

Business HUB

**Silny samorząd
gospodarczy to
zadanie i szansa
dla Polski**

**Nagrody Gospodarcze
15. Europejskiego
Kongresu MŚP**

**Biznesowy finał
roku**

**Rozwój zaczyna się
tam, gdzie kończy się
komfort**

Rafał Kochan

trener, przedsiębiorca i wykładowca

Odkryj z nami NOWE KIERUNKI LATO 2026

Lamezia Terme / Rimini / Rijeka
Brindisi / Ochryda / Malaga / Faro
Maastricht / Braszów / Heraklion

KUP
BILET



nowekierunki.katowice-airport.com

OFICJALNE
PARKINGI



PARKUJ NA LOTNISKU
Rezerwuj online i oszczędzaj

-5%
www.katowice-airport.com/rezerwuj



DOSŁOŃCE RESORT Wellness & Farm

Biznes w sercu Natury

Luksusowy komfort - pełna regeneracja

Wyobraź sobie konferencję, gdzie inspirujące otoczenie sprzyja kreatywności, a każdy detal wspiera efektywność Twojego zespołu. Dosłonce Resort to prestiżowe miejsce, które łączy biznes, komfort i well-being, oferując przestrzeń idealną dla najbardziej wymagających organizatorów eventów.

Nowoczesne sale konferencyjne

- 365 m² eleganckiej przestrzeni dla do 300 osób
- Pełne wyposażenie audiowizualne, klimatyzacja, światło dzienne
- Przestronne foyer i tarasy - idealne na networking

Komfortowe zakwaterowanie

- 67 pokoi, które pomieszczą do 200 gości
- Elegancki design, komfortowe łóżka, szybkie Wi-Fi
- Pokoje z tarasami i widokiem na Naturę

Farma & filozofia farm-to-table

- Świeże warzywa, owoce i zioła z własnej farmy
- Wykwintna kuchnia inspirowana naturą
- Ekskluzywne menu dopasowane do eventów biznesowych

Strefa wellness

- Baseny, sauny, jacuzzi
- Holistyczne zabiegi SPA dla pełnej regeneracji
- Zielone tereny, idealne na aktywny wypoczynek

**Zorganizuj swoje wydarzenie w miejscu,
które łączy profesjonalizm, luksus i naturę.**

Zarezerwuj termin już dziś!

Dosłonce 56
32-222 Raclawice
pow. Miechów koło Krakowa

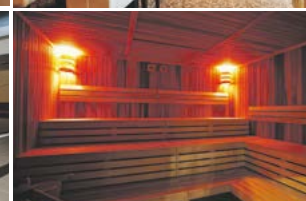
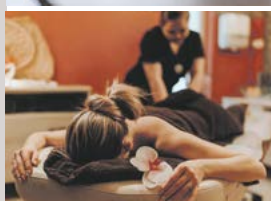
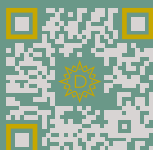
Tel. 48 12 378 47 27

Kom. 48 666 855 768

E-mail: recepca@dosloncespa.pl

www.dosloncespa.pl

[dosloncespa](#) [dosloncespa_resort](#) [@Doslonce](#)





8



12



16



30

Co w numerze?

Sport i zarządzanie, kiedy rodzi się strategia i sukces

6

Rozwój zaczyna się tam, gdzie kończy się komfort

Wywiad: Rafał Kochan

8

Silny samorząd gospodarczy to zadanie i szansa dla Polski

Wywiad: Tadeusz Donocik

10

Europejski Kongres Małych i Średnich Przedsiębiorstw 2025

12

Gala Społeczności Izby - jubileusz działalności RIG i Nagrody Gospodarcze EKMŚP

16

Strategiczne porozumienie podczas inauguracji Kongresu

18

Wizyta Ambasadora Republiki Słowenii w Katowicach i udział w Europejskim Kongresie MŚP

24

Networkingowe spotkanie Firm Członkowskich RIG

26

Uroczysta gala Bytomskiej Delegatury Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach

28

Gospodarcze Zamknięcie Roku w Katowicach

30

Systemowe gwarancje płatności dla firm okołogórnictwa, dostawców do spółek górniczych

32

Wznowienie wydobywania wysokiej jakości bentonitu gruzińskiego

34

Oплата mocowa w 2026 roku gwałtownie rośnie. Jak obniżyć jej koszty?

36

Wartość – nie koszt: design, który sprzedaje i realnie zwiększa marżę produktu

38

Czy Śląskie jest gotowe na transformację gospodarki?

40

Co może kształtować zmienność na rynku walutowym w 2026 roku?

42

Krajowy System e-Faktur – przygotowanie do wdrożenia KSEF

46

Reforma Państwowej Inspekcji Pracy. Natychmiastowa zmiana umów B2B w etat?

48

Nie kupuj „włoskiej” torebki

50

ZUS automatycznie przeliczy emerytury czerwcowe

52

Zmiany w zamówieniach publicznych w 2026 roku – certyfikacja wykonawców zamówień publicznych

54

Podsumowanie Raportu „Startupy i Firmy IT z Regionu Podbeskidzia 2025”

58

Tak działa uczelnia XXI wieku – Akademia WSB wyznacza kierunek

60

Deloitte skutecznie wspiera transformację polskiej ochrony zdrowia

62



64



76



74



92

Piąta Katowicka Akademia Rozwoju Przedsiębiorcy zakończona!

64

Eventy i konferencje na pięć gwiazdek

68

Wywiad: Dominika Filipczyk, Grzegorz Bartoszek

Śląskie na każdą pogodę

69

Katowice w liczbach i trendach: cztery raporty, które warto znać

70

Inwestycja w młodzież – to się opłaca i ma sens!

71

Tylko z Kaešką 10% zniżka!

72

Polskie firmy na drodze do sukcesu na Bliskim Wschodzie

74

Fundacja Śląskie Anioły – dwie dekady czynienia dobra

76

Wojewódzki Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej wspiera śląską policję

78

36 finalistów konkursu „Zielona Przestrzeń”

80

Co powinniśmy wiedzieć o systemie kaucyjnym?

82

Naszym sukcesem jest pozycja rynkowa oparta na zaufaniu

84

Wywiad: Aleksander Słomka

Jak hygge wpływa na obsługę prawną firm i biznes ze Skandynawią?

86

Wywiad: Dariusz Obrępański

Sztuka... dobrego karnawału

88

Cyfryzacja, AI i nieruchomości – czas wycenić firmę, zanim zrobi to rynek

88

Sprzedaż firmy bez ryzyka – jak przygotować się do transakcji i zmaksymalizować jej wartość

90

„Pod Wspólnym Niebem” – pierwszy w Polsce otwarty pokaz mody i koncert w czynnym kościele

92

Śląsk stał się centrum branży eventowej!

94

Gala pod Tatrami 2025 – podsumowanie sezonu i wyjątkowe spotkanie społeczności Regatta SEA CUP

96

Kongres Polska Moc Biznesu: czy wydatki na obronność mogą napędzić gospodarkę?

98

Beyond the noise, czyli jak odnaleźć się w erze natłoku informacji, błyskawicznych zmian i wymierania gatunków

100

Zaufanie per kilometr. Czego biznes może nauczyć się od branży TSL?

104

Technologie na żądanie zyskują na popularności, ale za jaką cenę?

108

Rozmowy o przyszłości regionalnego rynku pracy

110

20 zasad dla biznesu na rok 2026

114

Biuro Izby/ Wydawca

116

JESTEŚMY KREATOREM PRZEMYSŁU SPOTKAŃ I WYDARZEŃ

 **EUROPEJSKI
KONGRES**
Małych i Średnich Przedsiębiorstw

 **TARGI
BIZNES
EXPO**
PLATFORMA
SKUTECZNEGO
BIZNESU



 **Health
Business
Innovations**

 *Spotkanie
Wyjątkowych
Kobiet*

 **iNTO**
INDUSTRY IN TRANSITION | EUROPEJSKI
KONGRES
PRZEMYSŁU
I ENERGETYKI



 **REGIONALNA
IZBA GOSPODARCZA
W KATOWICACH**

Od ponad 35 lat wspieramy biznes i pobudzamy jego rozwój. Prowadzimy działalność w zakresie doradztwa biznesowego. Pomagamy nawiązywać kontakty z partnerami w kraju i za granicą.

Kształtujemy i upowszechniamy zasady etyki, uczciwości w działalności gospodarczej oraz społecznej odpowiedzialności biznesu.

 RIGKatowice

www.rig.katowice.pl



Szanowni Czytelnicy, Drodzy Przedsiębiorcy!

Z najnowszym wydaniem „Business HUB” żegnamy rok 2025 i wkraczamy w trzydziesty szósty rok działalności Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach! Cieszymy się, że już od tylu lat możemy aktywnie pracować na rzecz rozwoju przedsiębiorczości w województwie śląskim i w całej Polsce.

A o tym, co działo się u nas przez ostatni kwartał 2025 roku można przeczytać w grudniowym numerze kwartalnika „Business HUB”. Znajdziecie w nim informacje o 15. edycji Europejskiego Kongresu Małych i Średnich Przedsiębiorstw, który przebiegał pod hasłem „HERE & NOW – Tu i Teraz”. Podczas wydarzenia, wraz z przedstawicielami władz, samorządowcami, ekspertami i przedsiębiorcami dyskutowaliśmy o konieczności natychmiastowego, skutecznego działania w obliczu dynamicznych zmian gospodarczych, geopolitycznych i technologicznych, a liderzy biznesu, innowacji, filantropii i nauki zostali uhonorowani Nagrodami Gospodarczymi w trakcie Gali Społeczności RIG w Katowicach.

Z kolei, minione 12 miesięcy podsumowaliśmy w trakcie Gospodarczego Zamknięcia Roku, połączonego ze świątecznym spotkaniem Firm Członkowskich Izby – zachęcam do zapoznania się z relacją z tego wyjątkowego eventu. Jak również z wieloma innymi artykułami eksperckimi, podsumowującymi, a zarazem prognozującymi to, co może nas czekać w 2026 roku.

Ze swojej strony, chciałbym zwrócić szczególną uwagę Czytelników na wywiad z Tadeuszem Donocikiem. Założyciel i Honorowy Prezes Izby opowiada o tym, jak powstał pomysł zorganizowania Europejskiego Kongresu MŚP, a także zrodził się model współpracy „Nauka, Biznes, Samorząd Gospodarczy – razem dla gospodarki, oraz podsumowuje 35 lat pracy RIG.

Na koniec korzystając z okazji, życzę inspiracji do prowadzenia biznesu, samych pomyślnych wydarzeń oraz sukcesów w życiu zawodowym i prywatnym w Nowym Roku 2026. Dziękuję wszystkim Partnerom i Przyjaciołom Izby za ogromne zaangażowanie i pomoc. Dzięki Wam możemy działać i rozwijać się!

Tomasz Zjawiony

Prezes RIG w Katowicach

Sport i zarządzanie, kiedy rodzi się strategia i sukces



Fot. Maciej Czarczyński

Ten tekst powstał tuż przed startem Rafała Kochana w ekstremalnym triathlonie Patagonman 2025. W sporcie, podobnie jak w biznesie, są momenty, w których zimno odbiera oddech, a plan wydaje się kruchy wobec rzeczywistości. Wtedy liczy się jedno — wsparcie. Rafał Kochan, trener, przedsiębiorca i ekspert rozwoju firm, łączy w tej osobistej opowieści dwa światy: triathlon i zarządzanie. Pokazuje, że sukces nie rodzi się z odwagi w starcie, lecz z umiejętności dotarcia do mety — razem z ludźmi, którzy są obok od pierwszego do ostatniego kilometra.

Support to nie luksus. To warunek przetrwania.

W Patagonii świt ma zapach soli, mokrej skały i zimnego powietrza znad gór. Tak wyobrażam sobie pierwszy obraz, który zobaczę 7 grudnia. Kolory nieba będą się zmieniać jak w przyspieszonym filmie – od granatu przez purpurę aż po stalowy błękit. Góry pozostaną nieruchome, a fiord przed nami będzie wyglądał spokojnie tylko z pozoru, bo jego woda będzie miała cztery stopnie i wgryzie się w ciało jak tysiące drobnych igieł. Stojąc tam na linii startu, wiem, że poczuję ten sam skurcz w żołądku i znajomy dreszcz w kręgosłupie, który towarzyszy mi przed każdym wielkim wyzwaniem. Ale zanim padnie sygnał, będę szukał jej – mojej najbliższej, mojej Supportwoman.

Będzie tam. W puchowej kurtce, czapce naciągniętej na uszy, z tym samym spokojnym uśmiechem, który widziałem już dziesiątki razy. Uśmiechem, który mówi: „Jesteś gotowy” – i to niezależnie od tego, czy mam zaraz przepłynąć lodowaty fiord, poprowadzić warsztat dla zespołu menedżerów, czy usiąść z przedsiębiorcą, który po raz pierwszy od dawna przyznaje, że nie wie, co dalej. Bo to właśnie wtedy, w momentach największej niepewności, rodzi się prawdziwa strategia – i w sporcie, i w biznesie.

Wracam myślami do roku 2019. Pierwsze zajęcia na MBA z modułu „Opracowanie biznesplanu”. Grupa studentów – doświadczeni ludzie, z dorobkiem, ale z tą lekką niepewnością w oczach, którą widzę też u zawodników przed startem. Sala pachniała świeżo mieloną kawą, w tle cicho pracował projektor. Zaczęliśmy od pytania: „Czy biznesplan to narzędzie, czy formalność?”. Ktoś z pierwszego rzędu powiedział: „To raczej papier dla banków, prawda?”. Uśmiechnąłem się wtedy: „To tak, jakby powiedzieć, że mapa trasy triathlonu jest po to, by wyglądała ładnie na plakacie. Bez strategii nie ukończysz biegu. Bez dobrego biznesplanu – nie ukończysz pierwszego roku w firmie. I w sporcie, i w biznesie potrzebujesz supportu. Kogoś, kto podtrzyma cię w chwili kryzysu”.

Wiem, że 7 grudnia pierwsze zanurzenie w wodzie będzie brutalne. Oddech przyspieszy, serce zacznie walić jak młot, a ciało krzyknie: „Wynurz się!”. Ale wtedy przypominę sobie, jak często w pracy z przedsiębiorcami widziałem ten sam moment: pierwsze kroki we wdrażaniu zmian, pierwsze decyzje o zatrudnieniu nowej osoby, pierwsze otwarcie się na ryzyko. Zawsze pojawia się zimno. Zawsze jest opór. I zawsze ciało, czy raczej organizacja, krzyknie: „Wynurz się!”. A jednak trzeba zostać chwilę dłużej. Trzymać się planu. Pozwolić, by szok minął, a rytm wrócił.

Wtedy w głowie pojawia się klarowność. Tak jak w wodzie po kilkudziesięciu sekundach wszystko się uspokaja, oddech się normuje, a świat przybiera właściwe proporcje. W biznesie jest identycznie – kiedy lider wytrzyma pierwszy dyskomfort, nagle zaczyna widzieć, gdzie naprawdę jest meta.

Na MBA często rysowałem na tablicy dwie kolumny: START SPORTOWY i START BIZNESOWY. Wpisywałem te same punkty: harmonogram, budżet, analiza ryzyka, przygotowanie mentalne, rola zespołu. Mówiłem: „Możesz być świetnym zawodnikiem albo mieć genialny pomysł na firmę, ale jeśli nie masz ludzi, którzy pójdą z tobą, w kluczowym momencie zostaniesz sam. A samotność na trasie i w firmie kosztuje najwięcej”. Bo support to nie dekoracja. To nie bonus. To fundament.

Wiem, że po wyjściu z wody w Patagonii przejmą mnie koła roweru, a wiatr uderzy z boku – ostry, zimny, z zapachem mokrej ziemi i igliwia. I wiem, że gdzieś za mną będzie znajomy dźwięk silnika – support jedzie blisko. To poczucie bezpieczeństwa w sporcie jest dokładnie tym samym, co w biznesie: dział operacyjny, partner, pracownik, który „wyczuwa” moment, kiedy trzeba wkroczyć i pomóc.

Pamiętam jednego z uczestników moich warsztatów z zarządzania firmą. Prowadził małą manufakturę. Opowiadał, jak główny klient wycofał się z zamówienia tydzień przed realizacją. „Myślałem, że to koniec” – mówił. „Ale zespół sam znalazł nowego odbiorcę. Wróciłem do biura, a oni mieli gotową umowę”. To jest właśnie to – zaufanie, które działa w obie strony. Jeśli chcesz, by zespół reagował w kryzysie, musisz

wcześniej pozwolić mu decydować, popełniać błędy, mieć wpływ.

Kiedy w Patagonii będę biegł maraton, droga będzie pachnieć kurzem, trawą i wiatrem znad gór. Każdy krok będzie cięższy od poprzedniego, ale gdzieś przy trasie zobaczę ją z bidonem w ręku i tym samym wyrazem twarzy: „Jesteś bliżej, niż myślisz”. Wezmę łyk i poczuję, jak wraca mi energia. W biznesie to ten sam moment – gdy ktoś z zespołu przynosi rozwiązanie, które ratuje projekt, gdy pojawia się impuls, który przywraca sens i wiarę.

Meta jeszcze przede mną. Wyobrażam sobie dzwonki kibiców, zapach gorącej herbaty z punktu żywieniowego, ciężar nóg i ulotną ulgę. Wiem jedno – bez niej tej mety by nie było. Tak samo jak w firmie żadna strategia nie zadziała, jeśli nie masz ludzi, którzy stoją obok ciebie od startu do końca.

W listopadzie, patrząc na uczestników moich szkoleń i widząc w ich oczach ten sam miks strachu i ekscytacji, który sam poczuję w Patagonii. Mówię im: „Zrób pierwszy krok. Reszta przyjdzie w drodze. Ale pamiętajcie – samemu się nie da. W sporcie i w biznesie sukces to praca zespołu. Znajdźcie swój support i dbajcie o niego tak samo, jak on dba o was”.

Wizja końca daje sens każdemu startowi. Bo niezależnie od tego, czy biegniesz maraton, budujesz firmę, czy kierujesz ludźmi – na końcu i tak wszystko sprowadza się do jednego pytania: kto stoi obok ciebie, kiedy naprawdę zaczyna się zimno.

Rafał Kochan
www.tckochan.pl



Fot. Maciej Czarczyński

Rozwój zaczyna się tam, gdzie kończy się komfort

Rafał Kochan – trener, przedsiębiorca i wykładowca MBA. Od ponad 20 lat pomaga firmom budować strategię, zespoły i odporność w działaniu. Prowadzi warsztaty z przywództwa, motywacji i zarządzania zmianą. Prywatnie sportowiec amator, przygotowujący się do startu w ekstremalnym wyścigu Patagonman 2025 w Chile. Z czytelnikami „Business HUB” dzieli się tym, w jaki sposób łączy pasje do sportu, edukację i rozwój osobisty.

Fot. Maciej Czarczynski

Czy formuła imprezy Patagonman jest podobna do popularnego w Polsce Runmageddonu?

Zdecydowanie nie. Runmageddon to świetne, widowiskowe zawody z przeszkodami, ale Patagonman to zupełnie inny wymiar wysiłku i logistyki.

To ekstremalny triathlon w dzikiej Patagonii: start w lodowatej wodzie Fjordu Aysén, 180 kilometrów roweru po surowych, wietrznych drogach i maraton kończony w górach. Nie ma tu przeszkód w sensie konstrukcji – przeszkodą jest sama natura. To wyścig, który bardziej przypomina wyprawę niż zawody. Każdy metr zdobywasz samodzielnie, każdy błąd kosztuje realnie. Patagonman nie testuje siły rąk czy skoczności – on testuje odporność, determinację i zdolność zachowania spokoju tam, gdzie warunki nie wybaczą.

To ekstremalne doświadczenie – fizyczne i psychiczne. Do czego jest potrzebne trenerowi i konsultantowi z ponad dwudziestoletnim stażem?

Bo rozwój zaczyna się tam, gdzie kończy się komfort. W pracy trenerskiej i doradczej mówię przedsiębiorcom, że zmiana wymaga konsekwencji, odwagi i działania. Patagonman jest dla mnie praktyką tego, co deklaruje zawodowo.

To nie jest hobby – to laboratorium odporności psychicznej. Tu uczę się pokory, elastyczności, zarządzania ryzykiem i pracy z własnymi emocjami. Wszystko to później przekładam na pracę z liderami i firmami. W ekstremalnych warunkach wychodzi

prawda: co działa, co nie, gdzie oszukujemy samych siebie, a gdzie możemy więcej, niż sądziliśmy.

Na stronie Pana firmy widnieje cytata: „Sama wiedza nie wystarczy, trzeba ją jeszcze stosować... Chęci nie wystarczą, trzeba działać”. Bruce Lee to nietypowy mentor biznesowo-coachingowy?

Może nietypowy, ale za to absolutnie trafny. Bruce Lee mówił prosto o tym, co dziś nazywamy „execution” – zdolnością

przekładania wiedzy na działanie. W biznesie mamy często wszystko: strategię, prezentację, narzędzia. A brakuje właśnie tego, co Lee nazywał „działaniem”.

Dlaczego jego słowa są dla mnie ważne? Bo przypominają, że na koniec liczą się nie deklaracje, tylko ruch. Nie teoria o zmianie, ale sama zmiana.

I to dokładnie widać w Patagonmanie: nie doptyniesz, nie dojedziesz i nie dobiegniesz na gadce – tylko na działaniu.





Czy sport i biznes mają przełożenie? Tu i tu potrzebna jest strategia i wsparcie zespołu?

Ogromne przełożenie. Sport uczy tego, czego biznes często nie potrafi przepracować na salach szkoleniowych:

- strategii, która jest prosta, konkretna i dopasowana do warunków,

- konsekwencji, której nie da się ominąć,
- pracy w zespole, nawet jeśli biegiesz sam – bo bez wsparcia ludzi, którzy Cię prowadzą, doradzają i motywują, meta byłaby nieosiągalna,
- regeneracji, o której przedsiębiorcy często zapominają,
- podejmowania decyzji pod presją, kiedy nie ma czasu na kalkulacje.

Patagonman wymaga planu, ale też gotowości na to, że plan się rozsypie. I to jest żywy obraz prowadzenia firmy.

A sukces to wygrana, czy samo dotarcie do mety?

W ekstremalnych triathlonach sukces ma zupełnie inną definicję. Tu nie chodzi o podium. Chodzi o to, czy zrobiłeś wszystko, co było możliwe.

Czasem sukcesem jest mocny wynik. Czasem – to, że w ogóle stanąłeś na starcie. A czasem – że mimo kryzysów, zimna, bólu i zwątpienia idziesz dalej.

Meta jest ważna, ale nie definiuje człowieka. Definiuje go droga, proces, codzienna praca, setki godzin treningów i to, jak wraçasz po porażkach.

Jest Pan gotowy? Co powiedziałby Pan przedsiębiorcom, którzy są na starcie działalności albo w kryzysowym momencie?

Gotowy jestem na to, co przyjdzie. W Patagonmanie nigdy nie jesteś gotowy w stu procentach – i właśnie dlatego trzeba ruszyć. A przedsiębiorcom powiedziałbym trzy rzeczy:

Po pierwsze: Odwaga nie przychodzi przed działaniem. Ona pojawia się dopiero w trakcie. Więc nie czekajcie, aż będzie idealnie.

Po drugie: Każdy kryzys jest jak zimna woda w fjordzie. Szok mija. Potem zaczyna się praca. Najpierw oddychasz, potem płyniesz. W firmie jest identycznie.

Po trzecie: Róbcie małe kroki, ale codziennie. Wygrywa nie ten, kto rusza najszybciej, ale ten, kto się nie zatrzymuje. I jeszcze jedno: Nie musicie być niezniszczalni. Musicie być wytrwali.

Rozmawiała Jaga Kolawa

Post scriptum

Zawody szły dokładnie tak, jak opisywałem. A nawet lepiej. Byłem w swoim rytmie. Spokojny, skupiony. W głowie cisza, w sercu ogień. Wszystko, co przetrenowane, zaczęło działać jak zegarek. I przez długi czas miałem wrażenie, że tym razem naprawdę „dowiozę” tę historię do końca. Międzyczasy najlepsze w życiu.

A potem – na 112. kilometrze odcinka rowerowego – jedna dziura. Jeden głuchy trzask. I nagle coś, co miało mnie nieść dalej, rozsypało się na kawałki. Napęd się rozpadł. Start się skończył. DNF.

I wiesz co boli najbardziej? Nie to, że nie ma mety. Boli to, że przez chwilę czujesz, jakby ktoś wyłączył światło dokładnie w momencie, kiedy wreszcie widzisz, że możesz, że dasz radę, że to zrobisz.

Ale jest też druga prawda. Ta ważniejsza.

Ja tam nie byłem sam.

W każdym kilometrze było moja Support oraz ludzie, którzy wierzą, kiedy ja już milknę. Wiadomości, które docierają w najgorszym momencie. Kibicowanie (szok), które robi z człowieka skałę. Rodzina, ekipa, przyjaciele, partnerzy biznesowi, obserwatorzy – każdy, kto dołożył choćby jedno „dasz radę”.

To oni byli moim napędem, kiedy treningi chciały mnie złamać.

Dziś nie mam medalu. Dziś mam coś trudniejszego: **wdzięczność i decyzję, że wrócę.**

Bo w ekstremie czasem pęka metal. Czasem pęka plan. Ale jeśli masz ludzi wokół siebie – nie pękasz Ty!!!

Rafał Kochan



Silny samorząd gospodarczy to zadanie i szansa dla Polski



Jak powstał pomysł zorganizowania Europejskiego Kongresu Małych i Średnich Przedsiębiorców, kształtowała się formuła i wyróżniki imprezy, a także zrodził się model współpracy „Nauka, Biznes, Samorząd Gospodarczy – razem dla gospodarki” opowiada Tadeusz Donocik, Założyciel i Honorowy Prezes Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach.

W październiku 2025 r. odbyła się 15. edycja Europejskiego Kongresu MŚP. To największe w Europie wydarzenie, dedykowane małym i średnim przedsiębiorstwom, po raz pierwszy odbyło się w 2011 roku. Jak narodził się pomysł stworzenia kongresu?

Regionalna Izba Gospodarcza od 1991 roku organizowała dwa razy w roku Fora Gospodarcze. Wiosenne poświęcone było transformacji gospodarczej województwa katowickiego, a jesienne sektorowi MŚP. Wydarzenia te były przygotowywane przez zespoły specjalistów z różnych dziedzin, naukowców i wykładowców z Politechniki Śląskiej, ówczesnej Akademii Ekonomicznej, Uniwersytetu Śląskiego oraz uczelni niepublicznych, a także przedstawicieli środowisk gospodarczych. Zespoły te przez kilka tygodni poprzedzających wydarzenia pracowały bardzo intensywnie, nad przygotowaniem propozycji i projektów rozwiązań dla powstającej wówczas

struktury samorządów terytorialnych, dla parlamentarzystów i Prezydenta RP. Same Fora Gospodarcze, tak przygotowywane trwały jeden dzień i gromadziły na początku od 500, a w następnych latach do 1200 uczestników. Coraz częściej pojawiały się propozycje, by tym wydarzeniom nadać międzynarodowy charakter. W tym czasie współpracowaliśmy z szeroko rozumianym środowiskiem biznesowym regionu: BCC, Klubem Kapitału Śląskiego, Lyon Clubem oraz PTWP – Prezes Wojciech Kuśpik był przez jedną kadencję Członkiem Zarządu i Wiceprezesem Izby.

W 2009 roku PTWP z Prezesem Wojciechem Kuśpikiem, we współpracy z RIG, podjął się organizacji Europejskiego Kongresu Gospodarczego. To wyjątkowo udane przedsięwzięcie jest organizowane do dzisiaj odnosząc co roku ogromny sukces. Wydarzenie było coraz bardziej komercyjne, koszty coraz większe i coraz częściej uczestnicy musieli ponosić opłaty z tytułu

udziału w nim. Sektor MŚP oraz nasza Izba nie byli w stanie ponieść rosnących kosztów. Dlatego po dwóch latach współpracy podjęliśmy decyzję o organizacji Europejskiego Kongresu MŚP. Początkowo organizowaliśmy go w kilku lokalizacjach, m.in. w Centrum Kultury Katowice, w sali koncertowej Polskiego Radia, w Bibliotece Śląskiej czy na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego. Na kongresie pojawiało się coraz więcej uczestników, w trakcie 8. edycji udało się przekroczyć liczbę 10 tysięcy uczestników z 38 krajów.

Muszę też podkreślić, że przez lata zachowaliśmy formułę nieodpłatnego uczestnictwa, co dla organizatorów stanowi niebagatelne wyzwanie tym bardziej, że dla tego typu przedsięwzięć nie wystarcza wsparcie ze strony Miasta Katowice, Metropolii i Marszałka Województwa Śląskiego. Administracja rządowa przez ponad 8 lat nie przeznaczyła nawet przysłowiowego grosza na nasze wydarzenie,

jednocześnie wspierając inne nowo powstające, drobne i na dużo mniejszą skalę, często jednorazowe inicjatywy, szczególnie w województwach wschodniej Polski. Tak jakby zapomniano, iż sektor ten wypracowuje prawie 50% PKB i wg nowego raportu PARP „O stanie sektora MŚP” – generuje 42,2% miejsc pracy, co stanowi prawie 7 mln zatrudnionych. MŚP to siła napędowa polskiej gospodarki.

Czy któraś z dotychczasowych kongresowych odston była dla Pana wyjątkowa i szczególnie zapadła w pamięci?

Dla mnie wszystkie edycje były wyjątkowe. Inauguracje kongresu były zaszczytane przez przedstawicieli obu Izb Parlamentu, władze samorządowe, przedstawiciele administracji rządowej, ministrów, wojewodów. Był też Premier Donald Tusk w 2011 roku, Wicepremierzy Jerzy Piechociński, Mateusz Morawiecki, a nawet Prezydent RP - Bronisław Komorowski w 2015 roku.

Cechą kongresu zawsze była świetna organizacja i przygotowania polegające, m.in. na spotkaniach organizatorów z kolegami dziekanów poszczególnych uczelni wyższych, z prezydentami i radami miast całej aglomeracji, rozmowach z ekspertami, którzy nie szczędzili swojego czasu i kompetencji do wspierania i twórczego rozwijania naszych pomysłów. Działo się to na zasadzie „honorowego pospolitego ruszenia”. Było i jest za co dziękować.

Obecnie rynek przemysłu spotkań w województwie śląskim obfituje w liczne kongresy i konferencje skierowane do firm. Czy na tym tle wyróżnia się EKMŚP?

Jestem głęboko przekonany, iż jest kilka wyróżników, które potwierdzają wyjątkowość Europejskiego Kongresu MŚP. Do najważniejszych zaliczyłbym to, że jest jedynym takim nie tylko w Polsce, ale w Europie, a nawet według mojego rozeznania na świecie. Dla uczestników jest nieodpłatny. W poszczególnych panelach dominują treści edukacyjne, a nadto prezentowane są porównania rozwiązań w różnych krajach, z jednoczesnym sugerowaniem rozwiązań optymalnych i najlepszych. Tematyka obejmuje również problematykę rynku pracy we współpracy z Powiatowymi Urzędami Pracy, a nadto cały kompleks spraw związanych ze społeczną odpowiedzialnością biznesu. Ten edukacyjny wymiar i kompleksowość, obejmująca niemal wszystkie dające się skwantyfikować obszary działalności tego sektora, jego międzynarodowy charakter, skala przedsięwzięcia, moim zdaniem, czynią go wydarzeniem wyjątkowym.

Pragnę również podkreślić dwa istotne fakty. W czerwcu 2018 roku, gdy rok

wcześniej ukończyłem 70 lat, zdecydowałem się przekazać ster pracy w Izbie „młodej zmianie”, wychowankom działającego przy Izbie „Forum Młodych”. Na nowego Prezesa Izby został jednomyślnie wybrany w głosowaniu tajnym Tomasz Zjawiony. Jestem przekonany, że była to dobra zmiana, ponieważ nowy prezes zapewnił kontynuację programową Izby organizując, m.in. kolejne edycje EKMŚP.

Drugim istotnym faktem, jest profesjonalizm i zdolność do poświęceń pracowników i działaczy funkcyjnych Izby. Pomimo naturalnych rotacji zapewniono ciągłość doświadczeń i pasję tworzenia rzeczy niepowtarzalnych. Dzięki temu, nasze flagowe wydarzenie cieszy się nadal nieślabnącym zainteresowaniem przedsiębiorców, a to dla nich głównie powstała idea kongresów.

Prawdą też jest, że rynek konferencji i kongresów - nie tylko na Śląsku - jest coraz trudniejszy. Wypada mi tylko wierzyć, że konkurencyjność jest na rynku prywatnym najważniejszym sprawdzianem posiadanych racji oraz, że wyróżniające wartości tego kongresu pozwolą go nadal realizować.

W 2025 roku RIG w Katowicach obchodzi 35-lecie działalności. Jak przez ten czas zmieniały się cele i zadania Izby?

35-lecie Izby wymaga głębszej refleksji niż zawarte w pytaniu, szczególnie dla osoby która przez dwadzieścia osiem lat związała swoje życie z powstaniem i działaniami Izby. W zasadzie cele i zadania w sensie misionym się nie zmieniły. Zmieniają się za to warunki zewnętrzne, w jakich Izba działa, jest bardziej lub mniej słyszalna, to jak wygląda konkurencja na rynku, również w sensie etycznym, a co zatem idzie na ile może być skuteczna.

Trzeba mieć bardzo dużo cierpliwości, bardzo dużo samozaparcia, by funkcjonować w rzeczywistości naszego kraju ostatnich kilkunastu lat. Trzeba mieć też dużo szczęścia i dlatego tego szczęścia życzę Członkom Izby, również Reprezentantom w organach Izby z Magnificencją Rektor Akademii WSB w Dąbrowie Górniczej - prof. dr hab. Zdzisławą Dacko-Pikiewicz - Przewodniczącą Rady Izby, na ręce pracowników, przyjaciół i sympatyków, a nade wszystko na ręce sternika tej Izby Prezesa Tomasza Zjawionego.

Pamiętajcie jednak o tym, że szczęściu, gdyby moje życzenie się spełniło, trzeba umieć pomóc.

35 lat liczy sobie również samorząd terytorialny w Polsce. Czy od początku działań efekt synergii między lokalnymi władzami a przedstawicielami

środowiska gospodarczego? Jak Pan ocenia tę współpracę z perspektywy lat?

Samorządy terytorialne powstały w oparciu o rozwiązania ustawowe w latach 1989 - 1999. Samorząd gospodarczy opiera się na tradycji okresu międzywojennego oraz wzorując się na rozwiązaniach ustrojowych kontynentalnej Europy w okresie po II wojnie światowej. W Polsce nie nadano samorządowi gospodarczemu ram ustrojowych, prawnych, a zatem nie uczyniono go partnerem dla samorządu terytorialnego, ani dla innych ważnych aktorów życia publicznego w Polsce, jak np. uczelnie, instytucje badawcze.

Dlatego dorobek w tej współpracy, stworzenie modelu „Nauka, Biznes, Samorząd Gospodarczy - razem dla gospodarki”, wynika tylko z osobistych relacji prezesów Izby, ich Członków. A co za tym idzie, doceniania przez przedstawicieli samorządów terytorialnych, władze uczelni, tych naturalnych relacji działających zawsze na korzyść lokalnych społeczności, dla dobra wspólnego. Automatycznej synergii nie było, były natomiast przypadki, dobre przykłady, było też wiele zachowań pozorowanych. Jest to jednak zagadnienie wymagające o wiele głębszej refleksji.

Osobiście uważam, że decentralizacja zarządzania państwem, więcej instytucji demokratycznych spowodują powstanie samorządu gospodarczego jako silnego partnera samorządu terytorialnego - uważam też, że jest to zadaniem, wyzwaniem i szansą dla Polski.

Jak Pan widzi pozycję Izby i rangę jej flagowego wydarzenia w przyszłości?

Nasza Izba jest jedną z najstarszych Izby w Polsce. Jest też największą, świetnie zorganizowaną instytucją. Organizowane przedsięwzięcia świadczą o potencjale i umiejętności wykorzystania tego bogactwa pracowniczych umiejętności i kompetencji. Ranga flagowej inicjatywy - Europejskiego Kongresu MŚP, będzie rosła, gdyż nie wyobrażam sobie funkcjonowania jakiegokolwiek nowoczesnej, rynkowej gospodarki bez tego sektora, a więc niemal połowy zatrudnionych w Polsce. To zawsze będzie wymuszało konieczność podejmowania i rozwiązywania problemów, które przynosi nam codzienność życia. Przewagą naszej Izby nad innymi organizacjami tego typu jest wyjątkowo szeroko rozwinięta współpraca międzynarodowa w Europie, USA, Kanadzie, Chinach, Gruzji, Indiach. Te dokonania Izby musimy pielęgnować i doskonalić. To będzie gwarancją dalszych sukcesów Izby, czego u progu Nowego 2026 roku, z całego serca życzę.

Rozmawiała Jaga Kolawa

Europejski Kongres Małych i Średnich Przedsiębiorstw 2025: 7000 uczestników, 8 porozumień i 35-lecie RIG w Katowicach



Europejski Kongres Małych i Średnich Przedsiębiorstw (EKMŚP), organizowany od piętnastu lat przez Regionalną Izbę Gospodarczą w Katowicach, to jedno z kluczowych wydarzeń gospodarczych na Starym Kontynencie poświęconych sektorowi MŚP. Kongres tworzy platformę wymiany doświadczeń i współpracy pomiędzy biznesem, administracją publiczną i nauką.

Tegoroczna, jubileuszowa edycja odbyła się pod hasłem **HERE & NOW** i zgromadziła blisko **7000 uczestników** – przedsiębiorców, ekspertów, przedstawicieli samorządów i instytucji z **22 krajów**. W ciągu dwóch dni odbyło się **ponad 100 paneli, debat i spotkań networkingowych**, które zaowocowały **podpisaniem ośmiu porozumień** o współpracy gospodarczej i społecznej.

Apel Tomasza Zjawionego: „Przedsiębiorcy to fundament państwa”

Podczas inauguracji Kongresu Tomasz Zjawiony, Prezes Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach i Wiceprezes European Entrepreneurs CEA-PME, wezwał do systemowych zmian w podejściu do sektora MŚP:

– *Ponad 74 procent polskiego PKB tworzą polscy przedsiębiorcy i polskie firmy. To dzięki ich podatkom państwo realizuje swoje projekty*

społeczne. A jednak często są traktowani jak zło konieczne. Tymczasem bez przedsiębiorców nie ma gospodarki, nie ma społeczeństwa, nie ma armii. To ostatni moment – here and now – by zmienić naszą politykę i dać firmom z Europy możliwość konkurencyjności z rynkami spoza Unii.

Prezes Zjawiony podkreślił, że rosnące koszty regulacyjne, w tym związane z Zielonym Ładem, oraz rosnąca presja konkurencyjna z Azji osłabiają zdolność polskich firm do inwestycji i utrzymania przewag technologicznych.

Ośiem kluczowych porozumień podpisanych w Katowicach

W trakcie Kongresu zawarto **ośiem strategicznych porozumień**, mających realnie wspierać rozwój przedsiębiorczości, współpracy międzynarodowej i stabilności prawnej biznesu:

1. List intencyjny o współpracy gospodarczej pomiędzy Województwem Śląskim, Miastem Katowice, Górnośląsko-Zagłębiowską Metropolią (GZM), Katowicką Specjalną Strefą Ekonomiczną (KSSE) i Regionalną Izbą Gospodarczą w Katowicach – na rzecz wspólnej promocji inwestycji i pozyskiwania inwestorów.
2. Porozumienie z Pracodawcami RP – integrujące środowisko dużych firm i sektora MŚP, z naciskiem na innowacje i mediacje gospodarcze.
3. Umowa z Polsko-Hispańską Izbą Gospodarczą – wspólne misje gospodarcze i promocja technologii.
4. Porozumienie z Polish-Canadian Business Association – wzmocnienie relacji handlowych i inwestycyjnych między Polską a Kanadą.
5. List intencyjny z Budapesztańską Izbą Przemysłowo-Handlową (BCCI)



– wsparcie ekspansji MŚP w Europie Środkowej.

6. Porozumienie o współpracy z Polsko-Saudyjską Radą Biznesu – rozwój inwestycji i eksportu w ramach forum International Talks.

7. Porozumienie o współpracy w zakresie mediacji i arbitrażu gospodarczych, podpisane pomiędzy Śląskim Centrum Arbitrażu i Mediacji, Centrum Arbitrażu przy RIG w Katowicach oraz partnerami prawnymi – w celu popularyzacji szybszych, tańszych i bardziej efektywnych metod rozwiązywania sporów.

8. List intencyjny Powiatowych Urzędów Pracy i Śląskiego Funduszu Rozwoju – partnerstwo wspierające lokalne zatrudnienie i aktywizację zawodową.

Partnerzy Kongresu: wspólna wizja rozwoju regionu

Kongres po raz kolejny stał się miejscem spotkania liderów samorządowych i instytucjonalnych, którzy wskazywali na konieczność współdziałania sektora publicznego i prywatnego.

Marcin Krupa, Prezydent Katowic, mówił o sile współpracy:

– *Przedsiębiorcy rozwijają nasze miasta i regiony. Katowice przeszły drogę od przemysłu do miasta nowoczesnych technologii. To zasługa współpracy, a nie rywalizacji między samorządem i biznesem.*

Maciej Biskupski, Wiceprzewodniczący Zarządu GZM, wskazał na potrzebę tworzenia spójnego ekosystemu rozwoju:

– *Metropolia musi być miejscem, w którym dobrze się żyje, pracuje i inwestuje. Tylko współpraca samorządów i przedsiębiorców zapewni zrównoważony rozwój regionu.*

Prof. dr hab. Rafał Żelazny, Prezes KSSE, dodał:

– *Mikro i małe firmy stanowią dziś ponad 70 procent nowych inwestycji w KSSE. Pokazujemy, że rozwój lokalny i globalny mogą iść w parze.*

– *Tegoroczne hasło HERE & NOW podkreśla wagę działania tu i teraz – z odwagą, otwartością i odpowiedzialnością. W naszej codziennej działalności współpracujemy z przedstawicielami sektora MŚP w całej Polsce, wspierając ich w rozwoju i budowaniu konkurencyjności. Cieszymy się, że jako Partner Kongresu mogliśmy wspólnie z przedsiębiorcami tworzyć przestrzeń do wymiany doświadczeń i inspiracji – reasumowała **Elżbieta Jabłońska, Dyrektor Biura Marketingu i Komunikacji ORLEN Paliwa Sp. z o.o.***

Globalne rozmowy o zaufaniu i przyszłości gospodarki

W ramach ścieżki „International Talks”

odbyły się liczne debaty, m.in.:

„How to Build Global Services Around Relations”, podczas którego **Urszula Wöltjen** z **Invest Region Leipzig** podkreśliła znaczenie instytucji wspierających lokalne inwestycje:

– *Dostęp do sieci kontaktów i wsparcia instytucjonalnego jest dla inwestora nieoceniony. Dlatego rola izb gospodarczych, takich jak RIG, jest dziś ważniejsza niż kiedykolwiek.*

„Doing Business with Ukraine”, z udziałem **Konsula Generalnego Ukrainy Władysława Wojnarowskiego**, który mówił:

– *Gospodarka to jeden z filarów naszej wytrwałości w wojnie. Ukraina już dziś przygotowuje się do odbudowy kraju, licząc na partnerstwo z polskimi firmami.*

Na Kongresie nie mogło zabraknąć przedstawicieli rządu. Prezentację Ministerstwa Rozwoju i Technologii przedstawił **Grzegorz Sinacki**, który przybliżył przedsiębiorco narzędzia wspierające polskie firmy w ekspansji: Access2Markets, trade.gov.pl i eping.

Zielone inwestycje i nowe wyzwania rynku pracy

Podczas paneli o transformacji energetycznej **Jarosław Makowski, wiceprezydent Katowic**, przypomniał, że aż 43 procent powierzchni miasta stanowią lasy:

– *Katowice to zielone płuca Metropolii. Ograniczyliśmy wyrobę, inwestujemy w zrównoważony rozwój i edukację ekologiczną.*

Ewa Lipka, Wiceprezes KSSE, akcentowała ważną pozycję małych firm w wachlarzu inwestycyjnym Strefy:

– *70 procent naszych decyzji inwestycyjnych dotyczy sektora MŚP. Wspieramy ich poprzez szkolenia, doradztwo i ulgi podatkowe.*



Blanka Jędrzejewska, Dyrektorka Departamentu Infrastruktury i Środowiska Górnośląsko-Zagłębiowskiej Metropolii zwróciła uwagę na potrzebę twardych danych:

– W tym roku zmierzaliśmy jakość powietrza w 700 punktach Metropolii. Dzięki temu wiemy, gdzie działać najpilniej.

Damian Łuniewski, Zastępca Dyrektora Biura Planowania i Realizacji Przewozów w Kolejach Śląskich podnosił problem promocji transportu publicznego jako ekologicznego, który nadal nie jest pierwszą opcją wyboru, mimo unowocześniania taboru i inwestycji.

– Postęp technologiczny jest tak dynamiczny, że nie możemy wykluczyć, iż za kilka, może kilkanaście lat, część linii Kolei Śląskich będzie w pełni autonomiczna. [...] Jednak jeśli nie zmienimy samej mody na podróżowanie – sposobu, w jaki ludzie postrzegają transport publiczny – to nawet największe inwestycje nie przyniosą efektu. Możemy wydać ogromne środki, które ostatecznie nie przysłużą się żadnej realnej zmianie.

Gala 35-lecia RIG w Katowicach i Nagrody Gospodarcze EKMŚP

Uroczysta Gala Społeczności RIG w siedzibie NOSPR, w której uczestniczyło blisko 1500 gości, była kulminacyjnym momentem obchodów 35-lecia Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach.

