

Startuje Akademia Lidera



Partnerów do biznesu
znajdziesz w Saksonii

Wojna w Ukrainie –
warto pomagać

Izby gospodarcze
w sprawie Odry



**Lubuskie
Bony
Szkoleniowe**
EDYCJA II

USŁUGI ROZWOJOWE DLA LUBUSKICH MMŚP



Subregion gorzowski - Operator:



ZACHODNIA IZBA
PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA

Zachodnia Izba Przemysłowo – Handlowa
w Gorzowie Wlkp.
ul. Kazimierza Wielkiego 1, Gorzów Wlkp.
INFOLINIA:732-732-650

Projekt "Lubuskie Bony Szkoleniowe szansą dla przedsiębiorców i pracowników subregionu gorzowskiego EDYCJA II" jest dofinansowany z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Lubuskie 2020 Działanie 6.5 "Usługi Rozwojowe dla MMŚP"



Rzeczpospolita
Polska



Lubuskie
Warte zachodu

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



Szanowni Państwo

Wiosna zapowiada się w Izbie niezwykle pracowicie. Przygotowaliśmy dla Was na najbliższe tygodnie wiele różnego rodzaju wydarzeń gospodarczych. W tej grupie jest spora dawka szkoleń i spotkań branżowych oraz nasze nowe propozycje utworzone w związku z zapytaniami ze strony przedsiębiorców. Pod koniec kwietnia uruchomimy Akademię Lidera, nowy kurs skierowany do kadry menadżerskiej w naszych firmach. Od niedawna możecie również korzystać z naszych programów doradczych obejmujących m.in. tematykę funduszy europejskich, przepisów środowiskowych czy audytów energetycznych.

W kwietniu startujemy z kolejną edycją Lubuskiego Lidera Biznesu. To już czternasta edycja tego największego i najbardziej presti-

żowego konkursu dla firm z naszego regionu. Nasze przedsięwzięcie na stałe wrosło w lubuską rzeczywistość gospodarczą. Z roku na rok konkurs staje się coraz bardziej rozpoznawalny, także poza granicami naszego regionu. Świadczy o tym stale rosnąca liczba znamienitych gości biorących udział w uroczystościach oraz zainteresowanie ogólnopolskich mediów. Rzetelność, uczciwość i etyka biznesowa, którą reprezentuje Lubuski Lider Biznesu, budzą szacunek nie tylko przyszłych inwestorów i kontrahentów, ale wpływają również na budowanie silnej, stabilnej marki firm w nim uczestniczących. To ważne, aby pokazywać, że w Lubuskiem są dobre firmy, które dobrze sobie radzą w trudnych warunkach rynkowych. Tegoroczny finał naszych zmagających będzie miał miejsce 16 października podczas uroczystej gali, którą zaplanowaliśmy w Teatrze



Lubuskim w Zielonej Górze. Dokumenty zgłoszeniowe zostaną udostępnione na naszej stronie internetowej już od 17 kwietnia. Serdecznie zapraszam do udziału.

Z poważaniem
Kamila Sz wajkowska
Dyrektor ZIPH

spis treści



Słowo wstępne	3
W Torzymiu o sytuacji w regionie	4
Izby gospodarcze w sprawie Odry	5
Biznes pod lupą	6
Kalendarz wydarzeń ZIPH	7
Izbowy Dzień Kobiet	8
Wywiad z Waldemarem Sadowskim – prezesem Stali Gorzów	9-11
Akademia Lidera	12
Koniunktura gospodarcza	12-13
Hotel Mieszko pomaga uchodźcom	14-15
Saksonia – miejsce dla biznesu	16
Wywiad Katarzyną Lebiotkowską	17
Dane z gospodarki	18

Wydawca: Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa w Gorzowie Wlkp.

Redakcja: Tomasz Molski (*redaktor naczelny*), Jarosław Libelt (*redaktor numeru*), Robert Nowicki (*skład komputerowy*).

Współpracownicy: Anna Elżanowska, Marzena Młynarczyk, Stanisław Owczarek, Kamila Sz wajkowska.

Opieka wydawnicza: Wydawnictwo „In Plus” (tel. 609 22 35 79), www.wydawnictwoinplus.pl

Adres: 66-400 Gorzów Wielkopolski, ul. Kosynierów Gdyskich 108
tel. 95 739-03-11, e-mail: info@ziph.pl, www.ziph.pl



Partnerzy Głosu Przedsiębiorcy



KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA



Kostrzyńsko-Słubicka
Specjalna Strefa Ekonomiczna

• Rada ds. Rozwoju Województwa

15 marca 2023 r. w Muzeum Ziemi Lubuskiej w Zielonej Górze przedstawiciele ZIPH uczestniczyli w posiedzeniu Rady ds. Rozwoju Województwa Lubuskiego. Głównymi tematami spotkania była aktualizacja Strategii Rozwoju Województwa Lubuskiego 2030 oraz plan działań na 2023 r. w zakresie wsparcia innowacji w naszym regionie. Rada ds. Rozwoju Województwa to organ opiniotwórczy Zarządu Województwa Lubuskiego w zakresie ważnych inicjatyw wspierających rozwój regionu, konsultowania aktualnych priorytetów rozwoju województwa i ich zgodności z zapisami dokumentów strategicznych kraju



• Legalizacja dokumentów

W Zachodniej Izbie Przemysłowo-Handlowej działa punkt legalizacji dokumentów handlowych i eksportowych. To jedyna tego typu placówka świadcząca usługi dla przedsiębiorców w regionie. Usługa legalizacyjna świadczona przez Izbę obejmuje różnego rodzaju dokumenty stosowane w handlu międzynarodowym, od dokumentów autorstwa wnioskodawcy, świadectw i zaświadczeń urzędów państwowych i samorządowych, do poświadczeń autentyczności dokumentu na podstawie okazanego oryginału włącznie. Zapraszamy do kontaktu telefonicznego: Marzena Młynarczyk: +48 576-550-350 lub drogą mailową: m.mlynarczyk@ziph.pl



• Konsultacje dot. funduszy UE

ZIPH prowadzi dla swoich członków nowy cykl „Czwartki z funduszami europejskimi”. W każdy czwartek nasz ekspert – Aleksandra Głazowska - udziela bez-

Skojarzyć ze sobą firmy i uczelnie

20 marca odbyło się pierwsze w tym roku posiedzenie Rady Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej. Miało ono miejsce w gościnnych progach Lubuskiego Szpitala Specjalistycznego Pulmonologiczno-Kardiologicznego w Torzymiu.



Dominującym tematem obrad stała się dyskusja o kondycji lubuskiej gospodarki i bieżących problemach przedsiębiorstw w regionie. A te w głównej mierze dotyczą nieprzewidywalności związanej zarówno z cenami energii, gazu, jak i surowców. W obliczu wysokiej inflacji przekłada się to również na rosnące koszty pracy, które w coraz większym stopniu dotyczą lubuskie firmy. Tomasz Jeziorkowski, dyrektor TPV Displays Polska zaprezentował zestawienie wzrostu kosztów funkcjonowania firm za lata 2007-2022. Okazuje się, że cena megawatogodziny (MWh) w tym okresie wzrosła o 625%, a koszty zatrudnienia o 384%. Powoduje to w firmach zaburzenie struktury kosztów, co ostatecznie skutkuje tym, że wymuszone m.in. przez inflację wzrosty wynagrodzeń odbijają się najbardziej na wykwalifikowanych pracownikach. Sytuacja ta prowadzi z jednej strony do pogorszenia kondycji firm, a z drugiej wywołuje coraz mniejsze zainteresowanie inwestycjami w Polsce. W toku dyskusji zwracano również uwagę na to, co czeka nas nieuchronnie w przyszłości, a więc na robotyzację i na cyfryzację. W Polsce wskaźnik robotyzacji wynosi 46 robotów na 10 tysięcy pracowników. Dla kontrastu, w Niemczech jest to 346 robotów, a w Czechach

147. Taki stan rzeczy spowodowany jest m.in. niskimi nakładami na badania i rozwój zarówno w sferze publicznej jak i prywatnej. Stąd też w drugiej części dyskusji sporo czasu poświęcono współpracy biznesu z nauką w zakresie prac badawczych.

- W najbliższym czasie jako Izba będziemy chcieli pełnić rolę instytucji kojarzącej ze sobą firmy i uczelnie. Każdy przedsiębiorca, który planuje prace badawczo-rozwojowe może zwrócić się do Izby zapytaniem, a my w ramach naszych kontaktów wypracowanych z uczelniami i parkami naukowymi wyszukamy dla niego zespół badawczy, który podejmie się prac na rzecz opracowania pożądanego rozwiązania – mówi Kamila Szwałkowska, dyrektor ZIPH.

Rada Izby przyjęła również stanowisko w sprawie dofinansowania budowy Centrum Onkologii przy Szpitalu Uniwersyteckim im. Karola Marcinkowskiego w Zielonej Górze. ZIPH apeluje o podjęcie decyzji pozwalających na realizację w Lubuskim projekcie utworzenia Lubuskiego Centrum Onkologii jako jednego z kluczowych elementów, które wpłynąć mogą na znaczną poprawę jakości i dostępności do świadczeń szpitalnych pacjentów z Województwa Lubuskiego.

(TM)

Izby gospodarcze w sprawie Odry

- Opowiadamy się za realizacją porozumienia w sprawie modernizacji Odry granicznej i zwiększonego wykorzystania żeglugi śródlądowej jako ważnego działania rozwojowego – to najważniejszy postulat zawarty w stanowisku Unii Izb Łąby i Odry zrzeszającej izby gospodarcze z Polski, Niemiec i Czech.

W dokumencie czytamy również, że Odra od zawsze miała bardzo ważne znaczenie transportowe i taką rolę będzie spełniała też w przyszłości. - *Prognozy ruchu w Europie przewidują duży wzrost przewozów towarowych, a wykorzystanie Odry w kontekście europejskim jest podstawą do sprostania temu wzrostowi* – podkreślają autorzy stanowiska, wyrażając wsparcie dla dalszego kontynuowania inwestycji na Odrze. Zwracają przy tym uwagę na aspekt ekologiczny. Żegluga śródlądowa to niskoemisyjny środek transportu. Takie rozwiązania są wspierane przez przedsiębiorstwa, również w celu zmniejszenia własnego śladu CO2 – konstatują przedstawiciele transgranicznego biznesu. Ich zdaniem, realizacja inwestycji na Odrze jest zgodna z celami Europejskiego Zielonego Ładu. - *Już dziś istnieją odpowiednie plany, które umożliwiłyby ekonomiczny transport kontenerów na Odrze. Znaczenie transportów kontenerowych drogą wodną wzrasta, co uwzględni rozwój barek o płytkim zanurzeniu* – dodają. W związku z tym, logiczne jest wspieranie wykorzystania transportu śródlądowego poprzez poprawę infrastruktury, zwłaszcza w kontekście tego, że zarówno transport drogowy, jak i kolejowy,

znajdują się już na granicy swoich możliwości. Doskonale obrazują to roczne wskaźniki wzrostu ruchu pojazdów ciężarowych na transgranicznych autostradach.

