

Biznes & Inwestycje

prestiz
WYDANIE SZCZECIŃSKIE

CFO

Finansowy
filar firmy

FARMY WIATROWE

Świnoujście wygrywa,
Trójmiasto czeka

EDWARD OSINA

Pieniądze nie mogą być celem,
są jedynym narzędziem
pozwalającym tworzyć

PROSTRACJA

PRYNCYPAŁA
Szef w opałach

OZE przyszłość
i bezpieczeństwo
energetyczne
Foton Novelty Group S.A.

Od ponad 30 lat wspieramy klientów bankowości prywatnej i ich rodziny w drodze do sukcesu.

6-miesięczna lokata do 2 mln zł



z kontem Citigold Private Client

OFERTA DLA NOWYCH KLIENTÓW, WAŻNA DO 27.02.2024

Zapraszamy do kontaktu:

Dyrektor Regionalny Citigold
Anna Górecka, tel.: 697 671 193
Oddział Citigold, ul. Malczewskiego 26
Budynek Oxygen, 71-612 Szczecin

Więcej na stronie www.citigold.pl



5 gwiazdek dla
naszej bankowości
prywatnej



Lider usług bankowości
prywatnej w obszarze
digital

Citigold® Private Client

citi handlowy®

Bank Handlowy w Warszawie S.A. Konat Citigold i Citigold Private Client to rachunki płatnicze. Oferta „30 lat bankowości prywatnej w Polsce. Konto z Lokatą 6,5% - Edycja II” dla 500 nowych Klientów, którzy na rachunkach oferowanych przez Bank uzyskają saldo codziennie środków na poziomie co najmniej 450 tys. zł dla konta Citigold lub 4,2 mln zł dla konta Citigold Private Client. Regulamin Oferty oraz Tabela opłat i prowizji dostępne są na stronie Banku w zakładce dokumenty. W ramach Oferty uczestnik może otworzyć Lokatę Powitalną oprocentowaną na 6,5% w skali roku do 2 mln zł. Oferta może powtarzać się w przyszłości. Najwyższa ocena w ratingu bankowości prywatnej Forbes 2020 z dnia 27.02.2020 r. (źródło: strona forbes.pl). Pierwsze miejsce w kategorii Best for Digital in Poland w Euromoney Global Private Banking Awards 2023 z dnia 30.03.2023 r. (źródło: strona euromoney.com). Citi Handlowy oraz znak graficzny Citi są zastrzeżonymi znakami towarowymi należącymi do podmiotów z grupy Citigroup Inc.

— ALPINISTÓW —



DOMY O POWIERZCHNI 139 m²
GOTOWE DO WYDANIA!



📍 ul. Alpinistów, Gumieńce
✉️ biuro.arturban@gmail.com

☎️ tel. 512 512 510

www.alpinistow.pl

HANGAR PRZESTRZENNA 11



 MARINA DEVELOPER

Biura i powierzchnie
www.marina-developer.pl

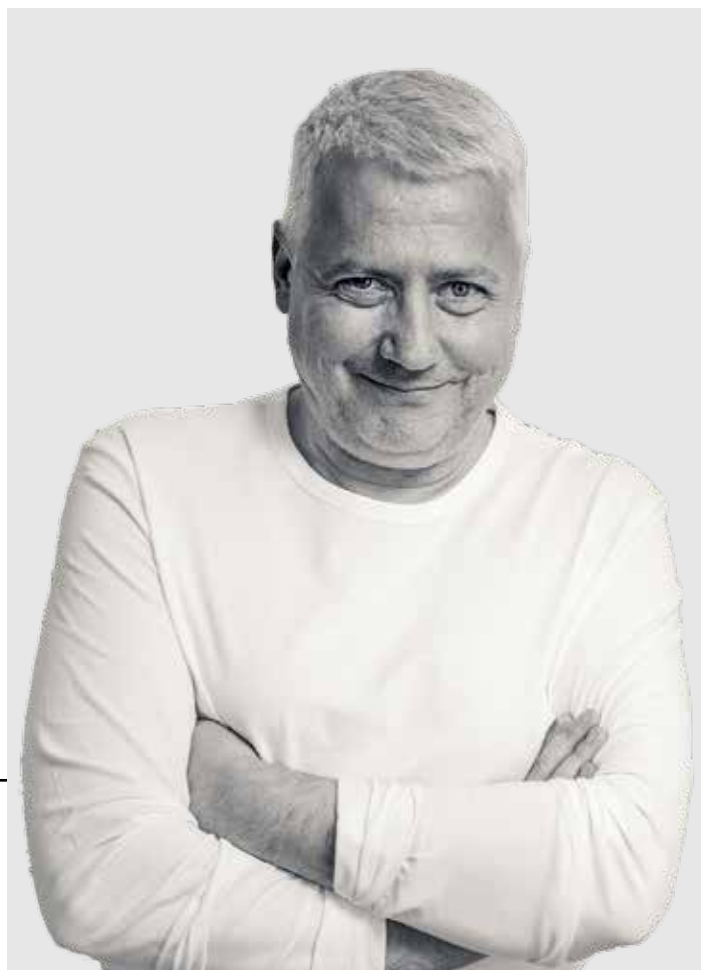
POMERANUS

OFFICE & COWORK



na wynajem

Zadzwoń: 609 11 30 55



Oto pierwsze w tym roku Wydanie Specjalne Magazynu Prestiż Szczecin — Biznes & Inwestycje. I zapewniam, jak zwykle, bardzo interesujące. To nie przechwałki, ale fakt. Staraliśmy się w nim znaleźć odpowiedzi na kilka ważnych pytań, ważnych szczególnie dla przedsiębiorców. Nowy rząd pręźnie zabrał się za jak mówią jedni „czyszczenie stajni Augiasza” a drudzy „wprowadzanie swoich porządków”. Jednak wszystkich prowadzących w Polsce działalność gospodarczą interesuje przede wszystkim jedno: jak wprowadzane zmiany wpłyną na biznes, inwestorów, finanse. Co nowy rząd powinien zrobić w pierwszej kolejności, jakie decyzje podjąć jak najszybciej, w którą stronę będzie zmierzał. Zapytaliśmy o to kilkoro szczecińskich i zachodniopomorskich przedsiębiorców, przedstawicieli organizacji gospodarczych oraz samorządu. Warto, aby z tymi opiniami zapoznali się przedstawiciele rządzących. Takie głosy nie powinny być pominięte i zlekceważone. Na pewno mogą być pomocne w ukierunkowaniu przyszłych działań przez rząd. Przedsiębiorcy po raz kolejny przypominają starą normę prawną: „nihil de nobis sine nobis”, „czyli nic o nas bez nas”. Oby tym razem ich opinie zostały potraktowane poważnie. Ale to oczywiście nie wszystko w tym wydaniu Biznesu & Inwestycji. Warto zwrócić uwagę na OZE, czyli odnawialne źródła

energii. Bo w tej branży zaczyna się dzieć coraz więcej i coraz pozytywniej. Wykorzystanie zielonej energii staje się coraz bardziej opłacalne, opracowywane są coraz nowocześniejsze rozwiązania technologiczne. Jakież? Odpowiedź wewnątrz magazynu. Podobnie jak roli CFO, czyli dyrektora finansowego w firmie. To nadal strażnik jej finansów, czy motor napędowy? O tym kim jest teraz CFO wyjaśniają dyrektorzy finansowi trzech znanych szczecińskich firm. Polecamy także jego stałe rubryki. W „Szczecińskim DNA” prezentujemy fascynującą historię kultowego motocykla PRL-u - Junaka, który był produkowany w stolicy Pomorza Zachodniego. A w „Jak zarobił swoje pierwsze pieniądze” swoją historię dzieli się filar szczecińskiej branży budowlanej Edward Osina. To kolejna niezwykła opowieść, która udowadnia, że „oszczędnością i pracą ludzie się bogacą”. W pierwszym tegorocznym wydaniu „Biznesu” nie zabraknie także wielu informacji, że świata finansów, prawa, podatków oraz nieco lżejszego spojrzenia na szczecińskich i zachodniopomorskich biznesmenów, czyli relacja z XXII Gali Business Club Szczecin.

Zapraszamy do lektury!

Dariusz Staniewski
Redaktor Prowadzący



Nowoczesny kompleks apartamentów nad brzegiem Bałtyku.

Zainwestuj w to co najlepsze.



BIURO SPRZEDAŻY

 669 93 93 43  sprzedaz@noraco.pl  ul. Nadmorska 98-106, Grzybowo k/ Kołobrzegu

www.sunsetresort.pl



26 44

SPIS TREŚCI

- | | |
|---|--|
| 10 2024 W BIZNESIE- JAKI BĘDZIE? | 44 SZCZECIŃSKIE DNA - JUNAK, CZYLI LEGENDA, SIŁA, SZYBKOŚĆ I WIATR WE WŁOSACH |
| 14 WIELKIE NADZIEJE, CZYLI WSKAZÓWKI DLA RZĄDZĄCYCH | 48 NOWY, ELEGANCKI VELAR |
| 18 OZE - PRZYSZŁOŚĆ I BEZPIECZEŃSTWO ENERGETYCZNE | 50 KSEF – KSIĘGOWOŚĆ PRZYSZŁOŚCI. POMOC CZY UTRUDNIENIA? |
| 26 ŚWINOUJŚCIE WYGRYWA, TRÓJMIASTO CZEKA | 53 FUNDACJA RODZINNA – SKUTECZNE NARZĘDZIE MOTYWACYJNE DLA POKOLEŃ |
| 34 PRZESTRZEŃ I KOMFORT, CZYLI NOWY SALON JAGUAR LAND ROVER | 54 NOWOCZESNA KSIĘGOWOŚĆ W KAŻDEJ FIRMIE |
| 36 TAK ZAROBILI PIERWSZE PIENIĄDZE - EDWARD OSINA
- PIENIĄDZE NIE MOGĄ BYĆ CELEM, SĄ JEDYNNIE NARZĘDZIEM POZWALAJĄCYM TWORZYĆ | 56 CFO - FINANSOWY FILAR FIRMY |
| 38 MACIEJ SKARUL - NAJWIĘKSZY SUKCES ODNOSZĄ NAJLEPIEJ ZARZĄDZANE STARTUPY | 60 PROSTRACJA PRYNCPAŁA |
| 40 „ŚWIAT WHISKY & WINA” W GALERII NOWY TURZYN | 64 NAUKA Z BIZNESEM |
| 42 KONRAD KIJAK - IDEA PRZYNOSI NAJWIĘKSZY ZYSK | 65 BCS NA GALOWO |
| | 66 CHARYTATYWNA OPOWIEŚĆ |

prestiz
MAGAZYN SZCZECIŃSKI

ZROBIONE
W SZCZECINIE

MIESIĘCZNIK BEZPŁATNY | Wydawnictwo Prestiż | e-mail: redakcja@eprestiz.pl | www.prestizszczecin.pl

Redaktor wydania: Dariusz Staniewski
Wydawca: Izabela Marecka,
Wydawnictwo Prestiż magazyn szczeciński,
ul. Mikołaja Kopernika 6/9
70-352 Szczecin

Redakcja:
Aneta Dolega,
Dariusz Staniewski
Karolina Wysocka

Reklama i Marketing:
Konrad Kupis, tel.: 733 790 590,
Radosław Perz, tel.: 575 650 590
Alicja Kruk, tel.: 537 790 590
Karina Tessar, tel.: 537 490 970

Dział foto: Jarosław Gaszyński,
Dagna Drązkowska-Majchrowicz,
Bogusz Kluz

Skład gazety: Flash Press

Redakcja nie odpowiada za treść reklam.
Redakcja zastrzega sobie prawo do skracania
i redagowania treści redakcyjnych.

Drukarnia: Drukarnia Kadruk S.C.

IMPONUJĄCY Z NATURY.

Unikalny styl, doskonałe osiągi i niezwykła przestronność: Nowy GLS to luksusowy SUV, który na każdym kroku demonstruje swój imponujący charakter.

Umów się na jazdę testową.



Mercedes-Benz
Mojsiuk



2024 w biznesie

Jaki będzie?



Zbigniew Skarul

prezes Oskar Wegner

Rok 2024 nie będzie ani nudny, ani spokojny. Zbyt wiele złych rzeczy dzieje się na świecie. Szaleje populizm, huragany i Putin, a na horyzoncie czai się Trump. Groteskowe wypychanie i przywracanie Altmana podważa wiarę, że AI znajduje się w bezpiecznych rękach. A to po rozwoju sztucznej inteligencji można by spodziewać się największej dobrej zmian.

Na lokalnym podwórku nieco więcej optymizmu i podstaw do snucia pozytywnych wizji. Może doczekamy się rzeczywistości, w której będzie dla wszystkich oczywiste, co jest czarne, a co białe. Niezmiennie karcę swoją wyobrażnię za to, że wciąż podsuwa mi okrutnie bolesny widok dzieciaków tysięcy polskich prawników i księgowych rozspływających zawiłości Polskiego – nomen omen – ładu. Cóż za bezsens, bezsen i marnotrawstwo energii! Żyję nadzieją, że te i inne podobne źródła moich czarnych snów wkrótce powysychają, a raczej zostaną osuszone.

W firmie stawiam na powrót nastrojów proinwestycyjnych w polskiej gospodarce. Nasze produkty i rozwiązania budzą naturalne zainteresowanie, kiedy pojawiają się solidne przesłanki do rozwoju. To dlatego naszym priorytetem będzie w 2024 promocja sztandarowej wersji grywalizacji 3.0 służącej wspieraniu zespołów sprzedażowych. Rośnijmy! Sensownego Nowego Roku!

Mirella Iwaniura, Prezes Zarządu PAZIM

Spółka Pazim w 2023 i od początku 2024 roku odnotowuje „popandemiczne” ożywienie w swoich działalnościach. Szukamy różnych możliwości jeśli chodzi o wynajem biur, aby w każdym przypadku sprostać oczekiwaniom naszych klientów m.in. poprzez wdrażanie różnych ekologicznych inicjatyw jak instalacja paneli fotowoltaicznych, stacji ładowania samochodów elektrycznych czy remonty powierzchni. Mamy w związku z tym poważne plany inwestycyjno-remontowe, które będą przeprowadzane w latach 2024-2026.

Jeśli chodzi o działalność hotelowo-gastronomiczną w Radisson Blu Hotel to w 2023 roku zakończyliśmy generalny remont piętra hotelowego. Przed nami renowacje dotyczące lobby, otoczenia recepcji jak również części konferencyjno-bankietowej. W 2023 roku tak u nas jak i na polskim rynku obserwowany był konsekwentny wzrost kluczowych wskaźników dotyczących wyników hoteli, co było głównie efektem wzmocnienia popytu krajowego. W bieżącym roku spodziewana jest też odbudowa liczby noclegów udzielonych gościom zagranicznym. Ogromny wpływ na obłożenie hoteli ma także rozwój branży OZE w Szczecinie, zarówno, w zakresie organizacji noclegów, jak i konferencji. W dużych miastach rynki hotelowe odbudowują się jednak głównie dzięki powracającym wydarzeniom i eventom.

W branży Spa, której przedstawicielem w naszej spółce jest Baltica Wellnes & Spa również odnotowujemy duży wzrost zainteresowania. Obiekt przeszedł modernizację strefy mokrej z największym jacuzzi w Szczecinie co jest postrzegane jako duża atrakcja zarówno dla gości hotelowych, jak i mieszkańców Szczecina.



Norbert Fijałkowski, dyrektor centrum Galeria Kaskada

Ten rok będzie dla nas rokiem pełnym wyzwań, w Galerii Kaskada trwa metamorfoza, po której zakończeniu nasze centrum stanie się jeszcze bardziej modowe i atrakcyjne dla klientów. Będziemy jedynym centrum w regionie z pełną ofertą grupy Inditex z flagowym, dwupoziomowym sklepem ZARA.

W naszych działaniach, związanych z utrzymaniem technicznym budynku, jak i w działaniach marketingowych nadal kładziemy duży nacisk na strategię ESG, jesteśmy na finiszu wymiany oświetlenia w centrum na energooszczędne oświetlenie LED, również w naszych działaniach marketingowych silną pozycję będzie miała wrażliwość na tematy społeczne i ekologiczne. Widzimy siebie jako modowe centrum miasta i mocno działamy lokalnie identyfikując się z wszystkim co dzieje się w Szczecinie.

Osobiście cieszy mnie, że po zakończeniu pandemii klienci wrócili do centrów handlowych, widać potrzebę dokonywania stacjonarnych zakupów i spędzania czasu wśród innych. Cieszą mnie też zmiany w naszym mieście, uważam, że Szczecin pięknieje z roku na rok i jest bardzo przyjemnym miejscem do życia.

Paweł Ząbek,

Dyrektor Sprzedaży i Marketingu
BMW Bońkowsky

Grupa Bońkowsky, w skład której wchodzi BMW, MINI i BMW Motorrad Bońkowsky z sukcesami reprezentuje w zachodniopomorskim segment Premium od 2007 roku. W 2023 roku, pomimo bardzo mocnej konkurencji w naszym otoczeniu, jako jedni z nielicznych w Polsce utrzymaliśmy pozycję lidera sprzedaży pojazdów Premium z blisko 30% udziałem w lokalnym rynku. Podejmujemy decyzje w oparciu o analizę rozwoju lokalnego biznesu – BMW Bońkowsky rozszerza miejsca sprzedaży o kolejne miasta takie jak Koszalin i Piła.

Sytuacja gospodarcza wokół nas obecnie się stabilizuje. Widać, że z uwagi na zmniejszającą się inflację i zastopowanie wzrostów stóp procentowych nastąpi poprawa finansów przedsiębiorców oraz gospodarstw domowych. Wcześniej mierzyliśmy się z utrudnioną dostępnością pojazdów i długimi okresami oczekiwania na zamówione pojazdy. Sytuacja uległa poprawie, co z pewnością cieszy naszych klientów. Jestem przekonany, że 2024 dla naszej branży będzie dobry – dzięki czemu nadal będziemy mogli stabilnie rozwijać siłę regionu i naszego biznesu.



Piotr Droński,

ekspert od luksusowych nieruchomości
w kraju i za granicą, BASZTA Nieruchomości

pozytywne zmiany odczułem już w tygodniu po samych wyborach 15 października. To był kluczowy moment dla inwestorów, krajowych i zagranicznych, dla podjęcia decyzji o poważnych inwestycjach w Polsce. W ślad za tym miały miejsce duże transakcje. Jeszcze na dobre nie rozkręcił się Nowy Rok, a finalizujemy kolejne deweloperskie zakupy i to na poziomie 20-60 mln zł za działkę. Inwestorzy na powrót wierzą w naszą gospodarkę i z nadzieją gotowi są realizować znakomite projekty w naszym mieście, regionie i nad morzem, gdzie wciąż daje się zauważyć ogromny popyt na apartamenty. To na długo zarysowany trend, który dodatkowo wzmacnia dokończenie drogi ekspresowej S3 i S6, otwarty tunel w Świnoujściu, port gazowy i towarzyszące temu inwestycje. Branża nieruchomości ma się dobrze i będzie miała jeszcze lepiej.

Są też inne strategiczne sektory, w których aktywnie i z sukcesem prowadzimy działania. Tu też dał się odczuć pozytywny wpływ dokonanych w polityce, a przez to i gospodarce – zmian. Stąd już w lutym nasza obecność jako wystawcy, na targach w stolicy Arabii Saudyjskiej, a następnie w innych krajach, na różnych kontynentach. W tym roku mam zamiar pobić wszelkie swoje rekordy, dzieląc się sukcesem z tymi, którzy są zawsze obok mnie. To moja filozofia idei – family business, i jest mi z tym bardzo dobrze! Zapraszam wszystkich do współpracy.





Dr n. med. Igor Łoniewski,

Prezes Zarządu Sanprobi

W tym roku rynek probiotyków będzie się dalej intensywnie rozwijał. Dotyczy to produktów przeznaczonych dla ludzi i zwierząt. Najbardziej obiecujące produkty to psychobiotyki stosowane w celu wzmocnienia zdrowia psychicznego nadwątlonego przez pandemię oraz obecną, trudną sytuację na świecie. Rozwijać się też będą postbiotyki, czyli nieżywe bakterie, mające w swoim składzie aktywne biologicznie składniki, poprawiające zdrowie metaboliczne. Wielkie koncerny farmaceutyczne, pracować będą nad lekami pro- i postbiotycznymi.

Obecnie, dzięki badaniom prowadzonym przy znacznym udziale polskich naukowców współpracujących z firmą Sanprobi, probiotyki stosowane są wspomagająco u chorych z IBS (Zespół Jelita Nadwrażliwego), u osób narażonych na stres, leczonych z powodu depresji, cukrzycy oraz w procedurach przygotowania pacjentów do operacji. Ponadto postbiotyki – pasteryzowana *Akkermansia muciniphila* skutecznie pomaga zmniejszyć zaburzenia metaboliczne oraz zredukować masę ciała. Planujemy rozwijać wszystkie wymienione poprzednio obszary zastosowania probiotyków, prowadząc badania kliniczne w nowo oddanym, bardzo nowoczesnym laboratorium. Planujemy także rozszerzać zakres produkcji o nowe postacie probiotyków, np. saszetki, a także połączenia probiotyków z innymi składnikami. Oprócz tego przymierzamy się do wprowadzenia serii probiotyków stosowanych w hodowli zwierząt, co jest bardzo proekologicznym i obiecującym kierunkiem działania firmy Sanprobi.

Wielkie nadzieje, czyli wskazówki dla rządzących

Nowy rząd prężnie zajął się „sprzątaniami” po poprzednikach. Zapytaliśmy więc szczecińskich i zachodniopomorskich samorządowców, przedstawicieli organizacji gospodarczych, instytucji finansowych oraz przedsiębiorców o ich ocenę planów i zapowiedzi zmian gospodarczych rządzącej koalicji. Jakie nadzieje i oczekiwania wiąże z nimi biznes i samorząd? Jakie najszybsze działania w sferze gospodarczej powinni podejmować rządzący?

Adam Rudawski

Wojewoda Zachodniopomorski

Chciałbym, żeby społeczeństwo miało świadomość, że to małe i średnie przedsiębiorstwa wypracowują 75 procent polskiego PKB. Ich pozycja jest bardzo ważna. To właśnie te małe firmy zapewniają najwięcej miejsc pracy, wpływają na rozwój naszego regionu i Polski. Nie można, jak to się zdarzało do tej pory, traktować ich jak manipulantów czy oszustów. Mam wielki szacunek do wszystkich przedsiębiorców, zamierzam traktować ich po partnersku. Podobny stosunek powinny mieć do nich samorządy. Ich zadaniem jest wspierać przedsiębiorców i pomagać im w rozwoju. W kwestii najszybszych działań w sferze gospodarczej w pierwszej kolejności należy skupić się na uproszczeniu systemu podatkowego i wprowadzić rozliczenie CIT i VAT po opłaceniu faktury przez klientów czy też usługobiorców.





Michał Przepiera

Zastępca Prezydenta Szczecina

Lista wyzwań i oczekiwań jest dość długa. Ale jest też świadomość, że nowy rząd pracuje w określonych uwarunkowaniach. W dodatku od wyborów do rozpoczęcia pracy przez nowy rząd minęły jednak dwa miesiące, de facto nieco puste, bez faktycznej władzy. Siłą rzeczy ukształtowanie się nowego rządu wypadło w okresie przedświąteczno-noworocznym, który wiemy jak w Polsce jest traktowany. Widać, że skończył się on właściwie dopiero pod koniec pierwszej połowy stycznia. Lista zagadnień do rozwiązania jest długa, ważna jest też ich hierarchia. Zdajemy zresztą sobie sprawę, że rząd musi się zajmować nie tylko samorządami. Samorządy to bardzo ważny element państwa, ale jednak jeden z kilku. Musi więc być też pewnego rodzaju cierpliwość po stronie samorządowców. I my ją wykazujemy. Trzeba wskazać systemowe problemy i proceduralny sposób ich rozwiązywania. Temu służą np. organizacje, zrzeszenia i w przypadku Szczecina oraz innych dużych miast jest to Unia Metropolii Polskich. Tam wspólnie z innymi miastami ustalono, że będziemy prowadzić ten dialog przez przyjęte demokratyczne formuły. Dajemy rządowi czas, aby się zajął swoimi, podstawowymi sprawami. Bo przecież choćby pracuje on na budżecie przygotowanym przez poprzedników. Dlatego też jego pole manewru w takiej sytuacji jest ograniczone. Pewnie pierwsze efekty tych działań będą widoczne w pierwszym półroczu tego roku. Ale tak naprawdę będzie je można obserwować od początku 2025 roku. Na to także wskazuje np. budżet Szczecina na rok 2024, który już co ciekawe został nazwany w komunikacji medialnej „budżetem przejściowym”. Natomiast wracając do listy wyzwań i oczekiwań, to tak naprawdę podstawą choć nie jedyną, o czym wszyscy wiemy są pieniądze. Samorządy wyraźnie położyły na to akcent. Chodzi przede wszystkim o wydatki majątkowe. To, co ułatwi nam wszystkim działanie jest Unia Europejska i KPO. Tam są wielkie pieniądze, które czekają. Zresztą nie tylko inwestycyjne, ale również na tzw. „miękkie” aktywności. Wystarczy tylko te środki odblokować. Nie tracimy więcej czasu i korzystajmy z tych pieniędzy. Bez tego nic nie ruszy inwestycyjnie a już z pewnością nie na skalę

znaną nam do tej pory. Kolejnym elementem jest kwestia, która się nie powiodła, czyli tzw. Polski Ład – zmiany, które spowodowały kryzys. Trzeba sobie więc także jakoś z bieżącymi finansami publicznymi poradzić, by zaspokajać potrzeby dnia powszechnego, świadczyć usługi publiczne. Ale tu już trzeba zmian ustawodawczych, związanych ze strukturą dochodów bieżących, ich podziałem. No a na pewno zaś należy się powstrzymać od działań pogarszających sytuację. Bo czasami już lepiej nic nie zrobić w ramach tzw. reform niż zrobić coś złe. Do tej pory dodawano zadań do wykonania a zmniejszano możliwości dochodowe samorządów czyli właśnie finansowania tych zadań. Liczymy też na ideowe podejście nowego rządu i parlamentu do podziału środków finansowych. Dobrym wzorcem jest UE, która przyjęła w dużej mierze metodę dystrybucji środków regionami, czyli regionom bogatszym dystrybuuje mniej, biedniejszym więcej. Nie ocenia ich przez pryzmat narodowy i absolutnie nie polityczny, ale przez kondycję finansową. Ważne jest utrzymanie zasady, że „samorządźmy” się w samorządach. Bo przecież samorządy to nic innego jak mieszkańcy danego w naszym przypadku miasta. Zatem chodzi o tak naprawdę ponowne przestrzeganie ustawy zasadniczej – konstytucji. Takie to wydawać by się mogło proste, a tak w ostatnich latach zostało zakłócone. Do tego dochodzą także kwestie, że tak się wyrażę mniejszej zmienności prawa, przepisów. Administracje samorządowe, podobnie jak przedsiębiorcy często nie mają szansy dostosowania się do przepisów dopiero co wprowadzonych, podczas gdy już są one zmieniane na nowo, często z sprzecznościami wewnętrznymi czy z lukami do nadinterpretacji – fundując nam wszystkim swoisty bałagan prawny. Na koniec odwołam się do doskonale znanego powiedzenia – zgoda buduje, niezgoda rujnuje – choć źródłowy oryginał rzymski jest mi bliższy „zgoda rosną małe sprawy, niezgodą choćby największe upadają” – szczerze więc liczymy na partnerskie relacje rząd samorząd i wspólne rozstrzyganie jakże niełatwych tematów we wzajemnym zrozumieniu i szacunku, dyskusowanie na racje – siłę argumentu a nie argument siły.