Po raz trzeci zostały wręczone Nagrody Gospodarcze Europejskiego Kongresu Małych i Średnich Przedsiębiorstw. Te prestiżowe wyróżnienia przyznawane osobom, firmom i instytucjom, które w sposób szczególny przyczyniają się do rozwoju gospodarczego, promocji przedsiębiorczości oraz budowania społecznej świadomości w tym zakresie. Nagroda stanowi wyraz uznania dla wybitnych osiągnięć, inspirowanych postaw i innowacyjnych działań na rzecz gospodarki – zarówno w Polsce, jak i na arenie międzynarodowej. W gronie dotychczasowych laureatów znaleźli się znani przedsiębiorcy, liderzy opinii, wizjonerzy technologii, filantropi oraz instytucje wspierające rozwój społeczno-gospodarczy, jak np. Rafał Brzozka (InPost), Rafał Sonik, Grupa Mokaté czy John C. Maxwell. Nagrody te są nie tylko formą podziękowania i uhonorowania dotychczasowych osiągnięć, ale również impulsem do dalszego działania, promując wartości takie jak etyka, innowacyjność, zaangażowanie społeczne oraz odpowiedzialność biznesowa.

Laureatami Nagród Gospodarczych EKMŚP 2025 zostało siedmiu przedstawicieli biznesu i środowisk z nim związanych.

Tegoroczny Kongres pokazał, że współpraca, wymiana wiedzy i otwartość na innowacje pozostają kluczem do sukcesu MŚP.



**Ułatwiamy swobodny
przepływ towarów.**

Making shipping seamless.

 **globekurier**



**Załącz bezpłatne
konto i odbierz
100 zł na Twoje
firmowe
przesyłki**

Promocja trwa
do 28 lutego 2026,
a z rabatów
skorzystasz
do 31 marca 2026.



Gala Społeczności Izby – jubileusz działalności RIG i Nagrody Gospodarcze EKMŚP



Laureaci Nagród Gospodarczych Europejskiego Kongresu MŚP

27 października 2025 r. 35 lat swojej działalności świętowała Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach w siedzibie NOSPR. Podczas wydarzenia wręczone zostały także Nagrody Gospodarcze Europejskiego Kongresu Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

Członkowie i przyjaciele RIG spotkali się na Gali Społeczności Izby, podczas której świętowano 35-lecie tej - jednej z najprężniej działających w Polsce - organizacji samorządu gospodarczego, która dynamicznie się rozwija i obecnie zrzesza blisko 700 firm. Została powołana 13 lutego 1990 roku przez 103 założycieli, a jej rejestracja nastąpiła 21 marca 1990 roku. Pierwszym prezesem RIG był Tadeusz Donocik, który pełnił tę funkcję w latach 1990-2018 r., a obecnie jest Honorowym Prezesem Izby. Warto podkreślić, że RIG jest kontynuatorem tradycji Izby Handlowej powstałej w Katowicach w 1922 roku, a od 1927 roku Śląskiej Izby Przemysłowo-Handlowej - działającej do 1950 roku.

Podczas gali wręczone zostały Nagrody Gospodarcze Europejskiego Kongresu MŚP. Wśród laureatów znaleźli się:

- Magazyn **FORBES POLSKA**, reprezentowany przez Redaktor Naczelną **Katarzynę Dębek**;
- **GRUPA RECYKL S.A.**, reprezentowana przez Prezesa Zarządu **Macieja Jasiewicza**;
- **STRABAG sp z o.o.**, którą reprezentował Członek Zarządu **Dariusz Kolasa**;
- **Dariusz Miłek**, Twórca i Prezes Zarządu **CCC S.A.**;
- **Robert Podleś**, Założyciel i Prezes Grupy Kapitałowej **COBI**;
- **NVIDIA CORPORATION**, reprezentowana przez Dyrektora Zarządzającego dla regionu Centralnej i Wschodniej Europy **Romana Siode**;
- **SZEJA RALLY TEAM**, nagrodę odebrał **Jarosław Szeja**;

Podczas uroczystości wręczenia nagród **Dariusz Kolasa** powiedział:

- To ogromny zaszczyt móc odebrać tę nagrodę. Nasza firma jest blisko związana ze Śląskiem, bo zatrudniamy jako podwykonawców wielu małych i średnich przedsiębiorców z województwa. Niedawno zakończyliśmy budowę wielkiej walcowni w Siemianowicach Śląskich, a aktualnie na terenie byłej kopalni Wieczorek w Katowicach tworzymy HUB Gamingowo-Technologiczny.

Na podobieństwo swojej historii do Śląska i RIG wskazywał również **Dariusz Miłek**:

- Ja też jestem z miasta górniczego, bo pochodzę z Lublina. Moja droga biznesowa jest podobna do historii RIG, ponieważ zacząłem na bazarze, również w lutym 1990 roku, a do dziś działalność mojego przedsiębiorstwa bardzo się rozwinęła.

O zacieśnianiu współpracy przedsiębiorców poprzez sport wspominał **Jarosław Szeja**:

- Sport jest platformą, która połączyła nas w wielu przestrzeniach. To kawał dobrej współpracy z Katowicką Specjalną Strefą Ekonomiczną i Regionalną Izbą Gospodarczą w Katowicach, dzięki której zbudowaliśmy coś wyjątkowego, co integruje przedsiębiorców.

Znaczenie Polski w działaniach międzynarodowych swojej firmy IT podkreślił **Roman Sioda**:

- W Polsce mieści się nasz hub na 24 krajów w Europie Środkowo-Wschodniej. Wspólnie z Kulczyk Investment otworzyliśmy także pierwszą fabrykę AI w Polsce.

O rosnącej roli polskich firm zagranicą wspominał natomiast **Maciej Jasiewicz**:

- Przeglądając się rynkom zagranicznym widać, że polskie firmy wychodzą zagranicę i nie boją się pokazać swojej wartości, odnosząc sukcesy.

Ważny apel dotyczący polskiej i europejskiej gospodarki zawarł w swoim wystąpieniu **Robert Podleś**:

- Jestem zaszczycony. To nagroda dla wszystkich moich pracowników. Jesteśmy dużą firmą, w której cały proces od projektowania do produkcji przebiega w Polsce. Mam jednak duże wątpliwości, czy za dwadzieścia lat nadal tak będzie wśród polskich i europejskich producentów. Powinniśmy robić wszystko jako przedsiębiorcy, aby wywierać presję na polityków w celu możliwości zachowania produkcji na naszym kontynencie.

Duże uznanie wobec polskich przedsiębiorców sektora MŚP wyraziła **Katarzyna Dębek**:

- Zazwyczaj to my jako magazyn przyznajemy nagrody przedsiębiorcom. Tym bardziej ta nagroda jest cenna dla naszej redakcji, która na co dzień śledzi Wasze losy i cieszy się Waszymi sukcesami. Warto zatrzymać się i spojrzeć na to, co polscy przedsiębiorcy osiągnęli przez ostatnie 35 lat. Fakt, że Polska znajduje się w rankingu dwudziestu największych gospodarek świata, to zasługa polskich małych i średnich firm.

Wyjątkowe miejsce i oprawa artystyczna

Gala RIG odbyła się we wnętrzu sali koncertowej Narodowej Orkiestry Symfonicznej Polskiego Radia, która wypełniona została dźwiękami muzyki soul, funk i jazz autorstwa Electro Deluxe - francuskiego zespół od ponad dwudziestu lat wyróżniającego się unikalnym i oryginalnym brzmieniem.



Strategiczne porozumienie podczas inauguracji Kongresu



Podczas inauguracji 15. edycji EKMŚP został podpisany list intencyjny dotyczący „współpracy w zakresie promocji gospodarczej w kraju i za granicą oraz wsparcia w działaniach pozyskiwania inwestorów krajowych i zagranicznych”. Dokument podpisali: Wicemarszałek Województwa Śląskiego Leszek Pietraszek, Prezydent Miasta Katowice dr Marcin Krupa, Wiceprzewodniczący Zarządu GZM Maciej Biskupski, Prezes Zarządu KSSE S.A. dr hab. Rafał Żelazny oraz prezes RIG Tomasz Zjawiony. Celem porozumienia jest zwiększenie współpracy pomiędzy ww. podmiotami.

– To ważne, byśmy to zrozumieli, że każdy biznes zarabia pieniądze dla społeczeństwa. Inwestuje dalej i dzięki tym inwestycjom rozwija nasze miasta, regiony i kraj. Myśmy to w Katowicach zrozumieli już dawno temu. Z miasta przemysłowego przeistoczyliśmy się w miasto usług i nowych technologii. – mówił **dr Marcin Krupa, Prezydent Miasta Katowice**.

Sygnatariusze listu intencyjnego zobowiązali się do wspólnych działań mających na celu pozyskiwanie inwestorów krajowych i zagranicznych, organizację wydarzeń o charakterze gospodarczym, wymianę informacji istotnych dla rozwoju przedsiębiorczości oraz tworzenie platformy współpracy między instytucjami.

– W ciągu ostatnich lat sektor MŚP stał się bardzo istotnym graczem w Katowickiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej S.A. Firmy dostały informację, że Strefa jest dla nich, nie tylko dla dużych firm. – podkreślił **dr hab. Rafał Żelazny, prof. UE – Prezes Zarządu Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej S.A.** – Mijemy świadomość, że mówimy tutaj o inwestycjach. Chyba wszyscy tu obecni na sali zdajemy sobie z tego sprawę, że każda złotówka, wydana na inwestycję, powoduje zwielokrotnienie jej nakładów w gospodarce. Uważam, że inwestycje powinny stać się jednak dużo ważniejszą składową naszego wzrostu gospodarczego niż obecnie, czego nam, Strefie i całej gospodarce życzę.

Efektem porozumienia będzie wzmocnienie pozycji Katowic i całego województwa śląskiego na mapie gospodarczej Europy, ułatwienie przedsiębiorcom dostępu do nowych rynków i partnerów biznesowych oraz zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej regionu. Dla mieszkańców oznacza to więcej miejsc pracy, nowe inwestycje oraz rozwój usług miejskich i infrastruktury, które będą wynikały z rosnącej aktywności gospodarczej w regionie.



GLOBAL FREE ZONES OF THE YEAR 2025

RANKING FDI INTELLIGENCE
(FINANCIAL TIMES)



NR 1 W EUROPIE



KSSE

Katowska
Specjalna Strefa
Ekonomiczna

Najlepsza Strefa Przemysłowa



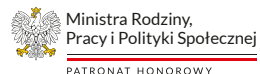
„Sukces w rankingu to dowód na to, że KSSE jest najlepszym miejscem do inwestowania w Europie i stanowi centrum nowoczesnego przemysłu. To docenienie skuteczności działań KSSE w przyciąganiu inwestorów, ale także kompleksowego podejścia i wsparcia na każdym etapie realizacji inwestycji.”

dr hab. Rafał Żelazny Prezes Zarządu KSSE S.A.

ORGANIZATOR



PATRONAT HONOROWY



PATRONAT HONOROWY



RZECZNIK
Małych i Średnich Przedsiębiorców
AGNIESZKA MAJEWSKA



WOJEWODA
ŚLĄSKI
Marek Wójcik

WSPÓŁGOSPODARZE



PARTNER SPECJALNY



Powiatowe Urzędy Pracy
Województwa Śląskiego

GŁÓWNY PARTNER MERYTORYCZNY



PARTNER MERYTORYCZNY



PARTNER MERYTORYCZNY

Katowicki Hub
Gamingowo-Technologiczny



Bank Polski



Wojewódzki Urząd Pracy
w Katowicach



GŁÓWNY PARTNER SAMORZĄDOWY



PARTNER



Dofinansowane przez
Unię Europejską



PARTNER INSTYTUCJONALNY



PARTNER SAMORZĄDOWY



PARTNER ECBI



PARTNER MOTORYZACYJNY



ORGANIZACJE WSPIERAJĄCE



ORGANIZACJE WSPIERAJĄCE

magazyn ludzi biznesu
przedsiębiorcy@eu

RIPH
REGIONALNA IZBA PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA W GŁÓWCE
REGIONAL CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY IN GŁÓWCE

STOWARZYSZENIE WSPÓŁPRACUJĄCYCH
SWBR
EUR RACHUNKOWYCH



PATRONAT MEDIALNY

24KATO

Business
HUB

CZERWONA
MAGAZYN
SZPILKA

DZIENNIK
ZACHODNI

 **energia**
press

EUROPEERSPEKTYWY

GAZETA
wyborcza

Focus**Nierdzewne**

FORUM
biznesu.pl

JAZZ
JAZZ TELEVISION

MIT Sloan
Management Review **Polska**

Monitor
Rynkowy

MŚBiznes i Finanse

nowiny.pl



OOH
magazine
www.oohmagazine.pl

PLUSY
dla
BIZNESU
PLATFORMA GOSPODARCZA

 **PUBLCITY**
media group

Strefa Biznesu

magazyn ludzi biznesu
przedsiębiorcy@eu

STREFA
NIERUCHOMOŚCI

ŚLĄZAG

 **ŚląskiBiznes.pl**

 **Trybuna**
Gornicza

TYGRYSY
BIZNESU

 **netTG.pl**
GOSPODARKA · LUDZIE

 **W KATOWICACH.EU**

wprost

 **Wydawnictwo**
Gospodarcze

Wizyta Ambasadora Republiki Słowenii w Katowicach i udział w Europejskim Kongresie MŚP



Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach miała zaszczyt gościć Ambasadora Republiki Słowenii, J.E. Bojana Pograjca, który przebywał w stolicy regionu w dniach 28–29 października. Wizyta, zorganizowana przez Konsulat Honorowy Słowenii w Katowicach we współpracy z Ambasadą w Warszawie, obejmowała spotkania dyplomatyczne i gospodarcze oraz udział w 15. Europejskim Kongresie Małych i Średnich Przedsiębiorstw, wydarzeniu stanowiącym forum rozmów o innowacjach, przedsiębiorczości oraz współpracy międzynarodowej.

Program wizyty Ambasadora obejmował szereg rozmów z przedstawicielami władz rządowych, samorządowych oraz instytucji ważnych dla rozwoju gospodarczego regionu. Towarzyszył mu Konsul Honorowy Republiki Słowenii w Katowicach, Tomasz Zjawiony oraz Dyrektor Biura Współpracy Międzynarodowej RIG w Katowicach, Aleksandra Monsiol-Szatkowska.

Delegacja złożyła najpierw wizytę w Śląskim Urzędzie Wojewódzkim. Ambasador wraz z Konsulem spotkali się z I Wicewojewodą Adamem Zaczekowskim i rozmawiali o najważniejszych wyzwaniach regionu, a następnie w Górnśląsko-Zagłębiowskiej Metropolii dyskutowali o zadaniach związku metropolitalnego z jej Przewodniczącym Kazimierzem Karolczakiem oraz

Wiceprzewodniczącym Maciejem Biskupskim. Kolejnym punktem programu był Urząd Miasta Katowice, gdzie na spotkaniu z Wiceprezydentem Maciejem Stachurą poruszano tematy związane z dynamicznym rozwojem miasta Katowice. Kluczowymi kwestiami omawianymi podczas rozmów były rozwój metropolitalny, transformacja energetyczna, logistyka, inteligentne rozwiązania miejskie i współpraca w obszarze nowych technologii.

W Parku Naukowo-Technologicznym Euro-Centrum rozmowy z Wiceprezesem Romanem Trzaskalikiem oraz Dyrektorem Patrykiem Białasem dotyczyły zielonych technologii, efektywności energetycznej i możliwości współpracy badawczo-rozwojowej.

Ambasador Bojan Pograjc, odnosząc się do swojej aktywności w Polsce i rozwoju relacji słoweńsko-polskich, podkreślił również:

- Moja misja w Polsce opiera się na wzmacnianiu relacji, które już dziś są wyjątkowo dynamiczne i pełne pozytywnej energii. Polska i Słowenia to partnerzy, których łączą wspólne wartości europejskie, podobne ambicje gospodarcze oraz współpraca w wielu kluczowych obszarach, od handlu, poprzez innowacje, aż po bezpieczeństwo regionalne. Naszym zadaniem jest te relacje pielęgnować i rozwijać, tworząc nowe możliwości dla firm, instytucji i obywateli obu krajów.

Znaczenie relacji gospodarczych pomiędzy Polską a Słowenią jest nieprzypadkowe, ponieważ współpraca między oboma krajami w ostatnich latach wyraźnie się

zacieśnienia. Wymiana handlowa zbliża się do 3 miliardów euro rocznie i utrzymuje stabilny trend wzrostowy. Polska eksportuje do Słowenii głównie maszyny, urządzenia elektryczne, produkty przemysłu chemicznego, metale oraz wyroby przemysłu spożywczego. Słowenia dostarcza na rynek polski m.in. leki i wyroby farmaceutyczne, aluminium, produkty przemysłu samochodowego oraz zaawansowane komponenty przemysłowe. Oba kraje rozwijają również współpracę w obszarze logistyki, nowoczesnych technologii, energetyki oraz projektów infrastrukturalnych, korzystając z połączeń w ramach sieci TEN-T, która stanowi kluczowy element łączący Europę Środkową i Adriatyk.

W kontekście tych danych **Konsul Honorowy Słowenii, Tomasz Zjawiony** podkreślił:

- Słowenia jest dla Polski partnerem o strategicznym znaczeniu. Naszą współpracę charakteryzuje dynamiczna wymiana handlowa oraz rosnące zaufanie firm po obu stronach. Połączenia transportowe TEN-T tworzą naturalny korytarz gospodarczy między Polską a Adriatykiem i otwierają przed przedsiębiorcami nowe możliwości w logistyce, zielonych technologiach oraz przemyśle.

Ważnym punktem wizyty Ambasadora Pograjca było jego wystąpienie podczas 15. Europejskiego Kongresu MŚP, gdzie wziął udział w panelu poświęconym współpracy międzynarodowej i budowaniu globalnych usług w oparciu o dobre relacje. Ambasadore zwrócił uwagę, że współczesny świat biznesu wymaga umiejętności prowadzenia dialogu opartego na zaufaniu, zrozumienia lokalnych realiów oraz konsekwentnego reprezentowania własnych wartości, co jest fundamentem skutecznej współpracy międzynarodowej:

- W relacjach dyplomatycznych i biznesowych musimy pozostać sobą. Autentyczność i wierność własnym wartościom są fundamentem trwałych relacji. Współpraca oparta na zaufaniu i szacunku do europejskich standardów pozwala budować partnerstwa, które przynoszą długofalowe efekty.

Wizyta Ambasadora Republiki Słowenii w Katowicach to ważny krok do przodu w umacnianiu relacji między Polską a Słowenią. Połączenie spotkań instytucjonalnych, rozmów z władzami regionu oraz udziału w Kongresie MŚP stworzyło solidne podstawy do rozwoju nowych projektów i pogłębienia współpracy gospodarczej, naukowej i technologicznej między obydwojema krajami. Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach oraz Konsulat Honorowy Republiki Słowenii zapowiedziały kontynuację wspólnych działań, wzmacniających kontakty biznesowe oraz promocję innowacyjnych inicjatyw po obu stronach Europy.

Honorowy Konsulat Słowenii w Katowicach

e-mail: konsulatslowenii@rig.katowice.pl

tel. +48 32 351 11 80

Biuro Współpracy Międzynarodowej RIG w Katowicach

e-mail: aszatkowska@rig.katowice.pl

tel. +48 32 781 48 64



KONSULAT REPUBLIKI SŁOWENII



Networkingowe spotkanie Firm Członkowskich RIG – siła relacji i współpracy



Budowanie relacji, prezentacja potencjału nowych Firm Członkowskich Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach i „Kalambury Mistrzów” znalazły się w programie listopadowego zamkniętego, networkingowego spotkania w gronie przedsiębiorców Izby.



17 listopada w PreZero Arena Gliwice odbyło się kolejne spotkanie, stworzone specjalnie dla właścicieli i kadry zarządzającej Firm Członkowskich RIG.

Formuła zamkniętego wydarzenia pozwala na nawiązanie wartościowych relacji i postawienie na networking. Networking to kluczowe pojęcie dla skutecznego biznesu. Nie od dziś wiadomo, że dobra sieć kontaktów to ważny element w firmie. Doskonałą przestrzenią służącą do podejmowania pierwszych rozmów i współpracy – w przyszłości finalizowanej pomyślnymi kontraktami – a także miejscem wymiany dobrych praktyk oraz wzajemnego wsparcia firm, w osiąganiu swoich celów jest właśnie networking i sieciowanie relacji w gronie Firm Członkowskich Izby.

Janusz Dramski, I Wiceprezes RIG w Katowicach dziękował zgromadzonym za przyjęcie zaproszenia na popołudniowe spotkanie i zachęcał do uczestniczenia w kolejnych wydarzeniach organizowanych przez Izbę. Podkreślał, że jednym z najważniejszych zadań RIG jest pełnienie roli platformy do networkingu, stąd koncepcja zamkniętych, networkingowych eventów skierowanych do przedsiębiorców zrzeszonych w Izbie.

W części warsztatowej została przygotowana gra integracyjna „Kalambury Mistrzów”, którą



poprowadziła Anna Farion, twórczyni projektu „Jakość bez retuszu z Anną Farion”, wiceprezes zarządu Fundacji Qualitas. Zadaniem uczestników spotkania było odgadnięcie znanych sentencji motywacyjnych, dotyczących przedsiębiorczości i strategii biznesowych.

„Każda organizacja jest tak dobra jak ludzie, którzy w niej pracują”, „Jeśli nie wiesz dokąd zmierzasz, każda droga Cię tam zaprowadzi”, „Jakość zaczyna się od ludzi nie od rzeczy”, „Niech dane mówią same za siebie”, „Kultura zjada strategię na śniadanie” - pokazywanie, bez użycia słów, tych i innych cytatów dostarczyło użytkownikom doskonałej zabawy i było okazją do zbiorowej burzy mózgów.

W programie nie mogło oczywiście zabraknąć sekcji 30-sekundowych przedstawień wszystkich uczestników spotkania – ponad 80 przedstawicieli firm - w ramach moderowanej sesji networkingowej, jak również powitania nowych przedsiębiorców Izby. Grono Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach powiększyło się o 10 nowych firm.

Listopadowy event był jak zwykle szansą na poznanie potencjalnych partnerów biznesowych i klientów, inspirującej konwersacji, a także wartościowo i mile spędzonego czasu w gronie przedsiębiorców przy poczęstunku.

Jaga Kolawa



Witamy nowe Firmy Członkowskie RIG:

- Merce.com S.A.
- Co.brick Sp. z o.o.
- Gardia Broker Sp. z o.o.
- ENSA DG Sp. z o.o.
- G2G Business Consulting Sp. z o.o.
- GPT4F Prosta S.A.
- Geltag Sp. z o.o.
- TORITE Spółka Doradztwa Podatkowego Sp. z o.o.
- Open Mind Team Kamiński Rafał Kamiński
- Formant Sp. z o.o.

Networkingowe Zamknięte Spotkanie Firm Członkowskich RIG w Katowicach

17.11.2025 r. godz.: 16:30

Organizator:



Współgospodarz:



Partner Gastronomiczny:



Patronat medialny:



Uroczysta gala Bytomskiej Delegatury Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach

Fot. Hubert Klimek, Tekst Urząd Miejski w Bytomiu



Już 32. raz środowiska gospodarcze zrzeszone w Regionalnej Izbie Gospodarczej w Katowicach spotkały się z przedstawicielami administracji państwowej i samorządowej podczas uroczystej gali w Operze Śląskiej w Bytomiu. Głównym celem spotkania było podsumowanie działania Bytomskiej Delegatury RIG w 2025 roku. Podczas spotkania odznaczeni zostali zasłużeni dla Izby.



Swoją obecnością galę uświetnili ludzie kultury i mediów, osobowości, managerowie kierujący firmami, naukowcy oraz przedstawiciele organizacji pozarządowych. W gali udział wzięli też Mariusz Wołosz, prezydent Bytomia, jego zastępca Michał Bieda oraz przewodniczący Rady Miejskiej Michał Staniszewski. Uroczyste spotkanie w Operze Śląskiej było okazją do bilansu i refleksji nad kolejnym rokiem działań, a także zwieńczeniem wspólnych przedsięwzięć.

Podczas uroczystości zasłużeni członkowie zostali wyróżnieni. Państwowe odznaczenia nadane przez Prezydenta RP, w imieniu Karola Nawrockiego, wręczył jego doradca Tomasz Obszański.

Odznaczenia trafiły do rąk Wojciecha Bichałskiego, który otrzymał Krzyż Kawalerski Orderu Odrodzenia Polski. Złotym Krzyżem Zasługi uhonorowani zostali: Elżbieta Kwiecińska, Łukasz Goik, Wojciech Latos, Piotr Ledwoch oraz Jacek Trompeta. Złote odznaki Zasłużony dla Województwa

Śląskiego otrzymali Joanna Szymczyk, Augustyna Janta, Jarosław Szczygieł, Piotr Oleś i Tomasz Wilk.

W wyróżnieniu za współpracę oraz promocję idei Samorządu Gospodarczego wręczone zostały Laury Umiejętności i Kompetencji.

Po raz pierwszy nadany przez delegaturę bytomską Platynowy Laur trafił do Andrzeja Panka, Prezesa Zarządu Bytomskiej Spółdzielni Mieszkaniowej za wzorowe i efektywne zarządzanie majątkiem i zasobami spółdzielni oraz aktywną postawę w środowisku bytomskim.

Złote Laury Umiejętności i Kompetencji trafiły do rąk: Katarzyny Łozy (Dyrektor I Liceum Ogólnokształcącego im. Jana Smolenia w Bytomiu), Małgorzaty Cieśli (Dyrektor Zespołu Szkół Gastronomiczno-Hotelarskich w Tarnowskich Górach), Anny Hyli (Dyrektor Państwowych Szkół Budownictwa w Bytomiu), Marka Nowaka, który odebrał laur dla Przedsiębiorstwa Wodociągów i Kanalizacji spółka z o.o. w Bytomiu, Kingi Wieczorek (Dyrektor Szpitala Specjalistycznego nr 1 w Bytomiu), Anny Urbańskiej (Kierownik Gazowni w Bytomiu – Polska Spółka Gazownictwa spółka z o.o.). Złotym laurem odznaczony został też Klub Sportowy Polonia Bytom Akademia Piłkarska Polonii Bytom – Rocznik 2017.

Bytomska Delegatura Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach wyróżniła wręczeniem okolicznościowych statuetek wybitne osobistości. Statuetki trafiły do Teresy Brodziak, Tomasza Stalicy, Henryka Staniszewskiego oraz Przemysława Bączkiewicza.

Wręczony został też szczególny medal 30-lecia Bytomskiej Delegatury Regionalnej Izby Gospodarczej dla Andrzeja Wężyka. To zaległy, medal przyznany w zeszłym roku, który z powodu nieobecności nagrodzonego wręczony został na tegorocznej gali.

Szczególnym momentem wydarzenia było wręczenie nagrody specjalnej dla Prezydenta Bytomia Mariusza Wołosza oraz uhonorowanie Pierwszego Zastępcy Prezydenta Michała Biedy – w uznaniu za bliską współpracę z lokalnym środowiskiem gospodarczym.

Galę zwieńczył występ Waldemara Malickiego, który wraz z wiolonczelistką Małgorzatą Krzyżanowicz połączył klasyczną muzykę z lekkością i dowcipem, dostarczając publiczności artystycznego wykonania na najwyższym poziomie oraz wielu powodów do uśmiechu.

Partnerem Gali był Bank PKO BP.



Bank Polski



Działalność bytomskiej delegatury

Delegatura Regionalnej Izby Gospodarczej w Bytomiu utworzona została w 1991 r. Obecnie zrzesza 62 podmioty gospodarcze. Profil działalności przynależnych firm jest mocno zróżnicowany, od budownictwa, po finanse i handel.

Dzięki przynależności do Izby, jej Członkowie biorą udział w licznych szkoleniach, seminariach i konferencjach krajowych i zagranicznych, następstwem tego jest wyższa świadomość przedsiębiorców, która obecnie skierowana jest na skuteczne działania mające na celu pozyskanie środków unijnych.

Oprócz swojej działalności, firmy udzielają się czynnie w różnych akcjach dobroczynnych. Wspomagają finansowo domy dziecka, szkoły, przedszkola, parafie kościelne oraz kluby sportowe, między innymi Polonię Bytom.

Gospodarcze Zamknięcie Roku w Katowicach

– biznes, nauka i samorząd o wyzwaniach i przyszłości regionu



Katowice po raz kolejny potwierdziły swoją rolę jednego z kluczowych centrów gospodarczych w Polsce. Podczas Gospodarczego Zamknięcia Roku, zorganizowanego przez Regionalną Izbę Gospodarczą w Katowicach, przedstawiciele biznesu, nauki i administracji publicznej podsumowali rok 2025 oraz wskazali najważniejsze wyzwania stojące przed polską i śląską gospodarką.

Rok inwestycji, transformacji i współpracy

Wydarzenie rozpoczęło się networkin-giem, po którym gości powitał **Tomasz Zjawiony, Prezes Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach**. W swoim wystąpieniu podkreślił znaczenie budowania relacji biznesowych oraz tworzenia przestrzeni sprzyjającej realnej współpracy przedsiębiorców.

– *Chcemy dać przedsiębiorcom narzędzia, które pozwolą spotykać potencjalnych partnerów i klientów, aby to mogło się przeradzać w biznes, na którym Wam zależy* – zaznaczył, wskazując m.in. na pierwszą edycję wydania eCommerce Business Innovations jako przykład nowego formatu wspierającego rozwój firm.

Katowice wśród najszybciej rozwijających się miast Europy

Jednym z kluczowych punktów programu było wystąpienie **Jarosława Makowskiego, Wiceprezydenta Katowic**, który przedstawił dane potwierdzające silną pozycję gospodarczą Polski i regionu.

– *Z punktu widzenia Katowic ten rok to naprawdę dobry czas. Czas dużych, strategicznych dla miasta inwestycji. To nie przypadek zatem, że Financial Times poświęcił właśnie stolicy metropolii – Katowicom artykuł, który pokazał nas jako wzór miasta przechodzącego transformację* – podkreślił.

Wiceprezydent przypomniał o inwestycjach realizowanych w 2025 roku, m.in. rewitalizacji KWK Wieczorek, budowie hubu gamingowo-technologicznego, Centrum Alpinizmu im. Jerzego Kukuczki oraz rozwoju infrastruktury transportowej. Zaznaczył również, że sukces transformacji Katowic nie byłby możliwy bez aktywności przedsiębiorców.

Gospodarka oparta na wiedzy kluczem do przyszłości

O wyzwaniach stojących przed regionem mówił **prof. dr hab. inż. Marek Gzik, Sekretarz Stanu w Ministerstwie Nauki i Szkolnictwa Wyższego**. Wskazał na konieczność dalszej transformacji gospodarczej województwa śląskiego, które przez dekady opierało swój rozwój na górnictwie i przemyśle ciężkim.

– *Musimy postawić na nowoczesną gospodarkę opartą na wiedzy. Województwo śląskie to bardzo silny ośrodek akademicki i naukowy, potwierdza to między innymi tytuł Katowic jako Europejskiego Miasta Nauki* – zaznaczył.

Wiceminister zwrócił uwagę na rosnącą rolę współpracy biznesu z nauką oraz na zwiększone środki dostępne m.in. w Narodowym Centrum Badań i Rozwoju, które mają wspierać innowacje i inwestycje.

Inwestycje napędzają wzrost gospodarczy

Perspektywę inwestycyjną przedstawił **dr hab. Rafał Żelazny, prof. UE, Prezes Zarządu Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej**. Podkreślił, że mimo trudnego otoczenia gospodarczego rok 2025 przyniósł bardzo dobre wyniki.

– *1,9 mld zł przeznaczonych na inwestycje, a wśród decyzji o wsparciu 75% to te dla sektorów małych i średnich przedsiębiorstw i mikroprzedsiębiorstw. To bardzo dobry wynik i lepszy niż w 2024* – podsumował.

Prezes KSSE zwrócił uwagę, że to właśnie

inwestycje przedsiębiorców są kluczowym czynnikiem długofalowego wzrostu gospodarczego.

AI, kompetencje przyszłości i bezpieczeństwo społeczne

Podczas wydarzenia nie zabrakło także spojrzenia w przyszłość. Dr Aleksander Łaszek z Deloitte uspokajał, że sztuczna inteligencja nie odbierze pracy, lecz może pomóc w uzupełnieniu braków kadrowych wynikających z niekorzystnych trendów demograficznych. Z kolei, Katarzyna Bonsz, Dyrektor BCU ZDW w Katowicach, zaprezentowała rozwój Branżowego Centrum Umiejętności Skyport, pierwszego takiego ośrodka w Polsce.

Silny i poruszający akcent społeczny wprowadził **Rafał Sonik, przedsiębiorca i filantrop**, który zwrócił uwagę na wyzwania demograficzne i bezpieczeństwo dzieci.

– *Mamy Orliki, hale, piękne obiekty kongresowe, ale teraz naszym naczelnym zadaniem i wspólnym wysiłkiem powinno być pomaganie dzieciom, żeby były bezpieczniejsze. Niestety, starzejemy się nieuchronnie i wywoła to straszne skutki. Jesteśmy 20. gospodarką świata, ale oby to nie był pik, po którym przychodzi spowolnienie i recesja – apelował.*

Biznesowy finał roku

Podczas spotkania wręczono również wyróżnienia dla najlepszych uczestników Katowickiej Akademii Rozwoju Przedsiębiorcy oraz oficjalnie powitano nowe Firmy Członkowskie RIG w Katowicach. Całość zakończył networking przy świątecznym poczęstunku.

Gospodarcze Zamknięcie Roku potwierdziło, że współpraca biznesu, nauki i samorządu pozostaje kluczowym fundamentem dalszego rozwoju Katowic i całego regionu śląskiego.

Mateusz Grzechnik



Witamy nowe Firmy Członkowskie RIG:

- Odlewnia Metali Kolorowych Kowala Sp. J.
- BLDG Dotacje Sp. z o.o.
- Fundacja Gramy Do Końca
- Kancelaria Adwokacka i Mediacyjna Adwokat Marek Kułak

GOSPODARCZE ZAMKNIĘCIE ROKU

połączone ze świątecznym spotkaniem Firm Członkowskich RIG w Katowicach

ORGANIZATOR:



WSPÓLGOSPODARZ:



PARTNER SPECJALNY:



PARTNER:



PARTNER GASTRONOMICZNY:



Systemowe gwarancje płatności dla firm okołogórniczych, dostawców do spółek górniczych



W związku z pojawiającymi się w przestrzeni medialnej informacjami ze strony spółek węglowych i środowisk politycznych o bardzo trudnej sytuacji finansowej górnictwa, Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach, jako przedstawiciel przedsiębiorców, czyli samorządu gospodarczego reprezentującego zbiorowe interesy przedsiębiorców, wnosi o podjęcie pilnych działań zmierzających do ustabilizowania sytuacji firm okołogórniczych poprzez ustanowienie gwarancji finansowych dla należności z tytułu dostaw do spółek górniczych. Brak gwarancji płatności za dostawy do spółek okołogórniczych, wiąże się z zagrożeniem dla blisko 300.000 miejsc pracy w kraju oraz zahamowaniem rozwoju gospodarczego województwa śląskiego, a przez to PKB Polski.

W ocenie reprezentowanego przez naszą Izbę stanowiska, pozostawiona bez systemowych rozwiązań obecna sytuacja stanowi zagrożenie niewypłacalności zobowiązań za wykonane usługi i dostarczone dostawy dla ogromnej liczby dostawców do spółek górniczych.

– Z uwagi na narastający niepokój w spółkach okołogórniczych wynikający z realnego zagrożenia braku płatności ze strony zamawiających u nich spółek węglowych, wnoszę również o ustanowienie zabezpieczeń finansowych Skarbu Państwa dla spółek okołogórniczych i dostawców do kopalń. Kopalnie potrzebują dostawców dla utrzymania ciągłości działania,

a dostawcy wypłacalnego zamawiającego – przedstawia krótko analizę sytuacji i proponuje rozwiązania **Tomasz Zjawiony, prezes Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach oraz wiceprezes Europejskiej Federacji Przedsiębiorców CEA-PME w Brukseli.**

Apelujemy o podjęcie pilnych działań, by zapobiec konsekwencjom, jakie z pewnością pociągnie za sobą brak uwzględnienia odpowiednich rozwiązań zabezpieczających interesy spółek okołogórniczych, którym w momencie niewypłacalności spółek górniczych grożą znacznie większe konsekwencje związane m.in. ze zwolnieniami grupowymi, a w ogromnej ilości

przypadków również procesy prowadzące do upadłości spółek które wywiązały się ze wszystkich swoich obowiązków. Taka sytuacja pociągnie za sobą olbrzymi wzrost bezrobocia, spadek PKB, zubożenie społeczeństwa oraz niepokoje społeczne – w województwie śląskim i w całym kraju. Spółki okołogórnicze prognozują potęgowanie się tego problemu już w I kwartale 2026 roku.

Podkreślić należy, że według aktualnych szacunków, podmioty współpracujące z górnictwem, zatrudniają kilkakrotnie więcej pracowników niż same spółki węglowe – szacuje się, że nawet do 300 tysięcy osób w naszym kraju. Należy wspomnieć

również o skumulowanych problemach w polskiej gospodarce związanych, m.in. z problemami polskiej branży motoryzacyjnej, która nie jest w stanie funkcjonować w konkurencji z tańszymi, importowanymi chińskimi samochodami, a w skali ogólnopolskiej zatrudnia również około 300.000 pracowników (w dużej części skupionej w województwie śląskim), odpowiadając za około 8% polskiego PKB, którego problemy również w głównej mierze koncentrują się w naszym regionie.

Efektom społecznym i gospodarczym jest zapobieżenie fali bankructw w sektorze prywatnym. Chcemy zapobiec sytuacji, która już miała miejsce na Śląsku w 2003 roku w związku z utworzeniem Kompanii Węglowej S.A. Ówczesne decyzje na szczeblach ministerialnych, przejęcie przez Kompanię Węglową majątku produkcyjnego bez odpowiedzialnego przejęcia reszty zobowiązań, skutkowało upadkiem wielu firm w sektorze prywatnym. W dalszej konsekwencji odcisnęło się to ogromnym politycznym echem dla rządzących w wyborach parlamentarnych w 2005 roku i długofalowymi konsekwencjami gospodarczymi dla regionu i kraju.

Opis problemu

Dostawcy i wykonawcy, którzy realizują kontrakty w obecnej sytuacji, nie mając zapewnionych gwarancji bankowych, ze względu na ogólny zakaz finansowania branży górniczej, wstrzymują lub rozważają w najbliższym czasie wstrzymanie dostaw urządzeń i usług. Obawiają się bowiem braku zapłaty za dostarczone towary i wykonane prace.

Z kolei, spółki węglowe odmawiają udzielania takich gwarancji ze względu na brak odpowiednich zapisów w zawartych wcześniej umowach, a także, ze względu na brak możliwości uzyskania przedmiotowych gwarancji od banków. Przerzucenie ryzyka niewypłacalności spółek górniczych na podmioty realizujące dostawy i usługi, stanowi dla nich ogromne zagrożenie, a w konsekwencji może wywołać szereg upadłości firm, stanowiących ogniwa łańcuchów dostaw dla spółek węglowych, bez których zagrożona będzie ciągłość działalności produkcyjnej kopalń.

Propozycja rozwiązania problemu (wniosek do Sejmowej Komisji ds. Energii, Klimatu i Aktywów Państwowych przekazany 2.12.2025 oraz zreferowany przez prezesa Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach podczas posiedzenia Komisji w dn. 3.12.2025):

1. Propozycja rozwiązania opisanego problemu polega na rozszerzeniu zapisów Projektu ustawy o zmianie ustawy



o funkcjonowaniu górnictwa węgla kamiennego o Poręczenia i Gwarancje Skarbu Państwa dla wskazanego w ustawie banku lub innej wyznaczonej instytucji. Wytypowany w ten sposób podmiot finansowy byłby zobowiązany do udzielania gwarancji zabezpieczających płatności na rzecz podmiotów, które na zlecenie spółek węglowych realizują dostawy i usługi związane z zapewnieniem bezpieczeństwa, ciągłości produkcji oraz realizacji przepisów dotyczących ograniczenia emisji metanu do atmosfery.

Udzielenie gwarancji bankowej możliwe będzie w przypadku umów:

- W przypadku JSW S.A. i PGG S.A. niezawierających zapisów o możliwości udzielania gwarancji bankowych zabezpieczających płatności zawarte na podstawie przepisów ustawy PZP przed datą ogłoszenia wyników finansowych za rok 2024, (a tym samym przed datą ogłoszenia trudnej sytuacji finansowej, mogącej skutkować utratą płynności finansowej w ciągu najbliższych 2 – 3 miesięcy),
- zawartych na podstawie przepisów PZP po dacie ogłoszenia wyników finansowych za rok 2024 pod warunkiem, że zawierają zapisy umożliwiające udzielanie gwarancji bankowych zabezpieczających płatności,
- zawartych bez stosowania przepisów ustawy PZP, niezależnie od daty ich zawarcia.

2. Alternatywnie, w przypadku jeśli udzielenie zaproponowanych powyżej gwarancji nie będzie możliwe, wnioskujemy by rozszerzenie zapisów projektu ustawy o zmianie

ustawy o funkcjonowaniu górnictwa węgla kamiennego, zapewniało, że w przypadku podjęcia przez kontrolowane, przez Skarb Państwa, spółki węglowe środków naprawczych oraz/ lub restrukturyzacyjnych, plan tych działań nie będzie dotyczył umów z firmami zewnętrznymi realizującymi dostawy towarów i usług dla tych spółek.

Uzyskanie ustawowej regulacji prawnej w tym zakresie jest niezbędne dla ochrony miejsc pracy w przedsiębiorstwach tzw. zaplecza górniczego, a jednocześnie dla zapewnienia ciągłości dostaw oraz prowadzonych inwestycji na rzecz spółek węglowych.

Jednocześnie, w imieniu środowiska przedsiębiorców, deklarujemy gotowość do podjęcia rozmów i udziału w pracach, służących rekomendowaniu rozwiązań systemowych, zabezpieczających stabilność pracy spółek okotłógórnicznych na wypadek niewypłacalności, upadłości i działań sanacyjnych spółek węglowych.

– Jestem przekonany, że dzięki współpracy środowisk możemy zatrzymać narastającą frustrację gospodarczą i społeczną oraz wyeliminować piętrzące się ryzyka wynikające z problemów branży górniczej, które mogą spowodować ogromne kłopoty nie tylko dla regionu śląskiego, ale i dla całej polskiej gospodarki – dodaje Tomasz Zjawiony.

W sprawie ustanowienia zabezpieczeń dla spółek dostarczających urządzenia, towary i usługi do spółek węglowych RIG będzie prowadził rozmowy celem wprowadzenia tego tematu na ścieżkę legislacyjną, na co Izba umówiła się ze śląskimi parlamentarzystami.

Wznowienie wydobywania wysokiej jakości bentonitu gruzińskiego

Guria Mineral Resources Group



Davit Sharashidze, CEO GMRG w trakcie 15. Europejskiego Kongresu MŚP w Katowicach (27-28.10.2025) przedstawił sytuację sektora wydobywczego w Gruzji pn. "Mining sector overview Georgia 2025".

Nazywam się Davit Sharashidze i jestem CEO Guria Mineral Resources Group (GMRG). Głównym przedmiotem działalności naszej firmy jest przemysł wydobywczy. Ogromnym zaszczytem dla mnie jest przedstawienie czytelnikom „Business HUB” historii działalności firmy i osiągnięte przez nią wyniki.

Rodzinna kopalnia bentonitu i trudny okres zamkniętej gospodarki radzieckiej

Historia bentonitu w regionie Guria rozpoczęła się w 1946 roku, kiedy to w miejscowości Mtispiri w Ozurgeti uczony Aleksandre Tvalchrelidze i mój dziadek, Davit Sharashidze, otworzyli kopalnię glinki bentonitowej. Zakład działał z powodzeniem aż do upadku Związku Radzieckiego w 1991 roku i dostarczał produkty z glinki bentonitowej do wszystkich republik ZSRR.

Na szczególną uwagę zasługują lata 70. XX wieku, kiedy to firma Fiat wkroczyła na rynek radziecki. Do procesów formowania niezbędny był wysokiej jakości bentonit. W wyniku szczegółowych badań i testów włoscy specjaliści wybrali bentonit

gruziński. Jednak ze względu na zamknięty system radziecki, rynek europejski nie miał wówczas okazji w pełni poznać wyjątkowych właściwości bentonitu gruzińskiego.

Ta historia stała się dla nas – dla mojego ojca Tengiza Sharashidze i dla mnie – ogromną motywacją do przywrócenia tej już zapomnianej, wyjątkowej produkcji bentonitu i wprowadzenia go na rynek naszych europejskich partnerów.

Odzyskanie zakładu i wejście na rynek polski

W 2010 roku wraz z ojcem stworzyliśmy fundamenty pod odrodzenie branży w Gruzji. Zaledwie kilka lat po ponownym otwarciu kopalni zrealizowaliśmy pierwszy w historii Gruzji eksport glinki

bentonitowej do Europy – do Polski. Dlatego bliska współpraca z Polską jest dla nas szczególnie cenna i strategicznie ważna. Przez lata zbudowaliśmy silne, długotrwałe relacje biznesowe w Polsce, które znacząco przyczyniły się do rozwoju naszej firmy.

W 2023 roku nasz zespół odzyskał zakład o znaczeniu historycznym, który był dotychczas zarządzany przez zagraniczną korporację. Przeprowadzono całkowitą modernizację obiektu i zainstalowano najnowocześniejszy sprzęt. Ta modernizacja technologiczna zapewniła stałą, najwyższą jakość naszych produktów. Dzisiaj dziedzictwo zapoczątkowane przez naszych przodków jest z powodzeniem kontynuowane pod kierownictwem nowego pokolenia.



Gruzińska glina bentonitowa – najwyższa jakość na kontynencie euroazjatyckim

Guria Mineral Resources Group (GMRG) zajmuje się wydobywaniem i przetwarzaniem najwyższej jakości gruzińskiej gliny bentonitowej. Nasz bentonit wyróżnia się wyjątkowymi właściwościami i jest uważany za jeden z surowców o najwyższej jakości na kontynencie euroazjatyckim, a jego wskaźniki jakościowe są takie same jak gliny bentonitowej ze stanu Wyoming w USA:

- zawartość montmorylonitu powyżej 90%
- wysoka wytrzymałość i stabilność termiczna
- wysoka zdolność wymiany kationów
- znakomita lepkość
- doskonałe właściwości wiążące i adsorpcyjne.

