

# GŁOS

## PRZEDSIĘBIORCY



WYDAWNICTWO ZACHODNIEJ IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ

Numer 8 (189)/2024

### KATARZYNA CHRZANOWSKA

PREZES ZARZĄDU  
MAZEL S.A.

POLSKO-NIEMIECKI  
APEL W SPRAWIE  
KOLEI

NABÓR  
DO AKADEMII  
LIDERA



Na podbój Skandynawii	4
Gala 20-lecia ZIPH	5
Apel w sprawie kolei	6
Wywiad z Jerzym Korolewiczem, prezesem ZIPH	7
Akademia Lidera	8
Expo Japonia	8
Innowacyjność w przedsiębiorstwach - raport	9
Wywiad z Katarzyną Chrzanowską, prezesem MAZEL S.A.	10-11
Wywiad z Pawłem Górnikiem - Dyrektorem Obszaru Doradztwa Bankowego GBSBanku	12
HRowym okiem - Edyta Hubska	13
Głos rozsądku? - Marcin Sasim	13
Gorzów w liczbach	14
Urząd Statystyczny informuje	15



## Szanowni Państwo

W Izbie o żadnych wakacjach nie może być mowy. W pocie czoła pracujemy nad działaniami, które zaplanowaliśmy na drugą połowę roku. Z początkiem września chcemy uruchomić nabór wniosków w ramach Lubuskich Bonów Rozwojowych. To nowe rozdanie unijnych środków przeznaczono na dofinansowanie szkoleń, kursów i egzaminów dla lubuskich firm. Aktualnie trwają zaawansowane prace nad systemem informatycznym. Wszystko po to, abyście wszelkie sprawy mogli Państwo załatwić elektronicznie. Został on zaprojektowany w taki sposób, żeby ograniczyć do niezbędnego minimum konieczne formalności i aby był dostępny z każdego miejsca.

Na wrzesień przygotowaliśmy również bogatą ofertę szkoleniową. Przede wszystkim zachęeni sukcesem poprzednich edycji naszego programu rozwoju umiejętności menadżerskich pod nazwą *Akademia Lidera*, rozpoczęliśmy nabór uczestników do kolejnej odsłony. Zajęcia wystartują pod koniec września i potrwają do końca listopada. W sumie będzie to cykl 6 warsztatów, podczas których uczestnicy zdobędą wiedzę oraz poznają najlepsze praktyki na temat kluczowych umiejętności zarządzania. Nabór chętnych trwa do 11 września (więcej na str.8).

Ponadto 10 września zapraszamy do udziału w spotkaniu dla eksporterów, którym przybliżymy tajniki związane z wchodzeniem na rynki skandynawskie, a 24 września zorganizujemy w Gorzowie konferencję na temat zatrudniania osób neuro różnorodnych. A na deser gala 20-lecia ZIPH, którą zaplanowaliśmy na 30 września w Teatrze im. Juliusza Osterwy (szczegóły na str.5). Już dziś serdecznie zapraszam do skorzystania z naszej oferty i aktywnego uczestnictwa.

Mam nadzieję, że nasi czytelnicy mimo swoich obowiązków znaleźli czas, by cieszyć się z uroków okresu urlopowego. Życzę Państwu udanego i spokojnego wypoczynku, spotkań z ciekawymi ludźmi oraz wielu niezapomnianych przeżyć.

Z poważaniem

**Kamila Sz wajkowska**

**Dyrektor ZIPH**

## GŁOS PRZEDSIĘBIORCY

### Wydawca:

Zachodnia Izba  
Przemysłowo-Handlowa  
w Gorzowie.

### Redakcja:

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

### Opracowanie graficzne:

Monika Szalczyńska  
topotypo@topotypo.pl

### Współpracownicy:

Kamila Sz wajkowska,  
Edyta Hubska, Agnieszka Anacka.

### Adres:

ul. Kosynierów Gdyńskich 108  
66-400 Gorzów Wielkopolski,

T: +48 696 007 665

E: info@ziph.pl

W: www.ziph.pl

# Polecić nie omieszkam...

Polecam  
Bartosz Zmarzlik



**ZAPYTAJ O SZCZEGÓŁY!**

**Masz pytania? Nie pozostawiaj ich  
bez odpowiedzi!**

**Marża: 1,80%**


**RRSO: 8,46%**

**Decyzja kredytowa  
do 5 dni**

Rzeczywista Roczna Stopa oprocentowania (RRSO) wynosi: 8,46% dla następujących założeń: całkowita kwota kredytu: 352 718,00 PLN (bez kredytowanych kosztów), okres kredytowania: 246 miesięcy; wkład własny: 20% wartości nieruchomości; oprocentowanie kredytu: 7,68 % w skali roku – wyliczone jako suma aktualnego wskaźnika referencyjnego WIBOR 3M: 5,88% i marży Banku w wysokości 1,80%; łączna liczba rat: 246, przy czym 245 miesięcznych równych rat w wysokości 2 852,28 PLN i ostatnia rata wyrównująca w wysokości 2 853,93 PLN. Całkowity koszt kredytu 361 183,53 PLN, w tym: suma odsetek w całym okresie kredytowania: 348 944,53 PLN, prowizja nie kredytowana za udzielenie kredytu: 0,00 % kwoty udzielonego kredytu wynosząca 0,00 PLN. Opłata za prowadzenie Konta Znajome wynosi 0,00 PLN, w przypadku miesięcznych wpływów na rachunek płatniczy w wysokości min. 1 000,00 PLN, opłata za obsługę karty debetowej 0,00 PLN, jeżeli wartość transakcji bezgotówkowych wykonanych przez Użytkownika karty w miesiącu kalendarzowym wyniesie co najmniej 700,00 PLN (opłaty zgodnie z obowiązującą Taryfą Opłat i Prowizji za czynności i usługi bankowe dla Klientów indywidualnych w GBSBanku). Roczna stawka za ubezpieczenie kredytowanej nieruchomości od ognia i zdarzeń losowych w TU w ramach oferty Banku 601,00 PLN (12 020 PLN za cały okres kredytowania). Koszt ustanowienia hipoteki: 200,00 PLN, podatek od czynności cywilno- prawnej (PCC-1) -19,00 PLN. W całkowitym koszcie kredytu Bank nie uwzględnia następujących kosztów: kosztu wyceny nieruchomości, gdyż nie jest dostawcą tej usługi dodatkowej dla konsumenta. Całkowita kwota do zapłaty wynosi: 713 901,53 PLN. Oprocentowanie kredytu jest zmienne i w okresie obowiązywania umowy kredytu może ulec zmianie w związku ze zmianą wskaźnika referencyjnego WIBOR 3M, który może spowodować, że koszty obsługi kredytu mogą wzrosnąć lub zmaleć. Zmienne oprocentowanie niesie za sobą ryzyko wzrostu wysokości raty, a tym samym całkowitej kwoty do zapłaty. Wskaźnik referencyjny WIBOR 3M ustalany jest na okresy 3-miesięczne, które odpowiadają kwartałom kalendarzowym, w wysokości ustalonej na ostatni dzień roboczy kwartału kalendarzowego poprzedzającego okres obowiązywania wskaźnika referencyjnego. Kalkulacja została dokonana na dzień 24.04.2024 r. na reprezentatywnym przykładzie.

**GBSBank**  
Dołącz do znajomych

Bank Polski

 [www.gbsbank.pl](http://www.gbsbank.pl)

 Grupa BPS

## NA PODBÓJ SKANDYNAWII



### WSPÓŁPRACA Z IHK OSTBRANDENBURG

12 lipca w siedzibie ZIPH miało miejsce spotkanie z przedstawicielami Izby Przemysłowo-Handlowej Wschodniej Brandenburgii. Jego celem było nakreślenie planów związanych z organizacją polsko-niemieckich wydarzeń gospodarczych dla przedsiębiorców z obu stron Odry. Na przełomie roku wystartuje wspólny projekt pn. Centrum Zrównoważonego Rozwoju, który ma stanowić pomoc dla firm w zakresie spełnienia wymagań związanych z Europejskim Zielonym Ładem. Ponadto ustalono, że w maju przyszłego roku obie Izby zorganizują drugą edycję „Go Green”, czyli kolejną odsłonę konferencji dot. zrównoważonego rozwoju.



