MAGAZYN REGIONALNEJ IZBY GOSPODARCZEJ W KATOWICACH

Business HUB

RIG w Katowicach z polską delegacją w Kolhapurze

Health Business Innovations vol. 5

Czy AI rozszerza rzeczywistość?



Twój kurs na sukces

Damian Cieślar

Prezes Ośrodka Szkolenia Zawodowego OMEGA

NO. 89 WRZESIEŃ 2026
ISSN 2956-3011



35 nowych
IMPULSÓW 2
do 2027



Rozbudowa
bazy i zaplecza
technicznego
Kolei Śląskich

15 lat Kolei Śląskich

Łączymy ludzi
i miejsca od 15 lat



Budowa centrum
serwisowego w Gliwicach
do 2029

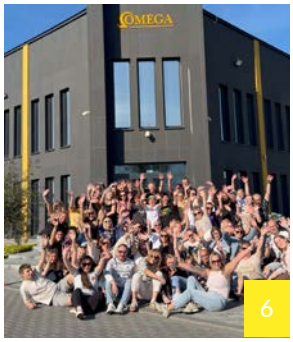
wizualizacja: BEGIE+ARCHITEKCI sp. z o.o.



24 linie
kolejowe



Szczegółowe informacje o nagrodach są dostępne na stronach: https://gfmag.com/award/winner-announcements/; https://thedigitalbanker.com/awards/global-sme-banking-innovation-awards/. BNP Paribas Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie przy ul. Kasprzaka 2, 01-211 Warszawa.



6


10


16


34

Co w numerze?

TWÓJ KURS NA SUKCES. Ośrodek Szkolenia Zawodowego OMEGA 6
Wywiad: Damian Cieślar

RIG w Katowicach z polską delegacją w Kolhapurze 10

Śląskie firmy ruszają po zagranicznych klientów 12

Człowiek plus AI. O inteligencji hybrydowej na powakacyjnym spotkaniu RIG Katowice 14

Health Business Innovations vol. 5 16

Zasilamy zmiany. O transformacji, kompetencjach i odwadze do działania 24

Europa musi przyspieszyć. Gospodarcze przesłanie orędzia o stanie Unii 2026 26

Koniec taniego wzrostu. Czas na nową strategię polskich przedsiębiorstw 28

Rosną potrzeby energetyczne centrów danych. 30

Ile kosztuje zielony pseudomarketing? 32

Polska firma, globalny zasięg. Ekspansja zagraniczna ze sprawdzonym partnerem 34

Kapitał musi pracować na rozwój Śląska. 36
Wywiad: Joanna Schmid

150 mln zł na rozwój śląskich przedsiębiorców 38

Przegląd dotacji na IV kwartał 2026 40

Koniec z darmowym korzystaniem z gruntów 42

„Co tam Panie w gospodarce?” 44

Jak skutecznie zabezpieczyć firmę i odzyskać należności? 46

Przedsiębiorcy otrzymali 4,5 mld zł wsparcia w ramach wakacji składkowych 48

KSeF – kary za błędy związane ze stosowaniem systemu 50

Wygenerowane przez AI – kiedy firma musi o tym poinformować? 52

Grunt to sprawdzenie gruntu – część II – due diligence działki pod inwestycję 54

Opinie są najtańszym narzędziem marketingowym, jakie istnieje. Dlaczego małe firmy wciąż z tego nie korzystają? 58

Czy AI rozszerza rzeczywistość? 60

SP-ZDZ – więcej niż samolot. Kompetencje dla nowoczesnej gospodarki 62

Weź udział w projekcie „Postaw na rozwój – podnieś kwalifikacje” 64

NIS2, DORA, RODO: kierownictwo na ławie oskarżonych? 65

Rozwiń kompetencje przyszłości z najlepszymi partnerami! 66

Listopad z Katowicką Akademią Rozwoju Przedsiębiorcy 68

Kompetencje, które pracują na biznes 69


58


62


72


91

Katowice Airport szykuje się na 10 milionów pasażerów i rewolucję cargo 72
Wywiad: Artur Tomasik

IASO. Nowy rozdział w centrum Katowic 76

Diamentowy kolczyk – czyli o wartości i tradycji 78

Kto wynajmuje biura serwisowane? 80

Pokażmy Bielikowi Katowice 81

Panama jako brama do Ameryk 82

Czasem największą odwagą jest prosić o pomoc 84
Wywiad: Maria Buszman

Siła kobiety zaczyna się tam, gdzie nie musi już niczego udowadniać. O odpoczynku, relacjach i odnajdywaniu siebie 86

Sukces pierwszej edycji konkursu skierowanego do przedszkoli w województwie śląskim 88

Nowe „Ekopracownie pod Chmurką" powstaną w szkołach podstawowych i średnich województwa śląskiego 91

Dlaczego rynek nieruchomości w Omanie staje się interesującym kierunkiem inwestycyjnym? 94

AI wyrównuje szanse, ale przewagę daje człowiek, który potrafi z nią współpracować 96

JP HR Studio – HR, który porządkuje sposób działania firmy 98

Integracja poza utartym szlakiem 100

Private debt – finansowanie rozwoju niewymagające dzielenia się udziałami z zewnętrznym inwestorem 101

Nowe przepisy. Antymobbing wychodzi z ukrycia 102

Nie każda EBITDA jest tyle samo warta – jesień 2026 pod znakiem jakości zysku 102

Kiedy wiedza wychodzi zza biurka – jak przedsiębiorcy budują dziś ekspercką widoczność 104

Nowelizacja KSC: dlaczego odporność cyfrowa stała się zadaniem dla zarządów? 106

Firma potrzebuje nie tylko dobrego wyniku – potrzebuje również spokojnej głowy 108

Polski biznes pod żaglami Spektakularny finał Regatta SEA CUP 2026 110

27 listopada poznamy „Przedsiębiorstwa Fair Play" 2026! 114

The Fourth Surface, zero click i AI Slope – czyli co dziś niszczy wizerunek firm? 116

Co głos robi z uwagą odbiorcy podczas spotkania i prezentacji? 118

AI już pracuje w Twojej firmie. Pytanie – czy na Twoich zasadach? 120

Nowoczesna edukacja zawodowa kluczem do sukcesu 122

Felieton – Czy jest jeszcze cokolwiek, co o biznesie nie zostało powiedziane? 126

Biuro Izby/ Wydawca 128

Dodatek specjalny 16. Europejskiego Kongresu MŚP - Business Hub Edition

JESTEŚMY
KREATOREM

PRZEMYSŁU SPOTKAŃ I WYDARZEŃ

EKMSP Business Hub · INTO Industry in Transition · Health Business Innovations · Food Agri Business Innovations · Spotkanie Wyjątkowych Kobiet



Od ponad 36 lat wspieramy biznes i pobudzamy jego rozwój

Jesteśmy platformą wspierającą zdobywanie i rozwijanie kontaktów biznesowych dla setek firm członkowskich oraz tysięcy uczestników naszych kongresów, konferencji, spotkań firm członkowskich, szkoleń i warsztatów.

Prowadzimy działalność w zakresie doradztwa biznesowego. Pomagamy nawiązywać kontakty z partnerami za granicą (np. rynek indyjski, kraje arabskie).

RIG REGIONALNA IZBA GOSPODARCZA W KATOWICACH

RIGKatowice

www.rig.katowice.pl



Szanowni Czytelnicy, Drodzy Przedsiębiorcy!

Jesień w Regionalnej Izbie Gospodarczej w Katowicach to oczywiście nasze flagowe wydarzenie dla biznesu. Europejski Kongres MŚP jest organizowany przez Izbę od 2011 roku. W ramach 16. edycji imprezy przyszedł czas na zmianę formuły. Business Hub Edition będzie bardziej dynamiczna, praktyczna i nastawiona na realne potrzeby przedsiębiorców. Uczestnik ma wrócić do swojej firmy z konkretnymi rozwiązaniami, nowymi kontaktami i sprawdzonymi pomysłami, które może wykorzystać w biznesie.

Będziemy poruszać się w czterech obszarach, odpowiadających na różne etapy i wyzwania rozwoju firmy: Bridge to Tomorrow, Business Connect, From Small to Big i International Talks. 27 i 28 października spotykamy się w Międzynarodowym Centrum Kongresowym w Katowicach. Na koniec pierwszego dnia, w trakcie corocznej Gali Społeczności RIG w Katowicach, poznamy laureatów Nagród Gospodarczych EKMŚP - wyróżnień dla liderów, którzy wyznaczają nowe standardy w biznesie i wnoszą wkład w rozwój gospodarczy kraju i region.

W jesiennym wydaniu magazynu „Business HUB" znajdziecie zapowiedź wydarzeń kongresowych, jak również podsumowanie naszych działań w trzecim kwartale roku 2026. Warto zwrócić uwagę na udział w delegacji parlamentarnej w Indiach i podsumowanie 5. edycji kongresu zdrowia - Health Business Innovations. Zapraszam także do zapoznania się z planami i działaniami Ośrodka Szkolenia Zawodowego OMEGA w Zabrzu, który jest przykładem taktyki - From Small to Big.

Na kolejnych stronach wydawnictwa niezmiennie króluje: skondensowana dawka eksperckiej wiedzy z dziedzin ważnych dla każdego przedsiębiorcy. Ze szczególnym naciskiem na nurtujący wszystkich temat AI - pracy, umiejętności i cenie niewłaściwego wykorzystania tej technologii! Warto podkreślić, że gros z tych treści zostało przygotowanych przez przedstawicieli Firm Członkowskich RIG. Z czego jesteśmy bardzo dumni!

Udanej lektury!

Tomasz Zjawiony

Prezes RIG w Katowicach



TWÓJ KURS NA SUKCES

Ośrodek Szkolenia Zawodowego **OMEGA**

Damian Cieślar, prezes Ośrodka Szkolenia Zawodowego Omega, prezes Śląskiego Stowarzyszenia Energetyków Polskich i Zabrzańskiej Delegatury Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach opowiada o budowaniu pozycji eksperta w regionie, wkładzie w rozwój lokalnego biznesu i rynku pracy, dzięki inwestycjom w ludzi, a także za pomocą unowocześniania infrastruktury i zaplecza technicznego OSZ Omega w Zabrzu.

Omega działa na rynku od ponad 25 lat. Jak wyglądała droga od początków działalności do firmy, którą jest dzisiaj?

Droga Omegi była wyboista, jak droga każdej firmy, która chce się rozwijać. Na początku największym problemem były finanse i brak własnej infrastruktury. Nie mieliśmy własnego parku maszynowego ani siedziby - wszystko wynajmowaliśmy, co generowało ogromne koszty. Dzisiaj zastanawiamy się nad zakupem koparki za 100 tys. zł, a wtedy zastanawialiśmy się, czy stać nas na drukarkę za 1000 zł. Pierwsze biuro mieściło się w prywatnym mieszkaniu. Salon był salą wykładową, a kursanci czekający na egzamin stali na klatce schodowej. To pokazuje, z jakiego miejsca zaczynaliśmy.

W 2000 roku w Omedze pracowały 2 osoby, 10 lat później zatrudniliście około 10 osób. Dziś jest to blisko 100 pracowników. Co było kluczowe dla tak dynamicznego rozwoju firmy?

Kluczowe były dwa elementy. Pierwszym był rozwój własnej infrastruktury. Przeprowadziliśmy się z mieszkania do własnego lokalu przy ul. Św. Urbana. Mieliśmy tam około 200 m² powierzchni, pierwsze garaże i pomieszczenia, w których przechowywaliśmy między innymi wózki widłowe. Zaczynał działać efekt skali - mogliśmy uruchamiać kolejne szkolenia i obsługiwać coraz większą liczbę kursantów.

Drugim przełomem było wejście w szkolenia energetyczne. Pojawiła się także ustawa F-gazowa i zdecydowaliśmy się zrobić kolejny krok. Weszliśmy mocniej w energetykę i to pozwoliło nam odnieść sukces na rynku ogólnopolskim.

Jak przez te lata zmienił się Ośrodek Szkolenia Zawodowego Omega?

Ogromnym postępem była przeprowadzka w 2024 roku do nowej siedziby w Zabrzu przy ul. Saturna 2. Wybudowaliśmy nowoczesny ośrodek szkoleniowy z własnym poligonem, spawalnią i halą. Ta przestrzeń dała nam przede wszystkim możliwość dalszego inwestowania we własny sprzęt. Mogliśmy kupować maszyny budowlane, sprzęt z dozorem UDT czy spawarki, bo wreszcie mieliśmy na to przestrzeń.

Zmieniło się też nasze podejście do jakości. Z każdym rokiem stawialiśmy na coraz większy profesjonalizm i kompleksową obsługę kursanta. Mamy więcej sal, możemy prowadzić szkolenia równolegle, zatrudniamy kolejnych wykładowców. Dzięki budowanemu przez lata doświadczeniu, konsekwentnemu podnoszeniu jakości oraz inwestycjom w promocję i działania marketingowe, Omega stała się rozpoznawalną marką na rynku.

Co jest dziś największą siłą firmy?

Są nią ludzie, doświadczenie i własna infrastruktura. Mamy możliwość zatrudniania fachowców i ekspertów z dużym doświadczeniem, co pozwala nam realizować coraz większe i bardziej wymagające projekty. Mamy własne komisje egzaminacyjne, zaplecze administracyjne i kadrę przygotowaną do obsługi różnych przedsięwzięć, również dla dużych firm. Do tego dochodzi własny park maszynowy, spawalnia, hale, urządzenia transportu bliskiego i sale wykładowe. Wszystko to przekłada się na jakość, dobre opinie i rosnącą liczbę kursantów.

Dlaczego zdecydowaliście się na tak duże inwestycje we własne zaplecze techniczne?

Od samego początku moją wizją było stworzenie najlepszego ośrodka szkolenia zawodowego w Polsce. Nie chodziło o to, żeby tylko pretendować do tego miana - chciałem, żebyśmy rzeczywiście byli najlepsi. Dlatego środki, które mogliśmy przeznaczyć na rozwój, konsekwentnie inwestowaliśmy w Omegę. Nie skupiałem się na tym, żeby budować dla siebie dom w górach i kupować drogi samochód. Ważniejsze było dla mnie to, żeby każda kolejna inwestycja dawała impuls do rozwoju firmy. Ta idea przyświecała mi od początku.

Czy filozofia Omegi sprowadza się do zasady: nie tylko uczymy teorii, ale przede wszystkim przygotowujemy ludzi do realnej pracy?

Zdecydowanie stawiamy na praktykę. Podczas zajęć pokazujemy kursantom, jakie zagrożenia wiążą się z wykonywaniem konkretnej pracy i jak ich unikać. Niezależnie od tego, czy mówimy o operatorze maszyny budowlanej, spawaczu



czy operatorze wózka widłowego, najważniejsze jest właściwe i bezpieczne przygotowanie stanowiska pracy oraz wykonywanie czynności zgodnie z zasadami.

Uczymy prawidłowych, powtarzalnych nawyków. Dobra praktyka oznacza większe bezpieczeństwo, mniej błędów i mniejsze ryzyko wypadku.

Jakie obecnie inwestycje są realizowane?

Główną inwestycją aktualnie realizowaną jest rozbudowa naszego kompleksu szkoleniowego. Rosnąca liczba kursantów sprawia, że potrzebujemy coraz większej przestrzeni. Cały czas zatrudniamy również nowych pracowników i wykładowców, dlatego na nowym piętrze znajdą się również biura dla naszego zespołu.



Ponad to, pełniąc rolę eksperta w regionie, chcemy stworzyć miejsce, które będzie służyć nie tylko szkoleniom, ale również organizacji mini-konferencji związanych z branżą i szkoleniami zawodowymi. Chcemy dać kursantom i partnerom biznesowym możliwość poznawania nowości, spotykania ekspertów i obserwowania kierunków rozwoju poszczególnych branż.

Przed Wami kolejny ambitny projekt - Cieślar TOWER. Skąd pomysł na tę inwestycję i czym ma być ten obiekt?

Cieślar TOWER będzie kolejnym etapem rozwoju Omegi. Mimo, że dziś dysponujemy około 2000 m² powierzchni i dokładamy kolejne 400 m² nad spawalnią, wciąż odczuwamy deficyt miejsca. Popyt na nasze usługi rośnie tak szybko, że ta przestrzeń powoli przestaje nam wystarczać.

Mamy również dwie dodatkowe lokalizacje w Zabrzu, w których pracują nasi ludzie. Firma dynamicznie się rozwija i obsługuje tysiące klientów. Potrzebujemy więc miejsca, które pozwoli ten rozwój uporządkować. Chcemy zatem wybudować kilkupiętrowy obiekt pozwalający na skupienie pracowników i całej siedziby firmy w jednym miejscu - przy ul. Saturna 2 w Zabrzu, gdzie bije serce Omegi.

Czy Cieślar TOWER ma być symbolem kolejnego etapu w historii Omegi?

Zdecydowanie. Każdy rozwijany przez nas obszar - czy to energetyka, czy obsługa dofinansowań - oznacza potrzebę zatrudniania kolejnych osób.

Nowy obiekt będzie więc odpowiedzią na dalszy rozwój firmy. Więcej pracowników oznacza większe możliwości obsługi klientów, więcej kursantów i możliwość podnoszenia kwalifikacji przez kolejne osoby. Cieślar TOWER będzie nie tylko budynkiem, ale zapleczem dla kolejnego etapu rozwoju.



Dziś w firmie zatrudnionych jest blisko 100 osób. Jak udało się zbudować tak duży i kompetentny zespół?

Za rozwojem każdej firmy nie stoją przede wszystkim budynki czy strony internetowe - stoją ludzie. Wizja lidera jest ważna, ale za dalszym rozwojem stoją pracownicy, którzy wiedzą, co mają robić, czerpią z pracy satysfakcję i chcą się rozwijać. Dajemy im możliwości, narzędzia i przestrzeń do działania. Nie podcinamy skrzydeł i pozwalamy popełniać błędy, bo dzięki temu ludzie uczą się samodzielności.

Nie jesteśmy korporacją. Jednym z naszych sukcesów jest to, że nasi ludzie chcą przychodzić do pracy w poniedziałek. Wprowadziliśmy 7-godzinny dzień pracy, bo wolę, żeby pracownik miał czas dla rodziny i swoich pasji, a w pracy był dzięki temu bardziej wydajny. Nagradzamy też nowe pomysły i rozwiązania usprawniające funkcjonowanie firmy.

Jaką rolę chcecie odgrywać w rozwoju lokalnego biznesu i rynku pracy?

Chcemy, żeby Omega realnie wpływała na rozwój gospodarki w naszym mieście i regionie. Angażujemy się między innymi w pomoc górnikom w przebranżowieniu i odnalezieniu się w rzeczywistości po odejściu z kopalni. Współpracujemy w tym zakresie z Głównym Instytutem Górnictwa w Katowicach oraz ze związkami zawodowymi.

Chcemy również wspierać przedsiębiorców. W naszej siedzibie działa Zabrzańska Delegatura Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach, dzięki czemu przedsiębiorcy mogą się spotykać, wymieniać doświadczeniami, nawiązywać kontakty i szukać konkretnych rozwiązań. Współpracujemy również z Urzędem Miejskim i Prezydentem Zabrza oraz angażujemy się w organizację wydarzeń i konferencji gospodarczych.

Dlaczego zdecydowaliście się stworzyć przestrzeń dla przedsiębiorców?

Było to naturalną konsekwencją naszej działalności. Od lat współpracujemy z przedsiębiorstwami i szkolimy ich pracowników. Pracodawcy znają nas, wiedzą, czym się zajmujemy i korzystają z naszych usług. Z czasem Omega zaczęła więc pełnić nie tylko rolę ośrodka szkoleniowego, ale również aktywnego lidera i eksperta w regionie. Chcieliśmy wykorzystać tę pozycję do stworzenia miejsca, w którym przedsiębiorcy mogą się spotykać, wymieniać doświadczeniami i wzajemnie wspierać. Stąd pomysł na stworzenie w naszej siedzibie przestrzeni dla Zabrzańskiej Delegatury RIG w Katowicach.



Gdzie widzicie firmę za kolejnych 5-10 lat?

Chcemy dalej rozwijać zarówno ofertę szkoleniową, jak i bazę techniczną. Będziemy wchodzić w kolejne obszary szkoleń oraz inwestować w nowe technologie i narzędzia, które pozwolą jeszcze lepiej przygotowywać kursantów do egzaminów i późniejszej pracy. Chcemy wykorzystywać możliwości, jakie daje AI - rozwijać materiały szkoleniowe, panel klienta, nagrywać podcasty i filmy eksperckie. Jednocześnie będziemy inwestować w sprzęt, roboty, symulatory i inteligentne narzędzia podnoszące jakość szkolenia.

Naszym celem jest połączenie najlepszego sprzętu, jakości, innowacyjności i kompleksowej obsługi klienta. Chcemy, żeby każdy, kto przychodzi do Omegi, miał poczucie, że trafił do profesjonalnego i nowoczesnego ośrodka.

Rozmawiała
Redakcja „Business HUB”

POKAŻ ŚWIATU

CO ROBI TWOJA FIRMA

Skorzystaj z narzędzi i materiałów
oferowanych przez RIG,
które pomogą Ci skutecznie
dotrzeć do nowych klientów



OPOWIEDZ,
JAK
ROZWIĄZUJESZ
KONKRETNY
PROBLEM,
A POZYSKASZ
NOWYCH
KLIENTÓW

KAMPANIA MAILINGOWA
do bazy 7 500 subskrybentów
RIG w Katowicach

MATERIAŁ PARTNERSKI W „BUSINESS HUB"

RIG
REGIONALNA
IZBA GOSPODARCZA
W KATOWICACH

Magdalena Jarocka
Dyrektor ds. PR i Marketingu
tel. 534 221 566
mjarocka@rig.katowice.pl

Jaga Kolawa
Redaktor Naczelna
tel. 503 802 704
jkolawa@rig.katowice.pl

Dowiedz się więcej:

RIGKatowice

www.rig.katowice.pl

Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach z polską delegacją w Kolhapurze



Prezes Tomasz Zjawiony oraz Krinal Shah Suri reprezentowali Regionalną Izbę Gospodarczą w Katowicach podczas wizyty polskiej delegacji parlamentarnej wysokiego szczebla w Nowym Pałacu w Kolhapurze. Delegację pod przewodnictwem posłanki na Sejm RP Kingi Gajewskiej przyjęli Shrimant Yuvraj Sambhaji Chhatrapati Maharaj oraz Rodzina Królewska Kolhapuru.



Kolhapur zajmuje w polskiej historii miejsce szczególne. W czasie II wojny światowej tysiące polskich uchodźców znalazły tu bezpieczeństwo, godne warunki życia i dom pod opieką Rodziny Królewskiej i mieszkańców regionu. Polskie osiedle w Valivade funkcjonowało przez kilka lat i pozostaje jednym z najbardziej niezwykłych świadectw pomocy udzielonej Polakom poza granicami kraju.

Spotkanie w Nowym Pałacu było okazją do przypomnienia tej historii oraz do rozmowy o przyszłości. Uczestnicy omówili możliwości pogłębienia współpracy polsko-indyjskiej w zakresie biznesu, handlu i inwestycji, edukacji,

kultury oraz turystyki, ze szczególnym uwzględnieniem kontaktów międzyludzkich i współpracy instytucjonalnej. Przedstawiciele Izby zapoznali się również z koncepcją Muzeum Dziedzictwa Polskiego w Valivade. Inicjatywa ma zachować pamięć o tym rozdziale wspólnej historii i stworzyć trwały punkt odniesienia dla kolejnych pokoleń w Polsce i w Indiach.

Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach stoi na stanowisku, że silne relacje międzynarodowe buduje nie tylko wymiana gospodarcza, ale również zaufanie, wzajemne zrozumienie i wspólne wartości.

Izba składa podziękowania Shrimant Yuvraj Sambhaji Chhatrapati Maharaj oraz Rodzinie Królewskiej Kolhapuru za gościnne przyjęcie delegacji i za zaangażowanie w zachowanie tego dziedzictwa. W skład delegacji weszli ponadto: Tomasz Wielgomas, Konsul Generalny RP w Mumbaju, Małgorzata Wejsis, dr h.c. Amit Lath, Aleksandra Osmańska oraz Karolina Wójcicka.

Wizyta poprzedziła oficjalną wizytę Prezesa Rady Ministrów Donalda Tuska w Indiach, 21-23 października, co potwierdza rosnące znaczenie relacji polsko-indyjskich.

Kontakt w sprawie współpracy z rynkiem indyjskim:

Krinal Shah Suri
Director of Global Affairs & Business
e-mail: kshahsuri@rig.katowice.pl
tel. +48 579 491 303

Tablica wdzięczności wobec władz i mieszkańców księstwa Kolhapur w Indiach, odsłonięta w Warszawie w 2017 roku



Napis na tablicy: „Podczas II wojny światowej tysiące Polaków deportowano do Związku Sowieckiego. Po amnestii w 1942 r. wielu ze zwolnionych z miejsc zsyłki i łagrów, dzięki staraniom generała Władysława Andersa i Wojska Polskiego, ewakuowano do Iranu. Indie ofiarowały pomoc. W latach 1943–1948 dzięki gościnności księstwa Kolhapur pięć tysięcy polskich uchodźców znalazło schronienie w osiedlu Valivade. Rozproszeni po świecie zachowaliśmy Indie w naszych sercach i wdzięcznej pamięci". Źródło i fot. IPN



Śląskie firmy
ruszają po zagranicznych klientów

Tokio, Las Vegas, Marrakesz? Dla małej lub średniej firmy wejście na zagraniczny rynek to prawdziwe wyzwanie. Pojawiają się typowe pytania. Ile to będzie kosztować? Jakie jest ryzyko? Jak dotrzeć do właściwych ludzi na miejscu? Jeden z flagowych projektów Funduszu Górnośląskiego – InterGlobal – pomaga śląskim przedsiębiorcom pokonać te bariery i dotrzeć do klientów za granicą. Budżet projektu to 108 milionów złotych, ale dla przedsiębiorcy jeszcze cenniejszy może być dostęp do doradztwa, misji gospodarczych i kontaktów na rynkach Ameryki, Azji, Afryki i Europy.

Śląsk ma tradycje przedsiębiorczości, produkcji i fachowości, co zawsze zwracało uwagę zagranicy. Czasem jednak, żeby dotrzeć do zagranicznych klientów i znaleźć właściwy rynek, trzeba wykonać pierwszy ruch, przygotowując się do rozmów handlowych. Dla dużej firmy oznacza to pracę własnego działu eksportu, prawników i przedstawicieli na zagranicznych rynkach. Dla małego lub średniego przedsiębiorstwa stworzenie takiego zaplecza może być zbyt kosztowne. Właśnie tutaj firmy otrzymują wsparcie w ramach InterGlobal – projektu Funduszu Górnośląskiego S.A. realizowanego wspólnie z Urzędem Marszałkowskim Województwa Śląskiego.

Eksport? Najważniejsze pytanie brzmi: jak i kiedy zacząć?

