowanych przez uczestników sektora jako projektów realizowanych w układach sieciowych. W związku z tym na Wydziale Ekonomii i Zarządzania Uniwersytetu Zielonogórskiego zrodził się pomysł zorganizowania spotkania naukowców, przedsiębiorców i osób z sektora CCI[1]. Hasłem przewodnim Forum jest „Gospodarka a kreatywność w cyfrowych czasach”.

Organizatorzy zapraszają artystów, przedsiębiorców i naukowców do wzięcia udziału w tym wydarzeniu. Więcej informacji i formularz zgłoszeniowy znajdują się na stronie www.fpk.uz.zgora.pl. Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej jest partnerem Forum Przemysłów Kreatywnych.

[1)] Przemysł kreatywny (CCI, ang. Creative&Cultural Industries) jest na nowo zdefiniowaną relacją pomiędzy obszarem wartości intelektualnej/ kultury a klasycznym ujęciem gospodarki. Relacja ta, poprzez wzmocnienie oddziaływania cech kultury (poprzez dizajn) na wyrób lub usługę, pozwala lepiej wykorzystać potencjał twórczy, nazywany kreatywnym do podnoszenia wartości współcześnie wytwarzanych wyrobów i usług.

Wczoraj i dziś
25 lat współpracy Lubuskie-Brandenburgia

„W Europie z otwartych granic i integracji profitują w szczególności te kraje, które umiejętnie wykorzystują sąsiedztwo rynków, wypracowując sobie tym samym dostęp do gospodarek światowych."
Z Prezesem Konwentu Euroregionu „Sprewa-Nysa-Bóbr" rozmawia Bernadetta Holak.

Gdy 25 lat temu w 1991 r. Polska i zjednoczone Niemcy podpisywały Traktat o Dobrym Sąsiedztwie i Przyjaznej Współpracy pełnił Pan funkcję Burmistrza Gubina, a dwa lata później zainicjował Pan powstanie Euroregionu „Sprewa-Nysa-Bóbr". Jakie pozytywne doświadczenia ma Pan z tamtego okresu, jak wyglądała współpraca na naszym pograniczu zanim powstało Stowarzyszenie?

1990 rok to czas odradzania samorządu i budowanie fundamentów nowego ustroju państwa demokratycznego. Otwarcie granicy do zjednoczonych Niemiec wiązało się w Gubinie z trudnościami (kontrole, kolejki, ograniczenia graniczne) i boomem targowiskowym. Granica była niby otwarta, ale udręką było jej przekraczanie z paszportem.

Nasi sąsiedzi zza Nysy, którzy skorzystali z wymiany marki enerdowskiej na zachodnią, ruszyli na wielkie zakupy do miast granicznych. Z przygranicznych targowisk do kasy państwa popłynęły miliardy dewizowych marek. To tam wielu dzisiejszych przedsiębiorców gromadziło kapitał początkowy. Dla mnie, nowego burmistrza, to był czas pionierskiego ogarnięcia wszystkich problemów miasta przygranicznego. Chyba udało się wykorzystać tamten czas na stwarzanie warunków dla inicjacji aktywności gospodarczej, organizowania struktur instytucji samorządowych i nawiązania na nowo relacji partnerskich z Niemcami.

W styczniu 1991 roku podpisałem umowę partnerską Gubina z Guben (Brandenburgia) i z Laatzen (Dolna Saksonia). W roku podpisania Traktatu, wielu samorządowców gmin przygranicznych zdało egzamin dojrzałości międzynarodowej i świadomości tworzenia solidnych relacji z sąsiadami.

Tamte rządy Niemiec i Polski stworzyły nowoczesne struktury i porozumiały się co do wyzwań na skalę Europy. Marzyliśmy o członkostwie w Unii Europejskiej, o usuwaniu kolosalnych dysproporcji rozwojowych i cywilizacyjnych.

W 1991 roku powołano do życia Międzyrządową Polsko-Niemiecką Komisję ds. Współpracy Przygranicznej i Regionalnej. Od chwili jej powstania pracuję do dziś w jej strukturach jako jedyny przedstawiciel Polski.

Z jednej strony pionierska, odważna postawa liderów społeczności lokalnych i sumienna praca samorządów, budowania partnerstw między gminami Polski i Niemiec. A z drugiej strony aktywność rządów Polski i Niemiec, władz wojewódzkich i organizacji pozarządowych w tworzeniu formalno-prawnych warunków i podpisaniu stosownych porozumień. Musieliśmy się szybko uczyć, wykazać odwagą i wyobraźnią, by wykorzystać historyczną szansę umocnienia po raz pierwszy w XX wieku partnerstwa Polaków i Niemców. Zdaliśmy ten egzamin. Otworzyliśmy się na Europę, w której wszystkie granice były pokryte przez euroregiony.

Czy Traktat coś zmienił? Jaką rolę odegrał w procesie kształtowania relacji polsko-niemieckich?

Traktat dał nam prawo i powinność zawierania potrzebnych umów. Pomógł też przełamać pewien polityczny impas. Przez polski sejm przeszła burza, środowiska prawicowe widziały w euroregionach zagrożenie dla suwerenności Polski. Do Gubina przyjechała specjalna komisja parlamentarna by zbadać, czy burmistrz Fiedorowicz nie chce „sprzedać" kawałka Polski Niemcom, poprzez tworzenie Euroregionu „Sprewa-Nysa-Bóbr". Współpraca z Niemcami wtedy i dziś nie jest oczywistością dla wszystkich. Zdecydowana postawa tamtych premierów i kanclerza, Tadeusza Mazowieckiego, Jana Krzysztofa Bieleckiego i Helmuta Kohla, miała kluczowe znaczenie dla uregulowania stosunków sąsiedzkich na miarę wieku.

Zdobyliśmy szacunek Europy i rozpoczęliśmy trudny proces zmiany wizerunku i stereotypu wyobrażeń Polaków i Niemców wzajemnie o sobie. Niemiec to już nie „szkop" a Polak to nie „pijany nieudacznik".

W jakim stopniu Stowarzyszenie Euroregion „Sprewa-Nysa-Bóbr" może czuć się propagatorem współpracy polsko-niemieckiej w naszym regionie?

Propagowanie współpracy polsko-niemieckiej przez Euroregion „Sprewa-Nysa-Bóbr", jest tak samo oczywiste jak promowanie chleba przez piekarza. Wszystkie euroregiony w Europie, a jest ich grubo ponad 100 na wszystkich granicach, mają głównie na celu wiązanie transgranicznej sieci powiązań ludzi, instytucji z obu stron każdej granicy. Wiek XX przyniósł Europie miliony ofiar, dramatyczny podział tego małego kontynentu i konflikty niszczące państwa i dziedzictwo kulturowe Europy.

Każdy, w tym i nasz euroregion, ma to podstawowe zadanie, zbudowania wspólnoty transgranicznej. Staramy się wykorzystać „rentę pogranicza", wzajemne atuty, z różnicy gospodarczej,

kulturowej, mentalnej budujemy atrakcyjną awangardę pogranicza. Euroregiony stały się gwarantem dla sensownego wydawania funduszy unijnych już od 1995 r. na współpracę transgraniczną. Phare CBC był prekursorem przedakcesyjnej pomocy dla Polski. Byliśmy wówczas pierwszą szkołą dla kadry unijnej. Dziś ci, którzy mienią się ekspertami funduszy unijnych, zaczynali u nas.

Pomogliśmy w znalezieniu partnerów dla kilku tysięcy partnerstw projektowych i instytucjonalnych. Jesteśmy już 23 lata jedną z niewielu instytucji polsko-niemieckich, które pomagają i pomagać będą.

Jaki dobry przykład polsko – niemieckiej współpracy w obrębie regionu Lubuskie-Brandenburgia mógłby Pan przywołać?

W zasadzie nie ma dziedziny, w której nie byliśmy pionierami. Spójrzmy choćby na gospodarkę. Euroregion zapoczątkował na obszarze Brandenburgii, wtedy Zielonogórskiego a dziś Lubuskiego, transgraniczne targi i wystawy gospodarcze. Targi energii odnawialnej w Cottbus, w 1995 r., podczas Federalnej Wystawy Ogrodniczej, odwiedził prezydent Niemiec Roman Herzog, a Niemcy pytali nas co to takiego energetyka odnawialna.

Byliśmy inicjatorem i powołaliśmy pierwszą transgraniczną w tej części pogranicza izbę gospodarczą. Powstała w 1992 r., a pierwszym prezesem został Zbigniew Leszczyński. Euroregionalna Izba Przemysłowo-Handlowa była zalążkiem dla późniejszej współpracy Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej z IHK Cottbus. Dziś te dwie organizacje zrealizowały już kilkadziesiąt transgranicznych projektów służących rozwojowi gospodarczemu.

Euroregionowi zależy równie silnie na rozwoju gospodarczym jak i organizacjom gospodarczym. Wykonaliśmy przygotowawczą pracę dla partnerstwa Lubuskiego i Brandenburgii. To partnerstwo jest wzmocnieniem działalności obu „lubuskich" euroregionów „Sprewa-Nysa-Bóbr" i Pro Europa Viadrina.

Nasz euroregion, jak i inne na pograniczu polsko-niemieckim, zarządzają samodzielnie od 1995 roku funduszami unijnymi. W Gubinie oceniono i rozliczono najwięcej projektów transgranicznych w Polsce. A na granicach mamy dziś 15 Euroregionów szczelnie pokrywających granice z sąsiadami Polski. Te miliony euro trafiają do beneficjentów a pośrednio do firm, które wykonują zadania, inwestycje i usługi na projekty polsko-niemieckie. To zapominana często rola Euroregionów. Gdyby nie było Euroregionów to nie byłoby tych milionów ECU, a dziś EURO pomiędzy 1995 a 2004. Przełamywaliśmy bariery unijnej integracji i aktywnie uczestniczyliśmy w każdym etapie przybliżania Polski do Unii Europejskiej.

Jeśli projekty euroregionalne są wydarzeniami głównie z udziałem środowisk szkół, kultury, sportu, to uświadommy sobie ich kluczową rolę w zbliżaniu ludzi, poznawaniu się, sprawianiu, by zaufanie było



Czesław Fiedorowicz

doświadczony samorządowiec, polityk, wieloletni burmistrz Gubina i jego honorowy obywatel, poseł na Sejm RP II, III i V kadencji. Od 1993r. do dziś Prezes Konwentu Euroregionu „Sprewa-Nysa-Bóbr", w latach 1998-2007 Prezes Lubuskiego Komitetu Europejskiego, od 2010r. radny Sejmiku Województwa Lubuskiego a od 2014r. jego przewodniczący. W 2013r. objął przewodnictwo nad Zarządem Federacji Euroregionów Rzeczypospolitej Polskiej. Honorowy mieszkaniec miasta Laatzen w Dolnej Saksonii, odznaczony w 2000r. Krzyżem Zasługi na wstędze, nadanym przez Prezydenta RFN, Johanessa Raua, w 2008 r. Złotym Krzyżem Zasługi nadanym przez Prezydenta RP Lecha Kaczyńskiego a w 2014r. Orderem Zasłużonych dla Kraju Związkowego Brandenburgia, nadanym przez Premiera Dietmara Woidke.

gwarantem tych wielkich wyzwań i dobrych relacji Polski i Niemiec.

Co można określić jako priorytet przy współpracy regionów przygranicznych Lubuskie-Brandenburgia?

Lubuskie i Brandenburgia powinny stworzyć swoisty tandem regionalny, by podejmować trudne wyzwania, jakie są problemem Europy i państw sąsiedzkich. Skoro mamy taki dorobek transgraniczny, to powinniśmy podejmować inicjatywy w ważnych dziedzinach dla ludzi pogranicza i dla rozwoju naszych regionów. Choćby inwestycje w energetykę w tym obszarze, gdzie od kilkunastu lat odbywają się najlepsze konferencje w dziedzinie energetyki pogranicza. Po tych latach omawiania różnic, atutów, potrzeb i potencjałów energetycznych, czas na wspólne projekty inwestycyjne. Musimy pokazać Polakom i Niemcom, że oba sąsiedzkie regiony potrafią stworzyć wspólny pilotażowy program bezpieczeństwa energetycznego.

Powinniśmy silniej połączyć nasze oferty gospodarcze i potencjał firm. Skoro nasz Hertz podbija Polskę w dziedzinach systemów bezpieczeństwa, to Brandenburgia powinna być zainteresowana by te systemy, a nie amerykańskie, chińskie czy japońskie, mogły wejść na rynek niemiecki. My jesteśmy bardzo otwarci na biznes niemiecki. To najsolidniejsi inwestorzy zagraniczni w Lubuskim. Czyli Lubuskie może szerzej promować ten biznes niemiecki, brandenburski jakiego potrzebuje Polska. Wspólne oferty na wielkich światowych targach i forach gospodarczych.

Tak, Lubuskie-Brandenburgia jest modelem w kwestiach infrastruktury pogranicza, współpracy kulturalnej, sportowej i warto to silniej akcentować. Musimy się silniej uzupełniać i lepiej wykorzystywać różnice. Wciąż są rezerwy w kontaktach turystycznych i w sferze wspólnego pomysłu na usługi zdrowotne i opiekę społeczną.

Czego Pana zdaniem nie udało się dokonać, a mogłoby to mieć pozytywny wpływ na rozwój regionu pogranicza?

Bilans 25-lecia współpracy po Traktacie, w wymiarze lubusko-brandenburskim, jest liczony dziesiątkami milionów na wspólne projekty przy udziale środków z Phare CBC i Interreg. Lista jest imponująca. Począwszy od 8 nowych mostów na granicy po setki kilometrów dróg i ścieżek rowerowych. To z tych środków odbudowano infrastrukturę do żeglugi na Odrze. Kilkanaście oczyszczalni ścieków. Wiele ważnych obiektów jak choćby Filharmonia Zielonogórska, centrum sportowe w Babimoście, parki w Zielonej Górze, Żarach, Łęknicy, Czerwieńsku, Żarach, Żaganiu, Gubinie. Kilkadziesiąt samochodów strażackich, policyjnych i dla leśników. I 34 centra spotkań polsko-niemieckich. No i kilkadziesiąt tysięcy projektów międzyludzkich. Może za mało o tych dokonaniach mówimy. Jestem często na wydarzeniach finansowanych z euroregionu, a organizator cicho albo wcale o tym nie mówi. Bez Euroregionów, w tym bez „Sprewy-Nysy-Bóbr", stosunki polsko-niemieckie byłyby zapóźnione. Choć nas, Polskę i Niemcy, dzieli tak wiele, tak ogromną jest różnica stopy życiowej i kondycja naszej gospodarki, to jesteśmy na początku tej dobrej drogi. Bo niemal cały XX wiek był stracony dla naszych relacji. Trudno w 25 lat nadrobić 100.

A na ile zbieżne bądź rozbieżne są wspólne interesy obu stron – polskiej i niemieckiej?

Wspólna jest granica. A zatem to peryferyjne położenie, oddalenia od stolic, niedoinwestowanie pogranicza po drugiej wojnie światowej, ale głównie świadomość odpowiedzialności za przyszłość pokazuje kierunki zmian i zabiegów. Bez mądrej polityki centrali nie jest możliwym pokonanie barier.

Niewątpliwie potrzebny jest wspólny plan dalszej modernizacji infrastruktury kolejowej, drogowej, wodnej i lotniczej. Wydatki publiczne wymagają racjonalizacji również w wymiarze polsko-niemieckiego pogranicza. Lubuskie i Brandenburgia powinny dążyć do przedstawienia uzgodnionej koncepcji w tym zakresie. Nie ma dziś przeszkód dla takiego planu finansowego.

Oczywistą jest konkurencja w walce o inwestorów, fundusze publiczne, w tym unijne. Ale ta rozbieżność interesów może być też szansą, gdy jeden z inwestorów nie ma oferty lub nie jest zainteresowany, a drugi ma taką potrzebę lub możliwości.

Podam przykład, skoro mamy problemy z naszym lotniskiem w Babimoście, a Brandenburgia z Berlinem kończy wielki kompleks lotniczy, powinniśmy nasze lotnisko włączyć jako rezerwowe, ćwiczebne czy współpracujące.

Jeśli drogi wodne Brandenburgii są wzorcowymi to Odra, Warta i Noteć powinny być objęte takimi standardami i podobnie promowane.

Niestety musimy odważniej stawiać te oferty Lubuskiego, które są kluczem do naszego rozwoju, a Brandenburgia jest niedoścignionym wzorem. Choćby energetyka odnawialna, Brandenburgia jest liderem spośród niemieckich landów.

No i język. Nasze języki pochodzą z bardzo różnych rodzin językowych. Trzeba zintensyfikować projekty nauki języki sąsiada. By każdy młody mieszkaniec sąsiedniego regionu potrafił się komunikować w języku niemieckim i polskim.

Jak Pan widzi przyszłość relacji polsko-niemieckiej, głównie w naszej przygranicznej strefie, a tym samym przyszłość traktatu?

Bez dobrych stosunków Polski i Niemiec, bez programu w którym jesteśmy dla siebie kluczowymi partnerami, marną będzie nasza przyszłość. Historia pokazała jak niszczące są pozycje Polski i Niemiec po różnych stronach barykady. Stworzyliśmy także wiele instytucjonalnych powiązań, tak wiele transgranicznych partnerstw, że nikomu nie wolno tego niszczyć dla populistycznych celów politycznych w Polsce i w Niemczech.

Gospodarka Niemiec jest dla Polski wzorem, sposób zorganizowania narodu germańskiego także. Polski polot, odwaga, fantazja i zaradność mogą wiele Niemców nauczyć. Traktat stworzył silne ramy. Jeśli chcemy dokonywać zmian traktatowych to tylko w uczciwym dialogu z mieszkańcami pogranicza, z instytucjami i organizacjami, które są liderami współpracy transgranicznej. Trzeba wzmocnić te struktury i rozwiązania, które potwierdziły zasadność ich utworzenia. Kontynuować trzeba te rozwiązania, które się sprawdziły. Niewątpliwie euroregiony to jedno z lepszych rozwiązań dla kontaktów transgranicznych.