### INWESTYCJA PGE

PGE Energia Odnawialna, spółka z grupy PGE, otrzymała koncesję na produkcję energii elektrycznej z PV Pasterzowice o mocy 8 MW – podała PGE w komunikacie prasowym. Farma fotowoltaiczna powstała w województwie lubuskim, w powiecie zagańskim na terenie gminy Szprotawa, w obrębie miejscowości Pasterzowice na powierzchni ponad 16 ha. Do jej budowy zastosowano 15 tys. modułów bifacialnych o mocy 540 W każdy. Według szacunków farma będzie w stanie zaopatrzyć w prąd blisko 4,5 tysięcy gospodarstw domowych.



### FARMY FOTOWOLTAICZNE

W województwie lubuskim powstaną dwie duże farmy fotowoltaiczne, których łączna moc wyniesie 95 MW. Jedną z instalacji powstanie w okolicach miejscowości Stary Dworek w gminie Bledzew, druga – w Rakowie w gminie Świebodzin.

Kraje północy Europy łączy wspólna historia, kultura, tradycja i ekonomia. Skandynawia z punktu widzenia gospodarczego stanowi niewątpliwie duży, atrakcyjny rynek położony w bliskim sąsiedztwie Polski. Już 10 września w ZIPH odbędzie się spotkanie informacyjne na temat możliwości wejścia na rynki skandynawskie, ze szczególnym uwzględnieniem Finlandii i Norwegii.



10 września 2024 | 10:00 | Gorzów

Ludność krajów nordyckich liczy ok. 27,5 miliona mieszkańców, czyli ok. 6,2% mieszkańców całej Unii Europejskiej, a łączny dochód narodowy tych państw to ponad 1,5 biliona euro, co stanowi około 11% dochodu narodowego wszystkich państw unijnych.

- *Polska ma całkiem pokaźne obroty handlowe z tą grupą krajów. W roku 2021 polski eksport na rynki nordyckie osiągnął 11,1 miliarda euro, a import - 8 miliardów euro. Wartości te stanowiły odpowiednio 8,5% eksportu Polski oraz 6% importu. Dużą zastęgę w generowaniu obrotów z rynkami nordyckimi mają spółki z udziałem kapitału nordyckiego. Należy zauważyć, że wśród inwestorów skandynawskich jest wiele spółek o zasięgu globalnym. Relacje z tymi podmiotami mogą stanowić trampolinę dla ekspansji firm polskich na rynki nordyckie.* – mówi Tomasz Molski z ZIPH.

Spotkanie informacyjne, które odbędzie się w ZIPH 10 września ma za

zadanie przybliżyć zalety i wady rynków skandynawskich oraz odpowiedzieć na pytanie, w jaki sposób szukać tamtejszych partnerów biznesowych. Nie zabraknie też przykładów dobrych praktyk „ekspansji” polskich firm na rynki skandynawskie, aspektów kulturowych oraz obyczajów biznesowych w krajach północy Europy.

- *Bez wątplenia zaletą współpracy ze Skandynawami jest fakt, iż w krajach tych panuje powszechna znajomość języka angielskiego, a w trzech krajach nordyckich - Szwecji, Danii i Norwegii - działają Zagraniczne Biura Handlowe Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu oferujące wsparcie dla przedsiębiorców polskich w dotarciu do rynków krajów urzędowania* – mówi Tomasz Molski.

Rejestracja udziału jest możliwa pod adresem: [t.molski@ziph.pl](mailto:t.molski@ziph.pl). Liczba miejsc ograniczona – decyduje kolejność zgłoszeń.

Jarostaw Libelt



# GALA XX-LECIA ZIPH

Okrągłe rocznice wymagają wyjątkowej celebracji, dlatego już dziś zapraszamy naszych członków do świętowania jubileuszu 20-lecia Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej. Z tej okazji 30 września bieżącego roku, o godzinie 17:00 w Teatrze im. Juliusza Osterwy w Gorzowie będzie miała miejsce uroczysta gala.



Od momentu założenia dwie dekady temu (dokładnie w 2004 roku), Izba stanowi organizację, która skupia przedsiębiorców z zachodniej Polski. ZIPH reprezentuje interesy blisko czterystu podmiotów gospodarczych, dla których od 20 lat pracuje na rzecz tworzenia dogodnych warunków do rozwoju, poszerzania międzynarodowych kontaktów gospodarczych oraz wspierania inicjatyw firm zrzeszonych w Izbie.

*- Minione 20 lat to setki wydarzeń, spotkań, projektów oraz wiele wspólnie zapisanych kart, które stworzyły podwaliny do dzisiejszej siły i pozycji samorządu gospodarczego w Lubuskiem. Podczas naszego jubileuszu będziemy chcieli podsumować drogę, którą wspólnie pokonaliśmy, aby głos przedsiębiorców stał się słyszalny i brany pod uwagę w procesie rozwoju naszego regionu* – mówi Jerzy Korolewicz, prezes ZIPH.

Jubileusz to także dobra okazja zarówno do wspomnień, jak i do uho-

norowania osób i firm, które w sposób szczególny przyczyniły się do rozwoju ZIPH. Po części oficjalnej, całość uroczystości zwieńczy akcent artystyczny, czyli występ gorzowskiego zespołu „Filary Jazz Big-Band”.

Organizatorzy pragną również, aby gala stanowiła dla zgromadzonych nie tylko asumpt do świętowania, ale również okazję do wymiany myśli i refleksji nad tym, co za nami oraz jakie wyzwania stoją przed lubuską gospodarką w przyszłości. W trakcie wieczoru nie zabraknie atrakcji przygotowanych specjalnie dla uczestników, aby uczynić ten jubileusz naprawdę niezapomnianym wydarzeniem.

Zachęcamy do zarezerwowania sobie terminu i udziału w tym wydarzeniu. Ze względów organizacyjnych prosimy o rezerwację na stronie: [wydarzenia.ziph.pl](http://wydarzenia.ziph.pl).

**Tomasz Molski**

## W SKRÓCIE

Zaplanowana w Bledzewie farma zajmie powierzchnię około 70 ha. Jej moc zainstalowana wyniesie 60 MW, z kolei moc przyłączeniowa wyniesie ma 45 MW. Drugi projekt, planowany w gminie Świebodzin, zakłada budowę farmy fotowoltaicznej na terenie 75 ha. Jej moc zainstalowana wyniesie 65 MW, a moc przyłączeniowa została określona na 50 MW. Obie farmy fotowoltaiczne według planów zostaną oddane do użytkowania w roku 2027. Farmy mają produkować energię odpowiadającą zapotrzebowaniu około 50 tys. gospodarstw domowych.



### IZBOWE CZWARTKI Z FUNDUSZAMI

ZIPH prowadzi dla przedsiębiorców bezpłatne konsultacje dotyczące funduszy UE pod nazwą „Czwartki z funduszami europejskimi”. Jak sama nazwa wskazuje, w każdy czwartek Izbowy ekspert – Aleksandra Głazowska – udziela bezpłatnych porad dotyczących między innymi dostępnych programów, aktualnie otwartych naborów oraz warunków pozyskania środków z funduszy UE. Konsultacje odbywają się w godzinach 11:00–15:00 pod numerem telefonu +48 512 125 480.



### LEGALIZACJA DOKUMENTÓW

W biurze Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej działa punkt legalizacji dokumentów handlowych i eksportowych. To jedyna tego typu placówka świadcząca usługi dla przedsiębiorców w regionie. Usługa legalizacyjna świadczona przez Izbę obejmuje różnego rodzaju dokumenty stosowane w handlu międzynarodowym, od dokumentów autorstwa wnioskodawcy, świadectw i zaświadczeń urzędów państwowych i samorządowych, do poświadczeń autentyczności kopii, kserokopii dokumentu na podstawie okazanego oryginału włącznie. Zapraszamy do kontaktu telefonicznego:

Anna Wesółowska: +48 576 850 300  
lub drogą mailową:  
[a.wesolowska@ziph.pl](mailto:a.wesolowska@ziph.pl)

# APEL ZACHODNIEJ IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ

20 czerwca w Gorzowie miała miejsce polsko-niemiecka konferencja pod nazwą „Go Green”. Przedsiębiorcy z obu stron Odry rozmawiali, jak w sposób zrównoważony, proekologiczny, ale również konkurencyjny rozwijać gospodarkę. Organizatorami tego międzynarodowego spotkania były Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa i IHK Ostbrandenburg (Izba Przemysłowo-Handlowa Wschodniej Brandenburgii).

