

Biznes & Inwestycje

prestiz
WYDAWCA SZCZECIŃSKI

Startupy
Czas na start!

Rynek
sztuki najnowszej

Clickbait
Atrakcyjny wabik
czy drenowanie
emocji?

Szlakiem
zachodniopomorskich
winnic

Szczecińskie DNA
Huta Szczecin

Biznesowa liga
dżentelmenów
Gentlemen's Business Group

Zamieszkać w Sky Premium –
apartamencie, który zapiera
dech w piersiach



 Najwyższe kondygnacje

 Gotowe, luksusowe wnętrza wykończone
w najwyższym standardzie

 Bogata infrastruktura

 Nagradzany resort: Sukces roku 2025



POZNAJ NOWE BMW X1.

JUŻ ZA **1490 PLN NETTO/MIES***
W FINANSOWANIU BMW COMFORT LEASE.



Dowiedz się więcej



Dealer BMW Bońkowsky
Ustowo 55 | Hangarowa 17
Szczecin
Tel.: +48 91 46 48 300
www.bmw-bońkowsky.pl

Dealer BMW Bońkowsky
Kasprzaka 6G
Gorzów Wielkopolski
Tel.: +48 91 46 48 300
www.bmw-bońkowsky.pl

Serwis BMW Bońkowsky
Lniana 3
Koszalin
Tel.: +48 91 46 48 300
www.bmw-bońkowsky.pl

Serwis BMW Bońkowsky
Kossaka 102
Piła
Tel.: +48 91 46 48 300
www.bmw-bońkowsky.pl

BMW X1 xDrive23i: Zużycie paliwa w l/100 km (cykl mieszany): 6,5-7,3; Emisja CO₂ w g/km (cykl mieszany): 146-165; Emisja CO₂, cykl mieszany, w g/km: 165-146

* Prezentowana kalkulacja dotyczy leasingu pojazdu BMW X1 sDrive18i o wartości 165 575 zł brutto w ramach usługi BMW Comfort Lease oferowanej przez BMW Financial Services Polska sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie i jest kierowana do przedsiębiorców. Opłata wstępna wynosi 10%, przy okresie leasingu 36 miesięcy oraz z rocznym limitem przebiegu 15 000 km. Gwarantowana wartość wykupu pojazdu. Kalkulacja nie stanowi oferty w rozumieniu Kodeksu cywilnego i ma charakter jedynie informacyjny. Zawarcie umowy uzależnione jest od pozytywnego wyniku weryfikacji prawnofinansowej klienta oraz ubezpieczenia pojazdu w pierwszym roku użytkowania w ramach oferty BMW Financial Services Polska sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Indywidualne oferty dostępne w kontakcie z nami.

HANGAR PRZESTRZENNA 11



Biura i powierzchnie
www.marina-developer.pl

POMERANUS
OFFICE & COWORK



na wynajem
Zadzwoń: 609 11 30 55



Z czym nam się zazwyczaj kojarzy „dżentelmen”? Według definicji, to mężczyzna uprzejmy, opanowany, solidny, o nienagannyh manierach, lojalny i wierny danemu słowu. Przedwojenny „Kodeks honorowy” Władysława Bozewicza, będący ówczesnym wzorcem zachowań, szczegółowo określał kto zasługuje na takie miano. Czasy się zmieniły. Niestety, chyba na gorsze. Ale niektóre wartości i zachowania pozostały niezmiennie. Przynajmniej w niektórych środowiskach. Czy można być dżentelmenem w brutalnym świecie biznesu? Okazuje się, że tak. Udowadnia to grupa szczecińskich przedsiębiorców, którzy kilka lat temu założyli Gentlemen's Business Group pokazując, że można i powinno się działać na zasadach zaufania, z klasą i wzajemnym poszanowaniem. Kto go tworzy, w jaki sposób działają, jakie wartości nimi kierują, kogo chcą widzieć w swoich szeregach? Odpowiedzi na te pytania w naszym materiale z okładki.

W Technoparku Pomerania doszło do zmian. Co one oznaczają, jakie wyzwania stoją przed tą instytucją, dlaczego młodzi przedsiębiorcy powinni skierować wzrok w jej kierunku, jakie znaczenie ma dla niej walka z cyberzagrożeniem, jakie nowe pomysły będą wprowadzane w życie ujawnia nowy prezes Technoparku Daniel Wacinkiewicz.

Startupy – młode firmy lub projekty, oparte na innowacyjnych koncepcjach i poszukujące zewnętrznego finansowania. I choć 90% z nich szybko gaśnie, to stały się ważnym elementem wiodących gospodarek świata. W Polsce ich liczbę szacuje się na 3,3 tys., z czego ponad 1/5 znajduje się w Warszawie i okolicach. Czy Szczecin to dobre miejsce dla ich rozwoju? Postanowiliśmy to sprawdzić.

I kolejny porcja stylowego działania na finansowym rynku. Pod koniec maja odbędzie się kolejna edycja jednego z najciekawszych i najbardziej prestiżowych wydarzeń biznesowych w Szczecinie i na Pomorzu Za-

chodnim – NDM Business Night. To spotkanie klientów i partnerów biznesowych Niezależnego Domu Maklerskiego SA w Szczecinie, będące wyjątkowym połączeniem inspirujących rozmów oraz prelekcji wybitnych specjalistów finansów, skoncentrowanych na inwestycjach z dużą dawką kultury, sztuki i rozrywki. Przedstawiciele NDM opowiadają jak elegancko, z klasą i smakiem rozmawiać o pieniądzu.

Nie zapominamy o naszych stałych cyklach. W „Historiach biznesu” prezentujemy sylwetkę Huberta Marzyńskiego – od 11 lat z sukcesem dba o to, byśmy się czuli komfortowo, bezpiecznie i dobrze w naszych domach. A w kolejnej odsłonie „Szczecińskiego DNA” historia powstania, sukcesu i upadku Huty Szczecin.

Ale nie zapominamy o wyzwaniach współczesności. W dobie kryzysu uwagi, każdy nagłówek walczy choć o ułamek sekundy naszego zainteresowania. Sztuka przyciągania wzroku czytelnika stała się równie cenna co sama treść artykułu. Czy jednak powszechnie stosowana w tym celu strategia – clickbait – jest sztuką czy raczej jej zaprzeczeniem?

Z roku na rok w Zachodniopomorskiem przybywa winnic, są coraz lepsze i jest ich coraz więcej. W poznaniu lokalnych win pomagają nam dwie duże imprezy – Festiwal Wina w Szczecinie oraz w całym regionie Weekend Otwartych Winnic Pomorza Zachodniego. My proponujemy sporą dawkę informacji zanim spotkamy się przy lampce regionalnego wina.

A na koniec – krótka fotograficzna relacja z XXI Rajtu Europejskiego Business Club Szczecin, czyli kto i gdzie upamiętnił nasze przystąpienie do Unii Europejskiej.

Oczywiście to nie wszystko co przygotowaliśmy. Więcej nie zdradzimy. Zapraszamy do lektury!

Dariusz Staniewski
Redaktor Prowadzący



Czereśniowe Wzgórze

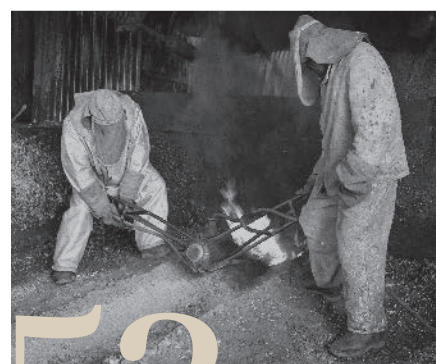
Wkrótce rozpoczynamy 2 etap

Przyjedź i zobacz
Zakochaj się w tym miejscu

Radziszewo ul. Stokrotki/Liliowa +48 530 216 300

www.czeresniowe.com **MBH**

maj 2025
www.prestizszczecin.pl



18 52

SPIS TREŚCI

- | | |
|---|---|
| 10 GENTLEMEN'S BUSINESS GROUP -
BIZNESOWA LIGA DŻENTELMENÓW | 46 NDM BUSINESS NIGHT, CZYLI... JAK ELEGANCKO,
Z KLASĄ I SMAKIEM ROZMAWIAĆ O PIENIĄDZACH |
| 16 SKARUL NA MANOWCACH | 48 HISTORIE SUKCESU - PROSTY PRZEPIS:
SZACUNEK I ŻYCZLIWOŚĆ |
| 18 SZCZECIŃSKI TECHNOPARK POMERANIA -
EWOLUCJA NIE REWOLUCJA | 50 CZAS WINNICZKA |
| 24 CZAS NA START! | 52 SZCZECIŃSKIE DNA - HUTA SZCZECIN |
| 30 ZA MAŁO PIENIĘDZY, ZA DUŻO BIUROKRACJI | 56 CLICKBAIT - ATRAKCYJNY WABIK CZY DRENOWANIE EMOCJI |
| 34 PARTNERSTWO W BIZNESIE - UCZCIWOŚĆ –
NAJLEPSZA POLISA UBEZPIECZENIOWA | 60 CHCEMY, ŻEBY MEDIA ZOBACZYŁY,
ŻE CLICKBAIT SIĘ NIE OPŁACA |
| 36 MEDYCINA PRZYSZŁOŚCI ZACZYNA SIĘ W SZCZECINIE | 64 SZLAKIEM ZACHODNIOPOMORSKICH WINNIC |
| 38 RYNEK SZTUKI NAJNOWSZEJ - ŚWIAT W DÓŁ, POLSKA W GÓRĘ | 72 BIZNES PO EUROPEJSKU |

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
Budynek ZUS-u, Jana Matejki 22, 70-553 Szczecin

Redakcja:
Aneta Dolega, Dariusz Staniewski
Anna Wysocka, Michał Sarosiek

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

Dział foto: Jarosław Gaszyński,
Dagna Drązkowska-Majchrowicz,
Alicja Uszyńska

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.



Mercedes-Benz
Mojsiuk



WYPRZEDAŻ ROCZNIKA

WYJĄTKOWE CENY, MEGA RABATY!



ZAPRASZAMY DO NASZEGO SALONU!
SZCZECIN-DĄBIE, UL. POMORSKA 88

ZADZWOŃ I POZNAJ OFERTĘ: TEL. 699 608 520

GENTLEMEN'S BUSINESS GROUP

Biznesowa liga dżentelmenów

W Szczecinie od zawsze było
wiele klubów i organizacji dla
przedsiębiorczych kobiet.

Niedawno do biznesowej
mapy naszego miasta dołączył
silny męski odpowiednik –
Gentlemen's Business Group.
Jej założyciele promują biznes
oparty na zaufaniu, klasie
i wzajemnym poszanowaniu.

Co to dokładnie oznacza?

Ideą jest „męski biznes”
kojarzony nie jako brutalny,
a wręcz przeciwnie – jako
zaangażowany i wrażliwy na
potrzeby społeczne.





Ich historia rozpoczęła w 2022 roku, gdy grupa zaprzyjaźnionych przedsiębiorców postanowiła stworzyć platformę do wymiany doświadczeń, wiedzy i kontaktów, działającą w luźnej i przyjaznej atmosferze. Inspiracją dla naszych bohaterów były staroangielskie kluby dżentelmenów. O idei i celach Gentlemen's Business Group porozmawialiśmy z Arkadiuszem Falińskim, prezesem stowarzyszenia Gentlemen's Business Group, Krzysztofem Pietrusiewiczem, wiceprezesem, a także członkami zarządu: Marcinem Gromadką, Grzegorzem Karapudą i Aleksandrem Sochą.

Skąd pomysł, by powołać taką grupę do życia i to wzorując się na brytyjskiej tradycji?

Prowadzenie własnego biznesu nie jest łatwą sprawą. W ciągu dnia podejmujemy mnóstwo decyzji, często bardzo trudnych. W zależności od rodzaju firmy, którą prowadzimy, spotkamy się z różnymi ludźmi, prowadzimy rozmowy i negocjacje. Czasami obciążenie jest na tyle duże, że pojawia się chęć konsultacji, porady albo zwykłego wyżalenia się drugiej osobie. Nosimy biznesowe zbroje profesjonalizmu, ale jednocześnie chcemy mieć możliwość podzielenia się spostrzeżeniami z kimś innym. Każdy z nas ma w sobie potrzebę bycia w grupie osób o podobnych zainteresowaniach, pasjach i przekonaniach. Tak właśnie było z nami. Arek z Krzysztofem wpadli na pomysł, żeby poza nieformalnymi spotkaniami spróbować stworzyć platformę wymiany myśli i doświadczeń wśród szczecińskich biznesmenów. Pomysł wprowadzili w życie. Od początku chcieliśmy jednak, żeby spotkania odbywały się zgodnie z określonymi zasadami i w duchu wartości, które wyznajemy. To ogromnie budujące, że osób którzy czują w sobie te same etyczne korzenie jest tak wiele. Początkowo nasze stowarzyszenie liczyło 10 osób i od samego początku miało luźny i nieformalny charakter. W takiej atmosferze postawiliśmy sobie za cel budowanie relacji partnerskich, które później pozytywnie zaczęły oddziaływać na nasze własne biznesy oparte na etyce, kulturze osobistej, szacunku, ale też na ciągłym samodoskonaleniu. Obecnie Gentlemen's Business Group to społeczność przedsiębiorców, liderów i profesjonalistów, którzy działają w oparciu o solidność i wzajemne zaufanie. Tworzymy przestrzeń dla rozwoju biznesowego, osobistego i społecznego. Motywujemy się, inspirujemy do działania i wspieramy, jeśli jest taka potrzeba.

Jak to wygląda w praktyce i jaka idea Wam przyświeca? Czym się kierują Gentlemani?

Spotykamy się zawsze w ostatni piątek miesiąca, żeby zwyczajnie spędzić

czas w towarzystwie ludzi, którzy dzielą te same wartości. Chcemy się lepiej poznać, zaprzyjaźnić, ale często przy okazji Panowie robią ze sobą liczne biznesy oraz inicjują ciekawe inicjatywy nie związane z pracą. Co dla nas ważne - nawet jeśli jesteśmy z podobnej czy takiej samej branży, współpracujemy ze sobą. Nie doszło w naszej historii do sytuacji, żebyśmy ze sobą konkutowali. Nie jesteśmy grupą biznesmenów na wzór lat 80-tych czy 90-tych, gdzie każdy ukrywał swój warsztat pracy i był skoncentrowany wyłącznie na sobie. Chętnie dzielimy się doświadczeniem i interesuje nas wyłącznie kooperacja.

Łączymy wartości dżentelmena z nowoczesnym przywództwem. Wspieramy naszych członków w budowaniu silnych relacji, rozwijaniu kompetencji oraz odkrywaniu nowych możliwości w biznesie i życiu społecznym.

Jak można zostać członkiem Waszej grupy, poza tym, że trzeba być mężczyzną i przedsiębiorcą?

Nowi kandydaci mogą ubiegać się o uczestnictwo w oparciu o zaproszenie aktualnego członka stowarzyszenia. Rekrutacja jest czteroetapowa. Poza rekomendacją taka osoba spotyka się z nami, chcemy bliżej ją poznać i sprawdzić, czy podziela nasze wartości. Zdecydowanie stawiamy na jakość. W każdym miesiącu zapraszamy do stowarzyszenia maksymalnie trzech kandydatów. Warto zaznaczyć, że w naszych szeregach mamy nie tylko przedsiębiorców, ale także managerów wysokiego szczebla, którzy mają doświadczenie przy zarządzaniu ogromnymi organizacjami.

O jakich wartościach mówicie? Domyślam się, że wizerunek twardego kapitalisty wyzyskiwacza jest Wam obcy.

Dżentelmen kojarzy się głównie z osobą, która przepuszcza kobietę przodem, to także oczywiście robimy, ale w biznesie cenimy etykę, solidność i wzajemne zaufanie. Jeżeli ktoś na rynku gra nie fair, nie pasuje do nas zupełnie. Chcemy wykreować środowisko oparte na najwyższych wartościach moralnych i rzetelności. Gentlemen's Business Group to nie tylko grupa – to ruch ludzi, którzy świadomie budują lepszą przyszłość dla siebie i swojego otoczenia.

To oczywiście brzmi trochę jak hasła reklamowe wyimaginowanej, książkowej rzeczywistości. Naszym celem jest jednak udowodnić, że można działać i rozwijać się przy wzajemnym szacunku, wysokiej kulturze osobistej i dobrych relacjach.





Wasze działania wychodzą poza czysty biznes. Chętnie pomagacie innym, np. Lidze Superbohaterów.

To wynika z naszego pozytywnego nastawienia i otwartości. Gramy według twardych reguł, ale mamy miękkie serca (śmiech). Inicjatywy charytatywne i projekty wspierające lokalne społeczności są dla nas ogromnie ważne. Wierzymy, że warto dzielić się nie tylko wiedzą, ale także zyskiem, który generują nasze firmy. Staramy się pozabiznesowo robić dobre rzeczy. Jednym z pomysłów jest wspieranie organizacji charytatywnych. W zeszłym roku zorganizowaliśmy niezwykle wydarzenie, które przygotowane było w okolicy naszych stowarzyszeniowych urodzin.

Organizując konferencję czuliśmy, że ona musi mieć głębsze znaczenie, żeby spełniła również misję. Poza rozmawianiem o tym jak usprawnić prowadzenie biznesu, dodaliśmy charytatywny akcent, którego ewidentnie brakowało w naszym mieście. Wówczas cała ta machina ruszyła pełną parą. Zaczęli dotaczać sponsorzy, a Gentlemani robili to całkowicie charytatywnie. Nikt z nas nie wypłacał sobie wynagrodzeń z tego tytułu. Podczas pierwszej edycji udało nam się zebrać na rzecz Ligii ponad 116 000 złotych – co nas bardzo cieszy i motywuje do dalszego działania.

W tym roku znów planujemy świętować urodziny w podobny sposób i mamy nadzieję, że uda się zebrać jeszcze więcej. Zapraszamy już teraz 3 października do Hotelu Marriott, im więcej osób przyjdzie tym więcej dzieci uda się uszczęśliwić. Liga Superbohaterów robi cudowne rzeczy, które są nie do przecenienia, dlatego chcemy im pomagać. Z resztą wielu z nas wspiera ich po cichu cały rok...

Co sądzicie o lokalnym, szczecińskim biznesie pod kątem networkingu, relacji?

Cieszy nas to, że mówi się coraz więcej, że relacje to podstawa! Biznes i networking w Szczecinie bardzo mocno się rozwija, choć ciągle daleko nam do dużych aglomeracji. Niestety ciągle przedsiębiorcy dużo chętniej jadą do Warszawy, Wrocławia czy Krakowa na konferencje niż do naszego miasta. My chcemy to zmienić i pokazać nasz region, miasto w pozytywnym świetle. Bardzo często zapraszamy gości spoza Szczecina, którzy są pod wrażeniem naszego miasta i okazuje się, że nie doceniali jego potencjału. Przed nami sporo pracy, ale jago grupa chcemy tą sytuację poprawić.

A co warto zmienić w lokalnym biznesie?

Sprawić, żeby ludzie ze sobą chętniej współpracowali. Jesteśmy przekonani, że w pojedynkę można dojść do celu, ale w grupie osiągnie się więcej. Powtórzymy to kolejny raz, kooperacja i relacje są najważniejsze. Zauważmy, że ludzie pokoleniowo zmienili się. Młodsze osoby, które są w naszej grupie, są otwarte na współpracę. Dla nich myślenie o biznesie rodem z lat 90-tych jest obce. Ważne jest, by przedsiębiorcy lokalni nie bazowali wyłącznie na regulacjach. Słowo dżentelmena jest ważne, a czasem nawet ważniejsze niż to zapisane w umowach. Chcemy nasz rynek nauczyć większego zaufania do siebie.

Na koniec naszej rozmowy wróćmy do Was. Wspieranie Ligii Superbohaterów to jedno. Jakie są inne działania grupy?

Organizujemy wewnętrzne mastermind'y, podczas których każdy może wymienić się swoim doświadczeniem czy podzielić wiedzą. Zdarza się także, że zapraszamy zewnętrznych prelegentów, którzy wprowadzają nowe możliwości funkcjonowania Gentsów. Inspirujemy do działania otoczenie, które widząc naszą grupę chce tworzyć podobne organizacje z podobnymi wartościami. To już jak śnieżna kula, której nie da się zatrzymać. Dostajemy prośby z innych miast o wsparcie w utworzeniu podobnych grup w ich regionie.

Wracamy w zasadzie do początku naszej rozmowy. Zrzeszamy przedsiębiorców, liderów i profesjonalistów i spotykamy się, żeby wspierać naszych członków w budowaniu silnych relacji, rozwijaniu kompetencji oraz odkrywaniu nowych możliwości.

Dziękuję za rozmowę.

kontakt@gentlemensbusiness.pl

 /gentlemensbusinessgroup

www.konferencjabiznesowa.pl



rozmawiała: Aneta Dolega / Fot. Aleksandra Medvey-Gruszka

Skarul na manowcach

*Wyrażenie „być na manowcach” ma metaforyczne znaczenie i oznacza zejście z właściwej drogi – w sensie moralnym, życiowym, zawodowym czy intelektualnym. Kiedy ktoś jest „na manowcach”, to tak jakby zbłądził, zagubił się, odszedł od tego, co słuszne, wartościowe, rozsądne albo celowe
- Chat GPT

Donald T.

Często się zastanawiam, jak bym postąpił, gdyby na mojej drodze stanął Donald T. Z pewnością dużo zależałoby od samej drogi, czyli mówiąc mniej metaforycznie od ilości spotkań. Wyobrażanie sobie Donalda T. otoczonego wianuszkami ochroniarzy w centrum Warszawy lub Nowego Yorku byłoby dla mnie poznawczo jałowe. Nudna oczywistość, szkoda na to mózgowych zwojów.

Jakże inne, jak dużo bardziej myślowo płodne może być kreślenie obrazu Donalda T. stającego przede mną gdzieś w polnej głuszy, na rozstaju piaszczystych dróg. Na lewo łany zbóż – powiedzmy pszenicy albo kukurydzy, na prawo, jak okiem sięgnąć chabry i maki, a może opuncje i oleandry. Żywego ducha wokół, tylko my dwaj. On i ja. On całkiem nagi. Jak ten król.

Do tego obrazu jeszcze wrócimy. Donald T. musi na chwilę ustąpić miejsca osobie z innego świata i z innego porządku. To ktoś, kto nie jest władcą mojej wyobraźni, a co szczególnie ważne, w ogóle nie jest władcą. To profesor Ellen Langner, psycholog społeczny na Harvard University, osoba, która przykuła moją uwagę na dobrych parę godzin. A nie jest to łatwe, bo jak się jest na manowcach to o skupienie trudno. Myśli się płaczą, skaczą, pikują, krążą i odbijają od siebie.

„Dopóki mózg jest aktywny, ciało trzyma się dobrze”. To hipoteza badawcza, którą Ellen Langner próbuje udowodnić w swoich pracach. Jeden z jej eksperymentów badawczych został przeprowadzony w domu opieki nad seniorami. Jego mieszkańcy zostali podzieleni losowo na trzy grupy. Pierwsza, przez kilka miesięcy dostawała do rozpracowania realne problemy. Druga grupa otrzymywała do rozwiązania proste zagadki. Trzecią raczono jedynie ćwiczeniami relaksacyjnymi.

Zgadniesz, w której grupie kondycja fizyczna utrzymywała się na najlepszym poziomie? To łatwa zagadka, więc możesz ją sobie odpuszczyć. Jeśli chcesz żyć zdrowo, szukaj trudniejszych zagadek i większych wyzwań. Umysłowa bez troska i intelektualna gnuśność – tak to wynika z badań Ellen Langner – zagrażają

życiu. W trzeciej grupie seniorów, tej relaksowanej, podatność na choroby była zdecydowanie największa. W zdrowym ciele zdrowy duch? Tak, ale przede wszystkim zdrowe ciało tam, gdzie zdrowy mózg.

Co z tym wszystkim wspólnego ma Donald T.? Spokojnie, zaraz do tego dojdziemy.

Chyba, że wolisz skorzystać z okazji, żeby rozruszać swój leniwy mózg i na to pytanie odpowiesz sobie sam? I nie, nie obrażam cię. Wszystkie nasze ludzkie mózgi – nie tylko twój – są leniwe. Nie muszą, to nie pracują. Ewentualnie szukają jakiegoś łatwego zajęcia. Przez dziesiątki tysięcy lat pracowały non stop. Kombinowały jakby tu zdobyć coś do zjedzenia i jak nie dać się zjeść. Szukały okazji, żeby choć trochę odetchnąć, ale z miernym skutkiem. Teraz to się zmieniło.

Zaraz, zaraz, a kto to taki próbował jakąś dekadę temu podnieść nam wiek emerytalny? No kto? Czy to, aby nie Donald T.? Czy nie chodziło mu przypadkiem o to, żebyśmy wszyscy dłużej pracowali, dłużej zmagali się z problemami, a tym samym dłużej żyli? No nie, jednak nie o to tu chodzi i nie o tym Donaldzie T. tu mowa. Takie proste to nigdy w życiu nic nie jest. Fałszywy trop. Manowce.

Wielkim zwolennikiem hipotezy, o pozytywnym wpływie aktywności mózgu na kondycję fizyczną jest prof. Dariusz Doliński z SWPS. W jednym z popularnych podcastów z pasją opisywał eksperyment na szczurach. Osobniki rozleniwiane łatwo dostępną karmą, żyły o wiele krócej niż te, które – żeby się posilić – musiały przemierzać skomplikowany labirynt. Wniosek wciąż ten sam. Chcesz długo i zdrowo żyć? Ruszaj głową. Zastanów się na przykład, co na polnej drodze mógł robić nago Donald T.

