

Biznes Lubuski

Magazyn Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej

Problemy i nowe możliwości
dla małych firm

Sprężona
marka

Aluminiowe
rekordy

**Pracodawcy w kolejce
po pracowników**

Pakiet Mobilności,
czyli wojna o transport

ZACHODNIE FORUM GOSPODARCZE



2019

Biznes

Trzy dni rozmów o perspektywach rozwoju gospodarki, wyzwaniach HR, wdrażaniu innowacji.

Ludzie

Spotkania networkingowe, integracja biznesu, prezentacje gospodarcze.

Relacje

Budujesz wizerunek Twojej firmy?
Chcesz, dotrzeć do Klientów?
Pokaż się w dobrym towarzystwie,
pokaż się na Forum.

2-4 PAŹDZIERNIKA 2019
ZIELONA GÓRA | NOWA SÓL

Joanna Zielińska
Marketing Manager
tel. 792 722 552

więcej informacji na:

www.opzl.pl oraz **[www.fb.com/pracodawcy](https://www.facebook.com/pracodawcy)**

opzl 
ORGANIZACJA PRACODAWCÓW
ZIEMI LUBUSKIEJ

6| Pakiet mobilności, czyli wojna o transport

Większe koszty, więcej biurokracji, więcej ograniczeń w wykonywaniu przewozów i mniejsza konkurencyjność polskich firm transportowych. To najważniejsze konsekwencje tzw. pakietu mobilności, który Parlament Europejski przyjął w skrajnie niekorzystnej dla firm z Europy Środkowo-Wschodniej wersji. Maciej Wroński ze Związku Pracodawców „Transport i Logistyka Polska”.

12| Alumińowe rekordy

Sprzedaż wyrobów Grupy Alumetal w 2018 roku osiągnęła blisko 200 tys. ton rocznie (197 tys. ton), a zatrudnienie przekroczyło 680 osób w czterech zakładach. O strategii biznesowej spółki rozmawiamy z Agnieszką Drzyżdżyk, Prezesem Zarządu, Dyrektorem Zarządzającym Grupy Alumetal.

16| Sprężona marka

Specjalizują się w dziedzinie pneumatyki i hydrauliki siłowej oraz filtracji olejów. Zajmują się układami centralnego smarowania oraz remontują silniki elektryczne. O szerokiej gamie usług świadczonych przez firmę Martech opowiada Krzysztof Hennig, właściciel.

23| Wczasy pod gruszą 2019.

Dla kogo i na jakich zasadach?

Niektórzy pracownicy mogą liczyć na to, że dostaną od firmy dofinansowanie na wakacyjny wypoczynek, czyli tzw. wakacje pod gruszą. Beata Pachnik-Łodzińska z firmy Tax Expert Consulting wyjaśnia, jak się o nie ubiegać.

24| Baza Danych o Odpadach

– nowe obowiązki przedsiębiorcy

Kupiłeś rolkę folii stretch? Oddałeś makulaturę, która zalegała na magazynie? A masz numer BDO? Jeżeli nie, to uważaj na kontrolę z Wojewódzkiego Inspektoratu Ochrony Środowiska. Czekają nas wielkie zmiany, które dotkną praktycznie każdego uczestnika obrotu gospodarczego. Omawia Bartosz Sierżęga z Grupy EKOPRO.

27| Kogo i od kiedy

obowiązują kasy fiskalne online?

Czy muszę mieć kasę online (umożliwiającą elektroniczny transfer danych transakcyjnych)? Tomasz Szagun z firmy SAS wyjaśnia, kto i kiedy powinien je mieć, a także do kiedy będą obowiązywać tradycyjne kasy.



Jarosław Nieradka
Dyrektor Biura OPZL

Drodzy Czytelnicy,

Od zawsze staramy się zaszczepiać w lubuskich przedsiębiorcach współpracę biznesu z nauką. Wymiernym efektem naszych działań po raz kolejny było duże zainteresowanie konkursem „Bona innowacje”, w ramach którego spłynęły aż 63 wnioski o dofinansowanie. Po zakończeniu ich oceny wybraliśmy pomysły 37 firm, na których realizację do przedsiębiorców trafi prawie 3,5 mln zł. W ten sposób dzięki funduszom z Regionalnego Programu Operacyjnego Lubuskie 2020, kolejne kilkadziesiąt firm nawiąże współpracę z ośrodkami badawczo-rozwojowymi, uczelniami i naukowcami.

Efektom tego współdziałania będą innowacyjne produkty i usługi, ale co równie ważne: dla wielu przedsiębiorców będzie to nabranie przekonania, że świat nauki i gospodarki to idealny i opłacalny duet. Warto więc już teraz rozpocząć przygotowania do kolejnego wyścigu po granty na innowacje, który wystartuje w sierpniu. Jestem przekonany, że gorące lato (mam nadzieję!) nie ostudzi chęci lubuskich przedsiębiorców i po raz kolejny zarzucą nas swoimi pomysłami wartymi grantu nawet 100 tys. zł.

Lato to także dla nas gorący okres praktyk i staży zawodowych uczniów oraz nauczycieli ze szkół

branżowych w prowadzonych przez nas projektach w powiatach: zielonogórskim, żarskim, nowosolskim i wschowskim. Kolejnych kilkuset młodych ludzi trafi do przedsiębiorstw, aby tutaj od strony praktycznej poznawać swój przyszły zawód w naturalnych warunkach pracy. Taka praktyka daje uczniom dużo więcej niż warsztaty szkolne, a dla przedsiębiorców jest szansą zaopiekowania się, a potem – po ukończonej szkole – zatrudnienia dotychczasowych praktykantów. I to się dzieje! Nie ma dla nas i dla projektu lepszej rekomendacji, jak takie właśnie efekty naszych działań.

Nabierają także tempa prace związane z przygotowaniem Zachodniego Forum Gospodarczego. To nasze największe doroczne wydarzenie gospodarcze przygotowane z myślą o przedsiębiorcach, które w dniach 2-4 października odbędzie się w Zielonej Górze i Nowej Soli. Zapewniamy rzeczową dyskusję o wyzwaniach gospodarczych, o warunkach prowadzenia firm, ale także konkretne informacje z obszarów zarządzania pracownikami, technologii i innowacji oraz innych. To forum swobodnej wymiany myśli i nawiązywania nowych kontaktów biznesowych, które na dobre wpisano się w kalendarz życia gospodarczego.

Jak widać, po tegorocznym – za Maanamem „wyjątkowo zimnym maju” – lato w Organizacji będzie naprawdę gorące.

Na nadchodzące lato życzę Wam drodzy Czytelnicy razem z Pracownikami i Zarządem Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej: słońca (ale też ożywczego deszczu od czasu do czasu), odpoczynku (ale także twórczego poszukiwania nowych biznesowych szans) oraz uśmiechu i pogody ducha (bez żadnego ‘ale’!).

Jarosław Nieradka



Przedsiębiorco mamy doświadczenie jak pomóc Tobie w zwiększeniu sukcesu biorąc udział w kilku przetargach jednocześnie nie angażując gotówki!
Poręczamy 100% wadium do przetargu

Najtańsza oferta na rynku w zakresie poręczeń dla MSP

PORĘCZENIA KREDYTÓW I POŻYCZEK

- do kredytów i pożyczek obrotowych i inwestycyjnych
- do 80% kapitału kredytu lub pożyczki
- na okres do 120 miesięcy

PORĘCZENIA LEASINGÓW

- do leasingów: operacyjnego, finansowego i zwrotnego
- do 80% wartości finansowania
- na okres do 66 miesięcy

PORĘCZENIA ZAPŁATY WADIUM

- umowa pakietu za 0 zł prowizji
- do wykorzystania przez okres 12 miesięcy
- do wysokości 800 tys. zł
- pojedyncze poręczenia w ramach pakietu na okres do 90 dni do wysokości 400 tys. zł

w ofercie
poręczenia
kredytów i pożyczek
z pomocą
de minimis
za „0” zł

brak opłat za
rozpatrzenie
wniosków
o poręczenie



Lubuski Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o.,
ul. Kupiecka 32B (2 p.), 65-058 Zielona Góra, tel. 68 323 96 00,
e-mail: lfpk@lfpk.pl, www.lfpk.pl



Województwo
Lubuskie

Poręczenia realizowane przy pomocy środków finansowych
Zarządu Województwa Lubuskiego

WOLNOŚĆ WYBORU W BIZNESIE



ALFA ROMEO **STELVIO** OD **1650 ZŁ** NETTO/MIES. BEZ WPŁATY WŁASNEJ

Operatorem programu jest LEASEPLAN FLEET MANAGEMENT (POLSKA) sp. z o.o., ul. Postępu 14B, 02-676 Warszawa. Program dotyczy nowych samochodów i jest skierowany do przedsiębiorców. Podane ceny są cenami netto, do opłaty miesięcznej zostanie doliczony podatek VAT. Klient może korzystać z pojazdu w ramach 24-miesięcznego limitu przebiegu kilometrów wskazanego w umowie (20 000 km) w okresie jej obowiązywania (24 miesiące), po którego upływie samochód jest zdawany przez klienta operatorowi programu. Brak wpłaty własnej. W ramach stałej opłaty miesięcznej operator pokrywa koszty rejestracji samochodu, ubezpieczenia (OC/AC/NNW) oraz koszty przeglądów serwisowych (wyłącznie na terenie Rzeczypospolitej Polskiej i bez codziennej obsługi serwisowej pojazdu). Pakiet ubezpieczenia oraz gwarancja pojazdu obowiązują na terenie Unii Europejskiej. Decyzja o możliwości zawarcia umowy zostanie podjęta przez operatora programu po analizie dokumentów dostarczonych przez klienta. Niektóre prezentowane opcje nie stanowią wyposażenia podstawowego i są dostępne wyłącznie za dopłatą. Alfa Romeo Stelvio – zużycie paliwa 7,9-8,1 l/100 km, emisja CO₂: 183-187 g/km. Alfa Romeo Giulia – zużycie paliwa 6,6-7,0 l/100 km, emisja CO₂: 153-162 g/km. Więcej informacji na alfaromeo.pl/abonament.

alfaromeo.pl/abonament

ALFA ROMEO **STELVIO**

La meccanica delle emozioni



Grupa Gezet

ZIELONA GÓRA, UL. BATOREGO 69A, WWW.GEZET.PL

Pakiet Mobilności, czyli wojna o transport

Większe koszty, więcej biurokracji, więcej ograniczeń w wykonywaniu przewozów i mniejsza konkurencyjność polskich firm transportowych. Do tego doprowadzają się najważniejsze konsekwencje tzw. pakietu mobilności, który Parlament Europejski przyjął w skrajnie niekorzystnej dla firm z Europy Środkowo-Wschodniej wersji. Alarmuje Maciej Wroński ze Związku Pracodawców „Transport i Logistyka Polska”.

Parlament Europejski przyjął sprawozdanie w sprawie Pakietu Mobilności w najbardziej niekorzystnej dla rynku wersji. Nowe przepisy spowodują, że oferowanie usług transportowych za granicami kraju, gdzie jest siedziba firmy, będzie dużo droższe i obwarowane barierami administracyjnymi.

Oczywiście piłka jest nadal w grze, przed nami jeszcze negocjacje pomiędzy Parlamentem Europejskim, Radą Unii Europejskiej a Komisją. Niestety, ze względu na dotychczasowy brak rozsądku w przyjmowanych rozwiązaniach, szanse na sensowny wynik trilogu są raczej marne. Prawdopodobnie nowy Parlament Europejski nie będzie sprzyjał swobodzie świadczenia usług. Swobodzie, którą przez 15 lat polskiej obecności w Unii nasi przedsiębiorcy wykorzystali zdobywając 30 % udziału w międzynarodowych przewozach drogowych w Europie. I właśnie ten sukces jest solą w oku sporej części europejskich polityków oraz naszej zachodniej konkurencji.

To właśnie wspomniani politycy przeforsowali - na obecnym etapie prac legislacyjnych nad pakietem mobilności - rozwiązania ograniczające możliwość wykonywania usług niezwiązanych z państwem, w którym przewoźnik ma swoją siedzibę. Chodzi tutaj o przewozy wykonywane pomiędzy innymi państwami, zwane jako cross-trade oraz o kabotaż. Przykładem cross-trade jest przewóz przez polskiego przewoźnika ładunku z Belgii do Włoch. Kabotażem są z kolei przewozy wykonywane wewnątrz innego państwa (np. z Berlina do Hamburga).

Najdalej idącym rozwiązaniem w tym zakresie jest przyjęty w sprawozdaniu Parlamentu wymóg posiadania siedziby w państwie, w którym (lub do/z

którego) przewoźnik wykonuje większość operacji transportowych. Po wejściu w życie takiego wymogu polski przedsiębiorca obsługujący dostawy z całej Europy do firm położonych na terenie Niemiec, powinien przenieść działalność do tego kraju lub zrezygnować ze świadczenia dotychczasowych usług.

Przykładem innego rozwiązania proponowanego zarówno przez Radę UE, jak i przez Parlament Europejski, są przepisy specjalne określające zasady stosowania regulacji o pracownikach delegowanych w transporcie drogowym. Zgodnie z nimi zwolnione z delegowania mają być jedynie przewozy do i z państwa siedziby przewoźnika oraz tranzyt. Cross-trade i kabotaż mają być objęte delegowaniem już od pierwszej minuty pracy kierowcy na terytorium państwa przyjmującego.

Delegowanie oznacza dla pracodawcy obowiązek zapewnienia kierowcy płacy w tej samej wysokości, jaką otrzymują za tę samą pracę miejscowi pracownicy, a także stosowanie większości przepisów socjalnych oraz postanowień układów zbiorowych obowiązujących w państwie przyjmującym. Do tego musi on spełnić szereg wymagań administracyjno-informacyjnych, co wiązać się będzie z dużymi kosztami oraz zwiększeniem zatrudnienia pracowników administracyjnych.

W kabotażu, oprócz stosowania przepisów o delegowaniu, dodatkową barierą ma być ograniczenie możliwości jego wykonywania. Przyjęto skrócenie z 7 do 5 dni okresu, w którym przewoźnik może wykonać 3 operacje kabotażowe oraz wprowadzono 60-godzinny „cooling period”, czyli okres przerwy pomiędzy kolejną operacją w kraju siedziby przewoźnika a ponownym podjęciem kabotażu.



Proponowane ograniczenia i utrudnienia wykonywania przewozów kabotażowych i cross-trade, w praktyce zlikwidują jednolity rynek przewozów drogowych. Nastąpi fragmentacja tego rynku, gdyż przewozy do i z każdego z państw członkowskich wykonywać będą głównie miejscowi przewoźnicy. Dla naszych przedsiębiorców oznacza to zmniejszenie wykonywanej przez nich pracy przewozowej o co najmniej połowę. A to skutkować będzie likwidacją firm i miejsc pracy.

Aby zabezpieczyć interesy położonych centralnie bogatych państw, w pakiecie mobilności przyjęto szereg rozwiązań utrudniających pracę na długich dystansach. Wśród nich jest obowiązek powrotu każdego pojazdu do kraju jego rejestracji w celu przeprowadzenia co najmniej jednej operacji załadunku lub rozładunku w okresie maksimum co 4 tygodnie. Niemiecki lub francuski przewoźnik nie powinien mieć z tym kłopotu. Z Francji jest bowiem znacznie bliżej do Portugalii niż z Polski lub z Bułgarii.

Przy okazji konieczność powrotu każdego pojazdu co 4 tygodnie uniemożliwi unijnym, w tym polskim przewoźnikom, obsługę przewozów w relacji Unia - państwa Azji środkowej oraz w przyszłości jedwabnego szlaku do i z Chin. Takich ograniczeń nie będą mieli rosyjscy lub tureccy przewoźnicy, którzy z pewnością zmonopolizują te przewozy. Innym ubocznym efektem tego

rozwiązania będzie wzrost emisji zanieczyszczeń, zatorów na drogach i wypadków. Związane to będzie ze wzrostem pustych przebiegów.

Innym rozwiązaniem pakietu mobilności utrudniającym pracę na długich dystansach jest utrzymanie zakazu odbioru regularnego tygodniowego odpoczynku w kabinie pojazdu i konieczność zapewnienia przez pracodawcę noclegu dla kierowcy w hotelu.

Niestety ze względu na brak dostatecznej liczby miejsc noclegowych przy głównych europejskich szlakach transportowych oraz brak bezpiecznych parkingów dla pozostawionych na weekend pojazdów, spełnienie tych wymagań przez przewoźników jest niewykonalne.

Kolejnym obok pakietu mobilności zagrożeniem dla branży transportowej jest wspomniana wcześniej zmiana przepisów o koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego. Na całe szczęście propozycje Rady UE w tym zakresie mają charakter umiarkowany. Niestety nie można tego samego powiedzieć o propozycjach Parlamentu, który postanowił o obowiązku odprowadzania przez

pracodawcę składek na ubezpieczenie społeczne kierowcy w państwie, w których zazwyczaj świadczy on pracę.

Realizacja parlamentarnej propozycji oznaczałaby znaczny wzrost kosztów dla pracodawców oraz szereg problemów. W pierwszym rzędzie znacznym ryzykiem dla pracodawcy byłoby ustalenie państwa właściwego do odprowadzania składek za każdego z pracowników z osobna. Z kolei kierowca miałby trudność w uzyskaniu należnych świadczeń emerytalnych, zdrowotnych lub rentowych ze wszystkich państw, w których pracował. No i z polskiego systemu ubezpieczeń społecznych wyszłoby kilkaset tysięcy osób, co uszczupliłoby jego przychody.

Kontrowersje związane z odprowadzaniem składek za pracowników mobilnych spowodowały, że efekt trilogu w tym obszarze nie został na razie zaakceptowany przez Radę UE. Od przyszłości transportu drogowego pośrednio zależeć będzie cała unijna gospodarka i poziom życia europejskiego konsumenta. Gorsze i droższe usługi transportowe to wyższe ceny towarów na półkach.