Wszechstronne zastosowanie w przemyśle

Dzięki tym właściwościom bentonit znajduje zastosowanie w różnych sektorach przemysłu:

- metalurgii – jako materiał formierski
- operacji wiercenia
- inżynierii lądowej i budownictwie

- dodatkach do pasz dla zwierząt
- farmakologii i kosmetyce
- produkcji farb
- filtracji wina i soków
- produkcji żwiru dla kotłów
- kapsułkowaniu (sarkofagi) odpadów toksycznych
- produkcji papieru
- filtracji produktów ropopochodnych
- rolnictwie.

W oparciu o wieloletnie doświadczenie w produkcji i sprzedaży, jesteśmy zaangażowani w dostarczanie wysokiej jakości produktów bentonitowych na całym świecie, zapewniając niezawodną logistykę.

Nowoczesne technologie i najwyższe standardy jakości

Bazując na tradycji produkcji bentonitu w regionie Guria, GMRG łączy nowoczesne technologie i innowacyjne podejście na każdym etapie. Ta zintegrowana wizja pozwala oferować naszym klientom pełną gamę produktów: surową glinę bentonitową, bentonit granulowany oraz drobno zmielony proszek bentonitowy.

Nasza współpraca z partnerami opiera się na odpowiedzialności, przejrzystości

i ścisłym przestrzeganiu międzynarodowych standardów jakości. Zespół GMRG zrzesza wysoko wykwalifikowanych specjalistów z wieloletnim doświadczeniem w produkcji. Ta dogłębna wiedza specjalistyczna łączy się z nowoczesną inżynierią i globalną logistyką. To właśnie zintegrowane podejście pozwala na konkurencyjne ceny i niezawodne terminy dostaw do różnych miejsc na całym świecie.

Potencjał przemysłu wydobywczego Gruzji

Naszym celem jest maksymalny rozwój przemysłu wydobywczego w Gruzji, pełne zaspokojenie potrzeb rynku międzynarodowego oraz wzmocnienie roli kraju w globalnych łańcuchach wartości przemysłowych.

Oprócz bentonitu Gruzja posiada inne zasoby mineralne, które są wysoce atrakcyjne z punktu widzenia inwestycji – baryt, biały kaolin i trachit. We współpracy z różnymi uniwersytetami badawczymi i firmami audytorskimi, pod kierownictwem Guria Mineral Resources Group, prowadzone są systematyczne badania i analizy ich potencjału.

Chciałbym wyrazić wdzięczność całemu zespołowi Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach za podnoszenie świadomości gruzińskich zasobów mineralnych oraz wspieranie nowych możliwości na rynku europejskim. Szczególnie cenne i satysfakcjonujące jest dla nas to, że ważną część tej historii związana jest z polskimi firmami. Jesteśmy przekonani, że w przyszłości ugruntujemy naszą pozycję na rynku europejskim.

www.bentonit.ge

Kontakt:

Davit Sharashidze

CEO Guria Mineral Resources Group (GMRG)

info@bentonit.ge

(995) 568 777 222

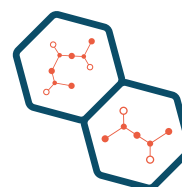
Gruzja, Ozurgeti, 20 Chokhatauri St.

Aleksandra Monsiol-Szatkowska

Dyrektor Biura Współpracy

Międzynarodowej RIG Katowice

aszatkowska@rig.katowice.pl



GMRG
GEORGIAN BENTONITE

• SINCE 1946 •

Opłata mocowa w 2026 roku gwałtownie rośnie. Jak obniżyć jej koszty?

Rok 2026 przyniesie drastyczną podwyżkę jednego z kluczowych składników rachunku za usługę dystrybucji energii elektrycznej. Stawka opłaty mocy dla biznesu wzrośnie z 141,20 zł/MWh do aż 219,40 zł/MWh. To skok o ponad 55%, który boleśnie uderzy w budżety firm. Dobra wiadomość jest taka, że tym kosztem można zarządzać.

Opłata mocowa, obowiązująca od 2021 roku, nie jest płatnością za zużytą energię. Finansuje bezpieczeństwo energetyczne, czyli gotowość do pracy w momentach szczytowego zapotrzebowania.

Dla większości przedsiębiorców, z wyjątkiem odbiorców w grupie taryfowej C1 do mocy 16 kW, opłata ta jest zmienna i zależy od profilu zużycia w dni robocze, w godzinach 7:00–21:59. Bazowa stawka na 2026 rok wynosi 219,40 zł/MWh. System premiuje jednak firmy o „płaskim” profilu zużycia, przypisując je do jednej z czterech kategorii (K1–K4), korygujących koszt:

- **Kategoria K1 (Najtańsza):** Różnica między poborem w szczycie a poza nim < 5%. Płacisz tylko 17% stawki bazowej.
- **Kategoria K2:** Różnica 5%-10%. Płacisz 50% stawki.
- **Kategoria K3:** Różnica 10%-15%. Płacisz 83% stawki.
- **Kategoria K4 (Najdroższa):** Różnica ≥ 15%. Płacisz 100% stawki.

Wniosek: Im stabilniejszy profil zużycia w godzinach szczytu, tym niższy rachunek.

Potencjał oszczędności: ponad 2 miliony złotych

Aby zobrazować skalę podwyżki i potencjał optymalizacji, przyjmijmy przykład firmy zużywającej średnio 1000 MWh miesięcznie w godzinach szczytu i porównajmy wysokość kosztów, gdyby to zużycie przypisać do poszczególnych kategorii.

Kategoria	% stawki bazowej mocy	Miesięczna opłata mocowa (zł) w 2026 r.
K1	17%	37 298,00 zł
K2	50%	109 700,00 zł
K3	83%	182 102,00 zł
K4	100%	219 400,00 zł

Różnica między najkorzystniejszą a najdroższą kategorią to ponad 182 tys. zł miesięcznie. Rocznie daje to oszczędność rzędu 2,1 mln zł, osiągalną wyłącznie dzięki świadomemu zarządzaniu profilem.

Jak skutecznie obniżyć opłatę mocową? 4 kroki

- 1. Analiza profilu zużycia.** Monitoring zużycia w czasie rzeczywistym przy pomocy Smart Metering pozwala precyzyjnie namierzyć procesy generujące największe koszty w godzinach szczytowych.
- 2. Planowanie.** Przenieś energochłonne procesy (np. ładowanie wózków, chłodzenie, produkcję) poza godziny 7:00–21:59, wykorzystując tańsze strefy nocne i weekendowe.
- 3. Inwestycje.** Fotowoltaika obniża pobór z sieci w ciągu dnia, a magazyny energii pozwalają gromadzić tanią energię nocną, by wykorzystać ją w drogim szczycie.
- 4. Elastyczność.** Redukuj moc na wezwanie w ramach DSR lub płatnych usług OSD, takich jak IDC czy IRB. Uzyskane wynagrodzenie pomoże zrekompensować koszty opłaty mocy.

Działamy kompleksowo – liczy się łączny koszt

Niemniej, kluczem do oszczędności jest analiza łącznych kosztów zakupu energii. Może się bowiem okazać, że praca w godzinach szczytu (np. w południe) jest bardziej opłacalna. Dzieje się tak np. w słoneczne letnie dni, gdy energia z fotowoltaiki drastycznie obniża ceny na giełdzie, a firma w swojej umowie na sprzedaż energii elektrycznej opiera się m.in. na notowaniach Rynku Dnia Następnego. Wtedy – mimo naliczenia opłaty mocy – łączny koszt

tworząc strategię, która broni wyniku finansowego jako całości.

Podsumowanie

Wzrost opłaty mocy do 219,40 zł/MWh to wyzwanie, którego nie warto ignorować. Skontaktuj się z ekspertami Energy Solution. Przeprowadzimy audyt Twojego profilu i opracujemy strategię, która ochroni rentowność Twojego biznesu.

www.energysolution.pl

Spółka Energy Solution wraz z Regionalną Izbą Gospodarczą w Katowicach powołała Centrum Optymalizacji Energetycznej Przedsiębiorstw, które oferuje wyżej wymienione rozwiązania, szyte na miarę i potrzeby odbiorców końcowych.



 **EnergySolution**

COEP | Centrum
Optymalizacji
Energetycznej
Przedsiębiorstw

zakupu może być niższy niż w innych porach dnia. Dlatego w Energy Solution nie skupiamy się na jednym składniku rachunku. Łączymy trzy puzzle: opłatę mocową, taryfę dystrybucyjną oraz model zakupu energii,

PRZEDSIĘBIORCO

Chcesz zlecić prace badawcze lub usługę?
Szukasz innowacji dla swojej firmy?



BIURO OBSŁUGI ZLECEŃ CITT
gwarantuje sprawną i skuteczną
współpracę nauki z biznesem

- wyślij zapytanie
- znajdziemy pracowników naukowych
- przygotujemy ofertę
- zrealizujemy zamówienie



Sprawdź i skontaktuj się z Nami
biznes@polsl.pl

100
INNOVATIONS

ŁĄCZY NAS NAUKA

**Poznaj dobra intelektualne
Politechniki Śląskiej**



CHCESZ WIEDZIEĆ WIĘCEJ?

Poznaj rozwiązania Politechniki Śląskiej
w ramach Top 100 Innovations



CENTRUM INKUBACJI I TRANSFERU TECHNOLOGII
POLITECHNIKI ŚLĄSKIEJ
ul. Stefana Banacha 7
44-100 Gliwice
+48 32 400 34 00
biznes@polsl.pl
www.polsl.pl/rjo4-citt



**Politechniki
Śląskiej**

**UCZELNIA
BADAWCZA**
INICJATYWA DOSKONAŁOŚCI

Wartość – nie koszt: design, który sprzedaje i realnie zwiększa marżę produktu

W wielu firmach produkcyjnych wciąż utrzymuje się przekonanie, że przewaga rynkowa wynika przede wszystkim z niższego kosztu wytworzenia, solidnych materiałów czy sprawnych procesów. Oczywiście, to filary każdej produkcji, ale tylko do pewnego momentu. Coraz częściej okazuje się, że o pozycji produktu na rynku decyduje coś, co powstaje znacznie wcześniej niż pierwszy prototyp – są to decyzje projektowe.

To właśnie w fazie projektowania określa się funkcjonalność, logikę użytkowania, proporcje i charakter produktu. W praktyce oznacza to, że design nie tyle upiększa, ile nadaje produktowi czytelność, czyli pozwala użytkownikowi zrozumieć, jak działa, do kogo jest przeznaczony i jaką wartość reprezentuje.

Produkty, które są pod tym względem spójne, naturalnie wchodzą w wyższe segmenty cenowe, bo ich konstrukcja i forma wspólnie budują coś, co konsumenci intuicyjnie odczytują jako jakość.

Wzornictwo przemysłowe wpływa więc na obszary, które rzadko trafiają do dyskusji zarządów: sposób, w jaki produkt się starzeje; jak zachowuje się w intensywnym użytkowaniu; czy proces montażu jest powtarzalny; czy elementy można serwisować bez komplikacji; i wreszcie jak produkt funkcjonuje w kanałach dystrybucji.

To właśnie tam często ujawnia się różnica między konstrukcją, która tylko spełnia parametry, a projektem, który buduje przewagę konkurencyjną.

W kolejnych częściach tekstu przyglądamy się, jak decyzje projektowe przekładają się na wartość rynkową produktu oraz dlaczego to design, a nie agresywna polityka cenowa, coraz częściej decyduje o tym, w której półce cenowej produkt może realnie konkurować. Analizę ilustruje przykład rozwiązania, które po przeprojektowaniu osiągnęło wartość wielokrotnie przewyższającą rynkowy standard.

Co realnie daje firmie wzornictwo przemysłowe?

Wzornictwo przemysłowe rzadko znajduje się w centrum rozmów o strategii firm produkcyjnych. Częściej funkcjonuje gdzieś na końcu procesu jako estetyczne wykończenie projektu technicznego. Tymczasem to właśnie projektowanie coraz częściej przesądza o tym, czy produkt zyska pozycję rynkową, czy pozostanie jednym z wielu wariantów w zatłoczonej kategorii.

Dobrze zaprojektowany produkt ma tę cechę, którą widać dopiero w praktyce – jest natychmiast zrozumiały.

Jego funkcje układają się w logiczną całość, a forma wspiera sposób użycia. W takich produktach użytkownik nie zastanawia się, jak to działa, tylko rozumie to intuicyjnie. W kategoriach, w których różnice technologiczne są niewielkie, właśnie ta intuicyjność staje się fundamentem wyższej postrzeganej wartości.

Drugim obszarem, o którym rzadziej się mówi, jest wpływ projektu na **ekonomię wytwarzania**. Konstrukcja, która przewiduje ograniczenia technologiczne i możliwości parku maszynowego, pozwala uprościć montaż, zmniejszyć liczbę elementów i uniknąć niepotrzebnych operacji. To nie są zmiany widoczne na pierwszy rzut oka, ale to one decydują, czy produkt będzie stabilny kosztowo i czy marża będzie rosła wraz ze sprzedażą, a nie topniała.

Wreszcie, design porządkuje **charakter produktu**. To moment, w którym produkt może wyglądać spójnie i kompetentnie, albo jedynie poprawnie, bez sygnału jakości. Różnica między tymi dwoma kategoriami produktów jest często większa niż różnica w ich parametrach technicznych.

W praktyce wzornictwo przemysłowe daje firmom coś, czego nie da się łatwo skopiować, czyli **przewagę wynikającą z jakości decyzji projektowych**, a nie z pojedynczego elementu. Tę przewagę widać dopiero na rynku w tym, jak produkt jest odbierany, jak jest tłumaczony przez dystrybutorów i jak naturalnie wspiera budowanie wyższej marży.

Te założenia stają się namacalne dopiero wtedy, gdy zestawia się je z konkretnym produktem. W branży, która przez lata opierała się na powtarzalnych konstrukcjach, jeden przykład pokazuje, jak bardzo ekonomia wyrobu zależy od jakości decyzji projektowych.

Case study: jak decyzje projektowe potrafią zmienić ekonomię produktu

Rynek podstawowych produktów ogrodników od lat opiera się na powtarzalnych formach i konkurencji cenowej. Średnia cena typowej piaskownicy z tworzywa oscyluje

wokół **200 zł**, a różnice między modelami są na tyle niewielkie, że większość producentów konkuruje głównie rabatem, nie wartością. Marże są niskie, a skala staje się jedyną przewagą.

W tym środowisku jeden z polskich producentów funkcjonował podobnie jak reszta rynku, oferując konstrukcję prostą, taną w produkcji i trudną do odróżnienia od ofert konkurencji. Produkt „działał”, ale nie budował ani przewagi, ani rozpoznawalnej wartości. W takiej kategorii trudno myśleć o innowacji, a jeszcze trudniej o znaczącym wzroście marży.

Zmiana zaczęła się od decyzji projektowych, które dotyczyły **samej definicji produktu**. Zamiast standardowej piaskownicy powstała modułowa konstrukcja łącząca cztery funkcje: przestrzeń zabawy, osłonę przeciwsłoneczną, skrzynię na akcesoria oraz zamykaną pokrywę mogącą pełnić rolę podestu lub tablicy. Zwiększono gabaryt, uporządkowano formę i uproszczono montaż tak, by produkt był intuicyjny w użytkowaniu, a jednocześnie możliwy do wytworzenia w istniejącej technologii.

Efekt rynkowy był natychmiastowy. Produkt wystartował z ceną **999 zł**, czyli pięciokrotnością średniej ceny rynkowej. Po krótkim czasie popyt okazał się na tyle wysoki, że producent podniósł cenę do **2990 zł**, utrzymując sprzedaż na poziomie przekraczającym możliwości produkcyjne. Wzrost wartości względem standardu kategorii wyniósł ponad **1400%**, a marża wzrosła proporcjonalnie i to nie dzięki marketingowi, lecz dzięki temu, że użytkownicy widzieli w produkcie realną, funkcjonalną różnicę.

Co istotne, koszt wytworzenia nie wzrósł w sposób, który mógłby tę marżę zneutralizować. Konstrukcja była bardziej przemyślana, ale nie bardziej kosztowna; modułowość pozwoliła uprościć montaż, a forma ograniczyć liczbę operacji. W praktyce oznaczało to, że **wartość rosła szybciej niż koszt**, czyli sytuacja, która w wielu dojrzałych kategoriach wydaje się niemal niemożliwa.

Przykład ten pokazuje, że w segmentach uznawanych za „jednorodny” istnieje przestrzeń do radykalnej zmiany ekonomii produktu, o ile projekt nie powiela rynkowych nawyków, lecz redefiniuje funkcję i sposób użytkowania. Właśnie to potrafi zrobić wzornictwo przemysłowe: przesunąć produkt z poziomu standardu na poziom wartości, której rynek nie musi się domyślać, bo widzi ją natychmiast.

Co z tego wynika dla firm produkcyjnych?

W wielu branżach wartość produktu nie zależy już od materiału ani technologii, bo te są dziś powszechnie dostępne. Różnicę tworzy sposób, w jaki produkt zostaje zdefiniowany na etapie projektowania. To przesunął punkt ciężkości decyzji strategicznych firm produkcyjnych: nie na obniżanie kosztów jednostkowych, lecz na ocenę, czy sama konstrukcja ma potencjał wejścia w wyższą półkę cenową.

Produkty wtórne, o logice użytkowania powielającej standard kategorii, rzadko zmieniają dynamikę sprzedaży, nawet przy intensywnym wsparciu marketingowym. Te, które oferują czytelną wartość, lepiej

funkcjonują w dystrybucji, rzadziej trafiają do porównań cenowych i częściej budują własną przestrzeń rynkową zamiast konkurować w istniejącej.

Co istotne, ta zmiana nie wymaga kosztownych inwestycji technologicznych; często zaczyna się od redefinicji funkcji produktu na długo przed powstaniem pierwszego prototypu. W dojrzałych sektorach przewaga rzadko wynika z pojedynczej innowacji, częściej z klarowności, z jaką produkt został zaprojektowany z tego, czy porządkuje doświadczenie użytkownika, upraszcza procesy i nadaje konstrukcji wyższą wartość rynkową.

Różnica między produktem konkurencyjnym a poszukiwanym nie rodzi się w sprzedaży, lecz w decyzjach projektowych, które określają jego ambicję i charakter. Gdy projektowanie przestaje być traktowane jako koszt, a zaczyna jako przestrzeń tworzenia wartości, zmienia się ekonomia całej kategorii.

Kuba August

CEO Tenka Product Design Studio

TENKA PRODUCT DESIGN STUDIO

to studio projektowania produktów, które pokazuje, że design może być jednocześnie funkcjonalny, estetyczny i opłacalny biznesowo. Na co dzień wspiera firmy w przechodzeniu od pomysłu do produktu gotowego do wdrożenia na rynek.

www.tenka.pl

Jak decyzje projektowe zmieniają ekonomię produktu?

TENKA

Case: produkt, którego wartość wzrosła z 200 zł do 2990 zł



średnia cena rynkowa: **ok 200 zł**

cena po wdrożeniu: **2990 zł**

Czy Śląskie jest gotowe na transformację gospodarki?

Transformacja kosztuje. W przypadku województwa śląskiego, drugiej gospodarki w Polsce pod względem wartości PKB i jednego z najbardziej uprzemysłowionych regionów Europy, ta kwota to miliardy euro. Śląskie musi udowodnić, że potrafi poradzić sobie z tym wyzwaniem. Kluczem są środki unijne, którymi dysponuje Śląskie Centrum Przedsiębiorczości, ale sukces zależy od czegoś więcej niż dotacje — wymaga zmiany mentalnej, pozwalającej przekształcić dziedzictwo w przewagę konkurencyjną.



Ekologiczna rewolucja

Wciąż zmagamy się z negatywnymi skutkami dziedzictwa przemysłowego i sześćkrotnie wyższą niż wskazuje średnia unijna emisją pyłów zawieszonych. Produujemy także najwięcej odpadów w Polsce. Są to głównie odpady przemysłowe. W tym zakresie jednak radzimy sobie lepiej, ponieważ jesteśmy pierwsi w odzyskiwaniu z nich surowców. ŚCP pomaga przekształcić tę słabość w przewagę konkurencyjną.

— Oprócz nowoczesnej gospodarki, inwestujemy w odchodzenie od paliw kopalnych, redukcję problemów z tym związanych. Sprawiamy, by nieuchronne zmiany jak najmniej dotyczyły przedsiębiorców oraz mieszkańców. Pomaga nam w tym Fundusz na rzecz Sprawiedliwej Transformacji — zauważa **Wojciech Czechowski, Zastępca Dyrektora ŚCP**. — Wspieramy utrzymanie miejsc pracy i tworzenie nowych. Finansujemy projekty prowadzące do zmniejszenia emisji oraz zużycia surowców, a także wprowadzenia Gospodarki o Obiegu Zamkniętym. Ułatwiamy firmom odchodzenie od branży górniczej oraz okołogórniczej i znajdowanie nowych rynków zbytu. Przedsiębiorstwa mogą także korzystać ze środków na szkolenia związane z projektami, tak aby pracownicy bez problemu mogli się przekwalifikować lub zyskać nowe umiejętności.

Cyfrizacja to nasz potencjał

Innowacje nas otaczają, a my często nawet nie zdajemy sobie z tego sprawy. Czy możliwy jest na przykład przełom w sprzedaży nieruchomości? Okazuje się, że tak. Teraz, gdy zechcą Państwo kupić dom czy mieszkanie, będą mogli się po nim wirtualnie przespacerować, a nie tylko obejrzeć otoczenie budynku na mapie. Stało się to możliwe dzięki oprogramowaniu wprowadzonemu przez 3D Estate. Firma już dwukrotnie korzystała ze środków oferowanych przez ŚCP (przyznane dofinansowanie łącznie sięgnęło niemal 7 milionów złotych), a obecnie realizuje trzeci projekt.

— Zbudowaliśmy rozwiązanie, które wyznaczyło standardy w naszej branży. Epic Games, twórcy silnika Unreal Engine, uznali nasz projekt za pionierski — wspomina **Jakub Jamontt, Wiceprezes Zarządu**. — Realizacja tych innowacyjnych przedsięwzięć nie byłaby możliwa bez wsparcia Funduszy Europejskich, a z pewnością nie w tak krótkim czasie. Uważamy, że środki z dofinansowania warto przede wszystkim przeznaczać na rozwój technologii, natomiast udział w targach i działania związane z ekspansją zagraniczną finansujemy samodzielnie.

Pozycja województwa śląskiego w rankingach innowacyjności jest złożona i zależy od konkretnych kryteriów oceny. Najnowszy raport „Regional Innovation Scoreboard 2025” przyznał naszemu regionowi ranking Wschodzący Innowator +. Wśród

wszystkich regionów Europy zajmujemy 194 miejsce. W Polsce wyprzedzają nas regiony: stołeczny, małopolski, pomorski, dolnośląski oraz podkarpacki. Tempo wzrostu nie rozczarowuje — innowacje przyspieszają i to zarówno, gdy bierzemy pod uwagę zmiany wieloletnie (3 miejsce w Polsce wraz z zachodniopomorskim), jak i krótkoterminowe (1 miejsce wraz z podkarpackim).

Wyniki świadczą o tym, że inwestowanie w projekty podobne do tych, które tworzy 3D Estate, a także prace B+R zdecydowanie się opłaca. Wyzwaniem jest natomiast komercjalizacja innowacji oraz ich wprowadzanie przez MŚP.



Dlaczego MŚP płyną szybciej niż tankowce?

Śląskie jako region innowacji, zielonych technologii i ośrodek wiedzy to nie jest marzenie, ale rzeczywistość, do której musimy dążyć. Przedsiębiorstwa powinny już teraz myśleć o tym, że mogą w przyszłości zostać wykluczone z łańcuchów dostaw. Rosnące koszty energii także wskazują kierunek, w którym powinniśmy podążać. Wszyscy już zdajemy sobie także sprawę z wpływu zanieczyszczeń na nasze zdrowie.

— Sytuacja przypomina żeglugę — mówi **Elżbieta Kabelis, Zastępca Dyrektora ŚCP**. — Mikroprzedsiębiorstwa oraz średnie i małe firmy chcą się zmieniać. Mają pomysły i bardzo intensywnie poszukują źródeł finansowania. Nie zawsze myślą o innowacjach produktowych, które byłyby przez nas najbardziej oczekiwane, ale wprowadzanie cyfrowych rozwiązań czy projektowania ekologicznego przebiega bardzo sprawnie. OZE jest już powszechnie aprobowane, większy problem sprawia przedsiębiorcom wprowadzenie Gospodarki o Obiegu Zamkniętym. Natomiast przedsiębiorstwa okołogórnictwa, te duże, są jak tankowce, mają ogromną siłę, ale wolno zmieniają kurs i jeszcze nie czują, że nadszedł czas. A to bardzo niebezpieczne zarówno dla nich, jak i całego regionu. Powinny

wykorzystywać środki unijne, póki mamy do nich dostęp. Wprowadzenie zmian w takim przedsiębiorstwie wiąże się z wysokimi kosztami i ryzykiem technologicznym, ale FST miał ofertę skierowaną specjalnie dla nich.

Gdzie przedsiębiorcy znajdą 1,4 miliarda złotych?

W ramach nowoczesnej gospodarki można uzyskać dotację na projekty badawczo-rozwojowe związane z inteligentnymi specjalizacjami województwa śląskiego (energetyka, medycyna, technologie informacyjne i komunikacyjne, zielona gospodarka, przemysły wschodzące). Transformacja regionu pozwala przystosować się firmom do zmian, które następują. W dotychczasowych naborach wspieraliśmy rzemieślników, zagospodarowanie terenów poprzemysłowych, a także pomagaliśmy MŚP w inwestycjach i rozwoju.

— Mamy w tej perspektywie finansowej rekordowe środki, bo 3,5 miliarda złotych — informuje **Krzysztof Lorenc, Zastępca Dyrektora ŚCP**. — Podpisaliśmy do tej pory 441 umów i wypłaciliśmy ponad 580 milionów złotych. W dwóch naborach w 2025 roku firmy złożyły łącznie 1148 wniosków na kwotę 1,8 mld zł. Jeden z naborów — Wsparcie rozwoju działalności rzemieślniczej — został już

rozstrzygnięty, 234 przedsiębiorców wkrótce rozpocznie realizację projektów. Drugi — Mezo-inwestycje w MŚP — zostanie rozstrzygnięty wiosną, więc realizacja projektów również rozpocznie się w przyszłym roku. Pozostało jeszcze 1,4 miliarda złotych na potrzeby firm.

W pierwszych dniach 2026 roku warto sprawdzić aktualizację harmonogramu naborów lub zadzwonić do ŚCP. Dużym zainteresowaniem cieszy się planowany konkurs Przemysł czasu wolnego, który będzie polegał na zagospodarowaniu terenów i obiektów poprzemysłowych, zdegradowanych i zdegradowanych. Będzie tam można realizować usługi związane z czasem wolnym oraz turystyką postindustrialną. Chcemy wykorzystać atuty szlaku techniki industrialnej, szlaku „Śląskie Smaki”, a także wydarzeń, które odbywają się w regionie.

Transformacja Śląskiego to proces kosztowny i wymagający, ale ogromne środki unijne, potencjał oraz zaangażowanie większości przedsiębiorstw wskazują, że Śląskie nie tylko jest gotowe, ale już aktywnie kreuje swoją nową, zieloną i cyfrową przyszłość.

www.scp-slask.pl

XVII Forum Stali Nierdzewnych

15 stycznia 2026, Muzeum Hutnictwa w Chorzowie

Będzie się kuło...



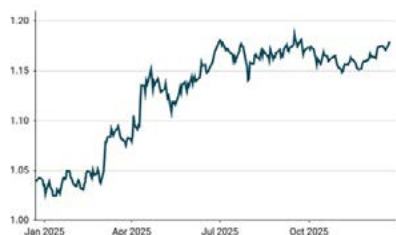
www.forum-stali-nierdzewnych.com

Po burzy zawsze wychodzi słońce. Co może kształtować zmienność na rynku walutowym w 2026 roku?

Rok 2025 był pełen wrażeń, także na rynku finansowym – nie dość powiedzieć, że pierwsza jego połowa była dla dolara najgorsza od 1973 r. i czasów zawieszenia wymienialności amerykańskiej waluty na złoto. Niepewność istotnie spadła, wiele znaków zapytania nie zostało jednak rozwianych. Czemu inwestorzy przypatrywać będą się w 2026 r.?

Pierwsze miesiące 2025 r. zdominował temat awizowanych przez prezydenta Trumpa ceł. W ciągu kilku tygodni ich średnia stawka wzrosła ponad 10-krotnie, sięgając najwyższych poziomów od lat 30. XX w., kiedy doszło do największego kryzysu gospodarczego w historii kapitalizmu. Szereg porozumień handlowych pozwolił na istotne obniżenie stawek (z okolic 28% po kwietniowym „dniu wyzwolenia” do ok. 18% obecnie), wątpliwości nie budzi jednak stwierdzenie, że zasady gry w globalnym handlu uległy znacznej zmianie

Wykres 1: Kurs EUR/USD (2025)



Źródło: Bloomberg, 23.12.2025

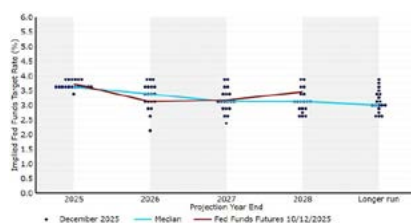
Z dużym zainteresowaniem obserwowaliśmy także swego rodzaju erozję amerykańskiego instytucjonalizmu – fundamentu stojącego za centralną pozycją dolara w globalnym systemie walutowym. Szczególnie zaniepokojenie wzbudziły w nas działania Donalda Trumpa podważające niezależność Rezerwy Federalnej, w tym próby zwolnienia, czy też zdyskredytowania, jednej z decydek Komitetu ds. Operacji Otwartego Rynku (FOMC), Lisy Cook. 21 stycznia obie strony staną przed Sądem Najwyższym – wyrok w tej sprawie określi granice ingerencji prezydenta w funkcjonowanie Fedu.

Dla samej Rezerwy Federalnej nadchodzące miesiące będą okresem wyjątkowo intensywnym także z innych względów. Od stycznia do FOMC dołączy czworo nowych członków. Wydaje się, że może to przełożyć się na nieco bardziej jastrzębią stronę (tj. w dużym uproszczeniu – mniej dynamicznych cięć), szczególnie że na decyzje ws.

polityki monetarnej wpływu nie będzie miał już Austan Goolsbee, jeden z najbardziej gofębno nastawionych członków Komitetu, który nacisk kładł przede wszystkim na sytuację na rynku pracy.

W maju swoją kadencję kończy prezes Jerome Powell. Faworytem do objęcia stołka prezesa Fedu pozostaje Kevin Hassett, zgodnie z wycenami portali predykcyjnych, po piątach depczą mu jednak zarówno Kevin Warsh, jak i Christopher Waller. Niezależnie od finalnej decyzji prezydenta Trumpa – bo to on zdecyduje, kto przejmie schedę po Powellu – możemy być przekonani, że nowy lider najważniejszego ze światowych banków centralnych będzie usposobiony gofębno i będzie optował za bardziej dynamicznymi cięciami stóp procentowych, aniżeli sugerowałby konsensus w Komitecie. Nie uważamy przy tym żeby miało to przesadnie duże znaczenie dla samej ścieżki stóp.

Wykres 2: Dot Plot - projekcja stóp procentowych FOMC (2025 - 2028+)

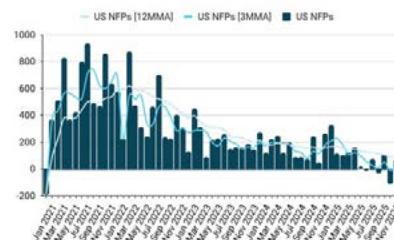


Źródło: LSEG, 23.12.2025

Przychylamy się do prezentowanego przez rynek poglądu, że Rezerwa Federalna zdecyduje się w 2026 r. na nieco więcej niż jedno cięcie zarysowywane w ostatnim dot plocie (projekcji stóp procentowych poszczególnych członków Komitetu). Skala ruchów będzie jednak, rzecz jasna, zależna od napływających danych, szczególnie od kondycji rynku pracy. Ostatnie odczyty sugerują, że rozluźnienie nie tylko trwa, ale utrzymuje się już od jakiegoś czasu. Listopadowy raport NFP (non-farm payrolls) był rozczarowujący. Trzymiesięczna średnia krocząca przyrostu miejsc pracy wyniosła

zaledwie 22 tys. – zbyt mało, by nadażyć za wzrostem siły roboczej. Nie widzimy natomiast wzrostu zwolnień. Liczba wstępnych deklaracji bezrobocia od września wręcz spadła, co sugeruje, że gospodarka jest zawieszona w stanie „low hire, low fire”.

Wykres 3: NFP - liczba nowych wakatów na amerykańskim rynku pracy (2022 - 2025)

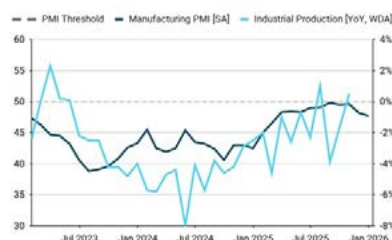


Źródło: Bloomberg, 23.12.2025

Mimo rosnącego niepokoju w kontekście sytuacji na rynku pracy, wzrost gospodarczy za Oceanem utrzymuje się na imponujących poziomach. Choć spodziewamy się jego spowolnienia, perspektywy dla amerykańskiej gospodarki wciąż uważamy za stosunkowo dobre i nie sądzimy, że koniunktura istotnie ucierpi na cłach. Fed w grudniu znacznie podniósł prognozę wzrostu na 2026 r. (z 1,8% do 2,3%), co Powell uzasadnił częściowo utrzymującym się wydatkom na centra danych. Ryzyko stanowią ochłodzenie na rynku pracy, podniesione rentowności obligacji skarbowych i możliwy spadek inwestycji w AI.

Ożywienia wyczekiwać będziemy za to w Niemczech. Jego skala i tempo może mieć fundamentalny wpływ na kształtowanie się krajobrazu gospodarczego na całym Starym Kontynencie, w tym także w Polsce. Ogłoszony w marcu ubiegłego roku przez kanclerza Scholza plan olbrzymiej stymulacji fiskalnej powinien w najbliższym czasie coraz silniej wspierać europejską koniunkturę. Inwestycje mają dotyczyć przede wszystkim sektora infrastrukturalnego, co powinno ożywić nieco zastały sektor przemysłowy.

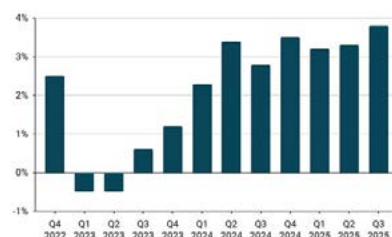
Wykres 4: Wskaźnik PMI dla sektora przemysłowego i produkcja przemysłowa w Niemczech (2023 - 2025)



Źródło: Bloomberg, 23.12.2025

Niezależnie od sytuacji za zachodnią granicą spodziewamy się podtrzymania dość imponującego tempa wzrostu nad Wisłą. Dynamika PKB prawdopodobnie wzrośnie w 2025 r. do ok. 3,5% i utrzyma się na podobnym poziomie w kolejnym. Warto nadmienić, że silna aktywność gospodarcza i aprecjacja złotego w ostatnich latach pozwoliły Polsce na znalezienie się wśród dwudziestu największych gospodarek świata, a jej PKB per capita (według parytetu siły nabywczej) przekroczył w 2025 r. ten w Japonii. Sukces Polski zaczyna być globalnie zauważany, a polskie akcje były w ostatnich miesiącach jednymi z najlepiej radzących sobie na świecie.

Wykres 5: Dynamika PKB Polski [r/r, NSA] (2022 - 2025)



Źródło: Bloomberg, 23.12.2025

Niemniej, wciąż bacznie monitorujemy sytuację na rynku pracy, gdzie następuje swego rodzaju ochłodzenie. Na pierwszy plan w ostatnich miesiącach wysunęła się także polityka fiskalna – istotny wzrost

polskiego deficytu (ok. 7% PKB, drugi najwyższy wynik w UE) odnotowały dwie z trzech najważniejszych agencji ratingowych (Fitch i Moody's), które zdecydowały się na obniżenie oceny perspektyw ratingu Polski ze stabilnej na negatywną.

Z racji na pogorszenie warunków na rynku pracy, znaczny spadek inflacji oraz redukcję ryzyk proinflacyjnych, stopy procentowe cięła Rada Polityki Pieniężnej. 175 pb. obniżek, które odnotowaliśmy w tym roku, to naszym zdaniem nie koniec rozluźniania polityki monetarnej. Oczekujemy co najmniej kolejnych 50 pb. (dwa standardowe cięcia), przy czym jesteśmy zdania, że początek roku przyniesie pauzę – przede wszystkim ze względu na chęć decydentów do obserwacji efektów już poczynionych działań, ale także z racji na dość wysoki odczyt listopadowej dynamiki płac.

Wykres 6: Inflacja CPI i wzrost płac w Polsce [r/r, NSA] (2020 - 2025)



Źródło: Bloomberg, 23.12.2025

Na tapet powróci również prawdopodobnie kwestia potencjalnego zawieszenia broni między Rosją a Ukrainą, której prawdopodobieństwo implikowane na podstawie wycen na portalu predykcyjnym Polymarket wynosi ok. 50%. Termin i kształt potencjalnego porozumienia może mieć niezaniebawalny wpływ na sentyment do ryzyka, szczególnie w regionie CEE, a także odcisnąć piętno na cenach ropy naftowej. Nie można jednak oczywiście wykluczyć eskalacji oraz kolejnych rosyjskich działań wymierzonych w kraje centralnej i wschodniej Europy.

W obliczu powyższych oczekujemy dalszej deprecjacji dolara oraz nadal silnego złotego. Kluczowe dla ruchów na rynku

walutowym powinny być zakres oraz tempo cięć stóp procentowych Fedu, skala erozji amerykańskiego instytucjonalizmu oraz rekonwalescencja niemieckiej gospodarki. Lokalnie uwaga skupi się na zmianach w polityce monetarnej RPP oraz ekstensywności polityki fiskalnej. Niepomijalne są rzecz jasna ciągle ewoluujące ryzyka geopolityczne, które również mogą odbić się na kursach walutowych.

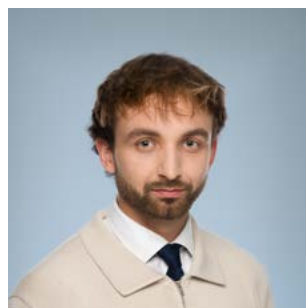
Zainteresowanych losami rynku zapraszamy na Tygodniowy Przegląd Walutowy Ebury. Prelekcje odbywają się co poniedziałek o godz. 10:00 i trwają 25-30 minut. Spotkania stanowią pigułkę wiedzy z pogranicza świata makroekonomii, geopolityki oraz rynków finansowych.

Rejestracja, a co za tym idzie - uczestnictwo - jest całkowicie darmowe. Na spotkania możecie Państwo zapisać się za pomocą poniższego kodu QR:



Ebury, założone w 2009 r. przez Juana Lobato i Salvadora Garcíę, to wiodący globalny fintech, który wspiera firmy w handlu i rozwoju na arenie międzynarodowej. Oferuje kompleksowy pakiet produktów, w tym płatności międzynarodowe i odbiór należności, zarządzanie ryzykiem walutowym i finansowanie handlu. Zatrudnia ponad 1600 pracowników w 43 oddziałach, biurach i spółkach zależnych w 29 krajach i jest jedną z najszybciej rozwijających się firm w sektorze finansowym. W roku obrotowym 2023 zrealizowało transakcje o wartości ponad 29,7 mld euro.

Ebury Biznes bez granic



Michał Jóźwiak – członek zespołu analitycznego Ebury, wielokrotnie nagradzanego za trafność prognoz walutowych i regularnie zajmującego wysokie miejsca w prestiżowych rankingach Bloomberg. Zakres jego ekspertyzy poza największymi gospodarkami obejmuje szereg rynków wschodzących na trzech kontynentach. Jego komentarze z pogranicza świata makroekonomii, finansów oraz geopolityki znajdują uznanie zarówno w Polsce (m.in. Puls Biznesu, Business Insider i Gazeta Wyborcza), jak i za granicą (m.in. The New York Times, Bloomberg czy The Guardian).

Gwarancja Investmax z regwarancją EFI



Investmax z regwarancją Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego ze środków Programu InvestEU jest gwarancją spłaty kredytu, która stanowi pomoc publiczną.

Odbiorca: Przedsiębiorca z sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

Podstawowe parametry gwarancji dla mikroprzedsiębiorców w zakresie mikrofinansowania*:

- zakres gwarancji: **80 proc.** kwoty kapitału kredytu
- maksymalna kwota gwarancji: **172 660 zł**
- maksymalne okresy gwarancji:
 - **51 miesięcy** (kredyt obrotowy odnawialny lub nieodnawialny)
 - **123 miesiące** (kredyt inwestycyjny)
- minimalny okres kredytowania: **3 miesiące**
- forma pomocy: **pomoc publiczna** (GBER, sekcja 16)
- opłata prowizyjna z tytułu gwarancji: **brak**
- zabezpieczenie gwarancji: **weksel in blanco**

Podstawowe parametry gwarancji dla mikro, małych i średnich przedsiębiorców**:

- zakres gwarancji: **80 proc.** kwoty kapitału kredytu
- maksymalna kwota gwarancji: **6 906 400 zł**
- maksymalne okresy gwarancji:
 - **51 miesięcy** (kredyt obrotowy odnawialny lub nieodnawialny)
 - **123 miesiące** (kredyt inwestycyjny)
- minimalny okres kredytowania: **12 miesięcy**
- forma pomocy: **pomoc publiczna** (GBER, sekcja 16)
- opłata prowizyjna z tytułu gwarancji: **0,3 proc.** kwoty gwarancji
- zabezpieczenie gwarancji: **weksel in blanco**

* instrument mikrofinansowy – forma wsparcia kierowana wyłącznie do mikroprzedsiębiorców, gdy kwota kredytu udzielonego mikroprzedsiębiorcy nie przekracza 215 825 zł

** instrument wsparcia MŚP - forma wsparcia kierowana do przedsiębiorców z sektora MŚP (w tym mikroprzedsiębiorców), gdy kwota udzielonego kredytu nie przekracza 8 633 000 zł

JAK OTRZYMAĆ GWARANCJĘ:



Przedsiębiorca

- wniosek o udzielenie gwarancji

Bank kredytujący

- podjęcie decyzji o objęciu kredytu gwarancją BGK

Korzyści dla przedsiębiorcy:

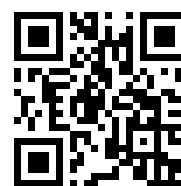
- korzystniejsze od standardowych warunki finansowania w banku kredytującym (transfer korzyści np.: obniżenie prowizji lub marży, wydłużenie okresu kredytowania itd.)
- wszystkie formalności związane z udzieleniem kredytu i gwarancji realizowane w jednym miejscu (banku kredytującym)
- oszczędność środków - niski koszt lub brak kosztu zabezpieczenia kredytu gwarancją BGK
- ograniczony katalog innych zabezpieczeń kredytu (weksel własny, pełnomocnictwo do rachunku, poręczenie osoby trzeciej), przy zastosowaniu gwarancji BGK
- elastyczność w dysponowaniu własnym majątkiem (brak konieczności wykorzystywania jako zabezpieczenie finansowania)
- dostęp do kredytu dla przedsiębiorców, którzy nie dysponują wolnymi limitami pomocowymi (gwarancja Investmax nie konsumuje limitu pomocy de minimis)
- brak wykluczeń sektorowych charakterystycznych dla pomocy de minimis, w tym możliwości objęcia wsparciem rolników i przetwórców rolno-spożywczych
- produkt o zasięgu powszechnym dla MŚP bez dodatkowych kryteriów dostępu określających preferowaną branżę



Po więcej informacji
o gwarancji Investmax
zapraszamy na stronę:



Gwarancja Investmax



www.bgk.pl

Krajowy System e-Faktur

– przygotowanie do wdrożenia KSEF

Krajowy System e-Faktur zacznie obowiązywać obligatoryjnie od 1 lutego 2026 roku. Podatnicy i organy KAS przygotowują się do jego wdrożenia. Ministerstwo Finansów podejmuje szereg akcji informacyjnych i szkoleniowych dotyczących wdrożenia KSEF. Od października 2025 r. organizowane są m.in. szkolenia dla przedsiębiorców stacjonarne i online w ramach spotkań „Środy z KseF”.



„Środy z KSEF” to cykl bezpłatnych szkoleń, podczas których przekazywane są podstawowe informacje o funkcjonowaniu KSEF oraz praktyczne aspekty korzystania z Krajowego Systemu e-Faktur. Uczestnicząc w szkoleniach można uzyskać praktyczną wiedzę o KseF, zapoznać się z obsługą bezpłatnych narzędzi KseF.

Szkolenia podzielone są na bloki tematyczne, takie jak: Podstawowe informacje o KseF, Uwierzytelnienie i autoryzacja w KseF oraz nadawanie uprawnień, Wystawianie i otrzymywanie faktur w KseF, Moduł Certyfikatów i Uprawnień MCU, Nadawanie uprawnień oraz wystawianie faktur w KseF przez JST i Grupy VAT oraz rolników ryczałtowych, Bezpłatne narzędzia KseF – Aplikacja Mobilna KseF, Aplikacja Podatnika KseF i e-mikrofirma powiązana z KseF oraz dodatkowe funkcjonalności KseF.

Warto więc już dzisiaj rozpocząć przygotowania do KSEF, poprzez zdobycie odpowiedniej wiedzy na ten temat oraz uzyskanie uprawnień do działania w KSEF i wybór narzędzi do autoryzacji działań w KSEF.

KSEF obejmie swoim działaniem każdego przedsiębiorcę, który jest podatnikiem podatku od towarów i usług.

Czym jest KSEF?