Internacjonalizacja może brzmieć jak strategia zarezerwowana dla największych korporacji. Z perspektywy przedsiębiorcy sprowadza się jednak do znacznie bardziej konkretnych pytań: gdzie znajdę klientów zainteresowanych moim produktem? Od którego rynku zacząć? Jakich certyfikatów potrzebuję? Ile będzie mnie kosztowało wejście na nowy rynek? Z kim powinienem tam rozmawiać?

Celem projektu InterGlobal jest pomoc śląskim MŚP w znalezieniu odpowiedzi na te pytania i przygotowaniu się do ekspansji zagranicznej. Budżet projektu, dofinansowanego ze środków Unii Europejskiej, wynosi ponad ponad 108 mln zł i jest przeznaczony nie tylko na finansowe wsparcie przedsiębiorców, lecz także na cały ekosystem obejmujący m.in. bony eksportowe, doradztwo prawne i rynkowe w ramach Akademii Internacjonalizacji, zaplecze infrastrukturalne w postaci zagranicznych biur (m.in. w Zjednoczonych Emiratach Arabskich czy na Ukrainie), zagraniczne misje gospodarcze oraz możliwość poznania partnerów ułatwiających wejście na wybrane rynki. Dzięki temu przedsiębiorca nie musi zaczynać ekspansji zagranicznej od zera.

Biznes bez granic – kontakty, które procentują

Jednym z najbardziej widocznych elementów InterGlobal są zagraniczne misje gospodarcze. Wyjazd nie jest celem samym w sobie. Ma stworzyć przedsiębiorcom warunki do bezpośredniego poznania rynku i rozmów z potencjalnymi partnerami. Uczestnicy mogą otrzymać wsparcie obejmujące m.in. organizację przelotów, tłumaczeń, spotkań B2B i wizyt studyjnych, nawiązywanie kontaktów z lokalnymi instytucjami i przedsiębiorcami, a także udział w targach branżowych.

– *InterGlobal od początku ma jedną misję: pomóc śląskim firmom rozwinąć skrzydła na rynkach zagranicznych* – podsumowuje Mateusz Rykała, prezes zarządu Funduszu Górnośląskiego. *Od zdobycia praktycznej wiedzy eksportowej, przez indywidualne doradztwo, aż po realne spotkania z partnerami z całego świata. Dajemy narzędzia. Przedsiębiorcy sami najlepiej wiedzą, jak z nich skorzystać.*

O tym, jak ważne w biznesie są bezpośrednie kontakty, mówi również CEO Yoshi Innovation S.A. Marcin Sprawka: – *Biznes tworzą ludzie, dlatego możliwość bezpośrednich spotkań z przedstawicielami branży jest najbardziej wartościowa. Rozmowy są konkretne i realnie prowadzą do współpracy.*

Od Maroka po Japonię

Dotychczasowe misje pokazują, że śląskie firmy mogą szukać możliwości rozwoju zarówno na najbardziej konkurencyjnych rynkach świata, jak i w krajach otwierających nowe perspektywy dla europejskiego biznesu.

Fundusze Europejskie dla Śląskiego | Rzeczpospolita Polska | Dofinansowane przez Unię Europejską | Województwo Śląskie



Wybór kierunku każdej misji poprzedza analiza potencjału rynku oraz zapotrzebowania na produkty i usługi przedsiębiorców z regionu. Ważnym elementem wyjazdów jest udział w międzynarodowych targach, wystawach i innych wydarzeniach branżowych. Zawsze łączymy go jednak z konkretnymi działaniami biznesowymi – rozmowami B2B, networkingiem, spotkaniami z potencjalnymi partnerami oraz poznawaniem lokalnego otoczenia gospodarczego.

W Las Vegas przedsiębiorcy uczestniczyli w targach CES, należących do największych i najważniejszych wydarzeń technologicznych na świecie. W Osace odwiedzili międzynarodową wystawę Expo 2025, która zgromadziła przedstawicieli państw, organizacji i biznesu z całego świata. Z kolei w Stambule uczestnicy misji wzięli udział w targach branży budowlanej, łącząc obecność na wydarzeniu z bezpośrednimi spotkaniami biznesowymi.

W Maroku – w Marrakeszu, Casablance i Rabacie – śląskie firmy poznawały możliwości wejścia na rynki Afryki Północnej, natomiast we Francji, Rumunii i Portugalii rozwijały kontakty biznesowe i szukały nowych nisz na rynku europejskim.

To właśnie różnorodność jest jednym z ważnych założeń projektu. Dajemy przedsiębiorcom z różnych branż możliwość udziału w wydarzeniach dopasowanych do profilu ich działalności. Targi i wystawy traktujemy jako punkt wyjścia do dalszych rozmów, a nie cel sam w sobie. Najważniejsze są kontakty, rozmowy B2B i możliwości, które mogą przełożyć się na realną współpracę oraz rozwój śląskich firm na zagranicznych rynkach.

Misja się kończy, rozmowy trwają

Kilka dni za granicą nie gwarantuje podpisania kontraktu. W eksporcie pierwsze spotkanie jest często dopiero początkiem wielomiesięcznych rozmów. Dlatego wsparcie Funduszu Górnośląskiego nie kończy się wraz z powrotem na Śląsk. Uczestnicy mogą korzystać z pomocy Centrum Internacjonalizacji, zagranicznych doradców oraz Śląskiego Klubu Eksportera, aby rozwijać kontakty rozpoczęte podczas misji. To właśnie ciągłość wsparcia może być szczególnie istotna dla MŚP.

O znaczeniu takich kontaktów mówi w podkaście „Fund Story" Adam Grewenda, Digital Twin Growth Lead w Woolpert: – *Fundusz realnie buduje relacje i zapewnia dostęp do naprawdę odpowiednich firm. Za tym wsparciem stoją konkretne efekty, czego przykładem jesteśmy my i nasza obecność na Bliskim Wschodzie.*

Trzeba pamiętać, że ani sam udział w projekcie, ani wyjazd na misję gospodarczą nie zastąpią dobrego produktu, przygotowania przedsiębiorstwa i konsekwentnej pracy nad sprzedażą. Nie gwarantują również zagranicznego kontraktu. Zapewniają jednak możliwości.

Z projektu mogą korzystać zarówno firmy, które dopiero rozważają rozpoczęcie eksportu, jak i te, które mają już zagranicznych klientów i szukają kolejnych rynków. Dla jednych pierwszym krokiem będzie zdobycie wiedzy i przygotowanie firmy. Dla innych – bon eksportowy, czyli dofinansowanie udziału w zagranicznych i krajowych wydarzeniach wystawienniczych o charakterze międzynarodowym, specjalistyczne doradztwo

Szczegóły dotyczące rekrutacji na kolejne misje gospodarcze oraz wsparcia doradczego dostępne są na stronie fgsa.pl oraz w siedzibie Centrum Internacjonalizacji.

Projekt „InterGlobal – internacjonalizacja przedsiębiorstw sektora MŚP z województwa śląskiego", współfinansowany jest ze środków Unii Europejskiej w ramach programu Fundusze Europejskie dla Śląskiego 2021–2027.

Człowiek plus AI. O inteligencji hybrydowej na powakacyjnym spotkaniu RIG Katowice



Trójkąt „Biznes-samorząd-nauka" gwarantuje zdrowe warunki funkcjonowania i rozwijania przedsiębiorczości. Regionalna Izba Gospodarcza od początku swojego istnienia stawia na współpracę i siłę tych środowisk. Co potwierdziło Otwarte Spotkanie Firm Członkowskich Izby, które odbyło 14 września się w murach Uniwersytetu Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej w Katowicach.

Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach zainaugurowała powakacyjny sezon spotkań biznesowych wydarzeniem, które przyciągnęło blisko 140 uczestników, w tym przedsiębiorców spoza Izby, którzy mogli poznać specyfikę organizacji, zakres jej działania, a także oferowanych rozwiązań pomagających rozwinąć biznes. Wśród gości znalazło się 20 przedstawicieli nowych firm członkowskich, dzięki czemu społeczność RIG Katowice liczy już ponad 700 podmiotów.

Spotkanie stało się przestrzenią do wymiany doświadczeń, networkingu oraz prezentacji planów na jesień 2026 roku, a oficjalnego powitania dokonał Tomasz Zjawiony, Prezes RIG w Katowicach.

– *Dziękujemy za zaufanie. Dzięki Wam jesteśmy największą, multibranżową organizacją samorządu gospodarczego w Polsce. Obecnie bardzo mocno rozwijamy współpracę międzynarodową, otwieramy nowe przedstawicielstwa w Norwegii i Wietnamie* – akcentował **Tomasz Zjawiony.**

W imieniu gospodarza wydarzenia, ofertę Uniwersytetu Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej w Katowicach przedstawił wykładowca uczelni, psycholog i neurokognitywista - dr Maksymilian Bielecki.

– *Działamy w wielu miastach Polski, łącząc naukę z praktyką biznesową. Jako jeden z największych na świecie uniwersytetów zajmujących się psychologią, dysponujemy 34 centrami badawczymi i laboratoriami. Nasz zespół to wybitni eksperci i praktycy, którzy tworzą szkolenia, warsztaty i programy rozwojowe, odpowiadając na realne potrzeby organizacji. Prowadzimy badania o wysokiej wartości komercyjnej, a równolegle angażujemy się społecznie, współpracując z fundacjami i NGO. Stawiamy na transfer wiedzy na wysokim poziomie* – podsumowywał **dr Maksymilian Bielecki.**

Przedstawiciel Uniwersytetu SWPS podzielił się także ze zgromadzonymi swoją wiedzą w inspirującym wystąpieniu pt. „Inteligencja hybrydowa: kiedy AI pomaga w decyzjach – także biznesowych – a kiedy i jak potrafi im zaszkodzić?". Prelekcja poświęcona była praktycznemu wykorzystaniu sztucznej inteligencji w organizacjach, współpracy człowieka z AI oraz wyzwaniom związanym z wdrażaniem nowych technologii w biznesie.

Jak podkreślał prelegent, wdrażanie AI w biznesie przynosi nierówne

i trudne do przewidzenia rezultaty, a główną barierą w jego skuteczności nie jest sama technologia, lecz brak przygotowania organizacji. Debata medialna niesłusznie polaryzuje ten temat między całkowitym zastąpieniem ludzi a marketingowym szumem. W rzeczywistości kluczem do sukcesu jest inteligencja hybrydowa (współpraca człowiek-AI), której efektywność zależy od posiadania odpowiednich zasobów wewnętrznych oraz zrozumienia specyfiki poszczególnych zadań.

W praktyce, choć AI wyrównuje szanse, pomagając słabszym pracownikom, to jednocześnie generuje zjawisko pozornej produktywności (workslop), usypia czujność użytkowników fałszywym poczuciem bezbłędności oraz grozi atrofią ludzkich umiejętności. Dlatego korzystanie ze sztucznej inteligencji (podwajającej swoje możliwości co 7 miesięcy) utrudnia obiektywną ocenę i pozostaje wyzwaniem dla sprawnego funkcjonowania organizacji.

Jaga Kolawa



Witamy nowe

Firmy Członkowskie **RIG:**

Ancymony Schulz Sp. z o.o.	ForlP Sp. z o.o.
IBN Engineering Sp. z o.o.	Business Funds Sp. z o.o.
HAZ Konstrukcje Sp. z o.o.	Symmetria Partners Sp. z o.o.
ENCONA Sp. z o.o.	X-Test Sp. z o.o.
FORTUNA SOL ESTATE Iwona Fortuna	Polski Instytut Kompetencji Przyszłości
AKKSP advokátní kancelář, s.r.o.	Inni Architekci Sp. z o.o.
Promocja Plus Sp. z o.o.	Centrum Fundacji ADRA w Katowicach
Europejskie Centrum Szkoleń i Dotacji	NKDP Sp. z o.o.
Energy Trend Sp. z o.o.	Daniel Krzyżanowski
JP HR Studio Joanna Piekarz	Dorota Filipczyk - AKKSP kancelaria adwokacka

Health Business Innovations vol. 5 – nowoczesny, odporny i efektywny system opieki zdrowotnej w czasach rosnącej niepewności



„Bezpieczeństwo medyczne państwa wobec ryzyka przerw w dostawach leków i sprzętu" takie było hasło tegorocznej edycji wydarzenia. Liderzy rynku zdrowia: właściciele firm, kadra zarządzająca, przedstawiciele szpitali publicznych i prywatnych, przychodni, aptek, oraz innych podmiotów działających w sektorze medycznym i okołomedycznym, diagnozowali problemy i przedstawiali konkretne rozwiązania, które już działają albo wymagają pilnego wdrożenia. Od integracji systemu dostawców wyrobów medycznych, dokumentu strategicznego o funkcjonowaniu służby zdrowia w czasie konfliktu zbrojnego, przez całościowe spojrzenie na bezpieczeństwo lekowe kraju, strategiczną roli inwestycji w cyberbezpieczeństwo danych pacjenta, po potencjał innowacji i nowych technologii w medycynie oraz potrzebę powołania - w każdym województwie - lidera zmian procesu konsolidacji szpitali publicznych w Polsce.

Zabrze ponownie stolicą innowacji w ochronie zdrowia

Przez dwa dnia, 16-17 września ponad 250 profesjonalistów służby zdrowia i 60 ekspertów dyskutowało w trakcie dziesięciu paneli o innowacjach, trendach i modelach na rynku, w kontekście rozwoju krajowego potencjału medycznego oraz dostarczania najwyższej jakości rozwiązań dla pacjentów. Po raz kolejny gospodarzem konferencji było Zabrze. Miasto o wieloletniej tradycji naukowej i badawczej w medycynie, a także najważniejszy ośrodek kardiochirurgii i kardiologii w Polsce.

– *Bardzo się cieszę, że Zabrze stanowi centralny punkt dyskusji na temat medycyny i innowacji medycznych. Nasze miasto to prawdziwa machina, w której nieustannie zachodzą procesy transformacji medycyny. Priorytetem jest dbanie o dobrostan mieszkańców. Jesteśmy również świadomi tego, że poprawa jakości usług medycznych sprzyja zarówno rozwojowi technologicznemu, jak i gospodarczemu. Wierzę, że to spotkanie będzie doskonałą okazją do nawiązania wielu wartościowych kontaktów* – witał zgromadzonych **Kamil Żbikowski, prezydent Zabrza.**

HBI po raz piąty platformą dialogu dla rynku zdrowia

Po raz piąty organizatorem spotkania dla przedsiębiorców z sektora zdrowia była Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach. Instytucja odpowiada na potrzeby przedsiębiorców, którzy sygnalizują konieczność organizacji wydarzeń branżowych. Jednym z nich jest właśnie Health Business Innovations.

– *Chcemy by HBI miało impact na całe środowisko, stąd obecność reprezentacji wszystkich środowisk rynku biznesu medycznego. Agenda obejmuje wiele kluczowych tematów. Będziemy rozmawiać, m.in. o ekspansji polskich firm, promocji polskich innowacji, przyciąganiu produkcji technologii medycznych do kraju oraz o barierach, które sprawiają, że rodzime rozwiązania, mimo wysokiej jakości, często trafiają najpierw na eksport. Celem wydarzenia jest transfer praktycznej wiedzy, wymiana doświadczeń oraz*

iPhone 18 Pro



Stworzony dla zawodowców.
Stworzony do codziennej pracy.

iSpot | Premium Technical Partner Twój partner w biznesie.

budowanie wartościowych relacji biznesowych – podkreślał **Janusz Dramski, I wiceprezes Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach i Dyrektor Health Business Innovations.**



Cyfryzacja ochrony zdrowia nabiera tempa

Status programu cyfryzacji ochrony zdrowia przedstawił Łukasz Sosnowski, Dyrektor Departamentu e-Zdrowia w Ministerstwie Zdrowia. Dzięki środkom z KPO - w wysokości ponad 3 mld złotych - 360 szpitali zostało objętych cyfryzacją programów. Na razie 11 zakresów medycznych funkcjonuje w systemie Centralnej e-Rejestracji (CeR). Jak zaznaczał przedstawiciel Ministerstwa, takiego rozwiązania nie ma w Europie. W planach są nowe usługi e-zdrowia i modele opieki zdalnej. Planowane jest także wdrożenie innowacyjnych rozwiązań wykorzystujących AI, ze szczególnym uwzględnieniem wzmocnienia cyberbezpieczeństwa.

Szpitale publiczne i prywatne we wspólnym systemie

O tym, jaką rolę powinny pełnić szpitale prywatne w systemie ochrony zdrowia w Polsce mówił **Krzysztof Przyśliwski, Dyrektor Medyczny Szpitala Medicover w Warszawie**, który postulował wykorzystanie ich potencjału. Innowacje technologiczne są najszybciej realizowane w placówkach prywatnych. Zwracał również uwagę na partnerskie działanie na rzecz dobra pacjentów, ponieważ pracownicy medyczni często łączą pracę w sektorze prywatnym i publicznym.

– *Istotne jest, aby Ministerstwo Zdrowia oraz NFZ patrzyły na ochronę zdrowia z perspektywy kilku lat i długofalowego wykorzystania dostępnych zasobów. Głównym miernikiem oceny świadczeń nie powinien być podział na sektor publiczny i prywatny, ale jakość, kompleksowość oraz ciągłość opieki. Pacjenta nie interesuje struktura własnościowa szpitala, lecz poziom usług, kompetencje personelu, nowoczesny sprzęt oraz technologie wykorzystywane w placówce. Liczą się przede wszystkim efekty leczenia* – dodawał.

Dostawcy i medycyna: czas na integrację i partnerstwo

W agendzie Health Business Innovations znalazło się dziesięć debat eksperckich. Pierwsza dotyczyła współpracy dostawców z placówkami medycznymi. Obecnie wartość rynku wyrobów medycznych w Polsce wynosi 18 mld zł, 70–80% produktów pochodzi z zagranicy. Jak podkreślali dyskutanci, w tej sytuacji żaden dostawca nie jest w stanie zagwarantować pełnej palety produktów, nieunikniona jest otwartość systemu i jego integracja, jak również usprawnienie procesów zamówieniowych. Zwracano także uwagę na rolę dostawcy jako odpowiedzialnego za oprogramowanie nowych systemów. Dane, cyfryzacja i automatyzacja to nowe obszary współpracy, pozwalające skrócić drogę wdrożenia innowacji medycznych od prototypu do zastosowania. Kluczowe jest, by ci którzy będą korzystać z wdrożeń byli obecni i brani pod uwagę na etapie tworzenia innowacji.

– *Trzeba mieć jedno miejsce wprowadzania danych, aby uniknąć chaosu – na rynku zostaną tylko ci, którzy potrafią integrować rozwiązania. Przeszedłem przez kilkadziesiąt wdrożeń i wiem, że tak naprawdę podpisuję umowę partnerską na lata. Niestety, część modułów wdraża się na wyrost, bez wcześniejszej weryfikacji realnych problemów i potrzeb. A przecież system ma przede wszystkim nie stwarzać problemów. Koszty takich projektów są duże, tymczasem personel nie widzi w nich wartości dodanej i traktuje nowe narzędzia jako narzucony obowiązek.*

W przypadku jednostek prywatnych efekt wdrożenia jest często znacznie bardziej widoczny niż w sektorze publicznym, gdzie decyduje po prostu rozstrzygnięcie przetargu. Rynek komercyjny inwestuje bowiem tylko w to, co przyniesie realny zwrot – akcentował **Adam Kołodziejczyk, Prezes Zarządu Gabos Software,** firmy specjalizującej się w rozwiązaniach i usługach IT dla sektora ochrony zdrowia.

Bezpieczeństwo zdrowotne państwa wymaga nowych rozwiązań

Zgodnie z hasłem piątej edycji HBI, dużo miejsca poświęcono nowej rzeczywistości zagrożeń, bezpieczeństwa zdrowotnego Polski i odpowiedziom na pytanie - czy system ochrony zdrowia jest gotowy na sytuacje kryzysowe? Dyskutanci zgłaszali potrzebę zmian i budowania odporności systemu. Podnosili potrzebę stworzenia dokumentu strategicznego określającego, jak ma funkcjonować ochrona zdrowia w czasie konfliktu zbrojnego. Ich zdaniem powinniśmy wykorzystać doświadczenia medycyny taktycznej w Ukrainie, przygotować logistykę i odpowiednio wcześniej zidentyfikować potrzeby sprzętowe i lekowe szpitali.

W trakcie panelu nt. bezpieczeństwa lekowego kraju, uczestnicy apelowali do decydentów o informatyczne hurtownie danych, możliwość rotacji leków między szpitalami i ustalenie listy leków strategicznych w placówkach medycznych, bo po by racjonalizować zapasy i koszty. Wielką wagę ma rozwój produkcji krajowej i europejskiej, który pozwoli na przenoszenie produkcji kluczowych substancji czynnych leków (API) na teren Unii Europejskiej.

ACNET

HUAWEI eKit

HUAWEI eKIT
DLA INTELIGENTNEJ OCHRONY ZDROWIA

Kompleksowa infrastruktura sieciowa i IT dla nowoczesnych placówek medycznych.

NIEZAWODNA ŁĄCZNOŚĆ

Szybka i bezpieczna sieć Wi-Fi 6/7 dla personelu i pacjentów, bezprzewodowy dostęp do systemów EMR i PACS oraz separacja ruchu sieciowego.

CYFROWA EFEKTYWNOŚĆ

Wsparcie dla telemedycyny i diagnostyki AI oraz proste zarządzanie całą siecią z poziomu jednej aplikacji (eKit App).

BEZPIECZEŃSTWO I ELASTYCZNOŚĆ

Zaawansowana ochrona danych medycznych, stabilne połączenia światłowodowe oraz gotowe rozwiązania Micro-DC dla serwerowni.

Wsparcie techniczne ACNET

Dedykowana opieka inżynieryjna, doradztwo pre-sales i pełne wsparcie wdrożeniowe w Polsce.



Skontaktuj się z nami:

www.acnet.com.pl

acnet@acnet.com.pl

Polski przemysł kosmetyczny ważnym elementem rynku zdrowia

Wśród profesjonalistów służby zdrowia nie zabrakło przedstawicieli kosmetologii i medycyny estetycznej, która rezonuje ze zdrowiem. Sektor polskiego przemysłu kosmetycznego obejmuje1500 fabryk i 140 tysięcy miejsc pracy. Wartość rynku wynosi 27 mld zł, odpowiada za 7% unijnego rynku kosmetycznego, zajmując stabilne 5. miejsce w Unii Europejskiej. Ta rosnąca z roku na rok gałąź polskiej gospodarki oferuje wsparcie grona ekspertów i technologów oraz gwarantuje wysoką jakość. Uczestnicy panelu zwracali uwagę na ograniczenia prawne i kapitałowe. Rodzime przepisy prawa nie nadążają niestety nad innowacyjnością nowych produktów.

– *Nasza strategia zawiera działanie innowacyjnie i wdrażanie najlepszych rozwiązań. Nie zapominamy jednak, że przede wszystkim najważniejszy jest człowiek. Pracowałam w korporacji, przez 20 lat specjalizowałam się w budowaniu zespołów i zarządzaniu ludźmi. Wiem, jakie potrzeby mają pacjenci i lekarze. Nie można wdrażać systemu nie rozmawiając z ludźmi, o tym w jakim kierunku chcemy iść, co zamierzamy osiągnąć* – akcentowała **Beata Dąbrowska, Prezes Zarządu Broadway Beauty.**

Cyberbezpieczeństwo i AI pod lupą ekspertów

O tym jak bezpiecznie wdrażać nowe technologie medyczne i sztuczną inteligencję rozmawiano w ramach panelu „Cyberbezpieczeństo w AI – szanse i zagrożenia". Warto przypomnieć, że w sierpniowym cyberataku w Polsce wyciekły dane 19 milionów pacjentów z 12 tysięcy prywatnych i publicznych placówek medycznych korzystających z tego samego oprogramowania. Dyskutanci mówili o „iluzji" bezpieczeństwa, budowaniu świadomości zagrożeń i konieczności cyklicznych szkoleń dla personelu.

– *Z cyberzagrożeniem jest jak z chorobą – lepiej zapobiegać niż leczyć. Pierwszą linią obrony i najważniejszą bramą do systemu jest człowiek: świadomy i dobrze wyszkolony pracownik. Cyberbezpieczeństwo to strategiczna inwestycja, szczególnie dla jednostki prywatnej, gdzie stawką jest ochrona danych pacjenta oraz jego zdrowie. Jako menedżerowie placówek medycznych musimy za wszelką cenę zapewnić ciągłość działania biznesu. Awaria systemu informatycznego paraliżuje pracę. Co się stanie, gdy nagle przestaną działać komputery w rejestracji?*



Dlatego musimy zadbać o odpowiednie przygotowanie i stworzyć precyzyjny plan działania – komentował **Łukasz Hoppe, Członek Zarządu COIG S.A.**

3 października br. mija ostateczny termin na złożenie wniosku o wpis do Wykazu Krajowego Systemu Cyberbezpieczeństwa (KSC) w Polsce dla podmiotów kluczowych i ważnych, m.in. z sektora zdrowia. Unijna dyrektywa NIS2 nakłada obowiązek tzw. samoidentyfikacji oraz obowiązkowej rejestracji w państwowym systemie do obsługi incydentów cyberbezpieczeństwa.

– *Budowanie efektywnych systemów i zarządzanie bezpieczeństwem informacji zależy od świadomości i wiedzy. Jako organizacja musimy sobie zadać pytanie – co posiadamy, jak to działa, gdzie są przetwarzane dane i kto ma do nich dostęp? Wtedy dopiero możemy budować efektywny system bezpieczeństwa informacji* – dodawał **Konrad Spryńca, Presales Consultant AXENCE,** firmy zajmującej się zarządzaniem infrastrukturą IT.

e-Zdrowie: sukces czy niewykorzystany potencjał

Jednym z fundamentów obsługi nowoczesnego systemu opieki nad pacjentem w Polsce jest e-zdrowie. Prelegenci panelu „e-Zdrowie powód do dumy czy utracona szansa?" wymieniali integracje z systemami szpitalnymi, interoperacyjność i standaryzację jako kluczowe wyzwania organizacyjne. e-Zdrowie musi przynosić 100% korzyści funkcjonalnej. Da się to osiągnąć tylko dzięki prostocie i przygotowaniu personelu do obsługi.

