Dla biznesu
Finansowanie zwrotne

Prawo
Wypadek w Niemczech

Region
Aglomeracja w działaniu!

Nr 3(17)/2012
ISSN 2083-652X

Biznes Lubuski

Magazyn Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej

Najważniejsze wykorzystać własny potencjał

rozmowa z Tomaszem Żółkiewiczem i Krzysztofem Piasecznym

Zbliża się Lubuskie Forum Gospodarcze

Unia stawia na metropolie

Przedsiębiorco!
Potrzebujesz gotówki?

FINANSOWANIE **ZWROTNE**

PROFESJONALNE DORADZTWO DLA PRZEDSIĘBIORSTW

innowacyjne rozwiązanie dla mikro i małych firm

Bezpłatne doradztwo obejmuje

Etap 1: **Diagnozę potrzeb** i możliwości finansowych przedsiębiorcy, rekomendację instytucji finansujących, przygotowanie wniosków kredytowych i biznes planu.

Etap 2: **Asystę** przy formalnościach związanych z podpisywaniem umowy, pomoc w ustanowieniu zabezpieczenia

Etap 3: **Doradztwo** powdrożeniowe, związane z rozliczeniem kredytu, oraz monitoring realizacji założeń biznes planu.

Dodatkowo w pakiecie: Szkolenia z zakresu podstawowych pojęć ekonomicznych, planowania przedsięwzięcia, ubiegania się o jego dofinansowanie oraz monitorowania jego realizacji.

Sprawdź nas na **www.finansowanie.opzl.pl** oraz pod nr tel. **68 356 94 32**

KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

PARP

opzl
ORGANIZACJA PRACODAWCÓW ZIEMI LUBUSKIEJ

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY

Projekt "Przetestowanie i wdrożenie usługi pilotażowej w zakresie finansowania zwrotnego dla mikro- i małych przedsiębiorców" jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

W numerze **polecamy**

10 · ROZMOWA

- Aby prowadzić firmę potrzeba wielu czynników łącznie ze szczęściem. Nie oszukujmy się, to nie jest zajęcie dla każdego - mówią Tomasz Żółkiewicz i Krzysztof Piaseczny, właściciele żarskiej firmy kamieniarskiej Tempus Polska. Rozmawia Grażyna Rozwadowska-Bar.

14 · MÓJ BIZNES

- Piękny uśmiech ma wiele znaczeń. Gdy mówię "samochód" jedna osoba wyobraża sobie czerwone ferrari a inna czarnego jeepa. Z zębami jest podobnie - mówi Leszek Owsiński, lekarz stomatolog, właścicel centrum dentystycznego "Stomatologia na Jędrzychowie".

24 · DLA BIZNESU

W regionie pojawiła się nowa bezpłatna usługa dla przedsiębiorców oferowana przez OPZL. Doradcy pomagają wybrać najlepszą ofertę bankową i pozyskują z niej finansowanie.

34 · ENERGETYKA

Kogeneracja jest tym kierunkiem rozwoju energetyki, który powinien pogodzić energetyków z ekologami, ponieważ godzi on wymóg zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego z wymogiem oszczędnego gospodarowania surowcami i redukcją emisji - przekonuje Marian Babiuch.

Przeczytaj także

16 · BIZNES NA OBCASACH

- Przez trzy lata działalności spróbowałam tylu fajnych rzeczy, doświadczyłam, że można pracować z przyjemnością. Dobra organizacja pozwala na zajmowanie się firmą, domem, trójką dzieci - mówi Joanna Piekarz, właścicielka firmy Fabryka Ogrodów i Belle Arti z Żar.

18 · MÓJ BIZNES

W branży dostawców usług internetowych konkurencja jest mordercza. Ciężko o wyrównaną walkę z dużymi operatorami. KAJA Komputer ze Wschowy znalazła na to sposób. Działa z powodzeniem od osiemnastu lat, ciągle się rozwija i aktywnie korzysta ze środków unijnych. Z właścicielem firmy - Krzysztofem Jaskiem rozmawia Marta Hajduk.

29 · PRAWO NA WAKACJE

Wakacje to okres wzmożonego ruchu na drogach. W takiej sytuacji nietrudno o wypadek. Co zrobić, gdy takie zdarzenie ma miejsce, gdy znajdziemy się w Niemczech? Czytelnikom "Biznesu Lubuskiego" radzi adwokat z niemieckiej kancelarii prawnej.

42 · ZAPOWIEDZI

- Jest Davos, jest Krynica i jest Łagów – powiedział kilka lat temu szef Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej Janusz Jasiński. Już tylko niespełna dwa miesiące pozostały do największego w regionie spotkania przedsiębiorców, samorządowców, polityków. Lubuskie Forum Gospodarcze 2012 rusza 5 października w Łagowie Lubuskim.

Foto na okładce: Marek Przedwojski

Biznes Lubuski
Magazyn Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej

nr 3 (17)/2012
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
www.opzl.pl
biuro@opzl.pl

Przewodniczący: Janusz Jasiński
Dyrektor Biura: Jarosław Nieradka
Przewodniczący Komisji Rewizyjnej: Przemysław Karwowski

Oddział w Nowej Soli
ul. Kościuszki 29
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

Jarosław Nieradka
OPZL

Początek sezonu urlopowego znów postawił przed nami dylematy, gdzie tu jechać? Z jednej strony piękne plaże zimnego Bałtyku, z drugiej ciepłe wody np. Morza Śródziemnego. W podjęciu decyzji Polakom na pewno pomogły bankructwa biur podróży. Egipt Tunezja, Turcja? – proszę bardzo, można jechać , nic trudnego. Za to z powrotami było już gorzej, a chyba nie o takie wspomnienia z wakacji chodzi. Okazuje się więc, że urlop w Polsce pozbawiony takich „atrakcji" może mieć same atuty, w tym jeden dla nas największy, bo gospodarczy: wspieramy swoich.

Drodzy Czytelnicy!

Złotówki zamiast wyciekać przykładowo do północnej Afryki czy południowej Europy (będący w dużej potrzebie Grecy i Hiszpanie właśnie zgrzytają zębami) zostają w kraju. Powstają miejsca pracy w obsłudze ruchu turystycznego, poprawia się infrastruktura turystyczna, piękniejąmiejscowości wypoczynkowe – oto siła naszych złotówek! Nie wspomnę o przeszczęśliwym z takiego stanu rzeczy fiskusie, który liczy rosnące wpływy do budżetu państwa z VAT, PIT i CIT. Co z nimi robi – to już temat na osobny artykuł.

Że co słyszę? Że wszędzie już Państwo byli, że noclegi kiepskie a kuchnia taka sobie? Założę się o dobre wino (oczywiście nasze, lubuskie), że są takie miejsca w kraju, które pozytywnie zadziwią, zaskoczą, wprawią w zachwyt, a których nie było dotąd w planach urlopowych naszych Czytelników. Polska się zmienia, warto to zobaczyć na własne oczy, nawet jeśli powodem ma być patriotyzm konsumencki. To postawa, której możemy się uczyć od sąsiadów zza Odry przywiązanych mocno do wszystkiego z metką „made in Germany".

Lato w pełni, życie gospodarcze w regionie nieco zwolniło tempo – to świetna okazja do tego, aby zatrzymać się, zastanowić się czy i w jakim kierunku rozwija się moja firma? Czy wiem, gdzie będzie za rok, dwa, pięć? Jakie wyzwania i szanse stoją przed nią? Jakimi narzędziami, środkami osiągnę swój cel? My nie zwalniamy i zachęcamy Państwa do skorzystania z nowej oferty Organizacji: doradztwa w zakresie finansowej realizacji nowych inwestycji, kredytów i pożyczek oraz nowej formuły Punktu Konsultacyjnego, w którym przedsiębiorcy otrzymają informacje i doradztwo w każdym zakresie dotyczącym prowadzenia firmy. A już z początkiem jesieni zapraszamy na Lubuskie Forum Gospodarcze, największe w regionie spotkanie biznesu, samorządów i polityków.

Są tacy którzy mówią, że działają. My nie mówimy, my działamy. I to nas wyróżnia. Zapraszamy do lektury letniego „Biznesu Lubuskiego".

Reklama

chromadruk.pl
DRUKARNIA INTERNETOWA

złóż zamówienie do 31 sierpnia 2012
i wygraj iPada
Niezmiennie zachwycający
w wybranym przez Ciebie kolorze...
więcej informacji na www.chromadruk.pl/ipad

sprawdź sam
jak łatwo się zamawia...

PLAKATY • ULOTKI • KATALOGI • NOTESY • WIZYTÓWKI • KALENDARZE • PLAKATY FLUO • BANERY • FOLIE
WWW.CHROMADRUK.PL

Reklama

InterMarché SUPER

STACJA PALIW INTERMARCHE 24 h

Pb 95, Pb 98*, ON, LPG* oraz płyn do spryskiwacza z dystrybutora*!!!
Wygoda i komfort zakupu.
Potwierdzona wysoka jakość oferowanych produktów!!!
Lokalizacja w bezpośrednim sąsiedztwie naszego sklepu
i samoobsługowej bezdotykowej myjni samochodowej !!!

SAMOOBSŁUGOWA BEZDOTYKOWA MYJNIA SAMOCHODOWA 24 h

Bezgotówkowa obsługa myjni kluczami zaprogramowanymi indywidualnie dla Klienta.
Kup doładowanie na myjnię - otrzymasz fakturę w koszty, a korzystać
może każdy kiedy chce do wyczerpania wartości doładowania.
Przy jednorazowym zakupie doładowania za kwotę min. 100 zł.
KLUCZ OTRZYMASZ GRATIS!

Zielona Góra - Jędrzychów ul. Makowa 14; Zielona Góra ul. Batorego 81 *dotyczy Stacji Paliw na ul. Makowej 14

EUROMASTER

20% rabatu
na usługi serwisowe
dla floty firmowej!

Opony
Oleje
Zawieszenia
Klimatyzacja
Geometria

www.euromaster.pl

Zielona Góra • ul. Makowa 14 • tel. 68 381 03 89
• ul. Dąbrowskiego 45 • tel. 68 411 49 99

Krótko z regionu

Zostań mecenasem!
Fundacja Kombinat Kultury zaprasza członków OPZL do objęcia Mecenatem Projektu: Strefa Przyjazna Dzieciom. Strefa powstała na zielonogórskim rynku i oferuje liczne imprezy tematyczne dla dzieci i dorosłych. Jeśli jesteś zainteresowany współtworzeniem tej inicjatywy, zadzwoń: 601 882 172. Staniesz się Mecenasem wakacyjnej imprezy!

Eksport szansą rozwoju lubuskich przedsiębiorstw
Pod taką nazwą odbyła się 25.06. konferencja otwierająca Centrum Obsługi Inwestorów i Eksporterów w województwie lubuskim. Jej uczestnikami byli przedstawiciele Ministerstwa Gospodarki i ambasad RP w Moskwie i we Wiedniu, a także przedstawiciele organizacji okołobiznesowych, samorządu lokalnego oraz przedsiębiorców. To trzynasty tego typu punkt w kraju.

Lubuski Sejmik Gospodarczy po obradach
VIII Sprawozdawcze Zebranie członków LSG rozpoczęło się od zwiedzania hali produkcyjnej i sterowni Lenlife należącej do żarskiego GS. Obrady odbyły się w restauracji Mario w Kunicach. Podczas zebrania obecnych było 14 osób, w tym prawo do głosowania miało 9. Dzięki 50% osób uprawnionych do głosowania, można było prawnie podjąć uchwały. Spotkanie odbyło się 28.06. br.

Biegnij po puchar!
Świetna zabawa, niezapomniane wrażenia i atrakcyjne nagrody będą towarzyszyły III Drużynowemu Biegowi Winobraniowemu o Puchar LOTTO. Totalizator Sportowy i Lubuskie Towarzystwo Krzewienia Kultury Fizycznej zapraszają wszystkich chętnych do udziału w biegu na dystansie 2,5 km. Bieg odbędzie się 8.09., a trasa prowadzić będzie ulicami Zielonej Góry.

Piknik żarskich przedsiębiorców (fot.)
W czerwcu br. firmy członkowskie OPZL spotkały się na pikniku integracyjnym w Starej Owczarni w Grabiku. W pikniku uczestniczył Senator RP Robert Dowhan, Burmistrz Miasta Wacław Maciuszonek, Starosta Marek Cieślak oraz Zarząd OPZL z przewodniczącym Januszem Jasińskim. Wspólnie spędzony czas był okazją do integracji przedsiębiorców oraz do rozmów z władzami samorządowymi. Rozmawiano, próbowano grillowanych potraw i zwiedzano okolice jeżdżąc bryczkami. W pikniku wzięło udział ok. 40 osób.

Finanse na piątkę z plusem

Jak zbudować przewagę konkurencyjną i zoptymalizować koszty przedsiębiorstwa? Jak prowadzić działalność biznesową na terenie Niemiec? Jak dochodzić swoich roszczeń od niemieckiego kontrahenta?

fot. OPZL

Na te i wiele innych pytań uzyskali odpowiedź uczestnicy bezpłatnych seminariów z cyklu Finanse w Firmie, organizowanych przez OPZL. Spotkania podzielone były na 3 części. Celem pierwszego było przedstawienie tematu: „Know how outsorcingu". Poruszono na nim kwestie korzyści płynących z outsorcingu, podatku VAT w prawie unijnym, a także temat umowy „śmieciowej".

Uczestnicy marcowego spotkania wysłuchali wykładu ekonomistów, specjalistów w zakresie obsługi finansowej - R.Łuczak oraz W. Nowograna z Centrum Obsługi Przedsiębiorców Sp. z o.o. W kwietniu tematem były problemy polskich przedsiębiorców z niemieckimi kontrahentami. S. Wróblewski z kancelarii prawnej Velles szczegółowo omawiał dwie ścieżki: „polską", czyli na drodze postępowania sądowego, Europejski Nakaz Zapłaty, Europejski Tytuł Egzekucyjny oraz „niemiecką", czyli postępowanie upominawcze, sporne i pozew o zapłatę.

Dużym zainteresowaniem cieszyło się trzecie, ostatnie już seminarium, które poruszało temat prowadzenia działalności biznesowej w Niemczech. Tutaj przedsiębiorcy dowiedzieli w jaki sposób pozyskać partnera za Odrą, jak sprawdzić jego wiarygodność i wypłacalność. Poznali także techniki i sposoby sprzedaży produktów na rynku niemieckim. Doradcy podatkowi i adwokaci z kancelarii kbz. Rechtsanwälte * Steuerberater z Frankfurtu nad Odrą odpowiadali na pytania przedsiębiorców z zakresu aspektów prawnych i podatkowych przy sprzedaży produktów u naszych sąsiadów za pomocą Internetu. - Wielu przedsiębiorców podczas szkolenia zastanawiało się nad rozpoczęciem działalności gospodarczej na terenie Niemiec i wyborem odpowiedniej formy prawnej i podatkowej - mówiła M. Knop z Kancelarii.

Każde ze spotkań dało szansę uczestnikom na odbycie bezpłatnych konsultacji, na których można było zadać pytania dotyczące konkretnych problemów swojej firmy. Sponsorem cyklu seminariów była firma Streamsoft D. Chojnacki i Wspólnicy Spółka Jawna.

Joanna Jegier

Sponsor cyklu "Finanse w firmie"
streamSOFT

O gospodarce nad jeziorem

Przedsiębiorcy z terenu powiatu wschowskiego zgromadzili się w Pensjonacie Słoneczko w Sławie na spotkaniu integracyjnym, którego inicjatorem było lokalne biuro Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej.

Marta Hajduk, pełniąca obowiązki przedstawiciela OPZL na terenie powiatu zaprezentowała plany oddziału i projekty realizowane obecnie przez stowarzyszenie. Zachęcano także do udziału w Powiatowych Prezentacjach Gospodarczych Wschowa 2012, które odbędą się pod koniec września w stolicy powiatu - Będzie to doskonała okazja do lepszego poznania się i nawiązania kontaktów biznesowych. Pokażemy także mieszkańcom różnorodność oferty naszych firm - mówiła M. Hajduk - W rozmowach z OPZL przedsiębiorcy często wspominają o potrzebie integracji. Podczas imprezy z pewnością będzie ku temu okazja - wyjaśniała.

Spotkanie w Sławie odbyło się na koniec czerwca br. Jego sponsorami były firmy **KAJA Komputer, IHV PersonalCare, oraz Bank Spółdzielczy we Wschowie**.

Red.

fot.: Marek Kukiel

Spotkanie integracyjne przedsiębiorców z powiatu wschowskiego odbyło się w Pensjonacie Słoneczko nad Jeziorem Sławskim

Wakacje? Nie dla przedsiębiorców!

Przedsiębiorca ma dużo większą swobodę w planowaniu urlopu niż pracownik, który terminy wypoczynku musi zazwyczaj uzgadniać z pracodawcą. Ale własna działalność ma również swoje ograniczenia – przedsiębiorcy starają się dopasowywać swoje urlopy do terminów istotnych dla firmy.

Potwierdza to badanie przeprowadzone przez Tax Care i Idea Bank z którego wynika, że przedsiębiorcy starają się mimo wszystko zaplanować urlop w miesiącach wakacyjnych – 40 proc. ankietowanych zadeklarowało, że bierze wolne albo w lipcu, albo w sierpniu. Miesiącem, w którym przedsiębiorcy chętnie wypoczywają, jest również wrzesień – w tym czasie korzysta z urlopu 21 proc. ankietowanych. Najrzadziej wybieranymi na wypoczynek miesiącami są kwiecień i listopad (odpowiednio 3% i 2%). Może to wynikać z faktu, że akurat te dwa miesiące są dosyć gorącym okresem w firmie. Kwiecień to ostatni miesiąc na rozliczenie podatku dochodowego za poprzedni rok. Z kolei listopad był do tej pory miesiącem, który wpływał na zaliczkę podatku za grudzień – w ostatnim miesiącu roku przedsiębiorcy musieli płacić podwójny podatek (za listopad i grudzień, mnożąc zaliczkę za listopad razy dwa). Grudniowe zobowiązanie wobec fiskusa pozwalały obniżyć wysokie koszty uzyskania przychodu, co oznacza, że w listopadzie przedsiębiorcy byli skłonni raczej inwestować w firmę, niż wydawać pieniądze na wakacje.

Z badania wynika również, że jedna czwarta przedsiębiorców w ogóle nie korzysta z urlopu, a 46 proc. wybiera się na wypoczynek tylko raz w roku. Krótkie terminy urlopów przedsiębiorców potwierdzają także wyniki badań Tax Care i Idea Banku – gros prowadzących własną działalność, bo aż 63 proc., nie bierze urlopu dłuższego niż tydzień, natomiast tylko 3 proc. decyduje się przerwę trwającą jednorazowo miesiąc lub dłużej. Spora grupa przedsiębiorców (30 proc. badanych) preferuje także urlopy dwutygodniowe. Podczas urlopu większość przedsiębiorców (64 proc. ankietowanych) zastępuje pracownik, natomiast 36% przyznaje, że w tym czasie ich firma po prostu nie działa. To także może być powodem krótkich, jednorazowych urlopów, szczególnie w przypadku jednoosobowych przedsiębiorców – oni szczególnie nie mogą sobie pozwolić na długi wypoczynek, ponieważ w ich przypadku urlop oznacza brak zarobków.

Badanie zostało przeprowadzone na koniec czerwca metodą mailingową na grupie 500 osób prowadzących działalność gospodarczą – klientów Tax Care i Idea Banku.

Red.

fot.: www.sxc.hu

Jedna czwarta mikroprzedsiębiorców w ogóle nie korzysta z urlopu, a prawie połowa nie wybiera się na urlop dłuższy jednorazowo niż tydzień – wynika z badań przeprowadzonych przez Tax Care i Idea Bank.

fot.: OPZL

Spotkanie przygotowane przez wschowski oddział Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej zgromadziło wielu uczestników.

Finansowanie zwrotne
także dla firm w powiecie wschowskim

W ostatni piątek czerwca w pensjonacie Słoneczko w Sławie odbyło się spotkanie przygotowane przez wschowski oddział OPZL, podczas którego promowany był projekt doradztwa w finansowaniu zwrotnym.

Podczas spotkania Jarosław Nieradka, dyrektor OPZL przedstawił informację o najnowszych działaniach Organizacji podejmowanych w poszczególnych biurach stowarzyszenia. Marta Hajduk, szefowa wschowskiego oddziału zapraszała do korzystania z usług dla przedsiębiorców, które są świadczone we Wschowie, w tym do spotykania się konsultantami OPZL odpowiedzialnymi za doradztwo finansowe.

Łukasz Rut, kierownik projektu doradztwa finansowego w województwie lubuskim, mówił o potrzebie profesjonalnego doradztwa dla mikro i małych firm, gdzie – jak pokazują niezależne badania – potrzeba kredytów w najmniejszych firmach zlokalizowanych na południu województwa lubuskiego jest blisko dwa razy większa niż średnia krajowa.

Karolina Rudy, konsultant finansowy OPZL przybliżyła kilkudziesięciu uczestnikom spotkania informacje o swojej pracy i o ścieżce usługi doradczej, która trwa do 40 godzin i składa się z trzech etapów: usługi pozyskiwania finansowania, podpisywania i negocjacji warunków, oraz rozliczania inwestycji (szerzej o projekcie na s. 24).

Red.

fot.: OPZL

"Pracownik działający na najwyższym możliwym dla siebie poziomie to marzenie każdego prezesa, każdego szefa działu personalnego, każdego kierownika."
(M. Krokowski, P. Rydzewski, Zarządzanie emocjami)

EQ ma swój udział
w każdym sukcesie zawodowym

Coaching i szkolenia mają ten sam cel, jakim jest zwiększenie efektywności firmy oraz zaspokojenie potrzeb samorealizacji pracowników. Różnica między nimi polega na wykorzystywaniu odmiennych metod w osiągnięciu tego celu: szkolenia pozwalają zdobyć wiedzę w pewnym zakresie, uzupełnić ją i przećwiczyć, natomiast coaching to cały proces doskonalenia kompetencji pod kierunkiem coacha.

