Uczelnie
15 lat PWSZ w Sulechowie

Mój biznes
Ryszard Szczęchor

Pieniądze & Podatki
Nowe ustawodawstwo sprzyja firmom

Nr 1(20)/2013
ISSN 2083-652X

Biznes Lubuski

Magazyn Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej

Komunikacyjny puls Aglomeracji
Transport kolejowy szansą regionu

CSR to nie moda ani poryw serca
Zbigniew Gajewski o społecznej odpowiedzialności biznesu

Brunatna Zielona Góra
Stolica regionu zyska na kopalni Gubin-Brody

Gospodarka 2013: Powinno być lepiej
mówi dr Małgorzata Starczewska-Krzysztoszek

Magazyn "Biznes Lubuski"
ISSN 2083 -652X

P.P.P. Technical Sp. z o.o.
67-100 Nowa Sól
ul. Zielonogórska 1A
tel. +48 68 388 24 07
e-mail: marketing@technical.com.pl

TECHNICAL®
NOWA SÓL
www.technical.com.pl

Kompletne instalacje i linie technologiczne dla przemysłu:

- ✓ **Urządzenia i linie do oczyszczania powierzchni metalowych**
- ✓ **Stacje przerobu mas**
- ✓ **Automatyczne linie formierskie**
- ✓ **Linie technologiczne suszenia oraz chłodzenia**
- ✓ **Instalacje magazynowania i przesyłania materiałów sypkich**
- ✓ **Systemy odpylania i wentylacji**

Maszyny i urządzenia:

- ✓ **Oczyszczarki wirnikowe i kulownice**
- ✓ **Mieszarki turbinowe i specjalne**
- ✓ **Formierki**
- ✓ **Suszarki fluidyzacyjne**
- ✓ **Chłodziarki wibrofluidyzacyjne**
- ✓ **Urządzenia transportowe**











TECHNOLOGIA • PRODUKT • JAKOŚĆ

W numerze **polecamy**



10 · EKSPERT

II połowa 2013 r. powinna dźwignąć wzrost w polskiej gospodarce, jeżeli nie spadnie zatrudnienie, a skłonność gospodarstw domowych do konsumpcji wzrośnie - prognozuje dr Małgorzata Starczewska-Krzysztoszek z PKPP Lewiatan



20 · ENERGETYKA

W interesie Zielonej Góry jest lobbing na rzecz powstania kopalni Gubin-Brody. Inwestycja przyczyni się do rozwoju nie tylko bezpośrednio przyległych terenów, ale zyska też stolica regionu twierdzi Michał Iwanowski z LTnRRE



32 · NAUKA

Kontynuujemy wątek lubuskich uczelni. Przy okazji obchodów 15-lecia PWSZ w Sulechowie, z jej rektorem, prof. Wiesławem Miczulskim rozmawiamy o dorobku sulechowskiej Alma Mater oraz wyzwaniach związanych z niżem demograficznym.



36 · AGLOMERACJA

O ocenę minionego roku działalności oraz o przedstawienie planów na przyszłość dla Stowarzyszenia Aglomeracja Zielonogórska poprosiliśmy szefa AZ - Janusza Jasińskiego. Pytał Adrian Chudy.

Przeczytaj także

07 · NEWS

Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej została wyróżniona w ogólnopolskiej edycji konkursu Krajowi Liderzy Innowacji i Rozwoju 2012. Nagrodę przyznano za innowacyjny projekt polsko-niemieckiej współpracy gospodarczej WIKON Zielona Góra - Cottbus. Wśród laureatów znalazła się także firma Hertz Systems Ltd. Sp. z o.o. z Zielonej Góry.

16 · MÓJ BIZNES

- Wszystko ewoluowało, rozrastało się jak drożdżowe ciasto, jedno piętro, drugie, trzecie, prawie cała kamienica, potem Filia Zamenhofa, Filia Zastal. Czy to koniec? Poczekamy, życie pokaże. W biznesie jak w polityce, nigdy nie powinno się mówić nigdy - mówi dr Ryszard Szczęchor, twórca i właściciel Centrum Medycznego ALDEMED. Wywiad przeprowadził Maciej Prządka.

28 · PRAWO PRACY

Pomimo wciąż widocznego na rynku kryzysu cieszy fakt, że pracodawcy znów coraz chętniej podejmują starania w celu zatrudniania nowych pracowników. Muszą oni przy tym pamiętać, by dopełnić od samego początku rekrutacji wszystkich obowiązków, pozwalających na jej prawidłowe przeprowadzenie i zatrudnienie wybranego kandydata.

38 · CSR

- Jeśli nie ma w nas imperatywu moralnego Kanta: trzeba być przyzwoitym, ponieważ trzeba być przyzwoitym, to i tak musimy liczyć się ze społecznymi oczekiwaniami. Idea CSR podpowiada, jak to robić najtaniej i najskuteczniej - mówi Zbigniew Gajewski, zastępca Dyrektora Generalnego PKPP Lewiatan w Warszawie, członek rządowego Zespołu ds. Społecznej Odpowiedzialności Przedsiębiorstw.

Fot. na okładce: PKPP Lewiatan

Biznes Lubuski
Magazyn Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej

nr 1 (20)/2013
ISSN 2083-652X

opzl ORGANIZACJA PRACODAWCÓW ZIEMI LUBUSKIEJ

Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej
Biuro Główne
ul. Reja 6, 65-076 Zielona Góra
tel./fax +48 68 327 18 81
strona: www.opzl.pl
e-mail: biuro@opzl.pl
facebook.com/pracodawcy

Przewodniczący: Janusz Jasiński
Dyrektor Biura: Jarosław Nieradka
Przewodniczący Komisji Rewizyjnej: Przemysław Karwowski
Przewodniczący Rady Programowej: Wacław Maciuszonek

Oddział w Nowej Soli
ul. Inżynierska 8 (Interior)
67-100 Nowa Sól
tel./fax +48 68 356 94 32
nowasol@opzl.pl

Oddział we Wschowie
ul. Rynek 9
67-400 Wschowa
tel. +48 884 782 630
wschowa@opzl.pl

Oddział Żary-Żagań
ul. Wrocławska 12
68-200 Żary
tel./fax +48 68 415 53 61
zary@opzl.pl

LEWIATAN

wspieramy lubuskich przedsiębiorców

Wiesław Ocytko
Wiceprzewodniczący OPZL



Z początkiem roku zadajemy sobie pytania: jaki będzie ten rok dla naszej gospodarki? Dane rynkowe z przełomu 2012/2013 nie napawają optymizmem, spadła konsumpcja indywidualna, problemy przeżywa branża budowlana, rośnie liczba osób pozostających bez pracy. Na dodatek wyczerpuje się źródełko funduszy unijnych, które napędzały inwestycje publiczne i po części prywatne.

Drodzy Czytelnicy!

Za sukces należy więc uznać wyniki negocjacji budżetu Unii Europejskiej: przy pogarszającej się kondycji europejskiej gospodarki Polska na lata 2014-2020 ma szansę dostać środki w podobnej wysokości jak obecnie. Pytanie jednak brzmi: co z nimi zrobimy? Na jakie działania strategiczne je wydatkować, aby stały się sprężyną napędzającą rozwój kraju i naszego regionu na kolejne kilkanaście, kilkadziesiąt lat? Baseny, filharmonie i odnowione starówki już mamy, co dalej? Tak jak robiliśmy to już wcześniej, na pewno i tym razem wniesiemy w dyskusję o przyszłym kształcie programu regionalnego zdroworozsądkowy głos przedsiębiorców.

W bieżącym numerze przeczytają Państw o kondycji polskiej gospodarki, o propozycjach inwestycji usprawniających transport i o tym czy nasze firmy są odpowiedzialne społecznie. Prezentujemy też sylwetki przedsiębiorców, którzy na przekór czynnikom zewnętrznym rozwijają swoje firmy oraz rozmowę z rektorem Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Sulechowie, która w tym roku obchodzi już swoje XV-lecie. Na łamach magazynu także dawka naszej bieżącej działalności, szkolenia, seminaria, projekty dla przedsiębiorstw. A już w marcu zaprosimy firmy do jedynego w regionie bezpłatnego konkursu. Chcemy wyróżniać przedsiębiorstwa, które osiągają sukces w biznesie, dbając o pracowników, środowisko naturalne, klientów oraz dobre relacje ze społecznością lokalną. To się naprawdę wszystkim opłaca i mamy tego dowody.

Półtora roku temu zmieniliśmy siedzibę biura OPZL w Zielonej Górze, a w lutym mieliśmy kolejną przeprowadzkę, tym razem w Nowej Soli. Nasz nowosolski oddział rozpoczął działalność w Parku Przemysłowo-Technologicznym Interior. Lada dzień ruszamy tam z nowym przedsięwzięciem współpracy gospodarki i nauki. We Wschowie pracujemy nad kolejnymi targami powiatowymi, w Żarach rozwijamy współpracę gospodarczą firm polskich i niemieckich. Jak widać nie zapadliśmy w zimowy sen, a wraz ze zbliżającą się wiosną mamy nowe pomysły.

Zapraszam do lektury nowego numeru „Biznesu Lubuskiego", dzięki Państwu - największego magazynu gospodarczego w Lubuskiem.

enterprise europe network

Poznaj moc **sieci**

enterprise europe network

Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki

Planujesz wejść na **zagraniczne rynki?**

oferujemy bezpłatne doradztwo o sposobach prowadzenia działalności gospodarczej w Unii

Potrzebujesz innowacyjnej **technologii?**

mamy dostęp do największej na świecie bazy ofert technologicznych

Szukasz partnerów **biznesowych?**

pomożemy ich znaleźć na terenie 48 krajów (w tym całej UE)

*Usługi świadczone w ramach sieci są **bezpłatne**

Zapraszamy do kontaktu

Na Państwa pytania czekają konsultanci Enterprise Europe Network przy Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii Uniwersytetu Zielonogórskiego, tel. 603 480 699 lub e-mail: cptt@uz.zgora.pl. Więcej informacji o działalności sieci znajdą Państwo na stronach internetowych:



* **www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu** (strona Komisji Europejskiej, ang.)
* **www.westpoland.pl** (strona Enterprise Europe Network w zachodniej Polsce)
* **www.cptt.uz.zgora.pl** (strona Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii)

Krótko i na temat

Przedsiębiorcy Ziemi Lubuskiej - fakty, liczby, przykłady
Jednym z efektów projektu PKPP Lewiatan "Poprawa wizerunku przedsiębiorców" jest raport właśnie o takim tytule. To jedna z 16. regionalnych prezentacji potencjałów gospodarczych regionów i sylwetek lokalnych przedsiębiorców. W lubuskim raporcie znaleźli się członkowie OPZL, m.in. Auto-Komplex, Gedia Assembly Poland, INCO. Raport można pobrać na www.opzl.pl oraz na stronie www.wizerunekprzedsiebiorcow.pl

Biznesowy Nowy Rok w Żarach
Żarscy i żagańscy przedsiębiorcy zrzeszeni w OPZL uczestniczyli w Spotkaniu Noworocznym. Spotkanie zgromadziło właścicieli i prezesów firm członkowskich oraz zaproszonych gości, między innymi burmistrza Żar Wacława Maciuszonka, burmistrza Żagania Sławomira Kowala, starostę powiatu żarskiego Marka Cieślaka. W imieniu organizacji wiceprzewodniczący OPZL Wiesław Ocytko oraz dyrektor Jarosław Nieradka, wznosząc tradycyjną lampkę szampana, złożyli zebranym noworoczne życzenia. W trakcie wystąpień organizatorzy podsumowali działania OPZL w 2012 roku oraz przedstawili plany na przyszły rok. W swoim wystąpieniu Burmistrz Żar, Burmistrz Żagania oraz Starosta zgodnie podkreślali, iż współpraca z przedsiębiorcami i organizacją to podstawa do rozwoju regionu. W części drugiej przedsiębiorcy i władze lokalne prowadzili bezpośrednie rozmowy w kameralnym klimacie. Całość odbyła się 31 stycznia w Restauracji „BOUCHER" w Żarach. Spotkanie współfinansowały takie firmy jak: Foto Przedwojski, spółka Kobra, firma Olender i galeria Dekoratornia.

Musisz tam być

22 lutego
Centrum Biznesu w Zielonej Górze (sala nr 343, III p.), w godz. 10:00-14:00 - Konferencja poświęcona problematyce transportu zbiorowego - dyskusja na temat utworzenia Zarządu Transportu Aglomeracyjnego oraz Zintegrowanego Centrum Komunikacyjnego. Zgłoszenia nie wymagane. Zaprasza Zespół Doradców Transportu przy Komisji Gospodarki RM w Zielona Góra.

1 marca
Hotel Aura w Zielonej Górze, godz. 10.15. Śniadanie z Ekspertem Alior Banku. Zgłoszenia: 68 327 18 81.

5-6 marca
Siedziba OPZL, ul. Reja 6, Bezpłatne szkolenie dla członków OPZL: Kadry i prawo pracy - cz.1 i cz. 2. Zgłoszenia: 68 327 18 81.

14 marca
Zielona Góra, sala konferencyjna w Hotelu Ruben. Konferencja rozpoczynająca projekt Mentoring. Zgłoszenia: 68 327 18 81.

30 marca
Zielona Góra, godz. 9.00-14.00, II Zielonogórskie Targi Pracy. Zgłoszenia zainteresowanych przedsiębiorców do 8 marca 2013r. przyjmuje Biuro OPZL, ul. Reja 6, 65-086 Zielona Góra, e-mail: b.holak@opzl.pl, lub fax 68 327 18 81.

Więcej zaproszeń na bieżąco na www.opzl.pl

Szanse i zagrożenia rozwoju dla lubuskich MŚP

fot. Filip Czernicki



PKPP Lewiatan zachęciła przedsiębiorców i samorządowców do dyskusji nad kondycją lubuskiego sektora MSP.

Celem konferencji PKPP Lewiatan, która odbyła się pod tym tytułem w Zielonej Górze było przedstawienie sektora MŚP w regionie lubuskim na tle całego sektora mikro, małych i średnich firm w Polsce, pokazanie - na podstawie wyników badania - jego przewag i słabości. Zaprezentowanie opinii przedsiębiorców z tego regionu, dotyczących barier w rozwoju ich firm - tych rynkowych, ale także wynikających z regulacji i niesprawności administracji. Wspólnie z uczestnikami w dyskusji wskazane zostały szanse i zagrożenia dla rozwoju MSP. W panelu "Jak zwiększyć potencjał rozwojowy lubuskich MSP?" wzięli udział Dariusz Lesicki, wiceprezydent miasta Zielona Góra - Wadim Tyszkiewicz - prezydent Nowej Soli, Łukasz Pabierowski - prezes Lubuskiego Funduszu Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o., Renata Łuczak - prezes Centrum Obsługi Przedsiębiorców Sp. z o.o. oraz Henryk Mazurkiewicz - prezes MAZEL M.H. Mazurkiewicz sp. j.

Lubuskie to 2,6 proc. ogólnej liczby przedsiębiorstw działających w Polsce. Wytwarza się tutaj 2,3 proc. polskiego PKB i zatrudnia także 2,3 proc. ogółu zatrudnionych w polskiej gospodarce. Plasuje to region na jednym z trzech ostatnich miejsc w Polsce. Jednocześnie PKB na 1 mieszkańca daje lubuskiemu 9 pozycję w Polsce, co oznacza przeciętnie większy dobrobyt niż wynikałoby to z udziału w polskim PKB. Lubuskie jest jednym z najsłabiej zindustrializowanych regionów w Polsce - tylko 9,2 proc. wszystkich działających tu firm to przedsiębiorstwa przemysłowe (w Polsce średnio 10,8 proc.). Ale są to firmy większe niż przeciętnie w Polsce, bowiem zatrudniają 36,7 proc. wszystkich zatrudnionych w sektorze przedsiębiorstw w regionie (średnio w Polsce 31,8 proc.). Natomiast więcej niż przeciętnie w Polsce jest tu firm handlowych. Niestety lubuskie to region o najmniejszych wydatkach na badania i rozwój (0,3 proc. ogółu wydatków na badania i rozwój w Polsce), a także o bardzo małej liczbie firm innowacyjnych. Ponadto wartość nakładów na działalność innowacyjną ponoszonych przez innowacyjne firmy przemysłowe jest tu o 50 proc. mniejsza niż przeciętnie w Polsce. To zatem region, który musi pomyśleć o swoim potencjale rozwojowym i konferencja dotycząca szans i zagrożeń dla rozwoju lubuskich MSP była dobrym do tego przyczynkiem.

Red.

Tutaj znajdziesz pracowników

Już 20 marca czeka nas kolejna druga edycja Zielonogórskich Targów Pracy 2013. Do Centrum Integracji Społecznej w Zielonej Górze zawitają firmy poszukujące pracowników do pracy na terenie powiatu zielonogórskiego.

Targi stanowią jedno z działań realizowanych przez Centrum Integracji Społecznej we współpracy z Organizacją Pracodawców Ziemi Lubuskiej i Powiatowym Urzędem Pracy w Zielonej Górze. Impreza wpisała się już w kalendarz ważnych wydarzeń z zakresu rynku pracy. - Jestem przekonany, że podobnie jak w roku ubiegłym przedsiębiorcy oraz agencje pracy, pośrednictwa i doradztwa personalnego przedstawią osobom bezrobotnym ciekawe oferty pracy, również zagranicą - mówi Dyrektor CIS, Wacław Hansz.

Znaczenie Targów doceniają szczególnie osoby poszukujące pracy, którym Targi pozwalają zebrać informacje na temat zatrudnienia, praktyk czy staży, jak również pracodawcy, którzy mają możliwość zaprezentowania swoich ofert pracy i wymogów rekrutacyjnych oraz znalezienia wykwalifikowanych pracowników. W tym roku zaproszenie na Zielonogórskie Targi Pracy kierowane są do pracodawców z powiatu zielonogórskiego szukających pracowników w zakresie takich zawodów, jak m.in. robotnik budowlany, magazynowy, ogrodnik-florysta, opiekun środowiskowy, ale także kasjer-sprzedawca, opiekun dzieci, czy pomocnik piekarza-cukiernika.

Targom towarzyszyć będą wykłady tematyczne dla pracodawców oraz indywidualne doradztwo dla osób poszukujących pracy w zakresie zakładania własnej działalności gospodarczej oraz metod poszukiwania pracy i właściwej prezentacji podczas rozmowy kwalifikacyjnej. Przedsiębiorcy, firmy i instytucje wspierające rynek pracy, chętne do wystawienia się na stoisku podczas Zielonogórskich Targów Pracy, proszone są o kontakt z Organizacją Pracodawców Ziemi Lubuskiej do dnia 8 marca 2013 r.

Bernadetta Holak



fot.: CIS Zielona Góra

Targi to okazja zarówno dla osób poszukujących pracy, którym Targi pozwalają zebrać informacje na temat zatrudnienia, praktyk czy staży, jak również pracodawców, którzy mają możliwość zaprezentowania swoich ofert oraz znalezienia wykwalifikowanych pracowników

Po regionie - czas na kraj

Pod koniec stycznia w siedzibie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie miało miejsce ogłoszenie wyników edycji ogólnopolskiej oraz wręczenie tytułów, wyróżnień oraz nagród dla laureatów konkursu "Krajowi Liderzy Innowacji i Rozwoju - 2012". Wcześniej odbyła się debata "Innowacyjność w kontekście obecnej sytuacji gospodarczej z uwzględnieniem trendów i rozwiązań w branży teleinformatycznej oraz finansowej".

Wyróżnienie w kategorii: innowacyjny projekt unijny, podkategoria: Organizacja - Stowarzyszenie za projekt "WIKON Zielona Góra - Cottbus. Biuro Koordynacyjne Niemiecko - Polskiej sieci wspierającej gospodarkę" przyznano Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej. Projekt był realizowany w latach 2009-2011 - z jego pomocy skorzystało prawie 1,5 tysiąca przedsiębiorców. Osiągnięte wyniki wskazują na duże zainteresowanie współpracą pomiędzy sąsiadami zza Odry i Nysy. Firmy chętnie składały zapytania o potencjalnych kooperantów. Nie było też problemu z frekwencją na seminariach dotyczących prawnych i finansowych aspektów prowadzenia działalności gospodarczej. Strzałem w dziesiątkę okazały się także tematy dotyczące otwarcia niemieckiego rynku pracy. Środki na realizację przedsięwzięcia pozyskano z Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (program EWT Polska-Brandenburgia 2007-2013).

Wśród laureatów edycji krajowej znalazła się lubuska firma Hertz Systems Ltd. Sp. z o.o. z Zielonej Góry, która zdobyła aż dwa tytuły "Dynamicznie rozwijająca się firma" w kategorii firm dużych oraz "Innowacyjny projekt unijny" za realizację centrum produkcyjnego z laboratorium badawczym. Otrzymała także wyróżnienie w kategorii "Innowacyjny produkt" za sterownik świateł krawędziowych lotniska ALC01.

Red.



fot. organizator konkursu

W siedzibie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie miało miejsce ogłoszenie wyników edycji ogólnopolskiej oraz wręczenie tytułów, wyróżnień oraz nagród dla laureatów konkursu "Krajowi Liderzy Innowacji i Rozwoju 2012". W Lubuskiem nagrodzono OPZL oraz Hertz Systems z Zielonej Góry

ITSERWIS
Grupa Enea



Trafione rozwiązania IT

Jesteśmy liderem wśród firm świadczących usługi outsourcingowe. Oferujemy przedsiębiorstwom kompleksową obsługę informatyczną i telekomunikacyjną.

Projektujemy infrastrukturę informatyczną, budujemy serwerownie, sieci komputerowe, dostarczamy sprzęt informatyczny, wdrażamy najnowocześniejsze rozwiązania IT.

Skorzystaj z naszej wiedzy i doświadczenia. Proponujemy spotkanie podczas którego wspólnie zastanowimy się jak zwiększyć efektywność infrastruktury teleinformatycznej Twojej firmy. Wystarczy skontaktować się z nami: 605 693 428.

Polecam
Sylwia Bogacka

WICEMISTRZYNI OLIMPIJSKA
STRZELECTWO - LONDYN 2012

ITSERWIS Sp. z o.o.
ul. Zacisze 28, 65-775 Zielona Góra
biuro@itserwis.com.pl, **www.itserwis.com.pl**

Wypracowujemy standardy dla NGO

Standaryzacja organizacji pozarządowych, a także współpracy międzysektorowej to nowe wyzwanie dla obu sektorów w lubuskim. Projekt „go NGO!" pomoże wesprzeć ten proces, gdyż wchodzi w zasadniczy okres realizacji.



fot. OPZL

W ramach przedsięwzięcia powstała Lubuska Sieć Współpracy. Dotychczas odbyły się 3 spotkania członków. – Teraz zaczynamy wypracowywać standardy – tłumaczy Karolina Dreszer-Smalec, koordynatorka projektu. – Wszystkie osoby, zarówno te które zgłosiły się już do Sieci, jak i takie, które dopiero na tym etapie chcą dołączyć do projektu, zapraszamy na warsztaty.

Co, gdzie, kiedy?
W warsztatach mogą wziąć udział przedstawiciele organizacji pozarządowych i jednostek samorządu terytorialnego z województwa lubuskiego. W każdym z warsztatów będzie uczestniczyło 45 osób pracujących w 3 grupach tematycznych, osobno nad tworzeniem poszczególnych standardów. Wieczorem przewidujemy spotkanie wszystkich uczestników w ramach Lubuskiej Sieci Współpracy, podczas którego będziemy animować dyskusje o kwestii standardów i ich znaczenia dla lubuskiego. Wszystkie warsztaty odbędą się w Hotelu Bukowy Dworek, w Łagowie, w województwie lubuskim 8-9 marca, 24-25 maja oraz 13-14 września.

Do współpracy zaprosiliśmy Martę Nadrzycką, która poprowadzi warsztaty dotyczące standardów jakości. Standardy formalno-organizacyjne pomoże wypracować Karolina Cyran-Juraszek, natomiast Marta Lewandowska zajmie się wspólnie z uczestnikami tworzeniem standardów pomiędzy JST a NGO. Więcej na **www.go-ngo.pl**

Projekt „go NGO!" współfinansowany jest ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego. Realizowany jest w partnerstwie przez Fundację na rzecz Collegium Polonicum oraz Organizację Pracodawców Ziemi Lubuskiej.

Red.

Mentoring pomoże zdobyć kwalifikacje i pracę

Standaryzacja organizacji pozarządowych, a także współpracy międzysektorowej to nowe wyzwanie dla obu sektorów w lubuskim. Projekt „go NGO!" pomoże wesprzeć ten proces, gdyż wchodzi w zasadniczy okres realizacji.



fot. www.sxc.hu

Już w marcu w Zielonej Górze konferencja pt. „Mentoring - innowacyjna metoda aktywizacji". Jej celem jest zaprezentowanie wyników najnowszych badań dotyczących lubuskiego rynku pracy oraz mentoringu jako narzędzia wsparcia osób bezrobotnych. Konferencja „Mentoring - innowacyjna metoda aktywizacji" skierowana jest do przedstawicieli instytucji rynku pracy, pracodawców oraz wszystkich tych, którzy są zainteresowani nowymi sposobami rozwiązywania problemów osób bezrobotnych.

Punktem wyjścia marcowego spotkania będzie przedstawienie wyników diagnozy sytuacji młodych osób na lubuskim rynku pracy, przeprowadzonej przez specjalnie powołany w tym celu zespół ekspertów. Uczestnicy konferencji będą mieli okazję do zapoznania się z ideą mentoringu jako narzędziem wspomagającym rozwój osobisty osób bezrobotnych, przyjrzą się doświadczeniom niemieckim w stosowaniu mentoringu wśród osób bezrobotnych oraz wystąpieniom osób, które uczestniczyły w takim procesie .

- Bez względu na sposób wdrażania i administrowania mentoring jest narzędziem jakościowym, które pozwala w bardzo indywidualny sposób odpowiadać na potrzeby grup w nim uczestniczących. Dzięki relacji mentora z jego podopiecznym udaje się dopełnić szeroki katalog form aktywizacji o narzędzie z indywidualnym podejściem i wysoce motywujące – podkreśla koordynator projektu, Karolina Knochemuss.

Podczas moderowanych panelów dyskusyjnych każdy będzie mógł zabrać głos i przedstawić swoją opinię. Wnioski zebrane podczas konferencji będą stanowiły istotny wkład w kształt modelu mentoringu opracowywanego w ramach projektu. Udział w konferencji jest bezpłatny. Więcej informacji oraz formularz zgłoszeniowy na stronie **www.lubuskimentoring.pl**

Projekt „PI-PWP Mentoring - innowacyjna metoda aktywizacji" jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Red.

MENTORING
innowacyjna metoda aktywizacji



Opublikowane niedawno dane statystyczne potwierdziły to co odczuwała większość polskich przedsiębiorstw: silne osłabienie w gospodarce w 2012 roku, pomimo wzrostu PKB o 2 proc.