Czujesz się jak szczur w labiryncie? Przeczujasz i uspokajasz, do niczego nie przystępujesz. Tylko przypominasz, że jak wynika z badań, labirynt to całkiem zdrowe środowisko. Nie tylko dla szczurów. Choć – przypomnę raz jeszcze – od abstrakcyjnych zagadek, zdrowsze są realne problemy. Na przykład taki: jak uratować przed upadkiem

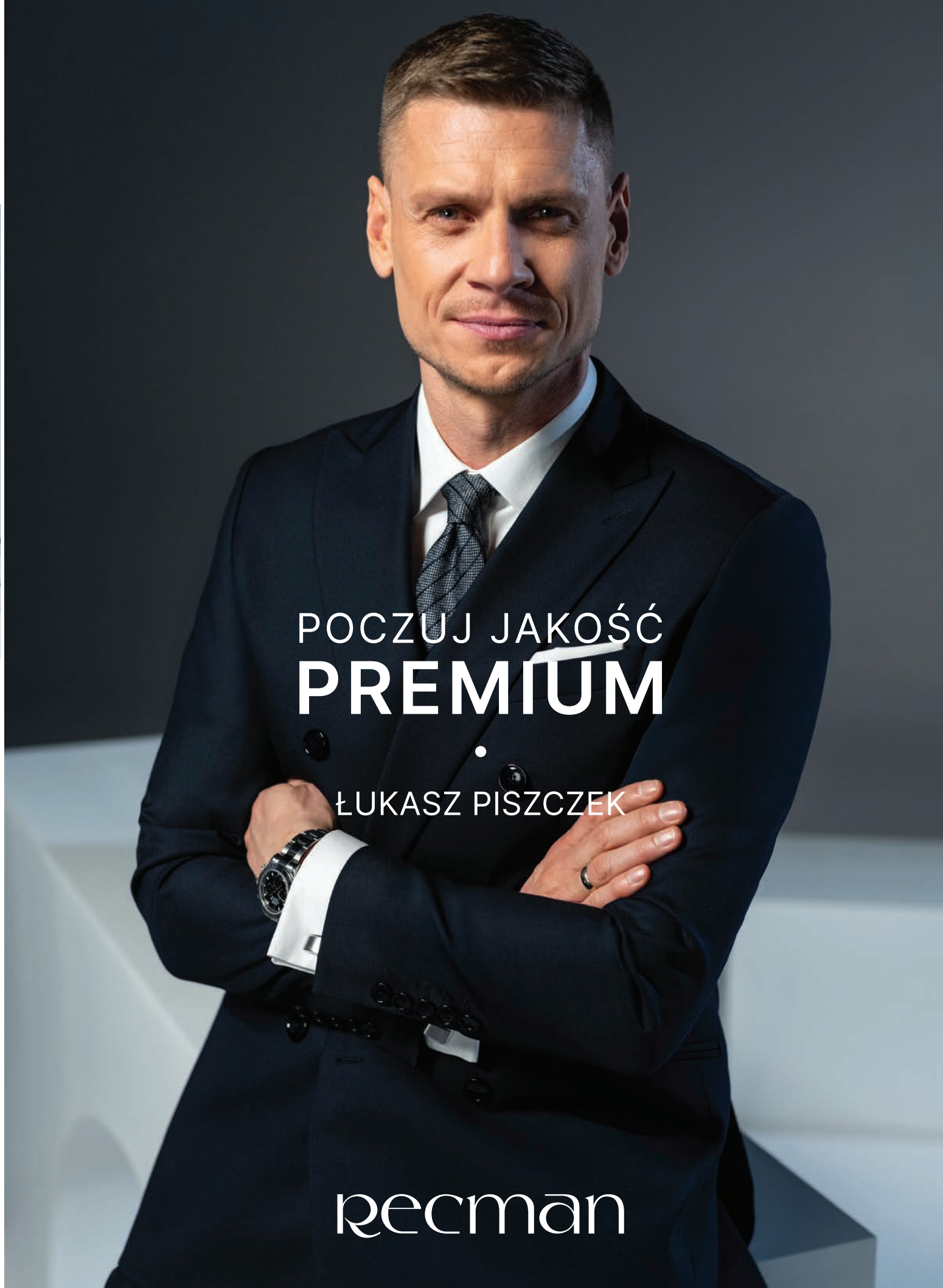


ZBIGNIEW SKARUL

Prezes szczecińskiej firmy Oskar Wegner.
W latach 1986 – 1995 dziennikarz
Polskiego Radia Szczecin i szczecińskiego
ośrodka Telewizji Polskiej. Stypendysta
United States Information Agency.
Twórca programów szkoleniowych,
ekspert zagadnień dotyczących rynku
reklamy oraz w dziedzinie komunikacji
marketingowej. Współtwórca
strategii reklamowych, współautor
konceptów programów lojalnościowych,
motywacyjnych
i grywalizacyjnych.

gnuśną, rozleniwioną, sytą, gubiącą swoje mięśnie Europę? Kto zna odpowiedź? Tak właśnie: naśląć na nią Donalda T. Tylu mobilizujących wyzwań, od dekad nie dostarczył Europie jeszcze nikt.

Gdybym na swojej drodze spotkał Donalda T. pomyślałbym, że odczuwam z nim pewną więź. On stałby przede mną w tym swoim obszernym, granatowym garniturze, w marynarce z rękawami do kolan, w czerwonym krawacie do kostek, a jednak całkiem obnażony. Popatrzyłbym mu głęboko w te jego chyba niebieskie, bo słabo widoczne spod płowej, metrowej grzywki oczy i dodał – witaj Trumpie na manowcach*.



POCZUJ JAKOŚĆ
PREMIUM

•
ŁUKASZ PISZCZEK

recman



SZCZECIŃSKI TECHNOPARK POMERANIA

Ewolucja nie rewolucja

Jakie wyzwania stoją przed Technoparkiem Pomerania, o cyberbezpieczeństwie, nowych pomysłach i flagowych projektach, rozmawiamy z nowym prezesem Technoparku – Danielem Wacinkiewiczem.

Jest Pan prezesem od pięciu miesięcy. Czy Technopark czekają zmiany? Jeśli tak, to czy będą one miały charakter rewolucyjny, czy raczej będą to przekształcenia ewolucyjne?

Na początku zawsze zakładam ewolucję. Uważam, że musimy stale doskonalić pewne rzeczy, które się sprawdzają i stopniowo dodawać do tego nowe elementy, żeby podnosić atrakcyjność Technoparku. Przyszedłem tutaj z założeniem, że nie negujemy wszystkiego, co zostało dotychczas wypracowane, tylko musimy dokonać ewaluacji zrealizowanych projektów i ocenić, na ile są one potrzebne i czy odpowiadają potrzebom współczesnego biznesu. Bo rzeczywistość - zwłaszcza ta innowacyjna, kreatywna, technologiczna - zmienia się niezwykle szybko, dlatego weryfikujemy te założenia. Chcemy postawić na mniej, ale za to większych projektów i wydarzeń, bardziej sprofilowanych pod naszych odbiorców, dotyczących kluczowych wyzwań przyszłości.

Jakich?

W moim przekonaniu należy być wyczulonym na sygnały płynące z rynku, który nieustannie się zmienia, a co za tym idzie, zmieniają się potrzeby przedsiębiorców. Obecne wyzwania to przede wszystkim cyberbezpieczeństwo i dynamiczny rozwój sztucznej inteligencji. Chcemy pokazywać użyteczną stronę sztucznej inteligencji, jej praktyczne zastosowanie na potrzeby biznesu. Zarówno firm ulokowanych w Technoparku, jak i w całym Szczecińskim Obszarze Metropolitalnym. Może to mieć wymierne korzyści dla firm, m.in. obniżenie kosztów oraz przyspieszenie wielu procesów. Istnieją oczywiście także zagrożenia, w zakresie których również chcemy uświadamiać przedsiębiorców. Wiele z tych zagrożeń ma bezpośredni związek z cyberbezpieczeństwem. Cały 2025 rok będzie podporządkowany budowaniu systemów zabezpieczeń zgodnie z nowymi regulacjami prawnymi, ponieważ stale rośnie liczba ataków cybernetycznych

w Polsce i na świecie. Są one najczęstszą, choć nie jedyną, przyczyną utraty cennych danych. Czasami powody leżą także wewnątrz firm i instytucji. Problem dotyczy w szczególności tych podmiotów, których nie stać na własny specjalistyczny sprzęt i zatrudnienie wykwalifikowanej obsługi informatycznej. W tym właśnie celu miasto Szczecin, które jest właścicielem Technoparku, wybudowało na jego terenie jedną z największych w regionie profesjonalnych serwerowni. Powstała ona przede wszystkim z myślą o wsparciu informatycznym firm, urzędów i placówek medycznych w naszym regionie i zwiększaniu ich cyberbezpieczeństwa.

To jest wyzwanie, które spotka właściwie większość istotnych graczy na rynku.

Już dotyczy właściwie wszystkich – małych, średnich i dużych przedsiębiorstw oraz instytucji publicznych. Polskie i unijne przepisy dotyczące cyberbezpieczeństwa wymagają wprowadzenia przez te podmioty mechanizmów zabezpieczania i monitorowania danych. Co więcej, w przypadku zdarzeń krytycznych będzie istniał obowiązek raportowania ich w ciągu 24 godzin, co jest wyzwaniem dla wielu instytucji, które nie pracują w weekendy. My taką usługę jesteśmy w stanie świadczyć przez całą dobę 7 dni w tygodniu. Możemy świadczyć takie usługi również na zewnątrz. Od wielu lat prowadzimy obsługę informatyczną podmiotów publicznych, np. szkół i urzędów. Nasi specjaliści zajmują się m.in. profesjonalną administracją sieciami, serwerami czy aplikacjami klienta, zapewniając przy tym bezpieczeństwo przetwarzania danych.

A jakie nowości chcecie wprowadzić?

Pełna nazwa spółki zarządzającej brzmi Szczeciński Park Naukowo-Technologiczny. Dlatego chciałbym też bardziej wyeksponować ten aspekt naukowy w naszej działalności. Stawiamy sobie za cel m.in. posiadanie z każdą szczecińską szkołą wyższą jakiegoś flagowego projektu badawczego, co umożliwi budowanie partnerstwa pomiędzy naszą spółką a uczelniami. Projekt nie musi być technologiczny, ale musi być innowacyjny. Za wcześniej, aby mówić o szczegółach, ale jesteśmy już po



wstępnych rozmowach o współpracy z Katedrą Gier Komputerowych i Rzeczywistości Wirtualnej Akademii Sztuki. Planujemy też pewien projekt badawczy z Politechniką Morską, który może się okazać interesujący zwłaszcza dla studentów i doktorantów tej uczelni. Jako spółka działamy w obszarze innowacji, technologii, a właściwie wszystkiego, co kreatywne. Lubię to określenie, bo ono dobrze oddaje to, czym się tutaj zajmujemy. Współpraca nauki z biznesem daje nam także nowe możliwości szukania projektów, które wymagają zbudowania tego typu partnerstwa. I to jest nasz cel. Chcemy w coraz większym stopniu sięgać do projektów zewnętrznych. Nie po to, żeby na tym zarabiać, tylko żeby realizować działalność misyjną i funkcjonować w świadomości społecznej jako godny zaufania partner takich inicjatyw. Jesteśmy spółką powołaną do tego, żeby wspierać rozwój innowacyjnej przedsiębiorczości. Nikt od nas nie wymaga, żebyśmy przynosili potężne zyski, ale musimy w naszym biznesplanie uwzględnić dochód pokrywający koszty naszej działalności. Planujemy pozyskiwać go nie tylko z naszych usług, ale także w dużej mierze z projektów zewnętrznych.

Czy tego typu projekty obejmują też współpracę z młodzieżą?

Oczywiście, Technopark jest bardzo otwarty na młodzież – zarówno na studentów, jak i na uczniów szkół średnich. Motywem przewodnim naszych działań jest sieciowanie współpracy i zamierzamy bardzo mocno wciągać w te procesy młodzież, która jest kreatywna i w dużej mierze wie, jakiego typu wsparcia potrzebuje dla swoich pomysłów. Stale współpracujemy na przykład z Młodzieżową Radą Miasta Szczecin, która od 3. lat organizuje u nas konferencję „Work in Progress”. Młodzież sama wybiera interesujące ją tematy i dobiera prelegentów, my zapewniamy wsparcie organizacyjne. Jesteśmy tym godnym zaufania partnerem, do którego zwracają się po wsparcie w realizacji ich pomysłów. W Technoparku powstanie również kolejna przestrzeń dla młodzieży w ramach projektu „Urban Lab Szczecin” realizowanego przez miasto. Chodzi o stworzenie przestrzeni udostępnianej na różne wydarzenia, która jest otwarta od rana do godzin wieczornych, trochę na podobnej zasadzie jak w Domu Skandynawskim. W ramach projektu realizowanych będzie wiele różnych zadań, które mają wspierać aktywność młodzieży i jej zaangażowanie w rozwój miasta. To są np. mikrogranty na fajne, innowacyjne rozwiązania miejskie, wsparcie psychologiczne dla młodzieży, spotkania z mentorami, z ludźmi, którzy są ze Szczecina, osiągnęli sukces w różnych branżach i swoim doświadczeniem, swoją wiedzą chcą się podzielić z młodzieżą. Młodzi będą mieli możliwość spotkania się i skonfrontowania swoich wyobrażeń i swoich pomysłów z rzeczywistością, z rynkiem, z doświadczeniem ludzi, którzy na nim funkcjonują. Urban Lab to jest projekt społecznie potrzebny miastu dla wydobycia potencjału młodych ludzi, dla wciągnięcia ich w decydowanie o kierunkach rozwoju Szczecina.

A czy Technopark wspomaga młodych również w rozwijaniu własnego biznesu?

Jak najbardziej, mamy program preinkubacji, w ramach którego oferujemy bezpłatne doradztwo dla osób posiadających pomysły na biznes, które jeszcze nie prowadzą działalności gospodarczej. Nie zamykamy się tylko na Szczecin. Chodzi o to, żeby przyciągać do



miasta przede wszystkim ludzi z pomysłami, którzy mają już swoje pierwsze przemyślenia i doświadczenia, ale nie są jeszcze gotowi do tego, żeby ten projekt skomercjalizować. Natomiast dla tych, którzy już prowadzą działalność, mamy ofertę inkubacji dla młodych firm i ekspansji dla firm funkcjonujących na rynku od ponad 2. lat. Obecnie mamy ponad 60 firm z różnych branż, które funkcjonują obok siebie, nierzadko ze sobą współpracując. Tworzymy ekosystem sprzyjający ich rozwojowi, organizujemy wydarzenia umożliwiające networking oraz podnoszenie wiedzy i kompetencji przedsiębiorców. Zależy nam na tym, aby firmy przechodziły z nami pełną ścieżkę rozwoju – od pomysłów, mikroprojektów do dojrzałego biznesu.

Czy jest w Technoparku miejsce dla kolejnych firm?

Jesteśmy zawsze otwarci na przedsiębiorców. Nawet, jeśli w danym okresie nie dysponujemy biurem do wynajęcia, to mamy ofertę wirtualnego biura, w ramach którego również świadczymy usługi doradztwa biznesowego i sieciowania współpracy. Obecnie mamy ponad 360 lokatorów wirtualnych. Poza tym dziś coraz bardziej potrzebne są już nie tylko stricte biura, ale pewnego rodzaju obiekty łączące przestrzeń biurową, konferencyjną, coworkingową z przestrzenią także laboratoryjną, prototypową i magazynową. Bierzemy to pod uwagę, myśląc o rozwoju.

autor: Dariusz Staniewski / foto: materiały Technoparku Pomerania



V O L V O

Odkryj perfekcję na nowo:
bestseller **Volvo XC60**
w najlepszej ofercie
z ratą **1190 zł netto/mies.**



AUTO BRUNO

ul. Pomorska 115 B
70-812 Szczecin

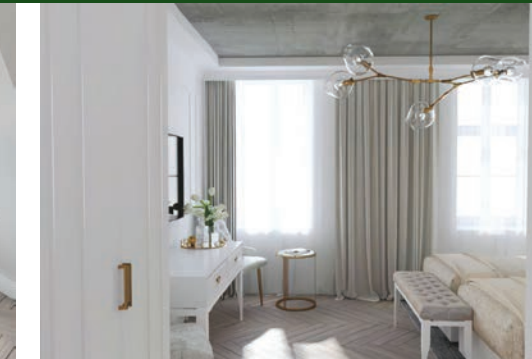
T: (91) 420 02 00
www.autobruno.dealervolvo.pl

POSZUKUJEMY OPERATORA OBIEKTU

Budynek do wynajęcia

WYJĄTKOWE MIEJSCE NA MAPIE SZCZECINA

UL. HUSARÓW 1, SZCZECIN (GUMIEŃCE)



DOSKONAŁA
LOKALIZACJA



1 000 m²
POWIERZCHNI



GOTOWE
WYKOŃCZENIE



STAŁA MIESIĘCZNA
KWOTA NAJMU

W OFERCIE:

- Wykończenie obiektu (bez wyposażenia)
- 1 000 m² powierzchni całkowitej
- Sala główna o powierzchni 200 m²
- 14 pokoi hotelowych
- Pokój nowożeńców z widokiem na park
- Lobby i recepcja
- Winiarnia
- Pomieszczenia gospodarcze oraz zaplecza
- Taras widokowy na dachu
- 1,3 ha parku na terenie obiektu
- Stała miesięczna kwota najmu

Czas na start!

Startupy to młode firmy lub projekty, oparte na innowacyjnych koncepcjach i poszukujące zewnętrznego finansowania. I choć 90% z nich szybko gaśnie, to stały się ważnym elementem wiodących gospodarek świata. W USA działa obecnie ponad 82 tys. startupów. To właśnie dzięki nim powstała kalifornijska Dolina Krzemowa. W Polsce ich liczbę szacuje się na 3,3 tys., z czego ponad 1/5 znajduje się w Warszawie i okolicach. Czy Szczecin to dobre miejsce dla ich rozwoju? Postanowiliśmy to sprawdzić.



Pojęcie startup nie dotyczy tylko technologii informatycznych oraz związanych z AI, z którymi jest najbardziej kojarzone. Wszystkie branże mogą się poszczycić takimi inicjatywami, a obecnie największy rozwój przypisuje się branżom zwanym fintech (technologiczne innowacje w usługach finansowych) oraz cleantech (usługi związane z ochroną środowiska, ekologią).

PRZED WSZYSTKIM KONTAKTY

Tak, jak popyt rodzi podaż i czasem także na odwrót, również w świecie startupów pomysłodawcy, założyciele – zwani founderami – doczekali się odpowiedzi na swoją działalność w postaci licznych instytucji lub pojedynczych osób, które chętnie wspomagają lub wręcz umożliwiają zaistnienie innowacyjnej firmy. Jedne za pomocą zastrzyku finansowego, inne oferując całą gamę możliwości wsparcia i szeroko rozumianej pomocy.

Do instytucji wspierających startupy można zaliczyć inkubatory przedsiębiorczości, klastry czy też podmioty inwestycyjne zwane funduszami venture capital – inwestujące w firmy o spodziewanym dużym i stosunkowo szybkim wzroście. Pojawiają się także dysponujący kapitałem biznesmeni, wyszukujący innowatorów, którym mogliby zaufać nie tylko pod kątem zawodowym, ale także jako ludziom – dlatego cechy osobowościowe i wiarygodność jest tak bardzo istotna dla obu stron.

– Każda z form wspomagania może być równie dobra – przekonuje Jakub Tomczewski, absolwent szczecińskiego LO XIII oraz Wydziału Ekonomii, Finansów i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego, który niedawno po raz kolejny został wybrany prezesem Bydgoskiego Klastra Informatycznego. – My w ramach klastra nie możemy zapewnić grantów finansowych, ale za to skupiamy przedsiębiorców i prowadzimy liczne spotkania i rozmowy, z których wynika naprawdę wiele. To nie tylko nowe znajomości biznesowe, ale także często znajdowanie dla siebie odpowiedniego partnera w danym przedsięwzięciu. Na przykład takiego, który posiada umiejętności, doświadczenie i kontakty, których brakuje drugiemu i na odwrót. Działa to także bardziej globalnie. Mam tu na myśli fakt, że jako szczecinianin mocno zbliżyłem klastry bydgoski ze szczecińskim, a taka współpraca niesie oczywiste korzyści, w dodatku cały czas się rozszerzając. Tworzymy sieć kontaktów między dużymi przedsiębiorstwami a właśnie startupami, a także między startupami z różnych regionów. Integrujemy również przedsiębiorców, środowisko akademickie i samorządowe.

IDEA WZROSTU CZY ZAROBKU

Tam, gdzie pojawiają się pieniądze, tam też pojawia się pole – nieestety – dla tych jednostek, których celem nie jest rozwój nowych technologii i pomysłów, czyli wzrost nie tylko własnej firmy, ale także danego przedsięwzięcia w skali kraju, branży a nawet świata. Pojawiają się bowiem tacy założyciele danych startupów, którzy za cel obierają pozyskiwanie finansowania samego w sobie, dzięki czemu utrzymują na rynku swoją działalność, często złożoną z kilku przedsięwzięć naraz. Oczywiście dane instytucje czy też podmioty prywatne starają się odsiać tak nastawionych założycieli. Dla tych ostatnich z kolei, uzyskanie tak niekorzystnej renomy może się bardzo zemścić w przypadku, w którym naprawdę postanowią zrobić coś a nie tylko zarobić udając takie chęci lub próbując naciągnąć swoje przedsięwzięcia pod takie, które spełniają kryteria innowacyjności i rozwoju.

– Zjawisko rzeczywiście istnieje, choć trudno mówić o jego skali – mówi Jakub Tomczewski. – To dany inkubator, klastry czy jakkolwiek instytucja musi sama zrobić rozeznanie dotyczące danego startupu, jego zamocowania w sferze innowacyjności oraz wizji i spojrzenia w przyszłość. W ramach klastra mam wrażenie, że tylko prawdziwy innowator czy wręcz wizjoner, jeśli chodzi



Magdalena Ostrowska



Magdalena Ławicka



o technologii lub rozwój, ma szanse zaistnieć. Wszelkie tak zwane farbowane lisy, bardzo szybko zostałyby zidentyfikowane nawet bez żadnych specjalnych czynności skierowanych na ich wykrycie. Funkcjonujemy w ramach wręcz społeczności, więc poznajemy się wszyscy nawzajem bardzo dobrze i raczej trudno byłoby komuś ukryć złe zamiary.

STARTUP A POLSKA

Zgodnie z danymi Fundacji Startup Poland, blisko 10% nowo zakładanych firm w Polsce można określić jako startupy. W 2024 roku polskie startupy pozyskały ponad 1,3 miliarda złotych finansowania – głównie z funduszy venture capital, grantów badawczo-rozwojowych, środków unijnych i akceleratorów biznesowych. To wyraźny sygnał, że sektor ten rośnie dynamicznie i budzi zainteresowanie inwestorów w kraju i za granicą. Co jednak dzieje się dalej z młodymi firmami podejmującymi próbę zaistnienia na rynku? Raport Fundacji Startup pokazuje, że w ubiegłym roku w Polsce dwadzieścia trzy procent tak podjętych inwestycji, zakończyła się likwidacją. Co dzieje się jednak ze startupem, który przetrwał? Mniejszość pozostaje w rękach założycieli, większość zostaje sprzedana inwestorom branżowym (vide wyżej wspomniany raport). A startup, który osiągnie swój tak zwany „breaking point” czyli zacznie przynosić zyski przez minimum trzy dane okresy z rzędu, traci swoje miano. Takim momentem może być też przejęcie przez inną firmę lub fuzja z nią – w każdym z tych przypadków przedsięwzięcie wchodzi w nowy etap funkcjonowania – już nie jako startup.

– W naszym Kłastrze Informatycznym mamy wiele firm, które zaczynały jako startupy – mówi Tomczewski. – Co istotne, są to przedsięwzięcia z bardzo różnych branż, co pokazuje, jak szerokie zastosowanie mogą mieć innowacje i jak otwarte jest nasze środowisko na nowe idee. Wśród startupów zrzeszonych w BKI warto wymienić: technologie kosmiczne (Sybilla Technologies), rozwiązania programistyczne i AI (UniqSoft Coding), oprogramowanie i narzędzia cyfrowe (White Raven), sprzęt i rozwiązania medyczne (Grydsen).

Ten przekrój pokazuje, że innowacyjność nie ma jednej definicji – może objawiać się zarówno w analizie danych z orbity, jak i w wsparciu psychoterapii przy pomocy VR.

IT SILNĄ BRANŻĄ

Podobne trendy obserwujemy w województwie zachodniopomorskim. Przykładowo, Klaster IT Pomorze Zachodnie już od ponad 15 lat konsekwentnie rozwija środowisko startupowe tworząc dogodne warunki do rozwoju firm technologicznych.