Te dwie metody wykorzystała firma FPL Sp. z o.o. w trakcie realizacji bezpłatnych seminariów: „Inteligencja emocjonalna drogą do motywacji i zarządzania" (30.05.) oraz „Sprzedaż – kto za tym stoi? Organizacja czy Handlowcy…" (18.06.). Uczestnicy pierwszego spotkania, na co dzień zajmujący się tematyką zarządzania zasobami ludzkimi w średnich i dużych firmach, w szczególności menedżerowie HR, przekonali się, że poziom inteligencji emocjonalnej (EQ) poszczególnych pracowników jest czynnikiem warunkującym powodzenie całej firmy. - Wzrost inteligencji emocjonalnej pracowników powoduje wzrost efektywności ich działania, a więc zapewnia także lepsze wyniki organizacji. To z kolei wpływa na pozycję rynkową firmy i uzyskanie przewagi konkurencyjnej. Dlatego tak ważne jest wpisanie zagadnienia zarządzania emocjami w strategię rozwoju firmy – powiedział Leszek Wilczewski, menedżer ds. projektów rozwojowych w FPL.

Drugie seminarium dotyczyło znalezienia odpowiedzi na pytania związane z najważniejszym dla większości firm wyzwaniem, jakim jest osiągnięcie i utrzymanie optymalnego poziomu sprzedaży. Uczestniczące w tym spotkaniu osoby, zajmujące się zarządzaniem działami sprzedaży w średnich i dużych firmach, dowiedziały się, co zrobić, by skuteczniej finalizować transakcje. Sprzedaż zbyt często zależy od przypadku – by to zmienić, trzeba wiedzieć jak. Ale ta wiedza, to dopiero początek, gdyż prawdziwie efektywny system sprzedaży wymaga zaangażowania, konsekwencji, ale przede wszystkim nowej postawy – i handlowców, i zarządzających firmą.

Joanna Jegier

ELASTYCZNOŚĆ I KOMFORT – TO SIĘ LICZY W BIZNESIE

Oferta specjalna!

Mamy dla Ciebie specjalną ofertę połączonych rachunków – firmowego **Pakietu Ekstrabiznes Direct** i indywidualnego **Konta Concerto**:

- **rachunek** podstawowy, pomocniczy i depozytowy
- **nielimitowane przelewy** internetowe do ZUS i US i na wewnętrzne rachunki banku
- **pierwszych 8 przelewów krajowych**, realizowanych w systemie bankowości elektronicznej
- **1 kartę debetową** wraz z pakietem ubezpieczeń do tej karty
- **nielimitowane wypłaty** gotówki kartą z 4 700 bankomatów w Polsce
- dostęp do systemu **bankowości elektronicznej KB24**

Wystarczy, że na Twoje konto osobiste będzie wpływać co miesiąc 7 000 zł i/lub wartość średniomiesięcznych aktywów zgromadzonych w indywidualnych produktach depozytowych i inwestycyjnych wynosić będzie min. 200 000 zł, a otrzymasz łączoną ofertę obu pakietów za **0 zł.**

Zapraszamy do oddziału Kredyt Banku w Zielonej Górze, Al. Wojska Polskiego 25, tel. 68 328 01 29

www.kredytbank.pl
815 317 217
opłata wg taryfy operatora

KB Kredyt Bank
Finanse z zasadami

820548_KB SOHO_prasa Biznes Lubuski 197x297.indd 1 23/07/12 11:40

Zostawić **ślad**

- Aby prowadzić firmę potrzeba wielu czynników łącznie ze szczęściem. Nie oszukujmy się, to nie jest zajęcie dla każdego - mówią Tomasz Żółkiewicz i Krzysztof Piaseczny, właściciele żarskiej firmy kamieniarskiej Tempus Polska. Rozmawia Grażyna Rozwadowska-Bar.

Krzysztof Piaseczny (z lewej) **Tomasz Zółkiewicz** (z prawej) prowadzą swój biznes w Żarach. Niedawno rozpoczęli jedenasty rok działalności.

fot.: Marek Przedwojski

Grażyna Rozwadowska-Bar: Dlaczego właśnie ten biznes? Dlaczego nagrobki?
Tomasz Żółkiewicz (TŻ) - Firma zaczynała działalność od sprzedaży trumien, obsługiwaliśmy niemieckie zakłady pogrzebowe. Ten pomysł powstał po analizie rynku. Mieszkamy w regionie przygranicznym i zwróciliśmy uwagę, że ten produkt często przekracza naszą granicę tj. Niemcy kupują w Polsce trumny. Jednocześnie zaczęliśmy sprzedawać nagrobki. Po dwóch latach bardziej rozwinęła się sprzedaż nagrobków.

Czy w obecnej sytuacji gospodarczej łatwo jest zostać przedsiębiorcą?
TŻ – Bardzo łatwo, wystarczy zarejestrować firmę i już można być przedsiębiorcą. Najtrudniej jest jednak prowadzić firmę i utrzymać się na rynku. Na pewno jest to zadanie trudniejsze niż wykonywanie ośmiogodzinnej pracy etatowej. Aby prowadzić firmę potrzeba wielu czynników łącznie ze szczęściem. Nie oszukujmy się, to nie jest zajęcie dla każdego. Gdy my zaczynaliśmy, to również było wiele przeszkód. Mamy świadomość, że 70 proc. firm w Polsce nie jest w stanie przeżyć na rynku 10 lat. Na założenie firmy każdy moment może być dobry pod warunkiem, że posiada się pomysł i jest się w stanie go wdrożyć. Istotne jest też to, iż w biznesie przewagę można osiągnąć mając potrzebny kapitał. My też na początku działalności mieliśmy bardzo niewiele środków, dlatego trzeba to robić bardzo rozważnie, aby na starcie nie powstały duże koszty, które zniszczą firmę.

Krzysztof Piaseczny (KP) - Uważam, że przedsiębiorcą nie jest trudno zostać. Potrzebne są tylko chęci i wytrwałość w realizacji. Przedsiębiorca, aby osiągnąć zamierzone cele musi dużo pracować, bez tego firma sama się nie rozwinie. Nie można zrażać się porażkami, one często pojawiają się w działalności. Trzeba je przyjąć jako coś naturalnego. My też mieliśmy kłopoty, nasz kapitał początkowy był niewielki i aby regulować opłaty w pierwszą zimę dorobiliśmy, wykonując usługę budowlaną.

Co jest lub było największą przeszkodą w prowadzeniu firmy?
TŻ – Bardzo trudnym momentem było otrzymanie zgody urzędniczej na realizację inwestycji unijnej. Groziła nam utrata dofinansowania tylko dlatego, że nie wiadomo było do końca czy PKP sprzeda nam budynek w Tuplicach i tam będziemy realizować projekt, czy jednak w Żarach. Wydanie tej decyzji trwało cztery miesiące. Odwiecznym problemem dla przedsiębiorców jest brak elastyczności w zatrudnianiu pracowników. Pracodawca już na początku ponosi koszta szkoleń, badań a pracownik na drugi dzień może zrezygnować z pracy. Koszty pracownicze też są bardzo wysokie, opłaty typu podatki itp. ograniczają inwestycje firmy, a każda inwestycja mogłaby być większym przychodem dla państwa.

KP - Uważam, że nie pojawiła się w naszej działalności przeszkoda, z którą nie daliśmy sobie rady. Czasami procedury urzędnicze opóźniają działania. Ale niestety żyjemy w kraju w którym na pierwszym miejscu stawia się przepisy, które nie zawsze sprzyjają przedsiębiorcom.

Czy w Żarach jest dobry klimat na robienie biznesu? Dlaczego wybraliście Żary?
TŻ – Do Żar przeprowadziliśmy firmę po 5 latach działalności dlatego, że miasto zaoferowało miejsce, przygotowany grunt w strefie gospodarczej, zbudowało też drogę dojazdową do firmy. Warunki nam odpowiadały. Patrząc z drugiej strony - chcielibyśmy „zostawić ślad" po nas, po firmie i stąd nasza działalność społeczna. Nie chcemy tylko brać ale też chcemy dawać. Pracowaliśmy w samorządzie gminnym i mamy świadomość, że trzeba i warto angażować się w życie miasta.

KP - Żary to miasto, które ciągle się rozwija. Funkcjonuje tu dużo firm, które tak jak my zaczynały od "zera". Im się udało i dlatego wierzyliśmy, że nam też tutaj będzie dobrze. I jak widać była to trafna decyzja.

Czy takie inicjatywy, kiedy robicie coś dla miasta dają satysfakcję?
TŻ – Jest coś takiego w nas, że chcemy takie inicjatywy przeprowadzać. Jest to też dla nas możliwość pokazania tego, co robi firma, taki trochę element promocji. Chcielibyśmy żeby nasi klienci nie myśleli o nas jako firmie, która tylko produkuje nagrobki ale widzieli w nas tych, którzy dostrzegają potrzeby miasta i realizują je. Staramy się budować pozytywny wizerunek firmy.

KP - Jesteśmy firmą otwartą, lubimy robić coś dla mieszkańców. Cieszymy się, gdy możemy pomóc, a działania społeczne dają nam dużą satysfakcję.

Jak podejmujecie kluczowe decyzje? Czy zdarzają się różnice zdań?
TŻ – Łatwiej podjąć decyzje w dwie osoby, bo jest szybciej i sprawniej. Pracując razem wiemy, że każda decyzja musi być zaakceptowana przez dwie strony. Mamy do siebie zaufanie, wspólne cele, które wypracowaliśmy przez lata.

KP - Kluczowe decyzje podejmujemy oczywiście wspólnie. Dyskutujemy nad nimi, wymieniamy poglądy, a następnie wybieramy najbardziej optymalne rozwiązanie. Zawsze dochodzimy do consensusu. Wiemy, że możemy na siebie liczyć i to jest najważniejsze prowadząc wspólny biznes. Różnice zdań oczywiście są, uważamy je za coś konstruktywnego.

Jakie cechy charakteru, umiejętności, zdolności wykorzystujecie panowie w prowadzeniu firmy?
TŻ – Myślę, że zaangażowanie, dążenie do celu.

KP – Uważam, że pracowitość i wytrwałość to dwie cechy charakteru, które u mnie dominują. Posiadam doświadczenie z zakresu logistyki i koordynacji działań i bardzo mi to pomaga w pracy na co dzień. Poza tym fascynuje mnie technika, czyli zajmuję się tym co lubię.

Co pan ceni najbardziej w swoim partnerze biznesowym?
TŻ – Najważniejsze jest zaangażowanie, bo to powoduje, że współpraca układa się przy osiąganiu wspólnego celu.

KP- Cenię Tomka za jego osobowość. Jest wytrwały w dążeniu do celu i lojalny. Współpracując z takim człowiekiem można wiele osiągnąć.

Czego nauczył się pan od wspólnika?
KP – Na pewno nauczyłem się dokańczania spraw w taki sposób, żeby nie pozostawały nierozstrzygnięte bez względu czy jest to decyzja na „tak" czy na „nie". A także systematyczności.

TŻ – Nauczyłem się, że nie zawsze trzeba podejmować decyzje od razu, że warto je przemyśleć.

Co jest kluczem do sukcesu?
TŻ – Nie lubię używać słowa sukces, zwłaszcza po 11 latach działania firmy, aby się tym nie zachłysnąć. Jesteśmy w kolejnej fazie realizacji działań firmy. Mam na myśli inwestycje przy których firma posiada zobowiązania, które musimy na bieżąco realizować. O sukcesie firmy może decydować praca i to, że na rynku możemy ciągle funkcjonować, bo jeszcze mamy pomysły, które staramy się wdrażać w życie. Potrzebne też jest szczęście

KP - Kluczem do sukcesu jest to, aby w jak największym stopniu wykorzystywać potencjał, który jest w każdym z nas. Trzeba przy tym stawiać sobie cele i wytrwale je realizować. Być ciągle w akcji, rozwijać się. Trzeba też wierzyć, że to co robimy uda się.

Jaka jest cena sukcesu? Co poświęciliście dla firmy?
TŻ – Nie będę ukrywał, że więcej czasu spędzam w pracy niż w domu. Ale dzisiaj jest takie życie, że jeśli chce się osiągnąć efekty to trzeba pracować. A osiągany efekt pozwala mi łatwiej znosić to, że wracam do domu później niż ci, którzy pracują na etacie. Pełna odpowiedzialność to również duża satysfakcja i dzięki temu jest łatwiej. W domu odpoczywam bez poczucia, że przez pracę ucierpiała rodzina.

KP - Aby osiągnąć sukces nie wystarczą tylko dobre chęci. Trzeba dużo pracować i robi się to niestety kosztem swojego wolnego czasu. Ale z drugiej strony praca daje możliwość samorealizacji, zwłaszcza kiedy pracujemy z pasją. Codziennie poświęcam się firmie, ale warto, bo dzięki temu mam duże możliwości w życiu osobistym.

Co jest fundamentem firmy? Co jest jej silną stroną?
TŻ – Na dzisiaj ważne jest, że firma ma dobrą ofertę dla klientów. Stworzyliśmy takie warunki, że wyróżniamy się na rynku pod względem jakości. Przez 11 lat zbudowaliśmy taką ofertę, takie produkty, które wśród klientów ugruntowały naszą pozycję na rynku.

KP - Fundamentem firmy jest nasze wieloletnie doświadczenie w branży kamieniarskiej, punkty sprzedaży w całej Polsce, hale produkcyjne, wyszkolona kadra. Nasz nowoczesny park maszynowy pozwala realizować nietypowe zlecenia zachowując wysoką jakość. Nasza siła to wypracowana stabilność, wiele firm pojawia się i znika, a my mamy poczucie bezpieczeństwa. Mocną stronę stanowi konkurencyjność na rynku pod względem cen produktów.

Jaką firmą będzie Tempus Polska za 10 lat?
TŻ – O tym zadecyduje rynek, ale i my mamy na to wpływ. Chcielibyśmy żeby to był okres pozyskiwania nowych klientów, bo bez klientów nie ma firmy. Ważnym aspektem jest też ciągła poprawa jakości produktów, poprawa stanu infrastruktury tj. drogi, utwardzanie placu, parkingi. Chciałbym, żeby to był okres umacniania marki firmy, będziemy poprawiać, ulepszać to, co już mamy w firmie i rozwijać sprzedaż.

KP - Na pewno profil produkcji nagrobków zostanie utrzymany. Zajmujemy się produkcją elementów budowlanych i tu też chcielibyśmy rozwinąć rynek. Robimy blaty kuchenne, schody, parapety, elementy kominkowe, kostkę granitową. Lubimy kamień i będziemy wzbogacać naszą ofertę. Będziemy pozyskiwać nowych klientów, dostosowywać się do trendów na rynku, zaspokajać oczekiwania naszych klientów, bo to dla nich właśnie jesteśmy.

Dziękuję za rozmowę.
KP, TŻ: Dziękujemy.

Tempus Polska

Firma została założona w 2001 roku w Tuplicach przez Krzysztofa Piasiecznego i Tomasza Żółkiewicza, a w 2006 przeniesiona do Żar. Dynamiczny rozwój firmy sprawił, że firma szybko osiągnęła tytuł lidera na rynku sprzedaży kamienia naturalnego. Nie byłoby to jednak możliwe bez środków z Unii Europejskiej. Od 2004 roku firma pozyskała ponad 3 mln złotych, realizując 5 projektów. Pieniądze umożliwiły zakup nowoczesnych maszyn, rozbudowę powierzchni biurowo-produkcyjnej i unowocześnienie firmy przez wprowadzenie informatyzacji. Z kamienia produkowane są nie tylko nagrobki, ale też schody, parapety, blaty kuchenne i kostka granitowa. Firma posiada największą kamieniarską sieć sprzedaży detalicznej, która tworzy 20 punktów sprzedaży w pięciu województwach. Bogata oferta i wysoka jakość produktów pozwoliła firmie wyjść poza region – dzisiaj firma ma klientów w całej Polsce, a także za granicą w Niemczech, Danii, Holandii. Tempus Polska od początku działalności przeprowadziła szereg inicjatyw pozabiznesowych z myślą o mieszkańcach regionu np. kamienny zegar w centrum miasta, szachownica z granitu w parku, plener graffiti, tablice z planami cmentarza itp. Właściciele znani są w regionie z działalności charytatywnej i społecznej.

Reklama

fot.: Marek Przedwojski

Tomasz Żółkiewicz

38 lat, absolwent administracji w PWSZ w Legnicy. Pracował w Zakładzie Gospodarki Komunalnej w Tuplicach. Przez 8 lat był radnym, a przez 2 lata wójtem Tuplic. Kibic Śląska Wrocław.

fot.: Marek Przedwojski

Krzysztof Piaseczny

38 lat, wykształcenie średnie techniczne. Pracował w agencji celnej w Olszynie. Był komendantem OSP w Tuplicach oraz prezesem Stowarzyszenia na Rzecz Rozwoju Gminy Tuplice.

Zawodowe motto to:

uczyć się od lepszych

zawsze wszystko może się udać
każdy cel można osiągnąć

Gdybym mógł zarządzać dowolną firmą, wybrałbym:

nie ma to znaczenia, zmierzenie się
z każdym podmiotem byłoby ciekawe

PKP – widzę wiele pomysłów,
które mogą uzdrowić tę firmę

Mój autorytet:

ludzie, którzy oprócz tego,
że mówią to też coś robią

Jamsetji Tata – założyciel indyjskiego giganta przemysłowego Tata Motors. Podziwiam za to, że do sukcesu dochodził małymi krokami, a dziś to szósta firma na świecie w kategorii największych przedsiębiorstw prywatnych

Czynniki motywujące

Tomasz Żółkiewicz i Krzysztof Piaseczny należą do menedżerów, którzy mają duże poczucie odpowiedzialności za swoje działania. A osiągnięcia stanowią silny czynnik motywujący do dalszej pracy. To, że każde osiągnięcie jest przyczynkiem do następnego widać na przykładzie rozwoju firmy, która poszerza swój zakres o nowe produkty i działania. Właściciele wprowadzając do realizacji swoje pomysły tym samym mobilizują się do dalszej działalności. Poczucie odpowiedzialności nie tylko za wykonywaną pracę, ale za całą firmę daje motywację i siłę przy osiąganiu celów. Właściciele podkreślają również, że ważna jest dla nich umiejętność współpracy, którą między sobą wypracowali, kontakt z pracownikami, klientami, a porażki odbierają jako naukę na przyszłość.

iglotechnik

DAIKIN

Ogrzewanie ekologiczne
Najnowsza technologia
Niskie koszty eksploatacji

os. Pomorskie 29, Zielona Góra, tel. 68 320-94-89,

www.iglotechnik.pl

Najważniejsze, żeby nie bolało

- Piękny uśmiech ma wiele znaczeń. Gdy mówię "samochód" jedna osoba wyobraża sobie czerwone ferrari a inna czarnego jeepa. Z zębami jest podobnie - mówi Leszek Owsiński, lekarz stomatolog, właściciel centrum dentystycznego "Stomatologia na Jędrzychowie".

lek. stom. Leszek Owsiński: To bardzo ważne, aby lekarz zrozumiał potrzeby pacjenta i żeby pacjent zrozumiał w jakim stanie są jego zęby.

Maciej Prządka: Jako zawód wybrał Pan stomatologię. To była pasja, powołanie czy perspektywa dobrego startu w przyszłość?
Leszek Owsiński: Wybrałem medycynę, bo chciałem pomagać innym. Rozpocząłem od kierunku ogólnomedycznego lecz szybko zorientowałem się, że właśnie stomatologia jest kierunkiem w którym się sprawdzę. To tzw. wolny zawód, jest do wyboru kilka kierunków rozwoju, ale po studiach ma się jakby specjalizację - stomatolog. Poza tym od razu widzi się efekty swojej pracy. Nie wyobrażałem sobie siebie w przychodni za biurkiem. Odnośnie do pasji- dopiero po studiach stało się to moją pasją. Zacząłem szukać ludzi którzy taką pasję mają i chcą nią "zarazić". To był racjonalny wybór poprzedzony wieloma rozmowami ze starszymi studentami i lekarzami, którym za te porady jestem wdzięczny.

Kiedy pojawił się pomysł na własne centrum dentystyczne?
Już na studiach pracowałem jako asystent sprzątając i asystując w gabinetach w Szczecinie. Z otwarciem swojej praktyki wolałem poczekać aż zdobędę niezbędne doświadczenie. Zajęło mi to 7 lat.

Jak na przestrzeni czasu ewoluowała Pańska firma?
Prowadzę gabinet od 2 lat więc dopiero uczę się zarządzania firmą. Pracuję nad sobą oraz nad stymulacją do rozwoju członków zespołu. Około 80% ograniczeń jakie stają na naszej drodze to ograniczenia wewnętrzne. Jeśli ich nie będzie gabinet jako firma zacznie się rozwijać bardzo szybko. To ma korzystne przełożenie na poprawę jakości leczenia, skrócenie czasu leczenia i obniżenie kosztów takiego leczenia. Wie Pan, kiedyś leczenie kanałowe trwało 2 tygodnie dziś trwa 1-2 godziny. To oszczędność.

Obecnie na rynku dentystycznym jest wiele gabinetów, ciągle powstają nowe. Czym wyróżnia Stomatologia na Jędrzychowie?
Empatia, skupienie, komunikacja, skuteczność. Rozwinę - empatia oznacza współczucie to znaczy wspólne odczuwanie i najlepsze zrozumienie jego potrzeb. To trudne w praktyce. Ciągle się tego uczę. Skupienie - jesteśmy skupieni na realizacji leczenia kompleksowego. Chodzi nam o wyleczenie wszystkich zębów i podtrzymywanie tego stanu do końca życia. Komunikacja - to bardzo ważne, aby lekarz zrozumiał potrzeby pacjenta i żeby pacjent zrozumiał w jakim stanie są jego zęby. Dlatego posługujemy się zdjęciami do prezentacji stanu obecnego i planowanego.