O przyczynach i skutkach tej sytuacji oraz możliwych scenariuszach pisze główna ekonomistka PKPP Lewiatan

To nie był dobry rok, ale powinno być lepiej

Spodziewaliśmy się wszyscy osłabienia gospodarczego w 2012 r., ale jego skala jest znacznie większa niż początkowe, a nawet weryfikowane w ciągu roku prognozy wzrostu PKB. Kolejne miesiące 2012 r. przynosiły coraz słabsze dane dotyczące gospodarki – spadała dynamika produkcji sprzedanej przemysłu, w budownictwie odnotowaliśmy realne spadki, spadała dynamika sprzedaży detalicznej, zatrudnienie w niewielkim stopniu, ale jednak spadło, nastąpił wzrost bezrobocia, wynagrodzenia nominalnie co prawda wzrosły, ale relatywnie wysoki poziom inflacji wpłynął negatywie na ich realny poziom. W 2012 r. nie mieliśmy bowiem takich amortyzatorów jak w 2008 r. i 2009 r., które pozwoliłyby łagodzić osłabienie gospodarcze.

2012 – to nie był dobry rok dla gospodarki

Już w drugim kwartale 2012 r. przedsiębiorstwa zaczęły dość gwałtownie dostosowywać się do osłabienia gospodarczego zmniejszając zapasy (spadek o ponad 7 proc.). Spadła także wyraźnie dynamika inwestycji – tak tych publicznych, jak i prywatnych. W trzecim kwartale do kolejnego osłabienia w inwestycjach i kolejnych redukcji zapasów dołączyli konsumenci – spożycie indywidualne właściwie nie wzrosło (wzrost o 0,1 proc.). Cały czas natomiast ratował nas eksport netto, za sprawą którego w drugim i w trzecim kwartale 2012 r. PKB był dodatni. W IV kwartale, a szczególnie w grudniu, wszystkie negatywne trendy w gospodarce nasiliły się. W efekcie zamknęliśmy 2012 r. poziomem wzrostu PKB charakteryzującym zdecydowanie okres osłabienia gospodarczego (2,0 proc.), i zdecydowanym trendem spadkowym.

Oceniając, po zagregowanych dla całego 2012 r. danych dotyczących dynamiki poszczególnych komponentów PKB, dynamika spożycia indywidualnego i inwestycji

w IV kwartale były ujemne. Zahamowany został natomiast silny trend spadkowy zapasów. Na powierzchni trzymał nas natomiast, jak w poprzednich kwartałach, eksport netto.

Zarysowany w 2012 r. trend nie pozwala na optymizm – słabo bowiem „działa" kluczowy dla wzrostu gospodarczego czynnik jakim jest konsumpcja (wzrost spożycia indywidualnego o 0,5 proc.). Także w bardzo niewielkim stopniu wsparły wzrost PKB inwestycje, ale przy spadku zapasów. Wzrost gospodarki oparty był zatem na eksporcie netto – na szczęście przy rosnącym (co prawda w niewielkim stopniu, ale jednak) eksporcie i malejącym imporcie.

2013 – powinno być lepiej

To, czego możemy spodziewać się w 2013 r., jako konsekwencja zarysowanego w 2012 r. trendu, to ujemny wzrost PKB w 1. kwartale i bardzo słaby wzrost PKB w II kwartale. Trudno oczekiwać w ciągu pierwszych 6 miesięcy tego roku wzrostu spożycia indywidualnego, a także publicznego oraz inwestycji (tak prywatnych, jak i publicznych). Co prawda mam pierwsze pozytywne, ale ciągle słabe sygnały z gospodarki niemieckiej, co pozwala prognozować ciągle dodatni wkład eksportu netto do PKB, ale siła tego „wkładu" będzie niewielka. Ponadto mamy wysoką bazę – wzrost PKB w I i II kwartale 2012 r. wyniósł odpowiednio 3,6 proc. i 2,3 proc.

Druga połowa 2013 r. powinna dźwignąć wzrost w polskiej gospodarce. Jeżeli poziom bezrobocia nie będzie rósł (grudniu 2012 r. – 13,4 proc.), uda się utrzymać zatrudnienie w przedsiębiorstwach (tu absolutnie niezbędne działania rządu dotyczące zwiększenia elastyczności czasu pracy) – skłonność gospodarstw domowych do konsumpcji wzrośnie. A wzrost skłonności do konsumpcji, przy wysokim poziomie wykorzystania mocy wytwórczych w przedsiębiorstwach (ok. 75 proc.) skłoni część z nich do zwiększenia inwestycji i odbudowywania zapasów. Jeżeli zadziała wsparcie inwestycji publicznych ze środków zgromadzonych w nowo utworzonej spółce Polskie Inwestycje Rozwojowe SA. – uda się utrzymać inwestycje publiczne na poziomie porównywalnym do tego z 2012 r. Na silniejszy wzrost PKB wpływ będzie miała także niska baza wzrostu z drugiej połowy 2012 r. I oczywiście poprawa kondycji u naszych głównych partnerów handlowych, głównie w Niemczech. A także coraz bardziej widoczne zainteresowanie przedsiębiorstw sprzedażą na pozaeuropejskie rynki (ale ono wymaga wsparcia politycznego – taka już specyfika tych interesujących dla nas, i nie tylko dla nas, rynków – Chin, Indonezji, Indii, Meksyku, Kolumbii, Brazylii, krajów Płn. Afryki, etc.)

To scenariusz optymistyczny, który pozwala szacować wzrost PKB w 2013 r. na poziomie nie niższym niż 1,5 proc. O scenariuszach mniej optymistycznych może na razie nie mówmy.

dr Małgorzata Starczewska-Krzysztoszek

dr Małgorzata Starczewska-Krzysztoszek

Główna ekonomistka Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych 'Lewiatan", wykładowca na Wydziale Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego. Jest członkiem Komisji Trójstronnej ds. Społeczno-Gospodarczych oraz członkiem Rady Gospodarczej przy Premierze RP. Opiniuje projekty regulacji prawnych oraz ocenia realizację celów gospodarczych i społecznych rządu.

Indeks Biznesu leci w dół

Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan od początku 2003 r. prowadzi comiesięczne notowania Indeksu Biznesu. To wskaźnik koniunktury gospodarczej, obliczany na podstawie prognoz czołówki ekonomistów polskich oceniających koniunkturę na bieżący kwartał, półrocze i cały rok. Liczony jest w skali 100-punktowej, w której 50 odpowiada prognozie wzrostu gospodarczego w granicach 4 proc. PKB rocznie. W styczniu br., w pierwszym tegorocznym notowaniu, kwartalny Indeks Biznesu PKPP Lewiatan spadł o 1 pkt do 25 pkt. Wskaźnik roczny natomiast wzrósł o 3 pkt do 34 pkt. Oba indeksy nadal pozostają na najniższym poziomie od dziesięciu lat.

Podczas gdy indeks kwartalny maleje, roczny zaczyna rosnąć. Sugeruje to oczekiwanie na dalsze pogorszenie koniunktury w pierwszym kwartale w stosunku do ostatniego kwartału roku ubiegłego. Ale jednocześnie indeks roczny wskazuje, że rok bieżący nie będzie gorszy od ubiegłego, czyli dno kryzysu miniemy do końca roku.

Obecne przyczyny załamania koniunktury są nawet groźniejsze niż przed trzema laty, gdy winę można było zwalić na kryzys finansowy na świecie. Mamy dramatyczny spadek popytu wewnętrznego z powodu nie notowanej od ponad dwudziestu lat redukcji spożycia indywidualnego. Konsumpcja, która była dotąd wysoka i pełniła rolę amortyzatora gospodarki w wypadku dekoniunktury za granicą, teraz sama staje się czynnikiem, który potęguje spowolnienie. Spadek popytu konsumpcyjnego pogłębił presję na wyhamowanie inwestycji i załamanie w budownictwie. Przed recesją ratują nas tylko obroty z zagranicą, ale wątpliwe czy wystarczą do odwrócenia spadkowego trendu.

PKPP Lewiatan

Fundusze **napędzają rozwój**

Chcesz założyć działalność gospodarczą lub rozwinąć własny biznes? Potrzebujesz pożyczki lub poręczenia kredytowego? Zgłoś się do jednego z funduszy dokapitalizowanych przez Lubuski Regionalny Program Operacyjny. Do tej pory z LRPO dofinansowano już cztery instytucje wspierające przedsiębiorców. W najbliższym czasie na ten cel zostaną przekazane kolejne pieniądze. Poniżej przedstawiamy informację o funduszach pożyczkowych i poręczeniowych, które dofinansowano ze środków unijnych:

Lubuski Fundusz Pożyczkowy działający w strukturach **Agencji Rozwoju Regionalnego S.A w Zielonej Górze** został dofinansowany kwotą **10 mln złotych**, na udzielanie pożyczek mikro, małym i średnim przedsiębiorstwom. Fundusz przyznaje wsparcie firmom będącym w fazie rozwoju lub ekspansji, inwestującym na terenie województwa lubuskiego oraz prowadzącym działalność przez min. 1 miesiąc. Pożyczka może być przeznaczona na określony cel gospodarczy (np. finansowanie inwestycji, wdrażanie nowych rozwiązań technicznych lub technologicznych, zakupy maszyn i urządzeń, rozbudowę, adaptację lub modernizację obiektów produkcyjnych, handlowych, usługowych lub zakup towarów, materiałów i surowców niezbędnych do realizacji założonego przedsięwzięcia gospodarczego). Do tej pory m.in. dzięki środkom z LRPO, Fundusz wypłacił już **370 pożyczek** na łączną kwotę **31 mln złotych**.

Dodatkowe informacje na temat Funduszu: www.region.zgora.pl
Zielona Góra, ul. Chopina 14, tel. 68 329 78 29-34, e-mail: f.pozyczkowy@region.zgora.pl
Gorzów Wlkp, ul. Kazimierza Wielkiego 1, tel. 95 739 03 16, e-mail: k.szwajkowska@region.zgora.pl
Żagań, Starostwo Powiatowe ul. Dworcowa 39, tel. 68 477 79 05, e-mail: adam_broszczuk@o2.pl

Fundusz Rozwoju Przedsiębiorczości przy Fundacji „Przedsiębiorczość" w Żarach dokapitalizowano kwotą **2,85 mln złotych**. Pożyczki udzielane przez Fundusz skierowane są do przedsiębiorców oraz do osób rozpoczynających działalność gospodarczą. Każdy przedsiębiorca może skorzystać ze środków na cele inwestycyjno-obrotowe. Maksymalna wartość pożyczki wynosi **200 tysięcy złotych**, z pięcioletnim okresem kredytowania oraz możliwością skorzystania z półrocznej karencji w spłacie rat kapitałowych. Ponadto Fundusz posiada ofertę dla osób bezrobotnych rozpoczynających działalność gospodarczą. Z oferty Funduszu Rozwoju Przedsiębiorczości m.in. dzięki dokapitalizowaniu go z LRPO, skorzystało już ponad **220 podmiotów**, a suma udzielonych pożyczek opiewa na kwotę przeszło **6 mln złotych.**

Dodatkowe informacje na temat Funduszu:
Fundacja „Przedsiębiorczość", ul. Mieszka I 13, 68-200 Żary, tel. 68 479 16 03, tel. 68 479 16 02, www.fundacja.zary.pl

Fundusz Rozwoju Przedsiębiorczości działający w ramach **Stowarzyszenia Wspierania Małej przedsiębiorczości z siedzibą w Dobiegniewie** został dokapitalizowany kwotą **3 mln złotych**. Wsparcie udzielane w ramach Funduszu skierowane jest do przedsiębiorców i osób bezrobotnych zamierzających otworzyć działalność gospodarczą. Wsparcie może być przeznaczone w formie pożyczki krótkoterminowej dla osób bezrobotnych rozpoczynających działalność gospodarczą, w postaci pożyczki dofinansowującej tworzenie miejsc pracy w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach oraz w formie pożyczki związanej z rozwojem i modernizacją przedsiębiorstwa. Aktualnie Fundusz posiada **114 aktywnych pożyczek** na łączną kwotę ok. **6 mln złotych**, z czego 72 pożyczki o wartości niespełna 4,4 milionów złotych zostały udzielone dzięki wsparciu z Lubuskiego Regionalnego Programu Operacyjnego.

Dodatkowe informacje na temat Funduszu:
Stowarzyszenie Wspierania Małej Przedsiębiorczości, ul. Mickiewicza 7, 66-520 Dobiegniew, tel. 95 761 10 37, 95 763 94 78, biuro@swmpdobiegniew.pl

Lubuski Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o. dokapitalizowano kwotą **10 milionów złotych**. Misją Funduszu jest ułatwianie mikro, małym i średnim przedsiębiorcom dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania, a konkretnie do kredytów i pożyczek przeznaczonych na prowadzenie działalności gospodarczej. LFPK pełni istotną funkcję w lokalnej i regionalnej strukturze gospodarczej. Jak wynika ze statystyk każdego roku rośnie zapotrzebowanie na tę formę zabezpieczenia kredytów czy pożyczek. Od momentu powstania do końca 2012 r. LFPK udzielił ponad **2220 poręczeń** o łącznej wartości ponad **279 milionów złotych**, wspierając tym samym ponad **600 lubuskich mikro, małych i średnich firm**. Poręczenia Funduszu są udzielane do kredytów i pożyczek zarówno obrotowych jak i inwestycyjnych, które w ramach współpracy z Funduszem oferuje ponad 20 Instytucji Finansowych.

Dodatkowe informacje na temat oferty poręczeniowej:
Lubuski Fundusz Poręczeń Kredytowych, ul. Kupiecka 32B, 65-058 Zielona Góra, tel. 68 323 96 00, ww.lfpk.pl

PROGRAM REGIONALNY
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Lubuskie
Warte zachodu

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO

Publikacja współfinansowana przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego
w ramach Lubuskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007-2013.
Fundusze Europejskie dla rozwoju Lubuskiego.

W biznesie liczy się wytrwałość

Z Marcinem Jakowickim, prezesem żarskiej Firmy M&J, działającej w branży budowlanej, rozmawia Grażyna Rozwadowska-Bar.

Grażyna Rozwadowska-Bar: Jaka była Pana droga do własnej firmy? Czym zajmował się Pan wcześniej?
Macin Jakowicki: Właściwie zaraz po szkole średniej założyliśmy własną firmę razem z bratem Jackiem. Przez kilka miesięcy po maturze pracowałem w hurtowni budowlanej, potem jako pracownik budowlany. W końcu postanowiłem pracować na swoim.

Jakie były początki firmy? Dlaczego właśnie ta branża?
O wyborze branży zadecydował splot wydarzeń. Było to 10 lat temu... Zaczynaliśmy od wstawiania okien w domkach jednorodzinnych i blokach. Ludzie, wymieniając okna, pytali nas od razu czy byśmy nie wyremontowali im pokoju czy nawet mieszkania. W ten sposób zwiększaliśmy zakres naszych usług. Początkowo pracowałem tylko wspólnie z bratem. Z czasem zleceń mieliśmy tak dużo, że musieliśmy zatrudnić pracownika. Najpierw jednego, potem drugiego i tak kolejnych. Następnie podjęliśmy się pierwszej budowy domu jednorodzinnego. Z roku na rok budowaliśmy ich coraz więcej, jednocześnie inwestując w sprzęt budowlany. Posiadanie kilku koparek kołowych, gąsienicowych, wywrotek, spycharek, samochodów ciężarowych itd. pozwoliło nam powiększyć nasz zakres usług o roboty ziemne. Kolejnym krokiem naszego rozwoju była budowa hal produkcyjnych na żarskiej strefie gospodarczej dla takich firm jak m.in. Tempus Polska, Bakema, FHKN, Chroma.

W czym specjalizuje się firma?
Obecnie specjalizujemy się we wszelkiego rodzaju robotach ziemnych, drogowych, kanalizacyjnych, wodociągowych. Ponadto budujemy obiekty przemysłowe, handlowe, budynki mieszkalno-usługowe oraz użyteczności publicznej, place, parkingi. W ostatnim czasie prężnie zajmujemy się budową hal przemysłowych w systemie "Zaprojektuj i Wybuduj".



Firma M&J ma swoją siedzibę w Żarach. Niedawno rozszerzyła swoją działalność o system "Zaprojektuj i wybuduj".



Bracia Marcin i Jacek Jakowiccy działają w branży od 10 lat

Co jest największą wartością firmy?
Największą siłą i wartością w naszej firmie jest człowiek. Na rynku brakuje dobrych fachowców. Wobec tego stawiamy na kształcenie kadr. Każdy młody człowiek podejmujący pracę w naszej firmie powinien wiedzieć, co go może spotkać - jaka jest przed nim ścieżka kariery zawodowej, którą może w tej firmie realizować. Uważam, że jest to najbardziej korzystna inwestycja dla firmy. Jeżeli stworzymy człowiekowi możliwość rozwoju, zrobienia kariery, to on zrewanżuje się firmie profesjonalną pracą. A jak już powiedziałem człowiek jest największą wartością. Każdy pracownik jest traktowany nie jako trybik a jako część składowa potencjału firmy.

Jaką ma Pan receptę na kryzys o którym tyle się mówi?
Szczerze mówiąc to nie odczuwam kryzysu. Działając tyle lat na rynku, staramy się wczuwać i nadążać za potrzebami naszych klientów. Dlatego właśnie rozszerzyliśmy nasz zakres działań o system "Zaprojektuj i Wybuduj". W systemie tym inwestor nie dysponuje szczegółową koncepcją planowanej inwestycji, a ma jedynie ogólną jej wizję. Na jego zlecenie opracowywana jest dokumentacja, która musi być zaakceptowana przez inwestora. Następnie, wykonawca sporządza projekt budowlany, uzyskuje pozwolenie na budowę, a później realizuje roboty według wykonanego przez siebie projektu. Jesteśmy odpowiedzialni za całą inwestycję, dzięki temu unika się tradycyjnego modelu tzw. „spychologii". Nasza firma jest odpowiedzialna za wszystkie etapy prac. Inwestor nigdy nie usłyszy narzekań na projekt skutkujący ciągłym podnoszeniem kosztów inwestycji. Inwestor na samym początku inwestycji poznaje realny koszt swojego przedsięwzięcia, a nie po jego zakończeniu. Założony budżet nigdy nie zostaje przekroczony. W tym kierunku planujemy rozwój naszej firmy.

Czego można się nauczyć prowadząc własną firmę?
Nauczyłem się wytrwałości w dążeniu do wcześniej założonych celów.

Po pierwsze technologia

fot.: Wektor



Firma Wektor spółka z branży telekomunikacyjnej jest aktywna na żagańskim rynku od blisko 20 lat. Dzięki ciągłym inwestycjom w najnowsze technologie, profesjonalnej światłowodowej sieci telekomunikacyjnej jest wiodącym operatorem lokalnym.

Ryszard Młynarczyk, prezes firmy Wektor, drogę zawodową rozpoczynał jako pracownik etatowy jednego z gigantów telekomunikacyjnych. Jednak przyszłość wiązał z własną działalnością gospodarczą. - Mimo, że zaczynałem od „wąskiej specjalizacji"- to wszystko było nieprzypadkowe i zaplanowane - zaznacza. Serwis central telefonicznych, systemy alarmowe, usługi dla podmiotów gospodarczych były dobrym początkiem. Reakcja na potrzeby klientów, dopasowanie do nich, inwestycja w nowe technologie stały się znakiem rozpoznawczym firmy. Dziś to wszystko procentuje- a główny produkt, jakim jest kompleksowa usługa szerokopasmowa „3w1", czyli: Internet, telewizja i telefon stacjonarny - pozwala spółce wybijać się na pozycję lidera rynku telekomunikacyjnego w Żaganiu świadczącego usługi na prawdziwie europejskim poziomie dla firm i osób prywatnych. Ostatnie 10 lat dla firmy to pasmo nieustannych sporych inwestycji. Przy tak konkurencyjnym rynku jaki powstał w ciągu ostatnich kilkunastu lat rosnąca rola spółki Wektor to niewątpliwy sukces tym bardziej że ściera się ona w walce o klienta z branżowymi gigantami.

Także Unia Europejska ma swój wkład w rozwój firmy poprzez dofinansowanie projektu budowy nowoczesnej sieci światłowodowej na bazie mikrokanalizacji łączącej Żagań z Tomaszowem. Zadowolenie klienta, możliwość zaproponowania mu nowych usług jest możliwe dzięki wykorzystaniu nowych zdobyczy technologicznych - to one sprawiają, że firma jest poważnym partnerem dla klientów indywidualnych oraz małych i dużych podmiotów gospodarczych. Złożone i nowoczesne systemy są ciągłym wyzwaniem zarówno dla firmy, jak i dla jej prezesa Ryszarda Młynarczyka, który twierdzi, że sukces firmy, jej rozwój, ale przede wszystkim szansa na dalsze istnienie znacznie wzrasta, jeśli zawód wywodzi się z pasji.

Firma Wektor stara się być także odpowiedzialna za środowisko, zarówno to lokalne, jak i naturalne. Jednym z istotnych kryteriów wyboru rozwiązań technologicznych jest ich energooszczędność. Przy rozbudowanej infrastrukturze technicznej ma to kluczowe znaczenie. Pozwala osiągać zyski i wpływa wydatnie na ochronę środowiska. Spółka Wektor chętnie wspomaga najcenniejsze inicjatywy na rzecz lokalnej społeczności. Dofinansowanie lokalnych młodzieżowych drużyn sportowych, grupy tanecznej, oraz akcji dla dzieci - jest dla prezesa spółki oczywistą formą pomocy w rozwoju środowiska lokalnego.

Aleksandra Ćwikła

Reklama

Jak budować zaufanie partnerów biznesowych i otoczenia firmy?
Jak wzmocnić jej konkurencyjność?
Przyjdź i sprawdź co możesz zyskać!

Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej
oraz Region Zielonogórski NSZZ Solidarność
zapraszają na seminarium regionalne

CSR w Twojej firmie? To możliwe!

28 lutego br. w godz. 10.00 - 15.00,
Zamek Królewski we Wschowie - pl. Zamkowy 7
Udział jest bezpłatny. Więcej informacji na www.opzl.pl, tel.68 327 18 81

KAPITAŁ LUDZKI NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI
opzl
działaj odpowiedzialnie
NSZZ Solidarność REGION ZIELONOGÓRSKI
UNIA EUROPEJSKA EUROPEJSKI FUNDUSZ SPOŁECZNY

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Nauczyłam się **systematyczności**



fot. OPZL

Stalowa firma

Bożena Wierzbicka jest właścicielką firmy Centro-Metal - wydawałoby się, że branży najmniej odpowiedniej dla kobiety. Pani Bożena firmę prowadzi od siedmiu lat. Nigdy wcześniej nie myślała, że będzie sprzedawała duże elementy stalowe, że jej firma będzie wielką halą wypełnioną stalowymi prętami, kątownikami i różnego rodzaju śrubami. A w powietrzu będzie unosił się zapach metalu, że codziennym dźwiękiem będzie metaliczny dźwięk ciętej stali. Okazuje się, że wszystkiego można się nauczyć, nawet kompletnej wiedzy o metalach i ich stosowaniu. O tym, że branża metalowa jest bardzo hermetycznie zamknięta przekonała się na początku działalności, kiedy próbowała nawiązać współpracę z dostawcami. Zdarzały się odmowy i „porady" typu: „lepiej wycofać się od razu, bo ten biznes nie wyjdzie, to nie jest praca dla kobiety". Pani Bożena jednak nie wycofała się z realizacji swoich planów. Po siedmiu latach prowadzenia firmy ma coraz lepsze kontakty z odbiorcami. Stal dostarczana jest do Szwajcarii, a także zaopatruje budowę ambasady Rosji w Genewie. Dba o lokalny rynek, wprowadzając coraz to nowe produkty.

Pani Bożena Wierzbicka opowiada, że firma daje jej dużo satysfakcji. To firma nauczyła ją systematyczności – zobowiązań z kontrahentami, klientami nie wolno zawieść - zapewnia. Wizytówką musi być rzetelność. Dzięki firmie ma to, co najbardziej lubi: kontakt z ludźmi. To jest bezcenne i jednocześnie najtrudniejsze. Najtrudniejsze są relacje pracodawca-pracownik. Pani Bożena stara się stworzyć takie warunki, aby pracownicy również mieli satysfakcję z pracy, a jednocześnie żeby wszyscy mieli do siebie zaufanie. Większość zatrudnionych pracowników to mężczyźni. Właścicielka mówi, że praca z mężczyznami jest lepsza niż z kobietami. Mężczyźni są bardziej posłuszni i lepiej wykonują pracę. Centro-Metal tak jak inne firmy również odczuwa kryzys – głównym odbiorcą jest branża budowlana, która funkcjonuje w większości dzięki kredytom. Banki zaostrzając warunki przyznawania kredytów mieszkaniowych i kredytów inwestycyjnych dla firm, wpłynęły na zastój w budownictwie. Pomysłem „na kryzys" gospodarczy jest rozszerzenie usług np. jako jedyna firma w regionie może wykonać siatkę ogrodzeniową na każdą wysokość, posiada piaskarkę, dzięki której rozszerzyła usługi.

Kobieca siła

Bożena Wierzbicka to filigranowa ciągle uśmiechnięta kobieta – ani trochę nie kojarzy się z wielkimi stalowymi konstrukcjami. Opowiada, że po urodzeniu dzieci żyła życiem dzieci i domu. Uprawiała ogródek, udzielała się w szkole (ku radości dzieci). Zawsze była pełna energii i niezależności. Nie pracując zawodowo w domu robiła ozdoby, malowała na szkle i... sprzedawała, aby czuć się niezależną. To wszystko było dobre do momentu, gdy zauważyła, że obrasta w kompleksy, czuje się gorsza, a ma w sobie dużo energii. Pomysł na firmę „zrodził się sam" - budując dom okazało się, że są duże problemy z zakupem materiałów. Razem z mężem postanowili, że w regionie potrzebna jest firma, która stworzy konkurencję. I tak od 2005 roku razem z mężem pani Bożena Wierzbicka prowadzi firmę. - Bywa ciężko, ale wspieramy się - mówi.

Grażyna Rozwadowska-Bar

Bożena Wierzbicka

Firma/Instytucja: Centro-Metal w Żarach
Zajmowane stanowisko: Właścicielka
Zamierzałam być: Projektantką mody
Pierwsza praca: w NRD, przez rok pracowałam w zakładzie włókienniczym
Pierwsze zarobione pieniądze wydałam na: samochód, kupiłam „malucha"
Najtrafniejsza decyzja: moje małżeństwo
Na biurku zawsze mam: pilniczek do paznokci, telefon
Współpracownikom powtarzam: żeby byli uczciwi, w mojej firmie najważniejsze jest zaufanie, bo żyjemy tu jak w domu
Nie mogłabym pracować: bez ludzi
Podziwiam: ludzi z pasją
Nie lubię: obłudy
Mój luksus to: spokój w domu, spokojny wypoczynek
Moja pasja: lubię biżuterię, sama ją robię. Jeżdżę też na nartach
Mój zapach to: Dolce & Gabbana Woman
Emeryturę spędzę: w domu

W biznesie nigdy nie mów nigdy

- Wszystko ewoluowało, rozrastało się jak drożdżowe ciasto, jedno piętro, drugie, trzecie, prawie cała kamienica, potem Filia Zamenhofa, Filia Zastal. Czy to koniec? Poczekamy, życie pokaże. W biznesie jak w polityce, nigdy nie powinno się mówić nigdy - mówi **dr Ryszard Szcząchor,** twórca i właściciel Centrum Medycznego ALDEMED. Rozmawiał Maciej Prządka.

fot. Aldemed



Ryszard Szcząchor

Maciej Prządka: Jedna z Pana specjalizacji jest dosyć rzadka, szczególnie jeżeli chodzi o okres, w którym dokonał Pan jej wyboru. Dlaczego właśnie alergologia?