Bon nadaje ton współpracy biznesu z nauką

Prawie 6,5 mln zł zostanie przeznaczone na badania i doradztwo w przemyśle w ramach projektu „Bon na innowacje – wsparcie lubuskich przedsiębiorstw w zakresie badań, rozwoju i wdrożeń"

Ponad 80 przedsiębiorców z województwa lubuskiego będzie miało możliwość ubiegania się o wsparcie finansowe w postaci bonu na innowacje. Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej przygotowuje się do podpisania umowy o dofinansowanie projektu.

Bony będą mogły zostać przeznaczone na przeprowadzenie prac badawczo-rozwojowych, wdrożeniowych i doradczych. MŚP uzyskają dostęp do najnowszych rozwiązań technicznych, technologicznych, naukowych i biznesowych. Projekt ma na celu transfer wiedzy i doświadczeń ze sfery B+R co docelowo ma spowodować pobudzenie potencjału innowacyjnego i podniesie konkurencyjności MŚP. Projekt startuje już w listopadzie, a pierwsze nabory wniosków o bon planowane są na początek przyszłego roku.

Aby zwiększyć konkurencyjność polskiej, w tym lubuskiej gospodarki potrzeba zwiększyć aktywność prac badawczo-rozwojowych, wdrożeniowych i doradczych przez przedsiębiorstwa oraz wzmocnić ich powiązania z sektorem nauki i otoczenia biznesu. Pomimo wzrostu działalności innowacyjnej w województwie lubuskim na przestrzeni ostatni lat zajmujemy jedno z ostatnim miejsc w skali kraju, a w stosunku do średniej UE jesteśmy daleko w tyle. Wg danych urzędu statystycznego tylko ok 0,87 proc. polskiego PKB przeznaczane jest na badania i rozwój. Zaś Lubuskie zajmuje przedostatnie miejsce rankingu w Polsce z wynikiem 0,26 proc. PKB. Natomiast jeśli już firmy wprowadzają innowacyjne rozwiązania, często zapominają zadbać o ochronę swojej własności intelektualnej. Przyczyn tego stanu rzeczy jest wiele, ale wśród najważniejszych pojawia się brak środków pieniężnych, zbyt wysokie koszty takich usług oraz słaba kampania promocyjna ośrodków zajmujących się pracami B+R.

Wsparcie finansowe udzielane przedsiębiorstwom MŚP w postaci „Bonów na innowacje", będzie mogło być przeznaczone m.in. na pokrycie kosztów przeprowadzenia lub wdrożenia prac B+R, opracowanie lub wdrożenie nowego produktu/usługi/technologii, doradztwo w zakresie usprawnienia zarządzania, uzyskanie praw ochrony własności przemysłowej lub nabycie tych praw, jak również doradztwo w zakresie internacjonalizacji oraz doradztwo w zakresie prowadzenia przedsiębiorstwa na terytorium Unii Europejskiej. Dzięki temu bariera związana z wysokimi kosztami usług badawczych zostanie usunięta i tym samym zdecydowanie ułatwiony zostanie dostęp MŚP do bazy technicznej, wiedzy i doświadczenia jednostek B+R i profesjonalnych instytucji doradczych. Wsparcie doradcze brokerów innowacji pozwoli znieść barierę niedostatecznej wiedzy przedsiębiorstw o ofercie i możliwościach jednostek B+R. Potencjał i możliwości ośrodków badawczo-rozwojowych i instytucji doradczych, zostaną wykorzystane w większym stopniu niż dotychczas, co przełoży się również na rozwój ich oferty.

Podobny projekt pod nazwą „Voucher na innowacje" OPZL zrealizował jako pierwszy w regionie w ubiegłym roku. Zakończył się sukcesem, a część firm biorących wówczas w nim udział wyraziły chęć ponownego skorzystania ze wsparcia.

Patrycja Izydorek-Ilnicka

Planowany start projektu – 01.11.2016 r.
Okres trwania projektu – 24 mc
Ilość bonów – 84
Max wartość bonu na usługę badawczą – poniżej 100 tys. zł
Max wartość bonu na usługę doradczą – poniżej 20 tys. zł
Projekt skierowany do firm MŚP



Szanse i wyzwania współpracy gospodarczej pomiędzy Polską a Niemcami

25 lat współpracy polsko-niemieckiej skłania do podsumowania zysków i strat, ale jest też okazją do refleksji o kierunku tych działań w przyszłości.

Wejściem Polski do Unii Europejskiej w roku 2004 rozpoczął się nowy etap stosunków bilateralnych, który otworzył szerokie możliwości współpracy pomiędzy polityką i gospodarką Europy, w szczególności pomiędzy Polską a Niemcami. Od tego czasu, oba te kraje są gospodarczo ściśle ze sobą powiązane. Od ponad dziesięciu lat Niemcy są naważniejszym partnerem handlowym Polski. Więcej niż połowa polskiego eksportu jest skierowana do Niemiec.

Również ilość i wysokość kapitału bezpośrednich inwestycji niemieckich przedsiębiorstw w Polsce, w szczególności na terenie pogranicza, pokazuje dynamiczny rozwój współpracy gospodarczej tych regionów.

Geograficzna bliskość Brandenburgii do Polski ma tu wybitne znaczenie, co oznacza, że Brandenburgia i województwo lubuskie są predystynowane do transgranicznych kooperacji i współpracy. Poprzez zaistniały w przeciągu 25 lat proces transformacji, do którego należały i należą kooperacje gospodarcze, kontakty biznesowe i międzyludzkie, jak również transgraniczna rozbudowa infrastruktury, nasze regiony są na dobrej drodze, prowadzącej do wspólnie rozwijającego się obszaru gospodarczego.

Dużą szansą dla polskich i niemieckich przedsiębiorstw, samorządów czy jednostek naukowo-badawczych jest wykorzystanie osiągniętych już celów i bliskości geograficznej. Dzieje się to poprzez udział w rozwoju rynku lokalnego, a w konsekwencji wyspecjalizowania się w konkretnych produktach lub usługach. Duże znaczenie ma również dopasowanie ich zarówno do potrzeb klienta, jak i możliwości rynku pracy, uczenia się, czyli przyspieszenia dystrybucji wiedzy i doświadczeń w regionie.

Punktem wyjściowym w obrazie współpracy polsko-niemieckiej na pograniczu to nauczanie się języka sąsiada, jak również dbałość o relacje międzyludzkie. Oprócz kontaktów gospodarczych ważne powinny być inicjatywy kulturowe zmierzające do wzajemnego zrozumienia i pojednania sąsiadów, a co za tym idzie wykorzystania potencjału społeczno-ekonomicznego obydwu społeczeństw.

Eksperci podkreślają, że pokonywanie różnic powinno przede wszystkim oznaczać redukcję negatywnego oddziaływania granic na rynek. W Europie z otwartych granic i integracji korzystają w szczególności te kraje, które umiejętnie wykorzystują sąsiedztwo rynków, wypracowując sobie tym samym dostęp do gospodarek światowych.

Dla Europy Środkowej najbardziej obiecującym scenariuszem jest przyjęcie działań publicznych wspierających sieć rozwoju drugorzędnych ośrodków metropolitalnych takich jak Szczecin, Wrocław, Drezno, Zielona Góra czy Gorzów Wielkopolski. Mogą one doprowadzić do bardziej rozproszonego, równomiernie rozłożonego rozwoju. Mimo, że przyszłość wspólnej Europy w niektórych aspektach rysuje się pesymistycznie, granica polsko-niemiecka

według kategorii opracowanych przez Instytut RIAT Université Paris Diderot wykazuje duży potencjał rozwojowy (słaba ściana zachodnia przy granicy z Niemcami z unikalną pozycją Szczecina i Wrocławia, bezpośredni dostęp do marki MADE in GERMANY, duże zasoby wykształconych mobilnych Polaków, braki kadrowe na polskim i niemieckim rynku pracy, itd.)

Co powinna więc zawierać spójna wizja rozwoju polsko-niemieckiego pogranicza, na czyje potrzeby odpowiadać, czego dotyczyć?

W podejściu transgranicznym, powodzenie przyniesie tylko koncepcja „360 stopni". Tak długo jak partnerzy będą myśleć kategoriami tylko swojego regionu, nie zdołają wykorzystać potencjału, jaki niesie pogranicze. Inną pułapką jest myślenie schematyczne, stereotypowe.

Na przykład współpraca transgraniczna na pograniczu Polski i Niemiec bywa mylnie utożsamiana wyłącznie z możliwościami wsparcia, jakie oferują programy Europejskiej Współpracy Terytorialnej. Mimo, że Program Interreg odgrywa ważną rolę w znoszeniu barier transgranicznych i umacnianiu atmosfery współpracy, nie rozwiązuje wszystkich problemów. Wiele z nich wymaga zmian w przepisach i procedurach administracyjnych oraz wsparcia systemowego. Na pograniczu istnieją obszary rozwojowe, dla których finansowanie ze źródeł Interreg nie jest zalecanym rozwiązaniem, ponieważ jego wyrywkowość i okresowość finansowania stanowi zagrożenie dla prowadzonych inwestycji. Do takich obszarów należą m.in. organizacja transportu publicznego, organizacja nauczania języka sąsiada, monitoring i współpraca w dziedzinie wymiany danych administracyjnych i statystycznych, rozwój transgranicznych obszarów metropolitalnych, współpraca w kontekście partnerstwa miejsko-wiejskiego, a także rozwój policentrycznej współpracy małych i średnich miast.

Doświadczenia związane z uruchomieniem transgranicznej linii autobusowej Frankfurt-Słubice, dla której z uwagi na brak rozwiązań prawnych dla podmiotów budżetowych świadczących usługi transgraniczne, zdecydowano się na utworzenie spółki prawa handlowego, są dobrym przykładem ilustrującym, że współpraca transgraniczna zmierzająca do organizacji usług publicznych wynikających z podejścia funkcjonalnego, a nie narodowego, nie dysponuje odpowiednimi instrumentami prawnymi.

Granica polsko-niemiecka rozdziela społeczeństwa różne kulturowo i językowo, także o różnym stopniu zasiedziałości. Pogranicze, obciążone zaszłościami historycznymi, pełniące do 2004 r. rolę zewnętrznej granicy Unii Europejskiej, mimo tych barier dysponuje niezbędnym potencjałem rozwojowym, który powinien zostać rozsądnie wykorzystany. W tym celu konieczne jest kreowanie świadomości potrzeb kierunków rozwoju obszaru pogranicza Polski z Niemcami oraz wywołanie twórczego dialogu ze społeczeństwem. Umożliwi to synergię działań środowisk polityków, administracji i mieszkańców obszaru pogranicza. Największym wyzwaniem na najbliższe lata jest więc rozwinięcie tej współpracy w sieć powiązań nie tylko pomiędzy Berlinem i Szczecinem, Dreznem i Wrocławiem, lecz także z pozostałymi regionami oraz uczynienie jej realną, nieograniczającą się jedynie do kresek na mapach i opartą nie tylko na rywalizacji, całością.

Taka tożsamość tego regionu budowana z tą samą mocą, co infrastruktura i ze świadomością, że dla Dolnego Śląska, Pomorza Zachodniego, Województwa Lubuskiego i Brandenburgii jest jedna Zatoka Pomorska, to samo pasmo Sudetów, jedna Odra i jedna Nysa.

Estera Lindner-Kuhlmann
Kierownik Niemiecko-Polskiego Eurocentrum (DPE)
w Agencji Wspierania Przedsiębiorczości Powiatu Sprewa-Nysa (CIT)

Reklama



Quo vadis, MSP?



Kilka słów o prognozach i trendach w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Z „Raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013–2014" (PARP, 2015) wynika, że sektor MSP to 99,8% z 1,77 mln wszystkich działających firm, który generuje 48,5% PKB. Liczba przedsiębiorstw aktywnych stale rośnie, a ich struktura zmienia się w kierunku przedsiębiorstw większych, bardziej ustabilizowanych na rynku. To zapewne wiąże się z faktem, iż MSP coraz więcej uwagi przywiązują do swojej długookresowej strategii.

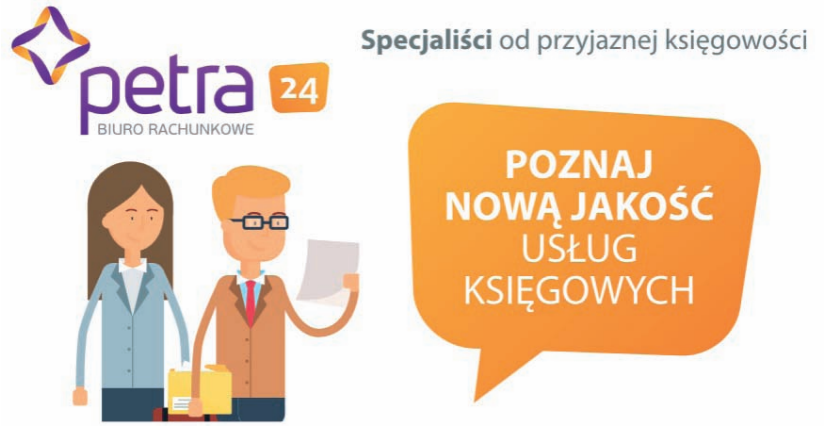
W ostatnich latach znacznie wzrosło zainteresowanie mikro- i małych przedsiębiorstw działalnością na zagranicznych rynkach, przy czym aspiracje w zakresie internacjonalizacji powiązane są z aspiracjami w zakresie wzrostu. W tym zakresie także MSP stosują coraz częściej zaawansowane strategie, zwłaszcza w grupie przedsiębiorstw szybko rozwijających się (high-growth i hyper-growth) oraz innowacyjnych. Faktem jest również, że MSP szybciej się umiędzynaradawiają niż duże przedsiębiorstwa - są bardziej elastyczne i szybciej reagują na międzynarodowe okazje rynkowe. Jako jedną z barier internacjonalizacji przedsiębiorcy wymieniają koszty oprogramowania komputerowego, a w ramach wsparcia finansowego MSP oczekują m.in. dofinansowania zakupu systemów IT.

Raport „Dojrzałość rynku elektronicznego biznesu typu B2B w Polsce na przykładzie doświadczeń we wdrażaniu działania 8.2 POIG 2007-2013" potwierdza istotność MSP dla gospodarki, wskazując przy tym, że jednym z czynników wspierających rozwój MSP jest zapewnienie im dostępu do nowoczesnych rozwiązań IT, a ich utrzymanie się na rynku zależy od możliwości efektywnego konkurowania z dużymi firmami oraz możliwości bycia konkurencyjnym na rynku lokalnym i międzynarodowym. Szansą dla polepszenia stanu informatyzacji MSP jest wspieranie rozwiązań odpowiadających ich potrzebom oraz możliwościom finansowym. MSP potrzebują rozwiązań dopasowanych do ich potrzeb i oferujących innowacyjne modele świadczenia usług IT. Rozwiązania powinny zapewniać kompatybilność z innymi stosowanymi na rynku oraz być zgodne z funkcjonującymi na rynku standardami technicznymi.

Z publikacji „Zastosowanie informatycznych systemów zarządzania w MSP jako przejaw technologicznej modernizacji" (A. Kaszuba-Perz, PRz, 2012) wynika, że rozwój systemów wspomagających zarządzanie wskazuje na zmianę modelu zarządzania w wyniku zwiększenia potrzeb informacyjnych. Rynek zmusza MSP do perspektywicznego podejścia do zarządzania - potrzeba zastosowania rachunków ekonomicznych wybiegających w przyszłość. To implikuje wdrożenie, poza systemem F-K, dodatkowych modułów wspierających kontroling, rachunkowość zarządczą. Małe podmioty są coraz częściej zainteresowane implementacją systemów kontrolingowych do prognozowania, a przy tym rośnie świadomość przedsiębiorców o potrzebie stosowania ww. narzędzi (przemiany w systemie zarządzania). Jak wynika z raportu „Rynek IT w Polsce. Prognozy rozwoju na lata 2015-2020", 90% polskich firm IT zalicza się do kategorii małych p-stw, w związku z czym ogólna ich charakterystyka została dokonana powyżej. Co do cech rynku IT, to zajmuje on najwyższe miejsce pod względem tworzenia nowych miejsc pracy, a ograniczony kapitał na inwestycje IT w firmach jest główną barierą dla jego szybszego rozwoju. Jedną z największych szans na rozwój polskiego rynku IT jest rozwój nowych technologii. Jako najistotniejszy kierunek działań wskazane są innowacje bieżących i rozwijanie nowych produktów, co jest powiązane z dużym znaczeniem umiejętności wdrażania innowacji. Prognozy przewidują, że rozwiązania chmurowe w najbliższych dwóch latach będzie charakteryzować dalszy bardzo dynamiczny rozwój. W kontekście opisanego wyżej znaczenia internacjonalizacji istotne jest, iż ok. 50% z 200 największych firm IT deklaruje uzyskiwanie przychodów z eksportu.

Eksperci firmy doradczej Deloitte, autorzy publikacji „Democratizing Technology", prognozują, iż w ciągu najbliższych lat wydatki na IT i technologie w MSP będą rosły średnio o 3,6 proc. rocznie. MSP potrzebują nowoczesnych technologii (np. chmury obliczeniowej), narzędzi analitycznych czy technologii mobilnych, przy czym jest to klient niezwykle wymagający, którego potrzeby - w związku dużą presją konkurencyjną - nieustannie się zmieniają.