Nowe przepisy spowodują, że oferowanie usług transportowych za granicami kraju, gdzie jest siedziba firmy, będzie dużo droższe i obwarowane barierami administracyjnymi

ści utrudniającym pracę na długich dystansach jest utrzymanie zakazu odbioru regularnego tygodniowego odpoczynku w kabinie pojazdu i konieczność zapewnienia przez pracodawcę

noclegu dla kierowcy w hotelu. Niestety ze względu na brak dostatecznej liczby miejsc noclegowych przy głównych europejskich szlakach transportowych oraz brak bezpiecznych parkingów dla pozostawionych na weekend pojazdów, spełnienie tych wymagań przez przewoźników jest niewykonalne.

Kolejnym obok pakietu mobilności zagrożeniem dla branży transportowej jest wspomniana wcześniej zmiana przepisów o koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego. Na całe szczęście propozycje Rady UE w tym zakresie mają charakter umiarkowany. Niestety nie można tego samego powiedzieć o propozycjach Parlamentu, który postanowił o obowiązku odprowadzania przez



Maciej Wroński

Prezes związku pracodawców „Transport i Logistyka Polska”. Z wykształcenia prawnik, absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego. W 2016 r. zajął 40 miejsce w rankingu „Gazety Prawnej” najbardziej wpływowych prawników w Polsce. Odznaczony Srebrnym Krzyżem Zasługi oraz odznaką honorową „Zasłużony Dla Transportu RP”.



PARK NAUKOWO-TECHNOLOGICZNY
UNIWERSYTETU ZIELONOGÓRSKIEGO SP. Z O.O.



Agencja Rozwoju Regionalnego „AGROREG” S.A. w Nowej Rudzie oferuje:
UNIJNE POŻYCZKI NA INWESTYCJE
DO 5 LAT OD 0,935% W SKALI ROKU
MAX 500 TYS. ZŁ



tel. 74 872 70 43
arr@agroreg.com.pl

Placówka w Nowym Kisielinie
Park Naukowo-Technologiczny
Uniwersytetu Zielonogórskiego Sp. z o.o.
tel. 68 328 21 11

www.pozyczki-lubuskie.pl



Problemy i nowe możliwości dla małych firm

Mikrofirmy - zatrudniające do 9 pracowników - to większość przedsiębiorstw w Polsce. Co trzecia mała firma nie przetrwa jednak roku. Przed najmniejszymi graczami na naszym rynku stoi masa problemów, ale też nowe szanse na rozwój.

W Polsce działa ponad 2 miliony mikroprzedsiębiorstw, czyli firm zatrudniających do 9 osób - ogłosił PARP w raporcie za rok 2018. Mikrofirmy stanowią 96 proc. wszystkich przedsiębiorstw, a pracuje w nich prawie co czwarty Polak.

Małe firmy miewają problemy – to normalne

To właśnie te małe firmy mają najwięcej problemów finansowych. Nie powinno to szczególnie dziwić, gdyż większe przedsiębiorstwo zazwyczaj ma już trudne początki za sobą i teraz może pozwolić sobie na zatrudnienie specjalistów czy znalezienie eksperckiego wsparcia w różnych dziedzinach. Natomiast w tych małych często to właściciel odpowiada za wszystko. Według badania z 2018 r. „Bezpieczeństwo finansowe małych firm w Polsce”, przeprowadzonego przez firmę faktoringową SMEO we współpracy z ERIF BIG, w ponad połowie z nich (53 proc.) za finanse firmy odpowiada właśnie właściciel lub współwłaściciel, choć na tym zagadnieniu niekoniecznie musi się znać. Zajmuje się tym z konieczności, nie wyboru.

Na pytanie, czy w ciągu ostatnich dwóch lat zdarzyły się w firmie problemy finansowe, twierdzące

odpowiedzi udzieliło 45 proc. mikroprzedsiębiorców biorących udział w tym badaniu. Co dziesiąty z nich borykał się z nimi regularnie.

Co jest powodem problemów z finansami? Zbyt niskie (38 proc.) lub nieregularne przychody (35 proc.). Dla 31 proc. problemem są wysokie koszty prowadzenia działalności, a dla co czwartej firmy braki gotówki, co skutkuje utratą płynności finansowej. 18 proc. mikrofirm popada w tarapaty po utracie ważnego kontrahenta.

Firmy zatapiają niewłaściwe rozwiązania...

Często młody przedsiębiorca, który zaczyna własny biznes nie posiada dużej wiedzy o prowadzeniu firmy, a napędza go pasja i wiara we własne możliwości. Jednak warto pamiętać, że początki działalności to głównie inwestycje, a młoda firma wymaga zarówno sporego wkładu finansowego, jak i często zmian modelu biznesowego zanim zacznie osiągać przychody. Przejściowe kłopoty finansowe są dla małych i młodych firm dość normalne. Najważniejsze jest jednak, jak sobie z tymi problemami radzą.

W Polsce działa ponad 2 miliony mikroprzedsiębiorstw, czyli firm zatrudniających do 9 osób. Mikrofirmy stanowią 96 proc. wszystkich przedsiębiorstw, a pracuje w nich prawie co czwarty Polak

Według badania SMEO, w obliczu finansowych trudności mikroprzedsiębiorcy najczęściej ratują firmę

sięgając po prywatne środki. Robi to aż 34 proc. z nich. Co piąty przyznaje, że pożyczka od znajomych. 21 proc. sięga po kredyt lub pożyczkę – w tym przeznaczone raczej dla klientów indywidualnych, a tyle samo z nich opóźnia płatności wobec dostawców.

Większość z tych rozwiązań może być dla małego biznesu ryzykowna. Zwłaszcza łączenie finansów firmy z prywatnymi może spowodować pograżenie przedsiębiorcy w długach, z których trudno potem może być się wy dostać. Opóźnianie płatności wobec partnerów biznesowych powoduje, że dostawcy mogą patrzeć na takiego kontrahenta jako na ryzykownego i zakończyć współpracę w nieoczekiwanym momencie.

Po kredyty warto sięgać tylko w sytuacji, gdy firma jest w dobrej kondycji finansowej. W sytuacji, gdy firma jest zadłużona ma i tak niewielkie szanse na otrzymanie finansowania z banku.

Spora część firm podchodzi do poszukiwania źródeł finansowania ostrożnie – jednym z ważniejszych zabezpieczeń jest tworzenie poduszki finansowej. Ma ją zawsze około 36 proc. badanych przedsiębiorców, a okresowo – nawet co drugi. To właśnie takie środki najbezpieczniej wykorzystać w okresie przejściowych problemów. Ponad połowa ubezpieczyła choć raz wysokie transakcje, a nieco ponad 10 proc. skorzystało w okresie minionych dwóch lat z faktoringu.

... i czekanie na pieniądze

Wiele małych i średnich firm w obliczu problemów nie płaci swoim dostawcom czy kontrahentom. Im z kolei nie płacą więksi. To błędne koło, z którego trudno się wyrwać. Badanie sporządzone w zeszłym roku dla BIG InfoMonitor mówi, że ponad połowa firm w Polsce czekała na fakturę ponad 60 dni. Są branże – np. budowlana czy transportowa – gdzie normą w umowach jest płatność po dwóch lub trzech miesiącach od wystawienia faktury – a do tego dochodzą jeszcze opóźnienia. W branży budowlanej zdarzają się sytuacje, gdzie przedsiębiorca dostaje pieniądze po pół roku od rozpoczęcia budowy. A przez ten czas musi utrzymać firmę.

Rząd zadeklarował chęć walki z tym problemem, i już w zeszłym roku stworzył „Zieloną Księgę Zatorów Płatniczych”, która zbierała i opisywała dobre praktyki i rozwiązania problemu stosowane w Europie i na świecie. W najbliższym czasie ma także stworzyć ustawę zapobiegającą zatorom płatniczym. Póki co przedsiębiorcy mogą w wypadku długich terminów płatności działać na różne sposoby – korzystać z ubezpieczenia transakcji (jeśli klient jest nowy, a transakcja wysoka), faktoringu (wtedy dostaną pieniądze natychmiast), czy w końcu prewencyjnie – sprawdzać kontrahenta, czy to w mediach społecznościowych czy w Biurach Informacji Gospodarczej, czy w wywiadowniach gospodarczych.

Pieniądze nie leżą na ulicy, ale są w zasięgu

Na szczęście małe i średnie firmy mogą sięgać po bezzwrotne dotacje czy niskooprocentowane pożyczki. Szereg nowych możliwości zapewniają zarówno dotacje unijne, jak i te krajowe. W woj. lubuskim to przede wszystkim Regionalny Program Operacyjny – Lubuskie 2020, który pozwala małym i średnim przedsiębiorstwom na zdobycie środków na badania, rozwój produktów, a także inwestycje.

Innym sposobem uzyskania dodatkowych środków jest niskooprocentowana pożyczka Banku Gospodarstwa Krajowego. Tutaj pożyczkę mogą otrzymać zarówno te zupełnie nowe firmy – na start działalności, jak i te bardziej rozwinięte – na zatrudnienie

nie pracownika. Nowi przedsiębiorcy mogą też skorzystać ze szkoleń i porad mentorów.

Istnieją serwisy crowdfundingowe pozwalające firmie zebrać pieniądze na nowy produkt, takie jak Wspieram.to. Inną, dość nową formą pozyskiwania funduszy jest wypuszczanie akcji na platformie equity crowdfundingowej – działa to

dokładnie tak jak emisja akcji na giełdzie, jednak próg wejścia jest zdecydowanie niższy. W Polsce prężnie działa m.in. platforma Beesfund. Stała się bardziej znana po niedawnej kampanii piłkarskiego klubu Wisły Kraków, który zebrał za jej pośrednictwem 4 miliony złotych od drobnych inwestorów. Na

platformie swoje akcje emitują też np. browary rzemieślnicze, firmy zajmujące się rowerami miejskimi czy produkcją odzieży.

Inną niezbyt jeszcze rozpowszechnioną metodą finansowania jest faktoring. Ta usługa zapewnia

firmom szybkie otrzymanie środków, które są „zamrożone” na wystawionych przez nich fakturach z długimi terminami płatności. Faktoring polega na wcześniejszym wypłaceniu przez firmę faktoringową (faktora) zaliczki z wystawionej kontrahentowi faktury z długim terminem płatności. Dzięki temu firma otrzymuje środki od razu, zamiast czekać na nie nawet kilka miesięcy. Ten typ usługi nie służy finansowaniu nieopłaconych należności. Ma na celu przede wszystkim przyspieszenie płatności – pieniądze, jakie przedsiębiorca otrzymuje od faktora, stanowią zaliczkę na poczet późniejszej wpłaty od kontrahenta. Ponadto faktor zdejmuje z przedsiębiorcy przykry obowiązek monitorowania faktur, dzięki czemu ma on więcej czasu by zająć się prowadzeniem swojego biznesu.

Faktoring nie jest nową usługą, ale bardzo długo banki oferowały ją tylko dużym firmom. Internet pozwolił na udostępnienie usługi faktoringu również MŚP. Tak samo jak w wypadku platformy Beesfund - to właśnie internet sprawił, że usługi, które były dostępne dla dużych biznesów trafiają „pod strzechy” - dlatego finansowania i nowych środków na rozwój firmy warto szukać właśnie tam.

Często młody przedsiębiorca, który zaczyna własny biznes nie posiada dużej wiedzy o prowadzeniu firmy, a napędza go pasja i wiara we własne możliwości.



Michał Pawlik

współtwórca i prezes SMEO – niezależnej firmy faktoringowej świadczącej usługi dla sektora MŚP. Wcześniej tworzył Idea Money oraz eFaktoring.pl, pierwszą usługę pożyczki pod fakturę online dla mikro i małych firm. Jest wykładowcą studiów MBA Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej.

Pracodawcy w kolejce po pracowników



Rynek pracownika jest faktem. Zaledwie 4 na 10 pracodawców, którzy prowadzą w Polsce rekrutację, zatrudnia założoną liczbę pracowników spełniających wymagania określone w ofercie pracy. Co z resztą? Firmy albo zatrudniają mniej osób niż zakładały, albo muszą obniżyć wymagania.

Nie ma więc wątpliwości, kto w tej sytuacji musi ustawić się w kolejce. Są nawet tacy przedsiębiorcy, którzy w badaniu firmy Randstad bezradnie rozkładają ręce i kończą rekrutację bez wypełnienia choćby jednego wakat (15%). Co więcej, gdy porównujemy te wyniki do poprzednich lat, obserwujemy pogłębienie tego trendu.

Sytuacja w skali kraju jeszcze silniej zarysowuje się w województwie lubuskim. Poziomy niskiego bezrobocia w regionie osiąga rekordy – w powiecie ślubickim stopa spadła do 2,5%, w Gorzowie Wielkopolskim wynosi 2,6%. Poziom rotacji stale oscyluje w przedziale od 21 do 25%, czyli nawet co czwarty pracownik zmienia pracodawcę, często u nowego znajdując lepsze warunki finansowe. Nie mijemy jednak złudzeń, podnoszenie wynagrodzeń nie może trwać w nieskończoność szczególnie, gdy na rynku towarów i usług jednocześnie odczuwamy presję cenową. Granicą i to dla wielu biznesów ryzykowną, staje się rentowność.

Rozwiązania sytuacji, z którą mierzą się lubuskie firmy, nie ułatwia położenie regionu – bliskość niemieckiej granicy. Stawki po drugiej stronie Odry sięgają nawet 13 euro za godzinę. Badania pokazują zresztą, że Polacy są bardzo wstrzemięźliwi, jeśli chodzi o pracę w innej części naszego kraju, za to z większym entuzjazmem są w stanie wyjechać za pracę za granicę.

Efektom tej sytuacji jest niedobór w regionie fachowców z branży budowlanej i specjalistów z obszaru utrzymania ruchu: elektryków, mechaników,

elektromechaników i automatyków. Dostrzega się też wyzwania rekrutacyjne w przypadku doświadczonych operatorów maszyn CNC i operatorów wózków widłowych, którzy mają uprawnienia Urzędu Dozoru Technicznego. Poszukiwani są także stolarze, tapicerzy i szwaczki. Deficyt pracowników z tych grup jest efektem przede wszystkim zmian w systemie edukacji i spadku znaczenia szkolnictwa zawodowego.

Istotne jest zidentyfikowanie przyczyn tej sytuacji i poszukiwanie rozwiązań, czyli zdefiniowanie aspektów zatrudnienia, które są w stanie najsilniej przyciągnąć kandydatów do firm.

Wynagrodzenia w obu przypadkach są najważniejszym motorem działań, ale po pierwsze, nie zawsze ten czynnik okazuje się najbardziej istotnym, a po drugie, nie jest jedynym – jak często zwykło się przypuszczać – liczącym się. Dziś, gdy pytamy w reprezentatywnym badaniu, co sprawia, że pracownik zdecydował się na zmianę pracodawcy, 3 na 5 wskazuje na rozwój zawodowy, a kwestie finansowe pojawiają się dopiero na drugim miejscu (43%). Perspektywy rozwojowe pracowników zyskują konsekwentnie na znaczeniu od ponad roku. Może to

mieć związek z większą świadomością pracowników, którzy po prostu wiedzą, że wzrostu wynagrodzeń nie mogą postulować bez końca. Utylitarną wartością staje się dla nich coś, czego nikt im nie odbierze – awans zawodowy, rozwój umiejętności, poszerzanie wiedzy. Jednocześnie te elementy mogą długotrwale wpływać na ich pozycję zawodową, co może

Poziomy niskiego bezrobocia w regionie osiąga rekordy – w powiecie ślubickim stopa spadła do 2,5%, w Gorzowie Wielkopolskim wynosi 2,6%

być szczególnie istotne w kwestii utrzymania źródła zarobkowania stale przez cały okres aktywności zawodowej.

Wsparcie tego elementu oferty pracodawcy ma szansę wpłynąć na pozytywne postrzeganie miejsca pracy wśród pracowników, szczególnie w lokalnej społeczności, gdzie naturalnym źródłem informacji o atrakcyjności firmy jako pracodawcy są rekomendacje osób, które już są zatrudnione w danym zakładzie.

Badania wizerunku pracodawców pokazują, że na postrzeganie miejsca pracy jako atrakcyjnego wpływają także ocena atmosfery w firmie, poczucie stabilności zatrudnienia oraz możliwość bezproblemowego godzenia życia prywatnego z zawodowym. Zresztą ten ostatni czynnik zyskuje na znaczeniu, ponieważ jako społeczeństwo podążające w kierunku zachodniego dobrobytu częściej dostrzegamy znaczenie innych sfer życia niż tylko praca. Spełnianie tych oczekiwań, wsłuchiwanie się w głosy pracowników może wpłynąć pozytywnie na naszą markę pracodawcy, a to dobra droga do tego, by stać się magnesem dla kandydatów.

Pamiętajmy jednak, że zadbać należy nie tylko o ofertę dla kandydatów, ale także ograniczenie rotacji w obecnym zespole. Nieco inaczej wygląda jednak perspektywa osób, które już pracują w firmie. Gdy pytamy ich, co ich skłania do pozostania u obecnego pracodawcy, co druga osoba wymienia stabilność zatrudnienia i lokalizację, 44% wskazuje równowagę między życiem zawodowym a prywatnym, a dopiero na czwartym miejscu pojawia się atrakcyjne wynagrodzenie. Warto zwrócić uwagę na to, że pracownicy nie żyją w próżni, a więc wymienione aspekty będą budować lojalność pracowników tylko wtedy, gdy oferta firm po sąsiedzku nie stanie się bezkonkurencyjna. Dlatego obserwowanie biznesowego otoczenia także w zakresie oferty dla kandydatów to istotny element aktywnego radzenia sobie z wyzwaniami rekrutacyjnymi.

Wiele firm sięga już też po rozwiązania, które – na pewno doraźnie – mogą pomagać w trudnościach związanych z niedoborem pracowników na rynku. Szacuje się, że w Gorzowie Wielkopolskim i okolicy pracuje nawet 20

tysięcy Ukraińców. W związku z zatrudnianiem obcokrajowców, nie powinien na razie spędzać nam snu z powiek czarny scenariusz, w którym Ukraińcy decydują się na gremialny wyjazd za pracę do Niemiec. Otwarcie zachodniej granicy na pracowników ze Wschodu nie jest takim utrudnieniem dla polskiego rynku pracy, jak się spodziewaliśmy. Po pierwsze, w Niemczech silne są zwiastuny spowolnienia gospodarczego. Po drugie, to było nie tyle otwarcie granic, co ich uchylenie – ogranicza się bowiem do wyspecjalizowanych zawodów i osób, które znają język niemiecki. Gdyby jednak nawet wyjazd Ukraińców stał się kolejnym wyzwaniem dla pracodawców, to już widzimy większe zainteresowanie naszym krajem ze strony białoruskich pracowników.