Piękny uśmiech ma wiele znaczeń. Gdy mówię "samochód" jedna osoba wyobraża sobie czerwone ferrari a inna czarnego jeepa. Z zębami jest podobnie... gdy ktoś marzy o śnieżnobiałym uśmiechu, aby się wyróżniać nie wolno mu zrobić zębów naturalnych, krótkich niewidocznych. Moja praca jest dopasowana do potrzeb klienta. Różni ludzie - różne potrzeby.

Przez lata tendencje w stomatologii ulegały zmianom. W ostatnich czasach coraz więcej uwagi poświęca się nie tylko leczeniu i profilaktyce, ale także stomatologii estetycznej. Jakie usługi proponują Państwo dla swoich pacjentów?
Zależy jaki cel chce pacjent osiągnąć. Usługa jest odpowiedzią na potrzeby klientów. Ludzie nie marzą o licówkach czy mostach tylko o pięknym uśmiechu. Dla jednego oznacza to 4 licówki, dla drugiego protezę na zasuwach, ktoś jeszcze potrzebuje 14 implantów i 28 koron. Kompleksowe usługi stomatologiczne to nie slogan -to wyzwanie. Po rozmowie z pacjentem analizujemy twarz, która stanowi tzw. dużą ramę uśmiechu, potem analizujemy kształt ust, poziom dziąseł, symetrię twarzy, oczu, uszu i przechodzimy do zębów. Diagnozujemy stan wszystkich zębów, wykonujemy rtg panoramiczne, pobieramy odciski do modeli orientacyjnych. Musimy być jak detektyw Colombo na miejscu zbrodni aby nie przegapić ważnych szczegółów mających wpływ na końcowy efekt leczenia.

Czego najczęściej oczekują pacjenci od swojego stomatologa?
Żeby nie bolało (śmiech).

Wiadomo, że firma to nie tylko usługi, ale także pracownicy, którzy je świadczą. Czym się Pan kierował przy wyborze personelu?
Szukałem odpowiedzi na to pytanie 2 lata temu i znalazłem ją w książce J.Welsha "Winning". Przychylam się, że najważniejszy jest życiowy optymizm i energia, którą jedni mają a innym jej brakuje. Ważna jest również chęć do zmian. Dążenie do doskonałości to ciągłe zmiany.

Na rynku dentystycznym panuje duża konkurencja, jak utrzymać się i funkcjonować w tym gąszczu gabinetów prześcigającym się w usługach i cenach?
W Zielonej Górze jest jeszcze wiele miejsca na dobre gabinety. Wiele miejsca na dobre restauracje, dobre salony fitness, dobre centra medyczne. Dotyczy to każdej branży. Dla dobrych jest zawsze miejsce. Dla świadomych klientów cena gra drugorzędną rolę. Gdyby chodziło o cenę ludzie poszliby do NFZ. Jednak w Polsce z roku na rok maleje liczba osób korzystających z usług państwowej stomatologii. Ludzie są coraz mądrzejsi.

Włącza się Pan w działania społeczne. W ostatnim czasie Stomatologia na Jędrzychowie bierze udział w akcji „Strefa Przyjazna Dzieciom". Czy w przyszłości planujecie udział w takich społecznych działaniach?
Tak. To jeden z moich prywatnych celów. Cieszę się, że dzięki OPZL mogę się włączyć do tej akcji.

A jaki jest Pana przepis na sukces?
Robić swoje, uśmiechać się i nie narzekać. Mieć ciągle nowy cel, który prawie mnie przerasta...z akcentem na "prawie".

Rozmawiał Maciej Prządka

Dwadzieścia lat **minęło...**

Jan Basztabin jest przedsiębiorcą z dwudziestoletnim stażem. Na co dzień kieruje firmą z branży budowlanej, jest też żarskim społecznikiem zaangażowanym w rozwój regionu i lokalnej piłki nożnej.

Jan Basztabin: tajemnica długowieczności firmy bierze się z zaufania do siebie i ciężkiej pracy.

Tak to się zaczęło

Jan Basztabin myślał, że całe swoje życie zawodowe zwiąże z żarskim PKS-em, w którym był kierowcą samochodu ciężarowego. Z nadejściem transformacji ustrojowej postanowił żyć na własny rachunek. W 1992 roku stworzył firmę PHU Moment - Początkowo był to bardzo mały asortyment: cement, wapno, cegły, styropian, słowem „gruba budowlanka", ale dzięki temu, że wszystko zawsze mieliśmy na czas odnieśliśmy sukces – podkreśla przedsiębiorca. Na początku w firmie pracowały trzy osoby, dziś jest ich dwadzieścia, działa też filia w Żaganiu. W odróżnieniu od siedziby w Żarach, nie jest ona wynajmowana. Mimo, że rynek żagański uważany jest za trudny, to filia zarabia na siebie i daje pracę trzem osobom. W roku 2007 PHU Moment przystąpiło do Grupy Handlowo Budowlanej - GHB to szansa dla przedsiębiorcy i korzyść dla klienta w postaci niższej ceny i możliwość poszerzania asortymentu, a to podstawa rozwoju w branży - przekonuje właściciel firmy.

Sukcesem jest rozwój

Właściciel podkreśla, że tajemnica długowieczności firmy bierze się z zaufania do siebie i ciężkiej pracy, która nie zawsze daje oczekiwane rezultaty, raz jest lepiej raz gorzej. Sukces to nastawienie na rozwój, wprowadzanie nowości, a dowodem na to jest chociażby mieszalnik do farb, który pojawił się w firmie już kilka lat temu oraz możliwość zamówienia indywidualnego profesjonalnego projektu łazienki.

Nie tylko praca

Praca to satysfakcja, dzięki niej przedsiębiorca mógł spełnić marzenia, ale nigdy nie zapomniał o pomocy innym: PHU Moment przyczyniło się m.in. do remontu Oddziału Ortopedii 105. Szpitala Wojskowego, odnowienia Oddziału Wewnętrznego Szpitala na Wyspie. Wspiera też jednostki Ochotniczej Straży Pożarnej i Związek Kresowiaków. Prywatnie Jan Basztabin to zapalony fan piłki nożnej, kiedyś grał w Promieniu Żary, dziś jest w zarządzie klubu. Za ulubionymi drużynami jeździ po całej Europie, a możliwość oglądania z trybun meczu Polska-Czechy podczas Euro2012 była dla niego niezapomnianym przeżyciem. Przedsiębiorca pytany o priorytet w firmie odruchowo odpowiada, że śpi spokojniej od kiedy ma pewność, że jego klienci mogą wybudować dom od fundamentów po dach.

Aleksandra Ćwikła

Reklama

Mój plan: iść do przodu

Ogrodnictwo – moja pasja

Pierwszy kontakt z ogrodnictwem Joanna Piekarz miała jeszcze w szkole podstawowej, gdy pomagała rodzicom w prowadzonym przez nich Punkcie Sprzedaży Materiału Szkółkarskiego. Rozładowywała i sortowała transporty z roślinami, poznając nieograniczoną ilość roślin ozdobnych. Tak mnie to wciągnęło – opowiada – że po szkole średniej chciałam iść na studia ogrodnicze do Poznania i... nie dostałam się. Podjęła decyzję o pracy w Zakładzie Płyt Pilśniowych w rodzinnym Krośnie Odrzańskim i zaocznym studium hotelarskim. I mimo iż życie zawodowe potoczyło się w kierunku sprzedażowym to ogrodnictwo przewijało się jako hobby. Pani Joanna pracując w działach handlowych zdobywała doświadczenie i wiedzę, ukończyła Marketing i Zarządzanie. Ale cały czas pamiętała, że gdy w czasie wakacji uczyła się sztuki ogrodniczej i przy pierwszym szczepieniu drzewka zacięła się to właściciel szkółki powiedział„będzie z ciebie dobry ogrodnik”...

Szukanie własnego miejsca

Praca zawodowa na etacie w firmach była nie tylko poszukiwaniem własnego miejsca, ale też pasjonującym doświadczeniem. Po Krośnie Odrzańskim była przeprowadzka do Poznania i praca w marketingu w firmie Peugeot Motomarket. Następnie w Ostrowie Wielkopolskim w dziale sprzedaży firmy Sklejka Eko i w końcu żarski Kronopol. Każda przeprowadzka – mówi Joanna Piekarz to był krok naprzód, poprawa sytuacji materialnej dla rodziny. Nowe doświadczenie i ciągłe szukanie własnego miejsca. Taki był plan na życie; iść do przodu, nie cofać się. Przeprowadzki, zmiany pracy uczyły otwartości, radzenia sobie w różnych sytuacjach i środowiskach. Praca w działach sprzedaży dała również nieocenione wartości, naukę, której nie ma w żadnej szkole. Nauczyła otwartości do drugiego człowieka bo tzw. obsługa klienta decyduje czy ktoś ze mną zostanie – mówi pani Joanna. Nauczyła się też wykonywania usług na możliwie najwyższym poziomie, zwracania uwagi na detale, na dopracowanie szczegółów, które tworzą ogólny wizerunek firmy.

Powrót do marzeń

Decyzja o odejściu z firmowego etatu zrodziła się pod wpływem refleksji nad życiem, pomogła decyzja o trzecim dziecku. Ale mimo to trwała długo, zanim pani Joanna odważyła się zmienić swoje życie. Nie żałuję tej decyzji – opowiada – to był powrót do marzeń. Po urodzeniu córki sięgnęła po literaturę fachową, ukończyła kurs projektowania ogrodów – próbowała odnaleźć się w nowej sytuacji. Z bagażem zawodowych doświadczeń zdobytych w pracy etatowej otworzyła wymarzoną firmę. Bywa ciężko – przyznaje – ale wspieramy się z mężem. Wiemy co chcemy robić i staramy się konsekwentnie iść swoją drogą. Każda zmiana była krokiem do obecnej sytuacji i przekonania, że warto zakończyć kolejny etap i spróbować wykorzystać szansę, którą daje życie. Na początku trzeba było zamienić biznesową białą bluzkę na ubranie robocze i obsadzać ogrody roślinami. Ciężka fizyczna praca dała satysfakcję, zadowolonych klientów, rozwój firmy. Przez trzy lata działalności – opowiada – spróbowałam tylu fajnych rzeczy, doświadczyłam, że można pracować z przyjemnością. Dobra organizacja pozwala na zajmowanie się firmą, domem, trójką dzieci. Pomaga mąż, opiekunka do trzyletniej Jagody. Wystarcza jeszcze siły i energii na plany rozwoju firmy. Dzisiejsza firma to sprzedaż roślin, projektowanie ogrodów, mała galeria z artystycznymi dekoracjami dla domu i ogrodu. Przyszłość? Dodatkowo jeszcze duża galeria florystyczno-artystyczna. - Wiem, że to jest moje miejsce - z uśmiechem podsumowuje właścicielka.

Grażyna Rozwadowska-Bar

biznes na obcasach
kobiety przedsiębiorcze

Joanna Piekarz

Firma/Instytucja: Fabryka Ogrodów i Belle Arti w Żarach
Zajmowane stanowisko: właścicielka
Zamierzałam być: ogrodnikiem
Studiowałam: zarządzanie i marketing na UZ w Zielonej Górze, mam też wykształcenie w kierunku hotelarstwa.
Najtrudniejsza decyzja: gdy zdecydowałam, aby iść swoją drogą i robić to, co zawsze chciałam czyli ogrodnictwo.
Dzień pracy rozpoczynam: od kawy w ulubionej filiżance.
Na biurku zawsze mam: dużo rzeczy, ale wiem, co gdzie mam, lubię duże biurka.
Współpracownikom powtarzam: żeby wykonywana praca była zrobiona dokładnie i aby klient był zadowolony.
Nie mogłabym pracować: bez muzyki i bez przekonania, że to, co robię jest właściwe.
Po pracy lubię: najchętniej odpoczęłabym przy dobrej muzyce, filmie, ale najczęściej spotykamy się ze znajomymi, czasami wyjeżdżamy na koncerty.
Podziwiam: osoby, które poświęcają siebie dla innych oraz kompozytorów za tworzenie muzyki. Nie lubię: kłamstwa.
Mój luksus to: wolna chwila kiedy mogę posiedzieć i nic nie robić.
Moja ulubiona książka, film: książki to wiersze i opowiadania Haliny Poświatowskiej. Ulubiony film to „Purpurowe skrzypce” z piękną muzykę.
Mój zapach to: Dolce & Gabbana Woman.
Emeryturę spędzę: na wsi spokojnej, w klimatach wiejskich czuję się dobrze.

Wirtualny biznes, realna jakość

W branży dostawców usług internetowych konkurencja jest mordercza. Ciężko o wyrównaną walkę z dużymi operatorami. **KAJA Komputer ze Wschowy** znalazła na to sposób. Działa z powodzeniem od osiemnastu lat, ciągle się rozwija i aktywnie korzysta ze środków unijnych. Z właścicielem firmy **Krzysztofem Jaskiem** rozmawia Marta Hajduk.

Marta Hajduk: Jak wyglądały początki?
Krzysztof Jasek: Działalność rozpoczęta została w 1994 roku, i na początku jako jednoosobowa firma realizowałem usługi informatyczne dla firm działających we Wschowiei najbliższych okolicach, pracując jednocześnie jako nauczyciel na stopniowo coraz mniejszym wymiarze godzin. Kontakty nawiązane podczas studiów pozwoliły na nawiązanie współpracy z pierwszymi dostawcami i na wprowadzenie do oferty materiałów eksploatacyjnych i sprzętu komputerowego. Nazwa firmy, początkowo PHU KAJA, pochodzi od inicjałów właściciela.

Co było najtrudniejsze?
Najtrudniej było wykonywać „duże kroki". Nie podejmowałem nigdy zbyt wielkiego ryzyka. Z perspektywy czasu oceniam teraz te decyzje różnie, czasami nieco żałując, że brakowało odrobiny odwagi przy decyzjach ryzykownych. Po dwóch latach samodzielnej działalności doszło do stworzenia pierwszego etatu i otwarcia sklepu we Wschowie przy ul. Daszyńskiego. Stopniowo następował wzrost zatrudnienia , co pozwalało na zwiększanie potencjału handlowego oraz usługowego firmy. W sytuacji kiedy zabrakło nam miejsca w najmowanych pomieszczeniach zaczęły się poszukiwania nowej lokalizacji dla siedziby firmy. Doprowadziło to przeniesienia firmy w 2005 roku do własnego obiektu we Wschowie przy ul. Pocztowej 11 a, w którym jesteśmy do dziś. W tym czasie udało się też otworzyć oddział firmy w Sławie. Poza działem sprzedaży i usług w 2004 roku został utworzony dział telekomunikacyjny i wprowadziliśmy do oferty usługę dostępu do Internetu, oraz usługi hostingowe.

Dzisiaj filarem firmy są...
... „cztery nogi" czyli sprzedaż sprzętu i oprogramowania, usługi serwisowe, dział telekomunikacyjny oraz usługi hostingowe. Mam wrażenie, że współistnienie tych działów w jednej firmie powoduje, że każdy z nich może się lepiej rozwijać, a firma przez połączenie tych kompetencji może zaoferować Klientom bardzo szeroki zakres obsługi realizując usługi samodzielnie, bez korzystania z podwykonawców.

Korzysta Pan ze środków Unii Europejskiej. W ramach jakich projektów?
W 2009 roku podpisaliśmy umowę na realizację projektu pt: "Rozbudowa i modernizacja sieci dostępu do Internetu w oparciu o technologię WIMAX", dofinansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. To spowodowało duże przyśpieszenie w rozwoju firmy. Uruchomione w tym czasie stacje bazowe WIMAX były jednymi z pierwszych w Polsce. Zrealizowanie projektu poza uzyskanym wsparciem finansowym dało też cenne doświadczenie w przygotowywaniu i realizacji projektów dofinansowywanych środkami unijnymi, co przełożyło się na podpisanie drugiej umowy tym razem na realizację znacznie większego zadania. Jest ono aktualnie w początkowej fazie realizacji. Nasz wniosek pt: „Budowa sieci szerokopasmowej dostępu do Internetu na terenie powiatu wschowskiego" znalazł się na 16 miejscu na blisko 400 złożonych wniosków z terenu

Krzysztof Jasek: Wprowadzimy każdego w wirtualną rzeczywistość

całej Polski dla działania 8.4. Po planowanym na rok 2013 zakończeniu wdrażania tej inwestycji zasięgiem naszej sieci zostanie objętych co najmniej 17 miejscowości powiatu wschowskiego dotychczas zakwalifikowanych jako tereny bez dostępu do szerokopasmowego Internetu. Inwestycja ta da nam dostęp do najnowocześniejszych technologii dostępnych aktualnie dla dostawców Internetu.

Czego od KAJA Komputer mogą oczekiwać przedsiębiorcy?
Od siedmiu lat świadczymy usługi hostingowe. Ten okres dał nam doświadczenie i świadomość, że mimo bardzo dużej konkurencji na tym rynku (głównie ze strony bardzo dużych operatorów) mamy pewną przewagę wynikającą z „lokalności" naszej działalności. Znamy swoich Klientów - nie są oni dla nas anonimowi i ten indywidualizm i elastyczność obsługi Klienta doceniają firmy korzystające z naszych serwerów od wielu lat. Zapraszamy firmy rozpoczynające swoją „przygodę" z Internetem, jak i te, które odczuwają zniecierpliwienie w oczekiwaniu w długich kolejkach na infoliniach na pomoc w rozwiązaniu problemu, czy wyjaśnieniu wątpliwości. Wprowadzimy każdego w wirtualną rzeczywistość w sposób idealnie dobrany do aktualnych potrzeb i oczekiwań.

Papiery pełne sekretów

Zastanawiamy się czy cyfryzacja powoduje spadek liczby dokumentów papierowych? Badania potwierdzają, że jest wręcz odwrotnie. To dzięki komputerom, drukarkom i skanerom każdy pracownik z łatwością produkuje sterty papierów. Część z nich trzeba zniszczyć w sposób zgodny z prawem.

Dlaczego należy niszczyć dokumenty w profesjonalny sposób? To pytanie jest zadawane przez wiele osób w dużych i małych firmach. Niszczenie dokumentów przeprowadzone niedokładnie, umożliwia odczytanie, a w późniejszym etapie wykorzystanie informacji. Wiadomości handlowe, stanowią chyba najważniejszą część każdej firmy, a wydostanie się takich informacji może spowodować utratę klienta lub nawet pozew sądowy. Takie konsekwencje doprowadziły niejedną firmę do upadłości i niejednego człowieka do bankructwa. W praktyce chodzi głównie o ochronę danych identyfikujących osoby fizyczne. Nie dotyczy to samego imienia i nazwiska, ale np. adresu, daty urodzenia czy numeru rachunku bankowego.

Wiarygodni od ponad pół wieku

Historia Przedsiębiorstwa Budownictwa Ogólnego Sp. z o.o. (PBO) z Zielonej Góry sięga 1956 r. Przez lata otoczenie oraz sposób prowadzenia biznesu zmieniły się nie do poznania, a firma po przekształceniach ciągle trwa i dobrze radzi sobie na rynku.

Ważna jest zróżnicowana oferta

- Charakteryzuje nas kompleksowa realizacja obiektów - mówi Stanisław Jęch, prezes PBO. Firma buduje jako generalny wykonawca i podwykonawca, budynki jedno- i wielorodzinne. Nie jest to jednak jedyna działalność - Prowadzimy także Zespół Szkół Zawodowych, w którym przygotowujemy m.in. kadry dla budownictwa a w Centrum Szkolenia kształcimy przyszłych operatorów maszyn budowlanych i drogowych - opowiada prezes. PBO stara się działać również w obszarze wynajmu maszyn budowlanych, produkuje beton i prefabrykaty, sprzedaje elektronarzędzia i wynajmuje pojazdy specjalistyczne. Posiada też własne laboratorium.

Prawo wcale nie pomaga

Jak ocenia S. Jęch, funkcjonowanie na współczesnym rynku budowlanym jest bardzo trudne. Oprócz dużej konkurencji problemy stwarza złe prawo - Stosowanie ustawy o zamówieniach publicznych zrujnowało rynek usług budowlanych. Przepisy branżowe powinny być uporządkowane w jednym całościowym dokumencie, np. w postaci kodeksu budowlanego - wyjaśnia. - Konieczne jest zobiektywizowanie procesu wyboru oferenta, co wyeliminuje raz na zawsze kryterium najniższej ceny poprzez stosowanie zasady prekwalifikacji uczestników. Tym samym powstałaby grupa składająca się z trzech do pięciu wykonawców, z których można by było wybrać tego najwiarygodniejszego - dodaje.

Wielokrotnie nagradzani

Co jest zatem kluczem do sukcesu? Prezes bez zastanowienia wymienia odpowiedzialność, wiarygodność, tradycję i jakość. Jeśli miarą sukcesu są wyróżnienia zdobywane w prestiżowych konkursach, to zielonogórska firma go osiągnęła. Czterokrotnie pod rząd zdobyła m.in. Gazele Biznesu przyznawane przez Puls Biznesu.

fot.: arch. własne PBO Sp. z o.o.

Stanisław Jęch, prezes PBO Sp. z o.o.:
Przepisy branżowe powinny być uporządkowane w jednym całościowym dokumencie.

Obecnie PBO Sp. z o.o. realizuje inwestycje mieszkaniowe w Zielonej Górze i Nowej Soli, odpowiadające aktualnym potrzebom rynku - Widzimy, że największym zainteresowaniem wśród Lubuszan cieszą się mieszkania typu M3 do 50 m kw., do III piętra, w korzystnej lokalizacji i taką ofertę proponujemy - zachęca S. Jęch. Informacje znajdują się na stronie www.deweloper.pbozg.pl

Joanna Jegier

Informacje takie mogą znaleźć się nie tylko w aktach personalnych, ale także w fakturach. Niszcząc wszystkie dokumentacje przy pomocy wynajętej firmy, mamy pewność, że nasze dane są zniszczone dokładnie i nie wpadną w ręce osób trzecich.