Arkadiusz Pawlak

Prezes ZARR S.A.

Z dużą nadzieją weszliśmy w nowy rok. Liczymy, że środki finansowe, którymi zarządzamy w imieniu Województwa będą mogły czynnie wspierać przedsiębiorców z naszego regionu w realizacji ich planów. A przede wszystkim, że zmiany w obszarze gospodarczym na to pozwolą. Spotykając się z przedsiębiorcami zauważamy, że bardzo istotnym dla nich jest, by rzeczywistość w jakiej przyszło im prowadzić działalność gospodarczą – w szczególności sektorów najmocniej dotkniętych covidem i zmianami na rynku w związku z agresją Rosji na Ukrainę – była maksymalnie przewidywalna i stabilna. Tylko w takim otoczeniu mogą oni planować realizację dalekosiężnych celów biznesowych, w tym planować inwestycje w oparciu o finansowanie zewnętrzne jakie oferujemy. Oczekiwania nas wszystkich, nie tylko sektora przedsiębiorstw, to niewątpliwie opanowanie inflacji poprzez aktywne podjęcie działań zmierzających do jak najszybszego osiągnięcia celów inflacyjnych, co przełoży się na możliwość bardziej realistycznego szacowania kosztów działalności. Jednocześnie równie ważne jest utrzymanie tendencji spadkowej stóp procentowych. Stopa referencyjna UE, będąca de facto podstawą kalkulacji oprocentowania pożyczek dystrybuowanych ze środków w dyspozycji ZARR, odnotowała kolejny, drugi spadek w okresie minionych 6 miesięcy, co sprawiło, że dostępność do środków dedykowanych MŚP zainteresowanych naszą ofertą staje się bardziej powszechna. Działania w sferze gospodarczej powinny być ukierunkowane na ponowne upodmiotowienie przedsiębiorców, w szczególności mikro i małych przedsiębiorstw, których mamy najwięcej wśród beneficjentów naszego wsparcia. Wielu z nich ma bardzo nowatorskie i odważne pomysły inwestycyjne, ale muszą zniknąć z otoczenia prawnego rozwiązania utrudniające prowadzenie działalności, podnoszące jej koszty, bo tylko w takim otoczeniu przedsiębiorcy będą skłonni do planowania inwestycji. Myślę, że znaczna część z nich również oczekuje utrzymania przez najbliższy czas wprowadzonych uprzednio działań ośłonowych np. związanych z obniżonymi stawkami VAT czy zamrożenia cen energii. Istotnym aspektem będzie także odblokowanie wszystkich środków z KPO. Czasu na wykorzystanie tych środków jest coraz mniej. Będzie to nie lada wyzwanie nie tylko dla rządzących, ale także dla przedsiębiorców realizujących te inwestycje. Środki z KPO wydatnie wpłyną na wzrost inwestycji i tym samym przyczynią się do wzrostu gospodarczego. Liczę, że to się uda i będzie to rok dynamicznego rozwoju, a nie marazmu gospodarczego.

Bogumił Rogowski

Prezydent Business Club Szczecin

Moje i nie tylko moje nadzieje, ale myślę, że chyba większości przedstawicieli środowiska biznesowego związane są z uspokojeniem polityki w kraju. Na każdym szczeblu. Poza tym do tej pory był taki pewien schemat prezentowania np. Unii Europejskiej i naszych najbliższych zachodnich sąsiadów – Niemcy. Oni byli źli. Taka była retoryka, bez względu na zagadnienia o jakich mówiono. Z punktu widzenia przedsiębiorcy to absolutny skandal, bo to nasz największy partner gospodarczy, a był prezentowany w jak najgorszy sposób. Niepochlebna narracja o sąsiadach przenosi się także na biznes. Niejednokrotnie docierały do mnie informacje od uczestników przeróżnych targów i imprez gospodarczych na terenie Niemiec, że tak jak jeszcze kilka lat temu było widać ocieplenie wzajemnych stosunków między przedsiębiorcami, to w ostatnim czasie z tamtej strony wiało mocno odczuwalnym chłodem. Mam nadzieję, że to się teraz szybko zmieni i takie zarzuty jakie były kierowane pod adresem naszych niemieckich partnerów gospodarczych nie będą już padały. Nie były niczym poparte i w dodatku formułowane je na dość niskim poziomie intelektualnym oraz z niskich pobudek. Myślę, że przedsiębiorcy oczekują od rządu, że będzie to ekipa działająca szybko i sprawnie w sferze gospodarki, bo potrzebujemy zmian. Po reformie ustrojowej przeprowadzonej 30 lat temu prawdę mówiąc niewiele się



zmieniło w naszym kraju. Kolejna sprawa przerost zatrudnienia w instytucjach i urzędach. Przedsiębiorcy w swoich firmach nie mogą sobie pozwolić na trzymanie nadmiarowego etatu. Tymczasem w administracji publicznej to codzienna praktyka i norma. Zatrudnienie w tych jednostkach stale rośnie. Co wcale nie wpływa na sprawniejsze załatwianie spraw obywateli. Myślę, że nowa ekipa powinna również przeprowadzić reformę kompetencji w różnych urzędach i instytucjach. Znajdują się w nich duże rezerwy kadrowe, które mogłyby zasilić inne branże np. biznes. Na pewno zredukowałoby to koszty funkcjonowania naszego państwa.



Hanna Mojsiuk

Prezes Północnej Izby Gospodarczej

Zmiana polityczna zawsze wiąże się z oczekiwaniami – rząd Platformy Obywatelskiej zawsze uważany był za bardziej liberalny i sprzyjający przedsiębiorcom, czas zweryfikuje czy te założenia okazały się prawdziwe. Dla nas priorytetem jest to, by rządzący, politycy i posłowie zaczęli wreszcie słuchać przedsiębiorców i myśleć o nas nie, jako o podmiotach, które mają zajmować się produkcją pieniędzy do PKB, a jako o ludziach, którzy tworzą, zatrudniają i mają swoje pomysły, jak sprawić, by wszystkim nam żyło się jeszcze lepiej. Jakie priorytety przedsiębiorcy wskazują dla nowego rządu? Tych priorytetów jest całkiem sporo – zaczęliśmy od apelu, by zmodyfikować system płacenia składki zdrowotnej. Uważamy, że w obecnej formie składka ma charakter para-podatku, który służy głównie ściąganiu pieniędzy od przedsiębiorców. Apelujemy także – doświadczeni Polskim Ładem – by wszelkie zmiany podatkowe były

konsultowane z przedsiębiorcami i mieli vacatio legis nie na poziomie kwartału, a nawet dwóch lub trzech lat. Jeden z naszych pierwszych apeli dotyczył także Krajowego Planu Odbudowy. Widzimy, że tutaj zaczyna się sporo dziać, ale nadal nie jesteśmy spokojni. Dlaczego? Bo pieniądze z KPO trzeba wydać i rozliczyć w 2026 roku. Mamy więc dwa lata na zagospodarowanie ogromnych kwot, które będą służyć przedsiębiorcom między innymi w transformacji energetycznej. To wielkie wyzwanie, tych pieniędzy nie można zmarnować. PIG przygotowała „Dziesiątkę Izby” w której piszemy o tym, jakie są nasze oczekiwania i o czym będziemy chcieli rozmawiać z nowym rządem. Wśród naszych postulatów jest m.in. przywrócenie handlu w niedzielę czy postulaty lokalne, takie jak m.in. monitorowanie sytuacji na Odrze czy lepsze relacje na pograniczu polsko-niemieckim, gdzie w ostatnim czasie dzieje się sporo rzeczy, które nas martwią, a ostatnia eskalacja protestów odbija się na przedsiębiorcach bardzo mocno. Prognozujemy, że rok 2024 będzie dla gospodarki czasem trudnym ze względu na stale rosnące zobowiązania przedsiębiorców, czego pierwsza odłona miała miejsce już podczas podwyżki płacy minimalnej w styczniu. Na bieżąco monitorujemy także sytuację związaną z przemysłem, który w kontekście narodowym i międzynarodowym jest najtrudniejsza od wielu lat.



OZE

Przyszłość i bezpieczeństwo energetyczne

OZE, czyli odnawialne źródła energii, przebojem wkroczyły na polski rynek energetyczny i na dobre się na nim zadomowiły. Zielona energia jest modna, a jej wykorzystanie staje się coraz bardziej opłacalne dla jej użytkowników. Opracowywane są coraz nowsze i lepsze rozwiązania technologiczne oraz poszerzane są możliwości współpracy w tym sektorze gospodarki. Pojawiają się np. spółdzielnie energetyczne, klastry energii, mikrobiogazownie, cable pooling, linie bezpośrednie. O takich pomysłach rozmawiają nie tylko naukowcy, np. w trakcie ubiegłorocznej międzynarodowej konferencji Zarządzanie Finansami, ale także przedstawiciele branży energetycznej oraz OZE, m.in. ze znanej szczecińskiej firmy Foton Novelty Group S.A.

We wrześniu 2023 roku Instytut Ekonomii i Finansów Uniwersytetu Szczecińskiego, Stowarzyszenie Absolwentów Master of Business Administration i Stowarzyszenie Biegłych Wyceny Przedsiębiorstw w Polsce we współpracy z Ministerstwem Infrastruktury, Kostrzyńsko-Słubicką Specjalną Strefą Ekonomiczną oraz Zarządem Morskich Portów w Szczecinie i Świnoujściu zorganizowali XXIV Konferencję „Zarządzanie Finansami”, która odbyła się w Kołobrzegu. Wzięli w niej udział zarówno teoretycy, jak i praktycy w tej dziedzinie. W programie konferencji znalazły się m.in. sesje dotyczące zarządzania finansami w energetyce, restrukturyzacji spółek sektora energetycznego, odnawialnych źródeł energii, nowych technologii w energetyce, perspektyw dla zielonej energii oraz wodoru w Polsce.

PRZYSZŁOŚĆ I BEZPIECZEŃSTWO

– Z roku na rok, z każdą edycją konferencji, sesje energetyczne stają się bardzo poważną platformą do wymiany doświadczeń, m.in. na temat OZE. Zmiany w sektorze energetycznym zawsze były i nadal są ważnym elementem każdej konferencji „Zarządzanie finansami”, jest to bowiem istotna dziedzina życia i gospodarki – mówi prof. Dariusz Zarzecki z Uniwersytetu Szczecińskiego, przewodniczący Rady Programowej konferencji.

Energetyka ma ogromny wpływ m.in. na koszty życia, koszty produkcji, konkurencyjność przedsiębiorstw i gospodarki. Słabe rozwiązania w tym segmencie negatywnie rzutują na kondycję całego kraju.

– Widać to np. po aktualnej sytuacji w Niemczech, gdzie po odcięciu od dostaw tanich surowców energetycznych z Rosji znacząco spadła konkurencyjność tamtejszych firm. Jesteśmy obecnie w trakcie potężnej transformacji energetycznej związanej ze zmianami klimatycznymi i z polityką klimatyczną Unii Europejskiej oraz świata. Odchodzimy od węglowodorów na rzecz różnego rodzaju OZE. Od tego nie ma odwrotu, jest co powyżej dyskusja o tempie przeprowadzania tych zmian. Czy wprowadzać te zmiany tak szybko jak chce UE, czy nieco wolniej, za czym optują USA, Chiny i kraje rozwijające się? Udział OZE w strategii energetycznej naszego kraju rośnie i nadal będzie rosł. Miks tych źródeł też jest i będzie różny. Same elektrownie wiatrowe, według założeń, mają w nieodległym czasie zapewnić 20 proc. energii. OZE w 2022 roku dostarczyły 21 proc. energii elektrycznej w Polsce, z czego sam wiatr – 10,8 proc. Istotną rolę odgrywa również fotowoltaika – uważa prof. Zarzecki.

Zwraca jednak uwagę na jedno z ważnych wyzwań związanych z OZE – niestabilność produkcji energii ze źródeł odnawialnych.

– Przypomnijmy sobie choćby sytuację z fotowoltaiką w roli głównej. Ludzie masowo odpowiedzieli na apele o inwestowanie w małe instalacje fotowoltaiczne. Inwestycje były znacznie większe niż zakładał rząd. Pojawiły się wobec tego problemy. Firmy energetyczne nie chciały przyłączać ukończonych instalacji, choć miały taki obowiązek. Następnie zmieniono zasady rozliczania fotowoltaiki. Były one znacznie gorsze dla tych, którzy zamontowali takie instalacje w ostatnim okresie. Mówiąc o niestabilności chodzi o to, że na dziś nie ma jeszcze na tyle dobrych technologii, które pozwoliłyby w dużej, przemysłowej skali magazynować energię z OZE. Dlatego system energetyczny ma problem z przyjmowaniem tej produkcji i przekazywaniem jej do odbiorców. M.in. o tym właśnie była mowa podczas konferencji. Dopóki tych magazynów nie będzie, to niestabilność OZE będzie barierą transformacji energetycznej. Zakłada się, że one jednak powstaną. Krok w dobrym kierunku są wielkoskalowe magazyny energii, które zaczynają odgrywać coraz większą rolę. Wtedy wspomniana wada niestabilności odnawialnych źródeł energii nie będzie już tak istotna. Pojawiają się także obiecujące próby łączenia różnych form OZE oraz pomysły alternatywnych rozwiązań dla ograniczeń przyłączeniowych OZE, np. spółdzielnie energetyczne i mikrobiogazownie. Takie przedsięwzięcia są już realizowane – twierdzi prof. Zarzecki.

NOWE ROZWIĄZANIA NA RYNKU OZE

W trakcie konferencji szczecińska firma Foton Novelty Group S.A. zaprezentowała nowe możliwości technologiczne oraz współpracy na rynku OZE.



Radosław Depczyński – Wiceprezes Zarządu Foton Novelty Group S.A., Dyrektor ds. Rozwoju Foton Novelty Private Limited, uczestnik Programu Doktoratu Wdrożeniowego w Szkole Doktorskiej US, uczestnik Konsorcjum Projektowego NCBiR, członek Rady Pracodawców przy Uniwersytecie Szczecińskim, wiceprezes Organizacji Doktorancko-Studentckiej Społecznej Odpowiedzialności, absolwent studiów MBA Uniwersytetu Szczecińskiego.

– Jesteśmy firmą ściśle związaną branżą odnawialnych źródeł energii. Foton Novelty Group skutecznie działa na tym rynku i bierze aktywny udział w jego rozwoju od 10 lat. Naszym głównym zadaniem jest projektowanie i budowa elektrowni słonecznych. Zajmujemy się również agregacją mocy, akwizycją projektów OZE na różnym stopniu developmentu. Nadal także pozyskujemy grunty pod OZE. Jednocześnie na bieżąco monitorujemy sytuację na tym rynku, zwracamy uwagę na różne zjawiska, jakie się na nim pojawiają, np. fakt, że standardowe możliwości uzyskania Warunków Przyłączeniowych od Operatorów Sieci Dystrybucyjnych i Przesyłowej już się kończą. Pewna formuła dotychczasowej działalności już się więc wyczerpuje. Zmienili się warunki rynkowe, ale my się do nich dostosowujemy, nie zatrzymujemy się, widzimy potencjał w innych obszarach czy rozwiązaniach, które

pojawiły się na rynku i w ich kierunku zmierzamy. To cable pooling – przyłączenia większej ilości mocy OZE bazujące na wcześniej wydanych warunkach przyłączeniowych na moc, a także linia bezpośrednia – przyłączenie instalacji OZE bezpośrednio do dużego odbiorcy energii elektrycznej. Są to również biogazownie, Spółdzielnie Energetyczne i Kłustry Energii. Chcemy się skupić na tych technologiach – mówi Radosław Depczyński, Dyrektor Departamentu Rozwoju, Foton Novelty Group S.A.

Jednym ze sposobów na brak możliwości przyłączenia nowych źródeł energii i efektywniejsze wykorzystanie infrastruktury energetycznej jest cable pooling.

– Można już zauważyć, że przyłączenia źródeł odnawialnych do sieci zostały znacząco ograniczone przez Operatorów Sieci Dys-

trybucyjnej i Przesyłowej. W ostatnich latach liczba odmownych decyzji przyłączenia obiektów do sieci elektroenergetycznej od operatorów znacznie wzrosła. Tłumaczone jest to brakiem technicznych możliwości ze względu na przestarzałą i przeciążoną infrastrukturę elektroenergetyczną. Nie bez winy są także inwestorzy, którzy po uzyskaniu warunków przyłączenia nie decydują się na realizację projektu, z różnych powodów, blokując w ten sposób możliwości sieciowe. Rozwiązaniem może być więc tzw. cable pooling. Polega on na tym, że różne instalacje OZE współdzielą ze sobą infrastrukturę energetyczną, np. położone blisko siebie farmy wiatrowe i elektrownie słoneczne mogą korzystać z jednego przyłącza i w ten sposób wprowadzać wytworzoną energię do systemu elektroenergetycznego. Dzięki optymalizacji wykorzystania istniejących punktów przyłączeń ograniczone zostają koszty po stronie inwestorów oraz potrzeby inwestycyjne operatorów sieci elektroenergetycznej. Nowelizacja przepisów umożliwia obecnie implementację tego typu rozwiązań. Nasze przedsiębiorstwo aktywnie poszukuje i prowadzi akwizycję Projektów OZE, które nie posiadają Warunków Przyłączenia w celu realizacji strategii zwiększania mocy zainstalowanej poprzez cable pooling – wyjaśnia dyrektor Depczyński.

Kolejne rozwiązanie to biogazownie. W branży OZE ten sektor nie jest w Polsce bardzo rozwinięty. Pod koniec 2021 roku było w Polsce ok. 350 biogazowni. W tym samym czasie nasi zachodni sąsiedzi mieli ich 9770.

– Ogromny wpływ na ten wynik miały z pewnością uwarunkowania prawne i rynkowe. Rosnące ceny gazu, energii oraz dostępne technologie ponownie wzbudziły zainteresowanie sektorem biogazowni. Chodzi o wsparcie produkcji biogazu i zagospodarowanie wytwarzanej przez nie zielonej energii. Dzięki niej otrzymujemy ciepło, energię, biogaz, poferment (wykorzystywany jako zamiennik nawozu). Obecnie duże zainteresowanie wzbudzają mikrobiogazownie przydomowe, które można wykorzystać np. na potrzeby rolnictwa, szkół, gmin, hoteli, fabryk lub innych jednostek, chcących uniezależnić się energetycznie. Podjęliśmy współpracę z producentami mikrobiogazowni kontenerowych, które nie są ściśle związane z gruntem, są kompaktowe oraz szybkie w budowie (około 4 tygodni). Mikrobiogazownie do 50 kW_e są znacznie tańsze, a wyprodukowaną energię cieplną i elektryczną można wykorzy-





Dariusz Zarzecki – Profesor ekonomii i praktyk gospodarczy. Autor wielu publikacji, w tym wyróżnionych nagrodą Ministra Edukacji Narodowej i rekomendowanych dla menedżerów, naukowców i studentów, doradców inwestycyjnych i biegłych rewidentów. Twórca i szef programu MBA Uniwersytetu Szczecińskiego. Przewodniczył zespołowi odpowiedzialnemu za opracowanie pierwszego w Polsce standardu wyceny przedsiębiorstw. Biegły sądowy w zakresie zarządzania i wyceny.

Pełnił m.in. funkcje: Dyrektora Oddziału Deloitte & Touche w Szczecinie i menedżera działu doradztwa gospodarczego D&T, prezesa zarządu Polsteam Consulting, szefa zespołu odpowiedzialnego za strategię rozwoju Szczecina do 2025. Był przewodniczącym rady nadzorczej PKO BP S.A. Obecnie prezes zarządu w firmie doradczej Zarzecki i Wspólnicy Sp. z o.o., prezes zarządu Stowarzyszenia Biegłych Wyceny Przedsiębiorstw w Polsce, przewodniczący RN Qvistorp SA., członek zarządu Stowarzyszenia Absolwentów MBA, członek Kapituły Business Club Szczecin.

Firma z kolei może zużyć odebraną energię we własnych obiektach lub przetransportować ją dalej, do podmiotów zależnych lub odbiorców. Energia ze źródła trafia zatem do odbiorcy pomijając publiczną sieć elektroenergetyczną. To technologia polecana dla niedużych jednostek produkujących odnawialne źródła energii. Pozwala m.in. obniżyć opłaty związane z dystrybucją energii oraz korzystać z niższych cen energii z OZE.

– Przed nowelizacją przepisów budowa linii bezpośrednich wymagała uzyskania zgody Prezesa Urzędu Regulacji Energetyki (URE). Wniosków w tej sprawie była jednak znikoma ilość. Powód? Brak rozwiązań ustawowych. Dzięki nowelizacji zastąpiono obowiązek uzyskania zgody prezesa URE na budowę linii bezpośredniej na rzecz obowiązku zgłoszenia prezesowi URE budowy linii, a dalej idące ułatwienia, takie jak brak obowiązku sporządzenia ekspertyzy wpływu linii bezpośredniej na system elektroenergetyczny dla jednostek wytwórczych o mocy do 2MW, jeszcze bardziej ułatwiają procedowanie takiej inwestycji. Również ten obszar aktywnie rozwijamy wykorzystując potencjał naszych 200 Projektów 1MW, dających szansę na szybką ścieżkę budowy Elektrowni PV na własne potrzeby – dodaje dyrektor Depczyński.

TECHNOLOGICZNE JUTRO

Warto również zwrócić uwagę na działania wielkich firm energetycznych, które uważnie obserwują wpływ nowych technologii na poprawę bezpieczeństwa energetycznego w dobie transformacji.

– Ambitne cele osiągnięcia neutralności klimatycznej do 2050 roku wymagają przekształcenia całego sektora energetycznego, który w Polsce ze względu na uwarunkowania historyczne, jak również dostęp do krajowych surowców energetycznych, jest w chwili obecnej oparty w głównej mierze o węgiel kamienny i brunatny. Transformacja energetyczna, której doświadczamy, wymaga opracowania szczegółowych planów społeczno-ekonomicznych, pozwalających na inwestycje związane z energetyką niskoemisyjną lub zeroemisyjną, przy jednoczesnej minimalizacji negatywnych skutków dla lokalnych społeczności związanych do tej pory z energetyką konwencjonalną. Wszelkie przemiany w tym aspekcie muszą przebiegać również z zapewnieniem stabilnego dostaw energii elektrycznej oraz ciepła, przy jednoczesnym utrzymaniu ich cen na poziomie umożliwiającym zachowanie konkurencyjności polskiej gospodarki – uważa dr Michał Tylman, Dyrektor Departamentu Rozwoju i Innowacji, PGE Górnictwo i Energetyka Konwencjonalna S.A.

Jego zdaniem w zakresie technologicznym głównym wyzwaniem będzie płynne przejście od centralnego systemu energetyczne-

stać na potrzeby własne obniżając koszty oraz uniezależniając się od dostaw prądu i gazu – dodaje Radosław Depczyński.

Podobnie jak biogazownie do tej pory nie były również popularnie spółdzielnie energetyczne, klastry energii oraz linie bezpośrednie (na potrzeby konkretnych klientów – dużych przedsiębiorstw, które wymagają dużej mocy). Może dlatego, że do tej pory te technologie nie były zbyt znane.

– Spółdzielnie energetyczne są organizacjami, których właścicielami są członkowie społeczności lokalnej, wspólnie zarządzający produkcją energii w instalacjach OZE i jej dystrybucją wyłącznie na własne potrzeby. Występują na obszarach wiejskich i miejsko-wiejskich. Uczestnictwo w spółdzielni energetycznej umożliwia otrzymanie opustów. Natomiast klastry to grupy firm, instytucji

i innych podmiotów, które zajmują się innowacyjnymi i rozwojowymi projektami oraz przedsięwzięciami energetycznymi. Mogą funkcjonować na różnych poziomach, np. gminnym, powiatowym, regionalnym. Klastry energii stwarza szanse np. dla małych gmin na otrzymanie dofinansowania na planowane inwestycje oraz umożliwia uzyskanie opustu na opłacie dystrybucyjnej. Możliwe jest łączenie obu inicjatyw. Pozwala to na lepsze wykorzystanie energii odnawialnej, zwiększenie efektywności oraz niezależności energetycznej, na większą kontrolę nad kosztami energii oraz większy udział społeczny w produkcji i dystrybucji energii – zapewnia dyrektor Depczyński.

Kolejne rozwiązanie technologiczne to linia bezpośrednia, która łączy wprost źródło energii, np. farmę fotowoltaiczną, z odbiorcą lub z przedsiębiorstwem energetycznym.



go, w którym znaczącą rolę odgrywają jednostki węglowe, do sieci inteligentnej.