Anna Loc

Senior Branch Manager w Randstad Polska. Od blisko 7 lat wspiera lubuskich przedsiębiorców w wyzwaniach związanych z lokalnym i globalnym rynkiem pracy. Związana z branżą HR od początku swojej kariery zawodowej. Absolwentka Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, aktualnie słuchaczka studiów MBA www.randstad.pl



**ALIOR
BANK**

WYŻSZA KULTURA. BANK NOWOŚCI.

BANK PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

SKORZYSTAJ Z FAKTORINGU I POPRAW PŁYNNOŚĆ FINANSOWĄ FIRMY

- finansowanie faktur sprzedażowych
- wypłata środków nawet w 1 h
- bez zabezpieczeń

Zapraszamy:

Zielona Góra

ul. Bankowa 10, ☎ 68 329 80 55

Pełna informacja o ofercie faktoringu, w tym o opłatach i prowizjach, jest dostępna w placówkach banku i na www.aliorbank.pl. Bank uzależnia decyzję o przyznaniu faktoringu od zdolności kredytowej firmy. Informacja handlowa wg stanu na 15.02.2019 r.





Aluminiowe rekordy

Sprzedaż wyrobów Grupy Alumetal w 2018 roku osiągnęła blisko 200 tys. ton rocznie (197 tys. ton), a zatrudnienie przekroczyło 680 osób w czterech zakładach. O strategii biznesowej spółki rozmawiamy z Agnieszką Drzyżdżyk, Prezesem Zarządu, Dyrektorem Zarządzającym Grupy Alumetal.

Grupa Alumetal po raz kolejny odnotowała wzrost produkcji oraz innych istotnych wskaźników w zakresie sprzedaży, zatrudnienia oraz inwestycji. Jakie czynniki Pani zdaniem mają największy wpływ na osiągnięcie tak dobrych wyników?

To fakt, każdy ze wspomnianych parametrów w 2018 roku osiągnął rekordowe poziomy. Sprzedaż wyrobów Grupy Alumetal osiągnęła blisko 200 tys. ton rocznie (197 tys. ton), a zatrudnienie prze-

Zakład węgierski zwiększył moce produkcyjne Grupy Alumetal o 60 tys. ton rocznie do ponad 250 tys. ton

kroczyło 680 osób w czterech zakładach. Warto przypomnieć, że w 2002 roku zaczęliśmy z jednym, dość zaniedbanym, zakładem produkcyjnym w Kętach z 200-tu osobową załogą

i sprzedażą na poziomie 27,5 tys. ton. Poziom sprzedaży z ubiegłego roku pozwolił nam zdobyć pozycję drugiego co do wielkości producenta wtórnych aluminiowych stopów odlewniczych w Europie.

Największym odbiorcą produktów Alumetal jest przemysł motoryzacyjny. Tak znaczny wzrost był możliwy, gdyż rozwinęli się nasi odbiorcy, zwłaszcza przemysł motoryzacyjny. Rośnie ilość i zastoso-
wanie części aluminiowych w samochodach, ale także w innych gałęziach przemysłowych: maszynowym, elektronicznym, budowlanym czy AGD. Jeszcze w 2005 roku, średnia waga części aluminiowych w przeciętnym samochodzie wynosiła 125 kg, a dzisiaj zbliża się do 180 kg. Aluminium zyskuje na popularności, bo jest lekkie, odporne na korozję, dobrze się odlewa w formach, ale co najważniejsze, może być poddawane recyklingowi wiele razy. Alumetal zbudował swoje miejsce w ramach tych właśnie potrzeb, specjalizując się w recyklingu. Pozyskujemy złom aluminiowy i w sposób profesjonalny, z zachowaniem najostrzejszych norm środowiskowych, dajemy mu „nowe życie”. Co ważne, produkcja 1 tony aluminium w recyklingu zużywa o 20 razy mniej energii niż wyprodukowanie tej samej ilości aluminium pierwotnego.

Tak dobre wyniki to również ciężka praca pracowników, ich zaangażowanie, kreatywność,

doświadczenie i profesjonalizm. To również dbanie o to, aby Alumetal miał silną pozycję na rynku europejskim, na którym konkuruje z wieloma firmami. A mocna pozycja to posiadanie przewag konkurencyjnych, które na początku naszej działalności zdefiniowaliśmy i każdego dnia dokładamy starań, aby te przewagi rozwijać i ugruntowywać. Stawiamy na dywersyfikację źródeł zaopatrzenia w surowce, różnorodność materiałów, zaawansowanie technologiczne, optymalizację i wysoką efektywność produkcji, a co za tym idzie niskie koszty wytwarzania. Po stronie sprzedaży to również przemyślana dywersyfikacja produktowa.

Pozyskujemy złom aluminiowy i w sposób profesjonalny, z zachowaniem najostrejszych norm środowiskowych, dajemy mu „nowe życie”

Rozwój Alumetalu nie byłby możliwy, gdyby nie inwestycje. Mamy za sobą już ponad 15 lat aktywnej działalności w ramach budowy nowych zakładów i rozbudowy już istniejących oraz projektów wspomagających (jak utworzenie własnej dywizji chemicznej zajmującej się produkcją materiałów pomocniczych dla przemysłu metali nieżelaznych i hutnictwa stali). W tym okresie Alumetal przeznaczył ponad pół miliarda złotych na budowę zakładów produkcyjnych (w Gorzycach koło Sandomierza, w Nowej Soli i na Węgrzech w mieście Komarom), modernizację zakładu w Kętach. Inwestycje to nie tylko zakup maszyn i urządzeń, ale również budowa pełnej infrastruktury i hal produkcyjnych. W każdym przypadku staraliśmy się wybierać najlepsze dostępne rozwiązania i technologie, aby mieć możliwość bycia liderem efektywności w naszej branży. Z dumą możemy powiedzieć, że nasze fabryki w Nowej Soli i w Komarom to najnowocześniejsze zakłady w całej Europie. Zatem wszystkie wspomniane wyżej czynniki owocują tym, że Alumetal rozwinął się do dzisiejszego kształtu i nie zamierza na tym poprzestać.

Polska Grupa Alumetal ulokowała część produkcji na Węgrzech. Jakie są atuty tamtego rynku?

W 2013 roku, po zakończeniu procesu budowy zakładu w Nowej Soli, rozpoczęliśmy intensywne prace nad zdefiniowaniem kierunku rozwoju Grupy Alumetal. W tamtym czasie, mając trzy zakłady produkcyjne w Polsce, stwierdziliśmy, że musimy znaleźć

dobrą lokalizację, ale już poza granicami naszego kraju. Pewnym było, że będziemy się interesować tylko naszym regionem, obszarem CEE5 (oprócz Polski to Czechy, Słowacja, Węgry i Rumunia). Dlaczego? Bo tak jak wspomniałam wcześniej, na atrakcyjności zyskuje aluminium. To właśnie w tych pięciu krajach produkuje się coraz więcej samochodów i aluminiowych części do aut. Dla przykładu podam, że w 2005 roku w CEE5 produkcja samochodów w Unii Europejskiej, a w roku 2018 już ponad

22%. Warto dodać, że CEE5 razem z Niemcami to produkcja samochodów przekraczająca 50% w UE, czyli co drugie auto jest produkowane w pobliżu naszych zakładów. Co istotne proces relokacji produkcji z krajów Europy Zachodniej w naszym kierunku ciągle trwa. Ostatnim przykładem może być inwestycja Mercedesa w Jaworze. Zatem w 2014 roku, po wielu analizach, zdecydowaliśmy się ulokować kolejne moce produkcyjne na Węgrzech, które nie graniczą bezpośrednio z Polską (oddalone od polskiego rynku), a ich kluczowym przemysłem jest motoryzacja (główny odbiorca naszych produktów). Ważnym czynnikiem było również zwiększenie promienia, w którym pozyskujemy złom aluminiowy. Dzięki tej inwestycji stworzyliśmy możliwości dalszej ekspansji na rynku europejskim poprzez dywersyfikację po stronie zaopatrzenia jak i sprzedaży wyrobów gotowych. Zakład węgierski zwiększył moce produkcyjne Grupy Alumetal z 60 tys. ton rocznie do ponad 250 tys. ton.

Alumetal Poland Sp. z o.o. w Nowej Soli to jeden z zakładów Grupy Alumetal. Jaka jest jego rola w globalnej strukturze firmy oraz skala tutejszej produkcji?

Zakład w Nowej Soli to bardzo ważne ogniwo w Grupie Alumetal. Do dzisiaj na budowę i rozbudowę tej lokalizacji przeznaczaliśmy ponad 160

mln złotych i rozważane są plany dalszego rozwoju. To nasz największy zakład pod względem zdolności produkcyjnych, które przekraczają 70 tys. ton w skali roku. Zainwestowaliśmy tutaj w bardzo nowoczesne rozwiązania technologiczne, jeśli chodzi o część produkcyjną, które dają możliwość topienia wszystkich, możliwych do pozyskania, gatunków złomów aluminiowych. Technologie, w jakie wyposażono zakład, pozwalają osiągać bardzo dobrą wydajność i uzyskiwać świetną efektywność kosztową. Zakład w Nowej Soli to najbardziej efektywny zakład w Grupie Alumetal.

Drugim obszarem, którym wyróżnia się nowosolski zakład, w porównaniu z innymi zakładami w Grupie, to bardzo rozbudowana infrastruktura i umaszynowanie części przygotowania surowców złomowych do produkcji. To bardzo ważny etap w całym procesie produkcji stopów aluminiowych. Istotnym jest, aby w taki sposób przygotować materiał, który będzie topiony w piecu, aby maksymalnie wyeliminować wszelkie zanieczyszczenia metaliczne (jak żelazo, cynk, miedź itp.) i niemetaliczne (np. ziemia, plastik, guma). Dzięki temu zwiększamy odzysk aluminium, ale również zmniejszamy ilość odpadów poprodukcyjnych, które ostatecznie trafiają do niemieckich partnerów celem dalszego recyklingu. Stąd

potrzebne było poniesienie sporych nakładów na urządzenia rozdrabniające, sortujące, eliminujące drobne elementy nie będące aluminium.

Z całą pewnością możemy powiedzieć, że zakład produkcyjny w Nowej Soli to

obiekt bardzo nowoczesny po stronie produkcji stopów i wręcz innowacyjny w zakresie przygotowania surowców złomowych.

Pozyskanie pracowników bywa dziś trudniejsze od pozyskania kontraktów. W jaki sposób konkurujecie na nowosolskim rynku pracy?

Wszyscy jesteśmy świadkami diametralnych zmian na rynku pracy zachodzących w ostatnich latach. Jest to efekt dynamicznego rozwoju gospodarczego, a co za tym idzie coraz większej liczby nowych miejsc pracy. Niestety taka sytuacja powoduje coraz większe wyzwania, jeśli chodzi o pozyskiwanie

Na budowę i rozbudowę zakładu w Nowej Soli przeznaczaliśmy ponad 160 mln złotych i rozważane są plany dalszego rozwoju

nowych pracowników, co również wpływa na naszą firmę. Przededefiniowaliśmy zatem procesy rekrutacyjne, podchodząc do potencjalnego pracownika w ramach kategorii klienta. Wiemy, jak ważny jest atrakcyjny wizerunek pracodawcy dlatego od kilku lat kładziemy coraz większy nacisk na działania „employer branding”, promujące naszą firmę na zewnątrz. Dzięki wykorzystaniu mediów społecznościowych promujemy nasze oferty pracy, informujemy o wydarzeniach dotyczących firmy, jak pokazujemy naszych pracowników i ich udział w różnego rodzaju inicjatywach. Angażujemy się w różnego typu wydarzenia, przedstawiając Alumetal jako dobrego i solidnego pracodawcę, jak np. targi p r a c y .

Z dumą możemy powiedzieć, że nasze fabryki w Nowej Soli i w Komarom to najnowocześniejsze zakłady w całej Europie

Organizujemy dni otwarte, zarówno dla osób poszukujących pracy, ale również dla uczniów oraz doradców zawodowych. Warto podkreślić, że nasza firma zapewnia wszystkim pracownikom umowy o pracę, dba o ich roz-

wój zawodowy i osobisty oraz gwarantuje stabilne zatrudnienie. Poza podstawowym wynagrodzeniem pracownicy mogą liczyć na comiesięczną premię oraz dodatkowe premie (półroczne i roczne) zależne od osiąganych wyników firmy. Dodatkowo każdego roku część wypracowanego zysku netto Grupy Alumetal przeznaczamy na zasilenie zakładowego funduszu świadczeń socjalnych. Zdajemy sobie sprawę, że zapewnienie dobrych warunków jest kluczowe, aby zatrzymać obecnych pracowników i zachęcić nowych kandydatów do pracy.

Współpracujemy także ze szkołami w powiecie nowosolskim, prowadząc kampanie informacyjne dla uczniów dotyczące poruszania się po rynku pracy oraz uczestnicząc w dniach otwartych w szkołach. Organizujemy również staże dla uczniów. Taką możliwość daje nam program stażowy organizowany przez OPZL, w ramach którego uczniowie szkół ponadgimnazjalnych mogą odbyć płatne staże na wybranych stanowiskach, a po jego zakończeniu mają szansę na zatrudnienie w naszej firmie.

Często wysiłki przyciągania pracowników stają się początkiem walki między firmami. W Nowej Soli stało się jednak inaczej. Wspólne dla wszystkich wyzwanie połączyło pracodawców nowosolskiej strefy ekonomicznej i przyczyniło się do podjęcia działań mających na celu promocję swoich miejsc pracy. Zamiast rywalizować, postawiliśmy na współpracę. Dzięki tej aktywnej współpracy przedsiębiorstw oraz OPZL powstała inicjatywa Nowa Praca, która zrzesza pięć firm ze strefy ekonomicznej: AB Foods Polska, Jost, Mazel, Nord Napędy oraz Alumetal i ma na celu zainteresowanie ofertami pracy osób z Nowej Soli i okolic. Inicjatywa Nowa Praca jest właściwą reakcją na zmiany zachodzące w regionie, na zmieniające się potrzeby i oczekiwania. Jest wyraźnym sygnałem dla poszukujących pracy i uczniów szkół, że nowosolska strefa to miejsce, w którym można zrealizować najbardziej ambitne plany zawodowe. Nie pozostajemy bierni w obszarze informowania jak i promowania miejsc pracy w Alumetalu, co więcej zamierzamy być ciągle aktywnym i kreatywnym pracodawcą w tym aspekcie.

Joanna Zielińska



3... 2... 1... skan!

Skanowanie 3D w porównaniu z innymi technikami pomiarowymi, jeśli chodzi o ilość zeskanowanych punktów i możliwość wizualizacji otrzymanych wyników pomiarów, jest bezkonkurencyjne. Dzięki niemu można przeprowadzić bardzo precyzyjne i szczegółowe analizy, co w konsekwencji pozwala na przyspieszenie, a jednocześnie obniżenie kosztów produkcji. O optycznych systemach pomiarowych, świadczonych w Parku Interior z Nowej Soli rozmawiamy z dr inż. Markiem Kokotem, opiekunem laboratorium pomiarowego.

Na czym polega usługa optycznych systemów pomiarowych świadczona przez Park Interior?

Usługa optycznych systemów pomiarowych polega na skanowaniu 3D. Jest to technologia znana i wykorzystywana od wielu lat, która wciąż dynamicznie się rozwija i zdobywa coraz więcej zwolenników i użytkowników. Polega to na tym, że urządzenie pomiarowe za pomocą wiązki światła „zbiera” punkty z powierzchni skanowanego elementu, a następnie przekazuje je do komputera, który za pomocą specjalistycznego oprogramowania odwzorowuje jego kształt. Dzięki temu otrzymuje się cyfrowy obraz skanowanego elementu, mierzonego elementu. Warto podkreślić, że w porównaniu do innych metod pomiarowych, skanowanie 3D daje bardzo precyzyjne i wiarygodne wyniki, gdyż cyfrowe obrazy składają się od kilkudziesięciu tysięcy do kilku lub nawet kilkunastu milionów punktów. Dysponując cyfrowym obrazem elementu, można dokonać pomiarów i sprawdzić, jaka jest dokładność wykonywanych elementów, np. poprzez nałożenie tzw. siatki odchyłek. Polega to na tym, że obraz zeskanowanego elementu nakładamy na rysunek modelu 3D tegoż elementu. Następnie ustalamy maksymalne odchyłki czyli wymiary, które nie mogą być przekroczone.