Ryszard Szcząchor: Z tą alergologią to trochę tak przypadkowo, ale jak się okazało, ten przypadek spełnił moje marzenia i pozwolił mi spełnić się jako lekarz. Wcześniej, kiedy zdawałem II stopień specjalizacji z dermatologii i wenerologii, w komisji był pan profesor Edward Rudzki. To jeden z pionierów alergologii polskiej. Napisał w Polsce pierwsze tematyczne alergologiczne podręczniki. Po bardzo dobrze zdanym egzaminie, zaproponował mi i pięciu innym kolegom, żebyśmy zajęli się alergologią, a dokładniej alergią dermatologiczną. Kiedy kończyłem specjalizację, alergologia w Polsce była jeszcze w powijakach. Na całą Zieloną Górę był tylko jeden lekarz z dyplomem z tej specjalizacji. Z pewnością przyznaję, że to profesor Rudzki stał się dla mnie inspiracją do podjęcia tego kierunku. Od tego czasu w alergologii zmieniło się bardzo wiele. Do dzisiaj jest to jedna z najbardziej dynamicznych dziedzin medycyny. Praca lekarza alergologa daje wielką satysfakcję i radość, a efekty zdrowotne dla pacjenta są czasami teatralnie dobre.

Wszystko zaczęło się od jednego pokoju w kamienicy, który został przerobiony na Pana gabinet. Kilka lat później w tym samym miejscu powstało prawdziwe centrum medyczne...

Zadając mi to pytanie, przywraca pan radosne wspomnienia sprzed wielu, wielu lat. Zanim powstał Aldemed, a to już prawie 20 lat temu, prowadziłem w tej kamienicy na pierwszym piętrze prywatny gabinet. Pamiętam, że były to dwa narożne pokoiki z balkonem. Łącznie około 40 m kwadratowych. To był ładny gabinet, miał poczekalnię, gabinet zabiegowy i gabinet przyjęć. Było to miejsce, w którym oferowałem usługi dermatologiczne, alergologiczne i kosmetyczne.

Pomysł na kompleksową jednostkę świadczącą usługi medyczne tkwił w Pana głowie od dawna czy zrodził się niespodziewanie?

Pomysł zrodził się w moim pierwszym gabinecie jeszcze przy ul. Kupieckiej. Wtedy uwierzyłem, że mogę stworzyć coś na większa skalę. To tam zarobiłem pierwsze duże pieniądze, bo przyjmowałem po kilkadziesiąt osób codziennie. To dało mi nie tylko możliwości, ale także stwarzało pomysł. Zapragnąłem stworzyć coś większego, bardziej kompleksowego.

Czyli myśl o własnym centrum medycznym nie była wczesnym studenckim marzeniem?

Absolutnie. Wiem, że wielu ludzi wcześnie ma takie duże marzenia. Już od kołyski wiedzą, że osiągną coś wielkiego. Ja niestety nie należałem do tej grupy. Byłem skromnym lekarzem wojskowym, nie wybiegałem daleko w przyszłość. Dopiero otwarcie prywatnego gabinetu sprawiło, że uwierzyłem w swoje możliwości, dostrzegłem nowe szanse i potrzeby. Dzięki temu 29 lutego w 1996 roku nastąpiło otwarcie zespołu gabinetów specjalistycznych przy ul. Niepodległości 1. Wtedy jeszcze nie nazywaliśmy się Aldemed. Wszystko ewoluowało, rozrastało się jak drożdżowe ciasto, jedno piętro, drugie, trzecie, prawie cała kamienica, potem Filia Zamenhofa, Filia Zastal. Czy to koniec? Poczekamy, życie pokaże. W biznesie jak w polityce, nigdy nie powinno się mówić nigdy.

Skąd pomysł na nazwę firmy?

Nazwa ALDEMED powstała na bazie moich specjalizacji: AL – jak alergologia, DE - jak dermatologia, MED - jak medycyna.

Inwestycja na skalę Aldemedu to z pewnością spore ryzyko, miał Pan duże obawy, decydując się na takie przedsięwzięcie w Zielonej Górze?
Oczywiście! Bardzo się bałem. Miałem bardzo dużo wątpliwości i obaw. Moi bliscy mieli również duże wątpliwości. Bardzo dużo było na ten temat dyskusji i rozważań w naszym domu. Żona mnie odwodziła od tego pomysłu, tym bardziej że prywatny gabinet przynosił spore zyski i absorbował ogrom czasu. Zawsze miałem i mam w sobie dużo wątpliwości i pokory. Tak naprawdę czasem zastanawiam się, dlaczego właściwie mnie to wszystko się udało.

Czy ma Pan jakiś własny przepis na prowadzenie takiej działalności i jej sukces?
Słyszę różne opinie o tym, co jest potrzebne i co trzeba spełniać, żeby biznes się udał. Tak naprawdę każdy z biznesmenów, który doszedł do czegoś w życiu, podaje te same bądź podobne argumenty. Ja również powiem to samo. Trzeba mieć pomysł i z uporem i determinacją dążyć do jego realizacji. Kosztem wielu wyrzeczeń, własnego czasu, czasu przeznaczonego dla rodziny, maksymalnego wykorzystania siebie i współpracowników. Pomysł i determinacja to nie wszystko, trzeba mieć jeszcze trochę szczęścia i współpracowników, czyli ludzi którzy czują to samo co ty, nadają na tych samych falach co ja i chcą wspólnie realizować wizję rozwoju organizacji . Gdyby mnie pan zapytał, czy od początku do końca miałem pomysł na centrum medyczne, odpowiadam - nie. Mój pierwotny plan zatrzymywał się na przychodni, z czasem został zmodyfikowany i się rozwijał. Zacząłem myśleć o szeroko pojętej diagnostyce medycznej, rehabilitacji, o bloku operacyjnym i oddziale szpitalnym.

Kiedy to wszystko stało się rzeczywistością, czuje Pan spełnienie zawodowe?
W dniu otwarcia bloku operacyjnego i szpitala, to już prawie 3 lata temu, powiedziałem pracownikom, że moja wizja rozwoju organizacji się spełniła i że nastąpiło zamknięcie pewnego etapu. Dzisiaj już tak nie myślę. Wiem, że jest nam potrzebny wspaniały Dom Późnej Starości. Patrząc na siebie i moich przyjaciół będących w podobnym wieku, chciałbym sobie i innym zapewnić doskonały ośrodek dla osób w podeszłym wieku. Marzę, żeby powstał kompleksowo wyposażony nie tylko ładny budynek, ale przyjazny dobrze służący cały ośrodek. Powinien mieć dostęp do służby medycznej, rehabilitacji, oraz salę sportową z basenem i innymi dogodnościami.

Znalazł się Pan w grupie 5. najlepszych menadżerów 2008 roku NZOZ w kraju. Kolejny tytuł to "Menadżer roku 2010 w Ochronie Zdrowia" w kategorii NZOZ. To duże wyróżnienie.
Ten tytuł w 2010 r. zdobyłem dzięki otwarciu oddziału szpitalnego i bloku operacyjnego. Zamknęliśmy pełną klamrę w ofercie usługowej dla pacjenta. Także ubezpieczonego, a nie tylko komercyjnego. O tym się mówiło w całej Polsce. To bardzo cieszy, to wspaniałe wyróżnienie, otrzymane z rąk ówczesnej Minister Zdrowia Pani Ewy Kopacz. Ten samym tytuł, tylko w innej kategorii otrzymała rok później obecna Prezes Centrali Narodowego Funduszu Zdrowia Agnieszka Pachciarz. Niestety nie każda nagroda pozwala przebić się przez szarą rzeczywistość, nawet ta najwyższa, czego dowodem jest chociażby fakt, że tytuły i nagrody, doskonale wyposażony blok operacyjny i oddział szpitalny nie dają gwarancji kontraktu z Narodowym Funduszem Zdrowia i korzystania z niego przez osoby ubezpieczone. Ta nagroda, ALDEMED jako placówka, organizowane przez ALDEMED ogólnopolskie konferencje lekarzy to także promocja naszego miasta. Ja już naprawdę czuję się zielonogórzaninem. Cieszy mnie wiele rzeczy, a ostatnio najbardziej sukcesy naszych koszykarzy, których jestem wielkim fanem. Staramy się ich wspierać, są wraz ze swoimi rodzinami pod opieką medyczną Aldemedu.

Aldemed z powodzeniem mógłby się stać siecią obejmującą całe województwo, a nawet miasta poza jego obrębem. Czy ma Pan takie plany na przyszłość?
Oczywiście rozważania na ten temat były i to na różnym etapie rozwoju placówki. Powiem więcej, kilka razy prowadziliśmy rozmowy w Słubicach, Nowej Soli, w Gorzowie Wlkp. Była także propozycja nawiązania współpracy z inną firmą, która chciała funkcjonować pod szyldem Aldemedu. Pojawiały się zamysły i plany. Bardzo intensywnie o tym myślałem i analizowałem, czy ma to sens. Wiem, że to nie problem otworzyć nową placówkę. Sztuką jest to, żeby była to placówka dobrze zarządzana i funkcjonowała na najwyższym poziomie. Do tego potrzebna jest profesjonalna kadra zarządzająca i oczywiście specjaliści lekarze, a to jest obecnie naszym największym problemem.

W większości branż mówi się o specyfice regionu. Jak jest w przypadku branży medycznej? Czy tutaj możemy również mówić o specyfice i odmiennych oczekiwaniach?
Nasze województwo pod względem usług medycznych jest bardzo specyficzne. Po pierwsze, w żadnej części naszego kraju nie ma w takim stopniu sprywatyzowanej ochrony zdrowia. Jesteśmy pod tym względem liderem. W Lubuskiem nie ma praktycznie żadnych przychodni państwowych czy samorządowych, są same prywatne. Podobnie sprawa wygląda z przychodniami specjalistycznymi. Stomatologia jest prawie w 100 procentach prywatna. To jest jeden rodzaj naszej specyfiki. Druga strona tej odmienności polega na tym, że jesteśmy jednym z nielicznych województw, gdzie nie ma centralnych instytucji medycznych. Mam tu na myśli szpitale kliniczne, instytuty, akademie. My tego nie mamy, więc nie mamy kadry medycznej, szczególnie tej z tytułami naukowymi. To powoduje niewyobrażalne oczekiwania i żądania finansowe pracowników ochrony zdrowia. Jesteśmy regionem, który chyba najwięcej płaci lekarzom. Z tego wynikają kłopoty szpitali.

Obecnie społeczeństwo coraz bardziej dba o zdrowie i jego ochronę. Powstaje wiele nowych placówek, które prześcigają się w ofertach usług dla pacjentów. Jaka jest recepta na utrzymanie się w tym środowisku, nie tracąc pozycji lidera?
Żeby zostać zauważalnym i wybieralnym przez pacjenta, trzeba mieć pasję tworzenia i misję służenia drugiemu człowiekowi. Trzeba doceniać wszystkich, pracowników i pacjentów. Dużą wagę przywiązujemy np. do call-center. Obsługuje je 7 Pań, od których zależy bardzo wiele, są pierwszym kontaktem, odpowiadają za pierwsze wrażenie pacjenta. Call-centra, rejestracje, lekarze, dobry sprzęt diagnostyczny, standardy budynku, to wszystko składa się w jedną całość (ocenę naszego pacjenta). To człowiek (pacjenci, personel) był zawsze i jest dla mnie na pierwszy miejscu. Pracownicy naszej placówki, wszystkich szczebli, realizują w codziennej praktyce motto naszej organizacji, że to zawsze pacjent ma zawsze rację - choć nie zawsze jest to słuszne i sprawiedliwe. Placówka medyczna powinna w obecnym czasie świadczyć usługi kompleksowo, całościowo. Nasz pacjent powinien najpierw być przyjęty przez lekarza pierwszego kontaktu, następnie specjalistę, mieć wykonaną pełna diagnostykę, jeśli potrzeba to także mieć wykonany zabieg operacyjny, przeprowadzona rehabilitację, a jeśli potrzeba otrzymać skierowanie do leczenia sanatoryjnego. Jestem przekonany, że w najbliższym czasie będzie następowała konsolidacja małych, już istniejących placówek medycznych. To także czeka Zieloną Górę.

Na koniec pytanie w bardzo aktualnym temacie. Co Pan sądzi o systemie eWUŚ?
Wszystkie rzeczy, które prowadzą do pewnego unormowania, polepszenia świadczenia usług medycznych, są dobre i powinny być ze spokojem akceptowane. Możemy mieć na początku wiele wątpliwości, ale ja wychodzę z założenia, że nie można z góry wszystkiego potępiać. eWUŚ jest początkiem czegoś dobrego i tak powinien być traktowany. Powinien być zalążkiem całej e-dokumentacji medycznej pacjenta. Musimy dojść do tego, że będziemy mieć chip, który będzie zawierał kompletne wiadomości medyczne o pacjencie.

Komunikacyjny puls aglomeracji

Na Uniwersytecie Zielonogórskim pod patronatem mediów regionalnych oraz Rynku Kolejowego odbyła się debata o temacie „Transport kolejowy aglomeracji zielonogórskiej".

fot. A. Fularz



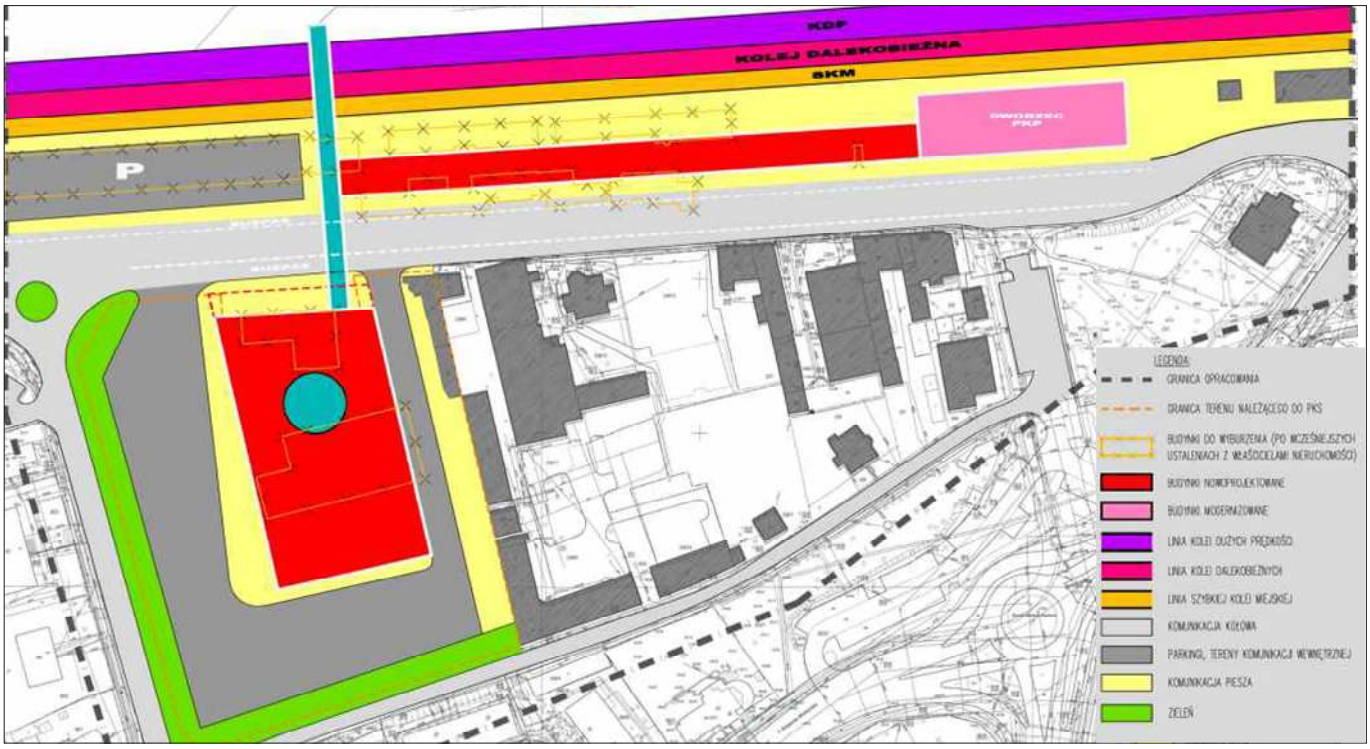
Kamil Zając z ZDT prezentuje uwarunkowania i założenia Zintegrowanego Centrum Komunikacyjnego Zielona Góra Główna

Organizatorzy debaty tj. Stowarzyszenie Zielonogórskie Perspektywy oraz Zespół Doradców ds. Transportu przy Komisji Gospodarki Rady Miasta (ZDT) zwrócili uwagę na braku sprawnego transportu kolejowego, warunkującego sprawną organizację całego systemu publicznego transportu zbiorowego w aglomeracji. Zdaniem organizatorów należy zintensyfikować działania na rzecz takiej organizacji transportu w kontekście powstania aglomeracji zielonogórskiej, a także opracowywanych planów strategicznych na poziomie miasta, regionu i makroregionu, jakimi są odpowiednio Strategia Rozwoju Lubuskiego Trójmiasta 2022, Strategia Rozwoju Województwa Lubuskiego 2020 i Strategia Rozwoju Polski Zachodniej 2020.

Zintegrowane Centrum Komunikacyjne Zielona Góra Główna

Autorzy przedstawili koncepcję programową budowy zintegrowanego centrum komunikacyjnego (ZCK) na obszarze dzisiejszego dworca PKS, terenów PKP po drugiej stronie ulicy Dworcowej oraz obecnego dworca kolejowego Zielona Góra zarządzanego przez spółkę Dworzec Polski. Autorzy podkreślili, że dzisiejsze oddalenie od siebie dworców, spotęgowane przez jeszcze odleglejsze rozmieszczenie przystanków autobusowej komunikacji miejskiej i podmiejskiej - MZK i prywatnych przewoźników, powoduje rozproszenie terenów komunikacji publicznej wzdłuż ulicy Dworcowej na długości blisko 500m. Postulowali oni przeniesienie ciągu komunikacyjnego MZK z odcinka ul. Westerplatte na ul. Ułańską i Dworcową oraz przystanków MZK z ul. Bema na ZCK. Ze względu na koszt projektu, szacowany w zależności od wariantu na od 107 do 164 mln PLN, istnieje, zdaniem autorów, potrzeba partycypacji w projekcie inwestora prywatnego. W związku z tym część ZCK byłaby przeznaczona na komercyjne powierzchnie usługowo-handlowe.

Krzysztof Rytel z Centrum Zrównoważonego Transportu Stowarzyszenia Zielone Mazowsze przedstawił opracowaną wraz ze Stanisławem Biega prezentację pt. „Koncepcja subregionalnej Zielonogórskiej Kolei Dojazdowej". Zdaniem autorów opracowania ZKD powinno się ograniczyć do odcinków linii 273 Nowa Sól-Czerwieńsk i 358 Czerwieńsk-Sulechów. Jako rdzeń postulowano realizację do czterech nowych przystanków na linii średnicowej przez miasto Zielona Góra, w rozstawieniu około 1km. Przedstawiono też m.in. postulowany rozkład jazdy, szacunkowy kosztorys taboru oraz budowy nowych przystanków i możliwe źródła finansowania. Do obsługi technicznej ZKD autorzy zaproponowali wykorzystanie zaplecza na terenach przemysłowych Zastalu.



Paweł Gołębiowski, Kamil Zając: Zintegrowane Centrum Komunikacyjne "Zielona Góra Główna". Zarys Koncepcji.

Zmniejszyć "karę za przesiadkę"

Damian Hajduk z ZDT przedstawił w swojej prezentacji zarys koncepcji projektu „Szybka Kolej Miejska i Aglomeracyjna". Na wstępie wyjaśnił publiczności, na czym ogólnie polega koncepcja zintegrowanego transportu miejskiego i podmiejskiego, oraz dlaczego ważne są węzły przesiadkowe, sprawiające, że konkurencyjne środki transportu stają się komplementarne, a tzw. „kara za przesiadkę" (tj. całość niedogodności i zwiększonych kosztów podróży związana ze zmianą pojazdu) ulega minimalizacji. Autor skrytykował brak elementarnego zarządzania projektem po stronie interesariuszy projektu, które skutkuje działaniami nieskoordynowanymi i niespójnymi. Zachęcił jednocześnie do podjęcia współpracy samorządów - regionalnego oraz lokalnych. Przedstawiając koncepcję tras SKM, oprócz linii S1-EZT na trasie linii 273+358 Nowa Sól-Zielona Góra-Sulechów, zaproponował trzy linie obsługiwane przez autobusy szynowe na trasach:

- S2: Nowa Sól Port - Osiedle Leśne w Zielonej Górze,
- S3: Park Naukowo-Technologiczny - Nowogród Bobrzański
- S4: Park Naukowo-Technologiczny-Krosno Odrz. z odgałęzieniem S40 (Budachów)

W przypadku Krosna Odrzańskiego niezbędne jest zapewnienie komunikacji autobusowej (miejskiej) do stacji kolejowej, ze względu na znaczne oddalenie stacji od miasta i okolicznych miejscowości. W ocenie autora niezbędne będzie także wybudowanie kilku nowych przystanków na terenie Zielonej Góry oraz po jednym w Czerwieńsku, Sulechowie i Nowej Soli. Przystanki zapewniłyby obsługę dużych osiedli mieszkaniowych, stref aktywności gospodarczej, centrów handlu oraz kampusów Uniwersytetu Zielonogórskiego i PWSZ w Sulechowie.

Chcesz poznać szczegółowy przebieg tras Szybkiej Kolei Miejskiej i Aglomeracyjnej?

Wejdź na: **www.goo.gl/maps/dP2nm**

Lub zeskanuj kod QR obok

W dalszym toku debaty zabrali głos zaproszeni eksperci, m.in. Wojciech Zdanowski z Agencji Rozwoju Aglomeracji Wrocławskiej - koordynator projektu kolei aglomeracyjnej Wrocławia oraz Waldemar Osypiński, Prezes Zarządu Oddziału Stowarzyszenia Inżynierów i Techników Komunikacji w Zielonej Górze. Pierwszy z nich potwierdził kluczowe znaczenie kolei w organizacji transportu aglomeracyjnego, nie tylko dla aglomeracji Wrocławia, ale także innych miast Dolnego Śląska (szczególnie Wałbrzycha i Jeleniej Góry), natomiast drugi z ekspertów, również jako wieloletni pracownik PKP Polskie Linie Kolejowe (zarządca infrastruktury kolejowej - przyp. DH), przypomniał uczestnikom debaty o przystosowaniu profilu obiektów inżynieryjnych linii 273 do przyszłej dodatkowej pary torów na odcinku między Zieloną Górą a Głogowem. Miałoby to kluczowe znaczenie w przypadku sukcesu projektu transportu aglomeracyjnego; szczególnie, że presja na rosnące obciążenie linii transportem pasażerskim mogłaby perspektywicznie kolidować z priorytetowym dla niej transportem towarowym (korytarz CETC: AGTC CE-59).

Województwo zbyt zajęte swoimi sprawami

Następnie głos zabrali dyskutanci. Przewodniczący Komisji Gospodarki Rady Miasta Kazimierz Łatwiński wyraził głos krytyczny wobec niskiego poziomu zaangażowania władz wojewódzkich w kształtowanie polityki transportowej. Zaproponował, że Aglomeracja Zielonogórska lub inny podmiot może chętnie przyjąć powierzone zadania województwa w dziedzinie zapewnienia transportu publicznego, w sytuacji, gdy - jak to określił: „województwo jest najwyraźniej bardzo zajęte innymi sprawami". Na ten głos zareagował przewodniczący Komisji Gospodarki Sejmiku Województwa, Robert Paluch, deklarując włączenie się do prac nad transportem miejskim i aglomeracyjnym. Poinformował zebranych, że na potrzeby transportu aglomeracyjnego został już rozpisany przetarg na odpowiedni tabor do połączeń transgranicznych z Niemcami. Doceniając wagę rozwoju transportu kolejowego miejskiego, podkreślił znaczenie połączeń aglomeracyjnych Zielonej Góry przez Nową Sól z Głogowem. Poinformował też o planach rozwoju miasta Nowa Sól, które wymagałyby analizy ulokowania dodatkowego przystanku na linii kolejowej 273 w rejonie ulicy Poprzecznej. Swoją deklarację pomocy złożył także zielonogórski senator Stanisław Iwan, akcentując perspektywiczną potrzebę obsługi przez transport kolejowy Portu Lotniczego Zielona Góra w Nowym Kramsku. Poddał następnie pod rozwagę pomysł elektryfikacji miejskiego odcinka linii 370 Zielona Góra - Żary dla potrzeb docelowej obsługi zachodnich dzielnic Zielonej Góry także przez składy zasilane z trakcji elektrycznej. Senator wyraził uznanie wobec podjęcia ważnego tematu przez prelegentów. W podobnym tonie wypowiedział się na podsumowanie debaty naczelnik Wydziału Przedsiębiorczości Urzędu Miasta, Krzysztof Sikora deklarując zainteresowanie miasta Zielona Góra przedstawionymi koncepcjami w kontekście rozwoju Lubuskiego Trójmiasta i Aglomeracji Zielonogórskiej, a także poinformował o planie objęcia obsługą przez kolej miejską powstającego w Starym Kisielinie Parku Naukowo-Technologicznego i budowę tamże nowego przystanku osobowego na linii 273.

Damian Hajduk

Współpraca : Kamil Zając, Paweł Gołębiowski, Krzysztof Rytel, Stanisław Biega, Kazimierz Łatwiński, Łukasz Rut

Potrzebne są realne działania

O ekonomicznym znaczeniu publicznego transportu zbiorowego nie trzeba nikogo przekonywać. Dowozi pracowników do miejsc pracy, a klientów do miejsc dystrybucji dóbr i usług. Służy również podróżom biznesowym, szczególnie tym podejmowanym na dalsze odległości. Umożliwia też istotne zmniejszenie natężenia ruchu na drogach oraz ilości pojazdów na parkingach. Przez to z kolei ułatwia pracę osobom, dla których przemieszczanie się samochodem jest ściślej związane z wykonywaniem pracy, np. biznesmenom, przedstawicielom wolnych zawodów, dostawcom, czy też wykonawcom różnego rodzaju usług. W rezultacie, zmniejsza też czas i koszt dostarczenia towaru czy usługi.

Debata, którą relacjonujemy odbyła się już blisko rok temu. Publikujemy ją w niniejszym wydaniu, aby można było przekonać się co z przedstawionych założeń być może udało się wykonać w ciągu minionego roku. Możecie Państwo najlepiej sami ocenić jak organizatorzy transportu publicznego wywiązują się ze swoich ustawowych obowiązków, w szczególności z obowiązku sprawnej organizacji publicznego transportu zbiorowego. I jak daleko w związku z tym zaawansowany jest projekt szybkiej kolei miejskiej i aglomeracyjnej? To chyba najważniejsze pytanie, w sytuacji gdy już na wiosnę - prawdopodobnie w maju - zostanie uruchomiona obwodnica kolejowa Czerwieńska (to także dzięki staraniom ZDT, choć oczywiście nie tylko). Krótko mówiąc - jaki postęp w organizacji transportu zbiorowego przez ten rok osiągnięto na przykład na obszarze aglomeracji zielonogórskiej.