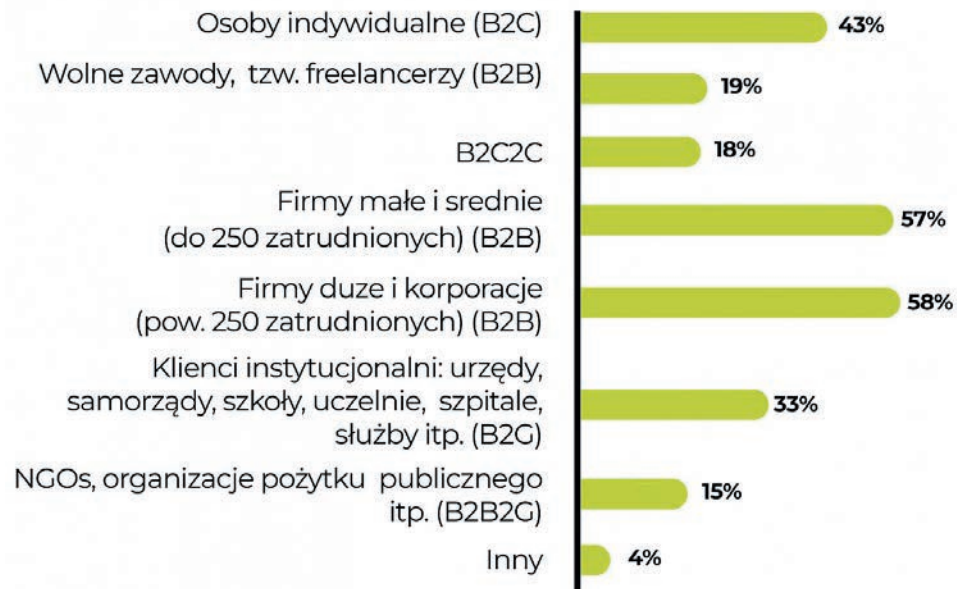
- Obecnie zrzeszamy blisko osiemdziesiąt firm, co czyni nas jednym z największych klastrów technologicznych w Polsce. Firmom pomagamy korzystać z wiedzy lokalnych ekspertów i mentorów, a przede wszystkim wspieramy je głównie w zakresie profesjonalnego networkingu oraz budowania partnerstw biznesowych - podkreśla dr Magdalena Ławicka, Dyrektorka Operacyjna w Kłastrze IT Pomorze Zachodnie. - Działalności typowo startupowe w naszym Kłastrze występują w takich obszarach jak: łączność bezprzewodowa dalekiego zasięgu m.in. dla Przemysłu 4.0 i SmartCity, nowoczesne rozwiązania chmurowe, wykorzystanie sztucznej inteligencji w medycynie (narzędzia bioinformatyczne, itp.) i wiele innych. W naszym Kłastrze działa również firma Red Sky, która jest powiązana za pomocą osoby właściciela z funduszem Tar Heel Capital Pathfinder (fundusz Venture Capital). To jedno z największych startup studio w Polsce, działające od prawie 20 lat, które tworzy od zera startupy technologiczne i wspiera ponad 10 spółek portfelowych.

- Inwestycje w startupy to inwestycje w przyszłość – podkreśla Marcin Kaczmarek, Prezes Klastra IT Pomorze Zachodnie oraz Prezes firmy technologicznej Consileon Polska, od lat aktywnie działający w sektorze nowych technologii. – Analizując strukturę rynku IT w regionie Pomorza Zachodniego, dominującą grupę stanowią firmy o charakterze usługowym.→

W obliczu rosnących kosztów operacyjnych, presji płacowej oraz automatyzacji procesów z wykorzystaniem narzędzi opartych na sztucznej inteligencji, wiele branż stoi przed koniecznością redefinicji modeli biznesowych. Aby utrzymać stabilność zatrudnienia i zwiększyć odporność organizacyjną, firmy poszukują nowych kanałów monetyzacji oraz przestrzeni do dywersyfikacji działalności. Wszak to zysk jest podstawą do kontynuowania działalności.

- Coraz więcej organizacji usługowych podejmuje decyzję o komercjalizacji wewnętrznych kompetencji i transformacji zgrupowa-

Jakie typy klientów są zakładanymi grupami docelowymi produktu/usługi startupu?



nego know-how w kierunku własnych produktów i innowacyjnych rozwiązań. Często impulsem do działania są inicjatywy oddolne, generowane przez zespoły pracowników. W efekcie tego procesu w sposób naturalny powstają spółki typu spin-off – podmioty wydzielone z organizacji macierzystej, powiązane z nią kapitałowo, jednak operacyjnie niezależne i skoncentrowane na realizacji własnych, skalowalnych modeli biznesowych. Tego typu inicjatywy stanowią odpowiedź na zmieniające się realia rynku IT, a także szansę na budowanie długoterminowej wartości w oparciu o innowację, elastyczność i wewnętrzny potencjał kadry technologicznej - wyjaśnia prezes Kaczmarek.

- Warto podkreślić, że rozwój startupów technologicznych przekłada się bezpośrednio na wzrost gospodarczy regionu. – dodaje dr Ławicka. - Innowacyjne przedsięwzięcia, które początkowo funkcjonują jako projekty o charakterze eksperymentalnym, z czasem ewoluują w pełnoprawne podmioty IT, generujące nowe miejsca pracy oraz przyciągające talenty technologiczne. Tego typu inicjatywy stają się nie tylko akceleratorem dla lokalnej gospodarki, ale również skutecznym narzędziem promocji regionu jako nowoczesnego i dynamicznego ekosystemu dla rozwoju technologii.

Klaster IT aktywnie wspiera rozwój środowiska startupowego i innowacyjnych produktów cyfrowych, promując Pomorze Zachodnie jako centrum nowych technologii.

- Poprzez inicjatywy takie jak Śniadania Biznesowe i Product MEETUP, integrujemy ekspertów i umożliwiamy wymianę wiedzy z zakresu product managementu, UX i skalowania IT. Współtworzyliśmy również projekt „Szczecin UP”, wspierając startupy w nawiązywaniu kontaktów z mentorami. Obecnie tematem przewodnim, nie tylko dla startupów, staje się Sztuczna Inteligencja, stąd naszym flagowym wydarzeniem jest konferencja AI CONNECT. Już najbliższą jesienią będzie to największe wydarzenie technologiczne w regionie, skupione na tematyce sztucznej inteligencji, na które również zapraszamy startupy – kontynuuje dr Ławicka.

PREINKUBACJA I INKUBACJA

Gdzie założyciel startupu powinien szukać pomocy w prowadzeniu swojego przedsięwzięcia? To zależy od tego, czy oczekuje pomocy finansowej czy też mentorskiej. Co najważniejsze jednak – jedno nie



Marcin Kaczmarek



Jakub Tomczewski

wyklucza drugiego. Klastry zrzeszają przedsiębiorców już funkcjonujących na rynku w sposób ustabilizowany, jak i startupy. Oferują pomoc właśnie w pozyskiwaniu kontaktów czy też umożliwiają dostęp do ekspertów danych branż i dziedzin. Inkubatory przedsiębiorczości z kolei poza pomocą merytoryczną, wspierają rozwój takich młodych firm, które nie mają środków na postawienie pierwszych kroków w profesjonalnym biznesie. Inkubatorem może być zarówno stowarzyszenie, fundacja, jak i inne organizacje pozarządowe. Oferta z reguły dzieli się na tę skierowaną do chcących zacząć działać gospodarczo – wówczas mówimy o preinkubacji. Pomoc w założeniu firmy, doradztwo w zakresie tajników jej przyszłego prowadzenia – to główne aspekty tego procesu. Dla już działających przedsiębiorstw przewidziana jest zaś inkubacja. A pomoc dla już istniejących firm – doradztwo, mentorstwo, kontakty - jest nie mniej popularna.

STARTUPY WESZŁY NA UCZELNIE

Dla bardzo młodych przedsiębiorców dedykowane są natomiast akademickie odpowiedniki. I tak, w Szczecinie funkcjonuje Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości Uniwersytetu Szczecińskiego. Obejmuje ona nie tylko sprawy administracyjne przy zarejestrowaniu nowej firmy i doradztwa w kwestiach jej prowadzenia. W ofercie jest bowiem także umożliwienie korzystania z zaplecza technicznego (jak np. sala konferencyjna), szkolenia

tematyczne dopasowane do danego odbiorcy oraz pomoc w nawiązywaniu współpracy z istotnymi organizacjami i partnerami, w tym także wskazanie źródeł możliwego finansowania.

- Organizujemy spotkania z przedstawicielami administracji publicznej, instytucji otoczenia biznesu i organizacji wspierających przedsiębiorczość – mówi Iza Raulin z Akademickiego Biura Karier. – Ale nasza oferta jest przeznaczona dla pracowników uczelni, doktorantów oraz studentów w początkowej fazie działalności gospodarczej. Działamy zatem tylko w środowisku akademickim Uniwersytetu Szczecińskiego, niezależnie od tego, gdzie kto mieszka, czy skąd przyjechał. Zgłaszające się do nas osoby muszą już prowadzić działalność gospodarczą, są weryfikowane w systemie wewnątrzuczelnianym, a nasza pomoc jest całkowicie bezpłatna.

W ramach działalności inkubatora, od dwóch lat prowadzony jest cykl spotkań pod nazwą „#Eksperckie Wtorki”, gdzie zainteresowani mogą na żywo porozmawiać z przedstawicielami np. Krajowej Administracji Skarbowej, Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, Państwowej Inspekcji Pracy czy Głównego Punktu Informacyjnego o Funduszach Europejskich.

Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości w Regionalnym Centrum Innowacji i Transferu Technologii Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego daje natomiast możliwość startu w dorosłe życie dla osób mających pomysł na biznes, ale pomoc oferuje także już przedsiębiorcom, którzy dawno opuścili już mury uczelni czy szkoły. Oferta skierowana jest nie tylko do tych, którzy związani są z uniwersytetem.

- U nas preinkubacja to proces przygotowany na trzy, do sześciu miesięcy. Skierowany oczywiście do osób chcących dopiero założyć działalność gospodarczą – mówi Magdalena Ostrowska, kierowniczka działu Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości w RCIiT ZUT. – Inkubacja natomiast jest przewidziana dla firm istniejących już na rynku, lecz nie dłużej niż dwa lata – a trwa dwanaście miesięcy. Tak naprawdę, każdy z procesów należy traktować indywidualnie w kontekście danego przedsiębiorcy. Każdy przecież ma inny pomysł, inne ograniczenia. Dlatego dużo rozmawiamy, układając indywidualny plan działań w zależności od oczekiwań i sytuacji danej osoby, która do nas przychodzi. Bywa, że ktoś potrzebuje obiektywnego spojrzenia na swoją działalność. Ktoś inny szuka narzędzi, w szerokim rozumieniu, do prowadzenia biznesu lub sprawdzenia czy ma on szanse zaistnienia na rynku. Jeszcze inni potrzebują kontaktów z doświadczonymi partnerami, czerpania z ich doświadczeń i porad. Zgłaszają się do nas osoby potrzebujące wsparcia zarówno na początku swojej drogi, jak i takie, które szukają nowych wyzwań, możliwości rozwoju pomysłu, który już mają, jak i przedsiębiorcy już radzący sobie całkiem dobrze na rynku.

SZCZECIN IDZIE W GÓRĘ

Jeszcze inną formą wspierania startupów w naszym mieście jest program „Szczecin_up!”. Dzięki tworzeniu przyjaznych warunków dla rozwoju młodych firm zwiększa on konkurencyjność Szczecińskiego Obszaru Metropolitalnego (Szczecin, Kobylanka, Stare Czarnowo, Police, Dobra, Goleniów, Kołbaskowo, Gryfino, Stargard, Nowe Warpno, Stepnica i Świnoujście). Program stworzony przez Miasto Szczecin realizuje Technopark Pomerania - miejska spółka odpowiedzialna m.in. za rozwijanie innowacyjnych firm czy wspieranie lokalnych przedsiębiorców.

W ramach „Szczecin_up!” startupy otrzymują bezpłatne wsparcie doświadczonych przedsiębiorców, menedżerów i specjalistów branżowych w różnych dziedzinach biznesowych. Mogą również zaprezentować swoje pomysły przed inwestorami indywidualnymi i przedstawicielami funduszy inwestycyjnych.

Co oferuje Twój startup?



- Wspieramy startupy nie tylko od strony teoretycznej, ale także pomagamy im dopracować ofertę, znaleźć pierwszych klientów czy przygotować się do rozmów z inwestorami. To kilka miesięcy intensywnej pracy zespołu z otoczeniem biznesowym, z przedsiębiorcami, którzy doradzają, czasami pokazują inną perspektywę. Działają pro bono, chcąc dzielić się swoją wiedzą – wyjaśnia Daniel Wacinkiewicz, prezes Technoparku Pomerania.

W ramach programu firmy są dzielone na dwie kategorie: „proof of concept” – osoby z pomysłem na nowy produkt, usługę lub technologię, które nie prowadzą działalności gospodarczej oraz kategorię „young business” obejmującą osoby i podmioty działające na rynku nie dłużej niż 3 lata, które chcą rozwinąć nowy, innowacyjny produkt, usługę lub technologię. Pomysły oceniają doświadczeni przedsiębiorcy, naukowcy i samorządowcy.

Proces rekrutacji do programu jest prosty: kandydaci wypełniają formularz zgłoszeniowy z opisem swojego projektu i zespołu, który będzie go realizował. Następnie grono ekspertów ocenia projekt pod względem zaangażowania uczestników, innowacyjności rozwiązania oraz potencjału rynkowego. Udział w programie wymaga realnej pracy nad projektem – rozwijania go, prezentacji przed inwestorami, nawiązywania kontaktów biznesowych i przygotowania oferty dla potencjalnych klientów. Nie jest to bezzwrotne finansowanie – wsparcie to przede wszystkim wiedza, mentoring i networking. Nagrody finansowe na rozwijanie projektów otrzymują dwa najlepsze projekty.

- Zawsze podkreślamy, że pieniądze należy pozyskać od klientów. Ludzie są gotowi zapłacić za coś, czego potrzebują, więc biznes powinien odpowiadać na ich potrzeby – mówi Magdalena Mikołajczak, menedżer ds. projektów w Technoparku Pomerania i koordynatorka projektu „Szczecin_up!”.

Poza programem „Szczecin_up” Technopark Pomerania wspiera także osoby z pomysłem na innowacyjny biznes w ramach programu preinkubacji. Aplikować do niego można z projektami będącymi w fazie planowania, które nie zostały jeszcze wprowadzone na rynek. Specjaliści Technoparku wspólnie z pomysłodawcą weryfikują

projekt pod kątem m.in. potrzeb rynku, kompetencji zespołu, profilu klienta i analizy konkurencji, wyboru formy prawnej działalności czy możliwości pozyskania finansowania.

Bezpłatne wsparcie obejmuje dwadzieścia godzin konsultacji z ekspertami z różnych dziedzin, m.in. strategii biznesowych, księgowości, prawa czy marketingu i PR. Program pomaga również w budowaniu sieci kontaktów i pozyskiwaniu inwestorów. Wybór uczestników odbywa się na podstawie oceny zgłoszeń, które można przesłać za pośrednictwem formularza dostępnego na stronie internetowej Technoparku Pomerania.

- Program preinkubacji stanowi doskonałą okazję do zweryfikowania swojego pomysłu biznesowego, zdobycia niezbędnych kompetencji i nawiązania cennych kontaktów w środowisku startupowym. Jeśli po weryfikacji pomysł okaże się nietrafiony, uczestnik może dzięki temu dokonać niezbędnych zmian lub zrezygnować z wprowadzania go na rynek, unikając niepotrzebnych kosztów - mówi Jakub Gibowski menedżer ds. projektów w Technoparku Pomerania.

W 2024 roku Technopark Pomerania podpisał dziesięć umów preinkubacyjnych, w ramach których uczestnicy programu skorzystali z blisko czterystu godzin doradztwa.

- Umowy są po to, aby przyszli przedsiębiorcy czuli się bezpieczni, że nikt nie ukradnie im pomysłu. W takiej umowie zawarta jest między innymi klauzula poufności tematów omawianych na spotkaniach doradczych - dodaje Gibowski.

Po założeniu firmy można kontynuować współpracę z Technoparkiem. Program Inkubacji to pakiet usług doradczych oraz szkoleniowych połączony z wynajmem powierzchni biurowej w nowoczesnych biurach. Adresowany jest do startupów działających w obszarze innowacji, które potrzebują wsparcia specjalistów i inspirującej przestrzeni do rozwijania swoich projektów biznesowych. Firmy objęte programem nie mogą działać na rynku dłużej niż 2 lata. Dla firm z dużym doświadczeniem Technopark przygotował Program Ekspansji. Obejmuje on doradztwo dotyczące rozwoju strategicznego wraz z wynajmem dużych powierzchni biurowych.

Grafiki: źródło: Fundacja Startup, raport „Polskie Startupy 2024”
autor: Michał Sarosiek / foto: materiały prasowe



Za mało pieniędzy, za dużo biurokracji

O tym, jak dużym wyzwaniem jest prowadzenie startupu, świadczą statystyki. Statystycznie 9 na 10 startupów upada, a tylko jeden ma szansę przebicia się i realnego zaistnienia na rynku. Powody mogą być różne – zły pomysł, brak doświadczenia foundera, bariery biurokratyczne. A przede wszystkim brak finansowania. Ostatnie dwa lata dla polskich startupów były wyjątkowo „suche”, gdyż na rynku brakowało środków. Rok 2025 ma być lepszy.

Przygotowany przez Fundację Startup Poland raport „Polskie Startupy 2023” za amerykańskim portalem Failory stwierdza, że „aż 9 na 10 nowo tworzonych startupów upada, z czego 20 proc. kończy działalność w ciągu jednego roku, a kolejne 50 proc. nie przetrwa dłużej niż 5 lat. Wśród najczęściej wymienianych powodów zamknięcia swojego biznesu startupy podają: brak finansowania, brak zapotrzebowania rynkowego na ich produkt lub usługę, działania konkurencji.”

W ubiegłorocznej edycji raportu główne bariery rozwoju to już nie tyle kwestie prawne, administracyjne czy nadmierne biurokracja, ale trudności z pozyskaniem finansowania, a także rosnące w szybkim tempie koszty pracy. Dodatkowo startupom trudno rywalizować z korporacjami pod kątem stabilności zatrudnienia, wysokości płac czy benefitów pracowniczych. CB Insights w „The Top 12 Reasons Startups Fail” dodaje do tego wadliwy model biznesowy. Startup Academy podsumowuje powody porażek w 3 głównych punktach: brak właściwego rozpoznania rynku i potrzeb klientów, zaangażowanie założycieli w niepełnym wymiarze czasowym oraz zbyt szybki rozwój i skalowanie działalności bez potwierdzonego modelu biznesowego.

DUŻE RYZYKO, DUŻY ZYSK

Brak źródeł finansowania to jedna z największych przeszkód rozwoju startupów. Wskazało ją aż 55% founderów. Co ważniejsze 38% wskazało trudności pozyskania kapitału w kolejnych fazach rozwoju projektu, co staje się powodem jego upadku. A gdzie polscy founderzy szukają pieniędzy? Przede wszystkim u siebie, aż 73% z nich podaje, że zainwestowało własne środki w startup. To jednak kropla w morzu potrzeb, bo założeniem startupów jest pozyskiwanie finansowania zewnętrznego w kolejnych fazach ich rozwoju. Wiadomo, że to biznes wysokiego ryzyka, a szanse i zagrożenia dotyczą obydwu stron – tych, którzy wykładają pieniądze, jak i tych, którzy je biorą. Founderzy są narażeni na wykorzystanie ich niewiedzy ekonomiczno - prawnej, narzucenie twardych lub niekorzystnych warunków, a nawet nadużycia. A inwestorzy ryzykują, że biznes się nie uda albo dojdzie do nadużyć.

WIĘCEJ PIENIĘDZY DLA VENTURE CAPITAL

Teoretycznie możliwości pozyskania zewnętrznych środków jest sporo. Polskie startupy najczęściej sięgają do spółek

Venture Capital (VC), czyli Funduszy Kapitałowych. Z ich wsparcia skorzystało aż 22% founderów. Model działania VC jest prosty: inwestują w spółki wysokiego ryzyka na ich wczesnym etapie rozwoju, a, gdy wartość spółki wzrośnie, odsprzedają z zyskiem udziały. Wysokie ryzyko jest wpisane w tę formę inwestowania – można łatwiej stracić, ale i więcej zarobić. Trudno się więc dziwić, że mają największy wpływ na rozwój startupów.

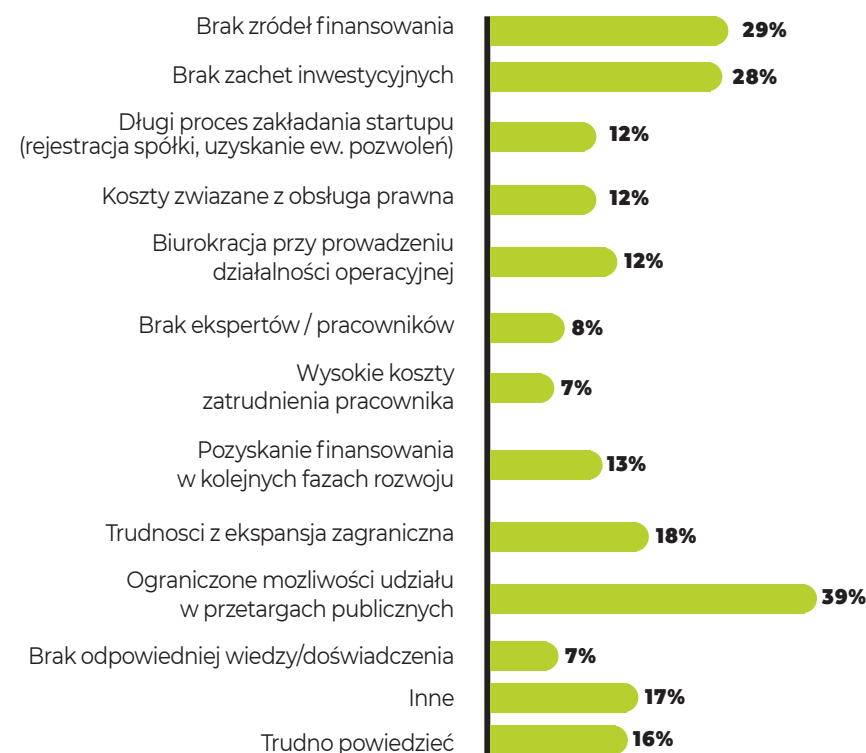
Jak do tej pory rekordową aktywność w Polsce VC odnotowały w 2021 i 2022 roku, inwestując w spółki wysokiego ryzyka odpowiednio 3,61 mld i 3,62 mld zł. W 2023 roku doszło jednak do gwałtownego spadku (2,1 mld), a zapas utrzymała się także w 2024. Wg oficjalnych danych na koniec 3. kwartału 2024 łączna kwota inwestycji, jakie dokonały VC, wyniosła 1,57 mld zł, a cały rok ma zamknąć się wynikiem powyżej 2 mld zł. To wciąż dużo mniej niż w 2022 roku.

Prognozy są jednak optymistyczne. W 2024 roku ruszył program Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki (FENG). Kluczową rolę odgrywa w nim państwowy PFR Ventures, należący do Polskiego Funduszu Rozwoju. To fundusz dla funduszy. Inwestuje w fundusze VC, które współtworzy z prywatnymi udziałowcami. Aktualnie PFR zaangażowany jest w 80 VC, a te z kolei zainwestowały w 919 spółek. W ramach programu FENG do PRF



Od lewej: Bartek Pucek (Laureat Nagrody Głównej Konkursu Business Angel of the Year 2023 w kategorii Anioł Biznesu Roku), Dominik Krawczyk (CEO, COBIN Angels)
Fot. brief.pl

Jakie bariery działania startupu sa dla Was najtrudniejsze do pokonania?



źródło: Fundacja Startup, raport „Polskie Startupy 2024”

OD NAUKI DO STARTUPU

Startupy to innowacje i nauka. Mapa największych ekosystemów startupów w znacznym stopniu pokrywa się z listą krajów z największą liczbą publikacji naukowych. Z bazy adresów autorów naukowych w World Intellectual Property Organization (WIPO) wynika, że liderem jest USA (7,27 mln), a po nim Chiny (6,84 mln) Wielka Brytania (1,62 mln), Niemcy (1,6) i Włochy (1,39 mln), Japonia (1,36 mln). Milion przekracza jeszcze Francja (1,17), Indie (1,04), Kanada (1,03), Hiszpania (1,05) i Australia (1). Topową dwudziestkę zamyka Izrael (189 tys.). Ze względu na zbyt dużą skalę autorzy zestawienia wzięli pod uwagę tylko adresy miejskie.

Zestawiono też adresy wniosków patentowych. Tutaj wzięto pod uwagę wszystkie adresy, nie tylko miejskie. Liderem są Chiny (1,02 mln), potem USA (960,19 tys.) i Japonia (533,79 tys.), a sto tysięcy przekroczyły jeszcze Niemcy (268 tys.), Korea Południowa (313 tys.), Francja (106 tys.).

trafi 2,1 mld zł, które następnie poprzez konkursy zostaną rozdzielone pomiędzy VC. Kolejne 1,1 mld muszą dołożyć prywatni udziałowcy. W sumie na rynek trafi więc ponad 3 mld zł.

Jak do tej pory PFR podpisał już umowy z 9 funduszami VC na łączną kwotę 470 mln. Mniejszą kwotę, bo 180 mln wyłożyli prywatni inwestorzy. W sumie daje to 650 mln zł na inwestycje w spółki. W 2025 roku zaplanowano kolejne konkursy i umowy.