Wniosek: mądrze inwestować w IT





Właściwy ruch

Wybierz dobre rozwiązanie dla swojej firmy i **skorzystaj z finansowania dla MŚP**

- decyzja kredytowa nawet w **24 h**
- **do 1 000 000 zł** na bieżącą działalność
- dodatkowo zabezpieczenie ryzyka zmian kursów walut

Oferta bankowości korporacyjnej dla firm prowadzących pełną księgowość.

Dowiedz się więcej na **mBank.pl/kredyt_msp**

Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie informacyjny i jest upowszechniany w celu reklamy i promocji mBanku S.A. i nie może być traktowany jako wiążące zobowiązanie jakiejkolwiek osoby, w tym mBanku S.A., z jakiegokolwiek tytułu. Niniejszy materiał nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu cywilnego i ma on charakter wyłącznie informacyjny. mBank S.A. nie gwarantuje kompletności zawartych w nim informacji. Przyznanie kredytu uzależnione jest od pozytywnej oceny zdolności kredytowej potencjalnego kredytobiorcy przez mBank S.A. Szczegółowe informacje o warunkach i opłatach są dostępne w oddziałach korporacyjnych mBanku.

mBank.pl



Pozyskanie inwestora
- projekt, do którego trzeba się przygotować

Pozyskanie finansowania to proces, do którego trzeba się przygotować, jak do każdego innego projektu. Bez dobrego przygotowania trudno będzie osiągnąć sukces lub też warunki wejścia kapitałowego będą niekorzystne dla przedsiębiorcy.

Wbrew pozorom zdobycie wsparcia od inwestora wcale nie jest łatwiejsze niż przebrnięcie przez gąszcz dotacyjnej dokumentacji. Problemy zaczynają się bowiem już na etapie pierwszego kontaktu.

Do najczęstszych błędów w tym zakresie można zaliczyć między innymi sytuacje, w których przedsiębiorca:

- nie potrafi opowiadać o własnym projekcie – nie umie przedstawić kluczowych kwestii, a przy tym dostosować się do okoliczności (miejsce i długość spotkania),
- nie posiada krótkiej informacji o projekcie (teaser inwestycyjny) lub taki dokument nie zawiera informacji, które są ważne dla inwestora,
- nie ma szczegółowych informacji na temat modelu biznesowego, rynku, konkurencji, potencjalnych klientów.

Przygotowanie do realizacji projektu, jakim jest pozyskanie kapitału, powinno przede wszystkim obejmować:

- budowę wiarygodnego modelu biznesowego,
- opracowanie materiałów inwestycyjnych dla inwestora,
- przygotowanie się do spotkań z inwestorem dostosowanych do ograniczeń czasowych, jak i specyficznych okoliczności.

Model biznesowy

W uproszczeniu model biznesowy to sposób zarabiania pieniędzy przez firmę. Alexander Osterwalder i Yves Pigneur w książce Tworzenie Modeli Biznesowych piszą, że elementy składowe modelu biznesowego dotykają czterech zasadniczych obszarów działalności biznesowej, czyli klientów, oferty, infrastruktury i pozycji finansowej.

Przedsiębiorca musi wiedzieć:

- za co i dlaczego klient będzie płacił, dlaczego nie kupi konkurencyjnych produktów (propozycja wartości),
- ile klient będzie płacił i w jaki sposób (strumień przychodów),
- w jaki sposób firma będzie docierać do klienta (kanały dotarcia),
- jakie zasoby są potrzebne do realizacji strategii firmy (kluczowe zasoby osobowe, środki obrotowe, majątek trwały itp.),
- jakie działania będą musiałby być podjęte w ramach realizacji strategii firmy,
- kim są kluczowi partnerzy firmy,
- jak jest kreowany zysk (nadwyżka przychodów nad kosztami).

Nie ma sensu rozpoczynać jakichkolwiek rozmów z inwestorem, jeśli model biznesowy projektu nie jest w pełni opracowany.

Zarys modelu biznesowego powinien być przedstawiony w teaserze inwestycyjnym, a w szczegółach – w arkuszu kalkulacyjnym, czyli modelu finansowym.

Materiały inwestycyjne dla inwestora

Przedsiębiorca powinien zadbać, aby materiały inwestycyjne były dostosowane do specyfiki procesu inwestycyjnego. Podstawowymi materiałami inwestycyjnymi są:

- teaser inwestycyjny,
- prezentacja inwestycyjna,
- model finansowy.

Każdy z tych materiałów jest wykorzystywany na innym etapie procesu inwestycyjnego. Częstym błędem jest posługiwanie się nimi już podczas pierwszego kontaktu z potencjalnym inwestorem.

Teaser inwestycyjny

Teaser inwestycyjny to kluczowy dokument, którym powinien posługiwać się przedsiębiorca przy pierwszych kontaktach z potencjalnymi inwestorami. Na maksymalnie trzech stronach, a najlepiej dwóch, powinien przedstawiać potencjalnemu inwestorowi podstawowe informacje o projekcie. Taki dokument musi przede wszystkim obejmować:

- przedstawienie produktu czy usługi,
- opis podstaw modelu biznesowego,
- opis rynku docelowego oraz klientów firmy,
- przedstawienie obecnej oraz potencjalnej konkurencji,
- przedstawienie zespołu i jego kompetencji w kluczowych obszarach działania firmy,
- prognozy finansowe oraz wskaźniki (KPI) niefinansowe.

Teaser inwestycyjny to nie proste zestawienie odpowiedzi/komentarzy do powyższych zagadnień. Nie warto traktować tego dokumentu jako formularza do wypełnienia. Zawartość teasera i kolejność opisywanych kwestii powinna być dostosowana do specyfiki projektu oraz jego silnych i słabych stron.

Głównym celem teasera inwestycyjnego nie jest przekonanie inwestora do podjęcia pozytywnej decyzji o wejściu kapitałowym w projek, lecz zainteresowanie inwestora projektem na tyle, aby zgodził się na spotkanie.

Niewystarczający opis projektu może spowodować brak zainteresowania inwestora, ponieważ trudno będzie dokonać wstępnej analizy. Teoretycznie inwestor może poprosić o przesłanie dodatkowych informacji. W praktyce, ze względu na ograniczenia czasowe, raczej rzadko się tak dzieje. Podsumowując, słaby teaser inwestycyjny może spowodować odrzucenie projektu niezależnie od jakości samego przedsięwzięcia.

Prezentacja inwestycyjna

W odróżnieniu od teasera inwestycyjnego prezentacja inwestycyjna może przyjąć różne formy w zależności od typu spotkania z inwestorem.

W przypadku klasycznego spotkania z potencjalnym inwestorem, prezentacja inwestycyjna powinna przyjąć jak najbardziej uproszczoną formę. Nie powinna zawierać dużej ilości tekstu, a liczba slajdów powinna być dostosowana do długości spotkania.

> Podczas prezentowania projektu potencjalny inwestor powinien się koncentrować na przedsiębiorcy, a nie próbować czytać tekst prezentacji. Jeśli długość planowanego spotkania to jedna godzina to prezentacja nie powinna obejmować więcej niż 8 slajdów.

Niektórzy przedsiębiorcy przesyłają potencjalnemu inwestorowi prezentację pocztą elektroniczną. Nie ma to sensu, jeśli ta prezentacja została przygotowana do wykorzystania podczas spotkania. Z takiej prezentacji trudno się czegoś dowiedzieć, ponieważ wymaga dodatkowej narracji.

Niektórzy przedsiębiorcy przygotowują prezentacje „do czytania", które są wysyłane razem z teaserem inwestycyjnym. Ich celem jest poszerzenie informacji z teasera. Mają niejednokrotnie po kilkadziesiąt stron. Według mnie takie rozbudowane prezentacje inwestycyjne nie spełniają swojej roli ze względu na zbyt wysoki poziom szczegółowości. Można je wykorzystać z pewnością jako źródło szerszych informacji po rozpoczęciu procesu due diligence, który opisuję poniżej.

Model finansowy

Model finansowy to narzędzie (w formie arkusza kalkulacyjnego, np. MS Excel), które przedstawia model biznesowy firmy oraz prognozy rozwoju. Prognozy powinny nakreślać rozwój firmy w ciągu kolejnych 3-5 lat. Najważniejsze są pierwsze dwa lata, dlatego też powinny być przedstawione w ujęciu miesięcznym (wyjątkowo kwartalnym). Kolejne lata są głównie pochodną założeń przyjętych w pierwszych dwudziestu czterech miesiącach.

> Model finansowy to bazowy dokument każdego start-upu, niezależnie od tego czy proces pozyskiwania inwestora jest prowadzony czy też nie. Dobrze przygotowany model finansowy może doskonale pełnić rolę biznesplanu start-upu na wewnętrzny użytek.

W procesie inwestycyjnym, model finansowy umożliwia inwestorowi między innymi zrozumienie modelu biznesowego przedsięwzięcia, weryfikację założeń przyjętych przez przedsiębiorcę oraz dokonanie wstępnej wyceny.

Due diligence w venture capital

Gdy inwestor zostanie przekonany przez przedsiębiorcę do projektu, rozpoczyna proces pozyskiwania szczegółowych danych oraz weryfikacji i potwierdzania informacji już przedstawionych przez przedsiębiorcę, czyli tzw. due diligence. Proces ten rozpoczyna się zazwyczaj po pierwszym spotkaniu, choć niekiedy może się zacząć już po zapoznaniu się inwestora z teaserem inwestycyjnym.

> W przypadku start-upów, due diligence ma przede wszystkim charakter biznesowy i technologiczny. Kwestie finansowe i prawne nie mają zazwyczaj większego znaczenia w przypadku firm na wczesnym etapie rozwoju.

Informacje w procesie due diligence są uzyskiwane przez inwestora zarówno w sposób pasywny (przekazywane przez przedsiębiorcę), jak i aktywny (pozyskiwane niezależnie).

Kluczowym narzędziem wykorzystywanym w procesie due diligence przez potencjalnego inwestora jest wspomniany wcześniej model finansowy.

Dodatkowo, szczegółowe informacje o produkcie, konkurencji, wielkości docelowej rynku (TAM, SAM, SOM), klientach, kanałach dotarcia czy działaniach marketingowych itp. są przedstawiane najczęściej w postaci opisów, zestawień, raportów zewnętrznych lub też bezpośrednio przez zespół start-upu podczas spotkań czy telekonferencji.

W analizie projektu doskonale sprawdzają się takie narzędzia jak Business Model Canvas.

Biznesplan

Kluczowym błędem w pozyskiwaniu kapitału jest posługiwanie się biznesplanem na początkowym etapie kontaktów z potencjalnymi inwestorami. Wynika to z niezrozumienia przez przedsiębiorców specyfiki funkcjonowania sektora inwestycji venture capital.

W początkowej fazie selekcji projektów inwestorzy nie potrzebują szczegółowej informacji o projekcie i nie mają czasu na zapoznawanie się z obszernymi dokumentami. W rezultacie, po otrzymaniu biznesplanu inwestorzy dokonują jego pobieżnego i nieuporządkowanego przeglądu. Działa to na niekorzyść przedsiębiorcy. Zdecydowanie odradzam posługiwanie się biznesplanem na wczesnych etapach procesu inwestycyjnego.

Biznesplan to dokument, który z pewnością przyda na późniejszych etapach projektu, na przykład na etapie due diligence. Jednak nawet wtedy inwestor będzie szukał konkretnych, szczegółowych informacji, które wcale nie muszą być przedstawione przy pomocy formalnego biznesplanu.

Pierwsze spotkanie z inwestorem

> Pierwsze spotkanie z potencjalnym inwestorem nie ma prowadzić do podjęcia decyzji inwestycyjnej o wejściu kapitałowym w projekt. Jego celem jest utrzymanie zainteresowania inwestora VC projektem, uzyskanego dzięki teaserowi inwestycyjnemu i rozpoczęcie procesu due diligence.

Podstawowym narzędziem wykorzystywanym podczas pierwszego spotkania z inwestorem jest prezentacja inwestycyjna. Warto jednak mieć na uwadze, że powinna ona pełnić rolę pomocniczą w stosunku do „opowieści" o projekcie. Podczas spotkania to przedsiębiorca powinien być w centrum zainteresowania i to na nim musi się koncentrować uwaga inwestora.

Podczas klasycznego spotkania z inwestorem, przedsiębiorca może nie mieć szans na przedstawienie projektu w sposób, który wcześniej zaplanował. Prezentacje są często przerywane pytaniami, a także zmieniana jest kolejność i waga (szczegółowość) prezentowanych kwestii. W rezultacie przedsiębiorca może mieć mniej czasu niż zaplanował na przedstawienie projektu.

Przedsiębiorca powinien dostosowywać poziom szczegółowości oraz zakres zagadnień do długości i okoliczności spotkania. Dodatkowo, warto założyć, że część spotkania będzie poświęcona na pytania i odpowiedzi.

Przedsiębiorca powinien przećwiczyć też opowiadanie o projekcie w dwóch czy trzech zdaniach oraz nieco dłużej, na przykład w ciągu pięciu minut. To bardzo pomaga podczas mniej formalnych spotkań.

Autor: Mariusz Malec

Artykuł ukazał się w 9 numerze magazynu Dotacje i Fundusze (nr 9, wrzesień-październik 2016, ISSN 2449-7053, nr indexu 40618X), www.dotacjeifundusze.pl



Integrowanie regionów przygranicznych okiem socjologów

Badani mieszkańcy Euroregionu Sprewa-Nysa-Bóbr uważają, że możliwe są przyjazne i partnerskie stosunki między Polską i Niemcami (89,0% Polaków; 95,5% Niemców). Niemcy częściej deklarują sympatię wobec Polaków (83,5%) niż Polacy wobec Niemców (38,7%). Prezentowane poniżej analizy są efektem projektu badawczego „Zaufanie ponad granicami. Euroregion Sprewa-Nysa-Bóbr, a procesy integracyjne na pograniczu polsko-niemieckim".

Istnienie pogranicza w wymiarze społecznym zakłada przenikanie i świadome przejmowanie wartości drugiej strony. Stwarza to podłoże do powstawania transgranicznej sieci powiązań umożliwiającej współdziałanie w dziedzinie gospodarki i infrastruktury oraz zmiany w sferze kulturalnej poprzez znoszenie barier socjalnych oraz inicjowanie współpracy transgranicznej. Jej celem jest wzrost zaufania między sąsiadami i uświadamianie wspólnych interesów.

Analiza wniosków projektowych zrealizowanych w Euroregionie Sprewa-Nysa-Bóbr (ESNB) wskazuje, że polskie instytucje częściej występują jako partnerzy wiodący. Do sierpnia 2013 roku przeprowadzono 1 755 projektów transgranicznych na łączną kwotę 11 765 614,35 €, których liderami były polskie podmioty i 1 010 na kwotę 4 047 486 € kierowanych przez podmioty niemieckie. Może to być potwierdzeniem przyjmowania na siebie obowiązków organizacyjnych oraz pośrednio wskazywać na Polaków jako inicjatorów współpracy. Prowadzone projekty były inicjowane przez niewielką liczbę osób mocno zmotywowanych do działania na rzecz współpracy transgranicznej, przy raczej słabym instytucjonalnym umocowaniu ram tej działalności. Mniejsze zainteresowanie niemieckich instytucji realizacją wspólnych przedsięwzięć wyjaśnia asymetria potencjałów gospodarczych obydwu regionów. Powoduje duże zainteresowanie projektami infrastrukturalnymi wśród gmin polskich i małą przychylność dla nich liderów z Niemiec. Dla porównania, przychody województwa lubuskiego, w którym znajduje się niemal cała polska część ESNB, wyniosły w 2013 roku 586 zł na jednego mieszkańca, natomiast dochody Brandenburgii, wyniosły w tym samym czasie 6012 euro na jednego mieszkańca, co daje około czterdziestokrotną różnicę.

Wyzwania rozwoju współpracy transgranicznej

Współpraca na pograniczu polsko-niemieckim jest silnie umocowana w relacjach społecznych wiążących tworzącą ją elitę. Jej poziom, zakres i dynamika zależą od inwencji, aspiracji i przygotowania merytorycznego władz lokalnych i ich liderów. Tym, co szczególnie pobudza współpracę i sprzyja powstawaniu więzi są programy zapewniające fundusze na realizację projektów, doświadczenie partnerów i istnienie nieformalnych sieci relacji społecznych.

W rozwoju współpracy na pograniczu polsko-niemieckim wskazuje się na istnienie trzech istotnych barier. Najtrudniejsza do rozwiązania kwestia dotyczy problemów w nawiązywaniu partnerstw – po stronie niemieckiej jest mniejsza liczba chętnych do współpracy. Jest to przejaw braku potrzeb, które mogą być zaspokajane poprzez stosunki transgraniczne. Dodatkowo będzie ją umacniać niski poziom zaangażowania młodzieży w realizację wspólnych projektów. Zarówno po polskiej jak i niemieckiej stronie ludzie młodzi mają relatywnie niską wiedzę na temat działalności Euroregionu (Polacy w wieku 18-29 lat – 36,1%, Niemcy –

20%) i słabo się w nią angażują. Działacze na rzecz współpracy transgranicznej nazywali ten stan brakiem „dziedziców" współpracy w sytuacji przechodzenia na emeryturę jej liderów. Jest to ważny czynnik wygaszania relacji powstałych w ramach sprawnie działających partnerstw. Ostatnią z barier jest nieznajomość języka sąsiada. Niedobory w tym zakresie, większe po stronie niemieckiej, są jedną z głównych przeszkód dla powstawania więzi transgranicznych. Posługiwanie się językami pochodzącymi z różnych rodzin utrudnia spontaniczne porozumiewanie się, a w konsekwencji powstawanie relacji osobistych.

Czy istnieje społeczność pogranicza?