– *Jako firma pośredniczymy, wysyłamy pacjentów do placówek medycznych i audytujemy ten kontakt. Mam wrażenie, że te pozyskane informacje nie są wykorzystywane, a można z nich dowiedzieć się sporo na temat funkcjonowania placówki i sprawniej projektować procesy. Posiadamy technologię obliczającą - ile traci placówka na pacjentach, którzy nie umówili się na wizytę. Moim marzeniem jest, by działała w szpitalach powiatowych, by uświadomiły sobie dlaczego pacjenci oceniają je poniżej 3 gwiazdek. Gdyby szpitale zdiagnozowały na czym polega problem - poprawiłyby jakość swoich usług* – wyjaśniał **Marcin Fiedziukiewicz, Prezes Zarządu Kliniki.pl.**

– *Wartość innowacji w ochronie zdrowia mierzymy tym, ile czasu oddaje personelowi i jak ułatwia pacjentowi dostęp do opieki. W WAMA SOFT skupiamy się na usprawnianiu codziennych procesów - od rejestracji po obsługę wizyty. Udział w Health Business Innovations to dla nas okazja do rozmowy z osobami zarządzającymi placówkami o tym, gdzie technologia może przynieść największą poprawę i jakie warunki musi spełnić, by sprawdziła się w praktyce* - dodawał **Paweł Grzymowicz, Prezes Zarządu WAMA SOFT Sp. z o.o.**

Pacjent w centrum nowych modeli biznesowych

Uczestnicy debaty „Innowacyjne i nowe modele biznesowe na rynku zdrowia" podnosili pozycję pacjenta w systemie ochrony zdrowia, który jest coraz bardziej świadomy i posiada większe umiejętności cyfrowe, ale nadal porusza się w gąszczu dezinformacji i słabo rozumie system. Oczekiwania pacjentów w kolejności ważności to dostępność, jakość i cyfryzacja.

– *Jesteśmy funduszem inwestującym w polskie spółki, a sektor ochrony zdrowia to jedna ze strategicznych branż. Prognozy potrzeb i wydatków rosną, a potencjał innowacji jest olbrzymi. Polski system finansowania usług medycznych jest tak skonstruowany, że mamy super rozwiniętą neonatologię, sporo gorzej pediatrię,*





szczątkową internę i geriatrię, która nie istnieje. Gdy patrzymy na strukturę demograficzną kraju widać skalę koniecznych zmian systemowych - wymieniał **dr Piotr Sieradzan, Prezes Zarządu NCBR Investment Fund ASI S.A.**

Paweł Czerwiński, Prezes Zarządu Gyncentrum opisał podejście spółki, które stawia na prewencję i diagnostykę genetyczną w niepłodności. Celem jest wczesne badanie par, żeby uniknąć poronień i drogich procedur. Innowacja ma największy sens na etapie triażu (segregacji medycznej), czyli procesu szybkiej oceny stanu zdrowia pacjentów w celu ustalenia priorytetu udzielenia im pomocy medycznej.

Tomasz Masoń, Menadżer ds. Projektów Alternatywnych Salveo Biomedical Group Sp z o.o., która pracuje w siedmiu szpitalach onkologicznych zaznaczał, że: - *Innowacyjność nie zawsze musi być definiowana jako potrzeba wymyślania czegoś nowego. Czasami trzeba otworzyć oczy na coś, co już istnieje, i zmienić swój sposób myślenia.*

Konsolidacja szpitali: konieczność czy szansa na rozwój?

Wiodącym tematem drugiego dnia konferencji był status, plany i korzyści konsolidacji szpitali publicznych w Polsce. Ustawa wprowadzająca reformę szpitalnictwa oraz ułatwienia w konsolidacji placówek medycznych (w tym szpitali miejskich i powiatowych) weszła w życie 17 września 2025 roku. Nowe przepisy dają samorządom narzędzia do dobrowolnego łączenia i reorganizacji placówek w celu poprawy ich efektywności finansowej. Szerokie grono ekspertów, dyskutantów panelu, dało szansę na różnorodność spojrzenia na system zdrowia. Swoimi doświadczeniami związanymi z konsolidacją dzielili się przedstawiciele placówek leczniczych, publicznych i prywatnych z całej Polski.

- *Obecnie ok. 50 szpitali publicznych korzysta z nowelizacji ustawy, umożliwiającej konsolidację wybranych placówek medycznych. Na pewno to nie jest idealna ustawa, brakuje pieniędzy na plan naprawczy, część pracowników będzie musiało szukać pracy gdzie indziej, ale to szansa na bardziej uporządkowany system, a przede wszystkim efekt leczniczy u pacjentów* - przekonywał **Jerzy Szafranowicz, Zastępca Dyrektora Departamentu Organizacji Urzędu w Urzędzie Marszałkowskim Województwa Śląskiego.**

Czy jest możliwa regionalna architektura systemu ochrony zdrowia? Dyskutanci podnosili temat konieczności powołania lidera, operatora zmian w każdym województwie. Nie można tak samo traktować całego kraju, w regionach jest różna struktura społeczna, rozmieszczenie. Należy to podzielić, by stworzyć mapę potrzeb zdrowotnych w skali danego województwa. Zmieniają się procesy terapeutyczne, to co kiedyś wymagało hospitalizacji, można załatwić na SOR-ze albo w leczeniu ambulatoryjnym. NFZ, wojewoda wraz z dyrektorami placówek powinni określić - nie ile potrzebujemy szpitali, ale ile świadczeń zdrowotnych. Ważne jest projektowanie architektury rozwiązań systemowych na przyszłość, z perspektywą potrzeb za 5, 10 lat.

Technologie wspierające nowoczesną medycynę

Dwudniowej konferencji towarzyszyły stoiska z prezentacjami Partnerów HBI oferujących usługi, produkty i systemy dla rynku zdrowia.

- *Jako iSpot wzięliśmy udział w kongresie Health Business Innovations, aby jeszcze lepiej dopasować naszą ofertę do potrzeb prywatnej służby zdrowia. Rozmawialiśmy z przedstawicielami placówek i wysłuchaliśmy paneli, które potwierdziły kierunki rozwoju rozwiązań dla sektora.*

Na stoisku zaprezentowaliśmy rozwiązania Apple, które łączą bezpieczeństwo danych z efektywnością pracy. Urządzenia Apple chronią wrażliwe informacje medyczne i usprawniają komunikację między działami od rejestracji po laboratoria. Pokazaliśmy też oprogramowanie OsiriX, które może być wykorzystywane na Macach i iPadach, co umożliwia lekarzom szybką analizę obrazów DICOM przy łóżku pacjenta i podczas konsultacji. To przykład, jak technologia Apple może realnie usprawnić diagnostykę i współpracę zespołów medycznych - mówił **Jakub Olearczyk, Lead Solution Engineer iSpot.**

- *Technologia Huawei eKit odpowiada na realne problemy współczesnej ochrony zdrowia. Niezawodne przełączniki, szybkie Wi-Fi i proste zarządzanie całą siecią z poziomu aplikacji dbają o to, by systemy szpitalne działały bez zakłóceń. Dla lekarzy oznacza to błyskawiczny dostęp do kart pacjentów i sprawne przesyłanie nawet bardzo dużych plików, takich jak wyniki badań obrazowych. To po prostu solidna baza pod cyfryzację każdej placówki. Dobrze zaprojektowana sieć gwarantuje ciągłą pracę sprzętu medycznego, bezpieczny przepływ danych oraz stabilne Wi-Fi - zarówno dla personelu, jak i pacjentów* - zaznaczała **Anna Smolarek, CMO Acnet Sp. z o.o.**

Do zobaczenia na VI edycji Health Business Innovations

Na kolejną, szóstą edycję wydarzenia w Zabrzu organizator - Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach - zaprasza w 2027 roku.

Jaga Kolawa

Health Business Innovations

ORGANIZATOR

REGIONALNA IZBA GOSPODARCZA W KATOWICACH

GOSPODARZ

Zabrze w sercu Śląska

PARTNER STRATEGICZNY

PRACODAWCY RP

GŁÓWNY PARTNER SAMORZĄDOWY

KATOWICE dla odmiany

GŁÓWNY PARTNER INSTYTUCJONALNY

OGÓLNOPOLSKIE STOWARZYSZENIE SZPITALI PRYWATNYCH

PARTNERZY

iSpot | Premium Technical Partner

paloalto NETWORKS

COIG

kliniki.pl

axence

GABOS SOFTWARE

MEDICOVER

NIF NCBR Investment Fund ASI

BROADWAY BEAUTY

wallix

salvec biomedical group

WAMA GROUP

HUAWEI eKit

GYNCENTRUM

medycynaprywatna.pl PRACODAWCY MEDYCYNY PRYWATNEJ



PARTNERZY WSPIERAJĄCY

PRACODAWCY ZDROWIA

MBA Collegium Prometricum

POLMED®

MedSilesia
Śląska Sieć Wyrobów Medycznych

POLSKIE STOWARZYSZENIE DYREKTORÓW SZPITALI

ZWIĄZEK SZPITALI POWIATOWYCH WOJEWÓDZTWA ŚLĄSKIEGO

PATRONAT HONOROWY

Wiceprezes Rady Ministrów
Minister Obrony Narodowej
Władysław Kosiniak-Kamysz

Minister Zdrowia
Patronat Honorowy

Marcin Kulasek
Minister Nauki i Szkolnictwa Wyższego

Politechnika Śląska

Fundacja Rozwoju Kardiochirurgii im. prof. Zbigniewa Religi

Śląski Uniwersytet Medyczny w Katowicach

PFSz
Polska Federacja Szpitali

PATRONAT MEDIALNY

Business HUB

EUROPERSPEKTYWY

medonet

Monitor Rynkowy

PUBLICITY media group

ŚląskiBiznes.pl

Zasilamy zmiany. O transformacji, kompetencjach i odwadze do działania

15 września w Międzynarodowym Centrum Kongresowym w Katowicach odbyła się konferencja „Zasilamy zmiany. Fundusze Europejskie dla firm i transformacji regionu", zorganizowana przez Wojewódzki Urząd Pracy w Katowicach. Wydarzenie zgromadziło przedstawicieli administracji, nauki, biznesu i instytucji otoczenia przedsiębiorczości, którzy wspólnie dyskutowali o przyszłości województwa śląskiego, wyzwaniach transformacji i roli kompetencji w budowaniu nowoczesnej gospodarki.



Już na otwarciu konferencji podkreślano, że zmiana jest dziś nie tyle wyborem, co koniecznością. Prowadzący wydarzenie red. Marek Durmała zwrócił uwagę, że Międzynarodowe Centrum Kongresowe oraz otaczająca je Strefa Kultury są najlepszym symbolem udanej transformacji regionu.

– *Dzisiaj nikt nie pyta już, dlaczego Kopalnia Katowice nie fedruje, ale pyta, co ona tam dalej robi. A tam jest Muzeum Śląskie, obok NOSPR i Międzynarodowe Centrum Kongresowe. To dowód, że zmiana może przynosić pozytywną energię* – mówił **Marek Durmała**.

Transformacja gospodarcza trwa

Dyrektor Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Katowicach, Grzegorz Sikorski podkreślał, że transformacja gospodarcza dzieje się niezależnie od harmonogramów i dokumentów strategicznych.

– *Biznes nie znosi pustki. Firmy przekształcały się i przekształcają bez względu na kalendarze zmian w sektorze górniczym. Widać to choćby po tym, jakie zawody są dziś najbardziej potrzebne w naszym województwie* – zaznaczył.

W swoim wystąpieniu przedstawił także skalę wsparcia oferowanego przedsiębiorcom i pracownikom dzięki funduszom europejskim, zwracając uwagę na rosnące znaczenie uczenia się przez całe życie.

Jednym z najbardziej inspirujących punktów programu była prezentacja Leszka Balcarczyka, współwłaściciela firmy 3D FORMAT. Przedsiębiorca opowiedział historię rozwoju firmy, która dzięki współpracy z Politechniką Śląską i Akademią Górniczo-Hutniczą stworzyła innowacyjny system automatycznego pomiaru objętości materiałów sypkich.

Przedsiębiorca przekonywał jednak, że sukcesu nie należy mierzyć wyłącznie przychodami.

– *Będąc w środku działalności gospodarczej bardziej widzimy codzienną walkę ze sprzętem, pracownikami czy konkurencją niż sam sukces. Dopiero z perspektywy czasu widać efekty* – mówił **współwłaściciel 3D FORMAT**.

Szczególnie mocno wybrzmiał jego apel dotyczący rozwoju pracowników.

– *Jeżeli chcesz, żeby twój pracownik był zmotywowany, musisz komunikować się z nim jego językiem i zadbać o jego potrzeby psychologiczne. Często ważniejsze od premii są słowa uznania, które tak trudno przechodzą nam przez gardło* – podkreślał.

Siła kapitału ludzkiego

Ważnym głosem w dyskusji o przyszłości regionu było wystąpienie Anny Kwaśniewskiej, dyrektor Departamentu Edukacji Urzędu Marszałkowskiego Województwa Śląskiego. Jej zdaniem transformacja zaczyna się nie od technologii, lecz od ludzi.

– *Transformację Śląska postrzegam przede wszystkim przez człowieka. O przewadze naszego regionu będzie świadczyło to, czy będziemy uczyć się szybciej niż zmienia się gospodarka* – mówiła **Anna Kwaśniewska**.

Zwróciła uwagę, że współczesny rynek pracy coraz bardziej potrzebuje kompetencji hybrydowych, łączących wiedzę techniczną, cyfrową, ekonomiczną i społeczną.

– *Pracownik przyszłości nie będzie funkcjonował w jednej wąskiej specjalizacji. Coraz większego znaczenia nabiera umiejętność uczenia się, przekwalifikowania i szybkiego reagowania na zmiany* – podkreśliła.

Jednocześnie zaznaczała, że najważniejszą infrastrukturą transformacji pozostaje kapitał ludzki.



Innowacje = gotowość na zmiany

Duże zainteresowanie wzbudziła również prezentacja dr inż. Magdaleny Letun-Łątki, dyrektor Centrum Inkubacji i Transferu Technologii Politechniki Śląskiej. Mówiąc o współpracy nauki i biznesu podkreślała, że innowacje nie są modą ani dodatkiem do działalności gospodarczej.

– *Firma staje się podatna na kryzys wtedy, gdy ma tylko jeden sposób działania. Innowacyjność to zdolność tworzenia alternatyw i szybkiego reagowania na zmiany* – zaznaczyła **dr inż. Magdalena Letun-Łątka**.

Ekspertka przekonywała, że uczelnie mogą pomóc przedsiębiorcom ograniczać ryzyko związane z wdrażaniem nowych rozwiązań poprzez badania, analizy i transfer wiedzy.

O praktycznych narzędziach wspierania transformacji mówił natomiast **Michał Łaczmański z Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Katowicach**, prezentując projekt REenergia.

– *Nie chcemy spuszczać ludzi z tonącego statku w szalupach. Chcemy pomóc firmom zmienić profil działalności, zanim znajdą się w kryzysie* – tłumaczył ideę projektu.

Jak podkreślił, warunkiem jest utrzymanie zatrudnienia, a wsparcie obejmuje zarówno szkolenia pracowników, jak i doposażenie stanowisk pracy.

O ogromnym znaczeniu gotowości do zmian mówił z kolei **trener mentalny i przedsiębiorca Leszek Furmann**, który zwrócił uwagę na psychologiczny wymiar transformacji.

– *Tydzień perfekcji nie ma podjazdu do sześciu miesięcy konsekwencji* – przekonywał, przedstawiając filozofię małych kroków Kaizen jako skuteczną metodę budowania odporności i rozwoju.

Rola współpracy w transformacji województwa śląskiego

Podsumowaniem konferencji był panel dyskusyjny poświęcony innowacjom, przyszłości rynku pracy oraz roli edukacji. Uczestnicy zgodnie podkreślali, że województwo śląskie stoi dziś przed historycznym wyzwaniem, ale jednocześnie dysponuje ogromnym potencjałem.

Alina Bednarz, wiceprzewodnicząca Sejmiku Województwa Śląskiego zaznaczyła, że transformacja nie wydarzy się bez współpracy.

– *Potrzebujemy dziś partnerstwa administracji, biznesu, edukacji i samych mieszkańców regionu, bo tylko wspólnie możemy skutecznie odpowiadać na wyzwania przyszłości* – podkreśliła.

Jak zauważył **Grzegorz Sikorski**, największą barierą transformacji nie są technologie czy pieniądze, lecz często lęk przed zmianą.

– *Powinniśmy więcej mówić o tym, dokąd zmierzamy i dlaczego. Największym problemem jest właśnie lęk. Zmiana budzi obawy, szczególnie w branżach tradycyjnych, ale bez niej nie ma rozwoju.*

Konferencja w katowickim MCK pokazała, że transformacja regionu to proces znacznie szerszy niż zmiana źródeł energii czy przebudowa gospodarki. To przede wszystkim inwestycja w ludzi, ich kompetencje, odwagę do uczenia się i gotowość do podejmowania nowych wyzwań.

Arkadiusz Kaczor
Wydział Zarządzania i Planowania Funduszami Europejskimi
Wojewódzki Urząd Pracy w Katowicach

Myślę, więc
EKSPORTUJĘ!

Eksport **szansą na rozwój** w dobie kryzysu



LEGALIZUJEMY DOKUMENTY EKSPORTOWE

Chcesz wiedzieć więcej?

Skontaktuj się z Działem Legalizacji Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach:
tel. 601 180 080
e-mail: kbaranowska@rig.katowice.pl

Europa musi przyspieszyć. Gospodarcze przesłanie orędzia o stanie Unii 2026

Konkurencyjność, energia, inwestycje, sztuczna inteligencja i bezpieczeństwo gospodarcze – wokół tych tematów koncentrowało się tegoroczne orędzie o stanie Unii Europejskiej. 16 września 2026 r. przewodnicząca Komisji Europejskiej Ursula von der Leyen przedstawiła w Parlamencie Europejskim priorytety na kolejny rok. Jej wystąpienie można odczytać jako próbę odpowiedzi na jedno zasadnicze pytanie: jak sprawić, by Europa nie tylko utrzymała swoją pozycję gospodarczą, ale ponownie stała się miejscem, w którym opłaca się inwestować, produkować i rozwijać biznes?



Źródło: Komisja Europejska

Orędzie odbywało się w szczególnym momencie. Europejska gospodarka pozostaje odporna, a bezrobocie utrzymuje się na poziomie bliskim historycznych minimów. Jednocześnie przedsiębiorstwa mierzą się z wysokimi cenami energii, kosztami finansowania, rosnącą konkurencją ze strony gospodarek pozaeuropejskich i niepewnością geopolityczną. Dochodzą do tego wyzwania związane z transformacją energetyczną, zmianami klimatu i gwałtownym rozwojem sztucznej inteligencji.

W tym kontekście von der Leyen postawiła sprawę jasno: o przyszłości Europy zdecyduje jej zdolność do działania szybciej. Kluczowe jest to, czy europejski rynek będzie potrafił przekładać innowacje na inwestycje, inwestycje na miejsca pracy, a potencjał jednolitego rynku na realną przewagę konkurencyjną.

Jednolity rynek – czas przejść od potencjału do działania

Jednym z najważniejszych gospodarczych przesłań tegorocznego SOTEU jest zapowiedź dalszego wzmacniania jednolitego rynku. Europa dysponuje ogromnym rynkiem wewnętrznym, światowej klasy przemysłem i usługami, znaczącymi oszczędnościami oraz silną walutą. Problemem pozostaje jednak fragmentacja – kapitału, infrastruktury, sieci energetycznych, usług i procesów administracyjnych.

Komisja chce zakończyć do końca 2027 r. zasadniczą reformę jednolitego rynku w oparciu o inicjatywę **One Europe, One Market**. Jej celem jest ograniczenie barier utrudniających przedsiębiorstwom rozwój. Jednolity rynek powinien być nie tylko przestrzenią, w której można sprzedawać towary i usługi w innych państwach, ale również miejscem, w którym firma z Katowic, Gliwic czy Częstochowy może stosunkowo łatwo skalować działalność na inne państwa UE, pozyskiwać finansowanie, pracowników, partnerów technologicznych czy klientów. O tym, gdzie powstanie inwestycja i miejsca pracy, może decydować czas uzyskania pozwolenia, podłączenia do sieci energetycznej czy uzyskania finansowania. Komisja zapowiedziała więc działania mające przyspieszyć procedury administracyjne, szczególnie w przypadku inwestycji o strategicznym znaczeniu dla Europy.

Jednym z najważniejszych słów tegorocznego orędzia jest **uproszczenie**. Komisja szacuje, że 12 dotychczasowych pakietów uproszczeń pozwoli ograniczyć obciążenia administracyjne przedsiębiorstw o około 17 mld euro rocznie. Von der Leyen podkreśliła jednak, że uproszczenie nie może być zadaniem wyłącznie instytucji europejskich. Państwa członkowskie powinny również ograniczać tzw. gold-plating, czyli nakładanie dodatkowych wymogów ponad te, które wynikają z unijnych regulacji.

Energia – konkurencyjność zaczyna się od kosztów

Drugim filarem gospodarczego przesłania SOTEU jest **energia**. Trudno mówić o konkurencyjnym europejskim przemyśle, jeśli przedsiębiorstwa ponoszą strukturalnie wyższe koszty energii niż ich konkurenci z innych części świata.

Komisja chce przyspieszyć rozwój własnych, niskoemisyjnych źródeł energii – zarówno odnawialnych, jak i jądrowych – oraz rozwój infrastruktury przesyłowej i magazynowania energii. Jednym z celów jest podwojenie udziału energii elektrycznej do 2040 r. Według szacunków przedstawionych w orędziu pozwoliłoby to ograniczyć europejski rachunek za import paliw kopalnych nawet o 260 mld euro rocznie.

Problemem nie jest jednak wyłącznie ilość produkowanej energii. Europa musi być w stanie dostarczyć ją tam, gdzie jest potrzebna. W 2025 r. w UE zainstalowano ponad 80 GW nowych mocy odnawialnych, ale sześciokrotnie większa moc wciąż oczekuje na przyłączenie do sieci. Stąd zapowiedź modernizacji i rozbudowy europejskich sieci energetycznych.

Dla przedsiębiorstw oznacza to, że transformacja energetyczna będzie coraz bardziej kwestią konkurencyjności. Dostęp do stabilnej i przewidywalnej cenowo energii może decydować o tym, gdzie powstaną nowe fabryki, centra danych czy zakłady wykorzystujące energochłonne technologie.

Europa wobec Chin: koniec komfortu?

Wystąpienie von der Leyen pokazało również zmianę podejścia Komisji do relacji gospodarczych z Chinami. Przewodnicząca wskazała, że deficyt handlowy UE z Chinami sięga obecnie około 1 mld euro dziennie. Europa doświadcza kolejnego „szoku chińskiego", którego skutki są widoczne w europejskich fabrykach i regionach przemysłowych. Jednocześnie UE pozostaje w znacznym stopniu zależna od Chin w zakresie wielu surowców krytycznych, a w przypadku niektórych metali ziem rzadkich zależność sięga 90 proc. Odpowiedzią ma być **dywersyfikacja**. Komisja zapowiedziała utworzenie europejskiego przedsiębiorstwa zajmującego się surowcami krytycznymi, którego zadaniem będzie m.in. wspólne pozyskiwanie i tworzenie zapasów surowców potrzebnych do produkcji samochodów elektrycznych, chipów, baterii, technologii czystej energii czy sprzętu obronnego.

Kapitał musi znaleźć drogę do europejskich firm

Kolejnym problemem jest finansowanie rozwoju. Europa ma znaczne zasoby kapitału, ale wciąż nie potrafi ich w pełni wykorzystać. Dlatego Komisja zamierza **rozwijać Unię Oszczędności i Inwestycji** oraz przedstawić nowy pakiet dotyczący sektora bankowego, skoncentrowany na uproszczeniach i ograniczaniu fragmentacji. Celem jest zwiększenie zdolności europejskiego systemu finansowego do podejmowania ryzyka i finansowania rozwoju firm.

W tym kontekście szczególnie mocno wybrzmiał przykład firmy ICEYE, założonej przez Polaka Rafała Modrzewskiego i Fina Pekkę Laurila. Przedsiębiorcy poznali się dzięki programowi Erasmus, a następnie rozwijali technologię obrazowania satelitarnego. Dziś ICEYE jest jedną z wiodących firm technologii kosmicznych.

Komisja chce zwiększać dostęp europejskich start-upów do kapitału oraz rozwijać instrumenty pozwalające firmom przechodzić od fazy start-upu do skalowania działalności.



Sztuczna inteligencja: Europa nie może przegrać kolejnego wyścigu

Jednym z najbardziej wyczekiwanych fragmentów tegorocznego SOTEU była część dotycząca sztucznej inteligencji. Von der Leyen określiła AI jako technologię, która stanie się podstawową warstwą europejskiej gospodarki i bezpieczeństwa. Nie chodzi jednak wyłącznie o tworzenie najbardziej zaawansowanych modeli, ale przede wszystkim o **wykorzystanie AI w realnej gospodarce**.

Komisja wskazała 5 obszarów, w których europejski przemysł ma szczególny potencjał wykorzystania sztucznej inteligencji: ochronę zdrowia, transport, sektor rolno-spożywczy, zaawansowaną produkcję oraz obronność i sektor kosmiczny. W listopadzie mają zostać przedstawione inicjatywy dotyczące tych obszarów.

Europa nie musi koniecznie wygrać wyścigu o stworzenie największego modelu AI. Może natomiast wykorzystać przewagę swoich przedsiębiorstw przemysłowych, zgromadzone dane, specjalistyczną wiedzę i doświadczenie produkcyjne. AI ma być obecna nie tylko na ekranie komputera, ale także na hali produkcyjnej, w logistyce, rolnictwie precyzyjnym, energetyce czy transporcie.

Transformacja musi być także społeczna

Ważnym elementem wystąpienia była kwestia rynku pracy. Rozwój AI może zwiększyć produktywność, ale jego korzyści nie będą automatycznie rozłożone równomiernie. Różnice mogą pojawić się między branżami, regionami, grupami pracowników i pokoleniami.

Komisja zapowiedziała **Quality Jobs Act**, którego celem ma być rozwój umiejętności, poprawa jakości miejsc pracy i zapewnienie pracownikom możliwości korzystania z nowych technologii.

Dla regionów przemysłowych, takich jak województwo śląskie, będzie to szczególnie ważne. Transformacja energetyczna, automatyzacja, robotyzacja i AI zmieniają strukturę zapotrzebowania na pracowników. Kluczowe staje się więc nie tylko tworzenie nowych miejsc pracy, ale także umożliwienie pracownikom zdobywania kompetencji potrzebnych w gospodarce przyszłości.

Europa nie zaczyna od zera. Nie musi budować swojej gospodarki od podstaw. Musi natomiast lepiej wykorzystać to, co już posiada – i zrobić to szybciej.

Artykuł powstał we współpracy z Europe Direct Śląskie – jedynym punktem z sieci ED zarządzanej przez Przedstawicielstwo Komisji w Polsce

www.europedirect-slaskie.pl

EUROPE DIRECT
Śląskie

Koniec taniego wzrostu. Czas na nową strategię polskich przedsiębiorstw

Trzy silniki polskich firm jak tania praca, fundusze i rynki eksportowe wyczerpują się jednocześnie, a sztuczna inteligencja staje się narzędziem strategii i szansą na rozwój.