– Tak zwany „smart grid” jest systemem energetycznym opartym o generację wysoce rozproszoną (głównie OZE) posiadającym zdolność do adaptowania się do zmieniających się czynników zewnętrznych, jak i wewnętrznych, np. warunków pogodowych czy chwilowego zapotrzebowania na moc. Zapewnienie funkcjonowania takiej sieci wymaga rejestracji oraz szczegółowej analizy sygnałów docierających z otoczenia, jak również samej sieci, technologii komunikacyjnych pozwalających na wielokierunkową wymianę informacji, algorytmów zarządza-

jących oraz układów wykonawczych, które przemodelują sieć, bilansując podaż energii z bieżącym zapotrzebowaniem. Kluczowym elementem funkcjonowania systemu energetycznego z przeważającym udziałem OZE jest magazynowanie energii elektrycznej w horyzoncie nie tylko dobowym, ale również sezonowym – wyjaśnia dr Tylman.

Zauważa, że największym wyzwaniem technologicznym staje się opracowanie nowych, wielkoskalowych oraz akceptowalnych ekonomicznie metod magazynowania energii.

– Nowe technologie powinny wspierać równocześnie obszar generacji, jak i magazyno-

wania, szczególnie, że w najbliższych latach należy się spodziewać znaczącego wzrostu zapotrzebowania krajowego na energię elektryczną. Transformacja energetyczna jest procesem długotrwałym, który wymaga ciągłego monitorowania postępów i adaptacji do zmieniających się warunków również w zakresie postępu technologicznego. Technologie, które dziś jeszcze nie kalkulują się pod względem opłacalności, jutro mogą stanowić alternatywę, która uprości proces zmian związanych z odejściem od paliw kopalnych – dodaje dr Tylman.

autor: Dariusz Staniewski
foto: Karolina Tarnawska



Foton Novelty Group S.A.
ul. Adama Mickiewicza 69, 71-307 Szczecin
+48 91 404 04 04 | biuro@noveltypv.pl
www.fotonsa.pl

*Rozpoczynamy
sprzedaż drugiego
etapu inwestycji*



JAŚMINOWE
— WZGÓRZE —



Jaśminowe Wzgórze to nowa inwestycja firmy Tomaszewicz Development, której korzenie sięgają 1985 roku. Projekt powstaje przy ulicy Sobola i będzie to zespół nowoczesnych budynków wielorodzinnych. W ofercie dewelopera jest 330 mieszkań o zróżnicowanej powierzchni, od 35 do 117 m², z przestronnymi tarasami na dachu, balkonami, a także ogródkami w mieszkaniach na parterze. Sporym atutem inwestycji jest lokalizacja osiedla. W pobliżu znajduje się Puszcza Wkrzańska ze spektakularnym tarasem widokowym oraz dużą ilością tras pieszo-rowerowych, którymi można dotrzeć w wiele ciekawych miejsc, np. do Jeziora Głębokiego czy Wieży Gocławskiej. Co więcej, w odległości około 200 m od osiedla znajduje się Galeria Północ z zapleczem usługowo-handlowym. Nowoczesne osiedle z pewnością spodoba się tym, którzy szukają komfortu, przestrzeni i spokoju, przy jednoczesnej bliskości sklepów oraz dobrej komunikacji z centrum miasta.

Tel. 507 155 418

e-mail: lukasz@tomaszewicz.pl

tel. 513 007 100

e-mail: monika@tomaszewicz.pl



Budujemy dla Ciebie!



**Cena od
7200 zł/m²**



Sprzedaż mieszkań
www.tomaszewicz.pl

Świnoujście wygrywa, Trójmiasto czeka

Budowa farm wiatrowych na Bałtyku to szansa dla polskich portów, które walczą o związane z nią inwestycje. Póki co największym wygranym wydaje się zespół portów Szczecin – Świnoujście. W Szczecinie produkowane będą wieże wiatrowe, a Świnoujście będzie tzw. portem instalacyjnym. W Trójmieście pewnikiem jest tylko produkcja wież na gdańskiej Wyspie Ostrów. Gdynia została na razie z pustymi rękoma, a w kolejce po offshorowe inwestycje ustawiają się już mniejsze porty: Władysławowo, Ustka, Łeba, Darłowo i Kołobrzeg. Utrudnieniem dla wszystkich planów i inwestycji może być kryzys w branży offshore na świecie, co wiązać się będzie ze znacznym wzrostem planowanych kosztów i opóźnieniami.





Wyspa Ostrów, Gdańsk

Stawka jest wysoka. Bałtyckie farmy wiatrowe mają stanąć na obszarze aż 3 ławic – Odrzanej, Słupskiej i Środkowej. Budowę zadeklarowały Enea z Grupy Orlen, Ocean Winds, Orlen wraz z Northland Powers, PGE Baltica wspólnie z Ørsted, Polenergia, Equinor i RWE Renewables. Do ich obsługi niezbędne są porty instalacyjne, z których będą dostarczane komponenty do budowy, a gdy już farmy rozpoczną działanie to do pracy przystąpią tzw. porty serwisowe. Wg bieżących szacunków tylko sama budowa farm może pochłonąć 130 mld zł, z czego znaczna część może trafić właśnie do portów. To oczywiście planowane szacunki, bo w przypadku inwestycji publicznych finalne koszty prawie zawsze okazują się wyższe od zakładanych. Kolejne miliardy będą przeznaczane na utrzymanie i serwisowanie potężnych farm. Badania pokazują też, że jedno miejsce pracy w porcie generuje osiem miejsc pracy w przemyśle okołoporowym. Jest więc o co walczyć.

JEDEN Z NAJWIĘKSZYCH TERMINALI W EUROPIE

Na dzisiaj największym wygranym z grupy dużych portów tj. Gdańska, Gdyni i Szczecina-Świnoujście jest ten ostatni. Choć Szczecin i Świnoujście fizycznie to dwa porty, to formalnie stanowią jeden pod-

miot pod nazwą Zarząd Morskich Portów Szczecin Świnoujście S.A.

– Od początku rozważań o polskim porcie instalacyjnym jedyną lokalizacją w Polsce możliwą do wykorzystania pod względem logistycznym i dostępności transportowej było Świnoujście. Ma to związek z brakiem możliwości transportu łopát do turbin drogą lądową, a także utrudnieniami w Trójmieście jeżeli chodzi o transport sztuk ciężkich czy ponadgabarytowych – ocenia Rafał Zahorski, pełnomocnik Marszałka Województwa Zachodniopomorskiego ds. gospodarki morskiej, a jednocześnie aktywny obserwator i komentator gospodarki morskiej, dodając, że offshore wiąże się z wagami i rozmiarami nieporównywalnie większymi wobec lądowej energetyki wiatrowej, którą obsługiwała Gdynia.

Zgodnie z zapowiedziami na przełomie lat 2024 i 2025 w Świnoujściu ma ruszyć pierwszy w Polsce i jeden z najnowocześniejszych w Europie terminali instalacyjnych dla morskich farm wiatrowych zaprojektowany przez gdańską spółkę Wuprohyd. Umowę na dzierżawę terenów portowych podpisano jesienią ub. roku między ZMPSS, a PKN Orlen. Za część hydrotechniczną odpowiada port, a lądową zrealizuje Orlen Neptun. Na potrzeby terminala powstaną

dwa nabrzeża, pogłębiany będzie też tor wodny, a materiał z pogłębiania zostanie wykorzystany na lądzie. W części lądowej powstaną z kolei powierzchnie składowe dla elementów morskich turbin wiatrowych – wież, łopát i gondoli oraz cała infrastruktura drogowa i biurowa.

Obydwa nabrzeża terminalu w Świnoujściu pozwolą na wstępny montaż wież turbin wiatrowych o wysokości 100 m i masie około 1000 ton. Długość na 250 m nabrzeża umożliwią operowanie największym dostępnym specjalistycznym statkiem typu jack-up, przeznaczonym do instalacji najnowocześniejszych turbin o mocy jednostkowej 15 MW. Terminal posłuży w pierwszej kolejności do instalacji komponentów farmy Baltic Power, a następnie kolejnym inwestycjom na Bałtyku. Co ważne – port w Świnoujściu będzie mógł obsługiwać nie tylko polskie inwestycje, ale też te na wodach niemieckich, szwedzkich czy duńskich.

Baltic Power to wspólne przedsięwzięcie Grupy Orlen i Northland Power. W ramach projektu rozpoczęto również budowę lądowej infrastruktury przyłączeniowej w gminie Choczewo (Pomorskie). Tej samej, gdzie powstanie elektrownia atomowa. Przez tamtejszą plażę na ląd będzie docierać prąd wyprodukowany przez morskie turbiny.

WIEŻE WIATROWE W SZCZECINIE

Za sprawą umowy ze spółką Windar Polska w porcie w Szczecinie powstanie także fabryka do produkcji wież wiatrowych.

– To jest bardzo dobra umowa – ocenia Krzysztof Urbaś, prezes ZMPSiS. – Stronom udało się osiągnąć kompromis i bardzo się z tego cieszymy. Dla Szczecina jest to duże wydarzenie gospodarcze, ponieważ na 17 hektarach powstanie zakład produkujący między innymi monopale. Komponenty będą transportowane drogą wodną i rozładowywane na terenie, który Windar przygotowuje według swojej koncepcji i za swoje środki finansowe. Następnie gotowe elementy będą dalej transportowane drogą wodną. Być może część z nich będzie też wykorzystywana do energetyki wiatrowej na lądzie. To przyniesie minimum 400 miejsc pracy w Szczecinie, co jest bardzo istotne. Fabryka będzie bardzo nowoczesna, spełniająca najwyższe normy związane z ochroną środowiska. Jako zarząd portu jesteśmy zobowiązani do doprowadzenia do granic działki mediów, drogi oraz połączenia kolejowego – opisuje projekt prezes ZMPSiS S.A.

Wykonawca robót budowlanych został już wyłoniony. Wkrótce rozstrzygnięte zostanie postępowanie na nadzór inwestorski.

TRÓJMIASTO WCIĄŻ CZEKA

Dużych powodów do radości nie ma jak na razie Trójmiasto. Najpierw w 2021 roku ogłaszano, że port instalacyjny dla farm powstanie w Gdyni. Rok później, na wniosek Ministra Aktywów Państwowych zmieniono jednak lokalizację na port zewnętrzny w Gdańsku. To efekt uzgodnień pomiędzy spółkami odpowiedzialnymi za przeszło 60 proc. zaplanowanych inwestycji offshore, czyli PGE i PKN Orlen, a także Polskim Funduszem Rozwoju. Nowa lokalizacja miała gwarantować realizację I fazy rozwoju sektora offshore do połowy 2025 roku. W marcu 2022 gdański port ogłosił postępowanie na wyłonienie dzierżawcy, który załadowi obszar morski m.in. celem wybudowania terminalu instalacyjnego. Choć oferty miały wpływać do 8 czerwca 2022 roku, postępowanie wydłużano kilkukrotnie m.in. do 29 września 2023. Obecnie komisja przetargowa analizuje otrzymane dokumenty.

– Ze względu na trwające postępowanie, do czasu wyłonienia przyszłego najemcy nie jest możliwym określenie lokalizacji przyszłego, ewentualnego terminala offshore, terminu rozpoczęcia prac budowlanych czy jego parametrów technicznych. Wynik postępowania przetargowego, wybór potencjalnego dzierżawcy w przyszłości umożliwi określenie kosztów realizacji inwestycji – tłumaczy Łukasz Malinowski, Prezes Zarządu Portu Gdańsk.

I choć jest jeszcze szansa, że terminal instalacyjny powstanie w Gdańsku, to przewagę ma Świnoujście.

– Obserwowałem kolejne nierealne rządowe decyzje o lokalizacji portu czy terminalu instalacyjnego w Gdyni czy w Gdańsku. Nie należy się spodziewać, że terminale instalacyjne będą w każdym polskim porcie, ponieważ to skomplikowane technicznie i kosztowne inwestycje. Świnoujście jest doskonale skomunikowane ze swoim zapleczem oraz połączone siecią transportu śródlądowego z Niemcami, a przez to z całą Europą zachodnią. Tą drogą mogą być transportowane wielkie i ciężkie gabaryty. Blisko jest Szczecin z zapleczem stoczniowym i produkcyjnym w postaci powstającej fabryki gondoli, fundamentów, fabryki podwodnych kabli morskich, ło-

Rafał Zahorski

Pełnomocnik Marszałka Województwa Zachodniopomorskiego ds. gospodarki morskiej, ekspert branży morskiej



W przypadku pierwszej nie tyle polskiej, a budowanej w polskiej strefie ekonomicznej, farmy wiatrowej mamy do czynienia z praktycznym brakiem polskich dostawców. Informacje o kilkudziesięcioprocentowym udziale polskich firm w tzw. łańcuchu dostaw należy traktować z przymrużeniem oka. Obecnie proces powstawania farm kontrolują zagraniczni partnerzy państwowych koncernów energetycznych, które choć finansują ten proces, nie mają ani know-how, ani wpływu na kształtowanie łańcuchów dostaw. Układ jest pozornie partnerski, ale państwowe

koncerny energetyczne w tej biznesowej relacji są na mocno podporządkowanej pozycji. Mogą jedynie prosić o, a nie żądać udziału polskich firm w łańcuchu dostawców czy poddostawców. Deklaracje to jedno, a biznes i pragmatyka to drugie. Polscy dostawcy czy poddostawcy będą się pojawiać, ale bardzo powoli. W perspektywie wielu lat możemy liczyć na maksymalnie kilka, a nie kilkadziesiąt procent udziału. Są to w większości firmy, które zadeklarowały chęć uczestniczenia w łańcuchach, a od tego do zostania dostawcą branży offshore widzie trudna i daleka droga. Wymaga ona dużych nakładów finansowych i inwestycyjnych oraz przejścia procesu prekwifikacji, by otrzymać pierwsze zapytania ofertowe. Branża offshore jest hermetyczna i wymagająca. Liczy się renoma, udokumentowana jakość i terminowość. Są w Polsce firmy, które mają w branży wyrobioną markę, ale mowa o kilku, a nie o kilkudziesięciu czy kilkuset podmiotach. Znam też wiele firm, którym się nie powiodło i poniosły kosztowną lekcję. Branżę offshore cechują większe wymagania techniczne i jakościowe oraz bariery wejścia niż te w branży stoczniowej. Porównywanie standardów i technologii z branży stoczniowej do offshore jest daleko posuniętym uproszczeniem. Fachowcy znają te różnice, ale tych w Polsce nie ma wielu. Polscy fachowcy, nawet u byłego szczecińskiego producenta fundamentów morskich farm wiatrowych ST3-Offshore pracują na zagranicznych kontraktach i wielu z nich trudno będzie ściągnąć do Polski.

Krzysztof Urbaś

Prezes Zarządu Morskich Portów Szczecin i Świnoujście



W Świnoujściu powstanie jeden z najnowocześniejszych terminali w Europie. Jego nabrzeża i place składowe pozwolą na transport i montaż najnowocześniejszych turbin wiatrowych o mocy 15 MW i większych. Docelowo terminal umożliwi instalację około 80 turbin rocznie. Powstanie na 20 hektarowym terenie, który ZMPSiŚ S.A. kupił od MSR Gryfia. W październiku 2022 r. ZMPSiŚ podpisał z Orlenem umowę dzierżawy na 30 lat. W czerwcu 2023 roku na świ-

noujską inwestycję przyznano portowej spółce ok. 66 mln euro z unijnego funduszu CEF 2. To 85 proc. dofinansowania, czyli maksymalna wielkość. Dla części hydrotechnicznej, za którą odpowiada ZMPSiŚ, wykonawca jest już wybrany.

pat i wszystkiego co potrzeba by przygotować morskie farmy wiatrowe do montażu w Świnoujściu – wyjaśnia Rafał Zahorski.

I choć port Szczecin – Świnoujście prowadzi w wyścigu to nie oznacza, że wszystko jest kolorowe, a przedstawiany oficjalnie termin oddania terminala na pewno zostanie dotrzymany.

– Niestety nie ma szans, by terminal instalacyjny w Świnoujściu ruszył w 2024 czy 2025. Myślę, że optymistycznym terminem jest 2026 – ocenia Rafał Zahorski. – Huraoptymistyczne zapowiedzi Daniela Obajtka i Marka Gróbarczyka, że inwestycja zajmie 2 lata nie miały pokrycia w rzeczywistości. Wiadomo było, że potrwa minimum 4 lata. Małe są też szanse, by nowy terminal instalacyjny był gotowy na tyle wcześniej, by brać go pod uwagę przy budowie pierwszej naszej morskiej farmy wiatrowej na Bałtyku. Według moich informacji obsługuje ją duńskie Rhone na Bornholmie.

W Trójmieście póki co pewniakiem za to jest produkcja wież wiatrowych na gdańskiej Wyspie Ostrów. Na początku 2023 umowę podpisały Agencja Rozwoju Przemysłu, Baltic Towers i hiszpańska spółka GRI Renewable Industries. Produkcja ma ruszyć w 2025

Farmy Wiatrowe





Wizualizacja – Terminal instalacyjny w Świnoujściu / ZMPSiŚ / mat. pras.

roku na terenie należącym do ARP. Powstanie tam hala do produkcji wież dla największych turbin wiatrowych o mocy powyżej 14 MW.

USTKA, ŁĘBA I WŁADYSŁAWOWO

W kolejce po inwestycje związane z morskim offshore ustawiają się też mniejsze porty ulokowane pomiędzy Szczecinem – Świnoujściem, a Gdynią i Gdańskiem. To licząc od zachodu: Kołobrzeg i Darłowo (Zachodniopomorskie), a następnie Ustka, Łeba i Władysławowo (Pomorskie). Z uwagi na wielkość tych portów, możliwość zanurzenia, wielkość kanałów żeglugowych i możliwość przyjmowania jednostek, nie wejdą do nich statki układające kable na farmie wiatrowej, stąd nie mają szans na bycie portami instalacyjnymi. Za to w grę wchodzi późniejsza obsługa i serwis. Tutaj z kolei ich atutem wobec wielkich portów jest bliska odległość od planowanych farm.

W tej rozgrywce zdecydowanie lepiej na razie stoją porty w Pomorskiem. W Ustce zaplanowano już 3 inwestycje, z czego 2 centra serwisowe morskich farm wiatrowych (PGE i RWE Renewables Poland Sp. z o.o.). Wiadomo, że baza operacyjno serwisowa PGE powstanie na terenie obejmującym część dawnej bazy przetwórstwa rybnego. W przypadku usterek, pracownicy wypłyną w morze, aby naprawić i uruchomić turbinę. Będą też przeprowadzać przeglądy. Trzecią planowaną inwestycją w Ustce jest rozbudowa wejścia do portu za którą odpowiada Urząd Morski w Gdyni. Wszystkie są na etapie projektowym.

– Najistotniejszą z naszego punktu widzenia i największą inwestycją jest rozbudowa wejścia do portu Ustka. Inwestorem w przypadku tej inwestycji jest Urząd Morski w Gdyni, a planowanym źródłem finansowania jest Krajowy Plan Odbudowy – mówi Maciej Karaś, prezes

Zarządu Portu Morskiego w Ustce Sp. z o.o. I dodaje: – Zależy nam na wszystkich tych inwestycjach jednak największym problemem jest przewlekłość ich realizacji. Obaj „nasi” deweloperzy poinformowali o dwuletnich opóźnieniach w realizacji zamierzeń. Natomiast inwestycja związana z rozbudową portu jest wstrzymana ze względu na zablokowane środki z KPO – wyjaśnia.

W Ustce powstanie również Centrum Kompetencji Morskiej Energetyki Wiatrowej. Tymczasem w Łebie wiadomo już, że działać mają dwie bazy serwisowe – jedna to Baltic Power za którą stoi Orlen i druga Equinor.

– BalticPower podpisało umowę na wieloletnią dzierżawę nabrzeża z Urzędem Miasta w Łebie, natomiast Equinor posiada własną nieruchomość w Porcie Morskim Łeba – ujawnia Patryk Prajowski z Portu Łeba.



JAKIE FARMY POWSTANĄ NA BAŁTYKU

Pierwsze pozwolenia lokalizacyjne na MFW wydano w 2013 roku, jednak dotychczas żadna nie powstała. W ostatniej turze Ministerstwo Infrastruktury ogłosiło, że rozdysponowano sześć ostatnich lokalizacji, z czego pięć przypadło Grupie Orlen a jedna PGE.

Inwestorzy, którym przyznano lokalizacje w polskiej strefie ekonomicznej Bałtyku:

- Energa z Grupy Orlen
- Ocean Winds - joint venture portugalskiego EDP Renewables i francuskiego ENGIE (MFW BC-Winds)
- Orlen i kanadyjska Northland Powers (MFW Baltic Power)
- PGE Baltica (MFW Baltica 1)
- PGE Baltica i duński Ørsted (MFW Baltica 2 i Baltica 3)
- Polenergia i norweski Equinor (MFW Bałtyk I, Bałtyk II i Bałtyk III)
- RWE Renewables (MFW FEW Baltic II)



Equinor i Polenergia budują trzy morskie farmy wiatrowe: Bałtyk I, Bałtyk II i Bałtyk III, o łącznej mocy około 3 GW. Mają zasilić energią ponad

4 MLN GOSPODARSTW DOMOWYCH.

– Equinor i Polenergia rozwijają na Morzu Bałtyckim trzy projekty farm wiatrowych Bałtyk o łącznej mocy 3000 MW. Baza serwisowa w Łebie, którą Equinor realizuje dla morskich farm wiatrowych Bałtyk, zostanie oddana do użytku w początku roku 2026. W tym roku skupiamy się na projekcie obiektów bazy O&M oraz wyborze głównego wykonawcy inwestycji. Pracujemy także nad pozyskaniem niezbędnych pozwoleń celem rozpoczęcia budowy w drugiej połowie 2024 roku. Także już w przyszłym roku planujemy pierwsze rekrutacje specjalistów do obsługi morskich farm wiatrowych. W Łebie docelowo pracę znajdzie około 100 osób, w tym także serwisantów turbin przy projektach morskich farm wiatrowych Bałtyk – tłumaczy Aneta Wieczerek-Krusińska, Leader Communication, Equinor Polska sp. z o.o.

W trzecim z portów pomorskiego, czyli Władysławowie bazę serwisową zdecydował się utworzyć Ocean Winds za którym stoi hiszpańska spółka będąca efektem joint venture EDPR S.A. i ENGIE S.A. Umowę dzierżawy zawarto już wiosną 2022 roku, prace budowlane mają się rozpocząć w 2024, a jej start zaplanowano na 2026.

Na mapie inwestycji nie znalazły się Kołobrzeg i Darłowo z Zachodniopomorskiego.



- Nasz port nie został uwzględniony jako port serwisowy do obsługi morskich farm wiatrowych, które mają powstać na obszarze Ławicy Słupskiej. W związku z tym nie są planowane żadne inwestycje na terenie portu. Widzimy jednak szansę w momencie powstania drugiej dużej farmy wiatrowej, która ma powstać pomiędzy Darłowem, a Kołobrzegiem, ale na chwilę obecną nie podjęto decyzji o lokalizacji portów serwisowych – mówi Damian Andrys, Inspektor ds. eksploatacji portów w Zarządzie Portu Morskiego Darłowo Sp. z o.o.

Nie tylko polskie porty liczą na swój udział w budowie i obsłudze polskich farm na Bałtyku.

– Pamiętajmy, że muskuły prężą też floty serwisowe i ich porty bazowe północnego Bałtyku, już specjalizujące się w obsłudze farm wiatrowych. Według mojej wiedzy my nawet nie zaczęliśmy budować własnej floty serwisowej. Chciałbym, by nie tylko Ustka, ale także port w Kołobrzegu były znaczącymi portami serwisowymi, a doświadczone i profesjonalne załogi kutrów rybackich stanowiły w niedalekiej przyszłości załogi floty serwisowej morskiej energetyki wiatrowej w naszej strefie ekonomicznej – tłumaczy Rafał Zahorski, dodając, że to, czy dany port staje się tym serwisowym, jest decyzją biznesową inwestorów czy potem operatorów energetycznych, a nie rządu czy ministerstwa.

ZADYSZKA W BRANŻY OFFSHORE

Wielkość inwestycji w portach, terminy ich realizacji są pochodną sytuacji w samej branży offshore, ale i też np. środków unijnych. Tylko w KPO na poprawę warunków dla rozwoju OZE przewidziano 3,7 mld złotych. Wnioskować o nie mogą użytkownicy krajowego systemu elektroenergetycz-

nego, społeczności energetyczne, wytwórcy energii z farm wiatrowych na Bałtyku, producenci elementów do budowy morskich farm wiatrowych, zarządy portów morskich, operatorzy terminali czy administracja morska. Jednym z efektów ma być właśnie budowa morskich farm wiatrowych o mocy 1500 MW.

Co do samej branży zdaniem Rafała Zahorskiego mamy do czynienia z międzynarodowym kryzysem. Jak twierdzi ekspert wycofało się przynajmniej kilku dużych inwestorów, unieważniono kilka prawie dopiętych inwestycji, a wyniki finansowe za 2022 r. niektórych producentów nie robią wrażenia. Są problemy w łańcuchach dostaw, widać gigantyczny wzrost kosztów inwestycji, wpadki jakościowe w najnowszych turbinach 15 MW, wzrastają też koszty reklamacji i napraw.

– Nowy rząd stanie przed problemem przekalkulowania kosztów inwestycji i zrewidowania ich wielkości, co oznacza, że już wkrótce możemy być świadkami redukcji zapędów inwestycyjnych. Koszty morskiej energetyki wiatrowej w 2026 roku będą nie do porównania, z tymi w 2018 czy 2019, kiedy planowano inwestycje do realizacji pierwotnie nawet w 2024 r. – tłumaczy Rafał Zahorski.

Wśród pozytywów warto podkreślić, że według Międzynarodowej Agencji Energii (IEA) oraz Światowej Rady Energetyki Wiatrowej (GWEC) Bałtyk obok Morza Północnego, Żółtego i Wschodniochińskiego ma najlepsze na świecie warunki do budowy morskich elektrowni wiatrowych. Fakt, że Bałtyk nie zamarza, ułatwi montaż i eksploatację turbin. Według Rafała Zahorskiego w wariantcie optymistycznym montaż pierwszych fundamentów na pierwszej farmie wiatrowej w Polsce rozpocznie się w 2026 r. Tym samym pierwsza moc może być oddana najwcześniej w 2027 roku.