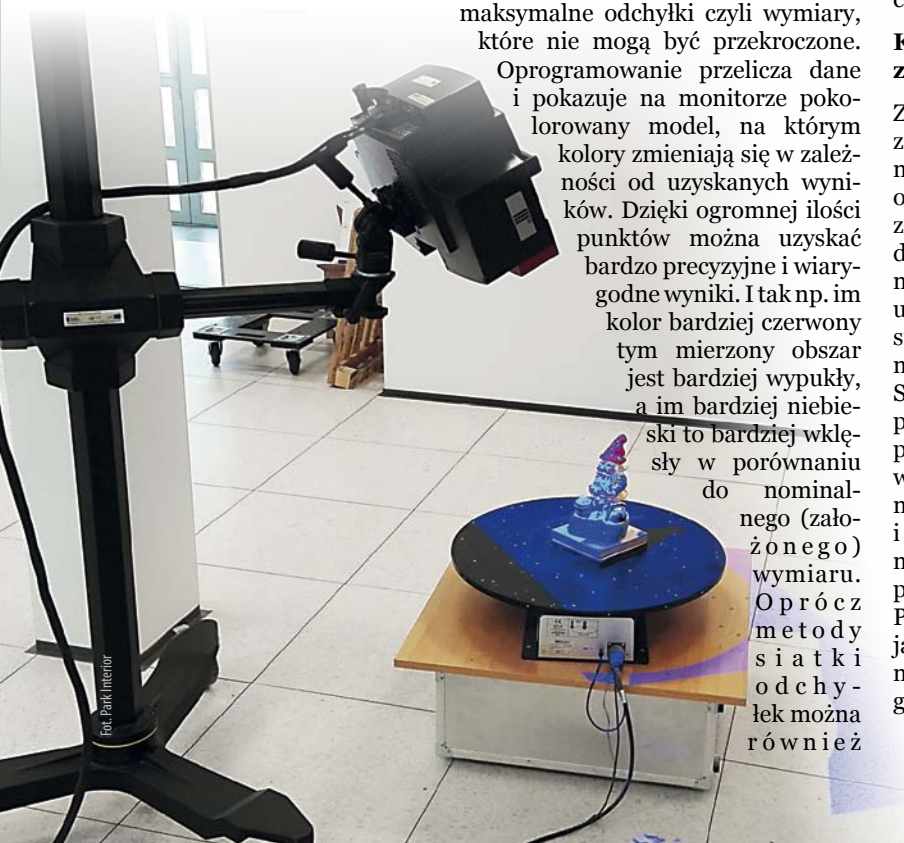
Oprogramowanie przelicza dane i pokazuje na monitorze pokolorowany model, na którym kolory zmieniają się w zależności od uzyskanych wyników. Dzięki ogromnej ilości punktów można uzyskać bardzo precyzyjne i wiarygodne wyniki. I tak np. im kolor bardziej czerwony tym mierzony obszar jest bardziej wypukły, a im bardziej niebieski to bardziej wklęsły w porównaniu do nominalnego (założonego) wymiaru. Oprócz metody siatki odchyłek można również

dokonywać pomiarów długości, średnicy lub prostopadłości czy równoległości płaszczyzn. Oprogramowanie skanera pozwala dokonywać przekrojów w dowolnym miejscu zeskanowanego elementu co pozwala wykonać bardzo dokładnie pomiar całego elementu. Innym sposobem wykorzystywania elementów skanowania 3D jest tzw. inżynieria odwrotna. Jej zasadę działania można przedstawić na przykładzie krasnala giganta wpisanego do Księgi Guinnessa, który stoi na honorowym miejscu w Parku Krasnala w Nowej Soli. Wykonanie takiej figury wymaga najpierw jej zaprojektowania i wykonania wzoru, na którym dokonuje się wszelkich poprawek. Taki wzór krasnala ma wysokość kilkudziesięciu centymetrów. To jego skanujemy, a otrzymany skan zapisujemy w pliku STL, który umożliwia dalszą jego obróbkę. Teraz można wykonać „Krasnala” w zamówionym rozmiarze i można być pewnym, że na pewno odzwierciedla swój mały pierwowzór. Dzięki temu oszczędza się czas i redukuje koszty produkcji. Pliki STL są plikami, z których korzystają drukarki 3D. Dzięki temu każdy zeskanowany element można odpowiednio obrobić i drukować w domowych warunkach. W przemyśle inżynierii odwrotną wykorzystuje się do odtworzenia zniszczonych elementów maszyn i urządzeń.

Kto może z takiej usługi skorzystać i na jakich zasadach?

Z technologii skanowania 3D może skorzystać każdy, zarówno osoba prywatna, jak i firmy mikro, średnie czy duże. Wszyscy, którzy potrzebują cyfrowego obrazu 3D. Niestety nie jest to tania usługa, gdyż zarówno sam skaner 3D jest bardzo droгим urządzeniem, jak i samo skanowanie wymaga odpowiedniego przygotowania i użycia dodatkowych środków umożliwiających skanowanie. Jednakże decydując się na wybranie tej technologii pomiarowej trzeba mieć na uwadze efekt końcowy, jaki się otrzyma. Skanowanie 3D w porównaniu z innymi technikami pomiarowymi, jeśli chodzi o ilość zeskanowanych punktów i możliwość wizualizacji otrzymanych wyników pomiarów jest bezkonkurencyjne. Dzięki niemu można przeprowadzić bardzo precyzyjne i szczegółowe analizy, co w konsekwencji pozwala na przyspieszenie a jednocześnie obniżenie kosztów produkcji. Technologię skanowania 3D, jaką posiada Park Technologiczny „Interior” wykorzystuje się jako główną metodę wykonywania pomiarów w najnowszej fabryce koncernu Volkswagena we Wrześni, gdzie produkowany jest samochód typu „Crafter”.

Joanna Zielińska



Spreżona marka

Specjalizujemy się w dziedzinie hydrauliki siłowej i pneumatyki oraz filtracji olejów. Zajmujemy się układami centralnego smarowania oraz remontujemy silniki elektryczne. O szerokiej gamie usług świadczonych przez firmę Martech opowiada Krzysztof Hennig, właściciel.

W czym specjalizuje się firma Martech?

Pomagamy klientom z branży przemysłowej w optymalizacji kosztów produkcji poprzez stosowanie rozwiązań mechanicznych, modyfikacje linii montażowych czy wdrażanie usprawnień w zakresie unikania awarii. Na naszą ofertę składają się zarówno produkty, usługi jak i serwis, który oferujemy obecnie podmiotom z różnych branż: przemysłowych, produkcyjnych, budowlanych czy motoryzacyjnych. Specjalizujemy się w dziedzinach pneumatyki i hydrauliki siłowej oraz filtracji olejów. Zajmujemy się układami centralnego smarowania oraz remontujemy silniki elektryczne. Odpowiadając na potrzeby rynku kilka lat temu rozpoczęliśmy produkcję i regenerację siłowników hydraulicznych w jednym z oddziałów we Wrocławiu. Posiadamy własny dział technologiczny, dzięki czemu jesteśmy w stanie zaprojektować i zaimplementować nawet nietypowe aplikacje. Jako jedyni na Dolnym Śląsku mamy 24-godzinny serwis mobilny w 9-ciu lokalizacjach. Pozwala to zminimalizować czas dojazdu do klienta, usunąć awarię, co w efekcie znacznie skraca czas przestoju maszyny. Na miejscu u klienta jesteśmy w stanie zakuć przewody hydrauliki siłowej do 2" i ciśnieniu 450 Bar.

Jaką konkretnie usługę może u Was zamówić klient?

Odpowiedzi udzielę na podstawie dwóch przykładów. Pierwszy z nich to klient produkujący skrzynie biegów do jednostek benzynowych jak i silników diesla. Specyfika i trudne warunki produkcji związane z wysoką temperaturą i kontaktem z opilkami metalu powodowały problemy pracy linii produkującej wały korbowe. Klient zgłaszał bardzo częste awarie przewodów, pęknięcia rur metalowych, hydraulicznych, wyrywanie uchwytów mocujących rury, bardzo

silne drgania podczas pracy urządzenia. Zaproponowaliśmy przebudowę całej konstrukcji: zastąpienie rur przewodami hydraulicznymi i wyprowadzenie ich na zewnątrz oraz wsparcie przewodów specjalnymi blokami. Pozwoliło to na wyeliminowanie drgań, a w konsekwencji całkowitą eliminację pęknięcia spawów oraz znaczące wzmocnienie

całej konstrukcji i ustabilizowanie urządzenia. Rozwiązanie znacząco obniżyło koszty. Dotychczasowy czas niezbędny do usunięcia awarii wynosił min. 12 godzin. Generowało to znaczne straty związane z postojem linii produkcyjnej. Modernizacja instalacji znacznie ułatwiła jej dostępność, a co za tym idzie możliwości wszelkich napraw i konserwacji. Skróciliśmy ewentualny czas postoju remontowego z 12 do maksymalnie 2 godzin. Wdrożony przed dwoma laty projekt wciąż działa bezawaryjnie.

Inny projekt dotyczył dużej fabryki francuskiego koncernu motoryzacyjnego o pow. 28 tys. m², produkującej siedzenia samochodowe. Szef wydziału mechanizmów siedzeń zgłosił problem pojawiania się nadmiaru smaru przy produkcji przekładni zębatkowej. Dotychczas stosowana technologia nie spełniała wymagań technicznych. Po wnikliwej analizie stwierdziliśmy niewłaściwy dobór rozdzielacza progresywnego o niezmiennej dawce smaru. Dotychczasowa technologia wymagała dodatkowego etapu w procesie produkcji i znacznie podwyższała koszty. Modernizacja dotychczasowego modelu dozowania smaru polegała na zastosowaniu rozdzielacza progresywnego o regulowanej dawce smaru w pompie z panelem sterowania czasowego. Dzięki wdrożeniu systemu punktowego smarowania zredukowano jeden etap produkcyjny (odtłuszczenie elementu), co pozwoliło na obniżenie kosztów produkcji o 11,8 %, poprawę jakości i obniżenie ilości reklamacji o 78 %. Warto nadmienić, że po zastosowaniu innowacji ponad rok temu, do dnia dzisiejszego nie miała miejsca ani jedna awaria tego urządzenia, co powoduje bardzo wysoką satysfakcję klienta.

Oczywiście wymienione przykłady to tylko pigułka naszych możliwości w zakresie usprawnień i unikania awarii.

Wyzwanie, które spędziło Wam sen z powiek. Było takie?

Mamy wiele wyzwań, z którymi radzimy sobie dość sprawnie. Nasza firma to doświadczeni pracownicy, specjaliści w swoich dziedzinach. Pamiętam sytuację przed Świątami Bożego Narodzenia, kiedy



podczas firmowej Wigilii skontaktował się z nami stały klient i poprosił o pilną pomoc przy awarii wygaszonej produkcji. Doszło do poważnego wycieku oleju na jednej z linii produkcyjnych. Dwie osoby z miejsca zaoferowały wsparcie i zaczęły przygotowywać się do

Chcemy rozszerzyć naszą działalność i zaistnieć na ziemi lubuskiej, stąd otwarcie nowego oddziału w Zielonej Górze

wyjazdu. Poczulem dumę i satysfakcję z posiadania tak zaangażowanej załogi.

Usuwanie awarii trwało do późnych godzin wieczornych, ale z pozytywnym skutkiem. Poza zwykłą gratyfikacją finansową, klient był niezmierni wdzięczny za wsparcie w tak szczególnym dniu. Zawsze powtarzam, że firma to ludzie i takie sytuacje pokazują jak trafne jest to podejście.

Chcemy rozszerzyć naszą działalność i zaistnieć na ziemi lubuskiej, stąd otwarcie nowego oddziału w Zielonej Górze. Aby obsługa była sprawna, a czas reakcji natychmiastowy musimy być blisko firm. W ten sposób powstał kolejny oddział przy ul. Zjednoczenia 102 (na terenie giełdy spożywczo-towarowej). Na miejscu, do dyspozycji mamy magazyn części, złączy, przewodów oraz świadczymy usługi zakupu i znakowania przewodów. Oddział posiada duży wóz serwisowy do reagowania na wszelkiego rodzaju awarie urządzeń czy linii produkcyjnych, 24 godziny na dobę, przez 7 dni w tygodniu. Oprócz mechaników dostępny jest również w każdym miejscu terenowy przedstawiciel handlowy.

Joanna Zielińska

Jakie wiążecie plany z otwarciem nowego oddziału w Zielonej Górze?

Otaczamy opieką Pracowników i ich bliskich

Poznaj ofertę opieki medycznej dla małych i dużych firm:

Oferujemy rozwiązania dzięki którym:

-  Wzrośnie satysfakcja i lojalność Pracowników
-  Łatwiej pozyskasz nowych Pracowników
-  Ograniczysz koszty
-  Poprawisz efektywność pracy



**TIGURA Sp. z o.o.**tel. 728 442 549
info@tigura.plRekrutacja pracowników
średniego i wyższego szczebla**RABAT**
-10%**CEDRUS HURTOWNIA
OGRODNICZA Sp. z o.o.**604 590 591
malgorzata.suchorska@cedrus.zgora.pl17 tys. artykułów min. narzędzia
ogrodnicze, donice, środki
chemiczne, nawozy ogrodnicze**RABAT**
-8%**GTS – BIURO TŁUMACZEŃ**tel. 507 819 014, 517 393 960
biuro@gts-tlumaczenia.plTłumaczenia
techniczne/specjalistyczne
j.polski<>j.angielski/j.niemiecki**RABAT**
-20%**SAS24.PL**tel. 68 320 60 01
sklep@sas24.plUrządzenia gastronomiczne,
chłodnictwo, kasy fiskalne,
kawa w biurze**RABAT**
-5%**CAMY BOGDAN KASPERSKI**tel. 501 256 376
eko@anielskieogrody.plWarsztaty i prezentacje
ogrodnictwa ekologicznego
oraz gotowania eko**RABAT**
-20%**KD Sp. z o.o.**

kontakt@kdbiuro.com

Usługi księgowe, marketing
i reklama, strona www, obsługa
spółek**RABAT**
-20%**CENTRUM BHP i PPOŻ.
SELA Sp. z o.o.**

tel. 68 325 01 30, 699 953 570

Kompleksowa obsługa stała
BHP i PPOŻ – przez 3 miesiące**RABAT**
-20%**PERCEPTUS Sp. z o.o.**tel. 68 470 07 70
Perceptus@perceptus.plProgramy antywirusowe, do szyfro-
wania, ochrona przed wyciekami
danych**RABAT**
-10%**CENTRUM OBSŁUGI
PRZEDSIĘBIORCÓW Sp. z o.o.**

tel. 68 380 20 12

Kompleksowa obsługa księgowa
i kadrowo-płacowa firm przez
3 mc-e**RABAT**
-20%**SEVEN Sp. z o.o.**tel. 68 324 77 07
sklep@seven.plKomputery, drukarki, serwis
www.seven.pl
rabat na usługi serwisowe**RABAT**
-10%



CENTRUM KOMINA

tel. 503 033 999,
d.hrehorecki@centrumkomina.pl

Systemy kominowe stalowe i ceramiczne do wszystkich typów urządzeń grzewczych, kominki na drewno i gazowe wraz z montażem

kominy – 50%,
kominki z montażem – 5%

RABAT DO
-50%



J&P NADRUKI REKLAMOWE

tel. 600 982 082
sprzedaz@jandp.pl

Wspieramy marketing nadrukami wysokiej jakości! Druk na tekstyliach. Hasło: OPZL

RABAT
-10%



IGLOTECHNIK Sp. z o.o.

tel. 601 383 952,
kamil.gniewczynski@iglotechnik.pl

IntrCooll – chłodzi i wentyluje wielokubaturowe obiekty przemysłowe

RABAT
-5%



BIURO PETRA – USŁUGI KSIĘGOWE

tel. 509 003 309
kontakt@biuropetra.pl

Obsługa pełnej księgowości z dostępem do systemu Petra24 – przez 3 m-ce

RABAT
-20%



RCU UBEZPIECZENIA

601 614 326
zielona.gora@rcu.pl

Ubezpieczenie OC działalności, majątku firmy, Ochrony Prawnej, maszyn od awarii, gwarancje ubezpieczeniowe i inne

RABAT
-35%



TRANSF-AIR

tel. 790 749 063,
kontakt@twoj-tansfair.pl

Rozwiązania transportowe dla Biznesu: licencjonowany przewóz osób

RABAT
-10%



**RADOSŁAW MICZYŃSKI
PHU ELKA**

tel. 693 334 664

Usługa wykonania dokumentacji w zakresie Ochrony Danych Osobowych zgodnej z RODO

RABAT
-10%



REPREZENTUJ.COM

tel. 513 922 243
bartek@reprezentuj.com

Konsultacja marketingowa firmy

RABAT
-100%



**BOSCH SERVICE
SZARAMA OTYŃ**

tel. 68 422 19 90,
bok@szarama.pl

Naprawy mechaniczne i powypadkowe. Serwis D2D

RABAT
-15%



**ROZLEWNIA WODY ŹRÓDLANEJ
„JOANNA” JOANNA CAL**

tel. 68 321 22 62
info@woda-joanna.pl

Woda źródłana w butelkach 18,9 l, usługa rozlewania wody lub innych płynów do butelek

RABAT
-10%

**KAMPOL Sp. z o.o.**

tel. 500 059 887
kampol@kampol.pl

Eleganckie i ciepłe koce
www.nobel-shop.eu w zakładce
Koce Exclusive.
Rabat z kodem 3DOPZL09

RABAT
-20%

**KANCELARIA BROKERSKA
BŁASZCZYK Sp. z o. o.**

tel. 662 218 006
m.makarski@kbb.zgora.pl

Audyt ubezpieczeniowy
działalności gosp. Stworzenie
indywidualnego programu
ubezpieczeniowego

RABAT
-100%

**EMAT HRC**

504 407 532
info@prawarekaprezesa.pl

Prawa Ręka Prezesa
- certyfikowane kursy
dla office managerów i asystentek

RABAT
-10%

**EUROCOMMERCE**

tel. 68 451 16 06
kontakt@eurocommerce.pl

Pierwszy miesiąc magazynowania
dla sklepu internetowego,
wysokość rabatu: GRATIS

RABAT
-100%

**STREAMSOFT Sp. z o. o. Sp. K.**

tel. 68 45 66 901
handel@streamsoft.pl

Streamsoft PCBiznes- programy
do faktur, magazynu, księgowości,
kadr i płac. Dla małych firm i biur
rachunkowych. Hasło: opzł

RABAT
-15%

**SINERSIO POLSKA Sp. z o.o.**

tel. 68 411 44 40,
sprzedaz@sinersio.com

Usługa Sinersio Cloud
przeznaczona pod hosting
systemów ERP, CRM, WMS, BI
oraz rozwiązania e-commerce

RABAT
-15%

**CENTRUM ENERGETYKI
ODNAWIALNEJ Sp. z o. o.**

info@centrumenergetyki.com.pl

Audyt energetyczny;
analiza i projekt instalacji
fotowoltaicznych

RABAT DO
-15%

**GALERIA MEBLI
I OŚWIEPLENIA GEA**

513 088 369
marketing@galeriagea.pl

Wyjątkowe meble, ekskluzywne
oświetlenie i dodatki dekoracyjne

RABAT
-10%

**JAGO OŚRODEK NAUCZANIA
JĘZYKÓW OBCYCH Sp. z o.o.**

tel. 607 571 191
sekretariat@jago.pl

Języki, tłumaczenia,
polsko-angielskie przedszkole,
coaching i mentoring

RABAT
-10%

**WYDRUKUJEMY.TO**

tel. 68 451 13 67
sklep@wydrukujemy.to

Drukarnia internetowa.
Kod rabatowy przy zamawianiu
online: #2019start

RABAT
-12%

Oferty obowiązują do 30 września 2019 r.