- *Ludzie biznesu, inaczej niż politycy, rozmawiają mniej emocjonalnie, ale za to zawsze na argumenty. Próbujemy szukać konstruktywnych rozwiązań. Nie staramy się przekonać na siłę, po prostu rozmawiamy ze sobą i ważymy priorytety* – mówi Jerzy Korolewicz, prezes zarządu Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej, która również jest członkiem Unii Izb Łąby i Odry – *Nasi niemieccy partnerzy rozumieją wagę sprawy i myślą kategoriami biznesowymi, a nie politycznymi, choć oczywiście wszelkie prace modernizacyjne powinny być zgodne z wymogami środowiskowymi* – dodaje Korolewicz.

Unia Izb Łąby i Odry zrzesza ponad 30 izb gospodarczych działających na rzecz przedsiębiorców w Polsce, Czechach i Niemczech. Swoim zakresem działania obejmuje ponad milion przedsiębiorstw. Celem jej istnienia jest reprezentowanie wspólnych ponadkrajowych interesów transgranicznych regionu gospodarczego wzdłuż Łąby i Odry.

(JL)



płatnych porad dotyczących możliwości pozyskania środków z funduszy Unii Europejskiej. Konsultacje odbywają się w godzinach od 11.00 do 15.00 pod numerem telefonu 512 125 480 lub pod adresem email: biuro.centrum@op.pl.

• Lubuskie Bony Szkoleniowe

Cały czas trwa nabór wniosków do II edycji „Lubuskich Bonów Szkoleniowych”. W ramach tego działania przedsiębiorcy mają możliwość sfinansowania m.in. szkoleń i kursów dla swoich pracowników oraz usług doradczych. W zależności od wielkości firmy poziom wsparcia na wybrane przez przedsiębiorców działania może wynieść nawet 80% kosztów. Do dyspozycji przedsiębiorców ZIPH ma jeszcze blisko 2,5 mln złotych. Szczegółowe informacje dotyczące programu znajdują się na stronie: www.bony.ziph.pl. Zachęcamy również do kontaktu z Izbowymi konsultantami pod numerem telefonu: +48 732 732 650.

• Izbowe ubezpieczenia

Zachęcamy do zapoznania się z ofertą ubezpieczeń grupowych skierowaną do przedsiębiorców zrzeszonych w ZIPH. Co warto podkreślić, skorzystać z niej mogą nie tylko pracownicy firm, ale również ich małżonkowie, pełnoletnie dzieci oraz partnerzy. ZIPH ma aktualnie w ofercie dwa warianty ubezpieczenia przygotowane specjalnie dla nas przez Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji Unum S.A. Izbowi specjaliści, w zależności od profilu firmy, pomogą dobrać najodpowiedniejszą opcję ubezpieczenia, wypełnić niezbędne dokumenty oraz dopełnić wszystkich formalności. Przedsiębiorcy zainteresowani ofertą mogą kontaktować się z biurem Izby pod numerem telefonu: +48 535 111 217 lub drogą mailową: a.elzanowska@ziph.pl.



Misja gospodarcza do Nigerii



Krajowa Izba Gospodarcza zaprasza przedsiębiorców do udziału w misji gospodarczej do Nigerii, która odbędzie się w dniach 29 maja – 2 czerwca 2023 r. W programie misji zawarto m.in.: Forum Biznesu Nigeria-Polska w Lagos, spotkania indywidualne B2B z wyselekcjonowanymi partnerami ze strony nigeryjskiej zgodnie z zainteresowaniem polskich firm, spotkania networkingowe z udziałem lokalnych instytucji, biznesu i ekspertów rynkowych, wizyty studyjne w wybranych firmach i organizacjach nigeryjskich (zgodnie z zakresem branżowym reprezentowanym przez uczestników misji). Z uwagi na harmonogram przygotowań rekrutacja trwa do 12 kwietnia.

Kontakt: Elżbieta Wojtas - T: 22 630 97 52; E: ewojtas@kig.pl.

Inwestycja pod Szprotawą



Chińska firma „Minth Group” zainwestuje 80 mln euro w budowę fabryki automotive pod Szprotawą. „Minth Group” jest jednym z największych na świecie producentów części motoryzacyjnych dla takich marek, jak m.in.: Mercedes, Volvo, Porsche, BMW czy Audi. Obecnie Chińczycy na terenie dawnego poradzieckiego lotniska wojskowego w podszprotawskich Wiechlicach, budują dużą fabrykę, która będzie produkowała płyty podłogowe do aut elektrycznych. W pierwszym etapie ma tu znaleźć zatrudnienie 500 osób. W kwietniu br. startuje montaż linii technologicznych. Dodajmy, że „Minth Group” to chińska firma o tajwańskim rodowodzie. Spółka zatrudnia obecnie ponad 18 tys. pracowników w 50 zakładach na całym świecie (Chiny, USA, Japonia, Meksyk, Wielka Brytania, Niemcy, Czechy, Serbia).

Kariera Jutra



Informujemy o możliwości wzięcia udziału w projekcie Kariera Jutra. Działanie to realizowane jest przez Naukową i Akademicką Sieć Komputerową - Państwowy Instytut Badawczy w ramach dofinansowania ze środków Unii Europejskiej. Projekt oferuje możliwość przyjęcia do przedsiębiorstwa przeszkolonych, młodych, ambitnych i chętnych do pracy osób w wieku 18-29 lat na finansowany trzymiesięczny staż. Aktualna i profesjonalna wiedza stażystów, zdobyta podczas szkoleń organizowanych przez Partnera Edukacyjnego – Google (przy wsparciu Szkoły Głównej Handlowej), pomoże zapewnić rozwój w Internecie przedsiębiorstw biorącym udział w programie. Z kolei dla młodych osób to szansa znalezienia swojego miejsca na rynku pracy i podjęcia pierwszych kroków na drodze kariery zawodowej w marketingu internetowym. Szczegółowe informacje o programie dostępne na stronie: karierajutra.gov.pl

Konkurs Inspekcji Pracy



Państwowa Inspekcja Pracy zaprasza do udziału w programie prewencyjnym „Zdobądź Dyplom PIP”, dedykowanym dla pracodawców prowadzących zakłady produkcyjne, budowlane, handlowe i usługowe (zatrudniających do 20 pracowników). Program jest oparty na zasadzie samokontroli, podczas której pracodawca korzystając z publikacji Państwowej Inspekcji Pracy i przy pomocy inspektora pracy jako eksperta, identyfikuje występujące w zakładzie problemy i nieprawidłowości, ocenia ich skalę oraz określa sposoby oraz terminy ich wyeliminowania lub ograniczenia. Koordynatorem programu w Lubuskiem jest Sławomir Nowak, p.o. nadinspektor pracy, T: 68-451-39-33, 68-451-39-00, E: kancelaria@zgora.pip.gov.pl.

IZBOWE WYDARZENIA



Szkolenie: Prawo Pracy 2023

Data: 13 kwietnia 2023 r. | Godzina: 10.00-15.00

Miejsce: siedziba ZIPH – ul. Kos. Gdyńskich 108, Gorzów Wielkopolski
Koszt: 400 zł + VAT



Spotkanie: Profilaktyka kontrwywiadowcza dla biznesu

Data: 14 kwietnia 2023 r. | Godzina: 10.00-12.00

Miejsce: siedziba ZIPH – ul. Kos. Gdyńskich 108, Gorzów Wielkopolski
Koszt: bezpłatnie.



Start konkursu Lubuski Lider Biznesu 2023

Data: 14 kwietnia 2023 r.

Miejsce: siedziba ZIPH – ul. Kos. Gdyńskich 108, Gorzów Wielkopolski



Konferencja i targi energetyczne

Data: 19 kwietnia 2023 r. | Godzina: 10.00-15.00

Miejsce: Uniwersytet Zielonogórski, budynek A29, ul. Szafrana 4a, Zielona Góra
Koszt: bezpłatnie.



Szkolenie: Ustanie stosunku pracy

Data: 27 kwietnia 2023 r. | Godzina: 10.00-15.00

Miejsce: siedziba ZIPH – ul. Kos. Gdyńskich 108, Gorzów Wielkopolski
Koszt: 400 zł + VAT



Szkolenie: Czas pracy i grafik pracy

Data: 11 maja 2023 r. | Godzina: 10.00-15.00

Miejsce: siedziba ZIPH – ul. Kos. Gdyńskich 108, Gorzów Wielkopolski
Koszt: 400 zł + VAT



Marketing Day - dzień otwarty w ZIPH

Data: 18 maja 2023 r. | Godzina: 10.00-15.00

Miejsce: siedziba ZIPH – ul. Kos. Gdyńskich 108, Gorzów Wielkopolski
Koszt: bezpłatnie



Szkolenie: Zatrudnianie cudzoziemców

Data: 25 maja 2023 r. | Godzina: 10.00-14.00

Miejsce: siedziba ZIPH – ul. Kos. Gdyńskich 108, Gorzów Wielkopolski
Koszt: bezpłatnie



GO GREEN Day - dzień otwarty w ZIPH

Data: 20 czerwca 2023 r. | Godzina: 10.00-15.00

Miejsce: siedziba ZIPH – ul. Kos. Gdyńskich 108, Gorzów Wielkopolski
Koszt: bezpłatnie

Izbowy Dzień Kobiet

8 marca odbyła się I edycja Izbowego Dnia Kobiet, spotkania zorganizowanego przez Zachodnią Izbę Przemysłowo-Handlową we współpracy z GBSBank. Wydarzenie miało na celu integrację kobiet z lubuskiego środowiska biznesowego, dostarczenie wiedzy, inspiracji, a także możliwość wymiany doświadczeń.

Przekonania i nasze nastawienie wpływają na to, w jaki sposób postrzegamy sukces, pieniądze i siebie, a co za tym idzie, jak widzą nas inni. Czy wzbudzamy zaufanie i posiadamy pozytywne nastawienie, które przyciąga klientów chętnych płacić za nasze usługi i towary? Z okazji 8 marca na te i inne pytania starały się odpowiedzieć zaproszone przez Izbę ekspertki, a całość została zaaranżowana w siedzibie Lubuskiego Centrum Przedsiębiorczości w Gorzowie.