W związku z planami tworzenia strategicznych korytarzy transportowych zasilających wschodnią flankę Paktu Północnoatlantyckiego NATO w Centralnej Europie, jako największa organizacja samorządu gospodarczego w województwie lubuskim, apelujemy o zaangażowanie i aktywny udział w pracach planistycznych dotyczących wyznaczenia korytarzy transportowych wraz z niezbędną infrastrukturą o znaczeniu strategicznym zarówno w obszarach gospodarczych, logistycznych jak i obronnych.

Jako reprezentacja lubuskich przedsiębiorstw uważamy za szczególnie istotne położenie nacisku na przebieg korytarzy transportowych w relacji wschód-zachód (Kostrzyn nad Odrą-Gorzów Wielkopolski-Krzyż-Piła-Gdańsk-Bydgoszcz) oraz północ-południe (Świnoujście-Szczecin-Gorzów Wielkopolski-Poznań lub Gorzów Wielkopolski- Zielona Góra-Wrocław), których to przebieg może sprawnie obsługiwać transport w trzech komponentach: drogowym, kolejowym i żegludzie śródlądowej. Naszym zdaniem ważnym dopełnieniem całości może być wskazanie lokalizacji zdolnej do obsługi komponentu Cargo w całodobowym ruchu lotniczym.

Wiąże się to z wytypowaniem lokalizacji o szczególnym znaczeniu strategicznym spełniającym najwięcej warunków węzła transportowego lub bazy - składu o specjalnym znaczeniu strategicznym. Wskazanie takich lokalizacji wiąże się z zaplanowaniem dużej przepustowości w ruchu kolejowym na przebiegu linii kolejowej numer 203 wraz z jej: elektryfikacją, planowaniem



i budową miejsc przeladunku, składu dużych ilości ładunków oraz środków transportu z niezbędną infrastrukturą wspierającą i pomocniczą.

Pragniemy też zaznaczyć, że wskazanie lokalizacji zdolnych do obsługi masowego transportu w komponentie żeglugi śródlądowej na przebiegu Międzynarodowej Drogi Wodnej E70 wiąże się jednocześnie z działaniami przeciwpowodziowymi i przeciwdziałaniu suszy.

Uzupełnieniem całości jest potencjalny przebieg dróg ekspresowych o szczególnym znaczeniu strategicznym ze względu na możliwość krzyżowania się korytarzy północ-południe (droga S3) z korytarzami wschód-zachód (droga S22) wraz z ośrodkami

ciężenia do Berlina oraz portów morskich Gdańska, Gdyni i Elbląga.

Relatywna bliskość zespołu portów morskich Szczecin-Świnoujście pozwala na planowanie lokalizacji portu pomocniczego o znaczeniu strategicznym dla polskiego obszaru administracyjnego w zakresach: obronnym, logistycznym i gospodarczym.

Jako przedstawiciele środowisk gospodarczych jesteśmy gotowi włączyć się wraz ze swoimi koncepcjami do procesów planistycznych i uzgodnień, oferując jednocześnie swoją wiedzę i doświadczenie.

**Jerzy Korolewicz**  
Prezes Zarządu ZIPH

# ZACHOWAĆ KONKURENCYJNOŚĆ

20 czerwca ZIPH zorganizowała w Gorzowie konferencję na temat tzw. Zielonego Ładu. Wydarzenie to zostało poświęcone znalezieniu odpowiedzi na pytania, jakie szanse i zagrożenia niesie za sobą Europejski Zielony Ład oraz co nowe regulacje w praktyce oznaczają dla firm. O wnioskach płynących z konferencji rozmawiamy z **Jerzym Korolewiczem**, prezesem zarządu Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej.

**W czerwcu w Gorzowie Izba zorganizowała konferencję na temat Zielonego Ładu. Jakie wnioski po tym spotkaniu płyną ze strony przedstawicieli biznesu?**

Należy podkreślić, że była to polsko-niemiecka konferencja, w której uczestniczyli przedsiębiorcy i przedstawiciele wielu instytucji z obu stron Odry. I choć oba kraje są na zupełnie różnym etapie wdrażania poszczególnych elementów Zielonego Ładu to wnioski na przyszłość były wspólne. Podobnie, jak duża część przedsiębiorców uczestnicząca w konferencji, jestem zdania, że przede wszystkim powinniśmy ponownie przyrzeć się celom Zielonego Ładu i zweryfikować, co na dziś jest osiągalne, a co należy nieco opóźnić.

**Z czego Pana zdaniem wynikają te obawy?**

Przede wszystkim decydenci w Unii Europejskiej muszą zdać sobie sprawę z tego, że do realizacji tych wszystkich celów, niezbędna jest silna gospodarka, a silna gospodarka nie jest możliwa bez silnego biznesu. Tymczasem jako przedsiębiorcy, zamiast wsparcia i zachęty zasypywani jesteśmy coraz to nowymi regulacjami. Z jednej strony politycy i urzędnicy rzadko nas pytają, czy będziemy mieli w firmach wystarczająco dużo funduszy, aby udźwignąć Zielony Ład, a z drugiej - słabo przebijają się w debacie publicznej odpowiedzi na pytanie, jak w tej sytuacji zachować dotychczasową konkurencyjność na międzynarodowych rynkach.

**Co ma Pan na myśli?**

Jako Europa jesteśmy dziś w trudnej sytuacji. Mamy problem ze starzeniem się społeczeństw i wynikających z tego problemów na rynku pracy, a przede



foto: Łukasz Kulczyński

wszystkim ze słabością przemysłu, w przewadze o stosunkowo niskiej innowacyjności. Już dziś w wielu gałęziach gospodarki trudno nam konkurować z Chinami czy ze Stanami Zjednoczonymi. Zielony Ład wprowadzony dogmatycznie w obecnym kształcie powiększyłby tylko te dysproporcje na naszą niekorzyść. Moim zdaniem potrzebujemy też jako Europa Ładu przemysłowego, czyli swoistej reindustrializacji. Zwrócił zresztą na to uwagę w swoim kwietniowym raporcie opracowanym na zlecenie Komisji Europejskiej były premier Włoch Enrico Letta. Niebawem ma być także ogłoszony raport byłego prezesa Europejskiego Banku Centralnego, Enrico Draghi, na temat europejskiej konkurencyjności.

**Jakie działania podejmuje Izba w zakresie „zielonej polityki” Unii Europejskiej.**

Oczywiście nie mamy bezpośredniego przełożenia na to, co będzie się dziać w najbliższych miesiącach i latach w nowo wybranym parlamencie czy Komisji Europejskiej. To, co możemy

zrobić, to przede wszystkim dostarczyć gruntowną i aktualną wiedzę w tym przedmiocie, co pozwoli zbudować odpowiednie kompetencje naszym członkom. Z naszej inicjatywy przy Izbie działa od niedawna Klaster Go Green. Jego celem jest pomoc przedsiębiorcom, aby nie tylko przeszli przez tę transformację suchą stopą, ale także doradzić, jak wykorzystać konieczność zmian w „zielonym” kierunku jako bodziec i katalizator do unowocześnienia ich firm. Niedługo uruchomimy również przy Izbie Polsko-Niemieckie Centrum Zrównoważonego Rozwoju, którego cel ma stanowić szeroko rozumiana edukacja. Będzie to zarówno sfera szkoleniowa np. w zakresie raportowania ESG czy śladu węglowego, ale też kształcenie tzw. skautów energetycznych czy wspólne polsko-niemieckie spotkania i wyjazdy studyjne w obszarze zielonych technologii. Liczę, że będzie to istotne wsparcie dla naszych przedsiębiorców.