ANIOŁY BIZNESU WYSOKO, CROWDFUNDING NA DNIE

Oczywiście VC to nie jedyne źródło, przez które płyną środki publiczne. W badaniu „Polskie Startupy 2024” aż 19% founderów wskazało, że skorzystało z finansowania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, 15% Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (NCBR), 10% fundusze europejskie, 5% PFR, 3% samorząd, a 2% przyuczelniany inkubator akademicki. Z akceleratorów krajowych skorzystało 18%, a zagranicznych 8%.

Wysoką pozycję na liście źródeł finansowania founderów zajmują anioły biznesu (21%). To inwestorzy prywatni, z doświadczeniem i sukcesami w biznesie, którzy poza wsparciem kapitałowym, przekazują także swoją wiedzę, aktywnie wspierając rozwój startupu.

Co ciekawe bardzo mało (3%) founderów wskazało crowdfunding, czyli finansowanie społeczne. To publiczna zbiórka, najczęściej za pomocą platform społecznościowych. Dostarcza nie tylko środki na realizację projektu, ale i społeczność żywo zainteresowaną danym rozwiązaniem, którą można włączyć w proces jego tworzenia i testowania i za jej pomocą dany pomysł nagłośnić. Finansowanie społeczne po tłustych latach jest jednak dzisiaj w głębokim kryzysie. Jeszcze w 2021 roku spółki ze zbiorów uzyskały 120 mln zł, ale w 2023 było to już tylko 20 mln zł. Niewątpliwie wpływ na utratę zaufania inwestorów miały skandale z udziałem znanych osób, które działają w social mediach. Najgłośniejsze z nich związane są z Januszem Palikotem. Ten były polityk, a obecnie biznesmen z branży alkoholowej co chwilę ogłasza zbiórki na swoje kolejne projekty. Wspierały go znane osoby. Z czasem jednak na jaw zaczęły wychodzić informacje, że pieniądze kolejnych inwestorów nie są wydawane tak, jak powinny. W październiku 2024 roku Palikot został aresztowany pod zarzutem oszustw na łączną kwotę 70 mln zł. Sprawa jest rozwojowa. Wpływ na spadek crowdfundingu mają też nowe, bardziej restrykcyjne przepisy dla potencjalnych crowdfunderów, które weszły w życie pod koniec 2023 roku. Celem zmian jest zapewnienie większego bezpieczeństwa inwestorów.

NIESTABILNE PRAWO I ZBYTNIA BIUROKRACJA

Brak kapitału to nie jedyne przeszkody w rozwoju startupów lub też przyczyny upadków. Jak wyjaśniają founderzy problemem są też te obszary, które zależą bezpośrednio od instytucji publicznych i polityków. Aż 50% wskazało na wysokie koszty zatrudnienia pracowników, 37% na biurokrację, a 24% na koszty związane z obsługą prawną. Ostatnia z pozycji wynika przede wszystkim z niestabilności prawa, a przez to ciągłego angażowania prawników.

INSTYTUCJE PUBLICZNE SŁABĄ STRONĄ INNOWACYJNOŚCI

Według tegorocznego raportu Global Innovation Index oceniającego poziom innowacji danych krajów, na który ma wpływ także finansowanie startupów, Polska zajmuje 40. miejsce (na 133 kraje). Nasze najmocniejsze strony to kreatywne rozwiązania (35. miejsce), zaawansowanie biznesowe (35) oraz kapitał ludzki i badania (36). Pod kątem wiedzy i technologii zajmujemy 47. pozycję, a infrastruktury 51. Słabo wypadamy, jeżeli chodzi o stopień zaawansowania rynku (61) – tutaj oceniono parametry finansowe polskiej gospodarki, rynku kapitałowego i inwestycji. Najgorszą ocenę uzyskaliśmy w pozycji instytucje (73). Na nią składa się ocena środowiska biznesowego, instytucji publicznych (krajowych, samorządowych) w połączeniu z regulacjami prawnymi. Wygląda więc na to, że podobnie jak w badaniu founderów, także w globalnym indexie – sfera publiczna jest najsłabszym ogniwem ekosystemu.

Janusz Palikot finansował swój głośny biznes alkoholowy poprzez zbiórki społecznościowe, czym przyczynił się zmniejszenia zaufania inwestorów do tej formy finansowania startupów.

Fot. Flickr

Prowadzisz biznes? Usprawnij go z Symfonią!

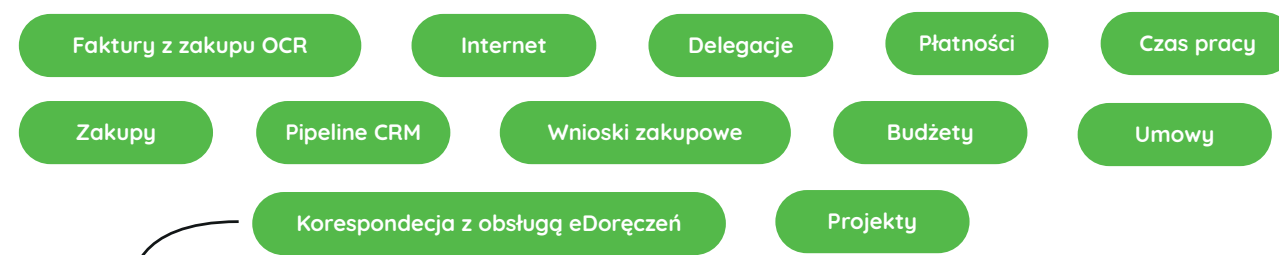
W szerokiej ofercie Symfonii znajdziesz m.in.



Symfonia eDokumenty – Twoje cyfrowe biuro!

Symfonia eDokumenty to jedna platforma w miejsce różnych, rozproszonych narzędzi - całkowita zmiana jakości pracy poprzez efektywność i intuicyjność narzędzia

Moduły dostępne w Symfonia eDokumenty:



Od kwietnia 2025 r. obowiązuje nowy wymóg dotyczący korzystania z systemu e-Doręczeń obejmujący większość firm. Rozwiązanie od Symfonii wspiera kompleksową obsługę e-doręczeń, automatyzując procesy i zapewniając zgodność z wymogami prawnymi.

Jak Symfonia eDokumenty pomoże w obsłudze e-Doręczeń?

- / Automatyczne pobieranie korespondencji /**
System automatycznie pobiera dokumenty, a Ty nie musisz się martwić tym, że znikną po 30 dniach!
- / Bezproblemowe wysyłanie dokumentów /**
Dzięki usłudze e-Doręczenia o wiele szybciej przygotujesz i wyślesz dokumenty do odbiorców.
- / Weryfikacja i potwierdzenie odbioru /**
Usługa e-Doręczenia pozwala na uzyskanie potwierdzenia odbioru pisma przez odbiorcę oraz na śledzenie jego statusu przez nadawcę.
- / Indywidualne dostosowanie wiadomości /**
Wykorzystaj pełen potencjał Symfonia eDokumenty i korzystaj z funkcji tworzenia dokumentów z szablonów.
- / Integracja z pocztą polską /**
Dzięki integracji z usługą poczty, łatwo zaadresujesz przesyłkę korzystając z bazy adresowej BAE, dostępnej w systemie.
- / Kontrola dostępów i uprawnień /**
Pobranymi dokumentami możesz zarządzać dzięki zaawansowanym, ale prostym w obsłudze uprawnieniom dla działów i pracowników.
- / Uporządkowanie korespondencji w jednym miejscu /**
Archiwum dokumentów pozwala zdefiniować uniwersalną strukturę dokumentów, podzieloną na działy,teczki, a nawet spraw, które łączą ze sobą logicznie powiązane dokumenty.



Patcom sp. z o.o.
ul. Kadetów 1A/U2 | 71-227 Szczecin
tel. 605 088 088 | www.symfochmura.pl



PARTNERSTWO W BIZNESIE

Uczciwość — najlepsza polisa ubezpieczeniowa

Jakie są kluczowe decyzje dla zapewnienia trwałości przedsięwzięć biznesowych? Czy w 2025 r. etyka nadal się opłaca? Z mojego ponad dwudziestoletniego doświadczenia jako księgowej i przedsiębiorczyni wynika, że uczciwość nie jest luksusem, lecz koniecznością. W erze rosnącej świadomości etycznej coraz więcej klientów i kontrahentów oczekuje transparentności i rzetelności od firm, z którymi współpracują. Rzetelność buduje zaufanie, a zaufanie przekłada się na lojalność klientów i stabilne relacje biznesowe — mówi Agnieszka Zamaro-Wiśniewska — dyrektorka operacyjna w Zamaro Tax & Accounting sp. z o.o.

Etyka to dopiero pierwszy filar stabilnej firmy. Drugi to świadomie dobrana forma prawna, a trzeci – klarowna umowa wspólników rozbrajająca przyszłe konflikty, zanim staną się drogie w obsłudze. Pytanie, które najczęściej pada od właścicieli mikro i małych firm brzmi: jak zbudować strukturę,

która ograniczy prywatne ryzyko i nie zablokuje rozwoju? Nieprzypadkowo dane GUS w raporcie „Demografia przedsiębiorstw 2024” pokazują, że 28% nowych podmiotów znika z rynku przed ukończeniem 24 miesięcy – powodem bywa brak dopasowania formy prawnej do skali ryzyka i kapitału.

SPÓŁKA Z O.O. – PARASOLKA, KTÓRA NIE PRZECIEKA

W środowisku MŚP spółka z ograniczoną odpowiedzialnością jest dziś najbardziej racjonalnym wyborem: tania w kapitale startowym, przewidywalna podatkowo

i bezpieczna dla prywatnego majątku. Najważniejsze atuty sp. z o.o., to graniczenie odpowiedzialności (wspólnik ryzykuje wyłącznie wniesiony kapitał; jego dom i samochód nie stają się zabezpieczeniem firmowych zobowiązań), oddzielenie finansów (majątek spółki jest wyraźnie wydzielony, co ułatwia controlling i zwiększa wiarygodność w oczach banków oraz większych kontrahentów), wiarygodność rynkowa (KRS, obligatoryjna pełna księgowość, choć bywa wyzwaniem, narzuca dyscyplinę finansową i porządek. Jawne sprawozdania sygnalizują partnerom, że firma gra w lidze transparentnych), elastyczność właścicielska (udziały można szybko przenosić lub podwyższać kapitał poprzez emisję nowych udziałów; rejestracja zmian online trwa dziś średnio 48 h, wspólnicy mogą również, w przeciwieństwie do jednoosobowej działalności gospodarczej, podzielić się zadaniami zarządzania lub w razie potrzeby zatrudnić profesjonalny zarząd, ponadto, wspólnicy, jeśli jest ich więcej niż jeden, nie muszą odprowadzać składek ZUS tylko z tytułu posiadania udziałów, co obniża koszty stałe działalności).

Oczywiście, żadna forma prawna nie jest pozbawiona wad – w przypadku spółki z o.o. często wymienia się np. podwójne opodatkowanie zysków (najpierw podatek płaci spółka, potem wspólnicy od dywidendy) czy bardziej złożone formalności przy zakładaniu i prowadzeniu. Jednak przy odpowiednim podejściu można te niedogodności zminimalizować lub traktować jako koszt uzyskania korzyści w postaci bezpieczeństwa i wiarygodności.

UMOWA WSPÓLNIKÓW – KONTRAKT NA SUKCES

Posiadanie spółki z o.o. to dopiero początek. Prawdziwym testem uczciwości i przezorności przedsiębiorców jest sposób, w jaki ułożą sobie współpracę wewnątrz spółki. Nawet najlepszy przyjaciele zakładający razem firmę powinni wcześniej spisać kluczowe ustalenia na papierze. Dobrze skonstruowana umowa spółki (akt założycielski) lub dodatkowa umowa między wspólnikami to dokument, który może zapobiec wielu konfliktom i nieporozumieniom w przyszłości. W jasno określonych zasadach nie chodzi o brak zaufania do partnerów biznesowych, lecz o unikanie sytuacji, w których odmienne interpretacje ustaleń zaszkodzą wspólnemu przedsięwzięciu. Umowa wspólników pełni rolę drogowskazu – wskazuje, jak postępować w typowych sytuacjach biznesowych oraz w momentach kryzysowych – tłumaczy Agnieszka Zamaro-Wiśniewska – dyrektorka

operacyjna w Zamaro Tax & Accounting sp. z o.o.

Umowa powinna precyzyjnie określać m.in.:

- Podział obowiązków i kompetencji: Kto, za co odpowiada w codziennym prowadzeniu firmy, w tym kwestie zarządzania, reprezentacji na zewnątrz i podejmowania kluczowych decyzji.

- Zasady podejmowania decyzji: Jak wyglądają procedury głosowania nad ważnymi sprawami, czy wymagana jest jednomyślność, kwalifikowana większość udziałów itp. To chroni przed paraliżem decyzyjnym lub marginalizowaniem któregoś ze wspólników. Unikajmy układu 50/50 procent

- Udział w zyskach i pokrywanie strat: Jasno określony podział zysków zgodnie z wkładami lub innymi ustaleniami oraz zasady dokapitalizowania firmy w razie strat. Transparentność w tej kwestii zapobiega poczuciu niesprawiedliwości.

- Zasady rozwiązywania sporów: Mechanizmy mediacji, arbitrażu lub inne procedury na wypadek konfliktu między wspólnikami. Szybka ścieżka rozwiązywania sporów bez paraliżu operacyjnego.

- Warunki wyjścia ze spółki: Co dzieje się, gdy któryś ze wspólników chce sprzedać udziały, odejść z firmy lub gdy zdarzy się losowa sytuacja (ciężka choroba, śmierć). Ustalenie zasad odkupu udziałów czy sukcesji pozwala zabezpieczyć ciągłość działania biznesu, ale także zmniejsza poczucie niesprawiedliwości.

Dobra umowa wspólników nie tylko chroni przed negatywnymi scenariuszami, ale też buduje wzajemne zaufanie już na starcie. Paradoksalnie, im bardziej szczegółowo omówicie z partnerami „czarne scenariusze” na papierze, tym mniejsze prawdopodobieństwo, że one nastąpią – zwykle dlatego, że wszyscy znają zasady gry i czują się fair traktowani.

GDY SYSTEM ZAWIEDZIE – KOSZT KONFLIKTU

Niestety, w biznesie zdarzają się sytuacje, kiedy piękne deklaracje przegrywają z ludzkimi słabościami.

W praktyce zdarza się, że pozornie partnerskie relacje maskują głębokie dysproporcje. Gdy jeden ze współwłaścicieli przejmie 100% operacyjnej odpowiedzialności, a pozostali traktują firmę jak maszynkę do generowania zysków bez inwestycji w jakość – ryzyko upadku staje się nieuniknione. Osoba

obarczona nadmiarem odpowiedzialności pracuje ponad siły, próbując utrzymać biznes na powierzchni. 70% sporów między wspólnikami wynika z poczucia niesprawiedliwego podziału obowiązków. Narastające pretensje i brak zaufania potrafią zniszczyć nawet perspektywiczny biznes. W skrajnych przypadkach taka historia kończy się rozpadem firmy, a nawet jej likwidacją przez sąd z powodu niezdolności organów spółki do współdziałania. To rozwiązanie ostateczne, ale niestety realne, gdy konflikt między wspólnikami uniemożliwia normalne funkcjonowanie spółki. Paradoksalnie, jej likwidacja bywa najlepszą kampanią wizerunkową dla profesjonalistów. Niestety, konsekwencje takiego konfliktu ponoszą wszyscy zaangażowani. Rozbita spółka traci kontrahentów i renomę, a wspólnicy – czas, kapitał i nerwy – dodaje Agnieszka Zamaro-Wiśniewska – dyrektorka operacyjna w Zamaro Tax & Accounting sp. z o.o.

UCZCIWOŚĆ SIĘ OPŁACA

Wiarygodność w biznesie w połączeniu z odpowiednią formą prawną i klarownymi zasadami współpracy to recepta na trwały sukces. Przedsiębiorca kierujący się etyką i mający odwagę wprowadzać przejrzyste reguły zyskuje więcej niż tylko święty spokój. Taki biznes przyciąga lojalnych klientów, solidnych partnerów i zaangażowanych pracowników – czyli wszystko to, co przekłada się na stabilny wzrost.

„Biznes to maraton, nie sprint. Wybierając partnerów, którzy rozumieją, że zaufanie buduje się latami, a traci w minutę”. Wydarzenia ostatnich miesięcy, także poza biznesem, potwierdzają prawdziwość tej sentencji. Gdy inni zatrzymują się na ewidencji faktur, my idziemy o krok dalej: łączymy biegłość księgową z koncepcją „silent service”, w której najważniejszy jest spokój przedsiębiorcy. Zespół Zamaro Tax & Accounting towarzyszy firmom – od start-upów po spółki o zasięgu międzynarodowym – zapewniając pełną obsługę księgową, strategiczne doradztwo biznesowe oraz wsparcie w restrukturyzacjach. Pracujemy transparentnie, ale dyskretnie; tłumaczymy zawiłe przepisy na jasne rekomendacje, dzięki czemu właściciele mogą skupić się na rozwoju biznesu, a nie na paragrafach. Zamaro Tax – to precyzja, której nie widać, ale którą czuć w stabilnych wynikach – zapewnia Agnieszka Zamaro-Wiśniewska – dyrektorka operacyjna w Zamaro Tax & Accounting sp. z o.o.

Foto. materiały prasowe

SPECJALIŚCI OD SPÓŁEK

ZAMARO TAX & ACCOUNTING SP. Z O. O.

ul. Wyzwolenia 70 pok. 257,258,258a 71-507 Szczecin | Silver Office parter wejście C
Tel. +48 780 60 60 61 | office@zamaro.tax | www.zamaro.tax



Medycyna przyszłości zaczyna się w Szczecinie

W centrum dynamicznych zmian znajduje się nowy kompleks kliniczno-badawczy Pomorskiego Uniwersytetu Medycznego (PUM) – jedna z największych inwestycji w historii Szczecina, realizowana kosztem ponad 800 mln zł – oraz Regionalne Centrum Medycyny Cyfrowej. W ramach inicjatywy Westpomeranian MED HUB swoje siły łączą liderzy branży medycznej, uczelnie, instytucje badawcze i samorządowe. Celem jest nie tylko rozwój innowacji i badań, lecz także tworzenie nowych ścieżek kariery dla przyszłych lekarzy, inżynierów biomedycznych i ekspertów MedTech.

W Rozmowy z przedstawicielami firm jednoznacznie pokazują ogromne zapotrzebowanie na wykwalifikowanych specjalistów medycznych. W międzynarodowym środowisku MedTech biegła znajomość języka angielskiego staje się standardem, co przekłada się na rosnące zainteresowanie studiami anglojęzycznymi na PUM – zarówno wśród studentów z Polski, jak i z zagranicy. – Absolwenci anglojęzycznych kierunków mogą bezpośrednio wejść na rynek pracy w Polsce, jak i w Niemczech – w ramach programu Asklepios – mówi dr hab. n. med. Aleksandra Wilk, dziekan Międzywydziałowego Centrum Kształcenia w Języku Angielskim na PUM w Szczecinie. – Zainteresowanie naszymi studentami jest tak duże, że często już w trakcie studiów otrzymują oferty pracy od szpitali. W przypadku rekrutacji na kierunki anglojęzyczne wymagany średni wynik z egzaminów jest nieco niższy. Uczelnia przywiązuje jednak dużą wagę do jak najlepszego przygotowania merytorycznego i językowego studentów rozpoczynających naukę. W tym celu PUM nawiązał ścisłą współpracę z SAIL International School.

SAIL – podobnie jak w programie „Offshore i Zielona Energia” realizowanym z Politechniką Morską – we współpracy z PUM kładzie nacisk na przedmioty istotne dla dalszych studiów na danej uczelni. Uczniowie mogą dołączyć do programu podczas pierwszych trzech klas liceum. Już na tym etapie PUM wprowadza elementy wcześniejszej edukacji medycznej – m.in. histologię oraz treści często pomijane w tradycyjnym systemie nauczania. Korzystając z infrastruktury uczelni, uczestnicząc w zajęciach akademickich i otrzymując indywidualne wsparcie w planowaniu ścieżki zawodowej, młodzież od początku oswaja się z realiami środowiska akademickiego i medycznego. Współpraca liceum z uczelnią to naturalny kierunek rozwoju, zwłaszcza że SAIL – jako jedyne liceum w regionie z akredytacją Cambridge – oferuje znacznie szerszy i pogłębiwszy zakres przedmiotów niż szkoły tradycyjne. Egzaminy końcowe oceniane przez Uniwersytet Cambridge gwarantują międzynarodowe uznanie kwalifikacji oraz – w wielu przypadkach – możliwość uzyskania punktów zaliczeniowych na początku studiów.

Dla absolwentów szkół średnich, którzy nie dostali się bezpośrednio na studia medyczne,



SAIL oferuje roczny, indywidualnie dopasowany program pomaturalny, umożliwiający zdobycie kwalifikacji na wymarzony kierunek. Anglojęzyczne programy rozwijają kompetencje językowe i międzykulturowe – kluczowe w międzynarodowej ochronie zdrowia. Dzięki temu Szczecin staje się pionierem wczesnej edukacji medycznej w skali europejskiej.

Przykładem ścieżki medycznej kariery jest Johannes N. Svensøy – mówi Michael Glück, prezes zarządu SAIL. Studiując na PUM, Johannes rozpoczął karierę jako nauczyciel norweskiego w naszej szkole, a dziś prowadzi międzynarodową działalność w medycynie ratunkowej, tropikalnej, morskiej i kosmicznej. Pracuje nad biosensorami dla opieki przedszpitalnej w Europie i USA, działał klinicznie i humanitarnie w Azji i Afryce, brał udział w misjach astronautów analogowych, przygotowujących do misji na Marsa. Obecnie kieruje Norweskim Towarzystwem Medycyny Ratunkowej oraz zasiada w zarządach instytucji zajmujących się medycyną kosmiczną i eksploracją. To najlepszy przykład na to, że inwestycja w nowoczesny program edukacyjny realizowany w Szczecinie może zaowocować wyjątkową, międzynarodową karierą w świecie medycyny i innowacji.

autor: Aneta Dolega



SAIL International School:

ul. Adama Mickiewicza 19, 21 70-383 Szczecin | ul. Dr. Judyń 24, 70-466 Szczecin
rekrutacja: tel. 666 99 88 | rekrutacja@sail.info.pl
www.sail.info.pl







Zwyciężaj, jak mistrz!

5

Speedway kredytowy

Kredyt Mieszkaniowy

z decyzją kredytową już w 5 dni!

 Polecam, Bartosz Zmarzlik

Sprawdź naszą ofertę na www.gbsbank.pl
lub skontaktuj się z doradcą **882 133 600**

GBSBank
Dołącz do znajomych

www.gbsbank.pl



gbs-bank



gbsbank



Fot. Sopotki Dom Aukcyjny



Fot. Sopotki Dom Aukcyjny

RYNEK SZTUKI NAJNOWSZEJ

Świat w dół, Polska w górę

Po wielkim odbiciu światowego rynku sztuki z 2021 roku, gdy obroty wzrosły o około 30 proc., ubiegły rok zamknął się spadkiem. Tymczasem w Polsce wskaźniki poszły lekko w górę. Co więcej według raportu „The 2024 Contemporary Art Market Report” wydanego przez Artprice, Polska uplasowała się na piątym miejscu na światowym rynku sztuki najnowszej.

W 2024 roku całkowita sprzedaż dzieł sztuki na światowym rynku spadła o 27,3 proc., do 10,2 miliarda dolarów, kontynuując tendencję spadkową zapoczątkowaną w 2023 roku. Największy spadek odnotowały dzieła najdroższe – sprzedaż prac za ponad 10 milionów dolarów zmniejszyła się o 44,2 proc., a sprzedaż sztuki współczesnej spadła o niemal 37,9 proc. - podaje raport Artnet „The Art Market New Direction, New Money, New Taste”.

- To więcej niż zwykła korekta rynku – to prawdziwa transformacja. Odchodzimy od ery napędzanej spekulacją finansową i przechodzimy do czasów, w których kluczową rolę odgrywa osobisty gust. Stabilność przedziału cenowego od 100 tysięcy do 1 miliona dolarów w 2024 roku sugeruje, że kolekcjonerzy ze średniej półki ponownie zyskują na znaczeniu. Nie są to ani miliarderzy goniący za prestiżem, ani inwestorzy liczący na szybki zysk – kupują z pełnym przekonaniem” – pisze Naomi Rea, redaktorka naczelna Artnet News.

Zmiana trendu oznacza, że na rynku dochodzi do wymiany pokoleń. Wzrost znaczenia młodych kolekcjonerów to większy udział millenialsów i generacji Z, którzy w swoich wyborach inspirują się luksusem, popkulturą i światem cyfrowym. Ta tendencja tłumaczy dominację średniego segmentu cenowego oraz spadek wartości dzieł najdroższych.

POLSKA W PIERWSZEJ PIĄTCE NA ŚWIECIE

Polski rynek sztuki w 2023 roku wpisał się w światową tendencję zaliczając spadek. Ostatni rok to już jednak niewielki wzrost (o 2,8%), dzięki czemu całkowity obrót wyniósł 449 mln zł. Jak podaje raport Artprice, na tle światowego rynku sztuki w Polsce następuje powolne odbicie, szczególnie jeśli chodzi o zainteresowanie tzw. sztuką „ultranowoczesną”. To pozwoliło nam się znaleźć na piątym miejscu. Pod kątem sprzedaży sztuki najnowszej wyprzedziliśmy Francję i Niemcy i znaleźliśmy się tuż za Japonią. Nasz udział w tym rynku kształtuje się na poziomie 4 proc.,

Tendencje wzrostowe w stosunku do poprzedniego roku, potwierdzają eksperci z Sopockiego Domu Aukcyjnego.