KSEF czyli Krajowy System e-Faktur to system teleinformatyczny, służący do wystawiania, otrzymywania, przekazywania i przechowywania e-faktur, do nadawania

fakturze unikatowego numeru KSEF, do nadawania, odbierania i zmiany uprawnień do korzystania z KSEF, do uwierzytelnienia się w systemie, weryfikacji uprawnień do KSEF, do wystawiania faktur w trybach niedostępności systemu (tryb pracy offline²⁴, offline niedostępność systemu, offline awaria systemu).

Kto będzie korzystał z KSEF?

Na pewno, z KSEF będzie korzystał: podatnik – podmiot posiadający numer NIP, podmioty wskazane przez podatnika, osoba fizyczna wskazana w zawiadomieniu ZAW-FA przez podatnika, oraz inne podmioty niż wymienione powyżej, wskazane przez osoby fizyczne korzystające z KseF, jeżeli prawo do wskazywania innego podmiotu wynika z uprawnień nadanych tym osobom fizycznym. Wskazane osoby/ podmioty mogą korzystać z KseF jeżeli uwierzytelnia się w sposób określony w rozporządzeniu w sprawie korzystania z Krajowego Systemu e-Faktur.

Czym jest faktura ustrukturyzowana, tzw. e-faktura?

To faktura wystawiona przy użyciu Krajowego Systemu e-Faktur, która posiada przydzielony numer identyfikujący tę fakturę w tym systemie (art. 2, pkt 32 a ustawy o podatku od towarów i usług). Faktura ustrukturyzowana jest dokumentem w formie elektronicznej w formacie XML wystawionym z oprogramowania według wzoru (formatu), z nadanym numerem KseF.

Wzór e-Faktury posiada określony format i strukturę, składającą się z elementów zaimplementowanych w oprogramowaniu do wystawiania faktur. Podatnik nie pobiera jej do samodzielnej instalacji czy bezpośredniego wypełnienia. Faktura ustrukturyzowana nie jest załącznikiem do e-maila, np. wysłanym w formacie PDF, natomiast jest pobierana przez kontrahenta z centralnej bazy MF (KseF). Faktura ustrukturyzowana będzie przechowywana i archiwizowana w KseF przez 10 lat.

25 czerwca 2025 r. opublikowana została w Centralnym Repozytorium Wzorów Dokumentów Elektronicznych na ePUAP struktura logiczna FA(3), czyli wzór e-faktury, który będzie obowiązywał do 1 lutego 2026 r. Od tej daty struktura logiczna FA(3) zastąpi obecnie obowiązującą strukturę logiczną FA(2). Kluczową zmianą struktury logicznej FA(3) jest dodanie elementu „Załącznik” pozwalającego (po dokonaniu zgłoszenia w e-Urzędzie Skarbowym), na przesyłanie wraz z fakturą danych zawartych w załączniku. W istocie dodanie wężła załącznik do wzorca struktury logicznej obowiązującego od 1 lutego 2026 r. Pozwoli na przesyłanie w KSEF faktur i załączników do nich, które dokumentować będą sprzedaż mediów, usług telekomunikacyjnych i innych „zbiorczych”, czyli w szczególności tych faktur, które charakteryzują się złożonymi danymi m.in. w zakresie ceny jednostkowej, miary i ilości.

Jakie są sposoby nadawania uprawnień do KSEF?

Nadawanie, zmiana lub odbieranie uprawnień do korzystania z Krajowego Systemu e-Faktur: dokonywane jest za pomocą oprogramowania interfejsowego i następuje z zastosowaniem specyfikacji tego oprogramowania interfejsowego, po weryfikacji posiadanych uprawnień.

Pierwszym i podstawowym sposobem nadawania uprawnień jest elektroniczne nadawanie uprawnień, tj. za pomocą odpowiednio dostosowanego oprogramowania księgowego zintegrowanego z API KseF.

Elektronicznie będzie można nadać uprawnienie, z poziomu aplikacji webowej

udostępnionej przez Ministerstwo Finansów – Aplikacja Podatnika KseF (Aplikacja ta będzie dostępna w wersji produkcyjnej od 1 lutego 2026 r., na stronie Portalu Podatkowego/ Bezpłatne narzędzia KseF; (<https://ksef.podatki.gov.pl/aplikacja-podatnika-ksef-i-inne-narzedzia/>).

Obecnie Ministerstwo Finansów udostępniło narzędzie, które już dzisiaj daje możliwość nadawania uprawnień elektronicznie. Narzędziem tym jest Moduł Certyfikatów i Uprawnień (MCU), który od 1 lutego 2025 r. będzie częścią Aplikacji Podatnika KSEF 2.0. Moduł Certyfikatów i Uprawnień jest jednym z elementów Krajowego Systemu e-Faktur i służy on do: nadawania uprawnień użytkownikom systemu KseF 2.0, oraz do składania wniosków o wydanie certyfikatu KseF oraz ich pobierania.

Drugim sposobem nadawania uprawnień jest sposób dodatkowy, uzupełniający – papierowy. Nadawania w ten sposób uprawnień odbywa się za pomocą zawiadomienia ZAW-FA składanego do urzędu skarbowego. Ten sposób nadawania uprawnień dotyczy wyłącznie podatników lub podmiotów niebędących osobami fizycznymi oraz w przypadku organów egzekucyjnych.

W zawiadomieniu ZAW-FA wskazywana jest/ wyznaczana jest jedna osoba fizyczna, która będzie zarządzać uprawnieniami elektronicznie w systemie (wzór zawiadomienia ZAW-FA dostępny jest na stronie: <https://www.podatki.gov.pl/vat/formularze-do-druku-vat/>).

Kto składa zawiadomienie ZAW-FA?

Za pośrednictwem ZAW-FA w ramach jednego kontekstu (NIP) może być uprawniona jedna osoba fizyczna – dalsze uprawnienia w ramach tego kontekstu są nadawane drogą elektroniczną. Należy pamiętać, że złożenie kolejnego ZAW-FA odwołuje uprawnienie wynikające z poprzedniego zgłoszenia. Członkowie grup VAT, jednostki podrzędnej JST oraz zakłady (oddziały) osoby prawnej bądź innej wyodrębnionej jednostki wewnętrznej podatnika nie składają zawiadomień ZAW-FA.

Funkcjonalności Krajowego Systemu e-Faktur są przystępne, działają intuicyjnie. Jednak niezbędne jest pozyskanie odpowiedniej wiedzy w tym zakresie już dzisiaj. Zachęcam do poznania Krajowego Systemu e-Faktur, przez co KSEF stanie się bliski każdemu, kto będzie z niego korzystał od 2026 roku.



Anna Walter

Naczelnik Wydziału
Podatku od Towarów i Usług IOV
Izba Administracji Skarbowej
w Katowicach



Krajowa Administracja
Skarbowa

Izba Administracji Skarbowej
w Katowicach

FAKTO.RING

Z LIMITEM DO 5 000 000 ZŁ

Gotówka z faktur od razu w obrocie.

Wtedy, gdy jej potrzebujesz.

- Realizuj kontrakty **bez przestojów**
- Rozwijaj się szybciej, **inwestuj**, gdy pojawia się okazja
- Zyskaj **płynność** w firmie. I spokój w głowie.



smeo.

WSZYSTKO ZAŁATWISZ ONLINE, Z DOWOLNEGO MIEJSCA!



Reforma Państwowej Inspekcji Pracy.

Natychmiastowa zmiana umów B2B w etat?

Projekt nowelizacji ustawy o PIP przewiduje znaczące rozszerzenie uprawnień inspektorów w zakresie kwalifikowania współpracy jako stosunku pracy. Dla przedsiębiorców może to oznaczać nowe wyzwania prawne, podatkowe i organizacyjne, dlatego w artykule omawiam możliwe skutki zmian oraz działania, które warto rozważyć.

Modele współpracy oparte na umowach cywilnoprawnych, w tym kontraktach B2B, są dziś powszechne – szczególnie w branży IT, technologicznej i usługowej. Dają firmom elastyczność, a wykonawcom swobodę działania. Projektowane zmiany w prawie mogą jednak postawić pod znakiem zapytania stabilność tego podejścia.

Nowe uprawnienia PIP – rewolucja w ocenie współpracy

Najdalej idącą propozycją jest przyznanie inspektorom PIP prawa do wydawania decyzji administracyjnych, w których uznają, że współpraca oparta na B2B spełnia cechy stosunku pracy. To odejście od obecnego modelu, w którym o takich kwestiach rozstrzyga sąd.

Inspektor – zgodnie z założeniami projektu – miałby analizować procesy i sposób wykonywania poleceń. Występowanie podporządkowania, stałości obowiązków, osobistego świadczenia usług czy braku swobody, co do miejsca i czasu prac, mogłyby sugerować występowanie stosunku pracy.

Projekt przewiduje, że decyzja o przekształceniu umów miałaby skutek natychmiastowy, a odwołanie nie wstrzymywałoby jej wykonania. To oznacza konieczność szybkiego wdrożenia obowiązków wynikających z prawa pracy – także wtedy, gdy przedsiębiorca uważa decyzję za błędną.

Możliwe konsekwencje dla przedsiębiorców

Dla przedsiębiorców działających w oparciu o współpracę B2B, projekt niesie szereg

potencjalnych konsekwencji. Najbardziej oczywiste dotyczą finansów – przekwalifikowanie mogłoby skutkować koniecznością zapłaty zaległych składek ZUS i podatków, a także roszczeń kontraktorów o świadczenia pracownicze.

Drugim obszarem są procesy HR. Jeżeli relacja faktycznie przypomina stosunek pracy, projektowana regulacja mogłaby wymusić dostosowanie dokumentacji, sposobu delegowania zadań oraz rozliczeń. To szczególne wyzwanie dla firm, które latami budowały kulturę organizacyjną na autonomii wykonawców.

Pojawia się również element ryzyka operacyjnego. Skutek natychmiastowy decyzji mógłby prowadzić do reorganizacji projektów, zmiany harmonogramów i dostosowania procesów kadrowych z dnia na dzień.

Nie można pominąć także wpływu na relacje w zespołach – część specjalistów wybiera B2B ze względu na swobodę działania, dlatego potencjalne ograniczenie elastyczności może negatywnie wpłynąć na ich zaangażowanie.

Nie warto czekać – zmiany wymagają wcześniejszego przygotowania

Choć projekt jest na etapie legislacyjnym i może ulec zmianom, przedsiębiorcy – szczególnie z branż intensywnie korzystających z B2B – powinni rozważyć działania prewencyjne.

Pierwszym krokiem jest audyt umów i rzeczywistego modelu współpracy. Warto sprawdzić, czy sposób zarządzania zadaniami, raportowania projekt komunikacji nie przypomina relacji pracowniczej.

Jeśli tak – konieczne może być wprowadzenie zmian organizacyjnych lub korekty dokumentów.

Drugim krokiem jest uporządkowanie procesów HR. Dokumentacja, narzędzia i praktyki powinny być spójne z charakterem współpracy.

Warto również przygotować procedurę działania na wypadek decyzji inspekcji, obejmującą zarówno formalne odwołania, jak i zabezpieczenia finansowe oraz organizacyjne. Takie działania mogą pomóc ograniczyć skutki ewentualnych zmian w prawie.

Podsumowanie

Projekt reformy PIP pokazuje wyraźny kierunek, w którym zmierzają prace legislacyjne. Większa skuteczność kontroli, szybsze reakcje inspekcji oraz silniejszy nacisk na ocenę modelu współpracy. Dla firm, które opierają działalność na kontraktach B2B, to moment, w którym warto zacząć analizować swoje procesy, aby nie zostać zaskoczonym zmianami w ostatniej chwili.

Wczesne przygotowanie, audyt dokumentów i przejrzyste zasady współpracy mogą pomóc ograniczyć ryzyka i zachować ciągłość działania, niezależnie od tego, jaki kształt przyjmą ostateczne przepisy.

Patrycja Wanat

Radca Prawny

Kancelaria Sawaryn i Partnerzy

www.sawaryn.com



AUTORYZOWANY DYSTRYBUTOR

ORLEN
OIL

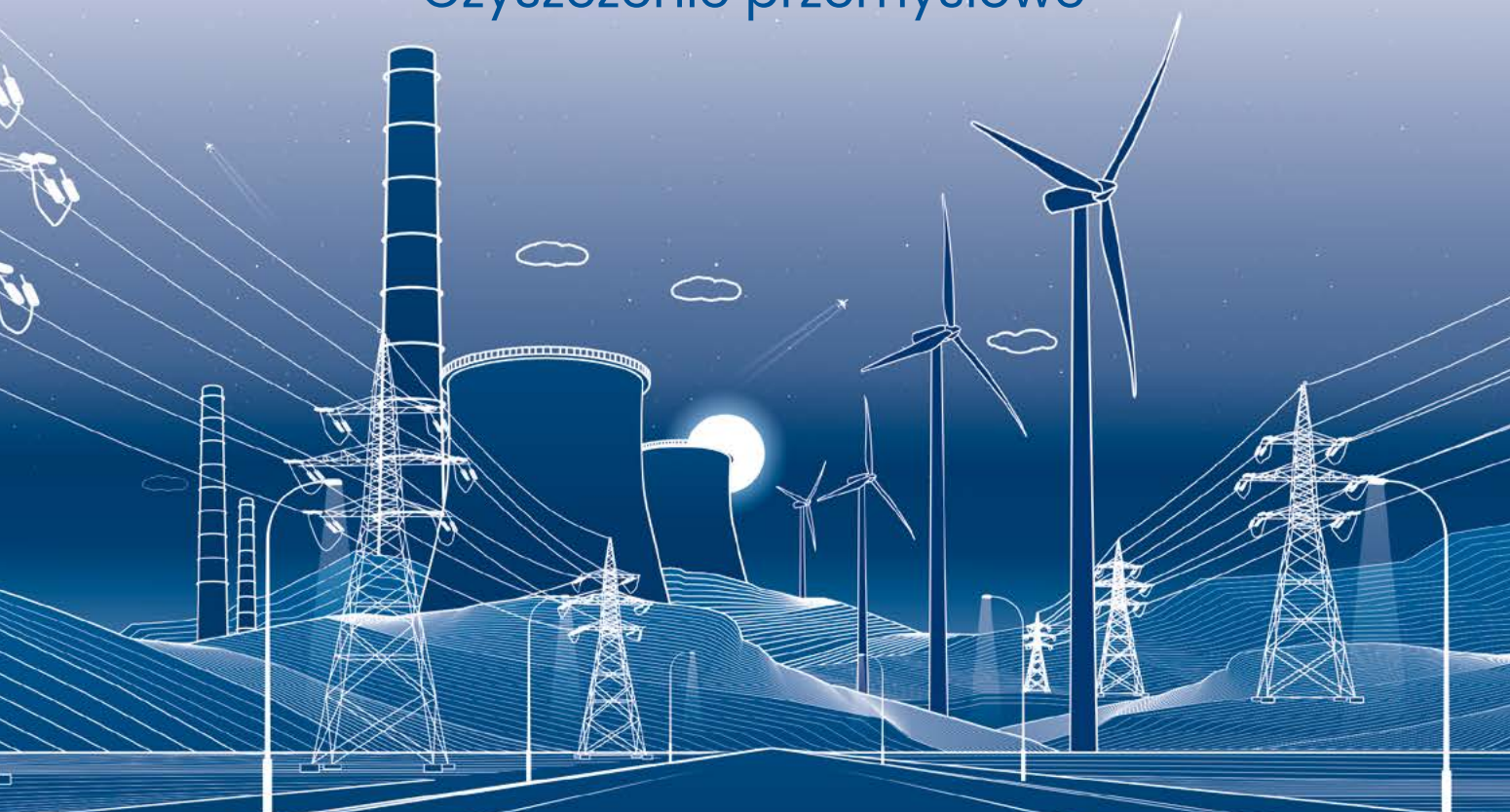


Diagnostyka środków smarnych
i cieczy elektroizolacyjnych

Usługi smarownicze i niezawodnościowe

Dostawy środków smarnych

Czyszczenie przemysłowe



FS 534337 EMS 534333 OHS 544208



AB 1564



Industrie Service
WHG
EQ 2247480



LBU - 297



Pracownia
diagnostyki
i smarowania
maszyn
i urządzeń
mechanicznych
i elektrycznych
w Warszawie



Certified Lubrication Specialist



Certificate issued by STLE



Society of Tribologists
and Lubrication Engineers



Nie kupuj „włoskiej” torebki

W epoce nieograniczonej dostępności towarów z całego świata, przed zbliżającym się szczytem zakupowym związanym ze świętami Bożego Narodzenia chciałbym zwrócić uwagę i przestrzec przed powszechną działalnością przestępczą, jaką jest produkcja i wprowadzanie na rynek towarów podrobionych, zarówno w kontekście nanoszenia cudzych, renomowanych znaków towarowych, jak i podrabianych wzorów przemysłowych (designu), czyli praw własności intelektualnej (IP) rejestrowanych i chronionych przez urzędy patentowe różnych jurysdykcji. W niniejszym artykule przedstawię podstawy prawne działań celnych w zakresie IP, narzędzia i procedury stosowane przez organy celne, praktyczne wyzwania (w tym w erze handlu elektronicznego) oraz jasne, praktyczne wytyczne dla posiadaczy praw.



Ochrona celna IP

Jedną z metod ochrony własnych IP jest wnioskowanie o ochronę celną, w zabezpieczeniu przed importem towarów podrobionych spoza EU. Organy celne na całym świecie stanowią pierwszą linię obrony przed importem, eksportem i tranzytem podrobionych i pirackich towarów. Służby celne mają wyjątkowe uprawnienia na granicach: widzą fizyczne przesyłki przed wprowadzeniem (lub opuszczeniem) rynku, mogą zatrzymać lub skonfiskować podejrzane towary oraz mogą zakłócić łańcuchy dostaw naruszające prawo na długo przed tym, zanim podrobione produkty trafią do sklepów lub do konsumentów. Oprócz ochrony interesów handlowych posiadaczy praw, działania celne chronią konsumentów i bezpieczeństwo publiczne, na przykład w przypadku leków, albo części samochodowych oraz wspierają uczciwą konkurencję i pobór podatków.

Międzynarodowe ramy prawne

Praktyka celna znajduje się na styku zobowiązań międzynarodowych i procedur

krajowych, a posiadacze praw muszą poruszać się po obu tych obszarach. Porozumienie TRIPS (The Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) Światowej Organizacji Handlu (WTO),

w części III, art. 51–60 określa minimalne standardy dotyczące środków granicznych, wymagając od członków zapewnienia procedur umożliwiających posiadaczom praw IP wnioskowanie o podjęcie działań celnych przeciwko podrobionym towarom. Określa również zasady dotyczące dowodów i dostępnych środków zaradczych, pozostawiając państwom członkowskim elastyczność w zakresie wdrażania przepisów regionalnych i krajowych, np.:

- Unia Europejska (EU) - Rozporządzenie nr 608/2013 reguluje egzekwowanie praw własności intelektualnej przez organy celne w EU, określając procedury zatrzymania, komunikacji z posiadaczami praw oraz niszczenia lub zwalniania towarów.
- Stany Zjednoczone - United States Customs and Border Protection (CBP) prowadzi system elektronicznego

rejestrowania znaków towarowych i praw autorskich; CBP ma uprawnienia do zatrzymywania i konfiskaty towarów naruszających zarejestrowane prawa oraz publikuje roczne statystyki dotyczące konfiskat.

Podstawowe narzędzia celne

1. Rejestracja w urzędzie celnym

Wiele organów celnych oferuje system, w ramach którego właściciele praw własności intelektualnej rejestrują swoje prawa w urzędzie celnym. Rejestracja zazwyczaj umożliwia przyspieszenie przeglądu i skuteczniejsze egzekwowanie praw — na przykład pozwala służbom celnym zidentyfikować przesyłki, które odpowiadają zarejestrowanym opisom, i podjąć odpowiednie działania.

2. Ukierunkowanie i wykrywanie oparte na ryzyku

Organy celne wykorzystują profilowanie ryzyka (dane z manifestów, kody HS, sieć partnerów handlowych i dane wywiadowcze) oraz fizyczną kontrolę w celu wykrycia podejrzanych przesyłek. Ukierunkowanie jest w coraz większym stopniu wspierane przez zautomatyzowane systemy, zaawansowaną analitykę i współpracę z partnerami z sektora prywatnego.

3. Zatrzymanie, dochodzenie i konfiskata

W przypadku podejrzenia naruszenia praw własności intelektualnej służby celne podejmują zazwyczaj następujące kroki:

- zatrzymanie towarów do czasu rozpatrzenia sprawy (środek tymczasowy);
- powiadomienie posiadacza praw i umożliwienie mu przedstawienia dowodów naruszenia lub wystąpienia o podjęcie działań;
- zajęcie towarów, jeżeli naruszenie zostało stwierdzone na mocy prawa krajowego, i najczęściej ich zniszczenie lub zwolnienie pod pewnymi warunkami (np. po zapłaceniu odszkodowania lub podjęciu środków naprawczych).

Zasady dotyczące tego, czy organy celne działają z urzędu (z własnej inicjatywy), czy

tylko na wniosek posiadacza praw, różnią się w zależności od kraju i rodzaju własności intelektualnej — porozumienie TRIPS dopuszcza w tym zakresie pewną elastyczność.

4. Współpraca międzynarodowa i wymiana informacji

Agencje celne współpracują ze sobą (sieci WTO), z urzędami ds. własności intelektualnej, właścicielami znaków towarowych, organami ścigania, operatorami pocztowymi i platformami sektora prywatnego. Transgraniczna wymiana informacji i wspólne operacje zwiększają skuteczność działań a WTO i WIPO prowadzą programy i udostępniają narzędzia mające na celu wzmocnienie tej współpracy.

Środki zaradcze, usuwanie, kary

Po zajęciu towaru środki zaradcze są różne: powszechne jest niszczenie (zwłaszcza gdy istnieje zagrożenie dla bezpieczeństwa), czasami po uzyskaniu zgody właściciela praw. Niektóre krajowe jurysdykcje zezwalają na zwolnienie po zapłaceniu odszkodowania lub podjęciu środków naprawczych. Kary w postępowaniu cywilnym, jak i karnym dla producentów/przemysłowców zależą od prawa krajowego. TRIPS zachęca do stosowania procedur karnych i kar „w przypadkach umyślnego podrabiania znaków towarowych lub piractwa praw autorskich na skalę komercyjną”.

Ochrona importerów

Egzekwowanie przepisów celnych jest odpowiednio zrównoważone gwarancjami proceduralnymi, a rzetelny dla importerów (osób przejmujących towar) system wymaga niezwłocznego powiadomienia, możliwości zakwestionowania środków celnych oraz ograniczenia okresów zatrzymania. Właściciele praw wyłącznych natomiast muszą zazwyczaj przedstawić dowody własności i dowody podejrzanego naruszenia (próbki, faktury, dowody fotograficzne), przy czym TRIPS zawiera minimalne zasady dotyczące ciężaru i standardów dowodowych.

Praktyczne wyzwania i pojawiające się problemy

1. Problem małych przesyłek / handlu elektronicznego

Globalny wzrost liczby małych przesyłek (np. tysiące pojedynczych paczek z platform handlowych i sprzedawców bezpośrednich) stanowi obciążenie dla tradycyjnych modeli kontroli celnej. Wykrywanie podrabionych towarów ukrytych w milionach małych paczek wymaga nowych rozwiązań w zakresie wymiany danych, algorytmicznej analizy ryzyka, współpracy z operatorami pocztowymi i procesów usuwania produktów z platform handlowych.

2. *Przeładunek, ukrywanie i trasy handlowe*
Osoby naruszające prawo kierują towary przez porty stron trzecich, fałszując etykiety produktów, sfałszowane faktury lub stosując wprowadzające w błąd kody HS, aby uniknąć wykrycia. Rozwiązanie tego problemu wymaga lepszej analizy łańcucha dostaw, inteligentnych narzędzi analitycznych oraz koordynacji między organami celnymi w miejscu pochodzenia, tranzytu i przeznaczenia.

3. Ograniczenia zasobów i możliwości

Wiele administracji celnych — zwłaszcza w gospodarkach rozwijających się — nie dysponuje możliwościami kryminalistycznymi, prawnymi lub laboratoryjnymi niezbędnymi do oceny złożonych spraw dotyczących własności intelektualnej (np. farmaceutyków, oprogramowania na urządzeniach). Programy WTO i WIPO zapewniają szkolenia i narzędzia, ale nadal istnieją luki w zasobach.

4. Harmonizacja i niespójne standardy

Różnice w przepisach krajowych (np. sposób definiowania znaków towarowych, objęcie niektórych praw własności intelektualnej przepisami celnymi, progi karne a cywilne) powodują luki w egzekwowaniu prawa. Pomocne są międzynarodowe wytyczne (TRIPS i zestawy narzędzi WTO/WIPO), ale luki między jurysdykcjami nadal istnieją.

Kwestie polityczne i przyszłość

Równowaga między ułatwieniami w handlu a egzekwowaniem przepisów: nadmierne inwazyjne kontrole mogą spowolnić legalny handel; niezbędne jest ukierunkowanie działań na ryzyko i usprawnienie procedur. Handel elektroniczny i zarządzanie platformami transgranicznymi: skuteczne egzekwowanie praw własności intelektualnej będzie w coraz większym stopniu zależało od ściślejszej współpracy między organami celnymi, platformami handlowymi online i globalnymi systemami pocztowymi. Budowanie potencjału: dalsze inwestycje w umiejętności celników, laboratoria i systemy cyfrowe wspierane przez organizacje międzynarodowe pozostają kluczowe, zwłaszcza dla krajów rozwijających się. WTO i WIPO nadal opracowują zestawy narzędzi, szkolenia i wytyczne dotyczące najlepszych praktyk.

Najlepsze praktyki dla posiadaczy praw (praktyczna lista kontrolna)

1. Zarejestruj swoje prawa w urzędzie celnym, jeśli istnieje system rejestracji; aktualizuj rejestry i dołączaj przykładowe zdjęcia oraz kody produktów. Przyspiesza to identyfikację i zatrzymanie.
2. Podaj jasne opisy produktów i dowody: zdjęcia, cechy wyróżniające, listy marek;

w miarę możliwości określ klasy międzynarodowe/kody HS.

3. Aktywnie współpracuj z organami celnymi (szkolenia, wyznaczone punkty kontaktowe, systemy ostrzegania). Wiele agencji celnych prowadzi programy współpracy z posiadaczami praw.
4. Wykorzystaj dane i informacje rynkowe, aby pomóc organom celnym w identyfikacji podejrzanych przesyłek - dane dotyczące łańcucha dostaw, podejrzani dostawcy, szlaki handlowe.
5. Podejmuj działania uzupełniające — usuwanie platform, postępowania cywilne, skargi karne, jeśli to stosowne. Działania organów celnych są często pierwszym krokiem, a nie kompletnym rozwiązaniem.
6. Przygotuj strategię dotyczącą małych przesyłek — współpracuj z platformami handlowymi i operatorami pocztowymi oraz rozważ rozwiązania technologiczne w zakresie etykietowania i uwiarytelniania.

Podsumowanie

Egzekwowanie praw przez organy celne jest nieodzownym narzędziem w globalnej walce z podrabianiem i piractwem. Najlepiej sprawdza się ono, gdy prawo, dane, zdolności operacyjne i współpraca sektora prywatnego są ze sobą spójne. Dla posiadaczy praw wyłącznych determinacją i praktyczne zaangażowanie (rejestracja, jasne dowody, informacje o łańcuchu dostaw) zwiększają skuteczność ich egzekwowania.



Damian Kubera

Absolwent Politechniki Śląskiej w Gliwicach, Rzecznik patentowy, Członek Zarządu Yoshi Intellectual Property sp. z o. o. w Chorzowie.

ZUS automatycznie przeliczy emerytury czerwcowe

1 stycznia 2026 r. wchodzi w życie przepisy, dzięki którym Zakład Ubezpieczeń Społecznych automatycznie, bez konieczności składania wniosku, przeliczy wysokość emerytur przyznanych lub przeliczonych w czerwcu w latach 2009–2019 (tzw. emerytury czerwcowe). Zmiany obejmą również renty rodzinne po osobach, które miały takie świadczenia.



– Co istotne, emeryt lub rencista nie musi składać żadnego wniosku. ZUS zrobi to z urzędu i po przeliczeniu wyda nową decyzję. Jeśli nowa kwota okazałaby się niższa od dotychczasowej – świadczenie pozostanie bez zmian – informuje **Beata Kopczyńska, regionalna rzeczniczka prasowa ZUS w województwie śląskim**.

Nowe zasady obejmują osoby, które:

- w latach 2009–2019 przeszły na emeryturę od czerwca lub miały przeliczoną emeryturę od tego miesiąca, albo
- pobierają rentę rodzinną po zmarłym, któremu ZUS ustalił lub przeliczył emeryturę od czerwca w latach 2009–2019, albo
- pobierają rentę rodzinną po osobie, która:
 - osiągnęła wiek emerytalny (60 lat – kobieta, 65 lat – mężczyzna),
 - zmarła w czerwcu w latach 2009–2019, ale nie zdążyła złożyć wniosku o emeryturę lub nie miała ustalonego prawa do emerytury.

ZUS ponownie obliczy wysokość emerytury według zasad obowiązujących w dniu jej pierwotnego ustalenia (czyli tak, jakby

emerytura była przyznana w innym miesiącu niż czerwiec). Następnie zwaloryzuje kapitał i świadczenia do chwili obecnej.

Jeśli wniosek w sprawie przeliczenia wysokości emerytury ustalonej od czerwca w latach 2009–2019 (bądź renty rodzinnej) zostanie zgłoszony przed 1 stycznia 2026 r. i na ten dzień postępowanie w sprawie rozpatrzenia tego wniosku będzie w toku lub sprawa o ustalenie prawa do tych świadczeń lub ich wysokości będzie trwać przed sądem, ZUS zawiesi postępowanie w sprawie ustalenia wysokości emerytury lub renty rodzinnej przewidziane w nowej ustawie. ZUS wróci do niego, gdy ostatecznie zakończy się to wcześniejsze postępowanie. Klient nie musi składać żadnych wniosków.

– Natomiast, jeśli ZUS prowadzi postępowanie w sprawie wysokości świadczenia w związku z ustaleniem emerytury od czerwca danego roku lub takie postępowanie toczy się w sądzie, a rozpoczęło się przed 1 stycznia 2026 r., to trwa ono do czasu, kiedy uprawnieni się kończąca je decyzja lub orzeczenie sądu – wyjaśnia **rzeczniczka**.

ZUS ponownie wyliczy tylko wysokość emerytury ustalonej od czerwca w latach 2009–2019 na podstawie ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych. Wszystkie sprawy zostaną załatwione najpóźniej do 31 marca 2026 r.

Emerytury czerwcowe zostaną przeliczone, ponieważ w latach 2009–2019 były one ustalane na niekorzystnych dla ubezpieczonych zasadach waloryzacji składek. Skutkowało to zaniżeniem wysokości świadczeń w porównaniu do osób przechodzących na emeryturę w innych miesiącach.

Beata Kopczyńska
regionalna rzeczniczka prasowa ZUS
województwa śląskiego

www.zus.pl



**ZAKŁAD
UBEZPIECZEŃ
SPOŁECZNYCH**



POWIATOWY URZĄD PRACY W KATOWICACH

WSPIERA PRZEDSIĘBIORCÓW !

- ▶ Swoje działania kierujemy do osób poszukujących i podejmujących zatrudnienie lub inną pracę zarobkową na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej oraz pracę za granicą, a także zaspokajamy potrzeby kadrowe pracodawców.
- ▶ Stawiamy na rozwój i kształcenie aktualnej kadry celem dostosowania umiejętności potrzebnych pracodawcom, a także w myśl „lifelong learning” zwiększamy szansę na lepszą pozycję na rynku pracy oraz lepsze perspektywy rozwoju zawodowego.
- ▶ Finansujemy tworzenie nowych miejsc pracy, dzięki którym wykwalifikowana kadra będzie rozwijać się z korzyścią dla firmy. PUP pomaga ograniczyć koszty zatrudnienia pracownika oraz wspiera w rekrutacji.
- ▶ Pozyskujemy środki z Europejskiego Funduszu Społecznego Plus, by udzielać dotacji, dzięki którym powstają nowe firmy na rynku.
- ▶ Wspieramy przedsiębiorczość oferując szeroki wachlarz usług dostosowany do indywidualnych potrzeb określonych w nowej ustawie z dnia 20.03.2025 r. o rynku pracy i służbach zatrudnienia:
 - Oferty pracy i poradnictwo zawodowe
 - Prace interwencyjne
 - Staże
 - Dofinansowanie wynagrodzenia za zatrudnienie pracownika 50+
 - Dofinansowanie na zatrudnienie seniora
 - Krajowy Fundusz Szkoleniowy
 - Refundację kosztów wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy
 - Prace społecznie użyteczne



PUP W KATOWICACH

-  **Odwiedź nas**
UL. POŚPIECHA 14, 40-852 KATOWICE
-  **Adres e-mail**
SEKRETARIAT@KATOWICE.PRACA.GOV.PL
-  **Telefon**
32 47 98 500
-  **Odwiedź naszą stronę internetową**
KATOWICE.PRACA.GOV.PL



Odwiedź nas!



Zmiany w zamówieniach publicznych w 2026 roku – certyfikacja wykonawców zamówień publicznych



W ostatnich latach system zamówień publicznych w Unii Europejskiej przechodzi intensywną modernizację, której celem jest zwiększenie przejrzystości, efektywności i ułatwienie dostępu do rynku zarówno polskim, jak i zagranicznym przedsiębiorcom. Jednym z nowych instrumentów wspierających te procesy jest certyfikacja wykonawców.

W dniu 11 września 2025 r. w Dzienniku Ustaw została ogłoszona ustawa z dnia 5 sierpnia 2025 r. o certyfikacji wykonawców zamówień publicznych (pod poz. 1235) (dalej jako: „ustawa o certyfikacji wykonawców”). Ustawa o certyfikacji wykonawców wejdzie w życie (z pewnymi wyjątkami) po upływie 10 miesięcy od dnia ogłoszenia, tj. z dniem 12 lipca 2026 r.

Certyfikacja wykonawców jest mechanizmem, który ma na celu uproszczenie oraz ujednolicenie procesu oceny spełniania warunków udziału w postępowaniach przetargowych oraz weryfikacji braku podstaw do wykluczenia. Zgodnie z nowymi regulacjami certyfikat będzie urzędowym zaświadczeniem wydawanym przez akredytowaną jednostkę certyfikującą. Ma on potwierdzać

zarówno brak podstaw do wykluczenia wykonawcy, jak i spełnianie przez niego określonych warunków udziału w postępowaniu.

Jaki jest cel certyfikacji?

Ustawa ma na celu szczegółowe uregulowanie procedury certyfikacji wykonawców zamówień publicznych. Wykonawcy działający w Polsce będą mogli ubiegać się o udzielenie certyfikacji i wydanie certyfikatu potwierdzającego ich sytuację podmiotową, na potrzeby postępowań prowadzonych przez zamawiających z państw członkowskich Unii Europejskiej. Udzielona certyfikacja będzie potwierdzać, że wykonawca nie podlega wykluczeniu z postępowania o udzielenie zamówienia publicznego – również w związku z przeprowadzeniem

tzw. self-cleaningu w ramach procedury certyfikacyjnej – oraz, że posiada zdolność do należytego wykonania zamówienia w zakresie objętym certyfikatem.

Jednym z kluczowych założeń wprowadzanych przepisów jest ograniczenie obowiązków formalnych, które wiążą się ze składaniem dokumentów przez wykonawców, a także uproszczenie oraz przyspieszenie procesu weryfikacji wykonawców przez zamawiających.

Skorzystanie przez wykonawców z certyfikacji ma skutkować zmniejszeniem liczby obowiązków po ich stronie, związanych ze składaniem dokumentów w toku postępowania o udzielenie zamówienia publicznego. Wykonawcy posiadający certyfikację nie

będą musieli każdorazowo przygotowywać i składać licznych dokumentów (takich jak np. zaświadczenia z Urzędu Skarbowego lub ZUS, informacje z KRR, itp.) na potrzeby poszczególnych postępowań. Wystarczy, że zrobią to wyłącznie raz na potrzeby certyfikacji, a następnie – przez cały okres ważności certyfikatu – będą mogli posługiwać się certyfikatem, by brać udział w kolejnych zamówieniach. Rolą certyfikatu będzie zatem potwierdzenie zdolności wykonawcy do realizacji zamówień publicznych.

Rodzaje certyfikatów

Ustawa o certyfikacji przewiduje dwa rodzaje certyfikatów, o które wykonawca będzie mógł się ubiegać. Pierwszy z nich ma służyć do wykazania braku podstaw wykluczenia wykonawcy z postępowania dotyczącego np. dostaw, usług czy robót budowlanych. Certyfikat ten będzie urzędowym dokumentem poświadczającym, że wykonawca spełnia wymagania np. w zakresie niekaralności, braku zaległości podatkowych i składkowych, braku konfliktu interesów czy też niewydania zakazu ubiegania się o zamówienia publiczne.

Drugi rodzaj certyfikatu ma na celu potwierdzenie spełniania przez wykonawcę warunków udziału w postępowaniu. Dokument będzie wykazywał, że wykonawca dysponuje odpowiednim doświadczeniem, zasobami kadrowymi, potencjałem technicznym lub posiada inne kwalifikacje, które są niezbędne do należytego wykonania zamówienia określonego rodzaju.

Zgodnie z treścią ustawy o certyfikacji, certyfikat będzie mógł zostać wydany na okres od jednego roku do 3 lat.

Co istotne, certyfikacja wykonawców będzie miała charakter dobrowolny. Oznacza to, że wykonawca nie będzie zobowiązany do jej uzyskania. Posiadanie certyfikatu pomoże mu jednak przy wykazaniu, że spełnia określone warunki udziału w postępowaniu lub nie podlega wykluczeniu, bez konieczności przedstawiania odrębnych dokumentów w każdym postępowaniu. Z kolei wykonawcy, którzy nie będą mieć certyfikatu, będą mogli wykazać brak podstaw wykluczenia z postępowania lub spełnianie warunków udziału w postępowaniu w „tradycyjny” sposób. Z powyższego wynika, że proponowane rozwiązanie w postaci certyfikacji wykonawców będzie polegało na wprowadzeniu dodatkowych możliwości, a nie na zastąpieniu dotychczasowych nowymi.

Kto i w jaki sposób będzie certyfikował?

Certyfikację będą przeprowadzały, niezależnie od zamawiających, wyspecjalizowane podmioty, które na podstawie

dostarczonych dokumentów i przeprowadzonej weryfikacji oceniają, czy wykonawca spełnia wymagania określone w ustawie. Jeżeli wynik oceny będzie pozytywny, wykonawca otrzyma odpowiedni certyfikat, z którego będzie mógł korzystać w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego.

Zgodnie z przepisami ustawy, proces ubiegania się o certyfikat będzie miał charakter wnioskowy i będzie inicjowany przez samego wykonawcę na podstawie umowy między nim a jednostką certyfikującą. Wniosek ma być składany do wybranego podmiotu certyfikującego, posiadającego akredytację Polskiego Centrum Akredytacji, uzyskaną zgodnie z wymaganiami określonymi w art. 34 ustawy o certyfikacji lub wyznaczonej jednostki sektora finansów publicznych. Składając wniosek, wykonawca będzie musiał określić, czy ubiega się o certyfikat braku podstaw wykluczenia, certyfikat zdolności wykonawcy, czy oba łącznie.

Cała procedura będzie trwać do 30 dni, od chwili zawarcia umowy z jednostką certyfikującą. Podmiot certyfikujący dokona analizy sytuacji wykonawcy w zakresie objętym wnioskiem. W tym celu będzie mógł sprawdzać informacje o wykonawcy za pomocą wszelkich dostępnych środków, w szczególności:

- dokumentów i oświadczeń składanych przez wykonawcę,
- rejestrów publicznych oraz innych baz danych prowadzonych przez podmioty publiczne lub niepubliczne, a także
- kontaktując się bezpośrednio z podmiotami, z którymi wykonawca podejmował współpracę.

W przypadku odmowy udzielenia certyfikatu wykonawca może złożyć zastrzeżenie, które będą rozpoznawane w jednostce certyfikującej przez osoby, które nie brały udziału w podejmowaniu rozstrzygnięcia, którego zastrzeżenia dotyczą. Warto zauważyć, że procedura odwoławcza kończy się na poziomie jednostki certyfikującej, co w praktyce budzi pewne wątpliwości i jest wskazywane jako jedno z bardziej kontrowersyjnych rozwiązań ustawy.

Certyfikat będzie miał formę dokumentu elektronicznego, a zamawiający będzie mógł go zweryfikować przy pomocy Bazy Danych o Certyfikacji Wykonawców. Szczegółowe wymagania dotyczące systemu certyfikacji, a także koszty uzyskania certyfikatu zostaną doprecyzowane w rozporządzeniu ministra właściwego do spraw gospodarki.

Podsumowując, nowa ustawa o certyfikacji wykonawców wprowadza dodatkowy instrument, który ma ułatwić przedsiębiorcom udział w postępowaniach o udzielenie

zamówienia publicznego. Certyfikaty potwierdzające brak podstaw wykluczenia oraz spełnianie warunków udziału w postępowaniu pozwolą wykonawcom znacząco ograniczyć liczbę dokumentów składanych na każdym etapie ubiegania się o zamówienie, a zamawiającym – szybciej i sprawniej weryfikować sytuację wykonawców.

Choć rozwiązanie to nie zastępuje dotychczasowych procedur, stanowi ich praktyczne uzupełnienie i może przyczynić się do zwiększenia przejrzystości oraz efektywności systemu zamówień publicznych. Warto już teraz zapoznać się z nadchodzącymi zmianami i rozważyć, czy certyfikacja będzie korzystnym narzędziem dla danego przedsiębiorstwa.



Adwokat Joanna Boroń



Adwokat Krzysztof Żuradzki

KBZ Żuradzki Barczyk i Wspólnicy
Adwokaci i Radcy Prawni Sp. k.

kbz
Żuradzki Barczyk
Law & Tax



PELIZG GROUP

Strategia. Ludzie. Sukces.

PORZĄDEK W FIRMIE. PORZĄDEK W GŁOWIE.

WWW.EDYTAPELIZG.PL



PELIZG GROUP

CAR IMPORTER

Luksus. Relacje. Zaufanie

SPRZEDAŻ JACHTÓW
IMPORT SAMOCHODÓW LUKSUSOWYCH
CONCIERGE & LIFESTYLE

WWW.PELIZGGROUP.PL

Podsumowanie Raportu „Startupy i Firmy IT z Regionu Podbeskidzia 2025”



Raport „Startupy i Firmy IT z Regionu Podbeskidzia” to coroczna publikacja Fundacji Startup Podbeskidzie - organizacji z siedzibą w Bielsku-Białej, która od lat aktywnie wspiera rozwój lokalnego ekosystemu technologicznego. Tegoroczny raport dostarcza kompleksowego oglądu kondycji sektora startupowego i IT, ukazując zarówno obszary dynamicznego rozwoju, jak i najpoważniejsze wyzwania stojące przed przedsiębiorcami. W raporcie zawarte zostały porównania z poprzednimi latami.

Fundacja buduje sprzyjające warunki do wzrostu przedsiębiorczości, prowadzi działania edukacyjne i tworzy przestrzeń do współpracy. Organizacja realizuje liczne inicjatywy wzmacniające środowisko biznesowe: wydarzenia networkingu połączone z wykładami ekspertów, raporty branżowe, doradztwo dla firm, przestrzeń coworkingową dla osób pracujących zdalnie oraz programy rozwojowe dla studentów.

Ekosystem startupowy na Podbeskidiu rozwija się, choć wciąż mierzy się z ograniczeniami charakterystycznymi dla młodych rynków. Wyraźną cechą jest dominacja segmentu B2B - ponad połowa startupów koncentruje się na obsłudze małych i średnich firm, a niemal równie popularne jest wsparcie dużych korporacji. Taki kierunek jest zrozumiały: klienci biznesowi oferują większą stabilność przychodów i potencjał wzrostu niż rynek konsumencki, który pozostaje marginalny. Wiele startupów zwiększa zatrudnienie, jednak rynek nadal dotyka wysoka rotacja

pracowników oraz trudności w pozyskaniu specjalistów - zwłaszcza w obszarach IT i technologicznych.

Za największe **bariery rozwojowe** uznawane są: ograniczony dostęp do finansowania, brak silnego lokalnego ekosystemu inwestorskiego, a także wyzwania związane ze skalowaniem działalności i budowaniem stabilnych przychodów. Przedsiębiorcy wskazują także na rosnącą konkurencję, presję kosztową oraz problemy z zarządzaniem cashflow. Z drugiej strony startupy coraz częściej deklarują potrzebę wsparcia w obszarach partnerskich, dostępie do inwestorów, mentoringu i współpracy z instytucjami publicznymi. Pomimo trudności wykazują odporność i ambicję - skupiają się na rozwoju produktów, pozyskiwaniu klientów i budowaniu trwałych modeli **biznesowych**.

Sektor IT w regionie pozostaje stabilny i dobrze przygotowany na zmienność rynku. Większość firm notuje wzrost i utrzymuje wysoką rentowność, opierając swoją działalność głównie na kapitale krajowym

i przychodach generowanych bezpośrednio z usług lub produktów technologicznych. Jednym z kluczowych wyzwań jest pozyskiwanie i utrzymanie specjalistów, a niedobór talentów technologicznych staje się barierą ograniczającą tempo rozwoju. Coraz więcej firm deklaruje również obawy dotyczące wpływu sztucznej inteligencji — zarówno w kontekście konieczności inwestycji w nowe technologie, jak i adaptacji modeli biznesowych do szybko zachodzących zmian.

Raport pokazuje, że zarówno startupy, jak i firmy IT funkcjonują w coraz bardziej konkurencyjnym i dynamicznie zmieniającym się otoczeniu. Mimo to lokalne przedsiębiorstwa udowadniają, że potrafią łączyć odporność finansową, ambicję oraz umiejętność szybkiej adaptacji do nowych warunków rynkowych.

Całą publikację można bezpłatnie pobrać, skanując kod QR lub odwiedzając stronę Fundacji, w zakładce Raport IT 2025: www.startuppodbeskidzie.pl.



ZARZĄDZASZ BIUREM?