NEWSLUBUSKI**NEWSLUBUSKI.PL**

tel. 663 046 966

Darmowy baner na portalu informacyjnym NewsLubuski.pl przez miesiąc. Miejsce i wielkość do uzgodnienia.

RABAT
-100%Mazel®**MAZEL s.a.**

tel. 68 457 01 10

Kompleksowa usługa z zakresu instalacji elektrycznych, automatyki przemysłowej oraz energetyki zawodowej

RABAT
-5%DAKPOL SP. Z O.O.
*Your Partner in Logistics***DAKPOL Sp. z o.o.**

tel. 503 980 855

Usługa magazynowania + dystrybucja

RABAT
-20%ZW
ZUZANNA WIECZOREK
UBEZPIECZENIA I FINANSE**ZW UBEZPIECZENIA I FINANSE**
ZUZANNA WIECZOREK

tel. 660 719 191

100% zniżki na audyt polis
40% zniżki na ubezpieczenie budynku, domu, firmy**RABAT**
-100%TOYOTA
Zielona Góra**J.P.J AUTO DEALER TOYOTA**
ZIELON GÓRA

tel. 514 685 274

Przy zakupie samochodu rabat:
10% na akcesoria Toyota
30 % na montaż**RABAT**
-10%RUBEN HOTEL**RUBEN HOTEL**

tel. 68 456 70 70, 68 456 70 78

Przy zamówieniach indywidualnych w Naszej Restauracji w Ruben Hotel, po okazaniu kuponu rabatowego

RABAT
-15%DEMP SP. Z O.O.
AGENCJA PRACY TYMCZASOWEJ**AGENCJA PRACY DEMP Sp. z o.o.**tel. 533 43 43 04
ewelina@demp.pl

Rekrutacje, pracownicy sezonowi, leasing pracowniczy i inne usługi HR

RABAT DO
-25%PALAC
WIECHLICE®
Wypoczynek - Golf - Rehabilitacja
EST. 1295**PAŁAC WIECHLICE**
ZBIGNIEW CZMUDAtel. 68 376 86 10
repcja@palacwiechllice.pl

Usługi noclegowe, gastronomiczne, Spa&Wellness

RABAT
-5%STACJA ŁADOWANIA.COM**Agacki-Szymczak Sp. J.**tel. 881 062 750
biuro@agacki-szymczak.pl

Stacje ładowania – innowacyjny krok w ekologiczną przyszłość

RABAT
-5%ideaHR
GROUP**IDEA HR GROUP**tel. 790 355 003
magda@ideahr.com.pl

Rekrutacja pracowników, praca tymczasowa, szkolenia i coaching, outsourcing kadry i plac

RABAT
-10%

**ALL-SERVICE**

agencja@all-service.pl

Zamów projekt wizytówki lub ulotki
- rabat na jego druk do 250 szt.

RABAT
-55%

**TEMPUS POLSKA**

tel. 68 375 74 66
biuro@tempuspolaska.com

Nagrobki granitowe
Elementy budowlane z kamienia

RABAT
-5%

**AKAPIT**

tel. 68 374 44 77, 604 883 068
info@akapit.edu.pl

Nauka języków obcych oraz szkolenia komputerowe dla młodzieży, dzieci oraz dorosłych

RABAT
-5%

**PROFITEO GROUP**

tel. 608 607 147
kontakt@profiteogroup.pl

Wdrożenia, kursy, szkolenia z RODO, efektywnej sprzedaży, budowania zespołów, Komunikacji i inne z dofinansowaniem UE

RABAT
-80%

**iGIZMO**

tel. 575 444 966

Tort śmietankowy

RABAT
-15%

**GIK TRANSPORT**

tel. 733 596 196

Profesjonalna obsługa firm w zakresie przewozu osób

RABAT
-10%

**MARTECH Sp.J.**

tel. 68 444 38 02
zielona.gora@martech-hs.pl

Hydraulika siłowa i pneumatyka: złącza, szybkozłącza, końcówki do węży, adaptery i łączniki

RABAT
-15%

**HALFFOLD STUDIO
AGATA KRYSKOWIAK**

tel. 667 383 652
info@halfold.com

Rabat na papierowe obrazki 3D, okolicznościowe kartki pop-up ręcznie składane oraz oryginalne papierowe dekoracje wystaw

RABAT
-10%

Wczasy pod gruszą 2019

Dla kogo i na jakich zasadach?



Niektórzy pracownicy mogą liczyć na to, że dostaną od firmy dofinansowanie na wakacyjny wypoczynek, czyli tzw. wakacje pod gruszą. Beata Pachnik-Łodzińska z firmy Tax Expert Consulting wyjaśnia, jak się o nie ubiegać.

Wsparcie finansowe wypoczynku pracowników jest jednym z przywilejów przysługujących pracownikom zatrudnionym według reguł kodeksowych. Zakres i rodzaj świadczeń wynika wprost z ustawy o Zakładowym Funduszu Świadczeń Socjalnych. Co do zasady ZFŚS powinien zostać utworzony przez pracodawcę, który na dzień 1 stycznia danego roku kalendarzowego zatrudnia co najmniej 50 pracowników. Nie znaczy to jednak, że ZFŚS nie może być utworzony przez pracodawcę zatrudniającego poniżej 50 pracowników. Decyzja dla takich firm jest wówczas dobrowolna. Z kolei obowiązkiem utworzenia ZFŚS mają jednostki budżetu państwa, bez względu na liczbę pracowników.

Zgodnie z obowiązującymi w tym zakresie przepisami o podatku dochodowym (PIT i CIT) oraz przepisami o zakładowym funduszu świadczeń socjalnych, odpisy i zwiększenia na ZFŚS stanowią koszt uzyskania przychodów, jeżeli środki pieniężne stanowiące równoważność tych odpisów i zwiększeń zostały faktycznie wpłacone na rachunek zakładowego Funduszu Świadczeń Socjalnych.

W 2019 roku pracownik zatrudniony na pełny etat może otrzymać z ZFŚS nawet 1.229,30 zł.

ZFŚS stanowi źródło wypłaty świadczeń dla pracowników na różne potrzeby socjalne. Do takich należy dofinansowanie do wypoczynku dzieci i młodzieży – członków rodzin pracowników, dofinansowanie potrzeb socjalnych byłych pracowników (emerytów i rencistów). Do takich świadczeń należy także dofinansowanie do letniego (zimowego) wypoczynku, czyli tzw. „wczasy pod gruszą”.

W 2019 roku pracownik zatrudniony na pełny etat może otrzymać z ZFŚS nawet 1.229,30 zł. Do kwoty 1000 zł świadczenie to zwolnione jest z podatku dochodowego i składek ZUS.

Pracownicy zatrudnieni w firmach, w których nie funkcjonuje ZFŚS również mają możliwość otrzymania wsparcia finansowego na wakacje. Wysokość tych świadczeń zależy od pracodawcy. Nie jest to jednak

świadczenie zwolnione z podatku. Pracodawca nie musi od tego świadczenia odprowadzać składek ZUS, jeżeli wysokość świadczenia nie przekracza uregulowanych prawnie świadczeń z ZFŚS. Aby zatem skorzystać ze zwolnienia ze składek ZUS świadczenie to w 2019 roku nie może przekroczyć:

- na pełny etat - 1.229,30 zł
 - na 3/4 etatu - 921,98 zł
 - na 1/2 etatu - 614,65 zł
 - na 1/4 etatu - 307,33 zł
- dla pracownika zatrudnionego w normalnych warunkach oraz:
- na pełny etat - 1.639,07 zł
 - na 3/4 etatu - 1.229,30 zł
 - na 1/2 etatu - 819,54 zł
 - na 1/4 etatu - 409,77 zł
- dla pracownika zatrudnionego w szczególnych warunkach.

Świadczenie nie jest obligatoryjne, o jego przyznaniu decyduje kondycja socjalna konkretnego pracownika lub jego rodziny. Oznacza to, że im wyższa pensja tym mniejsze dofinansowanie na wypoczynek. Tak więc na największe dofinansowanie mogą liczyć pracownicy zarabiający najmniej i będący w najtrudniejszej sytuacji finansowej. Pracownik, który chce skorzystać z „wczasów pod gruszą”, musi zgodnie z regulaminem danej firmy złożyć wniosek. Złożenie wniosku o dofinansowanie wypoczynku następuje zazwyczaj wraz ze złożeniem wniosku urlopowego, przy czym minimalny wymiar urlopu musi wynosić 14 dni kalendarzowych.



Beata Pachnik-Łodzińska
doradca podatkowy w spółce
Tax Expert Consulting

Baza Danych o Odpadach - nowe obowiązki przedsiębiorcy

Kupiłeś rolkę folii stretch? Oddałeś makulaturę, która zalegała na magazynie? A masz numer BDO? Jeżeli nie, to uważaj na kontrolę z Wojewódzkiego Inspektoratu Ochrony Środowiska! Czekają Nas wielkie zmiany dotyczące ochrony środowiska, które dotyczą praktycznie każdego uczestnika obrotu gospodarczego!

Ostatnie miesiące to nasilona debata dotycząca zjawiska smogu i składowania odpadów. Problem jest globalny i wymaga podjęcia strategicznych decyzji, których celem jest utrzymanie jakości środowiska naturalnego oraz zasobności surowców na poziomie umożliwiającym funkcjonowanie społeczeństw w przyszłości. Ratyfikowane w 2016 roku Porozumienie Paryskie i transformacja w kierunku gospodarki o obiegu zamkniętym (GOZ), dotyczą praktycznie każdego przedsiębiorcy. Jednym z priorytetów pakietu GOZ jest osiągnięcie 50% poziomu recyklingu do końca 2019 roku (aktualny poziom wg. GUS wynosi 27%), dalsze podnoszenie poziomu recyklingu do 65% oraz redukcja do 10% strumienia odpadów trafiających na składowiska do końca 2035 roku.

Najważniejszym narzędziem służącym do kontroli

Najważniejszym narzędziem służącym do kontroli przepływu odpadów, opakowań i niektórych produktów wytwarzanych i wprowadzanych przez przedsiębiorców jest Baza Danych o Odpadach (BDO).

przepływu odpadów, opakowań i niektórych produktów wytwarzanych i wprowadzanych przez przedsiębiorców jest Baza Danych o Odpadach (BDO). Zgodnie z art. 238 ust. 1 *ustawy z 14 grudnia 2012 r. o dpadach*, system obowiązuje od dnia 24.07.2018 r.. Obowiązkiem rejestracji objęto wszystkie podmioty, zobowiązane do prowadzenia ewidencji i sprawozdawczości z zakresu gospodarki odpadami, firmy wprowadzające niektóre produkty, podmioty wprowadzające opakowania, a ostatnio dodano dział dla firm wytwarzających odpady. Prowadzenie działalności od tego czasu bez wymaganego rejestru jest uznawane za działanie nielegalne podlegające karze grzywny, a nawet aresztu.

Ponieważ rejestr BDO jest rejestrem otwartym, każdy może wejść na stronę www.bdo.mos.gov.pl i po numerze NIP sprawdzić czy dany przedsiębiorca spełnia swoje ustawowe obowiązki. Transparentność systemu podnosi obowiązek umieszczania numeru rejestrowego BDO na dokumentach związanych z prowadzoną działalnością. Oznacza to, że numer powinien znajdować się przede wszystkim na fakturach VAT. Nie można jednak zapomnieć o innych dokumentach takich jak paragony czy umowy kupna - sprzedaży. Za brak realizacji tego obowiązku przedsiębiorcy grożą wysokie kary pieniężne od 1 000 zł do 1 000 000 zł.



Umieszczanie tego numeru jest istotne nie tylko w przypadku wprowadzającego produkt w opakowaniu, ale także dla dystrybutora produktów w opakowaniach. Art. 41 ustawy o gospodarce opakowaniami i odpadami opakowaniowymi mówi, że: *„Zakazuje się dystrybucji produktów w opakowaniach wprowadzanych do obrotu przez wprowadzającego produkty w opakowaniach, który nie jest wpisany do rejestru.”* Dystrybutor zatem musi upewnić się, że wprowadzający, od którego kupił produkt w opakowaniu, jest wpisany w odpowiednim dziale w rejestrze BDO. Pierwszym stopniem weryfikacji jest sprawdzenie czy numer BDO został umieszczony przez wprowadzającego na fakturze sprzedaży.

BDO zmienia sytuację na rynku odpadów. Potrzeba zmian w ochronie środowiska jest olbrzymia, a im szybciej firmy zauważą nowe obowiązki, tym taniej je zrealizują.

Pierwszą grupę podlegającą rejestracji stanowią wszystkie podmioty, które wprowadzają takie produkty jak samochody, akumulatory, baterie, opony, oleje smarowe, sprzęt elektroniczny. Drugą wszystkie firmy zajmujące się gospodarką odpadami. Najczęściej problem pojawia się gdy zagłębimy do działu VI wniosku BDO, w którym zarejestrować muszą się firmy z trzeciej grupy, czyli wprowadzające opakowania i produkty w opakowaniach. Ponieważ opakowaniem w rozumieniu ustawy *„jest wyrób, w tym wyrób bezzwrotny, wykonany z jakiegokolwiek materiału, przeznaczony do przechowywania, ochrony, przewozu, dostarczania lub prezentacji produktów, od surowców do towarów przetworzonych.”*, w tej definicji znajdzie się zarówno paleta, kartony, folia stretch, jak i np. pojemniki na żywność na wynos. Ustawowym obowiązkiem przedsiębiorcy jest przede wszystkim zapewnienie odpowiedniego poziomu odzysku lub recyklingu wprowadzanych opakowań. Można to zrealizować samodzielnie lub za pomocą Organizacji Odzysku Opakowań, przy czym ustawowy termin złożenia sprawozdań za rok poprzedni to 15 marca. Brak sprawozdania w tym terminie będzie skutkowało wniesieniem opłaty produktowej, która jest związana z niezapewnieniem odpowiedniego poziomu recyklingu lub odzysku. Opłata produktowa za tworzywa sztuczne wynosi 2,70 zł/kg, za makulaturę 0,70 zł/kg, do tego dochodzi opłata za zapewnienie kampanii edukacyjnych, która wynosi 2% wartości opakowań netto. Jeżeli doliczymy do tych opłat jeszcze mandat zaczynający się od 5000 zł, a kończący na 1 000 000 zł, to może się okazać, że nie złożenie w terminie raportu o opakowaniach będzie jednym z najdroższych przeoczeń w firmie.

Czwartą grupą przedsiębiorstw, których w dniu 01.01.2019 r. wraz z aktualizacją formularza wniosku BDO o dział XII, objął obowiązek rejestracji są wytwórcy odpadów zobowiązani do prowadzenia ewidencji odpadów. Ten dział dotyczy każdego wytwórcę odpadów innych niż odpady komunalne z kilkoma odstępstwami, wtedy gdy ewidencja nie jest wymagana i dotyczy np. biomasy. Nie jest istotne czy przekazujemy makulaturę, żarówki czy złom. Przedsiębiorstwo musi posiadać wpis do BDO, w innym wypadku firma transportująca odpady może odmówić wykonania usługi.

BDO zmienia sytuację na rynku odpadów. Potrzeba zmian w ochronie środowiska jest olbrzymia, a im szybciej firmy zauważą nowe obowiązki, tym taniej je zrealizują. Jednocześnie w Polsce dodatkowe możliwości zyskała Inspekcja Środowiska, mogąc kontrolować firmy 24h/dobę bez zapowiedzi. Jednak nie wzmoczone kontrole powinny być czynnikiem mobilizującym przedsiębiorców do ochrony środowiska, tylko faktyczna świadomość wpływu człowieka na występowanie globalnych problemów z klimatem i postępującą degradacją naturalnych zasobów ziemi.



Bartosz Sieręga

współwłaściciel Grupy EKOPRO, doktorant UZ, inżynier środowiska zajmujący się gospodarką odpadami, opakowaniami i emisjami w przedsiębiorstwach wdrażających model GOZ i dostosowujących się do założeń Porozumienia Paryskiego.

REKLAMA



**Poznaj
ZGRANY DUET**

Usługi księgowe z pogramem dla firm



www.biuropetra.pl

SECO/WARWICK

- innowator przemysłu ciężkiego

Świebodziński SECO/WARWICK to znany w świecie producent pieców przemysłowych często nazywany jest przez branżowe media innowatorem, czempionem, trendsetterem, stąd nie dziwi obecność w gronie tzw. wielkiej piątki twórców rozwiązań do obróbki cieplnej.

Od blisko 100 lat SECO/WARWICK buduje światowy przemysł metalurgiczny, dostarczając urządzenia i technologie do czołowych firm w branżach lotniczej, samochodowej czy energetycznej. Z innowacyjnych systemów do obróbki cieplnej metali zaprojektowanych przez firmę, korzystają klienci w 70 krajach wytwarzając m.in. elementy układów sterowniczych, przekładnie, układy lądowania samolotów, turbiny, łopatki silników lotniczych, wymienniki ciepła czy narzędzia chirurgiczne i monety.

Co sprawia, że plasuje się w światowej czołówce producentów urządzeń do obróbki cieplnej metali?

Od początku swojego istnienia, SECO/WARWICK zainteresowane jest niekonwencjonalnymi i nowatorskimi rozwiązaniami. Firma stworzyła wiele urządzeń, niejednokrotnie rzucając wyzwanie tradycyjnym metodom obróbki cieplnej.

„Przemysł ciężki nie musi oznaczać ciężkiego myślenia”

To hasło, które idealnie wpasowuje się w strategię obraną przez SECO/WARWICK, oraz rozwój rozwiązań na miarę przemysłu 4.0 oraz rosnących potrzeb producentów. Firma opracowała wiele inteligentnych narzędzi wspomagających procesy produkcyjne z wykorzystaniem sztucznej inteligencji, rozszerzonej rzeczywistości (AR), IoT.