Aneta Pilch
Symmetria Partners

Dyrektor wykonawcza spółek w Europie i USA, członkini zarządów spółek regulowanych w Polsce i Luksemburgu. Ponad 25 lat doświadczenia w przywództwie, strategii operacyjnej i zarządzaniu zmianą w środowisku międzynarodowym (HSBC, UBS, Universal-Investment). Uczestniczyła w transakcjach M&A i realizacji planów tworzenia wartości pod nadzorem inwestorów private equity. Prowadzi programy wdrażania AI w spółkach portfelowych private equity, osadzone w długofalowej strategii, z mierzalnym wpływem na wynik. Ukończyła ekonomię oraz MBA na University of Illinois Chicago, a także programy executive education (Chicago Booth) i zarządzania sztuczną inteligencją w organizacjach (MIT Sloan).

Strategia przedsiębiorstw jako silnik wzrostu gospodarczego

Polskie firmy, które przez dekady rozwijały się sprawnie, bo korzystały z relatywnie dobrego dostępu do tanich kosztów pracy, funduszy unijnych oraz chętnych importerów produktów i usług, zauważają zmiany we wszystkich trzech obszarach:

- rosnące koszty pracownika oraz niekorzystne trendy demograficzne wpłynęły już na decyzje polskich przedsiębiorców
- fundusze unijne (KPO) zbliżają się do końca, więc i wykorzystanie środków unijnych będzie mniejsze
- popyt parterów handlowych spada;

W gospodarkach rozwijających się, a takim krajem była Polska przez ostatnie dwie dekady, wzrost poziomu PKB jest wyższy aniżeli w rozwiniętych gospodarkach. Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Eurostat wskazują, że w latach 2026-2031 potencjał wzrostu dla Polski spadnie niemal o połowę z 5,2% do 2,7% średniorocznie. Czy polskie przedsiębiorstwa są gotowe do przestawienia się na inny sposób rozwoju, korzystając z potencjału AI i najlepszych praktyk wdrożeniowych?

Obecne strategie? Polska gospodarka traci na status quo - potrzebujemy wzrostu gospodarczego

W najnowszym raporcie ING (https://ekonomiczny.ing.pl/publikacja/868505) autorzy scharakteryzowali polskie firmy jako „nadmiernie kreatywne w utrzymaniu status quo". Rozwiązywanie obecnych problemów, jak wzrastające koszty pracy w sektorach, przemyśle, zostają rozwiązywane poprzez szukanie... tańszych pracowników, zamiast w poszukiwaniu bardziej kreatywnych innowacji, których obecni i kompetentni pracownicy mogą dostarczyć. Dodatkowo, z raportu wynika, że podejście do bardziej zróżnicowanych form finansowania rozwoju jest konserwatywne, i większość inwestycji jest realizowanych ze środków własnych (82%), później z grantów i długu, a dopiero na samym końcu z zewnętrznego kapitału (PE, VC, emisja akcji). Takie podejście byłoby godne pochwały, jeśli przedsiębiorcy mieliby nieograniczony dostęp do środków własnych. W rzeczywistości problem z zyskiem i wzrastającymi kosztami (np. pracy) bezpośrednio wpływa na brak rozwoju.

Polska gospodarka to mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, często w kryzysie sukcesji i z presją rozwoju

W Polsce, prawie 99% polskich firm to mikro, małe i średnie firmy (2,3 mln podmiotów) generujących obroty o wielkości 3,2 bln złotych (źródło: PWC Polska, Family Business Survey, marzec 2026). Z tego, około 60 tysięcy to małe i średnie firmy (reszta to mikro przedsiębiorstwa). Blisko 30 tysięcy, to firmy o charakterze rodzinnym, zatrudniające powyżej 10 osób i ponad 30% tych firm nie ma planu sukcesji. Ponad połowa nie ustanowiła i nie zdefiniowała elementarnych i często podstawowych polityk organizacyjnych (ład/governance). Bez przygotowania do przekazania przedsiębiorstwa przez Nestora, apetyt i chęci na dalszy rozwój, szczególnie używając np. potencjału AI, maleją. W 2023, 88% firm rodzinnych się rozwijało, a już w 2025 roku, ten odsetek spadł do 54%. Brak rozwoju, połączony z ryzykiem zewnętrznym (utrudniony dostęp do taniej pracy, mniejsze dofinansowania, spadek popytu) nie tylko predysponuje firmę do sprzedaży, ale realnie obniża wycenę (niższy potencjał, brak inwestycji).

Nowa odsłona strategii biznesowej

W naszych projektach z polskimi firmami, widzimy że często rozmowa o strategii to omawianie wzrostu gospodarczego, a nie skoncentrowany i świadomy wybór - co dalej robić w swojej firmie. Teraz jest czas na zadbanie o konkurencyjność,

innowacyjność, model wzrostu, produktywność i formy finansowania, żeby zapewnić przewagę na rynku. Ten etap powinien być oparty na analizie rynku, trendach globalnych i lokalnych, a także budowaniu aspiracji, a nie zasiedzeniu się w czymś, co działało jeszcze 5 lat temu.

W świadomej i całkiem przyjemnej pracy nad strategią, jest czas na analizę oraz kluczowe decyzje w obszarach finansów, oferty dla klienta, wewnętrznych procesów, oraz kompetencji i technologii.

Finanse: świadome zarządzanie źródłami finansowania i kosztów

Badania wskazują, że konserwatywnie podchodzimy do źródeł finansowania. W tym strategicznym obszarze, konieczna jest analiza i planowanie źródeł przychodów, finansowania rozwoju, kosztów i optymalizacji. Obecnie rośnie pozyskiwanie finansowania z nowych źródeł (PE/VC). Ilość transakcji Private Equity w Polsce rośnie rok do roku (liczba spółek pozyskująca finansowanie z PE wzrosła 20% r/r według Invest Europe. Jednocześnie wartość inwestycji spadła o 19%).

Konkurencyjność i klient jako kluczowy obszar w rozwoju firmy i polskiej gospodarki

Obszarem kluczowym do definicji oraz wdrażania strategii jest ocena obecnej i aspiracyjnej oferty dla klienta. Elementy takie jak jakość, oferta, cyfrowe rozwiązania i innowacyjność produktów i usług (w danym sektorze czy branży) są analizowane i projektowane. Według badań Komisji Europejskiej, Consumer Conditions Survey 2024, w Polsce 64% konsumentów nie doświadczyło problemów z produktem albo usługą wobec 76% w Unii Europejskiej, co wskazuje, że jest potencjał na poprawienie jakości oferty.

Długoterminowa przewaga to sieć unikatowych, połączonych działań przedsiębiorstwa

Następnym etapem jest stworzenie unikatowych i połączonych działań operacyjnych, które bezpośrednio wspierają ofertę dla klienta oraz cele finansowe (np. wzrost przychodów przy jednoczesnym obniżeniu kosztów). Potencjał wdrażania AI tutaj jest kluczowy, jak i sposób wybierania odpowiednich projektów, analiza zwrotu z inwestycji, zmiana procesów i automatyzacja, korzystanie z nowych technologii. Wspaniałym zabiegiem, lecz trudnym, jest decyzja o zaprzestaniu działań, które już nie wspierają celów strategicznych, a zwalniają zasoby organizacyjne. Wszelkie transformacje organizacyjne powinny wspierać tylko i wyłącznie cele strategiczne organizacji. Zarządzanie portfelem inicjatyw strategicznych staje się regularnym tematem na spotkaniach wspólników, zarządów, komitetów inwestycyjnych.

Nic bez ludzi

Ambitny plan strategiczny potrzebuje odpowiednich i dopasowanych zespołów, inwestycji w konieczne kompetencje, jak i zmiany sposobu zarządzania organizacją, która jest skupiona na osiąganiu celów strategicznych. W naszym doświadczeniu to bezpośrednio przekłada się na poziom zaangażowania pracowników i ilość nowych pomysłów wspierających rozwój firmy.

AI, tylko jako część strategii i rozwiązań problemów firm

Takie podejście do przedefiniowania strategii organizacji, w których AI nie jest samo w sobie strategią, tylko narzędziem rozwiązującym problemy biznesowe jest najbardziej efektywnym działaniem zarządu i właścicieli, koniecznym w obecnej sytuacji rynkowej. Według Eurostatu, poziom adopcji AI w polskiej gospodarce (firmy powyżej 10 pracowników) jest na poziomie zaledwie 8,4% (przedostatnie miejsce w Europie) w stosunku do średniej europejskiej 20% (Dania jako lider osiąga 42% adopcji AI). Działania skupione na zwiększeniu adopcji nie polegają na większej ilości systemów, modeli językowych czy agentów, tylko na użyciu potencjału AI do rozwiązania problemów albo stworzenia przewagi.



Wygenerowane przez AI

Rosną potrzeby energetyczne centrów danych. Operatorzy inwestują we własne źródła zasilania i rozwiązania AI

Sztuczna inteligencja zmienia charakter zapotrzebowania na energię elektryczną na całym świecie. Według najnowszego badania Capgemini Research Institute, AI meets the grid, aż 4 na 5 liderów branży energetycznej obawia się, że popyt generowany przez centra danych wyprzedzi możliwości jego zaspokojenia. W odpowiedzi firmy technologiczne i operatorzy coraz częściej sięgają po własne źródła zasilania oraz wsparcie w zarządzaniu siecią oparte na narzędziach sztucznej inteligencji.



Centra danych a wykorzystanie energii

77% liderów sektora energetycznego obawia się, że popyt na energię ze strony centrów danych będzie rósł szybciej niż możliwości jego zaspokojenia.

29% operatorów już częściowo wykorzystuje energię wytwarzaną na miejscu lub bezpośrednio przy obiekcie, z pominięciem sieci.

71% oczekuje, że dzięki takim rozwiązaniom istotnie zmniejszy zależność od sieci energetycznej w ciągu 5 lat.

60% organizacji już korzystających z AI wykorzystuje ją do prognozowania obciążenia sieci.

60% liderów sektora energetycznego oczekuje poprawy o ponad 10% w redukcji awarii i przestojów dzięki AI.

Skala tego zjawiska jest trudna do zignorowania. 70% przedstawicieli firm energetycznych i 83% operatorów data centers spodziewa się, że centra danych powstające w związku z rozwojem sztucznej inteligencji znacząco zwiększą regionalne zapotrzebowanie na energię już w ciągu najbliższych 3-5 lat. Branża energetyczna dostrzega też, że charakter tego zapotrzebowania będzie inny niż dotychczas. 80% firm wskazuje, że obciążenia związane z AI mają bardziej zmienny profil niż tradycyjne odbiorniki przemysłowe, co wymaga nowego podejścia do planowania sieci i zarządzania rezerwami mocy.

Czy dedykowane źródła energii są odpowiedzią?

Problem dostrzegają też sami operatorzy centrów danych. Niektórzy z nich upatrują rozwiązania w uniezależnieniu się od sieci publicznej. Już dziś 29% z nich częściowo zasila swoje obiekty energią wytwarzaną na miejscu lub bezpośrednio przy obiekcie (tzw. rozwiązania on-site/BTM), a kolejne 39% planuje wdrożyć taki model w ciągu najbliższych 1-2 lat. Co więcej, operatorzy postrzegają ten model jako realne rozwiązanie problemu. 71% spodziewa się, że dzięki temu znacząco zmniejszy swoją zależność od sieci energetycznej w perspektywie najbliższych pięciu lat.

– *Własne źródła zasilania przestają być traktowane jako rozwiązanie awaryjne, a stają się elementem strategii rozwoju centrów danych. To naturalny krok w sytuacji, gdy tempo wzrostu zapotrzebowania na energię wyprzedza możliwości rozbudowy tradycyjnej infrastruktury sieciowej* – mówi **Damian Gryga, Site Head w Capgemini Polska.**

W praktyce samodzielne wytwarzanie energii przybiera różne formy. Część operatorów, takich jak Meta czy SpaceXAI, zamawia budowę dedykowanych instalacji gazowych bezpośrednio na potrzeby swoich centrów danych. Inni, jak Google, przejmują niezależnych producentów energii, by zabezpieczyć sobie dostęp do mocy na własność. Warto odnotować, że w niektórych krajach, jak Irlandia czy Korea Południowa, zapewnienie własnych źródeł energii przestaje być wyborem. Regulatorzy zaczynają wymagać od dużych centrów danych dodatkowych mocy wytwórczych jako warunku przyłączenia do sieci.

Czy sztuczna inteligencja pomoże zarządzać obciążeniem sieci?

AI nie jest tylko źródłem rosnącego zapotrzebowania, staje się też narzędziem, które pomaga nim zarządzać. Ponad 60% liderów sektora energetycznego oczekuje, że zaawansowana analityka pozwoli im ograniczyć liczbę awarii i przestojów o ponad 10%. 60% organizacji korzystających już z AI wykorzystuje ją do prognozowania obciążenia sieci i przewidywania zmian popytu, a kolejne 28% planuje wdrożyć takie rozwiązania w ciągu najbliższych 12-24 miesięcy.

- *Firmy, które już dziś stosują AI do predykcyjnego utrzymania infrastruktury, ograniczają nieplanowane przestoje o ponad połowę, a żywotność swoich urządzeń wydłużają nawet o 40%. To pokazuje, że technologia ta w energetyce przynosi wymierne efekty już dziś, a nie dopiero w przyszłości* - **mówi Damian Gryga, Site Head w Capgemini Polska.**

Zmiany w sposobie zasilania centrów danych i wykorzystania AI do zarządzania siecią pokazują, że sektor nie czeka biernie na rozwiązanie problemu rosnącego obciążenia systemu. Oba trendy - inwestycje we własne źródła energii i wdrażanie sztucznej inteligencji do prognozowania obciążenia - rozwijają się równolegle, a najbliższe lata będą decydujące co do tego, jak branża poradzi sobie z rosnącym popytem.

www.capgemini.com/pl-pl
capgeminipolska.prowly.com



MAŁGORZATA KUBIAK

Senior Public Relations & Content Marketing Specialist w Capgemini Polska



NATALIA KOWALSKA

Senior PR Consultant w Linkleaders

MAGAZYN REGIONALNEJ IZBY GOSPODARCZEJ W KATOWICACH

Magazyn Business HUB

CZYTAJ ONLINE
rig.katowice.pl/businesshub

NAPISZ DO NAS
komunikacja@rig.katowice.pl

WYDARZENIA | GOSPODARKA | FINANSE | PRAWO I PODATKI
PASJA I BIZNES | MIASTO I SAMORZĄD | WSPÓŁPRACA
MIĘDZYNARODOWA | CSR | THINK ECO | FIRMY CZŁONKOWSKIE
PATRONAT RIG | PROJEKTY UNIJNE | EKSPERT RADZI



Ile kosztuje zielony pseudomarketing?

Chyba każdy spotkał się w hotelowej łazience z apelem o ponowne używanie ręcznika w trosce o środowisko. Gość oszczędza zasoby, hotel oszczędza na praniu i zyskuje ekologiczny wizerunek. Mało kto wie, że taki komunikat zainspirował pojęcie greenwashingu, czyli pseudoekologicznej ściemy, za którą firmie może grozić kara do 10 proc. rocznego obrotu.



Od ręcznika do zielonej obietnicy

W 1983 r. Jay Westerveld, ówczesny student i późniejszy biolog terenowy, zobaczył podobny apel w hotelu na Fidżi. Goście mieli pomagać chronić miejscową przyrodę, tymczasem hotel się rozbudowywał, zdaniem badacza - kosztem lokalnego ekosystemu. Kilka lat później w swoim artykule użył określenia „greenwashing", nawiązującego do „whitewashingu", czyli wybielania i tuszowania niewygodnych faktów.

Podobne kartki nadal wiszą w hotelowych łazienkach. Nie każda jest nadużyciem: rzadsze pranie może ograniczać zużycie wody, energii i detergentów. Problem pojawia się wtedy, gdy korzyść z jednego działania ma przekonać klienta o ekologiczności całej firmy. Niewielka oszczędność staje się podstawą obietnicy większej, niż uzasadniają fakty.

Dziś taka obietnica konkuruje o konkretne pieniądze. Według FiBL, Instytutu Badawczego Rolnictwa Ekologicznego, światowa sprzedaż detaliczna ekologicznej żywności i napojów osiągnęła w 2024 r. 145 mld euro. Największymi rynkami były USA, Niemcy i Chiny. Wartość polskiego rynku żywności ekologicznej w tym samym roku Ministerstwo Rolnictwa szacuje na 2,14 mld zł. Na tym nie koniec. Argumenty środowiskowe towarzyszą również sprzedaży kosmetyków, ubrań, samochodów i usług dostawy.

Ten rynek jest kuszącym kąskiem. Rzeczywiste zmiany często wymagają jednak nakładów na surowce, technologie, certyfikację i produkcję. Perspektywa zdobycia klientów gotowych zapłacić więcej rodzi pokusę, by stworzyć ekologiczny wizerunek bez inwestycji, które by go uzasadniały.

Zielony wizerunek, konkretna odpowiedzialność

Wprowadzanie klientów w błąd co do korzyści środowiskowych zakupu jest nieuczciwą konkurencją wobec firm rzeczywiście ograniczających swój wpływ na środowisko. Może wynikać ze świadomej manipulacji albo niewiedzy o zasadach stosowania deklaracji środowiskowych. Brak świadomości nie zwalnia jednak z odpowiedzialności. Za każdą praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów Prezes UOKiK może nałożyć karę do 10 proc. obrotu osiągniętego w roku obrotowym poprzedzającym rok nałożenia kary.

UOKiK już korzysta z obowiązujących przepisów. Prezes Urzędu postawił zarzuty m.in. Allegro dotyczące akcji sadzenia drzew, a DHL, DPD i InPost dotyczące „zielonych" dostaw. W przypadku Bolta zakwestionował deklaracje bezemisyjności i wykorzystania OZE, w przypadku Tchibo oznaczenia „eko" i komunikację o recyklingu kapsułek, a Zary deklaracje środowiskowe bez jasnego wskazania ich skali i ograniczeń.

16 września 2026 r. UOKiK ogłosił zarzut wobec L'Oréal Polska dotyczący ocen środowiskowych od A do E kosmetyków Garnier. Według Urzędu nie informowano jasno, że porównanie obejmuje wyłącznie produkty grupy L'Oréal. Lepsza ocena oznaczała korzystniejszy wynik na ich tle, a nie osiągnięcie określonego poziomu oddziaływania na środowisko. W żadnej z tych spraw samo postawienie zarzutów nie przesądza o naruszeniu prawa.

„Bio", „eko", „zielony", „przyjazny dla środowiska" to deklaracje, za które firma odpowiada prawnie, a nie hasła do swobodnego wykorzystania. Deklarację mogą tworzyć również zielone listki, symbole i wygląd opakowania. Opakowanie z recyklingu nie dowodzi ekologiczności zawartości, a poprawa jednego parametru nie dowodzi odpowiedzialności całej firmy. W przypadku żywności określenia „bio" i „eko" podlegają dodatkowo szczególnym przepisom o produkcji ekologicznej.

EmpCo nie rozpoczyna walki z greenwashingiem

Polskie prawo pozwala kwestionować takie przekazy od lat. Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji z 1993 r. zakazuje m.in. mylących oznaczeń oraz reklamy wprowadzającej w błąd i mogącej wpływać na decyzję zakupową. Ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym z 2007 r. wskazuje, że mylić może również prawdziwa informacja, jeśli została niewłaściwie przedstawiona.

Te reguły zaostrza dyrektywa (UE) 2024/825, znana jako EmpCo, od angielskiego Empowering Consumers, służąca wzmocnieniu pozycji konsumentów. Rozszerza „czarną listę" praktyk zakazanych w każdych okolicznościach. Obejmuje m.in. ogólne twierdzenia środowiskowe bez wykazania uznanej wysokiej efektywności środowiskowej istotnej dla danej deklaracji, przedstawianie korzyści dotyczącej jednego aspektu jako zalety całego produktu lub przedsiębiorstwa oraz oznaczenia zrównoważonego charakteru bez systemu certyfikacji lub ustanowienia przez organy publiczne. Po wykazaniu spełnienia warunków takiego zakazu nie trzeba dodatkowo dowodzić wpływu praktyki na decyzję zakupową.

Państwa członkowskie UE miały przyjąć i opublikować przepisy wdrażające do 27 marca 2026 r., a stosować je od 27 września 2026 r. Polska ustawa uchwalona przez Sejm i przyjęta przez Senat bez poprawek przewiduje jednak wejście w życie 27 września 2027 r. Według rejestru Sejmu, sprawdzonego 8 października, ostatnim odnotowanym etapem było przekazanie jej Prezydentowi do podpisu. Co ważne, ta rozbieżność nie daje dodatkowego roku na wprowadzanie klientów w błąd.

Firma sprzedająca za granicą powinna uwzględniać również przepisy rynków, do których kieruje ofertę. Jej komunikację mogą badać właściwe organy innych państw, współpracujące w istniejącej unijnej sieci ochrony konsumentów. Polski termin wdrożenia nie wyznacza zasad dla całej europejskiej kampanii.

Prawdziwe liczby, obietnica na wyrost

Greenwashing nie kończy się na dziale marketingu. Raport ESG może rzetelnie wykazywać spadek emisji w zakładzie, a reklama zamieniać ten wynik w obietnicę „ekologicznego produktu". Liczby pozostają prawdziwe, ale obietnica wykracza poza to, co zmierzono. Sam raport nie jest reklamą. Jego dane wykorzystane do promowania produktu podlegają ocenie jako część przekazu do konsumenta. Przed publikacją deklaracji osoba odpowiedzialna za dane powinna sprawdzić, czy reklama nie rozszerza ich znaczenia na cały produkt lub firmę. To moment, w którym pomiary i raportowanie muszą przełożyć się na decyzję o tym, co rzeczywiście można obiecać klientowi.

Hotelowy ręcznik może ograniczyć pranie. Nie wystarczy jednak, by uznać cały hotel za przyjazny środowisku. Firma odpowiada także za tę część obietnicy, którą klient kupuje między słowami.

Rynek towarów spożywczych eko

145 mld euro światowa sprzedaż detaliczna ekologicznej żywności i napojów w 2024 r.
USA, Niemcy i Chiny – największe rynki

2,14 mld zł wartość polskiego rynku żywności ekologicznej w 2024 r.

Dane FiBL, Instytutu Badawczego Rolnictwa Ekologicznego i Ministerstwa Rolnictwa RP (luty 2026 r.)



Aleksandra Dik

Specjalizuję się w komunikacji biznesowej i ESG. Kieruję Instytutem Wspierania Biznesu i jestem założycielką agencji PR Adventure Media. Pomagam firmom budować wiarygodność, odpowiadać na oczekiwania klientów i partnerów oraz zarządzać ryzykiem komunikacyjnym. Łączę doradztwo, szkolenia i raportowanie ESG z praktyką public relations.

www.iwb.net.pl

INSTYTUT WSPIERANIA BIZNESU

INSTYTUT WSPIERANIA BIZNESU Badanie ankietowe Patronat: REGIONALNA IZBA GOSPODARCZA W KATOWICACH Raciborska Izba Gospodarcza ZACHODNIOPOMORSKI ZPP

POLSKIE FIRMY W CZASACH NIEPEWNOŚCI 2026

Jak firmy radzą sobie ze zmianami, ryzykiem i presją rynku?

Zeskanuj kod QR

WYPEŁNIJ ANONIMOWĄ ANKIETĘ

Polska firma, globalny zasięg. Ekspansja zagraniczna ze sprawdzonym partnerem



Na zdj. Piotr Dmuchowski, prezes zarządu, PFR TFI

Każda firma, która dziś liczy się na świecie, zaczynała kiedyś od jednego rynku, jednego produktu i jednej odważnej decyzji. Wiele polskich przedsiębiorstw ma już za sobą ten pierwszy rozdział. Zbudowały silną pozycję w kraju, wypracowały przewagę konkurencyjną i zdobyły zaufanie klientów. Teraz otwiera się przed nimi kolejny rozdział. Polskie firmy znajdują się dziś na progu nowej fazy wzrostu. Aby zrobić kolejny krok, potrzebują odwagi, dobrej strategii i kapitału, który pozwala myśleć w perspektywie lat, a nie kwartałów. Naszym firmom nie brakuje doświadczenia, kompetencji i ambicji, by móc rozwijać się globalnie. Dostawcą kapitału może być Fundusz Ekspansji Zagranicznej, zarządzany przez PFR TFI z grupy Polskiego Funduszu Rozwoju.

Apetyt na ekspansję

Polska przez lata zbudowała solidną pozycję jako odbiorca inwestycji zagranicznych. W obecnym otoczeniu gospodarczym to nie wystarczy. Dla trwałego wzrostu niezbędne jest wzmocnienie konkurencyjności polskich firm na rynkach zagranicznych. Dane są jednoznaczne: polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne to zaledwie 4,5% PKB. W Czechach ten wskaźnik wynosi około 19%, a średnia unijna to blisko 50%. Dystans jest ogromny, ale właśnie w nim kryje się jedna z największych szans dla naszej gospodarki.

Jak wynika z raportu „Globalne horyzonty polskich inwestycji", opracowanego przez PFR TFI, PwC Polska i KUKE, około połowa polskich firm planuje inwestycje zagraniczne. To już nie pojedyncze śmiałe decyzje, lecz wyraźny trend. Przedsiębiorcy widzą w ekspansji przede wszystkim trzy wartości: dywersyfikację geograficzną, ograniczenie ryzyka i efekt skali.

– *Polskie firmy coraz odważniej myślą o ekspansji zagranicznej, ale sukces na nowych rynkach nie zaczyna się od samej ambicji. Potrzebne są przede wszystkim dobrze przygotowana strategia, realna przewaga konkurencyjna oraz zdolność organizacyjna i kapitałowa do przeprowadzenia inwestycji. Dziś szczególnie wyraźnie widać, że internacjonalizacja może być nie tylko kierunkiem wzrostu, ale także sposobem na dywersyfikację ryzyka, budowanie odporności biznesu i wzmacnianie pozycji polskich firm w globalnej gospodarce* – mówi **Piotr Dmuchowski, prezes zarządu PFR TFI**.

Przez lata polska gospodarka rosła głównie dzięki eksportowi. Dziś coraz więcej firm dochodzi do momentu, w którym dalszy rozwój wymaga obecności bliżej końcowego klienta. Własna spółka za granicą to bliższy kontakt z klientem, kontrola nad łańcuchem dostaw i wyższe marże. To także dostęp do know-how, wykwalifikowanych pracowników i nowych technologii. Przejęcia spółek, budowa zakładów i stała obecność na obcych rynkach wymagają kapitału, cierpliwości i partnera, który rozumie ryzyko. W tym miejscu pojawia się Fundusz Ekspansji Zagranicznej. Jego misja jest prosta: towarzyszyć polskim firmom tam, gdzie widzą szansę na rozwój.

Partnerstwo i współpraca

Rola Funduszu nie sprowadza się wyłącznie do dostawcy kapitału. Działając w ramach inicjatywy Team Poland, zainicjowanej przez Grupę PFR, Fundusz jest długoterminowym

partnerem finansowym dla polskiego biznesu. Fundusz Ekspansji Zagranicznej współinwestuje z polskimi firmami w projekty zagraniczne typu greenfield i brownfield. Oznacza to, że może wspierać zarówno budowę biznesu od podstaw, jak i przejęcie istniejącej spółki. Fundusz może zaangażować się w projekt jako jedyny inwestor finansowy lub uzupełnić finansowanie bankowe i inne źródła kapitału.