Idea zaproszenia pań okazała się niezwykle nośna. ZIPH zorganizowała warsztaty, networking oraz inne atrakcje, a wolę uczestnictwa wykazało o wiele więcej kobiet, niż pozwalały na to możliwości! Specjalnie na tę okazję Izba zaprosiła wyjątkowych prelegentów. Na początek Paulina Szaja-Owczarek, dietetyk kliniczna, przybliżyła zagadnienia związane ze zdrowym odżywianiem. – *To szczególnie trudne zadanie, gdy żyjemy w ciągłym niedoczasie łącząc obowiązki zawodowe z tymi rodzinnymi. Niemniej na wszystko są rozwiązania. Najczęściej kluczowe jest wypracowanie odpowiednich nawyków i schematów postępowania. Dla chcącego, nic trudnego, a wszystkie wiemy, że zdrowie jest najważniejsze* – mówi Paulina Szaja-Owczarek.

Z kolei Marta Stefaniak, makijażystka, która na co dzień jest również stylistką wizerunku znanych postaci z telewizji prze-



prowadziła warsztaty na temat makijażu w biznesie. Trzecia z zaproszonych ekspertek, czyli Edyta Hubska, poprowadziła z kolei zajęcia na temat tego, jak radzić sobie ze stresem. – *To bardzo ważne, aby wiedzieć skąd się bierze kobiecy stres i jak na nas działa. Co dzieje się z naszym ciałem i emocjami. Choć każda z nas jest wyjątkowa to pewne mechanizmy działają w nas dokładnie tak samo. Warto znać techniki, które pozwolą nam się od niego uwolnić i oczyścić głowę* – mówiła Edyta Hubska.

- *Podczas dzisiejszego wyjątkowego dnia skupiliśmy się na zagadnieniach, które wesprą przedsiębiorcze kobiety i dodadzą im wiary do dalszego działania oraz dążenia do osiągnięcia sukcesu. Była to również*

okazja do nawiązania nowych relacji, rozbudzenie nowych pasji oraz zaprezentowanie produktów i usług dla kobiet. Zainteresowanie dzisiejszym spotkaniem przeszło nasze najśmielsze oczekiwania. Niestety wielu zainteresowanym Paniom byliśmy zmuszeni odmówić. Niemniej mogą zdradzić rąbka tajemnicy, że planujemy w niedługim czasie kolejne spotkania dla przedsiębiorczych kobiet – mówi Kamila Sz wajkowska, dyrektor ZIPH.

Na zakończenie wszystkie uczestniczki otrzymały upominki ufundowane przez partnerów wydarzenia: Filharmonię Gorzowską, Galerię Askana oraz Avon.

(TM)

BIURO LEGALIZACJI DOKUMENTÓW EKSPORTOWYCH

T: 576 550 350 E: m.mlynarczyk@ziph.pl



Pewne działania należało przemodelować

Wywiad z Waldemarem Sadowskim, prezesem Stal Gorzów S.A.

- Zarządzanie klubem to z pewnością nie tylko sportowe emocje, ale również wyzwanie i odpowiedzialność biznesowa - organizacyjna, finansowa i menedżerska. Czy po blisko roku funkcjonowania w roli prezesa traktuje Pan Stal Gorzów bardziej jako obszar aktywności społecznej czy też gospodarczej?

- To bardzo złożony temat. Doskonale dostrzegam różnice, jakie dzielą klasyczny biznes od biznesu sportowego, bo mam obraz kilkunastu lat w swoim biznesie, jak i odrębny pogląd po kilku miesiącach szefowania w Stali, więc widzę to z obu perspektyw. Ale zasadniczo działalność z punktu widzenia prawa handlowego jest niemal identyczna. W klubie sportowym dochodzą jednak pewne dodatkowe utrudnienia, które trzeba pokonać, aby osiągać sukces. To nie tylko wynik finansowy, ale również wynik sportowy, bo to on przyciąga więcej sponsorów, kibiców i generuje zainteresowanie spółką. To wszystko musi więc iść równolegle. Każdy klub sportowy znajduje się w obszarze bardzo dużego zainteresowania publicznego. Tu każdy krok i decyzja musi być bardzo dobrze przemyślana. Oczywiście zdajemy sobie też sprawę, że zawsze pojawi się część osób niezadowolonych. Bardzo zależy nam na kibicu-sponsorze, stąd każda decyzja musi być głęboko przeanalizowana. Na pewno sama działalność operacyjna, czyli to z czego żyjemy, a więc pozyskiwanie sponsorów i sprzedaż biletów jest też obciążona innymi problemami, niż sprzedaż w klasycznym przedsiębiorstwie.

- Na czym polegają te różnice?

- Prowadząc własny biznes, kiedy robisz ofertę na swój towar, bo mam klienta, to jestem pewien, że on chce ten towar kupić. Oczywiście nie wiem, czy on kupi dany asortyment ode mnie, ale wiem, że go potrzebuje i będzie musiał kupić. Natomiast to, co sprzedaje klub sportowy, czyli świadczenia marketingowe, to jest ostatnia z rzeczy, nad którą pochyla się przedsiębiorca w swojej gradacji celów biznesowych. Oczywiście dostrzega się brandu Stali Gorzów i jeśli mu się ona wpisuje w te działania marketingowe, a dodatkowo trafimy w odpowiedni moment to droga jest łatwiejsza. Natomiast ostateczna reakcja sponsorów – nawet gdy dana firma jest żywo zainteresowana naszą ofertą – nierzadko spychana jest w czasie, odwlekana do granic możliwości.



- Dlaczego?

- Bo w swojej perspektywie sponsor patrzy na termin rozgrywania meczy. Sezon trwa nieco ponad pół roku i on sobie myśli w rozmowach grudniowych czy styczniowych tak: „Kwiecień? Zdążymy jeszcze porozmawiać”. Z naszej perspektywy wygląda to tak, że swoją działalność prowadzimy cały rok, generujemy koszty, więc taka sinusoida sezonowa bardzo utrudnia prawidłowe funkcjonowanie. Nasz rok obrotowy zaczyna się w listopadzie, kiedy podpisujemy kontrakty z zawodnikami. Niestety to często jest jeszcze, patrząc na budżet, jak wróżenie z fusów. Nie wiemy co mamy w budżecie po stronie wpływów, co mogę przyjąć jako pewnik? Istnieje wtedy sporo niewiadomych.

- To chyba mało komfortowa sytuacja?

- Od samego początku spodziewałem się ciężkiej pracy, jak w każdym przedsiębiorstwie, gdzie występuje obszar gospodarczy. Bardzo mi zależy, aby wyniki finansowe klubu stały się jak najbardziej poukładane. W przyszłości ułatwi to budowanie wyniku sportowego, łatwiejsze staną się rozmowy z zawodnikami. Widać więc, że ja przede wszystkim pracuję w Stali w tym obszarze gospodarczym. Aspekt społeczny jest dla mnie drugoplanowy, choć

oczywiście bardzo istotny. Główny cel to jednak uporządkowanie kwestii finansowych, to priorytet. Wiem, co ten klub znaczy dla tego miasta oraz jego mieszkańców i nie wyobrażam sobie Gorzowa bez Stali.

- Jakie konkretne wzorce zarządzania przeniósł Pan ze swojej firmy do Stali Gorzów?

- Tych rzeczy jest sporo. Niemniej trzeba mieć świadomość, że mówimy o procesie. Jestem zwolennikiem ewolucji zamiast rewolucji. Należę do ludzi, którzy wolą przekonywać do pewnych rozwiązań, niż je odgórnie narzucać. Mam spore doświadczenie w obszarze handlowym, bo moja firma zajmuje się sprzedażą towarów, stąd moje pierwsze decyzje o zmianach dotyczyły właśnie obszaru handlowego. Został on gruntownie przebudowany, zarówno organizacyjnie, jak i kierunkowo. Czasem były to naprawdę fundamentalne rzeczy, począwszy od wyposażenia przedstawicieli w podstawowe narzędzia pracy: w samochód, telefon czy własny laptop. Owszem, zawsze w klubie mieliśmy samochody, bo raz jeden sponsor, raz drugi nam ich użyczył, ale najczęściej działało się tak na dwa, trzy miesiące. Teraz zostało to uporządkowane. Są stałe samochody, są karty paliwowe, nie ma biegania z fakturami czy ra-

chunkami. Kiedy nasz przedstawiciel dogrywa temat z danym sponsorem to nie siada przed komputer i nie płodzi tej umowy, a wcześniej oferty, gdyż jest inna osoba od tego. Wydałoby się, że to drobne rzeczy organizacyjne, ale jednak jakże fundamentalne, aby móc się zaopiekować w sposób profesjonalny naszymi darczyńcami. Druga sprawa to nadzór na realizacją tych wszystkich planów sprzedażowych. To, że się pozyskuje sponsora, to jest jedno, ale trzeba również śledzić postępy realizacji tych umów. Zarówno z punktu widzenia postępu finansowego, jak i realizacji świadczeń reklamowych. Wcześniej wyglądało to tak, że mamy sponsora, umowa podpisana, pierś do orderu i brakowało dalszego nadzoru. Teraz co tydzień się spotykamy, wykonujemy pogłębioną analizę każdej umowy. W tej chwili w klubie pracuje trzech handlowców, którzy oprócz pozyskiwania środków mają odpowiedzialność za nadzór nad umową - realizacją i końcowym rozliczeniem.

- Ha, domyślamy się, że łatwo nie jest wdrożyć taki – niby oczywisty – system. Żyjemy wszak w trudnych ekonomicznie czasach...

- Oczywiście zdajemy sobie sprawę, że nasi partnerzy też mają okresowe trudności i przestoje finansowe, ale nadzorując to i rozmawiając z nimi mamy pełny obraz sytuacji. To pozwala lepiej zarządzać budżetem.

- A w obszarach pozafinansowych dokonał Pan jakiś zmian?

- Istniało sporo rzeczy, które można było zmienić szybkimi krokami organizacyjnymi. To choćby podział ról i kompetencji pracowniczych. Klub sportowy ma to do siebie, że kiedy nastaje dzień meczowy to obowiązują hasło „wszystkie ręce na pokład” i... wszyscy są zaangażowani. Wtedy w zasadzie każdy kto był pod drzwiami to dostawał zadanie. Obojętnie czy pochodzi z działu handlowego, czy z sekretariatu. Ale taka zasada powodowała również zamieszanie organizacyjne w dniach powszednich, tych bezmeczowych. To wywoływało zgrzyty. W pionie sportowym z kolei pewne działania należało przemodelować. Od 14 lat byłem sponsorem w klubie, więc miałem obraz tych rzeczy od środka, wyrobione własne zdanie. Nie wiem, czy to nie był najbardziej skostniały układ ze wszystkich klubów Ekstraligi. Tu też dokonałem drobnych korekt, jak choćby w kwestiach transportu na mecze, w kwestiach pracy mechaników czy w ramach

struktury trenerskiej. Stąd na przykład decyzja o dokooptowaniu do sztabu nowych nazwisk. Czas pokaże, czy moje wnioski i kroki okazały się słuszne.