Oszczędź czas marnowany na mikrozarządzanie

Tidaro to aplikacja do rezerwacji i zarządzania, dzięki której:

- ustalisz zasady biurowych rezerwacji
- oddasz rezerwacje w ręce pracowników
- pracownicy sami znajdą potrzebne informacje
- a Ty uwolnisz się od codziennego odpowiadania na te same pytania

wypróbuj za darmo





Tak działa uczelnia XXI wieku – Akademia WSB wyznacza kierunek

W świecie, w którym technologie zmieniają rynek pracy szybciej niż podręczniki, a kompetencje starzeją się w ciągu kilku lat, tylko nieliczne uczelnie potrafią nadążyć za rzeczywistością. Akademia WSB – druga najlepsza uczelnia niepubliczna w Polsce i numer jeden w kraju w kategorii umiędzynarodowienie – nie tylko nadąża, ale wyznacza kierunek zmian.

W najnowszym rankingu „Perspektywy 2025” AWSB potwierdziła swoją pozycję lidera. To wynik strategii, która od lat łączy praktykę, technologię i globalne aspiracje.

Model, który daje przewagę – „3 dni studiujesz, 2 dni pracujesz”

Akademia WSB jako jedna z nielicznych uczelni w kraju prowadzi realny model kształcenia, który pozwala studentom zdobywać doświadczenie zawodowe już w trakcie nauki. Elastyczne plany zajęć, płatne staże, współpraca z firmami i instytucjami to nie dodatek, ale fundament.

– Do praktycznej edukacji przywiązujemy szczególną wagę. Nasi absolwenci nie potrzebują wdrożenia. Są gotowi do działania od pierwszego dnia pracy – podkreśla prof. Zdzisława Dacko-Pikiewicz, Rektor Akademii WSB.

Statystyki mówią same za siebie: **92% absolwentów podejmuje pracę tuż po zakończeniu studiów**, a średni czas

poszukiwania zatrudnienia to zaledwie kilka tygodni.

Technologie, które kształcą przyszłość

AWSB inwestuje w rozwiązania, które jeszcze niedawno były domeną laboratoriów badawczych. W Wieloprofilowym Centrum Symulacji Medycznej Akademii WSB studenci trenują na ultrarealistycznych symulatorach: kobiet rodzących, noworodków, wcześniaków, pacjentów geriatrycznych czy dzieci. Każda sytuacja kliniczna, również ta najbardziej wymagająca, może zostać przećwiczona wielokrotnie i bezpiecznie.

Uczelnia stawia też na wirtualną rzeczywistość i nowoczesne trenażery inżynierskie. Studenci informatyki korzystają z laboratoriów etycznego hackingu i sztucznej inteligencji, a logistycy – z laboratoriów tradingowych, metrologii czy grafiki inżynierskiej. Uczelnia wyposażona jest we własne Centrum Zarządzania Kryzysowego

oparte na systemach, na których pracują służby i wojsko.

Umiędzynarodowienie – nie hasło, a codzienność

Akademia WSB jest najbardziej umiędzynarodowioną uczelnią w Polsce. Współpracuje m.in. ze Stanfordem, Harvardem, CERN, Nottingham Trent University czy Politecnico di Milano. Studenci uczestniczą w wymianach i wizytach studyjnych, w takich miastach jak Mediolan, Hamburg czy Werona, pracując przy realnych projektach.

To strategia, która buduje kompetencje globalne, ale również otwiera drzwi do międzynarodowych karier.

Edukacja, która ma znaczenie – od studiów po badania i rozwój

Oferta dydaktyczna AWSB obejmuje blisko 30 kierunków studiów, ponad 150 programów podyplomowych oraz prestiżowe studia MBA, tworzone wspólnie z EY Academy of Business, czy Executive MBA (partner: Politecnico di Milano). Uczelnia posiada także uprawnienia do nadawania stopni doktora i doktora habilitowanego aż w siedmiu dyscyplinach. Akademia WSB od pierwszego dnia studiów stawia na praktykę, dlatego np. na kierunku psychologia zajęcia prowadzą terapeuci, diagności czy rekruterzy. Na kierunku prawo – praktycy, którzy prowadzą studentów przez realne przypadki cywilne czy karne. Informatyka to etyczny hacking, cyberbezpieczeństwo i sztuczna inteligencja.

Jednocześnie Akademia WSB aktywnie działa na rzecz zrównoważonego rozwoju. Realizuje projekty naukowe finansowane przez Unię Europejską, m.in. SHORE w ramach programu Horyzont Europa czy badania dotyczące emisji gazów cieplarnianych w regionie Europy Środkowej.

– Strategia Zrównoważonego Rozwoju jest częścią naszej misji. Współczesne wyzwania wymagają działań, a nie deklaracji – podkreśla prof. Zdzisława Dacko-Pikiewicz.

Nowy rozdział: AWSB w sercu Warszawy

Otwarty w Pałacu Kultury i Nauki dziesiąty kampus uczelni to symboliczne i praktyczne podkreślenie jej ambicji. To miejsce, w którym spotyka się nauka, biznes i kultura, a studenci mają dostęp do najlepszych instytucji, firm i sieci komunikacyjnych.

www.wsb.edu.pl

Akademia WSB
WSB University

TWOJE MIEJSCA NA WYDARZENIA Z KLASĄ

Wyobraź sobie wydarzenie, o które nie musisz się martwić. Jesteśmy tu po to, by wszystko przebiegło sprawnie — **dokładnie tak, jak chcesz.**

W Park Hotel Diament Arsenal Palace w **Chorzowie** oraz w Hotelu Diament Vacanza w **Siemianowicach Śl.** organizujemy **bankiety, przyjęcia, uroczystości i wesela** w przestrzeni, która łączy elegancję wnętrza z **najwyższym** standardem obsługi.



Doświadczenie

Zrealizowaliśmy **1000+** bankietów. Klienci wracają - my dopracowujemy każdy detal.



Komfortowe sale

Oferujemy **klimatyzowane sale** o powierzchni od **43 do 400 m²**, dostosowane do różnorodnych potrzeb.



Elastyczność aranżacji

Dowolny układ sali, dekoracje i oświetlenie - wszystko zgodnie z Twoją wizją.



Od kilku do 500 osób

Organizujemy kameralne przyjęcia i duże wydarzenia.



Wyśmienita gastronomia

Serwujemy kuchnię, która zachwyci smakiem i dopracowaniem w każdym szczególe.



Profesjonalna obsługa

Zespół z doświadczeniem i sercem do gości. Czuwamy, by wszystko było idealne.



Zawsze na czas

Precyzyjna organizacja i punktualność. **Spokój, na który możesz liczyć.**

Dowiedz się
więcej!



Chorzów

Dowiedz się
więcej!



Siemianowice Śl.



**HOTEL DIAMENT
ARSENAL PALACE**
KATOWICE / CHORZÓW



**HOTEL DIAMENT
VACANZA**
SIEMIANOWICE ŚLĄSKIE



Twoje wydarzenie zasługuje na wyjątkową oprawę!

✉ b2b@hotelediament.pl

☎ +48 667 443 343

Deloitte skutecznie wspiera transformację polskiej ochrony zdrowia

Wojewódzki Szpital Specjalistyczny we Wrocławiu wdroży AI do nadzoru aparatury medycznej – innowacyjny pomysł został nagrodzony w drugiej edycji konkursu „Hospital AI Challenge”, organizowanego przez Deloitte, promującego wykorzystanie sztucznej inteligencji w placówkach medycznych.



ta technologia będzie skuteczniejsza w efektywnej personalizacji opieki nad pacjentem niż obecnie stosowane metody – mówi **Władysław Mizia, lider konsultingu dla sektora ochrony zdrowia w Deloitte**.

W ramach konkursu dodatkowo Jury wyróżniło dwie inne placówki. Jedną z nich jest Regionalny Szpital Specjalistyczny im. W. Biegańskiego w Grudziądzu za projekt „Automatyczny Asystent Dietetyka”. Oparte na zaawansowanych modelach AI rozwiązanie miałoby wspierać dietetyków klinicznych w kompleksowej ocenie stanu odżywienia pacjentów oraz doborze odpowiedniej terapii żywieniowej. System analizowałby potrzeby pacjenta, pomagał w personalizacji zaleceń i optymalizacji podaży składników odżywczych, co usprawniłoby proces decyzyjny oraz zwiększyło poziom bezpieczeństwa klinicznego. Drugie wyróżnienie otrzymała sieć LUX MED za koncepcję „Asystent Lekarza AI”. Przewiduje ona stworzenie systemu rekomendacyjnego wspierającego lekarzy w diagnostyce i planowaniu leczenia dzięki automatycznej analizie streszczenia Historii Zdrowia i Choroby Pacjenta oraz medycznych baz wiedzy.

– Sektor ochrony zdrowia potrzebuje innowacji, które pomogą przezwyciężyć strategiczne wyzwania, takie jak niedobór kadry medycznej czy starzejące się społeczeństwo. Dzięki kompetencjom technologicznym Deloitte oraz grona partnerów wspierających organizację konkursu, możliwe jest aktywne wsparcie skutecznej transformacji placówek medycznych. Wierzę, że poprzez rozwijanie innowacyjnych zastosowań AI w sektorze ochrony zdrowia możliwe jest usprawnienie codziennej pracy specjalistów oraz przede wszystkim podniesienie jakości opieki nad pacjentami – reasumuje **Joanna Świerzyńska, prezeska Deloitte Polska, partnerka zarządzająca Deloitte w Polsce, krajach bałtyckich i Ukrainie**.

Źródło: materiały prasowe Deloitte Polska.

Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach była Partnerem konkursu „Hospital AI Challenge”.

Placówka zaproponowała stworzenie asystenta AI, który umożliwi automatyzację całego procesu zgłaszania awarii oraz przeglądów okresowych aparatury medycznej – od gromadzenia danych od użytkownika, przez wypełnienie właściwych formularzy w systemach nadzorujących sprzęt, aż po publikację zapytań ofertowych czy przygotowanie zleceń serwisowych. Ma on również monitorować status urządzeń wysłanych do naprawy. To innowacyjne narzędzie, wspierające zgodny z przepisami nadzór nad sprzętem medycznym. Dzięki funkcji agenta-wyszukiwacza, system potrafi także odnaleźć potrzebny i dostępny w placówce sprzęt medyczny, przeszukując zasoby obejmujące ok. 10 000 urządzeń.

W ramach nagrody Wojewódzki Szpital Specjalistyczny we Wrocławiu uzyska wsparcie ekspertów firmy Deloitte w opracowaniu, wdrożeniu oraz utrzymaniu przełomowego rozwiązania technologicznego.

– Innowacyjny asystent AI – pierwsze tego typu rozwiązanie na polskim rynku – otwiera placówkom zupełnie nowe możliwości w zarządzaniu zasobami sprzętowymi, jest zespołowym rozwiązaniem wykorzystującym procesowe zarządzanie, nowe technologie, innowacje i zaangażowanie ludzi, oraz

narzędziem wsparcia decyzji zarządczej – mówi **dr Mariola Dwornikowska-Dąbrowska, Zastępca Dyrektora ds. Finansów i Administracji, Lean Healthcare Master, Wojewódzki Szpital Specjalistyczny we Wrocławiu**.

Do tegorocznej edycji konkursu zgłoszonych zostało 26 projektów z obszarów administracji, badań klinicznych, diagnostyki, dokumentacji medycznej, obsługi pacjenta, wsparcia lekarza oraz kardiologii. Przesłane koncepcje zastosowań AI dotyczyły m.in. nadzoru nad aparaturą medyczną, jak również ograniczenia ryzyka nieprawidłowości w realizowanych procesach medycznych i księgowych. Każda z propozycji została oceniana wielowymiarowo. Jury brało pod uwagę wpływ rozwiązania na funkcjonowanie placówki, poprawę doświadczeń pacjentów i personelu, optymalność, innowacyjność, skalowalność, popyt rynkowy, niskie bariery wdrożenia oraz potencjał komercjalizacji.

– Zainteresowanie placówek medycznych konkursem stanowi dowód na to, że zarządzający szpitalami są świadomi korzyści wynikających ze stosowania AI w obszarze ochrony zdrowia. Potwierdzają to również badania: globalnie 70 proc. liderów z branży uważa, że

Biznes i Humanitas

Dla umysłów, które chcą działać,
nie tylko wiedzieć

- Zarządzanie zasobami ludzkimi 2.0
- Innowacje, etyka i przywództwo w ochronie zdrowia
- Master of Business Administration (MBA)
- Executive MBA



Łączy nas **CZŁOWIEK.**

Piąta Katowicka Akademia Rozwoju Przedsiębiorcy zakończona!



Rekordowa liczba zgłoszeń na szkolenia tegorocznej Katowickiej Akademii Rozwoju Przedsiębiorcy to dowód na to, że przedsiębiorcy stawiają na dodatkowe umiejętności pomagające w osiągnięciu sukcesów biznesowych, chociaż znalezienie w napiętym grafiku dwóch dni na naukę nie zawsze jest łatwe.

Katowicka Akademia Rozwoju Przedsiębiorcy to wspólny projekt Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach i Miasta Katowice. Warsztaty przeznaczone są dla katowickich firm, a ich celem jest dostarczenie kompleksowej wiedzy pozwalającej na rozwijanie działalności oraz skuteczniejsze konkurowanie na rynku polskim i rynkach zagranicznych.

– Miasto Katowice, za pośrednictwem Miejskiego Inkubatora Przedsiębiorczości Rawa.Ink, realizuje liczne działania na rzecz przedsiębiorców. W wielu przypadkach odbywają się one we współpracy z Regionalną Izbą Gospodarczą. Przykładami takich inicjatyw są Europejski Kongres Małych i Średnich Przedsiębiorstw, przeznaczony dla kilku tysięcy gości, a także bardziej kameralna Katowicka Akademia Rozwoju Przedsiębiorcy, którą od pięciu lat z sukcesem współrealizujemy. Wspieramy tego typu przedsięwzięcia, ponieważ zdajemy sobie sprawę z kluczowej roli przedsiębiorców w rozwoju naszego miasta. Sukces ich biznesów przekłada się bowiem na korzyści dla Katowic oraz całej lokalnej społeczności – mówi **Marcin Krupa, prezydent Katowic**.

Co powoduje, że szkolenia Katowickiej Akademii Rozwoju Przedsiębiorcy są tak atrakcyjne dla firm? Przede wszystkim, tematy są wybierane we współpracy z przedsiębiorcami, a to sprawia, że naprawdę trafiają w ich potrzeby. Poza tym, organizatorzy stawiają na jakość i małe grupy, w których każdy uczestnik ma czas i okazję przedyskutować konkretne problemy swojej firmy.

Warsztaty oparte są o ćwiczenia, a trenerzy nie tylko uczą, ale także pokazują praktyczne zastosowanie nabytej wiedzy.

– Bardzo się cieszę, że miałam okazję wziąć udział w dwóch szkoleniach Katowickiej Akademii Rozwoju Przedsiębiorcy, to była wielka dawka wiedzy i inspiracji, ale dodatkową wartością są nawiązane kontakty, które w moim przypadku już przerodziły się w plany



współpracy biznesowej, zarówno z jedną z uczestniczek, jak i trenerem – komentuje **Anna Wojanowska z Grupy SD. S.C. i Akademii Kucharskiej by Sweet Decor.**

A czego przedstawiciele firm nauczyli się podczas tych pięciu spotkań od maja do grudnia?

Dwa pierwsze szkolenia poświęcone były różnym aspektom wykorzystania sztucznej inteligencji w działaniach biznesowych: od codziennej pracy biurowej i użycia ChatuGPT w korespondencji mailowej, tworzenie tekstów czy grafik, aż po skorzystanie z „usług” AI w marketingu.

We wrześniu uczestnicy zmierzli się z tematem negocjacji i sprzedaży:

– *Sam miałem okazję wziąć udział w szkoleniu w jednej z poprzednich edycji, a teraz zaproszono mnie bym przekazał uczestnikom wiedzę z mojej działki* – opowiada **trener negocjacji, Mikołaj Tarnawski.** – *Mam nadzieję, że udało mi się podzielić z uczestnikami dawką konkretnych i praktycznych informacji zmieniających podejście do negocjacji i sprzedaży, które często postrzegane są jako nieprzyjemny i trudny temat. Celem szkolenia było przekazanie mojej grupie skutecznej metody, dzięki której będą potrafili nie tylko z korzyścią dla siebie zawierać trwalsze porozumienia, ale także odkryć i rozwiązać prawdziwe problemy klienta.*

Podczas listopadowego spotkania, uczestnicy mieli szansę zdobyć wiedzę na temat tego, o czym z pewnością marzy każdy przedsiębiorca: jak zrobić, żeby klienci sami do nas przychodzili, czyli jak rozwijać markę osobistą.

Ostatnie, grudniowe szkolenie, poruszało zagadnienie promocji firmy w Google i social mediach: ten temat nie jest nowy, ale firmy ciągle mają wątpliwości, nie tylko jak z tej formy promocji korzystać, ale nawet



czy korzystać w ogóle, więc spotkanie pełne było żarliwych dyskusji.

Prezes RIG w Katowicach, Tomasz Zjawiony, tak podsumowuje tegoroczny cykl KARP:

– *To była już piąta edycja, odczuwamy satysfakcję, patrząc na to, jak ten projekt się rozwija, słuchając miłych słów przedsiębiorców o jakości szkoleń. Dzięki rozmowom z uczestnikami wiemy także, że ta wiedza pozwala przedsiębiorcom realnie się rozwijać, nie tylko młodym, ale również tym bardziej doświadczonym,*

którzy dzięki szkoleniom zyskują odwagę do podjęcia nowych działań, jak np. promocja firmy w Internecie czy budowanie marki osobistej. Nieustannie im kibicujemy i zawsze zachęcamy do korzystania z oferty RIG i naszego wsparcia.

Dziękujemy wszystkim uczestnikom, prowadzącym i partnerom Katowickiej Akademii Rozwoju Przedsiębiorcy! Firmy zainteresowane kolejną edycją zapraszamy do śledzenia wiosną witryny internetowej RIG: **www.rig.katowice.pl**

KARP w liczbach

62 przedstawicieli firm z Katowic

10 dni szkoleniowych

70 godzin nauki

5 tematów szkoleń stacjonarnych

Katowicka Akademia Rozwoju Przedsiębiorcy

UDZIAŁ BEZPŁATNY

ORGANIZATOR:



WSPÓLORGANIZATORZY:



PARTNER:



PATRONAT MEDIALNY:



V EDYCJA
13 MAJA – 10 GRUDNIA 2025

GRUPA MOKATE: POLSKA MARKA! GLOBALNE AMBICJE!

MOKATE

— A Family Business —

Rok 2025 był wyjątkowym dla Grupy MOKATE. Firma, która umiejętnie łączy rodzinne wartości z silną międzynarodową pozycją, obchodziła jubileusz 35-lecia istnienia. O sukcesie marki zainicjowanym przez wizję, odwagę i determinację Teresy Mokrysz rozmawiamy z CEO, dr Adamem Mokrysz oraz Dyrektorem Generalną Grupy MOKATE, dr Katarzyną Mokrysz.

Dr Adam Mokrysz: W Mokate konsekwentnie budujemy skalę, która pozwala nam dziś działać jak nowoczesna grupa międzynarodowa. W ostatnich latach zrealizowaliśmy szereg strategicznych inwestycji – od rozbudowy fabryk i magazynów po instalację zaawansowanych, w pełni zautomatyzowanych linii produkcyjnych. To właśnie te inwestycje stworzyły fundament pod dynamiczny eksport, który jest dziś jednym z najważniejszych filarów naszej działalności.

Dr Katarzyna Mokrysz: Dzięki inwestycji w nowoczesne technologie i maszyny, rozbudowę zakładów mogliśmy przeprojektować i unowocześnić nasze portfolio produktów; wprowadzić zupełnie nowe formaty opakowań a tym samym wyjść z ofertą do nowych rynków, które oczekują wygody, jakości i czystej etykiety. Nasze zaawansowane najnowsze linie produkcyjne – prawdziwe przemysłowe kombajny – pozwalają produkować w gigantycznej skali, jednocześnie zachowując precyzję i stabilność jakościową. Zatrudniamy ponad 1500 pracowników w 4 nowoczesnych zakładach w Polsce oraz Czechach. To sukces zbudowany na solidnych fundamentach.

A.M.: W ostatnim czasie Mokate zrealizowało szereg działań marketingowych, w tym ogólnopolską kampanię 360° Mokate Cappuccino, która wzmocniła pozycję marki i zwiększyła jej rozpoznawalność. Dzisiaj Mokate to nie tylko Cappuccino, z którego jesteśmy znani, ale cała gama produktów odpowiadających na światowe trendy: Cappuccino bez dodatku cukru (linia Zero), warianty smakowe inspirowane rynkami globalnymi, a także nowoczesne produkty oparte na matchy – od Latte Matcha po 100% Matcha Premium. Do tego rozwijamy



Dr Adam Mokrysz, CEO Grupy Mokate, dr Katarzyna Mokrysz, Dyrektor Generalna Grupy Mokate.

segment lemoniad, drinków instant oraz gęstych napojów czekoladowych, które zdobywają rynki od Europy po Bliski Wschód i Afrykę.

K.M.: Równolegle budujemy silną pozycję w sektorze B2B. Nasze surowce i półprodukty – od komponentów piekarniczych, mlecznych i cukierniczych, po specjalistyczne nośniki tłuszczu o zawartości nawet 80% tłuszczu – trafiają do przemysłu spożywczego na całym świecie. Dostarczamy produkty koszerne, halal, badatz, z certyfikacją RSPO, w technologii cold-soluble i o wysokiej funkcjonalności technologicznej, co czyni nas kluczowym partnerem dla wielu globalnych producentów. Wszystkie te

działania – inwestycje, eksport, nowoczesne wdrożenia i rozszerzone portfolio – sprawiają, że Mokate jest dzisiaj firmą, która nie tylko nadąża za światowymi trendami, ale stara się je wyprzedzać. I to jest kierunek, który będziemy konsekwentnie wzmacniać.

A.M.: Na przestrzeni ostatnich 35 lat Mokate stało się nie tylko globalnym potentatem, ale również ważnym uczestnikiem życia lokalnych społeczności. Zawsze podkreślamy, że naszą odpowiedzialność biznesową łączymy z odpowiedzialnością społeczną, dlatego inwestujemy nie tylko w technologie i zakłady, ale także w ludzi i ich rozwój. Jednym z obszarów szczególnie nam bliskich są szachy, pasja w naszej rodzinie obecna od pokoleń.

Program „Edukacja przez Szachy”, który wspieramy, to inicjatywa ucząca strategicznego myślenia, koncentracji i determinacji – umiejętności fundamentalnych zarówno w życiu prywatnym, jak i zawodowym. Dziś program działa już w ponad 1500 szkołach, a my konsekwentnie rozwijamy go dalej, również poza granicami Polski. W minionych latach mieliśmy okazję współpracować z najsłynniejszymi postaciami świata szachów – Anatolijem Karpowem, Garrim Kasparowem, Viswanathanem Anandem, Gukeshem Dommaraju oraz innymi mistrzami podczas Festiwalu „Szachy w Ustroniu łączą pokolenia”, którego Mokate jest głównym partnerem. Ich zaangażowanie realnie przyczyniło się do rozwoju szachów w Polsce. Dziś te doświadczenia są dla nas punktem wyjścia do kolejnych działań. Patrząc w przyszłość, chcemy nadal budować silną przestrzeń dla szachów, inspirować młode pokolenia i rozwijać tę dyscyplinę we współpracy z najlepszymi.

K.M.: Jesteśmy jednym z kluczowych pracodawców na Śląsku i czujemy ogromną odpowiedzialność za przyszłe pokolenia. Dlatego angażujemy się w projekty, które realnie wpływają na młodych ludzi i ich kompetencje. Szachy są dla nas czymś więcej niż grą – to narzędzie kształtujące charakter, cierpliwość

NASZA WSPÓLNA FILOZOFIA

W Mokate wierzymy, że największą siłą firmy są ludzie. To oni nadają rytm naszym działaniom, to oni są sercem, które napędza całą organizację. Pracujemy ramię w ramię – inspirujemy się, kwestionujemy status quo, budujemy pomysły, które nie powstałyby nigdzie indziej. Żadna zewnętrzna agencja nie wymyśliłaby tego, co rodzi się u nas przy stole: kiedy degustujemy nowe receptury, prowadzimy testy technologiczne, spieramy się o detale i wspólnie szukamy czegoś jeszcze lepszego.

Mamy ogromną frajdę z tej pracy. Kochamy ten moment, kiedy nowy produkt zaczyna nabierać kształtu – kiedy pierwszy raz go próbujemy, ulepszamy, a potem widzimy, jak trafia do konsumentów. Codziennie testujemy surowce, porównujemy smaki i szukamy nowych połączeń.

i umiejętność podejmowania decyzji. Wspieramy także inicjatywy budujące równowagę między światem cyfrowym a rzeczywistością, takie jak „Safe Screen Safe Mind”. To inicjatywa, która uczy dzieci i młodzież mądrego, bezpiecznego korzystania z technologii – tak, aby ekran wspierał rozwój, a nie go zakłócał. Program łączy edukację, profilaktykę i praktyczne narzędzia, pomagając budować zdrowe nawyki cyfrowe w domu i w szkole.

A.M.: Mokate to nie tylko miejsce pracy – to przestrzeń rozwoju. Tu każdy dzień daje szansę, by podnieść poprzeczkę, wyjść ponad swoje ograniczenia i budować wartość większą niż pojedynczy wynik. Tu rośniemy jako ludzie. Uczymy się, wspieramy, odważnie podejmujemy decyzje. Każdy z nas ma wpływ, każdy kładzie cegiełkę do dzieła, które trwa dłużej niż jedna zmiana czy jeden projekt. Razem tworzymy firmę, która patrzy w przyszłość bez lęku, z ambicją i charakterem.

K.M.: Pani Prezes Teresa Mokrysz nadała polskiemu rynkowi napojów gorących ton, styl i rozmach – jej wizja wyprzedzała epokę, a konsekwencja w działaniu stworzyła markę, która stała się symbolem jakości i dobrego smaku. Kultowe Mokate Cappuccino oraz innowacyjne, mistrzowsko komponowane herbaty otworzyły firmie wrota do międzynarodowej ekspansji, kładąc imponująco solidne fundamenty pod dalszy rozwój i budując prestiż, który do dziś inspirowało kolejne pokolenia.

A.M.: Dla nas ten dorobek jest zobowiązaniem, punktem odniesienia i pozwala z odwagą patrzeć w przyszłość.



Zakłady produkcyjne Grupy Mokate

MOKATE

LOYD
The Magic Experience

marila

**dobra
kaloria**



Żory



Ustronie



Votice



Częstochowa

Nasze marki:

MOKATE

LOYD
The Magic Experience

MOKATE
PROFESSIONAL

marila

MOKATE
INGREDIENTS

**dobra
kaloria**

MOKATE
E-COMMERCE

Eventy i konferencje na pięć gwiazdek

Podczas Targów MICE EXPO Gliwice 2025 nasza redakcja spotkała dwójkę przedstawicieli, jednego z najbardziej znanych obiektów w Beskidzie Sądeckim – Hotelu Czarny Potok Resort SPA & Conference**** w Krynicy Zdroju – Dominikę Filipczyk, MICE Managera oraz Grzegorza Bartoszek, Dyrektora Gastronomii.



Dlaczego tutaj jesteście i jakie są Wasze oczekiwania związane z targami?

Dominika Filipczyk: Targi w Gliwicach to doskonały moment, żeby zaprezentować nasz hotel po zmianie kategoryzacji i przyznaniu piątej gwiazdki, co nastąpiło w kwietniu 2025 roku. Chcemy także pokazać nowe możliwości, jakimi dysponujemy po kompleksowym remoncie, który dodatkowo uatrakcyjnił ofertę hotelu w zakresie wypoczynku i rekreacji gości. Mamy 239 komfortowych pokoi i apartamentów, doskonałe zaplecze konferencyjne i bankietowe, ale również znakomite warunki do integracji, na przykład pięcio-poziomowy minigolf, boisko, kort tenisowy, kręgielnię, gaming room z VR, baseny, plażę czy rozbudowaną strefę SPA. Unikalną propozycją jest Chata Górska – klimatyczna przestrzeń z drewnianymi ławami i paleniskiem, idealna na regionalne biesiady z kapelą górską dla nawet 300 osób.

Czy targi są również miejscem szukania inspiracji i nawiązywania relacji branżowych?

D.F.: Naturalnie, to bardzo ważny aspekt tego eventu. Chcemy zobaczyć, co proponują inne hotele, bo w końcu nic tak nie pomaga w osiąganiu dobrych wyników jak współpraca. Dzięki rozmowom z przedstawicielami różnych obiektów zdobywamy nowe doświadczenia i poszerzamy dotychczasową wiedzę. A to pozwala z kolei stale ulepszać i modyfikować ofertę, podnosić zakres i poziom usług – na czym zyskuje przede wszystkim nasz gość. To on jest przecież najważniejszy i powinien wyjechać jak najbardziej zadowolony z pobytu w naszym hotelu.

A jak ważny jest dla Was gość z segmentu MICE?

Grzegorz Bartoszek: Klienci z tego sektora są, nie tylko dla Hotelu Czarny Potok,

bardzo istotną grupą gości. Chociażby z powodu aktywności, która przypada głównie na okresy poza tradycyjnie wypełnionym sezonem wakacyjnym czy świątecznym. Dzięki grupom przyjeżdżającym na eventy firmowe, szkolenia czy konferencje biznesowe mamy gości także w mniej popularne miesiące, co zapewnia nam ciągłe obłożenie hotelu.

D.F.: Warto dodać, że Czarny Potok posiada warunki umożliwiające organizację bardzo różnych imprez: mamy zarówno mniejsze przestrzenie premium do spotkań w kameralnym gronie, jak JWC Club czy sale przy Restauracji Włoskiej, mogące pomieścić do 120 gości, jak i duże powierzchnie na kilkusetosobowe wydarzenia dla klientów biznesowych. Nasz hotel to między innymi 9 nowoczesnych sal konferencyjnych z pełnym wyposażeniem audio-wideo, które umożliwia organizację również wydarzeń online czy hybrydowych. Oprócz nich w obiekcie działają Restauracja Chopin i Kiepora oferujące bankiety dla nawet 500 gości. W porównaniu z mniejszymi obiektami, które bazują głównie na rezerwacjach indywidualnych, pozwala nam to organizować imprezy, których nie są w stanie zrobić inni.

Jak oceniacie wyniki Hotelu Czarny Potok w 2025 roku?

G.B.: Dla nas sezon konferencyjny i sezon gości indywidualnego jeszcze się nie zakończył. Jednak patrząc na trzy pierwsze kwartały widzimy, że oferta naszego hotelu cieszy się z roku na rok coraz większym zainteresowaniem. Obłożenie Hotelu Czarny Potok wzrosło - rok do roku - o kolejne 10 proc., co napawa optymizmem i oczywiście mobilizuje nas do tego, żeby w 2026 roku było jeszcze lepiej.

Rozmawiała Redakcja „Business HUB”



Śląskie na każdą pogodę

Jesienna wizyta studyjna dla planistów spotkań organizowana przez Silesia Convention Bureau we współpracy z MeetingPlanner.pl pokazała, że Śląskie bez względu na pogodę zachwyca unikatową ofertą MICE. **– Mamy nadzieję, że Śląskie na długo zapadnie naszym gościom w pamięci jako region z olbrzymim potencjałem do organizacji spotkań biznesowych** – mówi Sebastian Gronet, project manager Silesia Convention Bureau.



Wydarzenie trwało trzy dni, od 6 do 8 października 2025 roku, a jego uczestnikami byli planiści spotkań z całego kraju, w tym przedstawiciele agencji eventowych oraz korporacji. Pierwszym punktem wyjazdu był event zorganizowany na Pustyni Błędowskiej, największym w Polsce obszarze lotnych piasków, leżącym na pograniczu Wyżyny Śląskiej i Wyżyny Olkuskiej. Pustynia, która ma niecałe 10 km długości i 4 km szerokości, stanowi unikatowe miejsce do tworzenia scenarii niezwykle wydarzeń w terenie. Tu na uczestników wyjazdu czekał poczęstunek w namiocie oraz chillout z muzyką i sziszą.

Po sprzyjającym rozmowom relaksie na poduszkach w namiotach, zaproszono gości do pustynnego off roadu jeepami, quadami i samochodami typu buggy, podczas którego można było poszaleć, podobnie jak podczas gry w disc golfa. Jest to skandynawska rozrywka polegająca na rzucaniu dyskami do specjalnych koszy. W międzyczasie zaserwowano lunch w stylu arabskim i jurajskim, który obejmował tażin, prażonki, zupę z ciecierzycy oraz pstrąga jurajskiego. Mimo deszczu wszyscy dobrze się bawili, a atmosfera sprzyjała integracji. Atrakcje zapewniła Hurtownia Adrenaliny, namiot – Pacyfik, a o poczęstunek zadbał Catering24.

Po pełnej wrażeń wizycie na pustyni uczestnicy wyjazdu przejechali do Poziom 511 Jura Wellness Hotel

& Spa w Podzamczu, pięknie położonego obiektu między skałami Jury Krakowsko-Częstochowskiej. Architektura i położenie hotelu dają poczucie kameralności, a także bliskości natury i oddalenia od zgiełku miasta. Dzień zakończyła kolacja z degustacją lokalnego wina z winnicy Białe Skały. Menu posiłku obejmowało między innymi wędzoną kaczkę, krem z zielonych warzyw, czy panna cottę.

Program drugiego dnia obejmował wizytę w prowadzonym przez Lucynę Ligocką-Kohut Centrum Koronki Koniakowskiej i warsztaty tworzenia bransoletek z koronki z poczęstunkiem góralskim. Była kwaśnica, sery regionalne i ciasta domowe. Spotkaniu towarzyszyła opowieść o historii miejsca, które wypromowało lokalną tradycję na cały świat.

Hotel Złoty Groń Resort & Spa, który był kolejnym punktem programu, słynie

z fantastycznego widoku na góry, gdyż jako jedyny w Beskidach znajduje się przy górnej stacji kolei narciarskiej. Gospodarz obiektu zaprosił gości na kolację fine dining oraz do strefy wellness & spa w której można było skorzystać z masażu, sauny błotnej, sauny lodowej, sauny parowej z pillingiem, a także floatingu, czyli rodzaju medytacji na materacach pływających w basenie.

Trzeciego dnia uczestnicy odwiedzili Przystanek Południe u Joli Kleser w Mysłowicach. Jego właścicielka - uczestniczka Master Chefa oraz prowadząca program telewizyjny „Kulinarne wędrówki z Jolą Kleser” - stworzyła przestrzeń z myślą o przyjęciach, spotkaniach przy stole i warsztatach. Tu goście przeżyli ekscytujące spotkanie z kuchnią śródziemnomorską, posmakowali tapasów hiszpańskich, przygotowali samodzielnie paellę, którą następnie zjedli podczas wspólnego lunchu oraz uczestniczyli w prezentacji i degustacji wina z winnicy Patria, która mieści się po sąsiedzku.

W ramach wizyty odbyło się także spotkanie z regionalną branżą eventową.

– Region zaskoczył mnie swoją różnorodnością, gościnnością oraz dbałością o rozwój turystyki biznesowej. Spotkania z lokalnymi przedstawicielami branży pozwoliły lepiej zrozumieć potencjał tego miejsca w organizacji wydarzeń na najwyższym poziomie. Była to inspirująca i wartościowa podróż, która pokazała, że Śląskie to region pełen energii, nowoczesności i nieoczywistego uroku – podkreśla **Karolina Harazin, event manager New Age Team.**

Program wyjazdu został doceniony zarówno ze względu na wartość merytoryczną, jak i atmosferę.

– Był to mój kolejny wyjazd z MeetingPlanner.pl i powrót do tego regionu, ale pierwszy z Silesia Convention Bureau, jakże ekscytujący i pełen niezapomnianych wrażeń! Muszę przyznać, że to nie tylko na nowo odkrywane miejsca na naszym południu tworzą klimat, ale przede wszystkim są to ludzie, którzy stworzyli nam tak wspaniałą atmosferę – mówi **Dorota Lewandowska, senior executive assistant PepsiCo Polska.**



www.silesiaconvention.pl

KATOWICE W LICZBACH I TRENDACH: CZTERY RAPORTY, KTÓRE WARTO ZNAĆ

fot. S. Rybok UMK



W świecie biznesu decyzje podejmuje się nie intuicją, lecz danymi. Dlatego Katowice, miasto, które celowo odchodzi od przemysłowych stereotypów, konsekwentnie buduje swoją Bazę Wiedzy. To miejsce, w którym inwestorzy, analitycy i liderzy firm mogą znaleźć raporty wprost opisujące potencjał miasta.

W najnowszej aktualizacji polecamy cztery publikacje. Każda z nich pokazuje Katowice z innej perspektywy - sektorowej, infrastrukturalnej, inwestycyjnej czy biurowej, ale łączy je jedno: wszystkie potwierdzają, że miasto znalazło się na ścieżce szybkiego rozwoju.

ABSL - Sektor usług biznesowych w Katowicach 2025

Jedno z najbardziej kompleksowych i najnowszych opracowań o lokalnym rynku usług biznesowych i podstawowe źródło wiedzy dla firm planujących skalowanie operacji.

Zawiera:

- dane o liczbie centrów usług, zatrudnieniu i trendach,
- analizę jakości procesów oraz struktury kompetencji,
- case studies - wypowiedzi inwestorów rozwijających tu zespoły.

Według raportu w Katowicach i Metropolii działa 156 centrów usług, zatrudniających ok. 36 800 osób, co stanowi 7,5% sektora w Polsce.

To obraz miasta, które już nie tylko przyciąga inwestycje, ale utrzymuje je i rozwija.

Pro Progressio - FOCUS ON Katowice 2025

To syntetyczne opracowanie, które układa fakty w opowieść o mieście transformacji.

Pro Progressio podkreśla, że Katowice należą do **Top 10 Large European Cities of the Future – fDi Strategy**, czyli grona największych europejskich lokalizacji o najwyższym potencjale strategii inwestycyjnej.

Raport analizuje przewagi sektora usług biznesowych, kierunki rozwoju technologicznego oraz rosnące znaczenie kompetencji.

Knight Frank & Michael Page - Katowice 3 kw. 2025: Siła miast. Atrakcyjność miasta, rynek biurowy, trendy HR

Rynek biurowy jest termometrem kondycji gospodarczej miasta. Raport Knight Frank, przygotowany we współpracy z Michael Page, opisuje popyt, podaż i ruch najemców.

Autorzy wskazują, że **katowicki rynek utrzymuje stabilne tempo absorpcji powierzchni**, a najemcy chętnie wybierają lokalizacje w centrum miasta. Analiza uzupełniona trendami HR pokazuje, jak przestrzeń biurowa łączy się z rynkiem pracy.

Antal & Cushman & Wakefield - Business Environment Assessment Study 2025: Potencjał inwestycyjny Katowic

To raport, który mówi, jak Katowice widzą sami inwestorzy.

Publikacja analizuje:

- potencjał zatrudnienia,
- infrastrukturę i jakość życia,
- edukację i dostępność talentów,
- klimat inwestycyjny.

W edycji 2025 Katowice uzyskały **7,2/10**, jest to wynik lokujący miasto w grupie **najwyżej ocenianych lokalizacji biznesowych w Polsce**. Szczególnie dobrze oceniono **infrastrukturę (7,7/10) oraz potencjał biznesowy (7,6/10)** to sygnał, że miasto postrzegane jest jako przestrzeń rozwoju i budowania przewagi operacyjnej.

Zajrzyj do naszej Bazy Wiedzy

Każdy z tych raportów jest innym kadrem, spojrzeniem na Katowice: miasto inwestorów, talentów, biur, uczelni i projektów, które jeszcze kilka lat temu wydawały się nieosiągalne.

Wszystkie publikacje dostępne są **bezpłatnie** na stronie invest.katowice.eu w zakładce Baza Wiedzy.

Więcej o budowaniu atrakcyjności inwestycyjnej Katowic znajdziesz na naszym profilu **LinkedIn**.

Zapraszamy, bo wiedza w Katowicach nie tylko wspiera decyzje, ale też przyspiesza rozwój.



invest.katowice.eu



[LinkedIn](#)

Inwestycja w młodzież – to się opłaca i ma sens!

Miasto Katowice dostrzega potrzebę edukacji, rozwijania wśród najmłodszych mieszkańców miasta, młodzieży, uczniów postaw przedsiębiorczych. Dlatego, m.in. poprzez Miejski Inkubator Przedsiębiorczości Rawa.Ink realizuje liczne projekty mające na celu promocję przedsiębiorczości, również tej praktycznej.

Katowice Miastem Fachowców fot. S. Rybok UMK



Projekty dedykowane są już dla uczniów szkół podstawowych tj.: „**Katowice Miastem Fachowców**”, który wspiera uczniów klas VII w świadomym wyborze ścieżki zawodowej poprzez współpracę szkół z lokalnymi firmami. KMF obejmuje cztery etapy: lekcję wprowadzającą, wizyty w przedsiębiorstwach, spotkania w technikach i szkołach branżowych oraz podsumowanie zdobytych doświadczeń. Łącznie w sześciu edycjach wzięło udział ponad 6 tys. uczniów, odbyło się 319 wizyt w firmach, 347 wizyt w szkołach oraz podpisano 52 listy intencyjne z firmami. Aktualnie trwa siódma edycja programu, która nieprzerwanie cieszy się dużą atrakcyjnością, a młodzież poznaje zawody takie jak kucharz, mechanik, operator CNC czy programista.

W szkołach podstawowych realizujemy również projekt edukacyjny pn. „**Innowacje w bitach. Graj. Koduj. Łącz**”. W tym roku odbywa się już trzecia edycja projektu. Warsztaty uczą najmłodszych nie tylko programowania, ale również pracy zespołowej i kreatywności. Projekt otwiera przed uczestnikami, w tym nauczycielami, nowe perspektywy związane z technologią i branżą gier. Zajęcia odbywają się z wykorzystaniem Roblox Studio.

Kolejnymi programami dedykowanymi dla uczniów, tym razem szkół

ponadpodstawowych, są projekty tj.: „**Praktyczna Lekcja Przedsiębiorczości**” oraz „**Biznes i zarządzanie w praktyce**”. „Praktyczna Lekcja Przedsiębiorczości” to projekt, który od września angażował młodzież z 6 szkół ponadpodstawowych w naukę przedsiębiorczości w praktyce. Uczniowie rozpoczęli od lekcji online z quizem, następnie w zespołach, pod okiem mentorów, tworzyli pomysły biznesowe, które zaprezentowane zostały w finale. Podczas finału zaprezentowano 6 projektów, zaskakujących innowacyjnością i świeżym spojrzeniem na potrzeby rynku. Jury, w skład którego weszli przedstawiciele biznesu i instytucji wspierających rozwój przedsiębiorczości, miało trudne zadanie wyłonienia zwycięzców.

Z kolei trzecia edycja projektu pn. „**Biznes i zarządzanie w praktyce**” ma na celu wyposażenie młodzieży w praktyczne kompetencje menedżerskie i przedsiębiorcze. Uczniowie szkół średnich biorą udział w warsztatach, grach symulacyjnych oraz spotkaniach z firmami działającymi na terenie Katowic. Poprzez te dwa projekty uczniowie nie tylko poznają podstawy prowadzenia działalności gospodarczej, ale także mają okazję tworzyć własne biznesplany, analizować studia przypadków, symulować podejmowanie decyzji

strategicznych i operacyjnych w firmie oraz dowiedzieć się, czym zajmują się inkubatory przedsiębiorczości takie jak Rawa.Ink.

Ponadto, realizowany jest projekt pn. „**SMART LAB – akcelerator akademicki**”, który skierowany jest do studentów katowickich, publicznych uczelni wyższych. Jego celem jest wzmocnienie potencjału uczelni w aspekcie przygotowywania absolwentów do wymogów rynku pracy i potrzeb przedsiębiorców. Dla uczestników zaplanowane zostały trzy bloki szkoleniowe podzielone na pięć dni, które spędzą z ekspertami w Miejskim Inkubatorze Przedsiębiorczości Rawa.Ink. W trakcie projektu otrzymają wiedzę z zakresu modelowania biznesowego, strategii rynkowych i marketingu oraz poćwiczą wystąpienia publiczne przed inwestorami podczas Demo Day. Najlepszy projekt otrzyma „złoty bilet” do finałowej dziesiątki kolejnej edycji konkursu na miejski start-up „Kopalnia Startupów” w 2026 r.

Realizowane projekty wpisują się w szerszą strategię miasta Katowice, stawiającą na rozwój nowoczesnej edukacji oraz kształtowanie kompetencji przyszłości u młodych ludzi.



Biznes i zarządzanie w praktyce fot. Rawa.Ink.

Tylko z Kaešką 10% zniżka!

Kaeška to aplikacja mobilna Kolei Śląskich – jest z pasażerami od 1 stycznia 2025 r. Do odwołania dla jej posiadaczy dostępna jest oferta „Podróżuj z rabatem”, dzięki której można skorzystać z 10 proc. zniżki na zakup biletów jednorazowych, miesięcznych oraz z wybranych ofert specjalnych. Kaeška jest gotowa do pobrania na telefony i tablety z systemami Android i iOS.



Aplikacja mobilna Kolei Śląskich umożliwia także generowanie faktur, dokonywanie zwrotów oraz wyszukiwanie połączeń kolejowych – zarówno bezpośrednich, jak i tych z przesiadkami oraz pozwala dowiedzieć się jak skorzystać z Zastępczej Komunikacji Autobusowej, jeśli okaże się to konieczne. Jest także możliwość ustawienia w niej minimalnego czasu na przesiadkę w przypadku połączeń, które tego wymagają.

Rozwijamy się dla Was

Od lipca użytkownicy Kaeški mogą także sprawdzić napełnienie pociągu w czasie rzeczywistym i dokupić bilet na większy bagaż, podróż z psem i przewóz roweru. W najnowszej aktualizacji podróźni zyskali ponadto podgląd pełnej trasy pociągu z wyróżnieniem odcinka objętego biletem, automatyczne rozjaśnianie ekranu i powiększenie kodu QR w trakcie kontroli, a także możliwość zakupu miesięcznego biletu sieciowego na przewóz roweru.