Przestrzeń i komfort, czyli nowy salon Jaguar Land Rover

Szczeciński salon Jaguar Land Rover w Ustowie to najnowszy obiekt tej marki w Polsce. Łączy w sobie salon sprzedaży, strefę obsługi klienta, warsztat mechaniczny, blacharnię oraz lakiernię. Zachwyca nowoczesnym designem, dbałością o szczegóły wystroju wnętrza, przestronną i komfortową przestrzenią.



– Salon Jaguar Land Rover Bońkowski British Auto to jedyny salon w Polsce, spełniający wyśrubowane standardy koncernu Jaguar Land Rover, który został wybudowany na przestrzeni ostatnich pięciu lat – mówi Michał Stoltmann, prezes zarządu oraz współwłaściciel Bońkowski British Auto.

– Został wybudowany w najwyższym reżimie ecobuildingu, z zastosowaniem instalacji fotowoltaicznej oraz wysoką izolacyjnością cieplną ścian i dachu, która pozwala na duże oszczędności energetyczne. Wewnątrz oferuje przestronną i komfortową przestrzeń dla klientów, gdzie mogą swobodnie zapoznać się z pojazdami, usiąść w nich, oraz skonsultować się z ekspertami. Każdy model samochodu jest odpowiednio wystawiony, aby klienci mo-

gli go dokładnie obejrzeć i ocenić. Na miejscu pracuje bardzo dobrze wykwalifikowany personel, który doskonale zna produkty i marki. To bardzo istotne, gdyż klienci oczekują profesjonalnej obsługi i wsparcia przy wyborze samochodu. Oprócz sprzedaży oferujemy również usługi serwisowe i konserwacyjne w dotychczasowym serwisie, który od początku istnienia firmy – koniec 2019 – funkcjonuje jako docelowy serwis wybudowany zgodnie ze wszystkimi globalnymi standardami JLR.

Na początku dealerstwo Jaguar Land Rover w Szczecinie działało w tymczasowym, niewielkim obiekcie, o charakterze pop-up store'u. Jednak spore zainteresowanie tymi markami spowodowało, że budowa odpowiedniej infrastruktury była kwestią czasu.

– Nowy obiekt to najwyższe standardy koncernu Jaguar Land Rover, miejsce ekspozycji dla tych kultowych, brytyjskich samochodów. To jednocześnie luksusowa przestrzeń, w której można skonfigurować swój wymarzony samochód oraz doposażyć w ciekawe akcesoria – podkreśla Michał Stoltmann. – W naszym regionie do tej pory brakowało oferty w tym segmencie, dlatego na podstawie naszych obserwacji podjęliśmy decyzję o jej poszerzeniu. W efekcie jesteśmy jedynym salonem marek luksusowych, a tym samym marek Range Rover, Defender, Discovery oraz Jaguar w województwie zachodniopomorskim. Naturalne było podjęcie decyzji o otwarciu tego salonu w Szczecinie, który jest perłą Pomorza Zachodniego.

Nowy salon zatrudnia trzydziestu pracowników. To przeszkoleni i posiadający najwyższe certyfikaty fachowcy, zarówno w zakresie serwisowym, jak i sprzedażowym. – To ludzie tworzą wyjątkowość miejsca – zaznacza prezes zarządu. – Jestem przekonany, że mając tak wykwalifikowaną kadrę jesteśmy w stanie zapewnić jakość obsługi na najwyższym poziomie. Poprzedni rok działalności Jaguar Land Rover w Szczecinie i na Pomorzu Zachodnim to znaczna poprawa dostępności produktów. Zmniejszył się okres oczekiwania na zamówione samochody, a tym samym wzrosło zainteresowanie najbardziej prestiżowymi modelami.

Jak minął 2023 i co przyniesie 2024 rok – pyta Juliannę Kankowską kierowniczkę sprzedaży i obsługi klienta.

Rok 2023 był dla Bońkowscy British Auto – domu marek Range Rover, Defender, Discovery i Jaguar, okresem istotnych zmian i sukcesów. Znaczącym osiągnięciem było zakończenie budowy oraz uroczyste otwarcie najbardziej nowoczesnego Salonu Jaguar Land Rover w Polsce – mówi Julianna Kankowska. Równie niezaprzeczalnym sukcesem było przejście marek z segmentu premium plus do luksusowego. To posunięcie odzwierciedliło się nie tylko w jakości i wyrafinowaniu oferowanych pojazdów, ale także w rosnącym zainteresowaniu klientów, którzy poszukiwali czegoś więcej niż tylko prestiżu – poszukiwali wyjątkowości, która wyróżnia ich na tle innych brandów. Samochody te, będące symbolem luksusu i elegancji, zyskały uznanie nie tylko ze względu na swoje terenowe możliwości, ale i za doskonałą adaptację do warunków miejskich. Ich wszechstronność sprawia, że są one idealnym wyborem zarówno dla miłośników przygód poza miastem, jak i tych, którzy cenią sobie miejską wygodę i elegancję.

Rok 2023 był również czasem znakomych wydarzeń, które na długo pozostaną

w naszej pamięci. Wydarzenie „Odkryj Region z Range Roverem”, zorganizowane we współpracy z Pałacem Manowce, pozwoliło uczestnikom doświadczyć luksusu i możliwości terenowych Range Rovera, odkrywając piękno lokalnych terenów jak i samego Pałacu. Otwarcie najnowocześniejszego salonu Jaguar Land Rover w Polsce zgromadziło niesamowite osobistości, w tym Vasko Vassileva, Baltic Neopolis Orchestra, Kasię Nosowską, podróżnika Tomasza Michniewicza oraz niesamowitego dziennikarza Mateusza Hładkiego. Również przy tej okazji przeżyliśmy premierę najmocniejszego SUV-a w historii marki – Range Rovera Sport w wersji SV. Kolejnym eventem weszliśmy w świat Defendera z off roadem budzącym niesamowitą adrenalinę i w końcu dobrnęliśmy do końca roku, organizując Koncert Charytatywny, który pozwolił nam w jeden wieczór zebrać kwotę 23 600 zł. Suma w całości została przekazana na konto Samodzielnego Publicznego Szpitala Klinicznego Nr 1 im. prof. Tadeusza Sokołowskiego, Pomorskiego Uniwersytetu Medycznego w Szczecinie i została wykorzystana na wyposażenie Kliniki Pediatrii, Onkologii i Immunologii Dziecięcej w sprzęt medyczny.

Z myślą o nowym roku, planujemy dalsze kroki mające na celu umocnienie swojej pozycji na rynku luksusowych samochodów.

W 2024 roku Jaguar Land Rover Szczecin kontynuuje swoją strategię innowacyjności również w zakresie ofert dla przedsiębiorców, wprowadzając coraz to bardziej atrakcyjne i dostosowane do ich potrzeb rozwiązania finansowe. Jednym z przykładów jest oferowany leasing 102% lub Range Rover Velar dostępny w ofercie biznesowej już od 2700 zł.

Takie pakiety są odpowiedzią na rosnące oczekiwanie przedsiębiorców, którzy poszukują nie tylko prestiżowych i efektywnych

samochodów do swoich firm, ale również oczekują transparentnych i korzystnych rozwiązań finansowych. W dynamicznie zmieniającym się świecie biznesu, elastyczność i dostosowanie do indywidualnych potrzeb klientów biznesowych jest kluczowe. Dlatego firma stale pracuje nad rozszerzaniem i ulepszaniem swojej oferty, aby zapewnić najlepsze możliwe rozwiązania.

Nadchodzący rok obiecuje również serię eventów, które będą nie tylko okazją do prezentacji najnowszych modeli, ale także intencją do nawiązywania relacji z klientami i partnerami biznesowymi. Spodziewamy się ciekawych współprac, które otworzą nowe możliwości dla marek oraz jej fanów, jednocześnie podkreślając ich unikalny charakter i prestiż.

Równie istotnym aspektem planów na 2024 rok jest rozwój zespołu. Wiedząc, że wysoko wykwalifikowana kadra jest kluczem do sukcesu, firma niezmiennie zamierza inwestować w szkolenia i rozwój kompetencji swoich pracowników. Celem jest rozwijanie zespołu ekspertów, którzy nie tylko doskonale znają produkty, ale są też w stanie doradzić klientom, pomóc im w wyborze idealnego samochodu i zapewnić obsługę na najwyższym poziomie.

Rok 2023 był dla Bońkowscy British Auto rokiem transformacji i wzrostu, a plany na 2024 rok zapowiadają kontynuację tej pozytywnej tendencji. Z niecierpliwością oczekuje się kolejnych kroków, które umocnią pozycję marek Range Rover, Defender, Discovery i Jaguar w segmencie samochodów luksusowych, oferując klientom nie tylko nietuzinkowy produkt, kompleksowe i wyjątkowe doświadczenia, ale również niezrównaną obsługę klienta – podsumowuje – Julianna Kankowska.

ad/ fot. materiały prasowe



EDWARD OSINA

Pieniądze nie mogą być celem, są jedynie narzędziem pozwalającym tworzyć

Edward Osina – jeden z najważniejszych szczecińskich przedsiębiorców, prezes Przedsiębiorstwa Budowlanego Calbud, twórca śmiałych i niezwykłych inwestycji w stolicy Pomorza Zachodniego jak np. nowoczesnego kompleksu hotelowo - biurowego Posejdon, mecenas sztuki. Kiedy i w jaki sposób zarobił swoje pierwsze pieniądze?

Pierwsze pieniądze w życiu zarobiłem kiedy byłem w czwartej klasie szkoły podstawowej. Moja babcia była właścicielką m.in. sklepu tekstylnego w którym sprzedawała materiały z beli. Jednocześnie mieszkała na wsi i niedaleko Krasnogostawu miała kawałek pola, gdzie uprawiała tytoń. Któregoś dnia powiedziała do mnie: „jeżeli chcesz w życiu zarabiać pieniądze, to może zerwiesz ten cały tytoń z pola, a jego liście nawleczesz na takie wianki z drutu”. Odpowiedziałem: „dobrze babciu, ale ile otrzymam za jeden wianek?”. Wprawdzie w tym czasie pomagałem już w pracy ojcu, który był stolarzem, ale nie oczekiwałem za to pieniędzy. Tym razem zachęcony propozycją Babci, zaproponowałem stawkę w wysokości 1,50 zł za wianek. Ostatecznie stanęło na 1 zł. Przystałem na to i przez kolejne trzy tygodnie wakacji zrywałem tytoń. Pamiętam, było bardzo gorąco, ręce się lepily i strasznie gryzły mnie muszki. Zerwany tytoń nosiłem pod dom, nawlekałem na wianki, a potem przybijałem gwoździkami do drewnianej ściany domu. Codziennie liczyłem, ile zarobiłem. Jak doszło do sfinalizowania umowy okazało się jednak, że zamiast złotówki za wianek babcia wypłaciła mi po 50 groszy za każdy z nich. Stwierdziła, że przeliczyła się, nie doceniając mojej wydajności, więc nie mogę dostać aż tyle pieniędzy. Mimo to byłem zadowolony, że zarobiłem trochę pieniędzy po raz pierwszy w życiu – za pewno Edward Osina.

Zawsze miał pieniądze przy sobie, w rezerwie, żeby nimi wspomóc mamę. Była w domu czwórka rodzeństwa plus brat cioteczny, który się z nami wychowywał. Wiedział, że musi je szanować i oszczędzać.

– Takie przeświadczenie towarzyszyło mi już od dziecka. Starałem się pomagać mamie, wspierać ją np. w zakupach. Dorabiałem także na rwaniu chmielu. Krasnystaw i okolice, skąd pochodzę, to kraina chmielu. W wakacje wstawałem o godzinie 5 rano, o godzinie 5.30 byłem już z kolegami na tzw. na chmielniku i zaczynaliśmy pracę. Byłem mistrzem świata w zrywaniu chmielu. Wymarzyłem sobie wtedy, że za zarobione pieniądze kupię końcówkę z bambusa do wędki i kołowrotek. Bo mieliśmy wędki zrobione z kijów leszczynowych. A ja chciałem, aby jej część była





z bambusa. To było moje marzenie. I spełniłem je! Kupiłem końcówkę, z bólem serca co prawda (śmiech), ale kupiłem. Potem marzyłem o rowerze – Huraganie. W końcu kupiłem nieco inny. Na wszystko musiałem sam zarobić. Ale to nie była dla mnie przykreść. Chciałem pracować. Dorabiałem też z kolegami w cegielniach. Trudna, ciężka praca. Ale były z tego dodatkowe pieniądze i satysfakcja, że samodzielnie je zarobiłem. Potem, już w szkole średniej w Lublinie, dorabiałem sobie grając na gitarze basowej na różnych imprezach. I to były już bardzo dobre zarobki – dodaje Edward Osina.

W 1991 roku założył ze współnikami własną firmę Calbud. Wtedy też powróciło wspomnienie z dzieciństwa, że nie wystarczy ustalić cenę i coś zrobić, ale trzeba jeszcze potem wyegzekwować te pieniądze.

– Nie dopuszczałem wtedy do siebie myśli, że ktoś może mi nie zapłacić za wykonaną pracę. Ewentualnie, że mogę mieć problemy z powodu jakichś usterek, że nie wykonam dobrze inwestycji i mogę nie dotrzymać terminu. Życie szybko zweryfikowało moje poglądy i przeświadczenia. Usterek nie było za dużo, więc to nie stanowiło zagrożenia, termin, gdyby nawet był opóźniony o dzień czy dwa, to też nie powodował większych konsekwencji. Pojawiać się jednak zaczęły braki w płatnościach. Na początku lat 90. ubiegłego stulecia w modzie było, a nawet w dobrym tonie, że inwestor nie płacił. A ja budziłem się rano zlaný potem z obawą czy na koniec miesiąca będę miał na wypłaty dla swoich pracowników. To było coś strasznego. Uczucie to prześladowało mnie to przez wiele lat. A ja nigdy nie byłem cwaniakiem. Wychowywałem się w małym miasteczku, chodziłem do kościoła, na religię. Mój ojciec był bardzo rzetelny i uczciwy. I w takim duchu uczciwości, rzetelności, solidności, sumienności i dokładności zostałem wychowany. Wszystko trzeba wykonywać od A do Z, terminowo, nikogo nie można zawieść a tym bardziej oszukać. A w tej sytuacji transfor-

macji ustrojowej stawiano na nieco inny styl prowadzenia działalności gospodarczej. O ile Babcia, choć zmieniła mi wynagrodzenie za pracę przy zbiorze tytoniu, była wobec mnie sprawiedliwa, uczciwa, o tyle w dorosłym życiu nierzetelność niektórych kontrahentów nie miała żadnego moralnego uzasadnienia, zazwyczaj bywała chęcią zarobienia nieuczciwie kosztem naszej firmy. Tego nigdy nie zaakceptuję, tak z przyczyn ekonomicznych, jak i zwłaszcza etycznych. Musieliśmy więc znaleźć inny sposób funkcjonowania. Dla tego bardzo skrupulatnie zaczęliśmy dobierać inwestorów. Wierzyłem wtedy mocno, że trzeba płacić wszystkie swoje zobowiązania, podatki i jeżeli będzie się wywiązywać ze swoich powinności, to wszyscy to zauważą i to docenią. Naprawdę tak myślałem ja i moi współpracownicy. I wtedy boleśnie się przekonałem, że mało kto to zauważa i docenia, że nawet dla Państwa dobra reputacja tj. dziesięciolecia rzetelnie płaconych podatków, dotrzymywanie kontraktów w sumie nic nie znaczą. Umieliśmy jednak kumulować pieniądze. Postanowiliśmy w firmie nie konsumować środków, żyliśmy skromnie, np. nie budowaliśmy własnych domów. Utrzymaliśmy się, choć wtedy wiele firm zbankrutowało. Zadziałała ta moja obserwacja babci i ojca z dzieciństwa. Bo oni potrafili szanować pieniądze, dobrze nimi gospodarować. Dzisiaj pieniądze potrzebne są nam do tego, aby inwestować, budować, zmieniać na lepsze naszą rzeczywistość, otoczenie. Pieniądze nie mogą być celem, są jedynie narzędziem pozwalającym tworzyć. To jest dziś dla mnie istotą rzeczy. To jest sens wszelkiej aktywności. Im człowiek jest starszy, tym mniej liczą się pochwały, a tym bardziej własna satysfakcja. Wciąż dźwięczą mi w uszach słowa Zbigniewa Herberta, którymi pięknie ujął towarzyszące mi od lat przemyslenia: „Bądźcie rzetelni. Hodujcie w sobie odwagę i skromność. Niech Wam towarzyszy wiara w nieosiągalną doskonałość i nie opuszcza niepokój i wieczna udręka, które mówią, że to co osiągnęliśmy dzisiaj to stanowczo za mało”. – podsumowuje prezes Calbudu.

autor: ds. /foto: Jarosław Gaszyński

MACIEJ SKARUL

Największy sukces odnoszą najlepiej zarządzane startupy

Rozwój startupów to długotrwały proces, średnio zajmujący 10–12 lat, wymagający dużych nakładów finansowych, odpowiedniego zarządzania oraz mentoringu. Szansą na rozwój na tym wymagającym rynku jest inwestor, który uwierzy w wizję i potencjał firmy. Takim inwestorem jest ffVenture Capital zarządzająca funduszami VC w Nowym Jorku i Warszawie. O startupowej rzeczywistości rozmawiamy z Maciejem Skarulem, szczecińskim inwestorem i Partnerem w ff Venture Capital.

Zanim porozmawiamy o inwestowaniu w startupy, porozmawiajmy o Tobie. Jak rozpoczęła się karierę na rynku finansowym?

(śmiech) Klasycznie. Przynajmniej w moim przypadku. Skończyłem studia magisterskie na SGH w Warszawie, potem praca w banku, a po 10 latach odbycie czteromiesięcznego kursu na Harvardzie, który jest odpowiednikiem Executive MBA.

Co najlepiej wspominasz z Harvardu?

Jest się przez cały ten czas na kampusie i można poczuć, zobaczyć, doświadczać jak wyglądają jedne z najlepszych studiów biznesowych na świecie. Studiowanie tam otwiera horyzonty zarówno życiowe, jak i biznesowe. Uczestnictwo w tym kursie to była najlepsza inwestycja w siebie, która zmusiła mnie do zastanowienia się nad karierą, czego następstwem było rozpoczęcie pracy w branży Venture Capital. Zależało mi by zacząć wreszcie robić to, co buduje długotrwałe wartości i tworzy międzynarodowe podwaliny dla biznesu.

Stąd pomysł na inwestowanie w startupy?

Inwestowanie w startupy to budowanie czegoś niesamowicie ciekawego. Jeszcze będąc na studiach zastanawiałem się, dlaczego w Polsce nie ma tylu międzynarodowych korporacji jak w Stanach czy w Europie. Dlaczego się one stąd nie wywodzą, czemu nie posiadamy globalnych marek? Mam ambicje, żeby zmienić tą sytuację i pomóc w procesie wchodzenia lokalnych startupów na rynek zagraniczny.

W jakie branże inwestuje ff Venture Capital?

Inwestujemy w startupy technologiczne, czyli oparte o software. Są to firmy na bardzo wczesnym etapie rozwoju: roczne, dwuletnie, które czasami posiadają dopiero pierwsze przychody. Zaczynamy współ-



pracę z nimi na bardzo wczesnym etapie. Niektórzy decydują się na inwestycje już na etapie prezentacji, ff Venture Capital wybiera raczej firmy, które już są na rynku. Jeżeli generują przychody w Polsce lub za granicą, to daje nadzieję na rozwój przedsiębiorstwa nie tylko na rynku rodzimym. W naszych działaniach skupiamy się przede wszystkim na wyszukiwaniu liderów technologicznych, którzy są gotowi na międzynarodową ekspansję, a w dłuższej perspektywie są w stanie osiągnąć globalny sukces.

Jak wygląda proces pozyskiwania nowych startupów?

Startupy zgłaszają się do nas same lub z polecenia, ale my również przeszukujemy rynek i odzywamy się do firm, które nas interesują. Proporcje źródeł pozyskiwania klientów są równo rozłożone.

Jak zaczęła się twoja współpraca z ff Venture Capital?

Mariusza Adamskiego, mojego obecnego wspólnika znalazłem już wcześniej i to właśnie on ściągnął ffVC do Polski. Można

powiedzieć, że przyszedłem na gotowe (śmiej). Ff Venture Capital to amerykańska firma zarządzająca funduszami VC w Nowym Jorku i w Warszawie.

Ile europejskich startupów posiadacie w waszym portfelu?

Jest to 20 firm, wcześniej mieliśmy jedynie plany ekspansji na Europę. O tym żeby inwestować na rynku polskim zdecydowały dwa czynniki: po pierwsze, jesteśmy krajem dynamicznie rozwijającym się, jeżeli chodzi o startupy oraz nowoczesne technologie oraz mamy solidne podwaliny w zakresie specjalistów z branży technologicznej oraz softwareowej. To, czego zabrakło na polskim rynku, to oczywiście kapitał i wiedza jak międzynarodowo budować firmę i to jest właśnie moment, w którym wkraczamy my, ff Venture Capital. Nie ukrywam, iż bycie z firmami na etapie budowania tego ekosystemu i obserwowanie jej wzrostu daje sporo satysfakcji.

Od jak dawna działacie na naszym rynku?

Rozpoczęliśmy naszą działalność inwestycyjną w 2021 roku. Oprócz wspomnianego wcześniej portfela, 1 czerwca utworzyliśmy kolejny fundusz. To, co jest w nim unikalne to współpraca z japończykami, którzy zainteresowali się naszym rynkiem technologicznym. Widzą w nim spory potencjał. Z naszego punktu widzenia zwiększył się zakres ekspansji naszych startupów nie tylko do Stanów, ale również do Japonii. Zarządzany przez nas fundusz otwiera niezbadany dotąd rynek dla startupów z Europy Środkowej. Analizując gospodarki obu regionów – CEE i japońską, widzimy, że stoją przed nimi podobne wyzwania.

Jakie to wyzwania?

Zmiany w globalnym handlu, zależności energetyczne czy starzejące się społeczeństwa. To wyjątkowa szansa dla ambitnych spółek ze środkowej Europy, posiadających pomysły gotowe do komercjalizacji. To im dajemy możliwość przyspieszenia wzrostu. A dla japońskich korporacji tworzymy możliwość szybkiej absorpcji najnowszych, niezbędnych w ich rozwoju technologii. Dlatego naszą misję widzimy jako budowę mostów pomiędzy ekosystemem spółek CEE, a japońskim środowiskiem przemysłowym.

Co najbardziej przyciąga uwagę japońskich inwestorów?

Japończycy interesują się firmami, które są zaawansowane technologicznie i mają trwałą przewagę technologiczną. Chodzi w szczególności o obszar szeroko pojętego zrównoważonego rozwoju tzw. „sustainability” oraz automatyzacji przemysłu. Są to branże, w które zamierzają inwestować również na rynku rodzimym, dlatego szukają u nas rozwiązań, z których sami mogliby skorzystać.

Dlaczego akurat te sektory cieszą się wśród japońskich inwestorów największym zainteresowaniem?

W zrównoważonym rozwoju nie chodzi tylko o bycie eko, ale o wypracowanie przewagi, która polega na sprostaniu wyzwaniom przyszłości. To wzięcie na siebie odpowiedzialności za działania podjęte w kontekście gospodarki, ekonomii czy środowiska naturalnego z myślą o komforcie życia nie tylko własnego, ale przede wszystkim przyszłych pokoleń. Natomiast, jeżeli mówimy o automatyzacji przemysłu to na rynku japońskim brakuje pracowników, nikt nie chce pracować w zakładach czy fabrykach, do tego dochodzi niź demograficzny, ogół czynników powoduje, iż Japonia musi iść w stronę automatyzacji.

Co z pozostałymi waszymi inwestycjami, jak oceniasz ich rozwój?

Rozwijają się dobrze, jesteśmy zadowoleni ze swojego portfela. Mamy przykłady firm, których założyciele wyjechali do Stanów i osiągają obecnie kilkumilionowe przychody. Daje

to ogromne poczucie zadowolenia oraz satysfakcji z wykonywanej pracy.

Co zdecydowało o tak dużym sukcesie tych startupów? Pomysł na biznes?

Pomysł to jedno, ale prawdziwym źródłem sukcesu są ludzie, którzy prowadzą te startupy, ich determinacja i wiedza na temat prowadzenia firmy. Jeżeli coś może zdecydować o niepowodzeniu danego startupu, to właśnie brak tego czynnika. Może nie odkrywam tutaj nic nowego, ale największy sukces odnoszą najlepiej zarządzane przedsiębiorstwa.

Jakie macie plany na przyszłość, po zdobyciu tak ciekawego inwestora?

Dobre pytanie. Na pewno będziemy dalej rozwijać nasze startupy, pomagać naszym spółkom, nie tylko tym polskim, ale również niemieckim i austriackim. Szczególnie rynek niemiecki wymaga dużo uwagi ze względu na swoją wielkość oraz konkurencyjność. Zarządzanie inwestycjami ze stolicy to kolejne wyzwanie. Nasz fundusz wyróżnia to, iż mało, który polski fundusz może pozwolić sobie na inwestycje w dobre niemieckie startupy. Powód jest prozaiczny, a mianowicie ilość posiadanych środków na inwestycje oraz konkurencyjność tego rynku. Nasza przewaga wynika z faktu posiadania dwóch źródeł inwestycji Stanów Zjednoczonych oraz Japonii, dzięki czemu stać nas na wkraczanie szerzej na rynek europejski. To, do czego dążymy to odciśnięcie swojego śladu na rynkach austriackim oraz niemieckim, zbudowanie większej marki. Chcemy dalej wspierać nasze startupy, które może któregoś dnia zadebiutują na giełdzie, a może też doczekamy się momentu, kiedy zabrzmi dzwonek na nowojorskiej giełdzie.

Jak daleko sięga wasza polityka inwestycyjna?