Zobacz to czego nie widzą inni

Przykładem takiego podejścia jest SECO/LENS, tj. aplikacja wykorzystująca technologię AR, umożliwiającą zdalną naprawę, monitoring, diagnostykę i zaplanowanie najbardziej optymalnego układu linii produkcyjnej na hali. SECO/LENS pozwoli na bardzo dokładną wizualizację rozwiązań SECO/WARWICK i na przeprowadzenie szkolenia z obsługi urządzenia bez konieczności odbywania kosztownej i czasochłonnej podróży. Warty dodania jest fakt, że jest to pierwsza taka

aplikacja w Polsce i jedna z pierwszych na świecie wykorzystywana w przemyśle ciężkim.

Przewidzieć nieprzewidywalne

Innym zaawansowanym systemem SECO/WARWICK jest SECO/PREDICTIVE, tj. inteligentny system kontroli urządzeń umożliwiający wykrywanie potencjalnych awarii jeszcze przed ich wystąpieniem. Nieprzewidywane przestoje w pracy, to dla światowego przemysłu utracone przychody sięgające miliardów dolarów. Zadaniem SECO/PREDICTIVE jest przewidywanie awarii, które dotychczas wydawały się nie do przewidzenia.

Innowacje na medal

SECO/WARWICK to wielokrotnie nagradzane przedsiębiorstwo produkcyjne umieszczone w gronie najbardziej innowacyjnych firm „przemysłu ciężkiego”. Liczne nagrody i rosnąca liczba patentów potwierdzają silną pozycję innowatora, zaś kapituły konkursowe doceniają szeroką działalność firmy oraz projekty R&D realizowane z najlepszymi uczelniami w kraju i zagranicą. Tu warto wspomnieć o ostatnim wyróżnieniu Prezes Urzędu Patentowego, która na 100-lecie Państwa Polskiego, wąskiemu gronu firm przyznała tytuł *Zasłużonego dla Wynalazczości*.

Ta wynalazczość w obszarze obróbki cieplnej metali tworzona jest na Ziemi Lubuskiej od 25 lat.





Kogo i od kiedy obowiązują kasy fiskalne online?

W dniu 3 kwietnia 2019 roku Prezydent RP podpisał Ustawę o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz ustawy – Prawo o miarach (Dz.U. 2019 poz. 675), która wprowadza możliwość stosowania od 1 maja 2019 roku kas fiskalnych online.

Czym są kasy fiskalne online?

Kasy fiskalne, które od 1993 roku są stosowane do prowadzenia ewidencji sprzedaży detalicznej to tzw. kasy z papierową kopią paragonów, czyli kasy dwurolkowe. Wraz z rozwojem technologii wprowadzono kasy fiskalne z elektroniczną kopią paragonów. W tych kasach paragon wydawany jest klientowi, a kopię paragonu przechowuje nośnik elektroniczny – najczęściej karta SD.

Kasy online tym różnią się od poprzedników, że informacje o wystawianych paragonach trafiają do Centralnego Repozytorium Kas. Nowe kasy dadzą organom skarbowym większą wiedzę o tym, jak wygląda sprzedaż każdego podatnika. Będzie to wiedza m.in. o liczbie i wartości transakcji w poszczególnych dniach, godzinach i branżach. Ministerstwo Finansów zyska nowe możliwości weryfikacji czy podatnicy rzetelnie prowadzą ewidencję sprzedaży.

Kasy online – kto i kiedy powinien je mieć?

Podmioty, które będą musiały posiadać kasy online, to podatnicy prowadzący działalność gospodarczą w branżach wymienionych w ustawie (terminy graniczne określa art. 145b ustawy).

Do 31 grudnia 2019 roku kasy online będą zobligowani wprowadzić podatnicy, którzy świadczą usługi naprawy pojazdów silnikowych oraz motorowerów, w tym naprawy i wymiany opon lub kół w tych pojazdach. Ten sam termin dotyczy również sprzedających benzynę silnikową, olej napędowy lub gaz przeznaczony do napędu silników spalinowych.

Do 30 czerwca 2020 roku obowiązek wprowadzania kas online dotyczy podatników, którzy świadczą usługi związane z wyżywieniem (stacjonarne placówki gastronomiczne – również sezonowe) oraz usługi krótkotrwałego zakwaterowania. W tym samym czasie obowiązek kas online obejmie sprzedających węgiel, brykiet oraz paliw stałych wytwarzanych z węgla, węgla brunatnego, koksu i półkoksu przeznaczonych do celów opałowych.

Do 31 grudnia 2020 roku obowiązek zastosowania kas online obejmie usługi: fryzjerskie, kosmetyczne i kosmetyczne, budowlane, z zakresu opieki

medycznej świadczonej przez lekarzy i lekarzy dentyistów, a także usług prawnych i związanych z działalnością obiektów służących poprawie kondycji fizycznej (wyłącznie w zakresie wstępu).

Do kiedy można wprowadzać dotychczasowe kasy fiskalne?

Zgodnie z nowymi przepisami homologacje wydane przez Prezesa GUM na kasy z papierową kopią paragonów zachowują ważność tylko do 31 sierpnia 2019 roku, a na kasy z elektronicznym zapisem kopii nie dłużej niż do 31 grudnia 2022 roku. Kasy wprowadzone na rynek przed tymi terminami będą mogły być dalej używane (te z papierową kopią paragonów tylko do zapelnienia pamięci fiskalnej), ale nie będzie już można instalować kolejnych urządzeń starszego typu.

Ulga fiskalna

Nowe przepisy zmieniają zasady dotowania zakupu kas. Od 1 maja tzw. „ulga fiskalna” dotyczy tylko i wyłącznie kas online. Całkowicie znika możliwość uzyskania ulgi na zakup dotychczasowych kas fiskalnych, nawet jeżeli podatnik nie musi kupić kasy online. Wysokość kwoty podlegającej odliczeniu dalej wynosi 90% ceny kasy, a limit odliczenia to 700 złotych.

Co nas czeka?

Nowe przepisy nie wprowadzają obowiązkowej i natychmiastowej wymiany wszystkich kas na urządzenie online, ale tworzą mechanizmy, poprzez które dotychczasowe kasy będą stopniowo wycofywane z rynku. Jedynie konkretne branże są zobligowane do wprowadzenia kas fiskalnych online w terminach podanych w ustawie.



Tomasz Szagun

Dyrektor SAS Spółka z o.o. Sp.k. z siedzibą w Zielonej Górze ul. Chmielna 15, wcześniej od 1996 roku serwisant kas fiskalnych oraz kierownik serwisu w tej samej firmie. Żonaty, dwójka dzieci. Pasjonat fotografii krajoznawczej oraz programowania w PHP.

Finansowanie bez granic

Eksporterzy szukają w polskim banku rozwoju wsparcia w finansowaniu sprzedaży na rynkach tzw. podwyższonego ryzyka i charakteryzujących się mniejszą stabilnością polityczno-gospodarczą. Często mają one duży potencjał biznesowy, który BGK pozwala w pełni wykorzystać. Bank wspiera również polskich inwestorów realizujących projekty poza rodzimym rynkiem.

Finansowanie poprzez bank zagraniczny

Tego typu wsparcie może być wykorzystane gdy zagraniczny kontrahent nie ma wystarczających środków na zakup polskich dóbr o charakterze konsumpcyjnym, sfinansowanie inwestycji w nowy park maszynowy lub budowę nowego zakładu. Transakcje krótkoterminowe finansowane są poprzez akredytywę dokumentową, większe i dłuższe, poprzez kredyty dla banku nabywcy. Jeżeli polski przedsiębiorca obawia się utraty płynności związanej z wydłużonym terminem zapłaty, rozwiązaniem może okazać się dyskontowanie akredytywy. Eksporter może zaoferować nawet do dwóch lat odroczonego terminu płatności, a BGK zdyskontuje taką należność po dokonaniu wysyłki towarów, czy zrealizowaniu usługi. Instrument jest dostępny w prawie wszystkich państwach świata.

Gwarancje w obrocie zagranicznym

BGK może też ułatwić firmom rozwój poprzez instrumenty gwarancji: wadialnych, zwrotu zaliczki, należytego

wykonania kontraktu, rękojmi, czy zapłaty. Z uwagi na rating banku (równy ratingowi Polski) gwarancje są honorowane przez wiele podmiotów na całym świecie. BGK może także wystawiać regwarancje pod gwarancje wystawiane przez banki zagraniczne, jeżeli takie są wymogi kontraktowe.

Kredyt dla nabywcy

Tego typu kredyty udzielane są zagranicznym importerom. Polski eksporter, po zrealizowaniu części lub całości zobowiązania kontraktowego, otrzymuje środki bezpośrednio z BGK, obciążając jednocześnie rachunek kredytowy importera. Co ważne, eksporter nie ponosi ryzyka braku wypłacalności importera. Kredytobiorcą może być zarówno podmiot prywatny, jak i publiczny (np. jednostki samorządu terytorialnego, skarb państwa importera). Zgodnie z konsensusem OECD bank może sfinansować do 85% wartości kontraktu eksportowego, okres finansowania może wynosić nawet do 15 lat. Dodatkowym wymogiem jest udział towarów/usług pochodzenia polskiego w kontrakcie eksportowym (min. 40%). Zabezpieczeniem dla

tego typu finansowania są co do zasady polisa ubezpieczeniowa KUKE oraz aktywa związane z realizowanym projektem zagranicznym.

W ofercie BGK znajduje się również możliwość **prefinansowania eksportu**, czyli krótkoterminowego kredytu obrotowego udzielanego polskim eksporterom na realizację kontraktu eksportowego. Ostatnim produktem jest **kredyt inwestycyjny** dla polskich przedsiębiorstw lub ich zagranicznych spółek-córek na np. przejęcia zagraniczne, czy projekty typu greenfield. Cechą charakterystyczną tego finansowania jest zabezpieczenie kredytu w pierwszej kolejności aktywami zagranicznymi (projektu/podmiotu zagranicznego).

BGK przy wykorzystaniu wyżej opisanych instrumentów finansowych, wsparł dotychczas projekty/kontrakty eksportowe realizowane przez rodzime przedsiębiorstwa w 66 krajach na 6 kontynentach – mówi Dyrektor Regionu Lubuskiego BGK – Mateusz Tur.

Artykuł powstał we współpracy z BGK

Opracowanie: Joanna Mularczyk (Departament Bankowości Transakcyjnej)
Jarosław Trwoga (Departament Finansowania Strukturalnego)

Bank Gospodarstwa Krajowego to państwowy bank rozwoju – jedyna taka instytucja w Polsce. Bank aktywnie wspiera rozwój społeczno-gospodarczy kraju. Realizując strategiczne projekty rozwojowe, finansuje m.in. największe inwestycje infrastrukturalne, zwiększa dostęp Polaków do mieszkań oraz pobudza przedsiębiorczość polskich firm w kraju i za granicą. Jest inwestorem w funduszach, których aktywami zarządza Polski Fundusz Rozwoju. Pracownicy banku mają wysokie kompetencje w realizacji projektów służących rozwojowi kraju. Dbając o zrównoważony rozwój kraju, bank jest obecny w każdym regionie Polski. W 2018 r. rozpoczął ekspansję, otwierając przedstawicielstwa zagraniczne – pierwsze z nich uruchomił w Brukseli. BGK ma unikalne doświadczenie w finansowaniu, inwestowaniu, udzielaniu poręczeń i gwarancji oraz dystrybucji funduszy unijnych. Odgrywa znaczącą rolę w realizacji Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, która jest kluczowym dokumentem w polityce gospodarczej Polski. Podstawą działalności BGK jest odpowiedzialny, etyczny i zrównoważony biznes, dlatego bank podejmuje szereg inicjatyw promujących przedsiębiorczość, innowacje, ekologię i uczciwe traktowanie pracowników, partnerów i klientów

Do czego można wykorzystać informację patentową?

W poprzednim artykule mowa była o wykorzystaniu publikacji patentowych jako inspiracji dla własnych rozwiązań. To jednak tylko część możliwości, jakie daje informacja patentowa. Warto poznać również inne korzyści, jakie może wnieść do biznesu.

dr inż. Jarosław Mirkowski
Absolwent Politechniki
Zielonogórskiej i Słowackiego
Uniwersytetu Technicznego
w Bratysławie. Twórca
i wieloletni dyrektor działu
własności intelektualnej
w międzynarodowym
koncernie technologicznym
ADB. Obecnie prowadzi
własną firmę doradczą
zarządzania własnością
intelektualną w biznesie.
www.ipman.pl.

Dostęp do publikacji patentowych – od zgłoszeń przez korespondencję między zgłaszającymi a ekspertami urzędu patentowego po wszelkie zmiany statusu zgłoszeń i patentów – daje mnóstwo bezcennych informacji dla każdego, kto zajmuje się działalnością innowacyjną. Nie chodzi tu tylko o inspirowanie się lub wręcz czerpanie pomysłów z tych źródeł, o jakich była mowa w poprzednim artykule. Można bowiem wskazać co najmniej kilka innych obszarów, w których publikacje patentowe dają zaskakująco obszerną i cenną wiedzę. Wymieńmy dwa najważniejsze.

Badanie czystości patentowej nowych rozwiązań

To szalenie istotny, i niemal równie mocno niedoceniany aspekt działalności innowacyjnej, zwłaszcza w sytuacji ekspansji na nowe (zagraniczne) rynki. Nierzadko bowiem okazuje się, że na podobny pomysł wpadł wcześniej również ktoś inny i na nasze nieszczęście opatentował go w kraju, do którego właśnie zamierzamy wprowadzić swój nowy produkt. W takiej sytuacji po pewnym czasie (i poniesieniu kosztów na marketing, sprzedaż, itp.) może się okazać, że tego produktu na tym rynku sprzedawać nie możemy. Jeśli istotna jego część jest

tam chroniona cudzym patentem nie pomoże nam to, że naprawdę sami wszystko wymyśliśmy. Właściciel patentu może domagać się od nas zaprzestania sprzedaży produktu naruszającego jego wyłączne prawa. Owszem, takie roszczenia bywają nieuzasadnione i można je

oddalić, ale nawet w takiej sytuacji wiąże się to ze stresem i dodatkowymi, znacznymi nakładami finansowymi.

Czy można się przed tym uchronić? Nie ma stuprocentowej gwarancji, ale można bardzo istotnie ograniczyć zaskoczenie, stres i koszty zlecając badanie czystości patentowej nowego produktu, procesu czy metody, najlepiej już na etapie ich opracowywania. Dzięki temu można go zaprojektować (lub zmodyfikować) tak, by zminimalizować ryzyko konfliktu z istniejącymi patentami. To jak rekonesans dna zatoki przed wypłynięciem do niej po raz pierwszy. Większość skał da się w ten sposób ominąć. Przy okazji okazuje się co jest już opatentowane, dzięki czemu łatwiej zidentyfikować możliwości uzyskania własnych patentów – choćby i na sposoby „obejścia” istniejących.

Śledzenie aktywności konkurentów i trendów w branży

Zgłoszenia patentowe są udostępniane publicznie, można zatem sprawdzić, co wymyślili konkurenci. Na czym skupiają prace badawczo-rozwojowe? Co uważają za ważne na tyle, by zabiegać o ochronę? Czy intensyfikują badania, czy może wręcz przeciwnie? Oczywiście, samo śledzenie aktywności patentowej nie wystarcza, ale w wielu branżach daje bardzo dużo informacji. Zresztą takie badanie – jednorazowe albo nawet regularne monitorowanie – nie musi ograniczać się tylko do konkurentów. Równie dobrze można w ten sposób identyfikować nowych graczy w danej dziedzinie, śledzić rozwiązania liderów (którzy z racji wielkości konkurentami raczej nie są, ale wyznacznikami trendów – jak najbardziej) czy zmiany trendów w całej branży. Jakie technologie przeżywają rozkwit, a jakie odchodzą w cień (co widać po malejącej liczbie zgłoszeń patentowych)? Informacja patentowa to właściwie lektura obowiązkowa, jak udział w targach i śledzenie publikacji branżowych – z tą różnicą, że zawiera szczegóły rozwiązań, jakie w pozostałych źródłach wiedzy są skrytycznie ukrywane.



■ Marek Cebula, Burmistrz Krosna Odrzańskiego

Mamy gaz, mamy argumenty, mamy inwestorów

Wywiad z Markiem Cebulą - Burmistrzem Krosna Odrzańskiego.

Dotarliśmy do jednego z wywiadu, którego tytułem jest fragment pana wypowiedzi: „Liczą się mieszkańcy i inwestorzy”. Czasem bywa jednak tak, że interesy inwestorów nie zawsze idą w parze z interesami mieszkańców. Czy w pana gminie dochodziło do takich sytuacji?

Marek Cebula: Czasem może to tak wyglądać, że interesy inwestorów i mieszkańców nie są ze sobą zbieżne, ale tak naprawdę, to jedziemy na tym samym wózku. Przecież to dzięki inwestycjom, gminy mogą się rozwijać. Największe pieniądze w budżecie gminy biorą się z podatków od inwestorów, przedsiębiorców. Rozwój gmin jest możliwy albo wtedy, kiedy gmina posiada np. naturalne złoża albo kiedy jest objęta dużą skalą inwestowania kapitału.

Chyba takim przykładem sytuacji, kiedy interesy inwestora i mieszkańców się przenikają, jest gazyfikacja gminy Krosno Odrzańskie?

MC: Jeśli chodzi o gazyfikację mojej gminy, to jest to ciekawa historia, przez niektórych określana, jako „kawał z siwą brodą”. Otóż Krosno Odrzańskie jeszcze przed wojną było zgazyfikowane. Instalacje gazowe były zarówno w kamienicach mieszkalnych, jak i w instytucjach. Tak wyglądało miasto tuż po wojnie. Kłopot był jednak taki, że w mieście nie było gazu...

Na szczęście znalazł się inwestor, który ów gaz postanowił do Was doprowadzić.

MC: To był splot dobrych zdarzeń. Pojawia się w gminie Krosno Odrzańskie inwestor – firma EWE, która chce zainwestować i mówi „przywrócimy Was do świata, który jest lepiej rozwinięty”. Jednocześnie inwestor stawia na ekologię, co też jest dla nas niezmiernie ważne, jeśli chcemy, aby nowi mieszkańcy osiedlali się na naszym terenie. Tym bardziej, aby inni inwestorzy chcący ulokować swój kapitał w naszej gminie mieli na przykład czym ogrzać swoje hale produkcyjne, czy magazyny. Naprzeciw wszystkim tym potrzebom wychodzi do nas EWE i mówi, że jeśli będziemy zainteresowani to EWE doprowadzi wysokiej jakości, ekologiczne źródło energii, które może być wykorzystywane zarówno przemysłowo, jak i w domach naszych mieszkańców.