NAJWIĘKSZE RYNKI SZTUKI NAJNOWSZEJ NA ŚWIECIE 2023/2024

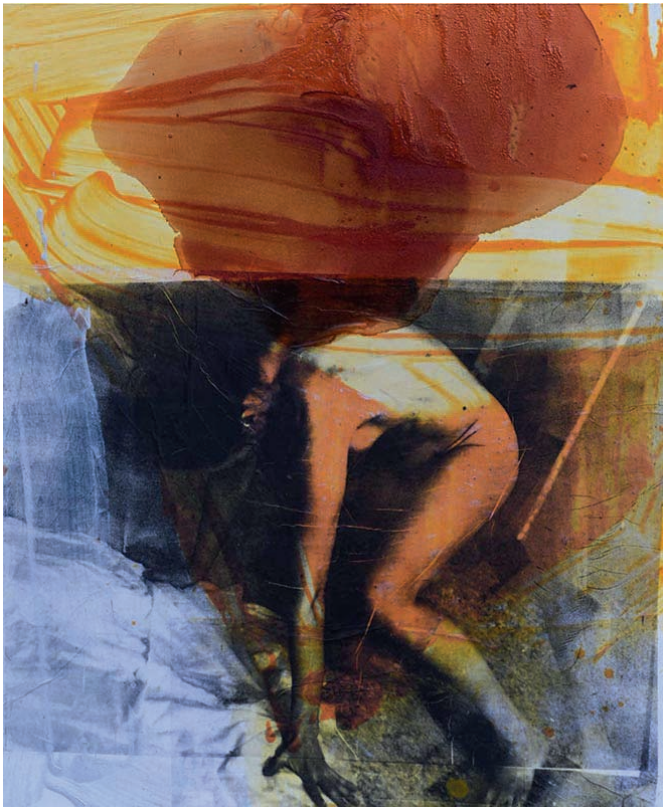
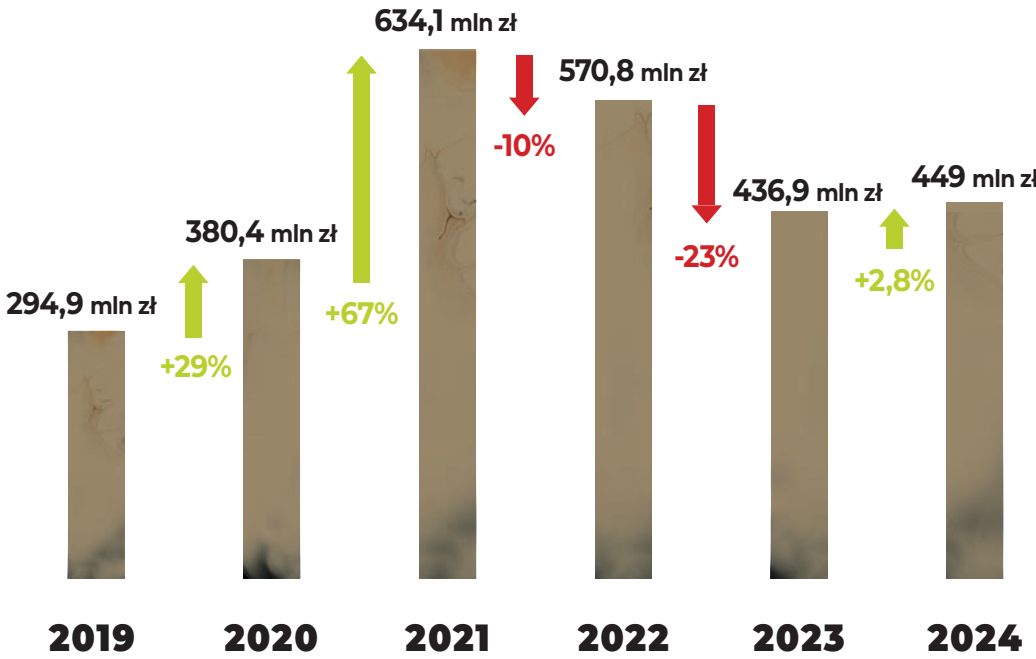
	Całkowity obrót	Sprzedane	Niesprzedane	Najwyższa cena jednostkowa	Udział w światowym rynku
Stany Zjednoczone	56 365 950 \$	1 530	390	4 164 000 \$	38%
Chiny	43 643 730 \$	950	280	1 757 140 \$	29%
Wielka Brytania	28 099 180 \$	1 010	460	1 985 170 \$	19%
Japonia	6 354 680 \$	790	260	172 040 \$	4%
Polska	5 430 650 \$	2 040	710	882 090 \$	4%
Francja	1 556 340 \$	330	560	93 420 \$	1%
Korea Południowa	765 990 \$	30	20	70 370 \$	1%
Niemcy	754 700 \$	130	160	79 070 \$	1%
Filipiny	622 230 \$	90	130	95 050 \$	0,4%
Włochy	610 210 \$	260	220	52 500 \$	0,4%

źródło: artprice.com



Vasyl Savchenko, Amer lady, natural igent, węgiel na płótnie, 120x100cm, 2025_2, Savchenko Gallery

OBROTY NA POLSKIM RYNKU SZTUKI NAJNOWSZEJ



Kamila Bednarska, Pomarańczowa akryl, technika mieszana na płótnie 120 x 100 cm.2020, Savchenko Gallery

- Po dwóch latach ogromnych wzrostów na rynku sztuki, jakie miały miejsce w latach 2021 i 2022, rok 2023 zaznaczył się wyraźnym spowolnieniem. Natomiast rok 2024 możemy śmiało określić jako lepszy niż poprzedni, odnotowaliśmy około 12 proc. wzrost obrotów. Doszło więc do pewnego odbicia i mimo, że daleko jeszcze do wyników z okresu hossy, to jednak zauważalny był ponowny wzrost zainteresowania zakupem sztuki – potwierdza Dilan Abdulla z Sopockiego Domu Aukcyjnego.

Dodaje, że miniony roku był jednak czasem stabilnego wzrostu i choć było kilka miłych niespodzianek w postaci zaciętych licytacji, przekraczających górne granice estymacji, to jednak takie sytuacje zdarzają się każdego roku.

TRÓJMIEJSKI DOM AUKCYJNY NA KRAJOWYM PODIUM

Sopocki Dom Aukcyjny od lat znajduje się w czołówce domów aukcyjnych w Polsce. Niedawno udało mu się przeskoczyć do pierwszej trójki z udziałem w rynku na poziomie 9,8 proc., co podnosi znaczenie Trójmiasta na mapie polskiego rynku sztuki. Nie mniej jednak najwięcej transakcji jest wciąż dobijanych w stolicy.



Leszek Żegański, W pościeli, Olej na płótnie, 60x30, Galeria Glaza

Fot. Freepik



- Rynek sztuki w Polsce jest zcentralizowany w Warszawie. Nie ma co ukrywać, że tam dzieje się najwięcej. Większość domów aukcyjnych i prestiżowych galerii właśnie tam ma swoje siedziby. Nie bez powodu my również mamy tam swój oddział. Dzięki temu, że SDA jest notowany jako trzeci, największy dom aukcyjny w kraju, Trójmiasto zyskuje na znaczeniu. Ostatnie miejsce na podium w tym zakresie zajmuje Kraków. W pozostałej części kraju funkcjonują mniejsze domy aukcyjne i galerie sztuki – komentuje Dilan Abdulla.

Przed Sopotkim Domem Aukcyjnym znalazły się Polswiss Art z udziałem 19,1 proc. Podium wciąż należy do Desy Unicum, która przejmie niemal połowę rynku - 47,8 proc. Również tam padają największe rekordy sprzedaży.

POLSKA ARTYSTKA W ŚWIATOWEJ CZOŁÓWCE

W rankingu stu najlepiej sprzedających się artystów i artystek żyjących i nieżyjących znajdziemy tylko 9 kobiet. Z kolei w zestawieniu sztuki najnowszej jest ich powyżej dwudziestu. Wśród nich na dziewiątym miejscu znalazła się Ewa Juszkiewicz, pochodząca z gdańskiej absolwentka malarstwa Akademii Sztuk Pięknych. Juszkiewicz od kilku lat bije rekordy na rynku sztuki. Podejmuje też prestiżowe współprace, ostatnio z domem mody Louis Vuitton. W ciągu ostatnich dwóch lat sprzedaż jej prac stanowiła 20 proc. przychodu najnowszego rynku sztuki w Polsce. W zestawieniu Artprice pięciuset najlepiej sprzedających się artystów i artystek współczesnych wyprzedziła Tonego Cragga czy Barbarę Kruger, a także Wilhelma Sasnala i Leona Tarasewicza, plasując się na 80. miejscu.

RYNKOWE TRENDY, CZYLI ZA KOGO JESZCZE PŁACĄ KOLEKCJONERZY

Na światowym rynku sztuki rekord sprzedaży ustanowił w zeszłym roku obraz „L'Empire des Lumières” René Magritte'a z 1954 roku. Został on wylicytowany w nowojorskim domu aukcyjnym Christie's za 121,2 miliona dolarów, stając się tym samym najdrożej sprzedanym obrazem tego artysty. Na drugim miejscu znalazł się Ed Ruscha z pracą pt. „Standard Station, Ten-Cent Western Being Torn in Half” (1964), która osiągnęła cenę 68,3 milionów dolarów podczas tej samej aukcji. Na trzecim z kolei Claude Monet z „Nymphéas” (1914–1917) wylicytowaną za 65,5 miliona dolarów w Sotheby's w Nowym Jorku.

Najdroższym dziełem sztuki sprzedanym w 2024 roku na polskim rynku było „Zatopione miasto II” autorstwa Andrzeja Wróblewskiego. Obraz został wylicytowany na aukcji w DESA Unicum za 6,48 miliona złotych. Choć sprzedaż zagranicznych dzieł na polskim rynku należy do rzadkości, w zeszłym roku na drugim miejscu znalazł się Georg Baselitz. Jego obraz „Der Hase” z 1986 roku osiągnął cenę 5,88 miliona złotych na aukcji Polswiss Art. Trzecie miejsce przypadło rzeźbie Igora Mitoraja pt. „Centurion” z 1988 roku, sprzedanej za 5,16 miliona złotych. W pierwszej dwudziestce piąte nazwisko Ewy Juszkiewicz padło aż dwa razy. Co ciekawe malarza wyprzedziła np. Magdalenę Abakanowicz, a poza Baselitzem, była jedyną żyjącą artystką w tej czołówce.

5

TRENDÓW ŚWIATOWEGO RYNKU SZTUKI WEDŁUG RAPORTU ARTNET „The Art Market New Direction, New Money, New Taste”

- 1 **Przejsie od spekulacji do osobistego gustu** – kolekcjonerzy kupują sztukę bardziej z pasji niż dla inwestycji, co zmienia dynamikę rynku.
- 2 **Wzrost znaczenia młodych kolekcjonerów** – pokolenia Millenialsów i Gen Z kształtują popyt.
- 3 **Dominacja średniego segmentu cenowego** – najbardziej stabilne pozostają dzieła w przedziale 100 tys. – 1 mln dolarów.
- 4 **Silniejsza rola Bliskiego Wschodu** – Arabia Saudyjska i inne kraje regionu rosną w siłę jako centra kulturalne.
- 5 **Spadek wartości dzieł najdroższych** – sprzedaż prac powyżej 10 mln dolarów spadła o 44,2%.



Roman Romanyszyn, LOVE STORIES, ofort 3 płyty, 26x30cm, 2016, Savchenko Gallery



Czeński, Jazda próbna, 2024, Galeria Triada

Choć jednak cały 2024 był lepszy od poprzedniego, to nie pobił jednostkowych rekordów z 2023, które należały do wspomnianej już Magdaleny Abakanowicz („Caminado” za 9,6 mln zł) i Wojciecha Fangora („M39” za 4,7 mln zł). Warto wspomnieć, że Fangora można obecnie podziwiać w gdańskiej Zbrojowni Sztuki. Na wystawie znalazło się 30 prac namalowanych specjalnie dla Gdańska, w ramach cyklu „Hevelius”.

POSZUKIWANI W TRÓJMIĘŚCIE

W Sopockim Domu aukcyjnym doszło w zeszłym roku również do kilku udanych sprzedaży. Warto np. wymienić tu sopockiego artystę Kiejstuta Bereźnickiego - jego monumentalna praca pt. „Opłakiwanie” z 1979 roku - wylicytowana została za 290 000 zł.

- To absolutny, życiowy rekord sprzedaży, jeśli chodzi o tego artystę – mówi Katarzyna Dąbrowska z SDA. Wymienia również sprzedaż obrazu Zdzisława Beksińskiego z 1976 roku za 500 000 zł. - To dowód na to, że zainteresowanie tym wyjątkowym artystą nie słabnie – wyjaśnia.

Katarzyna Dąbrowska podkreśla, że wielkim sukcesem była wystawa Henryka Czeńskiego, którą Sopocki Dom Aukcyjny zorganizował w lipcu 2024. W dniu wernisażu większość prac była już sprzedana.

- Jeśli chodzi o sztukę najnowszą kolekcjonerzy zwracają szczególną uwagę na twórczość Cyryla Polaczka i Karoliny Jabłońskiej, której wystawę solową mogliśmy zobaczyć w zeszłym roku w Państwowej Galerii Sztuki w Sopocie. - Niezmiennie zainteresowaniem cieszą się też prace dwójki artystów z Wybrzeża: Sandry Arabskiej, której monumentalne obrazy przedstawiające morze są zawsze bardzo licytowane oraz jej męża Adama Arab-

skiego, którego unikatowe rzeźby również wzbudzają wiele emocji – mówi Katarzyna Dąbrowska. - Z kolei w dziale sztuki dawnej mieliśmy też rekordową sprzedaż wspaniałego zimowego pejzażu Juliana Fałata, który został wylicytowany za 2 mln zł. Tej klasy obrazów Juliana Fałata jest zaledwie kilkanaście, część w zbiorach muzealnych, więc pojawienie się takiego obrazu na rynku sztuki jest niebywałą gratką dla kolekcjonerów. Miniony rok należał również do Władysława Hofmana - jego nastrojowe malarstwo cieszyło się ogromnym powodzeniem, choć już wcześniej wzbudzało wielkie zainteresowanie, mam wrażenie że grono wielbicieli jego twórczości bardzo się powiększyło – zauważa.

MAŁE WIELKIE SUKCESY I CO DALEJ?

Choć rynek sztuki podsumowują tabele i analizy, wielu ekspertów twierdzi, że on więcej wspólnego z hazardem niż ekonomiczną prognozą. Czy odbicie na polskim rynku sztuki jest tylko chwilowym wahnięciem czy też tendencja utrzyma się w perspektywie czasu?

- Raczej nie sposób tego przewidzieć, jednak biorąc pod uwagę poprawę w 2024 względem 2023 jesteśmy raczej nastawieni optymistycznie. Aktualnie bardzo dużo się dzieje zarówno w Polsce jak i na świecie. Kolekcjonerzy i inwestorzy są bardziej ostrożni w zakupach jednak, kiedy pojawia się obiekt rzadki lub warty uwagi to nie boją się odważnie licytować – komentuje Dilan Abdulla z SDA.

Jedno jest pewne, na rynku sztuki dochodzi obecnie do wymiany pokoleń, co przekłada się na zakupowe trendy, takie jak wzrost zakupów online, czy spadek zakupów dzieł najdroższych. Wzrost znaczenia kobiet artystek, czy mniej aktywnych rynków, jak chociażby rynek wschodni pokazuje, że inkluzywność wkracza również na rynek sztuki.

autorka: Aleksandra Tatarczuk



SUKCESJA

DORADZTWO SUKCESYJNE



FUNDACJA RODZINNA | i co dalej?

Firmy rodzinne są naszą pasją i z ogromną przyjemnością wspieramy je w dalszym rozwoju, dlatego chcielibyśmy również towarzyszyć im w tworzeniu historii na pokolenia! Dlatego wdrożyliśmy w naszej Kancelarii kompleksowe wsparcie dla założonych już Fundacji Rodzinnych – usługa Family Office SUKCES-JA

Doradzamy w kwestiach:

Jakie mienie ma zostać wniesione do fundacji rodzinnej? – zapewniamy doradztwo prawne i podatkowe dla optymalnego przeniesienia aktywów na rzecz fundacji rodzinnej,

Jaki ma być zakres działalności fundacji rodzinnej? – zapewniamy doradztwo dopasowujące planowe działania fundatorów do oczekiwanej ochrony majątku i ustawowo ograniczonego zakresu prowadzenia działalności gospodarczej przez fundację rodzinną,

Jaki będą skutki przedsięwzięć inwestycyjnych fundacji rodzinnej? – zapewniamy analizę prawno-podatkową w zakresie skutków i możliwości prowadzenia działalności inwestycyjnej,

Jak powinna być optymalna struktura organizacyjna biznesu pod fundacją rodzinną? – zapewniamy doradztwo i wsparcie w zakresie zbudowania efektywnej podatkowo i organizacyjnie struktury biznesu rodzinnego pod fundacją rodzinną,

Jak mają prawidłowo funkcjonować organy fundacji rodzinnej? – zapewniamy obsługę organów fundacji rodzinnej, opracowywanie dokumentów statutowych.

A także:

zapewniamy **nadzór oraz wsparcie dla księgowości** w kwestii fundacji rodzinnych

zapewniamy **kompleksową analizę statutu fundacji rodzinnej** – polegającą na weryfikacji zapisów statutu, identyfikacji potencjalnych ryzyk oraz rekomendacji dot. modyfikacji statutu.

Dlaczego usługa Family Office SUKCES-JA?

Podstawowym celem i sensem usługi Family Office SUKCES-JA – jest realne wsparcie Fundatora i jego rodziny poprzez profesjonalne doradztwo oparte na wieloletniej wiedzy eksperckiej podatkowej, prawnej i sukcesyjnej, którego fundamentem jest dokładna znajomość potrzeb i celów Fundatora, jego rodziny oraz biznesu rodzinnego. Relacja Doradca-Fundator oparta jest na wypracowanym, głębokim zaufaniu połączonym z gwarancją wiedzy i poufności.

Misja Family Office SUKCES-JA – rozwój fundacji rodzinnych na pokolenia poprzez wspieranie ich naszą wiedzą, doświadczeniem oraz zaangażowaniem.



Wsparcie dla Twojej Rodziny i Twojego biznesu



Powoływanie i obsługa fundacji rodzinnych



Kierunki zabezpieczenia majątku



Wsparcie w planowaniu inwestycyjnym



Doradztwo prawne, podatkowe, reorganizacyjne i sukcesyjne



Planowanie i wspieranie procesu sukcesji



Wsparcie mentoringowe Sukcesorów



Tworzymy historię na pokolenia!



SUKCES-JA Kancelaria Podatkowa i Sukcesyjna | ul. Kaszubska 53/1, 70-226 Szczecin
Teresa Kuliberda-Wojtas, tel. 605 542 443, tkw@sukces-ja.pl | Michał Wojtas, tel. 664 993 396, mw@sukces-ja.pl
www.sukces-ja.pl



NDM BUSINESS NIGHT, CZYLI... Jak elegancko, z klasą i smakiem rozmawiać o pieniądzach

Pod koniec maja odbędzie się kolejna edycja jednego z najciekawszych i najbardziej prestiżowych wydarzeń biznesowych w Szczecinie i na Pomorzu Zachodnim – NDM Business Night. To spotkanie klientów i partnerów biznesowych Niezależnego Domu Maklerskiego SA w Szczecinie, będące wyjątkowym połączeniem inspirujących rozmów oraz prelekcji wybitnych specjalistów rynku finansowego, skoncentrowanych na inwestycjach z dużą dawką kultury, sztuki i rozrywki.

Pierwsze wydarzenie tego typu odbyło się w 2012 roku. Organizowaliśmy je wtedy we współpracy z innym partnerem biznesowym. Wierzyliśmy jednak, że idea takich spotkań nie tylko jest potrzebna i właściwa, ale także unikalna na zachodniopomorskim rynku. To nie tylko forma integracji naszych klientów i partnerów, ale również okazja do spotkania się w mniej formalnych okolicznościach niż te codzienne, stricte biznesowe.

Organizując wydarzenie, stawiamy na jego elitarność, wyjątkową oprawę, starannie dobrane miejsce oraz – co bardzo istotne – dobór gości merytorycznych. Zapraszamy prawdziwych ekspertów rynku finansowego – osoby

o uznanej pozycji, skoncentrowane na swoich specjalizacjach i projektach inwestycyjnych, które rzadko można spotkać w podobnych okolicznościach. Ich obecność podkreśla rangę oraz unikalność naszych spotkań – mówi Grzegorz Gurbin z NDM SA w Szczecinie.

Pracując od lat w tej branży i mając liczne osiągnięcia, mamy dostęp do tych wyjątkowych osób. Dzięki nam nasi goście mogą porozmawiać z nimi, wymienić poglądy, sprostować informacje oraz nawiązać nowe, często bardzo wartościowe i efektywne relacje biznesowe. Spotkania stwarzają również przestrzeń do dzielenia się własnymi pomysłami inwestycyjnymi.

Zawsze staramy się, aby tematyka naszych wydarzeń koncentrowała się na najbardziej aktualnych i gorących zjawiskach na rynku finansowym. W przeszłości poruszaliśmy m.in. zagadnienia związane z zarządzaniem ryzykiem walutowym w firmie, Funduszami Inwestycyjnymi czy wpływem stóp procentowych na rozwiązania inwestycyjne – zaznacza dr Paweł Reczulski z NDM SA w Szczecinie.

Najnowsza edycja NDM Business Night poświęcona będzie fundacjom rodzinnym, sukcesji oraz funduszom dedykowanym.

Za każdym razem głównym elementem spotkania pozostaje część merytoryczna – solid-

na dawka wiedzy przekazywana przez najwyższej klasy specjalistów. Uczestnicy mogą poznać ich opinie na temat bieżącej sytuacji gospodarczej oraz oceny wydarzeń ekonomicznych w kraju i na świecie.

Jednocześnie nie zapominamy o duchowej i estetycznej stronie wydarzenia. Części merytorycznej zawsze towarzyszy część kulturalno-rozrywkowa – spektakle lokalnych artystów, takich jak Michał Janicki czy Olga Adamska, oraz prezentacje wyjątkowych produktów i marek premium: biżuterii, luksusowych samochodów, wyśmienitej kawy, alkoholu, cygar i innych – podkreśla Łukasz Martyniak z NDM SA w Szczecinie.

Wszystkie dotychczasowe edycje odbywały się w reprezentacyjnych obiektach stolicy Pomorza Zachodniego.

Gościliśmy m.in. w Hotelu Park, Teatrze Kameralnym, Hanza Tower, a zeszłoroczna edycja miała miejsce w strefie VIP stadionu Pogoni Szczecin przy ulicy Twardowskiego. Wzięło w niej udział ponad 100 inwestorów z pięciu województw.

W tym roku będzie podobnie. Pod koniec maja spotkamy się w nowoczesnych, biznesowych przestrzeniach hotelu Courtyard by Marriott Szczecin City. I tym razem przygotowaliśmy dla naszych gości kilka niespodzianek – również o charakterze biznesowym. Jesteśmy przekonani, że będzie to wydarzenie wyjątkowe – zapowiada Marcin Baran z NDM SA w Szczecinie.



Foto. materiały prasowe NDM w Szczecinie

NDM
Niezależny Dom Maklerski

Niezależny Dom Maklerski S.A. | Budynek New Office
Al. Niepodległości 31/5, 70-412 Szczecin
www.ndm.com



Historie sukcesu

Prosty przepis: szacunek i życzliwość

Hubert Marzyński, od 11 lat z sukcesem dba o to, byśmy się czuli komfortowo, bezpiecznie i dobrze w naszych domach. HMI – firma, którą prowadzi, specjalizuje się w pompach ciepła w branży sanitarnej, wyznacza standardy w zakresie stosowania w budownictwie nowoczesnych technologii wzajemnie się uzupełniających, nie tylko źródeł ciepła i ogrzewania, ale także systemów z rekuperacją, uzdatniania wody i klimatyzacji. Te wysokie standardy Hubert Marzyński wyznacza także w kontaktach z klientem, z inwestorem. Jest osobą życzliwą, kulturalną, skupioną, z dużą dawką pozytywnej energii. Nasza rozmowa o sukcesie nabrała trochę filozoficznego charakteru. Po raz kolejny okazało się, że prowadząc biznes, nie tylko należy posiadać kompetencje twarde, ale też miękkie, a inteligencja emocjonalna jest równie ważna, co wrodzona.

Skąd pomysł na biznes, na ten kierunek?

To się wydarzyło w momencie, bardzo osobistym dla mnie. Odszedł mój tata i wieku 20 lat, moje poczucie odpowiedzialności za siebie spowodowało, że ucząc się wciąż, podjąłem pracę. Moje kompetencje i atuty spowodowały, że nie miałem z tym problemu i jako bardzo młody człowiek trafiłem do bardzo dużego koncernu europejskiego, gdzie przez osiem lat rozwijałem swoją wiedzę, doświadczenie i zdobywałem kontakty. W międzyczasie zauważyłem, że w Polsce brakuje takiego przedsiębiorstwa, które poprzez wdrażanie różnych wartościowych pomysłów w ramach instalacji, podniesie komfort i jakość użytkowanych czy budowanych posiadłości, domów, po prostu budynków. Po 11 latach stwierdzam, że było warto i ta misja trwa i wciąż się rozwija.