Deklaracje Polaków i Niemców na temat stosunku do sąsiadów oraz zaufania wobec nich zdają się sprzyjać budowaniu trwałych relacji. Zdecydowana większość mieszkańców ESNB, uczestniczących w badaniach uważała, że możliwe są przyjazne i partnerskie stosunki pomiędzy Polską i Niemcami (89,0% Polaków; 95,5% Niemców). Respondenci z Niemiec znacznie częściej deklarowali sympatię względem Polaków (83,5%) niż Polacy względem Niemców (38,7%). Dominujące nastawienie Polaków wobec Niemców to obojętność (52,7%). Warto podkreślić, że poziom niechęci względem sąsiadów z zagranicy był stosunkowo niski wśród wszystkich badanych (Polacy 5,5%, Niemcy 1,0%). Opisany stan różni się znacznie od wyników badań sondażowych zrealizowanych przez CBOS w 2015 roku. O ile poziom sympatii wobec Niemców pozostawał na względnie podobnym poziomie (43%), o tyle bardziej znaczące różnice ujawniły się w odniesieniu do odpowiedzi świadczących o obojętności i niechęci. W badaniach ogólnopolskich obojętność wobec Niemców deklarował wyraźnie niższy niż na pograniczu odsetek respondentów (30%), natomiast niechęć znacząco wyższy (22%). Pamiętając o różnicach metodologicznych przywołanych badań, ich wyniki można ostrożnie uznać za przejaw efektu pogranicza, zgodnie z którym częste kontakty sprzyjają zmianie w postrzeganiu sąsiadów z „obcych" na „innych". Efekt ten uwidacznia się w zakresie nastawień negatywnych. Polega na rezygnacji z nich na rzecz obojętności. Do rzadkości jednak należą małżeństwa polsko-niemieckie, które uznać można byłoby za przejaw przełamania obcości i powstania realnej bliskości. W latach 2009-2013 w Gorzowie Wielkopolskim związek zawarło 14 małżeństw polsko-niemieckich a w Zielonej Górze 23.

Z uwagi na stosunkowo niewielki zakres wymienionych zjawisk oraz ich powierzchowny charakter, przedwczesne jest mówienie o scaleniu regionów. Nie istnieje też społeczność pogranicza, choć jej cechy zauważyć można w gminach przygranicznych. Jest to dowód zmiany charakteru pogranicza polsko-niemieckiego. Dotyczy ona przejścia od typu „konfrontacyjnego", w którym kultura naznaczona jest poprzez konfrontację z innością przypisaną do terenów za granicą państwową, do typu „transgranicznego" odznaczającego się akceptacją podobnych wartości cywilizacyjnych i nastawieniem na współpracę. Trudno przewidzieć efekt końcowy procesu integracji. Szczególnie trudno w obliczu nowej fali migracji w Europie. Procesy rozwoju gospodarczego i modernizacji wartości na pograniczach ewoluują zazwyczaj w kierunku akceptacji demokracji, zaufania i tolerancji. Ich celem jest rozwój współpracy, kreowanie dobrosąsiedzkich stosunków, zmiana jakości życia. Ich skutkiem budowanie silnych regionów. Wydaje się jednak, że po raz kolejny procesy społeczne wymykają się oddziaływaniu instytucji przybierając własne, raczej powolne tempo oraz spontaniczny charakter.

Joanna Frątczak-Müller
Anna Mielczarek-Żejmo

Reklama

Grafik
DRUKARNIA • AGENCJA REKLAMOWA

SPECJALISTA W USŁUGACH POLIGRAFICZNO-REKLAMOWYCH

al. Wojska Polskiego 33 (wejście od ulicy Krętej)
65-077 Zielona Góra, e-mail: grafikzg@grafikzg.pl
tel. 68 452 12 72, kom. 606 314 296

www.grafikzg.pl

MOŻEMY PRACOWAĆ RÓWNIEŻ DLA CIEBIE!

- wizytówki
- ulotki
- plakaty
- foldery
- katalogi
- naklejki
- banery
- roll up
- tablice reklamowe

Zielona Góra miastem biznesu
Nowi inwestorzy

II połowa roku przyniosła przyspieszenie w zakresie lokowania się inwestorów na terenie Lubuskiego Parku Przemysłowo-Technologicznego, nabrała również tempa współpraca z Kostrzyńsko-Słubicką Specjalną Strefą Ekonomiczną. Do końca roku może się pojawić jeszcze kilka ciekawych kontraktów.

Ostatnie tygodnie na terenie Lubuskiego Parku Przemysłowo-Technologicznego to kolejne umowy sprzedaży i rozpoczynanie procedur inwestycyjnych. Strefa gospodarcza w Nowym Kisielinie od dawna czekała na takie zainteresowanie. Są inwestorzy krajowi i zagraniczni. Nie wiedzieć dlaczego, część lokalnych polityków tylko tych zagranicznych uważa za miarę sukcesu funkcjonowania strefy. O tych z rodzimym kapitałem, a w szczególności tych lokalnych mówi się w sposób beznamiętny. – I nie wiem dlaczego tak się dzieje – mówi Prezydent Zielonej Góry Janusz Kubicki. – Szanować trzeba każdego, kto ciężką pracą osiągnął sukces, kto daje miejsca pracy, kto płaci duże podatki w Zielonej Górze – podkreśla Kubicki.

Jednak do ogłoszenia sukcesu inwestycyjnego na terenie Lubuskiego Parku Przemysłowo-Technologicznego jeszcze trochę drogi. Potrzeba mocnego wsparcia ze strony KSSSE, PAIiIZ, silnego lobbingu na rzecz Zielonej Góry, by inwestorzy nie wędrowali w inne rejony kraju. Czym przegrywa Zielona Góra? Czasem brakiem odpowiednich terenów, choć złośliwi mogą powiedzieć, że jest ich mnóstwo. Czasem brakiem możliwości pozyskania odpowiedniej kadry, czasem po prostu to kwestie polityczne, jak jeszcze niedawno pokazywała to kwestia inwestycji VW. Ostatecznie Niemcy wybrali Wielkopolskę, choć część parlamentarzystów mówiła, że powinna być to Zielona Góra.

Inwestorzy

Logistyka, dystrybucja, produkcja, nowe technologie, innowacyjność. Już w tej chwili na terenie LPPT mamy firmy reprezentujące wymienione branże. Niedawno do gry włączył się zagraniczny inwestor z branży motoryzacyjnej. – Do końca roku możliwe, że podpiszemy jeszcze dwie umowy z inwestorami – zapowiada wiceprezydent Dariusz Lesicki w zielonogórskim magistracie odpowiedzialny m.in. za inwestycje na terenie miasta.

- Nadszedł czas na Zieloną Górę – mówi – i jestem przekonany, że wykorzystamy wszystkie okazje w sposób należyty – dodał Lesicki. Przy okazji przyznał, że współpraca z Kostrzyńsko-Słubicką Specjalną Strefą Ekonomiczną układa się bardzo dobrze. Warto to podkreślić, bo nie zawsze tak się działo. W latach poprzednich władze strefy zarzucały samorządom bierność, włodarze samorządów strefie oderwanie się od rzeczywistości i szukanie lokalizacji poza terenem woj. lubuskiego. Mamy nadzieję, że sytuacja się zmieniła i w rywalizacji o inwestora górę zawsze będą brały czynniki merytoryczne.



Blisko 140-tysięczna Zielona Góra oczekuje poważnych firm, zatrudniających wiele osób, ale przede wszystkim, za godziwą płacę. – Pracodawcy muszą zdawać sobie sprawę, że dziś pracownik oczekuje więcej, że pozyskać pracownika jest trudniej. Trzeba się liczyć z oferowaniem wyższych wynagrodzeń – wyjaśniał w jednym z wywiadów radiowych dyrektor Powiatowego Urzędu Pracy Edmund Prekurat. – Wiem, że obecni inwestorzy są świadomi oczekiwań pracowników – odpowiada wiceprezydent Lesicki. Już w trakcie wiosennej rekrutacji jednego z koncernów ten postawił właśnie na wynagrodzenie. Żadnej najniższej krajowej, do tego ścieżka awansu i podnoszenia kwalifikacji w ślad za którą podążać będą podwyżki. Udało się, chętni byli. Co jednak ciekawe, zaledwie 30 proc. zainteresowanych pracą pochodziło z samej Zielonej Góry. 70 proc. spoza miasta. Bezrobocie najniższe w historii, oscylujące w granicach 6 proc. (Miasto Zielona Góra). To niedużo. Powód do zadowolenia dla samorządowców, powód do zmartwienia właśnie dla inwestorów. Jak zebrać kadrę, gdy kadry po prostu nie ma.

Kapitał inwestora

Która firma lepsza? Polska czy zagraniczna? – Uważam, że ten polski kapitał jest pod wieloma względami lepszy i bezpieczniejszy. Dlaczego? Firma zagraniczna w razie problemów finansowych, albo lepszych warunków w innych krajach, po prostu wyprowadza się z miasta, danego kraju. Zabiera park maszynowy, rozbiera hale i znika. Ten polski kapitał, ugruntowany, zakorzeniony i znany od lat jest bardziej stabilny. Właściciele tych firm często zatrudniają swoich znajomych, nie szukają tak chętnie dróg ucieczki – przekonuje Dariusz Lesicki.

W jego przekonaniu nie ma też obaw, że ściana wschodnia zabierze nam inwestorów. Polityczne zawirowania, międzynarodowy spór np. wokół Ukrainy nie pozwala inwestorom na bezpieczne wykładanie milionów euro w kraj, którego stabilność pozostawia wiele do życzenia. – W Polsce inwestorzy mają do czynienia z wykwalifikowaną kadrą, mało tego, niedawno czeskie firmy masowo rekrutują Polaków do pracy w czeskich fabrykach. Tak było choćby ze Skodą, która w Zielonej Górze szukała kadry – dodaje Dariusz Lesicki.

KSSSE

W czym przejawiają się lepsze kontakty ze strefą? Przykładem może być niedawne otwarcie biura zamiejscowego Kostrzyńsko-Słubickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej w Nowym Kisielinie. W zabytkowym pałacyku będącym dziś administracyjnym sercem LPPT strefa otworzyła swoje biuro. – Dostrzegliśmy potrzebę wyjścia naprzeciw oczekiwaniom klientów, samorządowców i wszystkich zainteresowanych funkcjonowaniem strefy – mówił wiceprezes KSSSE Stanisław Iwan.

Obecność przedstawicieli KSSSE na miejscu jest o tyle naturalna, że specjalna strefa ekonomiczna obejmuje w Zielonej Górze 140 ha i w ten sposób należy do największych podstref ekonomicznych KSSSE. Obecne rozmiary strefa w LPPT posiada od 2011 roku.

- To miejsce idealnie obala dwa największe mity dotyczące specjalnych stref ekonomicznych, a mianowicie że specjalne strefy ekonomiczne są dla dużych i zagranicznych firm.

W Zielonej Górze podmioty działające w ramach zezwolenia poniosły już wydatki inwestycyjne w wysokości ponad 82 milionów złotych i utworzyły ponad 600 nowych miejsc pracy – czytamy w informacji prasowej Kostrzyńsko-Słubickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Do niedawna cały kapitał inwestorski należał do Polski. Od kilku tygodni – jak pisaliśmy na wstępie – do Zielonej Góry wkroczył kapitał zagraniczny, m.in. niemiecki i hinduski.

Czym kusi LPPT?

Tu wabikiem są np. ulgi inwestycyjne. Przedsiębiorcy, którzy zdecydują się zainwestować w budowę dużych zakładów na obszarze Lubuskiego Parku Przemysłowo-Technologicznego Zielona Góra – Nowy Kisielin mogą liczyć na długoletnie zwolnienie z podatku od nieruchomości.

W kwietniu tego roku radni Miasta Zielona Góra zdecydowali jednogłośnie o przyjęciu uchwały, która zakłada cały wachlarz ulg dotyczących podatku od nieruchomości. I tak firmy zatrudniające co najmniej 30 osób przez trzy lata będą zwolnione z podatku od nieruchomości. Inwestorzy zatrudniający co najmniej 50 pracowników nie zapłacą podatku przez 5 lat. Duże firmy, które zatrudniają powyżej 200 pracowników otrzymają zwolnienie z płatności na 10 lat. – Dla przedsiębiorców oznacza to wymierne korzyści – mówi Dariusz Lesicki.



Jak dodają przedstawiciele Lubuskiego Parku Przemysłowo-Technologicznego, ulgi dotyczą wszystkich inwestorów, niezależnie od kraju pochodzenia. Ważne aby inwestycje związane były z budową zakładów produkcyjnych i aby spełnione zostały kryteria co do ilości zatrudnionych osób.

Czym jest LPPT?

Lubuski Park Przemysłowo-Technologiczny jest wspólną inwestycją Miasta Zielona Góra, Województwa Lubuskiego, Uniwersytetu Zielonogórskiego oraz Kostrzyńsko-Słubickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej.

Park ma wspierać rozwój gospodarczy miasta i regionu, m.in. poprzez tworzenie nowych miejsc pracy, przyciąganie inwestorów i współpracę z największą uczelnią.

Całkowita powierzchnia parku to prawie 168 ha. Teren inwestycyjny, jak wspomnieliśmy, objęty jest KSSSE. Oznacza to, możliwość skorzystania z przywileju w postaci zwolnienia w podatku dochodowym w podatku CIT do wysokości nawet 55% poniesionych nakładów inwestycyjnych.

Miasto Zielona Góra sukcesywnie uzbraja cały teren przeznaczony dla inwestorów. Dotychczas na ten cel wydano kilkadziesiąt milionów zł. Niebawem powstanie jeszcze przystanek kolejowy, tak by pracownicy spoza Zielonej Góry w łatwy i bezpieczny sposób mogli dostać się do swoich zakładów pracy.

Pierwszą firmą, która w 2013 roku wybudowała zakład była spółka Darstal, zajmująca się obróbką odlewów z żeliwa i stali. W 2015 roku swoją fabrykę otworzyła tam zielonogórska firma LUG Light Factory zajmująca się produkcją opraw i systemów oświetleniowych w technologii LED. Poza tym zainwestowało jeszcze m.in. e-obuwie.pl.

Zdaniem przedstawicieli KSSSE ruch biznesowy wokół Zielonej Góry jest spory, trzeba więc bardzo dobrze wykorzystać moment. Niebawem, co również warte podkreślenia, LPPT zostanie skomunikowane z wyremontowanym szlakiem S3, co de facto znacznie usprawni jakiekolwiek procesy logistyczne operujących na terenie Lubuskiego Parku Przemysłowo-Technologicznego inwestorów.

Zielona Góra dostrzegana

Zielona Góra zajęła I miejsce w rankingu Forbes'a Miast Atrakcyjnych dla Biznesu. Miasto wygrało w kategorii miejscowości od 50 do 150 tys. mieszkańców. Pod uwagę brana była liczba podmiotów gospodarczych, które powstały na terenie danego samorządu w roku 2015. W Zielonej Górze z KRS wykreślono w ubiegłym roku 40 podmiotów, natomiast zarejestrowano ponad 400. Do tego jeszcze miasto zostało ostatnio zaliczone do 12 Wschodzących Gwiazd na biznesowej mapie Polski a dokładnie to w sektorze nowoczesnych usług biznesowych (BSS). „Jak wynika z raportu, obok dużych ośrodków, na znaczeniu zyskują mniejsze lokalizacje. Dwanaście „Wschodzących Gwiazd" to: Białystok, Bielsko-Biała, Częstochowa, Elbląg, Kielce, Lublin, Olsztyn, Opole, Radom, Rzeszów, Szczecin oraz Zielona Góra. Działają tu aż 173 firmy zatrudniające ponad 19 tys. osób, co stanowi odpowiednio 20% wszystkich podmiotów oraz 10% zatrudnienia w sektorze w całym kraju. Liderami zestawienia są Lublin, Rzeszów oraz Szczecin - w każdym z tych miast zatrudnienie przekracza 3,5 tys. osób, a działalność prowadzi ponad 20 firm BSS. W pozostałych miastach liczba centrów waha się od 5 do 16" – czytamy w raporcie opracowanym przez PAIiIZ, Colliers International i Advisory Group TEST Human Resources.





Wsparcie dla przedsiębiorców z terenów wiejskich

O wsparcie na rozpoczęcie lub rozwój firmy ze środków z Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) mogą ubiegać się osoby nieposiadające statusu rolnika.

W województwie lubuskim powstało 10 organizacji pozarządowych – Lokalnych Grup Działania (LGD) – działających na terenie 77 gmin. Są to stowarzyszenia, które zrzeszają przedstawicieli z trzech sektorów: publicznego, prywatnego i pozarządowego oraz mieszkańców danego obszaru wyznaczonego granicą gmin członkowskich. Ich głównym zadaniem jest wspieranie lokalnego rozwoju na obszarach wiejskich w oparciu o 10 Lokalnych Strategii Rozwoju (LSR), które zawierają specyficzne kierunki aktywizacji każdej LGD do roku 2020. Na realizację tych operacji pozyskano około 28 mln euro z programu LEADER, który jest współfinansowany ze środków EFRROW. Aż połowę tej kwoty przeznaczono dla przedsiębiorców z obszarów wiejskich.

Działania w ramach LSR powinny wykorzystywać lokalne zasoby: surowce, miejscową infrastrukturę, lokalizację (położenia geograficzne), dziedzictwo, czy potencjał mieszkańców. Pomoc przedsiębiorcom jest przyznawana zarówno na zakładanie nowej działalności gospodarczej, jak i rozwijanie już istniejącej.

Zakres udzielanego wsparcia jest różny w poszczególnych strategiach i może obejmować:

- rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (z wyłączeniem świadczenia usług rolniczych);
- podnoszenie kompetencji osób z obszaru LSR w powiązaniu z rozwojem przedsiębiorczości lub dywersyfikacją źródeł dochodów lub podejmowaniem zatrudnienia w szczególności rolników i osób długotrwale pozostających bez pracy;
- rozwój produktów lokalnych;
- rozwój rynków zbytu, z wyłączeniem targowisk;
- zachowanie dziedzictwa lokalnego;
- rozwój ogólnodostępnej i niekomercyjnej infrastruktury turystycznej, rekreacyjnej, kulturalnej.