- Czy każdy partner biznesowy to kibic żużlowy?

- Mówiąc krótko – nie. Oczywiście większość naszych sponsorów to sympatycy Stali, ale nie jest to reguła. Dla sporego grona naszych darczyńców jest to kwestia prestiżu lub efektu marketingowego. Po prostu w dobrym tonie jest wspomagać nasz klub. I ja się oczywiście z tym zgadzam. Stal Gorzów to marka rozpoznawalna nie tylko w Gorzowie, więc może posłużyć za bardzo dobre narzędzie marketingowe. Badania przeprowadzone w 2019 roku mówiły, że nasz ekwiwalent marketingowy był oszacowany na poziomie blisko 2 milionów złotych, a w roku 2022 - już na 35 milionów złotych. O naszym klubie pisze się bardzo dużo w mediach. Każdy sponsor prowadzi dokładną analizę korzyści, które może osiągnąć. Zawsze jesteśmy przygotowani na kilka wariantów, w zależności od oczekiwań. Jeden sponsor chce być bardziej widoczny w relacji telewizyjnej, a drugiemu bardziej zależy na stadionowej ekspozycji. Idźmy dalej: zgłaszają się przedsiębiorcy, którzy chcą pojawić się na naszym lokalnym rynku i najbardziej zależy im na nawiązaniu nowych kontaktów biznesowych. Dla nich do dyspozycji mamy m.in. 34 łóż biznesowych lub strefę VIP. Nie zawsze można to wprost zamienić na pieniądze od razu. Nawet ja wchodząc do Stali 14 lat temu niewiele byłem w stanie na początku zamienić na pieniądze, ale to doświadczenie procentuje w szerszym zakresie do dzisiaj. Organizujemy również śniadania biznesowe dla naszych sponsorów, które również służą szerszemu pokazaniu się i nawiązaniu kontaktów. Zdarza się jednak, że biznesmeni, którzy wykupują u nas świadczenia, nie pojawiają się na meczach. Reprezentują oni firmy, które nie są naszymi sponsorami, ale czekają w kolejce na nasze wydarzenia, aby zostać naszym partnerem, by móc zaprezentować się pozostałym darczyńcom.

- Pewnie zdarza się, że jeśli początkowo sponsor nie jest kibicem, to z czasem się nim staje...

- Oczywiście! Kiedy poczuje stadionowe emocje, adrenalinę i motocyklową prędkość zakochuje się w tym sporcie. Zaczyna go chłonać i rozumieć. Mam osobiste przykłady ludzi,

którzy przypadkiem pojawili się raz na stadionie i zaczęli do nas regularnie przyjeżdżać z rodziną na mecze z drugiego końca Polski. Ponad 550 kilometrów w jedną stronę! Innym przykładem jest zlokalizowana w Gorzowie firma TPV Displays Polska. Kiedy zaprosiłem prezesa Franza Jursę, ten już po kilku meczach wkręcił się bardzo mocno w żużel. Dziś już drugi roku z rządu firma ma wykupioną lożę VIP oraz swoją reklamę na stadionie. Człowiek przyszedł i zobaczył, jak dużym zainteresowaniem wśród jego pracowników cieszy się żużel i to go ostatecznie przekonało.

- Czy każdy może zostać partnerem klubu?

- Tak i to bardzo istotna kwestia. Po to działa Business Speedway Club, aby zarówno ci mniejsi, jak i ci więksi sponsorzy mogli wzajemnie się kontaktować i wspierać. Każdy darczyńca jest dla nas ważny i dla każdego znajdziemy taką ofertę marketingową, aby znaleźć rozwiązanie satysfakcjonujące dla obu stron. W tej chwili pracujemy nad pakietami, które dedykowane będą również najmniejszym firmom. Zapraszam każdego, bez względu na to, jakimi środkami i budżetem na promocję dysponuje.

Oczywiście należy wspomnieć o tym, że naszym największym sponsorem są kibice. Emocje, ich miłość do klubu i niemal bezgraniczne zaangażowanie wywołują olbrzymią odpowiedzialność i dopingują do ogromu pracy, aby czuli się docenieni. Między innymi z tych powodów chcemy w najbliższym czasie rozpocząć budowę nowych toalet podnoszących standard obiektu. Planujemy również wprowadzenie udogodnień dla kibiców przychodzących z dziećmi oraz rozwój obsługi gastronomicznej. Zależy nam na najmłodszych kibicach. Sam pamiętam, że mi miłość do żużla zaszczepił ojciec, który od najmłodszych lat zabierał mnie na stadion. Zależy mi na takiej reorganizacji klubu, aby był on bardziej przyjazny dla naszych kibiców i partnerów biznesowych. Wierzę, że liczą się przede wszystkim czyny, a nie słowa.

- Jakie miejsce w Pana działalności jako prezesa zajmują takie pojęcia, jak „zaufanie” czy „wzajemny szacunek”?

- Wszystko zaczyna się od budowania dobrej atmosfery i odpowiedniego poukładania organizacyjnego klubu. Dobrym przykładem jest nasze tegoroczne zgrupowanie w Finlandii. To dowód odpowiedniego – moim zdaniem - zarządzania pewnymi procesami. Przygotowa-

nia do tego przedsięwzięcia rozpocząłem w lipcu ubiegłego roku. I po raz kolejny przekonałem się, że jeśli wszystko jest dobrze zaplanowane, są do tego wyznaczeni odpowiedni ludzie i każdy wie co ma robić, to można niemal góry przemieścić. Nasz fizjoterapeuta, Jerzy Buczak, który przecież uczestniczy m.in. w zgrupowaniach kadry piłkarzy ręcznych i widział bardzo wiele był pod ogromnym wrażeniem. Do tego dążę – do profesjonalizacji działań klubu w każdym obszarze, bo ono przekłada się na zadowolenie, atmosferę i dobre relacje, które budują późniejszy wynik sportowy. A że żuźlowcy to też biznesmeni i czasami bezwzględni negocjatorzy to zupełnie inna sprawa.

- Nie jest tajemnicą, że istnieje pewna grupa sponsorów-fanów, którzy bazując na swoich nie najlepszych doświadczeniach z premedytacją omijają klub. Wolą przekazać pieniądze bezpośrednio zawodnikom. Czy to proces nieunikniony? A może widzi Pan możliwość uregulowania tej kwestii z korzyścią dla klubu?

- Nazwijmy rzecz po imieniu – nie podobało im się wcześniejsze zarządzanie klubem. I były pewnie ku temu różne powody, jak choćby zła organizacja, chaos czy inne kwestie rozliczeniowe. Ja mogę powiedzieć, że zależy mi na transparentności i wspólnej uczciwości. Efekt mojej reorganizacji już odczuwamy, albowiem wraca do nas spora rzesza sponsorów, którzy odeszli w roku 2019. Dzieje się tak, gdyż udało się odzyskać ich zaufanie i pokazać, że chcemy tu tworzyć profesjonalny klub oraz prowadzić politykę dbałości o partnera.

- Co jest dla Pana największym wyzwaniem w pracy w klubie?

- Chciałbym skończyć wszystkie procesy inwestycyjne, które rozpoczęliśmy w klubie, bo one pozwolą mi na lepszą organizację pracy i działalności klubu. Oczywiście mamy ograniczony zasób środków, stąd też są one rozłożone w czasie. Niemniej wiele z nich jest tak krótkoterminowych, że jeśli tylko pojawią się dodatkowe środki, jesteśmy w stanie zrobić w bardzo krótkim czasie. Odbywa się to oczywiście kosztem mojej firmy, którą dziś kieruje moja żona. Pojawiam się w niej raz w miesiącu, więc moja wdzięczność wobec małżonki jest wielka. Pozostały czas poświęcam Stali, a dodać należy, że jako zarząd klubu pracujemy społecznie.



- Pomówmy jeszcze o kwestii dbałości w budowaniu wizerunku. Spotkaliśmy się ze zdaniem, że u niektórych podmiotów sportowych za dużo jest w komunikacji klubowej bezpośredniego nawiązywania do sprzedaży. Że czasami nie tak namolnie powinny być prowadzone akcje, bo kibic od razu rozpozna tę wyłączną chęć zysku. Zgadza się Pan z takimi sugestiami, jeśli idzie o Stal Gorzów?

- Wiem, że ten obszar jest do poukładania. Raz, że jest archaiczny, nawet w zakresie samej promocji. Stąd też decyzja o zatrudnieniu pełnomocnika zarządu ds. strategii i rozwoju. Trzeba mieć świadomość, że obojętnie co byśmy nie zrobili, zawsze znajdą się przeciwnicy poszczególnych rozwiązań, zwłaszcza wśród kibiców. Cały dział marketingu jest bardzo mocno uwrażliwiony na tym punkcie. Staram się czasami tonować te nastroje. Odezwy opinii publicznej jest dla nas szalenie ważny, ale na podstawie jednego komentarza nie możemy reagować.

- Rozumiemy, że taka postawa wynika ze świadomości obranego celu, że długofalowa koncepcja w dłuższej perspektywie musi zapracować?

- Dlatego ten obszar PR-owy jest szalenie ważny. Nawet te małe kroki, które uczyniliśmy bądź chcemy wykonać mają swój sens. Żeby nie było poczucia, że nikt tym klubem nie zarządza. Dla przykładu, wiele swojego czasu mówiono o muzeum klubu. Do dziś go nie ma. Każdy krok, czy to dotyczący strategii cenowej czy promocyjnej musi mieć szczegółowy plan jeszcze przed jej wprowadzeniem. Często powtarzam, że jesteśmy mistrzami od pomysłów. A mój plan jest taki, że aby wszystko poukładać potrzebują dwa lata. Mówią na mnie, że jestem excelowy. To w dużej mierze prawda,

bo jestem z zawodu inżynierem i czerpię wzorce z biznesu niemieckiego, gdyż z podmiotami z tego rynku współpracowałem całe swoje życie zawodowe. Chciałbym tę niemiecką organizację pracy i porządek przenieść również do Stali Gorzów. Jak w każdym przedsiębiorstwie, ten krok do przodu i perspektywa wyprzedzenia pewnych tematów powodują, że z miesiąca na miesiąc wszystkie zębatki zaczynają coraz lepiej pracować. Bo każdy wie, co do niego należy. Nad tym chcemy dalej pracować.