- Fundusz inwestuje bezpośrednio w zagraniczną spółkę zależną. Polski właściciel zachowuje więc pełną kontrolę nad swoim biznesem, a dodatkowo zyskuje partnera, który wnosi kapitał i dzieli ryzyko proporcjonalnie do swojego zaangażowania. W określonych przypadkach finansowanie może być udzielone nawet bez regresu do polskiego bilansu. To zmienia rachunek decyzji. Inwestycja, która jeszcze wczoraj wydawała się zbyt dużym obciążeniem, dziś może okazać się w zasięgu możliwości przedsiębiorcy - wyjaśnia **Piotr Dmuchowski**.

Ekspansja zagraniczna to proces wymagający cierpliwości. Zwrot z inwestycji często pojawia się dopiero po kilku latach obecności na nowym rynku. Dlatego FEZ koncentruje się na wspieraniu projektów o realnym potencjale rozwoju, dostosowując strukturę finansowania do specyfiki przedsięwzięcia. Takie podejście jest szczególnie istotne dla sektora MŚP, który często nie dysponuje porównywalnymi zasobami finansowymi jak duże międzynarodowe korporacje, a jednocześnie posiada unikalne technologie, know-how oraz produkty mogące skutecznie konkurować na rynkach zagranicznych.

Ekspansja nie tylko dla wybranych

Ekspansja zagraniczna przestała być domeną wyłącznie największych firm. Nie trzeba być gigantem, żeby myśleć o inwestycjach zagranicznych. Fundusz Ekspansji Zagranicznej właśnie takich firm szuka. Nie obowiązuje formalny próg wielkości przedsiębiorstwa - kluczowa pozostaje adekwatność projektu do możliwości inwestora. Skala planowanej inwestycji musi odpowiadać potencjałowi organizacyjnemu i finansowemu firmy, bo tylko wtedy ekspansja może stać się trwałym źródłem wzrostu, a nie nadmiernym obciążeniem.

O sukcesie na rynkach międzynarodowych zdecyduje nie skala ambicji, lecz jakość przygotowania i umiejętność wykorzystania zmieniających się warunków.

Dziś o inwestycjach poza Polską mogą myśleć również przedsiębiorstwa z sektora MŚP - pod warunkiem, że mają za sobą sprawdzony model biznesowy, osiągnęły sukces na rynku krajowym i są gotowe organizacyjnie oraz kapitałowo do wejścia na nowy rynek.

To właśnie sektor MŚP odpowiada za znaczną część wzrostu gospodarczego i tworzenia miejsc pracy w Polsce. Dalszy rozwój wielu przedsiębiorstw będzie jednak zależał od zdolności do budowania pozycji poza rynkiem krajowym. W warunkach rosnącej konkurencji oraz zmieniającej się sytuacji gospodarczej obecność na wielu rynkach staje się nie tylko szansą na wzrost, lecz także elementem zwiększającym odporność biznesu. Polskie firmy mają kompetencje, technologie i doświadczenie. Mają też partnera, który pomoże zamienić plan w działający biznes za granicą.

www.pfrtfi.pl

MATERIAŁ MARKETINGOWY

PFR TFI

FUNDUSZ EKSPANSJI ZAGRANICZNEJ

Partner finansowy dla polskich firm, które chcą rosnąć za granicą.

POROZMAWIAJMY O TWOIM PROJEKCIE

fez@pfrtfi.pl +48 501 589 282



Kapitał musi pracować na rozwój Śląska.

Joanna Schmid o nowej roli ŚFR i przyszłości MŚP

Śląsk ma przemysł, kompetencje, naukę i przedsiębiorców. Kolejnym krokiem powinno być stworzenie systemu, który pozwoli ten potencjał szybciej zamieniać w inwestycje. O tym, dlaczego MŚP są kluczowe dla transformacji regionu, jak zmieni się model ich finansowania oraz dlaczego Śląski Fundusz Rozwoju uruchamia ReSTART i przygotowuje nowe produkty - mówi Joanna Schmid, Prezes Zarządu Śląskiego Funduszu Rozwoju.

Październikowy Europejski Kongres MŚP – Business Hub Edition koncentruje uwagę na małych i średnich przedsiębiorstwach. Jaką rolę widzi Pani dla nich w transformacji Śląska?

Fundamentalną. Transformacja nie wydarzy się wyłącznie w największych przedsiębiorstwach, ponieważ za każdym dużym przedsiębiorstwem funkcjonuje cały ekosystem mniejszych firm - producentów, podwykonawców, firm technologicznych, transportowych, projektowych, informatycznych czy usługowych. Jeżeli zmienia się przemysł, zmieniają się również ich rynki. Dlatego transformację postrzegam nie tylko jako wyzwanie dla MŚP, ale przede wszystkim jako możliwość wejścia w nowe łańcuchy wartości.

Śląskie firmy mają ogromne doświadczenie w pracy dla najbardziej wymagających sektorów gospodarki, potrafią projektować, produkować, modernizować i rozwiązywać problemy technologiczne, te kompetencje mogą być wykorzystywane w energetyce, przemyśle obronnym, automatyzacji, technologiach cyfrowych czy nowych gałęziach przemysłu. Nie powinniśmy więc mówić o zastępowaniu jednej gospodarki drugą, a o migracji kompetencji i kapitału do obszarów, w których w kolejnych dekadach będzie powstawała największa wartość.

Co dzisiaj najbardziej ogranicza rozwój takich przedsiębiorstw?

Nie powiedziałabym, że istnieje jedna bariera. Przedsiębiorcy mierzą się jednocześnie z kosztami energii, dostępnością pracowników, zmianami technologicznymi, presją konkurencyjną i niepewnością inwestycyjną. Bardzo często wspólnym mianownikiem pozostaje jednak dostęp do kapitału na odpowiednim etapie rozwoju firmy i nie chodzi przy tym wyłącznie o to, czy pieniądz jest dostępny, ważne jest to jaki jest kapitał, na jak długo, na jakich warunkach i jaki poziom ryzyka pozwala przedsiębiorcy podjąć. Zwróćmy uwagę, że innych pieniędzy potrzebuje firma, która chce kupić maszynę, innych przedsiębiorstwo wdrażające innowację, jeszcze innych spółka technologiczna, która chce szybko zwiększyć skalę działalności - dlatego uważam, że nie ma jednego uniwersalnego instrumentu finansowego dla przedsiębiorców.

Rolą Śląskiego Funduszu Rozwoju jest reagowanie na potrzeby przedsiębiorców i rynku poprzez projektowanie instrumentów odpowiadających na ich potrzeby, ale także tych które odpowiadają za strategiczne cele województwa.

Czyli finansowanie przedsiębiorstw staje się elementem polityki rozwoju regionu?

Dokładnie tak. Kapitał publiczny nie powinien być wyłącznie wydawany, ale przede wszystkim powinien pracować. To bardzo ważna zmiana myślenia, jeżeli udzielamy finansowania zwrotnego, środki po pewnym czasie wracają i możemy wykorzystać je ponownie na kolejne inwestycje i właśnie w ten sposób budujemy regionalny mechanizm recyrkulacji kapitału. Jednocześnie poprzez odpowiednio zaprojektowane instrumenty możemy pobudzać inwestycje w tych obszarach, które mają strategiczne znaczenie dla województwa: innowacjach, nowych technologiach, transformacji energetycznej, zwiększaniu konkurencyjności MŚP czy zagospodarowaniu terenów poprzemysłowych. Pieniądz, który raz został przeznaczony na rozwój Śląska, powinien pracować dla Śląska wielokrotnie.

Jednym z nowych instrumentów w strategii ŚFR jest ReSTART. Co chcecie dzięki niemu osiągnąć?

ReSTART wynika bezpośrednio ze specyfiki transformacji naszego regionu. Na Śląsku mamy tereny, które posiadają infrastrukturę, lokalizację i potencjał inwestycyjny, który należy wykorzystać. Nie możemy patrzeć na nie wyłącznie jako na pozostałość po poprzednim modelu gospodarki, zależy nam, aby dać im drugie życie. Obecnie kluczowy jest efekt gospodarczy, chcemy, żeby na tych terenach pojawiały się nowe funkcje: działalność gospodarcza, infrastruktura, energetyka, technologie, usługi czy projekty zwiększające atrakcyjność inwestycyjną.

Transformacja nie może kończyć się w momencie zamknięcia przedsiębiorstwa, będzie ona efektywna, gdy w jego miejscu zaczyna funkcjonować nowa gospodarka.

Jeszcze większą zmianą wydają się planowane wejścia kapitałowe ŚFR.

Zgodnie ze strategią przyjętą w marcu chcemy inwestować bezpośrednio w przedsięwzięcia mające potencjał rozwojowy i znaczenie dla gospodarki województwa. Mówimy o inwestycjach



„Chcemy stworzyć pewną ścieżkę finansowania przedsiębiorstwa, od pomysłu, przez rozwój i inwestycje, aż po skalowanie biznesu i w takim modelu zmienia się również rola samego Śląskiego Funduszu Rozwoju, ponieważ chcemy być czymś więcej niż instytucją, która posiada katalog produktów finansowych. Ambicją ŚFR jest pełnienie funkcji regionalnego partnera finansowego i inwestycyjnego”.

rzędu 5-15 mln zł, między innymi w obszarach energetyki, cyberbezpieczeństwa, med-tech, life science, edu-tech, technologii cyfrowych i dual-use. Mamy w regionie przedsiębiorców posiadających technologie, pomysły i potencjał do skalowania biznesu, dla których klasyczna pożyczka nie zawsze jest najlepszym rozwiązaniem. Rozważamy różne rozwiązania, modele finansowania - jednak kluczowe jest dla nas, by skutecznie realizować cele wzrostowe w naszym województwie.

Czy zatem przedsiębiorcy powinni przyzwyczajać się do tego, że przyszłość wsparcia to nie tylko dotacje?

Dotacje pozostaną ważnym elementem systemu, ale nie mogą być odpowiedzią na każdą potrzebę przedsiębiorstwa. Potrzebujemy całego ekosystemu finansowania: pożyczek, gwarancji, poręczeń, instrumentów kapitałowych, finansowania komercyjnego i środków europejskich - w zależności od etapu rozwoju przedsiębiorstwa te instrumenty mogą się również uzupełniać. ŚFR już dzisiaj rozwija takie podejście, w portfelu instrumentów za których finansowanie odpowiadamy, mamy produkty służące rozwojowi przedsiębiorstw, pożyczkę innowacyjną, pożyczkę rozwojową, rozwiązania reporęczeniowe czy Młode Talenty - skierowane do młodych osób rozpoczynających działalność gospodarczą. Do tego dochodzą nowe narzędzia wynikające ze strategii Funduszu.

Chcemy stworzyć pewną ścieżkę finansowania przedsiębiorstwa, od pomysłu, przez rozwój i inwestycje, aż po skalowanie biznesu i w takim modelu zmienia się również rola samego Śląskiego Funduszu Rozwoju, ponieważ chcemy być czymś więcej niż instytucją, która posiada katalog produktów finansowych. Ambicją ŚFR jest pełnienie funkcji regionalnego partnera finansowego i inwestycyjnego.

Musimy w jeszcze większym stopniu patrzeć na gospodarkę z wyprzedzeniem, identyfikować luki finansowe i tworzyć instrumenty, zanim brak odpowiedniego kapitału stanie się barierą rozwojową. To jest również sposób realizacji strategicznych celów województwa. Jeżeli chcemy rozwijać określone kompetencje, technologie czy nowe sektory gospodarki, za strategią musi pojawić się możliwość finansowania konkretnych przedsięwzięć.

Jakiego Śląska chciałaby Pani zatem za 15-20 lat?

Chciałabym, żebyśmy przestali definiować Śląsk przede wszystkim przez to, od czego odchodzimy, a zaczęli mówić o tym, co tutaj budujemy, ponieważ mamy przemysł, naukę, przedsiębiorców, bardzo dobre położenie, infrastrukturę i wyjątkową kulturę techniczną. To są elementy, które wiele europejskich regionów próbuje dzisiaj dopiero zbudować.

Kolejnym etapem musi być tworzenie większej liczby własnych technologii, własności intelektualnej, silnych regionalnych przedsiębiorstw i lokalnego kapitału. Chcemy, aby śląskie firmy nie tylko były doskonałymi podwykonawcami w międzynarodowych łańcuchach dostaw, ale coraz częściej tworzyły produkty, technologie i marki, wokół których te łańcuchy będą powstawały, dlatego transformacja nie jest dla mnie procesem odchodzenia od przemysłowej historii Śląska. Jest kolejnym etapem jej rozwoju.

Największym zasobem Śląska nie są tereny poprzemysłowe, ani nawet infrastruktura, są nim ludzie, którzy od pokoleń potrafią budować, projektować i wdrażać najbardziej wymagające przedsięwzięcia. Jeżeli połączymy te kompetencje z kapitałem i odwagą przedsiębiorców, Śląsk nie będzie jedynie uczestnikiem transformacji europejskiej gospodarki, może być jednym z miejsc, które będą ją współtworzyć.

Rozmawiała
Redakcja „Business HUB”

150 mln zł na rozwój śląskich przedsiębiorców

150 mln zł – po tyle jeszcze mogą sięgnąć przedsiębiorcy z woj. śląskiego, którzy potrzebują wsparcia na rozwój w kraju i za granicą. Z preferencyjnych pożyczek na łącznie ponad 245 mln zł skorzystało już blisko 190 firm. Większość beneficjentów to mikro i małe firmy z takich branż jak przemysł, handel czy gastronomia. Za realizację pożyczki rozwojowej odpowiada Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK).

Pożyczka rozwojowa to preferencyjne wsparcie dla przedsiębiorców z województwa śląskiego. Jego wartość może maksymalnie wynieść 5 mln zł. Pozyskane w ten sposób środki, przedsiębiorcy mogą przeznaczyć na inwestycje w poprawę konkurencyjności w kraju oraz wejście na rynki zagraniczne.

Parametry pożyczki:
- Stałe oprocentowanie 2 proc;
- Okres spłaty: do 7 lat;
- Karencja w spłacie: do 12 miesięcy;
- Finansowanie wydatków obrotowych i brak wkładu własnego.

Projekty inwestycyjne realizowane dzięki pożyczkom to impuls rozwojowy dla gospodarki Śląska. Wygenerowały dodatkowo 85 mln zł inwestycji prywatnych uzupełniających finansowanie publiczne. Wiele z nich realizują regionalni kontrahenci, a to sprawia, że te pieniądze zostają w regionie i są reinwestowane.

Pożyczkę rozwojową przedsiębiorcy mogą przeznaczyć na:
- inwestycje związane z dostosowaniem lub zmianą profilu prowadzonej działalności gospodarczej oraz modelu biznesowego,
- inwestycje w infrastrukturę turystyczną oraz okołoturystyczną i rekreacyjną,
- inwestycje niezbędne do wejścia na rynki zagraniczne oraz dostosowanie produktu do wymagań rynku docelowego, w tym koszty związane z udziałem w targach zagranicznych.

Wnioski o pożyczkę rozwojową przedsiębiorcy mogą składać u partnerów finansujących, współpracujących z BGK.

Nabory prowadzą:
1. Fundusz Górnośląski z siedzibą w Katowicach, ul. Sokolska 8, 40-086 Katowice
2. Agencja Rozwoju Regionalnego w Bielsku-Białej, ul. Partyzantów 59, 43-382 Bielsko-Biała
3. Agencja Rozwoju Regionalnego w Częstochowie, Al. Najświętszej Maryi Panny 24, lok. 6, 42-202 Częstochowa
4. Rudzka Agencja Rozwoju „Inwestor", ul. Wolności 6, 41-700 Ruda Śląska.

Środki na pożyczkę rozwojową pochodzą z programu: **Fundusze Europejskie dla Śląskiego 2021-2027**
https://funduszeue.slaskie.pl/web/guest/w/jak_zaczac_korzystac_z_programu_tmp.
Więcej informacji znajduje się na http://www.bgk.pl/produkty/pozyczka-rozwojowa-slaskie.

Tekst powstał przy współpracy z Bankiem Gospodarstwa Krajowego. Artykuł ma charakter informacyjny oraz marketingowy. Przyznanie pożyczki uzależnione jest od pozytywnej analizy zdolności kredytowej oraz wymaganych zabezpieczeń. Materiał nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu cywilnego. Więcej informacji o produkcie/ programie znajdziesz na www.bgk.pl, w zakładce: https://funduszeue.slaskie.pl/web/guest/w/jak_zaczac_korzystac_z_programu_tmp

BGK
BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO

Bank Gospodarstwa Krajowego to polski bank rozwoju, wspierający zrównoważony rozwój gospodarczy i społeczny kraju. BGK to jedyna tego typu instytucja w Polsce. Działając od ponad 100 lat, BGK finansuje inwestycje w infrastrukturę, mieszkalnictwo i przedsiębiorczość. Angażuje się również w inicjatywy strategiczne, takie jak bezpieczeństwo narodowe i transformacja energetyczna. Bank współpracuje zarówno z sektorem publicznym, jak i prywatnym, mobilizując kapitał na finansowanie projektów, które odpowiadają na kluczowe wyzwania krajowe. Odgrywa również ważną rolę we wdrażaniu funduszy unijnych i Krajowego Planu Odbudowy.

Fundusze Europejskie

BGK







ŚLĄSKIE

NOWE POŻYCZKI

REWITALIZACYJNE I NA GOZ

Już są!

Fundusze Europejskie dla Śląskiego

Rzeczpospolita Polska

Dofinansowane przez Unię Europejską

Województwo Śląskie

Przegląd dotacji na IV kwartał 2026: Śląsk i programy ogólnopolskie

produkcja dual-use, szkolenia zawodowe, eksport i inwestycje medyczne

Końcówka 2026 roku przynosi nowe możliwości finansowania inwestycji i usług. Śląskie firmy produkcyjne i szkoleniowe mogą sięgnąć po środki związane z podwójnym zastosowaniem produktów oraz kwalifikacji. Programy ogólnopolskie otwierają kolejne drogi rozwoju: wejście do łańcuchów dostaw sektora obronnego, ekspansję zagraniczną i modernizację opieki zdrowotnej. Wysoki udział bezzwrotnych środków publicznych może ograniczyć zaangażowanie własnego kapitału, poprawić rentowność przedsięwzięcia i przyspieszyć jego realizację.



To również sposób, by środki publiczne współtworzone przez przedsiębiorców poprzez podatki wracały do gospodarki jako wsparcie rozwoju.

Śląsk: produkcja dla rynku cywilnego i obronnego

Działanie FESL 15.02 „Inwestycje w produkty podwójnego zastosowania – MŚP" otwiera perspektywy przed śląskimi przedsiębiorstwami rozwijającymi produkcję dual-use. Nabór planowany jest od grudnia 2026 roku do lutego 2027 roku.

Podwójne zastosowanie oznacza użyteczność produktu zarówno na rynku cywilnym, jak i w obszarze obronności lub bezpieczeństwa. Potencjał ten może dotyczyć optyki, elektroniki, oprogramowania, specjalistycznych tworzyw, materiałów chemicznych czy komponentów metalowych. Przykładowo element wytwarzany na potrzeby przemysłu może znaleźć zastosowanie także w wyposażeniu wojskowym, a system informatyczny – w zabezpieczeniu infrastruktury.

Szkolenia dual-use: szansa dla firm szkoleniowych

Działanie FESL 17.03 „Szkolenia podwójnego zastosowania (SPZ)" zasługuje na szczególną uwagę firm prowadzących praktyczne szkolenia zawodowe. To możliwość realizacji projektów, dzięki którym osoby dorosłe zdobędą kwalifikacje przydatne w codziennej pracy, a równocześnie podczas katastrof, awarii i innych sytuacji zagrożenia.

Przykłady obejmują obsługę maszyn i urządzeń, transport, logistykę, spawanie, pracę na wysokości, obsługę dronów, agregatów i pomp czy cyberbezpieczeństwo. Są to kierunki ilustrujące ideę programu. O wartości szkolenia decyduje rzeczywista przydatność umiejętności w pracy zawodowej oraz w zapobieganiu zagrożeniom lub usuwaniu ich skutków.

Poziom dofinansowania projektów sięga 95%, a alokacja działania wynosi 33,692 mln euro. Tak duże wsparcie regionalne stwarza firmom szkoleniowym możliwość wykorzystania kadry, zaplecza i doświadczenia do organizacji szeroko dostępnych kursów. Osobom fizycznym otwiera drogę do zdobywania praktycznych kwalifikacji przy znaczącym ograniczeniu bariery finansowej. Uczestnicy zgłaszają się z własnej inicjatywy – projekty służą ich indywidualnemu rozwojowi zawodowemu.

Ogólnopolski FENG: większe inwestycje w produkcję dual-use

Możliwości rozwoju w tym obszarze obejmują również przedsiębiorstwa z całej Polski. Bank Gospodarstwa Krajowego udostępnia w programie FENG kredyt na wytwarzanie produktów podwójnego zastosowania. Budżet naboru wynosi 400 mln zł, a przyjmowanie wniosków zapowiedziano od 29 października 2026 roku do 28 stycznia 2027 roku.

Instrument wspiera MŚP rozwijające produkcję o zastosowaniu cywilnym i wojskowym. Otwiera perspektywy przed dostawcami optyki, elektroniki, rozwiązań informatycznych, tworzyw, materiałów specjalistycznych i komponentów. Dla firm zajmujących się obróbką metalu czy wytwarzaniem materiałów chemicznych może oznaczać rozwój produktów przeznaczonych również dla sektora obronnego.

Finansowanie ma charakter hybrydowy i wymaga zdolności kredytowej.

Kredyt inwestycyjny zapewnia środki na realizację przedsięwzięcia, a po jego prawidłowym wykonaniu bezzwrotna premia spłaca część kapitału. Wsparcie może sięgnąć 70% kosztów kwalifikowalnych, zależnie od lokalizacji i wielkości firmy. Minimalna wartość tych kosztów wynosi 2 mln zł.

Eksport: dwa kierunki wsparcia

Firmy przygotowane do sprzedaży zagranicznej mogą wykorzystać dwa uzupełniające się rozwiązania. FENG 2.25 „Promocja marki innowacyjnych MŚP" wspiera budowanie rozpoznawalności i relacji handlowych poprzez targi, misje gospodarcze i promocję marki.

Polskie Mosty Technologiczne pomagają natomiast innowacyjnym MŚP przygotować i wdrożyć strategię wejścia na wybrane rynki pozaunijne. Nabór 4N/2026 obejmuje Chiny, Japonię, Stany Zjednoczone i Wielką Brytanię. Wnioski można składać do 30 października 2026 roku, do godziny 15.00. Grant wynosi do 150 tys. zł.

FEnIKS: rozwój podstawowej opieki zdrowotnej

Po konkursach dotyczących ambulatoryjnej opieki specjalistycznej uwagę podmiotów medycznych przyciąga dalsze finansowanie podstawowej opieki zdrowotnej. Program FEnIKS wspiera poprawę dostępności i jakości świadczeń POZ w całej Polsce, ze szczególnym znaczeniem dla obszarów o słabszym dostępie do opieki.

Inwestycje obejmują sprzęt medyczny, wyposażenie teleinformatyczne i niezbędne remonty. Umożliwiają unowocześnienie placówek, rozwój diagnostyki i usprawnienie obsługi pacjentów. W dotychczasowym naborze grantowym NFZ – finansowanie obejmowało 100% kosztów objętych wsparciem.

Polska Strefa Inwestycji: kapitał pozostaje w firmie

Przedsiębiorstwa produkcyjne i firmy z wybranych branż usługowych mogą również skorzystać z Polskiej Strefy Inwestycji. Zwolnienie z CIT lub PIT pozwala zatrzymać w firmie środki, które byłyby przeznaczone na podatek dochodowy, i wykorzystać je na dalszy rozwój.

Podstawą obliczenia pomocy mogą być koszty nowej inwestycji: gruntów, budynków, maszyn i technologii, albo dwuletnie koszty pracy nowo zatrudnionych pracowników, obejmujące wynagrodzenia i składki pracodawcy. MŚP mogą uwzględniać również używane środki trwałe. Zależnie od lokalizacji i wielkości firmy limit zwolnienia może odpowiadać nawet 70% kosztów kwalifikowanych.

Decyzja o wsparciu wymaga spełnienia kryteriów inwestycyjnych. Korzyść realizuje się poprzez zwolnienie dochodu objętego decyzją, dlatego szczególnie istotna jest dla przedsięwzięć przynoszących zysk.

Doświadczenie, które ułatwia drogę do finansowania

Dobrze przygotowany projekt może stać się krokiem milowym w rozwoju firmy, przynosząc korzyści właścicielom, pracownikom i lokalnej społeczności. Ocena może trwać kilka miesięcy; to czas na sprawne wyjaśnienia i uzupełnienia, w których pomaga profesjonalny doradca.

Europejskie Centrum Dotacji wspiera przedsiębiorców od 2007 roku. Pomaga wydobyć z pomysłu jego mocne strony, zebrać informacje i dokumenty oraz dopracować projekt pod kryteria wybranego konkursu. Przygotowuje dokumentację, wyjaśnienia i uzupełnienia, wspiera podczas oceny, a następnie realizacji i rozliczenia.

Doświadczony doradca potrafi przedstawić argumenty przemawiające za projektem i ograniczyć ryzyko błędów. Przedsiębiorca zyskuje partnera prowadzącego go przez kolejne etapy oraz czas, który może przeznaczyć na rozwój działalności.



Kamil Maguński
Dyrektor Sprzedaży
Europejskie Centrum Dotacji

Bezpłatna wstępna analiza projektu:
kamil@ecs-szkolenia.pl
+48 504 187 828
www.ecs-szkolenia.pl



Zostań aktywną częścią społeczności
Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach

DOŁĄCZ DO IZBY JUŻ DZIŚ!

Chcesz dowiedzieć się więcej na temat członkostwa Twojej Firmy?
Skontaktuj się z nami!

Katarzyna Baranowska
tel. 32 35 111 91
email: kbaranowska@rig.katowice.pl

Małgorzata Nowińska
tel. 32 35 111 83
email: mnowinska@rig.katowice.pl



Fot. Wirestock

Koniec z darmowym korzystaniem z gruntów

Przełomowy wyrok Trybunału Konstytucyjnego otwiera drogę do dużych rekompensat za słupy, rury i linie przesyłowe na nieruchomościach.

Województwo śląskie to serce polskiego przemysłu i region o niezwykle gęstej zabudowie. Kable energetyczne, rurociągi gazowe czy sieci ciepłownicze przecinają tu tysiące działek. Wielu właścicieli, planując rozbudowę hali magazynowej, postawienie biurowca czy też budowę domu, natrafia na barierę w postaci cudzych urządzeń. Problem nie dotyczy jednak tylko nowych inwestycji. Bardzo często mamy do czynienia ze szkodą, która trwa od dekad.