Wysokość wsparcia finansowego jest uzależniona od specyfiki obszaru. Bezzwrotna premia na rozpoczęcie działalności gospodarczej to kwota do 100 tyś zł. Dla przedsiębiorców rozwijających swą działalność przewidywane wsparcie wynosi do 300 tyś zł. O wsparcie mogą ubiegać się osoby fizyczne i posiadające osobowość prawną, nieposiadające statusu rolnika.

Dofinansowanie można uzyskać składając wniosek do LGD działającej na terenie danej gminy. Każda LGD ma opracowany swój własny harmonogram naborów oraz kryteria oceny projektów. Szczegółowe informacje można uzyskać w biurze stowarzyszenia i na stronach internetowych poszczególnych organizacji.

Od października planowane są spotkania informacyjne i szkolenia. W trakcie trwania naborów zainteresowani będą mogli skorzystać z doradztwa w zakresie konstruowania projektu i wypełniania wniosku. Szczegółowe informacje dotyczące terminów spotkań zostaną zamieszczone na stronach internetowych LGD.

Zachęcamy do zapoznania się z dokumentami ważnymi dla beneficjenta, które znajdują się na naszych stronach internetowych oraz do systematycznego śledzenia informacji dotyczących harmonogramu naboru wniosków, szkoleń i spotkań.

Ilona Wojciechowska
W imieniu Zarządu Lubuskiej Sieci Lokalnych Grup Działania

Poniżej przedstawiamy obszary terytorialne poszczególnych Lokalnych Grup Działania wraz z linkami do stron internetowych tych organizacji:

1. Gminy: Bogdaniec, Deszczno, Krzeszyce, Sulęcin, Lubniewice, Kłodawa, Santok, Lubiszyn, Ośno Lubuskie, Torzym – **www.kst-lgd.pl**
2. Gminy: Bojadła, Czerwieńsk, Kolsko, Nowogród Bobrzański, Sulechów, Świdnica, Trzebiechów, Zabór – **www.miedzyodraabobrem.pl**
3. Gminy: Brody, Gubin, Jasień, Lipinki Łużyckie, Lubsko, Łęknica, Trzebiel, Tuplice – **www.grupaluzycka.pl**
4. Gminy: Bledzew, Dobiegniew, Drezdenko, Lubrza, Łagów, Międzyrzecz, Przytoczna, Pszczew, Skąpe, Skwierzyna, Stare Kurowo, Strzelce Krajeńskie, Szczaniec, Świebodzin, Zwierzyn – **www.bramalubuska.pl**
5. Gminy: Witnica, Słońsk, Górzyca, Słubice i Cybinka, Kostrzyn n/Onad Odrą – **www.prow.zdrow.pl**
6. Gminy: Kożuchów, Brzeźnica, Nowe Miasteczko, Szprotawa, Niegosławice, Bytom Odrzański – **www.lgd.wzgorzadalkowskie.pl**
7. Gminy: Gozdnica, Iłowa, Małomice, Przewóz, Wymiarki, Żagań, Żary – **www.bory.org.pl**
8. Gminy: Trzciel, Babimost, Kargowa, Zbąszynek – **www.lgdrk.pl**
9. Gminy: Maszewo, Bytnica, Krosno Odrzańskie, Dąbie, Bobrowice – **www.lgdzs.pl**
10. Gminy: Kotla, Nowa Sól, Siedlisko, Sława, Szlichtyngowa, Wschowa – **www.klj.org.pl**

Mała ustawa o innowacyjności od 2017 r. Duża – od 2018 r.



16 sierpnia br. Rada Ministrów przyjęła projekt tzw. „małej ustaw o innowacyjności" przygotowany przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Celem zaproponowanych zmian jest wzrost innowacyjności polskiej gospodarki.

Przewidziany w ustawie pakiet rozwiązań, w postaci ulg podatkowych i formalnych uproszczeń, ma być decydującym czynnikiem zachęcających do podejmowania działalności innowacyjnej. Z założenia ma przyczynić się do wzrostu nakładów na badania i rozwój w przedsiębiorstwach oraz motywować naukowców do większego angażowania się we wdrożenia rozwiązań innowacyjnych.

Jak wyjaśnia wiceminister nauki i szkolnictwa wyższego Piotr Dardziński „mała ustawa o innowacyjności" przewiduje zmiany nie tylko dla przedsiębiorców inwestujących w badania i rozwój, ale również dla uczelni, instytutów oraz naukowców komercjalizujących badania. Uczelnie, tak jak instytuty badawcze, zostaną zobligowane do tego, by 0,5 proc. swoich dotacji na utrzymanie potencjału badawczego przeznaczać na komercjalizację badań.

Ustawa znosi również podatek dochodowy od własności intelektualnej wnoszonej do spółki. Małe i średnie przedsiębiorstwa będą mogły odpisać od podatku koszty uzyskania patentu. Oprócz tego przedsiębiorcy będą mogli odliczać koszty na działalność B+R przez sześć lat (dotychczas były to 3 lata).

Mała ustawa o innowacyjności jest wstępem do właściwej ustawy, która ma obowiązywać od 2018 roku. Dokumentem, który stanie się punktem wyjścia do prac nad horyzontalną „dużą ustawą" jest „Biała księga innowacyjności", nad kształtem której pracuje Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego prowadząc konsultacje społeczne. Efektem tych reform ma być całościowy system wsparcia działalności innowacyjnej.

Projekt ustawy dostępny na portalu **www.BiznesLubuski.pl**

Instytut Wspierania Biznesu

Gdyby przyrównać firmę do człowieka, to

ciałem są podejmowane działania,
umysłem jest zarządzanie,
a SERCEM jest PRZYWÓDZTWO.

Jeśli człowiek ten potrzebuje wyjścia z kryzysu (np. choroby) lub rozwoju, żeby sprawniej i szybciej osiągać swoje cele biznesowe, sięga po różne środki zaradcze (np. formy rozwoju osobistego).

Jaka jest ich efektywność?

Szkolenia wpływają na zmianę na poziomie zewnętrznych działań i technik – skuteczność jest wysoka i krótkotrwała, przypomina leczenie tabletką przeciwbólową bólu spowodowanego chorobą (to oddziaływanie tylko na ciało, u którego objawy są już tylko ostatnią, najbardziej widoczną konsekwencją).

Coaching biznesowy wspiera proces zarządzania – skuteczność jest dużo większa i na dłuższą metę, przypomina leczenie systemu odpornościowego (np. poprzez zdrowy styl życia, właściwą dietę, sport, równowagę między pracą i odpoczynkiem itp. – to oddziaływanie na umysł, żeby mógł podejmować bardziej racjonalne decyzje).

KONSULTACJE GESTALT POMAGAJĄ WYPRACOWAĆ INDYWIDUALNY STYL PRZYWÓDZTWA przedsiębiorcy czy szefa zespołu – skuteczność można przyrównać do zlikwidowania stresu, gdyż to on jest powodem obniżenia odporności, a w efekcie choroby (to oddziaływanie na poziomie serca, czyli m.in. **budowania relacji w zespole**, ponieważ to właśnie to, co dzieje się w relacjach międzyludzkich, jest źródłem stresu).

Bądź świadomym PRZYWÓDCĄ

Wejdź na **www.gestalt.zgora.pl**

i zapoznaj się z możliwościami współpracy.

Zadzwoń pod **607 349 941** i umów się na spotkanie informacyjne.

Zapraszam do kontaktu i wsp□lnego budowania, rozwoju Twojego zespołu,

konsultantka i psychoterapeutka Gestalt,
coach biznesu, trenerka rozwoju osobistego, właścicielka firmy Instytut Wspierania Biznesu
oraz Członek Zarządu Ośrodka Psychoterapii i Rozwoju w Zielonej Górze

Mistrzowie przywództwa nie muszą robić już nic – wystarczy, że SĄ.



Państwowa Inspekcja Pracy **radzi**

Świadectwo pracy

Zgodnie z art. 97 § 1^1 ustawy z dnia 26.06.1974 r. Kodeks pracy (Dz. U. z 2014 r., poz. 1502 ze zm.) jeżeli pracownik pozostaje w zatrudnieniu u tego samego pracodawcy na podstawie umowy o pracę na okres próbny, umowy o pracę na czas określony lub umowy o pracę na czas wykonywania określonej pracy, pracodawca jest obowiązany wydać pracownikowi świadectwo pracy obejmujące zakończone okresy zatrudnienia na podstawie takich umów, zawartych w okresie 24 miesięcy, poczynając od zawarcia pierwszej umowy.

Czy pracodawca wydając pracownikowi świadectwo pracy po okresie zatrudnienia 24 miesięcy powinien podać informacje o urlopie wypoczynkowym zarówno wykorzystanym jak i pozostałym do wykorzystania? Czy może należy umieścić w świadectwie pracy informację tylko o urlopie wykorzystanym w danym roku?

W świadectwie pracy należy wskazać m.in. informacje o wykorzystanym urlopie wypoczynkowym (art. 97 § 2 k.p. oraz § 1 rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dnia 15.05.1996 r. w sprawie szczegółowej treści świadectwa pracy oraz sposobu i trybu jego wydawania i prostowania - Dz. U. Nr 60, poz. 282 ze zm.). Należy uwzględnić wyłącznie urlop wypoczynkowy przysługujący pracownikowi w roku kalendarzowym, w którym ustał stosunek pracy, biorąc pod uwagę tylko okres zatrudnienia.

Przy kontynuacji zatrudnienia danego pracownika (bo tylko wtedy ma zastosowanie art. 97 § 1^1 k.p.) pracodawca wydając świadectwo pracy obejmujące zakończone okresy zatrudnienia, powinien w pkt 4.1. zamieścić informację o urlopie wykorzystanym przez pracownika w roku kalendarzowym, w którym ustał stosunek pracy, w takim zakresie w jakim faktycznie został on wykorzystany. Przy założeniu, że strony stosunku pracy zawarły porozumienie o którym mowa w art. 171 § 3 k.p. Zgodnie z tym przepisem pracodawca nie ma obowiązku wypłacenia ekwiwalentu pieniężnego gdy strony postanowią o wykorzystaniu urlopu w czasie pozostawania pracownika w stosunku pracy na podstawie kolejnej umowy o pracę zawartej z tym samym pracodawcą bezpośrednio po rozwiązaniu lub wygaśnięciu poprzedniej umowy o pracę z tym pracodawcą.

Czy wydając pracownikowi świadectwo pracy po ustaniu zatrudnienia należy w nim ująć okres zatrudnienia, za który już wystawiono wcześniej świadectwo pracy?

Świadectwo pracy wydane pracownikowi po ustaniu zatrudnienia nie powinno zawierać okresu zatrudnienia, ujętego we wcześniej wydanym mu świadectwie pracy. Potwierdza to brzmienie znowelizowanego w dniu 9.11.2011 r. załącznika „Sposób wypełniania świadectwa pracy" do rozporządzenia z dnia 15.05.1996r. Ministra Pracy i Polityki Społecznej w sprawie szczegółowej treści świadectwa pracy oraz sposobu i trybu jego wydawania i prostowania, pracodawca wykazuje również okresy poprzedniego zatrudnienia u tego pracodawcy na podstawie umowy o pracę na okres próbny, umowy o pracę na czas określony lub umowy o pracę na czas wykonania określonej pracy, jeżeli nie wydał świadectwa pracy w związku z rozwiązaniem lub wygaśnięciem poprzedniej umowy lub poprzednich umów, zgodnie z art. 97 § 1^3 Kodeksu pracy.

Jednocześnie informuje, że powyższa odpowiedź nie jest wiążąca dla stron stosunku pracy, a spory dotyczące treści świadectwa pracy rozstrzyga tylko sąd pracy.

Okręgowy Inspektorat Pracy w Zielonej Górze

Odpowiedzi na pytania z zakresu prawa pracy można uzyskać w Okręgowym Inspektoracie Pracy w Zielonej Górze:

telefon: **801 002 820**
(dla połączeń z telefonów komórkowych)

telefon: **68 413 08 13**
(dla połączeń z telefonów stacjonarnych)

poniedziałek
w godz. 8.00-18.00
wtorek – piątek
w godz. 8.00-15.00

OKIEM EKSPERTA
ZUS

Wznawiasz działalność po wakacjach? Musisz odwiedzić ZUS

Wakacje to dla wielu przedsiębiorców trudny czas. Niektórzy z powodu „sezonu ogórkowego" oraz okresu urlopowego są zmuszeni do zawieszania działalności. Na jesień, gdy następuje ożywienie gospodarki decydują się na wznowienie działalności. Podpowiadamy jak to zrobić.

Plusy i minusy

W województwie lubuskim w okresie wakacyjnym (od czerwca do końca sierpnia) na zawieszenie działalności decyduje się ponad 2 tys. przedsiębiorców, podczas gdy od stycznia do czerwca ta liczba wynosi niecałe 3 tys. Zawieszenie działalności na okres wakacji ma swoje plusy i minusy. Plusem jest to, że w tym czasie przedsiębiorca nie musi płacić składek, natomiast wiąże się to z brakiem ubezpieczenia oraz zakazem przyjmowania zleceń.

„Jedno okienko" nie wystarczy

Wielu przedsiębiorców jest przekonanych, że wznowienie działalności można wykonać w ramach tzw. „jednego okienka", składając w urzędzie miasta lub gminy wniosek CEDIG-1. Jakie jest później ich zdziwienie, gdy ich bliscy (za których opłacali składki) idą do lekarza i okazuje się, że nie są ubezpieczeni.

Sam fakt złożenia wniosku nie oznacza bowiem, że przedsiębiorca i jego rodzina ponownie są ubezpieczeni. Przedsiębiorca musi odwiedzić ZUS gdy chce ponownie zgłosić do ubezpieczenia współpracowników oraz członków rodziny. Wszystkie osoby ubezpieczone są bowiem wyrejestrowywane w momencie zawieszenia działalności gospodarczej. Dopiero złożenie odpowiednich dokumentów w ZUS spowoduje, iż obowiązek zgłoszeniowy będzie dopełniony, a systemy informatyczne zostaną zasilone o nasze dane.

Uwaga na terminy

Trzeba pamiętać jednak o tym, że przedsiębiorcy, którzy zawiesili działalność gospodarczą, np. na wakacje lub po to, aby nie płacić składek ZUS w okresie, w którym firma nie osiąga przychodów, mogą wznowić działalność dopiero po upływie 30 dni od złożenia poprzedniego wniosku w CEIDG. Oznacza to, że jeśli ktoś złoży wniosek o zawieszenie działalności z końcem sierpnia, będzie mógł ją wznowić dopiero z końcem września.

Przedsiębiorca może zawiesić działalność na maksymalnie 24 miesiące, po tym czasie zostanie wykreślony z CEIDG bez możliwości odwołania. W trakcie zawieszenia przedsiębiorca nie ma prawa wykonywać pracy, która stanowią główną działalność firmy. Wykonanie jakiegokolwiek zlecenia będzie wymagało odwieszenia działalności.

Należy także pamiętać, że ZUS nie informuje płatników o sporządzeniu dokumentów zgłoszeniowych, w związku ze wznowieniem wykonywania działalności gospodarczej. Zawiadomienie zostanie wysłane jedynie w przypadku, gdy wystąpią jakiekolwiek niezgodności lub zmiany takie jak np. uzyskanie przez przedsiębiorcę prawa do emerytury, czy też zatrudnienie na umowę o pracę w innej firmie w trakcie zawieszenia działalności gospodarczej.

Co zrobić po odwieszeniu działalności?

Po wznowieniu wykonywania działalności gospodarczej płatnik składek powinien złożyć w ZUS:

a) W terminie 7 dni od daty wznowienia prowadzenia działalności gospodarczej.

- ZUS ZUA lub ZUS ZZA za osoby podlegające obowiązkowi ubezpieczeń (np. osoby współpracujące, pracownicy, zleceniobiorcy itd.). Prowadzący działalność składa dokument sam za siebie, tylko wówczas, gdy w czasie zawieszenia działalności nastąpiły zmiany mające wpływ na obowiązek ubezpieczeń.
- ZUS ZCNA zgłaszający dane członków rodziny dla celów ubezpieczenia zdrowotnego.

b) W terminie do 10 lub 15 dnia miesiąca za miesiąc poprzedni (termin składania dokumentów jest uzależniony od faktu, czy rozlicza składki za siebie czy również za inne osoby).

- Deklaracji rozliczeniowej ZUS DRA i/lub imienne raporty miesięczne za siebie oraz osoby zgłoszone do ubezpieczeń za miesiąc, w trakcie, którego nastąpi wznowienie prowadzenia działalności.
- W przypadku wznowieniu działalności w trakcie miesiąca należy pamiętać o złożeniu ZUS DRA również za kolejny, pełny miesiąc prowadzenia działalności.

Aby to zrobić nie trzeba odwiedzać Zakładu Ubezpieczeń Społecznych osobiście. Przedsiębiorcy mogą przekazywać do ZUS dokumenty elektronicznie np. korzystając z programu Płatnik lub poprzez PUE (Platforma Usług Elektronicznych ZUS) i aplikację ePłatnik. Warunkiem jest posiadanie podpisu elektronicznego (np. bezpłatnego profilu ePUAP).

Agata Muchowska
regionalny rzecznik prasowy ZUS
województwa lubuskiego



OPZL działa na rzecz poprawy jakości szkolnictwa zawodowego

W wyniku zakończenia procedur otwartego naboru na partnera w działaniu 8.4.1 Doskonalenie jakości kształcenia zawodowego, finansowanego ze środków RPO–Lubuskie 2020 - Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej została wybrana na jednego z partnerów w czterech powiatach województwa lubuskiego: zielonogórskim ziemskim, żarskim, nowosolskim oraz wschowskim.