Firma „Kowal i Syn" z Żar, która od lat specjalizuje się w produkcji i sprzedaży artykułów dziecięcych postanowiła rozszerzyć działalność o profesjonalne niszczenie dokumentów i opakowań tekturowych. Zaczęło się od tego – opowiada Ireneusz Kowal – że sami mieliśmy spory kłopot. Otóż, sprzedawaliśmy 500 wózków dziennie i zostawały nam kartonowe opakowania. Zastanawialiśmy się jak wykorzystać tyle tektury.

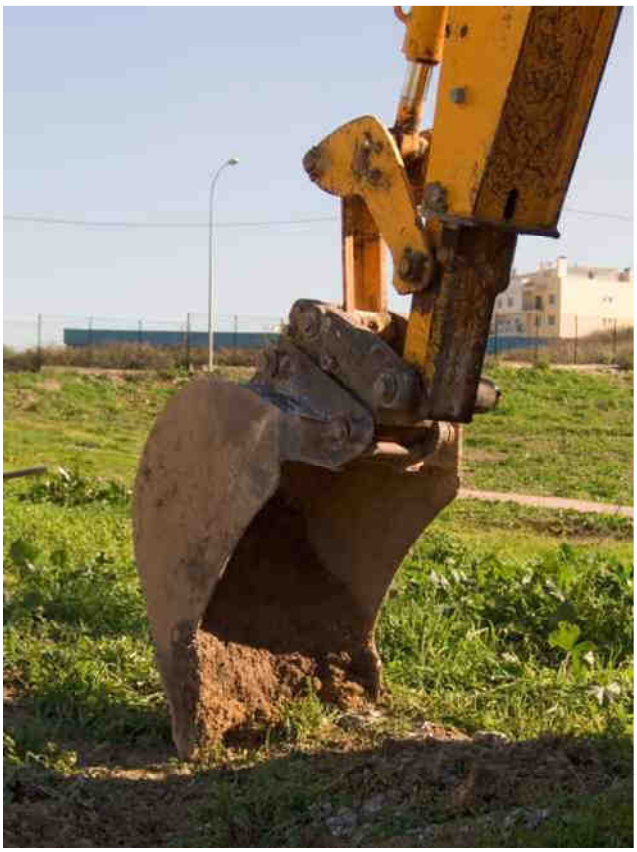
Najlepszy pomysł miał syn Grzegorz – mówi pan Kowal – wdrożenie trwało 1,5 roku, ale od 2 miesięcy mamy maszynę, koncesje, licencje. Niszczenie dokumentów odbywa się na przemysłowym profesjonalnym sprzęcie. Po przetworzeniu surowca (kartony, akta), przy pomocy wody formowane są kształtki nadające się do kominków i pieców jako paliwo ekologiczne. Posiada ono wysoką kaloryczność tj. 16400 kJ/kg. Jeszcze raz potwierdziło się stare porzekadło, że „potrzeba jest matką wynalazków" – dzięki temu firma „Kowal i Syn" uruchomiła nową działalność usługową: niszczenie dokumentów i opakowań i produkcję ekologicznego paliwa. O firmach, które potrafią swoje odpady powtórnie wykorzystać mówi się, że posiadają kulturę ekologiczną.

Grażyna Rozwadowska-Bar

fot.: Grażyna Bar / OPZL

Ze zniszczonych dokumentów i tektury produkujemy ekologiczne paliwo do kominków – **mówi Ireneusz Kowal**

Duże firmy mają pod górkę



fot.: www.sxc.hu

Ustawa z 28 czerwca 2012 r. obejmuje tylko mikro, małych i średnich przedsiębiorców. Dyskryminuje dużych. Gorsze ich traktowanie ujawni się w razie upadłości generalnych wykonawców.

Ustawa zabezpieczająca interesy podwykonawców pracujących przy kontraktach na roboty budowlane realizowane w ramach udzielonych przez Generalną Dyrekcję Dróg Krajowych i Autostrad zamówień publicznych dyskryminuje duże firmy. Niektóre jej zapisy mogą stanowić podstawę do formułowania zarzutów o niezgodności z konstytucją - czytamy w liście, który PKPP Lewiatan skierowała do prezydenta RP.

Z dobrodziejstw uchwalonej ustawy wyłączeni są wszyscy inni przedsiębiorcy, którzy wykonywali roboty, dostawy i usługi na rzecz wykonawców zamówień publicznych zlecanych przez innych zamawiających. Już dzisiaj wiadomo, że z sytuacją podobną, do to tej na budowach dróg i autostrad, mamy do czynienia na budowie np. Stadionu Narodowego.

Ustawa z 28 czerwca 2012 r. obejmuje tylko mikro, małych i średnich przedsiębiorców. Dyskryminuje dużych. Gorsze ich traktowanie ujawni się w razie upadłości generalnych wykonawców. Beneficjenci ustawy otrzymają zaspokojenie z Krajowego Funduszu Drogowego. Następnie, generalny dyrektor będzie zwracał się z roszczeniem regresowym do generalnego wykonawcy, bądź np. do syndyka masy upadłości. W ten sposób, w razie upadłości, duzi przedsiębiorcy otrzymają należności w wysokości wynikającej z podziału masy lub układu. Tymczasem, beneficjenci ustawy będą otrzymywali zapłatę niezależnie od wyniku podziału masy lub układu. Najpewniej zostaną zaspokojeni w wyższym stopniu niż duzi przedsiębiorcy. Już to oznacza, że duże firmy będą narażpne na większe ryzyko gospodarcze przy tych samych przedsięwzięciach (tj. inwestycjach Generalnej Dyrekcji Dróg Krajowych i Autostrad).

Zdaniem PKPP Lewiatan, więksi przedsiębiorcy w państwie prawnym nie mogą być traktowani jako swoisty bufor bezpieczeństwa, na wypadek perturbacji gospodarczych. Nieuregulowanie należności ma tak samo destrukcyjny wpływ na wszystkich przedsiębiorców, niezależnie od ich wielkości. Domniemany zamysł ustawodawcy, jakoby wystarczające było objęcie ochroną tylko mikro, małych i średnich przedsiębiorstw nie wytrzymuje konfrontacji z realiami życia gospodarczego. Niezaspokojenie należności przysługujących dużym firmom nieuchronnie pociągnie za sobą konsekwencje dla ich własnych kontrahentów, często właśnie mikro, małych i średnich przedsiębiorców.
Tymczasem, ustawodawca zdaje się zupełnie nie zauważać, że problem zatorów płatniczych ma charakter powszechny, i wcale nie ogranicza się do mniejszych przedsiębiorców.

Ustawa z 28 czerwca 2012 r. będzie miała także daleko idące skutki społeczne. Przedsiębiorcy, którzy integrują swoją działalność w jednym podmiocie i angażują pracowników na podstawie umów o pracę, zostali gorzej potraktowani. Niezależnie od intencji ustawodawcy, uprzywilejowani zostali przedsiębiorcy stosujący takie czysto prawne zabiegi jak np. zatrudnianie pracowników na umowach cywilno-prawnych, czy rozbijanie działalności na szereg spółek celowych, które, w razie niepowodzenia projektu, łatwo zlikwidować, de facto z pokrzywdzeniem ich kontrahentów i pracowników.

Ustawa nieuchronnie prowadzi do dyskryminacji wewnątrz grupy mikro, małych i średnich przedsiębiorców. Wyraźnie bowiem uprzywilejowuje tych z nich, którzy są bezpośrednio związani z wykonawcą zamówienia publicznego. Mniejsi przedsiębiorcy, którzy także pracują na rzecz wykonania inwestycji GDKiA, ale na podstawie umów zawartych z tzw. dużymi podwykonawcami zamówienia publicznego - nie mogą już liczyć na dobrodziejstwa ustawy.

Red.
na podstawie materiałów PKPP Lewiatan

Szybsza droga
do spółek skarbu państwa

Przy wielu spółkach handlowych i spółkach Skarbu Państwa działają rady nadzorcze. Rada wydaje opinie, oceny odnoszące się do konkretnych sfer działania nadzorowanego oraz poleceń. Może posiadać dodatkowo kompetencje reprezentacyjne w stosunkach wewnętrznych i - w szczególnych wypadkach - zewnętrznych. Aby zostać jej członkiem konieczne jest zdanie egzaminu państwowego w Ministerstwie Skarbu Państwa. Do ministerialnego egzaminu w ubiegłym roku podeszło ok. 1000 osób, w tym roku szacuje się niewielki wzrost. Łatwiej o sukces, gdy można się do niego przygotować z pomocą ekspertów. Kolejna szansa dla Lubuszan pojawi się już jesienią, gdyż Europejska Grupa Doradcza (EGD) wspólnie z Organizacją Pracodawców Ziemi Lubuskiej (OPZL) zorganizuje specjalny kurs przygotowawczy.

- Kurs prowadzą eksperci, m.in. z Ministerstwa Skarbu Państwa, wieloletni praktycy, którzy w nowoczesny i przystępny sposób przekazują słuchaczom wiedzę - mówi Marzena Rudowicz z EGD - Z praktyki wiemy, że zdecydowanie łatwiej poszerzać wiedzę z ekspertami i rozwiązywać konkretne przypadki z życia spółek w zorganizowanym zespole, niż samodzielnie w domu - dodaje.

Kurs obejmuje ok. 100 godzin zajęć, m.in. z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem, obrotu gospodarczego, prawa spółek handlowych, rachunkowości zarządczej, komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw etc. Na koniec każdego bloku tematycznego trener przeprowadza repetytorium w postaci przykładowych testów, dzięki czemu uczestnik ma dodatkową możliwość ugruntowania zdobytej wiedzy. Lubuska edycja startuje w weekend 6-7 października. Zapisy oraz harmonogram na stronach OPZL (www.opzl.pl). Więcej informacji pod nr tel. 68 327 18 81.

Joanna Jegier

fot.: www.sxc.hu

Aby zdobyć miejsce w Radzie Nadzorczej Spółki Skarbu Państwa konieczne jest zdanie państwowego egzaminu. By zwiększyć swoje szanse warto wziąć w kursie przygotowawczym. Szansa dla Lubuszan już w październiku.

Mniej za niepełnosprawnych

Od pierwszego lipca 2012 roku zmieniła się wysokość dofinansowania do wynagrodzeń pracowników niepełnosprawnych. Zgodnie z nowym przepisami obniżeniu ulega dofinansowanie wynagrodzeń dla osób niepełnosprawnych z lekkim z 50 proc. do 45 proc. i umiarkowanym stopniem niepełnosprawności ze 125 proc. do 115 proc. Zwiększone zostały natomiast dopłaty do wynagrodzeń dla osób z najcięższym, znacznym stopniem niepełnosprawności ze 170 proc. do 180 proc.

Zmiana stawek ma na celu promowanie zatrudnienia osób niepełnosprawnych ze znacznym stopniem niepełnosprawności, choć liczba niepełnosprawnych z tym stopniem na rynku pracy dzięki zwiększającemu się dofinansowaniu rośnie, jej udział nadal jest najmniejszy i wynosi 6% wszystkich zatrudnionych niepełnosprawnych (dane z SODiR PFRON z 25.06.2012). Dla porównania, osób z umiarkowanym stopniem niepełnosprawności jest 54,7%, a z lekkim stopniem niepełnosprawności, mimo coraz mniejszych dotacji 39,8 %.

Mimo, że trwają prace nad kolejną nowelizacją Ustawy o rehabilitacji zawodowej i społecznej i zatrudnianiu osób niepełnosprawnych , która ma na celu m.in. „odmrożenie" podstawy dofinansowania, obecnie nadal kwota ta jest liczona na podstawie najniższego wynagrodzenia z grudnia 2009 roku, tj. 1276 zł. Suma ta jest nieadekwatna przy rosnących kosztach pracy. Dlatego też jeśli poselski projekt nowelizacji ustawy o rehabilitacji wejdzie w życie w zaproponowanym kształcie, od 01 września 2012 roku podstawa dofinansowania będzie wynosić 1386 zł.

Red.

fot.: www.sxc.hu

Zgodnie z nowym przepisami obniżeniu ulega dofinansowanie wynagrodzeń dla osób niepełnosprawnych z lekkim z 50 proc. do 45 proc. i umiarkowanym stopniem niepełnosprawności ze 125 proc. do 115 proc.

PARTNER MERYTORYCZNY
streamSOFT

Wybieramy oprogramowanie do zarządzania firmą

Wybór systemu do zarządzania firmą nie jest łatwy. Czym się kierować przy poszukiwaniach odpowiedniego narzędzia ? Jako doświadczony producent oprogramowania pokusiliśmy się o przygotowanie dobrych rad, które pozwolą uniknąć kosztownych błędów i dokonać odpowiedniego wyboru.

Informatyzacja firm jest dzisiaj koniecznością, aby możliwe było konkurencyjne prowadzenie działalności. Coraz więcej firm decyduje się na zakup i wdrożenie oprogramowania z różnych powodów, np. „żeby trochę odchudzić produkcję", „żeby optymalizować koszty", „żeby zwiększyć wydajność zasobów i efektywność pracowników", „żeby…" - każdy producent ma swoje kluczowe cele, które chce zrealizować za pomocą takich narzędzi jak informatyczne systemy wspomagające zarządzanie.

Wiedzieć czego się chce
Firma poszukująca odpowiedniego systemu powinna mieć sprecyzowane założenia dotyczące tego, jakie problemy, zadania i procesy będą przez to narzędzie wspomagane – czy to będzie tworzenie technologii, planowanie maszyn i ludzi, przygotowanie zlecenia, pozyskiwanie informacji zwrotnych z przebiegu produkcji, przygotowanie zamówień, rejestrowanie dokumentów itp. – założenia te są punktem wyjścia do zweryfikowania oferty rynku IT.

Pamiętać o tym dla kogo jest system
System żyje wtedy, kiedy jest używany przez użytkowników, napełniany danymi i rozwijany wraz z rozwojem firmy. Przyszli użytkownicy powinni mieć możliwość dokonania wstępnej oceny ergonomii pracy z wykorzystaniem danego systemu.

Nie wszystko złoto, co się świeci
Oferta systemów wspomagających zarządzanie jest bardzo szeroka, a zakres oferowanych w nich funkcji na pierwszy rzut oka spełnia wszystkie oczekiwania użytkownika. Duża ilość funkcjonalności nie oznacza jeszcze wcale, że dany produkt będzie można bez problemów zaadoptować do specyfiki i sposobów działania konkretnej firmy.

Mierzyć siły na zamiary
Lepsza jest ewolucja w kierunku wdrażania rozwiązań informatycznych, niż przeprowadzanie ogólnozakładowej rewolucji. Sensownie realizowany projekt wdrożeniowy, podzielony na etapy działania, w których biorą udział odpowiednio zaplanowane zasoby ludzkie - wykonujące konkretne zadania - prowadzi do sukcesu.

Żeby nie mówić „stary jak świat"
Dokonując wyboru oprogramowania, należy zwrócić uwagę na częstotliwość dokonywania aktualizacji przez producenta. Informacja ta jest istotna, ponieważ na jej podstawie można ocenić rozwój systemu, który zamierzamy wdrożyć. Aktualizacje umożliwiają dostosowanie systemu do zmieniających się przepisów prawnych oraz wzbogacenie go o nowe funkcjonalności.

Jolanta Uździcka, kierownik działu marketingu Streamsoft

Kosztochłonna jak wyprawa na Marsa
Ustalenie konkretnego budżetu jaki firma chce przeznaczyć na informatyzację to kluczowa sprawa, żeby nie mówić, że zakup i wdrożenie oprogramowania jest „kosztochłonne jak wyprawa na Marsa". Zaplanowanie budżetu na zakup i wdrożenie oprogramowania pozwoli komfortowo pracować dostawcy oprogramowania i zamawiającemu.

Nowy system zbliża ludzi
Wybierając system, należy zwrócić uwagę na to, czy i w jaki sposób prowadzone będą szkolenia z obsługi. „Nowy system zbliża ludzi", a szkolenia z jego obsługi są okazją do integracji między pracownikami i pogadanek na każdy temat. Kadra zarządzająca powinna uświadomić przyszłych użytkowników, jak ważne jest szybkie nauczenie się obsługi nowego oprogramowania i rozpoczęcie procesu napełniania go bieżącymi danymi. Celem szkoleń z obsługi jest możliwie najbardziej efektywne przygotowanie pracownika do pracy w nowym systemie i tego czasu nie należy wykorzystywać na zbędne dyskusje.

Razem raźniej
Wybierając system, decydujemy się na współpracę z jego producentem lub dostawcą na dłuższy czas. Z tego powodu, należy dobrze poznać firmę, która wdroży w naszej firmie system wspomagający zarządzanie. Przede wszystkim, należy mieć na uwadze doświadczenie firmy (ile lat działa na rynku), referencje od innych firm i plany na przyszłość (nie inwestujemy w system, którego np. za rok nikt nie będzie wspierał).

Sukces ma wielu ojców
Tak jak wielu jest „kierowników" projektu wdrożeniowego w firmie, która decyduje się na zamówienie systemu do zarządzania. Ważne jest, aby od początku projektu, była wyznaczona konkretna osoba, która będzie mogła podejmować wiążące decyzje. Dzięki temu, współpraca na linii dostawca systemu – firma zamawiająca, nie będzie przebiegać chaotycznie.

Jola Uździcka
Streamsoft

EUROPASS - nowe narzędzie w rekrutacji pracowników

Zjednoczona Europa dąży do umożliwienia obywatelom państw członkowskich swobodnego dostępu do pracy i edukacji. Ważne jest zatem, aby wszyscy oni mieli równe szanse oraz mogli w jednolity sposób zaprezentować swoje kwalifikacje i doświadczenie zawodowe.

Istotne też jest, żeby kwalifikacje te były czytelne nie tylko w kraju ojczystym, ale także w całej Europie. Kraje członkowskie mają jednak całkowitą autonomię w kwestii edukacji, co oznacza, że ile państw członkowskich, tyle w Unii Europejskiej funkcjonuje systemów edukacji oraz różnorodnych wzorów świadectw i dyplomów. Ponadto między krajami występują istotne różnice w programach kształcenia, a także w nazwach i opisach zawodów oraz uprawnieniach z nimi związanych. Dlatego już w Deklaracji Europejskich Ministrów ds. Kształcenia Zawodowego i Szkoleń oraz Komisji Europejskiej w sprawie zwiększonej współpracy europejskiej w dziedzinie kształcenia zawodowego i szkoleń, uzgodnionej w Kopenhadze w dniach 29–30 listopada 2002 r. zaapelowano o podjęcie działań nad utworzeniem jednego europejskiego dokumentu zawierającego informacje o kwalifikacjach i kompetencjach. W Deklaracji podkreślono także zasadniczą rolę współpracy europejskiej w dziedzinie kształcenia i szkolenia zawodowego oraz mobilności, jako zjawiska o podstawowym znaczeniu dla promowania zwiększenia zatrudnienia. W efekcie tych działań, został stworzony i przyjęty decyzją Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 15 grudnia 2004 r., pakiet dokumentów o nazwie Europass.

Czym jest Europass?

Europass to zestaw pięciu dokumentów umożliwiających obywatelom Unii Europejskiej lepsze dokumentowanie i prezentowanie swoich kwalifikacji oraz kompetencji na obszarze całej Europy. Z dokumentów Europass mogą również korzystać obywatele państw Europejskiego Obszaru Gospodarczego nie będących członkami Wspólnoty – tj. Islandii, Liechtensteinu i Norwegii oraz krajów kandydujących do przystąpienia do UE.

Jednym z najważniejszych zadań Inicjatywy Europass jest wspieranie pracodawców w lepszej ocenie kandydatów do pracy oraz umożliwienie porównania kwalifikacji kandydatów pochodzących z różnych krajów Unii Europejskiej.

W skład Europass wchodzą: Europass – CV, Europass – Paszport Językowy (zawiera informacje na temat stopnia znajomości języków), Europass –Mobilność, Europass – Suplement do Dyplomu i Europass – Suplement do Dyplomu Potwierdzającego Kwalifikacje Zawodowe. Każdy z tych dokumentów funkcjonuje samodzielnie, ale kompletując je można stworzyć pełne portfolio dokumentów związanych z karierą zawodową posiadające ujednoliconą formę we wszystkich krajach Unii Europejskiej. Europass zwiększa czytelność prezentowanych kwalifikacji, a tym samym – wyrównuje na europejskim rynku zatrudnienia szanse kandydatów do pracy pochodzących z różnych krajów.

Dokumenty Europass po raz pierwszy stwarzają możliwość pełnego zaprezentowania umiejętności, kompetencji i kwalifikacji uzyskanych dzięki różnorodnym formom kształcenia przez całe życie. Zarówno Europass – CV, jak i Europass – Paszport Językowy zawierają bowiem informacje nie tylko o wykształceniu uzyskanym w systemie szkolnym, ale także na temat umiejętności nabytych poprzez kursy, szkolenia, własne doświadczenia czy samokształcenie. Z kolei Europass – Mobilność jest pierwszym dokumentem na poziomie europejskim szczegółowo prezentującym kwalifikacje i umiejętności uzyskane w trakcie nauki, praktyk, szkoleń czy staży zagranicznych. Oba suplementy wchodzące w skład dokumentów Europass przyczyniają się do większej przejrzystości i lepszego zrozumienia znaczenia dyplomów, których stanowią uzupełnienie. Opisują umiejętności i wiedzę nabytą w toku kształcenia formalnego, a także identyfikują uprawnienia zawodowe posiadaczy dyplomu.

Więcej informacji:
KRAJOWE CENTRUM EUROPASS
Fundacja Rozwoju Systemu Edukacji
00-551 Warszawa, ul. Mokotowska 43
tel.: (22) 46-310510, e-mail: europass@frse.org.pl

DG Edukacja i Kultura
Program „Uczenie się przez całe życie"

Fundacja Rozwoju Systemu Edukacji

Ruszyło doradztwo finansowe dla biznesu

W regionie pojawiła się nowa bezpłatna usługa dla przedsiębiorców. Doradcy pomagają wybrać najlepszą ofertę bankową i pozyskują z niej finansowanie.