Kiedy otrzymuje się taką propozycję, trudno z niej nie skorzystać.

MC: Pamiętajmy, że tradycyjne źródła ogrzewania domów w naszej gminie, jakimi są kotły na drewno czy węgiel będą zawsze największym truci-cielem w takich małych miejscowościach. A wspominał o tym nieprzypadkowo. Przez Krosno przebiega bowiem droga krajowa nr 29, przejeżdżające nią tysiące aut w ciągu doby emitują olbrzymie ilości CO₂ i innych szkodliwych związków. Dołożymy do tego jeszcze źródła ogrzewania gospodarstw domowych, ale także instytucji publicznych czy blokowisk garnizonowych, które były ogrzewane koksem.

Miałem wiele sygnałów dotyczących kiepskiej jakości powietrza w Krośnie Odrzańskim. Na szczęście sytuacja się zmienia.

Gdybyśmy mogli stworzyć swego rodzaju ranking, które z elementów były decydujące, kiedy podjęto decyzję o współpracy z EWE?

MC: Zaczęło się od tego, że EWE w bardzo profesjonalny sposób traktowało nas, gminę, jako klienta. Były bardzo szczegółowe rozmowy, które wyjaśniały wszystkie sprawy techniczne, merytoryczne, projektowe, budowlane. Wiele mówiono o parametrach dostarczanego gazu, jego kaloryczności. Było także dużo rozmów dotyczących samych instalacji, czy infrastruktury oraz oczekiwań EWE wobec gminy. Niezmiernie ważne było także to, że udało nam się znaleźć wspólny język, kiedy rozmawialiśmy o oczekiwaniach klientów instytucjonalnych oraz zwykłych mieszkańców. Każdy samorządowiec bardzo często spogląda na swoją gminę z punktu widzenia ekonomicznego. Źródło energii, jakim jest gaz, jest prawie bezobsługowym źródłem. W gminach podobnych do Krosna Odrzańskiego, czyli o charakterze miejsko-wiejskich, mamy na przykład wiele placówek oświatowych, instytucji użyteczności publicznej, czy ośrodków sportu i rekreacji, dochodzą do tego świetlice wiejskie. Wszędzie tam potrzebne jest ciepło. Gaz ziemny dostarczany do tych placówek jest ekologicznym źródłem ciepła, ale także prawie bezobsługowym. Nie wymaga zatrudnienia palaczy, a co za tym idzie pozwala nam zaoszczędzić naprawdę duże pieniądze.

Czyli tu też decyzja była prosta – skoro jest gaz, wymieniamy stare kopcące piece, na nowoczesne i ekologiczne kotły gazowe zasilane gazem ziemnym od EWE?

MC: Zdecydowanie. Poza gazem ziemnym nie ma drugiego źródła ogrzewania, gdzie odkręcamy kurek i to działa. Czy to będzie koks, węgiel, drewno, czy olej opałowy lub inne źródło energii cieplnej. Może ewentualnie ogrzewanie elektryczne, ale tu koszty są zdecydowanie wyższe.

Więc tu także względy ekonomiczne biorą górę?

MC: Oczywiście. We wszystkich tych instytucjach, które wspominałem potrzebny był palacz, przecież trzeba było te stare piece obsłużyć, dokładać do pieca, aby nie wygasło. Dodatkowo produkowaliśmy czy to z węgla, czy koksu ogromne ilości popiołu, a trzeba pamiętać, że popiół też jest odpadem. Przyczynialiśmy się więc do większego zanieczyszczenia środowiska, dopóki nie dotarł do nas gaz ziemny od EWE. Dlatego też będę polecał wszystkim przejście na ekologiczne źródła ciepła, które w mojej ocenie mogą także zachęcić inwestorów do tego, żeby w gminie się pojawić. Wystarczy sobie wyobrazić, jakim wyzwaniem byłoby ogrzanie hali produkcyjnej czy magazynu o powierzchni ponad 40 tys. metrów kwadratowych, gdyby nie było instalacji gazowej?

A poza przedsiębiorstwami i firmami, czy docierają do pana burmistrza sygnały od zwykłych mieszkańców Krosna Odrzańskiego?

MC: Zwłaszcza młodsze pokolenie spogląda na ten temat przez pryzmat wygody. Tak, jak wspominałem – ogrzewanie gazem ziemnym jest prawie bezobsługowe. Osoby młode, aktywne zawodowo nie muszą martwić się czy w domu nad ranem będzie ciepło. Nie trzeba donosić opału, wynosić popiołu. Młodzi mieszkańcy patrzą także na tę problematykę także pod kątem tego, jakie dziedzictwo pozostawią po sobie dla swoich dzieci?

Czyli z jednej strony wygoda, wszak nowoczesnym kotłem gazowym możemy sterować za pomocą powszechnych smartfonów, a z drugiej strony ekologia i spadek jaki zostawiamy w tym temacie następnym pokoleniom?

MC: Wydaje mi się, że dzisiaj innej alternatywy nie ma. Jeżeli nadal będziemy produkować masę energii ze źródeł, które nie są ekologiczne, poniesiemy tego bolesne konsekwencje. Wystarczy spojrzeć na rynek motoryzacyjny, gdzie także panuje trend eko – mam tu na

myśli samochody o napędzie hybrydowym. To nie jest kwestia przypadku. Powinniśmy sobie zdać sprawę z tego, że w takim tempie produkujemy odpady, że nie jesteśmy w stanie już ich utylizować.

Jest pan w stanie wyobrazić sobie swoją gminę bez sieci gazowej od EWE?

MC: Nie potrafię sobie już tego wyobrazić. Nie wyobrażam sobie na przykład rozmowy z inwestorem. To przeważnie jest kapitał zagraniczny i oni nie pytają czy gaz jest, tylko ile jego jest i jakie jest jego ciśnienie?

A jeśli potrzebne jest większe lub pytania inwestorów dotyczące zasilania w gaz ziemny dotyczą skomplikowanych kwestii technicznych, co pan słyszy od przedstawicieli EWE, kiedy zwraca się do nich z tego typu problemami?

MC: Przede wszystkim rzeczową i konkretną odpowiedź i rozwiązanie problemu. Pracują tam kompetentni i znający się na rzeczy specjaliści. Jesteśmy w o tyle dobrej sytuacji, że w Krośnie Odrzańskim mamy siedzibę EWE i szybko każdą sprawę jesteśmy w stanie załatwić. Nie ma co ukrywać, EWE też jest przedsiębiorstwem, które musi radzić sobie na rynku, więc sprawność ich działania pomaga nie tylko mi, ale także i im samym. Co nie mniej istotne, w EWE zdają sobie sprawę z tego, że w obecnych czasach inwestor nie może czekać. W biznesie liczy się czas. Inwestycja nie może trwać latami, a co najwyżej kilka miesięcy. Kiedy firma wybuduje halę czy magazyn, chce mieć do niej doprowadzony gaz. Na szczęście w gminie Krosno Odrzańskie takich problemów nie ma. Mamy sprawdzonego dostawcę. To EWE.

Dziękuję bardzo za rozmowę.

EWE to działający od 20 lat w Polsce niezależny dostawca gazu, posiadający aż 1679 km własnych sieci gazowych. Dostarcza gaz dla klientów indywidualnych i firm w 49 gminach, na terenie 6 województw. Wszystkie informacje dotyczące korzystania z gazu ziemnego znajdują Państwo na stronie www.ewe.pl i pod numerem infolinii **801 100 800**.



Podróżuj z Alejade.pl!

Co wyróżnia firmę Alejade.pl od innych firm transportowych?

Firma posiada wieloletnie doświadczenie w branży turystycznej oraz transportowej. Świadczymy wszelkiego rodzaju usługi transportowe dla osób prywatnych i firm z Lubuskiego oraz kilku województw sąsiednich. Nasza flota to samochody osobowe oraz busy 8-osobowe, plus kierowca. Staramy się, aby auta były bogato wyposażone i nowe – maksymalnie dwuletnie. W naszej ofercie znajdują się auta marek Volkswagen, Opel oraz Volvo. Wyznajemy zasadę, że podróż jest równie ważna jak jej cel, dlatego dbamy, aby nasza firma **Alejade.pl** była kojarzona z **bezpiecznym, komfortowym przewozem osób**. Dodatkowo posiadamy niezbędne uprawnienia: Certyfikat Kompetencji Zawodowych w Międzynarodowym i Krajowym Transporcie Drogowym Osób oraz Licencję na Wykonywanie Krajowego Transportu Drogowego w Zakresie Przewozu Osób. Ważną kwestią są dla nas również badania i szkolenia kierowców oraz ubezpieczenia NNW dla pasażerów, którymi dysponujemy podczas podróży.

Alejade.pl to bezpieczne i komfortowe przewozy osób, ale nie tylko...

Obserwując rynek i wychodząc naprzeciw oczekiwaniom naszych klientów firma Alejade.pl poszerzyła swoją ofertę o wynajem aut bez kierowcy. Oferta cieszy się bardzo dużym zainteresowaniem, głównie ze względu na nowe i bogato wyposażone auta, jak również różnorodność samochodów: małe miejskie, większe vany oraz busy 8-, 9-osobowe.

Dziękujemy naszym dotychczasowym Klientom za zaufanie, jakim nas obdarzyli.

Zapraszamy do współpracy.

Jesteśmy dostępni pod nr

tel. **608 751 230**

oraz **608 678 123**,

a także emailowo:

kontakt@alejade.pl



Alejade.pl

PRZEWÓZ OSÓB

WYNAJEM SAMOCHODÓW

**TRANSFERY
NA LOTNISKA**



**WYJAZDY
OKOLICZNOŚCIOWE**

**WYNAJEM
SAMOCHODÓW**

**PRZEWÓZY
DLA FIRM**



Tel. 608 751 230

Zabezpieczenie płatności w transakcjach handlowych

Konieczność przeprowadzenia procesu jest dopiero początkiem starań o odzyskanie długu od nierzetelnego dłużnika. Przewlekła procedura sądowa znacząco wydłuża termin odzyskania należności. Czy można egzekwować dług bez prowadzenia sporów sądowych?

Wierzyciel może wyegzekwować dług w przypadku posiadania tytułu wykonawczego. Co do zasady jego uzyskanie będzie wiązać się z koniecznością przeprowadzenia kosztownego i czasochłonnego procesu. Można skutecznie skrócić drogę dochodzenia należności, o ile na etapie transakcyjnym w należyty sposób zabezpieczono realizację zobowiązań stron umowy.

Rozwiązaniem jest uzyskanie oświadczenia dłużnika o dobrowolnym poddaniu się egzekucji. Poddanie się egzekucji nie jest typowym zabezpieczeniem majątkowym (np. weksel czy poręczenie), lecz instytucją mającą na celu uproszczenie procesu dochodzenia roszczeń poprzez wyłączenie konieczności prowadzenia postępowania sądowego.

Dobrowolne poddanie się egzekucji ułatwia procedurę odzyskania należności

Może ono dotyczyć trzech przypadków. Po pierwsze, określenia obowiązku zapłaty sumy pieniężnej lub wydania rzeczy oznaczonych co do gatunku albo wydania indywidualnie oznaczonej rzeczy – świadczenie musi być w takim przypadku ściśle wy-

liczone oraz należy określić termin jego spełnienia (art. 777 § 1 pkt 4 k.p.c.). Po drugie, określenia obowiązku zapłaty kwoty, której nie określono ściśle, a jedynie określono jej górną granicę, przy powiązaniu obowiązku spełnienia świadczenia ze zdarzeniem, od którego uzależnione jest wykonanie obowiązku oraz terminu, do którego wierzyciel może wystąpić o nadanie klauzuli wykonalności (art. 777 § 1 pkt 5 k.p.c.). Po trzecie, odniesienia do egzekucji z obciążonej nieruchomości albo wierzytelności i wskazania dłużnika rzeczowego (art. 777 § 1 pkt 6 k.p.c.). W praktyce oznacza to możliwość pominięcia konieczności prowadzenia sporów sądowych co do świadczeń, których kwota jest znana na dzień zawarcia umowy (np. należność za sprzedany towar), jak i świadczeń mogących powstać w przyszłości (np. kara umowna).

Oświadczenie o poddaniu się egzekucji jest składane przez dłużnika każdorazowo w formie aktu

notarialnego. Co istotne, oświadczenie to może być złożone w odrębnym akcie notarialnym (art. 777 § 2 k.p.c.). Oznacza to, że umowa główna może zostać zawarta w zwykłej formie pisemnej.

Uzyskanie oświadczenia o poddaniu się egzekucji znacznie upraszcza procedurę windykacyjną. Pominięty zostaje w tym przypadku cały etap postępowania sądowego, a rola sądu sprowadza się do nadania klauzuli wykonalności.

Wierzyciel składając wniosek o nadanie klauzuli wykonalności na oświadczenie dłużnika o poddaniu się egzekucji, oszczędza nie tylko czas, ale również znaczne kwoty związane z opłatami sądowymi. Rozpatrzenie wniosku o nadanie klauzuli wykonalności powinno trwać teoretycznie nie dłużej niż 3 dni od dnia złożenia wniosku. Opłata sądowa za nadanie klauzuli wykonalności została ustalona na poziomie opłaty stałej w wysokości 50 zł. To znaczna oszczędność względem kosztów opłat sądowych ponoszonych w procesie – ustalanych co do zasady w wysokości 5% wartości przedmiotu sporu.

Uzyskanie oświadczenia dłużnika o poddaniu się egzekucji nie gwarantuje pełnej wypłacalności kontrahenta. Pozwala jednak znacznie zaoszczędzić czas i środki, które należy poświęcić na uzyskanie tytułu wykonawczego umożliwiającego wszczęcie postępowania egzekucyjnego. Warto mieć świadomość możliwości skorzystania z tej alternatywy celem oszczędności czasu i środków niezbędnych na dochodzenie zaspokojenia wierzytelności.



Sławomir Wojciechowski

radca prawny, certyfikowany księgowy, mediator. Specjalista z zakresu prawa gospodarczego i procesów restrukturyzacyjnych. Zawodowo zaangażowany w obsługę biznesu. Prowadzi Kancelarię Radcy Prawnego w Zielonej Górze (www.kancelaria-wojciechowski.pl).

Ile kosztuje prowadzenie fanpage?

300 zł, 1000 zł, 5000 zł. Dlaczego koszty prowadzenia firmowego profilu w mediach społecznościowych są tak różne? Ile faktycznie kosztuje prowadzenie fanpage? Chcesz zlecić prowadzenie social media firmie zewnętrznej? Oto co powinieneś wiedzieć.

Co ma pączek do fanpage'a?

Cena, jaką zapłacisz za prowadzenie swojego firmowego profilu, bezpośrednio przekłada się na jakość zamieszczanych tam treści oraz działań – nazwijmy je - „okołoprofilowych”. Najłatwiej wytłumaczyć to na przykładzie pączka. Wolisz tego za 2 zł z cukrem pudrem i wątpliwej jakości nadzieniem czy może wydasz 50 gr więcej za pączka z lukrem i dżemem? A może należysz do tych, którzy przywiązują dużą wagę do jakości pączka i nie pożałują nawet 5 zł na prawdziwe różane nadzienie, lukier i posypkę? Podobnie jest z fanpage'em i kosztami jego prowadzenia.

Profil na Facebooku za 300 zł

Tak, są agencje, które oferują prowadzenie profilu firmowego już za 300 zł, chociaż najczęściej taką kwotę usłyszysz od freelancera. Cena obejmuje raczej odtwórczy content oparty o zdjęcia stockowe, udostępnienia artykułów i treści znalezione w sieci. Profilem opiekuje się jedna osoba, która przygotowuje posty, proste grafiki i planuje je z góry na cały miesiąc. Nie ma tutaj miejsca na elastyczność, szybką reakcję w przypadku nieprzewidzianych działań, sprawny kontakt.

Profil na Facebooku od 1000 zł do 3000 zł

Za 1000 zł możesz już liczyć na pełną bieżącą obsługę profilu, dobry kontakt z agencją i szybką reakcję na bieżące tematy oraz wydarzenia. W tej kwocie można już bowiem zmieścić całość zadań – od stworzenia strategii, po jej realizację w wykonaniu osób, które znają się na swoim fachu. Zyskujesz tutaj kompletny zespół, działający wspólnie nad Twoim profilem. Składa się on często z copywritera, grafika, fotografa i managera, który spina całość zadań i wie jak kontaktować się z firmą, by wyciągnąć z niej jak najwięcej informacji.



Różnice zauważysz też w jakości samego contentu. Nie będzie tu powtarzalnych grafik z banków zdjęć, treści będą bardziej kreatywne, a oprócz statycznego contentu może pojawić się również ten animowany lub nagrywany.

Profil na Facebooku od 3000 zł

Koszty prowadzenia fanpage'a powyżej 3000 zł to już znacznie wyższy standard, który wybierają najczęściej właściciele branż „trudnych” lub firmy szeroko rozpoznawalne, liczące na bardziej kreatywne kreacje, skoncentrowane na rozpoznawalności.

Ta kwota pozwala na prowadzenie całodobowej obsługi fanpage'a i wykorzystanie bardziej zaawansowanych form contentu, jak relacje live, regularne sesje fotograficzne z modelami, etc. Możliwe jest także zwiększenie intensywności, prowadzenie testów A/B i bardzo dogłębne analizowanie statystyk oraz mikro danych, które wpływają na sukces kampanii.

O kosztach prowadzenia fanpage'a mówiliśmy podczas 11. odcinka Dobrze Wiedzieć dostępnego na kanale Reprezentuj.com na YouTube. Zapraszamy również na naszą stronę do artykułu Ile kosztuje prowadzenie fanpage, z którego dowiesz się więcej o zadaniach związanych z obsługą profilu. Poznasz też kilka wskazówek o tym, jak rozmawiać z agencją reklamową przed podpisaniem umowy.

Natalia Klimek

Specjalistka ds. social media i płatnych kampanii. Certyfikowana specjalistka Google Ads. Swoje umiejętności rozwija w Reprezentuj.com, gdzie jest odpowiedzialna za opracowywanie kampanii reklamowych i wdrażanie ich strategii.