**Dziękuję.**

**Rozmawiał Jarosław Libelt**

# PROGRAM DLA MENADŻERÓW

W październiku bieżącego roku Krajowa Izba Gospodarcza organizuje misję biznesową dla polskich przedsiębiorców do Arabii Saudyjskiej.

W ramach 6 sesji warsztatowych zaprezentowane zostaną najlepsze praktyki oraz wiedza na temat kluczowych umiejętności zarządzania. - W trakcie zajęć skupimy się na rozwijaniu kluczowych umiejętności zarządzania, które sprawiają, że liderzy są skutecznymi: komunikacji, zarządzania konfliktem, motywowania pracowników, zarządzania czasem czy budowania odporności na stres - mówi Edyta Hubska.

Zajęcia odbywać się będą w Lubuskim Centrum Przedsiębiorczości w Gorzowie w małych, kameralnych grupach. Wszystko po to, aby prócz nabytej wiedzy dać uczestnikom możliwość wymiany doświadczeń, dzielenia się wiedzą oraz poszerzania samoświadomości.

- Akademia Lidera to przede wszystkim świetna okazja do poznania i przećwiczenia kluczowych umiejętności zarządzania ze-

spotem. Do Akademii Lidera zapraszamy tych wszystkich, którzy pragną się rozwijać, poszerzać swoje kompetencje i uczyć się od innych. To produkt zarówno dla tych, którzy są już na ścieżce zarządzania, jak i tych, którzy dopiero zostaną liderami - mówi Tomasz Molski z ZIPH.

Akademia Lidera składa się z cyklu 6 specjalistycznych, czterogodzinnych warsztatów. Koszt udziału jednego uczestnika w całym cyklu to 3190 zł + VAT. Zgłoszenia przyjmowane są do 4 września br.

Osoba do kontaktu w sprawie udziału:  
Tomasz Molski T: 696 007 665  
E: t.molski@ziph.pl



ZACHODNIA IZBA  
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

AKADEMIA LIDERA

## Terminy spotkań

### Akademii Lidera:

Warsztat 1: 19 września 2024

Warsztat 2: 03 października 2024

Warsztat 3: 17 października 2024

Warsztat 4: 31 października 2024

Warsztat 5: 14 listopada 2024

Warsztat 6: 28 listopada 2024

Jarostaw Libelt

## DOFINANSOWANIE DLA FIRM NA EXPO 2025 W JAPONII

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości rozpoczęła nabór wniosków w ramach działania „Promocja marki innowacyjnych MŚP” w związku z udziałem Polski w Wystawie Światowej EXPO 2025 w Osace i Kansai w Japonii.

Program oferuje dofinansowanie do 50% kosztów kwalifikowalnych, a całkowity budżet na ten cel wynosi 25 mln zł. Nie ma minimalnej ani maksymalnej wartości kosztów kwalifikowalnych. Wnioski można składać od 23 lipca do 26 września 2024 r.

**Otrzymane dofinansowanie można przeznaczyć na:**

- udział w charakterze wystawcy w wydarzeniach targowych
- wyjazdowe misje gospodarcze w celu odbycia spotkań z potencjalnymi kontrahentami, połączone z udziałem w wydarzeniach targowych
- kampanie promocyjne ukierunkowane na rynki azjatyckie
- misję wyjazdową na Polsko-Japońskie Forum Eksportowe (20.05.2025 r.);
- misję wyjazdową na Polsko-Japońskie Forum Inwestycyjne (30.09.2025 r.)

Aby wziąć udział w naborze „Promocja marki innowacyjnych MŚP” na rynki azjatyckie, firmy muszą spełniać m. in. kryteria:

- należeć do sektora MŚP
- wykazać przychody netto ze sprzedaży produktów na eksport w wysokości co najmniej 20% przychodów netto ze sprzedaży towarów i usług;
- Udokumentować nakłady na działalność badawczo-rozwojową lub wdrożenie innowacji w ciągu ostatnich 3 lat obrotowych przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, co znajduje odzwierciedlenie w złożonym do GUS formularzu PNT-01, PNT-02 lub PNT-02u;

Zakres działań: Dofinansowanie może



obejmować koszty działań promocyjnych, takich jak udział wnioskodawcy w charakterze wystawcy na wydarzeniach targowych wskazanych w Programie promocji.

Szczegółowe informacje o trwającym naborze „Promocja marki innowacyjnych MŚP (EXPO 2025 Japonia) znajdują się na stronie PARP:

<https://www.parp.gov.pl/component/grants/grants/promocja-marki-innowacyjnych-msp-expo-2025-japonia>.

(oprac. JL)



# INNOWACYJNOŚĆ W PRZEDSIĘBIORSTWACH - RAPORT

Chociaż Polsce wciąż daleko do czołowych innowatorów europejskich i światowych, poziom wydatków na badania i rozwój w relacji do PKB systematycznie rośnie. Najnowsza publikacja Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości „Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce” prezentuje aktualne informacje o stanie innowacyjności polskich firm.

Jak wynika z „Raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce”, innowacyjność polskich firm rośnie. W latach 2020–2022 32,2% przedsiębiorstw (bez mikroprzedsiębiorstw) wdrażało innowacje i był to najwyższy wskaźnik od momentu prowadzenia badań. Najwięcej z nich to duże firmy o liczbie pracujących 250 osób i więcej. Najbardziej innowacyjne branże wśród przedsiębiorstw przemysłowych to produkcja wyrobów farmaceutycznych, koksu i produktów rafinacji ropy naftowej oraz komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych. Najniższy odsetek innowacyjnych przedsiębiorstw odnotowano w branży produkcji odzieży. Wśród firm z sektora usług innowacje najczęściej wprowadzały branże ubezpieczeń, badań naukowych i prac rozwojowych oraz produkcji filmów, programów telewizyjnych i nagrań.

Najczęściej wprowadzaniem rodzajem innowacji były nowe lub ulepszone procesy biznesowe. Wśród przedsiębiorstw przemysłowych dominowały innowacje w obszarze metod wytwarzania wyrobów lub świadczenia usług, a wśród firm usługowych dotyczących zasad działania wewnątrz przedsiębiorstwa lub w relacji z otoczeniem. Głównym źródłem finansowania działalności innowacyjnej były środki własne firm – w przypadku przedsiębiorstw usługowych to aż 89% nakładów ogółem i 76% w przedsiębiorstwach przemysłowych. Ze wsparcia w postaci pomocy publicznej skorzystało co trzecie przedsiębiorstwo, jednak z funduszy przeznaczonych na prace badawczo-rozwojowe (B+R) lub inne związane z działalnością innowacyjną skorzystało tylko 4,9% przedsiębiorstw przemysłowych i 2,1% przedsiębiorstw usługowych.



W 2022 r. firmy wydały 55,7 mld zł na działalność innowacyjną. Przedsiębiorstwa przemysłowe zwiększyły nakłady o 37% w stosunku do 2021 r., przeznaczając na ten cel 26 mld zł. W przypadku przedsiębiorstw usługowych, wartość nakładów wyniosła 29,7 mld zł i była o 33% wyższa niż rok wcześniej. Największe nakłady na działalność innowacyjną były przeznaczone na działalność B+R (55% w przedsiębiorstwach usługowych i 49% w przemysłowych) oraz inwestycje w środki trwałe (odpowiednio 22% i 40%). Zdecydowanie najczęściej firmy prowadziły wewnętrzną działalność B+R, co oznacza, że działały opierając się na wiedzy swoich pracowników. Zwiększanie nakładów na badania i rozwój przynosi skutek w postaci rosnącego wskaźnika relacji nakładów B+R w stosunku do PKB. W 2022 r. wyniósł on 1,46% PKB i był wyższy o 0,03 p.p. niż w roku wcześniejszym.

Polscy przedsiębiorcy nie tylko zwiększają nakłady na B+R, ale także zacieśniają współpracę z innymi firmami i instytucjami w ramach działalności innowacyjnej. W latach 2020–2022 r. taką kooperację realizowało 24,7% aktywnych innowacyjnie przedsiębiorstw przemysłowych i 22,2% aktywnych innowacyjnie przed-

siębiorstw usługowych. W poprzednim okresie badawczym było to odpowiednio 22,7% oraz 15,1%. Warty podkreślenia jest fakt, że odsetek przedsiębiorstw podejmujących współpracę z innymi podmiotami wzrasta wraz z wielkością firmy.