Myśli Pan, że odniósł w tej materii sukces?

Droga do sukcesu jest zawsze w budowie i nigdy nie uznaję, w żadnym wymiarze, sytuacji, że odniosłem sukces. Jeżeli uznajemy sami, że odnieśliśmy sukces, to po tym zdaniu następuje kropka i pojawia się pytanie: Co dalej? Istnieje ryzyko, że możemy zaniedbać ten temat i po prostu spocząć na laurach. Ja tego nie czuję. Rozumiem, że ktoś może uznać, że go odniosłem. Jednak dla mnie jest to ciągły proces budowy, który dostrzegany jest przez otoczenie jako wyraźny efekt mojej pracy.

Poza tym sukces ma różne oblicza i dla każdego symbolizuje coś innego. Czy będzie to firma, czy pozycja, czy pozytywna opinia z zewnątrz, ale może mieć to też wymiar materialny, wizerunkowy, lub nadzwyczajnych osiągnięć w pracy, ale też to może być szacunek, czy sympatia, z jakimi się spotykam poprzez swoje działania. Dla mnie sukces to jest to system wartości, który zgromadziłem, doświadczyłem czy też zdefiniowałem i z którym się identyfikuję, dzięki któremu mogę być postrzegany w sposób wyróżniający się.

Jakie zatem są to wartości?

Przede wszystkim — odpowiedzialność, która pojawia się już na etapie rozmowy z klientem. Dbam o to, żeby wiedział, że zależy nam, by był zadowolony z efektu końcowego, że dbamy o jego interes, żeby czuł się bezpiecznie i miał świadomość, że dobrze wybrał. Ważne jest dla mnie przestrzeganie zacytowanego w książkach motto: „Obietnica buduje wizerunek, działanie buduje reputację”.

Korzystając z okazji, chciałbym podkreślić, że ta odpowiedzialność buduje poczucie zaufania. Nie byłoby mnie i mojej firmy bez zaufania, którym zostałem obdarowany przez wiele osób na mojej drodze życiowej, i tej w karierze zawodowej. Tych kredytów zaufania nie jestem w stanie zliczyć. Na łamach tego wywiadu, proszę o wyrozumiałość, chciałbym podziękować i wszystkim, i każdemu z osobna, za każdy ułamek zaufania. Bardzo Państwu dziękuję! Dziękuję moim bliskim, przyjaciółom i znajomym, kontrahentom, partnerom bizne-

sowym oraz wszystkim tym, którzy nas wspierają. Bardzo to doceniam i obiecuję nigdy nie zawieść.

Znając Pana już od kilku dobrych lat, dodałabym jeszcze kilka innych wartości, np. życzliwość. Kontakt z Panem, choć jest wyłącznie zawodowy, daleki jest od twardych, pozbawionych emocji, rozmów. Jest Pan otwarty na swojego rozmówcę.

Wyniosłem to, pracując przez wiele lat we wspomnianym koncernie, gdzie miałem kontakt z kilkoma tysiącami osób. Już wtedy dbałem o jakość tych kontaktów. Podszedłem do tego w prosty sposób: traktowałem mojego pracodawcę i klientów tak jakbym pracował dla własnej firmy i tak jakbym chciał sam być traktowany. Taktowność, inteligencja emocjonalna, zwykła życzliwość, uśmiech połączony z poczuciem humoru, które codziennie uprawiam — to są dla mnie podstawy dobrych relacji. I jest to wymierne. Szczególnie ta życzliwość do mnie wraca. Każdemu polecam na starcie każdej rozmowy otwarcie się na drugiego człowieka i bycie życzliwym. Jeśli ta życzliwość nie zostanie skopiowana przez drugą stronę, to i tak nie pozostaje nam nic innego jak dalej w to „brnąć”. Nie ma nic bardziej zgrabnego w życiu, jak fakt, że szanujemy drugą osobę, niezależnie od tego, jaką ma emocję w sobie, jaką pogardą nas obdarza, jaką złością chciałyby popsuć nam dzień. Myślę, że rozmowa i otwartość na drugiego człowieka jest tu podstawą. I myślę, że nic nowego nie powiedziałem w tym temacie. To metoda stara jak świat. Tak też zostałem wychowany. Dużo też daje mi obserwowanie moich dwóch córek, które zawsze są uśmiechnięte i pozytywnie nastawione do życia. To buduje bezgraniczną sympatię i chęć odwzajemniania z podwójną mocą tych uczuć.

No właśnie, od najbliższych możemy się wiele nauczyć. Rodzina czy praca?

Kiedy miałem 28 lat to moim pierwszym dzieckiem stała się moja firma. Na tamten czas, kiedy nie miałem innych poważnych zobowiązań, moje przedsiębiorstwo było najważniejsze. Firma, zresztą, stała się fundamentem do troszczenia się o innych. Dzisiaj, po 11 latach, moją rodziną jest i załoga w firmie, i ta moja prywatna, z którą spędzam czas po pracy.

Czy praca i rodzina w Pana życiu wystarczająco Pana napędza do działania?

Nie tylko praca mnie definiuje. Uwielbiam rowerowe przejazdy trailowe w górach, lasach i nad morzem, tęsknię co sezon za narciarstwem alpejskim, dokumentuję moją pracę i czas wolny zdjęciami i nagraniami wideo — latając dronem, kolekcjonuję prywatną galerię fotografii, której zatrzymane kadry sprawiają mi wielką przyjemność przy oglądaniu. Kocham muzykę, która buduje poczucie wrażliwości. W miarę możliwości organizuję sobie różne podróże, które wnoszą mnóstwo doświadczeń przenoszonych w codzienność mojego funkcjonowania.

Wysłuchała: Aneta Dolega / Fot. Karolina Tarnawska

Czas winniczka

W Zachodniopomorskiem trwa sezon zbierania ślimaka winniczka – ogromnego kulinarnego przysmaku w kilku europejskich krajach. Podobno najlepszy jest zapiekany z masłem i czosnkiem. W naszym kraju potrawy z winniczka nie cieszą się jeszcze popularnością, ale znawcy twierdzą, że do pewnych smaków trzeba dorosnąć. Zbiór winniczków jest prowadzony w Zachodniopomorskiem od lat. Dla wielu mieszkańców regionu był także źródłem wiosennego zarobkowania. Czy tak jest również w tym roku? Czy zbieranie winniczków się opłaca?



W Ślimak winniczek (*Helix pomatia*), to największy lądowy ślimak w Polsce. Średnica jego muszli osiąga przeciętnie ok. 5 cm. Zamieszkuje obszary o dużej wilgotności, lasy, parki, ogrody. Żywi się świeżymi liśćmi. Dlatego dosyć często m.in. przez działkowców i ogrodników jest uznawany za szkodnika. Od lat jest chętnie eksportowany za granicę. Z tego powodu w niektórych częściach Polski stał się rzadkim gatunkiem i jest objęty częściową ochroną. Winniczki można hodować na specjalnych farmach, ale i pozyskiwać je samodzielnie. Zbierane mogą być wyłącznie ślimaki o średnicy muszli powyżej 30 mm. Ma to na celu ochronę młodych osobników, które nie zdążyły jeszcze osiągnąć dojrzałości płciowej. A to następuje dopiero po trzech latach. Tegoroczny zbiór winniczka rozpoczął się 20 kwietnia i potrwa do 31 maja.

Jest to termin wskazany w rozporządzeniu Ministra Środowiska dotyczącego ochrony gatunkowej zwierząt. W ubiegłym roku zbiór winniczka na terenie województwa zachodniopomorskiego był wstrzymany z uwagi na realizację projektu pn. „Ocena liczebności i rozmieszczenia populacji ślimaka winniczka *Helix pomatia* na terenie województwa zachodniopomorskiego i wyznaczenie limitów jego pozyskania”. W tym roku zgodnie z wynikami tego opracowania na terenie województwa zachodniopomorskiego

ustalono limit całkowitego pozyskania tego gatunku na poziomie 80 ton - wyjaśnia Sylwia Jurzyk – Nordlów, Regionalny Dyrektor Ochrony Środowiska w Szczecinie

Okazuje się jednak, że choć sezon na winniczki zaraz się zakończy, to zbiór w regionie prowadzi tylko jeden podmiot.

Wydana została tylko jedna decyzja, dla jednego podmiotu, zezwalająca na pozyskanie 32 ton tegoż ślimaka. Do Regionalnej Dyrekcji Ochrony Środowiska w Szczecinie wpłynął jeszcze jeden wniosek, który jest procedowany – dodaje wyjaśnia Sylwia Jurzyk – Nordlów, Regionalny Dyrektor Ochrony Środowiska w Szczecinie.

Jakie ceny, za kilogram winniczka, aktualnie obowiązują w Zachodniopomorskiem? Okazuje się, że Regionalny Dyrektor Ochrony Środowiska w Szczecinie nie ustala, ani nie śledzi cen rynkowych tego ślimaka. Portal biznes.interia.pl w 2024 roku wyliczał, że skupy mięczaków płać od 3 do 4 zł za kilogram, w Internecie można było zarobić nawet 6 zł za kilogram. Najwięcej płaćli w skupach w Wielkopolsce i na Dolnym Śląsku. Doświadczeni zbieracze potrafią w ciągu godziny zebrać od 10 do 15 kg ślimaków, czyli ok. 50–75 zł na godzinę. Ale winniczków jest coraz mniej. Spory wpływ na populację

ślimaka ma pogoda, zwłaszcza upał i brak opadów. Mogą one powodować u ślimaków wejście w okres estywacji – snu letniego (występującego w tym czasie u niektórych zwierząt spowolnienia procesów życiowych, które zwiększają ich tolerancję na niesprzyjające warunki środowiskowe, pomagającego przetrwanie okresu niedoboru wody lub pokarmu). Zbiór ślimaków może być więc obniżony z uwagi na mniejszą aktywność zwierząt. W niektórych regionach kraju np. w województwie warmińsko-mazurskim Regionalna Dyrekcja Ochrony Środowiska w Olsztynie wydała całkowity zakaz pozyskiwania winniczków w latach 2024–2025. Właśnie ze względu na znaczny spadek populacji ślimaków w regionie. Podobną decyzję i z tych samych przyczyn wydano w tym roku na terenie województwa podkarpackiego.

Do jakich krajów trafiają zachodniopomorskie winniczki? Regionalna Dyrekcja Ochrony Środowiska w Szczecinie nie posiada danych dotyczących eksportu tego ślimaka. Ale zachodniopomorskie winniczki trafiają najczęściej na francuskie, niemieckie, włoskie, czeskie, belgijskie oraz portugalskie stoły. Dostępne są też w sklepach w kilku innych europejskich krajach.

autor: ds./foto: designed by Freepik

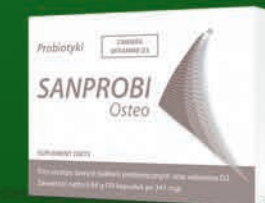
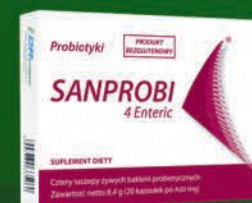
Probiotyki
SANPROBI

SANPROBI *probiotyki dopasowane do Twoich potrzeb*

Zeskanuj kod
i poznaj nasze
PROBIOTYKI



www.sanprobi.pl



www.sanprobi.pl





Huta Szczecin '70, z zasobu Miejskiej Biblioteki Publicznej w Szczecinie. Fot. Marek Czasnojc

Szczecińskie DNA

Huta Szczecin

Huta Szczecin – jeden z najważniejszych zakładów przemysłowych stolicy Pomorza Zachodniego i najdłużej działających na jej terenie. Była także kluczowym miejscem dla Stołczyna – robotniczej dzielnicy na północy miasta. Nie tylko zapewniała miejsca pracy, ale zajmowała się także działalnością filantropijną, społeczną i kulturalną. Do dziś wspominany jest przez mieszkańców Stołczyna np. Dom Kultury, zespół pieśni i tańca czy letnie kolonie dla dzieci pracowników huty.

Huta w Szczecinie powstała w Stołczynie (niem. Stolzenhagen) w latach 1896-1897. Inicjatorem jej powstania był śląski magnat przemysłowy - hrabia Guido Henckel von Donnersmarck zu Neudeck (tuż przed I wojną światową jego fortunę szacowano na 300 milionów marek). Do zakończenia II wojny światowej huta nosiła nazwę Eisenwerk Kraft (Kraft – od imienia drugiego syna hrabiego – Kraft Raul Paul Alfred Ludwig Guido Henckel von Donnersmarck'a).

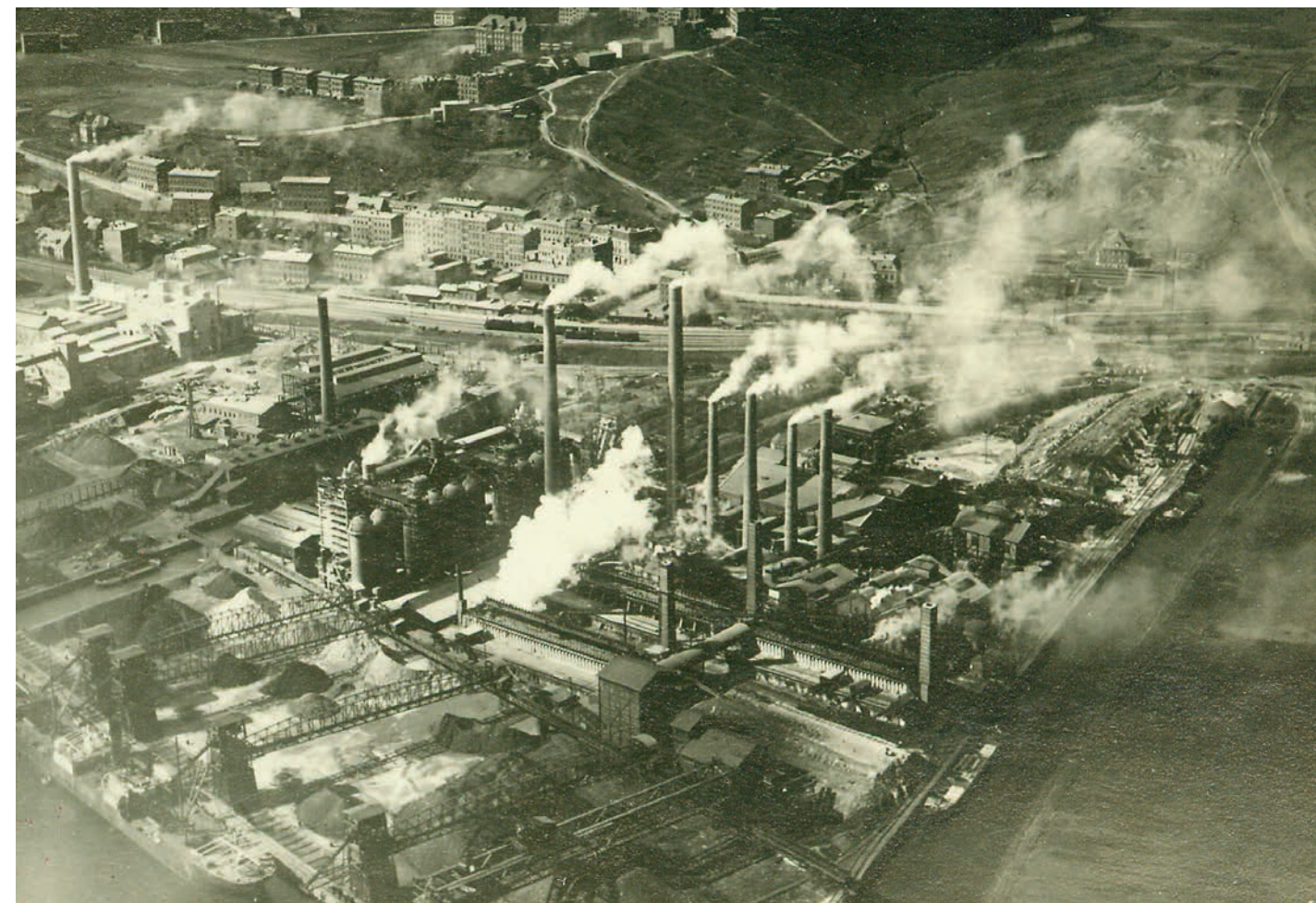
NIEMIECKI CZAS

Pierwszą surówkę w szczecińskiej hucie wytopiono w sierpniu 10 sierpnia 1897 roku. Na początku XX wieku działały w niej już trzy wielkie piece i zatrudniała ona tysiącosobową załogę. W 1913 roku produkcja kierowana była głównie na rynek wewnętrzny m.in. do stoczni Vulcan, która na przełomie XIX i XX wieku zasłynęła budową transatlantyków. Z huty pochodziła też stal, która posłużyła do wybudowania kilka pancerników dla chińskiej floty wojennej i kilkunastu okrętów dla floty niemieckiej. Firma produkowała surówkę żelaza, cement hutniczy, smołę, amoniak, benzol i cegłę żużlową. Po zakończeniu I wojny światowej huta zajęła się przetapianiem m.in. odpadów metalowych i niemieckiej broni, która na podstawie ustaleń Traktatu Wersalskiego miała być zniszczona. W tym czasie do firmy należały: młyn węglowy, fabryka smoły i amoniaku, trzy instalacje koksownicze, fabryka kamienia szlakowego, fabryka cementu, cegielnia i dwa wielkie piece. Eisenwerk Kraft działała do 1944 roku. W czasie II wojny światowej hutę ominął los wielu innych niemieckich zakła-

dów przemysłowych – nie została zniszczona. Ale po zdobyciu Szczecina przez wojska radzieckie w kwietniu 1945 roku prawie doszczętnie złupili ją wywożąc prawie 90 procent wyposażenia i środków produkcji.

W PRL

W maju 1946 roku zakład trafił w polskie ręce. Został wtedy nazwany Hutą Szczecin. Większa część ocalałych maszyn i urządzeń została wywieziona do ZSRR. Mimo to przystąpiono do odbudowy zakładu m.in. dzięki pomocy hutników ze Śląska. Odbudowano wielkie piece i koksownię. Pierwszy wytop surówki odbył się 5 czerwca 1947 roku. Na otwarciu zakładu pojawił się ówczesny prezydent Polski - Bolesław Bierut i nawet odbyła się msza św. w trakcie której poświęcono hutnicze piece! Reporter „Kurier Szczeciński” informował wtedy, że to „prawdziwy tryumf polskiej myśli twórczej i słuszny powód do dumy z naszego robotnika i inżyniera (...). Ambicją i uporem potrafili w ciągu kilku miesięcy tchnąć życie w skomplikowany mechanizm huty; zdobyć brakujące części i – więcej posiłkując się własną pomysłowością i zaradnością, niż pieniędzmi – doprowadzić do uruchomienia”. W roku 1948 wyprodukowano 60 tys. ton surówki. W 1972 roku firma świętowała jubileusz 25-lecia działalności. W tym samym roku otworzono Poligonowy Wydział Konstrukcji Stalowych, który produkował elementy hal fabrycznych dla m.in. Nowej Huty, Huty „Katowice”, Zakładów Koksochemicznych w Zdzeszowicach). Zakład wytwarzał także elementy do platform wiertniczych dla Norwegii, z produkowanej przez nią



Eisenwerk „Kraft” (Huta „Szczecin”), z zasobu Archiwum Państwowego w Szczecinie, 65/1000
Zbiór fotografii, seria 242 Zdjęcia lotnicze miast pomorskich sprzed 1945 r., sygn. 20



Mural na Skolwinie upamiętniający Hutę Szczecin

surówki wytwarzano korpusy silników, części samochodowe, elementy siłowni wiatrowych. Swoje wyroby sprzedawała w Polsce i za granicą, m.in. w Niemczech, Skandynawii, Wielkiej Brytanii, na Bliski Wschód.

Ale huta to nie tylko praca i produkcja. Zakład miał swój Dom Kultury, orkiestrę dętą, Zespół Pieśni i Tańca, patronował okolicznemu żłobkowi i dwóm szkołom podstawowym. Jednej z nich ufundował gabinet stomatologiczny. Huta chętnie wspomagała również działania społeczne. W 1957 roku grupa jej pracowników zainstalowała na dachu nowo powstałego Doświadczalnego Ośrodka Telewizyjnego (budynek „Odzieżowca” przy ulicy Tkackiej) pierwszy pięćdziesięciowatowy nadajnik produkcji francuskiej, który umożliwił odbiór programu telewizyjnego w Szczecinie. Huta była także jednym z ważniejszych wykonawców odbudowy amfiteatru w Parku Kasprowicza, czyli Teatru Letniego im. Heleny Majdaniec. Nie była także obojętna na sztukę. Bo to dzięki hucie w Szczecinie ocalało niezwykle dzieło jednego z wybitnych polskich artystów (rzeźbiarza, malarza, scenografa) – Władysława Hasiora. Chodzi oczywiście o kompozycję „Ogniste ptaki”. W 1975 roku z okazji indywidualnej wystawy na Zamku Książąt Pomorskich Hasior zrealizował na jego skarpie kompozycję plenerową pt. „Ogniste Ptaki”. Kilka lat później roku została ona zdemontowana z powodu remontu skarpy i budowy Trasy Zamkowej.

Miasto zwróciło się do dyrekcji Huty Szczecin z prośbą o wygospodarowanie miejsca na przechowanie i remont dzieła. Nie był to jednak zwykły remont, a właściwie konstrukcja rzeźby niemal od początku – była tak bardzo zdewastowana. Największym wyzwaniem było przygotowanie metalowego postumentu, na którym wszystkie dotąd luźne elementy instalacji stworzyły spójną całość. Artysta, który osobiście uczestniczył w pracach, korzystał w hutniczego złomu, który znosił do warsztatu i z niego tworzył kolejne elementy kompozycji. Po ukończeniu rzeźby trzeba było ją przetransportować do centrum miasta. W tym celu przyjechała na Stołczyn specjalna platforma, a cały transport howała Milicja Obywatelska. Zarówno w konstruowaniu i montowaniu rzeźby na nowym miejscu, wówczas placu Przyjaźni Polsko-Radzieckiej,

a dzisiaj Placu Zgody, uczestniczyli pracownicy warsztatu remontowego Huty. Dziewięć lat po ustawieniu rzeźby na placu Zgody podjęto decyzję o zabudowie parceli, na której stała. W związku z tym „Ogniste Ptaki” zostały ponownie zdemontowane i trafiły na kilka lat do magazynu. Dopiero w 1994 roku po konserwacji umieszczono ją na nowym, betonowym postumencie, na skarpie w Parku Kasprowicza. Poza betonowym postumentem, sama forma rzeźby – to ten jej kształt, który powstał na Stołczynie (w Hucie Szczecin – przyp. red.) – opisuje Paulina Romanowicz, archeolog, historyk, prowadząca blog stolczyn.com, działaczka Stowarzyszenia Przyjaciół Stołczyna Forum.

LIKWIDACJA

W końcowej fazie działalności huta liczyła ok.1600 pracowników fizycznych wraz z osobami zatrudnionymi w przyłączonej cementowni. Jako przedsiębiorstwo państwowe działała do połowy grudnia 1995 roku. Następnie przekształcono ją w jednoosobową spółkę Skarbu Państwa. W 1996 roku została sprywatyzowana. Od 2004 roku właścicielem Huty „Szczecin” SA był Kronospan. W 2005 roku, gdy produkcja stali w Szczecinie okazała się nieopłacalna Huta Szczecin przestała prowadzić działalność. Pracę straciło 120 osób. Zakład ponownie uruchamiano jeszcze kilka razy. Jednak w 2008 roku, gdy okazał się nierentowny, rozpoczęto jego rozbiorę. Aktualnie na jego terenie działalność prowadzi firma Alfa Terminal Szczecin Sp. z o.o.

Ale na Stołczynie nie zapomniano o hucie. W roku 2021 z inicjatywy Rady Osiedla Stołczyn w ramach realizowanego przez miasto programu „Street Art Szczecin 2021” na dawnym bunkrze przy ulicy Kościelnej powstał dwudziestometrowy mural, upamiętniający Hutę Szczecin i jej pracowników. Autorem tego dzieła jest artysta z Będzina (woj. śląskie) – Dominik Rutkowski. Mural przedstawia logo huty i postać hutnika. Taka tematyka została zaproponowana przez Radę Osiedla Stołczyn oraz skonsultowana i zaaprobowana przez mieszkańców oraz lokalne stowarzyszenia. Miasto na mural przeznaczyło trzydzieści tysięcy złotych.

autor: Dariusz Staniewski / foto. Archiwum Państwowe w Szczecinie, Miejska Biblioteka Publiczna w Szczecinie

Wykorzystano: Encyklopedia Pomorza Zachodniego, Marek Łuczak „Szczecin Skolwin, Stołczyn”, Gazeta Wyborcza – Ewa Podgajna „Huta Szczecin wciąż tu jest. W ludziach z dzielnicy”29.06.2018



Prowadzimy usługi z zakresu:

- pozyskania i organizacji finansowania inwestycji z udziałem banków i funduszy inwestycyjnych
- obsługi mikro i małych deweloperów przy pozyskaniu finansowania inwestycji i organizacji procesów bankowych i rachunków powierniczych (łącznie z obsługą prawną) oraz obsługą sprzedaży kredytów hipotecznych dla odbiorców indywidualnych
- pozyskiwania finansowania przy realizacji kontraktów i przetargów od jednostek publicznych i samorządowych wraz z pozyskaniem wymaganych zabezpieczeń (wadia, gwarancje należytego wykonania, rękojmie, poręczenia i ubezpieczenia)
- doradztwa gospodarczego z zakresu analizy finansowej, realizacji prognoz finansowych dla małej i dużej księgowości oraz realizacji biznesplanów na potrzeby realizacji wszelkiego rodzaju projektów kredytowych (firmowych i indywidualnych)

TMS Finanse Trejgis, Majek sp. J.
ul. Żółkiewskiego 18/2
70-346 Szczecin
Tel: +48 887 333 339
E-mail: kontakt@tms-finanse.pl

www.tms-finanse.pl



Atrakcyjny wabik czy drenowanie emocji

W dobie kryzysu uwagi, każdy nagłówek walczy choć o ułamek sekundy naszego zainteresowania. Sztuka przyciągania wzroku czytelnika stała się równie cenna co sama treść artykułu. Czy jednak powszechnie stosowana w tym celu strategia - clickbait - jest sztuką czy raczej jej zaprzeczeniem.