Wielu przedsiębiorców i osób prywatnych przez lata nie mogło wybudować optymalnego obiektu dostosowanego do granic działek, ponieważ kluczową część działki blokowała infrastruktura przesyłowa np. z lat 40. czy 60. Przez lata walka z korporacyjnymi gigantami o odszkodowanie przypominała starcie z wiatrakami, gdyż praktycznie w każdym postępowaniu dochodziło do zasiedzenia służebności przesyłu. Dziś, dzięki historycznemu orzeczeniu Trybunału Konstytucyjnego, sytuacja odwróciła się o 180 stopni na rzecz właścicieli gruntów.

Problem każdej nieruchomości

Służebność przesyłu pozwala spółce na korzystanie z cudzej nieruchomości w zakresie niezbędnym do eksploatacji urządzeń. Skala zjawiska jest potężna – problem dotyczy praktycznie każdej nieruchomości w Polsce, na której znajdują się sieci. Niezależnie, czy mówimy o placu logistycznym firmy, czy o prywatnej działce budowlanej – jeśli w księdze wieczystej brakuje wpisu, a firma przesyłowa nie ma ważnej umowy lub dawnej decyzji, mamy do czynienia z bezumownym korzystaniem z gruntu. Słupy, rury, linie przesyłowe drastycznie obniżają wartość rynkową nieruchomości bezprawnie ograniczając własność, za co należy się wynagrodzenie.

Przełomowy wyrok TK: koniec zasiedzenia

Ogromna część polskiej infrastruktury powstawała w PRL. Przez dziesięciolecia największym zagrożeniem dla właścicieli była instytucja zasiedzenia. Spółki przesyłowe skutecznie broniły się zarzutem zasiedzenia , że korzystają z urządzeń od dziesiątek lat (powołując się np. na infrastrukturę z lat 60.), co prowadziło do nieodpłatnego nabycia prawa w złej wierze.

Niedawno Trybunał Konstytucyjny zburzył tę linię orzeczniczą. TK jednoznacznie orzekł, że przepisy pozwalające na zasiedzenie służebności przesyłu przed 2008 rokiem – gdy państwo nie wydało formalnej, imiennej decyzji wywłaszczeniowej – są niezgodne z Konstytucją RP. Korporacja nie może już „zasiedzieć" prawa do Twojej działki tylko dlatego, że rura czy linia leżą tam od dekad. Własność jest święta, a jej ograniczenie wymaga słusznego ekwiwalentu.

Dwa strumienie pieniędzy. Terminy przedawnienia!

Orzeczenie TK otwiera drogę niejednokrotnie do bardzo dużych roszczeń. W grę wchodzą dwa strumienie gotówki: wynagrodzenie za ustanowienie płatnej służebności na przyszłość, a dodatkowo zapłata za bezumowne korzystanie w przeszłości. W tym drugim przypadku kluczowa jest świadomość terminów przedawnienia: dla przedsiębiorców 3 lata wstecz, a dla osób prywatnych za okres do 6 lat wstecz.

Wysokość tych kwot wyliczana w sądzie przez biegłego – przy obecnych cenach gruntów na Śląsku – nierzadko wynosi od kilkudziesięciu do kilkuset tysięcy złotych.

Czas ucieka. Kluczowy rok 2028! Czas na audyt

Osoby, które zrezygnowały wcześniej z walki, powinny natychmiast do niej powrócić. Trzeba jednak działać niezwłocznie! Przedsiębiorstwo wciąż może zasiedzieć służebność na nowych zasadach. Instytucję służebności przesyłu wprowadzono w 2008 roku. Zakładając dobrą wiarę operatora, okres zasiedzenia wynosi 20 lat. Oznacza to, że termin ten upłynie już w 2028 roku! Czasu na formalne przerwanie biegu przedawnienia (np. przez wezwanie do próby ugodowej) zostało drastycznie mało. Brak reakcji może oznaczać darmowe przypieczętowanie obecności cudzych instalacji.

Pierwszym krokiem zawsze powinien być rzetelny audyt prawny mapy zasadniczej oraz Księgi Wieczystej. Jeśli sieć istnieje, a dokumenty milczą, sprawę warto niezwłocznie przekazać do profesjonalnego pełnomocnika, który posiada doświadczenie w sporach cywilnych. To ostatni dzwonek, by odzyskać kontrolę nad majątkiem.



Fot. Patryk Chmielewski

adwokat Paweł Halabowski
Kancelaria Adwokacka
Adwokat Paweł Halabowski

kancelaria@halabowski.pl
tel. +48 32 2000 112
www.halabowski.pl

VEOLIA



Wygenerowane z AI

Sztuką jest kupować mądrze.
Kupuj energię i gaz od Veolii.

Sztuka dobrego wyboru.
Sprawdź ofertę!

www.energia.veolia.pl

„Co tam Panie w gospodarce?”

O świadomości problematyki polubownych sposobów rozwiązywania sporów w środowisku przedsiębiorców, prawniczym i akademickim rozmawiają: Anna Bicz-Kordonets, dr nauk prawnych, radczyni prawna, wykładowczyni, mediatorka, Dyrektorka Śląskiego Centrum Arbitrażu i Mediacji przy Fundacji UŚl Facultas Iuricica oraz Krzysztof Sawicki, adwokat, wykładowca, mediator gospodarczy, Prezes Sądu Arbitrażowego przy RIG w Katowicach.

Aniu, nie bez powodu przywołaliśmy w tytule parafrazę słynnego cytatu z Wyspiańskiego. Przed nami 16. Europejski Kongres MŚP – Business Hub Edition w Katowicach. W trakcie ostatnich dwóch edycji, wspólnie wyjaśnialiśmy przedsiębiorcom czym są polubowne sposoby rozwiązywania sporów oraz przekonywaliśmy ich do skorzystania z dobrodziejstw tych rozwiązań. Czy twoim zdaniem nasza misja się powiodła? Pytam, bowiem w tym roku mechanizmy polubownych sposobów rozwiązywania będą przedstawiane zupełnie inaczej, a na pewno z innego punktu widzenia…

Powiedziałabym: częściowo – i to chyba jest dobra wiadomość. Dwa lata temu naprawdę trzeba było zaczynać od tłumaczenia, czym jest mediacja czy arbitraż. Dziś świadomość, że spór można rozwiązać inaczej niż przez wieloletni proces, jest zdecydowanie większa. Natomiast sama świadomość istnienia ADR (*od red. Alternatywne Metody Rozwiązywania Sporów*) to jeszcze nie sukces. Nadal bardzo często temat mediacji pojawia się dopiero wtedy, gdy konflikt jest już mocno eskalowany, strony wydały sporo pieniędzy i energii, a relacja biznesowa jest poważnie nadwyrężona. Mam więc wrażenie, że weszliśmy w kolejny etap. Nie powinniśmy już wyłącznie przekonywać, że polubowne metody są wartościowe, ale pokazywać, kiedy i jak z nich korzystać, jak się do nich przygotować i jaką rolę ma w tym pełnomocnik.

W kontekście tego co powiedziałaś warto oczywiście wspomnieć o przełomowej nowelizacji przepisów regulujących mediacje, w szczególności w kontekście wprowadzenia „mediacji obligatoryjnych” oraz pojawienia się w przestrzeni praktyki sądowej koncyliacji.

I to jest właśnie bardzo ciekawy moment. Zrobiłabym tylko jedno prawnicze zastrzeżenie: ostrożnie używałabym określenia „mediacja obligatoryjna”. Obligatoryjne może być skierowanie stron do mediacji, ale sama mediacja nadal opiera się na dobrowolności – i tego fundamentu nie powinniśmy gubić. Jednocześnie, rzeczywiście mamy do czynienia z bardzo wyraźnym sygnałem Ustawodawcy. Co istotne, praktyka pokazuje już, że takie skierowanie może realnie przełamywać dystans przedsiębiorców do mediacji. Widzimy spółki, które trafiły do niej po raz pierwszy właśnie dlatego, że zostały skierowane przez sąd, a później wracają do mediacji już z własnej inicjatywy. To pokazuje, że pierwsze doświadczenie z mediacją może mieć znaczenie wykraczające poza jedną konkretną sprawę.

W mojej ocenie mediacje mają się doskonale, a zainteresowanie nimi wzrasta. To bez wątpienia efekt wielkiej i kosztownej kampanii na szczeblu centralnym, ale również działalność popularyzatorska centrów mediacyjnych oraz ciężkiej pracy samych mediatorów. Jeszcze ta zmiana przepisów; po prostu nowy ład! Odnoszę wrażenie, że w działaniach podjętych na rzecz promowania polubownych sposobów rozwiązywania sporów zapomniano jednak i wciąż zapomina się o arbitrażu… Bez wątpienia zabrakło konsekwentnej polityki Ministerstwa Sprawiedliwości, a ostatnia zmiana przepisów w tym względzie ograniczyła się do wprowadzenia bardzo ważnej, ale mało reklamowanej instytucji konwersji, czyli możliwości przeniesienia sprawy zawisłej przed sądem powszechnym do sądu arbitrażowego.

I tutaj się z Tobą zgadzam. Mediacja była przez ostatnie lata intensywnie promowana, natomiast arbitraż nie doczekał się podobnej, konsekwentnej kampanii. Być może zaczyna się to zmieniać. Podczas spotkania Ministra Sprawiedliwości z przedsiębiorcami pojawił się postulat większego wsparcia dla arbitrażu, a minister Waldemar Żurek zadeklarował osobne spotkanie ze środowiskiem arbitrażowym – i rzeczywiście do niego doszło. To jeszcze nie kampania, ale ważny sygnał, że arbitraż został dostrzeżony jako istotny element ADR.

Przede wszystkim do świadomości przedsiębiorców dotarła informacja, że spory można rozwiązywać inaczej niż tylko w sądzie powszechnym, jednakże wciąż poszukują wiedzy w tym zakresie. Niestety nie zawsze pozyskują ją od swoich służb prawnych, które same nie bardzo ją mają bądź dysponując ją, z różnych powodów, boją się tę drogę wybrać. Widzę jednak zmianę na lepsze. Zdarza się coraz częściej, że przedstawiciele zawodów prawniczych nie wstydzą się przyznać, że nie bardzo wiedzą *„jak to działa i jak się w tym obracać”* i pytają… Sąd Arbitrażowy przy RIG w Katowicach już od dwóch lat prowadzi punkt konsultacyjny, w którym przedsiębiorcy oraz osoby zainteresowane mogą pozyskać wiedzę o arbitrażu i postępowaniu arbitrażowym i to działa! Wracając jednak do meritum, przełom nastąpił również w ośrodkach akademickich, w których wprowadzono zajęcia z negocjacji, mediacji czy arbitrażu.

I to jest chyba sedno. Przedsiębiorca bardzo często nie wybiera sposobu rozwiązania sporu samodzielnie. Pyta prawnika: „co robimy?”. Jeżeli pełnomocnik znakomicie porusza się w procesie, ale nie czuje się pewnie w mediacji czy arbitrażu, naturalną odpowiedzią będzie pozew. Dlatego bez kompetencji środowiska prawniczego trudno oczekiwać zasadniczej zmiany po stronie przedsiębiorców. Bardzo cieszy mnie, że mediacja coraz mocniej wchodzi do programu kształcenia przyszłych prawników. Nadal jednak za mało miejsca poświęcamy negocjacjom. Tymczasem praca z konfliktem przy

stole mediacyjnym wymaga innych kompetencji niż występowanie na sali sądowej: umiejętności rozmowy pod presją, pracy z emocjami, szukania pola do ustępstw i jednoczesnej ochrony interesu klienta. Tego nie zastąpi sama znajomość procedury.

Od kilku lat ośrodki akademickie oraz sądy różnych szczebli organizują wydarzenia związane z dniami mediacji. Z kolei, stowarzyszenia przedsiębiorców, w szczególności branżowe, organizują spotkania i konferencje, w trakcie których poruszany jest temat polubownych sposobów rozwiązywania sporów. Częściej i w nieco większym zakresie porusza się ten temat w trakcie szkoleń aplikantów adwokackich i radcowskich. Świetnym przykładem takiej promocji był organizowany przez Ciebie na Wydziale Prawa Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach Festiwal ADR. Już czekam na kolejną edycję w 2027 roku.

Ideą Festiwalu ADR było, żeby nie tworzyć kolejnego spotkania, na którym osoby już przekonane do mediacji przekonują do niej siebie nawzajem. Zależało mi na spotkaniu różnych perspektyw - mediatorów, arbitrów, sędziów, pełnomocników, naukowców, ale też osób, które po prostu muszą na co dzień podejmować decyzje dotyczące konfliktów. Coraz mocniej wierzę, że nie potrzebujemy już kolejnych wystąpień zatytułowanych „zalety mediacji". Znacznie ciekawsza jest rozmowa o konkretnych przypadkach. Takie spotkania mają sens wtedy, kiedy rzeczywiście uruchamiają dialog między środowiskami. I mam nadzieję, że kolejna edycja Festiwalu właśnie taki dialog będzie dalej rozwijała.

W kontekście tematu przewodniego naszej rozmowy polecam Ci felieton ks. Piotra Brząkalika z 6 września br. przygotowany dla TVP3 Katowice. W mojej ocenie jego treść idealnie komponuje się z uprawianą przez nas narracją zachęcającą do korzystania z polubownych metod rozwiązywania sporów. Niezmiernie poruszył mnie przywołany w felietonie cytat zaczerpnięty z wypowiedzi ks. Józefa Tischnera: *„Nie spotyka się człowieka naprawdę inaczej, jak tylko w dialogu"*... Po wtóre; to wyjątkowa okazja abym mógł Ci podziękować za naszą współpracę oraz zgodne i konstruktywne współdziałanie reprezentowanych przez nas podmiotów. To zaszczyt móc pracować i uczyć się od Ciebie. Naszą aktywnością daliśmy dowód temu, że idea *viribus unitis* jest możliwa do osiągnięcia i może dawać wymierne efekty.

Bardzo Ci dziękuję za te słowa i naszą współpracę. Ja zresztą wierzę, że bez konfliktu nie ma rozwoju. Różnica zdań zmusza nas do weryfikowania własnych argumentów, szukania nowych rozwiązań i wychodzenia poza utarte schematy. Problem zaczyna się dopiero wtedy, gdy nie potrafimy z tym konfliktem pracować. Myślę, że podobnie jest z naszą współpracą: patrzymy na ADR z różnych perspektyw, nie zawsze się zgadzamy, ale właśnie dzięki temu te rozmowy mają wartość.

Bardzo Ci dziękuję rozmowę. Z naszymi Czytelnikami widzimy się w Katowicach 27 i 28 października na Europejskim Kongresie MŚP. Będzie okazja, aby o problematyce polubownych sposobów rozwiązywania sporów, porozmawiać ze znanymi przedsiębiorcami, przedstawicielami środowisk akademickich, prawniczych w tym środowiska sędziowskiego. Będziemy również my i jesteśmy do Państwa dyspozycji.

- A ja przedsiębiorców zapraszam przede wszystkim po to, żeby przyszli ze swoimi realnymi pytaniami i problemami. Taka rozmowa ma największą wartość wtedy, kiedy można odnieść ją do konkretnej sytuacji biznesowej, a nie tylko mówić o ADR w teorii.

RIG

SĄD ARBITRAŻOWY
przy Regionalnej Izbie Gospodarczej
w Katowicach

Kontakt:
spolubowny@rig.katowice.pl
534 216 122



Anna Bicz-Kordonets
dr nauk prawnych,
Dyrektorka Śląskiego Centrum Arbitrażu i Mediacji przy Fundacji UŚ Facultas Iuricica

FACULTAS IURIDICA
ŚLĄSKIE CENTRUM ARBITRAŻU I MEDIACJI



Krzysztof Sawicki
Adwokat, Prezes Sądu Arbitrażowego przy RIG w Katowicach

VIRIBUS UNITIS
doradztwo prawne i gospodarcze

Jak skutecznie zabezpieczyć firmę i odzyskać należności? Praktyczne podejście dla MŚP

Nieopłacona faktura rzadko jest początkiem problemu. Zwykle poprzedzają ją sygnały ostrzegawcze: wydłużane terminy płatności, unikanie formalnych odbiorów, kwestionowanie uzgodnionego zakresu prac czy kolejne prośby o odroczenie zapłaty. Dla przedsiębiorcy z sektora MŚP nawet pojedyncza istotna należność może przełożyć się na realne ryzyko utraty płynności. Skuteczne odzyskiwanie należności zaczyna się więc znacznie wcześniej niż na etapie wezwania do zapłaty – od właściwego ukształtowania relacji z kontrahentem.

Umowa powinna zabezpieczać biznes, gdy pojawia się problem

Wartość dobrze przygotowanej umowy ujawnia się przede wszystkim wtedy, gdy współpraca przestaje przebiegać zgodnie z założeniami. Kluczowe są jasne zasady płatności i odbioru świadczeń, skutki opóźnienia oraz możliwość wstrzymania dalszej realizacji. W zależności od skali współpracy warto stosować zaliczki, płatności etapowe i dodatkowe zabezpieczenia. Im większe zaangażowanie finansowe przedsiębiorcy, tym mniej powinien on uzależniać odzyskanie wynagrodzenia od końcowego etapu projektu.

W sporze liczy się nie tylko racja, ale dowody

Jednym z najczęstszych problemów w sporach gospodarczych nie jest brak podstaw do żądania zapłaty, lecz brak dokumentów pozwalających skutecznie wykazać roszczenie. W praktyce biznes często wyprzedza dokumentację: zamówienia są składane telefonicznie, zakres prac zmienia się podczas spotkań, a odbiory następują bez formalnego potwierdzenia.

Dlatego kluczowe ustalenia warto dokumentować na bieżąco, a ustalenia dokonane ustnie – potwierdzać e-mailem. Coraz większe znaczenie mają także dane elektroniczne, w tym komunikatory, logi, pliki i historia zmian dokumentów. W razie podejrzenia nadużycia ich szybkie zabezpieczenie może mieć zasadnicze znaczenie.

Czas wpływa na realną wartość roszczenia

Po pojawieniu się opóźnienia nie warto ograniczać się do kolejnych monitów. Trzeba ocenić nie tylko wysokość i podstawę roszczenia, lecz także kondycję finansową kontrahenta i realną możliwość późniejszej egzekucji.

Roszczenie wobec wypłacalnego kontrahenta i to samo roszczenie dochodzone kilka miesięcy później, po rozpoczęciu restrukturyzacji lub utracie płynności przez dłużnika, mogą mieć zupełnie inną wartość ekonomiczną.

Dlatego decyzja o dalszych krokach powinna łączyć ocenę prawną z biznesową. Czasem najlepszym rozwiązaniem będzie ugoda lub harmonogram spłat, a czasem szybkie skierowanie sprawy do sądu i równoczesne podjęcie działań zmierzających do zabezpieczenia roszczenia.

Wyrok to nie cel sam w sobie

Przedsiębiorcy często koncentrują się na pytaniu, czy mogą wygrać sprawę. Równie ważne jest jednak to, czy po uzyskaniu wyroku będzie z czego prowadzić egzekucję.

Dlatego już przed wniesieniem pozwu warto ocenić sytuację majątkową dłużnika, czas potrzebny na uzyskanie tytułu wykonawczego oraz możliwość zabezpieczenia majątku. W odpowiednich przypadkach należy także zweryfikować, czy istnieją podstawy do dochodzenia odpowiedzialności od członków zarządu lub innych osób.

Wygranie procesu jest środkiem do odzyskania należności – nie celem samym w sobie.

Ochrona należności to element zarządzania ryzykiem

Dla sektora MŚP kluczowe są trzy elementy: właściwie przygotowane umowy, spójna dokumentacja oraz szybka reakcja na pierwsze sygnały ostrzegawcze. Najbardziej kosztowne problemy zwykle nie wynikają z braku dostępnych narzędzi prawnych, lecz z tego, że przedsiębiorca sięga po nie zbyt późno.



Krzysztof Żuradzki
Adwokat, Wspólnik Zarządzający, Rzecznik Praw Przedsiębiorców RIG w Katowicach



Joanna Boroń
Adwokat, Doradca restrukturyzacyjny, Senior Counsel

KBZ Żuradzki Barczyk & Wspólnicy

HOTEL VILLA VERDE CONGRESS & SPA
BIZNES RODZINA WYDARZENIA



PRZEŁĄCZ BIZNES W TRYB VERDE

KONFERENCJE. INTEGRACJE.
REGENERACJA,
W JEDNYM MIEJSCU.

1200 m2
POWIERZCHNI KONFERENCYJNEJ

6
SAL KONFERENCYJNYCH

do 500
UCZESTNIKÓW WYDARZEŃ

164
POKOJE

250
MIEJSC PARKINGOWYCH



TRYB INTEGRACJA

- eventy plenerowe
- KRĘGIELNIA
- Chata Grillowa
- aktywności i team building



TRYB REGENERACJA

- SPA
- Park Wodny
- sauny
- strefa wellness

Od konferencji, przez integracje, aż po odpoczynek po intensywnym dniu W Villa Verde wszystko masz w jednym miesjcu.

ZAPLANUJ SWOJE WYDARZENIE

+48 32 670 38 08
biznes@villaverde.pl
www.villaverde.pl

ZAWIERCIE | JURA KRAKOWSKO - CZĘSTOCHOWSKA 40km Katowice | 50km Częstochowa | 70km Kraków | 30km Pyrzowice

Przedsiębiorcy otrzymali 4,5 mld zł wsparcia w ramach wakacji składkowych

Przedsiębiorcy dostali blisko 4,5 mld zł wsparcia w ramach wakacji składkowych – wynika z najnowszych danych Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. W województwie śląskim to ponad 461 mln zł dofinansowania składek z budżetu państwa.

– *Wakacje składkowe obowiązują od listopada 2024 r., a przedsiębiorcy mogli po raz pierwszy skorzystać z ulgi za grudzień 2024 r. W latach 2025 i 2026 mogli ponownie wybrać jeden miesiąc, za który nie opłacą składek na własne ubezpieczenia społeczne* – przypomina **Beata Kopczyńska, regionalna rzeczniczka prasowa ZUS w województwie śląskim.**

Od 1 listopada 2024 r. do końca sierpnia 2026 r. przedsiębiorcy złożyli 3 mln 454 tys. wniosków o wakacje składkowe. Od początku działania programu ZUS przyznał zwolnienia o łącznej wartości blisko 4,5 mld zł.

Najczęściej otrzymywali pełne lub częściowe zwolnienie z opłacania składek – tak zakończyło się 3 mln 301 tys. postępowań. Pozostałe wnioski zakończyły się odmową, umorzeniem postępowania lub pozostawieniem wniosku bez rozpoznania. W województwie śląskim przedsiębiorcy złożyli 352 tys. wniosków o wakacje składkowe. Łącznie kwota zwolnienia przekroczyła 461 mln zł w Śląskim.

Miesiąc bez składek

Wakacje składkowe pozwalają ograniczyć koszty prowadzenia działalności gospodarczej. Przedsiębiorca zachowuje przy tym ciągłość ubezpieczenia społecznego, a ulga nie wpływa negatywnie na przyszłe świadczenia emerytalne. W ramach wakacji składkowych przedsiębiorca nie opłaca za siebie składek na:

- ubezpieczenia emerytalne, rentowe i wypadkowe,
- dobrowolne ubezpieczenie chorobowe oraz
- składek na Fundusz Pracy i Fundusz Solidarnościowy.

Podczas wakacji składkowych wszystkie składki finansuje budżet państwa. Ulga nie obejmuje składki zdrowotnej ani składek opłacanych za pracowników.

Jeszcze można skorzystać z ulgi

Od wprowadzenia wakacji składkowych przedsiębiorcy mogli skorzystać z ulgi co najmniej dwa razy. W tym roku mogą to zrobić po raz trzeci.

– *Aby otrzymać zwolnienie, należy złożyć wniosek RWS przez portal eZUS w miesiącu poprzedzającym planowany miesiąc skorzystania z ulgi. Na przykład, aby uzyskać zwolnienie za listopad, wniosek należy złożyć najpóźniej do końca października, jeśli chcemy mieć „wakacje składkowe" w grudniu, elektroniczny wniosek RWS musi być złożony najpóźniej 30 listopada* – wyjaśnia **rzeczniczka**.

Wakacje składkowe nie dla każdego

Z wakacji składkowych mogą skorzystać przedsiębiorcy wpisani do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG), prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą lub zatrudniający maksymalnie 9 osób, czyli tzw. mikroprzedsiębiorcy, a także komornicy sądowi.

Ponadto, w miesiącu poprzedzającym złożenie wniosku przedsiębiorca musi podlegać ubezpieczeniom społecznym z tytułu prowadzenia pozarolniczej działalności gospodarczej przez co najmniej jeden dzień. W tym samym miesiącu łączna liczba osób zgłoszonych przez niego do ubezpieczeń społecznych (emerytalnego, rentowych, wypadkowego) lub zdrowotnego – wliczając w to samego przedsiębiorcę – nie może przekraczać dziesięciu. Kolejnym warunkiem jest to, że w ciągu dwóch lat poprzedzających rok złożenia wniosku przychód z pozarolniczej działalności gospodarczej lub jego przychód w co najmniej jednym z tych lat nie przekroczył równowartości 2 milionów euro w złotych.

Konieczne jest również posiadanie dostępnego limitu pomocy de minimis w wysokości co najmniej równej kwocie składek, z których ma nastąpić zwolnienie. Łączna wartość pomocy publicznej otrzymanej przez przedsiębiorcę w ciągu ostatnich trzech lat nie może przekroczyć równowartości 300 tysięcy euro. Należy pamiętać o tym, że w roku poprzedzającym złożenie wniosku oraz w roku, w którym jest on składany (do dnia złożenia), przedsiębiorca nie może prowadzić działalności gospodarczej na rzecz byłego pracodawcy, u którego był zatrudniony na podstawie umowy o pracę w zakresie tożsamym z obecną działalnością.

Z wakacji składkowych mogą skorzystać również wspólnicy spółek cywilnych, pod warunkiem, że złożą wniosek ze swojego indywidualnego konta płatnika eZUS, a nie z profilu spółki, której są wspólnikami.

Informacja na profilu eZUS

Informację o przyznaniu lub odmowie ulgi przedsiębiorca znajdzie na swoim profilu na eZUS. Zakład dodatkowo powiadomi go e-mailem lub SMS-em, jeśli takie dane są podane na koncie. Jeśli ulga zostanie przyznana tylko częściowo albo ZUS odmówi jej przyznania, zostanie wydana decyzja – również dostępna na eZUS. Od decyzji można odwołać się do sądu, za pośrednictwem ZUS.

Więcej informacji można znaleźć na stronie www.zus.pl albo kontaktując się z doradcami ds. ulg i umorzeń, którzy są w każdym oddziale ZUS.

Beata Kopczyńska
regionalna rzeczniczka prasowa ZUS w województwie śląskim

ZUS | ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ SPOŁECZNYCH

POWIATOWY URZĄD PRACY W KATOWICACH

WSPIERA PRZEDSIĘBIORCÓW!