Koncentrujemy się na 7 krajach Europy środkowej, a naszą misją jest wspieranie w międzynarodowym rozwoju naszych startupów. Małe spółki technologiczne z Europy Środkowej posiadają ekspertyzę i doświadczenie w obszarach interesujących duży przemysł w Europie Zachodniej, USA i Japonii, a jednocześnie mają mniejsze możliwości pozyskania kapitału i ekspansji międzynarodowej. Widzimy dużą szansę na wypełnienie tej przestrzeni. Planujemy nie tylko zasilenie wyselekcjonowanych startupów w kapitał na komercjalizację ich rozwiązań, ale także chcemy im umożliwić prezentację technologii partnerom przemysłowym w Japonii, USA i Europie. To trzy największe na świecie, poza Chinami gospodarki świata.

Warszawa to już punkt docelowy ffVC?

Nie, myślimy o otwarciu kolejnego biura w Berlinie, które pozwoli na sprawniejsze pozyskiwanie firm z niemieckiego rynku oraz zarządzanie nimi.

Czy będzie to pretekst do częstszego odwiedzania rodzinnych stron?

Tak, Szczecin jest dobrym miejscem do życia i spędzania czasu wolnego: blisko nad morze, jeziora dookoła, Berlin również w zasięgu.

Zmieniając trochę temat, nie czułeś pokusy by iść w ślady swojego ojca?

Marketing to nie moja bajka, także taka myśl nie przyszła mi do głowy.

A co poza pracą wypełnia twój czas wolny?

Sport, mecze piłkarskie, bieganie. Ostatnio brałem udział w maratonie berlińskim, a co ponadto... uwielbiam czytać głównie klasykę, ale również literaturę piękną.

Dziękuję za rozmowę i powodzenia w rozwoju ffVC!



firma instalacyjna dla wymagających inwestorów

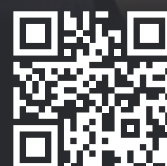
pompy ciepła

rekuperacja

ogrzewanie / chłodzenie

woda i uzdatnianie

biuro@hmi.info.pl | tel. 91 887 61 16
www.hmi.info.pl



„Świat Whisky & Wina” w Galerii Nowy Turzyn

Lepszych trunków w szczecinie nie znajdziecie. „Świat Whisky & Wina” to prawdziwy skarbiec niezwykłych trunków. Można w nim znaleźć nie tylko te znane i popularne, ale również rzadko spotykane w polskich sklepach, oryginalne i ekskluzywne whisky, wina, wódki, rumy, giny, koniaki, bourbony, brandy, tequile, likiery, szampany. Do tego wyborne cygara, „prezentówki”, zestawy na każdą okazję i uroczystość oraz miniaturki wysokowych napojów. To również chyba jedyne miejsce w szczecinie, w którym na klientów czeka specjalna półka pełna lokalnych wyrobów alkoholowych.

Oferta „Świata Whisky & Wina” znajdującego się w szczecińskiej Galerii Nowy Turzyn robi wrażenie i zadziwia nawet najbardziej wymagających klientów. Znajduje się w niej m.in. ponad 200 rodzajów whisky, ponad 100 rumów, wódki premium, a także ponad 200 rodzajów wyselekcjonowanych win, większości których nie kupi się w innych sklepach.

W klimatycznym lokalu znajdują się także alkohole w butelkach i zestawach prezentowych na każdą okazję. Jako nieliczni oferują lokalne trunki, z których Szczecin słynie nie tylko w Polsce, ale również na świecie. To m.in. słynne szczecińskie wódki Starka, nalewki z destylarni Mały Kogut, giny Heritage — uznane jako najlepszy współczesny gin na świecie, premium wódka Szczecińska Ziemniaczana oraz Szczecińska Przepalanka. „W naszym sklepie można także zaopatrzyć się w oryginalne kubańskie cygara” — zapewnia współwłaściciel — Michał Darcz.

„Świat Whisky & Wina” oferuje ciekawe propozycje z segmentu tzw. usług pozasprzedażowych.

„Cyklicznie prowadzimy degustacje alkoholi. Jestem enologiem z wykształcenia. Dlatego osobiście przeprowadzam smakowanie win. Natomiast do prezentacji whisky, rumów czy wódek zapraszamy ekspertów i specjalistów w tych segmentach. Mamy możliwość zorganizowania degustacji indywidualnych oraz firmowych w naszym lokalu (do 25 osób), jak również w wybranych przez klientów miejscach.

Dobieramy wino do potraw, a także projektujemy karty win dla gastronomii, szkolenia winiarskie i barmańskie. W naszej ofercie znajduje się alkohol na wszelkiego rodzaju imprezy okolicznościowe np. wesela. Personalizujemy etykiety alkoholi oraz opakowania. Tworzymy także zestawy upominkowe” — wyjaśnia Michał Darcz.

Firma oferuje darmową dostawę produktów. Oczywiście zakupionych powyżej określonej kwoty. Nasz sklep internetowy whiskywina.pl



Michał Darcz – współwłaściciel



oferuje darmową dostawę alkoholu od 499 zł. Dla firm szczecińskich i okolicznych oferujemy dostawę alkoholu gratis.

Dla firm proponujemy alkohole w zestawach upominkowych, butelki prezentowe, a także eleganckie opakowania. Na zlecenie klienta możemy wystać zakupiony u nas prezent pod wskazany adres.



Świat Whisky & Wina Ul. Bohaterów Warszawy 40 | Szczecin, Galeria Nowy Turzyn
biuro@whiskywina.pl | tel. 530455008

Sklep czynny od pn. do sob. od 10.00 – 20.00

f / świat whisky i wina | www.whiskywina.pl



Konrad Kijak

Idea przynosi największy zysk

Popularność tenisa nie maleje, wręcz przeciwnie, przeżywa kolejny renesans, m.in., za sprawą sukcesów na międzynarodowych kortach, takich wybitnych zawodników jak Iga Świątek czy Hubert Hurkacz. Warto tą dyscypliną sportu „zarażać” już od najmłodszych lat co czyni, z sukcesami, KIA Polmotor. Marka ma zdecydowanie więcej do zaoferowania niż logo firmy, które pojawia się na banerach czy samochodach. To przede wszystkim pełne i osobiste zaangażowanie w promocję sportu, które udaje nam się łączyć z promocją naszych produktów — mówi Konrad Kijak dyrektor KIA Polmotor.

W tym roku minie sześć lat, od kiedy hala tenisowa nosi nazwę KIA Polmotor Arena. Skąd pomysł by Kia Polmotor wspierała tenis i dbała o edukację w tym kierunku, najmłodszych pasjonatów tego sportu?

Strategia tenisa i sportu jest wpisana w tę markę od wielu lat. KIA jest sponsorem takich wydarzeń jak Australia Open, a globalnym ambasadorem marki jest Rafael Nadal. Strategia koncernu na pewno pomogła. Ponadto jako Grupa Polmotor od lat wspieramy inicjatywy sportowe, a tenis pojawił się w międzyczasie. Poza tym trzeba mieć jakieś idee, wyższy cel. Chcemy wspierać wydarzenia w mieście. Pragniemy, tak jak to powiedział prezes Jan Przepłata, kiedy sześć lat temu podpisywaliśmy pierwszą umowę na tej hali, wspierać dzieci i sport dla najmłodszych. I taki cel nam przyświeca. Jeśli chodzi o turnieje dziecięce, które udało nam się zorganizować przez ostatnie lata na tym obiekcie, to dane pokazują, że są one przodującymi w Polsce, są zauważalne. To jednak nie tylko zasługa sponsoringu, ale pracy całego naszego zespołu, na czele z Karoliną Wałowską, szefową marketingu i Karoliną Czyż. Osobiście się angażujemy w te wydarzenia. Promujemy tenis.

Będą kolejne lata tenisa dla najmłodszych w tym obiekcie pod waszą kuratelą?

W tym momencie, kiedy rozmawiamy, trwa konkurs i czekamy na jego rozstrzygnięcie. Mamy nadzieję, że przez następne trzy lata KIA Polmotor będzie zajmowała się tą halą i będziemy mogli kontynuować naszą pracę. Z naszej strony, czyli KIA Polmotor, zarządu Grupy Polmotor i KIA Polska — wszyscy jesteśmy na tak. Decyzja teraz leży po stronie Miasta, by dalej wspierać sportowy rozwój najmłodszego pokolenia, ale nie tylko, ponieważ na tym obiekcie organizujemy także amatorskie turnieje tenisa dla osób dorosłych.

Dla kogo więc jest KIA Polmotor Arena? Czy każdy może tu przyjść, przyprowadzić swoje dziecko, żeby zagrało bądź nauczyć się grać w tenisa?

Jeszcze kilka lat temu trwała dyskusja, że tenis jest elitarną dyscypliną sportu i tak też jest odbierany. Jednak poprzez naszą działalność to, że jest ona skupiona na najmłodszych osobach, postrzeganie tenisa zaczęło się zmieniać. KIA Polmotor Arena jest miejscem dla wszystkich. Kluby, które tutaj funkcjonują, organizują wiele fajnych wydarzeń tenisowych, które mają na celu promocję tego sportu bez względu na wiek i poziom zaangażowania. Odbывают się więc turnieje dedykowane dla amatorów, dla osób niepełnosprawnych, dla biznesu, dla dzieci i np. w ostatnich Mikołajkach wzięło udział 120 dzieci. To najlepszy przykład na to, że tenis przyciąga coraz więcej osób. Oczywiście, gdybyśmy mieli pójść w kierunku zawodowego tenisa, który reprezentują tak genialni zawodnicy, jak Iga Świątek czy Hubert Hurkacz, to mamy do czynienia już z kosztowną wersją tego sportu. To wiąże się z dalekimi podróżami, wielkimi turniejami. Staramy się wspierać wyjazdy na turnieje naszych młodych podopiecznych. Przekazaliśmy nasze dwa samochody do użytku klubom, które służą trenerom i zawodnikom, dzięki nim bezpiecznie podróżują na zawody i zgrupowania.

A czy to zaangażowanie w sport, wasze wsparcie tenisa, przekłada się na sprzedaż samochodów?

Oczywiście. Sympatycy tenisa, rodzice dzieci należących do klubów tenisowych, znajomi przychodzą do

nas i decydują się na zakup samochodu, bo właśnie ten model widzieli na kortach. Samochody kupują także trenerzy i osoby związane z tym sportem. Biorąc pod uwagę ostatnie lata, to na pewno przyniosło nam to sporo korzyści, a Kia Sportage zdecydowanie jest jednym z najczęstszych wyborów osób związanych z tenisem. Uważam jednak, że korzyści biznesowe to jedno, a idea sportowa to drugie. Bardzo mnie cieszy, że środowisko tenisowe docenia to, że tutaj jesteśmy. I to nie tylko w kwestii wizerunkowej. To jest dla nas i dla mnie jako dyrektora tej marki duże wyróżnienie. Może się kiedyś zdarzyć, że za te 20,30 lat, że będę siedział w fotelu i oglądał naszego świetnie zapowiadającego się zawodnika, jak gra np. w Australian Open. Mam takie marzenie, że ci młodzi ludzie, którym dopingujemy i pomagamy, zrobią karierę sportową, z której przede wszystkim sami będą zadowoleni. I będę pamiętał, że był taki ktoś, sponsor, co im ułatwił drogę do celu, do sukcesów, które, mam nadzieję — nadejdą. Dziękuję za rozmowę.

rozmawiała: Aneta Dolega / fot: Alicja Uszyńska



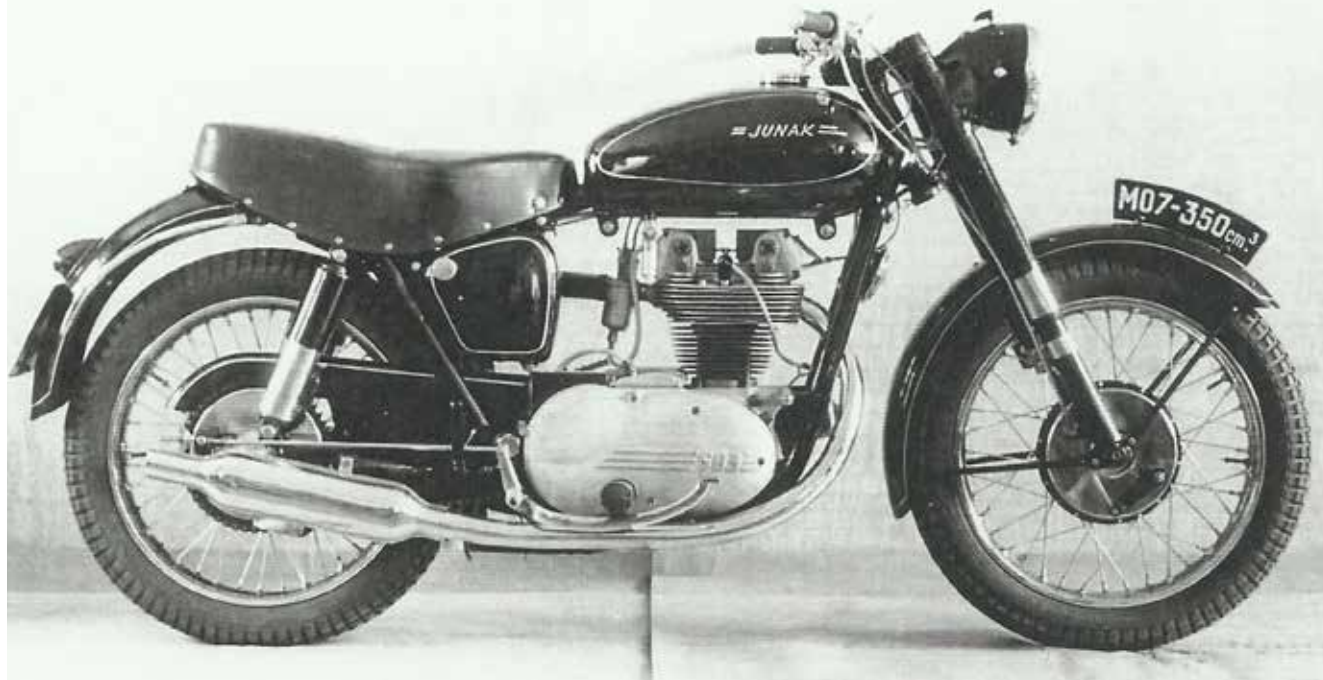




S Z C Z E C I Ń S K I E D N A

Junak, czyli legenda, siła, szybkość i wiatr we włosach

Motocykl Junak – od końca lat 50. do połowy 60. marzenie niejednego Polaka. Dziś żywo pamiętany oraz uznawany za jedną z ikon i legend PRL-u. Nadal ma wielkie grono fanów, którzy gotowi są nawet przelać krew – własną i cudzą w obronie dobrego imienia tego „cudu na dwóch kółkach”. Ale Junak to też motoryzacyjna i gospodarcza wizytówka Szczecina, bo właśnie w stolicy Pomorza Zachodniego był produkowany. Dlaczego akurat tutaj? Jakie tajemnice skrywała jego produkcja? Ile ich powstało oraz do jakich czynów ten motocykl był zdolny opowiada Jacek Ogrodniczak z Muzeum Techniki i Komunikacji w Szczecinie, autor książki „Junak, Smyk – szczecińskie motolegandy”.



Dlaczego Junaka zaczęto produkować w Szczecinie? Ta decyzja miała uzasadnienie gospodarcze, czy bardziej chodziło o politykę?

Kiedy ją podejmowano w latach 50. ubiegłego wieku Szczecin był pustynią jeżeli chodzi o inwestycje krajowe. Wynikało to z tego, że ciągle była niepewność czy te tzw. Ziemie Odzyskane zostaną przy Polsce. Poza tym, jeżeli chodzi o przemysł ciężki, a w jego skład wchodziły m.in. motocykle, władze PRL-u wychodziły z założenia, że w razie wojny, to my padniemy w pół godziny. Także fabryki strategiczne gospodarczo były usytuowane dalej od zachodniej granicy Polski. Jakimś cudem zdecydowano jednak, że motocykle trafią do Szczecina. Była gotowa fabryka, było trochę sprzętu. I w ten sposób historia Junaka związała się ze Szczecinem, choć na początku wcale nie było to takie oczywiste. Bo to była decyzja ministerstwa, czyli mówiąc wprost rządzącej wtedy partii komunistycznej.

Inne lokalizacje np. Wrocław nie były brane pod uwagę?

Nie natrafiłem na ślad takiej dyskusji, propozycji. Trzeba pamiętać, że wtedy fabryk motocykli kilka już funkcjonowało. W którymś momencie, już latach 60. to był jedyny produkt w PRL-u którego było w nadmiarze. Dlatego wtedy pozamykano wszystkie zakłady oprócz WSK – Wytwórni Sprzętu Komunikacyjnego w Świdniku i do końca PRL-u produkowano tylko WSK-i.

Czy jest jakaś konkretna data kiedy zaczyna się historia Junaka w Szczecinie?

Jest, nawet kilka takich dat. To m.in. data podjęcia decyzji o podjęciu produkcji, data wyprodukowanej pierwszej części w Szczecinie, zmontowanie pierwszych motocykli, moment kiedy trafiły one do sprzedaży, najpierw do wybrańców a potem już do powszechnej sprzedaży. Można więc sobie wybrać. Ale pierwszą datą kiedy Junak i Szczecin występują razem to lipiec 1955 roku,

kiedy Minister Przemysłu Motoryzacyjnego wyznaczył dawną fabrykę Stoewera w Szczecinie, późniejsze Polmo, jako miejsce produkcji Junaka. W czerwcu 1956 roku zmontowano pierwszych pięć maszyn Natomiast w sierpniu 1957 roku ruszyła produkcja.

Do kiedy Junaki były produkowane?

Do połowy 1965 roku.

Decyzja o zaprzestaniu produkcji tych motocykli też miała podłoże bardziej polityczne niż ekonomiczne? Nie było zbytu, nie opłacało się ich produkować?

Wszystkiego po trosze. Ale wiadomo przecież, że gospodarka w PRL-u była tak mocno związana z polityką, że trudno było to rozdzielić. Z jednej strony była to decyzja polityczna. Poza tym krążyła wtedy plotka, że zaprzestano produkcji Junaków, żeby w Polsce sprzedawać ciężkie sowieckie motocykle. A Junak w tym przeszkadzał. Założmy, że to była plotka, chociaż rzeczywiście ustalono, że w ramach RWPG Polska będzie produkowała lekkie motocykle. Natomiast te cięższe ZSRR, Cześć i NRD. Zaprzestanie produkcji Junaka było też decyzją ekonomiczną. Junak był bardzo drogi. Na jednym motocyklu fabryka zarabiała ok. 100 złotych. I nawet klienci także wybierali już w tym czasie motocykle tańsze, nawet dwukrotnie od Junaka. Pozostałe kosztowały ok. 7 tys. złotych, Junak ok. 14 tys. złotych. Aby go kupić trzeba było pracować dwa lata i nic nie jeść, nic nie pić i nigdzie nie mieszkać. Poza tym motocykli było za dużo. Zresztą nie tylko Junaków. Sklepy motoryzacyjne w Polsce zaczęły się nimi dławić, w latach 60. stały i czekały na nabywcę. A jeszcze kilka lat wcześniej trzeba było mieć specjalny talon, aby kupić motocykl.

Co to znaczy, że Junak był motocyklem ciężkim?

Jedynym ciężkim produkowanym w okresie PRL-u. Bo w II Rzeczpospolitej były wspaniałe ciężkie

motocykle np. Sokół. Ale rzecz nie dotyczyła tylko samego ciężaru, bo Junak był ciężki, a nawet zbyt ciężki. Głównie chodziło o pojemność silnika. Junak miał 350 cm sześciennych. A WSK-i 125 a później 175 cm sześć.

Junak był konstrukcją opracowaną przez szczecińskich inżynierów, projektantów, czy tylko był w stolicy Pomorza Zachodniego produkowany według przywiezionego projektu?

Szczecinianie tylko udoskonalali Junaka i konstruowali prototypy. Natomiast motocykl został skonstruowany w Warszawskim Biurze Konstrukcyjnym Przemysłu Motoryzacyjnego. Prace nad nim trwały przez jakieś dwa lata. W 1954 roku były gotowe już prototypy. Nastąpiły próby terenowe.. Bardzo ambitne zresztą. Ich uczestnicy wspominali, że żaden motocykl w Polsce nie był tak wypróbowany m.in. na piachu, w górach, na śliskiej powierzchni, na twardej. Wprowadzono kilka zmian, które sprawiły, że motocykl czuł się świetnie np. w górach. I taki motocykl, po tych pierwszych poprawkach trafił do Szczecina. Ale, niestety, do produkcji się nie nadawał m.in. z powodu pęknięcia ramy. Było kilka wypadków tym spowodowanych. Przez wiele miesięcy fabryka męczyła się z tą usterką i kilkoma innymi. Stąd też tak długi czas dzielący opracowanie prototypu w 1955 roku a, uruchomieniem produkcji w 1957. Poza tym trzeba też pamiętać, że Szczecin w zasadzie był montownią tych motocykli. Nazywanie Szczecińskiej Fabryki Motocykli fabryką Junaka jest trochę na wyrost. Robiono w niej ramę i trochę detali jak np. słynną podstawkę pod akumulator. Reszta trafiała do Szczecina dosłownie z całego kraju i nie tylko, bo np. silniki przyjeżdżały z Łodzi, a zegary z NRD. W Szczecinie w zasadzie Junak był tylko składany. A i z tym bywało różnie.

Raz się udawało a raz nie?

Jak mówili mi pracownicy szczecińskiej fabryki głównie chodziło o plan. Czym był plan

w PRL-owskiej gospodarce jeszcze wielu z nas pamięta. Na początku miesiąca bądź kwartału było mało części do Junaka, ale mnóstwo czasu. Dlatego wtedy ten motocykl był dopieszczony, dopasowany, porządnie dopracowany. Te Junaki były bez usterek. Natomiast jak zbliżał się koniec miesiąca lub kwartału, czy też roku i trzeba było wykonać plan, żeby dostać premię, a na tym zależało każdemu – od dyrektora po sprzątaczkę, no to się części w motocyklu dopasowywało na zasadzie „byle były” i byleby pojechał do sklepu. Stąd też mówi się, że nie ma dwóch identycznych Junaków. Bo to była taka trochę manufaktura – coś podspawało, coś innego podgięło. Oczywiście była seryjna produkcja, jak najbardziej. Ale trzeba też pamiętać o tych niedoróbkach. Kiedyś chcieliśmy w muzeum wymienić siodełko z dwóch Junaków, tego samego typu. Oczywiście nie pasowało.

Junak to prawdziwa legenda. Ciągłe cieszy się opinią najlepszego polskiego motocykla. Zasłużenie?

To mocno prowokacyjne pytanie. Tomasz Szczerbicki, według mnie najlepszy współczesny historyk motoryzacji, kiedy musiał zmierzyć się z legendą Junaka narzekał w ten sposób: „to niebezpieczne zadanie, bo dla wielu osób jest to wręcz mityczny i idealny pojazd polski. Jakbyśmy byli naznaczeni przez Boga do wymyślania i produkowania perfekcyjnych rzeczy, w tym przypadku motocykli. Każde słowo krytyki może być bezrefleksyjnie odbierane jako afront dla patrioty. Cóż, muszę się nastawić, że nazwą mnie Żydem, komuchem, lewakiem, zdrajcą, zaprzańcem i dziennikarskim hochsztaplerem, jeśli napiszę choć jedno złe słowo na Junaka”. Tyle Szczerbicki. Z siłą legendy Junaka zetknęliśmy się sami, kiedy kilka lat temu przygotowaliśmy wystawę Junaka, czasową. Ktoś wpadł na niefortunny pomysł, aby jednym z jej elementów był Junak, który jest teraz składany z zagranicznych części. Kiedy w radiu opowiadaliśmy o tej wystawie, zadzwonił słuchacz, jakiś fan Junaka i zbeształ nas okrutnie za to, że postawiliśmy „tego cudaka” obok prawdziwych Junaków. Ten motocykl jest jednym, z najbardziej legendarnych wytworów PRL-u i legendą nr 1 wśród polskich motocykli



15 kwietnia 1956 r. Szczecin. Montaż pierwszych pięciu Junaków. Od lewej: mechanik Czesław Zakrzewski i mistrz Zygmunt Łaskowski.
Fot.: zbiory prywatne Czesława Zakrzewskiego

w ogóle. Ma ogromne rzesze fanów, w całym kraju działają fan kluby. Kilka lat temu powtórzone taką scenę z Polskiej Kroniki Filmowej kiedy Junaki wjeżdżały schodami na Wały Chrobrego. W tym roku chcę powtórzyć wjazd na Kasprawy Wierch. Fani nie dadzą powiedzieć złego słowa na Junaka.

A mówiąc poważnie, to nie był idealny motocykl. Był za ciężki. Zdawali sobie z tego sprawę w szczecińskiej fabryce i mocno go odchudzali m.in. wprowadzając wtedy tworzywa sztuczne, co w latach 60. było absolutnym novum.

Wiadomo ile Junaków wyprodukowano w Szczecinie?

Dokładnie, co do jednego, to nie. Zachowało się zdjęcie na którym widnieją pracownicy fabryki, którzy próbowali policzyć ile tych Junaków było. Wyszło im 91 530 sztuk. Tadeusz Kubiak – szef działu kontroli w SFM mówił mi, że to jest nie do ustalenia. Z kilku względów. Po pierwsze – raportowano tak, żeby była premia. Po drugie – była kwestia Junaków bagażowych. Bo najpierw produkowano motocykl a w innym wydziale dokładano mu wózek. Tadeusz Kubiak mówił, że nie jest pewien czy tego Junaka liczone tylko raz, czy też dwa razy. Wiemy, że ilość wyprodukowanych motocykli zbliżyła się do 100 tys. Ale dokładnych danych nie ma.

Były także Junaki z koszami.

Owszem, ale kosze do nich trzeba było zamontować samemu. A nie było to takie proste.

Czy Junaki trafiały także na rynki zagraniczne?

Próbowały nawet podbić USA, gdzie założono niewielkie przedstawicielstwo z serwisem. Podobne było na Kubie, tam trafiło sporo maszyn, były w Mongolii, na Węgrzech. Szły na cały świat, choć w niewielkich ilościach.