Wygoda i mobilność

Kaeška zapewnia podróżnym wyjątkową elastyczność – bilet można kupić niemal w ostatniej chwili, a w razie zmiany planów zwrócić go do 5 minut po planowanym odjeździe pociągu. To rozwiązanie, którego nie oferują inne aplikacje biletowe.

Pasażerowie Kolei Śląskich coraz częściej kupują bilety tuż przed podróżą. We wrześniu np. za pośrednictwem aplikacji Kaeška co trzeci bilet został kupiony w czasie od 15 minut do kilkudziesięciu sekund przed odjazdem pociągu. Z czego odsetek biletów kupowanych na 5 i mniej minut przed odjazdem wyniósł 10 proc.

W Kaešce istnieje możliwość płatności za bilety przy użyciu dobrze znanych

systemów płatności mobilnych Apple Pay i Google Pay.

Aplikacja Kaeška umożliwia:

- wyszukiwanie połączeń z uwzględnieniem przesiadek i Zastępczej Komunikacji Autobusowej,
- zwrot niewykorzystanych biletów,
- zakup biletu miesięcznego na przewóz roweru,
- ustawianie minimalnego czasu na przesiadki,
- podgląd trasy z zaznaczeniem ważności biletu,
- płatności w Apple Pay i Google Pay,
- generowanie faktur,
- kupno biletu na dodatkowy przewóz bagażu, psa lub roweru,
- subskrypcję biletów okresowych,
- podgląd napełnienia pociągu w czasie rzeczywistym,
- automatyczne powiększenie kodu QR podczas kontroli.

Pomóżcie nam ulepszyć aplikację

Czekamy na Wasze opinie pod adresem: kaeska@kolejeslaskie.pl Liczymy na wszelkie uwagi użytkowników Kaeški, bo cały czas chcemy rozwijać naszą aplikację o nowe funkcje. Będziemy wdzięczni za wszelkie uwagi, co do działania Kaeški!





RABAT
10%
TYLKO W APLIKACJI

Pobierz aplikację:

GOOGLE PLAY



APPSTORE



Polskie firmy na drodze do sukcesu na Bliskim Wschodzie

- misja gospodarcza na 43. Targi Saudi Agriculture 2026

Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach zaprasza przedsiębiorców z całej Polski do udziału w wyjątkowej misji gospodarczej organizowanej podczas 43. edycji Targów Saudi Agriculture, które odbędą się w dniach 19–22 października 2026 r. w Rijadzie. Wydarzenie odbywa się pod patronatem Ministerstwa Środowiska, Wody i Rolnictwa Arabii Saudyjskiej, co czyni je najważniejszą i najbardziej prestiżową platformą B2B w regionie Bliskiego Wschodu dla sektora rolniczego i agro-spożywczego.

Od ponad 45 lat Saudi Agriculture łączy światowych liderów rolnictwa, producentów technologii, inwestorów oraz decydentów, stając się kluczowym miejscem spotkań dla branży agro.

W samym centrum dynamicznie rozwijającej się gospodarki Arabii Saudyjskiej wartę 1,108 bln USD, targi otwierają drogę do rynku, który do 2030 r. ma przyciągnąć ponad 70 mld USD inwestycji w sektor rolny.

- Saudi Agriculture 2026 to przestrzeń, w której innowacje spotykają się z realnymi możliwościami inwestycyjnymi. Polskie firmy mają wszystkie atuty, aby odgrywać wiodącą rolę w transformacji sektora rolniczego na Bliskim Wschodzie. Naszą misją jest umożliwienie im pełnego wykorzystania tego potencjału – wyjaśnia **Tomasz Zjawiony, Prezes Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach.**

Saudi Agriculture – największe i najważniejsze wydarzenie agro B2B w regionie MENA

Targi w Rijadzie są szeroko uznawane za główną platformę prezentacji najnowocześniejszych technologii, innowacyjnych rozwiązań agri-tech oraz inżynierskich przełomów zmieniających współczesne rolnictwo i produkcję żywności. To wydarzenie wielobranżowe, skupiające zarówno tradycyjne rolnictwo, jak i szeroki wachlarz sektorów komplementarnych.

Kluczowe obszary tematyczne wydarzenia obejmują:

1. Rolnictwo i uprawy/ produkcja roślinna: produkcja roślinna, uprawy, technologie rolnicze, nawozy, nasiona, ochrona roślin, narzędzia i maszyny rolnicze, systemy

irygacji, szklarnie, nowoczesne farmy, itp.

2. Hodowla, fermy, produkcja zwierzęca: czyli zwierzęta gospodarskie: drób, bydło, mleko, nabiał, hodowla zwierząt, systemy hodowlane, technologie do produkcji zwierzęcej.

3. Przemysł spożywczy i przetwórstwo/pakowanie żywności: przetwarzanie produktów rolnych, produkcja żywności, linie produkcyjne, przetwórstwo, pakowanie, przetwórstwo mięsa, ryb, nabiału, a także konserwacja, chłodnictwo, logistyka.

4. Akwakultura/ rybołówstwo/ hodowla wodna: farmy rybne, hodowla wodna, technologie i usługi dla akwakultury/ hodowli wodnej.

5. Agro-i żywność ekologiczna/ organiczna, żywność rolnicza/ rolno-spożywcza:

część targów obejmuje agro-food, żywność naturalną, ekologiczne rozwiązania.

6. Technologie rolnicze, innowacje, agri-tech, automatyzacja, zrównoważone rolnictwo: nowoczesne technologie dla rolnictwa, automatyzacja, innowacje, rozwiązania efektywne w kontekście klimatu/ zasobów, technologie szklarniowe, water management, smart farming.

7. Pasze, żywienie zwierząt, młyny/ produkcja pasz, sprzęt do żywienia i hodowli: produkcja i technologia pasz, żywienie drobiu/ zwierząt, wyposażenie farm, systemy żywienia, sprzęt hodowlany.

8. Usługi i technologie dla hodowli i zdrowia zwierząt: weterynaria, zdrowie zwierząt, higiena, technologie hodowlane.

9. Logistyka, pakowanie, chłodnictwo, łańcuchy dostaw żywności/ żywności przetworzonej: technologie i usługi wspierające przetwórstwo, pakowanie, logistykę, przechowywanie, transport żywności.

Dla kogo są Targi Saudi Agriculture?

- producentów maszyn rolniczych, systemów irygacyjnych, technologii uprawy i hodowli,
- przedsiębiorstw hodowlanych: ferm drobiu, bydła, producentów pasz i sprzętu do hodowli,
- firm spożywczych, przetwórci, zakładów pakujących i logistycznych,
- dostawców technologii agri-tech, rozwiązań smart farming, automatyzacji i zrównoważonego rolnictwa,
- firm z sektora akwakultury i rybołówstwa,
- producentów pasz, suplementów, technologii dla zdrowia zwierząt,
- dystrybutorów, importerów i eksporterów zainteresowanych ekspansją na rynek saudyjski.

- Saudi Agriculture 2026 oferuje niezrównaną okazję dla polskich firm do zaprezentowania innowacji, nawiązania strategicznych partnerstw oraz ekspansji na jeden z najszybciej rozwijających się rynków rolnych na Bliskim Wschodzie – wyliczał **Antoni Globa, Wiceprezes i Członek Zarządu Fitovalor sp. z o.o.**, który uczestniczył w targach w 2025 roku.

W ramach działań na rzecz wspierania ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorstw, w 42. edycji targów, które odbyły się w Rijadzie w październiku 2025, uczestniczyła **Zastępca Dyrektora ds. Współpracy Międzynarodowej RIG, Krinal Shah Suri**. Aktywnie nawiązywała kontakty branżowe, koordynowała spotkania biznesowe oraz wzmocniła widoczność polskich firm na rynku saudyjskim.



- Podczas mojej wizyty na Saudi Agriculture mogłam zobaczyć, jak szybko można nawiązać wartościowe kontakty. Polskie firmy mają wyjątkową szansę spotkać decydentów, inwestorów i potencjalnych partnerów na jednym z najszybciej rozwijających się rynków rolnych – zaznacza **Krinal Shah Suri**.

Dyrektor Biura Współpracy Międzynarodowej Izby, Aleksandra Monsioł-Szatkowska dodaje:

- Saudi Agriculture potwierdziło duże zapotrzebowanie na nowoczesne rozwiązania rolnicze. Wierzmy, że polskie firmy są doskonale przygotowane, aby sprostać tym oczekiwaniom, a naszą rolą jest wspierać je w budowaniu relacji i wykorzystaniu nowych możliwości biznesowych.

Dlaczego warto wziąć udział w misji gospodarczej z RIG w Katowicach?

Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach jako wyłączny przedstawiciel Saudi Agriculture na rynku polskim oferuje firmom kompleksowe wsparcie:

- organizację pobytu, wejściówek i elementów programu biznesowego,
- dostęp do strefy networkingowej oraz spotkań z kluczowymi decydentami sektora,
- możliwość umówienia spotkań B2B z potencjalnymi partnerami,
- doradztwo w zakresie specyfiki rynku Arabii Saudyjskiej,
- opiekę merytoryczną i logistyczną przed oraz w trakcie wydarzenia.

Udział w targach otwiera drzwi do najszybciej rosnącego rynku rolnego na Bliskim Wschodzie, gdzie rząd konsekwentnie

inwestuje w projekty poprawiające bezpieczeństwo żywnościowe, zrównoważoną produkcję i nowoczesne technologie dla rolnictwa.

To okazja do bezpośredniego kontaktu z inwestorami, przedstawicielami administracji rządowej, dużymi zakupowymi grupami kapitałowymi oraz dystrybutorami zainteresowanymi współpracą z partnerami z Europy.

Czy warto uczestniczyć?

Tak! Szczególnie jeśli:

- oferujesz technologie, maszyny, sprzęt dla rolnictwa, hodowli lub przetwórstwa,
- produkujesz lub dystrybuujesz żywność,
- działasz w sektorze hodowli zwierząt, drobiu, akwakultury lub pasz,
- poszukujesz partnerów handlowych lub planujesz eksport na rynki Bliskiego Wschodu,
- chcesz poznać dynamicznie rozwijający się rynek saudyjski.

Kontakt i zgłoszenia

Biuro Współpracy Międzynarodowej RIG w Katowicach

Krinal Shah Suri

kshahsuri@rig.katowice.pl

Aleksandra Monsioł-Szatkowska

aszatkowska@rig.katowice.pl

Jeśli Twoja firma myśli o ekspansji na rynki Zatoki Perskiej, Saudi Agriculture 2026 to miejsce, w którym trzeba być.

Fundacja Śląskie Anioły – dwie dekady czynienia dobra

Fundacja, która w 2025 roku obchodzi 20-lecie swojej działalności, świętowała swój jubileusz podczas Niebiańskiej Gali.

Gośćmi były osoby, które w ciągu minionych lat połączyły z Fundacją swe losy - jej Przyjaciele, Wolontariusze i Darczyńcy. W miłej i serdecznej atmosferze dzielono się wspomnieniami i anegdotami. Był to wieczór pełen wzruszeń, miłych gestów i pięknych słów. Fundacja dziękowała tym, którzy byli blisko niej przez lata, wspierali, pomagali i włączali się w jej działania. Te osoby są dla Fundacji ważne, bez nich nic nie byłoby możliwe. Goszcząc je na jubileuszowej gali Śląskie Anioły chciały podziękować za zaangażowanie, okazać swoją wdzięczność i podkreślić jak bardzo doceniają każdy gest dobroci.

Podczas gali, która odbyła się 16 października, miało miejsce jeszcze jedno ważne wydarzenie - premiera książki „Śląskie Anioły” napisanej przez Prezes Fundacji - Beatę Twardowską. Są to bardzo osobiste wspomnienia z życia Beaty i Fundacji. Opisuje ważne wydarzenia, piękne chwile, spotkania ze wspnianymi ludźmi.

– *Ogromnie cieszymy się z tego, co już udało się dokonać i z nadzieją patrzymy w przyszłość. Wciąż jest tak dużo do zrobienia, nasi podopieczni czekają na wsparcie. Fundacja Śląskie Anioły deklaruje, że nie zaprzestanie swych działań. Przed nami wizyty u dzieci, świąteczne spotkania, edukacyjne wycieczki, biegi charytatywne i wiele innych, wspnianych wydarzeń* – podkreśla **Beata Twardowska**.

Śląskie Anioły ze swoją piękną misją wzbogacają grono Firm Członkowskich Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach.

– *Gratulujemy Fundacji Śląskie Anioły pięknej rocznicy i życzymy, by nie zwalniała tempa i pomyślny wiatr dmuchał w skrzydła kierując je tam, gdzie anielskiej pomocy potrzeba najbardziej* – mówi **Tomasz Zjawiony, Prezes RIG w Katowicach**.

Fundacja prosi o wsparcie - darowizny, przekazywanie 1,5 % podatku, pomoc podczas organizacji charytatywnych wydarzeń. Dzięki ludziom dobrej woli może pomagać dzieciom, kobietom czy osobom starszym. Na swoich social mediach pokazuje i opisuje działania, aby zachęcić do przekazywania wsparcia. Wszyscy w Fundacji mają nadzieję na kolejne pomyślne lata, w których będą mogli być blisko podopiecznych, mądrze i celnie zaspokajać ich potrzeby oraz wspomagać rozwój i edukację.

www.slaskie-anioly.pl





SPRAWOZDAWCZOŚĆ ŚRODOWISKOWA ZA 2025



Usługa, która obejmuje wykonanie:

- raportu KOBiZE
- sprawozdania z wytworzonych odpadów w BDO
- wykazu o zakresie korzystania ze środowiska oraz wyliczenia należnych opłat

SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI!

+48 32 725 49 24 | biuro@grupa-amber.com



Wojewódzki Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej wspiera śląską policję

Fot. WFOŚiGW w Katowicach



14 listopada 2025 r. w Katowicach odbyło się uroczyste przekazanie 72 nowoczesnych, hybrydowych radiowozów, które zasilą flotę śląskich funkcjonariuszy. Zakup nowych pojazdów służbowych był możliwy dzięki środkom – w sumie blisko 15,5 mln zł – przekazanym z WFOŚiGW w Katowicach, wsparciu finansowemu samorządów, województwa śląskiego oraz środkom z budżetu Policji.

Przekazanie radiowozów to kolejny krok w stronę nowoczesnej, bezpiecznej i bardziej ekologicznej Policji na Śląsku.

Śląski Komendant Policji, nadinsp. Mariusz Krzystyniak dziękował za udzielone wsparcie finansowe i przedstawił charakterystykę śląskiego garnizonu, który ma ogromne potrzeby, jeśli chodzi o flotę samochodową.

– Śląscy funkcjonariusze poruszają się w większości radiowozami oznakowanymi, używając ich w codziennej służbie na okrągło, 24 godziny na dobę, bez względu na panujące warunki atmosferyczne. Docierają w najodleglejsze zakątki gmin i powiatów, jeśli jest taka potrzeba, przedzierają się przez błota i lasy.

Czynią to po to, żeby zapewnić bezpieczeństwo i porządek publiczny, by być wszędzie na czas tam, gdzie jest zagrożone życie i zdrowie ludzkie. Policjanci muszą być sprawni i wyszkoleni, ale muszą też dysponować odpowiednim sprzętem, w tym sprawnymi pojazdami. Rocznie funkcjonariusze Garnizonu Śląskiego pokonują pojazdami służbowymi ponad 41 milionów kilometrów. Mówiąc obrazowo, mogliby z tysiąc razy okrążyć Ziemię po jej obwodzie. Co daje ok. 114 tysięcy kilometrów dziennie. Dlatego nasze samochody są mocno eksploatowane, corocznie ze służby wycofujemy ponad 100 aut i to wymaga uzupełnienia. Dzięki przyjacielom śląskiej policji – Wojewódzkiego Funduszowi Ochrony Środowiska i Gospodarki

Wodnej, samorządowi wojewódzkiemu, miastom, gminom i powiatom z regionu – jest to możliwe.

Mateusz Pindel, Prezes Zarządu WFOŚiGW w Katowicach zwracał uwagę, że zakup pojazdów jest efektem współpracy instytucji publicznych i samorządów na rzecz poprawy bezpieczeństwa i jakości środowiska.

– Dzisiejsze wydarzenie to nie tylko przekazanie kluczyków do radiowozów, ale to też piękne pokazanie roli współpracy. Zakup 72 nowoczesnych hybrydowych samochodów wpływa na bezpieczeństwo ich użytkowników, czyli funkcjonariuszy i funkcjonariuszek policji, jak również ograniczenie zanieczyszczenia

powietrza. To redukcja pyłu i gazów o 72 tony rocznie przy minimalnym przebiegu 1,5 miliona kilometrów, co oznacza znaczące korzyści dla środowiska. Bezpieczeństwo mieszkańców naszego województwa, bezpieczeństwo samych funkcjonariuszy i stała poprawa jakości środowiska w naszym regionie to bardzo dobry kierunek.

W trakcie spotkania głos zabral również **Marek Wójcik, Wojewoda Śląski**:

– To jest istotne odnowienie floty pojazdów dostępnych dla policjantów. Miliony kilometrów, które co roku pokonują policyjne samochody pokazują także, jakie jest obciążenie środowiskowe, jeżeli chodzi o tą bieżącą działalność. Dlatego bardzo się cieszę, że zakupione samochody są hybrydowe i dzięki temu również ten koszt środowiskowy będzie mniejszy. Ich głównym zadaniem będzie dbanie o bezpieczeństwo mieszkańców. W 2025 roku bezpieczeństwo publiczne to nasz priorytet, to znaczne inwestycje finansowe, głównie poprzez rządowe programy ochrony ludności. Samorządy aktywnie włączają się w te działania, finansując inicjatywy związane z bezpieczeństwem i porządkiem publicznym. Bardzo za to dziękuję.

Nowoczesne, hybrydowe radiowozy marki Kia Niro Hybrid trafią do 23 jednostek policji w województwie śląskim.

Co roku jeden nowy samochód zasila flotę policji w Czechowicach-Dziedzicach. Zdaniem **burmistrza miasta i gminy Mariana Blachuta**, takie działanie jest racjonalne i uzasadnione.

– Nasz komisariat obsługuje także sąsiednią gminę Bestwiną, to obszar ponad 100 km², obejmujący zarówno tereny miejskie, jak i wiejskie czy leśne. Codziennie policyjne radiowozy pokonują 100 km. Coroczna wymiana



jednego pojazdu zapobiega sytuacji, w której wszystkie samochody staną się jednocześnie wyeksploatowane. Poza tym, takie podejście jest również racjonalne finansowo, bo środki na zakup są pozyskiwane wspólnie z gminą Bestwiną.

Po rocznej przerwie w programie partycypacji kosztu zakupów pojazdów dla lokalnej policji wzięła udział Ruda Śląska. Miasto otrzyma jeden nowy radiowóz, który będzie wykorzystywany w Komisariacie nr 2, w dzielnicach Nowy Bytom i Wirek.

– W Komendzie Miejskiej jest 40 samochodów, systematycznie chcemy odnawiać tę flotę. Oczywiście to jest uzależnione od środków dostępnych, nie tylko w naszym budżecie, ale też w budżecie WFOŚiGW, budżecie rządu, działającego poprzez wojewodę śląskiego. Zależy nam, żeby policjanci byli widoczni, również

jako patrole samochodowe. To jest czynnik z jednej strony odstrasżający, a z drugiej przypominający, że policja czuwa, dba o porządek i bezpieczeństwo mieszkańców. Radiowozy muszą spełniać swą rolę także w trudniejszych warunkach terenowych. Uważam, że połączenie lepszej mobilności, ekologii, no i takiej ekonomiczności to bardzo istotny aspekt dzisiejszego wydarzenia – podsumowywał **Michał Pierończyk, prezydent Rudy Śląskiej**.

Dzięki wieloletniemu wsparciu Funduszu, Śląski Garnizon Policji zakupił już 339 hybrydowych radiowozów, które służą mieszkańcom na terenie całego województwa. Łączna kwota wsparcia przekazana na ten cel to ponad 16,5 miliona zł.

Jaga Kolawa



Garnizon Śląski w liczbach:

- **32** jednostki policji (powiatowych, miejskich)
- **95** komisariatów
- **11** posterunków
- Komenda Wojewódzka Policji oraz oddziały prewencyjne
- **11 600** funkcjonariuszy, z czego ponad **1600** (prewencja, patrole, dzielnicowi) oraz około **500** funkcjonariuszy ruchu drogowego
- ponad **2500** samochodów służbowych (oznakowanych i nieoznakowanych)



36 finalistów konkursu „Zielona Przestrzeń”

8 grudnia 2025 r. w sali Marmurowej Śląskiego Urzędu Wojewódzkiego podsumowano trzecią edycję konkursu, zorganizowanego przez Wojewódzki Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Katowicach.

Konkurs „Zielona Przestrzeń” to inicjatywa wspierająca rozwój terenów zielonych w województwie śląskim. W tegorocznej edycji dofinansowanie uzyskało 36 projektów, na łączną kwotę ponad 7,2 mln zł.

- Konkurs był skierowany do jednostek samorządu terytorialnego, a więc gmin i powiatów, na utworzenie ogólnodostępnych terenów zielonych, zielonych przestrzeni dla mieszkańców w taki sposób, aby nie tylko je zagospodarować i upiększyć, ale też oddać na ich potrzeby, aby mieszkańcy mogli tam spędzać wolny czas zabawy, by było to miejsce integracji, a nawet edukacji ekologicznej najmłodszych. Wszystko po to, żeby mieszkańcom województwa śląskiego żyło się lepiej i jakość ich życia stale się poprawiała - wyjaśniał **Mateusz Pindel, prezes WFOŚiGW w Katowicach**.

Kryteriami, jakimi kierował się WFOŚiGW przy wyborze laureatów było ułożenie przestrzeni na terenie małych miejscowości, gmin, powiatów, nasadzenia i aranżacja zielonych przestrzeni. Znaczenie miał również efekt ekonomiczny oraz funkcjonalność.

Samorządy województwa śląskiego mogły zgłaszać wnioski o dofinansowanie od

18 sierpnia do 31 października. W tej edycji konkursu doceniono pomysły 36 gmin, które mogą liczyć na wsparcie w wysokości od 100.000 do 250.000 zł.

W gronie laureatów znalazła się gmina Wręczyca Wielka z projektem „Nasza wspólna Zielona Przystań”, który powstanie przy Zespole Szkolno-Przedszkolnym im. Kornela Makuszyńskiego w miejscowości Kąkol. Kąkol.

Paweł Maźniak, wicedyrektor placówki cieszył się z pomysłu zagospodarowania terenu wokół kompleksu edukacyjnego, w którego skład wchodzi szkoła podstawowa, przedszkole i żłobek.

- Chcemy stworzyć bezpieczną, zieloną przestrzeń, tak żeby nasi podopieczni, ale również społeczność lokalna mogła z niej korzystać i relaksować się. Powstaną ławki, stoliki do gry w ping-ponga, szachy i warcaby.



Planujemy również elementy edukacyjne, żeby każdy znalazł coś dla siebie.

Agnieszka Leszczuk, dyrektor Tyskiego Zakładu Usług Komunalnych przedstawiła projekt, który zdobył nagrodę w konkursie: „Zagospodarowanie zielonej przestrzeni przy ulicy Hlonda w Tychach”.

- Zaproponowaliśmy przestrzeń przed świeżo wyremontowanym teatrem. Ta okolica jest znana mieszkańcom, bardzo nadająca się do takiej rewitalizacji. Powstaną nowe alejki i zostanie nasadzone wiele zieleni. Szczególnym, atrakcyjnym dla mieszkańców elementem, będzie miejski fortepian, z którego będzie można korzystać latem. Udział w konkursie pozwala na sfinansowanie pierwszego etapu realizacji projektu.

Michał Kubok, przewodniczący Rady Miasta Ustroń zaznaczał, że jako uzdrowisko miasto powinno kojarzyć się z zielenią, walorami środowiskowymi i działaniami na rzecz ekologii.

- Bardzo się cieszymy, że udało się pozyskać kolejne środki na projekt „Szachy pod lipami”, który jest o tyle ciekawy i wyróżniający się, ponieważ łączy walor ekologiczny i sportowy. Ustroń jest gospodarzem dużego, corocznego festiwalu szachowego. Zielona przestrzeń w parku pod lipami, pomiędzy ulicą Mickiewicza a Słoneczną, ma stać się miejscem spotkań szachistów i generalnie mieszkańców. Dzięki nasadzeniom i małej architekturze powstanie teren rekreacyjny, który uczyni nasze otoczenie zdrowszym i piękniejszym.

Tytuł projektu zaproponowanego przez Sosnowiec brzmiał bardzo oryginalnie: „Szamanie na trawie w Białostocka Park”. **Mateusz Kruk, pełnomocnik prezydenta miasta** przedstawił szczegóły założenia w dzielnicy Zagórze, gdzie powstanie rozległy park miejski z pierwszym miejskim sadem, strefami relaksu i ścieżką rolkową.

- Park powstanie w najbardziej licznej dzielnicy Sosnowca, dlatego będzie miał dużą powierzchnię, blisko 4 hektarów, a sad owocowy, gdzie posadzone zostaną wiśnie i grusze, zajmie 45 arów. To pierwszy tego typu projekt w naszym mieście i wierzymy, że stanie się sporą atrakcją, umożliwiającą wspólne spędzanie czasu przez całe rodziny. Całkowity koszt realizacji to 360 tys. zł. Cieszymy się, że w ramach konkursu „Zielona Przestrzeń” udało nam się uzyskać aż 250 tys. zł. Mamy doświadczenie w zarządzaniu terenami zielonymi i to procentuje.

Po raz pierwszy udział w konkursie wzięli Radzionków. **Grzegorz Szeremeta, zastępca burmistrza miasta**, zaprezentował specyfikę projektu, mającego na celu ekologiczną rewitalizację przestrzeni publicznej.

- „Zielony zakątek przy Knosały w Radzionkowie” zakłada ekologiczną rewitalizację i stworzenie zielonej przestrzeni przy budynku komunalnym należącym do gminy. Dofinansowanie z Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska jest kluczowe, ponieważ bez niego realizacja projektu ze środków własnych byłaby niemożliwa. Opracowaliśmy już listę kolejnych miejsc wymagających zagospodarowania i planujemy startować w kolejnych edycjach konkursu z przygotowanymi wnioskami.

Na przełomie drugiego i trzeciego kwartału 2026 roku zostanie ogłoszony nabór do czwartej edycji konkursu „Zielona Przestrzeń”.

Jaga Kolawa



Fot. Wizualizacja projektu z Tychów



Fot. Wizualizacja projektu z Ustronia



Fot. Wizualizacja projektu z Sosnowca



Fot. Wizualizacja projektu z Radzionkowa

Co powinniśmy wiedzieć o systemie kaucyjnym?

Od 1 października 2025 r. obowiązuje system kaucyjny, którym objęte są opakowania jednorazowego użytku na napoje z tworzyw sztucznych o pojemności do 3 litrów, puszki metalowe o pojemności do 1 litra oraz butelki szklane wielokrotnego użytku o pojemności do 1,5 litra.

Celem systemu jest podwojenie liczby opakowań wracających do recyklingu – z obecnych 45 proc. do ponad 90 proc. Dzięki temu setki ton plastiku i metalu pozostaną w obiegu zamiast trafiać na wysypiska czy do rzek.

– System kaucyjny to krok w stronę nowoczesnej, odpowiedzialnej gospodarki – opartej na ochronie środowiska i oszczędnościach surowcowych – podkreśla **Ministerstwo Klimatu i Środowiska**, które było odpowiedzialne za przygotowanie nowych regulacji.

Resort dodaje, że odpady opakowaniowe z tworzyw sztucznych, puszki metalowe i butelki szklane stanowią jeden z najczęściej zanieczyszczających środowisko rodzajów odpadów.

– W Polsce zaczął obowiązywać system kaucyjny, obejmujący opakowania jednorazowego użytku na napoje z tworzyw sztucznych, puszki metalowe oraz butelki szklane wielokrotnego użytku. Celem systemu jest zwiększenie poziomu recyklingu odpadów opakowaniowych, a dokładnie opakowań po napojach – mówi **Ewa Krupa, kierowniczka Biura Ochrony Środowiska w Amber Eco**, spółce z Grupy Amber zajmującej się doradztwem środowiskowym.

Nie wszystkie przepisy są jednoznaczne i czytelne

System kaucyjny jest wprowadzany stopniowo, by umożliwić producentom i sklepom spokojne dostosowanie się do nowych zasad. Do końca 2025 roku będzie obowiązywał okres przejściowy, w którym można wyprzedać zapasy produktów jeszcze bez stosownego oznaczenia. Od 1 stycznia 2026 r. wszystkie opakowania objęte systemem muszą mieć logo systemu kaucyjnego.

Co ważne, opakowanie można oddać w dowolnym punkcie zbiórki. Obowiązek zbierania opakowań objętych systemem nałożony jest na sklepy o powierzchni powyżej 200 metrów kwadratowych, a sklepy o powierzchni mniejszej od 200 metrów mogą dobrowolnie przystępować do systemu.

– Niestety, nie wszystkie wprowadzone przepisy są jednoznaczne i czytelne. Trudności w dostosowaniu się do wymogów systemu kaucyjnego widzimy zarówno po stronie klientów, jak i podmiotów, które muszą spełnić wymogi systemu. W przypadku przedsiębiorców, np. producentów napojów, dużym wyzwaniem logistycznym jest system zbiórki opakowań. Z kolei osoby fizyczne oddające

opakowania nie zawsze wiedzą, że mają możliwość oddania opakowania, nie wiedzą jak butelka powinna wyglądać, czy może być zgnieciona, gdzie ją zanieść i jaką kaucję mogą uzyskać za dane opakowanie. To wyzwania dla dwóch różnych grup – mówi **Ewa Krupa, kierowniczka Biura Ochrony Środowiska w Amber Eco**.

Okres przejściowy pokazuje, co jest w systemie kaucyjnym niedopracowane i nad czym trzeba jeszcze popracować. Od 1 stycznia 2026 roku system kaucyjny będzie obowiązywać w pełnym wymiarze.

Koszty i korzyści systemu kaucyjnego

Za okres przejściowy trzeba będzie złożyć sprawozdanie i wykazać uzyskane poziomy zbiórek opakowań.

– Co jest ważne, ustawodawca pozwolił na funkcjonowanie operatorów, którzy będą wspierać przedsiębiorców i pomagać im w logistyce systemu kaucyjnego. Przedsiębiorcy nie muszą realizować tych obowiązków samodzielnie, ale mogą współpracować z takim operatorem, co powinno ułatwić odnalezienie się w nowym systemie kaucyjnym – dodaje **Ewa Krupa**.



Nie wiadomo, ile dokładnie będzie kosztowało wdrożenie i funkcjonowanie systemu kaucyjnego, w obiegu publicznym pojawiają się różne kwoty, od kilku miliardów złotych do kilkunastu miliardów złotych rocznie.

– Koszty systemu kaucyjnego będą duże, sama logistyka będzie wymagająca kosztowo. Aby dostosować się do systemu sklepy muszą przearanżować zaplecze i zakupić butelkomaty – tłumaczy **przedsstawicielka Amber Eco Ewa Krupa**.

Najważniejszym celem wprowadzenia systemu kaucyjnego jest zmniejszenie ilości odpadów opakowaniowych. Ten cel uda się osiągnąć, pomimo tego, że część producentów napojów próbuje go obejść.

– Spodziewam się, że docelowo recykling opakowań będzie większy niż dotychczas, odpowiednia edukacja spowoduje, że konsumenci będą kojarzyć ten system i będą wiedzieli jak on działa – wyjaśnia **kierowniczka Biura Ochrony Środowiska w Amber Eco**.

Nauczymy się funkcjonowania systemu kaucyjnego

Ministerstwo Klimatu przypomina, że system kaucyjny funkcjonuje już od wielu lat w różnych państwach świata, zarówno w Europie, jak i Ameryce Północnej. W Europie obowiązuje w takich krajach jak Chorwacja, Dania, Estonia, Finlandia, Holandia, Islandia, Litwa, Łotwa, Niemcy, Norwegia czy Szwecja. Dodatkowo kilka państw UE rozważa wprowadzenie regulacji w tym zakresie.

Ministerstwo Klimatu informuje, że wprowadzając opakowania są obowiązani osiągnąć określone poziomy selektywnego zbierania opakowań i odpadów opakowaniowych w ramach systemu (77 proc. od 2025 r. i 90 proc. od 2029 r.). Dodatkowo, dla butelek jednorazowego użytku z tworzyw sztucznych będą obowiązani do zapewnienia, aby opakowania te, włącznie z ich zakrętkami i wieczkami, zawierały udział wagowy wynoszący co najmniej: od 2025 r. – 25 proc. tworzyw sztucznych pochodzących z recyklingu i od 2030 r. – 30 proc. tworzyw sztucznych pochodzących z recyklingu.

– W pierwszych miesiącach obowiązywania systemu kaucyjnego będzie sporo niewiadomych i zapytań dotyczących tego, jak wypełniać obowiązujące przepisy. Z czasem zarówno producenci napojów, właściciele sklepów oraz konsumenci nauczą się, jak system kaucyjny funkcjonuje i nie będą mieli problemów, aby się z niego wywiązywać – podkreśla **Ewa Krupa**.

Ministerstwo Klimatu i Środowiska apeluje:

– Porzucone butelki w lesie, puszki przy ścieżce rowerowej albo na poboczu? Takie widoki wciąż są codziennością, ale dzięki systemowi kaucyjnemu to się zmieni. Butelki i puszki ze znakiem kaucji przestają być tylko odpadami. Stają się przedmiotami o realnej wartości, które warto zwrócić do ponownego wykorzystania. każdy z nas może mieć realny wpływ na czystość swojej okolicy – zarówno poprzez wspólne działania, jak i codzienne wybory, takie jak zwracanie opakowań po napojach.

Zmiana może zacząć się od drobnych nawyków i wspólnego działania. Teraz będzie to jeszcze prostsze dzięki systemowi kaucyjnemu, który pozwala ograniczyć ilość odpadów i utrzymać surowce w obiegu.

Jacek Czarnecki

**KAUCJA
X ZŁ**

System
kaucyjny



Tu oddasz
**plastikowe
butelki
i puszki**
objęte system
kaucyjnym

Punkt
zbiórki
systemu
kaucyjnego

zwrot
kaucji
bez
paragonu



Ministerstwo
Klimatu i Środowiska

więcej informacji na
systemkaucyjny.gov.pl

Ważne informacje

- Systemem kaucyjnym objęte są tylko opakowania ze znakiem kaucji, a w znaku widoczna jest także informacja o wysokości kaucji za dane opakowanie.
- Kaucja za opakowanie z oznaczeniem kaucji jest doliczana przy kasie, nie jest wliczona w cenę samego napoju.
- Do zwrotu kaucji nie jest potrzebny paragon za zakup napoju.
- Zwrotu opakowania można dokonać w sklepach i automatach.
- Aby otrzymać zwrot kaucji, opakowanie musi mieć nienaruszony znak kaucji i czytelny kod kreskowy.
- Zwracanych opakowań nie należy zgniatać ani uszkadzać.
- Za działanie systemu kaucyjnego w Polsce odpowiadają operatorzy, czyli podmioty, które organizują współpracę między producentami, a punktami sprzedaży oraz odpowiadają za zbiórkę opakowań objętych systemem.

Więcej informacji, odpowiedzi na ważne pytania o system kaucyjny, materiały do pobrania: www.systemkaucyjny.gov.pl

Naszym sukcesem jest pozycja rynkowa oparta na zaufaniu

Z Aleksandrem Słomką, Prezesem Zarządu DBN rozmawiamy - z okazji jubileuszu 30-lecia firmy – o transformacji z małej firmy handlowej do znanego dostawcy wyrobów ze stali jakościowej, obsługującego różnorodne segmenty przemysłu.



Rozmawiamy z okazji jubileuszu firmy. Za Wami trzy dekady działalności jako dostawca wyrobów hutniczych ze stali jakościowej. Czy to były udane lata dla DBN?

decydowanie tak. Trzydzieści lat to ogromna perspektywa czasu – branża hutnicza zmieniała się dynamicznie, przechodziła przez okresy wzrostu i nieuniknione spowolnienia, ale DBN zawsze potrafiła się w tych warunkach odnaleźć. Od początku stawialiśmy na stabilność, rzetelność i partnerskie relacje z klientami, a to przełożyło się na konsekwentny rozwój. Z małej firmy handlowej staliśmy się jednym z rozpoznawalnych na rynku dostawców wyrobów ze stali jakościowej, obsługując zarówno duży przemysł, jak i wyspecjalizowane nisze.

Jakimi osiągnięciami branżowymi możecie się pochwalić?

Największym sukcesem jest zbudowanie długofalowej pozycji rynkowej opartej na zaufaniu. Od lat współpracujemy z renomowanymi hutami europejskimi i przeprowadziliśmy wiele projektów, w których kluczowe było dostarczenie materiałów o precyzyjnie określonych parametrach.

Możemy pochwalić się również rozwojem własnego zaplecza magazynowego i logistycznego, które pozwala nam skrócić czas realizacji zamówień. W ostatnich latach inwestowaliśmy w cyfryzację procesów – od zarządzania zapasami po obsługę klienta – co znacząco zwiększyło naszą efektywność operacyjną.

Czym oferta DBN wyróżnia się na rynku?

Przede wszystkim specjalizacją. Koncentrujemy się na stalach jakościowych i stopowych, oferując produkty o parametrach wymaganych w bardzo wymagających zastosowaniach przemysłowych. Nie konkurujemy tylko ceną – konkurujemy jakością, wiarygodnością i elastycznością.

Nasi klienci wiedzą, że jeśli potrzebują materiału o konkretnych właściwościach, w określonym czasie i z pełną dokumentacją

hutniczą, mogą na nas liczyć. Wyróżnia nas również dostępność asortymentu oraz możliwość realizacji zamówień pod projekt.

Kim są odbiorcy Waszych produktów?

Naszymi odbiorcami są firmy z branży maszynowej, motoryzacyjnej, energetycznej, górniczej oraz producenci elementów przemysłowych wymagających wytrzymałych i powtarzalnych jakościowo komponentów. Współpracujemy zarówno z dużymi zakładami produkcyjnymi, jak i z małymi przedsiębiorstwami, które oczekują szybkiej reakcji oraz doradztwa technicznego. Ten przekrój klientów pozwolił nam zbudować elastyczny model działania i dobrze rozumieć potrzeby różnych segmentów rynku.

Przemysł hutniczy w Polsce od kilku lat mierzy się z problemami wysokich cen energii oraz spadkiem popytu. Jak to wygląda z perspektywy DBN?

To prawda – sytuacja branży hutniczej jest wymagająca. Wysokie koszty energii przekładają się na ceny wyrobów, a zmniejszony popyt powoduje większą konkurencję. DBN, jako firma dystrybucyjna, odczuwa te zmiany, ale dzięki dywersyfikacji dostawców i elastycznej polityce magazynowej potrafimy utrzymać stabilność i przewidywalność dostaw.

Dla wielu klientów jesteśmy partnerem, który pomaga im przechodzić przez trudniejsze okresy.

Czy myślicie o dywersyfikacji oferty? Jakie plany ma firma na kolejne lata działalności?

Tak, dywersyfikacja jest jednym z priorytetów. Rozważamy rozwój w kierunku nowych grup materiałów oraz poszerzenie usług towarzyszących – m.in. wstępnej obróbki i cięcia. Chcemy także dalej wzmacniać kompetencje doradcze, aby jeszcze lepiej wspierać klientów w wyborze stali pod konkretne zastosowania.

Patrzemy również na inwestycje technologiczne, które pozwolą nam zwiększyć automatyzację i poprawić efektywność procesów magazynowych. W kolejnych

latach chcemy pozostać firmą stabilną, nowoczesną i świadomie zarządzaną – taką, która buduje długoterminową wartość dla klientów, pracowników i partnerów.

Ostatnie lata to także ważna zmiana strukturalna – powstanie DBN-Serwis. Skąd taka decyzja?

To była naturalna konsekwencja rozwoju firmy i odpowiedź na rosnące oczekiwania klientów. Przez lata specjalizowaliśmy się przede wszystkim w dystrybucji wyrobów hutniczych, ale zauważyliśmy, że coraz większa część odbiorców poszukuje nie tylko materiału, lecz także usług przygotowawczych. Chodzi o elementy cięte pod wymiar, przygotowane do dalszej obróbki lub montażu.

Dlatego podzieliliśmy działalność:

- 1. DBN – Handel**, czyli tradycyjną działalność dystrybucyjną, obejmującą szeroki asortyment stali jakościowych, obsługę kontraktów, logistykę oraz doradztwo materiałowe.
- 2. DBN-Serwis**, które skupia się na **produkcji wypatków** – zarówno palonych gazowo, jak i plazmowo. To nowoczesny zakład usługowy wyposażony w sprzęt pozwalający na precyzyjne cięcie blach o różnych gatunkach i grubościach.

Dzięki temu możemy zaoferować klientom gotowe elementy, które skracają ich procesy produkcyjne, redukują koszty i eliminują potrzebę korzystania z dodatkowych podwykonawców. Podział spółki uporządkował nasze procesy, pozwolił wyspecjalizować zespoły i zwiększył elastyczność działania. Dziś widzimy, że była to trafiona decyzja – DBN-Serwis rozwija się dynamicznie i otwiera przed nami zupełnie nowe możliwości współpracy z przemysłem.

Rozmawiała Jaga Kolawa

DBN
S E R W I S



APER SOLUTION

ZAMIAMY ENERGIĘ W SUKCES

APER SOLUTION działa na rynku od 2018 roku, a nasz zespół tworzą eksperci z wieloletnim doświadczeniem w branży energetycznej i elektrycznej. Łączymy inżynierską precyzję, wiedzę techniczną i innowacyjne podejście, dostarczając rozwiązania, które są nie tylko efektywne, ale także dostosowane do indywidualnych potrzeb naszych partnerów biznesowych.

Projektujemy instalacje elektryczne i energetyczne dla firm z sektora energetycznego i przemysłowego. Budujemy nowe pola 110/220 kV oraz modernizujemy pola już działające. Tworzymy stacje i

pojedyncze pola odbiorcze SN, a także modernizujemy już istniejące pola. Kompleksowo wykonujemy instalacje nN na małych, jak i bardzo dużych obiektach przemysłowych. Posiadamy niezbędne urządzenia do kompleksowej realizacji zadań związanych z infrastrukturą energetyczną.

Posiadamy Zintegrowany System Zarządzania zgodny z wymogami norm:

PN-EN ISO 9001:2015-10
PN-EN ISO 14001:2015-09
PN-EN ISO 45001:2024-02

100 mln

✓ wartość w zrealizowanych projektach dla kluczowych klientów

99.9 %

✓ poziom bezawaryjności instalacji w ciągu 5 lat

70 %

✓ klientów wraca z kolejnymi zleceniami

6 lat

✓ doświadczenia na rynku energetyki i przemysłu

90 %

✓ projektów zakończonych przed terminem

15 %

✓ średnia redukcja strat energii u klienta

APER SOLUTION sp. z o.o., ul. Łukasińskiego 4/234, 93-172 Łódź
Siedziba Firmy: ul. Letniskowa 2, 95-030 Rzgów
Oddział Południe: al. Korfantego 125a, 40-156 Katowice

www.apersolution.pl

Jak hygge wpływa na obsługę prawną firm i biznes ze Skandynawią?

O roli stylu hygge w podejściu do biznesu i w usługach prawnych, rozmawiamy z Dariuszem Obrepalskim, partnerem w Peter Nielsen & Partners Law Office sp. k. - kancelarii z duńskimi korzeniami, specjalizującej się w kompleksowej obsłudze firm.

Już od 35 lat pracuje Pan z firmami skandynawskimi. To liderzy inwestycji w Polsce i jeden z najważniejszych partnerów handlowych Polski - czego nauczyły Pana te współprace?

Skandynawskie firmy pokazują przede wszystkim jak na co dzień działać w sposób prosty, odpowiedzialny i przewidywalny. Skandynawia to nie tylko estetyka i wzornictwo, to sposób myślenia, który sprawdza się w wymagających projektach. Jasne procesy, przejrzysta komunikacja, zaufanie jako fundament współpracy. Wszystko to pozwala działać szybciej, podejmować decyzje z większą pewnością i minimalizować ryzyko. Po 35 latach pracy z inwestorami z krajów skandynawskich w zespole PNP Law wiemy, że te zasady działają również także w Polsce, a zbudowane z klientami relacje trwają lata.

Skandynawski biznes lubi się też zrzeszać i tworzyć społeczności. Dlatego jako kancelaria, PNP Law aktywnie działał na rzecz integracji tego środowiska i inwestorów w Polsce. Byliśmy aktywni w trakcie powoływania Skandynawsko-Polskiej Izby Gospodarczej. Cały czas działamy też w sekcji duńskiej Izby, jako że założycielem naszej kancelarii był Duńczyk, i to właśnie duńskie wartości są nam najbliższe.

Styl hygge w mieszkaniach to światło, funkcjonalność, harmonia. W jaki sposób ten styl można dostrzec w usługach prawnych, a przede wszystkim, czy mają go szansę dostrzec klienci?

Dla nas hygge w usługach prawnych to dbałość o komfort klienta i przewidywalność procesu, którego klient jest częścią. Nie zawsze widać to na pierwszy rzut oka. Jednak myślę, że dostrzegalna jest całość ducha naszego działania, na który składają się poszczególne elementy obsługi prawnej w stylu hygge. Jako kancelaria kładziemy szczególną wagę na jasne i praktyczne rozwiązania biznesowe i umowy bez prawniczej dwuznaczności, czy na logiczną strukturę procesu. Ważne jest dla nas także przewidywanie elementów ryzyka, które często na pierwszy rzut oka są niewidoczne dla klienta. To z kolei przekłada się na poczucie bezpieczeństwa, które



klient odczuwa w codziennym prowadzeniu biznesu.

Tak jak w mieszkaniu światło i przestrzeń dają poczucie harmonii, w obsłudze prawnej niewidoczne działania – koordynacja, analiza ryzyk, integracja wielu specjalizacji – tworzą komfort i pewność działania.