Cel powołanego partnerstwa to wspólne opracowanie i realizacja projektu, którego celem jest zwiększenie zdolności do zatrudniania uczniów szkół i placówek oświatowych kształcenia zawodowego. Realizacja projektu ma trwać przez okres 6 lat. Przez ten czas w wymienionych powyżej powiatach, działaniami projektu zostanie objętych kilkaset uczniów oraz nauczycieli, którzy odbędą praktyki i staże w przedsiębiorstwach działających w branżach zgodnych z kierunkiem nauczania. Organizacja została wybrana do realizacji dwóch zadań w projekcie. Pierwsze zadanie dotyczy praktyk i staży uczniów realizowanych u pracodawców lub przedsiębiorców, drugie obejmuje praktyki i staże nauczycieli.

W trakcie realizacji projektu jego uczestnicy będą mieli możliwość bezpośredniego kontaktu ze środowiskiem pracy i jego potencjałem technicznym i organizacyjnym tj. z nowoczesnymi technologiami, urządzeniami, czy też systemami zarządzania. Nauczyciele zaktualizują swojej wiedzy, poznają najnowsze, aktualnie stosowane techniki i rozwiązania w danej branży, aby następnie przekazać zdobytą wiedzę i doświadczenie swoim uczniom. Natomiast uczniowie dzięki pogłębieniu i zastosowaniu już zdobytej wiedzy i umiejętności zawodowych w rzeczywistych warunkach pracy zwiększą swoje szanse na rynku pracy, bowiem jako absolwenci szkół zawodowych staną się pracownikami gotowymi do podjęcia zatrudnienia bez konieczności przeszkalania ich u nowego pracodawcy. Minimalny wymiar czasu trwania praktyk/ staży dla uczniów wynosi 150 godzin a, dla nauczycieli 40 godzin. W ramach realizacji projektu zostały przewidziane wynagrodzenia za odbyty staż lub praktykę dla uczniów.

Do zadań OPZL należeć będzie przede wszystkim zapewnienie miejsca praktyk w przedsiębiorstwie w obszarze zgodnym z kierunkiem nauczania, organizacja i realizacja praktyk i staży zawodowych oraz monitoring i kontrolowanie ich jakości. Zapewnienie miejsca praktyki/ stażu wiązać się będzie z wyborem miejsca jego odbywania. Przy wyborze będą w pierwszej kolejności premiowane branże strategiczne dla rozwoju regionu. Ponadto do organizacji staży wykorzystana zostanie przede wszystkim sieć przedsiębiorców działająca na rynku lokalnym, dzięki czemu sytuacja uczestników projektu na rynku pracy ulegnie poprawie, bowiem zostaną oni przygotowani do wykonywania pracy w określonym zawodzie.

To szansa dla uczniów i nauczycieli zawodów na poznanie realnego środowiska pracy a dla pracodawców weryfikacja praktykantów pod kątem przyszłego zatrudnienia. To duże wyzwanie i mobilizacja, aby wspólnie z Liderami, Starostami Powiatów zmienić oblicze szkolnictwa zawodowego i podnieść jego atrakcyjność dla młodych ludzi, którzy dokonują wyboru szkoły. Wierzymy, że wspólnie z lubuskimi pracodawcami, którzy pracują na najnowszych technologiach uda się to zrealizować z korzyścią dla obu stron.

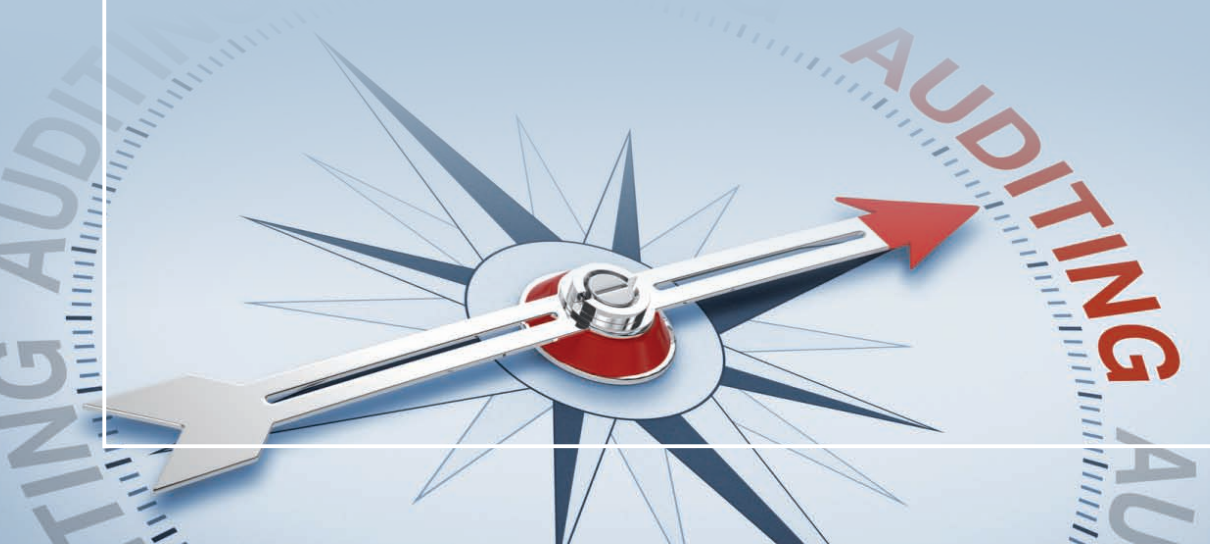
Centrum
Energetyki Odnawialnej
PWSZ w Sulechowie

EFEKTYWNOŚĆ ENERGETYCZNA
SZÓSTE PALIWO

Sprawdź ile możesz oszczędzić w swojej firmie

Bilansowa analiza gospodarki energetycznej
Wskazanie konkretnych rozwiązań
Określenie kosztów proponowanych zmian
Kalkulacja oszczędność

WWW.CENTRUMENERGETYKI.COM.PL





biznes na obcasach
kobiety przedsiębiorcze

Małgorzata Bieniaszewska

Zamierzałam być: psychologiem lub nauczycielem j. angielskiego
Studiowałam: filologię angielską, psychologię kliniczną
Pierwsza praca: korepetycje z j. angielskiego
Pierwsze zarobione pieniądze wydałam na: samochód
Dzień pracy rozpoczynam: z cafe latte w ręku
Na biurku zawsze mam: czekoladę ;)
Nie mogłabym pracować: bez znajomości celu, do którego dążę
Podziwiam: ludzi, którym chce się więcej i bardziej niż innym; osoby z poczuciem humoru i dystansem do siebie; ludzi o dobrym sercu, którzy nagromadzonym dobrem dzielą się z innymi

Nie wypuszczam steru z rąk

W cyklu OPZL – „Biznes na obcasach": Małgorzata Bieniaszewska właściciel, dyrektor handlowy firmy MB Pneumatyka z Sulechowa. O tym gdzie tkwi siła kobiety, konsekwencja i odwaga w biznesie w rozmowie z Joanną Małecką ,OPZL

Sukces według Pani...
To odwaga: odwaga, jaką mają ludzie żyjący zgodnie z własnymi pragnieniami i marzeniami, którzy są sobą i po prostu tworzą swoje życie. Nie uciekają przed ważnymi decyzjami, stawiają czoła problemom, ale nigdy nie wypuszczają steru z rąk. Dążą do wyznaczonego sobie celu.

Co Panią motywuje do pracy?
Cele i związane z nimi wyzwania. Skuteczność działania mnie nakręca. Jako właściciel firmy wyznaczam śmiałe, ale realne cele dla całego zespołu. Równie wymagająca jestem w stosunku do siebie. Ja po prostu lubię, gdy coś się dzieje.

Jakie cechy osobowościowe w Pani pracy są najważniejsze?
Prowadzę firmę od 2002, firmę, którą przekazał mi tata, który był fenomenalnym inżynierem. Nauczyłam się przez te lata, że najważniejsza jest decyzyjność i nieustająca chęć osiągania celów. Wiem co to znaczy stawiać czoło przeciwnościom losu, gdyż nie raz w swej historii biznesowej musiałam walczyć z kryzysami. Jeśli spanikujesz w takiej sytuacji, to przegrałeś. W biznesie nie ma miejsca na emocje. Chcesz wygrywać, musisz walczyć! Walka ta musi być podszyta charyzmą.

Pani zespół, relacje międzyludzkie jak je Pani ocenia?
Dla swojego zespołu jestem wymagającym liderem, który wyznacza kierunki i nadaje bieg zdarzeniom. Oczekuję wiele od nich, ale też od siebie. Cenię ludzi, którzy posiadają swoje zdanie i z takich osób składa się mój zespół.

Co oznacza być kobietą w biznesie wg Pani?
Wiele się mówi o tym, że kobiecie w biznesie jest trudniej niż mężczyźnie. Może dlatego, że naszym tradycyjnym atrybutem jest łagodność, która w biznesie (szczególnie w branży, w której działam) nie jest cechą pomocną. Kobiecie w prowadzeniu własnej działalności jest po prostu trudniej, zbudowanie wizerunku wiarygodnego partnera biznesowego kosztuje nas więcej wysiłku, bo nasze emocje traktowane są jak słabości, nigdy nie pozostaną niezauważone. Uważam jednak, że kobiety mają instynkt do „interesów" i jeśli mają w sobie odwagę by działać, to stają się bardzo przedsiębiorcze i na pewno zawstydzają niejednego mężczyznę. Poza tym biznes, to po prostu biznes - sami tworzymy bariery „damskie" i „męskie" - każda płeć ma swoje mocne i słabsze strony, ale ogólny rozrachunek jest prosty: biznesowy sukces osiąga ten, który ma głowę na karku, wyznacza sobie cele i konsekwentnie je realizuje. My, kobiety, nie pozostajemy w tym wypadku w tyle.

Jak podchodzi Pani do zmiany czy podejmuje Pani ryzyko?
Zmiana jest nieodłączną częścią życia biznesowego. Nie wyobrażam sobie prowadzenia firmy bez notorycznego podejmowania ryzyka i wywoływania zmian. Standardowo zmiana budzi opór, ale nie w moim przypadku! Paradoksalnie stabilnością mojej firmy są ciągłe zmiany i tylko to powoduje taką prosperity i rzutką dynamizację.

Motto, którym się Pani kieruje:
„Najlepszą metodą przewidywania przyszłości jest jej tworzenie" - Powtarzam te słowa za P. Druckerem. Uważam, że trzeba brać los w swoje ręce i kreować taką rzeczywistość, o jakiej marzymy.

Dziękuję za rozmowę



Jednolity Plik Kontrolny – nowe obowiązki przedsiębiorców od 1 lipca 2016 r.

Od 1 lipca tego roku tzw. duzi podatnicy są zobowiązani do przekazywania organom podatkowym i organom kontroli skarbowej informacji o operacjach gospodarczych z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej, w postaci tzw. Jednolitego Pliku Kontrolnego. Obowiązek taki nałożyła na przedsiębiorców nowelizacja Ordynacji podatkowej.

JPK to zbiór danych, eksportowany z systemów informatycznych podmiotów gospodarczych, posiadający określoną strukturę logiczną i umożliwiający jego łatwe przetwarzanie. Wdrożenie Jednolitego Pliku Kontrolnego ma usprawnić organom podatkowym prowadzenie czynności służbowych wobec podatników (np. czynności sprawdzających, kontroli czy postępowań podatkowych), natomiast dla przedsiębiorców oznacza przede wszystkim uproszczenie kontaktów z administracją podatkową i zmniejszenie kosztów wypełniania obowiązków podatkowych.

Ujmując w uproszczeniu, począwszy od 1 lipca 2016 r., duzi podatnicy, prowadzący księgi podatkowe przy użyciu programów komputerowych, są obowiązani do:

przesyłania w strukturze JPK, bez wezwania organu podatkowego, jeśli są podatnikami podatku VAT, rejestrów prowadzonych na potrzeby tego podatku, wyłącznie drogą elektroniczną, bezpośrednio Ministrowi Finansów, za pomocą oprogramowania interfejsowego dostępnego na stronie Ministerstwa Finansów,

przekazywania na żądanie organów podatkowych i organów kontroli skarbowej, w strukturze JPK, postaci elektronicznej całości lub części ksiąg podatkowych oraz dowodów księgowych, za pomocą środków komunikacji elektronicznej lub na informatycznym nośniku danych.

Do realizowania powyższych obowiązków powinni przygotować się również wszyscy pozostali przedsiębiorcy, czyli tacy, którzy posiadają status małych, średnich i mikro. Ustawodawca przewidział bowiem stopniowe wprowadzenie obowiązku przesyłania Jednolitego Pliku Kontrolnego dla wszystkich przedsiębiorców. Przy czym ustalając status przedsiębiorcy, należy posiłkować się definicjami wynikającymi z ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. u swobodzie działalności gospodarczej (t.j. Dz.U. z 2015 r. poz. 584, z późn. zm.).

Istotnym jest również, iż do wypełniania powyższych obowiązków są zobligowane nie tylko podmioty o statusie przedsiębiorcy, ale również takie, które takiego statusu nie posiadają, np. fundacje, stowarzyszenia, czy jednostki samorządu terytorialnego. Te instytucje powinny ustalić dla siebie stosowane terminy powstania obowiązków dotyczących JPK posiłkując się kryteriami definiującymi przedsiębiorców dużych, średnich, małych i mikro. Choć regulacji w tym względzie nie odnajdziemy w aktach prawnych, to stosowne stanowisko w tej kwestii zajął Minister Finansów w interpretacji ogólnej z dnia 20 czerwca 2016 r. (znak PK4.8012.55.2016).

Co równie istotne, Minister Finansów odroczył do dnia 31 stycznia 2017 r. termin przesyłania ewidencji VAT w formie plików JPK dla podmiotów z sektora finansów publicznych, a także tych spoza niego, które co do zasady wykonują zadania o charakterze publicznym, co wynika z Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 24 sierpnia 2016 r. w sprawie przedłużenia terminu przekazywania informacji, o której mowa w art. 82 § 1b Ordynacji podatkowej.

Wykaz aktów prawnych pomocnych przedsiębiorcom przy wypełnianiu obowiązków w zakresie JPK dostępny jest na portalu gospodarczym www.BiznesLubuski.pl w dziale PORADY.

M. Misiewicz, E. Markowicz
Izba Skarbowa w Zielonej Górze

Terminy wdrożenia Jednolitego Pliku Kontrolnego dla poszczególnych grup przedsiębiorców

Status przedsiębiorcy	Tylko ewidencja VAT w strukturze JPK – bez wezwania, co miesiąc, bezpośrednio do Ministra Finansów	Księgi i dowody księgowe w strukturze JPK – wyłącznie na żądanie organu podatkowego lub organu kontroli skarbowej
duży	1 lipca 2016 r.	1 lipca 2016 r.
średni	1 stycznia 2017 r.	1 lipca 2018 r.
mały	1 stycznia 2017 r.	1 lipca 2018 r.
mikro	1 stycznia 2018 r.	1 lipca 2018 r.





Szkolenia
i doradztwo



Testy,
badania,
analizy



B+R+W





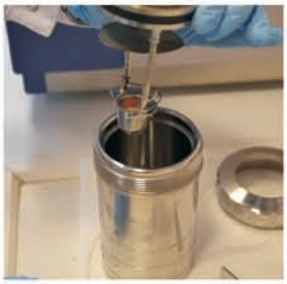
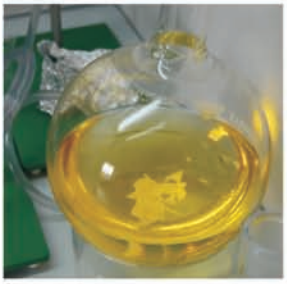

Pomoc
de minimis



Doświadczalna
winnica

Laboratoria

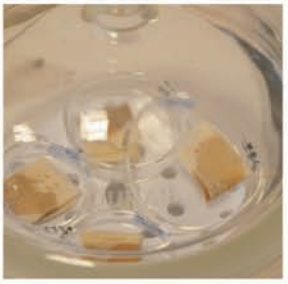


Lubuski Ośrodek
Innowacji i Wdrożeń
Agrotechnicznych
PWSZ w Sulechowie

Ogrodnictwo
i szkółkarstwo

Przetwórstwo
spożywcze

Innowacyjne
usługi



www.loiiwa.com.pl
biuro@loiiwa.com.pl, tel. +48 68 353 46 63

Zapraszamy do współpracy!

streamSOFT Producent systemów ERP

Połącz produkcję z logistyką w systemie ERP

Produkcja

- Integracja z różnymi systemami zewnętrznymi (np. CAD, Solidworks)
- Harmonogramowanie produkcji
- Raportowanie produkcji w toku z wykorzystaniem paneli dotykowych
- Importowanie zleceń z programów na maszyny CNC

Logistyka

- Obsługa dyspozycji magazynowych, kolektorów, kodów kreskowych, GS1
- Identyfikacja miejsc składowania
- Zarządzanie numerami partii i datami ważności
- Bieżące śledzenie realizacji dyspozycji (kontrola magazynierów)

Doświadczenie

- Od 27 lat na polskim rynku
- Ponad 300 wdrożeń w firmach produkcyjnych
- Doradztwo ekspertów we wszystkich obszarach działania

Kontakt

e-mail: handelpro@streamsoft.pl
tel. 68 45 66 902

www.streamsoft.pl



Biznes otwarty na innowacje

Park Naukowo–Technologiczny Uniwersytetu Zielonogórskiego już prawie rok funkcjonuje na regionalnym rynku i może pochwalić się wieloma sukcesami.

- Prowadzenie Parku nie jest łatwe, ze względu na wiele dziedzin, którymi się zajmujemy, ale za to przyjemne, kiedy możemy pochwalić się sukcesami. Cieszę się, że przez ostatni rok znacznie wzrosła świadomość przedsiębiorców, o tym że Park może im pomóc i coraz więcej firm zgłasza się z innowacyjnymi pomysłami - mówi Prezes PNT UZ, dr inż. Roman Kielec.