Przy nikłym, żeby nie powiedzieć zgoła żadnym, postępie w tej dziedzinie należy wyróżnić jeden przykład realnie prowadzonych działań: w powiecie nowosolskim tamtejszy oddział OPZL w porozumieniu z pracodawcami przeprowadził badania na temat uwarunkowań atrakcyjności transportu zbiorowego wobec indywidualnych codziennych dojazdów do pracy samochodami. Generalnie pokazują one, że osoby zatrudnione w firmach powiatu nowosolskiego chętnie korzystałyby z transportu zbiorowego, o ile uwzględniałby on specyfikę lokalizacji firmy i czasu jej pracy.

Damian Hajduk

Zielona Góra
z brunatnym napędem?

Nowe kierunki studiów i dobrze płatna praca – to główne korzyści jakie Aglomeracji Zielonogórskiej może przynieść kompleks energetyczny Gubin-Brody. Za tym pójdzie wzrost siły nabywczej mieszkańców i tym samym lepsze warunki dla handlu i usług, które są atutem zielonogórskiej gospodarki.

fot. Archiwum autora



Marian Babiuch, prezes Lubuskiego Towarzystwa na Rzecz Rozwoju Energetyki (LTnRRE): - Zielona Góra musi mieć nowe tereny inwestycyjne, bo przecież większość kadry przyszłego kompleksu energetycznego będzie chciała mieszkać w Zielonej Górze. To sprawi, że odżyje handel, usługi, rozrywka i być może wreszcie odżyje zielonogórska starówka.

Planowany kompleks energetyczny oparty na złożach węgla brunatnego w gminach Gubin i Brody ma zwolenników i przeciwników. Każdy ma inne argumenty. Ale niezależnie od nich, jedno jest pewne: ten kompleks to niepowtarzalny poligon doświadczalny dla współpracy nauki i biznesu. Na tym poligonie rozstrzygnie się przyszły rozwój Zielonej Góry, w tym także największa bolączka miasta, jaką jest demografia, czyli postępujący od kilku lat proces wyludniania miasta.

Proces ten zaczął się w 2004 r., kiedy to saldo migracji ogólnej w Zielonej Górze w przeliczeniu na tysiąc mieszkańców zaczęło być ujemne i wyniosło minus 2,3 osoby. Rekordowy był rok 2007, kiedy osiągnęło minus 2,9. W liczbach bezwzględnych wygląda to tak, że w 2007 r. z Zielonej Góry wyprowadziło się 1.750 osób, w 2008 r. - 1.343, a w 2011 r. - 1.310 zielonogórzan. Oczywiście pewna część z nich wyprowadziła się na wieś, do okolicznych gmin, ale młodzi ludzie po studiach emigrowali zwykle do większych ośrodków, poza województwem. Ten trend musi zacząć niepokoić.

- Zjawisku wyludniania miasta towarzyszy paradoks, który nazywam „błędnym kołem" - mówi zielonogórski senator Stanisław Iwan. - Otóż młodzi ludzie i fachowcy, którzy chcą dobrze zarabiać i awansować, opuszczają nasz region, bo tutaj nie ma wystarczająco dobrze rozwiniętego przemysłu ani wielu firm, które byłyby w stanie zaspokoić ich własne aspiracje. A dlaczego nie ma tych firm? Dlatego, że w ich rozeznaniu brakuje odpowiedniej liczby fachowców, którzy wyjechali. A także dlatego, że populacja miasta zaczęła się zmniejszać. Jedno i drugie się nakręca.

Receptą na powstrzymanie tego zjawiska jest więc po pierwsze - gospodarka, a po drugie - nauka. Mówiąc jeszcze dokładniej: kooperacja obu tych dziedzin. Miasta takie jak Zielona Góra czy inne wchodzące w skład stowarzyszenia Aglomeracja Zielonogórska, na razie nie wypracowują dochodów własnych w wysokościach pozwalających na samodzielne podejmowanie wielu inwestycji prorozwojowych. Mogą je realizować przy absorbcji funduszy unijnych, pod warunkiem posiadania środków na wkład własny. Zatem miasta podregionu zielonogórskiego muszą brać pod uwagę na jakie cele będą przeznaczane dotacje unijne w alokacji 2014-2020. Już dziś wiadomo, że właśnie obszar naukowo-badawczy, a konkretnie wdrożenia innowacyjnej myśli technicznej do praktyki przemysłowej będą najbardziej premiowane przy wyborze projektów realizowanych ze środków unijnych w nowej perspektywie finansowej.

***

Kompleks energetyczny Gubin to inwestycja szacowana na 20-25 mld zł i rozpisana na dziesięciolecia: rozpoczęcie budowy planowane jest na 2019 r., a zakończenie eksploatacji złóż (obecnie badanych) i ostateczna rekultywacja mają się zakończyć

około roku 2075. Taka perspektywa czasowa narzuca jeden wniosek: już dziś miasta podregionu zielonogórskiego muszą przygotować się do tej inwestycji, by z niej maksymalnie skorzystać. Pierwszy krok uczyniły już obie uczelnie wyższe w regionie. PWSZ w Sulechowie uruchomiła kierunek energetyczny, a studenci tego kierunku otrzymali stypendia w ramach kierunków zamawianych z listy Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Uniwersytet Zielonogórski nawiązał ścisłą współpracę z PGE Gubin – spółką, która będzie realizować inwestycję. Efektem są wspólne konferencje, konsorcjum i konkursy (więcej na www.uzpge.uz.zgora.pl).

Stanisław Iwan, senator RP: - Młodzi ludzie i fachowcy, którzy chcą dobrze zarabiać i awansować, opuszczają nasz region, bo tutaj nie ma wystarczająco dobrze rozwiniętego przemysłu ani wielu firm, które byłyby w stanie zaspokoić ich aspiracje. A dlaczego nie ma tych firm? Dlatego, że brakuje fachowców, którzy właśnie wyjechali.

- Moim zdaniem Uniwersytet Zielonogórski powinien m.in. wyjść z inicjatywą współpracy z AGH Kraków, która kształci specjalistów w różnych dziedzinach górnictwa i energetyki - uważa prezes Lubuskiego Towarzystwa na Rzecz Rozwoju Energetyki Marian Babiuch. Absolwentom energetyki bezrobocie nie grozi. Wręcz przeciwnie: wysokie zarobki w tym sektorze mogą sprawić, że siła nabywcza mieszkańców będzie rosła, a wraz z nią skorzysta sektor usługowy, handlowy, rozrywkowy i kulturalny, które stały się mocną stroną zielonogórskiej gospodarki, lecz dziś najmocniej odczuwają skutki kryzysu.

Ale to dopiero pierwszy krok. Kolejny powinny uczynić samorządy i parlamentarzyści, wychodząc naprzeciw planowanym inwestycjom około-kopalnianym. Spółka PSE Operator już dziś planuje budowę sieci najwyższych napięć w całym regionie, mostu energetycznego z Niemcami i wiele innych (szczegóły na www.lubuskaenergetyka.pl). Ważne jest też zabieganie o inwestycje drogowe i kolejowe. - Dobry kierunek przyjęły władze Zielonej Góry, wychodząc z inicjatywą połączenia miasta z gminą wiejską - dodaje M. Babiuch. - Miasto musi mieć nowe tereny inwestycyjne, bo przecież większość kadry przyszłego kompleksu energetycznego zechce zamieszkać w Zielonej Górze.

Michał Iwanowski
Dyrektor Biura Lubuskiego Towarzystwa na Rzecz Rozwoju Energetyki

Reklama

KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

expeto

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY

BEZPŁATNE SZKOLENIA - liczba miejsc ograniczona!!!
w ramach projektu
LUBUSKA KUŹNIA KADR MMSP

Projekt trwa od 01.09.2012 - 31.10.2013 r.
Skierowany jest do Lubuskich Przedsiębiorców (MMSP) i ich Pracowników.

expeto zaprasza na profesjonalne szkolenia ICT z zakresu:

1. Młodszy Administrator Linux - (80 h)
- Adminmistracja systemu operacyjnego Linux część I
- Administracja systemu operacyjnego Linux część II
- Egzamin po każdym szkoleniu.
Pozytywny wynik obu egzaminów umożliwia uzyskanie certyfikatu: **Junior Level Linux Professional**

2. Certyfikowany Specjalista Technologii Sieciowych - (104 h)
- Konfiguracja, zarządzanie i utrzymanie Windows Serwer 2008
- Implementacja i administracja usługami sieciowymi
- Warsztat przygotowujący do egzaminu
Pozytywny wynik egzaminu umożliwia uzyskanie certyfikatu MCTS:
Windows Serwer 2008 Network Infrastructure, Configuration

3. Certyfikowany Specjalista Technologii Active - (104 h)
- Konfiguracja, zarządzanie i utrzymanie Windows Serwer 2008
- Implementacja i administracja usługą Active Directory
- Warsztat przygotowujący do egzaminu
Pozytywny wynik egzaminu umożliwia uzyskanie certyfikatu MCTS:
Windows Serwer 2008 Active Directory, Configuration

4. Certyfikowany Specjalista Technologii Baz Danych SQL Server - (128 h)
- Instrukcja zapytań przy użyciu Microsoft SQL Server 2008 Transact - SQL
- Administracja bazami danych MS SQL 2008
- Implementacja baz danych
- Warsztat przygotowujący do egzaminu
Pozytywny wynik egzaminu umożliwia uzyskanie certyfikatu MCTS:
Microsoft SQL Serwer 2008, Implementation and Maintenance

ZAPEWNIAMY MATERIAŁY DYDAKTYCZNE ORAZ ZWROT KOSZTÓW DOJAZDU I NOCLEGÓW

Więcej informacji:
Na stronie internetowej pod adresem www.expeto.pl
W siedzibie Biura Projektu w Zielonej Górze
Tel. 882 150 157, e-mail: r.flugel@expeto.pl

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



fot. Instytut NAO

Nasz wygląd **mówi wszystko**

O tym, co wyrażamy poprzez ubiór, czy można kontrolować sygnały jakie wysyłamy, a także jakie znaczenie odgrywa wizerunek w biznesie oraz jak NAO wpływa na zarządzanie zespołem? - z **dr. Dariuszem Tarczyńskim**, psychologiem rozmawia Joanna Zielińska.

Co mówi o nas nasz wygląd?
Wygląd to nasz wizerunek, który kreujemy za pomocą stroju, fryzury, biżuterii, dodatków, jak również poprzez zachowanie, czyli mową ciała, gesty, mimikę. Wygląd to forma autoprezentacji. Tak przyjęte założenie podpowiada, że może on być wskazówką dotyczącą naszej osobowości, temperamentu, upodobań, a nawet ulubionych strategii negocjacyjnych czy sposobów komunikowania się.

Dlaczego zachowanie naszego ciała jest często prawdziwsze niż to, co sami o sobie sądzimy?
Z uwagi na to, że mamy potrzebę tworzenia i obrony własnego wizerunku. Sposób, w jaki postrzegamy i pokazujemy siebie otoczeniu może być nieprawdziwy, wykreowany. Zarówno przed światem, jak i przed samym sobą chętnie się okłamujemy, minimalizując te cechy i zachowania, które oceniamy jako niekorzystne, a wzmacniając i podkreślając te, które akceptujemy, które nam się podobają, dodają atrakcyjności czy podnoszą naszą wartość. Z drugiej zaś strony, nawet posiadając wiedzę, nie jesteśmy w stanie w pełni uświadamiać sobie i kontrolować sygnały, jakie wysyłamy. „Zamierzone" i kontrolowane mogą być spójne lub sprzeczne z tymi, które wysyłamy nieświadomie. Nasz odbiorca – świadomie lub nieświadomie - to zweryfikuje.

Wysyłamy w świat informacje zakodowane w gestach, mimice, postawie ciała, sposobie pisania, ubierania się. Jak odczytać człowieka z wyglądu?
Trzeba się nauczyć zakodowanych symboli. Każda z wymienionych przez Panią technik opiera się na nieco innym kanale informacyjnym. Chociaż co do zasady

wszystkie interpretacje mają uwspólnioną symbolikę. Można się nauczyć interpretacji wyglądu czy ubioru w krótkim, dwudniowym szkoleniu w takim stopniu, że będzie można zaskoczyć otoczenie poziomem wnikliwości swoich obserwacji.

> Odpowiedni wizerunek oznacza dotarcie do odpowiedniej grupy docelowej. To rozpoznawalność na rynku i szansa na zaufanie w rozmowach handlowych. To również stały nacisk na tło biznesowe, który informuje, że mamy do czynienia z wyjątkową, solidną i godną zaufania firmą.

Jest Pan twórcą metody Nieinwazyjnej Analizy Osobowości (NAO). Co ona oznacza?
Nieinwazyjna Analiza Osobowości to metoda, która nie wymaga tworzenia dodatkowej sytuacji badawczej. Pozwala na zdobycie informacji o człowieku bez pytania o nie wprost. Na podstawie pisma można wnioskować o osobowości autora rękopisu, jaki to będzie pracownik czy partner. To metoda znana od wieków, współcześnie chętnie wykorzystywana w procesie rekrutacji, w doradztwie zawodowym czy poradnictwie psychologicznym. Interpretacja wypowiedzi i wyglądu to techniki mojego autorstwa. Ubiorem komunikujemy o sobie dużo więcej, niż umiejętnością dostosowania stroju do okoliczności, czy gustu etc. Podobnie, nawet nie zdajemy sobie sprawy, jak wiele mówimy o istotnych sprawach ze swojego życia rozmawiając np. o pogodzie.

Jak znajomość i umiejętność stosowania NAO wpływa na kompetencje menedżerskie w zarządzaniu zespołem?
Jeśli mamy większą świadomość i wiedzę dotyczącą nas samych i naszych współrozmówców, współpracowników czy partnerów biznesowych, sprawniej i skuteczniej możemy się porozumieć, przekonać do swojego sposobu rozumowania lub w razie potrzeby przejąć kontrolę i w skuteczny sposób pokierować relacjami.

Zajmuje się Pan doradztwem psychologicznym w kreowaniu wizerunku medialnego firm, osób i produktów. Jakie znaczenie odgrywa wizerunek w biznesie?
Właściwy wizerunek dostosowany do rozmówcy czy grupy docelowej często jest punktem startowym. Daje szansę na rozpoczęcie rozmowy handlowej i zaprezentowanie swojego stanowiska. W takich obszarach działalności jak np. polityka, wiarygodny wizerunek jest równie istotny jak przekazywane treści.

Jakie korzyści dla właścicieli firm niesie ze sobą świadomość odpowiedniego wizerunku?
Odpowiedni wizerunek oznacza dotarcie do odpowiedniej grupy docelowej. To rozpoznawalność na rynku i szansa na zaufanie w rozmowach handlowych. To również stały nacisk na tło biznesowe, który informuje, że mamy do czynienia z wyjątkową, solidną i godną zaufania firmą. Świadomych tego właścicieli firm cechuje nieustająca dbałość nie tylko o tworzenie, ale też utrzymanie zamierzonego wizerunku.

Od 2011 r. towarzyszy Pan młodym projektantom i przedsiębiorcom modowym w ramach projektu „Let them know" Fashion Week. Na czym to polega?
Przede wszystkim są to szkolenia, coaching i mentoring dla młodych producentów odzieży, młodych projektantów i początkujących właścicieli firm. Wskazuję im, jak w najprostszy i najtańszy sposób uzyskać jak największe korzyści biznesowe i wizerunkowe. Sam twórca i organizator oraz pomysłodawca Fashion Week Poland wielokrotnie publicznie informował, że swój sukces i osiągnięcie rangi największego pokazu mody w Polsce zawdzięcza naszym wielokrotnym konsultacjom i pracy mentorsko-coachingowej. Zaprosił mnie również jako trenera, coacha i mentora szkolącego i wspierającego młodych projektantów i przedsiębiorców modowych w ramach „Let them know", ponieważ sam osobiście poznał wartość takiej współpracy.

Szkoli Pan także handlowców zwiększając efektywność ich sprzedaży. W czym tkwi klucz do sukcesu?
W motywacji, czyli zaangażowaniu i autentycznym przekonaniu o sukcesie oraz doskonałej znajomości technik sprzedaży.

Twierdzi Pan, że sprzedaż to sztuka uwodzenia. Dlaczego?
Gdybyśmy dokładnie przyjrzeli się sposobom, jakimi kobiety uwodzą mężczyzn (z badań wynika, że 99 na 100 przypadków to kobieta inicjuje pierwszy kontakt), to zauważylibyśmy jak potrafią intuicyjnie i perfekcyjnie używać technik, które stosowane są w sprzedaży. Dobry handlowiec zachęca, uwodzi, potrafi przekonać swojego rozmówcę, jak bardzo skorzysta na zakupieniu towaru. Zarówno w sprzedaży, jak i uwodzeniu, jednym z najistotniejszych elementów jest stworzenie właściwych relacji.

I na koniec zarobki. Czy wygląd ma na nie wpływ?
Badania wielokrotnie potwierdziły, że "ładniejsi" ludzie, lepiej wyglądający, mają wyższe dochody. Co więcej, właściwą autoprezentacją, odpowiednim wyglądem można niejako wymusić na naszym otoczeniu profity - wyższe stawki, prowizje czy pensje. Podświadomie nasz umysł generuje przypuszczenie, że skoro ktoś wygląda lepiej zasługuje na więcej, np. na lepsze zarobki.

Dziękuję za rozmowę.

dr Dariusz Tarczyński

psycholog, twórca oryginalnych metod analizy osobowości na podstawie interpretacji wyglądu i wypowiedzi. Autor książek: „Jak odczytać człowieka z wyglądu", „Zrozumieć człowieka z wyglądu", „Psychografologia", „Słowa klucze". Wielokrotnie zapraszany jako ekspert w dziedzinie mowy ciała, komunikacji i autoprezentacji do porannych programów TVP 1 , TVP 2. Od czerwca 2011 r jest autorem , realizatorem i prowadzącym cyklu programów . „Business menu - Biznesmeni" emitowanych w TV Polsat Biznes. Trener/coach o bogatym, wieloletnim doświadczeniu w prowadzeniu szkoleń i warsztatów dla kadry zarządzającej i kierowniczej przedsiębiorstw, firm, urzędów, podnoszących kompetencje menedżera m.in. w zakresie: zarządzania i kierowania zespołem, pozafinansowych form motywowania, kreowania wizerunku i wystąpień publicznych, technik negocjacyjnych i wywierania wpływu, radzenia sobie z sytuacją kryzysową. Negocjator, m.in. doradzał zespołom negocjacyjnym związków zawodowych. Doradca w kreowaniu wizerunku polityków, przedsiębiorców, wielokrotnie doradzał w zakresie przygotowania wizerunku medialnego i wypowiedzi dla mediów kandydatów na prezydentów miast. Prowadzi szkolenia z zakresu protokołu dyplomatycznego, autoprezentacji i wystąpień publicznych, savoir vivre. Szkoli również menedżerów i pracowników działów handlowych kształcąc ich umiejętności kierownicze, komunikacyjne i negocjacyjne, wnosząc praktycznie przydatną wiedzę z zakresu technik NAO (Nieinwazyjnej Analizy Osobowości).

Perspektywiczne **rynki eksportowe**

W ramach współpracy realizowanej wspólnie z Lubuskim **Centrum Obsługi Inwestorów i Eksporterów (COIE)** przedstawiamy na łamach Biznesu Lubuskiego te kraje, które cieszą się największym zainteresowaniem wśród polskich eksporterów lub są obiecującymi rynkami. Poznajmy jak pod kątem gospodarczym atrakcyjna mogą być Rosja, Irlandia oraz Hiszpania.

fot. www.sxc.hu


Moskwa

Federacja **Rosyjska**

Rosja jest największym rynkiem zbytu na wschód od Polski i drugim co wielkości partnerem handlowym licząc wielkością obrotów. Teren Federacji zamieszkuje blisko 140 mln ludzi, co umiejscawia go w pierwszej dziesiątce najbardziej zaludnionych państw świata. Rosyjska gospodarka jest jedną z największych na świecie, PKB według siły nabywczej umiejscawia Rosję wg MFW i Banku Światowego w pierwszej dziesiątce na świecie, dodatkowo za wyjątkiem roku 2009r. gospodarka Rosji cały czas rośnie.

Powyżej przedstawione dane oraz zachodzące procesy integracyjne z udziałem Rosji, w tym powołanie do życia Euroazjatyckiej Komisji Gospodarczej, a szczególnie członkostwo w WTO, stwarzają nowe warunki dla rozwoju korzystnej dla obu stron współpracy gospodarczej, czyniąc rynek rosyjski coraz bardziej atrakcyjnym dla lokowania towarów, usług i inwestycji z Polski. Jest to rynek dynamicznie rozwijający się, z wciąż nienasyconym rynkiem zbytu - inaczej niż bogate rynki starej Europy, które są już przesycone.

Do perspektywicznych kierunków można zaliczyć milionowe miasta Rosji takie jak Nowosybirsk, Rostów nad Donem, Samara, Kazan, bogate Soczi, Tiumeń, Kursk, Krasnojarsk oraz regiony takie jak np.: Kubań, Baszkiria, Tatarstan – tu trafia tylko 20 proc. polskiego eksportu. Pozostałe 80 proc. skierowane jest do odbiorców w Moskwie i Obwodzie Moskiewskim, Obwodzie Kaliningradzkim, St. Petersburgu oraz w Ob-wodzie Leningradzkim. Oznacza to, że na Polskie artykuły wciąż czeka blisko 120 mln Rosjan.

Uwzględniając aktualne tendencje na rynku i w polskim eksporcie, w ocenie WPHI w Moskwie do perspektywicznych branż polskiego eksportu zaliczyć należy m.in.:

- artykuły rolno-spożywcze – przetwory owocowo-warzywne (w tym mrożonki), świeże owoce i warzywa, nasiona, trzoda chlewna (w ramach kontyngentów), mięso, niektóre produkty mleczarskie, a także pasze dla zwierząt
- artykuły higieniczne, papier, tektura, opakowania
- materiały i wyroby włókiennicze - odzież (w tym dziecięca), tkaniny, materiały włókiennicze, wykładziny podłogowe itp.
- materiały budowlane i wykończeniowe (ceramika budowlana, wyroby ze szkła, materiały izolacyjne, rury i przewody, chemia budowlana);
- części i akcesoria do samochodów osobowych
- narzędzia i aparaty optyczne, pomiarowe, kontrolne, precyzyjne, medyczne itp.

Republika **Irlandii**

Priorytetowymi obszarami polsko-irlandzkiej wymiany handlowej są branże związane z przemysłem elektromaszynowym. Polskie wyroby o ustalonej renomie, wysokiej jakości oferowanych wyrobów i konkurencyjnych cen oraz warunków dostaw mają szansę na utrzymanie się na rynku irlandzkim. Systematyczne unowocześnianie polskiej gospodarki sprawia, że na rynek irlandzki wysyłane są zaawansowane technologicznie wyroby, m.in. sprzęt informatyczny IT, czy aparatura medyczna.

Innym priorytetowym obszarem współpracy jest branża artykułów rolno-spożywczych. Polska żywność na rynku irlandzkim ma już swoją markę i ustaloną pozycję. Wśród artykułów spożywczych dużą szansę ma tzw. „zdrowa żywność", a w szczególności owoce i warzywa oraz ich przetwory, produkty mleczarskie i wyroby mięsne.

W momencie ponownego ożywienia budownictwa i rynku nieruchomości atrakcyjnym sektorem dla polskiego eksportu do Irlandii mogą ponownie stać się branże związane z budownictwem np. materiały wykończeniowe takie jak: stolarka budowlana, armatura, kable i przewody, ceramika sanitarna, glazura oraz meble.



fot. www.sxc.hu

W polskim eksporcie do Irlandii najważniejsze grupy towarowe to:

- komputery
- samochody
- węgiel
- produkty petrochemiczne
- mięso
- meble

Hiszpania

fot. www.sxc.hu

Polsko-hiszpańska współpraca gospodarcza odbywa się w warunkach jednolitego Rynku Unii Europejskiej, a Polska jest głównym partnerem handlowym Hiszpanii wśród krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Na podstawie danych Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji z ostatnich lat, z wyłączeniem roku 2009, wymiana handlowa pomiędzy Hiszpanią a Polską wykazywała tendencję wzrostową. W 2011 r. Hiszpania zajmowała 10 miejsce wśród krajów unijnych, z którymi Polska miała największa wymianę handlową pod względem eksportu.



Duży potencjał na rynku hiszpańskim ma polska żywność, a w szczególności mrożonki warzywno-owocowe oraz soki owocowe, których oferta na rynku hiszpańskim jest stosunkowo niska. Zauważalny jest również rosnący popyt na mięso wołowe wysokiej jakości. Potencjalną grupę klientów dla polskich firm z branży spożywczej mogą stanowić producenci dostarczający wędliny, sery i inne wyroby do restauracji, hoteli, dużych sieci handlowych. Hiszpańska branża meblowa również stwarza możliwości polskim producentom. Polska zajmuje 6 miejsce na liście dostawców mebli do Hiszpanii. Polskie meble, łączące funkcjonalność i stosunkowo atrakcyjny poziom cenowy z zachowaniem dobrej jakości mają szansę zaistnieć na rynku hiszpańskim. Kolejną branżą wysokiej szansy jest sektor łodzi i jachtów. Wysoka jakość, innowacyjne rozwiązania i przystępne ceny stanowią główne czynniki, które sprawiły, że produkty te znalazły swoje miejsce na rynku hiszpańskim.

Rynek hiszpański oferuje szereg możliwości eksportowych polskim przedsiębiorstwom, a dominujące produkty w polskim eksporcie to:

- urządzenia mechaniczne i elektryczne
- pojazdy, statki powietrzne i jednostki pływające
- produkty przemysłu chemicznego
- tworzywa sztuczne i kauczuk oraz wyroby z nich
- wyroby nieszlachetne i wyroby w metali nieszlachetnych

Szansą dla polskich producentów stanowią także sektory:
spożywczy, meblowy i jachtowy.

Chcesz, by Twoja firma odniosła sukces na rynku za granicą?
Nieodpłatnie skorzystaj z usług ekspertów zatrudnionych w Centrum Obsługi Inwestorów i Eksporterów - COIE:

Oferta COIE to:

- identyfikacja rynków zbytu;
- wyszukiwanie potencjalnych partnerów biznesowych, dostęp do aktualnych danych ze światowej sieci WPHI;
- informacje o dofinansowaniu eksportu;
- informacja o warunkach podejmowania działalności gospodarczej w Polsce i instrumentach wsparcia rozwoju przedsiębiorczości, w tym zachętach inwestycyjnych.

Centrum Obsługi Inwestorów i Eksporterów
Urząd Marszałkowski Województwa Lubuskiego
Departament Rozwoju Regionalnego i Współpracy Zagranicznej
Wydział Przedsiębiorczości
ul. Podgórna 7, 65-057 Zielona Góra
www.lubuskie.coie.gov.pl
coie@lubuskie.pl

Wejście na zagraniczne rynki nigdy nie było łatwiejsze, szczególnie dla małych i średnich przedsiębiorstw. Wejdź na www.lubuskie.coie.gov.pl

Z Centrum na podbój świata

Istambuł. Miasto na granicy dwóch światów. Z jednej strony pełne monumentalnych budowli pamiętających jeszcze czasy Cesarstwa Bizantyjskiego oraz silnie nacechowane tradycją i kulturą islamu. Z drugiej nowoczesne, rozwijające się, z mieszkańcami niczym nie różniącymi się od obywateli krajów UE. Taki jest obecnie Istambuł. Takim też poznali go lubuscy biznesmeni, którzy udali się wraz z Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii Uniwersytetu Zielonogórskiego na spotkania biznesowe CeBit Eurasia 2012.