Na południu lubuskiego, chętnych na kredyt jest dwukrotnie więcej niż średnia krajowa. Prawie 40 proc. firm z tego terenu, chce w tym roku finansować się przy pomocy banków. Mało tego. Jednocześnie jedyne 2 proc. lubuskich firm zleca na zewnątrz usługi doradztwa i consultingu. To bardzo niski wskaźnik. A o kredyt, wcale nie jest dziś łatwo. - Banki są bardzo ostrożne w udzielaniu kredytów, szczególnie przedsiębiorcom na nowe inwestycje. Dziś dbają one bardziej o własną płynność oraz o odpowiednią wysokość kapitałów niż kiedykolwiek wcześniej – tłumaczy Dorota Mikielska, doradca finansowy OPZL. - Oznacza to, że podejmując decyzję o finansowaniu będą one ograniczać ryzyko do minimum. Teraz aby uzyskać kredyt trzeba być o wiele bardziej przygotowanym, posiadać dobre wyniki, właściwe zabezpieczenie i bardzo dobrze przemyślane i zaprezentowane pomysły – dodaje D. Mikielska. Mówimy zatem o jednoczesnej potrzebie finansowania, oraz o przykręcaniu kranika przez banki.

Potrzeba profesjonalnego doradztwa finansowego, zwłaszcza dla tego mniejszego biznesu, jest więc duża. Dlatego Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej rozpoczyna realizację bezpłatnych usług doradczych i szkoleniowych, z zakresu pozyskiwania pieniędzy z banków, funduszy pożyczkowych, banków spółdzielczych, czy bardziej nowoczesnych instrumentów jak leasing lub factoring. Pomysł OPZL zyskał w oczach Polskie Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości uznanie, zdobywając pierwsze miejsce w kraju, na kilkadziesiąt jednostek biorących udział w konkursie. OPZL w ogólnopolskim rankingu instytucji otoczenia biznesu otrzymał 96 proc. punktów do zdobycia i zdeklasował rywali. Różnica między zwycięzcą, a drugim w kolejce była największa spośród wszystkich pozostałych sklasyfikowanych jednostek. Dzięki pozyskanej pomocy finansowej z agencji, udział przedsiębiorców w doradztwie będzie całkowicie bezpłatny.

Projekt ma na celu z jednej strony pomoc kilkudziesięciu przedsiębiorcom z regionu pozyskać finansowanie zwrotne. Ale również zakłada promocję idei planowania biznesu w perspektywie średnio- i długookresowej, zwłaszcza przez małe firmy. Badania wskazują bowiem, że aż dwie na trzy firmy nie prowadzi aktywnej polityki planowania swojej działalności, a z instrumentów inżynierii finansowej (np. fundusze pożyczkowe, czy poręczeniowe), korzysta jedynie co dziesiąta firma.

Grupą docelową doradztwa są przedsiębiorcy zatrudniający do 50 pracowników, bez znaczenia od kiedy i gdzie prowadzą działalność gospodarczą. - Najłatwiej będą mieli Ci, z lubuskiego południa, bo główne miejsca realizacji usług to Zielona Góra i Nowa Sól – tłumaczy Łukasz Rut, koordynator projektu w regionie. - Ale wkrótce nasza pomoc będzie dostępna we wszystkich większych miastach siedmiu lubuskich powiatów, wchodzących w skład Aglomeracji Zielonogórskiej. Trzeba pamiętać, że mamy tylko 45 miejsc – dodaje

Ł. Rut. W promocję projektu w Regionie, zaangażowała się warszawska firma PR Partner of Promotion.

Usługa będzie obejmować dwie części: doradczą i szkoleniową. Część doradcza składać się będzie z trzech etapów. Pierwszym jest diagnoza potrzeb i możliwości finansowych przedsiębiorcy, przygotowanie wniosków kredytowych i biznes planu. Drugim jest asysta przy formalnościach związanych z podpisywaniem umowy, oraz pomoc w ustanowieniu zabezpieczenia. Trzecim jest doradztwo poinwestycyjne, związane z rozliczeniem kredytu, oraz monitoringiem realizacji założeń biznes planu. Pomoc jest zatem kompleksowa. Część druga będzie obejmować szkolenia z zakresu podstawowych pojęć ekonomicznych, planowania przedsięwzięcia, ubiegania się o jego dofinansowanie oraz monitorowanie jego realizacji.

OPZL podpisała porozumienia o współpracy z kilkudziesięcioma oddziałami banków i funduszami poręczeniowymi z terenu całej zachodniej Polski. Ważne, że w części porozumień są wynegocjowane zapisy, w wyniku których przedsiębiorcy, którzy otrzymają kompleksową pomoc przy wyborze i pozyskiwaniu finansowania w OPZL, dostaną na starcie lepsze warunki kredytowe, niż gdyby pozyskiwali finansowanie sami.

Projekt ma tym istotniejsze znaczenie, że ma charakter pilotażowy. Pilotażowy, czyli rządowa agencja będzie się głęboko wsłuchiwać w opinie korzystających z niego przedsiębiorców. I na podstawie tych doświadczeń stworzy w najbliższej przyszłości ogólnopolską sieć bezpłatnych doradców biznesowych wyspecjalizowanych w finansowaniu zwrotnym.

Red.

Więcej o doradztwie dowiesz się tu:

www.finansowanie.opzl.pl
e-mail: finansowanie@opzl.pl
tel. 68 356 94 32

lub w biurach OPZL
Nowa Sól, ul. Kościuszki 29
Zielona Góra, ul. Reja 6
Żary, ul. Wrocławska 12
Wschowa, ul. Rynek 9

Finansowanie zwrotne oczami konsultantów

Celem jest pomoc w rozwinięciu skrzydeł

Moją rolą jest pomaganie w przejściu procesu kredytowego w miarę bezboleśnie dla przedsiębiorcy. Dzięki niej nie odwiedza on żadnego banku, nie martwi się zbieraniem dokumentów, niczego nigdzie nie wysyła. Przedsiębiorcy nie orientują się w wielu formalnych kwestiach kredytowych, ale dzięki naszej pomocy są w stanie uniknąć potknięć, które mogą skutkować negatywną decyzją banku. Niekiedy pomoc przejawia się też podniesieniem na duchu przedsiębiorcy zmęczonego walką z instytucjami finansującymi, które w obecnych trudnych czasach chcą wiedzieć o firmie bardzo dużo. Przedsiębiorcy uważają, że zbyt dużo. Aczkolwiek należy rozumieć obydwie strony. Banki dążą do ograniczenia swojego ryzyka kredytowego.

Projekt oceniam jako udany. Działamy dopiero kilka tygodni, a skala pytań i problemów jest szeroka. Dużą zaletą jest to, że pomoc dla firmy świadczona jest całkowicie bezpłatnie. Doradca nie uzyskuje prowizji od przeprowadzonej transakcji z bankiem. Wielu przedsiębiorców, kiedy słyszą, że pomagamy bezpłatnie, szuka haczyka, zobowiązań pisanych drobnym drukiem. Tłumaczę wtedy, że nie pracujemy charytatywnie. Etat doradcy jest współfinansowany przez Unię Europejską.

Karolina Rudy - konsultant OPZL
Kontakt: e-mail: k.rudy@opzl.pl; kom. 889 904 540

Pomagamy w wielu sprawach. Oszczędzamy to, co najważniejsze: czas. Ale są też inne atuty: wypracowujemy korzystniejszą koncepcję finansowania zadania czy porządkujemy i zbieramy informacje o firmie i jej atutach. Zwracamy uwagę na rzeczy, które można poprawić, a na których przemyślenie wcześniej nie było czasu.

Często firmy ubiegające się o finansowanie zewnętrzne mają problemy z wykazaniem się dochodami. Przedsiębiorcy, żeby uniknąć płacenia wysokich podatków ograniczają wykazywanie dochodów, czego z kolei nie lubią instytucje finansowe. Wydawałoby się, że połączenie tych dwóch przeciwnych biegunów nie jest możliwe. A jednak. Jeżeli dochody ograniczane są w taki sposób, że środki idą na rozwój firmy i jest to ograniczenie wynikające z rozwoju, a nie z faktycznego braku efektywności, można to obrócić na korzyść firmy. My wiemy jak to opisać. Dobra analiza finansowa może zdziałać cuda. Dobrze jest pamiętać, że dokumenty tworzone w księgowości, nie służą tylko do obliczenia podatku, a ich analiza może pomóc w ułatwianiu pozyskiwania środków na działalność.

Ponadto dobry konsultant jest swojego rodzaju tłumaczem, a czasem nawet rozjemcą nieporozumień pomiędzy językiem i oczekiwaniami instytucji finansowych, a przedsiębiorcami, dla których niektóre rzeczy mają inne znaczenie. Przez co czasem, jedna i druga strona nie podają sobie ważnych informacji bo zakładają, że dana rzecz jest przecież oczywista.

Dorota Mikielska - konsultant OPZL
kontakt: e-mail: d.mikielska@opzl.pl, kom. 691 914 819

Dobra analiza finansowa zdziała cuda

Usługi doradcze na rynku są drogie

Doradztwo finansowe oceniam jako strzał w dziesiątkę. Dotychczas takie usługi można było uzyskać tylko w firmach komercyjnych, często za dużą kasę. Zwykłego Kowalskiego, który prowadzi swój biznes w dzisiejszych czasach po prostu nie stać na produkty z górnej półki. Brakuje mu czasu i chęci na bieganie po instytucjach finansowych. Czasem nie zna się na instrumentach finansowych i nie analizuje dostępnych na rynku ofert kredytowych. Dlatego projekt ten już od pierwszych dni działania cieszy się sporym zainteresowaniem.

Są firmy, które korzystają z doradztwa. Dzięki naszej pracy uzyskały one dużo lepsze warunki kredytowe niż banki proponowały im przy wstępnej ofercie. Istotne jest również to, że projekt zyskał uznanie księgowych, którzy stanowią pierwsze źródło zapytań o finansowanie działalności wśród przedsiębiorców. Trochę nieszczęśliwie się składa, że mamy okres urlopowy i często plany inwestycyjne są odkładane na później. Jednak ze względu na krótki czas trwania projektu chcemy szybko rozpocząć doradztwo, aby każda firma mogła wykorzystać w pełni nawet ośmiomiesięczny czas usługi.

Renata Stokłuska - konsultant OPZL
Kontakt: e-mail: r.stokluska@opzl.pl, tel. 697 712 733

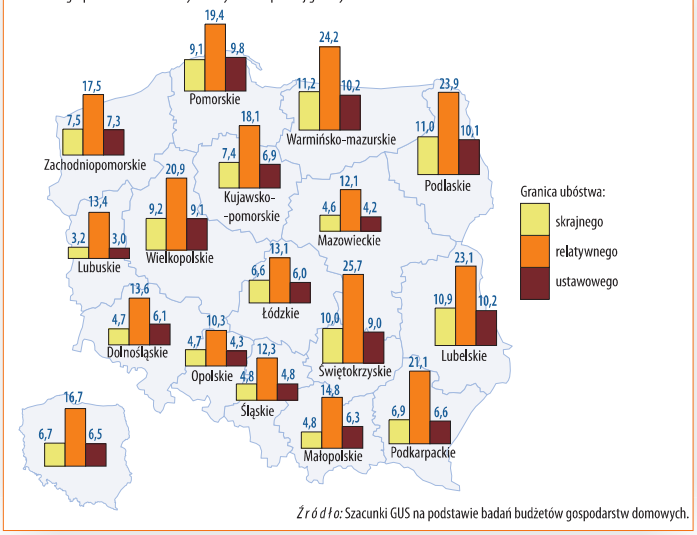
Urząd Statystyczny
w Zielonej Górze

Lubuskie z najniższym odsetkiem osób zagrożonych ubóstwem w Polsce

Według danych GUS dotyczących zasięgu ubóstwa ekonomicznego w Polsce w 2011 roku, oszacowanych na podstawie badania budżetu gospodarstw domowych, w województwie lubuskim odsetek zagrożonych ubóstwem skrajnym była najniższy w całym kraju i wyniósł niewiele ponad 3%.

Wskaźnik zagrożenia ubóstwem według województw w 2011 r.

% osób w gospodarstwach domowych o wydatkach poniżej granicy ubóstwa



Źródło: Szacunki GUS na podstawie badań budżetów gospodarstw domowych.

Warto zaznaczyć, iż za punkt wyjścia do ustalania granic ubóstwa skrajnego bierze się poziom minimum egzystencji obliczany przez Instytut Pracy i Spraw Socjalnych (IPiSS). Minimum egzystencji uwzględnia natomiast jedynie te potrzeby, których zaspokojenie nie może być odłożone w czasie, a konsumpcja niższa od tego poziomu prowadzi do biologicznego wyniszczenia.

Lubuskie znalazło się również w grupie województw w najmniejszym stopniu zagrożonych ubóstwem relatywnym oraz ustawowym. Ubóstwo relatywne dotyczyło nieco ponad 13% mieszkańców województwa, a ubóstwo ustawowe 3,0% osób żyjących w gospodarstwach domowych.

Ubóstwo ekonomiczne nadal w największym stopniu dotyczyło mieszkańców czterech województw północno-wschodnich i wschodnich: warmińsko-mazurskiego, podlaskiego, lubelskiego i świętokrzyskiego.

Na uwagę zwraca fakt, iż ubóstwem zagrożeni są przede wszystkim mieszkańcy gospodarstw domowych z osobami bezrobotnymi, z osobą niepełnosprawną oraz rodziny wielodzietne.

Granice ubóstwa dla wybranych typów gospodarstw w Polsce w 2011 r.

GRANICE UBÓSTWA	W ZŁ			
	gospodarstwa 1 osobowe		gospodarstwa 4 osobowe (2 osoby dorosłe + 2 dzieci do lat 14)	
SKRAJNEGO		495		1336
RELATYWNEGO		690		1863
USTAWOWEGO		477		1404

Gospodarka lubuska w maju 2012 r.

W województwie lubuskim produkcja sprzedana przemysłu w cenach stałych (w przedsiębiorstwach o liczbie pracujących powyżej 9 osób) była w maju br. o 0,3% niższa niż przed rokiem. Warto zaznaczyć, iż w tym samym okresie ub. roku notowano spadek produkcji sprzedanej przemysłu w skali roku o 1,6%.

Spadek produkcji sprzedanej odnotowano w 12 (spośród 29) działach przemysłu, w tym m.in.: w produkcji chemikaliów i wyrobów chemicznych (o 5,0%), w produkcji wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych (o 1,1%) oraz w produkcji pojazdów samochodowych, motocykli, części (o 0,6%).

Znacznie lepiej kształtowała się sytuacja w produkcji budowlano-montażowej, która ukształtowała się na poziomie o 18,4% wyższym niż przed rokiem (wobec spadku o 6,3% w maju ub. roku).

W największym stopniu wzrosła produkcja w jednostkach zajmujących się głównie budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej o 78,1% (wobec wzrostu 30,4% przed rokiem). Znacznie zwolniła dynamika w przedsiębiorstwach wykonujących specjalistyczne roboty budowlane (wzrost o 10,3% wobec 59,8% przed rokiem). Maj był kolejnym miesiącem, w którym odnotowano spadek produkcji, w ujęciu rocznym, w przedsiębiorstwach specjalizujących się w budowie budynków (o 3,7%).

Po dwóch latach wzrostu przedsiębiorstwa handlowe i niehandlowe w województwie lubuskim odnotowały spadek sprzedaży detalicznej w ujęciu rocznym. Sprzedaż detaliczna w maju była niższa o 6,3% w porównaniu z analogicznym okresem 2011 r. (wobec wzrostu o 18,9% notowanego w maju ub. roku).

W relacji do maja ub. roku sprzedaż detaliczna zmniejszyła się w większości grup, w tym w przedsiębiorstwach o znaczącym udziale w sprzedaży detalicznej ogółem, tj. prowadzących sprzedaż żywności, napojów i wyrobów tytoniowych (o 13,5%) oraz paliw stałych, ciekłych i gazowych (o 12,5%).

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

Przegląd Międzynarodowy – Coraz drożej w UE

W maju br. zharmonizowany wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych (HICP) wzrósł, w ujęciu rocznym, w strefie euro o 2,4%, a w całej Unii o 2,6%.

We wszystkich krajach członkowskich UE, w maju 2012 r., podobnie jak w poprzednich miesiącach br., wzrosła inflacja w skali roku. Najwyższy poziom inflacji zanotowano na Węgrzech (5,4%), w Estonii (4,1%), na Cyprze i Malcie (po 3,7%), a najniższy w Grecji i Szwecji (po 0,9%). Natomiast w Polsce roczna inflacja HICP wyniosła 3,6 % w maju tego roku, wobec 4,0 % w poprzednim miesiącu.

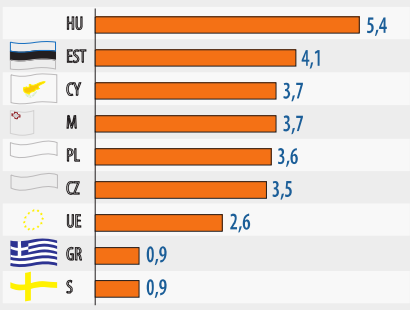
Według Eurostatu wzrost cen w strefie euro odnotowano w większości grup towarów i usług. Najbardziej wzrosły ceny alkoholu i wyrobów tytoniowych (4,7%) oraz opłaty związane z użytkowaniem mieszkania(4,0) i ceny transportu (3,7%).

Niższe niż przed rokiem były ceny związane z łącznością.

Wśród artykułów nieżywnościowych i usług konsumpcyjnych w ciągu roku najbardziej zdrożały ceny paliw płynnych – o 10,3% oraz gazu – 9,3%.

Zharminizowany wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych (HICP) w wybranych krajach UE27 w maju 2012 R.

W %



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

Tekst:
Robert Wróbel - Kierownik LOBR
Opracowanie graficzne:
Edyta Leśniarek

Z cyklu „Krótko o pieniądzach”

Bankowość detaliczna vs. korporacyjna

Bankowość w swoim klasycznym pojęciu, biorąc pod uwagę klienta docelowego oraz rodzaj proponowanych usług, dzieli się na bankowość detaliczną, bankowość korporacyjną oraz bankowość inwestycyjną. Każdy z tych rodzajów skierowany jest do innego klienta docelowego oraz różni się zakresem i rodzajem oferowanych produktów i rozwiązań.

Bankowość detaliczna, skierowana do osób fizycznych, jako jedynych odbiorców, została w praktyce bankowej także podzielona względem rodzaju klienta docelowego oraz rodzaju produktu. W przeciwieństwie do bankowości skierowanej do osób indywidualnych, ogromną część rynku bankowego stanowi bankowość korporacyjna i inwestycyjna skierowana wyłącznie do instytucji, w tym przedsiębiorstw. Ze względu na stosunkowo słabo rozwinięte w Polsce usługi bankowości inwestycyjnej w tym opracowaniu ta część rynku zostanie pominięta.

Podobnie jak w przypadku bankowości detalicznej, także w bankowości korporacyjnej rodzaj klienta docelowego determinuje nie tylko rodzaj oferty jak i sposób komunikacji z klientem. Dumą bankowości korporacyjnej jest zawsze indywidualne podejście do każdego z klientów. Standardowa oferta, mimo stosowania rozmaitych taryfikatorów, regulaminów itd. nie istnieje w pojęciu stosowanym w bankowości detalicznej. Najważniejsze jest zaspokojenie potrzeb klienta. Rozwój oferty produktowej banków jest procesem ciągłym. Wynika to przede wszystkim z bardzo dużej konkurencyjności rynku bankowego w Polsce oraz wciąż zmieniających się wymagań polskich przedsiębiorstw budujących dynamicznie rozwijającą się gospodarkę.

Bankowość korporacyjna to tzw. bankowość relacyjna opierająca się na długoterminowych relacjach na linii klient - bank. Podstawą tej filozofii jest współpraca konkretnych osób po obu stronach, wiarygodność partnerów oraz pełna wiedza o potrzebach i możliwościach obu współpracujących podmiotów. Jest to podstawowa cecha różniąca bankowość korporacyjną od bankowości detalicznej, gdzie wśród wielu banków podstawą działania jest tzw. podejście transakcyjne.

Niezależnie od tego czy obiektem naszych rozważań jest bankowość detaliczna, czy korporacyjna, polski sektor bankowy rozwija się bardzo dynamicznie i wciąż pozostaje liderem innowacji w Europie, a oprócz Turcji i Brazylii uznawany jest za jeden z najbardziej nowoczesnych i innowacyjnych na świecie.

Arkadiusz Bednarek
autor jest ekonomistą, związanym z sektorem bankowości korporacyjnej

Bankowość detaliczna vs korporacyjna

	Bankowość detaliczna	Bankowość korporacyjna
Filozofia sprzedaży	W przewadze transakcyjna	Relacyjna
Dostęp do doradcy bankowego	Możliwy	Gwarantowany
Ponowna sprzedaż	Sporadyczna	Częsta
Grupa docelowa	Liczna	Nieliczna
Proces zakupowy	Dostosowanie do procedur	Indywidualne negocjacje
Rodzaj klienta	Masowy	Wyselekcjonowany
Poziom wiedzy obu stron	Najczęściej przewaga banku	Równorzędność partnerów
Profesjonalizm sprzedaży	Wysoki	Bardzo wysoki
Kanały sprzedaży	Elektroniczne, pośrednicy, sprzedaż bezpośrednia	Zawsze sprzedaż bezpośrednia
Liczba realizowanych transakcji	Wysoka	Niska
Wartość pojedynczej transakcji	Niska	Wysoka
Oferta	W przewadze standardowa	Zawsze indywidualna
Zakres produktowy	Relatywnie niewielki	Szeroki
Cena	Niska	Wysoka
Promocja	Skierowana na produkt	Skierowana na potrzeby klienta
Zakres wiedzy o kliencie	Mały	Duży

Kolizja drogowa w Niemczech

Wakacje to okres wzmożonego ruchu na drogach. W takiej sytuacji nietrudno o wypadek. Co zrobić, gdy takie zdarzenie ma miejsce, gdy znajdziemy się w Niemczech?