Ile aktualnie jest „na chodzie” takich „prawdziwych” Junaków?

Nie wiadomo. Ale na pewno sporo.

rozmawiał: Dariusz Staniewski/
foto: Muzeum Techniki i Komunikacji
w Szczecinie oraz zbiory prywatne.



Junakiem można było wjechać nawet na... Kasprawy Wierch.



Nowy, elegancki Velar

Ten jeden z najbardziej stylowych SUV-ów wśród samochodów doczekał się nowej zmodernizowanej wersji dostępnej od ręki w Bońkowsky British Auto Szczecin. Chodzi o nowego Range Rovera Velar, w naszym przypadku w wersji wyposażeniowej SE z pakietem Dynamic.

Jeśli chodzi o wnętrze to nowy Velar jest najlepiej wyciszonym modelem w swojej klasie. Wytlumienie kabiny auta zostało opracowane wspólnie z ekspertami z firmy Meridian. Zastosowana technologia wykrywa niepożądane częstotliwości i automatycznie przetwarza dźwięk w systemie audio, redukując całkowity poziom hałasu we wnętrzu o co najmniej 4 dB. Oprócz tego marka odpowiada za nagłośnienie — w samochodzie znajduje się 17 głośników i wzmacniacz o mocy 750 W co daje niesamowite wrażenie.

Podobnie jak dźwięk, równie mocny jest silnik naszego modelu Range Rovera. Velar wyposażony jest w silnik 2.0 Diesel o mocy 204 KM wykonany w technologii Mild Hybrid i dostępny wyłącznie w połączeniu z inteligentnym napędem na cztery koła. Zastosowana tutaj tzw. „miękką hybryda” to jeden z rodzajów kooperacji silnika spalinowego z jednostką elektryczną. W stosunku do pełnoprawnej hybrydy pełno w niej uproszczeń, poza tym jest nieco wydajniejsza od podstawowego typu samochodu hybrydowego.



Wiktoria Ciełek i Mateusz Kagan
Doradcy ds. Sprzedaży Samochodów Nowych
+48 91 852 34 00 | salon@british-auto.pl

Ponadto najnowszy Range Rover Velar dostępny jest jeszcze w następujących wersjach silnikowych benzynowych: 2.0/250 KM, 3.0/400 KM oraz z silnikami diesla 2.0/204 KM i 3.0/300KM. Dostępne są również wersje w technologii Plug In, gdzie do dyspozycji mamy silnik 2-litrowy, który w połączeniu z dodatkowym silnikiem elektrycznym osiąga moc 404 KM.

Wspomnieliśmy na samym początku, że nowy Velar został nieco zmodyfikowany i wygląda jeszcze lepiej. Między innymi o tym, co jest w nim niezwykle i nietypowego zapytaliśmy Wiktoria Ciełek i Mateusza Kagana specjalistów ds. Sprzedaży Samochodów z Bońkowsky British Auto.

Czym charakteryzuje się nowy model Velara i czym się wyróżnia na tle innych marek w tej klasie?

Samochód pochodzi z najnowszej linii modelowej MY24, którego cechuje minimalistyczny design. Wyposażony jest w wyselekcjonowane i dopracowane elementy, w tym przedni wlot powietrza o nowym wzorze. Każde z dostępnych wykończeń podkreśla rysunek i proporcje



pojazdu. Wyszukana nowa konsola środkowa ukrywa obszerny schowek i wygodną stację dokującą do ładowania bezprzewodowego. W centralnej części nowej konsoli widnieje ekran multimedialny o przekątnej 11,4". Cechami charakterystycznymi prezentowanego auta są 21-calowe obręcze wykonane ze stopu lekkiego. Samochód w kolorze Zadar Grey pochodzący z najnowszej palety prezentuje się świetnie na elementach nadwozia z Pakietu Black.

Bez wątpienia cechą charakterystyczną prezentowanego modelu jest linia nadwozia. Nie do pomylenia z żadną inną marką. Velar to Range Rover z „krwi i kości”, który posiada wszystkie cechy flagowego starszego brata. Prosta i elegancka linia w połączeniu z niezawodnym napędem na cztery koła, który wyprowadzi auto z każdego terenu. To samochód, który zadba nie tylko o bezpieczeństwo, ale przede wszystkim o komfort każdego kierowcy.

Jakie niestandardowe rozwiązania techniczne zastosowano w tym modelu?

Range Rover jest marką, która mocno wspiera ekologię. Wybrane elementy wnętrza auta pochodzą z odzysku, co przyczynia się w dużym stopniu do zmniejszenia produkcji CO₂. Ponadto klienci poza starannie dopracowaną tapicerką skórzaną mają możliwość wyboru tapicerki w pełni tekstylnej, w której nie doświadczymy „grama” skóry. Range Rover Velar dostępny jest w zupełnie nowej paletce kolorów, która ogranicza się do stonowanych i klasycznych barw. Nie doświadczymy jaskrawych lakierów nadwozia, a to z uwagi na ochronę roślin, które wykorzystuje się do produkcji barwników.



Ekologiczny, wydajny, bezpieczny, inteligentny... Kto się odnajdzie za kółkiem nowego Velara?

Jest to zdecydowanie samochód dla osób ceniących sobie komfort oraz nowoczesny luksus. Zaspokaja on potrzeby klientów poszukujących połączenia elegancji, komfortu i wydajności, nie rezygnując jednocześnie ze zdolności terenowych, które są charakterystyczne dla marki Land Rover. To luksusowy SUV, który oferuje wszechstronność i dostosowanie do różnych stylów życia i preferencji. Jedyne auto w swoim segmencie, które zabłąśnie pod filharmonią, galerią sztuki, a także w ciężkim, odległym terenie.

W takim razie jak długo trzeba czekać na upragnione auto i w jaki sposób możemy zostać jego właścicielami?

Ostatnie lata pokazały, że na indywidualnie skonfigurowany samochód możemy czekać na-

wet do dwóch lat. Dziś sytuacja ta jest zdecydowanie lepsza. Spersonalizowanego na nowo Range Rovera Velara możemy odebrać już po 3 miesiącach. A jest to informacja, która mocno poprawia komfort przyszłych nabywców, którzy planują wymianę swojego auta na nowe.

Jeśli chodzi o kupno to Velar, ale również każde inne z naszych aut dostępne jest w przeróżnych formach finansowania. Poza zakupem gotówkowym klienci mają możliwość nabycia samochodu w leasingu bądź wynajmie długoterminowym. Obecnie na samochody naszej marki mamy dostępne promocyjne oferty finansowania. Na przykładzie Range Rovera Velara możemy osiągnąć ratę miesięczną już od 2 698,00 zł netto miesięcznie i to już przy 10% wkładu własnego. Jest dobrze, jednak po pełną ofertę oraz informacje zapraszamy do kontaktu z naszymi doradcami.

KSeF – księgowość przyszłości. Pomoc czy utrudnienia?

KSeF to platforma elektroniczna, przeznaczona do wystawiania i otrzymywania faktur. Ten system informatyczny będzie odgrywał kluczową rolę w procesie fakturowania w Polsce już w niedalekiej przyszłości. Jak w przypadku każdej nowości, pojawiają się pytania na temat tego, jak się ten system sprawdzi w praktyce, jakie korzyści przyniesie i z jakimi komplikacjami należy się liczyć. Na te pytania odpowiada Joanna Szymańska, doradca podatkowy i współwłaścicielka kancelarii podatkowej MTL Szymańska&Zielińska Wspólnicy Księgowość.

Pani Joanno, skąd pomysł by wystawianie i otrzymywanie faktur odbywało się wyłącznie drogą elektroniczną?

Wprowadzenie KSeF to odpowiedź na rosnące potrzeby cyfryzacji procesów gospodarczych oraz zapewnienie większej transparentności i efektywności w zarządzaniu dokumentacją podatkową. Jest to krok w stronę uproszczenia i automatyzacji procesów księgowych, co ma przynieść korzyści zarówno przedsiębiorcom, jak i administracji podatkowej.

W ramach KSeF, podatnicy będą zobowiązani do wystawiania faktur w jednolitej strukturze, która jest powszechnie obowiązująca i zgodna z ustawą o VAT. Co ważne, struktura ta nie tylko uwzględnia dane wymagane przez przepisy podatkowe, ale również umożliwia zawarcie innych informacji, które mogą być istotne z biznesowego punktu widzenia dla obu stron transakcji.

Faktury będą tworzone w formacie XML, co zapewni ich jednolitość i łatwość przetwarzania w różnych systemach księgowych i finansowych. Co więcej, dla wygody użytkowników, system umożliwi wizualizację tych dokumentów również w formatach PDF i HTML.

Jak będzie wyglądał okres przejściowy wdrażania tego systemu? Jak się do tego przygotować?

Według ostatnich informacji z Ministerstwa Finansów, planowane obowiązkowe wdrożenie Krajowego Systemu e-Faktur (KSeF), pierwotnie zaplanowane na 1 lipca 2024 r., zostało przesunięte na późniejszy termin. Decyzja ta została podjęta w wyniku identyfikacji błędów, które uniemożliwiały wprowadzenie systemu w zakładanym terminie. Ministerstwo Finansów planuje przeprowadzić zewnętrzny audyt informatyczny systemu i na jego podstawie określi nowy termin wdrożenia. Przesunięcie terminu ma uwzględniać również opinie przedsiębiorców.



W okresie przejściowym przed wejściem KSeF warto wiedzieć, że jest to okres dobrowolności. Zgodnie z harmonogramem Ministerstwa Finansów, każdy podatnik VAT będzie zobligowany do korzystania z KSeF. Warto zaznaczyć, że dla niektórych grup podatników, jak ci zwolnieni z VAT, korzystający z kas rejestrujących czy wystawiający faktury uproszczone, termin ten może być przesunięty do 2025 roku. Dodatkowo ustawodawca wyłączył z tego obowiązku niektóre rodzaje faktur, na przykład te wystawiane przez

podmioty zagraniczne czy dokumentujące czynności w ramach procedur OSS lub IOSS. Przed obowiązkowym wdrożeniem, przedsiębiorcy mają możliwość testowania systemu, co pozwala na identyfikację i rozwiązanie ewentualnych problemów technicznych oraz usprawnienie procesów wewnętrznych. W okresie przejściowym bardzo ważne jest, żeby przedsiębiorcy wybrało odpowiednie narzędzia, czy to darmowe aplikacje oferowane przez Ministerstwo Finansów, czy komercyjne rozwiązania. Aplikacje udostępnione przez

Ministerstwo Finansów to „Aplikacja Podatnika KSeF” oraz „Aplikacja e-mikrofirma”.

Po wyborze odpowiedniego oprogramowania, kolejnym krokiem jest uwierzytelnienie w systemie. Metody uwierzytelnienia różnią się w zależności od formy prowadzonej działalności gospodarczej. Można to zrobić poprzez profil zaufany lub podpis kwalifikowany. Spółki i inne podobne podmioty muszą użyć elektronicznej pieczęci kwalifikowanej lub złożyć formularz ZAW-FA. Kluczowym aspektem jest również nadanie odpowiednich uprawnień w systemie KSeF. Umożliwia to delegowanie różnych zadań, takich jak wystawianie faktur, przeglądanie ich czy samofakturowanie. Uprawnienia można dostosować do specyficznych potrzeb firmy, na przykład ograniczając dostęp dla konkretnych oddziałów. Ostatnim krokiem jest wybór metody logowania do systemu KSeF. Można to zrobić przy użyciu podpisu kwalifikowanego, profilu zaufanego, kwalifikowanej pieczęci elektronicznej lub tokena. Proces zdobycia tokena wymaga zalogowania się do aplikacji Ministerstwa Finansów i wygenerowania tokena.

Na jakie wyzwania i trudności musimy być przygotowani?

Omawianie wyzwań można rozpocząć od prostych przykładów, jak brak możliwości przesyłania załączników wraz z fakturą eKSeF. Jest to jedno z wyzwań, ponieważ wiele transakcji biznesowych wymaga dołączania dodatkowych dokumentów wspierających np. Dokument CMR w Transporcie. Brak tej funkcji oznacza konieczność opracowania równoległych metod przesyłania tych dokumentów, co może prowadzić do komplikacji w śledzeniu i archiwizacji dokumentacji.

Osoby wystawiające faktury w firmach będą musiały liczyć się z wdrożeniem oddzielnego procesu fakturowania dla firm i konsumentów. Faktury wystawiane w systemie eKSeF będą dotyczyć tylko transakcji między firmami (B2B), podczas gdy faktury konsumenckie (B2C) pozostaną, poza tym systemem. To rozróżnienie wymaga od firm wdrożenia dwóch odrębnych procesów fakturowania, co może być wyzwaniem logistycznym i administracyjnym i skutkować może dodatkowymi kosztami związanymi z przeszkoleniem pracowników odpowiedzialnych za fakturowanie.

W systemie istotne będzie również precyzyjne zdefiniowanie momentów wystawienia i otrzymania faktury. To może wymagać dostosowania wewnętrznych procedur księgowych i zapewnienia, że wszystkie zainteresowane strony mają jasne zrozumienie tych krytycznych momentów.

Dodatkowo, warto zwrócić uwagę na kilka innych aspektów. Szkolenie i adaptacja pracowników. Jest to szczególnie ważne w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw. Wiele firm będzie musiało dostosować lub zaktualizować swoje obecne systemy księgowe, aby były kompatybilne z eKSeF. To może wiązać się z dodatkowymi kosztami i pracami programistycznymi. Także zrozumienie nowych wymogów prawnych i zapewnienie zgodności z nimi będzie kluczowe dla uniknięcia problemów prawnych czy karnych.

Co robić w przypadku awarii systemu i problemów technicznych z eKSeF?

Ustawodawca przewidział różne rozwiązania dotyczące zasad wystawiania faktur w trybie awaryjnym, a ich przesyłanie różni się między sobą w zależności od sytuacji. W praktyce oznacza to, że np. faktury wystawione poza eKSeF w czasie awarii wynikającej z przyczyn leżących po stronie przedsiębiorcy będą musiały zostać przesłane do systemu nie później niż następnego dnia roboczego. Inaczej wygląda sytuacja, jeżeli podatnik nie prześle faktury we wskazanym terminie z powodu tego, że zostanie ogłoszony komunikat o awarii systemu. Wówczas będzie on zobowiązany do wysyłki faktur w terminie 7 dni roboczych od zakończenia awarii. Wyjątkiem będzie też sytuacja, kiedy awaria zostanie ogłoszona



w środkach społecznego przekazu – wówczas na podatniku nie ciąży obowiązek wysyłania faktur do systemu. Warto uwypuklić, że jeżeli awaria wynikała po stronie przedsiębiorcy to jednodniowy termin na usunięcie awarii leżącej po jego stronie jest stanowczo zbyt krótki. Środowiska specjalistów podatkowych podnoszą, że zasadne byłoby przyjęcie możliwości wysłania faktur w pierwszym dniu roboczym po ustaniu awarii – tego jednak ustawodawca nie przewidział.

Jaka powinna być rola Ministerstwa Finansów we wdrożeniu eKSeF?

W idealnym scenariuszu, Ministerstwo Finansów powinno podjąć odpowiednie działania informacyjne i szkoleniowe, aby ułatwić proces adaptacji do nowego systemu dla wszystkich użytkowników. Brak takiej kampanii może faktycznie spowodować, że ciężar nauczania i adaptacji spadnie głównie na księgowych i biura rachunkowe, co mogłoby znacznie zwiększyć ich obciążenie pracą oraz stworzyć ryzyko błędów i nieporozumień, szczególnie w początkowym okresie funkcjonowania systemu.

Ponadto organizowanie szkoleń, zarówno w formie online, jak i stacjonarnej, dla różnych grup użytkowników – od małych przedsiębiorców po duże korporacje – pomoże w lepszym zrozumieniu funkcjonalności systemu oraz w jego efektywnym wykorzystaniu. Ważne byłoby wsparcie techniczne i konsultacje. Uruchomienie dedykowanej linii wsparcia technicznego i konsultacyjnego, gdzie użytkownicy będą mogli uzyskać pomoc w przypadku konkretnych problemów lub pytań. Istotna jest także komunikacja Ministerstwa z księgowymi i biurami rachunkowymi.

Ministerstwo Finansów powinno wykorzystać różne kanały mediów, w tym media społecznościowe, radio, telewizję i prasę, aby dotrzeć do jak najszerszej grupy odbiorców z informacjami, jego znaczeniu i sposobie funkcjonowania. Owocna mogłaby być też współpraca z izbami gospodarczymi, stowarzyszeniami przedsiębiorców i innymi organizacjami branżowymi w celu rozpowszechnienia wiedzy o systemie. Efektywna kampania informacyjna i szkoleniowa przyczyni się do płynniejszego wdrożenia systemu oraz pomoże zapobiec potencjalnym problemom, które mogłyby wynikać z niedostatecznej wiedzy użytkowników na temat jego działania.

Dziękuję za rozmowę.

Biznes na wysokich obrotach

czyli szybki kredyt obrotowy
dla przedsiębiorców



nawet do
500 000
złotych na potrzeby
Twojej firmy

GBS Bank

Dołącz do znajomych

Bank Polski

 www.gbsbank.pl



Grupa BPS

Fundacja Rodzinna – skuteczne narzędzie motywacyjne dla pokoleń

Fundacja Rodzinna to nowa instytucja w polskim prawodawstwie, której zadaniem jest gromadzenie, pomnażanie i zabezpieczanie rodzinnych majątków oraz motywowanie obecnych i przyszłych pokoleń. Motywatory te mogą dotyczyć różnych aspektów życia.

Takim motywatorem może być edukacja – np. zdobycie wiedzy zarządczej, aby móc w przyszłości zarządzać majątkiem rodzinnym w ramach Fundacji Rodzinnej. To może być także doświadczenie zawodowe, które przejawia się pracą w rodzinnej firmie lub doświadczeniem managerskim. Następnie posiadanie dzieci, które może być motywacją do kontynuacji rodu, a także zabezpieczanie rodzinnej schedy poprzez rozdzielność majątkową czy posiadane testamentów.

– Spełnienie określonych przez Fundatora warunków, skutkuje wpłatą większych środków finansowych lub/i przyznaniem świadczeń niematerialnych poprzez np. użyczenie mieszkania do zamieszkania dla beneficjenta, którym może być dziecko, wnuk lub prawnuk – wyjaśnia Michał Wojtas, doradca podatkowy i sukcesyjny.
– Fundator może podejść do tematu bardziej restrykcyjnie, określając warunki jako konieczne do spełnienia lub mniej restrykcyjnie – w formie nagrody – zapewniając pewną pulę środków dla beneficjentów, jednak większe korzyści materialne lub niematerialne wiązać się będą ze spełnieniem określonych warunków.

– Rozwiązanie to ma motywować dzieci, wnuki do działania, tak by rodzinna scheda mogła wspierać kolejne pokolenia – dodaje Teresa Kuliberda-Wojtas, doradca sukcesyjny i mediator. – Do tej pory nie było tak potężnego narzędzia motywacyjnego dla członków rodziny, ponieważ, przykładowo w testamentie nie można warunkować wypłaty spadku np. uzależniając od skończonych studiów. Dzięki dobrze wypracowanemu i sporządzonemu statutowi – Fundator ma możliwość wpływania – zarówno na obecne, jak i przyszłe pokolenia także po swojej śmierci.

Najważniejszą zatem kwestią przy powoływaniu Fundacji Rodzinnej jest przygotowanie dobrze przemyślanego statutu,



skrojonego na potrzeby danej rodziny, odzwierciedlającego potrzeby, cele oraz wartości Fundatora czy Fundatorów. – Przygotowując statut z rodzinami, zadajemy szereg szczegółowych pytań i tematów do przemyślenia, o których rzadko się rozmawia w rodzinach, szczególnie tak wybiegających w przyszłość – tłumaczy Teresa Kuliberda-Wojtas. – Podpowiadamy szereg rozwiązań, zapisów, które chronią rodzinny majątek, a które to sprawdziły się już w Fundacjach Rodzinnych istniejących od lat na całym świecie.

– Firmy rodzinne to nasza pasja i z ogromną przyjemnością wspieramy je w dalszym rozwoju oraz procesie sukcesji, do którego podchodzimy holistycznie, ponieważ zajmujemy się zarówno zagadnieniami prawnymi, podatkowymi, finansowymi, zarządczymi, jak i relacjami w rodzinie – podkreśla Michał Wojtas. – Reasumując, powołanie Fundacji Rodzinnej ma nie dopuścić

do częstego na całym świecie scenariusza roztrwonienia rodzinnego majątku, zgodnie z przysłowiem „ojciec karmi krowę, syn doi, wnuk zarzyna”. Bowiem majątek wniesiony do Fundacji nie podlega spadkobranii, zatem chroni przed rozdrobieniem w podziałach spadkowych, nadmierną konsumpcją czy destrukcyjnym skutkiem sporów wewnątrz rodziny. Fundacja Rodzinna dodatkowo zabezpiecza również wniesiony majątek przed ryzykami biznesowymi czy konsekwencjami osobistych problemów beneficjentów. Co najważniejsze zapisy w statucie mają stworzyć takie warunki i motywatory zarówno dla obecnego pokolenia, jak i ich następców, aby chcieli im się chcieć i kontynuować rozwój rodzinnego majątku czy to za pomocą firmy rodzinnej, czy efektywnie zarządzając i reinwestując zgromadzony majątek, przyczyniając się do rozwoju kolejnych pokoleń.

ad / foto: materiały prasowe



Nowoczesna księgowość w każdej firmie

Czas, kiedy księgowość kojarzono z monotonnym wypełnianiem tabelki cyframi i liczbami, za pomocą kalkulatorów, stosów papierów odchodzi już w niepamięć. Jeszcze do niedawna normą było dostarczanie księgowej dokumentów w formie papierowej, a nawet, gdy elektroniczne doręczanie faktur było powszechniejsze, to częstą praktyką było drukowanie otrzymywanych dokumentów. W pierwszej połowie XXI wieku praca nowoczesnego biura wygląda zupełnie inaczej.

Nowoczesne rozwiązania technologiczne i finansowe, wszechstronność i merytoryczność działań, specjalizacje, współpraca z kancelariami prawnymi, doradcami podatkowymi czy biegłymi rewidentami oraz bieżący monitoring informacji dotyczących zmian podatkowych. To cechy nowoczesnej księgowości, które wyróżniają szczerńską firmę Zamaro Tax & Accounting. – Przede wszystkim, skupiamy się na wykorzystaniu wszystkich dostępnych rozwiązań pozwalających na zwiększenie automatyzacji procesów księgowych, mającej na celu wyłączenie czysto mechanicznej pracy – tłumaczy Agnieszka Zamaro-Wisniewska, dyrektor operacyjna w Zamaro Tax&Accounting. – Przystawiamy się na merytoryczne działania nad dokumentami, unikając bezrefleksyjnego przepisywania danych z faktur do systemów księgowych. Nasza działalność jest prowadzona w większości online. Wszystkie dokumenty, nad którymi pracujemy, są przekazywane w formie elektronicznej na platformy wymiany dokumentów.

Automatyzacja nie kończy się tylko na fakturach – wprowadzanie wyciągów bankowych to również jedna z bardziej pracochłonnych

czynności w biurze rachunkowym. Już teraz dostępne są narzędzia pozwalające na integrację systemu księgowego z rachunkiem bankowym przedsiębiorcy. – Dążymy do integracji bankowości elektronicznej z programem księgowym. Przedsiębiorca nie będzie musiał dostarczać zestawienia operacji w PDF ani też przysyłać plików w formatach csv, mt940 itd. – wyjaśnia Agnieszka Zamaro-Wisniewska. – Wystarczy, że przedsiębiorca pozwoli na autoryzowany dostęp do banku, a system sam pobierze dane i rozliczy na bieżąco zaksięgowane operacje. Na to wszystko pozwala dyrektywa Unii Europejskiej PSD-2.

Dokumenty firm są zabezpieczone na odpowiednich platformach i systemach, nie ma możliwości (jak to dawniej bywało) wnoszenia dokumentów do domu. Komputer jest tylko wtyczką do serwera, na którym umieszczone są programy księgowe i wszystkie dane klientów. Mamy więc zachowane bezpieczeństwo związane z RODO, z dokumentami i z ewentualnym wyciekiem danych. Podnosi to efektywność prowadzenia księgowości i minimalizuje możliwość popełniania błędów. – Wykorzystując zaawansowane programy do

automatyzacji procesów mamy więcej czasu na śledzenie wszelkich zmian w przepisach podatkowych oraz obserwację procesów zachodzących w działalności klienta, dzięki czemu możemy oferować jak najaktualniejsze oraz najkorzystniejsze rozwiązania dotyczące rachunkowości czy podatków – podkreśla dyrektor operacyjna. – Dzięki temu wspieramy procesy decyzyjne w obsługiwanych podmiotach. Naszym klientom dostarczamy wszelkich informacji związanych z działalnością m.in. o sposobie wyliczenia zobowiązań podatkowych czy comiesięcznych sprawozdań finansowych. W przypadku dodatkowego raportowania dla firm z udziałem podmiotów zagranicznych, nasze oprogramowanie łatwo dostosować do wymogów przedsiębiorstwa.

– Oprócz tego skupiamy się na szkoleniach księgowych, wkładamy wysiłek w pogłębianie wiedzy pochylamy się nad interpretacją podatkową, rachunkową, a nie tylko na ewidencjonowaniu zdarzeń gospodarczych, czy wpisaniu faktur do systemu – dodaje Agnieszka Zamaro-Wisniewska. – Personel ma dostęp do płatnych systemów informacji prawnej i podatkowej tak, by być na bieżąco ze zmianami w przepisach.

Klient, trafiając do biura Zamaro Tax otrzymuje do dyspozycji trzy programy do fakturowania, dwa systemy przekazywania dokumentów oraz dostęp do platformy, na której umieszczamy wszelkie informacje o wyliczonych podatkach, składkach, sprawozdaniach finansowych czy innych zrealizowanych usługach. Klient ma bieżący dostęp do wszystkich informacji o swojej firmie. - Naszą rolą jest wybranie odpowiedniego oprogramowania oraz wsparcie przedsiębiorcy poprzez wskazanie, jak efektywnie korzystać z udogodnień – mówi dyrektor operacyjna. – Jesteśmy też elastyczni – jeżeli klient ma już wdrożone swoje systemy, to staramy się do nich dostosować. Pozwala nam to poszerzać wiedzę o możliwych rozwiązaniach i podwyższać progi w aktualnie wykorzystywanych.