Lubuscy przedsiębiorcy oraz pracownicy CPTT UZ na stoisku Ambasady Polskiej w Turcji

Jeśli ktoś wybierający się do Istambułu spodziewa się zobaczyć tam kupców i drobnych handlarzy ciągnących swoje dobra na osiołkach czy na grzbietach wielbłądów bardzo się zawiedzie, bo tam takich atrakcji nie doświadczy. Jego oczom ukaże się miasto z nowoczesnymi budynkami, centrami rozwojowymi, uczelniami wyższymi a po drogach mkną nowoczesne samochody i autobusy. Turcja wychodzi z cienia i zwraca się ku nowoczesności i modernizacji.

Reprezentowali Lubuskie

W atmosferze wzajemnego wybadania potencjałów gospodarczych odbyło się zorganizowane przez Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii spotkanie biznesowe podczas trwających w Istambule, na przełomie listopada i grudnia ubiegłego roku, targach CeBit Eurasia 2012. Po raz pierwszy ciesząca się ogromnym zainteresowaniem impreza cyklicznie odbywająca się w Hanowerze odbyła się również w Istambule. W spotkaniach biznesowych wzięli udział przedstawiciele lubuskich firm: LUK Metal Construction, Mestil, Eurobox, Eko Recykling i ZRW Growo. Spotkania biznesowe odbywały się w hali targowej. Nasi przedsiębiorcy odbyli łącznie 24 spotkania kooperacyjne i niezliczoną ilość rozmów biznesowych przemierzając wypełnione do ostatniego miejsca hale targowe. - Odbyłem bardzo obiecującą rozmowę z przedstawicielem tureckiej firmy zajmującej się produkcją skrzynek metalowych. Można powiedzieć, że to moi konkurenci na rynku jednak być może uda nam się współpracować a nie konkurować - stwierdził Bernard Jakubowski, prezes firmy Eurobox. W samych spotkaniach kooperacyjnych zorganizowanych pod egidą sieci Enterprise Europe Network wzięło udział blisko 200 firm z całego świata.

Europa to za mało

- Spotkałem się z przedstawicielem niemieckiej firmy. Długo rozmawialiśmy o tym czym nasze firmy się zajmują. Ustaliliśmy, że po powrocie umówimy się na spotkanie i wzajemną wizytę, bo jest szansa na robienie wspólnych interesów. A co najlepsze to nasze firmy są od siebie oddalone o około 150 km, a spotkaliśmy się tu w Istambule oddalonym od naszych firm o ponad 2500 km. - powiedział z uśmiechem Zygmunt Luk, prezes firmy LUK Metal Construction z Witnicy. Duża liczba uczestników spotkań i ogrom targów zrobiło wrażenie na naszych przedsiębiorcach. - Pamiętam czasy kiedy kraje z Bliskiego Wschodu przyjeżdżały do nas po nowinki techniczne, nasi inżynierowie wyjeżdżali na kontrakty do tych krajów. Teraz to się zmieniło. Chodzę po stoiskach, rozmawiam z przedstawicielami firm i oglądam nowe technologie wymyślone i skonstruowane tutaj - zaznaczył Władysław Grygorcewicz, właściciel firmy ZWR Growo. - W dobie powszechnej globalizacji gdy rynki się kurczą, świat staje się coraz mniejszy i bliższy, nie pozostaje nic innego jak szukać nowych rynków zbytu. Bo Europa to już za mało - podsumował B. Jakubowski.

Góra z górą się nie zejdzie, ale Polak z Polakiem - zawsze

Istambuł ma dla nas Polaków wyjątkowe znaczenie. To tam właśnie będąc na emigracji zmarł w 1855 roku Adam Mickiewicz. Dlatego też ucieszyło nas gdy spacerując po stoiskach doszliśmy do stoiska Polskiej Ambasady w Turcji. Olga Ratusińska, sekretarz ds. handlu i promocji inwestycji Ambasady Polskiej w Ankarze opowiedziała o specyfice prowadzenia interesów z firmami z Turcji i przedstawiła krótką charakterystykę miejscowej gospodarki. Podzieliła się swoimi spostrzeżeniami na temat drogi jaką obrała Turcja i jakie mogą być tego konsekwencje dla Polski. - To są dla nas przedsiębiorców ważne informacje w kontekście ewentualnych kontaktów biznesowych z Turcją. Poradziła też jak prowadzić rozmowy handlowe i na co uważać w trakcie ich prowadzenia. - To była bardzo ważna lekcja pod nazwą „Interesy w Turcji" - stwierdził Z. Luk. Rozmowy dotyczyły również promowania potencjału Uniwersytetu Zielonogórskiego i regionu Lubuskiego. Nasi przedsiębiorcy zostali zaproszeni do ambasady polskiej w Ankarze na spotkanie poświęcone gospodarce Turcji i krajów Bliskiego Wschodu. O. Ratusińska w przychylnych słowach wypowiedziała się na temat działalności partnerów Enterprise Europe Network, a wyrazem tego było zaproszenie do wspólnej organizacji targów branżowych dla MŚP w Turcji. - Każdą firmę, która dotrze do nas za pośrednictwem Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii Uniwersytetu Zielonogórskiego obdarzymy wyjątkową opieką i pomocą. Liczę, że spotkamy się również podczas targów CeBit w Hanowerze w kwietniu 2013 roku - dodała z uśmiechem O. Ratusińska.

Sieć olbrzymich możliwości

Spotkania biznesowe zorganizowano dzięki sieci Enterprise Europe Network w ramach projektu, w którym uczestniczy CPTT UZ. - Po raz kolejny udało nam się zorganizować wyjazd na spotkania brokerskie. Naszą misją jest kreowanie nowoczesnego podejścia do robienia interesów. Właśnie poprzez wyjazdy i możliwość spotkania się z firmami z innych krajów buduje się sieć współpracy tzw. networking. Ten wyjazd był o tyle ważny i interesujący, że po raz pierwszy wyjechaliśmy poza granice Unii Europejskiej. Podczas takich dużych, międzynarodowych imprez człowiek staje się obywatelem świata - podsumował dr inż. Roman Kielec, dyrektor CPTT UZ.

Karol Dąbrowski

Urząd Statystyczny
w Zielonej Górze

Zatrudnienie

W 2012 r. przeciętne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw w województwie lubuskim ukształtowało się na poziomie 118,3 tys. osób i nie zmieniło się wobec notowanego w poprzednim roku (w 2011 r. przedsiębiorstwa zanotowały wzrost przeciętnego zatrudnienia o 3,0%).

Wzrost przeciętnego zatrudnienia odnotowano m.in. w sekcjach: działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (o 12,6%), transport i gospodarka magazynowa (o 10,9%), budownictwo (o 3,5%) oraz przetwórstwo przemysłowe (o 0,2%). Niższe niż w 2011 r. było zatrudnienie w administrowaniu i działalności wspierającej (o 6,7%), w obsłudze rynku nieruchomości (o 6,0%) oraz w handlu; naprawie pojazdów samochodowych (o 5,9%).

Bezrobocie

W grudniu 2012 r. w rejestrach urzędów pracy zarejestrowanych było 60,6 tys. bezrobotnych tj. o 2,8 tys. osób więcej niż w poprzednim miesiącu i o 1,5 tys. więcej w porównaniu z analogicznym okresem 2011 r. Stopa bezrobocia rejestrowanego wyniosła 15,8% i była wyższa od notowanej przed miesiącem i przed rokiem odpowiednio o 0,7 p. proc. i 0,4 p. proc.

Najwyższą stopę bezrobocia notowano się w powiatach: strzelecko-drezdeneckim (25,6% wobec 24,3% przed rokiem), żagańskim (25,2% wobec 25,7%), oraz nowosolskim (24,9% wobec 24,2%). Najniższą odnotowano w miastach na prawach powiatu: w Zielonej Górze (8,3% wobec 8,2% przed rokiem) i w Gorzowie Wlkp. (9,3% jak przed rokiem) oraz powiecie świebodzińskim (12,1% wobec 9,7%).

Wynagrodzenia

W okresie styczeń-grudzień 2012 r. przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw wyniosło 3068,34 zł i było o 3,4% wyższe niż w alogicznym okresie 2011 r. (wobec wzrostu o 4,8% przed rokiem). Najwyższy wzrost wynagrodzeń notowano w zakwaterowaniu i gastronomii (o 8,7%), przetwórstwie przemysłowym (o 5,1%) oraz dostawie wody; gospodarowaniu ściekami i odpadami; rekultywacji (o 4,2%). Spadek przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w relacji do analogicznego okresu 2011 r. obserwowano m.in. w działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej (o 15,2%).

Produkcja sprzedana przemysłu i produkcja budowlano - montażowa

Produkcja sprzedana przemysłu (w cenach stałych) w przedsiębiorstwach o liczbie pracujących powyżej 9 osób w 2012 r. była o 2,1% niższa niż przed rokiem (wobec spadku o 1,1% w 2011 r.). Spadek obserwowano w przetwórstwie przemysłowym (o 2,2% wobec spadku o 1,2% w 2011 r.), jednocześnie utrzymał się notowany w ostatnich latach wzrost produkcji sprzedanej w zakresie dostawy wody; gospodarowania ściekami i odpadami; rekultywacji (o 9,3% wobec wzrostu o 5,1% w 2011 r.).

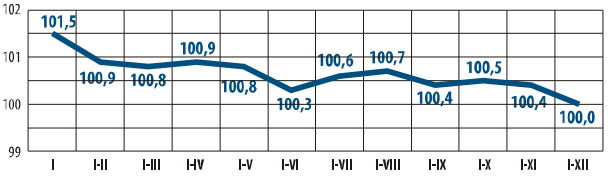
Produkcja budowlano-montażowa zrealizowana na terenie województwa przez przedsiębiorstwa o liczbie pracujących powyżej 9 osób w 2012 r. była o 7,7 % niższa niż w 2011 r. (wobec wzrostu o 13,5% w roku poprzednim). W omawianym okresie spadek odnotowano w jednostkach wykonujących specjalistyczne roboty budowlane, a także zajmujących się budową budynków (odpowiednio o 11,8% i 10,0%). Przedsiębiorstwa, które budują obiekty inżynierii lądowej i wodnej zanotowały, w skali roku, niewielki wzrost (o 0,7%) odnotowały przedsiębiorstwa zajmujące się budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej.

Sprzedaż detaliczna

W 2012 r. sprzedaż detaliczna była o 2,5% niższa w porównaniu z 2011 r. (kiedy notowano wzrost sprzedaży o 11,7%). Najgłębszy spadek notowano w przedsiębiorstwach prowadzących sprzedaż żywności, napojów i wyrobów tytoniowych (o 15,0% wobec spadku o 4,8% w 2011 r.). Dominujące w strukturze sprzedaży detalicznej przedsiębiorstwa sprzedające paliwa stałe, ciekłe i gazowe zrealizowały sprzedaż o 1,6% niższą niż przed rokiem (w 2011 r. sprzedaż detaliczna w tej grupie wzrosła o 23,4%). Utrzymał się natomiast wzrost sprzedaży detalicznej m.in. w jednostkach prowadzących sprzedaż pojazdów samochodowych, motocykli, części (wyniósł 20,3% wobec 34,9% w 2011 r.).

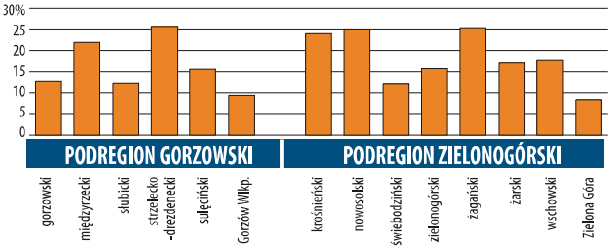
Przeciętne zatrudnienie w 2012 r.

analogiczny okres roku poprzedniego = 100



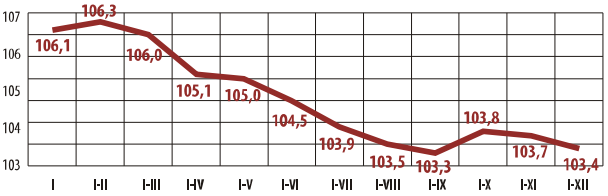
Stopa bezrobocia rejestrowanego według powiatów w 2012 r.

Stan w dniu 31 XII



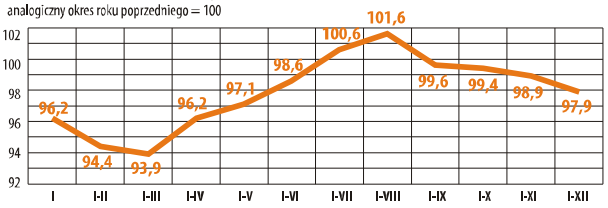
Przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto w sektorze przedsiębiorstw w 2012 r.

analogiczny okres roku poprzedniego = 100



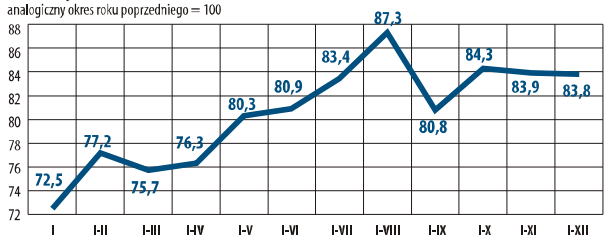
Produkcja sprzedana przemysłu[a] w 2012 r.

analogiczny okres roku poprzedniego = 100



Produkcja budowlano-montażowa[a] w 2012 r.

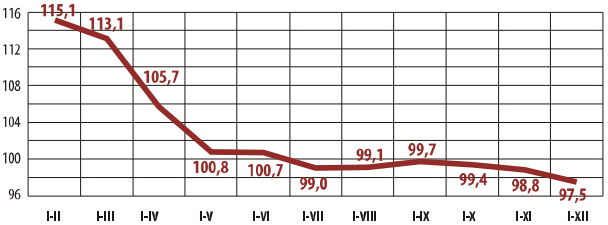
analogiczny okres roku poprzedniego = 100



[a] W przedsiębiorstwach o liczbie pracujących powyżej 9 osób.

Sprzedaż detaliczna w 2012 r.

analogiczny okres roku poprzedniego = 100



Lubuski Ośrodek Badań Regionalnych
Kierownik - tel. 68 3223 192,
Informatorium statystyczne - 68 3223 119, 68 3223 128, 68 3223 147
Analizy statystyczne - tel. 68 3223 193, 68 3223 166; Skład i opracowanie graficzne - tel. 68 3223 190

1918 * GŁÓWNY URZĄD STATYSTYCZNY * 2013
95 lat

Jak prawidłowo znaleźć i zatrudnić pracownika?

Pomimo wciąż widocznego na rynku kryzysu cieszy fakt, że pracodawcy znów coraz chętniej podejmują starania w celu zatrudniania nowych pracowników. Muszą oni przy tym pamiętać, by dopełnić od samego początku rekrutacji wszystkich obowiązków, pozwalających na jej prawidłowe przeprowadzenie i zatrudnienie wybranego kandydata.

fot. Kancelaria BSO



Barbara Wawrzyniak jest radcą prawnym w Kancelarii BSO Prawo & Podatki we Wrocławiu

Poszukiwanie pracownika

Przy podjęciu decyzji o poszukiwaniu pracownika pracodawcy mają do wyboru dwie drogi: zatrudnić pracownika obecnego już w firmie – czyli rekrutację wewnętrzną, bądź też osobę z zewnątrz, niezwiązaną z przedsiębiorstwem – tzw. rekrutację zewnętrzną. Obie metody mają swoje zalety: rekrutacja wewnętrzna stanowi środek motywujący pracowników do poprawy swoich kwalifikacji i przyspiesza etap „zapoznawania się" pracownika z firmą, natomiast zewnętrzna pozwala pracodawcy na pozyskanie nowych pracowników, wnoszących do przedsiębiorstwa nowe umiejętności i pewną świeżość. Zgodnie z przepisami prawa pracy pracodawca jest w pewnym sensie zobowiązany do prowadzenia rekrutacji wewnętrznej, w postaci informowania pracowników w sposób przyjęty w firmie o możliwości zatrudnienia w pełnym lub w niepełnym wymiarze czasu pracy, a pracowników zatrudnionych na czas określony – o wolnych miejscach pracy (art. 94^{2} Kodeksu pracy – dalej: k.p.). Ważne jest ponadto, by poszukując pracownika przez ogłoszenia, anonse na portalach internetowych czy wreszcie poprzez wyspecjalizowane agencje HR-owe nie narazić się na zarzut dyskryminacji. Zgodnie z przepisami Kodeksu pracy, w zakresie nawiązania i rozwiązania stosunku pracy zakazane są wszelkie działania o charakterze dyskryminacyjnym bez względu na płeć, wiek, niepełnosprawność, rasę, religię, narodowość, przekonania polityczne, przynależność związkową, pochodzenie etniczne, wyznanie, orientację seksualną, a także bez względu na zatrudnienie na czas określony lub nieokreślony albo w pełnym lub w niepełnym wymiarze czasu pracy (art. 18^{3a} k.p.). Ważne jest również, że Kodeks pracy określa w sposób wyraźny, podania których danych osobowych pracodawca może żądać od kandydatów do pracy. Są nimi imię i nazwisko, imiona rodziców, data urodzenia, miejsce zamieszkania (adres do korespondencji), wykształcenie oraz przebieg dotychczasowego zatrudnienia. Innych danych osobowych kandydata pracodawca może żądać tylko wtedy, gdy obowiązek ich podania wynika z odrębnych przepisów prawa – jest tak np. w przypadku kandydatów na stanowiska, co do których istnieje wymóg niekaralności.

Umowa o pracę

Przy zatrudnieniu pracownika pracodawca musi podjąć decyzję o wyborze najbardziej optymalnej dla danego kandydata i na dane stanowisko formy zatrudnienia. Decydując się na umowę o pracę, wybór ten będzie dotyczył jej rodzaju – w zależności od potrzeb może być to umowa o pracę na czas nieokreślony bądź określony, na czas wykonania określonej pracy, bądź też - w zamian za nieobecnego pracownika – umowę na zastępstwo. Zasadniczo każda z tych umów może być poprzedzona umową o pracę na okres próbny, nie przekraczający 3 miesięcy.

W przypadku umów na czas nieokreślony należy pamiętać o tym, że ich jednostronne rozwiązanie przez pracodawcę z zachowaniem okresu wypowiedzenia wymaga podania przyczyny wypowiedzenia. Pracownik – jeśli nie zgodzi się z deklarowaną przez pracodawcę przyczyną – ma prawo wystąpić do sądu pracy, który zbada prawdziwość i konkretność wskazanego powodu wypowiedzenia. Wymóg podania przyczyny nie obowiązuje natomiast w stosunku do umów o pracę zawartych na czas określony, które mogą zostać przez obie strony rozwiązane za dwutygodniowym okresem wypowiedzenia, o ile umowa została zawarta na okres przekraczający 6 miesięcy a strony ustaliły taką możliwość wcześniejszego wypowiedzenia przy nawiązywaniu stosunku pracy.

Pracodawcy, którzy z przyczyn finansowych bądź innych decydują się na zastąpienie

umów o pracę umowami cywilnoprawnymi powinni zachować szczególną ostrożność przy takim postępowaniu. Kodeks pracy przewiduje bowiem w art. 22§ 1^1 kategoryczny zakaz zastępowania umowy o pracę umowami cywilnoprawnymi. Umowa zlecenia przewidująca wykonywanie przez pracownika pracy określonego rodzaju na rzecz pracodawcy i pod jego kierownictwem w miejscu i czasie przez niego wyznaczonym będzie faktycznie umową o pracę. W przypadku ustalenia istnienia takiej umowy orzeczeniem sądu pracy, pracodawca może ponieść konsekwencje finansowe – zarówno w postaci grzywny Państwowej Inspekcji Pracy, jak i ewentualnych składek na ubezpieczenia społeczne.

Obowiązki względem nowozatrudnionego pracownika

Zasadniczo zgodnie z Kodeksem pracy umowę o pracę zawiera się na piśmie. Jeżeli umowa o pracę nie została zawarta z zachowaniem formy pisemnej, pracodawca powinien, najpóźniej w dniu rozpoczęcia pracy przez pracownika, potwierdzić pracownikowi na piśmie ustalenia co do stron umowy, rodzaju umowy oraz jej warunków. Pomimo dopuszczalności formy ustnej, niewątpliwie jednak pracodawca dla własnego zabezpieczenia powinien przygotować umowę o prace w formie pisemnej a następnie włączyć ją do akt osobowych pracownika.

W terminie siedmiu dni od dnia zawarcia umowy o pracę pracodawca ma obowiązek poinformować pracownika o:
- obowiązującej pracownika dobowej i tygodniowej normie czasu pracy,
- częstotliwości wypłat wynagrodzenia za pracę,
- wymiarze przysługującego pracownikowi urlopu wypoczynkowego,
- obowiązującej pracownika długości okresu wypowiedzenia umowy o pracę,
- układzie zbiorowym pracy, którym pracownik jest objęty, a jeżeli u pracodawcy regulamin pracy nie jest obowiązkowy, również o porze nocnej, miejscu, terminie i czasie wypłaty wynagrodzenia, przyjętym sposobie potwierdzania przez pracowników przybycia i obecności w pracy oraz usprawiedliwiania nieobecności w pracy.

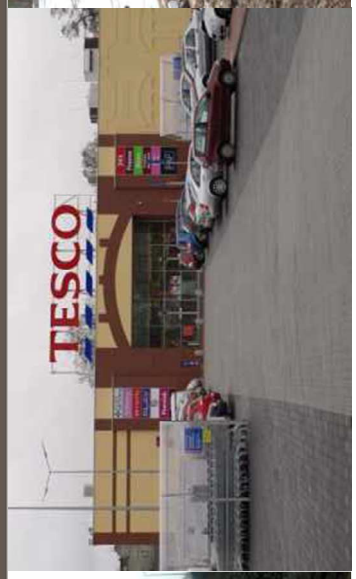
Bardzo ważne jest to, że pracodawca nie ma prawa dopuścić do pracy pracownika nie posiadającego aktualnego orzeczenia lekarskiego stwierdzającego brak przeciwwskazań do pracy na określonym stanowisku. Ma on zatem obowiązek skierowania pracownika na badania w zakresie medycyny pracy i pokrycia kosztów przeprowadzenia takich badań oraz ewentualnych badań dodatkowych, zleconych przez lekarza medycyny pracy. Badaniom wstępnym nie podlegają jednak osoby przyjmowane ponownie do pracy u pracodawcy na to samo stanowisko lub na stanowisko o takich samych warunkach pracy, na podstawie kolejnej umowy o pracę zawartej w ciągu 30 dni po rozwiązaniu lub wygaśnięciu poprzedniej umowy o pracę z pracodawcą.

Pracodawca powinien zapewnić nowemu pracownikowi również odpowiednie dla jego stanowiska pracy przeszkolenie w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy – nie dotyczy to jednak pracowników, podejmujących pracę na tym samym stanowisku pracy, na którym zatrudnieni byli bezpośrednio przed zawarciem z tym samym pracodawcą kolejnej umowy o pracę.

Zgodnie z przepisami o ubezpieczeniach społecznych, w ciągu 7 dni od dnia nawiązania stosunku pracy pracodawca musi również zgłosić pracownika do ubezpieczeń społecznych, składając w odpowiednim dla swojej siedziby Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych formularz ZUS-ZUA bądź dokonując zgłoszenia drogą elektroniczną.

Barbara Wawrzyniak
Radca prawny w Kancelarii BSO Prawo & Podatki

FIRMA M&J
ZAKŁAD OGÓLNOBUDOWLANY
BUDOWA SIECI KANALIZACYJNYCH
HALE PRZEMYSŁOWE, GALERIE HANDLOWE
WYNAJEM SPRZĘTU
DROGI, PLACE, PARKINGI





www.firmamj.pl TEL. 68 363 88 25

VAT-em w dłużnika


fot. archiwum własne autora

Spośród kilku ostatnich nowelizacji przepisów dotyczących podatku VAT szczególnie istotna dla przedsiębiorców jest ustawa z 16 grudnia 2012 r. o redukcji niektórych obciążeń administracyjnych w gospodarce, choć sam tytuł ustawy jest dość przewrotny w stosunku do jej zawartości.

Ustawą niniejszą ustawodawca poza zmianami w wielu innych przepisach podatkowych dość istotnie zmienił i znacznie uprościł procedurę ulgi na złe długi w podatku od towarów i usług. Instytucja ta zawarta od kilku lat w art. 89a ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (dalej ustawy) była do końca 2012 roku mało popularna z uwagi na znaczny stopień skomplikowania procedury oraz jej fakultatywność, gdyż miała zastosowanie dla dłużnika wyłącznie w sytuacjach, gdy wierzyciel podjął decyzję o jej zastosowaniu.

Zmiana poza uprawdopodobnieniem wierzytelności za nieściągalną już po upływie 150 dni od upływu terminu płatności wynikającego z faktury lub umowy, wprowadzono od początku br. roku dość istotną zmianę w pozycji dłużnika (na jego niekorzyść). Obecnie wierzyciel ma fakultatywną możliwość skorygowania podstawy opodatkowania i podatku należnego w odniesieniu do nieściągalnych wierzytelności poprzez wykazanie ich w deklaracji składanej za okres, w którym upłynął termin uprawdopodobnienia nieściągalności. Pewnym mankamentem jest zapewne fakt, iż z treści przepisu wynika możliwość skorzystania z ulgi wyłącznie w rozliczeniu za ten okres, w którym następuje uprawdopodobnienie nieściągalność. W poprzednim stanie prawnym można było z ulgi skorzystać w dowolnym okresie byle nie odleglejszym niż 2 lata od końca roku, w którym wystawiono fakturę dokumentującą wierzytelność. Obecnie przepis także dopuszcza możliwość dokonania korekty w czasie nie odleglejszym niż 2 lata, licząc od końca roku, w którym wystawiono fakturę (niezmieniony art. 89a ust. 2 pkt. 5) ustawy), lecz z treści obecnego art. 89a ust. 3 ustawy wynika możliwość korekty wyłącznie w rozliczeniu za okres, w którym wierzytelność została uprawdopodobniona. Podjęcie zatem decyzji o skorzystaniu z tej możliwości w terminie późniejszym będzie rodziło konieczność dokonania korekty wcześniejszego rozliczenia. Jedynym obowiązkiem wierzyciela jest obecnie dołączenie do składanej deklaracji zawiadomienia określonego w rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 14 grudnia 2012 r. w sprawie wzoru zawiadomienia o skorygowaniu podstawy opodatkowania oraz kwoty podatku należnego (Dz. U. 2012 poz. 1451 z 21 grudnia 2012 r.). W przypadku, gdy po dokonaniu powyższej korekty, należność została uregulowana lub zbyta w jakiejkolwiek formie, wierzyciel ma obowiązek zwiększenia podstawy opodatkowania i należnego podatku w rozliczeniu za okres, w którym należność uregulowano lub zbyto.