Dla uczestników takiego zdarzenia, jakim jest wypadek powstają zwykle konsekwencje prawne, których nie zawsze jesteśmy świadomi. Szczególnie należy zwrócić na to uwagę, gdy jesteśmy za granicą. Już na miejscu wypadku często musimy podjąć decyzje, które mają poważne skutki prawne. Przede wszystkim należy pozostać na miejscu wypadku, oczywiście jeśli nie jest potrzebna pomoc medyczna. W innym przypadku należy powiadomić służby ratunkowe (patrz zdjęcie).

za granicą. Taka osoba może dochodzić na drodze pozasądowej odszkodowania w jej własnym kraju i w jej urzędowym języku. Inaczej wygląda sytuacja, gdy nie jest znany zakład ubezpieczeń osoby, która spowodowała wypadek. W tym celu został powołany w Polsce ośrodek informacji. Funkcję ośrodka informacji pełni Polskie Biuro Ubezpieczycieli Komunikacyjnych. Ośrodek ten udziela informacji dot. zakładu ubezpieczeń osoby, która spowodowała wypadek i jego reprezentanta do spraw

fot. www.sxc.hu

O czym musimy pamiętać?

Podobnie, jak ma to miejsce w Polsce, w miarę możliwości powinniśmy zebrać wszelkie potrzebne informacje na temat osoby, która uczestniczyła w wypadku, w tym jej imię i nazwisko, adres, numer rejestracji samochodowej, rodzaj samochodu (markę i model) oraz dane dotyczące polisy ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej (OC) sprawcy. Zwracamy uwagę na samodzielne zebranie i zabezpieczenie dowodów dotyczących wypadku. Bardzo ważne jest, aby sfotografować położenie samochodów zaraz po wypadku, ponieważ jest to często pomocne przy ustaleniu winy uczestników kolizji. Również należy powiadomić policję. W żadnym wypadku nie powinniśmy na miejscu wypadku składać oświadczeń dotyczących winy.

Dochodzimy odszkodowania

Jeżeli chcą Państwo dochodzić odszkodowania wynikającego z wypadku jako poszkodowany, istnieje możliwość, aby zaraz po kolizji przekazać sprawę adwokatowi w Niemczech. Zasadniczo znajduje zastosowanie prawo państwa, w którym miał miejsce wypadek. W naszym przypadku będzie stosowane prawo niemieckie. Jeżeli drugi uczestnik kolizji sam spowodował wypadek i również wynikło to z jego winy, to ponosi on również koszty prowadzenia sprawy przez adwokata osoby poszkodowanej w tym wypadku. W innym przypadku każdy ponosi proporcjonalnie do swojej winy koszty za prowadzenie sprawy przez adwokata.

Poprzez wprowadzenie w życie IV Dyrektywy w sprawie ubezpieczeń komunikacyjnych, jak również poprzez podpisanie umów między innymi państwami w ostatnich latach poprawiła się znacznie sytuacja osoby poszkodowanej w wypadku

roszczeń na terenie Polski. Konieczne jest podanie takich danych, jak: imię i nazwisko, adres, numer rejestracji samochodowej, rodzaj samochodu (markę i model) oraz datę wypadku. Dalsze informacje znajdują się na stronie internetowej http://pbuk.pl.

Możliwe jest podniesienie roszczenia bezpośrednio przed reprezentantem do spraw roszczeń w Polsce określonym przez niemiecki zakład ubezpieczeń. Poza tym możliwe jest dochodzenie swoich roszczeń wynikających z OC osoby która spowodowała wypadek z pomocą niemieckiego adwokata. Z naszego doświadczenia wypłacane są wszelkie uzasadnione roszczenia przez niemieckie zakłady ubezpieczeń.

O jakie roszczenia możemy się ubiegać?

W Niemczech można się ubiegać o roszczenia m.in. z tytułu kosztów naprawy odpowiadające wysokości zapłaconych rachunków lub wynikające z opinii biegłych, obniżenie wartości czy utrata możliwości użytkowania. Ponadto poniesione koszty samochodu zastępczego, koszty holowania samochodu, utrata zarobku, opinie biegłych, zwrot poniesionych nakładów oraz koszty leczenia.

Andreas Freudenberg
adwokat
Kancelaria kbz. Rechtsanwalte * Steuerberater z Frankfurtu n. Odrą

Miasta. Nowy cel w nadchodzącym budżecie UE

Komisja Europejska przyjęła projekt pakietu ustaw, w którym określiła ramy wspierania funduszy unijnych na lata 2014-2020. Nowego znaczenia nabiera polityka wspierania miast.

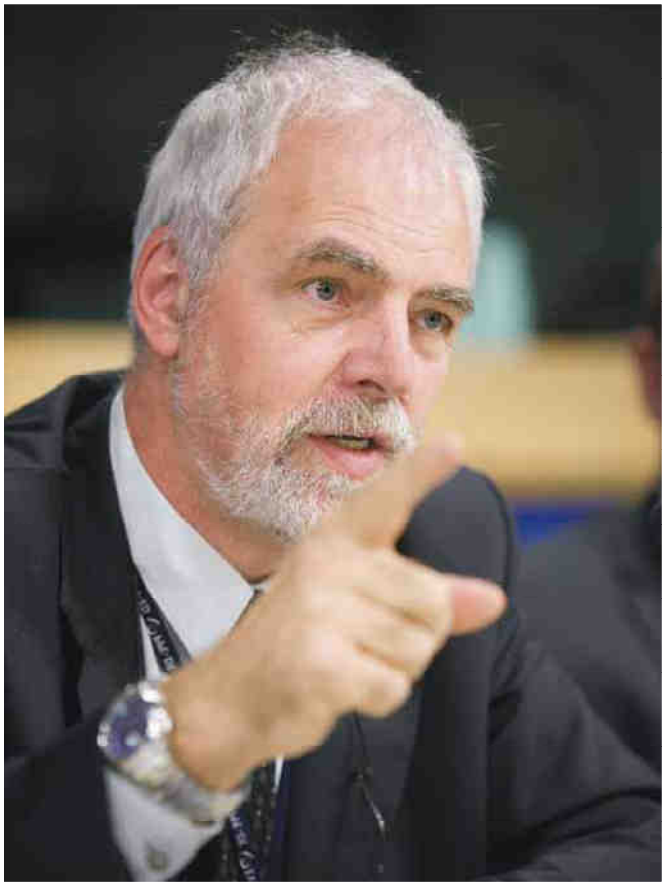


foto: Biuro Poselskie Jana Olbrychta

Europoseł **Jan Olbrycht** opowiada się za zmianami w zasadach przekazywania dotacji z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, nadającymi więcej decyzyjności krajom członkowskim, a nie Unii Europejskiej.

Polska w latach 2007-2013 otrzymała największą w historii Unii Europejskiej pomoc. Do wydania dostaliśmy około 300 mld zł. Dane Ministerstwa Rozwoju Regionalnego trzeciej dekady lipca mówią o umowach podpisanych na sumę przeszło 200 mld zł. Trzy czwarte środków jest więc już zaklepanych. Choć zostało jeszcze dużo pieniędzy (np. na kolej, na badania naukowe, klastry, czy na biznes w Internecie), to Polska szykuje się już do następnego rozdania. Najwięksi optymiści mówią o kolejnym siedmioletnim budżecie w wysokości co najmniej równego temu, który tak bardzo wpłynął ostatnimi laty na obraz naszego kraju.

W blokach startowych

Polska się przygotowuje, a tymczasem Komisja Europejska publikuje coraz to nowsze informacje dotyczące tego, co czeka nas w najbliższych latach. Między innymi szykowane jest wzmocnienie roli miast, jako centrów wzrostu. Rozporządzenie Komisji Europejskiej planuje stworzenie platform rozwoju miejskiego, umożliwiających wymianę doświadczeń. Takich wybranych miast będzie w jednym kraju maksymalnie 20, a w całej unii 300. W proces decyzyjny mają być tu zaangażowane lokalne grupy działania reprezentujące interesy społeczności.

Dodatkowo Polska do końca roku 2013 będzie musiała przekazać Komisji Europejskiej listę tych miast, w których będą lokowane specjalne pieniądze na działania służące rozwiązywaniu ich problemów gospodarczych, środowiskowych, klimatycznych i społecznych. Mało tego, musi poinformować, ile pieniędzy przekazuje na ten cel. Wkrótce rozpocząć się może między miastami prawdziwa rywalizacja.

Europosłowie chcą elastyczności

Nie wszyscy są jednak zwolennikiem tego pomysłu. Na ostatnim lipcowym spotkaniu przedsiębiorców w Konfederacji Lewiatan europoseł Jan Olbrycht z grupy Europejskiej Partii Ludowej (zrzeszająca z Polski PO i PSL) opowiedział się za zmianami w unijnym prawodawstwie. Poseł chciałby, aby zamiast unijnego wykazu miast, wprowadzić czytelne kryteria wyboru, jak to nazwał: funkcjonalnych obszarów miejskich, czyli pozostawienie szansy elastycznej decyzyjności wyboru miast na szczeblu krajowym.

Szansa tych zmian jest niemała. Gdyż poseł Jan Olbrycht jest polskim sprawozdawcą przepisów szczegółowych dotyczących Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, którego środki wspierają inwestycje m.in. właśnie w politykę miejską, ale też w badania, rozwój i innowacje, działania związane ze zmianą klimatu i ochroną środowiska oraz infrastrukturę telekomunikacyjną, energetyczną i transportową. Podczas spotkania z przedsiębiorcami w Warszawie zdradził, że podczas głosowania w komisji do spraw rozwoju regionalnego Parlamentu Europejskiego zaakceptowano jego poprawki. Zmiany były też inne. Europosłowie opowiedzieli się za większym zaangażowaniem władz regionalnych i lokalnych w decydowaniu o wydatkowaniu funduszy.

Polityka miejska na tapecie

Polska szykuje się do tych zmian. Powstaje krajowa polityka rozwojowa wobec miast,

fot. PKPP Lewiatan

Przedsiębiorcy spotkali się europosłem Janem Olbrychtem 9 lipca w Warszawie. Na zdjęciu J. Olbrycht wraz z prezydent Konfederacji Lewiatan Henryką Bochniarz

która ukierunkuje działania inwestycyjne w miastach i ich obszarach funkcjonalnych. Nowa polityka ma stanowić odpowiedź na dotychczasowy brak spójnej strategii rozwoju w tym obszarze. Z drugiej strony ma też właśnie przygotować Polskę na sprawne wykorzystanie funduszy europejskich w przyszłym okresie programowania 2014-2020, kiedy to większy niż do tej pory nacisk będzie położony na zrównoważony rozwój obszarów miejskich.

Zgodnie z zaprezentowanymi założeniami polskiej polityki miejskiej jest ona adresowana nie tylko do podmiotów publicznych, ale do wszystkich partnerów, których działania są istotne dla osiągania celów polityki, w tym do środowiska biznesu. Będzie to oznaczało potrzebę zaangażowania związków przedsiębiorców szczebla regionalnego na etapie planowania i opracowywania projektów finansowanych w przyszłych ramach budżetowych UE. Takich związków, jakim jest OPZL. Już dziś ocenia się, że realizacja takich działań będzie wymagała dużej sprawności administracyjnej i współpracy na poziomie regionalnym i lokalnym w dziedzinie programowania projektów. Ten etap prac nie powinien obyć się bez udziału regionalnych środowisk biznesu.

Zgodnie z obecnie negocjowanymi w Brukseli zasadami, realizacja zintegrowanych działań na rzecz zrównoważonego rozwoju obszarów miejskich powinna pochłonąć co najmniej 5 proc. wszystkich środków na twarde infrastrukturalne inwestycje. Co ważne, unijne regulacje uchylają też drzwi nie tylko dla dużych miast, ale również całych subregionów. Zainicjowane przez Organizację Pracodawców Ziemi Lubuskiej, powołanie Aglomeracji Zielonogórskiej było zatem strzałem w dziesiątkę. Skuteczny lobbing być może pozwoli nam znaleźć się w grupie miast uprzywilejowanych.

Łukasz Rut
Na podstawie PKPP Lewiatan

Do roku 2020 proponowane są następujące cele polskiej polityki miejskiej:

1. Podwyższenie zdolności miast do kreowania rozwoju, wzrostu i zatrudnienia.
2. Wspomaganie rozwoju obszarów problemowych (w tym niektórych obszarów wiejskich) polityki regionalnej poprzez wzmacnianie funkcji miast małych i średnich oraz przeciwdziałanie upadkowi ekonomicznemu miast.
3. Odbudowa zdolności do rozwoju poprzez rewitalizację zdegradowanych społecznie, ekonomicznie i fizycznie obszarów miejskich
4. Wspieranie zrównoważonego rozwoju ośrodków miejskich, w tym przeciwdziałanie zjawiskom suburbanizacji.
5. Stworzenie warunków dla skutecznego, efektywnego i partnerskiego zarządzania rozwojem na obszarach miejskich, w tym w szczególności na obszarach metropolitalnych.

Źródło: *Projekt założeń Krajowej Polityki Miejskiej*

Stowarzyszenie Aglomeracja Zielonogórska

Jest program, będą sukcesy

II Walne Zebranie Członków Stowarzyszenia Aglomeracja Zielonogórska za nami. Tym razem na miejsce obrad wybrano Salę Senatu Uniwersytetu Zielonogórskiego.

Walne Zebranie Członków jednogłośnie przyjęło **Program Działań Stowarzyszenia w roku 2012**

Głównym celem Zebrania była dyskusja, a nastepnie uchwalenie Progamu Działań Stowarzyszenia w roku 2012. Prezydenci miast, burmistrzowie, wójtowie oraz pracodawcy w wyniku dyskusji wyodrębnili pięć wspólnych obszarów problemowych, najważniejszych dla rozwoju Aglomeracji Zielonogórskiej, a dotyczą one gospodarki, komunikacji, edukacji, turystyki, planowania strategicznego.

Działania do wewnątrz

W pierwszym okresie funkcjonowania Stowarzyszenia istotne będą "działania do wewnątrz" – stwierdził prezes zarządu Aglomeracji Zielonogórskiej Janusz Jasiński. - Trzeba zbadać nasze potrzeby oraz skatalogować potencjał Aglomeracji w kontekście posiadanych obszarów inwestycyjnych i prowadzonych działań promocji gospodarczej gmin - dodał. Zgomadzone w ten sposób informacje posłużą do zamiany problemów w cele oraz zgromadzenie niezbędnych zasobów do ich realizacji. Prezydent Zielonej Góry Janusz Kubicki zwrócił uwagę na istniejące dokumenty strategii rozwoju regionu i kraju, a program Stowarzyszenia musi uwzględniać przyjęte rozwiązania i przygotować się do uczestnictwa w ich modyfikacji i tworzeniu w nowym okresie planowania.

Wszystkie ręce na pokład

Członkowie Stowarzyszenia określili też precyzyjne zadania bieżące stojące przed Zarządem od momentu powołania Biura. Stwierdzono, że należy zaangażować do pracy nad wskazanymi obszarami wszystkich członków Stowarzyszenia poprzez powołanie Komisji, które będą współtworzyć rozwiązania we wskazanych sektorach strategicznych. W celu zapewnienia Prezydentom, Burmistrzom, Wójtom i Pracodawcom stałego uczestnictwa w przygotowaniu działań zaproponowano również stworzenie grupy na poziomie operacyjnym, składającej się ze wskazanych przez Gminy osób do bieżącej współpracy z Biurem Aglomeracji. Usprawni to komunikację Członkom oraz wpłynie na jakość materiałów przygotowywanych na posiedzenia Zarządu i Komisji, a następnie pod obrady Walnego Zebrania jako podstawy do podejmowania decyzji.

Zgromadzeni uznali także, że ważnym elementem wspierającym rozwój gospodarczy regionu będą działania na rzecz podnoszenia swoich kompetencji. Jednym z tych elementów są szkolenia dla pracowników Gmin w zakresie spraw dotyczących rozwoju gospodarczego, w tym obsługi inwestorów oraz procesu zarządania marką samorządów.

Nadzieja w funduszach unijnych

Duże oczekiwania rozbudziła informacja o przyjęciu do finansowania przez Urząd Marszałkowski Województwa Lubuskiego projektu "Promocja gospodarcza i rozwój terenów inwestycyjnych w obszarze Lubuskiego Trójmiasta", w którym Stowarzyszenie Aglomeracja Zielonogórska jest nieformalnym partnerem. Projekt realizowany będzie w ramach Lubuskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na terenie Aglomeracji Zielonogórskiej – Stowarzyszenia Gmin leżących na terenie 8 powiatów z południa województwa lubuskiego oraz Lubuskiego Trójmiasta. Centralnym punktem projektu będzie promocja potencjału i możliwości Parku Naukowo-Techologicznego Uniwersytetu Zielonogróskiego w Nowym Kisielinie jako miejsca stymulującego rozwój gospodarczy Miasta Zielona Góra i całego obszaru Aglomeracji.

Dołączyła gmina Gubin

II Walne Zebranie Członków przyjęło również uchwałę w sprawie przyjęcia nowego Członka Zwyczajnego – Gminy Gubin. Przypomnijmy, że w skład Stowarzyszenia na chwilę obecną wchodzą przedstawiciele 29 Gmin i Stowarzyszeń Gmin oraz 4 Członków Wspierających. - Jest to potencjał, który musimy wykorzystać - skomentował Prezes Aglomeracji. Zebranie Ogólne zajęło się również innymi kwestiami proceduralnymi Stowarzyszenia m.in. zmianami w statucie oraz wyborami uzupełniającymi do Zarządu i Komisji Rewizyjnej Stowarzyszenia. - Spotkanie w Zielonej Górze kończy pewien etap formalny w naszej działalności, teraz zaczynamy pracę merytoryczną - dodał Dyrektor Biura Aglomeracji Zielonogórskiej Ryszard Kozakiewicz.

Red.

Obradom przewodniczyli (od prawej) burmistrzowie Nowego Miasteczka - Wiesław Szkondziak oraz Bytomia Odrz. - Jacek Sauter

Stowarzyszenie
Aglomeracja
Zielonogórska

Aglomeracja Zielonogórska obszarem funkcjonalnym

Tworzymy strategie partnerstwa

Stowarzyszenie Aglomeracja Zielonogórska realizując Program przyjęty na II Walnym Zgromadzeniu Członków aplikowało do udziału w projekcie pt. "Budowanie kompetecji do współpracy międzysamorządowej i międzysektorowej jako narzędzi rozwoju lokalnego" w ramach Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego 2009-2014, którego operatorem jest Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.

Celem programu jest osiągnięcie lepszej spójności społecznej i gospodarczej, poprzez wypracowanie mechanizmów efektywnej współpracy międzysamorządowej i międzysektorowej, co pozwoli na opracowanie zintegrowanej strategii rozwoju dla całego obszaru Aglomeracji (Zielona Góra wraz z jej obszarem funkcjonalnym), a także planów operacyjnych do jej realizacji.

Produktami Projektu będą:
- analizy sektorowe i badania społeczne, na potrzeby przygotowania strategii rozwoju obszaru funkcjonalnego,
- strategie i polityki dla obszaru funkcjonalnego,
- plany operacyjne do strategii w tym plany realizacyjne na najbliższe lata, z wymiarem rzeczowym i finansowym,
- studia wykonalności dla planowanych przedsięwzięć (projektów, grup projektów), opracowane w celu wyboru optymalnego wariantu przedsięwzięcia (w zakresie technicznym, organizacyjno-prawnym, finansowym),
- dokumentacje projektowo-kosztorysowe, środowiskowe oraz oceny oddziaływań na środowisko.

Sposób pracy nad ww. dokumentami stworzy podstawy do lepszej spójności społecznej i gospodarczej terytorium Aglomeracji Zielonogórskiej oraz umożliwi zbudowanie mechanizmów wspólnej identyfikacji i rozwiązywania problemów o charakterze terytorialnym w Zielonej Górze i na terenach funkcjonalnych, gdzie skoncentrowany jest kapitał ludzki. Wypracowane mechanizmy i dokumenty stanowić będą podstawę dla rozwoju Aglomeracji Zielonogórskiej zwłaszcza w zakresie 11 priorytetów funduszy strukturalnych Unii Europejskiej na lata 2014 – 2020.

Red.

Współodpowiedzialność zorganizowana

Podstawy działań wspólnotowych Aglomeracji Zielonogórskiej

Wychodząc z założenia, że zaufanie i odpowiedzialność buduje się w czasie wspólnego działania na każdym etapie współpracy, powstała inicjatywa zorganizaowania platformy komunikacji między Członkami Stowarzyszenia na poziomie strategicznym i operacyjnym.

Prezes Zarządu Stowarzyszenia „Aglomeracja Zielonogórska" Janusz Jasiński w czasie II Walnego Zebrania Członków złożył propozycję stworzenia platformy komunikacji na poziomie strategicznym i włączenia wszystkich Członków organizacji do pracy na rzecz Stowarzyszenia poprzez zorganizowanie Komisji Problemowych. Komisje działać będą w następujących obszarach tematycznych: gospodarka, edukacja, turystyka, komunikacja, analiza istniejących strategii. Członkowie komisji na poziomie strategicznym będą diagnozować obszary problemowe występujące w powyższych sektorach oraz proponować rozwiązania merytoryczne w celu ich poprawy. Będa też weryfikować wszelkie dokumenty przygotowywane na kolejne Walne Zebrania Członków. Mają szansę uczestniczenia we wszystkich działaniach i współodpowiadać za przygotowane decyzje. II Walne Zebranie Członków Stowarzyszenia podjęło także decyzję o utworzeniu platformy komunikacji na poziomie operacyjnym w ramach tzw. "sieci administracyjnej", poprzez wkazanie osób – pracowników Gmin do bieżącej współpracy z Biurem. Sieć administracyjna ma zapewnić wysoki poziom działania Stowarzyszenia oraz sprawność operacyjną współpracujących.