- Swoje działania kierujemy do osób bezrobotnych, poszukujących pracy i podejmujących zatrudnienie, 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. Urząd 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:
  - Pośrednictwo Pracy - oferty pracy oraz poradnictwo zawodowe
  - Prace interwencyjne
  - Staże
  - Dofinansowanie wynagrodzenia za zatrudnienie pracownika 50+
  - Krajowy Fundusz Szkoleniowy



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!

URZĄD PRACY

KSeF - Krajowy System e-Faktur – kary za błędy związane ze stosowaniem systemu

Krajowy System e-Faktur wprowadzony od 1 lutego 2026 roku do polskich przepisów podatkowych – ustawy o podatku do towarów i usług, zakładał także wprowadzenie od 11 stycznia 2027 roku kar związanych z nieprawidłowościami w stosowaniu przepisów w zakresie KSeF. Wprowadzenie Krajowego Systemu e-Faktur ma na celu uproszczenie obiegu dokumentów. Zadaniem systemu jest także zwiększenie efektywności w walce z oszustwami podatkowymi. Dlatego przestrzeganie przez przedsiębiorców nowych przepisów jest kluczowe dla uniknięcia finansowych konsekwencji.

Przepisy, zgodnie z którymi stosowane będą kary za niewywiązywanie się z obowiązków w zakresie Krajowego Systemu e-Faktur dotyczą m.in. niewystawienia faktur w KSeF. Zatem w przypadku braku wystawienia faktury ustrukturyzowanej można otrzymać karę do 100% kwoty podatku wykazanego na fakturze. W przypadku nieterminowego przesłania faktury, gdy nie zostanie przesłana do KSeF w wymaganym terminie (np. w ciągu 7 dni roboczych), również mogą zostać nałożone kary. W przypadku nieprzestrzegania wzoru faktury, tj. w sytuacji awarii systemu, jeśli podatnik wystawi fakturę niezgodnie z udostępnionym wzorem, również grożą podatnikowi kary, które mogą wynosić do 18,7% całkowitej kwoty należności na fakturze, jeśli nie zawiera ona wykazanego podatku VAT. Wysokość kar będzie ustalana indywidualnie, a ich stosowanie miało rozpocząć się od 1 stycznia 2027 roku.

Przedsiębiorcy powinni, przygotowując się do wprowadzenia KSeF, mieć świadomość, że przepisy ustawy o podatku od towarów i usług przewidują stosowanie kar. Kary nie zostały wprowadzone od początku obowiązywania KSeF, aby przedsiębiorcy mieli czas na dokładne zapoznanie się z zasadami systemu.

Zgodnie z komunikatem ogłoszonym we wrześniu 2026 roku, resort finansów wydłuża okres odroczenia kar za błędy związane ze stosowaniem Krajowego Systemu e-Faktur (KSeF) do 31 grudnia 2027 r. To odroczenie jeszcze na rok stosowania kar za nieprawidłowości w zakresie KSeF, jest odpowiedzią na postulaty zgłaszane przez przedsiębiorców, organizacje branżowe i ekspertów podatkowych. Od 1 stycznia 2027 roku korzystanie z systemu będzie obowiązkowe dla wszystkich przedsiębiorców, gdyż 31 grudnia 2026 roku kończą się okresy przejściowe. W związku z tym, resort finansów podjął decyzję o odroczeniu kar za nieprawidłowości związane ze stosowaniem przepisów dotyczących KSeF.

Minister Finansów Andrzej Domański powiedział, że KSeF jest projektem, który od początku był i nadal jest szeroko konsultowany z przedsiębiorcami, organizacjami branżowymi, doradcami podatkowymi i dostawcami oprogramowania. - *Wsłuchujemy się w głos rynku i reagujemy na zgłaszane potrzeby. Wydłużenie odroczenia kar to rozwiązanie rozsądne, które daje przedsiębiorcom więcej czasu na pełne wdrożenie nowych procesów, a jednocześnie pozwala utrzymać tempo cyfryzacji systemu podatkowego.*

Zaproponowane rozwiązanie będzie w szczególny sposób korzystne dla najmniejszych przedsiębiorców, dla których system stanie się obowiązkowy od 1 stycznia 2027 roku. Dzięki wydłużeniu okresu odroczenia kar, małe firmy zyskają dodatkowy czas na naukę obsługi systemu i dostosowanie procesów biznesowych, bez ryzyka ponoszenia odpowiedzialności finansowej za różnego rodzaju nieprawidłowości. Jednocześnie jest to również wyjście naprzeciw potrzebom pozostałych uczestników rynku, którzy również będą mieli czas na doskonalenie procesów związanych z użytkowaniem systemu.

Marcin Łoboda - Szef Krajowej Administracji Skarbowej, Sekretarz Stanu w Ministerstwie Finansów podkreślił, że: - *Proponujemy rozwiązanie, które zwiększa bezpieczeństwo wdrożenia KSeF i ułatwia przedsiębiorcom przygotowanie się do pełnego funkcjonowania w nowym systemie. To kolejny przykład efektywnej współpracy między rynkiem a administracją.*

Przepisy z zakresu KSeF zakładają obowiązkowe korzystanie z systemu. Zauważyć należy, że odroczenie kar nie oznacza braku obowiązku stosowania KSeF. W przyszłym roku Krajowa Administracja Skarbowa (KAS) będzie w pierwszej kolejności wspierać przedsiębiorców w prawidłowym stosowaniu KSeF oraz będzie przypominać o obowiązkach wynikających z ustawy o podatku od towarów i usług. Z uwagi na obowiązkowy charakter systemu, organy podatkowe KAS będą reagowały w przypadkach wystawiania faktur poza KSeF (z wyjątkiem ustawowo określonych przypadków) oraz będą badały, czy niestosowanie systemu nie prowadzi do nierzetelnego rozliczania podatku.

Przewiduje się w dalszym ciągu, że przedsiębiorcy będą mieli możliwość skorzystania z różnych form pomocy oferowanej przez resort. Proponowane wydłużenie okresu odroczenia kar wymaga zmian ustawowych. Ministerstwo Finansów zapowiada, że rozpocznie prace nad projektem ustawy, tak aby zapewnić odpowiedni czas na przeprowadzenie procesu legislacyjnego.

KSeF pozostaje nadal jednym z najważniejszych projektów cyfryzacji administracji skarbowej. Wprowadzane zmiany są efektem dialogu z uczestnikami rynku, przedsiębiorcami i mają wspierać bezpieczne, stopniowe oraz przewidywalne wdrożenie obowiązkowego e-fakturowania dla wszystkich przedsiębiorców.



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



LABORATORIUM DIAGNOSTYKI OLEJOWEJ
analizyolejowe.pl

Ecol
ecol.eu

Diagnostyka maszyn w oparciu o analizy laboratoryjne:

- olejów
- smarów
- chłodziw
- cieczy hydraulicznych i elektroizolacyjnych
- diagnostyka smarów metodą Grease Thief®

PCA Polskie Centrum Akredytacji BADANIA AB 1564

PN-EN ISO 17025
laboratorium olejowe certyfikowane przez Polskie Centrum Akredytacji pod numerem AB 1564

AUTORYZOWANY DYSTRYBUTOR ORLEN OIL

MEMBER ICML

NYNAS Dystrybutor oleju transformatorowego NYNAS NYTRO Taurus

Serwis olejowy

- napełnianie układów
- wymiany olejów
- filtracja i pielęgnacja olejów
- czyszczenie układów olejowych i hydraulicznych
- dostawy środków smarnych
- napełnianie transformatorów – dostawa, uzdatnianie, badania
- Maintenance 4.0 – RFID i QR – technologia identyfikacji urządzeń

Ecol Sp. z o.o. ul. Podmiejska 71A 44-207 Rybnik +48 32 739 18 30 ecol@ecol.eu www.ecol.eu

Wygenerowane przez AI – kiedy firma musi o tym poinformować?

Od 2 sierpnia 2026 r. stosowane są kolejne przepisy unijnego AI Act dotyczące przejrzystości korzystania ze sztucznej inteligencji. Chatbot, wygenerowany głos w reklamie czy przerobione zdjęcie produktu – AI jest dziś obecna w codziennej komunikacji firm, agencji reklamowych, sklepów i twórców internetowych. Nie oznacza to jednak, że każde jej użycie trzeba zaznaczyć. Kluczowe są rodzaj treści, sposób wykorzystania AI i kontekst publikacji.

O co właściwie chodzi?

Rozporządzenie AI Act ma sprawić, by w określonych sytuacjach odbiorca wiedział, że wchodzi w interakcję z AI albo że to, co widzi lub słyszy, zostało sztucznie wygenerowane lub zmanipulowane. Dla przedsiębiorców szczególnie ważny jest art. 50, dotyczący m.in. wykorzystywania AI w komunikacji z odbiorcami. Trzeba przy tym rozdzielić dwie kwestie. Dostawcy systemów generujących tekst, obraz, audio czy wideo odpowiadają za techniczne, możliwe do odczytu maszynowego znakowanie wyników. Firmy korzystające z AI muszą natomiast bezpośrednio informować odbiorców tylko w określonych przypadkach.

Cztery obszary ważne dla przedsiębiorców

Dla przedsiębiorcy, w art. 50 AI Act, kluczowe są cztery obszary.

1. Interakcja człowieka z AI. Osoba powinna wiedzieć, że komunikuje się ze sztuczną inteligencją. Dotyczy to np. chatbotów czy asystentów głosowych.
2. Rozpoznawanie emocji i kategoryzacja biometryczna. Osoby, wobec których stosowane są systemy analizujące np. zachowanie, głos czy inne dane biometryczne, powinny zostać o tym poinformowane.
3. Deepfake. Jeżeli AI generuje lub manipuluje obrazem, dźwiękiem albo wideo stanowiącym deepfake, należy ujawnić, że materiał został sztucznie wygenerowany lub zmieniony.
4. Teksty dotyczące spraw leżących w interesie publicznym. Ujawnienia wymaga również tekst wygenerowany lub zmanipulowany przez AI, publikowany w celu informowania społeczeństwa o takich sprawach. Wyjątkiem są m.in. treści poddane weryfikacji przez człowieka lub kontroli redakcyjnej, za których publikację odpowiedzialność redakcyjną ponosi konkretna osoba lub organizacja.

Deepfake, czyli co właściwie trzeba oznaczać?

Deepfake kojarzy się z filmem, w którym polityk czy celebryta mówi lub robi coś, co nigdy nie miało miejsca. AI Act posługuje się jednak szerszą definicją. Obejmuje wygenerowany lub zmanipulowany przez AI obraz, dźwięk albo wideo przypominające istniejące osoby, przedmioty, miejsca, podmioty lub zdarzenia, które mogą zostać błędnie uznane za autentyczne lub prawdziwe.

Przykład? Sklep internetowy prezentuje wygenerowane przez AI zdjęcie sukienki jako fotografię produktu. Hotel dodaje do zdjęcia pokoju widok na morze, choć okna wychodzą na parking. Restauracja pokazuje w menu realistyczne zdjęcie dania stworzone w całości przez AI. Liczy się więc czy syntetyczna treść może zostać odebrana jako przedstawienie rzeczywistości. Szczególnej uwagi wymaga audio. Sklonowanie głosu konkretnej osoby jest typowym przykładem deepfake'u. Więcej wątpliwości budzi anonimowy syntetyczny lektor, który nie imituje nikogo konkretnego. Syntetyczne audio podlega jednak odrębnym obowiązkom technicznego znakowania po stronie dostawców systemów AI.

Jak AI Act wpływa na marketing i social media?

Dla marketingu kluczowym pytaniem nie jest: „Czy grafik użył AI?", ale: „Co zobaczy lub usłyszy klient i za co może to uznać?". Stylizowana ilustracja to co innego niż fotorealistyczny obraz udający zdjęcie produktu, a korekta fotografii różni się od ingerencji tworzącej fałszywe wrażenie rzeczywistości. Przed publikacją warto więc ustalić: czy odbiorca może uznać materiał za autentyczne przedstawienie osoby, produktu, miejsca lub zdarzenia? Jeśli tak, trzeba dokładniej ocenić, czy nie mamy do czynienia z deepfake'em.

Jak poinformować odbiorcę?

AI Act nie narzuca jednej formułki. Informacja ma być przekazana jasno i wyraźnie, najpóźniej przy pierwszej interakcji lub kontakcie z treścią, z uwzględnieniem wymogów dostępności. Może to być np.: „Obraz wygenerowany przy użyciu AI", „Materiał został zmodyfikowany przy użyciu AI" czy „Nagranie zawiera syntetycznie wygenerowany głos". Ważne, by informacja była widoczna, a nie ukryta w regulaminie czy na końcu długiego opisu.

W przypadku utworów artystycznych, twórczych, satyrycznych lub fikcyjnych zawierających deepfake obowiązek nie znika, ale informację można przekazać tak, by nie utrudniała odbioru dzieła.

Kiedy nie trzeba informować o AI?

Nie każda pomoc sztucznej inteligencji musi zostać ujawniona. Wykorzystanie AI do przygotowania konspektu, poprawienia języka, stworzenia roboczej wersji tekstu czy wygenerowania pomysłów nie uruchamia automatycznie obowiązku oznaczenia publikacji.

Obowiązek nie dotyczy też osób korzystających z AI wyłącznie prywatnie i pozazawodowo, np. do przygotowania rodzinnej kartki świątecznej. Istotne jest zatem nie samo użycie narzędzia, ale kto, w jakim celu i w jakim kontekście z niego korzysta.

Co grozi za brak wymaganej informacji?

AI Act przewiduje za naruszenie części obowiązków kary sięgające 15 mln euro lub, w przypadku przedsiębiorstwa, 3 proc. rocznego obrotu. Nie oznacza to jednak, że brak oznaczenia jednego posta czy grafiki automatycznie skończy się milionową karą. Przy ustalaniu sankcji znaczenie mają m.in. charakter, waga, czas trwania i skutki naruszenia. Transparentność dotycząca AI przestaje być więc wyłącznie dobrą praktyką – w określonych przypadkach jest już obowiązkiem prawnym.

To nie tylko przepisy - chodzi o zaufanie

W kilkadziesiąt sekund można dziś stworzyć realistyczny głos, twarz czy film przedstawiający sytuację, która nigdy się nie wydarzyła. Konsekwencją jest nie tylko to, że ktoś „da się nabrać". Fałszywa wypowiedź może zniszczyć reputację osoby lub firmy, syntetyczny obraz produktu wpłynąć na decyzję zakupową, a spreparowane nagranie wywołać kryzys, posłużyć do oszustwa lub manipulowania opinią publiczną. Dlatego przejrzystość ma również wymiar etyczny. Korzystanie z AI samo w sobie nie odbiera marce wiarygodności. Problem zaczyna się wtedy, gdy odbiorca podejmuje decyzję, wierząc w autentyczność czegoś sztucznie stworzonego lub zmienionego, a wiedza o tym mogłaby wpłynąć na jego ocenę sytuacji. Oznaczenie AI może zatem stać się elementem odpowiedzialnej komunikacji i budowania zaufania.

Granice przepisów nie zawsze są oczywiste

Choć przepisy już obowiązują, wciąż pozostaje sporo pytań. Czy realistyczna wizualizacja produktu, który dopiero powstanie, jest deepfake'em, jeśli odbiorca wie, że ogląda wizualizację? Czy syntetyczny lektor wymaga oznaczenia, jeśli nie imituje głosu istniejącej osoby? Gdzie kończy się retusz, a zaczyna manipulacja tworząca fałszywe wrażenie autentyczności? Czy trzeba oznaczyć film nagrany przez człowieka, jeżeli AI wygenerowała tylko muzykę? W niektórych kwestiach nawet prawnicy różnią się w interpretacjach. Dlatego oprócz samego faktu użycia AI, warto sprawdzić, jak wpłynęła ona na materiał i jakie wrażenie może wywołać u odbiorcy. Czy wiedza o ingerencji AI mogłaby zmienić jego ocenę przekazu?

Reklama od zawsze posługiwała się inscenizacją - aktor mógł zagrać lekarza, a studio udawać gabinet. Generatywna AI nie stworzyła więc fikcji w reklamie, ale zwiększyła skalę, dostępność i realizm treści, które można pomylić z rzeczywistością. Stąd obowiązek transparentności w określonych przypadkach. Nie chodzi więc o oznaczanie wszystkiego, co powstało z pomocą AI, ale o świadomość, kiedy technologia zaciera granicę między kreacją a rzeczywistością.



DR JUSTYNA ŁAPAJ-KUCHARSKA

przedsiębiorczyni, doktorka nauk społecznych i właścicielka marki Dr_Copywriter, w której uzdrawia teksty przedsiębiorców z braku skuteczności. W 2025 roku, po 12 latach pracy w Uniwersytecie Śląskim w Katowicach zamknęła etap kariery akademickiej, by realnie wpływać na rozwój firm, tworząc dla świadomych marek przemyślaną strategię komunikacyjną - bliżej ludzi, biznesu i wartościowych projektów.

kontakt@drcopywriter.pl
+48 691 697
www.drcopywriter.pl

Biuro Współpracy Międzynarodowej RIG w Katowicach

RIG REGIONALNA IZBA GOSPODARCZA W KATOWICACH

Porozmawiajmy o Twoim
GLOBALNYM BIZNESIE

INDYWIDUALNE PODEJŚCIE
każda firma otrzyma plan dostosowany do swoich produktów, usług oraz specyfiki wybranego rynku.

ANALIZA POTENCJAŁU EKSPORTOWEGO
ocena możliwości i zasobów Twojej firmy pod kątem ekspansji międzynarodowej.

STRATEGIA SZYTA NA MIARĘ
kompleksowy plan działania obejmujący aspekty marketingowe, prawne i operacyjne.

WSPARCIE EKSPERCKIE
współpraca z doświadczonymi doradcami w zakresie eksportu i internacjonalizacji biznesu.

MINIMALIZACJA RYZYKA
szczegółowa analiza konkurencji, barier wejścia oraz szans na wybranych rynkach.

LEGALIZACJA DOKUMENTÓW EKSPORTOWYCH

Zapraszamy do współpracy: internationalrelations@rig.katowice.pl

Grunt to sprawdzenie gruntu – część II
– due diligence działki pod inwestycję

Artykuł stanowi kontynuację pierwszej części due diligence (DD) nieruchomości gruntowej. W poprzednim artykule omówiliśmy m.in. analizę księgi wieczystej, kwestie dostępu do drogi, dokumentację planistyczną oraz ryzyka związane z klasyfikacją gruntów. W tej części skupiamy się na praktycznych zagrożeniach związanych ze stanem faktycznym działki, odpowiedzialnością za zobowiązania sprzedającego oraz dodatkowymi obowiązkami inwestora. Na końcu artykułu zamieszczamy praktyczną check-listę due diligence działki pod inwestycję.

Rowy melioracyjne – ukryte ryzyko na działce

Jeżeli na pierwszy rzut oka działka wygląda jak zwykłe pole, ale była kiedyś zmeliorowana – może Cię to dodatkowo kosztować. Zgodnie z przepisami, grunty z urządzeniami melioracyjnymi mają potencjalnie wyższą wartość rolniczą, niezależnie od klasy bonitacyjnej (klasy gruntu). Prawo wodne wprost wskazuje, że melioracje polepszają zdolności produkcyjne gleby i ułatwiają jej uprawę[1].

Ustawa o ochronie gruntów rolnych i leśnych zakłada, że gruntami rolnymi są także grunty pod urządzeniami melioracji wodnych[2]. Co to oznacza? Aktualizuje się obowiązek w postaci konieczności uzyskania decyzji zezwalającej na wyłączenie takiego gruntu z produkcji rolnej[3].

Należy podkreślić, że opłata nie jest związana wyłącznie z gruntami wyższej klasy, ale także gruntami klasy niższej – IV, V i VI. W praktyce oznacza to, że działka ze śladami melioracji może generować wyższe koszty odrolnienia, niż działka bez systemów melioracyjnych.

Problemem jest też sposób ustalania, czy grunt faktycznie jest zmeliorowany. Choć istnieje oficjalna ewidencja urządzeń melioracyjnych[4], to często opiera się ona na starych mapach, które nie odzwierciedlają aktualnego stanu. Może się więc zdarzyć, że mimo braku widocznych śladów melioracji w terenie, działka nadal jest traktowana jako zmeliorowana, a Ty jako inwestor musisz zapłacić dodatkowe koszty.

Co więcej, jeśli urządzenia melioracyjne nadal formalnie istnieją w granicach działki, to właściciel ma obowiązek ich utrzymywania w sprawności[5] – samodzielnie albo poprzez współpracę z lokalną spółką wodną[6]. To oznacza kolejne obowiązki i potencjalne wydatki.

Weryfikacja stanu faktycznego

Prowadzenie badania DD nieruchomości to nie tylko weryfikacja jej sytuacji prawnej, ale także sprawdzenie stanu rzeczywistego. Odwiedzenie terenu nieruchomości może ujawnić problematyczne kwestie, które nie będą widoczne „na papierze".

Jedną z nich jest zaleganie na działce odpadów. Jako nowy właściciel możesz zostać zobowiązany do usunięcia takich odpadów ze względu na domniemanie, że właściciel nieruchomości jest także posiadaczem znajdujących się na niej odpadów[7].

Inny przykład to potencjalna obecność na nieruchomości podmiotu, który nie jest uprawniony do korzystania z niej – „niechcianego lokatora". W tym przypadku konieczne może być zainicjowanie postępowania o bezumowne korzystanie z działki.
W każdym wypadku rzeczywisty stan faktyczny działki, obok jej stanu prawnego, powinien zostać zweryfikowany, a nieprawidłowości usunięte przed nabyciem nieruchomości.

Od kogo kupuję?

Na koniec warto wspomnieć o kluczowym pytaniu, czyli od kogo nabywasz nieruchomość i jak zabezpieczyć swoje interesy w tym zakresie? Konieczne jest ustalenie czy po drugiej stronie jest osoba fizyczna czy osoba prawna (spółka) – w drugim przypadku zwróć także uwagę na umocowanie osoby, z którą podpisujesz umowy do zbycia nieruchomości. Następnie ustal tytuł tej osoby do zbywanej nieruchomości.

W przypadku nabywania nieruchomości od przedsiębiorcy, gdy nieruchomość stanowi składnik przedsiębiorstwa, możesz odpowiadać za zaległości podatkowe zbywcy[8]. Celem uniknięcia tej nieprzyjemności warto postarać się o uzyskanie zaświadczenia o wysokości zaległości podatkowych zbywającego[9]. W zaświadczeniu organ podatkowy określi wysokość zaległości podatkowych zbywającego na dzień wydania zaświadczenia.

Jeżeli zaległości podatkowe występują – odpowiadasz całym swoim majątkiem solidarnie wraz ze sprzedającym. Oznacza to, że organ podatkowy będzie uprawniony do żądania od Ciebie zapłaty należności podatkowych sprzedającego. Utracone w ten sposób środki możesz następnie odzyskać od dłużnika solidarnego – w tej sytuacji sprzedającego, jednak wiąże się to z postępowaniem, kosztami procesu i ryzykiem niewypłacalności drugiej strony. Granicą tej odpowiedzialności jest wartość nabytego składnika przedsiębiorstwa, czyli w omawianej kwestii

1 Art. 195 ustawy z dnia 20 lipca 2017 r. Prawo wodne, Dz. U. 2025 poz. 960 z dnia 21.07.2025. O uwzględnianiu melioracji wodnej podczas wyceny gruntu rolnego także: Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych, *Powszechne Krajowe Zasady Wyceny (PKZW), Krajowy Standard Wyceny Specjalistyczny KSWS – Wycena nieruchomości rolnych*, dostęp: https://pfsrm.pl/storage/download/1434, s. 2. [dostęp: 27.05.2025]

2 Art. 2 ust. 1 pkt 7) ustaw z dnia 3 lutego 1995 r. o ochronie gruntów rolnych i leśnych, Dz. U. 2024 poz. 82 z dnia 24.01.2024.

3 Art. 11 ust. 1, ibidem.

4 Art. 196, Dz. U. 2025 poz. 960 z dnia 21.07.2025.

5 Art. 15 ust. 4, Dz. U. 2024 poz. 82 z dnia 24.01.2024. W ustawie mowa jest o urządzeniach melioracji szczegółowej, jednak Prawo wodne nie stosuje już tego pojęcia; [za:] D. Danecka, W. Radecki [w:] D. Danecka, W. Radecki, *Ochrona gruntów rolnych i leśnych. Komentarz, wyd. VI*, LEX/el. 2024, art. 15.

6 Art. 205 i 208, Dz. U. 2025 poz. 960 z dnia 21.07.2025

7 Art. 3 ust. 1 pkt 19) ustawy z dnia 14 grudnia 2012 r. o odpadach, Dz. U. 2023 poz. 1587 z dnia 10.08.2023.

8 Art. 112 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, Dz. U. 2026 poz. 622 z dnia 11.05.2026.

9 Art. 306g, Ibidem.


AKADEMIA
HUMANITAS
Katowice | Sosnowiec | Gliwice | Rybnik
Metropolia GZM
Studiuj w centrum możliwości zawodowych
Rozwijaj kompetencje, które pozwalają świadomie budować karierę, zarządzać zmianą i podejmować odpowiedzialne decyzje.
Poznaj ofertę Akademii Humanitas:
• Programy MBA i Executive MBA
• Studia podyplomowe
• Seminaria doktorskie w dyscyplinach:
> nauki prawne
> nauki o zarządzaniu i jakości
> psychologia
• Kursy i szkolenia
Człowiek. To się liczy
humanitas.edu.pl

- wartość nieruchomości po cenie rynkowej[10]. Ponadto dotyczy ona jedynie zaległości podatkowych powstałych do dnia nabycia, a więc takich zobowiązań zbywcy, dla których upłynął już termin płatności[11].

Jeżeli zaświadczenie wykazuje brak zaległości - sprawa jest jasna - brak odpowiedzialności solidarnej za długi podatkowe zbywcy po Twojej stronie i możesz działać dalej.

Natomiast w przypadku, gdy pojawią się zaległości, które omyłkowo nie zostały przez organ ujęte w powyższym zaświadczeniu z art. 306g Ordynacji podatkowej, jako nabywca nie odpowiadasz za te zaległości podatkowe[12]. Wyłączenie to nie obowiązuje jeżeli od dnia wydania zaświadczenia do dnia zbycia (który dla Ciebie jest dniem nabycia nieruchomości) upłynęło więcej niż 30 dni[13].

Poza zaświadczeniem dotyczącym zaległości podatkowych, warto uzyskać także zaświadczenie o braku zaległości w opłacaniu składek powiązanych z ubezpieczeniem, w tym na: ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenie zdrowotne, Fundusz Pracy, Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych czy Fundusz Emerytur Pomostowych[14].