Istotne dla skuteczności i efektywności rozwiązań zastosowanych w niniejszej nowelizacji jest zobligowanie dłużnika do bezwzględnej korekty podatku naliczonego zawsze, gdy nie uregulowano zobowiązania wynikającego z faktury w terminie 150 dni od dnia upływu terminu jej płatności. Inaczej zatem niż w latach ubiegłych dłużnik nie może bezkarnie czekać na ruch wierzyciela tylko sam jest zobowiązany do monitorowania przeterminowanych zobowiązań i bezwzględnego korygowania odliczonego podatku naliczonego. Obecnie dłużnik naruszający obowiązek dokonania korekty naraża się na sankcje w wysokości 30% kwoty podatku wynikającego z nieuregulowanych faktur. Tylko osoby fizyczne, które za ten czyn podlegają odpowiedzialności za wykroczenie skarbowe lub za przestępstwo skarbowe, sankcji unikną.

Uwzględniając fakt składania naczelnikowi urzędu skarbowego przez wierzyciela dokonującego korekty każdorazowo zawiadomienia o dokonanej korekcie podatku należnego z podaniem danych dłużnika i konsekwencje z tego wynikające pozostaje liczyć, iż rozwiązanie przynajmniej częściowo przyczyni się do wyeliminowania zatorów płatniczych, co było podstawowym celem wprowadzenia nowelizacji w tym zakresie.

Powyższe zagadnienie jak wiele innych było przedmiotem wspólnego szkolenia Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej i Lubuskiego Oddziału Krajowej Izby Doradców Podatkowych w dniu 11 grudnia 2012 r.

Albert Kokoszka
Doradca podatkowy

Ustawa z 16 grudnia 2012: najważniejsze fakty

Ułatwienia dla przedsiębiorców:

1. Małe firmy o rocznych obrotach do 1,2 mln euro będą mogły skorzystać z ułatwień związanych z tzw. kasową metodą rozliczania VAT
2. Możliwość odliczania VAT od faktury częściowo uregulowanej
3. Mniej czasu na rozliczenie tzw. złych długów zamiast 180 dni będzie to 150 dni.
4. Skrócenie minimalnego czasu trwania leasingu nieruchomości z 10 do 5 lat, jak również objęcie leasingiem wieczystego użytkowania.

Kalendarium legislacyjne:

16 listopada 2012 r. - uchwalenie przez parlament
30 listopada 2012 r. - podpis prezydenta
1 stycznia 2013 r. - wejście w życie

Prawo zamówień publicznych do zmiany

20 lutego wejdzie w życie nowelizacja ustawy – Prawo zamówień publicznych (ustawa z dnia 12 października 2012 r. o zmianie ustawy – Prawo zamówień publicznych oraz ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi, Dz. U. poz. 1271). Głównym celem ustawy było wdrożenie dyrektywy Unii Europejskiej dotyczącej udzielenia zamówień w dziedzinie obronności (dyrektywa 2009/81/UE). Spośród dość licznych zmian trzeba zwrócić uwagę na dialog konkurencyjny i zmiany w zakresie wykluczania zamawiających z postępowania.

Zmiana ważna dla zamawiających – dialog konkurencyjny

Ważną i cenną insytucją jest dialog techniczny. W myśl nowych przepisów (art. 31a in.), zamawiający przed wszczęciem postępowania może zwrócić się do np. przedsiębiorców o doradztwo lub udzielenie informacji w zakresie niezbędnym do przygotowania opisu przedmiotu zamówienia, specyfikacji istotnych warunków zamówienia lub określenia umowy. Uczestnicy dialogu technicznego w zasadzie nie muszą się obawiać, że zostaną wykluczeni z przyszłego postepowania o udzielenie zamówienia, którego dotyczy dialog. Zamawiający - o ile zadbają o zachowanie konkurencji - nie muszą się obawiać unieważnienia postępowania. To bardzo dobrze, bo brak możliwości rozpoznania rynku w zgodzie z przepisami często rodzi duże problemy. Zamawiający nie zawsze są obeznani z najnowszymi rozwiązaniami technicznymi, a wykonawcy niechętnie pomagają w formułowaniu specyfikacji, gdyż bardziej zależy im na właściwym zamówieniu publicznym. Dialog techniczny będzie musiał być ogłoszony na stronie internetowej zamawiającego, a w protokole będzie musiała się znaleźć informacja w jaki sposób dialog wpłynął na postanowienia specyfikacji istotnych warunków zamówienia.

Zmiany ważna dla wykonawców – nowe podstawy wykluczenia

Wykonawcy powinni zwrócić uwagę na nową podstawę wykluczenia z postępowania. Zgodnie z nowym brzmieniem art. 24 ust. 1 pkt 1, wykluczeniu będą podlegali wykonawcy, którzy zapłacili zasądzoną przez sąd karę umowną w wysokosci ponad 5 proc. zamówienia. To bardzo ryzykowne przepisy. Trzeba uważac, żeby nie dopuscic do zasądzenia kar umownych przekraczających ten próg, bowiem oprócz kary, wykonawca narazi się na utratę dostępu do polskiego rynku zamowień publicznych przez trzy lata. Wykonawcy powinni zawsze starać się zawrzeć ugodę z wykonawcą poza sądem. To pozwoli uniknąć wykluczenia. Dobrą informacją dla wykonawców jest to, że wykluczenie z powodu wyrządzenia szkody będzie dotyczyło tylko sytuacji, gdy sąd stwierdzi szkodę powyżej 5 proc. wartości zamówienia. Także i w tym przypadku najlepiej załatwić sprawę odszkodowania poza sądem. W myśl nowego art. 24b ust. 1, wykonawcy będą musieli złożyc zamawiającemu informację, że nie należą do grupy kapitałowej, albo listę wszystkich podmiotów należących do tej samej grupy. Nie złożenie tych listy podmiotów z grupy kapitałowej będzie skutkowało wykluczeniem z postepowania (nowy art. 24b ust. 3).

Grzegorz Lang



fot. Archiwum autora

Grzegorz Lang
Sekretarz Rady Infrastruktury
Departament Prawny
Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan

Nasi absolwenci mają zatrudnienie

Rozmowa z prof. Wiesławem Miczulskim, rektorem PWSZ w Sulechowie

fot. PWSZ Sulechów



Prof. Wiesław Miczulski: Recepta na niż demograficzny jest jedna, dobra oferta kierunków studiów i specjalności kierowana do przyszłych studentów, która decyduje o ich późniejszej pracy zawodowej.

Michał Iwanowski: PWSZ obchodzi jubileusz 15-lecia. Z jednej strony - 15 lat to długo, bo w 1998 r. żyliśmy w zupełnie innej rzeczywistości, od tego czasu zmieniły się struktura administracyjna państwa i profil gospodarki naszego regionu. Ale z drugiej strony - 15 lat to krótko, bo przecież w nauce i szkolnictwie wyższym na efekty czeka się czasem dziesięciolecia (mam na myśli zwłaszcza efekty we wdrażaniu myśli technicznej do praktyki przemysłowej). Według pana 15 lat istnienia uczelni to długi czy krótki okres?

Prof. Wiesław Miczulski: Odpowiadając wprost, jest to bardzo krótki okres. Należy mówić o pewnych etapach rozwoju, które są różne dla każdej uczelni. Nasza uczelnia została powołana 12 sierpnia 1998 r. Od tego momentu rozpoczęły się prace od podstaw. Cały proces przygotowania w zakresie kształcenia studentów na 5 kierunkach, obejmujący zatrudnienie kadry oraz remonty i budowę obiektów dydaktycznych, trwał około 9 lat. To był dopiero punkt wyjścia do dalszych działań uczelni, zwłaszcza rozwoju naukowego nauczycieli akademickich. Pierwszy stopień doktora otrzymał nasz pracownik już w 2005 r. Do końca 2012 r. 12 naszych nauczycieli otrzymało stopnie doktora, a 2 doktora habilitowanego. Kolejne awanse naukowe będą w bieżącym roku. Jeżeli weźmie się pod uwagę ograniczenia jakie napotykają wszystkie PWSZ w zakresie rozwoju naukowego kadry, wynikające z zapisów w ustawie, to uważam, że był to bardzo dynamiczny okres rozwoju kadry, gdyż w przeciągu 8 lat 20 proc. nauczycieli uzyskało awans naukowy. Otrzymane awanse naukowe dotyczyły dyscyplin naukowych, które nie wymagają rozbudowanych i drogich stanowisk badawczych. Należało więc stworzyć warunki dla nauczycieli prowadzących badania w zakresie nauk technicznych i przyrodniczych. To m.in. dlatego czyniliśmy starania o budowę Centrum Energetyki Odnawialnej (CEO) oraz Lubuskiego Ośrodka Innowacji i Wdrożeń Agrotechnicznych (LOIiWA), w których będą prowadzone prace badawcze. Rozwój naukowy nauczycieli akademickich i możliwość prowadzenia badań to także lepsza jakość kształcenia. To również szersza współpraca z przedsiębiorstwami w zakresie wprowadzania innowacji. Ten etap dopiero się rozpoczął.

Do szkół wyższych właśnie wchodzi pokolenie niżu demograficznego z początku lat 90. Jaka jest recepta pana uczelni na przetrwanie tego niekorzystnego trendu?

Recepta jest jedna, dobra oferta kierunków studiów i specjalności kierowana do przyszłych studentów, która decyduje o ich późniejszej pracy zawodowej. Nasza uczelnia, tak jak pozostałe państwowe uczelnie zawodowe, była powoływana w celu przygotowania potrzebnej kadry dla samorządów i przedsiębiorstw w regionie, wyposażonej w wysoką wiedzę i umiejętności praktyczne. Taką misję spełnia nasza uczelnia. Aktualnie kształcimy na 5 kierunkach: administracja, turystyka i rekreacja, energetyka, ogrodnictwo oraz technologia żywności i żywienie człowieka. Ostatnie 3 kierunki są jedynymi kierunkami prowadzonymi przez naszą uczelnię w województwie. W ramach tych kierunków oferujemy szereg specjalności, w tym i specjalności zamawiane, które na podstawie prowadzonych rozmów z samorządami i przedsiębiorstwami są dynamicznie dostosowywane do potrzeb w regionie. To, że bardzo dobrze kształcimy świadczą pozytywne oceny Polskiej Komisji Akredytacyjnej i dwukrotne nagrody "Uczelnia Liderów" przyznane w 2011 i 2012 r. z maksymalną liczbą punktów rankingowych. Dotychczas mury naszej uczelni opuściło ponad 7.300 absolwentów. Jednak najważniejszym wskaźnikiem jest stopień zatrudnienia naszych absolwentów. Z ankiet przeprowadzonych jesienią 2012 r., dotyczących absolwentów z przed 3 lat wynika, że po kierunku ogrodnictwo jest 100 proc. zatrudnienie, a po pozostałych kierunkach w granicach 92 proc. Kierunek energetyka będzie badany dopiero w przyszłym roku. Otrzymane wysokie oceny naszych kierunków oraz bardzo wysoki stopień zatrudnienia wskazują, że warto jest studiować na naszej uczelni. Coraz więcej kandydatów to docenia.

fot. ZPO



Centrum Energetyki Odnawialnej (na zdj.) to jeden z kluczowych projektów inwestycyjnych sulechowskiej uczelni.

PWSZ zrealizowała kilka dużych projektów inwestycyjnych z funduszy europejskich w alokacji 2007-2013, z Centrum Energetyki Odnawialnej na czele. Jak to się stało, że mimo konieczności wniesienia wkładu własnego, uczelnia nie jest dziś zadłużona?

O dzisiejszym stanie finansowym uczelni zadecydowało, od początku jej funkcjonowania, konsekwentne prowadzenie finansów. Największe ryzyko wystąpiło w przypadku dwóch ostatnich inwestycji, czyli CEO i LOliWA, której łączny koszt wynosi ponad 56 mln zł. Przy rocznej dotacji dydaktycznej z ministerstwa, wynoszącej około 10 mln zł i przeznaczonej wyłącznie na finansowanie podstawowych zadań uczelni, należało w okresie ostatnich 3 lat podjąć olbrzymi wysiłek organizacyjny w zakresie finansowania tych inwestycji. To, że uczelnia nie wzięła kredytów i nie jest dziś zadłużona, wynika z bardzo dobrego przygotowania i zarządzania tymi projektami. Sukces ten był możliwy dzięki wzorowej współpracy Uczelni, Urzędu Marszałkowskiego i Departamentu Lubuskiego Regionalnego Programu Operacyjnego. Za dynamiczny rozwój i korzystny wynik finansowy uczelnia została wyróżniona tytułami "Gepardy Biznesu" za lata 2010 i 2011.

PWSZ współpracuje z Brandenburskim Uniwersytetem Technicznym BTU w Cottbus, ponadto współorganizuje coroczne polsko-niemieckie konferencje o energetyce przygranicznej. Jak rysują się szanse na współpracę z Niemcami w kolejnych latach?

Współpraca z BTU w Cottbus prowadzona jest w dwóch obszarach. Pierwszy z nich to kształcenie przez 1 semestr naszych studentów z kierunku energetyka, które odbywa się w ramach programu Erasmus. Drugi obszar to wspólny program badawczy pt. "Ciepło z rodzimej biomasy", rozpoczęty w 2012 r., który jest podstawą dalszej współpracy nad przygotowaniem kolejnego projektu badawczego. Uczelnia jest również współorganizatorem, bardzo ważnych dla naszego regionu, corocznych polsko-niemieckich konferencji dotyczących energetyki przygranicznej, która odbywa się w murach naszej uczelni. W tym roku odbędzie się kolejna, już X konferencja. Jednym z współorganizatorów tej konferencji jest firma niemiecka E. ON edis AG, z którą uczelnia rozpoczyna współpracę w zakresie praktyk zawodowych naszych studentów. W tym samym zakresie będzie kontynuowana w najbliższych latach współpraca z niemiecką firmą UESA. Prowadzimy również współpracę w zakresie energetyki odnawialnej z partnerami ze Szwecji, Linnaeus Uniwersytet w Kalmar i firmą Euronom AB. Wyniki tej współpracy są prezentowane w ramach polsko-szwedzkich warsztatów "Kierunki rozwoju energooszczędnej i ekologicznej energetyki", które są organizowane od 2008 r., naprzemian co 2 lata w Kalmar i Sulechowie. W warsztatach tych uczestniczą również naukowcy z BTU Cottbus.

Rozmawiał Michał Iwanowski

Piętnastolecie PWSZ w Sulechowie

fot. PWSZ Sulechów



Obchody XV-lecia PWSZ

Piętnaście lat przemian

Uroczystość uświetniła obecność rektorów wszystkich Państwowych Szkół Zawodowych w Polsce, ponieważ Uczelnia była w tym roku gospodarzem XIX Zgromadzenia Plenarnego Konferencji Rektorów Publicznych Szkół Zawodowych w Polsce. Rektor PWSZ w Sulechowie prof. dr hab. inż. Wiesław Miczulski podczas uroczystości jubileuszowych mówił o rozwoju i osiągnięciach Uczelni oraz o nieustannym procesie dostosowywania oferty kształcenia do potrzeb regionalnego rynku pracy. - Piętnaście lat temu kształciliśmy kadry dla administracji, a dziś, obok administracji, PWSZ w Sulechowie kształci na kierunkach: energetyka, turystyka i rekreacja, technologia żywności i żywienie człowieka oraz ogrodnictwo. Przez te lata Uczelnia na trwałe wpisała się w życie lokalnej społeczności oraz w funkcjonowanie gospodarki regionu lubuskiego - mówił Rektor. PWSZ to nie tylko kuźnia wiedzy, ale także znaczący pracodawca. Przez 15 lat istnienia sulechowskiej Alma Mater jej mury opuściło ponad 7300 absolwentów. Obecnie studiuje tu blisko 1000 studentów.

Przyszłością są innowacje

PWSZ w Sulechowie w pierwszej kolejności zapewnia studentom wysoki poziom dydaktyczny, a także właściwe zaplecze naukowe i socjalne. Duży nacisk Uczelnia kładzie na innowacje i rozwój infrastruktury naukowo-badawczej. W ostatnich latach powstało Centrum Energetyki Odnawialnej i Lubuski Ośrodek Innowacji i Wdrożeń Agrotechnicznych w Kalsku. Oba projekty to kilkunastomilionowe inwestycje współfinansowane ze środków unijnych. Zarówno CEO, jak i LOliWA to ośrodki badawcze wyposażone w najnowocześniejszą aparaturę naukową i sprzęt laboratoryjny. Centrum Energetyki Odnawialnej to jedyny w województwie lubuskim ośrodek skupiający w jednym miejscu najnowsze rozwiązania dla odnawialnych źródeł energii, natomiast Lubuski Ośrodek Innowacji i Wdrożeń Agrotechnicznych to innowacyjny projekt, gdzie będą prowadzone badania z zakresu przetwórstwa spożywczego, winiarstwa, ogrodnictwa i szkółkarstwa.

Silny lokalny partner i animator

Podsumowując 15 lat istnienia sulechowskiej PWSZ nie można zapomnieć o roli, jaką Uczelnia pełni w regionie. To nie tylko kształcenie na potrzeby rynku pracy i dostarczanie wykwalifikowanej, przygotowanej praktycznie do zawodu młodzieży, ale także współpraca z gospodarką, lokalnymi przedsiębiorcami, instytucjami. To działalność naukowa, jak: konferencje, sympozja; kulturalna, jak: wystawy, spotkania autorskie, koncerty noworoczne, czy popularyzatorska: warsztaty, sesje popularno - naukowe na rzecz lokalnej społeczności. Sulechowska PWSZ stała się miejscem wielu spotkań różnego charakteru, poczynając od zabaw mikołajkowych dla przedszkolaków, warsztaty dla dzieci z UNIKIDS, poprzez naukowe i kulturalne spotkania młodzieży ze szkół gimnazjalnych i średnich, konferencje, kursy, szkolenia dla biznesu i przemysłu, aż po sesje popularno-naukowe i warsztaty dla słuchaczy lubuskich uniwersytetów trzeciego wieku.

Monika Suder
rzecznik prasowy PWSZ w Sulechowie

Spotkanie sztuki i biznesu

W budynku Alpha Business Center znajdującym się w odrestaurowanym kompleksie Fabryki Polskiej Wełny odbyło się integracyjne spotkanie przedsiębiorców. Świąteczny Busines Mixer był doskonałą okazją do odbycia treningu umiejętności niezbędnych, obejrzenia wystawy obrazów artystów z Fundacji Salony, a także skosztowania świątecznego poczęstunku z lampką wina z Czeskiej Winoteki.



Spotkanie zorganizowali wspólnie OPZL, Alpha Business Center oraz Fundacja Salony.



dr Dariusz Tarczyński odkrywał przez uczestnikami Świątecznego Business Mixera tajniki skutecznej autoprezentacji.



Kulturalnym akcentem spotkania była wystawa zielonogórskich artystów zorganizowana wspólnie z Fundacją Salony.

Dr Dariusz Tarczyński swym wieloletnim doświadczeniem w pracy dydaktyczno-psychologicznej, przekazał uczestnikom proste spostrzeżenia, które znakomicie ułatwiają komunikację z najbliższymi, traktując analizę wypowiedzi jako dynamiczny test projekcyjny. Trener uświadamiał pracodawców, że swoim wyglądem komunikujemy więcej niż mową. Wysyłamy w świat informacje zakodowane w gestach, mimice, postawie ciała, sposobie pisania czy ubierania się. A właściwa ich interpretacja pozwala kształtować swoje życie osobiste i zawodowe tak, by było jak najbardziej satysfakcjonujące.

Zainteresowaniem cieszyła się także wystawa obrazów:
M. Jankowskiego, J. Jeschke, M. Lalko oraz A. Kubiaka. Choć każdy z artystów posługuje się innym medium artystycznym, wszystkie prace stanowiły refleksję nad rzeczywistością, w której żyjemy, poruszając problemy, których często nie dostrzegamy.

Joanna Zielińska



Realizacja projektu pt. „Wdrożenie innowacji produktowej na rynku opakowań kartonowych" w ramach działania 4.4. w Zakładzie Produkcji Opakowań KARTON-PAK SA w Nowej Soli

Ostatnia szansa na wsparcie inwestycji w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka

Kończy się okres programowania dla Polski na lata 2007-2013, a z nim realizacja programów operacyjnych współfinansowanych z Unii Europejskiej. Rok 2013 jest ostatnim rokiem kiedy przedsiębiorcy mogą składać wnioski o dofinansowanie w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka i uzyskać wsparcie na innowacyjne projekty.

Instytucją Wdrażającą z poziomu centralnego jest Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości natomiast z poziomu regionalnego - Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. w Zielonej Górze, pełniąca rolę Regionalnej Instytucji Finansującej - RIF.

W ramach dostępnych środków PARP planuje przeprowadzić 9 konkursów w roku 2013 r. na poniższe działania.

Z uwagi na wygenerowane oszczędności wynikające z bieżącej realizacji projektów w ramach działania 4.4. oraz planowanych przesunięć środków pomiędzy działaniami PO IG, PARP postanowiła przeprowadzić tylko jeden konkurs na działanie **4.4 „Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym"**. Celem działania jest wsparcie przedsiębiorstw produkcyjnych i usługowych dokonujących nowych inwestycji oraz niezbędnych dla ich realizacji projektów doradczych i szkoleniowych, obejmujących nabycie innowacyjnych rozwiązań technologicznych. Konkurs ten będzie zapewne cieszył się bardzo dużym zainteresowaniem wśród przedsiębiorców. Atrakcyjność tego działania polega na tym, iż w ramach projektu będzie można m.in.: dokonać budowy przedsiębiorstwa czy zakupu wysoko zawansowanych linii technologicznych. W chwili obecnej trwają uzgodnienia odnośnie możliwości i zasad przeprowadzania konkursu w ramach działania 4.4 PO IG oraz źródeł i kwoty jego finansowania.

W ramach działania **5.4.1 „Wsparcie na uzyskanie /realizację ochrony własności przemysłowej"** przewidziano dofinansowanie projektów mających na celu wykorzystywanie możliwości ochrony przedmiotów własności przemysłowej (wynalazków, wzorów użytkowych oraz wzorów przemysłowych), szczególnie poza granicami kraju. Konkurs ciągły jest kontynuacją konkursu ogłoszonego w czerwcu 2012 r., tym samym zasady przyznawania wsparcia oraz przygotowania dokumentów pozostały bez zmian.

Aktualnie w ramach działania **6.1 „Paszport do eksportu"** planowane są zmiany, które będą dotyczyć rozszerzenia katalogu kosztów kwalifikowanych oraz wartości dofinansowania. - Działanie pozwoli przedsiębiorstwom na zwiększenie poziomu eksportu, zintensyfikowanie powiązań z zagranicznymi partnerami oraz zwiększenie rozpoznawalności marek handlowych i firmowych na rynkach zagranicznych. Zaplanowano do realizacji dwa konkursy. Pierwszy konkurs zostanie ogłoszony w 14 dni od wejścia w życie rozporządzenia ws. udzielania przez PARP pomocy finansowej w ramach PO IG.

Działanie **8.1 „Wsparcie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej"** dotyczy realizacji projektów polegających na świadczeniu usług drogą elektroniczną i ewentualnym wytworzeniu produktów cyfrowych, niezbędnych do świadczenia tych usług. I edycja konkursu została oparta na zasadach z roku 2012r. Z uwagi na planowaną nowelizację rozporządzenia ws. udzielania przez PARP pomocy finansowej w ramach PO IG, kolejne dwie edycje będą zawierały zmiany dotyczące rodzajów projektów, katalogu kosztów kwalifikowanych jak i wysokości kosztów kwalifikowanych.

8.2 „Wsparcie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B" - Przedmiotem wsparcia będą przedsięwzięcia o charakterze technicznym, informatycznym i organizacyjnym, obejmujące relacje usługowe między współpracującymi przedsiębiorcami realizowane z wykorzystaniem systemów teleinformatycznych przeznaczonych do automatyzacji procesów biznesowych oraz koordynacji działań między tymi przedsiębiorcami. W ramach planowanej nowelizacji rozporządzenia ws. udzielania przez PARP pomocy finansowej w ramach PO IG, PARP planuje wprowadzić nowe rodzaje projektów, rozszerzenie katalogu kosztów kwalifikowanych jak zmiany w wysokości kosztów kwalifikowanych.

Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. wykonuje liczne zadania, których celem jest sprawne wdrażanie PO IG w województwie lubuskim. Tym samym od początku okresu wdrażania PO IG (2008-2012) ARR S.A. zakontraktowała 188 umów o dofinansowanie z Beneficjentami, w ramach 8 działań PO IG, na łączną kwotę 272 588 721,82 PLN.

działanie	liczba podpisanych umów	kwota dofinansowania
4.4	12	172 900 11,14
6.1	68	4 109 373,04
8.1	50	29 047 299,92
8.2	35	16 902 196,86
4.2	4	5 582 050,00
1.4-4.1	19	44 047 700,86
Razem	188	272 588 721,82

Szczegółowych informacji dotyczących PO IG udziela Punkt Konsultacyjny w ARR S.A. przy ul. Sulechowskiej 1, tel. 68 329 78 43, oraz przy ul. Chopina 14, tel. 68 329 78 27 i 68 329 78 21, konsultacje@region.zgora.pl.

W okresie naborów wniosków, w ramach działań wdrażanych przez ARR S.A, przeprowadzane są spotkania informacyjne, podczas których przekazywane są informacje na temat poprawnego sposobu wypełniania dokumentacji, kwalifikowalności kosztów, celów działań oraz najczęściej popełnianych błędów. Spotkania przeprowadzane są w Zielonej Górze, Gorzowie Wlkp, Słubicach oraz w Żaganiu. Szczegółowych informacji na temat spotkań udzielają pracownicy Punktu Konsultacyjnego lub na stronie www.region.zgora.pl

HARMONOGRAM SKŁADANIA WNIOSKÓW W 2013 ROKU

Działanie poddziałanie	Data ogłoszenia konkursu	Data rozpoczęcia naboru	Termin zakończenia naboru
4.4	24.04.2013	15.05.2013	05.06.2013
5.4.1		Konkurs ciągły od 4 czerwca 2012 r.	Nabór ciągły do 30 czerwca 2013 r. lub do wyczerpania alokacji na konkurs
6.1	14 dni od wejścia w życie rozporządzenia ws. udzielania przez PARP pomocy finansowej w ramach PO IG		
8.1	I runda - 4.02.2013 II runda - 18.04.2013 III runda - 24.06.2013	18.02.2013 06.05.2013 08.07.2013	01.03.2013 17.05.2013 19.07.2013
8.2	03.04.2013 03.06.2013	17.04.2013 17.06.2013	30.04.2013 28.06.2013

Joanna Szalpuk
Kierownik RIF

Stowarzyszenie Aglomeracja Zielonogórska



fot. Paweł Bojanowski / OPZL

Zrobić jak najwięcej

- Musimy uświadamiać, że właśnie to, że jesteśmy wielką, różnorodną grupą jest w stanie nas napędzać do działań bardziej efektywnych. Każdy niezależnie od swego potencjału i wielkości może się do tego przyczynić - mówi w wywiadzie z Adrianem Chudym prezes Aglomeracji Zielonogórskiej - Janusz Jasiński.

Adrian Chudy: 5 listopada minął rok od symbolicznego podpisania „Deklaracji Założycielskiej" Aglomeracji Zielonogórskiej przy okazji obchodów XX-lecia Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej. Jak z perspektywy Prezesa Zarządu wyglądał ten nieco ponad rok z działalności stowarzyszenia?