- A co po tych dwóch latach?

- Nie mam ambicji politycznych (*śmiech* – przyp.red.). Nawet jeśli wszystko już sobie w klubie poukładamy, to trzeba mieć świadomość – tak jak w biznesie – że nigdy nie przychodzi czas na siedzenie w fotelu i popijanie kawy. Świat się rozwija, więc z pewnością pojawią się w tym czasie nowe pomysły i cele. Cały czas trzeba pracować nad budowaniem stałości i ciągłości, aby budżet klubu był w coraz mniejszym stopniu obciążony niewiadomymi. W parze z tym cały czas idą ambicje sportowe. Każdy z prezesów, który był tu przede mną włożył w ten klub kawał serca, niemniej czasy się zmieniają i musimy non stop dokonywać korekt. Należy układać pewne rzeczy nieco inaczej i stawać się z dnia na dzień lepszymi. Prezesem się bywa i każdy z członków zarządu ma tego świadomość. Chciałbym, aby ten projekt się udał.

- Dziękujemy i życzymy sukcesu sportowego, bo on z pewnością bardzo pomógłby w realizacji tych ambitnych wizji.

Rozmawiali:

Jarosław Libelt i Tomasz Molski

Startuje Akademia Lidera

Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa rozpoczęła nabór do nowego programu „Akademia Lidera”. To unikalny, 3 miesięczny program rozwoju umiejętności zarządzania przygotowany z myślą o liderach, którzy pragną poszerzać swoje kompetencje oraz tych, którzy od niedawna są na ścieżce zarządzania.



sytuacjach. Kameralne grupy złożone z menadżerów z różnych firm dają również niepowtarzalną okazję do wymiany doświadczeń, dzielenia się wiedzą oraz poszerzania samoświadomości. Do Akademii Lidera zapraszamy tych wszystkich, którzy pragną się rozwijać, poszerzać swoje kompetencje i uczyć się od innych. To produkt zarówno dla tych, którzy od niedawna są na ścieżce zarządzania, jak i tych, którzy dopiero zostają liderami - mówi Tomasz Molski z ZIPH.

Akademia Lidera składa się z cyklu 6 czterogodzinnych warsztatów, które odbywać się będą w Lubuskim Centrum Przedsiębiorczości w Gorzowie od kwietnia do czerwca. Koszt udziału jednego uczestnika to 2.890 zł + VAT. Zgłoszenia przyjmowane są do 20 kwietnia br.

Szczegółowy program zajęć jest dostępny na stronie ZIPH: www.ziph.pl. Osoba do kontaktu: Tomasz Molski T: 696 007 665, E: t.molski@ziph.pl

(JL)

W ramach 6 sesji warsztatowych zaprezentowane zostaną najlepsze praktyki oraz wiedza na temat kluczowych umiejętności zarządzania. Zajęcia odbywać się będą w Lubuskim Centrum Przedsiębiorczości w Gorzowie Wielkopolskim w małych, 6-10 osobowych grupach

w terminie od kwietnia do czerwca 2023 r.

- Przede wszystkim to okazja do poznania i przećwiczenia kluczowych umiejętności zarządzania zespołem. Na naszych zajęciach będziemy mówić m.in. o tym, jak budować pozytywne relacje z pracownikami, motywować czy radzić sobie w kryzysowych

Co ma wpływ na działalność lubuskich przedsiębiorców?

Badania koniunktury gospodarczej w kontekście rzeczywistego stanu gospodarki województwa lubuskiego przeprowadzone przez Urząd Statystyczny w Zielonej Górze.

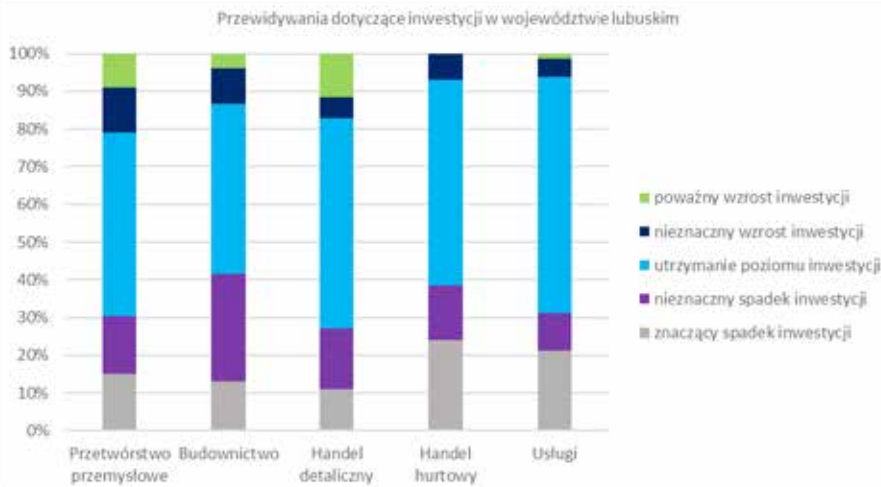
Dynamicznie zmieniająca się sytuacja gospodarcza polskich przedsiębiorców wymaga od nich stałego śledzenia rynku i szybkiego podejmowania decyzji w zakresie prowadzonej działalności. Doskonałe narzędzie zarówno diagnozy, jak i prognozy oferuje Urząd Statystyczny w Zielonej Górze, bowiem wśród prezentowanych każdego miesiąca analiz są dane dotyczące koniunktury gospodarczej, stanowiące informację wyprzedzającą

w stosunku do statystyki ilościowej. Wyniki badań koniunktury są najszybszymi wynikami statystyki gospodarczej, bowiem cały proces zebrania i opracowania wyników końcowych zamyka się w jednym miesiącu.

Urząd Statystyczny w Zielonej Górze w ramach prowadzonej specjalizacji prezentuje subiektywne odczucia kierujących firmami osób, prowadzących działalność gospodarczą na terenie całego kraju. Badanie koniunktury gospodarczej jest przeprowa-

dzone dla czterech obszarów działalności: przetwórstwa przemysłowego, budownictwa, handlu i usług. Dane prezentowane są na poziomie ogólnopolskim a także w układzie wojewódzkim.

Badanie koniunktury gospodarczej prowadzone jest metodą testu koniunkturalnego w formie ankiety zawierającej zestaw pytań dotyczący ogólnej sytuacji gospodarczej przedsiębiorstwa, barier prowadzonej działalności czy kosztów finansowania



prowadzonej działalności. Wyniki badania pozwalają określić bieżącą kondycję firmy, jak i przewidzieć kierunek zmian w najbliższym okresie.

Aby zachować aktualność wyników, zestaw pozyskiwanych informacji został powiększony o pytania diagnozujące zjawiska mogące mieć znaczny wpływ na działalność gospodarczą. Dla przykładu w kwietniu 2020 r. wprowadzone zostały pytania o wpływ pandemii COVID na prowadzoną przez firmę działalność, a od kwietnia 2022 roku, pytamy przedsiębiorców o wpływ i odczuwane skutki wojny w Ukrainie.

Odnosząc się do bieżących danych z marca 2023 roku, najlepiej oceniają koniunkturę lubuscy przedsiębiorcy prowadzący działalność związaną z handlem detalicznym (minus 2,1 wobec minus 10,6 sprzed miesiąca). Nieco lepiej niż przed miesiącem koniunkturę ocenili przedsiębiorcy prowadzący działalność w zakresie przetwórstwa przemysłowego (plus 1,3 wobec minus 2,5 z lutego) oraz transportu i gospodarki magazynowej (plus 0,7 wobec minus 0,3 sprzed miesiąca). W pozostałych

badanych obszarach działalności gospodarczej wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury przyjmuje niższe wartości niż przed miesiącem. Najgorzej oceniana jest koniunktura w budownictwie (w marcu wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury przyjął wartość minus 30,9 wobec notowanego w lutym minus 25,6). Najważniejszymi ograniczeniami w prowadzeniu działalności gospodarczej, na jakie wskazywali kierujący firmami naszego województwa są niepewność ogólnej sytuacji gospodarczej oraz niejasne regulacje prawne biznesu. Obawy budzą również wysokie koszty zatrudnienia i finansowania przedsiębiorstw.

Duży wpływ na działalność gospodarczą ma sytuacja za wschodnią granicą Polski. Wśród przedsiębiorców udzielających odpowiedzi na pytania dodatkowe w marcu br. pojawiły się odczucia negatywne związane z wpływem wojny w Ukrainie w przetwórstwie przemysłowym oraz budownictwie. Głównym problemem wskazywanym przez przedsiębiorców z branży budowlanej jest odpływ wykwalifikowanych pracowników z Ukrainy. W pozostałych branżach nie od-

notowano zagrożenia w funkcjonowaniu firm w związku z wojną w Ukrainie.

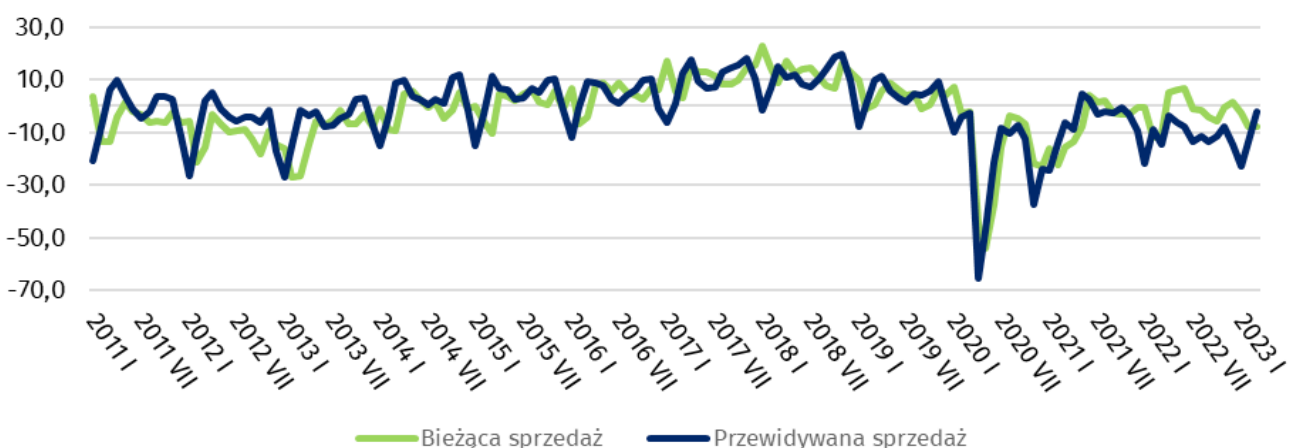
W lutym br. załącznik do badania koniunktury gospodarczej zawierał pytania dotyczące przewidywanego poziomu inwestycji, kierunków inwestowania oraz barier w ich prowadzeniu. Kierujący firmami na terenie województwa lubuskiego w zdecydowanej większości przewidują utrzymanie inwestycji na poziomie podjętych w 2022 r. Głównym kierunkiem inwestowania jest zakup maszyn, urządzeń technicznych oraz narzędzi, a przeszkodą, na którą zwracają szczególną uwagę jest duży koszt inwestycji związany z utrzymującą się na wysokim poziomie inflacją.