Wynika z tego, że wybierając kancelarię prawną warto patrzeć holistycznie.

Zdecydowanie tak. Powierzając komuś biznes, powierzamy mu część swojej odpowiedzialności, a nie tylko, dajmy na to, przygotowanie umowy. Potrzebne jest szerokie spojrzenie i integracja wielu specjalizacji, aby wszystkie aspekty, które mogą wiązać się z prowadzeniem działalności – od prawa

spółek, nieruchomości, sporów, OZE, środowiska, po prawa pracy i podatki – działały razem. Taka kumulacja efektów pozwala klientowi szybciej uruchamiać projekty i mieć nad nimi pełną przewidywalność. To z kolei pozwala bezpiecznie skalować biznes i minimalizować ryzyko w projektach o wysokiej wartości.

Czy polskie firmy również mogą korzystać z podejścia hygge w prowadzeniu biznesu?

Tak, zdecydowanie. Choć nasze doświadczenie wywodzi się z obsługi inwestorów skandynawskich, których potrzeby, często z powodu różnic kulturowych, mogą się różnić od potrzeb polskich inwestorów,

wartości takie jak prostota, partnerstwo i przewidywalność są cenione także w polskim biznesie. Polskie firmy, które stanowią dużą część naszych klientów, doceniają model, pozwalający pozwala im łączyć dynamikę działania z bezpieczeństwem i zaufaniem.

Jakie obszary obsługi prawnej obejmuje Państwa kancelaria? Jakich klientów obsługujecie?

Zapewniamy pełne wsparcie, między innymi w obsłudze spółek, nieruchomościach, sporach, fuzjach i przejęciach, energetyce odnawialnej, środowisku, prawie pracy, podatkach i wielu innych. Nasi klienci pochodzą z ponad 25 krajów.

Ciekawostką jest także to, że dziś firmy postrzegane jako skandynawskie korporacje działające w Polsce, tak naprawdę mają swoje korzenie w firmach rodzinnych.

Co najbardziej zaskakuje polskie firmy w pracy z skandynawskimi partnerami? Czy są jakieś różnice kulturowe, czy też prawne, które mogą przyczynić się do nieporozumień?

Szybkość, klarowność i partnerstwo. Biznesowe podejście. Skandynawscy inwestorzy

oczekują otwartych rozmów i rzetelnych decyzji, a niekoniecznie gier negocjacyjnych. Podobnie cenią prosty marketingowy przekaz. Ale doceniają przede wszystkim pewność wykonania i długoterminowe zaufanie. Polskie firmy także odkrywają, że ten model pracy jest wygodny i efektywny.

Skandynawia to ciekawy kierunek ekspansji dla wielu polskich firm. Mówi się, że cena nie jest najważniejsza, a jednak wiele firm postrzega ten kierunek jako trudny. Co Pan by im doradził?

Niezbędne jest dobre rozpoznanie rynku i zasad prowadzenia biznesu lokalnie, na rynku docelowym. Na nieprzygotowanych czekają pułapki, w tym także te dotkliwe, podatkowe. Zaskakujące może być to, że w Skandynawii, zwłaszcza na etapie wejścia na rynek, liczą się referencje i dobre dowiezienie pierwszych projektów, podejście do spraw środowiskowych i traktowania ludzi. Warto pamiętać, że o wielu wyborach i rozstrzygnięciach nie decydują zarządy, lecz managerowie operacyjni. Nie trzeba więc za wszelką cenę starać się dotrzeć do właściciela czy zarządu. Warto skupić się na kadrze zarządzającej średniego szczebla.

Jakaś rada dla przedsiębiorców – jak ułożyć sobie współpracę z prawnikami?

Jako prawnik mogę powiedzieć, że we współpracy z polskim biznesem bardzo dobrze sprawdza się nasze podejście do współpracy wypracowane z firmami skandynawskimi – spokojne i wyważone. Doświadczenie pokazuje, że sprawdza się ono w wymagających inwestycjach, jak i w sytuacji przytłoczenia biznesu przez zmiany prawa, z jakimi przedsiębiorcy mają do czynienia w Polsce. Nasze koncepcyjne podejście do biznesu może docenić wiele polskich firm, które doświadczyły jak długie i czasochłonne może być naprawianie błędów, czy wyjaśnianie w sądach lub urzędach spraw, które powstały przy teoretycznie najprostszych działaniach biznesowych.

Prostota, zaufanie i przewidywalność nie są dzisiaj dodatkami – to przewagi konkurencyjne.

Rozmawiała Redakcja „Business HUB”

PK law
since 1990

RIG

SĄD ARBITRAŻOWY

przy Regionalnej Izbie Gospodarczej
w Katowicach

Sąd Arbitrażowy przy Regionalnej Izbie Gospodarczej w Katowicach

e-mail: spolubowny@rig.katowice.pl

telefon: 534 216 122

www.rig.katowice.pl/sad-arbitrazowy





Anna Wilk
Etyka i Etykieta w Biznesie

www.etycznie.com



Sztuka... dobrego karnawału

To nie będzie opowieść o tym, w której ręce trzyma się kieliszek, jak głęboko się kłaniać i czy cekiny wypada zestawiać z brokatem (tak, wypada, bo karnawał z definicji nie zna słów „za dużo”). Karnawał to święto luzu, celebracji i dobrej energii... nie tylko naszej. Etykieta karnawałowa ma też inne priorytety niż dobrze ułożone sztuce. Dobrze, abyśmy wzajemnie się nie zamęczyli.

Dziękuję, już wystarczy

Mamy prawo odmówić drinka, tańca, trzeciej porcji ciasta lub kolejnej propozycji, na którą nie mamy ochoty. Jak to zrobić? Odmowa jest pełnoprawnym elementem dobrych manier. Wypowiedziana z uśmiechem, ale stanowczo i bez tłumaczenia, że jutro wcześniej wstaję albo że się odchudzam. *Po prostu: „Dziękuję, już wystarczy”.*

Humor w swoim rytmie

Nie każdy wchodzi w karnawał z takim samym wigorem. Jedni tańczą od pierwszego taktu, inni potrzebują trzech utworów, żeby się rozkręcić, a jeszcze inni wolą spokojną obserwację przy herbacie z imbirem. Szanujmy to. Sporym nietaktem jest nagabywanie: „No weź, uśmiechnij się!, Chodź, potańczysz, będzie ci lepiej!, No przestań marudzić, rozkręć się trochę!”.

Dyskrecja w dobie smartfonów

I jeszcze jedno tak bardzo zapomniane słowo – dyskrecja. Filmowanie wszystkiego i wszędzie, to zbrodnia XXI wieku. Zapytajmy, zanim naciśniemy „nagrywaj”. A jeśli odpowiedź brzmi „wolę nie”, to nie róbmy tego ukradkiem z kąta, jak paparazzi czający się na celebrycie przy warzywniaku.

A największym faux-pas jest wrzucanie czyjegoś wizerunku do social mediów bez zgody. Pomijając kwestie prawne, to po prostu brak wyczucia i szacunku. Nie każdy marzy o tym, by być karnawałową gwiazdą Tik Toka.

Chodzi o to, żebyśmy mogli spędzić razem fajny czas. To cała filozofia. I cała przyjemność.

Życzę wspaniałego 2026 roku! Takiego, który dobrze się zaczyna i jeszcze lepiej kończy. I oczywiście dobrej zabawy w karnawale.



**Skontaktuj się z nami
i porozmawiajmy, co możemy
wycenić dla Ciebie.**

Anna Korfanty + 48 694 529 254
Marcin Korfanty + 48 503 121 644

www.amkorfanty.pl

Cyfryzacja, AI i nieruchomości – czas wycenić firmę, zanim zrobi to rynek

Rok 2026 zapowiada się jako moment przełomowy dla firm działających w branży nieruchomości i budownictwa. Automatyzacja, sztuczna inteligencja, wzrost kosztów pracy i nowe regulacje ESG zmieniają sposób, w jaki funkcjonują przedsiębiorstwa deweloperskie i wykonawcze. W tym wszystkim jedno pytanie staje się coraz bardziej istotne: ile naprawdę jest warta Twoja firma?

Nie chodzi tylko o sprzęt, grunty czy gotówkę. Dzisiejsza wartość przedsiębiorstwa to także kompetencje zespołu, pipeline projektów, renoma marki i kontrakty. Coraz częściej to właśnie ta „niemierzalna” część przesądza o sile rynkowej firmy – i przyciąga inwestorów, fundusze czy partnerów joint venture.

Jednak, aby tę wartość zrozumieć i umiejętnie nią zarządzać – potrzeba twardych danych. Dobrze przygotowana wycena przedsiębiorstwa, wykonana przez doświadczonego rzeczoznawcę, nie tylko porządkuje obraz sytuacji majątkowej, ale stanowi solidny fundament przy rozmowach z bankami,

wspólnikami, potencjalnymi nabywcami czy inwestorami.

W naszej praktyce coraz częściej obsługujemy firmy z sektora nieruchomości – deweloperów, wykonawców, właścicieli obiektów komercyjnych, które chcą pozyskać finansowanie lub przygotować się do sprzedaży spółki projektowej. Wycena przedsiębiorstwa staje się niezbędna również przy sukcesji czy restrukturyzacji.

Jeśli chcesz w 2026 roku podejmować decyzje na podstawie faktów, nie przypuszczeń – zacznij od wartości.

Od projektu po gotowy produkt

Twój partner w aluminium

ODLEWNIA KOWALA

Specjalizujemy się w odlewach ciśnieniowych i piaskowych, dostarczając komponenty dla najbardziej wymagających branż: **elektrotechnicznej, maszynowej, budowlanej i rolniczej.**

Zapewniamy pełny proces realizacji - od pierwszej koncepcji po finalny, gotowy do montażu odlew. Dzięki temu każdy projekt jest dopasowany do wymagań klienta – od jednostkowych prototypów po masową produkcję.

ZAUFALI NAM

Zaufali nam liderzy przemysłu:



JAKOŚĆ

- **ISO 9001** – system zarządzania jakością
- **Nowa maszyna IDRA** – w pełni zautomatyzowane odlewanie ciśnieniowe
- **Diament Forbesa 2024** – dynamiczny rozwój i stabilność finansowa
- **Najcenniejsze Firmy Rodzinne** – wyróżnienie Forum Firm Rodzinnych Forbes

ODLEWNIA W LICZBACH

- 40** lat doświadczenia w odlewnictwie aluminium
- 3** zakłady produkcyjne
- +500** ton aluminium przetapianych rocznie
- +100** klientów z branży przemysłowej

ZAUFANIE I DOŚWIADCZENIE

1986 – początek w Ustroniu, odlewy piaskowe

1998 – nowa hala w Chybiu, start odlewów ciśnieniowych

Dziś – drugie i trzecie pokolenie, tradycja + nowoczesne technologie



Sprzedaż firmy bez ryzyka

– jak przygotować się do transakcji i zmaksymalizować jej wartość

25 września br. w siedzibie Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach odbyło się seminarium „Sprzedaż firmy bez ryzyka”, poświęcone tematyce budowania wartości firmy i przygotowania oraz prowadzenia procesu jej sprzedaży. Wydarzenie zgromadziło właścicieli firm, doradców i inwestorów zainteresowanych bezpiecznym przeprowadzeniem transakcji kapitałowych. Spotkanie prowadził zespół ekspertów: Katarzyna Stabińska (Kancelaria SZiP), Piotr Śmigieński (SZiP TAX) oraz Bartosz Ostafiński (Enterium).



Porządek formalno-prawny i finanse – fundament udanej sprzedaży

Jak podkreślali prelegenci, największym zagrożeniem przy sprzedaży nie jest niska oferta inwestora, lecz brak gotowości organizacyjnej i formalnej. Nieuporządkowana struktura właścicielska, wymieszanie majątku prywatnego z firmowym czy istotne ryzyka podatkowe mogą skutecznie zniechęcić kupującego już na starcie.

Dlatego niejednokrotnie istotne jest wcześniejsze przygotowanie tzw. vendor due diligence - wewnętrznego przeglądu prawnego, podatkowego i finansowego spółki, który pozwala zidentyfikować i ograniczyć ryzyka przed rozpoczęciem rozmów z inwestorem.

Równie ważne są dane finansowe. Brak controllingu i analityki zarządczej na odpowiednim poziomie to wciąż częsty problem w wielu polskich firmach. Tymczasem inwestorzy kupują nie tylko historię, ale i przyszłość firmy - chcą wiedzieć, jak przedsiębiorstwo generuje wyniki dziś, ale też, jakie ma prognozy. Przejrzyste sprawozdania, rzetelne dane, kultura raportowania oraz model finansowy z realnymi prognozami

finansowymi zwiększają wiarygodność i wartość biznesu w oczach inwestorów.

Wartość firmy to więcej niż liczby

W praktyce bazując na danych finansowych stosuje się trzy podstawowe metody wyceny: porównawczą/mnożnikową (np. mnożnik EV/EBITDA), dochodową (DCF - zdyskontowane przepływy pieniężne) oraz majątkową, opartą na wartości aktywów. Często zastosowanie dwóch lub trzech daje najbardziej wiarygodny obraz wartości firmy.

Ale wycena przedsiębiorstwa to nie tylko suche dane ze sprawozdań finansowych. Na wartość wpływają także czynniki pozafinansowe - zespół menedżerski, pozycja rynkowa, potencjał wzrostu czy unikalne know-how. Dla przykładu firmy z autonomicznym zarządem, które mogą działać niezależnie od właściciela, będą bardziej atrakcyjne dla inwestorów, szczególnie w sytuacji, gdy właściciel po sprzedaży planuje całkowicie wycofać się z biznesu.

Bezpieczna struktura i rola doradców

Proces sprzedaży trwa zwykle kilka miesięcy i wymaga współpracy z doradcami

finansowymi, prawnymi i podatkowymi. Ich rola polega nie tylko na przygotowaniu dokumentacji, ale też na budowaniu narracji transakcyjnej - czyli pokazaniu inwestorowi, dlaczego właśnie ta firma jest warta swojej ceny.

Prelegenci zwrócili uwagę także na emocjonalny wymiar procesu. Sprzedaż biznesu to moment przełomowy, często zamykający wieloletni etap życia biznesowego przedsiębiorcy. Warto więc zaplanować, co dalej - zawodowo i prywatnie - aby „exit” stał się początkiem, a nie końcem historii.

Coraz więcej przedsiębiorców sięga też po nowoczesne struktury, które ułatwiają sukcesję i pomagają zaplanować transakcję od strony podatkowej: fundacje rodzinne, spółki holdingowe czy alternatywne spółki inwestycyjne (ASI). Odpowiednio dobrana struktura pozwala nie tylko chronić majątek, ale też zwiększyć elastyczność i bezpieczeństwo transakcji.

Sprzedaż firmy może być szansą na nowy etap - zarówno dla przedsiębiorcy, jak i jego organizacji. Warunkiem sukcesu jest jednak przygotowanie: uporządkowana struktura, transparentne finanse, świadome podejście do wyceny i dobrze przemyślana strategia podatkowa. Jak podkreślali prelegenci seminarium „Sprzedaż firmy bez ryzyka” - proces ten wymaga nie tylko liczb, ale przede wszystkim mądrego planowania i odpowiedniego zespołu po stronie sprzedającego.

Jeśli rozważacie Państwo sprzedaż swojego biznesu lub chcielibyście dowiedzieć się, jak przygotować Waszą firmę do transakcji, warto porozmawiać ze specjalistami, którzy na co dzień wspierają przedsiębiorców w tym procesie.

Zapraszamy do kontaktu:

Enterium Sp. z o.o.

hello@enterium.pl

+48 32 750 80 10

Kancelaria SZiP

kontakt@kancelaria-szip.pl

+48 32 783 88 00



MENNICA
MAZOVIA

Złoto. Więcej niż inwestycja.

Styl. Siła. Strategia.

Trzy cechy, które definiują
ludzi sukcesu i inwestowanie
w metale szlachetne.



Złoto, srebro i platyna to rozwiązania dostępne
także dla Ciebie. **Zabezpiecz swój majątek.**



Króla Jana III Sobieskiego 2



+48 32 323 51 00



www.mennicamazovia.pl



Czy wiesz, że Twoja firma także może
inwestować tak jak banki centralne?



„Pod Wspólnym Niebem” – pierwszy w Polsce otwarty pokaz mody i koncert w czynnym kościele



24 października w Chorzowie odbyło się wydarzenie bez precedensu – pierwszy w Polsce otwarty pokaz mody połączony z koncertem rocka alternatywnego w funkcjonującym obiekcie sakralnym. Ten wyjątkowy wieczór, zorganizowany w neogotyckim kościele im. ks. Marcina Lutra, był częścią projektu kulturowo-społecznego „Iwona Szoka. Pod Wspólnym Niebem”, tworzonego przez artystkę, projektantkę, malarzkę i prezeskę Fundacji Opus Unicus.

Happening społeczny

Wydarzenie miało charakter **happeningu społecznego** o silnym wymiarze symbolicznym i edukacyjnym. Jego istotą było poszukiwanie wspólnych mianowników między różnymi światami – sztuki, biznesu, nauki, samorządu oraz środowisk społecznych – oraz zwrócenie uwagi na konieczność ochrony dziedzictwa kulturowego Śląska.

Sztuka, moda i muzyka – połączenie, którego w Polsce dotąd nie było

Program wieczoru tworzyły dwa wzajemnie uzupełniające się elementy: **pokaz mody Beaty Bojdy „NEOboska”** oraz **koncert alt-rockowego duetu K-ESSENCE**, które wspólnie stworzyły unikalną narrację artystyczną, wprowadzając współczesną kulturę w przestrzeń sakralną.

Beata Bojda, projektantka znana z reinterpretacji tradycji i dziedzictwa regionu, przygotowała unikatowe stylizacje zaprezentowane przez kobiety

o znaczącym dorobku w obszarach kultury, nauki, zarządzania, biznesu i działalności społecznej. To one nadały wieczorowi wyjątkowy, wielowymiarowy charakter, ukazując, że moda może być formą komunikatu społecznego.

Zaproszenie do udziału przyjęły:

- prof. Anna Adamus-Matuszyńska – przedstawicielka środowisk akademickich, promotorka równości
- Joanna Bojczuk – Członkini Zarządu Województwa Śląskiego, odpowiedzialna m.in. za kulturę
- Anna Farion – ekspertka kultury zarządzania jakością, twórczyni Ogólnopolskiego Kongresu Jakości
- Mirella Jezierska – przedstawicielka środowiska kultury i biznesu
- Aleksandra Klich – pisarka, redaktorka, menedżerka kultury
- Marlena Miąsko – Wiceprezes Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach
- Iwona Mohl – wieloletnia dyrektorka Muzeum Górnośląskiego w Bytomiu
- Olga Naliwajko – artystka wizualna
- Anna Ostrowska – Śląski Wojewódzki Konserwator Zabytków
- Anita Pasternak – przedsiębiorczyni, reprezentująca kulturę siostrzeństwa i medycyny oka
- Katarzyna Sudół – Przewodnicząca Rady Miasta Chorzów
- Beata Twardowska – Prezes Fundacji Śląskie Anioły
- Anna Urbaczka-Domasik – strateg marki osobistej, ekspertka social media, twórczyni społeczności House of Women
- Dominika Wojtych – edukatorka, twórczyni społeczności SNOWFLAKELADY.

W pokazie, obok zaproszonych lidererek, **udział wzięła również Iwona Szoka** – autorka projektu, której obecność nadała wydarzeniu dodatkowy wymiar artystyczny i symboliczny.

Makijaże wykonały uczennice krakowskiej szkoły **Artystyczna Alternatywa**, natomiast dokumentację fotograficzną – **Anna Góra** oraz **Jakub Chromy/ Mira Media**.

Muzycznym dopełnieniem wieczoru był koncert zespołu K-ESSENCE, którego mocne, alternatywne brzmienie wypełniło przestrzeń świątyni. Profesjonalne nagłośnienie i oświetlenie zapewniła firma **SAUTI**.

Cel społeczny: ratowanie zabytkowego kościoła im. Elżbiety

Wstęp nie był biletowany – uczestnicy mogli wejść, dokonując **charytatywnego datku BLIK** na rzecz odrestaurowania zabytkowego kościoła im. Elżbiety. Całość środków przekazano Parafii Ewangelicko-Augsburskiej w Chorzowie. Neogotycki kościół, wpisany do Wojewódzkiego Rejestru Zabytków, wymaga pilnych prac konstrukcyjnych – m.in. spięcia wież tzw. ankerami. Zebrane środki zostaną przeznaczone na opracowanie dokumentacji projektowej, niezbędnej do pozyskania dalszych dotacji.

Projekt „Pod Wspólnym Niebem” – transformacja i dialog ponad podziałami

Wydarzenie odbyło się w ramach II edycji projektu „Pod Wspólnym Niebem – Transformacja”, autorstwa Iwony Szoka. Jest to inicjatywa z zakresu sztuki społecznej, której celem jest łagodzenie napięć, budowanie przestrzeni dialogu oraz integrowanie środowisk kultury, biznesu, nauki, administracji i sektora społecznego. Projekt jednoczy osoby działające na rzecz kultury i życia społecznego regionu – pokazując, że we wspólnym działaniu możliwe jest tworzenie nowych jakości oraz wspólnot ponad tradycyjnymi podziałami.

Patronat medialny i partnerzy

- Business HUB / Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach
- Radio BEST – Twoje Śląskie Radio
- Metropol Hotel Katowice – opieka hotelowa

Przyjaciele wydarzenia:

- Miasto Chorzów, Chorzowskie Centrum Kultury, Muzeum Hutnictwa

Fundacja, kierowana przez Iwonę Szoka, prowadzi działania w obszarach kultury współczesnej, ochrony dziedzictwa oraz edukacji artystycznej. W ostatnim czasie wsparła m.in. młodych adeptów kultury tańca i muzyki, którzy reprezentowali Polskę i Śląsk na konkursie w Kostaryce.



Jak wesprzeć działania Fundacji Opus Unicus?

BLIK: +48 574 865 989

Nr konta: PKO BP

65 1020 2313 0000 3602 1128 7093

Tytuł wpłaty: „dla kultury”

Twoje wsparcie realnie pomaga rozwijać kulturę, chronić dziedzictwo i realizować projekty społeczno-kulturalne.

Śląsk stał się centrum branży eventowej!



6 listopada 2025 roku w PreZero Arenie Gliwice odbyła się pierwsza edycja MICE EXPO – nowego wydarzenia dedykowanego branży Meetings, Incentives, Conferences & Events. W targach uczestniczyło ponad 600 profesjonalistów, 85 wystawców i 28 prelegentów.

Podczas jednodniowego wydarzenia hale PreZero Areny Gliwice tętniły życiem – odbywały się rozmowy biznesowe, prezentacje ofert, spotkania networkingowe oraz inspirujące dyskusje o przyszłości branży. Całość dopełniały panele dyskusyjne i prezentacje na dwóch scenach oraz pięć spektakularnych pokazów artystycznych. To wszystko sprawiło, że wytworzyła się wyjątkowa energia, którą uczestnicy określali mianem „święta branży MICE w Polsce”.

– Zależało nam, by MICE EXPO było nie tylko targami, ale także miejscem prawdziwego dialogu, wymiany doświadczeń i współpracy. To, co wydarzyło się w Gliwicach, przerosło nasze oczekiwania – ogrom pozytywnej energii i zaufania ze strony branży pokazuje, że takie wydarzenie było potrzebne – mówi

Agnieszka Waśko, pomysłodawczyni i organizatorka MICE EXPO.

Program merytoryczny, poświęcony był kluczowym trendom i wyzwaniom rynku MICE. Wystąpienia ekspertów, dyskusje panelowe oraz sesje inspiracyjne cieszyły się ogromnym zainteresowaniem.

Gościem specjalnym wydarzenia był Rob Davidson – międzynarodowy ekspert branży MICE, wykładowca i analityk rynku wydarzeń, który podzielił się globalną perspektywą na rozwój sektora spotkań i trend bleisure.

– Zaufanie, którym obdarzyli nas partnerzy, miało ogromne znaczenie. Dzięki ich wsparciu MICE EXPO już od pierwszej edycji zyskało solidny merytoryczny fundament i stało się miejscem realnego dialogu branżowego. Szczególne

podziękowania kieruję do Silesia Convention Bureau, które uwierzyło w ten projekt, a także współtworzyło program konferencyjny – dodaje **Agnieszka Waśko**.

MICE EXPO to ważny krok w budowaniu pozycji Śląska na eventowej mapie Polski. Organizatorzy zapowiedzieli, że kolejna edycja odbędzie się 5 listopada 2026 roku, ponownie w PreZero Arenie Gliwice. W planach – rozszerzona przestrzeń wystawieniowa, jeszcze bogatszy program edukacyjny i nowe strefy networkingowe.

Wydarzenie odbyło się pod honorowym patronatem Polskiej Organizacji Turystycznej oraz Poland Convention Bureau, przy wsparciu partnerów instytucjonalnych i medialnych.

www.mice-expo.pl



Kaktusy

KATO KONCEPT KULINARNY

215
zł/os.,

Start
19⁰⁰

NAJLEPSZE IMPREZY TEMATYCZNE W KATOWICACH

MUZYKA - WYSTRÓJ - SMAK - PRZEBRANIE

31.01.26

Rio de Janeiro
Karnawał
brazylijski

28.02.26

Nowy Jork
Broadway
Night

21.03.26

Fiesta
Flamenco
w Andaluzji



Smak, styl i charakter

Kaktusy to restauracja w sercu Śląska, osadzona w modernistycznym wnętrzu, które nawiązuje do historii kultowych katowickich Kaktusów, nadając im nową, współczesną formę.

Szef kuchni Krzysztof Peć tworzy dania pełne charakteru i jakości. Oferujemy również menu lunchowe, które idealnie sprawdza się podczas spotkań biznesowych.

Odkryj wyjątkowy klimat i smak Kaktusów.



DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ



SZEF KUCHNI *Krzysztof Peć*



Dworcowa 9, Katowice



32 746 70 70

Kaktusy
KATO KONCEPT KULINARNY

Gala pod Tatrami 2025

– podsumowanie sezonu i wyjątkowe spotkanie społeczności Regatta SEA CUP

Fot. Regatta SEACUP | Gwidon Libera



26-27 listopada 2025 r. pod Tatrami odbyło się jedno z najbardziej inspirujących wydarzeń kończących żeglarsko-biznesowy sezon społeczności Regatta SEA CUP – Mountain Summit × Gala pod Tatrami 2025. Wieczór otworzył Tomasz Potomski, właściciel marki i główny organizator Regatta SEA CUP, oraz Edward Kuchta – Prezes i współwłaściciel Bukovina Resort, hotelu, w którym odbyła się gala. Oboje przywitali uczestników, partnerów, sympatyków oraz liczne firmy towarzyszące wydarzeniu przez cały sezon.



W gali uczestniczyły zarówno przedsiębiorstwa bezpośrednio związane z regatami i ich partnerami, jak również firmy reprezentujące polski i międzynarodowy biznes. Tak szeroka obecność nadała wydarzeniu wyjątkowy, międzybranżowy charakter, podkreślając prestiż **Regatta SEA CUP** na biznesowej mapie Polski i Europy.

Uroczystość stanowiła jednocześnie oficjalne podsumowanie **Morskich Regat Przedsiębiorczości Krono-Plast 2025** – największego polskiego wydarzenia żeglarsko-biznesowego organizowanego poza granicami kraju.

Wieczór rozpoczął się od Strefy Biznesu **Sailing&Company | Supreme Club**, zorganizowanej pod patronatem Alliance Business

Connect pod przewodnictwem Katarzyny Woszczyzny. W przestrzeni networkingowej spotkali się przedsiębiorcy, partnerzy regat, przedstawiciele instytucji i środowisk biznesowych oraz członkowie społeczności SEA CUP. W atmosferze otwartości i współpracy padły liczne deklaracje kontynuacji wspólnych działań oraz nowe zapowiedzi projektów związanych z edycją Regatta SEA CUP 2026.

Kolejnym punktem programu było uroczyste otwarcie Galerii Zdjęć Gwidona Libery – „**Regatta SEA CUP | Where Legends Are Born**”. Uznany polski fotograf sportowy i biznesowy zaprezentował wyjątkową kolekcję zdjęć dokumentujących rywalizację na Adriatyku, emocje załóg i atmosferę

tegorocznej edycji regat. Wystawa szybko stała się naturalnym miejscem rozmów i wspólnych wspomnień.

W części głównej gali odbyła się premiera filmu „**Regatta SEA CUP – Morskie Regaty Przedsiębiorczości 2025**”, stworzonego przez Kacpra Libere. Produkcja zebrała najważniejsze ujęcia sezonu – od sportowej walki, przez współpracę załóg, po emocje na mecie i spotkania partnerskie. Film został przyjęty z ogromnym entuzjazmem, a autor otrzymał gromkie brawa.

Dzięki partnerowi wydarzenia, **Whisky & Spirit House**, uczestnicy mogli rozkoszować się wyjątkowymi trunkami w strefie konesera, co dodatkowo wzbogaciło atmosferę wieczoru.

W trakcie gali odbyła się również oficjalna ceremonia podziękowań dla partnerów, sponsorów i patronów współtworzących tegoroczną edycję.



Szczególne wyróżnienia i podziękowania otrzymali również ci, którzy przez cały sezon aktywnie wspierali i promowali Regatta SEA CUP:

- Katarzyna Woszczyna (Alliance Business Connect),
- Tomasz Zjawiony (Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach),
- Gwidon Libera (Gwidon Art),
- Edward Kuchta (Bukovina Resort).

Wieczór wzbogaciła także wyjątkowa oprawa muzyczna. Wystąpiły oryginalne zespoły góralskie, nadając wydarzeniu autentyczny podhalański klimat. Swoje artystyczne akcenty dołożyli również Roman Tkaczyk, gitarzysta i bard muzyki lirycznej, oraz DJ AHIM, przygotowując specjalny set dla społeczności Regatta SEA CUP.

Wydarzenie pod Tatrami było czymś więcej niż zamknięciem sezonu — stało się celebracją ludzi, pasji, wartości i wyjątkowej atmosfery, która od lat wyróżnia Regatta SEA CUP. To przestrzeń, w której tworzy się nowy wymiar historii połączenia biznesu z żeglarstwem — zgodnie z mottem wydarzenia **Where Legends Are Born**.

Kolejnego dnia po gali, na zaproszenie **Edwarda Kuchty** – właściciela Bukovina Resort, uczestnicy mieli okazję odwiedzić **Hotel Harnaś**, gdzie czekały na nich kulinarne niespodzianki w restauracji „**Widok**”.

Na zakończenie wieczoru **Tomasz Potomski** podkreślił, że przed organizatorami stoją kolejne wyzwania związane z przygotowaniem edycji **Regatta SEA CUP 2026**, która przyniesie nowe rozwiązania sportowe i networkingowe, w tym innowacyjny wyścig **Offshore SpeedRun Race** oraz rozwinięte formaty współpracy biznesowej. Jak zapowiedział organizator — to dopiero początek nowego rozdziału w historii **Regatta SEA CUP**.

www.regattaseacup.com



Kongres Polska Moc Biznesu: czy wydatki na obronność mogą napędzić gospodarkę?

Bezpieczeństwo i obronność, konkurencyjność gospodarki i rynek pracy, profilaktyka i ochrona zdrowia to wiodące tematy V Kongresu Polska Moc Biznesu. W tym największym wydarzeniu o profilu społeczno-gospodarczym w Polsce udział wzięło ponad 2000 uczestników, w tym członkowie rządu, przedsiębiorcy, samorządowcy i przedstawiciele organizacji pozarządowych.



– W 2024 r. z Sejmu wyszło 24 tys. stron A4 legislacji. Nie jest dobre stosowanie prawa bez pokazywania problemów i dialogu z przedsiębiorcami – również posłowie, rząd, prezydent powinni kierować się społeczną odpowiedzialnością biznesu.

Gala „DNA – bo pomaganie mamy w genach”: znamy laureatów nagród

Tegoroczny kongres zwieńczyła gala „DNA – bo pomaganie mamy w genach”. Podczas gali ogłoszono nagrody i wyróżnienia dla inicjatyw i osób, które realnie poprawiają jakość życia i rozwój społeczny w Polsce. W kategorii biznes, nagroda trafiła do Help Clinic, a w kategorii NGO do Niezależnego Zrzeszenia Studentów.

Po raz pierwszy wręczono również nagrody Złoty GEN dla przedsiębiorców zaangażowanych w działalność społeczną. W tym roku trafiły one do Małgorzaty Adamkiewicz i Rafała Brzoski.

www.polskamocbiznesu.pl

– Akty dywersji, działania hybrydowe, cyberataki – to wszystko jest elementem rosyjskiej strategii karania państw, które wspierają Ukrainę. I Polska jest jednym z nich – przekonywał podczas otwarcia kongresu **Tomasz Siemoniak, minister i koordynator służb specjalnych**. Jak dodał, bez bezpiecznej Polski, bezpiecznych granic nie będzie rozwoju, nie będzie tego wszystkiego, co przez dziesiątki lat z trudem wypracowujemy.

Agnieszka Dziemianowicz-Bąk, ministra rodziny pracy i polityki społecznej podkreśliła, że niezwykle potrzebny jest społeczny dialog na tematy związane z bezpieczeństwem, transformacją energetyczną i cyfrową. – *Pracujemy wspólnie nad rozwiązaniami, które przyniosą korzyści polskiej gospodarce i to nie tylko za rok, za dwa, ale także w perspektywie najbliższych dziesięcioleci i kolejnych pokoleń.*

W trakcie debat dotyczących rosnących wydatków na bezpieczeństwo, eksperci zgodnie podkreślali, że modernizacja sił zbrojnych i finansowanie obronności stają się jednym z kluczowych wyzwań państwa. **Tomasz Zakrzewski z Platformy Przemysłu Obronnego Pracodawców RP** przypomniał, że budżet Ministerstwa Obrony na 2026 rok to ponad 200 miliardów złotych oraz, że wydatki na obronność w Polsce stają się kołem napędowym gospodarki. – *Warunkiem jest efektywna współpraca z prywatnym sektorem.*

Na istotną rolę sektora prywatnego przy inwestycjach w obronność zwracał uwagę

Leszek Balcerowicz, były wicepremier, minister finansów i przewodniczący Rady FOR. – *Sektor prywatny działa lepiej w każdej dziedzinie gospodarki, także w zbrojeniówce – pod warunkiem konkurencji.*

W ocenie Bartka Czyczerskiego, prezesa Business & Science Poland, inwestycje w przemysł obronny są obecnie geopolityczną koniecznością, a technologie wojskowe mogą również napędzać gospodarkę cywilną.

Przewidywalność prawa i rozwój gospodarczy

Podczas wydarzenia eksperci i przedsiębiorcy dyskutowali o tym, jak zbudować stabilne otoczenie prawne, które będzie wspierać w Polsce wzrost i innowacje, a także o możliwościach wprowadzenia konstytucyjnych bezpieczników dla stabilności prawa.

Włodzimierz Chrościk, prezes Krajowej Izby Radców Prawnych, stwierdził, że Polacy radzą sobie w regulacyjnym chaosie, jednak radziliby sobie o wiele lepiej, gdyby obowiązywały jasne reguły działania. – *Przedsiębiorca nie może czekać kilku lat na zapłatę faktury. Postępowania sądowe trwają zbyt długo, wyroki są podważane, nikt nie wie, ile czasu potrwa proces i jaki będzie jego wynik – powiedział ekspert.*

W opinii **Mariusza Filipka, zastępcy Rzecznika Małych i Średnich Przedsiębiorców** proste prawo to prosta gospodarka.



KOLIBA GÓRALSKA

— TWOJE MIEJSCE NA IMPREZĘ DO RANA

Zastanawiałeś się kiedyś, czy da się zorganizować integrację firmową, gdzie zabawa może trwać do rana? W **Bielsku** to możliwe!

Park Hotel Diament Bielsko-Biała posiada taką opcję – poznaj **Kolibę**, naszą **chatę grillową**.



★★★★
**PARK HOTEL
DIAMENT**
BIELSKO-BIAŁA



Koliba znajduje się na naszym terenie, w odległości **200 m od hotelu**

Dlaczego Koliba?



Ogromne palenisko w środku – na raz pieczesz nawet **100 kiełbasek**



Dodatkowy grill z tarasem i ogródkiem piwnym



Pełne zaplecze gastronomiczne i toalety – wszystko na miejscu



Pomieści ponad 100 osób – idealna przestrzeń na integrację czy event firmowy



Parking na ponad 250 samochodów

Dodatkowe atrakcje:



Potańcówka z regionalną kapelą



Tradycyjne góralskie menu



Klimat i atmosfera, której nie znajdziesz nigdzie indziej!

Dowiedz się więcej!



Tutaj czas się nie liczy - baw się do rana!

✉ b2b@hotelediament.pl

☎ +48 667 443 343

Beyond the noise, czyli jak odnaleźć się w erze natłoku informacji, błyskawicznych zmian i wymierania gatunków



Rok 2026 przez wielu globalnych liderów komunikacji jest określany początkiem ery wymierania. Przyrównują oni obecnie wykonywane przez ludzi zawody do gatunków poddawanych ewolucji, a ich wymieranie do eliminowania poszczególnych profesji przez sztuczną inteligencję. Nowa era budzi ogromny strach w globalnych strukturach korporacji, zarówno wśród liderów, jak i pracowników. I to na nią oraz na lęk, który wywołuje muszą dziś znaleźć odpowiedź specjaliści od komunikacji.

Lęki i obawy, które towarzyszą dziś managerom, pomimo osiągnięcia przez nich dobrych wyników przy wciąż sporym wzroście gospodarczym, są wyjątkowo silne. Dane dotyczące wypalenia zawodowego są wręcz alarmujące – doświadcza go coraz więcej prezesów i managerów w organizacjach. Coraz ciężiej jest im zapanować nad zmianą przy błyskawicznie ewoluujących danych rynkowych i wciąż bardzo wysokiej niepewności co do przyszłego rozwoju technologii. Jednocześnie im bardziej niespokojne czasy, tym większe wymagania kierowane są do liderów organizacji, by dzierżyli ster pewną ręką i prowadzili firmy przez burzliwe wody zmian. Na tych oczekiwaniach kreowana jest nowa rola specjalistów od komunikacji jako doradców biznesowych, cały czas monitorujących nastroje społeczne wewnątrz oraz

na zewnątrz organizacji i podpowiadających najlepsze strategie w dobie niepewności.

Nowy wizerunek lidera na nowe czasy

W społeczeństwie rosną bowiem oczekiwania, że liderzy znajdą rozwiązania dobre również dla pracowników i zatroszczą się o ich przyszły los, pomimo trwającej kolejnej rewolucji gospodarczej tym razem wywołanej nie parą i elektrycznością, ale rozwojem AI. Gdy brakuje jasnych drogowskazów, a codziennie jesteśmy zasypywani clickbaitowymi newsami o końcu świata, w odpowiedzi na to poszukujemy stabilizacji, opieki i ochrony. Społeczeństwa się radykalizują, widoczny jest nurt powrotu do ochrony granic, tradycyjnych wartości, narodowych narracji. Po raz pierwszy mamy jednak do

czynienia z takim połączeniem strachu radykalizującego nastroje, a z drugiej strony z bezradnością, poszukiwaniem opieki, empatii i dbałości o siebie, jaka jest promowana przez młode pokolenie, zarówno konsumentów, jak i pracowników.

Nawigowanie w takim krajobrazie społecznym jest niezwykle trudne i dlatego tak ważne jest umiejętne budowanie narracji, by utrzymać kurs w chaosie, ale nie wprowadzać tzw. rządów twardej ręki. Istotne jest więc monitorowanie nastrojów i budowanie wyważonej narracji, która z jednej strony wskazuje, że organizacja ma jasną wizję, tego do czego dąży i dokąd zmierza, i pomysł jak pracować z ludźmi, a z drugiej strony, że w tym wszystkim nadal posiada ludzką twarz, jest empatyczna i wsłuchuje się w potrzeby własnych pracowników.

Era PR-u opartego o wartości

Rok 2026 to czas, w którym PR staje się kluczowym elementem strategii firmy, a nie niesprecyzowanym kosztem. W świecie przesycenym komunikatami wygrywają działania, które łączą: wartości, jasną strategię, rzetelną analizę z kreatywnością i empatią.

Technologie i dane dają przewagę, ale to człowiek nadaje komunikacji sens i autentyczność. Co więcej cel komunikacji też jest bardzo ludzki – zbudowanie relacji w świecie, w którym stajemy się coraz bardziej zagubieni i samotni. Jeśli marka potrafi słuchać otoczenia, działać odpowiedzialnie i tworzyć narracje oparte na wartościach – zyska trwałą reputację i zaufanie. Taki właśnie powinien być PR w 2026 roku: mierzalny, wartościowy, angażujący i autentyczny.

Niestety, z danych globalnych raportów PR wynika, że często procesy akceptacji w komunikacji korporacyjnej nie nadążają za zmianami trendów i oczekiwaniami płynącymi z otoczenia organizacji. Oznacza to, że specjaliści od komunikacji muszą stać się facylitatorami zmian, sprawniej i szybciej koordynować procesami akceptacji wewnątrz organizacji, by nadążały one za zmianami społecznymi. Cały czas muszą śledzić z pomocą nowych technologii, w tym AI, zmiany nastrojów społecznych oraz zmiany nastawienia regulatorów rynku i decydentów. Muszą też wiedzieć, kiedy się wycofać z komunikowania zmian i zwinnie poruszać się w kapryśnych trendach społecznych.

Zwinne reagowanie na zmiany narracji

Takim przykładem zmiany, która obecnie dopiero zaczyna przynosić pierwsze efekty w firmach jest wdrożenie ESG. Temu tematu wiarowcy poświęcili kilka ostatnich lat. Silny nacisk regulacyjny w UE na wartości i ochronę klimatu, zapoczątkował wiele przygotowań wdrożeń i procesów zmian w firmach, był okupiony wieloma projektami budowania świadomości wewnątrz organizacji, a obecnie musi zostać odłożony na półkę. Po zmianie kursu przez UE trend radykalnie przyhamował.

Europa zaczyna dostrzegać, że instytucjonalne narzucanie zmian spowalnia rozwój gospodarczy i hamuje zwinność operacyjną europejskiego przemysłu. Zostajemy w ogonie globalnego wyścigu technologicznego i przemysłowego, co oznacza, że zarówno rządzący, jak i firmy wycofują się z proklamacyjnej narracji. Zmiany ESG nadal będą się działy, ale nie stanowią obecnie priorytetu w komunikacji. Co więcej, zmiany zostaną wymuszone nie edukacją i biurokratycznym naciskiem, ale za pewne

PR 2026 to nie jest już tylko „dział od komunikatów” – to strategiczny partner firmy, który chroni jej reputację, buduje zaufanie i wspiera podejmowanie ważnych decyzji. Autentyczność, angażująca historia, odpowiedzialność i tworzenie doświadczeń stają się przewagą konkurencyjną. Nowoczesny PR potrzebuje osób, które łączą: myślenie analityczne, strategiczne planowanie, zrozumienie wartości, kreatywność i empatię.

jak to ma miejsce w Azji, efektywnością takich rozwiązań dla biznesu.

Zamiast walki o zachowanie zasobów naszej planety, coraz bardziej istotne stają się utrzymane miejsca w wyścigu o zasoby i przewagi technologiczne czy czerpanie korzyści z technologii takich jak AI. I tu narracja jest jedna - regulacje zmiany i świadomość społeczna nie może hamować postępu. Konieczne jest wspieranie rozwoju naszego kontynentu w kontekście przesuwania się centrów gospodarczych poza Europę i USA do Azji i na Bliski Wschód. Rolą specjalistów od komunikacji jest tłumaczenie takich zmian w organizacji. Wskazywanie jak nie stracić zaangażowania wewnątrz organizacji, która musi zmieniać swoje priorytety i dopasowywać się do nowych oczekiwań regulacyjnych.

Upadek tradycyjnej roli mediów – wzrost znaczenia osobowości

Rok 2026 zapowiada się jako przełomowy moment dla branży PR również, ze względu na istotne przemiany w mediach. Zmienia się całkowicie krajobraz komunikacji – tradycyjne media tracą na znaczeniu, a firmy coraz częściej oczekują, że działania PR przyniosą realny wpływ na biznes, reputację i relacje, a nie jedynie obecność w mediach.

Z raportów ICCO, Deloitte i Prowly wynika jasno: PR 2026 to nie jest już tylko „dział od komunikatów” – to strategiczny partner firmy, który chroni jej reputację, buduje zaufanie i wspiera podejmowanie ważnych decyzji. Autentyczność, angażująca historia, odpowiedzialność i tworzenie doświadczeń stają się przewagą konkurencyjną. Bez unikatowych, wartościowych treści AI nie może się rozwijać i uczyć, a to dostarczyć mogą np. działy PR. Co więcej, muszą one współpracować z AI, tak by SEO zamienił w GEO i nadal być z treściami korporacyjnymi wysoko w podpowiedziach dostarczanych przez modele sztucznej inteligencji.

Według danych z raportów, m.in. międzynarodowej organizacji zrzeszającej firmy i związki firm PR - ICCO aż 69% wyszukiwań w Google nie kończy się kliknięciem, co oznacza zapaść dla dostawców treści oraz przejście do modelu, gdzie liczy się tylko pierwsza odpowiedź AI, a nie wiele pierwszych linków. Coraz częściej już nie tylko social media, ale same LLM-y podpięte do wyszukiwarek stanowią dla nas źródło informacji. Za to, do stron mediów często nie docieramy wcale, a jeśli już to robimy to nie po newsy, ale raczej po opinie i komentarze, informacje, które pomogą nam ustalić kontekst polityczny oraz poznać poglądy ważne dla reprezentowanej przez nas branży. Stąd zmiana i dalsza ewolucja mediowych platform w kierunku eksperckich treści oferowanych za paywallem oraz treści newsowe clickbaitowe, czerpane ze scrollowania social mediów i bezpośrednio w formie bardziej na życzenie z LLM-ów. Stąd też zmiana roli specjalistów od komunikacji, z tradycyjnego media relations do celowanych zasięgowych materiałów i komunikacja z mediami liderami opinii. Ponieważ częściej docieramy do osobowości dziennikarskich lub influencerów. Częściej podążamy i plasujemy treści ze znanymi dziennikarzami, którzy stają się liderami opinii w sieci, niż z samymi mediami.