W latach 2008–2022 Mazowsze było niekwestionowanym liderem rankingu przedsiębiorczości. W 2022 r. zajęło pierwsze miejsce z wartością syntetycznego wskaźnika 83,3. Drugie miejsce w rankingu zajęło województwo wielkopolskie (74,1), trzecie – pomorskie (69,5). Najgorzej natomiast wypadło województwo lubelskie (23,9). Na przedostatnim miejscu ex aequo znalazły się województwo podkarpackie i województwo warmińsko-mazurskie (po 25,1).

Lubuskie znalazło się w środku stawki, na 8. miejscu, z wartością wskaźnika 50. Nasze województwo to samo miejsce zajęło w zestawieniu liczby podmiotów powstałych w 2022 r. na 1000 mieszkańców. Zwraca uwagę natomiast fakt, iż nasz region ma najniższy w kraju wskaźnik procentowy przeżycia pierwszego roku (2023/2022). Na rynku w okresie roku od powstania nie utrzymało się aż 51,2% firm.

(oprac. TM)

# DOSTARCZANIE ROZWIĄZAŃ O NAJWYŻSZEJ JAKOŚCI

Wywiad z **Katarzyną Chrzanowską**, Prezesem Zarządu firmy MAZEL S.A.

**Proszę przybliżyć genezę powstania firmy.**

Koniec lat 80-tych dawał ludziom przedsięwzięciu nadzieję na „lepsze jutro”. Co raz więcej osób w tamtym czasie podejmowało wyzwania i zakładało własne firmy. Do tej grupy ludzi należał mój tata, Henryk Mazurkiewicz. W 1987 roku założył działalność pod nazwą Zakład Instalatorstwa Elektrycznego, zatrudnił 5 osób i rozpoczął swoją przygodę z prywatnym biznesem.

W 1991 roku firma przekształciła się w spółkę, do której dołączyła moja mama, Mirosława Mazurkiewicz. Od tego czasu oficjalnie pojawiła się nazwa „Mazel”- (**Ma**zurkiewicz **ele**ktryk). W tym roku obchodzimy 37-lecie działalności, z czego jesteśmy bardzo dumni!

Zapewne nie rozmawialibyśmy dzisiaj o genezie firmy, gdyby nie fakt, że z sukcesami funkcjonuje ona do dzisiaj. W tym miejscu warto zaznaczyć, że nie osiągnęlibyśmy tego bez determinacji taty, ogromnego wsparcia, jakie zawsze dawała moja mama, zaangażowania całego zespołu tworzącego firmę oraz zaszczepienia pasji do pracy kolejnym pokoleniom, których jestem przedstawicielem. Po ponad 35 latach prowadzenia działalności przez tatę oraz po 20 latach mojej pracy w Mazel podjęliśmy decyzję o sukcesji i przejęciu przeze mnie zarządu firmy. Nastąpiło to w styczniu 2023 roku. Prowadzenie spółki, która dzisiaj zatrudnia ponad 150 osób, w branży nazwijmy to „bardziej męskiej” jest dla mnie wielkim wyzwaniem i jednocześnie poczuciem wielkiej odpowiedzialności. Niezmiernie cieszy mnie fakt, że dzięki wartościom jakie zaszczepili we mnie rodzice, firma cały czas ma charakter rodziny, partnerski. Zespół Mazel tworzą niesamowici ludzie! To niezwykle inteligentne, pełne pasji i determinacji osobowości. Współpraca w takim gronie to czysta przyjemność, za co z tego miejsca każdemu z osobna i wszystkim razem dziękuję.

**Jak można określić charakterystykę Waszych usług? Kto najczęściej z nich korzysta?**



Zanim przejdziemy do charakterystyki i zakresu działalności Mazel, warto wspomnieć, że naszym najważniejszym celem było, jest i będzie uzyskanie satysfakcji klienta. Stąd misja, którą się kierujemy: „Dostarczanie rozwiązań o najwyższej jakości dzięki kompleksowej realizacji usług oraz kompetencjom i kreatywności naszych pracowników”.

Działamy w szerokokorozumianej branży elektroenergetycznej. Dążąc do pełnej kompleksowości naszej oferty świadczymy specjalistyczne usługi w zakresach: projektowania (*tworzenie koncepcji, instalacji elektrycznych SN i nn, sieci elektroenergetycznych SN i nn, oświetlenia, układów kontrolno-pomiarowych, farm i instalacji fotowoltaicznych*), elektroenergetyki (*sieci, linie, modernizacje*), instalacji elektrycznych (*SN, nn, teletechnika*),

automatyki przemysłowej, prefabrykacji rozdzielnic oraz usług serwisowych. Czyli, od pustego pola i białej kartki po w pełni zasilone i funkcjonujące obiekty.

Musieliśmy poświęcić sporo czasu i miejsca na szczegółowy opis wszystkich specjalności. Powyżej pozwoliłam sobie scharakteryzować zakresy naszych usług w sposób bardzo ogólny, zachęcając do zgłębienia informacji na stronie [www.mazel.pl](http://www.mazel.pl) lub poprzez bezpośredni kontakt z naszym zespołem.

Istotnym jest również fakt, że wykonujemy usługi poza granicami Polski. Posiadamy oddział firmy w Berlinie, wykonując bardzo dużo prac na terenie Niemiec. Nie boimy się wyzwań, czego potwierdzeniem może być fakt, że realizowaliśmy nasze projekty na 4 kontynentach w 20 krajach.

## Niewątpliwie istotnym elementem każdej firmy są pracownicy...

Oczywiście. Wiemy, że kompetencje to zbiór umiejętności, wiedzy i doświadczenia. Każdy z zakresów jakie oferuje Mazel, wymaga bardzo wysokich i specjalistycznych kompetencji pracowników, na co kładziemy bardzo duży akcent. Każdy kto dołącza do naszego zespołu może liczyć na szereg szkoleń rozwijających wiedzę i umiejętności.

Trzonem naszej działalności jest wysoko wyspecjalizowany zespół inżynierów, projektantów i specjalistów.

Naszymi klientami są głównie zakłady energetyczne, inwestorzy i generalni wykonawcy. Działalność Mazel obejmuje takie obszary jak: energetyka zawodowa, zabezpieczeniowa, elektrownie i elektrociepłownie, magazyny wielkopowierzchniowe, przemysł motoryzacyjny, przemysł spożywczy, chemiczny i petrochemiczny, przemysł drzewny i metalurgiczny oraz obiekty użyteczności publicznej.

We wszystkich tych dziedzinach nasza firma zwraca szczególną uwagę na innowacje i wdrażanie nowoczesnych technologii, takich jak inteligentne systemy zarządzania energią czy automatyka przemysłowa, które wydają się dzisiaj kluczowe dla klientów.

## Jakie są trendy i wyzwania branży energetycznej i jak mają się one do potrzeb i wymagań klientów przemysłowych?

Branża elektroenergetyczna to nieustanne wyzwania i to w wielu aspektach. Nasi Klienci muszą się mierzyć z wieloma problemami, w których rozwiązaniu możemy pomóc.

Jednym z nich jest znaczący wzrost kosztów energii przy równoczesnym dynamicznym rozwoju technologii

oraz związane z nimi wyzwania z integracją odnawialnych źródeł energii (*takich jak fotowoltaika, biogaz czy energia wiatrowa*) z siecią elektroenergetyczną. Zwiększanie udziału energii ze źródeł odnawialnych wymaga adaptacji i modernizacji sieci elektroenergetycznych oraz konieczność wdrażania technologii Smart Grids. Technologie te

pozwalają na efektywne zarządzanie i monitorowanie zużycia energii.