Pierwsze spotkanie "sieci" odbyło się 29.06.2012 r. w siedzibie Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej w Zielonej Górze. Głównym celem zebrania było przedstawienie i omówienie zasad i metod współpracy. W wyniku spotkania został omówiony plan działania "sieci" w roku 2012. Najważniejszym jej elementem będą działania na rzecz skatalogowania spójnej i kompatybilnej oferty promocyjnej i inwestycyjnej obszaru AZ. Pozwoli to wzmocnić jej rolę w kontekście efektywnego pozyskiwania inwestorów oraz zapewnienie spójności terytorialnej Aglomeracji.

Inicjatorem powołania Komisji Problemowych był Prezes Zarządu Stowarzyszenia Janusz Jasiński

Wspólnota działań wskazanych na powyższych poziomach przyczyni się do efektywniejszego zaangażowania Członków w działalność Stowarzyszenia na rzecz rozwoju gospodarczego regionu Aglomeracji Zielonogórskiej. Zwiększy też odpowiedzialność uczestników projektu Aglomeracja Zielonogórska za rezultaty wspólnej pracy oraz ułatwi zawieranie kompromisów.

Red.

Stowarzyszenie Aglomeracja Zielonogórska

Jak się uczyć to od najlepszych

Project Managment Institute (Polska) Lubuskie wspólnie ze Stowarzyszeniem Aglomeracja Zielonogórska zorganizowało seminarium tematyczne: "Światowe trendy w zarządzaniu projektami, portfelami projeków i programami".

Po seminarium nastąpiła wymiana poglądów. Na zdjęciu (od lewej): Tom Mochal (autor metodyki TenStep), Ryszard Kozakiewicz (Dyrektor Biura AZ), Robert Wysocki (Wicedyrektor ds. Edukacji i Rozwoju PMI Lubuskie)

Seminarium odbyło się 13 lipca 2012 r. w Rektoracie Uniwersytetu Zielonogórskiego. Poprowadził je Tom Mochal, prezydent firmy konsultingowej o światowym zasięgu (biura w 48 krajach) autor metodyki TenStep. Jest to metodyka zarządzania projektem, portfelami projektów i programami oraz narzedzi do budowy biur wsparcia projektów tworzonych w oparciu o najnowoczesniejsze standarty światowe.

TenStep jest szeroko stosowaną, referencyjną metodyką, nie tylko w tak dużych organizacjach jak PGE, Bonduelle, Gaz-System czy KGHM Polska Miedź, ale również w wielu mniejszych firmach, a także w instytucjach i urzędach. Seminarium spotkało się z dużym zainteresowaniem przedstawicieli lubuskich przedsiębiorstw, ale także instytucji samorządowych. W seminarium wziął udział Dyrektor Biura Stowarzyszenia "Aglomeracja Zielonogórska" Ryszard Kozakiewicz.

Red.

Biuro Stowarzyszenia Aglomeracja Zielonogórska

W dniu 21.05. 2012 r. w celu zapewnienia odpowiedniej obsługi biurowej i merytorycznej organów Stowarzyszenia zostało powołane Biuro Stowarzyszenia Aglomeracja Zielonogórska. Siedziba Biura AZ mieści się w siedzibie Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej przy ulicy Reja 6 w Zielonej Górze, a docelowo w Parku Naukowo-Technologicznym Uniwersystetu Zielonogórskiego w Nowym Kisielinie. Dyrektorem Biura został Pan Ryszard Kozakiewicz. W pierwszym etapie działaności Stowarzyszenia Biuro Aglomeracji Zielonogórskiej koncentruje się na realizacji przyjętego przez II Walne Zebranie Członków Programu Działań Stowarzyszenia.

Kontakt:
ul. M. Reja 6, pok. 3 (parter), 65-076 Zielona Gora
tel. 68 327 18 81
e-mail: aglomeracja.zielonogorska@wp.pl
www.facebook.com/StowarzyszenieAglomeracjaZielonogorska

Kalendarium wydarzeń AZ
(maj-lipiec 2012)

21 maj 2012
Powołanie biura Stowarzyszenia Aglomeracja Zielonogórska
11 czerwiec 2012
II Walne Zebranie Członków Aglomeracji Zielonogórskiej
21 czerwiec 2012
Uchwała Zarządu Województwa Lubuskiego w sprawie dofinansowania projektu Lubuskiego Trójmiasta
29 czerwiec 2012
Spotkanie "Sieci Aglomeracji Zielonogórskiej"
13 lipiec 2012
Seminarium tematyczne: Światowe trendy w zarządzaniu projektami, portfelami projektów i programami

Promocja = atrakcyjność + inwestycje

W II połowie czerwca Zarząd Województwa Lubuskiego przyznał - w formie uchwały - dofinansowanie w wysokości 1 300 500,00 PLN dla projektu kluczowego pt.„Promocja gospodarcza i rozwój terenów inwestycyjnych w obszarze Lubuskiego Trójmiasta" wpisanego do Indykatywnego Planu Inwestycyjnego LRPO w ramach Działania 1.2 „Tworzenie obszarów aktywności gospodarczej i promocja gospodarcza". Projekt będzie realizowany przez Stowarzyszenie Lubuskie Trójmiasto w latach 2012-2013.

Projekt dotyczy promocji gospodarczej, która ma służyć stworzeniu spójnego wizerunku silnego regionu, co docelowo ma wpłynąć na zwiększenie liczby inwestycji w regionie, zapewnić rozwój gospodarczy gmin Aglomeracji Zielonogórskiej, do której należy Stowarzyszenie Lubuskie Trójmiasto. Działania realizowane w ramach projektu mają na celu stworzenie atrakcyjnego dla inwestorów wizerunku Aglomeracji Zielonogórskiej.

Najistotniejszą grupą docelową do której skierowane będą działania projektowe to przedsiębiorstwa szukające nowych lokalizacji dla swoich inwestycji. Grupa ta to zarówno firmy zagraniczne, poszukujące korzystnych lokalizacji nowych inwestycji w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, jak też firmy polskie szukające możliwości rozwoju w granicach kraju.

Szereg działań promocyjnych, przewidzianych w projekcie obejmuje zasięgiem całą Aglomerację Zielonogórską, dotyczą m. in. z organizacji eventów gospodarczych, udział w targach (krajowych i zagranicznych), reklamę multimedialną, opracowanie strony internetowej, folderów itp. Projekt w sposób bezpośredni ma przyczynić się do wykreowania silnej marki - Aglomeracja Zielonogórska.

Red.

KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

PARP

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
Realizowany pod nadzorem Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości przez FPL Sp. z o.o.

Masz wykształcenie techniczne i ukończone 45 lat?

Rozwój kompetencji społecznych w MŚP

Projekt w 100% finansowany przez Unię Europejską

Bezpłatne szkolenia dla pracowników z zakresu m.in.:

- organizowania pracy
- technik perswazji
- profesjonalnej obsługi klienta
- zarządzania stresem
- rozwiązywania konfliktów
- efektywnej komunikacji

Więcej informacji:

www.fpl.pl/projekty

FPL

18 lat doświadczenia
w rozwijaniu osób i ponad **700** organizacji
ponad **40000** przeszkolonych osób
ponad **65000** godzin szkoleniowych
autorskie narzędzia i testy
licencjonowane rozwiązania

Zapraszamy na najbliższe szkolenia w Zielonej Górze:

6-7 września - Sztuka przekonywania i prowadzenia rozmów handlowych
13-14 września - Współpraca w zespole
20-21 września - Profesjonalna obsługa klienta wewnętrznego i zewnętrznego
27-28 września - Planowanie pracy/zarządzanie czasem

Biuro projektu:
FPL Sp. z o.o.
ul. Piramowicza 9
90-254 Łódź
tel. 781 007 160

Wszyscy mamy wspólny interes

Kogeneracja jest tym kierunkiem rozwoju energetyki, który powinien pogodzić energetyków z ekologami, ponieważ godzi on wymóg zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego z wymogiem oszczędnego gospodarowania surowcami i redukcją emisji gazów cieplarnianych - przekonuje **Marian Babiuch,** prezes Lubuskiego Towarzystwa na rzecz Rozwoju Energetyki.

Marian Babiuch

Energetyka może całkowicie zmienić polską gospodarkę. Jest duża szansa, że byłaby to zmiana na lepsze. By jednak tak się stało, to najpierw polska energetyka musi się zmienić. To niezaprzeczalny fakt, z jakim w większości zgadzają się energetycy, ekolodzy, publicyści i politycy wszystkich opcji. Nie kwestionują tego faktu ani zwolennicy unijnego pakietu klimatycznego (zwłaszcza duńska prezydencja), ani jego przeciwnicy. Nie spotkałem poważnego eksperta, który twierdziłby, że w polskiej energetyce niczego nie trzeba zmieniać ani naprawiać i że czeka ją świetlana przyszłość. Bo jest wręcz przeciwnie. Nierobienie niczego w energetyce, unikanie zmian o charakterze systemowym, zaniechanie inwestycji i porzucenie strategicznego myślenia, które nakazuje wybiegać myślami dalej niż perspektywa jednej-dwóch kadencji parlamentarnych – to wszystko sprawiłoby, że cała gospodarka szybko znalazłaby się w stanie zapaści.

Problem tkwi jednak w odpowiedziach na fundamentalne pytania: W jaki sposób energetyka ma się zmienić? Na jakie surowce postawić? Jakie technologie pozyskiwania energii powinny być objęte systemami wsparcia? Odpowiedzi na te pytania wymagają krótkiej charakterystyki polskiej energetyki, ponieważ nie każdy europejski kraj ma tak specyficzną sytuację w energetyce, jak Polska. Ta specyfika – w największym uproszczeniu – wynika z następujących powodów:

1. Przestarzała infrastruktura energetyczna, która sprawia, że już 1 stycznia 2016 r. moce wytwórcze na ok. 3000 MW mogą zostać wycofane z użytkowania, z uwagi na unijną dyrektywę dotyczącą emisji gazów i pyłów,

2. Ponad 90-procentowe uzależnienie od węgla jako surowca energetycznego, który nie pozwala na skuteczną dywersyfikację wytwarzania energii elektrycznej, w oparciu o gaz ziemny, atom czy odnawialne źródła energii.

3. Spodziewany wzrost zapotrzebowania na energię elektryczną we wszystkich sektorach polskiej gospodarki o ok. 43 proc., szacowany na 167 TWh w roku 2030 (źródło: Agencja Rynku Energii), co wynika z postępującego wzrostu gospodarczego w Polsce.

4. Struktura własnościowa największych krajowych firm energetycznych, oparta w dużej części na kapitale państwa, co z jednej strony pomaga w strategicznym zarządzaniu energetyką na polu europejskim i pomaga konkurować z największymi potęgami w branży, ale z drugiej strony czyni branżę dość wrażliwą na wahania i zawirowania natury politycznej,

5. Europejski pakiet klimatyczny, związany z ograniczaniem emisji CO2, którego restrykcyjne normy mogą pogrążyć polską gospodarkę w recesji i doprowadzić do wyprowadzenia z Polski całych gałęzi przemysłu, takich jak cementownie, czy przemysł stalowy. Oczywiście, dwa pierwsze punkty warunkują całą resztę. Gdyby infrastruktura energetyczna (elektrownie i sieci elektroenergetyczne) nie były przestarzałe, niestraszny byłby nam spodziewany wzrost zużycia energii. Gdyby energetyka nie była oparta na węglu, niestraszny byłby nam europejski pakiet klimatyczny, tak jak niestraszny jest on Francuzom, opierającym swą energetykę na „niskoemisyjnym" atomie, czy Niemcom, zamierzającym oprzeć swą energetykę na gazie i OZE.

By w naszej gospodarce nastąpiła zmiana na lepsze, energetyka musi stanąć przed wyzwaniami inwestycyjnymi, jakich nie było w Polsce od lat siedemdziesiątych. W prasie podawane są symulacje, z których wynika, że gdyby uruchomić wszystkie planowane (i konieczne) inwestycje w branży energetycznej, Polska miałaby zagwarantowany boom gospodarczy na kilka najbliższych lat, porównywalny z wdrażaniem europejskich funduszy strukturalnych w latach 2007-2013. Co więcej – branża energetyczna mogłaby wchłonąć dużą liczbę specjalistów, dać zatrudnienie licznym podwykonawcom na etapie realizacji inwestycji, wpływając istotnie na rynek pracy. Póki co jednak, cześć z tych inwestycji jest w trakcie koncepcji projektowych, inne są na etapach przetargowych. W realizacji jest niewiele. W grudniu 2011 r. zapowiedziano budowę wysokosprawnej elektrowni węglowej o mocy 900 MW w Rybniku, którą zrealizuje Elektrownia „Rybnik" SA, należąca do grupy EDF. To dobry prognostyk zmian, ale potrzeby polskiej gospodarki są dużo większe.

Odpowiadając na pytanie – w jaki sposób powinna zmieniać się polska energetyka, wystarczy sięgnąć do Polityki Energetycznej Polski 2030 (przyjętej przez rząd RP w listopadzie 2009 r.), gdzie znajduje się wiele godnych uwagi zaleceń. Szczególną uwagę zwrócę na jeden aspekt, dotyczący wysokosprawnej kogeneracji (produkcji energii elektrycznej i cieplnej w skojarzeniu), czyli taką formę, na jaką z sukcesem postawiła Elektrociepłownia „Zielona Góra" SA a także PGE Elektrociepłownia Gorzów. Otóż PEP 2030 zakłada, że do roku 2020 powinien nastąpić dwukrotny wzrost produkcji energii w technologii wysokosprawnej kogeneracji, w porównaniu z rokiem 2006. Zakłada też stymulowanie rozwoju kogeneracji poprzez mechanizmy wsparcia, z uwzględnieniem kogeneracji ze źródeł poniżej 1 MW. Pozostaje więc tylko realizować ten kierunek. Spełnienie tego zapisu jest możliwe, ale oczywiście

sporym nakładem inwestycyjnym oraz pod warunkiem stabilnego prawa i odpowiednich mechanizmów wsparcia kogeneracji. Przykładem niech będzie tutaj Dania, która w polskich środkach masowego przekazu jest przedstawiana jako główny zwolennik pakietu klimatycznego, zawetowanego przez Polskę. Tymczasem mało kto wie, że Dania w ostatnich dziesięcioleciach osiągnęła niezwykle wysoką efektywność energetyczną właśnie dzięki wsparciu wytwarzania energii w źródłach kogeneracyjnych oraz licznym kampaniom edukacyjnym. Skutek? W latach osiemdziesiątych w Danii funkcjonowało zaledwie 15 elektrociepłowni działających w kogeneracji, a dziś jest ich ponad 700. Duńczycy po prostu docenili zalety płynące z kogeneracji. A zalet tych jest wiele. Po pierwsze: mniejsze (o ok. 30 proc.) zużycie paliwa w porównaniu z analogiczną produkcją energii w elektrowni i ciepłowni. Po drugie: mniejsze zanieczyszczenie środowiska naturalnego na jednostkę wyprodukowanej energii. Po trzecie: najtańszy sposób redukcji emisji dwutlenku węgla, jako głównego „gazu cieplarnianego". Po czwarte: redukcja strat przy przesyle energii elektrycznej. Po piąte: zwiększenie bezpieczeństwa energetycznego (w skali regionu i kraju), dzięki rozproszeniu źródeł produkcji energii.

Widać więc, że kogeneracja jest tym kierunkiem rozwoju energetyki, który powinien pogodzić energetyków z ekologami, ponieważ godzi on wymóg zwiększenia produkcji energii i zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego z wymogami obniżenia emisji spalin i gazów oraz wymogiem oszczędnego gospodarowania surowcami. Oczywiście, trudnym i wciąż otwartym dylematem pozostaje odpowiedź na pytanie: na jakie surowce powinniśmy postawić. Czy technologie kogeneracyjne oprzeć na tanim, ale mocno „emisyjnym" węglu? Czy może na droższym, ale „czystszym" gazie, jak to ma miejsce w elektrociepłowniach Zielonej Góry i Gorzowa? A może na obu tych surowcach? Ten dylemat – choć ważny – wydaje mi się jednak wtórny w stosunku do problemu niewykorzystania ogromnego potencjału kogeneracji w Polsce. W 2008 r. wyprodukowane zostało zaledwie 25 TWh energii elektrycznej w skojarzeniu z produkcją energii cieplnej. Stanowi to tylko 35 proc. energii możliwej do wykorzystania przy całym potencjale ekonomicznym kogeneracji. W kolejnych latach nie było lepiej. Od 2004 do 2012 r. nie powstało w Polsce żadne znaczące źródło kogeneracyjne. Dopiero w tym roku do budowy kolejnego bloku gazowo-parowego działającego w kogeneracji przystępuje PGE Elektrociepłownia Gorzów.

Do tej sytuacji przyczyniają się liczne bariery, głównie ekonomiczne i prawne. Wsparcie dla budowy systemów wysokosprawnej kogeneracji w ramach funduszy UE jest zaledwie symboliczne. Dlatego – nie negując znaczenia unijnego pakietu klimatycznego i polskiego weta – chcę zwrócić uwagę na ten mniej nagłaśniany, ale równie istotny problem, jakim jest wsparcie dla kogeneracji. Jego rozwiązanie może zmienić oblicze polskiej energetyki, a w konsekwencji wpłynąć na całą gospodarkę i na kieszeń każdego konsumenta.

Zawsze powtarzam, że energetyka nie jest tylko sprawą energetyków, ale także polityków, czyli również nas, wyborców i podatników. Wszyscy jesteśmy przecież odbiorcami prądu i wszyscy chcemy, żeby energii nigdy nie zabrakło, żeby jej produkcja nie zanieczyszczała środowiska i na dodatek – żeby była tania. A skoro tak, to wszyscy mamy wspólny interes.

Marian Babiuch
Prezes Lubuskiego Towarzystwa na Rzecz Rozwoju Energetyki, Polskiego Towarzystwa Elektrociepłowni Zawodowych i Elektrociepłowni „Zielona Góra" S.A., członek Rady Programowej OPZL

Reklama

profesjonalne niszczenie dokumentów
i opakowań kartonowych

WIARYGODNOŚĆ
niszczenie dokumentów o różnym stopniu tajności

BEZPIECZEŃSTWO
profesjonalny sprzęt

ZAUFANIE
nadzór procesu

WYGODA
możliwość odbioru od klienta

Po zniszczeniu powstaje
wysokiej jakości **EKOLOGICZNE PALIWO**
do pieców, kominków

Kowal i Syn Sp. j.

Żary
tel. +48 68 375 00 16
kom. +48 602 625 934

Po kopalni nie zostaje pustynia

Rozmowa z prof. ANDRZEJEM GREINERTEM, kierownikiem Zakładu Ochrony i Rekultywacji Gruntów w Instytucie Inżynierii Środowiska Uniwersytetu Zielonogórskiego.

prof. Andrzej Greinert

Michał Iwanowski: W Strategii Rozwoju Województwa Lubuskiego znalazł się taki zapis: „Eksploatacja złóż węgla brunatnego w rejonie Gubina i Brodów niesie za sobą także zagrożenia rozwoju, szczególnie w zakresie zapewnienia równowagi między wydobyciem surowca, a zachowaniem środowiska przyrodniczego i kulturowego." Czy pana zdaniem, jako eksperta z dziedziny rekultywacji terenów pokopalnianych, jest to zapis zasadny?

Prof. Andrzej Greinert: To zapis natury ogólnikowej. Tam, gdzie mamy do czynienia z wielkoobszarową eksploatacją surowców, tam zawsze mamy do czynienia z zagrożeniami. Ale czy będą to zagrożenia trudniejsze czy łatwiejsze w kompensacji, to już inna sprawa. I tego już w strategii województwa nie ma. To musi być rozstrzygnięte przez fachowców w toku przygotowania dokumentacji wydobycia, rekultywacji i podczas samej eksploatacji. Tego rodzaju ustalenia nie mogą ani bagatelizować zagrożeń, ani ich demonizować, czy wyolbrzymiać. To musi się odbyć poprzez neutralne zwrócenie uwagi na fakty i to miało miejsce.

W takim razie, co musiałoby zostać ustalone w temacie rekultywacji terenów wyeksploatowanych, na etapie przygotowywania tej inwestycji?

Przede wszystkim: jaki obszar całkowity będzie objęty działalnością odkrywkową i w jakim tempie będą obejmowane odkrywką kolejne obszary częściowe. Trzeba pamiętać, że kopalnie nie powstają w ten sposób, że kopie się od razu na całym maksymalnym zasięgu odkrywki. To byłoby fizycznie niemożliwe. Wszystko odbywa się etapami, odkrywa się kolejne części złoża, po ich wyeksploatowaniu odkrywa się kolejną część, zasypując jednocześnie poprzednią odkrywkę. Tak to się dzieje z poszanowaniem przepisów i zasad rekultywacji. W gruncie rzeczy mamy więc do czynienia z poważnym problemem: jak znacznie zostanie przekształcony teren przyległy do odkrywki w trakcie wykonywania pierwszego wykopu. Bo wówczas grunt nadkładu trzeba składować na zewnątrz na tzw. hałdach zewnętrznych, nie da się nią zasypać wcześniejszej odkrywki, bo jej nie ma. Ziemia z każdego kolejnego wykopu trafia już do utworzonych wcześniej zagłębień.

A więc kluczowy jest pierwszy etap eksploatacji?

Od tego się zaczyna. Kluczowy moment to znalezienie odpowiedniego miejsca na lokalizację tzw. hałd zewnętrznych. A także odpowiednie zarządzanie materiałem, czyli hałdowanie selektywne, które przy dzisiejszych technologiach jest już standardem. Chodzi o to, żeby materiał skalny trafiał na osobne hałdy, a materiał możliwy do wykorzystania w rekultywacji powierzchni – na osobne. Ważne jest, żeby najcenniejszy materiał był wykorzystywany jako warstwa wierzchnia nowo kreowanych terenów.