Janusz Jasiński: Tak, pamiętam doskonale moment, gdy podczas gali w zielonogórskiej Filharmonii, zapraszałem włodarzy poszczególnych gmin do podpisywania „deklaracji" wstąpienia do Aglomeracji. Jaki był ten rok? Myślę, że był trudny z punktu widzenia funkcjonowania organizacji. Trudny, bo tak naprawdę w pierwszej połowie roku koncentrowaliśmy się na formalno-organizacyjnych ramach tworzenia stowarzyszenia. Był to czas, w którym poszczególne gminy przystępowały do AZ, a dopiero pod koniec maja uruchomiliśmy biuro, które do końca roku 2012 funkcjonowało przy siedzibie OPZL-u. W zasadzie można powiedzieć, że wraz z II Walnym Zebraniem Członków w czerwcu 2012 rozpoczęliśmy okres pracy merytorycznej. Druga połowa roku była, nazwałbym to: czasem wewnętrznej konsolidacji. Gdyż, przy tak wielkiej różnorodności podmiotów wchodzących w nasz skład, staraliśmy się nawzajem poznawać i definiować wzajemne potrzeby, oczekiwania. Dziś możemy pochwalić się już pierwszymi efektami w postaci wspólnie realizowanego projektu „promocji gospodarczej" dla całego terenu aglomeracji, gdzie jesteśmy wyposażani w szereg narzędzi niezbędnych do funkcjonowania m.in. identyfikacja wizualna, profesjonalna strona internetowa, czy jednolite foldery reklamowe dla każdej z gmin. Intensywnie pracujemy również nad definiowaniem założeń do strategii rozwoju naszego obszaru m.in. w kontekście nowego budżetu Unii Europejskiej. Opracowanie takiej dokumentacji będzie możliwe dzięki złożeniu aplikacji do Ministerstwa Rozwoju Regionalnego w ramach tzw. „grantów norweskich".

Czyli rozumiem, że jest Pan umiarkowanie zadowolony z tego, co wydarzyło się w roku 2012?

I tak, i nie. Tak - bo miniony rok utwierdził mnie w przekonaniu, że „droga", którą obraliśmy jest rozwiązaniem optymalnym. Pozwoli Pan, że rozwinę wątek. Śledząc różnego typu stowarzyszenia, w których uczestniczą samorządy - zauważyłem, że zazwyczaj ich struktura zawęża się tylko i wyłącznie do własnego środowiska. Zaś ukształtowanie organizacyjne, jakie przyjęła Aglomeracja od samego początku jest skierowane na kooperację środowisk: samorządowych, gospodarczych i naukowych. Jest odpowiedzą na wyzwania i zmiany zachodzące w Polsce i Europie. W moim przekonaniu dobitnie pokaże to nowa perspektywa finansowa Unii

Europejskiej, gdzie znacznie większy nacisk będzie położony na działania zintegrowane, wspólne i dające tzw. efekt synergii. Dlatego tak ważne jest, aby być na to przygotowanym i my to robimy.

A dlaczego nie?
Nie, ponieważ jestem człowiekiem bardzo ambitnym i to zawsze jest tak, że chce się zrobić jak najwięcej. A nie zawsze jest to możliwe tu i teraz. Mamy czas spowolnienia i samorządy, też odczuwają to dobitnie, a nie oszukujmy się, żeby osiągać duże i ambitne cele, są potrzebne środki finansowe i rozwinięta struktura operacyjna – tego się nie przeskoczy. Dlatego też, na najbliższym lutowym Walnym Zebraniu Członków, będę rekomendował rozwiązania, które w moim przekonaniu są niezbędne, aby realizować nasze cele statutowe.

Nowy rok 2013 rozpoczął się dla organizacji, przeprowadzką do swojej siedziby rejestrowej, czyli Parku Naukowo-Technologicznego Uniwersytetu Zielonogórskiego. Jak wrażenia?
Od początku założenie było takie, aby biuro funkcjonowało w Parku w Nowym Kisielinie, zresztą jest to statutowo zapisane. Ze względów organizacyjnych zdecydowaliśmy się jednak, aby te pierwsze pół roku działalności zorganizować przy Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej. W nowy rok chcieliśmy już jednak wejść na terenie naszej docelowej siedziby i tak też się stało. Mieścimy się w pięknie odrestaurowanej willi, która jest teraz Centrum Logistycznym Parku i Platformy na Rzecz Nauki i Gospodarki, także wrażenia mogą być tylko jak najbardziej pozytywne. Tym bardziej, że w jednym miejscu są kumulowane instytucję zajmujące się rozwojem gospodarczym, a więc liczę, że cel, jaki sobie postawiliśmy, czyli wspieranie przedsiębiorczości w naszym regionie m.in. dzięki tworzeniu takich miejsc jak: Lubuski Park Przemysłowo-Technologiczny będzie możliwe w sposób bardziej efektywny.

No dobrze, porozmawialiśmy o tym, co było, co dzieje się obecnie, a na co liczy Prezes Zarządu Aglomeracji Zielonogórskiej w roku 2013?
Przede wszystkim na bardziej skuteczną współpracę między Członkami AZ. Liczę na to szczególnie. Bo mam wrażenie, że działamy jeszcze z pewną dozą niepewności w kontekście przyszłych uregulowań dotyczących finansowania z budżetu UE - zasad i podziału tych środków po roku 2013 i to troszkę hamuje nasz wewnętrzny potencjał. Drugim elementem jest: inicjatywa. Chciałbym, aby podmioty uczestniczące w Aglomeracji z większym przekonaniem wychodziły z różnego rodzaju impulsami, które na poziomie stowarzyszenia moglibyśmy realizować. Wydaję mi się, że „niektórzy z nas" stoją na pozycji tzw. „biernego obserwatora" na zasadzie: jak się uda to będziemy klaskać, a jak nie to będziemy oceniać. To chciałbym zmienić. Uświadamiać, że właśnie to, że jesteśmy wielką, różnorodną grupą jest wstanie nas napędzać do działań bardziej efektywnych. Każdy niezależnie od swego potencjału i wielkości może się do tego przyczynić.

Główny cel dla Aglomeracji na rok 2013?
Tych celów jest kilka. Jednak nie definiowałbym tego w tych kategoriach. Cele mamy jasno i klarownie sprecyzowane w naszym statucie i to się nie zmienia – mogą się jedynie zmieniać narzędzia w ich realizacji. Mamy jednak kilka ważnych wyzwań w roku 2013. Po pierwsze jest to kwestia budżetu. Nie ukrywam, że jest to temat na chwilę obecną kluczowy i mam nadzieję, że wspólnie wypracujemy kompromis, który zadowoli wszystkich Członków. Mamy także przed sobą ważną aplikację do Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, w której będziemy starali się o środki na stworzenie kompleksowej strategii rozwoju Aglomeracji Zielonogórskiej oraz planów operacyjnych do tej strategii. Żeby wiedzieć, gdzie i jak skutecznie działać, trzeba to najpierw dobrze zdiagnozować – taki jest nasz punkt widzenia. Ważnym aspektem jest również realizacja projektów „promocji gospodarczej". Bez pozytywnego kształtowania wizerunku naszego regionu nie będziemy wstanie skutecznie przyciągać inwestycji na teren AZ. Mogę też nadmienić, że ciekawym i



fot. Paweł Bojanowski / OPZL

Janusz Jasiński: Chciałbym, aby podmioty uczestniczące w Aglomeracji z większym przekonaniem wychodziły z różnego rodzaju impulsami, które na poziomie Stowarzyszenia moglibyśmy realizować (*na zdj. głosowanie na I Walnym Zebraniu Aglomeracji*)

niezwykle ważkim tematem, którym obecnie się zajmujemy jest kwestia przejęcia od Miasta Zielonej Góry częstotliwości radiowych, które można wykorzystać m.in. do rozwoju radiowego internetu na terenie środkowej i południowej części województwa lubuskiego. Z inicjatywą wyszli: Prezydent Zielonej Góry - Janusz Kubicki oraz Burmistrz Czerwieńska - Piotr Iwanus i mam nadzieję, że w najbliższym czasie będziemy wspólnie rozwijać to zagadnienie.

Brzmi to dość interesująco, ale i tajemniczo?
Temat jest na razie w początkowej fazie - nie chcę zapeszać, szczegóły będą przedstawiane Członkom na Walnym Zebraniu, dlatego na chwilę obecną nic więcej nie mogę zdradzić.

Wywołał Pan nieco „do tablicy" Prezydenta Zielonej Góry – Janusza Kubickiego, dlatego zapytam o współpracę z największym Członkiem Aglomeracji?
Ja - zawsze powtarzam - Aglomeracja Zielonogórska ma „dwóch ojców": po stronie samorządowej: Miasto Zielona Góra, po stronie przedsiębiorców: Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej. Współpraca dwóch „ojców" jest pragmatyczna, bo nakierowana na realny rozwój gospodarczy. Bez „rdzenia", jakim jest Miasto Zielona Góra - stowarzyszenie nie miałoby racji bytu. Ze swojej strony mogę powiedzieć tylko tyle: życzyłbym sobie, aby wszyscy włodarze tak mocno, angażowali się i realnie wspomagali projekt pod nazwą „Aglomeracja Zielonogórska" jak Prezydent Janusz Kubicki.

działaj odpowiedzialnie

CSR to nie poryw serca, ani moda

- Jeśli nie ma w nas imperatywu moralnego Kanta: trzeba być przyzwoitym, ponieważ trzeba być przyzwoitym, to i tak musimy liczyć się ze społecznymi oczekiwaniami. Idea CSR podpowiada, jak to robić najtaniej i najskuteczniej - mówi **Zbigniew Gajewski**, zastępca Dyrektora Generalnego PKPP Lewiatan w Warszawie, członek rządowego Zespołu ds. Społecznej Odpowiedzialności Przedsiębiorstw.

fot. PKPP Lewiatan



Zbigniew Gajewski:
Firmy muszą same zrozumieć, że strategia społecznej odpowiedzialności jest w ich najgłębszym interesie.

Bernadetta Holak: Panie Dyrektorze, PKPP Lewiatan propaguje ideę społecznej odpowiedzialności biznesu, bierze udział w projektach dot. CSR. Jak ocenia Pan ewaluację CSR w Polsce, jaki dostrzega Pan trend w rozwoju Społecznej Odpowiedzialności Biznesu. Czy jest to ekstrawagancja, poryw serca, moda na CSR, czy po prostu ewoluująca idea, w której człowiek człowiekowi człowiekiem?

Zbigniew Gajewski (PKPP Lewiatan): Poryw serca? Moda? Być może. Ekstrawagancja? Nie, wprost przeciwnie: konieczność zareagowania przez biznes na trend cywilizacyjny. Ten trend jest poza wolą państw, korporacji i społeczeństw. Jak dotąd nie umiemy powstrzymać topnienia lodowców, zużywania się surowców naturalnych, spadku powierzchni lasów i zasobów słodkiej wody. Z drugiej strony nikt nie steruje rozwojem Internetu, telefonii mobilnej i wynikającego stąd gwałtownego wzrostu aspiracji społecznych do życia w godności, dobrobycie i w czystym powietrzu. Biznes nie ma wyjścia, musi się w tych trendach odnaleźć. A to w praktyce oznacza konieczność respektowania praw człowieka we wszystkich sferach wpływu firm, szukania odpowiedzi na wzrost aspiracji pracowników, klientów i lokalnego otoczenia. A zatem nawet jeśli nie ma w nas imperatywu moralnego Kanta: trzeba być przyzwoitym, ponieważ trzeba być przyzwoitym, to i tak musimy liczyć się ze społecznymi oczekiwaniami. Idea CSR podpowiada, jak to robić najtaniej i najskuteczniej.

Z raportu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości z 2012 roku wynika, że ok. 1/3 firm widzi 3 główne przeszkody w zastosowaniu koncepcji/strategii CSR w swojej firmie tj. brak czasu, konieczność poniesienia nakładów finansowych, złożoność tematu i brak dostatecznej wiedzy i umiejętności przy realizacji działań w zakresie społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw. Czy może Pan odnieść się do wyników tych badań?

To optymistyczne wyniki. Jeśli bowiem dzięki dobrze realizowanej, czyli przenikającej wszystkie obszary biznesu, strategii CSR firma ma osiągnąć przewagę konkurencyjną na rynku, muszą być obok niej firmy słabsze, lekceważące wyzwania odpowiedzialności społecznej (to właśnie ci przedsiębiorcy, którzy widzą same przeszkody). W tych badaniach inna 1/3 firm wie o co chodzi w koncepcji CSR, a 60 proc. z nich jest przekonana co do jej pozytywnych skutków. Historia ludzkości pokazuje, że 10 proc. zdeterminowanych członków populacji jest w stanie doprowadzić do istotnych zmian społecznych. W przypadku firm w Polsce ta grupa potencjalnie liczy 19,8 proc. (60 proc. z 1/3). Zatem osiągnęliśmy stan gotowości do zmiany.

W Polsce realizuje się dużo projektów i kampanii informujących o CSR. Odbywa się wiele konkursów na firmy społecznie odpowiedzialne. Jednak przedsiębiorstwa często nie wiedzą jak wdrażać koncepcję CSR w swoich firmach, takich informacji jest dostępnych niewiele. Czy rozpoczynając przygodę z CSR w firmie warto jest spisać strategię? Czy może na początek włączyć strategiczne myślenie?

Zawsze należy zaczynać od strategii. A jej początkiem jest odpowiedź na pytanie, czego chcą od mojej firmy najważniejsi dla niej ludzie: pracownicy, klienci, sąsiedzi, lokalne władze, organizacje ekologiczne itp. Podstawą dobrej strategii CSR jest uczciwy dialog z tymi grupami interesariuszy. To niej łatwe, bo trzeba

przezwyciężyć skłonność do słyszenia tylko tego, co chcemy usłyszeć. Ale jak już usłyszymy pełną prawdę, to trzeba negocjować. Oczekiwania zewnętrzne będą bowiem zawsze większe od możliwości firmy. Każdy przedsiębiorca może uwzględnić tylko tyle z nich, ile nie doprowadzi do bankructwa firmy i pozwoli się jej rozwijać. Trzeba to uczciwie przedstawić. A potem wspólnie z interesariuszami ustalić cele i sposoby realizacji w najbliższym roku, 2-3 i 5 latach. I strategia CSR gotowa.

Społeczna odpowiedzialność jest zazwyczaj definiowane jako dobrowolnie przyjęte zobowiązania. Powszechnie wiadomo, że stosowanie strategii CSR w firmach pozytywnie wpływa na konkurencyjność firm i jakość polskiej gospodarki. Czy wg Pana nasze Państwo, administracja rządowa może ułatwić przedsiębiorcom realizację idei społecznej odpowiedzialności biznesu?

Jeśli chodzi o CSR, najlepiej gdyby rząd poprzestał na słowach zachęty i moralnego wsparcia. To wystarczy. Niektórzy promotorzy CSR nawołują do ulg podatkowych dla firm społecznie odpowiedzialnych. To jednak biurokratyczna metoda wywoływania zmiany społecznej. Nic trwałego i pozytywnego z tego nie wyniknie. Firmy muszą same zrozumieć, że strategia społecznej odpowiedzialności jest w ich najgłębszym interesie. Za to administracja mogłaby pomóc inaczej: poprzez jasne i przejrzyste prawo gospodarcze. Dziś, mimo działań deregulacyjnych rządu, nadal mamy prawie 800 ustaw i rozporządzeń zawierających nakazy dla biznesu. Niech więc rząd zmniejszy liczbę regulacji o 80%, a przedsiębiorcy będą bardziej skłonni kalkulować, jakie dodatkowe zobowiązania mogą przyjąć dobrowolnie.

W Polsce firmy często funkcjonują na zasadzie naczyń połączonych. Chociażby terminowe wypłaty wynagrodzeń dla pracowników uzależnione są od otrzymania zapłaty za usługę od firmy tę usługę zamawiającej. W związku z tym zachwianie terminowości wypłaty wynagrodzenia burzy całą ideę CSR w firmie, obniża też poziom zadowolenia pracowników. Taka sytuacja pojawia się w bardzo wielu firmach, chociażby w branży usługowej, budowlanej. Czy nie jest to sytuacja patowa w kontekście realizacji strategii CSR w firmie?

Normy CSR nie powinny być traktowane ponadczasowo. Jeśli tu i teraz problemem są zatory płatnicze czy zahamowanie rozwoju firmy, trzeba uczciwie o tym mówić partnerom i wspólnie szukać rozwiązań. Pewien przedsiębiorca z Wielkopolski jeszcze w czasach przedkryzysowych zaproponował załodze partycypowanie w zyskach wg wspólnie ustalonego algorytmu. Dochody firmy i pracowników szybko rosły, a do kadr spływały setki nowych podań o pracę. Ale przyszło spowolnienie. Mimo wysiłków pracownicy nie byli w stanie zdobywać nowych zamówień, a nawet utrzymań dotychczasowych. Właściciel nerwowo wyczekiwał delegacji załogi, spodziewając się żądania rezygnacji z algorytmu. Kiedy delegaci przyszli, poprosili tylko o niekupowanie na razie nowych komputerów. Rozumieli, że pracodawca w tej sytuacji nie może płacić więcej. Partnerski dialog z załogą dał dobre rezultaty.

Na koniec chciałabym Pana prosić o kilka rad dla firm, chcących zapoczątkować działania społecznie odpowiedzialne.

Zacznij, Szanowny Przedsiębiorco, od szczerej rozmowy z pracownikami. Niech powiedzą, czego im trzeba, żeby przychodzili do pracy z uśmiechem i dawali z siebie wszystko. Na pewno usłyszysz zbiór postulatów przekraczających Twoje możliwości. Wyjaśnij im wtedy, co jest realne, żebyś Ty miał zysk i firma nie zbankrutowała. Niech sami zdecydują, w jakiej kolejności będziecie realizować ich oczekiwania. Następnie wspólnie zastanówcie się, co zrobić, aby związać z Wami na trwałe Waszych klientów i zdobywać nowych. Następnie zastanówcie się, czego potrzebuje od Was środowisko naturalne i społeczne. Następnie… itd., itd.

Rozmawiała Bernadetta Holak

działaj odpowiedzialnie

DZIAŁAJ ODPOWIEDZIALNIE: WIEŚCI Z PROJEKTU

Opracowała: Agnieszka Poźniak

Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej w partnerstwie z Regionem Zielonogórskim NSZZ Solidarność realizuje projekt promujący ideę społecznej odpowiedzialności biznesu (ang. CSR) w województwie lubuskim.

Za nami pierwsze wydarzenia, które pokazały, że idea CSR nie jest obojętna lubuskim przedsiębiorcom i pracownikom. Wstąpienia prelegentów na konferencji w Zielonej Górze, Zbigniewa Gajewskiego Z-cy Dyrektora Generalnego PKPP Lewiatan oraz Jacka Rybickiego Członka Krajowej Komisji NSZZ Solidarność zakończyły się gromkimi brawami uczestników. Z kolei podczas seminarium regionalnego w Żarach prowadzone były rozemocjonowane dyskusje. Cytując jedną z uczestniczek konferencji „Pojawiłam się tu bez przekonania, jednak wychodząc wiem, że było warto, że CSR dotyczy również mnie i mojej firmy", dziękujemy serdecznie za wszystkie ciepłe słowa, skierowane pod naszym adresem i zapraszamy do udziału w kolejnych działaniach projektu.

Co nas czeka, czyli musisz w tym wziąć udział:

***W marcu rozpocznie się Konkurs „Lubuskie Perły Społecznej Odpowiedzialności Przedsiębiorstw"**, adresowany do lubuskich firm, które troszczą się nie tylko o zysk ekonomiczny, ale również o środowisko naturalne, o dobre relacje z pracownikami, partnerami biznesowymi i lokalnymi społecznościami. Informacje wraz z dokumentami zgłoszeniowymi dostępne są na stronach internetowych partnerów projektu: www.opzl.pl, www.solidarność.zgora.pl.*

***28 lutego we Wschowie odbędzie się kolejne seminarium regionalne z cyklu „CSR w Twojej firmie? To możliwe!"**, prowadzone przez ekspertów z firmy GES Investment Services Poland oraz Gedia Poland Assembly Sp. z o.o.*

A już dziś na stronach internetowych OPZL i Regionu Zielonogórskiego NSZZ "S" obejrzeć można krótką relację filmową z pierwszych wydarzeń projektu.

KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

opzl ORGANIZACJA PRACODAWCÓW ZIEMI LUBUSKIEJ

SOLIDARNOŚĆ

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

PARTNER MERYTORYCZNY
streamSOFT

Informatyzacja produkcji
skutecznie wspomaga optymalizację i odchudzanie

fot. Streamsoft


Jola Uździcka

Zarządzanie obszarem produkcji to dzisiaj trudna sztuka. Trzeba uwzględnić wiele czynników, żeby zaoferować klientowi wyroby o wysokiej jakości, a przy tym optymalizować koszty wytworzenia – tak, aby produkcja była opłacalna. Klienci są wymagający, produkty cechuje coraz większa złożoność, konkurencja nie śpi – a od kadry zarządzającej produkcją oczekuje się pomysłów i sposobów na zapewnienie przewagi konkurencyjnej. Nikt nie chce z zadyszką gonić konkurencji – tylko znacząco ją wyprzedzać i zwiększać udział w rynku. W przedsiębiorstwach produkcyjnych wdraża się różne nowoczesne koncepcje, które mają usprawnić sterowanie produkcją i zbieranie informacji zwrotnych (np. KANBAN), ograniczyć koszty związane z odnawianiem i utrzymaniem zapasów (np. Just in Time), skrócić czasy przezbrojeń (np. SMED) lub zmienić podejście pracowników do zarządzania miejscem i procesem pracy oraz podnieść ich kulturę pracy (np. 5S).

Metody i koncepcje skutecznego zarządzania produkcją kształtują się i zmieniają się na przestrzeni lat. Zwykle trzeba zastosować kilka różnych metod i sposobów jednocześnie, żeby rozpoznać wszystkie czynności efektywne i nieefektywne w procesie produkcji, wszystkie koszty – konieczne i nieuzasadnione, możliwe kombinacje organizacji stanowisk roboczych i ludzi – żeby zwiększyć wydajność oraz zmniejszyć chaos i marnotrawstwo. Realizacja wielu pomysłów i wdrażanie skutecznych metod zarządzania nie byłoby możliwe bez wsparcia jakie oferują systemy informatyczne przeznaczone do zarządzania przedsiębiorstwami. Producenci oprogramowania starają się nadążyć za zmieniającymi się oczekiwaniami użytkowników i zaoferować rozwiązania, które zautomatyzują gromadzenie i przetwarzanie danych. Dane z produkcji i nie tylko na bieżąco można rejestrować w systemach ERP (ang. Enterprise Resource Planning) – są to zintegrowane, wielomodułowe narzędzia informatyczne, z centralną bazą danych, które umożliwiają usprawnienie pracy i wymiany informacji oraz bardziej elastyczną reakcję firmy produkcyjnej na potrzeby klientów. Na rynku spotykamy takie systemy ERP, które zawierają gotowy zestaw funkcjonalności w standardzie i wraz z nimi producent lub dostawca oferuje także modele biznesowe działania, czyli dobre „praktyki" sprawdzone w innych firmach. Jeżeli gotowe rozwiązania okazują się niewystarczające do uchwycenia specyfiki przedsiębiorstwa, która może determinować przewagę konkurencyjną – to można skorzystać ze szkieletowych systemów ERP, które umożliwiają tworzenie rozwiązań dedykowanych. Dane gromadzone i przetwarzane w systemach ERP - dzięki narzędziom analitycznym typu BI (ang. Business Intelligence) - można zamieniać na informacje przydatne w procesie podejmowania decyzji na różnych szczeblach kierowniczych. Analizy, raporty i zestawienia tworzone za pomocą tych narzędzi dają kompletny obraz rentowności i opłacalności działań przedsiębiorstwa.

Elementami systemów ERP są aplikacje przeznaczone stricte do zarządzania procesem produkcji. W różnym stopniu aplikacje te są przygotowane pod względem funkcjonalnym do planowania procesu produkcji, Technicznego Przygotowania Produkcji, sterowania produkcją i do kontroli jakości i efektywności tego procesu. Spora grupa aplikacji wspomaga tradycyjną produkcję – typu push – opartą na systemie pchającym, gdzie charakterystyczne jest planowanie zasobów produkcyjnych i potrzeb materiałowych w celu obniżenia kosztów, przystosowanie linii produkcyjnych do wytwarzania konkretnego produktu, planowanie i prognozowanie możliwej sprzedaży na podstawie przewidywalnego popytu oraz kontrola i rozliczenie braków powstających podczas przetwarzania „wejść" w „wyjścia produkcyjne".

Nieco mniej jest aplikacji, które umożliwiają zarządzanie systemem produkcji typu pull – produkcja oparta na ssaniu, która charakteryzuje się tym, że największy nacisk kładzie się na jakość wyrobów, czyli z góry zakładamy, że wyroby będą dobrej jakości i dzięki temu wyeliminujemy jeden z problemów produkcji typu „push" – mianowicie braki. Ponadto, w produkcji pull zakłada się minimalizację, a w dalszej perspektywie eliminację wszystkich zbędnych działań. Ten typ produkcji związany jest z ideą Lean Manufacturing, czyli „szczupłego produkowania" i sterowaniem produkcją z wykorzystaniem japońskiej metody KANBAN z charakterystycznymi kartami KANBAN, tablicami KANBAN i „supermarketem". W przypadku tego typu produkcji skutecznie udaje się redukować poziom zapasów. Poszukując odpowiednich narzędzi informatycznych do zarządzania produkcją, nie należy tylko kierować się zakresem funkcjonalnym, który rozwiąże teraźniejsze problemy – trzeba również zwrócić uwagę na rozwój danego produktu: częstotliwość aktualizacji, nowe funkcje, umiejscowienie produktu w strategii producenta.

Jola Uździcka
Dyrektor Rozwoju Produktu
Streamsoft

fot. producenta



Duster: rasowa terenówka

Koncern Renault wykupując rumuńską Dacię postanowił stworzyć tanie i niezawodne auta. Sukces został osiągnięty – żadna marka motoryzacyjna na świecie nie odnotowała w ostatnich latach takiego wzrostu sprzedaży jak Dacia, a Duster sprzedaje się jak ciepłe bułeczki głównie w Europie Zachodniej.

Dacia Duster, hit rynkowy Europy Zachodniej to doskonałe rozwiązanie dla małego biznesu. Samochód łączy bowiem zalety pojazdu użytkowego z komfortem i ekonomiką solidnego kompaktu.

Prześwit 21 cm i kąt natarcia i zejścia są większe niż u najbardziej terenowych modeli wśród SUV-ów. Duster występuje w wersji z napędem na jedną i na dwie osie (4X4). W wersji 4X4 mechanizmy przeniesienia napędu na tylną oś i tylne zawieszenie pochodzą z dużego Nissana Murano. W efekcie napęd dysponuje sporym zapasem wytrzymałości. Ciekawostką jest zastosowanie tzw. pełzającego pierwszego biegu, a więc bardzo niskiego przełożenia, zastępującego reduktor w jeździe terenowej. W połączeniu z niewielką jak na rozmiary auta masą własną pozwala to Dusterowi na pokonywanie trudnych terenowych prób, absolutnie niedostępnych dla większości osobowych aut 4X4. Samochód dobrze spisuje się w lekkim terenie, tam gdzie autem osobowym w ogóle nie przejedziemy.

fot. producenta



Stosunkowo duże wymiary wnętrza sprawiają, że nawet rosłe osoby mogą podróżować wygodnie.



fot. producenta

W wersji 4X4 mechanizmy przeniesienia napędu na tylną oś i tylne zawieszenie pochodzą z dużego Nissana Murano.