Zamaro Tax & Accounting jest również znane z profesjonalnej i kompleksowej obsługi księgowej oraz kadrowo-płacowej dla małych i średnich podmiotów gospodarczych, nie tylko ze Szczecina i regionu, ale również z obszaru całego kraju. – Opiekujemy się także większymi przedsiębiorstwami podlegającymi obowiązkowym badaniom sprawozdań finansowych – w tym celu współpracujemy z biegłymi rewidentami, a nasze rozwiązania pozwalają na organizację audytu w formie zdalnej – wymienia Agnieszka Zamaro-Wiśniewska. – Obsługujemy m.in. spółki prawa handlowego – spółki z o.o., akcyjne, fundacje, również rodzinne spółki holdingowe i komandytowe. Oferujemy kompleksowe usługi księgowe i kadrowo-płacowe, rozliczamy dotacje i różnego rodzaju dofinansowania do projektów z Unii Europejskiej. Nasz wachlarz usług jest bardzo szeroki. Pokazujemy pełen obraz tego, co się dzieje od strony finansowej w obsługiwanej firmie, wskazujemy oraz doradzamy, jak i gdzie stosować optymalizację podatkową, budujemy strategię i pomagamy wielokierunkowym wsparciem. Wszyscy klienci mają zapewnioną kompleksową obsługę od pomocy w rejestracji działalności lub spółki (jesteśmy wpisani do Rejestru działalności na rzecz spółek lub trustów) aż do jej zawieszenia czy likwidacji, by zapewnić bezpieczeństwo i spokój prowadzenia biznesu.

Pracownicy firmy to grupa doświadczonych księgowych, wyspecjalizowanych w różnych obszarach podatkowych w zależności od branży i charakteru firmy. – Sama jestem biegłym rewidentem – stwierdza Agnieszka Zamaro-Wiśniewska. – Współpracujemy z doradcami podatkowymi oraz kancelariami prawnymi, adwokatami, radcami i notarialnymi. Ich wiedzę oraz umiejętności wykorzystujemy przy obsłudze zleconych nam zadań, oraz podmiotów np. fundacji rodzinnych. Opracowują one m.in. ich statuty, obsługują fundatorów i beneficjentów. Kancelarie prowadzą je pod względem prawnym, my szukamy rozwiązań podatkowych. Zagłębiamy się w sprawy fundacji już na etapie opracowywania statutu, przygotowujemy różne warianty przyszłych zdarzeń, jakie mogą mieć



*Agnieszka Zamaro-Wiśniewska, biegły rewident
w Zamaro Tax & Accounting sp. z o.o.*

miejsce, łącznie z likwidacją fundacji i ewentualne kwestie ich opodatkowania.

Niezależnie od formy opodatkowania każdy klient biura przynajmniej raz w miesiącu otrzymuje spersonalizowane informacje dotyczące zmian podatkowych lub innych istotnych kwestii dotyczących prowadzonej działalności. – Naszym zasięgiem obejmujemy cały kraj, nasze działania są zautomatyzowane i skonfigurowane, w każdej chwili możemy pracować w systemie zdalnym, bądź też hybrydowo. Zawsze staramy się jednak być o krok do przodu – zapewnia dyrektor Agnieszka Zamaro-Wiśniewska. – Rozwiązania stosowane w biurze pozwalają nam na obsługę kontroli podatkowych zdalnie, bez lub przy minimalnej obecności urzędników w biurze czy siedzibie klienta. Współpraca online między biurem rachunkowym a klientem przynosi wiele profitów, jednakże spotkania osobiste pozwalają nam rozpoznać potrzeby i oczekiwania w planowaniu długofalowej współpracy. Jest wiele aspektów poruszanych na spotkaniach bezpośrednich, przez co tworzymy więź z klientami. Stawiamy na długoletnią współpracę, której efektem będzie usprawnienie komunikacji oraz znajomość wszelkich możliwych komplikacji w danym biznesie. Uważamy, że biura stacjonarne, pomimo techniki będą potrzebne, bowiem przedsiębiorca potrzebuje kontaktu bezpośredniego, czego sztuczna inteligencja i mechanizacja nie są w stanie zaoferować.

Jest jedna dziedzina w której automatyzacja się nie sprawdzi - dodaje Agnieszka Zamaro-Wiśniewska – to sporządzanie sprawozdań finansowych. Tu automat może jedynie przygotować szkic / propozycję sprawozdania jednakże księgowy znający firmę musi je zweryfikować dostosować do charakteru przedsiębiorstwa. Do czasu gdy sztuczna inteligencja nie nauczy się rozpoznawać intencji danych finansowych, nie będzie możliwym przekazanie prac maszynom, bowiem gdzie indziej wykażemy w sprawozdaniu nieruchomości

inwestycyjną i użytkową bądź zaliczkę na towar i wpłatę kaucji. W ponad dwudziestoletniej praktyce pracy w księgowości i specjalizacji w rachunkowości nadal uważam że Sprawozdanie finansowe jest zindywidualizowanym zdjęciem jednostki i ma pokazać rzetelny i jasny obraz stanu finansowego odbiorcom. W Firmie Zamaro Tax każde sprawozdanie roczne kierowane do odbiorców zewnętrznych jest weryfikowane podwójnie. Księgowa opiekująca się firmą sporządza sprawozdanie, by przekazać je do działu kontroli. Mamy w biurze wewnętrzne procedury oparte na wieloletnim doświadczeniu, co należy zweryfikować, dodatkowo na każdym etapie kwestie wątpliwe są konsultowane ze mną – biegłym rewidentem. Jest to bardzo istotne, by osiągnąć wysoką jakość sprawozdania finansowego głównie ze względu na jego przeznaczenie – ma ono być czytelne dla banków, kontrahentów - firmy, instytucji finansowe. Wymagana jest tu znajomość analityki finansowej, prześledzenia trendów występujących w jednostce, wskaźników rentowności, płynności czy stopnia zadłużenia. To daje pełny obraz odbiorcy i kredytodawcy zwracają dużą uwagę na spójność danych wykazywanych w sprawozdaniu.

Przedstawiając korzyści płynące z unowocześniania pracy biura nie należy zapominać że takie podejście stanowi dużą barierę wejścia do księgowości – nasza księgowa jest nie tylko specjalistką w dziedzinie prawa czy rachunkowości, ale musi być również biegłą w narzędziach informatycznych, wyszukiwać nowości w aktualizowanych systemach, umieć je wykorzystywać a wręcz samemu proponować rozwiązania. Stały zespół pracowników pozwala na stabilną opiekę nad naszymi klientami. Powszechne wyobrażenie, że księgowa to paniusia z kawką siedząca nad stosom dokumentów odeszła do lamusa. Proste czynności zostały zastąpione robotami księgowymi.

ds. foto: Materiały prasowe

CFO

Finansowy filar firmy

CFO – co kryje ten skrót? Otóż jedną z najważniejszych osób w każdej firmie. Chief Financial Officer, czyli dyrektor finansowy. To na barkach dyrektora finansowego spoczywa ciężar gospodarowania pieniędzmi i w jego rękach leży stabilność finansowa przedsiębiorstwa. Stoi na straży budżetu, ale i jest jednym z najważniejszych filarów tworzenia strategii biznesowych. Rola CFO w ostatnich latach mocno ewoluowała. Jak dziś pełni rolę w polskich firmach? Zapytaliśmy o to kilku dyrektorów finansowych znanych szczecińskich firm.



MAREK OLEŚKÓW

CFO ASSETHOME

gii biznesowej. W assesthome.pl każde działanie mające na celu wdrożenie innowacji w przedsiębiorstwie, pozyskanie nowych kontrahentów, pozyskanie klientów lub wejście na nowy rynek, wiąże się z określonym poziomem przepływu finansowych. Moją rolą jest je zaplanować.

Żle skalkulowane mogą doprowadzić do katastrofy. Dobrze obliczone obniżają poziom ryzyka każdego przedsięwzięcia?

Dokładnie tak jest. W assesthome.pl każdy pomysł na polepszenie sytuacji konkurencyjnej przedsiębiorstwa, nawet ten najbardziej błyskotliwy i innowacyjny, wymaga przeliczenia i przetestowania w modelach finansowych. Zatem tylko ścisła współpraca dyrektora finansowego z CEO oraz pozostałymi osobami uczestniczącymi w procesie decyzyjnym umożliwi dalszy rozwój firmy. Podsumowując. Dzisiejszy dyrektor finansowy nie tylko analizuje dane finansowe, ale również wykorzystuje je do pracy głównie z CEO przy formułowaniu strategii biznesowej, wspiera innowacje i modeluje ryzyko w celu osiągnięcia przewagi konkurencyjnej głównie poprzez zabezpieczenie finansowe przedsięwzięcia. W mojej opinii współczesny dyrektor finansowy zajmuje się liczbami, ale w sposób, który wpływa na kształt i sukces całej organizacji.

W jaki sposób CFO może przyspieszyć rozwój biznesu?

W moim przekonaniu kluczowa jest aktywna kontrola wydatków, ale znacznie ciekawsze jest aktywne angażowanie się w proces inwestycyjny, w szczególności w nowe przedsięwzięcia. A tych w assesthome.pl nie brakuje. Odpowiednie przekierowanie środków z tych mniej efektywnych obszarów działalności na bardziej innowacyjne projekty z dużo większym potencjałem do uzyskania wyższej marży, może znacząco przyspieszyć rozwój firmy, umożliwiając dostosowanie się do zmian rynkowych i zdobycie

Dyrektor finansowy – strażnik firmowych finansów czy motor napędowy rozwoju firmy?

Rola dyrektora finansowego w firmie nieustannie ewoluje, a tą ewolucję należy rozpatrywać dwójako. Po pierwsze, dzisiaj dyrektor finansowy to strażnik finansów. Tradycyjnie dyrektor finansowy dba o zdrowie finansowe przedsiębiorstwa. Monitoruje budżety, zarządza ryzykiem i zapewnia zgodność wdrażanych działań z przepisami. Głównym celem dyrektora finansowego było i jest utrzymanie stabilności finansowej, zwłaszcza w kontekście niepewności rynkowej i zmienności warunków ekonomicznych. Jednak ta rola w dzisiejszych czasach jest już niewystarczająca, ja szczególnie to odczuwam pracując i rozwijając assesthome.pl.

Co dokładnie ma Pan na myśli?

W tym momencie pojawia się drugi aspekt. Mianowicie, wraz z szybkim tempem zmian technologicznych, rynkowych czy prawnych, rola dyrektora finansowego ewoluje w kierunku bycia aktywnym partnerem strategicznym dla wszystkich osób decyzyjnych w firmie, a w szczególności dla CEO, który odpowiada za formułowanie strate-

znaczącej przewagi konkurencyjnej lub ekspansję na zupełnie nowy rynek. Zarządzanie ryzykiem to kluczowy element sukcesu w biznesie. Ja to rozumiem zarówno jako ryzyko finansowe, jak i operacyjne. Moją rolą jest wsparcie firmy w podejmowaniu odważnych decyzji inwestycyjnych, wskazując i minimalizując jednocześnie potencjalne zagrożenia. Moją rolą jako Dyrektora Finansowego postrzegam również długofalowo jako kluczową w budowaniu relacji z inwestorami, bankami i partnerami biznesowymi. To zaufanie i dobra reputacja finansowa firmy są kluczowe przy pozyskiwaniu kapitału na inwestycje i rozwój.

Czy rola CFO w ostatnich latach uległa dużej zmianie? Jak się zmieniła? Jak to wygląda dzisiaj?

Uważam, że transformacja roli dyrektora Finansowego jest niezaprzeczalną rzeczywistością. Zadania dyrektora finansowego zależą od etapu rozwoju i wielkości firmy. Niezależnie od trendów rynkowych, gdzie pozycja dyrektora finansowego wzrosła, moja rola też ulega zmianie. Raz ze względu na wspomniane trendy na rynku, a dwa ze względu na szybki wzrost assesthome.pl. Trzeba mieć na uwadze, że pod względem zakresu działalności dzisiaj assesthome.pl to marka, która skupia pod swoim szyldem kilkanaście podmiotów mocniej lub słabiej ze sobą powiązanych. Kilka lat temu była to jedna spółka. Tak więc moje zadania w roli dyrektora finansowego w assesthome.pl rosły w tempie wykładniczym na przestrzeni ostatnich lat.

Jakie są największe wyzwania współczesnego CFO, szczególnie w kontekście rozwoju technologicznego, cyfryzacji, konfliktów na świecie, zmian w prawie, etc.

Po głębszym zastanowieniu dochodzę do wniosku, że rola Dyrektora Finansowego nigdy nie była bardziej wymagająca niż obecnie. Już pobieżne spojrzenie na dynamiczne zmiany w otoczeniu biznesowym, wynikające z postępującej cyfryzacji, wybuch konfliktu zbrojnego na Ukrainie, zmieniającego się prawa oraz podatków i innych czynników, stawiają przede mną nowe, skomplikowane wyzwania.

Dwa główne obszary działalności assesthome.pl to realizacja projektów deweloperskich oraz pośrednictwo nieruchomości. Trzeba pamiętać, że proces inwestycyjny w projekcie deweloperskim to trzy lata. Niezależnie czy assesthome.pl występował w roli inwestora czy pośrednika nieruchomości w projekcie deweloperskim, skutki skumulowania negatywnych zdarzeń odczuwaliśmy tak samo i konieczne było na nie zdecydowanie reagować.

W ciągu ostatnich trzech lat wybuchła pandemia COVID-19, doszło do konfliktu zbrojnego na Ukrainie oraz został wprowadzony Polski Ład. Te trzy czynniki całkowicie zaburzyły procesy rynkowe i sprawiły, że planowanie finansów stało się niezwykle trudne. Co nie znaczy niemożliwe. Trzeba było podjąć mnóstwo decyzji, które pozwoliły przejść suchą stopą przez ten czas.

Dla mnie szczególnie uciążliwe są częste zmiany w przepisach prawa podatkowego, rachunkowości i regulacjach finansowych. Stawiają one przede mną wyzwanie w utrzymaniu zgodności firmy z aktualnymi przepisami. Stała świadomość i dostosowanie się do zmian prawnych to moje kluczowe zadanie. Trzeba mieć cały czas „rękę na pulsie”. Zaniedbanie w tym zakresie może okazać się bardzo kosztowne.

Trzy najważniejsze kompetencje nowoczesnego CFO to...

Trzy kompetencje to zachowanie spokoju, myślenie długofalowe oraz umiejętności komunikacyjne. Przy czym nie potrafię wskazać, która kompetencja jest ważniejsza. W mojej opinii wszystkie trzy muszą wystąpić razem. Opiszę każdą cechę w kilku słowach i w odniesieniu do branży, w której działa assesthome.pl.

Zacznijmy od zachowania spokoju.

Zachowywanie spokoju jest szczególnie przydatne w dwóch sytuacjach. Pierwsza sytuacja, gdy pojawia się pomysł na nowy biznes. Często nowe inicjatywy wyglądają niesamowicie na etapie pomysłu. Jednak po zebraniu danych z rynku i wrzuceniu ich w kalkulator należy sprawdzić i spokojnie przemyśleć czy przyjęte założenia nie są nadmiernie optymistyczne w przypadku, gdy prognozowany zysk jest ponadprzeciętny. Ważne, żeby na tym etapie, z podejściem pełnym krytyki, jeszcze raz sprawdzić wszystkie dane. Druga sytuacja ma miejsce wtedy, gdy w trakcie realizacji projektu dochodzi istotnych zmian na rynku. Wówczas należy z zachowaniem spokoju sprawdzić wszystkie dostępne opcje, które będą odpowiedzią na zmianę. Ważne, żeby decyzje były jak najbardziej przemyślane.

Druga kompetencja to myślenie długofalowe...

Nowoczesny dyrektor finansowy nie może być jedynie kontrolerem finansowym. Musi posiadać zdolność myślenia długofalowego. W mojej opinii dyrektor finansowy to osoba, która rozumie biznesowe cele i potrafi przekształcać dane finansowe w strategię rozwojową. Umiejętność identyfikacji okazji i zagrożeń oraz przewidywania konsekwencji decyzji finansowych to kluczowe elementy tej kompetencji.

Do czego przydają się umiejętności komunikacyjne?

Trzecia kluczowa kompetencja Dyrektora finansowego to skuteczne komunikowanie zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz firmy. Zdolność tłumaczenia skomplikowanych danych finansowych na zrozumiały język dla różnych interesariuszy, w tym inwestorów, zespołu zarządzającego i pracowników jest niezwykle ważna. Ostatecznie w oparciu o te informacje podejmowany jest szereg działań i decyzji. Ponadto, umiejętność budowania trwałych relacji z partnerami biznesowymi i instytucjami finansowymi jest kluczowa w kontekście współczesnych relacji biznesowych.

Jakie są największe wyzwania CFO w branży, w której Pan pracuje?

Branża deweloperska i nieruchomości to sektory, które stoją przed specyficznymi wyzwaniami. Wyzwaniem jest zaplanowanie przepływów w bardzo zmiennym rynku i w długiej, nawet kilkuletniej perspektywie. Długoterminowe inwestycje związane z projektami deweloperskimi wymagają znacznych środków finansowych. Dyrektor finansowy musi skutecznie zarządzać finansowaniem tych przedsięwzięć. Branża ta jest również wyjątkowo podatna na zmienność rynku, podlega licznym przepisom prawnym i regulacyjnym. Dyrektor finansowy musi być dobrze zorientowany w obowiązujących przepisach, aby uniknąć ryzyka niezgodności oraz być gotowy na ewentualne zmiany w prawie, które mogą wpłynąć na strategię finansową firmy.

Jaka była Pana droga zawodowa do stanowiska CFO w Assesthome?

Na moją drogę zawodową trzeba spojrzeć z dwóch perspektyw. Pierwsza to wykształcenie i doświadczenie zawodowe zdobyte zanim powstał assesthome.pl. Edukację zdobywałem w zakresie rachunkowości oraz zarządzania finansami w podmiotach gospodarczych. Nie bez znaczenia pozostało kilkunastoletnie doświadczenie zawodowe zdobywane w bankowości. Szczególnie ważną lekcję odebrałem na stanowiskach doradcy klienta z sektora małych i średnich przedsiębiorstw oraz na stanowiskach dyrektorów, gdzie wynik finansowy wyznaczał rytm pracy.

Druga perspektywa to powstanie assesthome.pl. Jestem jednym z trzech założycieli. W miarę rozwoju i wzrostu firmy, moja rola w firmie ewoluowała aż do stanu obecnego. Ostatecznie okazało się, że dyrektor finansowy jest w assesthome.pl potrzebny bardziej niż kiedykolwiek, a moi współpracownicy postanowili wykorzystać moje predyspozycje w tym zakresie.



GRZEGORZ GAWLIK

CFO FOTON NOVELTY

Dyrektor finansowy – strażnik firmowych finansów czy motor napędowy rozwoju firmy?

W zasadzie jedno i drugie. Dobry dyrektor finansowy powinien wiedzieć wszystko o strukturze firmowych finansów i rozumieć model biznesowy, który za nimi stoi, tak aby z odpowiednim wyprzedzeniem identyfikować potencjalne ryzyka, głównie dla płynności firmy i je mitygować. Jego zdanie powinno być brane pod uwagę, przy podejmowaniu nowych wyzwań biznesowych, które z natury niosą ze sobą jakąś określoną dawkę niepewności – nie zawsze przedsiębiorstwo jest odpowiednio stabilne finansowo, aby takie ryzyko podejmować.

Z drugiej strony również analiza bieżących i historycznych wskaźników przez CFO, wskazująca na wyczerpywanie się źródeł wzrostu biznesu w ramach dotychczasowej działalności, może być dodatkową motywacją dla zarządu do poszukiwania nowych kierunków rozwoju firmy, dla zachowania jej konkurencyjności na rynku lub tempa wzrostu. Tutaj też rolę dyrektora finansowego jest ocena, na jakiej wielkości inwestycje może pozwolić sobie w danym momencie organizacja.

W jaki sposób CFO może przyspieszyć rozwój biznesu? Czy rola CFO w ostatnich latach uległa dużej zmianie? Jak się zmieniła? Jak to wygląda dzisiaj?

Jest kilka obszarów, w których działania CFO mogą zdynamizować rozwój, np. poprzez wzrost efektywności wielu obszarów działalności firmy poprzez ich cyfryzację, transparentność finansów, co wpływa na łatwiejsze pozyskanie finansowania zewnętrznego, czy też dostosowanie firmy do otwarcia na pozyskiwanie środków z rynków kapitałowych. Ale za najważniejszą kwestię uznaję wzrost efektywności zarządzania płynnością przedsiębiorstwa, w celu maksymalizacji wartości środków możliwych do przeznaczenia na inwestycje.

Dyrektor finansowy, wraz z osobami odpowiedzialnymi za kontroling, od zawsze był ogniwem organizacji znajdującym się między zarządzającymi, a działem księgowym. Przy czym jego rola od lat przesuwa się od przewagi zadań związanych z właściwą ewidencją i analizą danych historycznych w kierunku przewagi zadań związanych z planowaniem finansowym i rozwojem przedsiębiorstwa – stąd też coraz częściej osoby zarządzające finansami pełnią w firmach funkcje członków zarządu.

Mam wrażenie, że obecnie dyrektorzy finansowi coraz więcej czasu spędzają nad analizą możliwości zmian struktury finansowania zarządzanych biznesów i jej optymalizacją, są zaangażowani w procesy fuzji i przejęć, a także na bieżąco śledzą zmiany w otoczeniu przedsiębiorstwa – prawne, biznesowe, koniunkturalne itd. Podsumowując – funkcja, jaką pełni CFO w firmie przeszła i nadal przechodzi transformację ze sprawozdawczej na strategiczną – dyrektor finansowy w mniejszym stopniu jest dzisiaj analitykiem, a w większym strategiem. A jego dotychczasowe zadania przejmują głównie księgowi, wobec których wymagania też są coraz większe.

Jakie są największe wyzwania współczesnego CFO, szczególnie w kontekście rozwoju technologicznego, cyfryzacji, konfliktów na świecie, zmian w prawie, etc.

W ostatnich latach istotne zmiany w wielu obszarach otoczenia firm to już stan permanentny i przedsiębiorstwa muszą się do tego przyzwyczaić. Czyli muszą mieć odpowiednie zaplecze do przewidywania zmian, ich analizy oraz wypracowywania rozwiązań pozwalających organizacjom się na nie przygotować czy dostosować. Ta rola często przypada właśnie dyrektorowi finansowemu i jego zespołowi. Żeby odpowiednio reagować na zmiany prawne w zakresie rachunkowości, podatków i finansów, CFO często wymaga specjalistycznego wsparcia. Podobnie zmiany technologiczne są na tyle dynamiczne i obecnie na tyle skomplikowane, że bez ścisłej współpracy z CTO również trudno się obyć. Nadto stała współpraca z działami operacyjnymi pozwala CFO przewidzieć wpływ zmian w otoczeniu biznesowym na finanse podmiotu, którymi zarządza. Jednocześnie z uwagi na coraz większe znaczenie szybkiego dostępu do bieżących informacji o stanie finansów firmy, czego istotność najlepiej pokazały zawirowania w czasie pandemii Covid-19, rolę CFO jest także maksymalna cyfryzacja nie tylko systemu ewidencji księgowej, czy raportowania, ale także innych sfer działalności danego przedsiębiorstwa, w tym inspirowanie transformacji cyfrowej również w obszarze działalności operacyjnej – tak aby informacje sprawozdawane zarządzającym były możliwie analityczne, a nadto były dostępne szybko i na każde żądanie.

Ostatnie, ale nie mniej ważne – dostosowanie systemu zbierania danych, ich przetwarzania, analizy i raportowania musi być dostosowany do wielkości przedsiębiorstwa – dyrektor finansowy powinien tak projektować proces pozyskiwania i analizy danych, aby dostarczał zarządzającym odpowiednich informacji, ale nie kosztem zbytniego obciążenia tym procesem organizacji. Przedsiębiorstwo nie działa po to, aby generować informacje zarządcze – to niezbędna funkcja, ale jednak pomocnicza.

Trzy najważniejsze kompetencje nowoczesnego CFO to...

W skrócie... nadal wysokie umiejętności analityczne, ale uzupełnione zdolnością do wnioskowania i prognozowania oraz łatwość i chęć ciągłego uczenia się, w tym zwłaszcza w zakresie nowych rozwiązań informacyjnych i informatycznych.

Jakie są największe wyzwania CFO w branży, w której Pan pracuje?

Rozwój projektów fotowoltaicznych do poziomu RTB (ready-to-build), co jest dzisiaj podstawowym przedmiotem działalności Foton Novelty Group S.A., stawia przed CFO wiele wyzwań, ale najistotniejsze to: pozyskanie finansowania średnioterminowego w bardzo kapitałochłonnej branży (prefinansowanie każdego projektu przez kilkanaście miesięcy oraz konieczność ponoszenia zaliczek na opłaty i opłat na rzecz Operatorów Sieci Dystrybucyjnej) na odpowiednio atrakcyjnych warunkach.

Wyzwaniem jest również uwzględnianie w budżetowaniu planowanych zmian legislacyjnych – branża energetyczna jest silnie regulowana, a zmiany przepisów zwłaszcza w części dotyczącej OZE są częste, dynamiczne i istotnie wpływają na rentowność różnych rodzajów przedsięwzięć biznesowych w jej zakresie. Również nasza firma, z uwagi na zmiany w branży OZE pracuje nad nowymi kierunkami rozwoju – rok 2024 będzie rokiem, w którym otworzymy kilka nowych linii biznesowych. Ich ostateczną liczbę uzależniamy od wyników analiz, które jeszcze prowadzimy.

Jaka była Pana droga zawodowa do stanowiska CFO w Foton Novelty?