Szokujący tytuł, krzykliwa obietnica, emocjonalna manipulacja – to przynęta, która ma nas zwabić. I wielokrotnie okazuje się bardzo skuteczna, bo głównym powodem, dla którego ludzie czytają prasę nie jest chęć “bycia na bieżąco”, czy zdobycie wiedzy, ale ... zaspokojenie ciekawości. I właśnie na tej podstawowej, ludzkiej potrzebie żerują twórcy clickbaitów. Czy więc clickbaity działają, bo w nie w klikamy, czy są właśnie tym czego szukamy w internecie?

PRZYNĘTA Z LINKIEM, CZYLI CZYM JEST CLICKBAIT?

Clickbaity to nagłówki artykułów w formie równoważnika lub krótkiego zdania, napisane w prowokacyjnym stylu. Są publikowane w mediach społecznościowych, gdzie mają zachęcić użytkowników do kliknięcia linku w nagłówku i w celu przeczytania treści na konkretnej stronie internetowej. Są jednym z najpopularniejszych narzędzi pozwalających na wyróżnienie się z “cyfrowego hałasu” i przyciągnięcia uwagi czytelników.

Nazwa clickbait powstała z połączenia dwóch angielskich słów: “click” oznaczające “kliknięcie” oraz “bait” - przynętę. I właśnie ten mechanizm podstępny i przynęty stosowany jest w clickbaitach w celu zwabienia użytkowników na stronę internetową. Większy ruch na stronie oznacza nabicie statystyk wyświetleń, zwielokrotnianie ilości odsłon treści czy zamieszczonych na stronie reklam. Wpływ na ruch ceniony jest przede wszystkim przez portale publikujące reklamy na swoich stronach. Każdy wchodzący na portal czytelnik to nowa odsłona reklamy - a tym samym - kolejna “złotówka” wpadająca do portfela wydawcy. Clickbaity nie są jednak tylko domeną mediów. Korzystają z nich również influencerzy czy twórcy publikujący na portalach, które płacą niemal za każde wyświetlenie (jak YouTube czy TikTok). Wszystko to prowadzi do monetyzowania opublikowanej treści i generowania przychodów dla jej właścicieli.

Niezależnie czy oglądamy nagłówek na stronie poważanego magazynu informującego o skandalu związanym z celebrytą czy miniaturką wideo influencerki fitness o treści “czas się pożegnać...” mamy do czynienia z tą samą strategią polegającą na przyciąganiu uwagi przez rozbudzenie ciekawości i obietnicą jej zaspokojenia po kliknięciu w link.



W clickbaitach jest stosowany mechanizm działania “forward referencing” (wskazanie na przyszłą informację), który tworzy tzw. “lukę informacyjną” (curiosity gap), która działa jako motywator do poszukiwania brakującej informacji. Osoba czytająca nagłówek odczuwa niedosyt wiedzy i chce go zaspokoić, co prowadzi do kliknięcia i przeczytania artykułu. Efekt ten jest najsilniejszy, gdy luka jest umiarkowana. Zbyt duża luka (brak jakiegokolwiek punktu odniesienia np. do sytuacji lub osoby) lub zbyt mała (podanie niemal pełnej informacji) nie wywołuje silnej ciekawości.

JAK CLICKBAITY DZIAŁAJĄ NA NASZĄ PSYCHIKĘ?

W internecie odbiorcy szukają przede wszystkim 3 rzeczy: wartościowej wiedzy, rozrywki oraz zaspokojenia ciekawości. Clickbaity, nastawione na przyciąganie kliknięć i poprawę statystyk strony, celnie trafiają w tę ostatnią potrzebę użytkowników. Ich działanie zdecydowanie można więc porównać do mechanizmu działania reklam. To w jaki sposób wpływają na decyzje zakupowe opisał profesor Richard Bagozzi w 1982 roku, w modelu poznawczo-emocjonalnym procesu komunikacji, w którym wyjaśniał jak komunikaty (np. reklamy czy nagłówki) wpływają na odbiorców poprzez wywoływanie określonych myśli i emocji, które następnie kształtują ich decyzje i działania. Dziś wiemy, że wielokrotne wystawienie na kontakt z produktem prowadzi do afektu, czyli wybrania postawy wobec niego, następnie stworzenia emocjonalnego połączenia pomiędzy nim a marką, co w konsekwencji doprowadza do oczekiwanego przez reklamodawcę zachowania - zakupu produktu bądź usługi.

Zastosowany w nowszych badaniach model poznawczo-emocjonalny do analizy clickbaitowych nagłówków, wykazał, że wywołują u odbiorców emocje takie jak pobudzenie i ciekawość, które są kluczowe dla decyzji o kliknięciu w link. Jest w nich stosowany mechanizm działania “forward referencing” (wskazanie na przyszłą informację), który tworzy tzw. “lukę informacyjną” (curiosity gap), która działa jako motywator do poszukiwania brakującej informacji. Osoba czytająca nagłówek odczuwa niedosyt wiedzy i chce go zaspokoić, co prowadzi do kliknięcia i przeczytania artykułu. Efekt ten jest najsilniejszy, gdy luka jest umiarkowana. Zbyt duża luka (brak jakiegokolwiek punktu odniesienia np. do sytuacji lub osoby) lub zbyt mała (podanie niemal pełnej informacji) nie wywołuje silnej ciekawości.

CECHY CLICKBAITÓW

Clickbaity stosują różne techniki językowe i psychologiczne, które celowo wykorzystują emocje i niedosyt informacji. Składają się na:

EMOCJONALNE I SENSACYJNE SFORMUŁOWANIA

Budujące je słowa mają silne nacechowanie emocjonalne (szok, zdziwienie, oburzenie) oraz negatywny sentyment (skandal, kryzys, absurd, kompromitacja).

ODNIESIENIA DO EMOCJONUJĄCYCH ZDARZEŃ

Clickbaity przeważnie stosują słowa opisujące wydarzenia mające bardzo emocjonalne znaczenie dla czytelników (śmierć, narodziny, ślub, strzelanina).

OBIETNICE SZYBKICH REZULTATÓW

Nagłówki obiecują „szybkie bogactwo”, „zdrowie bez wysiłku”, „darmowy sekret” jako rozwiązania dla popularnych problemów (otyłość, brak pieniędzy, zdrowie).

HIPERBOLE I PÓŁPRAWDY

W treści znajdują się wybrane, pikantne szczegóły, ale artykuły przeważnie nie spełniają obietnic z nagłówka.

STRUKTURĘ I WYGLĄD

Przeważnie clickbaity pisane są na jednolitych tłach, wielkimi literami, z wykrzyknikami. Prosty i potoczny językiem: krótkie zdania i kolokwializmy. Często mają formę pytania.



W 2021 roku, grupa badaczy z North Dakota State University i Hofstra University udowodniła, że clickbaity działają na mózg człowieka w odmienny sposób niż tradycyjne nagłówki. Pomimo tego, że obydwa formaty pochodzą z tego samego medialnego uniwersum odpowiadają za zaspokojenie zupełnie innych potrzeb. Uczestniczący w badaniu ochotnicy dostali do przeczytania wybór nagłówków tradycyjnych i clickbaitowych. Badania wykazały, że tytuły stosujące lukę informacyjną wzbudzały znacznie większe zainteresowanie i chęć zapoznania się z dalszą treścią artykułu, by zaspokoić ciekawość. Naukowcy odnotowali również znacznie wyższy poziom zaspokojenia potrzeby rozrywki niż w przypadku tradycyjnych nagłówków. Ponieważ jednak prawdziwym celem clickbaitów jest generowanie odsłon stron internetowych, a nie dostarczanie weryfikowalnych informacji, przy nietradycyjnych nagłówkach badacze zauważyli również wyższy poziom rozczarowania, niż po przeczytaniu artykułu zatytułowanego w zwykły sposób.

DEMOKRATYCZNOŚĆ CLICKBAITA

Na clickbaity zdają się być podatni wszyscy, niezależnie od wieku, płci czy wykształcenia. Choć niektóre badania wykazywały, że częściej klikają w nie osoby starsze i o niższym wykształceniu, to przy założeniu odpowiedniej strategii i kontekstu również młodzi i lepiej wykształceni byli na nie podatni. Np. użytkownicy w wieku 18-27 lat częściej reagują na clickbaity w mediach społecznościowych, gdzie dominują w emocjonalne słowa lub wskazywana jest w nich rywalizacja (np. „Tylko X na X osób potrafi...”). Z kolei w innych badaniach starsi użytkownicy okazywali się bardziej podatni na przynęty ze względu na mniejszą znajomość mechanizmów internetowych. Oni również byli bardziej narażeni na tzw. fake newsy, czyli treści wprowadzające czytelników w błąd. Natomiast gdy clickbait stosowały media o większej renomie, również osoby o wyższym wykształceniu potrafiły się na nie złapać. Jednak pomimo tej demokratyczności wpływu, badanie prowadzone na Stanford University w 2018 roku wskazało, że 83,3% przebadanych respondentów negatywnie oceniło wpływ clickbait na wiarygodność mediów. Wszyscy na nie się nabierają, choć jednocześnie je potępiają.

RODZAJE CLICKBAITÓW

FUNERALNE: sugerujące śmierć znanej osoby

KALENDARZOWE: wykorzystujące zainteresowania konkretnymi wydarzeniami

KATASTROFICZNE: sugerujące kataklizmy naturalne lub okolicznościowe

NAUKOWE: odnoszące się do podważania naukowych faktów lub odkrycia nowych

OKOLICZNOŚCIOWE: sugerujące, że znane osoby zawarły ślub, zaręczyły się, spodziewają się dziecka itp.

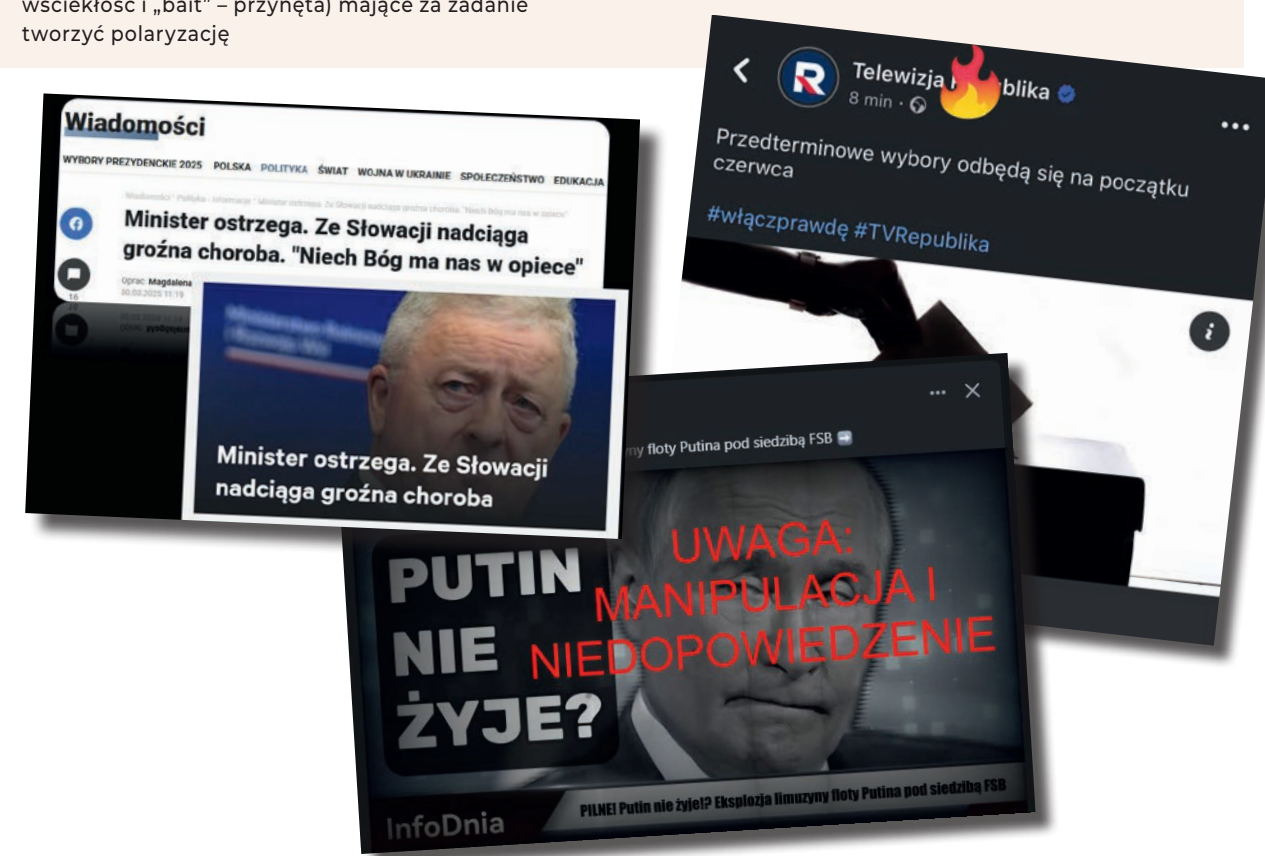
RAGEBAITY: (połączenie słowa „rage” - wściekłość i „bait” - przynęta) mające za zadanie tworzyć polaryzację

POGODOWE: wykorzystujące zainteresowania pogodą w wybrane dni/święta bądź strach przed groźnymi zjawiskami pogodowymi

TERRORYSTYCZNE: wykorzystujące słowa związane z napaściami jak strzelanina, uderzenie, atak używanymi jako eufemizmy do opisu zwyczajnych zdarzeń

ZDROWOTNE: sugerujące choroby i urazy znanych osób bądź grające na strachu o zdrowie;

ZŁODZIEJSKIE: odnoszące się do strachu, że jakaś siła/władza/organizacja chce odebrać coś społeczeństwu



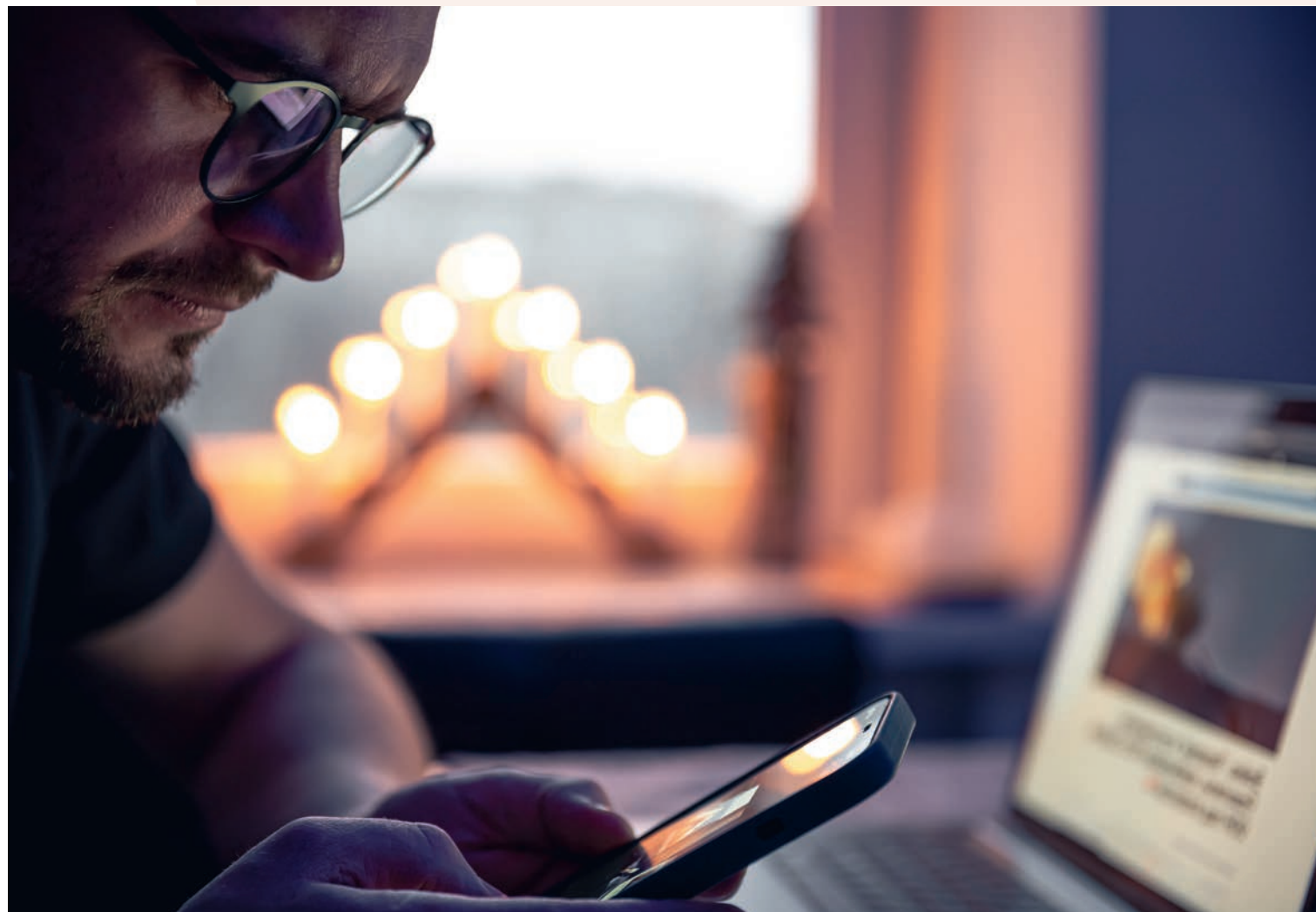
CLICBAITY A EROZJA ZAUFANIA DO PRASY

Clickbaity nie są domeną prasy kolorowej czy brukowej. Sięgają po nie wszyscy. W badaniach prowadzonych w 2018 roku przez Bolandę i Ingrama, CNN okazał się być czołowym wydawcą publikującym nagłówki stylu clickbait, aby zaangażować użytkowników na swoim profilu na Facebooku. Nawet jednak największe autorytety nie są w stanie bez szkód przetrwać nadmierne stosowanie clickbaitów. Zwłaszcza tych, w których treść artykułu w znaczący sposób rozbiega się z obietnicą z nagłówka. Rozczarowanie i frustracja użytkownika wpływa na erozję zaufania wobec wydawcy i zmniejsza prawdopodobieństwo kolejnych wizyt na jego stronie. Może to negatywnie odbić się na rankingu portalu, tak istotnym w dobrym pozycjonowaniu w wyszukiwarce.

CZY CLICKBAITY STRACĄ MOC

Clickbaity są bardzo sprawną strategią służącą do zatrzymania uwagi czytelnika i przekazania mu informacji, niezależnie czy intencje są złe czy dobre. Potrafią też znacząco zwiększyć ruch na stronach wydawców. Nie dziwi więc, że pomimo ich ambiwalentnego charakteru, są chętnie wykorzystywane przez niemal wszystkie media, niezależnie od rodzaju publikowanych treści. Coraz więcej jednak czytelników zaczyna traktować clickbaity jak spam, świadomie unikając ich. Jak w przypadku każdego narzędzia – im częściej jest stosowane, tym bardziej traci swoją moc. Jeżeli więc w statystykach wydawców pojawia się spadek, być może czeka nas stopniowe, ciche wymieranie clickbaitów.

autor: Aleksandra Tatarczuk



Chcemy, żeby media zobaczyły, że clickbait się nie opłaca

Na co dzień analizują prawie 300 nagłówków, poświęcając niemal pełny etat na demaskowanie clickbaitów. Czytają niemal tyle samo artykułów, wielokrotnie miernej jakości, by dotrzeć do kontekstu tytułów i zapobiec manipulacji. Aby móc rzetelnie wykonywać swoją pracę, unikając presji ze strony dużych wydawców, zachowują anonimowość. Z pandemicznych hobbystów stali się sygnalistami walczącymi o powrót jakościowych treści, “grozącymi palcem” kiepskiemu dziennikarstwu. O codziennej pracy z ciemną stroną internetu - dla Biznesu Pomorza - opowiada administrator fanpage’a “Streszczam clickbaitowe artykuły, żebyś nie musiał klikać”.

Aleksandra Tatarczuk: Czy pamiętasz pierwszy clickbait, który przyciągnął twoją uwagę?

Administrator “SCAŻNMK”: Jeden z pierwszych? To było na pewno w okolicach pandemii. Wtedy zaczęła się nasza frustracja, gdy oglądaliśmy tablice na Facebooku zalane “czerwonymi nagłówkami”, które straszyły, działały na emocje, a po wejściu w artykuł wiadomości okazywały się często mało dramatyczne. To właśnie tamte tytuły zmobilizowały nas do działania. Mieliśmy wrażenie, że zagraniczne media potrafiły odróżnić informacje błahe od poważnych, których w dobie pandemii oczywiście nie brakowało. Tymczasem u nas, każdy temat serwowany był tak jakby świat miał się już skończyć. Pandemia nadwyrężyła nasze zdrowie, ale to media przeorały je bez litości.

Czy są jeszcze jakieś inne clickbaity, które szczególnie zapadły ci w pamięć?

Szczególnie w pamięć zapadły nam “pogodowe clickbaity”. Na pierwszy rzut oka wydają się błahe, ale jednak bardzo potrafią zmylić czytelników. Kiedyś ktoś napisał pod naszym postem znamienne słowa, że dawniej media były miejscem, w którym ufało się przynajmniej prognozie pogody, a teraz nawet takim wiadomościom nie można wierzyć! Ostatnio jeden z pogodowych portali wrzucił nagłówek o treści “26 stopni w kwietniu!”, a po wejściu w artykuł okazało się, że tytuł odnosił się do sytuacji sprzed roku. Takie zabiegi działają internautom na nerwy.

Czy istnieją tematy tabu, których clickbait jeszcze nie dotyka?

Niestety nie. Clickbait jest wszędzie – w polityce, społeczeństwie, w newsach o celebrytach, pogodzie, a nawet w wątkach religijnych. Ostatnio zauważyliśmy, że coraz więcej portali wykorzystuje wrażliwość religijną internautów, by przyciągnąć ich uwagę. Nie ma już tematu wolnego od clickbaitu.

Czy znalazłeś takie clickbaity, które mimo wszystko były ciekawe albo kreatywne – takie, w które kliknąłeś z ciekawości, a nie z oburzenia?

Tak! “Strzelanina w Mińsku. Ranni piłkarze z Teresina”. Tymczasem tytuł traktował o... meczu piłkarskim i strzelonej dużej ilości bramek. Niby śmieszne, ale ludzie się na poważnie przestraszyli. Istnieje bardzo cienka granica między zabawą w sprytnie nagłówki, a manipulowaniem internautów w coś zupełnie innego. Oczywiście rozumiem, że media muszą na siebie zarabiać, a w tym celu potrzebują przyciągać uwagę odbiorców. Natomiast naprawdę, tak szczerze z ręką na sercu, nie pamiętam takiego clickbaitu, gdzie powiedziałem „Okej, oni to zrobili superdobrze”. Pewnie takie tytuły też istnieją, ale my analizujemy bardzo dużo treści – dziesiątki tysięcy tytułów rocznie – i w tej masie - niestety dobre, zgodne z dziennikarskim sumieniem przykłady to rzadkość.

Wow! To ogromna liczba! Czy kontakt z tak ogromną ilością trudnych i kontrowersyjnych treści nie przytłacza was? Jak radzicie sobie z tą masą negatywnych treści?

Jeszcze nikt nie zadał nam takiego pytania (śmieje się). Ja, po kilku miesiącach pracy z clickbaitami przeżyłem moment załamania. Nie zdawaliśmy sobie sprawy, jak ogromna jest skala tego zjawiska. Początkowo traktowaliśmy to jako coś śmiesznego. Nie mieliśmy jednak świadomości jak powszechny jest clickbat. I że używają go wszyscy! Ci mali, i ci duzi. I o zgrozo, zwłaszcza ci, którzy na co dzień lubią chwalić się pozycją “rzetelnych mediów”, czy “wolnych mediów”. Hipokryzja na całego! Z czasem stało się dla nas coraz bardziej jasne, że tak ogromna ilość manipulacji ma realny wpływ na społeczeństwo. Z perspektywy kilku lat naszych działań widzimy, jak jest źle. I to mocno nas obciążało psychicznie. Jest nam po prostu cholernie smutno, że tak wyglądają polskie media.