Park Naukowo–Technologiczny Uniwersytetu Zielonogórskiego Sp. z o.o. rozpoczął swoją działalność w 2015 roku i od tego momentu świadczy swoje usługi głównie na rzecz lokalnych firm. Tylko w zeszłym roku, aż 80 przedsiębiorców podpisało z Parkiem listy intencyjne o współpracy. Z tej współpracy wyniknęło kilka interesujących projektów m.in. z branży inżynierii lądowej i środowiska – badania złoża helofitowego (nowoczesnej oczyszczalni ścieków) dla firmy Instytut Nowych Technologii Inżynierii Środowiska, czy innowacyjne układy odzysku ciepła i oczyszczania spalin dla firmy Eurobox. Projekty te były realizowane w ramach „Voucherów na Innowacje", który prowadził OPZL. Bony z dofinansowaniem dla przedsiębiorców pokazały, jak duży potencjał do tworzenia innowacji tkwi w naszym regionie. Jedynie przy udanej triadzie przedsiębiorców, funduszy i profesjonalnych ośrodków wsparcia jakim jest PNT UZ takie projekty mają sens. Tylko dzięki tym projektom wypracowaliśmy siedem patentów krajowych, trzy zagraniczne, cztery wsparcia ochrony przemysłowej i osiem wdrożeń technologii

- W Parku pokazujemy też jak powinna działać nowoczesna nauka. Jako pierwsi w regionie wdrożyliśmy w branży IT część patentu „Systemu szyfratora z kluczem jednorazowym" opracowanym na Uniwersytecie Zielonogórskim przez dr inż. Janusza Jabłońskiego. Uczelnia powierzyła nam rozwój tego rozwiązania. Opracowaliśmy działający prototyp, który był prezentowany firmom z „Polskiego Zagłębia Lotniczego". Efektem wielu rozmów jest udzielenie licencji na wdrożenie naszego systemu firmie Eurotech, która stosując go, zwiększy poziom zabezpieczeń w swoich systemach obrony przeciwlotniczej. – dodaje Prezes Roman Kielec

Nasz prototyp komputera – platformy kodującej i dekodującej - można było zobaczyć m.in. podczas tegorocznych Dni Województwa Lubuskiego, które odbywały się w Parku Mużakowskim. Staramy się być obecni podczas wielu imprez i targów skierowanych zarówno do przedsiębiorców jak i do ludzi, którzy interesują się nauką – mówi Krzysztof Burda, Kierownik ds. Marketingu w PNT UZ. Dzięki obecności na takich wydarzeniach stale przybliżamy najnowsze osiągnięcia nauki i zachęcamy firmy do realizacji wspólnych projektów.

W Parku Naukowo-Technologicznym Uniwersytetu Zielonogórskiego Sp. z o.o. firmy znajdują także miejsce na swoje siedziby. Obecnie jest ich, aż 18 wraz z organizacjami, które wspierają rozwój regionu. – Bardzo nas to cieszy, że stworzyliśmy środowisko przyjazne przedsiębiorcom i start-up'om. Wspólnie tworzymy nowe technologie i rozwijamy nasz region. Zachęcam firmy z województwa lubuskiego do współpracy z nami – podsumowuje Prezes Roman Kielec.

Krzysztof Burda



Nowe firmy członkowskie OPZL



AK ANATOL Anatol Kałasznikow

AK ANATOL działa w branży metalowej od 2004 roku. Posiada certyfikat Zakładowej Kontroli Produkcji EN 1090-1 oraz PN-EN ISO 3834-2. Zajmuje się szeroko pojętym ślusarstwem budowlanym. Specjalizuje się w produkcji konstrukcji balkonowych. Wykonuje usługi spawania konstrukcji stalowych, konstrukcji aluminiowych oraz konstrukcji ze stali nierdzewnej. Oferuje szeroką gamę wysokiej jakości produktów i usług, dzięki którym ofertę kieruje nie tylko do klientów indywidualnych, ale również do przedsiębiorstw i instytucji w kraju i Europie zachodniej. Przy realizowaniu zamówień elastycznie dostosowuje się do nietypowych zleceń. Dodatkowym atutem firmy jest posiadana zaawansowana technologicznie malarnia proszkowa.

Właściciel: Anatol Kałasznikow
Kontakt: ul. Handlowa 4, 68-200 Żary, tel. 68 459 40 43,
e-mail sekteriat@zsanatol.com.pl anatol@zsanatol.com.pl

ANTERS Zakład Piekarsko-Cukierniczy Arkadiusz Antczak



ANTERS w obecnej formie działa na rynku od 2015 r. choć w branży piekarsko-cukierniczej istnieje ponad 35 lat, rodzice Pana Arkadiusza od 1980 r. pracowali nad rozwojem firmy, osobiście przepracował w firmie prawie 20 lat. Jako mistrz piekarski i cukierniczy czynnie uczestniczył we wszystkich procesach niezbędnych do prawidłowego prowadzenia firmy, zdobywając w ten sposób wiedzę i doświadczenie. ANTERS zajmuje się produkcją oraz sprzedażą wyrobów piekarsko-cukierniczych. Posiada nowoczesny park maszynowy. Produkcja skierowana jest do szerokiej gamy odbiorców: jednostki żywienia zbiorowego, sieci handlowe, sektor detaliczny sklepów spożywczych oraz prężna rozbudowa własnych sklepów firmowych, co zapewnia stabilną sprzedaż oraz nowe możliwości produkcji asortymentu piekarsko-cukierniczego.

Właściciel: Arkadiusz Antczak
Kontakt: ul. Żagańska 29 A, 68-113 Jabłonów, tel. 68 377 13 14 fax 68 377 13 14, e-mail biuro@anters.com.pl, www.anters.com.pl



TIGURA Sp. z o.o.

TIGURA to najszybciej rozwijające się biuro doradztwa personalnego w województwie lubuskim. Firma, z siedzibą w Zielonej Górze, specjalizuje się w kompleksowej rekrutacji specjalistów na stanowiska średniego i wyższego szczebla, głównie w branżach: IT, sprzedaż i marketing, transport i logistyka, finanse i księgowość. Naszym klientom oferujemy pełny wachlarz nowoczesnych usług HR, takich ja: Direct Search and Selection, doradztwo HR, szkolenia. Specjalnością TIGURA Sp. z o.o. są transgraniczne działania - rekrutacja pracowników zza wschodniej granicy (Ukraina, Białoruś) oraz prowadzenie projektów rekrutacyjnych dla renomowanych klientów z UE.
Prezes: Artur Dobras
Kontakt: ul. Sulechowska 4A, 65-119 Zielona Góra, tel. 68 380 11 81, e-mail info@tigura.pl, www.tigura.pl

MB PNEUMATYKA Sp. z o.o.



MB-Pneumatyka jest firmą rodzinną, od 2002 roku prowadzoną przez córkę założyciela przedsiębiorstwa, Małgorzatę Bieniaszewską. Misją firmy jest zapewnienie bezpieczeństwa pojazdom użytkowym. Produkcja obejmuje złącza do pneumatycznych układów hamulcowych i zawieszeń w pojazdach użytkowych (powyżej 3,5t.) Firma działa w branży automotive, stereotypowo postrzeganej jako męski świat. Zarządza nią kobieta, stawiając ambitne cele współpracownikom - dzięki temu dziś MB-Pneumatyka jest liderem w swoim segmencie rynku. Jedyna firma w Polsce i jedna z tylko 5 w Europie. Dla osób poszukujących pracy firma zaprasza na www.karierabezhamulcow.pl . MB-Pneumatyka istnieje w social media: Facebook, Google+, YouTube, LinkedIn, GoWork, GoldenLine.

Właściciel firmy: Małgorzata Bieniaszewska
Kontakt: ul. Rozwojowa 5, 66-100 Sulechów, tel. 68 419 02 99, e-mail sekretariat@mb-pneumatyka.pl , www.mb-pneumatyka.pl



Baltic Enterprise Sp. z o.o. Sp.k.

Baltic Enterprise stoi na czele grupy działającej na europejskim rynku przemysłowym. Baltic szkoli i doradza w zakresie doboru i wdrażania produktów bhp, a następnie realizuje projekty dostarczając przedsiębiorcom i odbiorcom końcowym odpowiednie produkty ochronne. W szerokiej ofercie firmy dostępne są: materiały spawalnicze i przemysłowe, odzież i obuwie ochronne, a także liczne usługi jak szkolenia bhp, wynajem automatów vendingowych czy nadruki na odzieży roboczej. Firma stawia na stabilną współpracę z partnerami, a jej głównym atutem są szybkie dostawy i duża dostępność produktów. Dzięki współpracy z licznymi firmami zagranicznymi, Baltic Enterprise wprowadza na rodzimym rynku najnowsze europejskie technologie z branży bhp i przemysłowej.

Prezes zarządu: Igor Kęs
Kontakt: ul. Gen. Grota Roweckiego 11, 67-100 Nowa Sól, tel. 68 300 00 88,
Mob. 533 121 048, 533 121 160, e-mail: info@balticenterprise.pl , www.balticenetrprise.pl

DAREX Anna I Dariusz Jakubowscy

Działalność firmy DAREX obejmuje handel artykułami spożywczymi oraz przemysłowymi. Hurtownia ma już 22 lat tradycji w handlu. Oferujemy artykuły: spożywcze (słodycze, przetwory, maki, kasze, makarony, kawa, herbaty, konserwy, cukier, sól, mleko, oleje, przyprawy, pokarm dla psów i kotów, napoje, piwo, wino itp.), przemysłowe (opakowania jednorazowe, kartony do pizzy, kubki, worki na śmieci, węgiel drzewny, papier toaletowy, ręczniki itp.), Firma obsługuje sklepy, urzędy, firmy, przedszkola i szkoły. Na miejscu również klientów indywidualnych - wesela, imprezy okolicznościowe itp. Towar dostarczany jest własnym transportem. Dodatkową działalnością firmy jest naprawa samochodów oraz myjnia samochodowa.



Właściciel: Anna, Dariusz Jakubowscy
Kontakt: ul. Górnośląska 17, 68-200 Żary, tel. 68 479 39 55, fax 68 479 39 69, e-mail dj.darexzary@wp.pl , darex-zary.pl



AUDYT Wegner i Wspólnicy Spółka z o.o.

Firma działa już ponad 20 lat. Obsługuje podmioty gospodarcze różnych branż przemysłu handlu i usług. Oferuje usługi w zakresie audytu finansowego w szczególności badania sprawozdań finansowych, projektów finansowanych ze środków unijnych, planów połączeń, podziałów lub przekształcenia spółek. Świadczy również usługi doradztwa podatkowego, doradztwa przy organizacji rachunkowości, optymalizacji rachunku kosztów czy przy wycenie aktywów i zobowiązań. Uzupełnieniem działalności jest pomoc przy występowaniu o interpretacje podatkowe, sporządzanie dokumentacji podatkowej podmiotów powiązanych, prowadzenie ksiąg rachunkowych oraz inne usługi przewidziane przepisami prawa do wykonywania przez biegłego rewidenta. Priorytetem spółki jest profesjonalizm w realizacji zadań, wysokie kompetencje i jakość świadczonych usług, poufność i niezależność.

Prezes zarządu: Jacek Wegner
Kontakt: ul. Batorego 16/16, 65-084 Zielona Góra, III piętro, tel. 502 615 987, fax. 68 453 63 93,
email: biuro@wegner-audyt.pl , www.wegner-audyt.pl

Firma Handlowo-Usługowa "Turbo" Eksport-Import Paweł Lewandowski

Firma „Turbo" od momentu powstania w 1996 roku specjalizuje się w regeneracji i naprawie turbosprężarek do wszystkich typów samochodów osobowych i dostawczych. Dodatkowo firma „Turbo" sprzedaje nowe turbosprężarki, skupuje uszkodzone oraz zajmuje się diagnozą turbin na sprzęcie najwyższej jakości. Chcąc nadążyć za dynamicznymi zmianami w sektorze turbosprężarek firma inwestuje w nowoczesny park maszynowy oraz w wiedzę i umiejętności kadry pracowniczej. Na regenerowane turbosprężarki udzielna jest pełna gwarancja.



Prezes: Paweł Lewandowski
Kontakt: ul. Czereśniowa 2A, 67-400 Wschowa, tel. 603 755 273, 695 584 500,
e-mail: p.lewandowski@turbo-charger.pl , www.turbo-charger.pl



DEMP Sp. z o. o. Agencja Pracy Tymczasowej

Firma DEMP działa w branży HR. Specjalizuje się w doradztwie personalnym i pośrednictwie pracy w tym również zatrudnianiu cudzoziemców. Jest doświadczoną Agencją Pracy Tymczasowej, której głównymi obszarami działania są: - outsourcing kadrowo-płacowy; - rekrutacja pracowników; - praca tymczasowa; - leasing pracowniczy; - doradztwo personalne; - merchandising oraz akcje promocyjne.

Prezes: Ewelina Winkler-Winiarczyk
Kontakt: ul. Wandy 43, 65-095 Zielona Góra, Tel. 533 434 304,
e-mail biuro@demp.pl, www.demp.pl

MASS CONTACT CENTER Sp. zo.o.

MASS CONTACT CENTER Sp. Z o .o jest doświadczoną w województwie lubuskim firmą z branży call center. Działa na rynku od 2012 roku współpracyjąc z firmami z branży: energetycznej, telekomunikacyjnej, zdrowotnej.



Kierownik: Joanna Oszmiańczuk
Prezes Zarządu: Marcin Podhajecki
Kontakt: ul. Lotników 10, 68-200 Żary, tel. 795208667,
e-mail a.oszmianczuk@masscontactcenter.pl, rekrutacja@masscontactcenter.pl
www.masscontactcenter.pl



Stacje Paliw SPEED Sp. z o. o.

Stacje Paliw SPEED to Polska firma intensywnie rozwijająca się w detalicznej sprzedaży paliw. Przyczynia się do zrównoważonego rozwoju dystrybucji paliw w taki sposób, aby prowadzona działalność gospodarcza zaspokajała rosnące potrzeby w transporcie, dążąc do dzielenia się korzyściami z lokalnymi społecznościami. W swoich decyzjach i działaniach firma bierze pod uwagę czynniki społeczne i środowiskowe. Stacje Paliw SPEED są otwarte na nowe źródła energii, starają się jak najlepiej wykorzystywać obecne na rynku zasoby, przyczyniając się w ten sposób do ich rozwoju. SPEED to czysta energia, wydajne paliwa i najlepsze produkty dla naszych klientów.

Prokurent: Tomasz Buganik
Kontakt: ul. Piastowska 24, 68-200 Żary. e-mail biuro@stacjepaliw.pl , www.stacjespeed.pl

vGs Produkcje Filmowe i Telewizyjne Grażyna Mayer



vGs produkcje filmowe i telewizyjne, to firma, która związana jest ze światem mediów od kilku lat. Od początku swojego istnienia współpracuje z TVN24, TVN, Polsat, NC+ czy Regionalną Telewizją Lubuską. Firma produkuje filmy promocyjne i reklamowe, newsy do stacji telewizyjnych oraz prowadzi autorski portal informacyjny News Lubuski. Zajmuje się również produkcją materiałów z platform latających. vGs współpracuje z wykwalifikowanymi dziennikarzami, operatorami oraz producentami telewizyjnymi, co pozwala tworzyć materiały najwyższej jakości. Hasłami przyświecającymi firmie są: kreatywność, rzetelność i jakość. To dzięki pomysłowości i doświadczeniu powstają filmy reklamowe i promocyjne, a przez zaangażowanie i pasję tworzone są wiarygodne informacje z regionu lubuskiego.

Właściciel: Grażyna Mayer
Kontakt: ul. Zacisze 16a pokój 201, 65-001 Zielona Góra, tel. 663 046 966, e-mail: kontakt@newslubuski.pl, www : www.newslubuski.pl



iGizmo Paweł Giza

iGizmo Paweł Giza to manufaktura cukierniczo-piekarnicza, gdzie między halą produkcji, a klientami nie ma żadnych ścian (nawet z szyb) ponieważ firma nie ma się czego wstydzić. Brak polepszaczy w zakładzie, jedne z najlepszych surowców, w większości tradycyjne receptury - a nie rzadko domowe przepisy naszych babć, otwarcie na innowacje wraz z przywiązaniem do rzemieślniczej tradycji - to wszystko spowodowało, że już po dwóch latach działalności właściciel otrzymał największe wyróżnienie w branży w Polsce - tytuł Piekarza Roku 2016. Ale najważniejszy dla firmy jest fakt, że to klienci chwalą nasze produkty, torty, słodkości, bułki zwykłe - o których często mówią: „takie jak dawniej". iGizmo to produkty tradycją pisane.

Właściciel: Paweł Giza
Kontakt: ul. Findera 15a, 68-100 Żagań, tel. 733 444 966, 575 444 966,
e-mail: biuro@igizmo.eu , www.igizmo.eu , Facebook - iGizmo



Konstrukcyjny.pl Klaudia Dietrich

Konstrukcyjny.pl to firma zajmująca prefabrykacją konstrukcji drewnianych – głównie wiązarów dachowych oraz konstrukcji szkieletowych. Projekty kratownic w całości opierają się na technologii prefabrykowanych wiązarów łączonych płytkami kolczastymi. Konstrukcje szkieletowe projektowane są w parametrach budownictwa energooszczędnego. Dodatkowo firma oferuje projekty i konstrukcje szalunków dla budownictwa drogowego. W ramach swoich usług firma świadczy kompleksową obsługę inwestycji budowlanych zarówno w sektorze budownictwa jednorodzinnego jak i przemysłowego.