Niezbyt standardowa, ale też nie była ona unikalna – większość życia zawodowego spędziłem w firmach consultingowych i przez wiele lat doradzałem innym przedsiębiorstwom i ich zarządzającym, jak poprawiać monitoring procesów biznesowych i finansowych w ich firmach, jak zarządzać przepływami pieniężnymi, wartością firmy, jak planować nowe inwestycje i budżetować działalność w krótkim terminie etc. Dzięki temu poznałem wielu dyrektorów finansowych działających w bardzo różnych firmach, wykorzystujących różne narzędzia i inaczej organizujących pracę podległych im pracowników. W międzyczasie trochę z przypadku, a trochę z ciekawości, miałem okazję zarządzać niewielkimi biurami księgowymi, a także współzarządzać dwoma funduszami inwestycyjnymi – łącznie te wszystkie doświadczenia okazały się właściwe do podjęcia wyzwania jako osoba odpowiedzialna za finanse w Foton Novelty Group S.A.



MICHAŁ STOLTMANN

**PREZES ORAZ WSPÓŁWŁAŚCICIEL BOŃKOWSCY
BRITISH AUTO – JAGUAR LAND ROVER SZCZECIN**

W jakich okolicznościach rozpoczął Pan pracę w Grupie Bońkowscy?

Dołączyłem do zespołu BMW Bońkowscy w pierwszej połowie 2018 roku. Pracę rozpocząłem na nowo utworzonym stanowisku Dyrektora Finansowego, bez żadnego doświadczenia w tej roli. Zmiana nastąpiła po wielu latach zarządzania oddziałem korporacyjnym banku Raiffeisen w Szczecinie. W tamtym czasie BMW Bońkowscy rozpoczynało realizację inwestycji budowy salonu w Gorzowie oraz obiektu blacharni i lakierni w sąsiedztwie salonu BMW w Ustowie. Początki to z jednej strony czas na poznawanie specyfiki branży i mojej nowej firmy, z drugiej od samego początku wejście do głębokiej wody poprzez realizację projektów i działań związanych zarówno z bieżącą działalnością, jak i dynamicznym rozwojem spółki przy jednoczesnym zaangażowaniu się we wspieranie sprzedaży. Efekty powyższych działań doprowadziły do zaoferowania mi poprowadzenia projektu Bońkowscy British Auto – stworzenia i prowadzenia spółki dealerskiej marek Jaguar i Land Rover w Szczecinie.

Czym głównie zajmuje się CFO w zarządzaniu finansami firmy?

Dyrektor Finansowy to obecnie o wiele szerszy zakres niż tylko zarządzanie finansami firmy. Oczywiście nadzór nad płynnością, zapewnienie optymalnych źródeł finansowania działalności bieżącej jak i inwestycyjnej to priorytety, jednak to także optymalizacja procesów w firmie, poszukiwanie najlepszych rozwiązań oraz bezpieczeństwa pod kątem podatkowym oraz prawnym, organizacja i realizacja obszaru inwestycyjnego, a także bezpośrednie zaangażowanie w bieżące zarządzanie firmą, podejmowanie decyzji w wielu, bardzo różnorodnych obszarach. Tak naprawdę ciężko znaleźć obszar, którego nie dotyka obecnie Dyrektor Finansowy.

Przed jakimi wyzwaniami staje aktualnie Dyrektor Finansowy, szczególnie w świetle np. zawirowań gospodarczych, globalnych konfliktów, zmian legislacyjnych?

Wyzwań jest bardzo wiele, ostatnie lata pokazały jak istotne jest szyb-

kie reagowanie i umiejętność dostosowania się do sytuacji na świecie. Z jednej strony pandemia koronawirusa, w świetle której firmy musiały dbać zarówno o płynność jak i minimalizować spadki sprzedaży, z drugiej agresja Rosji na Ukrainę, która doprowadziła do wzrostu cen surowców, kosztu finansowania co przełożyło się w firmach na wzrosty kosztów działalności. Te sytuacje pokazały jak istotna jest obecnie umiejętność szybkiego reagowania na to co się wokół nas dzieje i na co bardzo często nie mamy wpływu.

Jakimi kompetencjami powinien charakteryzować się Dyrektor Finansowy w dzisiejszym dynamicznie zmieniającym się świecie biznesu?

Przede wszystkim gotowość do zmian, bo są one czymś nieustannym w świecie biznesu. Kolejną kompetencją jest spokój i opanowanie, które pomagają w podejmowaniu decyzji w oparciu o fakty, sprawdzone informacje a nie o emocje. Trzecią, którą warto wymienić jest rozumienie biznesu. Wiedza w zakresie finansów sama w sobie bez „czucia” przedsiębiorczości jest bezużyteczna.

Jakie specyficzne wyzwania napotyka Dyrektor Finansowy w branży motoryzacyjnej, w której Pan pracuje, i jak sobie z nimi radzi?

Branża motoryzacyjna to kapitałochłonny biznes z uwagi z jednej strony na konieczność finansowania stołu – czyli magazynu samochodów, z drugiej rozwój i inwestycje również wymagają właściwych zasobów finansowych. Optymalne zorganizowanie zewnętrznych źródeł finansowania, minimalizowanie kosztów finansowych to naprawdę spore wyzwanie. W tym przypadku posiadane doświadczenie z bankowością jest bardzo przydatne. Kolejnym wyzwaniem jest zmiana modelu współpracy dealerów z importerami na agencyjny, która właśnie następuje. Tutaj kluczowe jest przygotowanie, zaplanowanie i wdrożenie procesów w firmie z właściwym wyprzedzeniem i wykorzystaniem rozwiązań m.in. w takich obszarach jak IT czy controllingu.



Prostracja pryncypała

Badania, raporty, statystyki i liczne publikacje w dużej mierze pomijają kondycję kadry zarządzającej, odmawiając jej niejako prawa do słabości. Tymczasem nie mamy do czynienia z nadludźmi, a z osobami, które mają na swoich barkach wielką odpowiedzialność, a pod sobą rzeszę pracowników do zaopiekowania. Wielkie oczekiwania, permanentny stres i brak zrozumienia sprawiają, że także liderzy, managerowie i właściciele firm są podatni na wypalenie zawodowe.

W popandemicznym świecie bardzo dużo uwagi poświęca się pracownikom, ich warunkom zawodowym, stanowi psychicznemu, lękom, frustracjom, oczekiwaniom... Tymczasem zaskakująco mało się mówi o kondycji kadry menedżerskiej, a ta jest jeszcze bardziej wypalona niż ich podwładni. Nic dziwnego, jeśli weźmiemy pod uwagę fakt, że to na nich spoczywał cały ciężar dbania zarówno o firmę jak i o pracowników w niepewnym czasie pandemii, co wiązało się z ogromnym stresem. Zaraz po niej wkroczyli w nową rzeczywistość, w której trzeba godzić nadal pożądaną pracę hybrydową z rosnącą samoświadomością zatrudnionych dotyczącą równowagi życiowej i własnego well-beingu. A to wszystko w pędzącym świecie, w którym prym wiedzie digitalizacja, sztuczna inteligencja i gonienie za trendami.

PRZYWÓDZTWO W NOWEJ NORMALNOŚCI

Zrealizowane w sierpniu badanie Future Forum Pulse pokazuje, że to kadra kierownicza odczuwa największy spadek nastrojów wynikający z nowych wyzwań związanych ze zmieniającymi się oczekiwaniami i normami w miejscu pracy. Dominuje niechęć do zbyt częstego chodzenia do biura i rezygnacji z elastycznego harmonogramu.

Coraz popularniejsze jest także zjawisko tzw. quiet quitting czyli cichej rezygnacji, przejawiające się wyrzeczeniem się kultu pracy, angażowanie się w absolutne minimum wymagane przez pracodawcę i odejściem do postawy proaktywnej. Badanie Blue Colibri „Quiet quitting i work-life balance w Polsce 2023” wykazało, że „według połowy Polaków wykonywanie tylko wymaganych zadań w pracy jest mądre i sprytne, a tylko co czwarty pracownik szuka w pracy dodatkowych obowiązków i zakłada, że może mu to pomóc w awansie. Jednocześnie tylko 3 na 10 respondentów nie wykonuje w pracy nic ponad absolutne minimum konieczne do zachowania posady”.

Tendencję tę dostrzega także Pracuj.pl w badaniu „Praca w czasach zmian: zaangażowanie Polaków w pracę” (2022), według którego co trzeci pracownik skupia się wyłącznie na formalnych obowiązkach, starając się unikać zadań dodatkowych. Nie wiąże się to bynajmniej z jakimś buntem, pracownicy nadal postrzegają siebie jako dobrych specjalistów. To po prostu swoista zmiana kultury pracy w Polsce, do której właściciele firm i kadra kierownicza muszą się przystosować. Ta rzeczywistość wymaga od managerów innego podejścia i zrozumienia, że do wcześniej stosowanych rozwiązań nie ma już powrotu. A taka kolejna duża zmiana wymaga wysiłku i może zniechęcać.

WYPALENIE CHOROBA NASZYCH CZASÓW?

Obecne tempo życia, prywatnego i zawodowego, ilość otaczających nas stresorów, zacieranie się granic między pracą, a życiem poza nią to prosta droga do wypalenia zawodowego, które dotyka pracowników na wszystkich szczeblach, a także ich przełożonych. To wyzwanie na rynku pracy, którego negatywne konsekwencje odczuwają już liczne firmy.

Według definicji WHO „wypalenie zawodowe to syndrom wynikający z przewlekłego stresu w miejscu pracy, któremu skutecznie nie zaradzono”. Charakteryzuje się on trzema wymiarami: poczuciem wyczerpania, zwiększonym dystansem psychicznym do wykonywanej pracy

(także negatywizmem i cynizmem) oraz obniżoną skutecznością zawodową. W maju 2019 roku WHO wpisało wypalenie zawodowe do międzynarodowej klasyfikacji chorób i problemów zdrowotnych.

Raport „Wypalenie zawodowe – problem naszych czasów” stwierdza, że co piąty pracownik narażony jest na długotrwały stres, który może być przyczyną wypalenia zawodowego. Część ankietowanych już przez nie zresztą przeszła na pewnym etapie życia, ale jedynie co czwarta osoba szukała jakiejkolwiek pomocy. W przypadku managerów ta statystyka może być jeszcze gorsza.

WSTYDLIWE OBLICZE PORAŻKI

Według Eweliny Strawy, doradcy managerów i przedsiębiorców, powodem może być fakt, że nie dajemy sobie w Polsce prawa do porażki. Traktujemy ją jako przegraną, a nie element życia.

- W moim przekonaniu w Polsce na pewno, tzn. my dzisiaj, kiedy widzimy słabość to podkręcamy kurek albo dajemy pracownikowi wyższe cele, dociskamy go, przyspieszamy, albo go zwalniamy. Z managerem, właścicielem firmy jest podobnie – mówi Ewelina Strawa.

Monika Reszko, psycholog biznesu widzi jeszcze większe obciążenie po stronie kadry kierowniczej, bo to od nich oczekuje się przede wszystkim dbania o innych, a nie o siebie.

- Obszernie mówi się o wypaleniu lub o dobrostanie pracowników, mało kto myśli o tych zjawiskach w kontekście szefów. To jest coś, czemu otwarcie się przeciwstawiam, całej tej narracji o „poszkodowanych” pracownikach i szefach, którzy mają być empatyczni, wyrozumiali, wspierający i towarzyszący. To są cechy idealnej matki, a nie szefa. Przy czym idealnych matek też nie ma. Osoby, z którymi pracuję mówią o niewyobrażalnym zmęczeniu, przeciążeniu, poczuciu osamotnienia. Nie nazywają tego wypaleniem i też nie widzą potrzeby, aby to jakoś etykietować – opowiada Monika Reszko. - Moje statystyki pokazują, że większość szefów dba często bardziej o swoich pracowników i rodziny niż o samych siebie. Mamy plagę skrajności: albo na górze jest pracownik, albo szef - rynek pracownika, rynek pracodawcy. Nic bardziej antagonizującego i szkodliwego. Potrzebujemy się nawzajem. Gorzej, że mało kto chce otwarcie o tych potrzebach mówić. Wówczas robi się kakofonia wzajemnych pretensji i roszczeń.

Przyznaje też, że często osoby takie sięgają po doraźne sposoby radzenia sobie z objawami wypalenia typu ucieczki na szybkie urlopy, po których wracają do pracy w jeszcze gorszym stanie, bo nie leczą tym przyczyn swoich problemów, a jedynie objawy. Trudne może być także zderzenie z kreowanym przez otoczenie kultem sukcesu, udawania, gry pozorów, gdy sami widzą, jakie to wszystko nieadekwatne do ich sytuacji.

SELF-CARE

Tymczasem trzeba zacząć od genezy własnego stanu i gruntownie zadbać o siebie.

- Jestem zwolenniczką self-care - odpowiedzialności za siebie lidera, czyli przedsiębiorcy czy managera. Wspie-



ranie postawy kształtującej zadowolenie z życia, umiejętność nazywania emocji, dbania o siebie to są obszary mi bliskie. Co czwarty Polak czuje się wypalony zawodowo, według drugiej definicji 45% pracowników na to cierpi. Jeżeli lider, manager, właściciel firmy nie będzie potrafił po pierwsze czytać siebie, a po drugie nie będzie uważny na drugiego człowieka, to będziemy mieli problem – wyjaśnia Ewelina Strawa.

Jak przyznaje, sama kiedyś jako top manager przeszła przez wypalenie zawodowe, które ostatecznie połączyło się także z chorobą.

- Rano chce się niewiele. To taki stan zwolnienia, braku sensu, nieobecności, większego brania do siebie. Czułam się bez celu życiowego, a dodatkowo w stanie permanentnego niezadowolenia. Niezmiernie ważna jest edukacja przedsiębiorców, wyłapania tego momentu, spowodowanego przewlekłym stresem, który prowadzi do sytuacji, gdy nie jesteśmy w stanie skutecznie funkcjonować na poziomie zawodowym, ale i prywatnym. Człowiek wypalony czuje się, jakby uszło z niego całe życie. Organizm też zaczyna wtedy chorować i ja to u siebie, w pracy

trenera biznesu, psychologa bardzo mocno łączę – wspomina Ewelina Strawa.

Konsekwencją takiego stanu jest spadek wydajności, motywacji i może to być początek drogi do depresji czy innych chorób. Wypalenie jest bardzo istotne w biznesie, bo dotyka sensu pracy. W przypadku właścicieli firm chodzi dodatkowo o samą istotę biznesu i umiejętność jej zdefiniowania, nadania konkretnego celu, także sobie.

- Statystyki pokazują, że 70% firm upada w pierwszych trzech latach istnienia, a dziesiątych urodzin dożywa zaledwie 5,86% firm. Powierzchnowa analiza prowadzi do wniosków, że nie potrafimy robić biznesów. Jednak, jeśli kiedy pytam swoich klientów, po co właściwie prowadzą firmę i większość z nich nie jest w stanie odpowiedzieć na to pytanie tak po prostu, to myślę, że to nie o umiejętności chodzi, a o psychiczną gotowość i umiejętność określania własnych potrzeb i życia w zgodzie z nimi – konstatuje Monika Reszko. - Pisząc swoją pierwszą książkę „Mindset szefa” chciałam zwrócić uwagę szefów, właścicieli firm i menedżerów, na to, aby myśleć, podejmować decyzje, zachowywać się w pełni świadomie.

„Używanie” mózgu w sposób intencjonalny, uważny, z rozmysłem i zamysłem, wymaga już zupełnie innego poziomu świadomości: pewnych psychologicznych konstruktów, ale przede wszystkim samoświadomości, czyli wiedzy o własnych emocjach, stanach, potrzebach. Te ostatnie zresztą okazują się najbardziej zaniedbane. Ogromna rzesza moich klientów na początku naszej wspólnej pracy nie jest w stanie wymienić choćby trzech potrzeb, czy pragnień, o które w obecnej sytuacji chcą zadbać, lub też czym głównie się kierują. „Mindset szefa”, to świadome konstruowanie i konsumowanie zdrowych treści – podsumowuje Monika Reszko.

NOWOCZESNY LIDERSHIP

Współczesny manager i szef musi więc być uważny, dobrze znać siebie, swoje otoczenie, aby móc zrozumieć pracownika i jego potrzeby. Temu ostatniemu powinien być w stanie zaoferować wsparcie psychologiczne – to zresztą innowacyjny benefit w firmach na miarę naszych czasów.

- My jako liderzy, właściciele firm musimy nauczyć się samoświadomości, dbać

o to dobre środowisko w firmach, pamiętając o inkluzywności, że to nie jest tylko płeć, ale i neuro różnorodność. Jeżeli dwoje robi to samo, to nie jest to samo, co oznacza, że zadania powinny być przydzielane w firmach versus osobowość. No i wreszcie budowanie odpowiedzialności za siebie, czyli nie tylko zewnątrzsterowność, ale przede wszystkim wewnątrzsterowność. I tego - jako liderzy, szefowie uczyć siebie i innych – stwierdza Ewelina Strawa.

Z pomocą przychodzą psychologowie biznesu, coachowie oraz osoby, które przeszły przez to samo. Korzyści z takiego profesjonalnego wsparcia są nieocenione i stosunkowo szybkie, bo już po 3 miesiącach można odczuć pierwsze efekty.

- Największą przyjemność w mojej pracy sprawia mi wspieranie, edukacja, towarzyszenie ludziom w zmianie. Gdy np. manager jest wypalony i nie widzi swojej przyszłości w danej organizacji, a po naszej współpracy awansuje w tej samej firmie i jeszcze zarabia więcej. Słowem, kiedy liderzy, managerowie na nowo czują sens swojego życia zawodowego. Proces trwa minimum trzy miesiące, a cały program Akademii Lidera Zmiany - sześć. Wszystko też zależy od tego, jaka to faza. Jeśli ktoś jest wypalony zawodowo, to przez trzy miesiące jesteśmy w stanie wyprostować sprawy przy wsparciu materiałów dodatkowych, ćwiczeń do przepracowania w domu między sesjami. A, jeżeli w grę wchodzi choroba psychiczna, depresja czy choroba nowotworowa, to bardzo indywidualne – przyznaje Ewelina Strawa.

Korzyści takiej współpracy są szerokie i wpływają nie tylko na wymiar biznesowy, ale i na życie prywatne.

- Moi klienci zwiększają swoją zasobność w sobie szerokim tego słowa znaczeniu. Niektórzy odczuwają więcej spokoju, inni odbudowują relacje - z żonami, mężami, partnerami, dziećmi. Inni w końcu zaczynają czuć się naprawdę swobodnie. Wie pani, ile osób tak naprawdę nigdy nie odczuwała prawdziwej swobody? To taki mały kłopot, który robi duże problemy. Chyba więc mogę tę korzyść nazwać wielowymiarową i wielopoziomą swobodą – relacjonuje Monika Reszko. - Nowoczesny lider, to samoświadomy lider. To ktoś, kto jest blisko swoich potrzeb i emocji, rozumie je, ma jasną wizję tego, co i po co chce osiągnąć i do realizacji tej wizji zaprasza współpracowników, których wartości są zgodne z jego własnymi. Przy czym pamięta, że jest człowiekiem, zatem pozwala sobie na nieidealność.

Taki zaopiekowany, świadomy lider będzie w stanie promować w firmie kulturę dobrego samopoczucia psychicznego i tworzyć wspierające pracowników środowisko.

autor: Marta Dworak



Monika Reszko

Psycholog biznesu, przedsiębiorca, podcaster, autor badań, programów rozwojowych dla biznesu oraz dwóch książek: „Mindset szefa” oraz „Mindf*ck szefa”.

Współzałożycielka RemoteSchool.Net. Mówi się o niej, że zadaje pytania, na które czasem trudno, ale zdecydowanie warto sobie odpowiedzieć.

”

Obszernie mówi się o wypaleniu lub o dobrostanie pracowników, mało kto myśli o tych zjawiskach w kontekście szefów. To jest coś, czemu otwarcie się przeciwstawiam, całej tej narracji o „poszkodowanych” pracownikach i szefach, którzy mają być empatyczni, wyrozumiali, wspierający i towarzyszący. To są cechy idealnej matki, a nie szefa. Przy czym idealnych matek też nie ma.



Organizatorzy: Tomasz Łyżwiński, Daria Wróbel, Agnieszka Wielgórecka, Jacek Wójcikiewicz, Krystyna Flak, Sara Tabor-Osińska



Anna Stachowicz, ITTI



Patryk Zbroja, Zbroja Adwokaci



Jędrzej Danilewicz i Roman Kielec, EEN Zielona Góra



Patrycja Naróg, MABO, Marek Dymśa, Klaster Metalika



Maciej Budas, Alexander Global Logistics Poland

Nauka z biznesem

W Szczecinie odbyła się piąta edycja wydarzenia Industrial Bridge. To wydarzenie łączące firmy, a także naukowców z przedsiębiorcami w celu stymulowania innowacji oraz rozwoju gospodarczego. Na spotkaniu pojawiły się firmy z różnych branż: morskiej, stoczniowej, transportowej i energii odnawialnej oraz firmy współpracujące z tymi branżami. Wydarzenie otworzyła Dyrektorka RCI ITT Joanna Niemcewicz, która powitała gości i przedstawiła dodatkowe atrakcje towarzyszące wydarzeniu: pokaz druku ściennego przygotowany przez firmę VERTIPEN z Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości RCI ITT ZUT oraz prezentację silnika bezemisyjnego przygotowaną przez firmę MPower, która również stawiała pierwsze kroki w Inkubatorze. Goście mieli także okazję skosztować soft drinków przygotowanych przez partnera wydarzenia – szczecińską markę Poshe Drinks, która od kilku lat współpracuje z Enterprise Europe Network oraz z Zachodniopomorskim Uniwersytetem Technologicznym w Szczecinie.

ad/ fot: Aurelia Kołodziej/ ZUT



Raik Irmer, Galan Logistics, Bartosz Sierkowski, Zbroja Adwokaci, Gabriela Wróbel, Galan Logistics, Patryk Zbroja



Marcin Hołub, Power, Małgorzata Aneta Matyja, ORING-GUMY



Joanna Niemcewicz, RCI ITT, Zbigniew Cenker, STr Shipping and Trading



Łukasz Fechner i Anna Jasiak, Freja Transport & Logistics



Martin Smetak z żoną



Katarzyna Kotfis i Dariusz Zarzecki



Anna Szotkowska z mężem i prezydent BCS



Krzysztof Nowak i Bogna Skarul



Bartosz Arłukowicz z żoną i Bogumił Rogowski



Michał Przepiera z żoną i prezydent BCS



Zbigniew i Bogna Skarulowie



Karol Obiegły (Grupa Cichy-Zasada) odbiera nagrodę z rąk Bogusława Rogowskiego

BCS na galowo

Tradycją się już stało, że w pierwszy piątek Nowego Roku, kapituła Business Club Szczecin ogłasza listę przedsiębiorców z regionu, którzy ich zdaniem zasługiwali na szczególne wyróżnienie. Uroczystość, czyli Gala Biznesu BCS odbyła się po raz kolejny w salach hotelu Courtyard by Marriott Szczecin. Swoje nagrody gospodarcze Business Club Szczecin przyznał już 22 raz. Tym razem trafiły one do prezesa zarządu Karola Obiegłego z Grupy Cichy-Zasada, właścicieli PPHU Redan – Dariusza i Darię Daniłowicz oraz do dyrektora Rustama Glezniera, właściciela firmy IDEE Mariusza Pęskiego, dyrektora Tietoevry Engineering Poland Michała Mariańskiego oraz właściciela firmy BEKAZET Bąk – Cezarego Bąka. Nagrody w kategorii Osobowość Kultury otrzymali: Marian Turski oraz Emilia Goch-Salvador, założycielka Baltic Neopolis Orchestra. W trakcie Gali Marszałek Województwa Zachodniopomorskiego wręczył złote odznaki honorowe Gryfa Zachodniopomorskiego. Otrzymali je Henryk Leszczyński, prezes zarządu PKS Szczecin oraz Robert Kornecki z firmy SANPROBI.

ds./foto: Alicja Uszyńska



Adam Rudawski



Aleksander Łaskawer i Robert Kornecki



Jacek Jekiel



Emilia Goch-Salvador z mężem



Patryk Zbroja i Rafał Wiechecki



Michał Falkowski

Charytatywna opowieść

Dokładnie 23 600 złotych uzbierano podczas koncertu charytatywnego „Grudniowe Opowieści” napędzanego przez markę Range Rover. Wystąpili znakomici muzycy z Baltic Neopolis Orchestra. Zebrana suma w całości została przekazana na konto Samodzielnego Publicznego Szpitala Klinicznego Nr 1 im. prof. Tadeusza Sokołowskiego, Pomorskiego Uniwersytetu Medycznego w Szczecinie i zostanie wykorzystana na doposażenie Kliniki Pediatrii, Onkologii i Immunologii Dziecięcej w sprzęt medyczny.

ad/ fot. Bogusz Kluz



BNO: Patryk Matwiejczuk, Nela Zaforemska, Łukasz Górewicz, Alicja Guściora, Jola Szczepaniak, Tomasz Szczęsny, Katarzyna Lament, Grzegorz Lament



Michał Stoltmann, prezes Bońkowski British Auto, Dominika i Dariusz Bońkowscy, właściciele Grupy Bońkowscy, Tomasz Chmielewski, dyrektor Aftersales w BMW Bońkowscy



Patryk Siewierski



Tadeusz Olewnik z synem



Bartosz Antczak z żoną, Ewa Tomczewska



Bogumił Rogowski



Joanna Sinkiewicz z mężem

- / niszczenie dokumentów
- / zarządzanie archiwami
- / normatywy archiwalne
- / archiwizacja dokumentów
kompleksowe wsparcie
- / przechowywanie dokumentów
archiwum zewnętrzne
- / depozyty dokumentów
sposób na zabezpieczenie danych

**Kontakt:**

tel.+ 48 91 422 33 25

Siedziba:

ul. Kapitańska 1/9
71-602 Szczecin

Biuro i Składnica Akt:

ul. Antosiewicza 1
71-642 Szczecin



assethome[®]
premium home - premium life



NAJLEPSZE
INWESTYCJE
NAD
BAŁTYKIEM



W JEDNYM
MIEJSCU

premium home premium life