Badanie koniunktury gospodarczej pozwala na przewidywanie najbliższej przyszłości przez przedsiębiorców. Opublikowane wskaźniki znajdują swoje odzwierciedlenie w danych ilościowych. Wśród pytań zawartych w ankiecie zawarte są również informacje dotyczące diagnozy jak i prognozy. Jak wynika z sald pytań prognozy, lubuscy przedsiębiorcy prowadzący działalność w zakresie przetwórstwa przemysłowego przewidują wzrost produkcji w najbliższych trzech miesiącach. Biorąc pod uwagę dynamikę zmian na polskim rynku jest to dobry prognozyk. Najbliższą przyszłość zobrazują wyniki koniunktury gospodarczej w nadchodzących miesiącach.

Obszerne wyniki badania znajdziecie Państwo na stronie internetowej Urzędu Statystycznego w Zielonej Górze oraz na stronie Głównego Urzędu Statystycznego w zakładce Obszary Tematyczne – Koniunktura oraz Dziedziny Bazy Wiedzy.

Urząd Statystyczny w Zielonej Górze

Handel detaliczny - wskaźnik koniunktury w zakresie sprzedaży towarów (diagnoza i prognoza)



Ja również byłem uchodźcą

Wywiad z Lesem Gondorem, Prezesem Hotelu Mieszko w Gorzowie Wielkopolskim.

- Skąd pomysł, aby udostępnić hotel uchodźcom?

- Tak jak u większości Polaków, taki odruch sam się nasunął. Wybucho wojna, powstał ogromny problem: ludzie potrzebują pomocy. Człowiek nie bardzo nawet zastanawiał się nad tym. Mamy wolne pokoje, więc dlaczego nie? Nikt początkowo nie przypuszczał, że wojna będzie trwała tak długo. Wówczas miała to być pomoc doraźna - tydzień, dwa, miesiąc. Później się to przedłużało. I dzisiaj też nie wiemy, kiedy skończy się ta sytuacja, bo nikt nie jest w stanie na to pytanie odpowiedzieć. To był „spontan”, otwieramy drzwi i przyjmujemy. Mieliśmy wtedy klientów, hotel funkcjonował normalnie, jakaś jego część była wolna, a jakaś zajęta. Ale jak zaczęli uchodźcy napływać, początkowo kilkadziesiąt osób, a później coraz więcej, to w ciągu dwóch tygodni wypełniliśmy wszystkie pokoje. W większości przybywały matkami z dziećmi i z osobami starszymi. Do dziś pamiętam ten obraz przerażenia i traumy, którą mieli w oczach. Oni docierali do Gorzowa po długich podróżach, do innego kraju, z innym językiem. Bardzo smutno było na to patrzeć. Sami byliśmy przerażeni i zastanawialiśmy się, jak im pomóc, co robić? Chcieliśmy im „uchylić nieba”. Otrzymali od nas dach nad głową, posiłek, poczucie bezpieczeństwa. Zapewniliśmy również lekarzy oraz pomoc psychologiczną i prawną. Na dziś w naszym budynku przebywa 410 osób. Początkowo było to 350 osób, ale widząc ogromne potrzeby przygotowaliśmy dodatkowe 60 łóżek. Zmusiło nas to do całkowitej rezygnacji z gości hotelowych.

- Czyli dzisiaj hotel nie funkcjonuje już zgodnie ze swoim pierwotnym przeznaczeniem?

- Tak, ale to się zmieni. Obecnie powoli zaczynamy stawiać na tę drugą nogę, czyli wracamy do naszych podstawowych zajęć. Mamy świeżo wyremontowaną restaurację, gdzie organizujemy bankiety i przyjęcia. Odbywały się u nas również tegoroczne studniówki. Podobnie rzecz ma się z salą konferencyjną, która również



przeszła małą metamorfozę i jest dostępna do wynajęcia. Wiąże się to również z faktem, iż powstała nowa ustawa, która obliguje uchodźców z Ukrainy do częściowej odpłatności za pobyt. Na dziś jest to 50% a za chwilę będzie 75%.

- Można więc mówić o okresie przejściowym?

- W tej chwili żyjemy w takim zawieszaniu. To dla nas czas podejmowania trudnych decyzji. Z jednej strony dzwonią klienci, którzy chcą zamówić u nas noclegi. Z drugiej, tak naprawdę nie wiemy, kiedy wojna się skończy i uchodźcy zaczną wracać do siebie. Niełatwo w tym wszystkim coś zaplanować, bo sami nie wiemy, jak długo ten okres przejściowy potrwa i kiedy na nowo zaczniemy funkcjonować w klasyczny sposób.

- To chyba mało komfortowa dla Pana sytuacja?

- Mieliśmy i ciągle mamy swoich stałych klientów, którzy co jakiś czas ponawiają zapytania. W danym momencie zaczęły się przypominać, pytać o dostępność usług, a przy odmowie mogą przyzwyczaić się do nowych lokalizacji. A my cały portfel gości będziemy musieli budować od nowa. Jesteśmy normalnym przedsiębiorstwem, funkcjonującym na zasadach rynkowych i obawiamy się, jak to dalej się potoczy, kiedy to wszystko się skończy.

- Z jakimi opiniami spotkał się Pan, gdy uchodźcy zaczęli gościć w hotelu?

- Łącznie od początku wojny gościliśmy 860 uchodźców. Z wieloma z nich jesteśmy w bardzo bliskich relacjach do dzisiaj. Mamy poparcie wielu osób dobrej woli, nie tylko przyjaciół, ale również wielu firm. Coraz więcej w naszym narodzie pojawia się w ostatnim czasie głosów, dlaczego my mamy pomagać, dlaczego tyle i aż tak? Uważam, że każdy człowiek, jeśli ma tylko możliwość, powinien pomagać bliźniemu. Ja również byłem uchodźcą i mi również kiedyś nie odmówiono pomocy. Do dziś bardzo za to dziękuję. Traktuję Szwecję jako moją drugą ojczyznę, spędziłem tam bowiem 25 lat. Szwedom będę wdzięczny do końca życia za to, co dla mnie zrobili.

- Na co chce Pan w tym kontekście zwrócić uwagę?

- Wracając do Polski wróciłem z wiedzą, bagażem doświadczeń i kapitałem, który w Polsce zainwestowałem. Dzięki temu, czego nauczyłem się w Szwecji, w Polsce wdrażałem rozwiązania, które nie były tu znane. Choćby z tego powodu, że tutaj nikt nie miał doświadczeń związanych z funkcjonowaniem w warunkach wolnorynkowych. Tak samo stanie się z obywatelami Ukrainy. Mimo zaszczości historycznych, dziś są młode pokolenia, nowe czasy i nie można wciąż powracać do tego, co kiedyś miało miejsce, bo o to chyba ludzie mają najwięcej pretensji.

Gdybyśmy mieli takimi kategoriami myśleć to można by wracać do tego, co było setki lat temu i nic nie robić, nie iść do przodu i z nikim nie współpracować, tylko zajmować się historią. A wydarzeniami minionymi powinni się zajmować historycy i badacze. Taką wiedzę powinniśmy mieć, ale nie nią żyć. Z sąsiadem trzeba żyć dobrze, aby w trudnych chwilach mieć oparcie. Widać to dzisiaj. Gdyby nie Stany Zjednoczone, NATO czy Unia Europejska to prawdopodobnie mielibyśmy wojska Rosyjskie na naszych granicach.

- Doświadczył Pan pomocy, przy udziale...pomocy?

- Oczywiście wsparło mnie wielu znajomych, ale dołączyła też pokaźna grupa przedsiębiorców i innych ludzi, którzy chcą pomagać. Wsparcie to ma nie tylko wymiar finansowy, ale też często materialny: produkty żywnościowe, ubrania czy środki higieniczne. Wielu ludzi z ulicy przynosiło nam różnego rodzaju produkty do kuchni, pieluchy czy zabawki. Dziś ta pomoc jest mniejsza. Ta fala już minęła, ale przez ostatni rok nauczyliśmy się m.in. załatwiać towary w sposób inny niż do tej pory. Jeszcze kilkanaście miesięcy temu towar dostarczano nam pod drzwi, a dziś sami jeździmy bezpośrednio do producentów, aby oszczędzać. Robimy tak, aby dziś wyżywić 400 osób śniadaniem, obiadem i kolacją, a nie jest to prostą sprawą. Aby przeżyć miesiąc trzeba się sporo nagimnastykować.

- Skąd więc na to wszystko pieniądze?

- Na każdego z uchodźców otrzymujemy z Urzędu Wojewódzkiego 70 złotych na osobę. Za tę kwotę musimy wyżywić ludzi, dać im dach nad głową, wszystko ogrzać i udostępnić wszystkie media. Przy kosztach, które ciągle rosną jest to bardzo trudne. W listopadzie ubiegłego roku dostaliśmy na przykład rachunek za sam gaz na kwotę 430 tysięcy złotych! Wcześniej takie rachunki opiewały na 35 tysięcy złotych.

- Ponad dwanaście razy więcej...

- No właśnie. Gdyby nie prowadzona przez nas zbiórka środków w ramach akcji „Mieszko dla Ukrainy”, nie byłibyśmy w stanie zapłacić tego i wielu innych rachunków. Korzystając więc z okazji dziękuję więc za wszelkie datki, bo one pozwoliły nam przetrwać ten trudny czas.

- Wspomniał Pan również o pomocy specjalistycznej, którą realizowaliście tu na miejscu.

- Pomogło nam wielu ludzi. Pan Jacek Bachalski w ramach usług „Medi-Raju” przysyłał wielokrotnie lekarzy do chorych dzieci. Każde z nich zostało przebadane, a w razie konieczności wystawiono recepty i kierowano na leczenie indywidualne. Jedną z aptek podarowała nam leki. Kancelaria Jerzego Synowca wielokrotnie pomagała nam w rozwiązywaniu problemów prawnych, których było i jest ogrom. Chciałbym również podziękować firmie BOMADEK z Trzebiechowa, która regularnie wspiera nas swoimi wyrobami. Współpracujemy z Czerwonym Krzyżem, który zorganizował u nas wigilię i prezenty dla najmłodszych oraz zajmuje się animacjami, uchodźcy uczą się w naszych salach języka polskiego. Dziękujemy tym wszystkim organizacjom, że przychodzą i pomagają. Mamy gdzie zadzwonić i poprosić o pomoc, kiedy jest taka potrzeba. To daje nam siłę i moc do dalszego działania.