Prezes: Klaudia Dietrich
Kontakt: ul. Kolejowa 1, 67-400 Wschowa, tel. 666 883 475,
e-mail: biuro@konstrukcyjny.pl , www.konstrukcyjny.pl

Biuro Marketingu i Handlu Zagranicznego „PAMAR" Paweł Samotyja



Biuro Marketingu i Handlu Zagranicznego „PAMAR" to jedna z największych firm opakowaniowych na terenie zachodniej Polski, powstała w 1999r. Specjalnością firmy jest branża piekarniczo-cukiernicza oraz dystrybucja materiałów niezbędnych do zabezpieczenia produktów na paletach. W swojej ofercie firma posiada opakowania na żywność używane w gastronomii, folie stretch, taśmy pakowe, siatki do paletyzacji oraz chemię gospodarczą.
Odrębną gałęzią działalności firmy jest sieć bezdotykowych myjni samochodowych ulokowanych na terenie Nowej Soli, Bytomia Odrzańskiego, Żagania. W planach kolejne inwestycje tego typu.

Prezes: Paweł Samotyja
Kontakt: ul. Zielonogórska 63A, 67-100 Nowa Sól, tel. (+48.68) 4551220, fax (+48.68)4551221,
biuro-pamar@zg.onet.pl , http://pamarfolie.pl/



Pearson

Światowy lider w dostarczaniu kompleksowych i innowacyjnych rozwiązań edukacyjnych do nauczania języka angielskiego, międzynarodowych certyfikatów językowych (PTE General, LCCI) i kwalifikacji zawodowych (BTEC). Oferuje nowoczesne rozwiązania dla firm i instytucji chcących podnieść poziom kompetencji swoich pracowników. Celem firmy jest maksymalizacja postępów osób uczących się, także z wykorzystaniem nowoczesnych technologii. Produkty z oferty Pearson znalazły uznanie na całym świecie, jako wiarygodne i obiektywne narzędzia.

Kontakt w woj. lubuskim:
Sławomir Baranowski: kom. 609290084, email: slawomir.baranowski@pearson.com (północne lubuskie: Gorzów, powiaty: gorzowski, międzyrzecki, strzelecko-drezdenecki, sulęciński, słubicki, świebodziński)
Beata Świtek: kom. 661 361 056, email: beata.switek@pearson.com (południowe lubuskie: Zielona Góra, powiaty: zielonogórski, nowosolski, żagański, żarski, krośnieński)

POL – GLASS SP. Z O.O.



Pol-Glass jest producentem stolarki okiennej i drzwiowej z PVC i ALUMINIUM marki UNITECH. W związku z ciągłym dostosowywaniem się do oczekiwań klientów i szukaniem coraz to nowszych rozwiązań, produkcja Unitech nie opiera się tylko na standardowych oknach, ale przede wszystkim na projektowaniu i wytwarzaniu nietypowych konstrukcji oraz rozwiązań, których niejednokrotnie boją się podjąć inni producenci. Od samego początku swojej działalności bardzo duży nacisk firma kładzie na oczekiwania klienta, jego wizje i pomysły. Mając świadomość, jak duże znaczenie, poza wysoką jakością oferowanych produktów, ma kwestia obsługi – zarówno tej doradczej, sprzedażowej, jaki i posprzedażowej, firma zatrudnia wykwalifikowanych i kreatywnych specjalistów, a jej produkty wykonywane są z najwyższej jakości materiałów. Unitech – 25 lat doświadczeń.

Prezes zarządu: Marta Nadrzycka-Soczek
Kontakt: ul. Przejazdowa 1a, 67-300 Szprotawa , tel. 68 4784466, fax 68 478 44,
m.nadrzycka@pggokna.pl , unitechokna.pl

OPZL członkiem ZPP

Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej dołączyła do grona Członków Związku Przedsiębiorców i Pracodawców. Decyzję o wstąpieniu podjęli uczestnicy tegorocznego XXV Zebrania Ogólnego Członków.

Sektor małych i średnich firm w Polsce to około 1,7 mln firm. Stanowią one 99,8% wszystkich przedsiębiorstw działających w Polsce, zatrudniają 75% Polaków i wytwarzają 67% polskiego PKB. Mimo to w naszym kraju mają miejsce przypadki rażącego naruszania prawa przedsiębiorców, zarówno przez aparat państwa, jak i samorządy.

ZPP zrzesza pracodawców małych i średnich firm, zatrudniających od 1 do 250 pracowników, niezależnie od branży w jakiej działają. Działa na rzecz swoich Członków oraz inicjuje i wspiera wszelkie aktywności zmierzające do wyeliminowania z polskiego prawodawstwa ograniczeń działalności gospodarczej przekraczających wymagania UE wg formuły EU+0. ZPP nie jest związany z żadną partią ani organizacja polityczną, nie popiera, ani nie zwalcza żadnej z nich.

„Jesteśmy zwolennikami wolnego rynku i zdrowego rozsądku."

Celem ZPP jest:

- Działanie na rzecz poprawy warunków funkcjonowania przedsiębiorstw w Polsce
- Reprezentowanie i obrona członków Związku przed nieuzasadnionymi działaniami organów państwa i samorządu terytorialnego
- Dostarczanie możliwości, narzędzi, informacji oraz usług wspomagających działanie firm

Przez wzgląd na tożsame cele ZPP i OPZL, mamy nadzieję na satysfakcjonujące efekty nowo powstałej współpracy. Więcej o ZPP na www.zpp.net.pl

Konfederaci – konfederatom

Związki regionalne Konfederacji Lewiatan łączą siły i chcą zachęcić przedsiębiorców do większej współpracy z organizacjami pracodawców oraz udziału w konsultacjach społecznych.

Dolnośląscy Pracodawcy wspólnie z partnerami - Małopolskim Związkiem Pracodawców Lewiatan, Organizacją Pracodawców Ziemi Lubuskiej, Śląskim Związkiem Pracodawców Prywatnych oraz Świętokrzyskim Związkiem Pracodawców Prywatnych Lewiatan wspólnie realizują projekt, którego efektem będzie wzmocnienie współpracy między regionalnymi związkami pracodawców Konfederacji Lewiatana z podmiotami niezasiadającymi w komitetach monitorujących programów operacyjnych na lata 2014-2020.

Jak przebiegają konsultacje społeczne?

O tym, że warto uczestniczyć w konsultacjach dokumentów oraz kryteriów wyboru projektów przekonał się chyba każdy pracodawca, który ubiegał się o środki unijne. Konsultacje społeczne umożliwiają zebranie cennych uwag na temat zasad i warunków organizowanych konkursów RPO, adresowanych do przedsiębiorców. Niestety, z doświadczenia organizacji pracodawców wynika, że przedsiębiorcy bardzo sporadycznie uczestniczą w pracach nad dokumentami – Pracodawcy nie doceniają procesu konsultacji społecznych. Nie dostrzegają, że to dla nich szansa, aby wyrazić swoje stanowisko lub merytoryczną opinię - mówi Jarosław Nieradka – Dyrektor Biura Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej.

Dlatego związki regionalne Konfederacji Lewiatan przygotowały wspólny projekt, w którym zaplanowano cykl 10 spotkań konsultacyjnych, przygotowanie specjalnego poradnika dla pracodawców oraz opracowanie ekspertyzy na temat barier w dostępie do środków EFS.



fot. Tomasz Kamiński

Cała prawda o Mercedes AMG GT s

Kiedy Mercedes AMG GT pojawił się na rynku, większość odnosiła go do SLS, niby następca i tym podobne. Mercedes od razu lokował ten model w trochę innym miejscu i dawał do zrozumienia, że AMG GT będzie bardziej sportowe, o ile można być bardziej sportowym od SLS oczywiście.

Pisano także że projektanci Merca zapatrzyli się na Porsche, jednak do dziś nie potrafię dostrzec tego zapatrzenia. Sam osobiście będąc na statycznej premierze GT, kiedy do niego wsiadłem, wydał mi się trochę inny niż zakładałem, czytaj mniej spektakularny. Na siedzenie trzeba dostać się przez wysoki próg, środkowa konsola znajduje się dość wysoko, a po wybierak trybu skrzyni biegów dłoń trzeba dość nienaturalnie cofnąć do tyłu. Kierownica, deska rozdzielcza jak w Mercedesie C63 AMG, tak więc po co brać tego GT, skoro można mieć wygodniejszy samochód, z bardziej praktycznym nadwoziem za relatywnie mniejsze pieniądze. Powiedziałem sobie wtedy, że gdybym był szczęśliwcem i miał wybierać to C63AMG s Coupe wchodzi przed GT i nie ma o czym mówić. Tak też zaszufladkowałem ten model i nie zawracałem sobie nim więcej głowy, kochając Porsche911.


fot. Tomasz Kamiński

Jakiś czas temu, będąc na pierwszym w Polsce szkoleniu AMG Driving Academy Advanced, posmakowałem (ponownie i w szerszym spektrum niż na BASIC) wszystkich aktualnych modeli AMG od A45 poprzez C63 i CLS63 aż do GT s. Samochody AMG to świetne samochody uliczne, jednak na torze jest tylko jeden król, AMG GT s właśnie, tutaj chyba nie ma zdziwienia? Troszeczkę zszokowany jestem, że można zrobić taki samochód, który na torze, tak bardzo daleko odbiega od pozostałych modeli z gamy. Oczywiście pisze tutaj o odczuciach z jazdy torowej, nie ulicznej, gdzie zapewne te inne modele jak C63 i CLS, okażą się na sto procent lepsze do poruszania się na co dzień.

Wracając do AMG GT, jak pisałem dość szeroki i wysoki próg nie jest problemem przy wsiadaniu, ponieważ wpada się w dobre kubełki, jednak przy wysiadaniu gość z moją nadwagą musi wykonać ponadnormatywną gimnastykę. To dobrze, posiadanie takiego samochodu motywuje do ćwiczeń.

Jak już się rozmieścimy w siedzisku, przez przednią szybę widzimy potężną połać maski silnika V8 biturbo, który jest umieszczony centralnie i nisko, skrzynię natomiast przeniesiono na tył samochodu. Taki układ powoduje że GT na torze prowadzi się szybko i stabilnie.



fot. Tomasz Kamiński

Żaden z podstawionych na szkolenie modeli nie dorównuje AMG GT s, ale jak pisałem jest to oczywiste. Instruktor odjedzie nam w C63 S, natomiast w GT czułem się najpewniej, bardzo szybka jazda wymagała mniej wysiłku i samochód jechał dokładnie tam gdzie ja chciałem, a jestem przecież uczniem i dopiero szukam swoich granic.

Niedługo wchodzi model GT R, lżejszy, mocniejszy, z paroma nowinkami jak tylna skrętna oś na przykład. Przypuszczam, że GT R stanie się kultowy jak SLS, choć nie ma tak spektakularnie otwieranych drzwi, to będzie z dobrym, przeszkolonym kierowcą amatorem kręcił takie czasy, że na pewno wpisze się w czołówki tabel imprez torowych. Moje kochane Porsche już czuje respekt (w mojej głowie), a może się mylę? Mam nadzieję to sprawdzić, na torze, za kierownicą Mercedesa AMG GT R. A wtedy, kto wie… czy jestem w stanie się odkochać?

Tomasz Kamiński

A protest dalej trwa…



Pod Urzędem Skarbowym w Nowej Soli trwa protest. Robert Bartczak – właściciel hurtowni spożywczo - przemysłowej przy wsparciu Dariusza Jakubowskiego z Żar (firma Darex) żądają zakończenia kontroli i zwrotu zaległego podatku VAT.

Protest zaczął się w lipcu. Niekończące się kontrole, brak zwrotu własnych pieniędzy zmusiły Roberta Bartczaka do podjęcia tak desperackiego kroku. Zatrudniając blisko 40 osób nie może pozwolić sobie na przestój finansowy. Rodzi to konieczność zwolnienia pracowników i zamknięcia firmy.

Wcześniej nie było żadnych problemów ze zwrotem podatku VAT. W 2015 roku firma bardzo mocno skupiła się na eksporcie towarów za granicę i w miesiącach maj, czerwiec i lipiec, kiedy sumy zwrotu wzrosły, pojawiły się problemy. Urząd skarbowy rozpoczął kontrole za te trzy miesiące - Nie może być tak, że urzędnik pisze, że wzrost obrotów i sprzedaży w kontrolowanym okresie - w jego mniemaniu - to „sprzedaż pozorna". Dla mnie to jest sformułowanie bandyckie, w dodatku przedstawione na piśmie. Kiedy rozpocząłem protest, pani naczelnik zaprosiła mnie na rozmowę. Powiedziałem, że jestem niezadowolony z przeprowadzanych kontroli i że są bezpodstawne. Nie mam wpływu na poczynania odbiorców, czyli klientów - mówi Robert Bartczak. Jeśli wzrasta ilość towarów eksportowanych za granicę, co za tym idzie zwiększa się kwota do zwrotu, wtedy w urzędach skarbowych zapala się czerwona lampka.

Sprawa stoi w miejscu, mijają tygodnie, a dalej nie została zakończona. - Brakuje dialogu. Żadna decyzja nie została wydana, żadne dodatkowe pieniądze ze zwrotu nie wpłynęły na moje konto do tej pory – mówi Robert Bartczak.

18 sierpnia pod urzędem skarbowym w Nowej Soli odbyła się demonstracja. Pojawiło się około 50 osób. Zarówno przedsiębiorcy z podobnymi problemami, jak i przedstawiciele różnych partii politycznych. Protestowana przeciwko rozwiązaniom systemowym, które skutecznie utrudniają prowadzenie firmy przedsiębiorcom.

Iwona Słomska, naczelnik urzędu skarbowego zapewnia, że postępowanie cały czas trwa, lecz podejmowane działania wymagają czasu. Ale problem w tym, że Pan Bartczak nie ma czasu, aby czekać.

Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej wystosowała oficjalne pismo do Ministerstwa Finansów z prośbą o interwencję w tej sprawie. Wnioskowała o jak najszybsze zakończenie kontroli oraz apelowała o zaniechanie na przyszłość innych uporczywych kontroli pracodawców.

Przedsiębiorca otrzymuje słowa wsparcia od internautów. Na portalach społecznościowych pojawiają się głosy podziwu dla zaangażowania i samozaparcia dla Pana Roberta. Wsparcie od obcych ludzi, jak również rodziny, znajomych i pracowników daje mu siły i zapowiada, że się nie podda. Bierze sprawy w swoje ręce, nie czeka co przyniesie los. Będzie dalej walczył o sprawiedliwość.

Red.

Biznes Lubuski
Magazyn Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej

Wydawca / kontakt
opzl
Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej
ul. 65-076 Zielona Góra, ul. Reja 6
tel./fax +48 68 327 18 81
biuro@opzl.pl / www.opzl.pl

Pomysł layoutu
eurekamedia.pl
eureka media
ul. Rzemieślnicza 10, 65-823 Zielona Góra
tel. +48 68 451 44 20
info@eurekamedia.pl / www.eurekamedia.pl

Skład magazynu
APRINT.COM.PL
Drukarnia APRINT
ul. Mazepy 9, 65-343 Zielona Góra
tel. +48 601 992 777
biuro@aprint.com.pl / www.aprint.com.pl

REKLAMA W BIZNESIE LUBUSKIM / *SZEROKA GAMA MOŻLIWOŚCI I FORMATÓW!*

A 88,3 x 140 mm lewa lub prawa
B 184,6 x 90 mm
C 184,6 x 140 mm
D 101 x 297 mm lewa lub prawa
E 210 x 297 mm
X 88,3 x 70 mm lewa lub prawa

ceny od **120 PLN** netto za moduł

WIĘCEJ INFORMACJI ORAZ ZAMÓWIENIA:
Biuro OPZL
tel. +48 68 327 18 81
biuro@opzl.pl



Reja 6

biznesowe serce Zielonej Góry

Szukasz atrakcyjnego i niedrogiego miejsca na szkolenie lub konferencję?
A może potrzebujesz lokalizacji na kameralne spotkanie biznesowe?
Zapraszamy do siedziby OPZL przy ul. Reja 6 w Zielonej Górze!

DUŻA SALA



idealna na konferencje oraz szkolenia
max do 60-70 uczestników
dowolna modyfikacja przestrzeni
zaplecze cateringowe
dostęp do Internetu
multimedia (projektor, nagłośnienie, TV LCD)
dostęp dla osób niepełnosprawnych





SALA KLUBOWA

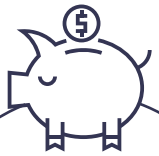


idealna na kameralne spotkania biznesowe, sesje coachingowe, warsztaty, czy spotkania rekrutacyjne...
max do 10-15 uczestników
wygodne kanapy lub stół i krzesła
pomieszczenie kuchenne
dostęp do Internetu
multimedia (projektor)

więcej informacji na temat warunków wynajmu
pod nr tel. **68 327 18 81** oraz e-mail: **biuro@opzl.pl**

opzl
ORGANIZACJA PRACODAWCÓW ZIEMI LUBUSKIEJ
wspieramy lubuskich przedsiębiorców

Specjaliści od przyjaznej księgowości



SKUP SIĘ NA BIZNESIE
PRACUJEMY DLA CIEBIE



POZNAJ NOWĄ JAKOŚĆ
USŁUG KSIĘGOWYCH

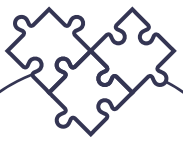


SKORZYSTAJ NA
OUTSOURCINGU KADR I PŁAC

petra 24
BIURO RACHUNKOWE



FAKTURY POD RĘKĄ W
ARCHIWUM ONLINE



MODUŁOWY SYSTEM
KOMPLETNE OPROGRAMOWANIE



SKOMPONUJ SWOJĄ WŁASNĄ
PRZESTRZEŃ IT

Pl. Matejki 20/2
65-056 Zielona Góra

68 470 96 16
509 003 309

www.**biuropetra**.pl
kontakt@biuropetra.pl