Bon dla laboratorium

Realizacja firmy Perceptus Sp. o. o. z Zielonej Góry to przykład na wykorzystanie środków dostępnych w ramach „Bonu na innowację” dla zwiększenia efektywności pracy laboratorium oraz kolejny krok w rozwoju innowacyjnych rozwiązań dla branży automatyki budynkowej.

Produktem, jaki powstał dzięki realizacji bonu na innowację jest bezpieczna platforma komunikacyjna dla urządzeń automatyki budynkowej. Automatyka coraz śmielej wkracza w każdy aspekt naszego życia, w tym również w obszary związane z zarządzaniem budynkami. Coraz więcej procesów jest zautomatyzowanych, a sterujące nimi urządzenia są ze sobą powiązane, komunikując się wzajemnie. Opracowana przez firmę Perceptus platforma komunikacji urządzeń bezprzewodowych pozwala na ich bezpieczne połączenie. Ten inteligentny system sterowania obejmuje infrastrukturę odpowiadającą m.in. za wentylację, węzły ciepłne, sterowanie roletami zewnętrznymi. Główną zaletą systemu jest możliwość połączenia ze sobą urządzeń bezprzewodowych korzystających z różnych protokołów komunikacyjnych. Rozwiązanie stanowi innowację na skalę międzynarodową, z tego względu, że na rynku nie jest dostępne żadne urządzenie pozwalające na współpracę najpopularniejszych protokołów komunikacyjnych, przez co niemożliwym było łączenie korzyści, jakie daje każdy z nich osobno.

Wytworzona platforma umożliwia w sposób zautomatyzowany m.in.: sterowanie temperaturą (ogrzewaniem, wentylacją, klimatyzacją), sterowanie roletami okiennymi, zmianę poziomu oświetlenia czy załączanie napięcia w wybranych gniazdach elektrycznych.

Opracowanie inteligentnego systemu sterowania infrastrukturą pomieszczeń laboratoryjnych to innowacyjny projekt firmy Perceptus, który zrealizowano w ramach projektu OPZL „Bon na innowację”

System jest dostarczany w postaci kompaktowego urządzenia do zamontowania w systemie rack. Bezpieczeństwo komunikacji, w tym ochronę przed niepożądanym dostępem dzięki szyfrowaniu oraz fizyczną ochronę kluczy, zapewnia sprzętowy moduł szyfrujący – Hardware Security Module. Dodatkową zaletą rozwiązania jest obniżenie kosztów instalacji automatyki budynkowej.

Opracowanie rozwiązania było możliwe dzięki zakupieniu w ramach bonu na innowację usługi B+R, którą zrealizowało Centrum Energii Odnawialnych Sp. z o. o. w Sulechowie.

Projekt stworzenia platformy wynika z przyjętej strategii rozwoju firmy Perceptus i jest kontynuowany w kolejnych projektach. Obecnie oceniany jest projekt złożony przez firmę do Regionalnego Programu Operacyjnego – Lubuskie 2020, działanie 1.5.1. Jednym z założeń tego przedsięwzięcia jest wprowadzenie na rynek nowego produktu o możliwo-

ściach znacznie rozszerzonych względem wcześniejszej opracowanej platformy. Będzie on skierowany do wszystkich podmiotów, które chciałyby zabezpieczyć i usprawnić procesy związane z zarządzaniem budynkami oraz urządzeniami IoT (Internet Rzeczy).

Tomasz Król

SKODA zadziwia w Poznaniu



fot. Tomasz Kamiński

Jak co roku, można by rzec, że targi samochodowe w Poznaniu są znakiem motoryzacyjnej wiosny w Polsce. Oczywiście nie mogło mnie na nich zabraknąć.

Choć nie spodziewałem się szaleństw i tak jak przewidziałem nie było w sumie żadnych zawrotów głowy. Piszę to z mojego punktu widzenia, mojego czyli kogoś, kto śledzi rynek na bieżąco i pewne rzeczy nie robią już na nim wrażenia. Przeżyłem jednak lekkie zaskoczenie na stoisku Skody. Oczywiście wyciągnąłem także trochę wniosków, o których piszę poniżej.



fot. Tomasz Kamiński

Mercedes, największe stoisko (jedna hala), VAG (VW, Skoda, Audi, Seat, Porsche, Cupra) kolejna hala. Dwie hale branżowe (lakiernictwo, detailing, narzędzia), mocna reprezentacja koreańskich producentów, oczywiście grupa FCA (Fiat, Alfa Romeo- z bolidem F1!, Jeep), naturalnie jeszcze BMW

(z roku na rok coraz ciekawsze stoisko), Land Rover, Jaguar i czego się nie spodziewałem bardzo mocna reprezentacja producentów samochodów luksusowych i supersamochodów. Wystawiający takie marki jak Bentley, Lamborghini, Aston Martin, McLaren, Alpine dają wyraźnie do zrozumienia, że rynek coraz bardziej chłonie takie samochody. To, co było kiedyś bardzo egzotyczne na naszych ulicach, staje się praktycznie codziennością. Społeczeństwo się bogaci, jednak poprzez aktualne ruchy fiskalne dotyczące leasingu, przewiduję że sprzedaż segmentu luksusowego, trochę zmaleje. W sumie i tak dużo pojazdów tej klasy jeździ w Polsce z czeskimi numerami rejestracyjnymi – podatki nam uciekają. Wieczorem w dniu prasowym odwiedziłem prezentację Land Rover Evoque. Zadebiutował całkiem nowy model tej serii i można było poznać go w szczegółach. Mercedes króluje, jeżeli chodzi o wizję car sharingu ze swoim w pełni elektrycznym i konfigurowalnym SMARTem. Wrażenie robi także ciężarowy ciągnik ACTROS z systemem kamer, zamiast lusterek. Zużycie ma spaść o kolejne 2 litry paliwa, czyli ciężarówka

spalająca około 22-23 litry diesla na 100 km. To jest bardzo dobry wynik.

W Poznaniu było przedstawionych także kilka wizji. O ile wizja BMW jest według mnie jeszcze bardzo futurystyczna, to Skoda przedstawiła projekty naprawdę bliskie produkcji. Marka ta, jak możemy zaobserwować, rozwija się bardzo dobrze. Jeszcze całkiem niedawno toporne samochody stały się bardzo przyjaznymi i dość atrakcyjnie wycenionymi pojazdami.

Oczywiście muszę wspomnieć o mojej ulubionej marce Porsche. Debiut nowego modelu 911 (oznaczenie 992) pokazuje, że marka nadal trzyma się dziedzictwa i tak naprawdę kolejne wcielenia dziewięćset-jedenastki zachowują swoją fantastyczną bryłę, której nie da się pomylić z żadnym innym samochodem.

Na targach nie zauważyłem przedstawicieli Citroena, Renault i Ford. Ciekaw jestem skąd decyzja, aby pominąć, bądź co bądź, największe samochodowe targi w Polsce. Ciekawostką był wystawca przedstawiający samochody amerykańskie. W Polsce można już kupić nowy, homologowany w EU Dodge Ram lub Dodge Challenger.

Tak więc mamy cały przekrój motoryzacji w poznańskiej pigułce. Bardzo dużo odwiedzających targi podczas dni otwartych, świadczy o zainteresowaniu takimi wystawami. Myślę, że pomimo braku kilku dużych rynkowych graczy, tegoroczne targi znów były sukcesem. Na razie przeważają jeszcze spaliny. Zobaczymy, jak będzie w kolejnych latach i czy targi motoryzacyjne zmienią swoją nazwę na targi elektromobilności.

Tomasz Kamiński

www.sportoldtimergarage.com



fot. Tomasz Kamiński

Nowe firmy członkowskie

Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej



Halffold Studio Agata Krystkowiak

Firma oferuje ręcznie składane pamiątki, dekoracje okolicznościowe, dekoracje wystaw. Projektuje i wykonuje papierowe miniatury przedmiotów, miejsc oraz postaci, które umieszczane są w kartkach pop-up lub w przestrzennych ramkach. Wykonywane pamiątki są idealne na okazje takie jak: narodziny dziecka, chrzest, komunia, ślub, urodziny, imieniny, przejście na emeryturę. W biznesie: podziękowania dla partnerów biznesowych/klientów/pracowników, z okazji otwarcia lub rocznicy istnienia firmy.

Właściciel: Agata Krystkowiak, ul. Agrestowa 8, 67-106 Otyń, tel. 667 383 652,
email: info@halffold.com, www.halffold.com



Twój Coach Anna Andrysiak

Firma prowadzona jest przez psychologa i coacha Annę Andrysiak. Celem firmy jest wspieranie menadżerów i liderów w skutecznym zarządzaniu sobą i zespołem. Oferta to: coaching indywidualny i zespołowy, szkolenia rozwojowe dla liderów, budowanie zespołów, testy psychologiczne. Firma specjalizuje się w tematach dotyczących komunikacji i relacji w zespołach oraz radzeniu sobie ze stresem i emocjami w pracy.

Właściciel: Anna Andrysiak, ul. Gen. Sikorskiego 4, 65-454 Zielona Góra, tel. 505 607 923
e-mail: anna@twoj.coach, www.twoj.coach



BADER KARA Praca Tymczasowa

Firma oferuje i wdraża całe spektrum usług personalnych, od zatrudnienia tymczasowego, poprzez pośrednictwo pracy po zarządzanie na miejscu, koncepcję głównego dostawcy i outsourcing.

Rekruter: Iga Konopacka, Rynek 30, 68-200 Żary,
tel. 0049 176 164 99 027, e-mail: zary@bader-kara.eu

Szukasz pracowników? Zacznij od stażystów!

Trwa rekrutacja firm, które są zainteresowane przyjęciem uczniów szkół zawodowych i techników na staże w okresie wakacyjnym lub w trybie weekendowym w powiatach: żarskim, nowosolskim, zielonogórskim, wschowskim.

Wykwalifikowana kadra to dla pracodawców duże wyzwanie.

Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej dostaje od firm mnóstwo sygnałów dotyczących problemu niedopasowania potencjalnych pracowników do oferowanych miejsc pracy.

Projekt stażowy, który realizuje my jest odpowiedzią na te potrzeby. Celem staży dla uczniów jest przygotowanie przyszłych pracowników pod względem praktycznym do wykonywania pracy w określonym zawodzie, wynikającym z konkretnego zapotrzebowania pracodawców.

Zachęcamy przedsiębiorców do udziału w projekcie, ponieważ wierzymy, że jego **efekty mogą pomóc w rekrutacji nowych, dobrze przygotowanych pracowników** oraz pozytywnie wpłyną na funkcjonowanie firm, a poprzez to poprawią ogólną sytuację gospodarczą w regionie.

Milena Kempieńska

Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej

Firma/institucja w ramach realizacji stażu otrzyma:

- Refundację kosztów stażu (wszelkich wydatków związanych z organizacją i realizacją stażu w przedsiębiorstwie (szkolenia BHB, stanowiskowe, badania lekarskie, odzież robocza, eksploatacja materiałów)
- Refundację części wynagrodzenia pracownika przedsiębiorstwa, któremu zostanie powierzona rola OPIEKUNA stażysty

Dowiedz się więcej:

Powiat Nowosolski - tel. 794 300 104

Powiat Zielonogórski - tel. 697 712 032

Powiat Żarski - tel. 697 712 733

Powiat Wschowski - tel. 884 782 630

Biznes
Lubuski
Magazyn Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej

Wydawca / kontakt



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

Pomysł layoutu



eureka media.pl

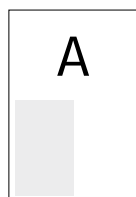
eureka media
ul. Rzemieślnicza 10, 65-823 Zielona Góra
tel. +48 68 451 44 20
info@eurekamedia.pl / www.eurekamedia.pl

Skład magazynu

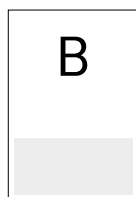


Drukarnia APRINT
ul. Mazepy 9, 65-343 Zielona Góra
tel. +48 601 992 777
biuro@aprint.com.pl / www.aprint.com.pl

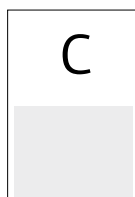
REKLAMA W BIZNESIE LUBUSKIM / SZEROKA GAMA MOŻLIWOŚCI I FORMATÓW!



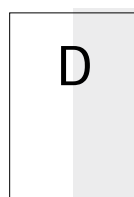
88,3 x 140 mm
lewa lub prawa



184,6 x 90 mm



184,6 x 140 mm



101 x 297 mm
lewa lub prawa



210 x 297 mm

ceny od
260 PLN
netto
za moduł

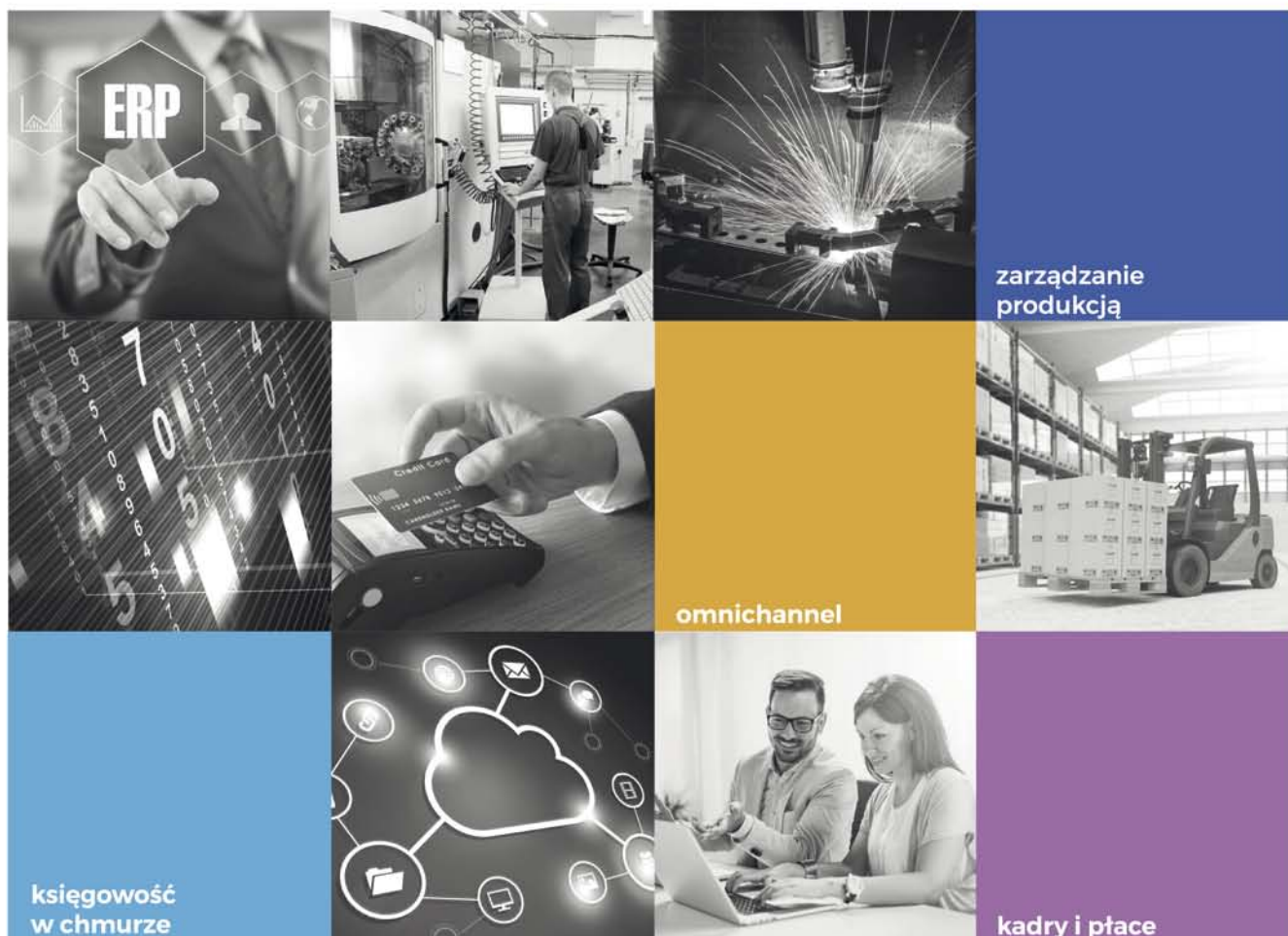
**WIĘCEJ INFORMACJI
ORAZ ZAMÓWIENIA:**

tel. **+48 792 722 552**

Joanna Zielińska

Streamsoft

PRODUCENT SYSTEMÓW ERP



Streamsoft Prestiz

Średnie i duże firmy

System ERP dla średnich i dużych przedsiębiorstw działających w branży produkcyjnej, handlowej oraz usługowej.

Streamsoft Verto

Średnie i duże firmy

System ERP dla średnich oraz dużych firm, dedykowany branżom omnichannel (e-commerce+retail), projektowej i centrom dystrybucyjnym.

Streamsoft PCBiznes

Małe firmy

Programy dla małych firm i biur rachunkowych do obsługi sprzedaży, magazynu, księgowości oraz kadr.

Streamsoft Firmino

Mikrofirmy

Darmowy program w chmurze do wystawiania faktur oraz prowadzenia księgowości w mikrofirmie.





Postaw na sprawdzonego partnera. **Wybierz PPK w PZU**

- **PZU to największa instytucja finansowa** w Europie Środkowo-Wschodniej oraz jedna z najbardziej stabilnych i rentownych na świecie
- **Ma najwyższą wśród polskich spółek wiarygodność**, mierzoną oceną ratingową A- przyznaną przez agencję S&P Global Ratings
- Grupa PZU **jest liderem Pracowniczych Programów Emerytalnych**. Zarządza prawie połową z nich w Polsce
- **Dobrowolny Fundusz Emerytalny PZU jest największy** na rynku pod względem liczby klientów i wysokości aktywów. Ma rekordowe wyniki
- Jakość naszych usług potwierdza **Polskie Godło Promocyjne Teraz Polska**

Szczegóły:
emerytura.pzu.pl
infolinia 22 640 06 22
Opłata zgodna z taryfą operatora