- Jaka przyszłość czeka Hotel Mieszko?

- Jesteśmy w momencie podejmowania trudnych decyzji. Wiadomo, że branża hotelowa w mieście, które nie jest wielce atrakcyjne turystycznie nie ma łatwo. Dlatego musimy szukać niestandardowych rozwiązań. Mamy świadomość, że znaczna część uchodźców nawet po zakończeniu wojny u nas zostanie. Choćby z tego powodu, że w wielu wypadkach nie ma do czego wracać. Po drugie ich dzieci i oni sami zobaczyli inny świat i inny standard życia. Widzą tu możliwość rozwoju i myślą o przyszłości swoich dzieci. Już tu pracują, uczą się, otwierają swoje biznesy. Oni tu pozostaną z myślą, że za kilkanaście lat powrócą jak Ukraina się odbuduje.

- Wróćmy do pytania o przyszłość Hotelu Mieszko.

- Patrząc na sytuację w jakiej jesteśmy, wiemy, że część z Ukraińców zostanie. A na rynku nieruchomości mieszkań albo nie ma, albo są drogie. Moim zdaniem będzie tak jeszcze przez wiele lat, albowiem nasz kraj nie rozwiązał tego problemu od 20 lat, czyli odkąd tu mieszkam. Próbujemy się ustawić do tej sytuacji. Chcemy część hotelu wydzielić na mieszkania w przystępnej cenie. Wymaga to od nas przebudowy

części budynku, tak aby z pokoi hotelowych stworzyć mieszkania. Na trzech najniższych piętrach natomiast chcemy zachować formę hotelu, ale o podwyższonym standardzie. Pozostanie również część konferencyjno-biznesowa, a na samym dole lada chwila otwieramy jadłodajnię, do której będzie dostęp również dla gości z zewnątrz.

- Hotel Mieszko jest za duży na warunki Gorzowa, aby funkcjonował w dawnej formie?

- Oczywiście, że tak, co powtarzam od wielu lat. Dodatkowo to 40-letni budynek, który ma swoje problemy, choćby związane z tym, że zastosowane tu technologie są na dziś bardzo kosztochłonne. Stąd już w tej chwili są prowadzone prace adaptacyjne na niektórych kondygnacjach. Goni nas czas i rachunki, a więc nie możemy sobie pozwolić na opieszałość. Założyliśmy niedawno fotowoltaikę, chcemy też zmienić sposób ogrzewania budynku.

- Na koniec prosimy o podsumowanie minionego roku. Jakie myśli Panu towarzyszą?

- Polacy przede wszystkim powinni zastanawiać się nad tym, żeby nie wypowiadać nieprzemyślanych słów i nie obrażać innych w sposób niepotrzebny. Wszyscy jesteśmy na tej ziemi równi. Nie ma prezesów, dyrektorów itd., to tylko zewnętrzne tytuły. Każdy musi mieć swoją godność i ma być ona poszanowana. Tego mnie uczono w Szwecji i to jest według mnie prawidłowa myśl. Tam prezes bogatej spółki jeździł rowerem do pracy, co w tamtych latach w Polsce byłoby przynajmniej dziwne. Dziś na szczęście się to zmieniło. Mam takie życzenie, abyśmy się wszyscy traktowali na równi. Jestem w 100 procentach pewny, że jak to wszystko się skończy, z Ukrainą będziemy bardzo mocno współpracować, rozwijać biznesy i przyjaźnić się. Oni są dzisiaj w potrzebie. Ale za kilka lat nasze dzieci będą robiły tam interesy, będziemy się odwiedzać, może zwiedzać Krym, bowiem kontakty, które dziś nawiązujemy będą procentować na wiele lat.

- Dziękujemy.

**Rozmawiali:
Jarosław Libelt i Tomasz Molski**

Partnerów do biznesu znajdziesz w Saksonii

Branża kosmiczna i lotnicza

Sąsiadująca z Polską, prężna technologicznie Saksonia jest uznanym na całym świecie centrum kompetencji w dziedzinie lotnictwa i kosmonautyki. Może poszczycić się nie tylko dużym potencjałem przemysłowym, ale także dynamicznie rozwijającym się w tej branży sektorem badawczo-rozwojowym skoncentrowanym w Dreźnie oraz Freibergu i Chemnitz. Około 160 firm i instytucji badawczych z branży lotniczej i kosmicznej obecnie zatrudnia ponad 7 000 osób i generuje sprzedaż w wysokości około 1,4 miliarda euro.

Branża ma długą historię, a w początkowej fazie rozwoju skupiała się głównie wokół firmy Elbe Flugzeugwerke GmbH (EFW) w Dreźnie, która wraz z koncernami Airbus i St Aerospace zatrudnia aktualnie blisko 1 600 osób.

Ale to nie jedyny przykład potencjału branży. Również inne saksońskie przedsiębiorstwa są niezawodnym partnerem wielkich producentów samolotów i biorą udział w międzynarodowych projektach, realizując szeroki zakres działalności produkcyjnej i dostarczając zaawansowane rozwiązania technologiczne. Główne kompetencje firm saksońskich dotyczą przebudowy samolotów pasażerskich na frachtowce, konserwacji i przeglądów serwisowych samolotów oraz rozwoju i produkcji płaskich, lekkich elementów konstrukcyjnych i wewnętrznych. Również w dziedzinie elektroniki, technik badawczych i sensorowych, systemów wodno-ściekowych, mechaniki płynów, techniki produkcyjnej oraz budowy narzędzi saksońskie przedsiębiorstwa potwierdzają swoją światową klasę.

Do dobrym przykładem jest start-up Morpheus Space, wiodący dostawca systemów mobilności w kosmosie, który pozyskał 28 milionów dolarów na rozbudowę i zwiększenie swojej mocy produkcyjnej. Morpheus Space powstał w 2018 roku jako spin-off Uniwersytetu Technicznego (TU Dresden). Firma specjalizuje się w napędach jonowych „FEEP”, otrzymała wiele nagród m.in. od NASA i uważana jest za jeden z wiodących start-upów w sektorze mobilności oferując partnerom przyszłościowe napędy i routing satelitarne oparte na sztucznej inteligencji.

Więcej informacji oraz foldery i katalogi branżowe są do pobrania na naszych stronach: <https://business-saxony.com/en/industry-sectors/further-sectors/aerospace-technology>

Od ponad 20 lat przedsiębiorstwa z branży lotniczej i kosmicznej zrzeszone są w klastrze. Założone w tym celu w 2001 roku **Centrum Kompetencji Technologii Lotniczych i Kosmicznych Saksonia / Turyngia e. V.** (Kompetenzzentrum Luft- und Raumfahrttechnik Sachsen/Thüringen e.V. - LRT) ma na celu przyspieszenie rozwoju przemysłu lotniczego i kosmicznego w regionie oraz ustabilizowanie i wzmocnienie kompetencji w tej dziedzinie. Klaster współpracuje z niemieckimi i międzynarodowymi sieciami i jest członkiem „European Aerospace Cluster Partnership” (EACP).

W celu nawiązania transgranicznej kooperacji chcielibyśmy inicjować i pogłębiać kontakty z odpowiednimi partnerami w Polsce. Celem jest rozwój współpracy w zakresie pozyskiwania

i wdrażania wspólnych projektów europejskich w przemyśle lotniczym i kosmicznym.

Misja gospodarcza branży lotniczej i kosmicznej do Saksonii „SAXONY!visit” 18 – 20.04.2023

Właśnie ze względu na duże zainteresowanie strony saksońskiej nawiązaniem współpracy z branżą lotniczą i kosmiczną w Polsce, Saksońska Agencja Wspierania Gospodarki (WFS) wraz z saksońskim klastrem LRT e.V serdecznie zaprasza polskie firmy i organizacje branżowe do udziału w wizycie studyjnej do Saksonii, do Drezn, która odbędzie się w kwietniu br. Przygotowujemy ciekawy program, m.in. planowane są wizyty w firmach i wydarzenia networkingowe. Organizatorem ogólnopolskiej misji gospodarczej do Saksonii jest Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa (AHK Polska).

To tylko jedno z wielu planowanych przez nas w tym roku wydarzeń kooperacyjnych.

Jak szybko znaleźć partnera do kooperacji w Saksonii?

Wystarczy odwiedzić stronę: <https://business-saxony.com/en/info-center/databases>.

WFS prowadzi bezpłatną bazę danych, która zawiera obecnie ponad 40000 podmiotów, potencjalnych partnerów do kooperacji. Poszukiwanie możliwe jest wg. regionu, branży, technologii.

Zapraszamy do kooperacji!

Anna Sikorska

Saksońska Agencja Wspierania Gospodarki

SAXONY! visit

Saxony Trade & Invest

Anna Sikorska
Przedstawiciel WFS w Polsce
Tel.: +48 71 372 46 31
wfs.sikorska@saxony.pl



Poznaj branżę lotniczą i kosmiczną w Saksonii podczas misji gospodarczej polskich przedstawicieli branży



18 – 20 kwietnia 2023,
Drezno i okolice,
Saksonia (Niemcy)

www.business-saxony.com



Stworzyliśmy idealne warunki

Wywiad z Katarzyną Lebiotkowską, prezesem zarządu Lubuskiego Szpitala Specjalistycznego Pulmonologiczno-Kardiologicznego w Torzymiu Sp. z o.o.

- Niedawno szpital w Torzymiu otworzył pierwszy w Lubuskiem Ośrodek Geriatrii. Proszę przybliżyć działalność w tym zakresie.

- Prace remontowo-budowlane zakończyliśmy w grudniu 2022 roku. Ośrodek dysponuje nie tylko nowoczesną bazą noclegową, leczniczą i rehabilitacyjną, ale dodatkowo położony jest tuż przy lesie, z dala od dużych miast, lecz z dogodnym dojazdem (w Torzymiu jest zjazd z autostrady A2). Ośrodek Geriatrii w Torzymiu to miejsce, w którym zajmujemy się diagnozowaniem i leczeniem schorzeń wieku podeszłego, dlatego doskonale rozumiemy potrzeby osób starszych. Aktualnie pacjenci mogą korzystać u nas z poradni geriatrycznej, natomiast w zakresie leczenia stacjonarnego w ramach oddziału geriatrycznego oczekujemy na zawarcie umowy z NFZ. Ponadto, w ramach Ośrodka świadczymy usługi o charakterze opiekuńczo-leczniczym. W trakcie pobytu naszym podopiecznym zapewniamy wysoki standard zakwaterowania oraz dostęp do różnorodnych zajęć, w tym ruchowych oraz terapii zajęciowej – w otoczeniu pięknego kompleksu leśno-parkowego.