Kiedyś ktoś napisał pod naszym postem znamienne słowa, że dawniej media były miejscem, w którym ufało się przynajmniej prognozie pogody, a teraz nawet takim wiadomościom nie można wierzyć!

Co pomogło Wam działać dalej?

Zaczelismy podchodzić do clickbaitów z humorem. Nasi stali odbiorcy zwrócili uwagę, że jakiś czas temu zmieniliśmy nieco formułę naszych postów. Zamiast skupiać się tylko na chłodnej analizie, zaczęliśmy je również wyśmiewać. “Reperuje” nas to pod kątem psychicznym i dostrzegamy, że i nasi odbiorcy lepiej reagują na treści w tym formacie. Gdy analizujemy codziennie 200 -300 nagłówków, humor pozwala nam utrzymać dystans i odreagować.

Czy clickbaity są też wykorzystywane jako narzędzie propagandy? I czy są wykorzystywane politycznie?

Długo unikaliśmy polityki, bo nie chcieliśmy tworzyć kolejnych podziałów. Niestety te treści “same do nas wpadały” i gdy zaczęliśmy je analizować zauważyliśmy, że tak samo jak wiadomości, clickbaity też są polityczne. Co gorsza, łączą one manipulację z brakiem kontekstu. Po wejściu w “zwykły” clickbait najgorsze co nas spotka to rozczarowanie, że treść artykułu nie była tak atrakcyjna jak nagłówek. W przypadku clickbaitu politycznego w treści nagłówek znajdziemy często opinię podaną jako fakt, i to bez źródła do weryfikacji. To bardzo niebezpieczne manipulacje, bo mogą wpływać na wybory poprzez kształtowanie opinii publicznej na bazie półprawd i niedopowiedzeń. Politycy to straszlwi clickbaiciarze. Często też rozsiewają w ten sposób fake newsy.

Czyli clickbaity i fake newsy idą w parze?

Zdecydowanie tak! Clickbait w połączeniu z niedopowiedzeniem i manipulacją to doskonałe narzędzie do szerzenia fake newsów. Zdarza się, że analizując tytuł, mimowolnie demaskujemy fake newsa. Musimy się nawet pilnować, żeby się wchodzić w paradę innym stronom, które właśnie zajmują się walką z fake newsami. Niestety jest też druga strona tego problemu - ludzie nie lubią czytać artykułów, ale lubią się wypowiadać na każdy temat. Dlatego czytają tylko tytuł i nie wchodzi głębiej w kontekst. Najpierw komentują, potem czytają i sami dają zasięgi fake’owym clickbaitom, czy fake-newsom, wpadając w ich sidła. Wymagamy dużo od mediów, ale jeszcze więcej musimy wymagać od siebie samych. Najpierw czytamy, potem komentujemy!

Jakie strony analizujecie? Czy tylko prawdziwe media, czy też portale o mniej legalnej proveniencji?

Skupiamy się głównie na portalach mediowych, ale jako że większość naszej pracy wykonujemy na Facebooku, to algorytm portalu sam nam podsuwa nowe treści. W większości pochodzą one właśnie z portali prasowych. Mamy też listę z 400 mediów, które losowo przeglądamy. Ale kiedy zainteresowaliśmy się stronami wyglądającymi jak te szerzące propagandę, algorytm zaczął podsuwać nam mnóstwo podobnych. Tak odkryliśmy, jak dużo jest stron założonych przez propagandzistów związanych np. z Rosją, podszywających się pod polskie portale oraz sympatyzujących jawnie z niektórymi partiami politycznymi. Dość



mocno przyjrzelśmy się wtedy kilku stronom, które praktycznie kopiowały informacje z rosyjskich propagandowych portali. Lekko je tylko przeredagowały i publikowały propagandę 2-3 dni później. Po pewnym czasie dotarliśmy do kolejnych “stron słupów” prowadzonych przez niby prywatne osoby czy polityków. Tak naprawdę służyły tylko do zalewania polskiego internetu prorosyjską propagandą. Zaczynaliśmy więc od analizy mediów mainstreamowych, a dotarliśmy do bardzo ciemnych zakątków internetu.

A co z prasą i telewizją? Czy tam też są clickbaity?

W tradycyjnych mediach, coś na wzór clickbaitów pojawia się na okładkach tzw. prasy kolorowej. One temu właśnie służą - przyciągnięciu czytelnika i skłonienia go do zakupu gazety poprzez prezentację na okładce treści nastawionej na tanią sensację, najczęściej wyrwaną z kontekstu i przedstawiającą manipulację lub półprawdę. Jednak po otwarciu gazety - clickbait dość często znika, bo nie jest już potrzebny, bo kupiłeś już gazetę. Niestety w internecie każdy nagłówek pełni rolę takiej strony tytułowej - i przez to każdy narażony jest na clickbait, bo każdy stanowi indywidualny byt do generowania wyświetleń i zarobku.

Gdybyście robili tzw. prasówkę, to pewnie zaczęlibyście swój dzień pracy od przejrzenia właśnie takich magazynów. A jak wygląda wasza codzienna praca, gdy zamiast wejść do kiosku, odpalacie internet?

Nasz zespół to dwie osoby. Pracujemy głównie z telefonu – to daje nam największą dostępność i elastyczność. Niestety nasza praca mogłaby trwać 24h, ponieważ dziennik w polskim internecie tworzy się dziesiątki i setki, jeśli nie dziesiątki tysięcy newsów. Przeważnie jednak przez 5-7 godzin dziennie przeglądamy to co podrzuca nam algorytm Facebooka i analizujemy nagłówki. Sprawdzamy, czy tytuł odpowiada treści, czy zawiera kontekst i czy nie manipuluje. Czy nie straszy, nie działa na emocje i nie jest zbyt sensacyjny. Jeśli tytuł jest mylący wtedy przeważnie robimy jedną z tych dwóch rzeczy. Po pierwsze, publikujemy pod clickbaitowym tytułem komentarz rozszerzający kontekst tego nagłówka, aby internauta wiedział, z jaką treścią ma do czynienia i czy aby tytuł nim nie manipuluje. W drugim przypadku, wybieramy co ciekawsze przypadki i robimy ich dogłębną analizę, tłumaczącą te wybrane treści. Naszym celem jest edukacja, dlatego nasze posty składają się z obrazka przedstawiającego nagłówek uzupełniony o kontekst, tak, by internauci przed kliknięciem mogli ocenić, co otrzymają po wejściu w ten artykuł. Docelowo chcielibyśmy, by ludzie przestali klikać w clickbait i zaczęli wspierać wartościowe treści.

Niestety zdajemy sobie sprawę, że sami clickbaitu nie wyeliminujemy. Ale naszą siłą jest społeczność. Jeżeli czytelnicy zaczną rozpoznawać clickbaitowe tytuły i przestaną łapać się na ich przynętę to wtedy media zauważą, że clickbait nie opłaca się. Tym rynkiem rządzą pieniądze, więc jeśli media zobaczą, że mylące i manipulujące nagłówki “nie klikają się” to może przestaną je publikować. I zaczną promować lepszej jakości tytuły. Wszystko w naszych rękach, bo to my, społeczność, musimy zacząć klikać w dobrej jakości nagłówki a przestać w clickbaity i manipulacje. Innej drogi nie ma.

Czy wasza społeczność pomaga w pracy?

Bardzo. W tym momencie większość ciekawych przykładów dostajemy od naszej społeczności. Mamy już ponad 70 tysięcy obserwatorów i widzimy, że coraz więcej ludzi komentuje i demaskuje clickbaity. To pokazuje, że mają dość. Nasz ruch nie jest przeciw mediom – chcemy tylko, by media przestały stosować manipulację. Chcemy pokazać wydawcom, autorom czy redaktorom, że clickbait już przejadł się ludziom. I widzimy, że nasza społeczność robi w tym obszarze coraz więcej.

Czy zauważasz jakieś zmiany od początku waszej działalności w porównaniu z 2025 rokiem?

Zdecydowanie tak. Niektóre media, mimo że nadal stosują clickbait, zaczęły umieszczać te “ukryte” w tytułach informacje przynajmniej na początku tekstu – to krok w dobrą stronę. Jak czytasz nagłówek “Zmarł znany aktor!” to przynajmniej w 1 akapicie dowiesz się, o kogo chodzi. Kiedyś, aby dojść do sedna, trzeba było przeklikać się przez całą, sztucznie napompowaną treścią artykuł, oglądając przy tym masę reklam. Teraz coraz więcej mediów już nie stosuje tak brutalnego zabiegu. Choć niestety samych clickbaitów jest dużo więcej niż na początku naszej działalności, to i nasza społeczność urosła. Czasem nasze komentarze dekonspirujące clickbaitowe tytuły mają więcej reakcji niż sam artykuł! To pokazuje, że ludzie są z nami. Zdarzały się też sytuacje, że po naszym poście, portale zmieniły nagłówek – i to jest nasz ogromny sukces!

Jeśli spodobała Ci się działalność fanpage’a “Streszczam clickbaitowe artykuły, żebyś nie musiał klikać” możesz wesprzeć ich pracę fundując kubek kawy na: <https://buycoffee.to/> clickbait oraz odwiedzić ich profil na FB i dołączyć do zmęczonej clickbaitem i manipulacją społeczności: <https://www.facebook.com/StreszczamClickbait/>

rozmawiała: Aleksandra Tatarczuk

Mieszkania w standardzie deweloperskim lub pod klucz



Sandstone City Lofts
Police ul. Robotnicza



www.tekhouse.pl

biuro@tekhouse.pl

+48 690 544 444



Szlakiem zachodniopomorskich winnic

Przez wiele branżowych magazynów, Polska jest wymieniana jako Toskania Europy Środkowej. Z roku na rok przybywa u nas winnic, a prognozy mówią, że będzie ich coraz więcej. Zachodniopomorskie nie zostaje w tyle, nasze winnice są coraz lepsze i jest ich coraz więcej. Zdobywają liczne nagrody i wyróżnienia. Coraz większą popularnością cieszy się również regionalna enoturystyka. W poznaniu lokalnych win już niedługo pomoże nam m.in. Weekend Otwartych Winnic Pomorza Zachodniego.





Unia Europejska wprowadziła podział na 3 strefy winiarskie ze względu na warunki do uprawiania winorośli. Do strefy A zaliczono najtrudniejsze kraje, B – średnie, a do C te najbardziej predystynowane. Polska znalazła się w strefie A, razem a nią do najchłodniejszych producentów wina zaliczono Belgię, Danię, Irlandię, Niderlandy, Szwecję, Zjednoczone Królestwo oraz regiony: w Luksemburgu – luksemburski region uprawy winorośli, w Czechach – region uprawy winorośli Čechy, a w Niemczech – wszystkie obszary przeznaczone pod uprawę winorośli, które nie zostały objęte strefą B uprawy winorośli.

Winorośl na Pomorzu Zachodnim była uprawiana od XIII wieku, kiedy pojawili się na tym terenie przedstawiciele zakonów cysterskich. Pierwsze winnice założone zostały w 1243 roku w Gołęczynie, dziś jednej z północnych dzielnic Szczecina. Sprzyjały temu bardzo dobre warunki klimatyczne tego terenu – odpowiednie nasłonecznienie oraz sąsiedztwo rozlewiska Odry i Jeziora Dąbie. Założone na tym terenie winnice były użytkowane aż do XIX wieku. Tradycje winiarskie Pomorzu Zachodnim przetrwały do II wojny światowej. Potem, w PRL, całkowicie zaprzestano upraw winorośli. Wznowiono je dopiero na początku XXI wieku, kiedy nastąpiła moda i boom na tego rodzaju działalność.

ILE I GDZIE?

Na Pomorzu Zachodnim funkcjonuje prawie 30 winnic. Najchętniej taka działalność prowadzona jest w południowo – zachodniej części regionu. Tam znajduje się największe skupisko winnic w regionie.

– W Stowarzyszeniu Winnice Pomorza Zachodniego zrzeszonych jest 26 winnic. Ale to nie wszystkie, które działają w naszym regionie, bo nie wszystkie są zarejestrowane. Spośród nich 17 produkuje wino. Pozostałe czekają już na wino lub dopiero zrobiły nasadzenia i czekają na owoce, które umożliwią produkcję wina – to okres około trzech

lat – mówi Damian Orlik, przewodniczący Stowarzyszenia Winnice Pomorza Zachodniego.

– Pod względem wielkości areálu zachodniopomorskie winnice znajdują się w ścisłej czołówce w kraju. Zajmują piąte miejsce. W tym roku w Zachodniopomorskiem mogą się pojawić kolejne winnice. Zgłaszają się do nas zainteresowani taką działalnością. Ale to zjawisko, które rejestrujemy w całym kraju. Aktualnie w Polsce jest zarejestrowanych prawie 700 winnic. W ubiegłym roku było ich 503. Widać więc wyraźnie jak ten trend rośnie i jakim zainteresowaniem cieszy się prowadzenie takiej działalności – dodaje Marta Sidorkiewicz, sekretarz Stowarzyszenia Winnice Pomorza Zachodniego.

W regionie działa także jeszcze kilka małych winnic, które nie wychodzą ze swoją działalnością na zewnątrz i produkują wino tylko na swoje potrzeby, czyli ich trunki można poznać wyłącznie na miejscu. Winnice działają także w stolicy Pomorza Zachodniego

– W samym Szczecinie znajduje się niewiele winnic – wyjątek stanowią m.in. parcela Winnicy Emila oraz Winnica Julo. Można tu również wspomnieć o Winnicy Pałacu Rajkowo, położonej w Smolęcinie, do której można wygodnie dojechać autobusem szczecińskiej komunikacji miejskiej. Natomiast



Szczeciński Festiwal Wina wzbudza coraz większe zainteresowanie



w okolicach Szczecina, szczególnie na południe, w promieniu około 50 km, zlokalizowane jest znaczące skupisko winnic. Region ten można uznać za prawdziwe zagłębie winiarskie Pomorza Zachodniego – zapewnia Damian Orlik.

Julo jest jedną z najmłodszych winnic w regionie oraz pierwszą oficjalnie zarejestrowaną we współczesnym Szczecinie – na Gocławiu. Jej właściciele na powierzchni 1000 metrów kwadratowych posadzili 600 winorośli. W ubiegłym roku zebrali pierwsze winogrona i zrobili niewielką - testową ilość wina. Jesienią 2024 roku uzyskali także od miasta zgodę na wydzierżawienie dodatkowych działek przy ulicy Górskiej, na zboczach jednego z nadodrzańskich wzgórz. Natomiast najmłodszą winnicą działającą w regionie jest działająca od maja 2024 roku w Ziemomysłu B. - koło Dolic winnica „Dębowe Szepty”. Jej właścicielkami są siostry Ola i Magda Bigos. Nazwa winnicy pochodzi od dębów, które rosną m.in. w całej miejscowości. Drzewo to znajduje się także w logo winnicy oraz w nazwach wytwarzanych win.

Do niedawna Pomorze Zachodnie szczyciło się tym, że właśnie tutaj zlokalizowana jest największa winnica w Polsce, czyli Winnica Turnau oraz najdalej wysunięta na północ Winnica Darłowo.

– To już się, niestety, zmieniło. Pod względem areału Winnica Turnau już utraciła palmę pierwszeństwa, choć nadal zajmuje miejsce na podium. Ale za to jest największą w Polsce pod względem produkcji. Również Winnica Darłowo nie jest już najbardziej wysuniętą winnicą na północy kraju. Niestety, wyprzedziły ją inne z północnych województw kraju – mówi Marta Sidorkiewicz.

JAKIE WINA?

– Winnice zachodniopomorskie słyną z upraw przede wszystkim winogron określanych skrótem PIWI (od niemieckiego słowa Pilzwiderstandsfähig – „odporne na choroby grzybicze”), które powstały w wyniku świadomej ingerencji człowieka po to, by były odporne na niskie temperatury i różne choroby – wyjaśnia Damian Orlik.



Marta Sidorkiewicz i Damian Orlik
ze Stowarzyszenia Winnice Pomorza Zachodniego



W winnicach Pomorza Zachodniego dominują wina białe i różowe, produkowane głównie z odmian takich jak solaris, johanniter, souvignier gris, seyval blanc oraz muscaris, ale także riesling. Wśród win czerwonych popularne są szczepu rondo, regent i cabernet cortis oraz pinot noir. Poza winami spokojnymi lokalni winiarze z powodzeniem produkują również wysokiej jakości wina musujące, wytwarzane metodą tradycyjną, zwaną szampańską. Ciekawostką jest również fakt, że dwie z regionalnych winnic specjalizują się w produkcji unikatowego wina lodowego, pozyskiwanego z naturalnie zamrożonych winogron. Warto przypomnieć także, że wino Johanniter z Winnicy Kojder było chwalone m.in. przez sommeliera Elżbiety II – królowej Anglii. Pisał o nim również „Financial Times”.

REGION PROMUJE

Klimat (nie tylko jeśli chodzi o warunki atmosferyczne) panujący w województwie zachodniopomorskim sprzyja produkcji wina. Wyroby regionalnych winnic promowane są m.in. podczas wielu imprez organizowanych w stolicy Pomorza Zachodniego i województwie. W dniach 15 – 17 sierpnia odbędzie się trzecia edycja Weekendu Otwartych Winnic Pomorza Zachodniego. Prawdopodobnie weźmie w nim udział więcej winnic niż w ubiegłym roku, a wtedy było ich 15. W trakcie wydarzenia będzie można m.in. odwiedzić ich siedziby, spotkać się z właścicielami, zobaczyć, gdzie dokładnie powstaje wino i posłuchać, jak jest ono tworzone. Oczywiście nie zabraknie także degustacji.

*Autor: Dariusz Staniewski
foto: materiały Stowarzyszenia
Winnice Pomorza Zachodniego*

Do najbardziej popularnych odmian winorośli uprawianych w Polsce na wina białe należą Solaris, Riesling, Seyval Blanc, Johanniter, Hibernat, Chardonnay, Pinot Gris, Traminer, Bianca i Muscat, Gewurztraminer, Muscaris, Auxerrois, Aurora, Sibera, Swenson Red, Sieger, Pinot Blanc, Phoenix. Z kolei na wina czerwone, w Polsce uprawia się odmiany: Regent, Rondo, Pinot Noir, Cabernet Cortis, Marechal Foch, Zweigelt, Leon Millot, Dornfelder, Cabernet Cantor, Monarch, Cabernet Sauvignon, Acolon, Cabernet Dorsa, Frontenac, Merlot, Cascade, Bolero, Oporto, Heridan, Saint Laurent.



*Tvoja przestrzeń dla biznesu
w sercu natury*



Szukasz miejsca, które zrobi wrażenie na Twoich kontrahentach i zainspiruje zespół do działania? Poznaj Restaurację Si – elegancką przestrzeń do spotkań biznesowych, szkoleń i konferencji, położoną tuż nad malowniczym jeziorem Rusałka, w sercu Grand Park Hotel.

Wnętrze restauracji Si to połączenie stylu, funkcjonalności i przytulnej atmosfery – ceglane ściany, naturalne drewno i miękkie, welurowe fotele tworzą idealne tło dla każdego wydarzenia, od formalnych prezentacji po nieformalne spotkania przy winie. Przestrzeń do 200 osób, nowoczesne zaplecze multimedialne i szybkie Wi-Fi sprawiają, że każde wydarzenie przebiega sprawnie i profesjonalnie.

Oferujemy elastyczne aranżacje sal – „Magnolia” z panoramicznym widokiem na jezioro oraz kameralną „Różaną” z widokiem na park. Dopełnieniem całości jest sezonowe menu inspirowane kuchnią śródziemnomorską, które możemy dopasować do charakteru spotkania – od lekkiego lunchu po wykwintną kolację.

Wybierając Si, zyskujesz coś więcej niż przestrzeń – tworzysz wydarzenia, które budują relacje, inspirują i zostają w pamięci. A to wszystko w otoczeniu przyrody, z profesjonalną obsługą i indywidualnym podejściem do Twoich potrzeb.



@SI.RESTAURACJA

Restauracja Si – tu biznes spotyka smak i styl.

Si Restauracja & Bar
Słowackiego 18, 71-434 Szczecin | +48 575 99 02 99

Biznes po europejsku

Raut Europejski to cykliczne spotkanie organizowane co roku na początku maja przez Business Club Szczecin. W ten sposób członkowie i sympatycy tego stowarzyszenia upamiętniają rocznicę przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Uczestniczyli w nim m.in. przedstawiciele rządu i samorządu, politycy, posłowie, europosłowie, Wojewoda Zachodniopomorski, Marszałek Województwa, prezydenci miast metropolitalnych a podczas ubiegłorocznej, jubileuszowej edycji gości były Prezydent RP Aleksander Kwaśniewski. Tym razem uczestnicy XXI rautu spotkali się w Morskim Centrum Nauki. W części oficjalnej rozmawiano o funduszach europejskich m.in. jak wpłynęły na rozwój Zachodniopomorskiego. Swymi spostrzeżenia dzielili się zastępca prezydenta Szczecina Michał Przepiera, zastępca prezydenta Świnoujścia Roman Kucierski, burmistrz Reska Arkadiusz Czerwiński oraz burmistrz Międzyzdrojów Mateusz Bobek. A po części oficjalnej, jak zwykle, rozmowy kularowe przy lampce wina i smakowitych potrawach.

Ds./foto. Alicja Uszyńska



Patryk Zbroja i Jarosław Siergiej



Waldemar Juszcak i Michał Janicki



Andrzej Preiss



Dariusz Zarzecki i Katarzyna Opiekulska - Sozańska



Witold Jabłoński i Rafał Wiechecki



Jerzy Szkwerek, Zbigniew Jagińkowski, Krzysztof Nowak



Jacek Piechota i Bogumił Rogowski



Izabela i Andrzej Montwiłł



Robert Kornecki z żoną



Michał i Małgorzata Przepiera oraz Dariusz Więcaszek



Marek i Laura Hołowacz



Park Przemysłowy Nowoczesnych
Technologii Stargard

Mała lub średnia firma?



Wielkie możliwości
w PPNT Stargard



Doskonałe warunki dla Twojej firmy

Co zyskujesz?

- Pakiet zwolnień z podatku od nieruchomości* oraz specjalną strefę ekonomiczną**
- Wyjątkową przestrzeń dla małych i średnich firm
- Uzbrojone działki z dostępem do drogi
- Wsparcie w procesie przygotowania inwestycji***



Spotkajmy się:

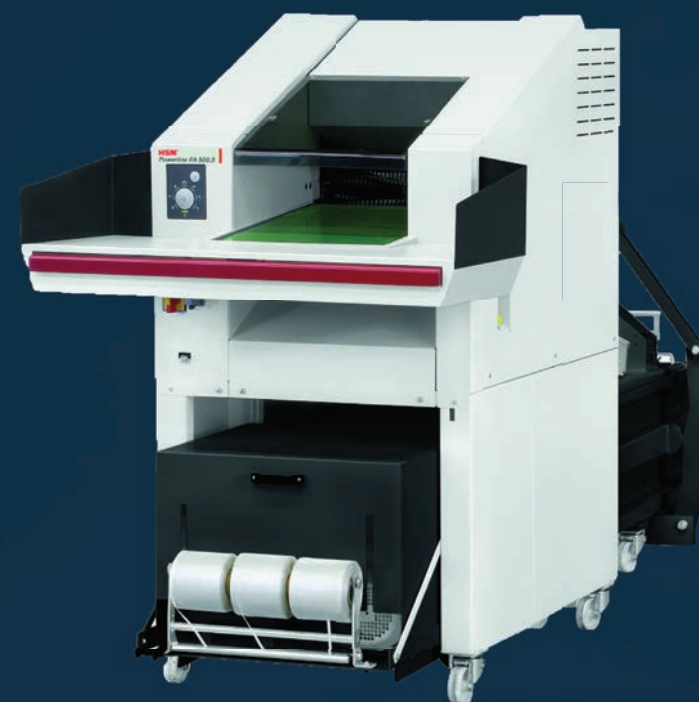
Biuro Obsługi Inwestora i Projektów Gospodarczych | Urząd Miejski w Stargardzie | +48 91 578 33 73
kontakt@ppnt.stargard.pl | ppnt.stargard.pl | See our offer in English: <http://stargard.pl>



Stargard 11-14.06.2026
**46. Międzynarodowy
Zjazd Hanzy**

**Zapraszamy na
Hanzeatyckie Forum Biznesu**
Stargard, 11-12 czerwca 2026

* zwolnienie z podatku od nieruchomości do 7 lat | ** zwolnienie z podatku CIT do 15 lat | *** Lider w kategorii: Udogodnienia i jakości obsługi inwestora, według Raportu z oceny atrakcyjności terenów inwestycyjnych i jakości obsługi inwestorów. Raport przygotowany przez Centrum Rozwoju Biznesu przy ZSB, na zlecenie Centrum Inicjatyw Gospodarczych Województwa Zachodniopomorskiego.



- / 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 | biuro@actanova.pl

Siedziba:
ul. Kapitańska 1/9 | 71-602 Szczecin
Biuro i Składnica Akt:
ul. Antosiewicza 1 | 71-642 Szczecin

www.actanova.pl

Mieszkaj komfortowo



15min
od centrum



Dogodna
komunikacja
miejscowa



Z daleka
od zgiełku
miasta



Już od
7500zł/m²

Sprzedaż mieszkań

tel. 507 155 418

e-mail: lukasz@tomaszewicz.pl

tel. 513 007 100

e-mail: monika@tomaszewicz.pl

WIRTUALNY
SPACER PO OSIEDLU
Zeskanuj
i zobacz!



www.tomaszewicz.pl