Zdecydowaną zaletą Dacii jest jej relatywnie prosta budowa i brak zbędnej elektroniki. Masa i wymiary mają też wpływ na osiągi i ekonomię. Duster to obszerne i komfortowe auto z bagażnikiem 475 l. Po złożeniu tylnej kanapy przestrzeń ładunkowa wzrasta do 1.636 l. Po złożeniu oparcia przedniego siedzenia pasażera zmieszczą się przedmioty o długości 2,65 m.

Auto wyposażono w ekonomiczne silniki benzynowe i wysokoprężne, np silnik 1,5 dCi zużywa w cyklu pozamiejskim 4,8 l/100 km a w mieście 5,7 l/100 km. Dustera można już kupić w cenie od 39.900 zł z 105-konnym silnikiem benzynowym i z 3 letnią gwarancją.

Red.

Gdzie kupić?

ANABO Zielona Góra
Autoryzowany Koncesjoner
DACIA I RENAULT

Szosa Kisielińska 20, Zielona Góra
tel. 68 328 67 17 do 20
www.anabo.pl

Stelmet Falubaz: Po 7. mistrzostwo

ZKŻ SSA i jego drużyna Stelmet Falubaz Zielona Góra to marka rozpoznawalna w regionie, Polsce, na świecie. Członek prestiżowego Business Centre Club i sześciokrotny mistrz Polski. Czy w tym roku po raz siódmy w historii zajmie najwyższe miejsce podium DMP?

fot. Michał Kociński



Żużel w zielonogórskim wydaniu to w regionie element kultury masowej, a w Polsce ceniona marka

Podium nagrodą za sezon

- Mam nadzieję, że kibice dostaną tyle emocji, że nie będzie czasu na nudę, narzekania i kalkulacje - mówi prezes Stowarzyszenia ZKŻ Robert Dowhan. Pierwsze zawody w Zielonej Górze odbyły się w październiku 1946 r. A pierwsze poważne sukcesy sięgają początku lat 80. Nasi żużlowcy złote medale Drużynowych Mistrzostw Polski zdobywali w latach 1981, 1982, 1985 i w 1991 r. W ostatnich latach zespół znów wracał na szczyt. W 2008 r. wywalczył brąz DMP, by już rok później stać się najlepszą drużyną w kraju. Sezon 2010 to kolejny finał i tym razem srebrne trofeum. Do historii przeszedł też rok 2011, zakończony szóstym złotem zielonogórzan.

fot. Michał Kociński



Robert Dowhan: Mam nadzieję, że kibice dostaną tyle emocji, że nie będzie czasu na nudę, narzekania i kalkulacje

Miejsce, do którego się pasuje

2012 r. to tylko chwilowy impas, który z pewnością przełamią nowi zawodnicy. Bo trzeba przyznać, że zarząd klubu buduje skład w przemyślany i konsekwentny sposób. – Skład na 2013 rok to realizacja koncepcji, którą od kilku lat skutecznie wdrażał Robert Dowhan. Od wielu lat marzył, by w Stelmecie Falubazie jeździł Jarosław Hampel i w końcu do tego doprowadził – wyjaśnia prezes ZKŻ SSA Marek Jankowski. Zespół opiera się na doświadczonych żużlowcach, jak kapitan Piotr Protasiewicz z kontraktem do 2015 roku. Jednym z najmocniejszych punktów drużyny jest też ambitny Patryk Dudek, który startuje tu od początku kariery. Do liderów należy także Andreas Jonsson, regularnie gwarantujący kibicom wiele emocji. Jednocześnie klub daje szansę młodym i utalentowanym, o czym świadczy pozyskanie trzeciego juniora świata Duńczyka Mikkela Bech Jensena. Najgłośniejszym transferem było jednak zakontraktowanie Jarosława Hampela. – Stelmet Falubaz wydał mi się miejscem, do którego będę pasował. Bo klub jest profesjonalnie prowadzony, ma wypracowaną markę, a przede wszystkim wielu wspaniałych kibiców – powtarza w wywiadach wicemistrz świata z 2010 roku. Nie on jeden dostrzega, że na sukces Stelmetu Falubazu składa się wynik sportowy, ale i fantastyczne działania marketingowe, zaufanie sponsorów oraz wyjątkowa umiejętność łączenia sportu z biznesem. Na wysokim poziomie są też akcje charytatywne. Najnowsza inicjatywa to powołanie fundacji "Falubaz Pomaga", dzięki której pomoc otrzyma jeszcze więcej potrzebujących osób.

Gwarancja efektywnej promocji

Zielonogórski Klub Żużlowy jako jedyny w Polsce został członkiem Business Centre Club. W warszawskiej siedzibie tej znaczącej dla polskiego biznesu instytucji, z inicjatywy Roberta Dowhana odbyła się debata o miejscu żużla na sportowej mapie Polski. Zgromadziła ona znamienitych gości, m.in. publicystę Tomasza Lisa, prezesa PZPN Zbigniewa Bońka, byłego tenisistę, obecnie mecenasa sztuki Wojciecha Fibaka, prezesów ekstraligowych drużyn i parlamentarzystów. Pierwsza debata spotkała się z pozytywnym odbiorem społecznym, co świadczy o tym, że działania ZKŻ są wiarygodne i profesjonalne. Wkrótce planowane są kolejne spotkania, podczas których władze klubu i zaproszeni goście będą dyskutować o fenomenie sportu żużlowego. Bowiem żużel w zielonogórskim wydaniu to w regionie element kultury masowej, a w Polsce ceniona marka. Dlatego promocja poprzez tę dyscyplinę przynosi wymierne korzyści marketingowe. Każda współpracująca z klubem firma może liczyć na to, że będzie postrzegana jako aktywny uczestnik życia lubuskiej i polskiej społeczności. Gośćmi na meczach są bowiem biznesmeni, parlamentarzyści, władze samorządowe oraz osobistości ze świata kultury, którzy stają się ambasadorami marki ZKŻ w świecie.

Do końca fair play

W tym roku pod względem sportowym Zielona Góra postrzegana jest jako jeden z faworytów Speedway Ekstraligi. – Podium to nagroda za cały sezon, za równą, solidną jazdę całej drużyny, bo żużel to sport zespołowy. Mam nadzieję na sportową walkę fair play do końca. Trzeba przy tym pamiętać, że odpowiedzialność za wynik spoczywa na każdym zawodniku – zaznacza prezes Dowhan. W podobnym tonie wypowiada się też prezes Jankowski: – Każda drużyna może nas zaskoczyć, bo na tym polega piękno sportu. Z pewnością nie czujemy się liderami ligi. Na początek chcemy awansować do fazy play off, a potem powalczyć o medal – podkreśla. W tym roku ekstraligowe mecze kibice zobaczą na platformie NC+. Gwarantuje to wysoką jakość przekazu i wzmocnienie wizerunku żużla, a co za tym idzie także jego sponsorów.

Małgorzata Dobrowolska

Nie wstydzimy się sięgać wysoko

Zielonogórska koszykówka przeżywa w naszym mieście renesans popularności. Jeszcze niedawno Zastal, a od nowego sezonu Stelmet Zielona Góra przykuwa uwagę coraz większej liczby mieszkańców naszego regionu.

– Chodzenie na kosza stało się dla wielu kibiców bardzo istotną częścią życia, ten sport stał się w regionie znów modny – mówi prezes Grono SSA, Rafał Czarkowski. – Chcemy iść w parze z oczekiwaniami naszych fanów i prezentować na parkiecie hali CRS najwyższy poziom sportowy i organizacyjny.

Punktem zwrotnym w rozwoju zielonogórskiej koszykówki był ponowny awans drużyny Zastal na parkiety ekstraligi rozgrywek (pierwszy raz drużyna awansowała do niej w sezonie 1983/1984) połączony z zakończeniem budowy przez miasto Zielona Góra pięknej hali sportowej na 5 tys widzów. Jeszcze kilka lat temu zapewne nikt z kibiców zasiadających na trybunach w hali przy ul. Szafrana nie śmiałby podejrzewać, że w sezonie 2012/2013 koszykarze zadebiutują w europejskich rozgrywkach i będą mieć aż tak silną pozycję w Tauron Basket Lidze.

W ubiegłym sezonie apetyty fanów zielonogórskiego basketu zostały rozbudzone zdobyciem przez klub pierwszego, historycznego medalu w najwyższej klasie rozgrywek. – Zdobycie brązowego medalu sprawiło, że zaczęliśmy myśleć o rozgrywkach europejskich. Spółka postawiła przed sobą nowe, wyższe wymagania: chcieliśmy stworzyć większy budżet i zespół na wyższym poziomie. Można powiedzieć, że zakładane cele udało nam się zrealizować, czego potwierdzeniem są sukcesy w rozgrywkach Eurocup oraz zajmowanie czołowych pozycji w rozgrywkach Tauron Basket Ligi – mówi prezes Grono SSA, Rafał Czarkowski. - Zaskoczyliśmy wszystkich przechodząc do kolejnego etapu europejskich rozgrywek jako jedyna polska drużyna. Wprawdzie do Final 8 nie zdołaliśmy dotrzeć, ale etap Last 16 jak na beniaminka w europejskich rozgrywkach to już bardzo dużo. Zielonogórski parkiet odwiedziły drużyny o rozpoznawalnej marce, dobrze znane kibicom, którzy dopisali frekwencją podczas tych spotkań.



Koszykarze Stelmetu Zielona Góra znajdują się na szczycie tabeli Tauron Basket Ligi.

Choć w tym sezonie przygoda z europejskimi rozgrywkami dla koszykarzy Stelmetu Zielona Góra dobiega końca – to nie koniec sezonu. Za kilka tygodni rozpoczynają się „szóstki". To ten etap ligi zadecyduje o tym, z którego miejsca drużyna Stelmetu startować będzie w play-offach. – Będziemy walczyć, mamy ogromne apetyty na kolejny medal. Nie wstydzimy się sięgać wysoko. W tym sezonie walczyć będziemy o najwyższe cele, nie ukrywamy tego przed nikim. Nasi zawodnicy zdobyli w Europie duże doświadczenie, zauważono nas. Na początku naszej europejskiej przygody zagraniczne zespoły pisały o nas „Stelemet Gora". Dziś nikt już się nie pomyli. Debiutant potrafił namieszać w stawce, ograliśmy Unics Kazań na ich własnym parkiecie, zaliczyliśmy wspaniałe zwycięstwo w Atenach z tamtejszym Panioniosem. Nie powinniśmy mieć absolutnie żadnych kompleksów – dodaje Czarkowski.



Rafał Czarkowski:
Będziemy walczyć, mamy ogromne apetyty na kolejny medal. Nie wstydzimy się sięgać wysoko. W tym sezonie walczyć będziemy o najwyższe cele, nie ukrywamy tego przed nikim.

W tej chwili koszykarze Stelmetu Zielona Góra znajdują się na szczycie tabeli Tauron Basket Ligi. To drużyna, której występy ogląda na żywo największa liczba widzów spośród wszystkich ekstraligowych zespołów w kraju. – Koszykówka dla tych, którzy zasiadają na trybunach hali CRS w trakcie naszych spotkań stała się nie tylko chwilową modą czy kaprysem. To ruch, który staje się sposobem na życie. I wcale nie dziwię się takiej sytuacji – basket to sport, który zajmuje szczególne miejsce w sercu każdego, kto choć raz pojawi się na meczu i kibicuje jednej z drużyn – mówi prezes Grono SSA, Rafał Czarkowski. – Mecze są wspaniałą promocją firm poprzez sport. Dlatego zachęcamy przedsiębiorców do współpracy i promowania firm na naszych meczach. To jedna z najbardziej efektywnych form reklamy, jakie można zastosować. Zapraszamy na nasze mecze. To przecież dla Państwa grają nasi zawodnicy, to Państwo dodajecie im skrzydeł za każdym razem, gdy pojawiają się na parkiecie. To widowiska i sportowe emocje, które z pewnością zapadną każdemu na długo w pamięć.

Joanna Oleszkiewicz

Nowe firmy członkowskie OPZL

Opracowały: Joanna Zielińska, Grażyna Rozwadowska-Bar


Właściciel: Zenon Rogulski

Biuro Rogulski - Europejskie Centrum Odszkodowań

Firma zajmuje się odzyskiwaniem odszkodowań z tytułu wszystkich wypadków, detektywizacją wypadkową, windykacją należności, pośrednictwem pomocy prawnej w krajach UE. Wykonuje opinie techniczne motoryzacji i ruchu drogowego, medyczne, psychologiczne, budowlane i inne dla potrzeb wypadków w całej Unii Europejskiej. Wznawia sprawy wypadków śmiertelnych osób bliskich od 1999 roku, bez względu na ich zakończenie.

Właściciel: Zenon Rogulski, **Kontakt:** Biuro Rogulski - Europejskie Centrum Odszkodowań, ul. Piłsudskiego 33A/1, 67-100 Nowa Sól, tel. 68 458 85 00, fax 68 458 85 05, e-mail: biuro_rogulski@poczta.onet.pl, www.biurorogulski.pl

ING Bank Śląski SA O/Korporacyjny Zielona Góra

ING Bank Śląski jest jednym z największych banków w Polsce, oferującym pełen zakres usług i produktów finansowych dla klientów indywidualnych, podmiotów gospodarczych oraz instytucji. Bank zapewnia najwyższą jakość obsługi oraz dostarcza rozwiązania finansowe dopasowane do indywidualnych potrzeb klientów. Bogata oferta produktów kredytowych, leasing i faktoring, produkty zabezpieczające ryzyko walutowe pozwalają na sfinansowanie bieżącej działalności firmy oraz umożliwiają realizację zaplanowanych projektów inwestycyjnych. Dzięki tak skonstruowanej ofercie klienci mogą skoncentrować się na swoich przedsięwzięciach.

Z-ca Dyrektora Oddziału: Renata Strzelczyk. **Kontakt:** ING Bank Śląski SA O/Korporacyjny Zielona Góra, ul. Niepodległości 27, 65-042 Zielona Góra, tel. 68 328 56 06, fax 32 602 09 18, e-mail: renata.strzelczyk@ingbank.pl, www.ingbank.pl


Zespół Oddziału Korporacyjnego w Zielonej Górze

Dołącz do OPZL - największego stowarzyszenia przedsiębiorców w regionie.
Dzięki członkostwu:

- **masz wpływ na warunki funkcjonowania biznesu**
  jesteśmy liczącym się partnerem społecznym dla administracji, nasi przedstawiciele opiniują akty prawne związane z działalnością gospodarczą
- **poszerzysz wiedzę swoją i swoich pracowników**
  organizujemy szereg seminariów szkoleniowych oraz konferencji o tematyce finansowej, prawnej, społecznej, itp. zarówno w ramach projektów UE, środków własnych jak i przy współpracy z firmami doradczymi
- **skorzystasz z doradztwa gospodarczego i unijnego**
  bezpłatnych porad udzielamy w naszym Punkcie Konsultacyjnym, udzielającym informacji odnośnie aspektów prawnych i finansowych działalności gospodarczej, w tym dotacji unijnych
- **nawiążesz współpracę z zagranicznymi firmami**
  pośredniczymy w kontaktach gospodarczych z Niemcami, przedsiębiorcy spotykają się na seminariach i wielostronnych rozmowach, organizujemy także zagraniczne misje gospodarcze
- **weźmiesz udział w projektach dofinansowanych z Unii Europejskiej**
  aktywnie korzystamy ze środków EFS oraz innych programów unijnych
- **poznasz lubuskie środowisko biznesowe i rozwiniesz działalność społeczną**
  członkowie spotykają się na wielu organizowanych przez OPZL wydarzeniach - to doskonała okazja na poszerzenie kontaktów biznesowych; Lubuskie Forum Gospodarcze, Zebranie Ogólne Członków czy Bal Charytatywny już na stałe wpisały się w kalendarz wydarzeń województwa lubuskiego
- **Twoja firma zostanie automatycznie członkiem Lewiatana**
  należąc do OPZL Twoja firma staje się jednocześnie członkiem PKPP Lewiatan, jednego z największych zrzeszeń pracodawców w Polsce

Ireneusz Lewaszow Ubezpieczenia


Właściciel:
Ireneusz Lewaszow

Firma powstała w 1994 roku. Obecnie zespół specjalistów z rynku finansów osobistych i ubezpieczeń przygotowuje optymalne programy dotyczące ubezpieczenia firmy, wykonuje audyt posiadanych ubezpieczeń majątkowych, poprzez stosowanie specjalistycznych klauzul zwiększa zakres ubezpieczonego mienia w Przedsiębiorstwie, oferuje wsparcie prawne w przypadku sporów z ubezpieczycielami. Przygotowuje oferty leasingu, kredytów, dotacji i innych form pozyskiwania kapitału dla biznesu. Planowanie przyszłości finansowej oraz sukcesji biznesowej dzięki współpracy z kancelarią prawną dopełnia ofertę firmy. 19 letnia obecność na rynku gwarantuje wysoką jakość współpracy.

Właściciel: Ireneusz Lewaszow. **Kontakt:** Ireneusz Lewaszow Ubezpieczenia, ul. Plac Bohaterów 2/1, 65-001 Zielona Góra, tel. 781 77 50 60, e-mail: ireneusz.lewaszow@gmail.com



STAR LINES Sp. z o.o.

Star Lines Sp. z o.o. zajmuje się produkcją i dystrybucją artykułów papierniczych i upominkowych takich jak: karnety okolicznościowe, zaproszenia, kubki, torby prezentowe, chusteczki higieniczne, zawieszki Charms. Charms to bardzo modny rodzaj biżuterii noszonej przy torebce, kluczach, suwakach, telefonie. Najnowsze produkty Star Lines: chusteczki higieniczne i zawieszki charms to elegancka propozycja dla najbardziej wymagających klientów. Produkty Star Lines można znaleźć w sieci Empik oraz w wielu punktach w całej Polsce. Firma udziela również licencji na poszczególne serie graficzne oraz realizuje indywidualne zamówienia. Obecnie firma Star Lines poszukuje partnerów handlowych na terenie Niemiec i Wielkiej Brytanii oraz zachęca szczególnie sieci handlowe do podjęcia współpracy.

Właściciele: Remigiusz Marczuk, Zbigniew Terek, Małgorzata Marczuk. **Kontakt:** STAR LINES Sp. z o.o., ul. Wojkiewicza 9, 61-413 Poznań, tel. 604 08 48 08, 603 903 903, e-mail: info@starlines.pl, www.starlines.pl

OLENDER Piotr Olender



Firma OLENDER to dwie restauracje, dwie kawiarnie i wytwórnia lodów. Restauracja Boucher o artystycznym klimacie serwuje kuchnię polską i europejską. Dwupoziomowa restauracja Faraon specjalizuje się głównie w kuchni arabskiej. Żarska Cafe Pietro i zielonogórska Dolce Vita słyną z lodów własnej produkcji, z oryginalnych deserów i pysznej kawy. Receptury produkowanych lodów oparte są o kilkudziesięcioletnie doświadczenie rodzinne, wzbogacone o najnowsze trendy w branży lodziarskiej. W salach restauracyjnych można zorganizować przyjęcia weselne, bale oraz różnego rodzaju konferencje. Smaczne i elegancko podane dania skutecznie przyciągają klientów.

Właściciel: Piotr Olender. **Kontakt:** OLENDER Piotr Olender, pl. Przyjaźni 2, 68-200 Żary, tel. 68 363 48 83, 505 152 462, e-mail: piotr@olender.net, www.olender.net

Proces przyjęcia do Organizacji jest prosty i obejmuje tylko 4 kroki:

1. *pobierz deklarację członkowską oraz ankietę z www.opzl.pl*
2. *wypełnij i dostarcz osobiście do najbliższego oddziału Organizacji lub też wyślij faksem/mailem na 68 327 18 81 biuro@opzl.pl*
3. *poczekaj na decyzję Zarządu OPZL o przyjęciu*
4. *opłać kwartalną składkę oraz wpisowe i jesteś Członkiem OPZL!*

www.opzl.pl/czlonkostwo

Jednolity nie zawsze oznacza dobry

Największe organizacje biznesowe, m.in. PKPP Lewiatan apelują o niewiązanie się przez Polskę porozumieniem o jednolitym sądzie patentowym. Uważają, że zaszkodzi ono polskim przedsiębiorcom.



fot. www.sxc.hu

Od 20 stycznia 2013 r. w państwach uczestniczących we wzmocnionej współpracy weszły w życie rozporządzenia z tzw. pakietu ustanawiającego jednolitą ochronę patentową. Będą one stosowane od dnia 1 stycznia 2014 r. albo od dnia wejścia w życie Porozumienia JSP, co wymaga ratyfikowania tego porozumienia przez 13 państw. Patenty europejskie udzielane od dnia, w którym rozpocznie się stosowanie tych rozporządzeń, będą mogły uzyskać tzw. jednolity skutek, zapewniający ich automatyczną ochronę w państwach uczestniczących we wzmocnionej współpracy, ale tylko w tych, które ratyfikują również porozumienie o Jednolitym Sądzie Patentowym. Takie patenty nie będą wymagały tłumaczenia na języki krajów UE, tak jak w przypadku zwykłego patentu europejskiego. Będą obowiązywały w jednym z trzech języków, tzn.: francuskim, angielskim albo niemieckim. Nie będą wymagały również walidacji.

Spory wynikające z patentów europejskich z jednolitym skutkiem zostaną wyjęte spod jurysdykcji sądów krajowych i poddane wyłącznej jurysdykcji Jednolitego Sądu Patentowego, utworzonego na podstawie umowy międzynarodowej. Sprawy przed Jednolitym Sądem Patentowym w większości przypadków będą toczyły się w jednym z trzech języków. Wyjątkowo, w wydziałach lokalnych utworzonych na terytorium poszczególnych krajów, sprawy mogą być rozpatrywane w języku danego kraju, chyba że strony postanowią inaczej.

Te rozwiązania w uprzywilejowanej sytuacji stawiają niestety państwa wysokorozwinięte pod względem technologicznym. Dla krajów takich jak Polska - które dopiero budują gospodarkę opartą na wiedzy - okażą się bardzo kosztowne i będą grozić znacznym ryzykiem dla uczestników systemu patentowego. Polscy przedsiębiorcy, w większości użytkownicy systemu patentowego, muszą mieć prawo do pozyskiwania rzetelnych informacji o nowych patentach na terytorium RP oraz możliwość obrony przed naruszeniem praw podmiotów trzecich. Dlatego polskie środowiska biznesowe apelują o niewiązanie się przez Polskę tym porozumieniem. Wtedy patent europejski nie będzie miał jednolitego skutku na terytorium Polski. Patenty będą musiały być zatwierdzane w Polsce i tłumaczone na język polski, a ewentualnie powstałe spory rozpatrzą sądy polskie, nie zagraniczne . Polscy innowacyjni przedsiębiorcy będą zaś mogli korzystać z nowych rozwiązań jednolitego patentu, tak jak przedsiębiorcy z Hiszpanii, Włoch czy USA.

Red.

Biznes Lubuski
Magazyn Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej

Wydawca magazynu

opzl ORGANIZACJA PRACODAWCÓW ZIEMI LUBUSKIEJ
CZŁONEK PKPP LEWIATAN

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

Redaguje zespół w składzie:
Paweł Bojanowski, Aleksandra Ćwikła, Marta Hajduk, Bernadetta Holak, Patrycja Izydorek, Jarosław Nieradka, Agnieszka Poźniak, Maciej Prządka, Grażyna Rozwadowska-Bar, Łukasz Rut, Joanna Zielińska
oraz współpracownicy

Skład graficzny: Paweł Bojanowski

Reklama w magazynie

Joanna Zielińska - koordynator
tel. +48 68 327 18 81
kom. +48 697 712 032
reklama@bizneslubuski.pl

Redakcja nie odpowiada za treść reklam zamieszczonych w numerze.

Druk i wsparcie graficzne

Ligatura

LIGATURA Spółka z o.o.
65-119 Zielona Góra
ul. Sulechowska 4a
tel.: +48 68 455 69 31, 34
kom.: +48 503 063 020

drukarnia@ligatura.com.pl
www.ligatura.com.pl

Pomysł layoutu

eurekamedia.pl

Eureka Media
ul. Rzemieślnicza 10
68-823 Zielona Góra
tel: +48 68 451 44 20
fax: +48 68 451 44 22

info@eurekamedia.pl
www.eurekamedia.pl

Partnerzy medialni

RTV LUBUSKA
ZielonaGora24.tv
Plus radio Miłego Dnia
Gazeta Regionalna
TYDZIEŃ

Kolejny numer

nr 2(21)/2013
kwiecień

facebook.com/pracodawcy



WYMIENIAJ WALUTY PO WYJĄTKOWO KORZYSTNYCH KURSACH!

eFX Trader to internetowa platforma do wymiany walut dla najbardziej wymagających klientów biznesowych. Proponujemy:

- dostęp do rynku walutowego 24/5;
- wyjątkowo korzystne kursy ustalane w oparciu o stawki największych międzynarodowych banków;
- natychmiastową realizację zleceń;
- realizację transakcji o wielomilionowym wolumenie.

Zapraszamy do oddziałów Alior Banku:

Zielona Góra: ul. Bankowa 10,
Nowa Sól: ul. Piłsudskiego 41a,
Gubin: ul. Śląska 4,
Głogów: ul. Grodzka 2,
Świebodzin: ul. Kilińskiego 9a

Dowiedz się, ile Twoja firma może z nami zyskać!

ALIOR BANK

WYŻSZA KULTURA BANKOWOŚCI

GAZETA LUBUSKA.pl

gazetalubuskа.pl/premium

Czytaj najlepsze artykuły. Korzystaj z systemu Piano

Piano to klucz, który otwiera dostęp do płatnych treści na portalu gazetalubuska.pl i 41 innych portalach internetowych w Polsce. Kupując prenumeratę Piano otrzymujesz nieograniczony dostęp do ważnych internetowych stron m.in. Gazeta Wyborcza, Wysokie Obcasy, Duży Format, Kuchnia, Forbes, Polskie Radio, Super Express i innych. Możesz czytać wszystkie reportaże, wywiady, wiadomości, felietony, raporty zamieszczone na 119 serwisach już za 9,90 zł tygodniowo.

PIANO

już od 9,90 zł za 1 500 tekstów tygodniowo



Piano z PREZENTEM

Wykup w lutym roczną prenumeratę Piano na stronie gazetalubuska.pl/premium, a OTRZYMASZ PREZENT dwie książki z kolekcji „GL": „Niezwykłe i tajemnicze smaki Ziemi Lubuskiej" i „Niezwykłe i tajemnicze miejsca w naszych lasach" oraz kolekcję 42 map naszych lasów. *

wartość zestawu 119 zł

* Oferta ważna do wyczerpania zapasów

Aby odebrać prezent należy, po opłaceniu abonamentu na rok, przesłać potwierdzenie zakupu i swoje dane adresowe na e-mail: promocja@gazetalubuska.pl

Szczegóły na gazetalubuska.pl/premium lub 68 324 88 16

Wybierz abonament:

Tydzień 9,90 zł Miesiąc 19,90 zł Rok 199 zł

Abonament roczny dla firm już od 99,99 zł

Pełen dostęp do portalu gazetalubuska.pl oraz 41 innych serwisów już od 9,90 zł tygodniowo.