- Od lat placówka, którą Pani kieruje słynie z bardzo dobrej opieki medycznej. Łatwo zbudować kompetentny zespół ludzi?

- Zarządzanie zasobami ludzkimi to najważniejszy, ale i najtrudniejszy aspekt zarządzania przedsiębiorstwem. W takim podmiocie jak szpital bardzo ważna jest praca zespołowa i na to kładę szczególny nacisk – aby personel medyczny i niemedyczny ze sobą współpracował dla dobra pacjenta. Menadżerem w systemie ochrony zdrowia jestem od ponad 20 lat, a szpital w Torzymiu prowadzę od 9 lat i duża część mojej pracy skupia się na pozyskiwaniu fachowej kadry, a także na budowaniu dobrych relacji w poszczególnych zespołach. Dzięki temu nasi pacjenci są objęci profesjonalną i kompleksową opieką medyczną. Posłużę się przykładem organizacji naszego Ośrodka Geriatrii – naszym pacjentom zapewniamy **dostęp do opieki lekarskiej**, w tym lekarza specja-

listy w dziedzinie chorób wewnętrznych, geriatry, kardiologii, pulmonologii, onkologii, ortopedii i rehabilitacji. Seniorzy pozostają 24 godziny na dobę pod fachową opieką lekarską i pielęgniarską, mają do pomocy opiekunów medycznych i niemedycznych. A uzupełnieniem tej opieki jest rehabilitacja, podczas której wykwalifikowani fizjoterapeuci zajmują się usprawnianiem i rehabilitacją pacjentów, mając do dyspozycji odpowiednio przystosowane pomieszczenia i sprzęt. Tylko kompleksowe i zintegrowane podejście pozwala na zapewnienie pacjentowi optymalnej usługi, dostosowanej do jego indywidualnych potrzeb. Nie byłoby to możliwe bez wykwalifikowanej i dobrze zorganizowanej kadry zarówno medycznej, jak i niemedycznej, tworzącej zgrany zespół.

- Kto i w jaki sposób może skorzystać z leczenia, jakie oferujecie w Ośrodku Geriatrii?

- Pierwszym krokiem powinno być uzyskanie skierowania na przykład od lekarza rodzinnego lub od każdego innego specjalisty do poradni geriatrycznej. Skierowanie może także otrzymać pacjent, który na przykład był hospitalizowany na oddziale szpitalnym, tylko trzeba o to poprosić przed wypisem ze szpitala. Wtedy może się udać do poradni geriatrycznej prowadzonej w naszym szpitalu przez lekarza specjalistę geriatrę, który przyjmuje pacjentów praktycznie codziennie. Następnie, po ocenie stanu zdrowia pacjenta, zostanie podjęta decyzja o dalszym leczeniu geriatrycznym w oddziale lub zaproponowana inna forma opieki np. w ramach Zakładu Opiekuńczo-Leczniczego, w którym pobyt jest współfinansowany przez NFZ, jeśli pacjent spełni określone kryteria medyczne. Nie wszyscy pacjenci kwalifikują się do takiego leczenia, dlatego alternatywą pobytu o charakterze opiekuńczo-leczniczym jest „Leśny Zakątek”, który prowadzimy przy Ośrodku Geriatrii na zasadach komercyjnych. Stworzyliśmy idealne warunki do tego, aby pacjentów w podeszłym wieku diagnozować, leczyć i rehabilitować, a także otoczyć ca-



łodobową opieką zarówno w trakcie krótkoterminowych (do jednego miesiąca), jak i długoterminowych pobytów. Dzięki lokalizacji i warunkom, jakie oferujemy, nasi podopieczni nie są zamknięci w przysłowiowych czterech ścianach. Ośrodek został wykończony w aranżacji przypominającej warunki bardziej domowe niż szpitalne. Sale chorych to przestronne pokoje z łazienkami, wiele z nich dysponuje balkonami. Nasi mieszkańcy mają do dyspozycji zewnętrzne tarasy oraz przeszklone i ogrzewane oranżerie. Położenie naszego Ośrodka Geriatrii jest unikatowe, bowiem umiejscowiony jest przy Szpitalu Specjalistycznym Pulmonologiczno-Kardiologicznym w Torzymiu, dzięki czemu nasi podopieczni mają zapewnioną nie tylko opiekę, ale i dostępność do specjalistycznego leczenia na miejscu. A dodatkowym atutem jest bliskość natury oraz sprzyjający w tym rejonie mikroklimat.

- Dziękujemy.

Rozmawiali: Jarosław Libelt
i Tomasz Molski



ZACHODNIA IZBA
PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA

66-400 Gorzów Wielkopolski,
ul. Kosynierów Gdyńskich 108
NIP 599 286 26 34, Regon 211293154

Biuro czynne
od poniedziałku do piątku
w godzinach 7.30-15.30.

Sekretariat

T: +48 95 739 03 11
M: +48 535 111 225
E: sekretariat@ziph.pl

Dział Kadr i Księgowości

T: +48 535 111 219
E: a.kuzian@ziph.pl

Dział Marketingu

T: +48 696 007 665
E: t.molski@ziph.pl

Dział edukacji zawodowej

T: +48 502 700 527
E: a.beszczynska@ziph.pl

Praktyki i staże

T: +48 509 815 993
E: igor@ziph.pl

Dział ubezpieczeń

T: +48 535 111 217
E: a.elzanowska@ziph.pl

Dział projektów unijnych

T: +48 576 850 300
E: a.wesolowska@ziph.pl

Dział legalizacji dokumentów

T: +48 576 550 350
E: m.mlynarczyk@ziph.pl

Lubuskie Bony Szkoleniowe

INFOLINIA: +48 732 732 650

Lubuskie Bony Wsparcia

INFOLINIA: +48 534 052 819

Oddział

w Zielonej Górze

ul. Bohaterów Westerplatte 23
65-078 Zielona Góra
T: +48 533 779 421
E: biurozgora@ziph.pl

Strona www: ziph.pl

Sytuacja gospodarcza w branżach

Główny Urząd Statystyczny zaprezentował zestaw danych opisujących wyniki poszczególnych branż w okresie I – II 2023 roku. W analizowanym okresie produkcja sprzedana przemysłu wzrosła o 0,3% r/r, a w budownictwie produkcja była wyższa o 7,5% niż przed rokiem.

Zatrudnienie i płace

W pierwszych dwóch miesiącach 2023 roku zatrudnienie w całym sektorze przedsiębiorstw było o 1,0% wyższe niż przed rokiem i wyniosło 6 526 tys. osób. W samym przemyśle zatrudnienie spadło o 0,4% (do poziomu 2 754 tys. osób).

W okresie styczeń-luty 2023 roku najwyższy wzrost zatrudnienia zanotowano w takich branżach jak: informacja i komunikacja (o 8,9%); zakwaterowanie i gastronomia (o 7,0%); produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych (o 6,5%). Z kolei najwyższe spadki zatrudnienia dotknęły takie branże jak m.in. pobór, uzdatnianie i dostarczanie wody (o 12,1%); produkcja wyrobów tekstylnych (o 6,9%); produkcja mebli (o 5,8%).

Przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw w okresie I-II 2023 roku wyniosło 6 994 PLN i było wyższe niż w analogicznym okresie roku ubiegłego o 13,6%. W stosunku do ubiegłego roku przeciętne płace wzrosły niemal we wszystkich analizowanych przez GUS branżach – wyjątkiem jest budowa budynków, gdzie płace spadły o 0,5%. Najwyższe wzrosty zanotowano w przypadku transportu rurowego i rurociągowego (o 30,4%).

Najwyższe wynagrodzenia w pierwszych dwóch miesiącach br. otrzymywali pracownicy zatrudnieni przy wydobywaniu węgla kamiennego i brunatnego (12 233 PLN) oraz w informacji i komunikacji (średnio 12 100 PLN). Najniższy poziom płac występował w produkcji odzieży (średnio 4 473 PLN).

Produkcja i wydajność

Produkcja sprzedana przemysłu w okresie styczeń-luty br. wzrosła r/r o 0,3%, a produkcja budowlana wzrosła o 7,5% r/r.

Największe wzrosty produkcji w analizowanym okresie widoczne były w przypadku produkcji urządzeń elektrycznych (wzrost o 27,7%). Z kolei największe spadki zanotowano w produkcji metali (o 21,0%) oraz chemikaliów i wyrobów chemicznych (o 20,2%).

Wydajność w pierwszych dwóch miesiącach 2023 roku wzrosła przeciętnie o 0,7% a największy wzrost zanotowano w produkcji urządzeń elektrycznych (o 22,9%). Największe spadki wydajności dotknęły produkcji chemikaliów i wyrobów chemicznych (o 21,4%).

Należy wspomnieć, że dane o zatrudnieniu, płacach oraz dynamice produkcji i wydajności nie wyszczególniają takich branż jak produkcja skór i wyrobów skórzanych oraz produkcja koksu i produktów rafinacji ropy naftowej (GUS zaprzestał publikacji danych z tych branż).

Dane o sytuacji w branżach w okresie I-II 2023 roku pokazują wyraźne osłabienie dynamiki produkcji w stosunku do wyników osiągniętych w tym samym okresie ubiegłego roku. Warto dodać, że po słabych danych o produkcji przemysłowej czy handlu hurtowym w styczniu, wyniki lutego wypadły również poniżej oczekiwań. Pozytywnym sygnałem mogą być natomiast dane GUS z badania koniunktury – pokazują one nieco lepsze nastroje przedsiębiorców niż w poprzednich miesiącach (choć wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury w większości branż pozostaje ujemny).

(oprac. na podstawie danych GUS)



 **Invest
in the West**

 **Kostrzyńsko-Słubicka
Specjalna Strefa Ekonomiczna**

NAJLEPSZY KIERUNEK W BIZNESIE

www.kssse.pl

ul. Orta Białego 22
66-470 Kostrzyn nad Odrą
tel. 95 721 98 00
fax 95 752 41 67
e-mail: info@kssse.pl



OPROCENTOWANIE ZMIENNE

5,75
%

Lokata GBSskarbonka

Jedyna opcja odkładania na później, która przynosi same korzyści!

Lokata dostępna tylko w aplikacji mobilnej GBSBanku

GBSBank

Dołącz do znajomych

Bank Polski

www.gbsbank.pl

Grupa BPS