Wirtualni ambasadorzy i AI influencerzy

Coraz więcej agencji sięga również po awatary i wirtualne postacie, które działają 24/7 – odpowiadają na komentarze, reprezentują markę, opowiadają jej historię i angażują społeczność w realnym czasie. To nowe medium, które nie zna ograniczeń fizycznych.

Jednak wykorzystanie wirtualnych influencerów wymaga odpowiedzialności. Przede wszystkim – przejrzystości: odbiorcy muszą wiedzieć, kiedy rozmawiają z AI, a kiedy z człowiekiem. W branżach, gdzie zaufanie jest kluczowe (np. medtech),

tradycyjny influencer nadal może mieć przewagę, ale awatar daje nowe możliwości dla marek stawiających na innowacyjność.

Powrót do wydarzeń

Wbrew pozorom im więcej przebywamy z AI, tym bardziej łakniemy kontaktu z drugim człowiekiem. Post-covidowy trend powrotu do wydarzeń i spotkań branżowych nadal rośnie, gdyż w natłoku informacji szukamy autorytetów i ekspertów, którzy przetłumaczą nam złożony i skomplikowany świat na prosty system znaczeń oraz na praktyczne zastosowania dla branży. Poprzez wymianę doświadczeń możemy obniżyć nasze lęki. Zdobyć poczucie, że nie pozostajemy w tyle branży. Tu również rolą komunikatorów jest zapewnić obecność firmy w kluczowych wydarzeniach dla branży, ustalić narrację i przekazy, które potwierdzają jej dynamiczny rozwój i strategiczne myślenie reprezentowanej przez nas organizacji.

Komunikacja napędzana danymi – mierzalność, analiza, strategia

Rok 2026 to moment, w którym PR staje się procesem mierzalnym.

Monitoring mediów, social listening, analiza sentymentu czy precyzyjne KPI pozwalają badawczo ocenić: jak reagują odbiorcy, co wywołuje zaangażowanie, gdzie pojawiają się ryzyka, jakie działania generują realną wartość. W efekcie komunikacja przestaje być kosztem. Staje się inwestycją w reputację, lojalność i zaufanie konsumentów.

Nową pozycję w komunikacji zyskuje również fact checking, który w natłoku informacji wspiera tworzenie wartościowych treści oraz pomaga w walce z dezinformacją. Również w Polsce ten aspekt nabiera znaczenia. Wywiera wpływ na działania polityków i stanowi element walki wyborczej, ale również oddziałuje na opinie społeczne

w branżach takich jak energetyka, zdrowia czy bezpieczeństwo. Jest jednym z kluczowych elementów ochrony niezawisłości poszczególnych państw, jak również elementem, w który inwestują branże wrażliwe takie jak ochrona zdrowia i wszystkie pozostałe sektory infrastruktury krytycznej oraz przemysł zbrojeniowy i wysokich technologii.

Nowe kompetencje i role – tam, gdzie spotykają się dane, kreatywność i sens

Nawet najlepsza analityka nie zastąpi jednak człowieka, który potrafi zamienić liczby w historie przemawiające do ludzi. Jednocześnie w wielu wypadkach kontakt z żywym człowiekiem stanie się wartością dodaną, a nawet usługą typu premium. Nowoczesny PR potrzebuje osób, które łączą: myślenie analityczne, strategiczne planowanie, zrozumienie wartości, kreatywność i empatię.

Jednak w nowym roku będziemy podejmować liczne decyzje, gdzie występujemy osobiście, a gdzie będą reprezentować nas awatary.

W 2026 roku w agencjach i działach komunikacji będzie rosła rola nowych ról dla piarowców. Pojawiają się nowe kompetencje, a nawet nowe stanowiska m.in.

- Data PR / AI PR Specialist – analiza danych, monitoring, insighty, raportowanie KPI
- Narrative & Strategic Designer – twórca narracji opartych na insightach
- Reputational Intelligence / Risk Advisor – analiza nastrojów, przewidywanie ryzyk
- Public Affairs / ESG Communications Advisor – łączenie komunikacji, wartości i polityki publicznej;

AI będzie wkraczało w sfery tradycyjnie zarezerwowane dla zespołów kreatywnych – podsuwało scenariusze kampanii,

wspierało konstrukcję opowieści marki i proponowało niestandardowe ścieżki komunikacji. To już nie tylko automatyzacja, lecz realna, partnerska współpraca.

Będziemy patrzeć na AI jak na sprzymierzeńca – dostarczającego nam dane w mgnieniu oka i upraszczającego codzienną pracę PR, ale to człowiek – ze swoją pasją, intuicją i wrażliwością – nadać będzie komunikacji prawdziwą głębię i emocjonalny wymiar.

Etyka, odpowiedzialność i bezpieczeństwo w komunikacji

AI otwiera ogromne możliwości, ale niesie też ze sobą realne zagrożenia – modele językowe mogą powielać uprzedzenia, dezinformować i manipulować emocjami. Dlatego zasady etycznego korzystania z AI stają się fundamentem działań PR. Kluczowe są: jawność (informowanie odbiorców, że treść powstała przy udziale AI), weryfikacja faktów przez ludzi i poczucie odpowiedzialności za przekaz.

Równocześnie zespoły PR muszą być przygotowane na ryzyko związane z deepfake'ami i kryzysami generowanymi przez AI. Konieczne są plany awaryjne, gotowe komunikaty i narzędzia do szybkiej reakcji, by chronić spójność narracji i zaufanie odbiorców.

W świecie, w którym AI potrafi w sekundę wygenerować zmanipulowany obraz czy głos, nie wystarczy reagować – musimy być przygotowani. Strategia, plany kryzysowe i narzędzia weryfikacji to dziś fundament ochrony reputacji.

PRCN



Iwona Kubicz

Managing Director w PRCN

Ekspert i doradca w dziedzinie komunikacji korporacyjnej, zarządzania kryzysem i public affairs. Członek Rady Programowo-Biznesowej Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach. Członek jury w międzynarodowych konkursach: IPRA Golden World Awards, Stevie International Business Awards, Magellan Awards oraz w konkursie Złote Spinacze. Koordynowała projekty dla takich firm jak: Energa Operator, PKP Energetyka, Sanofi, Janssen, TEVA, Zentiva, Grupa Adamed, Polpharma, Kongsberg Automotive, Becton Dickinson, Disney Channel oraz projekty infrastrukturalne wspierające rozwój R&D w Polsce.

ROZWIŃ POTENCJAŁ SWOICH PRACOWNIKÓW!



MYŚLISZ O ROZWOJU FIRMY?

Szkolenie? Webinar? Seminarium informacyjne?
Stacjonarnie a może online?

**Powiedz czego potrzebujesz
- przygotujemy idealną ofertę!**



Krzysztof Sarnecki

Prezes Zarządu, Partner QUEST CM

Przedsiębiorca. Jeden z nielicznych zawodowych negocjatorów na rynku polskim, konsultant strategiczny, trener biznesu. Ekspert w zakresie budowania przewagi rynkowej firm i marketingu. Twórca pierwszej nieliniarnej V Generacji Sprzedaży i konceptu Potrójnego Prawa Pareto, a także mechanizmu Komunikacji Nieantagonizującej. Prekursor nieliniowości w Europie jako fundamentu zarządzania w ekonomii chaosu. Mówca publiczny i mentor. Prowadzi dwa kanały na YouTube, notujące wielomilionowe odsłony (Krzysztof Sarnecki i Quest for English). Autor wielu artykułów z obszarów zarządzania, marketingu, sprzedaży i negocjacji. Założyciel największego centrum edukacyjnego dla Polaków poza granicami Polski – Academy of Business & Career Development w Chicago, USA. Absolwent University of Illinois, The UIC Institute for Entrepreneurial Studies w Chicago i programu MBA w Lake Forest Graduate School of Management.

Zaufanie per kilometr. Czego biznes może nauczyć się od branży TSL?

W świecie, w którym niemal wszystko da się skopiować – produkt, proces, a nawet model biznesowy – nie da się skopiować jednego: emocji klienta po kontakcie z firmą. Najlepiej widać to w branży TSL (transport – spedycja – logistyka), jednej z najbardziej wymagających gałęzi gospodarki. To tu, na styku presji czasu, odpowiedzialności i niskich marż, odbywa się „przyspieszony kurs” współczesnego biznesu. Jeżeli jakiś model współpracy działa w transporcie, zazwyczaj działa również w produkcji, usługach, handlu, IT czy finansach.

TSL jest dziś dla biznesu tym, czym Formuła 1 jest dla motoryzacji: laboratorium, w którym szybciej niż gdziekolwiek indziej widać, co naprawdę daje przewagę.

Era relacji: dlaczego marża przeniosła się z produktów do ludzi

Jeszcze niedawno w transporcie wygrywało się kalkulatorem. Marża rodziła się w kilometrach, optymalizacji kosztów, sprawnym liczeniu paliwa i opon. Dziś – podobnie jak w wielu innych branżach – marża rodzi się gdzie indziej. **W relacji. W sposobie rozmowy. W zaufaniu.** To nie przypadek, że w ostatnich latach tak wiele firm z TSL

zniknęło z rynku. Samo „dowiezienie towaru” przestało być wartością. Klienci zaczęli oczekiwać czegoś więcej: **partnerstwa**, nie wykonawstwa. I to już nie jest trend TSL. To jest trend WSZYSTKICH branż.

Z „wożenia” do „zarządzania przepływem” – i dalej, do współmyślenia

Transport przeszedł ogromną zmianę: z prostej usługi stał się elementem łańcucha wartości. Przewoźnik nie jest już anonimowym podwykonawcą. Jest częścią operacji klienta. Co ciekawe, podobną ewolucję przeszło lub przechodzi niemal każde środowisko biznesowe:

- w IT: od „programowania” do „rozwiązywania problemów biznesowych”,
- w HR: od „rekrutacji” do „zarządzania kompetencjami organizacji”,
- w produkcji: od „sprzedaży produktu” do „optymalizacji procesów klienta”,
- w usługach: od „wykonywania zleceń” do „doradztwa i współodpowiedzialności”.

Dzisiejszy klient nie chce dostawcy. Chce **co-foundera fragmentu swojego biznesu.**

Technologia nie buduje zaufania. Buduje je sposób, w jaki człowiek o niej opowiada

Systemy TMS (**Transportation Management System**) - specjalistyczne oprogramowanie, które pomaga firmom **planować, organizować, monitorować i rozliczać transport**, platformy klienta, automatyczne raporty – to potężne narzędzia. Ale technologia może co najwyżej pokazać fakty. Zaufanie powstaje nie w tabeli, ale w rozmowie o tej tabeli. To dlatego firmy inwestują w: komunikację nieantagonizującą, umiejętność przekazywania trudnych informacji, kompetencje miękkie spedytorów, handlowców i project managerów, algorytmy komunikacji, które zmniejszają chaos i ryzyko. Zaryzykuję propozycję następującego algorytmu, który definiuje uniwersalną zasadę w każdym typie biznesu - od bankowości po medycynę:

- **empatia bez systemu = chaos**
- **system bez empatii = chłód i dystans**
- **system + empatia = przewaga konkurencyjna**

Hunter vs Farmer: stary podział, ale w nowych czasach nabiera nowego znaczenia

W biznesie mówi się o dwóch archetypach handlowców: Hunterach i Farmerach. Ten podział jest dziś aktualny w absolutnie każdej branży. Hunter wygra sprint, ale Farmer wygrywa maraton. To on buduje powtarzalność, stabilność, lojalność i – przede wszystkim – marżę. W świecie nadmiaru ofert, automatyzacji i platform zakupowych rośnie znaczenie osób, które: potrafią być obok klienta również wtedy, gdy nie ma problemu, rozumieją jego cykle, sezonowość, rytm pracy, myślą w imieniu klienta o kilku kroków dalej i budują poczucie „ktoś się mną zajmuje”.

Zaufanie to również kompetencja handlowca. Kontynuując przykład branży TSL, w wielu firmach transportowych nadal panuje mentalność giełdy – codziennej walki o zlecenia, o kilka eurocentów różnicy. Tymczasem prawdziwa siła tkwi w relacjach bezpośrednich z klientami produkcyjnymi i dystrybucyjnymi. Handlowiec, który potrafi wejść głębiej w świat klienta, zrozumieć jego sezonowość, rytm produkcji i potrzeby logistyczne, staje się nie sprzedawcą, lecz doradcą. Gdy potrafi zaproponować plan transportów na kilka miesięcy z wyprzedzeniem, klient widzi w nim partnera strategicznego, nie dostawcę usług. To na poziomie strategicznym i taktycznym.

Na poziomie operacyjnym ten „konkurencyjny” handlowiec to sprawny komunikator, świadomy, czym jest komunikacja nieantagonizująca i co to jest mechanizm akceptacji, to osoba stale rozwijająca swoje umiejętności negocjacyjne – i wreszcie ktoś, kto rozumie jaką rolę w komunikowaniu się ze wszystkimi interesariuszami współpracy

Dziś marża rodzi się w relacji. W sposobie rozmowy. W zaufaniu. To nie przypadek, że w ostatnich latach tak wiele firm z TSL zniknęło z rynku. Samo „dowiezienie towaru” przestało być wartością. Klienci zaczęli oczekiwać czegoś więcej: partnerstwa, nie wykonawstwa. I to już nie jest trend TSL. To jest trend WSZYSTKICH branż.

odgrywa budowanie systemowości, czyli budowanie algorytmów komunikacji w ramach ciągłego procesu rozwoju.

Trzy wymiary zaufania - trzy uniwersalne waluty współczesnego biznesu

Zaufanie można budować w trzech warstwach.

Zaufanie informacyjne

Klient ufa, bo wszystko widzi, rozumie. Nie musi dopytywać. Nie musi się martwić. Przejrzystość, logika, fakty, dane. Wskazówki, opis, instrukcje, kierunek.

Zaufanie kompetencyjne

Klient ufa, bo czuje, że firma przewiduje problemy, a nie reaguje po fakcie, ma przekonanie, że „oni wiedzą, co robią”. Wyczuwa doświadczenie, rozumienie procesów. Nie otrzymuje usług, ale wsparcie. Nie otrzymuje tylko produktu, ale zaangażowanie dostawcy w osiągnięcie ostatecznej satysfakcji klienta, czyli zysku, rozwoju, bezpieczeństwa, bycia konkurencyjnym, satysfakcji. Dostawca pozycjonuje się w głowie odbiorcy jako partner skupiający się nie na swoim produkcie, ale na biznesie klienta. Tu liczy się przewidywanie problemów, a nie reagowanie po fakcie.

Zaufanie emocjonalne

Ufa, bo czuje się ważny, nawet gdy nie ma aktualnego zlecenia. Nie jako faktura, lecz jako człowiek. Czuje, że jest podmiotem, a nie przedmiotem. Klient świadomie definiuje nasze podejście jako szerokokontekstowe, nastawione na szukanie partnerstwa „na dobre i na złe”.

W dobie automatyzacji ten trzeci element zaczyna odróżniać ludzi od systemów. I to właśnie poziom emocjonalny staje się dziś w biznesie walutą najbardziej deficytową i najtrudniejszą do skopiowania.

Zaufanie 3.0: nowe partnerstwo, nowa gra

Zaufanie również ewoluuje. Dawniej wystarczało „zaufanie 1.0” – oparte na relacjach osobistych, na deklaracjach

i ich solidnej realizacji. Potem przyszła era „zaufania 2.0” – technologicznej transparentności. Klient mógł wszystko zobaczyć w systemie. Dziś wchodzimy w etap „zaufania 3.0” – współodpowiedzialności. Dostawca i zleceniodawca planują razem, analizują razem, reagują razem. To partnerstwo, które daje obu stronom poczucie wspólnej gry, a nie przeciwnych interesów. Z tego konceptu w krajach o wysokiej konkurencyjności, np. USA wyrosły w branży TSL koncepty 3PL i 4PL (modele integracji ze strukturami klienta), gdzie w tym ostatnim pełna integracja z organizacją klienta jest najwyższą formą tzw. Sprzedaży Transformacyjnej. Analogiczne podejście widzimy w usługach księgowych i audytowych, marketingu B2B, outsourcingu IT, zarządzaniu produkcją czy w consultingu.

Skala: potęga dużych firm, ale oparta na tej samej zasadzie

Duże organizacje biznesowe pokazują, że istnieje także drugi model przewagi: **skala + proces + bezpieczeństwo**. To mechanizm, który tworzy potęgę np. Amazona, globalnych banków, sieci retail, wielkich operatorów medycznych, integratorów IT, ale też lokalnych gigantów. I choć ich siłą jest wolumen oraz złożone systemy, fundament jest identyczny jak w firmach relacyjnych - **klient musi czuć się bezpieczny**. Budowane jest ono na powtarzalności, bezpieczeństwie transakcji i jej realizacji, świadomości, że „firma ma zaplecze” i nie zostawi klienta na lodzie w żadnym momencie. Pozwala to na utrzymanie bardzo wysokiego standardu obsługi.

Liczba pracowników i wyzwania generowane z powodu ogromu złożoności działań nie obniżają wysokiego standardu obsługi klienta, bycia „blisko niego”. Dziś duże firmy potrafią zbudować poczucie opiekuńczości i rzeczywistego dbania o zleceniodawców. I nawet, jeśli nie dorównuje to jakości obsługi w firmach mniejszych, to jest to jednak często wystarczająco dobry poziom, aby w złożeniu ze skalą tworzyć konkurencyjny model działania. Inwestycje w technologię, która dostarcza przewoźnikowi informacje



– „co dla klienta jest ważne”, „jak odbiera nas tu i teraz” – usprawniają ten obszar. Ta sama technologia pomaga klientowi „widzieć”, „odczuwać” i „rozumieć”, co i jak dla niego robi dostawca usługi.

A bezpieczeństwo to emocja, nie arkusz Excela.

PUENTA – tego nie można kupić

Warto zapamiętać jedną zasadę: **technologia bez empatii to zimny proces, a empatia bez systemu to chaos**. Dopiero ich połączenie tworzy przewagę konkurencyjną. Kontynuując przykład branży TSL... nowy jej lider to nie ten, kto ma największą flotę, ale ten, kto potrafi mówić językiem zarówno danych, jak i emocji. Stąd równoległym obszarem inwestycji jest praca nad jakością komunikacji spedytorów, dyspozytorów czy handlowców – i innych osób, które zajmują się obsługą podpisanych kontraktów.

W ostatnich kilku latach przez moje ręce i ręce całego zespołu Quest przeszło ponad 1000 spedytorów i handlowców firm z branży TSL. Te najbardziej dynamiczne

firmy, których rozmiar najczęściej daje już widoczną rynkową rozpoznawalność, inwestują w różnorodne warsztaty z obszaru budowania algorytmów sprzedaży, obsługi klienta, zachowania w sytuacjach trudnych lub kryzysowych. Ilość zamówień na szkolenia negocjacyjne zauważalnie rośnie. Tzw. people skills, umiejętności miękkie, są traktowane jako pożądane, konkretne narzędzie, bez którego nie da się konkurować na rynku. Tu ważna uwaga: świadomość ważności tego obszaru umiejętności dotyczy w szczególności Polski.

Firmy w Europie Zachodniej, która jest najbardziej zafowanym obszarem pod kątem wiedzy zarządczej, sprzedażowej, negocjacyjnej czy w ogóle dotyczącej jakichkolwiek aspektów komunikacyjnych, nie inwestują w obszary miękkie. Dotyczy to tylko naszego kraju i w większym niż na Zachodzie stopniu, niektórych krajów Europy Środkowej. Wynika to z tego, że Polska jest jedynym krajem w Europie o najwyższej (choć tylko średniej w skali światowej) konkurencyjności – kraje takie jak Niemcy,

Francja, Dania, Włochy, Holandia, Hiszpania czy kraje skandynawskie (poza Finlandią) mają gospodarkę nie tylko o niskiej konkurencyjności, ale konkurencyjności, która staje się coraz niższa.

W biznesie nie da się kupić zaufania. Trzeba je zdobywać – interakcją po interakcji, rozmową po rozmowie. Każdy etap współpracy to test relacji, każda rozmowa to inwestycja w przyszłość. Bo w świecie, w którym można skopiować wszystko – ofertę, proces, produkt, nawet cenę – nie da się skopiować jednego: **sposobu, w jaki klient czuje się po kontakcie z Tobą**.

I to właśnie ten element, bardziej niż jakikolwiek inny, decyduje dziś o tym, kto przetrwa, a kto zniknie z rynku.

Krzysztof Sarnecki



OPOLSKA 15

zorganizuj wydarzenie / wynajmij biuro w prestiżowej siedzibie
Regionalnej Izby Gospodarczej
w Katowicach!



NASZE AUTY:

lokalizacja w **centrum miasta**

niezbędne **wyposażenie** do organizacji różnorodnych eventów

indywidualne i **profesjonalne podejście** do Klienta

przestrzeń cateringowa komfortowa i **miła atmosfera**

ZAPRASZAMY DO KONTAKTU W SPRAWIE WYNAJMU:

Beata Miklaszewska, e-mail: bmiklaszewska@rig.katowice.pl, tel. 530 910 125

Technologie na żądanie zyskują na popularności, ale za jaką cenę?

W erze dynamicznej transformacji cyfrowej organizacje coraz chętniej sięgają po technologie dostępne na żądanie – takie jak chmura publiczna, SaaS czy generatywna sztuczna inteligencja (Gen AI). Ich celem jest zwiększenie zwinności, innowacyjności i konkurencyjności firm. Jednak, jak pokazuje nowe globalne badanie Capgemini Research Institute „The On-Demand Tech Paradox: Balancing Speed and Spend”, rosnące koszty, złożoność procesów i braki w zarządzaniu mogą podważać oczekiwany zwrot z inwestycji.

Firmy coraz częściej rezygnują z kapitałochłonnych projektów IT na rzecz elastycznych modeli opartych na kontroli zużycia i technologii dostępnych na żądanie. Według najnowszego raportu Capgemini Research Institute „The On-Demand Tech Paradox: Balancing Speed and Spend” wydatki na IT będą rosły, a udział rozwiązań On-Demand w budżetach IT ma w ciągu roku zwiększyć się z 29% do 41%.

Aż 77% kadry menedżerskiej wskazuje skalowalność i wydajność chmury jako klucz do rozwoju i wyróżnienia się na rynku – to one pozwalają szybciej wprowadzać innowacje, skracać czas wdrażania produktów i utrzymywać przewagę konkurencyjną. Jednocześnie wiele organizacji zmagających się z wyzwaniem, jak korzystać z potencjału technologii On-Demand, nie tracąc kontroli nad kosztami.

– Organizacje wyraźnie zmieniają podejście do wydatków technologicznych. W ciągu najbliższego roku udział rozwiązań On-Demand w budżetach IT ma wzrosnąć, głównie za sprawą wdrażania technologii opartych na sztucznej inteligencji oraz postępującej digitalizacji. Jednocześnie prognozuje się, że całkowite inwestycje w IT wzrosną do niemal 6% wartości przychodów. Coraz więcej firm planuje dalszy rozwój strategii hybryd i multi-cloud, z rosnącym udziałem chmury publicznej względem środowisk prywatnych. To element świadomej polityki, która pozwala zachować równowagę między optymalizacją kosztów a zgodnością z regulacjami i bezpieczeństwem danych – komentuje **Artur Kmiecik, Head of Cloud and Infrastructure Delivery z Capgemini Polska**.

Technologie On-Demand napędzają wydatki na IT, ale nie bez wyzwań

Podczas, gdy zaawansowani użytkownicy technologii On-Demand już korzystają z ich potencjału – obniżając koszty, przyspieszając rozwój produktów i podnosząc jakość obsługi oraz efektywność operacyjną

– mniej doświadczone firmy szybko przekonują się, że przed nimi stoi wiele wyzwań. Najważniejsze z nich to:

- **Gwałtowny wzrost kosztów i złożoności procesów.** 82% kadry menedżerskiej zgłasza znaczący wzrost kosztów chmury, SaaS i Gen AI. Kluczowymi przyczynami tego stanu rzeczy są: inflacja, adopcja AI i rosnące zapotrzebowanie na infrastrukturę cyfrową.
- **Przekroczenia budżetów.** 76% organizacji przekroczyło zakładane budżety na chmurę publiczną (średnio o 10%). 68% wydało więcej niż zakładało na Gen AI, a 52% na SaaS. Głównymi przyczynami są niewykorzystane zasoby i zdecentralizowane schematy zakupu.
- **Shadow IT i zagrożenia bezpieczeństwa.** Właściciele biznesowi napędzają obecnie 59% wydatków na Gen AI i 48% na SaaS, a w przypadku SaaS 12% wszystkich kosztów pozostaje poza odpowiednią kontrolą. Niemal wszyscy menedżerowie (98%) przyznają, że omijają działy IT przy zakupach technologicznych, co prowadzi do nieefektywnego wykorzystania zasobów i narzędzi oraz luk w bezpieczeństwie.
- **Ograniczony zwrot z inwestycji.** Mimo wysokich nakładów tylko 29% organizacji osiągnęło oczekiwane oszczędności dzięki SaaS, 33% uzyskało pożądaną jakość usług chmurowych, a 38% przyspieszyło innowacje dzięki Gen AI.

– Organizacje nie funkcjonują w oderwaniu od otoczenia. Napięcia geopolityczne, zmieniające się regulacje i obawy o kontrolę nad danymi związane z ekspansją nowych i szeroko dostępnych technologii, sprawiły, że niemal połowa firm uwzględniła suwerenność chmury w swoich strategiach rozwoju. Choć takie podejście zwiększa koszty operacyjne, uznawane jest za kluczowe dla skutecznego zarządzania ryzykiem regulacyjnym i budowania długoterminowej odporności – dodaje **Artur Kmiecik, Head of Cloud and Infrastructure Delivery z Capgemini Polska**.

FinOps – klucz do sukcesu On-Demand

Analizując wyniki badania Capgemini Research Institute warto zwrócić uwagę na jeden ciekawy aspekt – 60% organizacji korzysta z narzędzi do zarządzania kosztami chmury, ale tylko 37% ocenia ich skuteczność lub podejmuje działania na podstawie uzyskanych informacji. Co więcej, chociaż trzy czwarte badanych organizacji (76%) posiada lub planuje utworzyć zespoły FinOps do zarządzania finansami i technologią, większość z nich nadal koncentruje się na wąskim zakresie zadań i ma charakter wyłącznie operacyjny. Raport z badania pokazuje też, że tylko 2% organizacji posiadających dedykowaną funkcję FinOps, zajmuje się kompleksowo zarządzaniem chmurą, oprogramowaniem SaaS i sztuczną inteligencją, a w przypadku zaledwie 42% ich działania mają wpływ na decyzje biznesowe.

Ponad połowa organizacji (53%) przyznaje, że nieefektywne wykorzystanie technologii na żądanie prowadzi do nadmiernego zużycia energii i wzrostu emisji CO₂. Mimo to jedynie 36% firm posiada strategię łączącą działania proekologiczne z praktykami FinOps. Tymczasem wdrażanie dobrych praktyk – takich jak projektowanie energooszczędnych architektur, optymalizacja obliczeń i pamięci masowej, wyłączanie nieaktywnych zasobów czy planowanie obciążeń roboczych – pozwala ograniczyć nie tylko koszty, ale również ślad węglowy.

Agnieszka Juraszczyk

Senior Public Relations & Content Marketing Specialist Capgemini

Paula Strugińska

Senior Consultant Linkleaders





Fundusze Europejskie

Przepis na rozwój – wsparcie osób dorosłych z Subregionu Centralnego

Pozyskaj dofinansowanie w 95% na: szkolenia (do 5 000 zł brutto/os.) lub studia podyplomowe (do 10 000 zł brutto/os.)

Projekt jest skierowany do osób dorosłych, które:

- pracują lub mieszkają na terenie Subregionu Centralnego województwa śląskiego (podregion bytomski, gliwicki, katowicki, sosnowiecki i tyski);
- nie prowadzą działalności gospodarczej;
- chcą z własnej inicjatywy skorzystać z oferty Bazy Usług Rozwojowych i podnieść umiejętności, kompetencje lub nabyć kwalifikacje.

Całkowita wartość projektu:
21 165 540,00 zł

Dofinansowanie:
20 107 263,00 zł

Czas trwania projektu:
01.07.2024 – 31.12.2026

OPERATOR PROJEKTU:



PARTNER:



Biuro Obsługi Klienta:

ul. Opolska 15, 40-084 Katowice

☎ 797 325 038, 530 561 925
✉ katowice.sc@hrp.com.pl

www.slask-centralny.przepisnarozwoj.eu #FunduszeEuropejskie #FunduszeUE



Fundusze Europejskie
dla Śląskiego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Województwo
Śląskie

Rozmowy o przyszłości regionalnego rynku pracy



Edukacja zawodowa w branży hotelarskiej i gastronomicznej - teoria, praktyka, trendy – kolejne spotkanie interesariuszy sieci w projekcie „Śląskie. Zawodowcy 2”.

12 grudnia 2025 r. w Zespole Szkół nr 7 w Tychach odbyła się konferencja pn. „Edukacja zawodowa w branży hotelarskiej i gastronomicznej – teoria, praktyka, trendy”, zorganizowana przez naszą Izbę. W wydarzeniu uczestniczyli przedstawiciele szkół, samorządów, pracodawcy oraz nauczyciele i uczniowie – wszyscy zaangażowani w poszukiwanie praktycznych rozwiązań zwiększających jakość i atrakcyjność kształcenia zawodowego w regionie.

Konferencję otworzyli Joanna Żebrowska, Dyrektor ZS nr 7 oraz Aleksandra Wanat, Wiceprezes Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach.

W swoim wystąpieniu Aleksandra Wanat podkreśliła znaczenie inicjatywy dla całego województwa, wskazując na konieczność stałej, systemowej współpracy pomiędzy szkołami a przedsiębiorcami:

- Projekt Śląskie. Zawodowcy 2 to strategiczna inwestycja w przyszłość regionalnego rynku pracy - zwiększa atrakcyjność kształcenia zawodowego i realnie łączy edukację z potrzebami pracodawców – zaznaczała Aleksandra Wanat.

Prezentowanie celów i dotychczasowych efektów projektu przeprowadzili Tomasz Gawlak, Regionalny Specjalista ds. sieci współpracy, oraz Mariola Rakowska, Specjalistka ds. wsparcia uczniów w zdobywaniu kompetencji zawodowych. Omówiono mechanizmy wsparcia staży zawodowych, działania szkoleniowe oraz narzędzia podnoszące umiejętności miękkie i praktyczne uczniów. Wartością dodaną programu były relacje uczniów oraz pokaz multimedialny dokumentujący przebieg staży, które pokazały realne przełożenie projektowych działań na codzienną pracę szkół i warsztat zawodowy młodych ludzi.

Gościem specjalnym spotkania był Jakub Tomaszczyk, zwycięzca 11. edycji

„MasterChefa”, którego wystąpienie przywołało praktyczne wskazówki dotyczące standardów branżowych i oczekiwań pracodawców wobec młodych kucharzy.

Kluczowym elementem konferencji był panel dyskusyjny moderowany przez Tomasza Gawlaka i Mariolę Rakowską, z udziałem ekspertki Ewy Cetnar-Tkaczyk. Panel zgromadził uczniów, przedstawicieli biznesu, edukacji i samorządu, a rozmowa skupiła się na priorytetach: wagi staży zawodowych, aktualizacji programów nauczania, rozszerzeniu praktyk u pracodawców oraz integracji kompetencji miękkich z kształceniem zawodowym.

W wykładzie „Zawód - o tym, jak praca staje się częścią nas” Ewa Cetnar-Tkaczyk, przedstawicielka Powiatowego Urzędu Pracy w Tychach, zwróciła uwagę na rolę doradztwa zawodowego i kształtowania tożsamości zawodowej u młodych ludzi - procesów często decydujących o sukcesie na rynku pracy i trwałym związaniu pracownika z branżą. Prelegentka podkreśliła, że obok umiejętności technicznych kluczowe są postawy, motywacja i świadomy wybór ścieżki zawodowej.

Konferencja stworzyła platformę do wymiany doświadczeń i nawiązywania współpracy. Podczas sesji networkingowych szkoły nawiązały kontakty z pracodawcami zainteresowanymi przyjmowaniem





stażystów, a firmy zyskały bezpośredni wgląd w kompetencje kandydatów. Organizatorzy zapowiedzieli kontynuację działań, wskazując na potrzebę wypracowania trwałych mechanizmów współpracy, które pozwolą szkołom elastycznie reagować na potrzeby rynku pracy.

Spotkanie w Tychach pokazało, że skuteczne połączenie teorii z praktyką wymaga nie tylko projektowych funduszy, lecz także konsekwentnej współpracy wszystkich stron - szkół, pracodawców i samorządów. Wnioski i rekomendacje płynące z dyskusji posłużą jako podstawa dalszych działań na rzecz lepszego przygotowania młodych ludzi do wejścia na rynek pracy oraz budowania kompetencji odpowiadających na realne potrzeby gospodarki regionu.

Zaproszenie na kolejne spotkania

Wydarzenie było trzecim z cyklu spotkań skierowanych do interesariuszy sieci w ramach projektu „Śląskie. Zawodowcy 2”. Serdecznie zapraszamy do udziału w kolejnych wydarzeniach, które stanowią będą platformę wymiany doświadczeń, prezentacji dobrych praktyk oraz wspólnego wypracowywania innowacyjnych rozwiązań na rzecz doskonalenia kształcenia zawodowego

w regionie. Szczegółowe informacje o nadchodzących spotkaniach będą dostępne na stronie internetowej Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach.

www.rig.katowice.pl

Aleksandra Kuszka

Specjalista ds. Realizacji Projektów RIG
w Katowicach

O projekcie „Śląskie. Zawodowcy 2”

Projekt „Śląskie. Zawodowcy 2”, realizowany jest przez Województwo Śląskie jako lidera, we współpracy z partnerami: Katowicką Specjalną Strefą Ekonomiczną S.A., Regionalną Izbą Gospodarczą w Katowicach, Izbą Rzemieślniczą oraz Małej i Średniej Przedsiębiorczości w Katowicach oraz Akademią Górnośląską im. Wojciecha Korfanteo w Katowicach.

Celem projektu jest podniesienie atrakcyjności kształcenia zawodowego w województwie śląskim poprzez dostosowanie oferty edukacyjnej do dynamicznie zmieniających się potrzeb rynku pracy.

Realizowane działania obejmują kompleksowe wsparcie uczniów oraz kadry szkół zawodowych, wzmocnienie roli uczelni wyższych w kształtowaniu oferty edukacyjnej, a także rozwój trwałej i efektywnej współpracy pomiędzy szkołami a pracodawcami. Projekt kładzie nacisk na budowanie pozytywnego wizerunku szkolnictwa zawodowego, jako istotnego filaru regionalnego rynku pracy.

Projekt „Śląskie. Zawodowcy 2” jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego + w ramach programu regionalnego Fundusze Europejskie dla Śląskiego 2021-2027



Fundusze Europejskie
dla Śląskiego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Województwo
Śląskie



Fundusze Europejskie

Przepis na rozwój – wsparcie osób dorosłych z Subregionu Zachodniego

Pozyskaj dofinansowanie w 95% na: szkolenia (do 5 000 zł brutto/os.) lub studia podyplomowe (do 10 000 zł brutto/os.)

Projekt jest skierowany do osób dorosłych, które:

- pracują lub mieszkają na terenie Subregionu Zachodniego województwa śląskiego (Rybnik, Żory, Jastrzębie-Zdrój, powiat raciborski, rybnicki, wodzisławski);
- nie prowadzą działalności gospodarczej;
- chcą z własnej inicjatywy skorzystać z oferty Bazy Usług Rozwojowych i podnieść umiejętności, kompetencje lub nabyć kwalifikacje.

Całkowita wartość projektu:
10 516 440,00 zł

Dofinansowanie:
9 990 618,00 zł

Czas trwania projektu:
01.07.2024 – 31.12.2026

OPERATOR PROJEKTU:



PARTNER:



Biuro Obsługi Klienta:

ul. Jankowicka 23/25 lok. C/2/15,
44-200 Rybnik

☎ 535 794 605, 537 153 750

✉ rybnik.sz@hrp.com.pl

www.slask-zachodni.przepisnarozwoj.eu #FunduszeEuropejskie #FunduszeUE



Fundusze Europejskie
dla Śląskiego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Województwo
Śląskie



Fundusze Europejskie

Przepis na rozwój – kompetencje
i kwalifikacje dla sprawiedliwej
transformacji Subregionu Centralnego

Pozyskaj dofinansowanie w 95% na: szkolenia (do 5 000 zł brutto/os.) lub studia podyplomowe (do 10 000 zł brutto/os.)

Projekt jest skierowany do osób dorosłych, które:

- pracują lub mieszkają w Obszarze Transformacji – Subregionu Centralnego województwa śląskiego (podregion bytomski, gliwicki, katowicki, sosnowiecki i tyski);
- nie prowadzą działalności gospodarczej;
- chcą z własnej inicjatywy skorzystać z oferty Bazy Usług Rozwojowych w obszarze kompetencji / kwalifikacji niezbędnych w sektorze zielonej i cyfrowej gospodarki.

Całkowita wartość projektu:
10 349 328,00 zł

Dofinansowanie:
9 831 861.60 zł

Czas trwania projektu:
01.04.2024 – 30.09.2026

OPERATOR PROJEKTU:



PARTNER:



Biuro Obsługi Klienta:

ul. Opolska 15, 40-084 Katowice

☎ Infolinia: 536 923 894, 502 089 531
✉ katowice.fst@hrp.com.pl

www.katowiceFST.hrp.com.pl #FunduszeEuropejskie #Fundusze UE



Fundusze Europejskie
dla Śląskiego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Województwo
Śląskie

20 zasad dla biznesu na rok 2026

Nowy rok w biznesie zwykle zaczyna się od dwóch rzeczy: wielkich planów i jeszcze większej wiary, że tym razem jakoś się same dowiozą. W styczniu wszystko wygląda świetnie, strategie są ambitne, kalendarze pełne, a problemy... przesunięte na luty. W tle cicho majaczy nowy rebranding, świeże hasło i delikatna nadzieja, że jeśli wystarczająco dobrze o czymś opowiemy, to rzeczywistość się dopasuje.



Po kilku latach obserwowania firm, liderów i własnych decyzji wiem jedno: szczęśliwy rok w biznesie rzadko ma cokolwiek wspólnego z motywacyjnymi cytatami. Dużo częściej z prostymi zasadami, które nie brzmią spektakularnie, ale ratują nerwy, relacje i wynik finansowy.

Poniżej 20 takich zasad na 2026, sprawdzonych nie w teorii, tylko w codziennej praktyce, które przybliżą nas do spokoju i efektywności.

1. **Nie myl widoczności z wartością.** Zasięg nie jest dowodem sensu, a rozpoznawalność nie zastępuje jakości.
2. **Najpierw decyzja, potem narracja.** Jeśli nie ma decyzji, nie ma też o czym opowiadać.
3. **Małe kroki wygrywają z wielkimi planami.** Lepiej zrobić jedno dobrze wdrożone usprawnienie niż pięć strategii w PowerPointach.

4. **Relacje są zasobem, nie sceną.** Jeśli ktoś istnieje w Twoim życiu tylko do obmawiania, to nie jest relacja biznesowa.
5. **Nie ratuj dorosłych ludzi przed konsekwencjami.** To nie empatia, a sabotowanie odpowiedzialności.
6. **Pieniądże lubią jasność.** Umowy, zakresy, terminy i rozliczenia, wszystko inne to proszenie się o konflikt.
7. **Brak reakcji też jest decyzją.** W 2026 warto brać za nią odpowiedzialność.
8. **Nie każdy projekt musi być „rozwojowy”.** Niektóre mają być po prostu opłacalne i stabilne. I to jest OK.
9. **Zespół nie potrzebuje więcej motywacji.** Potrzebuje jasnych zasad, przewidywalności i decyzyjnego lidera.
10. **Nie tłumacz się z granic.** Granice nie wymagają uzasadnień, wymagają konsekwencji.
11. **Zanim coś skomentujesz, sprawdź, czy to Twój temat.** Komentarz nie jest obowiązkiem lidera.

12. **Nie wszystko, co Cię uruchamia, wymaga reakcji.** Dojrzałość to umiejętność nie wchodzenia w każdą grę.
13. **Dbaj o reputację przez działanie, nie przez obronę.** Dobrze prowadzony biznes broni się sam.
14. **Jeśli coś „ciągnie się” miesiącami, to znak.** CZAS na decyzję, albo na zakończenie.
15. **Nie zatrudniaj samego potencjału kosztem kompetencji.** Potencjał nie dowozi terminów ani faktur.
16. **Zmieniaj systemy, nie dekoracje.** Rebranding bez zmiany sposobu pracy to kosmetyka.
17. **Nie negocjuj z własnymi wartościami.** Krótkoterminowy zysk często bywa długoterminowym kosztem.
18. **Biznes to nie terapia, ale bez dojrzałości się nie uda.** Emocje są faktem, chaos emocjonalny nie musi być standardem.
19. **Odpoczynek to strategia, nie nagroda.** Przemęczony lider podejmuje gorsze decyzje.
20. **Shczęśliwy rok to nie brak problemów.** To rok, w którym wiesz, za co odpowiadasz, i nie uciekasz od tego.

Te zasady nie obiecują spektakularnej transformacji ani efektu „wow” w pierwszym kwartale. Nie nadają się też na motywacyjny plakat ani hasło konferencyjne. Mają za to, jedną dużą zaletę: działają. Pomagają podejmować lepsze decyzje, oszczędzają energię i pozwalają skupić się na tym, co naprawdę przesuwają biznes do przodu. Szczęśliwy rok w biznesie rzadko wygląda jak na zdjęciach. Częściej objawia się spokojem, przewidywalnością i poczuciem kontroli nad tym, na co faktycznie mamy wpływ. Jeśli 2026 ma być właśnie taki, być może nie potrzebujemy nowych narracji. Wystarczy konsekwentnie trzymać się kilku prostych zasad, nawet wtedy, gdy nie są modne, głośne ani szczególnie efektowne. Reszta, jak zwykle, zrobi się sama.

bez dystansu, z poważaniem

Edyta Kwiatkowska-Pelizg
Business Trainer, Coach, Facilitator
Woman Business Hub
Pelizg Group



Funshow

Poznaj ludzi, którzy tworzą rozrywkę

Branżowe

targi atrakcji

i usług

Łódź | 17.03.2026

Rezerwuj
na **funspire.pl**



**REGIONALNA IZBA GOSPODARCZA
W KATOWICACH**

ul. Opolska 15 | 40-084 Katowice
www.rig.katowice.pl

Przewodnicząca Rady:

dr hab. Zdzisława Dacko-Pikiewicz,
prof. AWSB

Prezes/ Dyrektor Generalny:

Tomasz Zjawiony

Honorowy Prezes:

Tadeusz Donocik

Wiceprezes/

Zastępca Dyrektora Generalnego:

Marlena Miąsko

I Wiceprezes/

Zastępca Dyrektora Generalnego:

Janusz Dramski

Prezesi delegatur:

Leszek Dziub – Prezes Delegatury
w Bytomiu
Paweł Pawelec – Prezes Delegatury
w Chorzowie
Wiesław Pochopień – Prezes Delegatury
w Czechowicach-Dziedzicach
dr hab. Marcin Lis, prof. AWSB – Prezes
Delegatury w Dąbrowie Górniczej
Arkadiusz Grzywaczewski – Prezes
Delegatury w Rudzie Śląskiej
Krzysztof Haładus – Prezes Delegatury
w Sosnowcu
Mariusz Flak - Prezes Delegatury
w Świętochłowicach

Komisja Rewizyjna:

Piotr Koniecki
Grażyna Micińska
Grażyna Nelip
Piotr Piekarski
Marcin Sprawka
Katarzyna Wochnik
Piotr Zemła

Sąd Arbitrażowy:

mec. Krzysztof Sawicki – Prezes
prof. dr hab. Tomasz Pietrzykowski
– Wiceprezes
dr hab. prof. UŚ Andrzej Torbus
– Wiceprezes
dr hab. Jacek Zrałek - Wiceprezes

Rzecznik Praw Przedsiębiorców:

mec. Krzysztof Żuradzki



KONSULAT REPUBLIKI SŁOWENII

Kontakt:

e-mail: konsulatslowenii@rig.katowice.pl
tel. 32 35 111 80

WYDAWCA:

Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach

REDAKCJA MAGAZYNU Business HUB

REDAKTOR NACZELNA:

Jaga Kolawa

REDAKTOR:

Mateusz Grzechnik, Magdalena Jarocka, Konrad Życzyński

WSPÓŁPRACA: K. Baranowska, O. Chmiel, J. Dramski, I. Kubicz,
A. Kuszka, E. Kwiatkowska-Pelizg, K. Luksa, A. Monsiol-Szatowska,
A. Rolling, K. Sarnecki, K. Shah Suri.

W publikacji wykorzystano archiwalne zdjęcia RIG w Katowicach
oraz fotografie ze zbiorów autorów artykułów i materiałów prasowych.

OKŁADKA:

Fot. Maciej Czarczyński/ TC Kochan

PROJEKT GRAFICZNY I OPRACOWANIE: Pif Paf Design

NAKŁAD:

3000 egzemplarzy

Częstotliwość publikacji: kwartalnik

Prenumerata koszt 129 zł + VAT 23% / 4 numery

Kontakt w sprawie prenumeraty oraz współpracy redakcyjnej:

komunikacja@rig.katowice.pl

Kontakt w sprawie reklamy:

jkolawa@rig.katowice.pl, tel. 503 802 704

WSZELKIE PRAWA ZASTRZEŻONE ©

Redakcja Business HUB nie ponosi odpowiedzialności za formę i treść reklam oraz ogłoszeń. Redakcja nie odpowiada za treści nadsyłane przez reklamodawców. Wszelkie materiały zawarte w magazynie są chronione prawami autorskimi.



TWOJA KONFERENCJA NA NAJWYŻSZYM POZIOMIE



MERCURE
HOTEL

SZCZYRK RESORT



www.mercureszczyrk.pl

📞 509 151 000

✉ mercure.szczyrk@accor.com

Beata Drzazga

założyciel / filantrop