Kolejnym wyzwaniem w branży jest konieczność modernizacji przestarzałych sieci przesyłowych i dystrybucyjnych oraz istniejących u Klientów sieci i instalacji elektrycznych. Ma to znaczący wpływ na niezawodność i stabilność w dostawach energii czyli utrzymanie ciągłości zasilania i minimalizowanie ryzyka awarii w kontekście rosnącej liczby odbiorców i zmieniających się warunków pogodowych. Klienci przemysłowi potrzebują odpowiednich koncepcji i projektów tych inwestycji, które pomogłyby im w podjęciu rzetelnych i racjonalnych decyzji. W tym obszarze także możemy wesprzeć naszych Klientów.

Branża elektroenergetyczna musi dostosowywać się do dynamicznie zmieniających się przepisów prawa i regulacji, dotyczących ochrony środowiska, efektywności energetycznej i bezpieczeństwa. Decyzje polityczne odgrywają niemałą rolę w wyznaczaniu kierunków rozwoju branży, w tym na promowanie określonych źródeł energii czy technologii. Zielony Ład i ambitne cele dotyczące redukcji emisji CO<sub>2</sub> oraz dążenie do neutralności klimatycznej również znacząco wpływa na strategię i plany inwestycyjne zarówno nas i naszych Klientów.

Nie obca jest nam również troska o cyberbezpieczeństwo. Wraz z cyfryzacją rośnie ryzyko ataków cybernetycznych na infrastrukturę energetyczną. To także spore wyzwanie dla branży.

## Jakie są plany rozwojowe firmy na najbliższe lata?

Wspomniane już przede mnie bezpieczeństwo i stabilność energetyczna, czyli integracja instalacji

energii odnawialnej z istniejącymi sieciami elektroenergetycznymi.

Tworzenie Smart Grids (Inteligentne Sieci), które pozwolą na bardziej efektywne zarządzanie popytem i podażą energii, zwiększając stabilność i niezawodność systemów integracji rozproszonych źródeł energii. Zespoły projektowania i elektroenergetyki na pewno czeka

w najbliższych latach ogrom wyzwań i pracy.

Kolejnym mocno rozwijającym się obszarem są technologie cyfrowe i IoT (Internet of Things), czyli wykorzystanie tak zwanego Internetu Rzeczy do monitorowania i zarządzania zużyciem energii w czasie rzeczywistym. Są to zaawansowane analizy danych, pomagające w optymalizacji zużycia energii oraz w przewidywaniu i zapobieganiu awariom. W tym celu planujemy wraz z przedstawicielami środowisk naukowych rozpoczęcie prac badawczo – rozwojowych.

Staramy się realnie oceniać nie tylko zmiany w naszej branży ale wszelkie zmiany geopolityczne, które mogą mieć wpływ na naszą działalność i życie. Obserwujemy znaczący wzrost inwestycji w obronność Polski, Europy. Stąd też podjęliśmy decyzję o pozyskaniu Certyfikatu potwierdzającego, że firma Mazel jest godnym zaufania partnerem uprawnionym do współpracy z Rządem USA oraz armią amerykańską.

Ludzie- to najcenniejszy kapitał. Wiemy o tym, dlatego też planowany rozwój to również inwestycje w kompetencje naszych pracowników, ich udział w projektach rozwojowych, możliwość zdobycia dodatkowej wiedzy dzięki szkoleniom oraz dofinansowaniu do pozyskania wiedzy poprzez podjęcie studiów w wybranych kierunkach branżowych. Rozwój to również ciągła praca nad organizacją firmy, nad informatyzacją procesów biznesowych, ale i administracyjnych czy HRowych. To wielkie wyzwanie, zwłaszcza w tak szybko zmieniającej się technologicznie i społecznie rzeczywistości.

Jako sukcesor i aktualny prezes spółki z długoletnim doświadczeniem zamierzam kontynuować rodzinny charakter zarządzania firmą. Wraz z mężem Pawłem i bratem Miłoszem otwieramy kolejny rozdział. Dzisiaj widzę MAZEL jako stabilną firmę, posiadającą zespół specjalistów biegłych w najnowszych trendach technologicznych i lubiący wyzwania. Firmę, która jest w stanie wesprzeć przedsięwzięcia inwestycyjnie kompleksowo w zakresie elektroenergetycznym od prac koncepcyjnych, projektowych po ich realizację i serwis. Zapraszamy do współpracy!

**Dziękuję.**

**Rozmawiał Tomasz Molski**

„ Nie boimy się wyzwań, czego potwierdzeniem może być fakt, że realizowaliśmy nasze projekty na 4 kontynentach w 20 krajach „

# ZNAJOMY BANK (DO)RADZI –

**to nie tylko chwytliwa nazwa cyklu poradnikowego, który publikowany jest regularnie w mediach społecznościowych, najbardziej znanego banku z Barlinka.**

To sformułowanie ma dla jego liderów i pracowników znacznie szerszy wymiar – o czym wspominali niejednokrotnie w wywiadach Prezes Banku Grzegorz Flanz i Wiceprezes Bożena Głogowska. Dziś o kwestiach doradztwa i nowej roli bankowości spółdzielczej rozmawiamy z Pawłem Górnikiem – Dyrektorem Obszaru Doradztwa Bankowego GBSBanku.

**Na czym zatem Pana zdaniem polega zmiana roli bankowości w odniesieniu do współpracy z szeroko rozumianym biznesem?**

W świecie dynamicznie zmieniającego się otoczenia biznesowego i konkurencji firmy potrzebują wsparcia ze strony instytucji finansowych, które powinny być dla nich równorzędnymi partnerami. Wychodzimy z założenia, że rolą banku nie jest łatwa do zautomatyzowania obsługa kasowa. Nasz potencjał tkwi w ludziach, ich wiedzy, doświadczeniu i umiejętnościach, jakie wykorzystują w roli doradców inwestycyjnych, kredytowych, hipotecznych etc. Zmiany podejścia do obsługi bankowej w naszej instytucji odzwierciedla nawet topografia modernizowanych placówek, w których coraz mniejszą rolę odgrywają przestrzenie obsługi kasowej, zastępowane przez coraz chętniej wykorzystywane recyclery i stanowiska samoobsługowe. W nowych oddziałach od długiego czasu powstają kameralne sale wizyt dedykowane spotkaniom z klientem indywidualnym oraz biznesowym.

**Rozumiem. W nieformalnej i przyjaznej atmosferze łatwiej porusza się kwestie finansowe. Ale zmiany w przestrzeni to raczej konsekwencja globalnej ewolucji...**

Można tak powiedzieć. Należy pamiętać, że GBSBank współpracuje głównie z małymi i średnimi podmiotami oraz rolnikami. Naszymi klientami są również przedsiębiorstwa i samorządy lokalne, które z re-

guly nie dysponują rozbudowanym zapleczem analitycznym i konsultingowym mogącym wspierać swoje zarządy w podejmowaniu decyzji finansowych. Dlatego w naszej codziennej pracy stawiamy na specjalistów posiadających wszechstronną wiedzę nie tylko z zakresu finansów, produktów bankowych, budowania czy podtrzymywania relacji. Główne zadania naszych pracowników to: ochrona majątku klientów przy wykorzystaniu partnerstwa z kilkoma Towarzystwami Ubezpieczeniowymi, pomoc w wykorzystaniu potencjału rynkowego biznesów, zapewnienie finansowego bezpieczeństwa i płynności finansowej poprzez właściwy dobór usług i produktów. Chcąc zagwarantować firmom z regionu właściwą obsługę na najwyższym poziomie, wymagamy od naszych doradców biznesowych rozeznania w konkurencyjnej ofercie banków w ramach obsługiwane segmentu. Oczekujemy od nich monitoringu konkurencji w zarządzanym obszarze – tak by zawsze oferować optymalne, a przede wszystkim konkurencyjne rozwiązania. Pamięamy przy tym o potrzebach leasingowych czy faktoringowych naszych klientów tak, aby klient miał potrzebne usługi i produkty zawsze pod ręką.