Załóżmy, że cały proces przygotowania inwestycji i eksploatacji odbywałby się w sposób, o jakim pan mówi. Czy wówczas można by uniknąć zdegradowania terenu kopalnianego pod względem przyrodniczym?

Trzeba pamiętać o jednym: nie ma możliwości, żeby teren nie został zdegradowany. W wyniku eksploatacji powstają ogromne „dziury" w terenie i wszystko, co jest w ich obrębie zmienia się bezpowrotnie.

Bezpowrotnie, czyli nieodwracalnie?

Właśnie nie. Dotychczasowe formy zagospodarowania „znikają" na pewien czas. Po rekultywacji powstaje teren ukształtowany na nowo, często o nowej funkcjonalności. Może się zdarzyć, że ta nowa funkcjonalność będzie taka sama jak przed uruchomieniem kopalni, wtedy mówilibyśmy o odwróceniu skutków eksploatacji surowca na danym obszarze. Ale bywa też niekiedy, że nowe zrekultywowane tereny są ciekawsze, łatwiejsze w zagospodarowaniu, a nawet bardziej cenne turystycznie czy rolniczo niż przed uruchomieniem kopalni.

Zna pan takie przykłady?

Tak. W Zagłębiu Konińskim tereny po rekultywacji są ewidentnie lepsze, niż wcześniej. Dzieje się tak, gdyż pierwotnie na powierzchni zalegały piaski, były to gleby bardzo słabej jakości, ale głębiej nad złożem węglowym, zalegały gliny. Te gliny w wyniku wydobycia i rekultywacji trafiły na wierzch, w wyniku czego potencjał plonotwórczy gruntu znacznie się polepszył.

A jak wygląda sytuacja pod tym względem na terenach złóż Gubin-Brody?

Z tego, co wiem, to sytuacja nie jest jeszcze dokładnie wysondowana. Należy się jednak spodziewać, że mamy tutaj do czynienia z gruntami luźnymi, piaszczystymi, oczywiście również z warstwami geologicznymi glin. Wracamy więc do problemu selektywnej gospodarki nadkładem – w grę wchodzi tu zostawienie potencjalnie żyźniejszego gruntu jako tego, który trafi ostatecznie na powierzchnię. Tym samym poszerzy się możliwość rolniczego i leśnego użytkowania tych ziem.

Rozmawiał Michał Iwanowski

dyrektor biura Lubuskiego Towarzystwa na Rzecz Rozwoju Energetyki
www.lubuskaenergetyka.pl

Nowe firmy członkowskie OPZL

Opracowały: Joanna Jegier, Grażyna Rozwadowska-Bar

Auto-Ben Karolczyk

Firma Auto-Ben Karolczyk specjalizuje się w kompleksowej naprawie wszelkiego rodzaju plandek we własnej siedzibie oraz posiada wykwalifikowaną ekipę do mobilnych wyjazdów na terenie zachodniej Polski dla branży transportowej oraz w przemyśle magazynowym. Firma oferuje również naprawy powypadkowe przyczep i naczep. Drugim filarem firmy jest spedycja i transport ciężarowy krajowy i międzynarodowy naczepami typu standard do 24 ton ładowności oraz ekspresowe dostawy ładunków pojazdami typu solo do 6 ton masy ładunku na terenie Unii Europejskiej. Auto-Ben oferuje pełen profesjonalizm oraz kompleksową obsługę każdego typu przesyłek.

Manager: Michał Karolczyk. **Kontakt:** Auto-Ben Karolczyk, ul. Kazimierza Wielkiego 23, 67-400 Wschowa, tel./fax +48 725 725 705, e-mail: biuro@auto-ben.pl, www.auto-ben.pl

Biuro Plus B. Krępa, W. Krępa Sp. J.

Firma prowadzi sprzedaż artykułów biurowych oraz tonerów i atramentów do drukarek na terenie całego województwa lubuskiego. Każdy klient firmy ma możliwość zamówienia niezbędnych produktów bez minimum logistycznego z gwarancją dostawy w ciągu 24 h. Biuro Plus jest największą firmą z branży artykułów biurowych w zachodniej części Polski, co w połączeniu z ponad 20-letnim doświadczeniem gwarantuje doskonałą jakość usługi, profesjonalną obsługę każdego klienta oraz bardzo korzystne ceny.

Prokurent: Ryszard Krępa. **Kontakt:** Biuro Plus B.Krępa, W. Krępa Sp.J., ul. Piaskowa 4, 65-209 Zielona Góra, tel. 68 325 00 00, fax 68 325 00 72, e-mail: biuro@zielonagora.biuroplus.pl, www.biurozplusem.pl

Draft 6 Sp. z o.o. (Intermarche)

Właściciele:
Marzena Kamińska-Litwińczuk,
Dariusz Litwińczuk

Intermarche w Świebodzinie to firma rodzinna, której właścicielami są Marzena i Dariusz Litwińczukowie. Market posiada własną wędzarnię, w której wyroby produkowane są według tradycyjnych i sprawdzonych receptur- bez użycia konserwantów. Oferta sklepu obejmuje także: mięso z własnego rozbioru, pieczywo wypiekane na miejscu. Produkty Grupy Muszkieterów są tańsze średnio o 20% od konkurencyjnych marek. Ponadto w markecie można dokonać płatności rachunków, doładować telefon, zagrać w lotto. Szeroka gama towarów, w tym produktów pod własnymi markami, a nade wszystko świeżość, przystępne ceny i produkty z „każdej półki" to tajemnica sukcesu świebodzińskiego Intermarche.

Właściciele: Marzena Kamińska-Litwińczuk, Dariusz Litwińczuk. **Kontakt:** Draft 6 Sp. z o.o. (Intermarche), Os. Łużyckie 51, 66-200 Świebodzin, tel. 68 475 37 76, fax 68 475 37 75, e-mail: draft6@wp.pl

Właścicielka: Edyta Tomczyk

KREATOR Tomczyk Edyta

Kreator to firma handlowo - usługowa zajmująca się sprzedażą materiałów budowlanych głównie dociepleniowych, posiada również mieszalnię farb i tynków. Celem firmy jest świadczenie profesjonalnych usług w zakresie sprzedaży, fachowej obsługi i doradztwa. Kreator sukcesywnie wzbogaca ofertę asortymentową. Oferowane materiały posiadają atesty oraz certyfikaty jakości. Kadra to wykwalifikowani przeszkoleni pracownicy, którzy służą wiedzą i doświadczeniem od pomocy w doborze odpowiednich materiałów, skończywszy na doradztwie w miejscu realizacji inwestycji. Firma dysponuje własną bazą transportową.

Właścicielka: Edyta Tomczyk, **Kontakt:** KREATOR Tomczyk Edyta, ul. Podchorążych 41, 68-200 Żary, tel. 68 453 79 99, fax 68 453 79 98, e-mail: edyta.tomczyk@e-kreator.com.pl, www.e-kreator.com.pl

Dyrektor Regionu
Zielona Góra
Maciej Kaczmarski

Kredyt Bank S.A.

Kredyt Bank - łączy innowacyjność z tradycją solidnej bankowości. Działa z sukcesem stosując w praktyce „Finanse z zasadami". Bank od lat cieszy się zaufaniem tysięcy klientów, co pomaga mu umacniać pozycję na polskim rynku finansowym. W kontaktach z klientem stawia na jakość obsługi i relacje, czego dowodem jest uhonorowanie banku w pierwszej trójce najlepszych instytucji finansowych banków w Polsce pod względem standardów obsługi. Jest dużym, giełdowym bankiem uniwersalnym. Obsługuje różne grupy klientów, ze szczególnym uwzględnieniem segmentu klientów detalicznych, zamożnych, małych i średnich przedsiębiorstw oraz korporacyjnych. W Regionie Zielona Góra Kredyt Bank zaprasza do 11 oddziałów bankowych na terenie województwa lubuskiego i dolnośląskiego.

Dyrektor Regionu Zielona Góra: Maciej Kaczmarski. **Kontakt:** Kredyt Bank S.A., Al. Wojska Polskiego 25, 65-950 Zielona Góra, tel. 68 328 02 13, tel. 510 028 455, fax 68 328 01 13, e-mail maciej.kaczmarski@kredytbank.pl,

MultiBank - Oddział Bankowości Detalicznej BRE Banku S.A.

MultiBank specjalizuje się w usługach personal banking dla osób zamożnych. Po 11. latach działalności, plasuje się wśród największych i najbardziej nowoczesnych instytucji finansowych na polskim rynku. Dziś z usług MultiBanku korzysta ponad 600 tys. klientów. Do ich dyspozycji jest sieć ponad 130 oddziałów bankowych oraz dostępna całą dobę infolinia. Klienci MultiBanku mogą też korzystać z jednego z najnowocześniejszych systemów transakcyjnych w Polsce. Bank dysponuje szeroką ofertą produktów inwestycyjnych, depozytowych i kredytowych dla osób fizycznych i przedsiębiorstw. W 2011 roku MultiBank został ogłoszony najbardziej przyjaznym bankiem tradycyjnym w prestiżowym plebiscycie „Przyjazny Bank Newsweeka", a w 2012 roku zdobył pierwsze miejsce w rankingu „Jakość na Bank".

Dyrektor: Marzena Łukaszewicz. **Kontakt:** MultiBank-Oddział Bankowości Detalicznej BRE Banku S.A., Pl. Matejki 19, 65-001 Zielona Góra, tel. 68 329 20 80, fax 68 329 20 81, e-mail: marzena.lukaszewicz@multibank.pl, www.multibank.pl

Ośrodek Wypoczynkowy Kormoran w Niesulicach

Ośrodek Kormoran położony nad pięknym jeziorem Niesłysz -dysponuje idealnymi warunkami do rodzinnego wypoczynku a także organizacji imprez dla firm. Bogata infrastruktura: sto komfortowych domków, stołówka, bar z salą bankietowo-konferencyjną, boiska, wypożyczalnia sprzętu pływającego (min. żaglówki klasy omega), a także plac zabaw dla dzieci stanowią doskonałą bazę do aktywnego wypoczynku. Czysta woda, piękne plaże to świetne warunki, które zachęcają do żeglowania i wędkowania. Ośrodek zapewnia też opiekę nad dziećmi oraz koncerty, wieczorki taneczne, imprezy sportowe i inne zabawy dla uprzyjemnienia pobytu gości. Kormoran corocznie powiększa swoją ofertę i podnosi poziom obsługi dla klientów indywidualnych i firm.

Prezes Zarządu: Janusz Gudaczewski, **Właściciel:** OLIMP Sp. z o.o., **Kontakt:** OW Kormoran, Niesulice 17 E, 66-213 Skąpe, tel. 68 381 21 28, www.kormoran-niesulice.pl, e-mail: kormoran-niesulice@o2.pl

Pałac Wiechlice

Pałac Wiechlice łączy w sobie historyczny urok z nowoczesnym, ekologicznym luksusem. Ośrodek powstał w zrujnowanym zabytkowym kompleksie pałacowym z 1790 r., który na podstawie starych dokumentów został wiernie odbudowany w 2011 r. Pałac dysponuje pokojami hotelowymi oraz apartamentami. Posiada bogatą ofertę zabiegów relaksacyjno-rehabilitacyjnych. Na miejscu znajduje się centrum odnowy biologicznej z kriokomorą oraz tężnia solankowa, siłownia wyposażona w nowoczesne urządzenia. Profesjonalna obsługa, kunszt potraw pałacowej kuchni zadawalają nawet najbardziej wymagających klientów. A pole golfowe, kryty basen ze strefą saun oraz sala bankietowa na 300 osób to koncepcja rozwoju Pałacu Zabytkowa posiadłość otoczona jest pięknym parkiem z drzewami, z których najstarsze mają ponad trzysta lat.

Właściciel: Zbigniew Czmuda

Właściciel: Zbigniew Czmuda, Long Inc. **Kontakt:** Pałac Wiechlice, Wiechlice 45b, 67-300 Szprotawa, tel. 68 376 86 08, fax 68 376 86 09, e-mail: zbigniew@czmuda.com, www.palacwiechlice.pl

Przedsiębiorstwo Budownictwa Ogólnego Sp. z o.o.

Na rynku budowlanym firma działa od 1956 r. Poprzez długoletnie doświadczenie oparte na potencjale technicznym i doświadczeniu kadry inżynieryjno-technicznej wypracowała pozytywny wizerunek poparty zaufaniem klientów. Realizuje kompleksowo roboty budowlane, instalacyjne i sieciowe w branży elektrycznej i sanitarnej oraz ziemne i drogowe. Prowadzi wytwórnię i sprzedaż betonu towarowego, płyt stropowych kanałowych, FILIGRAN i innych prefabrykatów. W Centrum Szkolenia i Dokształcania Kadr prowadzi kursy na uprawnienia do obsługi maszyn i sprzętu budowlanego. Od 2001 r. w ramach działalności deweloperskiej sprzedano 60 domów jednorodzinnych i ponad 280 mieszkań na terenie Zielonej Góry i Nowej Soli. PBO jest jedną z nielicznych w kraju firm prowadzących przyzakładową Szkołę Zawodową.

Prezes Zarządu: Stanisław Jęch. **Kontakt:** Przedsiębiorstwo Budownictwa Ogólnego Sp. z o.o., ul. Botaniczna 75, 65-392 Zielona Góra, tel. 68 323 88 34, fax 68 323 88 46, e-mail: pbo@pbozg.pl, www.pbozg.pl

Właściciel: Jan Brabański

PersonalCare IHV Sp. z o.o Sp.k

Firma PersonalCare od kilku lat zajmuje się prowadzeniem usług opiekuńczych, zarówno w kraju jak i poza jego granicami. Doskonale rozumie problematykę pracy z osobami starszymi. Zajmuje się przede wszystkim zapewnieniem opieki w domu osobom starszym, niepełnosprawnym, ale również dzieciom. Celem Firmy jest odpowiedni dobór opiekunek/opiekunów tak, aby zarówno podopieczny jak i pracownik czuli się komfortowo. Firma posiada doświadczoną i wykwalifikowaną kadrę. PersonalCare zajmuje się również organizowaniem kursów i szkoleń dla aktywizacji zawodowej osób, które chciałyby zostać opiekunami osób starszych, niepełnosprawnych i dzieci.

Właściciel: Jan Brabański, PersonalCare IHV Sp. z o.o Sp. k. **Kontakt:** Plac Kosynierów 1 C, 67-400 Wschowa, tel.: 65 520 47 18, e-mail: personalcare.ihv@gmail.com

Voit Polska Sp. z o.o.

Firma VOIT POLSKA należy do międzynarodowej grupy, posiadającej zakłady na różnych kontynentach. Oddział w Polsce to innowacyjna odlewnia produkująca precyzyjne odlewy ciśnieniowe ze stopów aluminium. Obszary działalności: rynek samochodowy, AGD oraz automatyka przemysłowa. Nazwa VOIT jest gwarantem solidności i nowoczesności.

Prezes: Zbigniew Psikus. **Kontakt:** Voit Polska Sp. z o.o., ul. Przemysłowa 1, 67-100 Nowa Sól, tel. 68 456 39 00, fax 68 456 39 01, e-mail biuro@voit-polska.pl, www.voit-polska.pl

Szukasz wsparcia **w prowadzeniu biznesu?**

Zapisz się do największej i najaktywniejszej organizacji pracodawców w regionie lubuskim.
Od członkostwa w OPZL dzieli Twoją firmę tylko 4 kroki:

1. pobierz deklarację członkowską oraz ankietę na www.opzl.pl/czlonkostwo lub w biurach OPZL w Zielonej Górze, Nowej Soli , Żarach lub Wschowie

2. wypełnij je i prześlij do nas faksem na nr 68 327 18 81 lub e-mail biuro@opzl.pl; możesz też ją dostarczyć osobiście do najbliższego Ci biura (adresy na www.opzl.pl)

3. poczekaj na formalne przyjęcie przez Zarząd Organizacji (obraduje zwykle raz w miesiącu)

4. o przyjęciu zostaniesz poinformowany przez Biuro Główne OPZL drogą listowną oraz elektroniczną.

www.opzl.pl/czlonkostwo

Forum Gospodarcze tuż-tuż

Już tylko niespełna dwa miesiące pozostały do największego w regionie spotkania przedsiębiorców, samorządowców, polityków. Lubuskie Forum Gospodarcze 2012 rusza **5 października** w Łagowie Lubuskim.

Edycja 2010

- Jest Davos, jest Krynica i jest Łagów – powiedział kilka lat temu szef Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej Janusz Jasiński. I rzeczywiście spotkania przedsiębiorców, które rokrocznie od 2005 r. odbywają się w Łagowie Lubuskim czy jego najbliższej okolicy, na dobre wpisały się w kalendarz imprez o znaczeniu regionalnym. Ważne dla rozwoju gospodarczego województwa tematy, znaczący goście z regionu, kraju i zagranicy, prelekcje ekspertów – stanowią o wysokim poziomie merytorycznym Lubuskiego Forum Gospodarczego. Oprócz tego Forum jest zawsze okazją do nawiązywania i odnawiania kontaktów biznesowych i towarzyskich, często w nieskrępowanej garniturem czy garsonką atmosferze. Sprzyja temu wieczór integracyjny i aktywna sportowa integracja następnego dnia.

Nie inaczej będzie i w tym roku. Tematem wiodącym Forum będzie rozwój gospodarczy obszaru Aglomeracji Zielonogórskiej. Spróbujemy odpowiedzieć na pytania, m.in.: jakie czynniki warunkują rozwój działających już firm? Czy i jakie mamy szanse na nowych znaczących inwestorów? Jak skutecznie promować firmy i gospodarkę Aglomeracji? Aby obiektywnie spojrzeć na te kwestie do udziału w dyskusji zaprosiliśmy niezależnych ekspertów i gości z zewnątrz.

Lubuskie Forum Gospodarcze jest atrakcyjną i efektywną formą kreowania wizerunku firm, które zdecydują się na przyjęcie statusu partnera, sponsora spotkania. Zachęcamy do skorzystania także z tej formy współpracy, w końcu: jak nas widzą, tak nas piszą.

Szczegółowe informacje nt. Forum pojawią się w połowie września na stronie **www.forum.opzl.pl**, członkowie OPZL otrzymają je na skrzynki e-mail. Za to już dziś warto zarezerwować **5-6 października**, wpisując w swoich kalendarzach Lubuskie Forum Gospodarcze w Łagowie. Koniecznie z wykrzyknikiem!

Jarosław Nieradka

Biznes Lubuski
Magazyn Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej

Wydawca magazynu

opzl
ORGANIZACJA PRACODAWCÓW ZIEMI LUBUSKIEJ

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, Jarosław Nieradka, Agnieszka Poźniak, Maciej Prządka, Grażyna Rozwadowska-Bar, Łukasz Rut

Stali współpracownicy:
Arkadiusz Bednarek, Michał Iwanowski, Anna Pilarska

Reklama w magazynie

Joanna Jegier - koordynator
tel./fax +48 68 327 18 81
kom. +48 697 712 032
reklama@bizneslubuski.pl
www.bizneslubuski.pl/reklama

Druk i wsparcie graficzne

chromadruk.pl

Chroma Drukarnia Krzysztof Raczkowski
ul. Przemysłowa 5, 68-200 Żary
tel: +48 68 477 21 00
fax: +48 68 477 21 04

drukarnia@chroma.pl
www.chroma.pl
www.chromadruk.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
TELEWIZJA INTERNETOWA - WWW.ZIELONAGORA24.TV
Plus radio MIĘSKO DNIA
REGIONALNA
TYDZIEŃ Lubuski

Kolejny numer

Nr 4 (18) / 2012
jesień

Z WKŁADKĄ NA LUBUSKIE FORUM GOSPODARCZE 2012

opzl
ORGANIZACJA PRACODAWCÓW ZIEMI LUBUSKIEJ

Stowarzyszenie Aglomeracja Zielonogórska

LUBUSKIE FORUM GOSPODARCZE 2012

ŁAGÓW LUBUSKI

5-6 października

Największe spotkanie regionalnego biznesu

Opinie, komentarze i dyskusje

Integracja środowiska

więcej wkrótce na: **www.forum.opzl.pl**

Oddział Korporacyjny BRE Banku w Zielonej Górze

» kompleksowa oferta dla firm

Zapraszamy!

BRE Bank to jeden z największych banków w Polsce pod względem sumy bilansowej, obsługujący ponad 3,5 mln Klientów. Właściciel mBanku – pierwszego internetowego banku w Polsce oraz marki dla Klientów zamożnych – MultiBanku.

Swoją ofertę kieruje do największych krajowych i międzynarodowych firm działających w Polsce, dynamicznie rozwijających się przedsiębiorstw sektora MSP, jednostek sektora publicznego i instytucji finansowych.

Szeroka paleta usług finansowych BRE Banku obejmuje rozwiązania z obszaru bankowości korporacyjnej, inwestycyjnej, detalicznej oraz zarządzania aktywami.

Ofertę banku uzupełniają spółki strategiczne Grupy BRE świadczące wyspecjalizowane usługi finansowe.

BRE Leasing, jedna z czołowych polskich firm leasingowych należąca do Grupy BRE, dostarcza Klientom najlepsze rozwiązania leasingowe, przyczyniając się do optymalnego rozwoju firm.

Firma zapewnia profesjonalną analizę i prowadzenie projektów w zakresie finansowania, obsługi handlowej i prawnej, a także udziela wsparcia w negocjacjach z dostawcami. Oferta BRE Leasing obejmuje leasing ruchomości, leasing nieruchomości, a także Car Fleet Management, czyli kompleksowe usługi finansowania i zarządzania flotą samochodową.

W celu uzyskania szczegółowych informacji na temat oferty banku i Grupy BRE, zapraszamy do kontaktu lub wizyty w placówce BRE Banku.

Oddział Korporacyjny w Zielonej Górze
Pl. Matejki 19
tel.: (68) 323 68 50
breleasing.pl
brebank.pl