**To duża odpowiedzialność, ale z pewnością jest o wiele łatwiej, kiedy tak dobrze zna się swojego klienta i jego otoczenie.**

W GBSBanku pielęgnujemy dobre relacje z klientami. Nasi doradcy po zapoznaniu się z informacjami dotyczącymi potrzeb firmy, jej kondycją finansową, preferencjami oraz celami dobierają najbardziej korzystne z punktu widzenia klienta instrumenty finansowe, jak Kredyt Obrotowy Szybki lub Kredyt Inwestycyjny, a dodatkowo są w stanie zaoferować atrakcyjne warunki promocji – jak na przykład całkowite wyzerowanie prowizji banku lub promocyjna marża. Starannie słuchamy każdego naszego klienta, zagłębiając się w szczegóły działalności, poznajemy problemy, z jakimi się boryka, dlatego możemy skierować całą naszą uwagę na poszukiwanie rozwiązań dostosowanych



do specyfiki prowadzonej działalności. Staramy się ją zrozumieć i opracować dla niej optymalny model finansowy, wszak dostęp do kapitału jest kluczowym elementem determinującym istnienie i rozwój przedsiębiorstw, rolników i samorządów lokalnych.

**Ale GBSBank to nie tylko usługi finansowe...**

Zgadza się. Nasi klienci korzystają, jak już wspominałem, z know-how wynikającego z naszego wieloletniego doświadczenia zdobywanego we współpracy z dostawcami usług okotofinansowych i z nimi komplementarnych – również w zakresie ubezpieczeń, leasingu czy też faktoringu. Mogą się zwrócić do nas po pomoc w sytuacjach kryzysowych, jak wojna w Ukrainie, pandemia, inflacja czy drastyczne zmiany na rynku walutowym. Nasi specjaliści starają się wówczas szukać rozwiązań indywidualnych, dostosowanych do sytuacji danego klienta oraz jego możliwości.

**Brzmi jak wsparcie oferowane przez bardzo dobrych znajomych.**

Dokładnie. Zgodnie z misją i ideą GBSBanku.

**Dziękuję.**

**Rozmawiał Tomasz Molski**

## CZYNNIK X

**P**ytanie, co jest kluczem do udanej rekrutacji nurtowało mnie od dawna. W końcu przeprowadziłam już z setki rozmów rekrutacyjnych dla klientów, a i sama zatrudniałam do swojego zespołu, firmy. Czy jest jakiś czynnik X, który można by wychwycić w rekrutacji, i który to okaże się tym decydującym o sukcesie?

Stawiałam na właściwą motywację, na umiejętności komunikacji, inteligencję. Był też etap zwracania szczególnej uwagi na kulturę osobistą, która jest przecież bazą w budowaniu dobrych relacji. Wszystkie te kryteria są dla mnie dalej ważne w ocenie kandydatów, ale było i jest coś jeszcze. I tym czymś, tym czynnikiem X jest... adekwatne poczucie własnej wartości. Czym jest to poczucie własnej wartości? To w skrócie suma przekonań o tym, kim jestem i co jestem warty. To wiara w to, że mogę i potrafię. Przekłada się pięknie na samodzielne myślenie, umiejętność budowania symetrycznych relacji, kreatywność, skuteczność biznesową i wiele innych

kompetencji, które są tak trudno mierzalne, a tak decydujące o sukcesie. Widziałam szefów, którzy wołają osoby z zaniżonym poczuciem własnej wartości. Wiadomo, takie osoby są uległe, podporządkowują się szybko, chętnie potakują a nierzadko upatrują w szefie guru, stawiając go na kruchym, acz jednak piedestale. Nie są samodzielne, nie „dowożą” rezultatów, często przyjmują rolę ofiary, ale ...są wierne i lojalne.

Najszybciej w rekrutacjach odpadają ci z przerostem ego, z nieadekwatną, zbyt wysoką samooceną. Ich sztucznie napompowanego ego nie dostrzega drugiego człowieka, nie pozwala słuchać. Jest zainteresowane wyłącznie samoprezentacją. Przytłacza, tworzy niewidzialną barierę i skazuje kandydata na szybką negatywną odpowiedź. Z moich obserwacji wynika, że największy sukces odnoszą ci z adekwatnym poczuciem własnej wartości. Wiedzą co jest ich siłą, a co słabością. Jest w nich przestrzeń na drugiego człowieka, na zespół. Chętnie słuchają, potrafią spokojnie argumentować.

Mają swoje zdanie, acz nie upierają się przy swoich rozwiązaniach. Przyznają się do błędów, niewiedzy, uczą się na porażkach. Są otwarci na zmianę czy też pomysły innych. Szefa traktują jak partnera, z którym można się merytorycznie nie zgadzać. Jednak nie każdy szef sobie z nimi radzi... bo i tutaj odzywa się często jego własne nadwątłone ego. Doceniajcie, budujcie w ludziach ich poczucie własnej wartości. To się naprawdę opłaca. Oczywiście, jeśli chce się mieć skutecznych, samodzielnych i odpowiedzialnych pracowników.



### Edyta Hubska

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

## (NIE)PEWNA PRZYSZŁOŚĆ GORZOWA

**J**ak podał lubuski Urząd Statystyczny, w 2060 roku Gorzów będzie liczył 84 tysiące mieszkańców. Szok. Można oczywiście nie wierzyć w te wyliczenia i przypomnieć historię pewnego statystyka, który utonął podczas przejścia przez rzekę, bo przecież średnia głębokość wynosiła około metra. Niestety ja bym tej statystyki nie lekceważył. Mam nadzieję, że nie robią tego również miejscy urzędnicy, bo czas, w przeciwieństwie do inwestycji na gorzowskiej kolei, pędzi szybko. Miasto wojewódzkie z takim wynikiem, to niebezpieczny argument. Nic przecie nie jest dane raz na zawsze. Co można zatem zrobić?

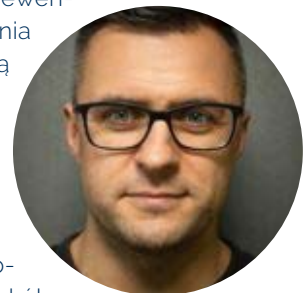
Pomysłów jest kilka. Najprościej można by, wzorem wielu partii, nazwować ludzi autobusami. To oczywiście żart, ale do śmiechu wcale mi nie jest. Gorzów niestety nie ma potencjału miasta na 300 tysięcy i więcej mieszkańców. Dlatego musimy racjonalnie i poważnie podejść do tematu. Prezydent Jacek Wójcicki wskazuje na strefę eko-

nomiczną. Pełna zgoda. Uzbrojone hektary przy ul. Mironickiej, okraszone nową obwodnicą, to zachęta dla inwestorów, nowych pracowników, może także przyjezdnych. Do tego lepsza komunikacja z powiatem strzelecko-drezdeneckim, gdzie bezrobocie jest wyższe, choć pewnie strukturalne i jakiś ruch w interesie demograficznym się zrobi.

Co dalej? Połączenie Gorzowa z gminami? Nie wiem. Wiem, że będzie awantura. Wchłonięte gminy mogą nie rozwiązać problemu, a narobić kolejnych. Trzeba będzie bowiem utrzymać więcej dróg, zieleni, szkół... Koszty. Ministerialny bonus będzie co najwyżej na waciki. Przy okazji tego tematu imponuje mi rozwój podgorzowskich gmin. Budżet Deszczna w 2011 roku liczył 20 mln, teraz 70 mln. Kłodawa potroiła wysokość budżetu od w 2014 roku z 25 mln do 78 mln. Co więcej, w 2000 roku liczyła 5 tysięcy mieszkańców. Do dziś podwoiła liczbę. Widać, że potencjał jest, mieszkańcy budują się właśnie tam, pytanie

## GŁOS ROZSĄDKU?

tylko, czy koszty ewentualnego połączenia nie przewyższą wydatków i strat? Inna sprawa, że przeprowadzenie takiej operacji nie będzie ani łatwe, ani szybkie i jak pokazuje dyskusja wokół skrócenia nazwy Gorzowa, chyba do tego nie dorośliśmy. Może jednak naszym celem powinno być miasto kompaktowe? Zrównoważony rozwój, racjonalne wykorzystanie przestrzeni, inwestycja w rzekę. Miasto dobre do życia, z charakterem robotniczym, ale też inwestycjami w uczelnię i w sport. Najważniejsze, żeby nad nim pracować. Parafrazując hasło na ścianie jednej ze stacji PKP w Lubuskiem, jaka praca dziś, taki Gorzów jutro.



### Marcin Sasim

Dolnoślązak w Lubuskiem, dziennikarz Radia Zachód i TVP3 Gorzów.



Urząd Statystyczny  
w Zielonej Górze



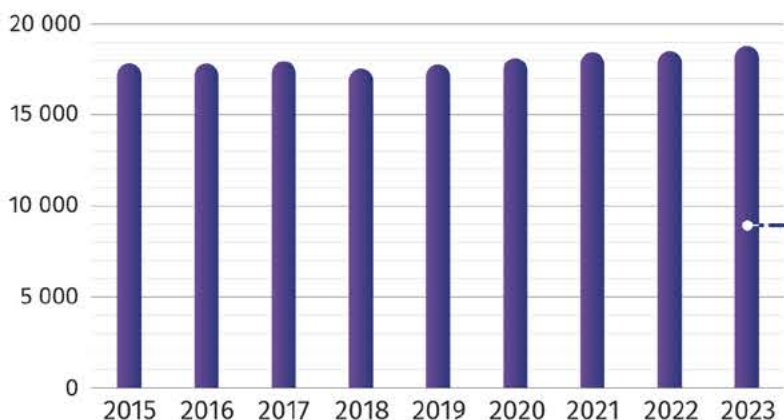
## Wybrane dane o sytuacji społeczno-gospodarczej w 2023 r.

# Gorzów Wlkp.



### PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

#### Podmioty gospodarki narodowej wpisane do rejestru REGON



rolnictwo, leśnictwo,  
towarzystwo i rybactwo

przemysł i budownictwo

pozostała działalność



Liczba pracujących  
(stan w dniu 31 grudnia;  
według miejsca zamieszkania)

**47,0 tys.**

Średnia wieku  
pracujących  
(stan w dniu 31 grudnia;  
według miejsca zamieszkania)

**43,5 roku**

Stopa bezrobocia  
rejestrowanego  
(stan w dniu 31 grudnia)

**5,1%**

**2,2%**

2015

2023

### PRZEMYSŁ I BUDOWNICTWO



Produkcja sprzedana przemysłu

ogółem  
na 1 zatrudnionego

2015

**6267,4 mln zł**  
487,4 tys. zł

2023

**9367,7 mln zł**  
993,4 tys. zł



Produkcja sprzedana budownictwa

ogółem  
na 1 zatrudnionego

**505,6 mln zł**  
387,7 tys. zł

**824,3 mln zł**  
486,6 tys. zł



w tym produkcja budowlano-montażowa

ogółem

**272,8 mln zł**

**277,6 mln zł**

## RYNEK PRACY W LUBUSKIEM NA ROZDROŻU AKTYWNOŚCI ZAWODOWEJ I ROSNĄCA LICZBA BIERNYCH ZAWODOWO

W 1 kwartale 2024 r. sytuacja na rynku pracy w województwie lubuskim uległa pogorszeniu w porównaniu z 1 kwartałem 2023 r. Według *Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności* liczba osób w wieku 15-89 lat aktywnych zawodowo zmniejszyła się, podczas gdy liczba biernych zawodowo wzrosła. Warto zauważyć, że na 1000 osób pracujących przypadają 831 osób bez pracy (bezrobotnych i biernych zawodowo), wobec 776 w 2023 r.

Aktywni zawodowo, tj. pracujący i bezrobotni stanowili nieco ponad połowę (56%) ludności w wieku 15-89 lat. Większość z nich (98%) stanowiły osoby pracujące, których liczba jednak zmniejszyła się o ok. 3% w porównaniu z poprzednim rokiem.

Jednocześnie w regionie wciąż pozostaje ok. 10 tysięcy osób bezrobotnych, z czego większość stanowią mężczyźni oraz mieszkańcy miast. Interesujące jest to, że połowa osób poszukujących pracy legitymuje się przynajmniej wykształceniem średnim ogólnokształcącym. To może sugerować, że brak zatrudnienia nie jest jedynie efektem niskich kwalifikacji zawodowych, lecz może także nieodpowiedniego dopasowania pomiędzy potrzebami rynku pracy,

a umiejętnościami oferowanymi przez poszukujących.

W tym samym czasie liczba biernych zawodowo w wieku 15-89 lat zwiększyła się o ponad 4%. Nadal większość z nich stanowią kobiety oraz osoby w wieku 55-89 lat (po ok. 60%). Częściej niż co trzeci bierny zawodowo jest w wieku produkcyjnym. Warto również zauważyć, że osoby bierne zawodowo charakteryzują się niskim poziomem wykształcenia. Niemal 30% z nich ma wykształcenie co najwyżej gimnazjalne, a 26% – zasadnicze zawodowe.

Dla blisko połowy osób biernych zawodowo (w wieku 15-74 lata) najczęstszym powodem nieposzukiwania pracy było pobieranie świadczenia emerytalnego. Jednak warto zauważyć, że pomimo wzrostu przeciętnej liczby emerytów i rencistów w skali roku, odsetek osób pobierających to świadczenie wśród biernych zawodowo zmniejszył się. Może to wskazywać na tendencję dłuższego pozostawania na rynku pracy i podejmowania zatrudnienia, mimo emerytury. Kolejną i jednocześnie zyskującą na znaczeniu przyczyną niepodjęcia pracy była nauka oraz uzupełnianie kwalifikacji, a także choroba lub niepełnosprawność.



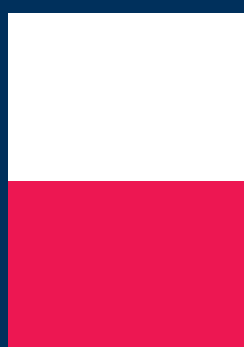
Należy również pamiętać, że zmiany aktywności ekonomicznej ludności wiążą się także ze zmianami demograficznymi, w tym struktury ludności ze względu na wiek umożliwiającą lub wykluczającą podejmowanie pracy zawodowej. Od lat w województwie obserwuje się systematyczny spadek liczby ludności i jednocześnie pogłębiające się procesy starzenia społeczeństwa. Wskutek tych zmian zwiększa się współczynnik obciążenia demograficznego: w 2023 r. na każde 100 osób w wieku produkcyjnym przypadają 72 osoby w wieku nieprodukcyjnym, podczas gdy jeszcze np. w 2015 r. było to 58 osób. Jednocześnie prognozuje się, że w 2050 r. na 100 osób w wieku produkcyjnym przypadnie 101 osób w wieku nieprodukcyjnym.

(oprac. Urząd Statystyczny w Zielonej Górze)

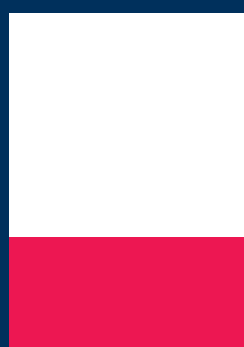
## REKLAMA W GŁOSIE PRZEDSIĘBIORCY



**1 strona**  
500 zł netto



**½ strony**  
300 zł netto



**⅓ strony**  
200 zł netto

Więcej informacji  
oraz zamówienia:

Tomasz Molski

T: 696 007 665

E: [t.molski@ziph.pl](mailto:t.molski@ziph.pl)



Polska  
Strefa Inwestycji



Kostrzyńsko-Słubicka  
Specjalna Strefa Ekonomiczna

# ROZWIJAJ SWÓJ BIZNES

## dzięki zwolnieniu podatkowemu ze Strefy.

### Wsparcie dla inwestycji również na terenach prywatnych.

- Wartość wsparcia zależna od wielkości przedsiębiorstwa, mały przedsiębiorca do 60%, średni do 50%, duży do 40% planowanych wydatków inwestycyjnych.
- Preferencyjne kryteria dla małych i średnich przedsiębiorców.
- Zwolnienie z podatku dochodowego na okres od 12 do 15 lat.
- Łatwe aplikowanie i szybka decyzja w ciągu 30 dni.

KOSTRZYŃSKO-SŁUBICKA  
SPECJALNA STREFA EKONOMICZNA  
ul. Orła Białego 22  
66-470 Kostrzyn nad Odrą  
tel. +48 95 721 98 00  
marketing@kssse.pl

[www.kssse.pl](http://www.kssse.pl)