Podsumowanie

Prawidłowo przeprowadzone badanie DD nieruchomości pozwoli Ci uniknąć potencjalnych ryzyk prawnych, finansowych i technicznych związanych z jej nabyciem. Stanowi zatem element bezpiecznej transakcji i zapewnia ochronę Twoich interesów jako inwestora. Warto sięgnąć w tym zakresie po pomoc podmiotów profesjonalnych. Duraj & Reck i Partnerzy Kancelaria Adwokacka specjalizuje się w przeprowadzaniu tego typu badań due diligence. Po otrzymaniu pełnomocnictwa, kancelaria może m. in.: przeglądać i kopiować dokumenty w Wydziale Ksiąg Wieczystych oraz Wydziale Budownictwa i Architektury, przygotować opracowanie grup ryzyka związanych z inwestycją w nieruchomość czy wesprzeć Cię na etapie negocjowania ze zbywcą nieruchomości.

Adw. Daniel Reck
Partner Zarządzający

dr Zofia Kołodziej
Prawnik

Duraj Reck i Partnerzy
www.durajreck.com

DURAJ RECK
KANCELARIA ADWOKACKA

10 Wyrok WSA w Lublinie z dnia 2 października 2009 r., sygn. akt I SA/Lu 266/09.

11 R. Dowgier [w:] Ordynacja podatkowa. Tom I. Zobowiązania podatkowe. Art. 1-119zzk. Komentarz aktualizowany, red. L. Etel, LEX/el. 2025, art. 112.

12 Art. 112 § 6, Dz. U. 2026 poz. 622 z dnia 11.05.2026.

13 Art. 112 § 7, Ibidem.

14 Art. 50 ust. 4a ustawy z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych, Dz. U. 2026 poz.199 z dnia 23.02.2026. Generalnie o wydawaniu zaświadczeń przez organy administracji publicznej: art. 217 i n. ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego, Dz. U. 2025 poz.1691 z dnia 03.12.2025.

CHECKLISTA

1. Stan prawny nieruchomości
- ☐ Uzyskaj i przeanalizuj księgę wieczystą nieruchomości, w tym przede wszystkim Dział III (prawa, roszczenia, ograniczenia) oraz Dział IV (hipoteki)
- ☐ Przejrzyj akta wieczystoksięgowe w odpowiednim sądzie:
  - ☐ Sprawdź dokumenty stanowiące podstawę wpisów
  - ☐ Zweryfikuj obciążenia i roszczenia osób trzecich
- ☐ Sprawdź zawarte umowy z osobami trzecimi (np. umowy najmu)

2. Umowy przyłączeniowe i media
- ☐ Sprawdź zawarte umowy z dostawcami mediów: Energia elektryczna, gaz, ciepło sieciowe, woda i kanalizacja
- ☐ Zweryfikuj istniejącą infrastrukturę (np. obowiązek oczyszczania ścieków)
- ☐ Oceń koszty przyłączy i dostęp do infrastruktury

3. Dostęp do drogi
- ☐ Sprawdź czy działka posiada dostęp do drogi
- ☐ Ustal, czy konieczne jest ustanowienie służebności drogi
- ☐ Jeżeli jest służebność - sprawdź wpisy w księgach wieczystych (I-Sp dla władnącej, III dla obciążonej)

4. Planowanie przestrzenne
- ☐ Sprawdź czy wydano, a jeżeli tak - przeanalizuj plan ogólny gminy lub miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego (MPZP)
- ☐ Sprawdź dopuszczalne przeznaczenie działki
- ☐ Zidentyfikuj sąsiednie inwestycje, strefy ochrony (np. Natura 2000)
- ☐ Jeżeli nieruchomość objęta jest planem ogólnym gminy i znajduje się w tzw. obszarze uzupełnienia zabudowy - uzyskaj warunki zabudowy (WZ)

5. Dokumentacja geodezyjna
- ☐ Uzyskaj wypis i wyrys z ewidencji gruntów
- ☐ Sprawdź granice działki i naniesione sieci uzbrojenia
- ☐ Zweryfikuj ewentualne spory graniczne z sąsiadami

6. Klasyfikacja gruntu i środowisko
- ☐ Sprawdź, czy działka zawiera:
  - ☐ Lasy (Ls) - ustal właściciela (Skarb Państwa czy prywatny)
  - ☐ Grunty rolne - oceń konieczność odrolnienia
  - ☐ Rowy melioracyjne - sprawdź istnienie urządzeń melioracyjnych
- ☐ Zweryfikuj obowiązek wyłączenia gruntu z produkcji i potencjalne koszty
- ☐ Ustal obowiązki konserwacyjne (np. utrzymanie rowów melioracyjnych)

7. Weryfikacja stanu faktycznego
- ☐ Odwiedź działkę osobiście
- ☐ Sprawdź czy na działce nie zalegają odpady
- ☐ Sprawdź czy na działce nie przebywają nieuprawnione osoby
- ☐ Oceń ogólny stan i warunki działki

8. Status sprzedającego
- ☐ Ustal, kto sprzedaje nieruchomość: osoba fizyczna czy prawna
- ☐ Sprawdź czy osoba podpisująca umowę jest prawidłowo umocowana
- ☐ Zweryfikuj tytuł prawny do nieruchomości

9. Odpowiedzialność za długi sprzedającego
- ☐ Uzyskaj zaświadczenie o niezaleganiu z podatkami (art. 306g Ordynacji podatkowej)
- ☐ Zweryfikuj datę wydania zaświadczenia (ważność: 30 dni)
- ☐ Uzyskaj zaświadczenie o niezaleganiu ze składkami (m.in. na ZUS)

Poznaj Nas

TriEnergy

Obniżamy koszty *energii* w Twojej firmie



Audyty energetyczne i strategie,

PV, BESS, stacje transformatorowe,

Ślad Węglowy CO_2



analiza profilu 15-min

zarządzonie kosztami opłaty mocowej

symulacja doboru taryf

renegocjacja kontraktu ze sprzedawcą energii

korekta mocy umownej

eliminacja opłat za energię bierną

ENERGY COST NAVIGATOR

autorskie rozwiązanie



8 mln
oszczędności dla klientów

120+
obsłużonych zakładów

10 lat
doświadczenia zespołu

"TriEnergy zamiast prezentacji dostarczyli konkret: liczby, umowy do renegocjacji i harmonogram. Efekt widzieliśmy już na drugiej fakturze."

Dyrektor operacyjny
Grupa produkcyjna

"Audyt energetyczny odhaczyliśmy jako obowiązek, a wyszliśmy z niego z listą działań, które finansują się same. Rzetelna, techniczna robota."

Kierownik utrzymania ruchu
Zakład chemiczny

"Współpraca działa dokładnie tak, jak zapowiadali. Zero teatru, mnóstwo szczegółów w faktycznych rozliczeniach."

Skarbnik
Jednostka samorządowa

Optymalizacja kosztów zakupu energii elektrycznej i gazu

- *aukcja zakupowa energii i gazu*
- *konkurencyjne ceny*
- *urynkowienie cen*
- *zakup z gwarancjami pochodzenia OZE*

FIRMA CZŁONKOWSKA ALLIANCE BUSINESS CONNECT

PRZEDSIĘBIORSTWO FAIR PLAY 2025

Śląski Klub Biznesu

RIPH

TRIENERGY.COM.PL

BIURO@TRIENERGY.COM.PL

530 112 530 / 530 112 532

WSPÓŁTWORZYMY ŚRODOWISKO BIZNESOWE W ORGANIZACJACH

Opinie są najtańszym narzędziem marketingowym, jakie istnieje. Dlaczego małe firmy wciąż z tego nie korzystają?

Automatyczne zbieranie opinii w momencie płatności to do niedawna funkcja zarezerwowana dla dużych sieci handlowych i usługowych lub firm korzystających ze zintegrowanych systemów sprzedażowych. Moje Opinie, pierwszy wspólny produkt WeNet i Polskich ePłatności, zmienia ten układ. – *Terminal płatniczy jest dziś w praktyce najczęstszym punktem styku między małą firmą a jej klientem. Urządzenie jest aktywne w momencie domknięcia transakcji, kiedy zaangażowanie i zadowolenie klienta jest najwyższe. Nasze rozwiązanie wykorzystuje ten moment* – mówi Mateusz Nowak, członek zespołu zarządzającego WeNet odpowiadający za strategię i akwizycje oraz pomysłodawca projektu.



Czy wizytówka w Google to prawdziwy obraz firmy

– *Zanim jednak pojawi się pytanie o narzędzia, warto zapytać, co właściwie widzi klient, który sprawdza firmę w internecie. Z naszych obserwacji wynika, że profil przeciętnej małej firmy w Google jest próbką najbardziej rozemocjonowanych klientów, w praktyce często tych rozczarowanych. Negatywna emocja jest po prostu wystarczająco silna, żeby pokonać tarcie i skłonić kogoś do napisania opinii. Zadowolony klient tej motywacji zwykle nie ma* – mówi **Mateusz Nowak**.

Stąd bierze się teza, którą powtarza w rozmowie kilkukrotnie: Moje Opinie nie jest narzędziem do poprawiania wizerunku, tylko do reprezentatywności. Kiedy firma zaczyna pytać wszystkich klientów, a nie tylko tych, którzy sami z siebie piszą, jej profil zaczyna odzwierciedlać rzeczywistą bazę.

Gdy dostawcy zaczynają widzieć tego samego klienta

Małe firmy usługowe obsługuje dziś wielu dostawców technologii. Jedni pomagają im zdobywać klientów, inni rozliczają płatności, jeszcze inni prowadzą księgowość. Każdy z nich zna inny fragment tej samej działalności, rzadko jednak te fragmenty się ze sobą komunikują. Moje Opinie to pierwszy produkt, w którym dostawca usług marketingowych, w tym widoczności online i operator płatności łączą siły w jednej usłudze dla MŚP.

Jak przyznaje Mateusz Nowak, impulsem do jego powstania nie była funkcjonalność, lecz obserwacja rynkowa. – *Zauważyłem, że WeNet i Polskie ePłatności obsługują dokładnie tego samego klienta, małą polską firmę, ale dotykają go w zupełnie różnych momentach. WeNet jest przy nim wtedy, kiedy szuka klientów. PeP jest przy nim w momencie, kiedy klient płaci. A moment transakcji potrafi być zaskakująco niewykorzystany marketingowo.*

Opinia, która żyje kilka minut

Dane, które zebrał Insight Lab na zlecenie obu spółek, pokazują skalę niewykorzystania tego potencjału. 88% Polaków deklaruje gotowość zostawienia opinii w Google po dobrej usłudze. Regularnie robi to jednak tylko 38%. Różnica między deklaracją a nawykiem nie wynika z niechęci.

– *Gotowość do wystawienia opinii ma krótki okres ważności. Zdecydowanie rzadziej wracamy do tego następnego dnia niż w chwili, gdy doświadczenie jest świeże. Jeśli firma nie zapyta klienta w odpowiednim momencie, szansa na opinię maleje z każdą godziną* – dodaje **ekspert WeNet.**

Moje Opinie odpowiada na ten problem wprost: w chwili, gdy klient kończy transakcję, na ekranie terminala płatniczego automatycznie pojawia się kod QR. Jedno zeskanowanie telefonem przekierowuje go bezpośrednio do opinii w Google. Właściciel firmy nie musi nic konfigurować ani pamiętać o uruchomieniu mechanizmu - ten działa sam, w momencie największego zaangażowania klienta. Jeśli dodatkowo wskaże kod i poprosi o opinię na głos, skuteczność rośnie: według badania Insight Lab realizowanego na zlecenie WeNet i Polskich ePłatności prośba wypowiedziana wprost tuż po usłudze jest jedną z najsilniejszych zachęt (33%), dużo skuteczniejszą niż przypomnienie SMS-em (20%) po zakończonej wizycie.

Zderzenie dwóch sposobów myślenia

Fintech i partner technologiczny dla MŚP mają inny know-how i inaczej

pracują z klientem. – *Pierwotnie kod QR miał być widoczny na ekranie terminala przez kilka sekund. Z perspektywy płatniczej brzmiało to rozsądnie: transakcja się skończyła, ekran wraca do stanu wyjściowego. Z perspektywy konwersji oznaczało rozwiązanie, które nie działa, bo nikt nie wyciągnie telefonu wraz z zeskanowaniem kodu w kilka sekund. Ostatecznie stanęło na elastycznym rozwiązaniu - to przedsiębiorca zdecyduje, ile sekund ma się wyświetlać kod QR. Maksymalnie będzie to sześćdziesiąt sekund, co w logice płatniczej jest wiecznością, a w logice produktowej bardzo optymalnym zakresem. Kod nie musi jednak pojawiać się wyłącznie automatycznie po transakcji - przedsiębiorca może wywołać go na terminalu ręcznie, niezależnie od płatności. Trafia też na wydrukowane potwierdzenie transakcji, dzięki czemu klient, który nie zdążył zeskanować go na miejscu, może wrócić do opinii później* – mówi **Mateusz Nowak.** – *Fintech wnosi dystrybucję, zaufanie i sposób rozliczenia. Firma technologiczna wnosi wartość i logikę produktu. Żadna z tych stron nie zrobiłaby tego sama – i to nie jest kwestia zasobów, tylko sposobu myślenia.*

Produkt zaprojektowany bez wdrożenia

Dotąd automatyczne zbieranie opinii w punkcie sprzedaży było dostępne wyłącznie dla największych sieci handlowych, dysponujących własnymi zasobami technologicznymi i zespołami CX. Osiedlowy zakład fryzjerski czy warsztat samochodowy nie miał dostępu do takich narzędzi.

Moje Opinie zostało zaprojektowane z myślą o MŚP. Cena wynosi 19 zł netto miesięcznie za lokalizację, niezależnie od liczby terminali i transakcji. Rozliczenie odbywa się przez terminal, więc właściciel firmy nie dostaje nawet osobnej faktury.

– *W modelu prowizyjnym lub transakcyjnym relatywnie najwięcej zapłaciliby ci, którzy najbardziej potrzebują tego narzędzia, czyli właśnie najmniejsze firmy. To by przeczyło sensowi tego produktu. Zależało nam na tym, żeby bariera wejścia była naprawdę niska, dlatego zaprojektowaliśmy rozwiązanie, w którym właściwie nie ma czego wdrażać. Bez integracji, bez dodatkowej faktury do obsłużenia, bo rozliczenie odbywa się przez terminal. Włączasz i działa* – mówi **Juliusz Stawiński, CPO Polskich ePłatności.**

Z raportu Banku Gospodarstwa Krajowego *„Cyfryzacja w sektorze MŚP - szanse i ograniczenia"* z marca 2026 roku wynika, że niemal trzy na pięć firm sektora (57%) wciąż znajduje się w początkowej fazie transformacji cyfrowej, a co piąta nie korzysta z żadnego z narzędzi IT, o które pytano w badaniu. Najtrudniejsza sytuacja jest w mikroprzedsiębiorstwach. Podobny obraz daje badanie Trenkwalder Polska, opublikowane w lutym 2026: wśród małych firm 48% nie planuje żadnych wdrożeń z zakresu cyfryzacji i automatyzacji, wobec niespełna jednej czwartej wśród dużych organizacji.

– *Narzędzi dla małych firm powstało już sporo. Problemem rzadko jest sama technologia, częściej wysiłek, jakiego wymaga. Mikrofirma nie odrzuca technologii, tylko kolejną rzecz do ogarnięcia. Dlatego Moje Opinie zaprojektowaliśmy tak, żeby nie było czego wdrażać: bez długiego procesu wdrożenia i szkolenia, bez dodatkowej faktury. Moduł działa na urządzeniu, które ta firma i tak ma na ladzie* – tłumaczy **Mateusz Nowak.**

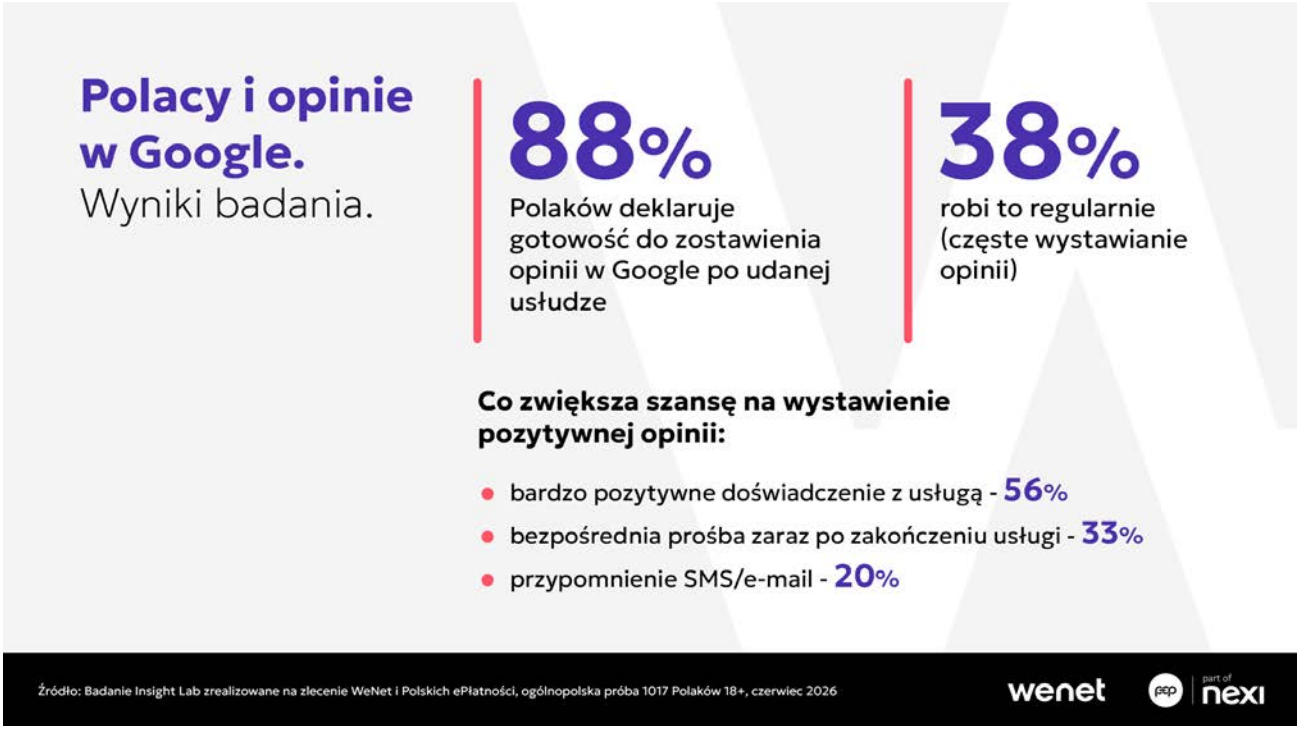
Opinie jako narzędzie reprezentatywności

Mateusz Nowak podkreśla, że mechanizm nie filtruje opinii. Kod pojawia się po każdej transakcji kartą, niezależnie od tego, jak klient ocenia usługę i nie zbiera żadnych jego danych.

– *Opinie są dzisiaj jednym z najtańszych narzędzi marketingowych, jakie istnieją. Produkuje je klient, nie agencja. Właściciel firmy nie ma tu nic do wdrożenia – ma tylko dobrze wykonywać swoją pracę i poprosić o opinię. Resztą zajmuje się terminal, a treść recenzji i tak zależy wyłącznie od tego, jak klient został obsłużony* – podsumowuje **Mateusz Nowak.**

Moduł Moje Opinie jest dostępny od 3 września 2026 r. dla firm korzystających z terminali Polskich ePłatności.

www.wenet.pl



Czy AI rozszerza rzeczywistość? O pracy, umiejętnościach i cenie niewłaściwego wykorzystania technologii

O ile jeszcze kilka lat temu sztuczna inteligencja była odległą przeszłością, dziś staje się narzędziem pracy. I pewnie większość z nas z niej korzysta, szukając informacji, pisząc wiadomości, analizując dane czy weryfikując założenia nowego projektu. Niektóre firmy sprawdzają też, czy AI może zastąpić człowieka w codziennej pracy, zwalniając pracowników. Niewątpliwie technologia zmienia – szybciej niż kiedykolwiek wcześniej – sposób wykorzystania nabytych umiejętności czy sposób myślenia. Pytanie brzmi: jaka jest rola człowieka w świecie, w którym można wygenerować niemal wszystko?



W momencie zbierania materiałów do tego artykułu w sieci pojawiły się informacje zachęcające do bardziej krytycznego myślenia o AI. Akurat teraz szefowie czołowych firm z laboratoriami AI (Anthropic czy OpenAI) zaczęli mówić o potrzebie kontrolowanego spowolnienia prac związanych z rozwojem samouczących się algorytmów. Potwierdzeniem tych słów mogą być doniesienia o agentach AI stworzonych między innymi przez wyżej wymienione firmy, które autonomicznie hakują inne, często krytyczne, systemy teleinformatyczne. Na dokładkę, na polskim rynku pracy zawrzało, gdy jeden z dobrze prosperujących scale-upów zdecydował się zwolnić prawie 200 pracowników na rzecz wdrożenia innowacyjnej AI.

Czytając te medialne doniesienia, zaczęłam się zastanawiać, jakie jest moje podejście do technologii. Określiłabym się jako umiarkowana optymistka. Na pewno nie należy być ignorantem, tym bardziej że AI może być narzędziem wspierającym budowanie przewagi konkurencyjnej. Jednak jako osoba zarządzająca fundacją, która realizuje kilkadziesiąt inicjatyw wokół śląskiego ekosystemu innowacji rocznie, na razie sceptycznie podchodzę do koncepcji zastępowania ludzkiego talentu sztuczną inteligencją. Z drugiej strony już teraz zauważalne jest przesunięcie - od wykonywania zadań do zarządzania procesem. W końcu generatywna AI nie tylko daje dostęp do informacji, ale potrafi je przetwarzać i tworzyć na ich podstawie nowe treści. Co za tym idzie, wiele zadań już nie zaczyna się od pustej kartki, ale od rozmowy z narzędziem. Tylko żeby dyskusja miała sens, moimi zadaniami są: zdefiniowanie problemu, określenie celu, dostarczenie kontekstu, weryfikacja rezultatu czy podjęcie działania. Niezmiennie, wygenerowanie nawet najlepszego dokumentu nie sprawi, że rzeczy będą się dziać.

Kompetencje nie znikają. Zmienia się ich charakter

Według raportu Światowego Forum Gospodarczego o przyszłości pracy, do 2030 roku zmieni się prawie 40% kluczowych umiejętności pracowników. Wśród najważniejszych kompetencji na pewno znajdą się te związane z analizą danych i budowaniem modeli sztucznej inteligencji. Z drugiej strony, pożądanymi kompetencjami będą kreatywne myślenie, odporność, elastyczność i zwinność. Faktycznie, AI może przejąć część pracy związanej z wykonaniem zadania, ale człowiek nadal musi rozumieć jego kontekst i potrafić ocenić rezultat. Dlatego już teraz rośnie znaczenie wcześniej wymienionych kompetencji miękkich. Ostatnio nawet usłyszałam, że kluczową umiejętnością będzie zdolność komunikowania odpowiednich oczekiwań oraz umiejętność formułowania dobrych pytań. I ja się z tym zgadzam.

Zapewne coraz istotniejsza będzie też umiejętność współpracy z AI. Tutaj nie mam na myśli pisanie coraz bardziej skomplikowanych promptów. Chodzi o nauczenie się prowadzenia procesu: przekazania kontekstu, doprecyzowania oczekiwań, zakwestionowania pierwszej odpowiedzi, poproszenia o alternatywy i wspólnego dojścia do rozwiązania. Przy takim podejściu można mówić o rozszerzaniu ludzkiej rzeczywistości. AI faktycznie może pełnić rolę współpracownika czy doradcy posiadającego ogromną bazę wiedzy, pomagającego uporządkować myśli, rozbić duży problem na mniejsze elementy albo spojrzeć na problem z innej perspektywy. Jest tylko jeden warunek: człowiek nadal pozostaje aktywną stroną tego procesu.

Największym zagrożeniem jest oddanie kontroli

Już nawet sami twórcy generatywnej AI zauważają, że nadmierne poleganie na technologii może być zgubne. Problem na pewno pojawia się wtedy, gdy przestajemy traktować ją jako narzędzie, a zaczynamy widzieć w niej wyrocznię. Tym bardziej, że modele AI potrafią generować przekonujące, ale czasem nieprawdziwe informacje. Mogą błędnie interpretować dane, pomijać istotny kontekst albo przedstawiać niepewne konkluzje w bardzo przekonujący sposób. Oprócz oczywistych kosztów związanych z podjęciem błędnej decyzji w oparciu o rekomendacje AI, bezkrytyczne i niewłaściwe korzystanie z narzędzi AI niesie za sobą zagrożenia organizacyjne, poznawcze i społeczne. Tutaj najczęściej wymienia się degradację umiejętności, maskowanie luk kompetencyjnych czy też pogłębianie poczucia samotności i wyczerpanie emocjonalne

spowodowane zastępowaniem interakcji ze współpracownikami stałą pracą z asystentami AI.

Praca przyszłości będzie pracą z AI

Można się obrażać na AI. Można też czuć zaniepokojenie związane z faktem, że niektóre zawody w niedalekiej przyszłości po prostu znikną (i pewnie jeszcze usłyszymy o masowych zwolnieniach). Ale raczej nie będzie tak, że każda praca wykonywana przez człowieka zostanie całkowicie zautomatyzowana. Bardziej prawdopodobny jest model, w którym część czynności wykonywanych dziś przez ludzi przejmie AI, a my skoncentrujemy się na zadaniach wymagających kreatywności, odpowiedzialności, budowania relacji i interakcji oraz rozumienia kontekstu. Jednak o tym, czy AI stanie się dźwignią rozwoju, czy przyczyną degradacji kompetencji, zadecyduje sposób jej wdrażania oraz nasza uważność na kompetencje, które jeszcze wyróżniają człowieka na tle maszyn.

Świetnym miejscem do pogłębienia wątków związanych z odpowiedzialną współpracą człowieka z cyfrowym partnerem jest konferencja AIBA (www.aibaconference.com), która w tym roku odbyła się 21-23 października w Katowicach. Tegoroczna, już czwarta edycja, tej międzynarodowej konferencji koncentrowała się na jednym wyzwaniu: w jaki sposób organizacje mogą przejść od eksperymentowania z AI do znaczącej, skalowalnej adopcji, która rozszerza ludzką rzeczywistość, zapewnia mierzalną wartość dla biznesu i ludzi w nim pracujących. Zachęcam do zapoznania się z najważniejszymi wnioskami dotyczącymi wpływu AI na biznes oraz możliwości jego globalnego skalowania. Konferencja była rejestrowana, dlatego dostęp do nagrań online można uzyskać za pośrednictwem strony internetowej wydarzenia.

Zapraszam również do dalszej dyskusji na temat wpływu nowych technologii na codzienną pracę, rozwój organizacji oraz budowanie przewagi konkurencyjnej, zwłaszcza w kontekście rozwijania śląskiego ekosystemu innowacji.



Małgorzata Skorupa
Wiceprezes Silesian Startup Foundation

silesian startup foundation

ZBUDUJEMY
WIZERUNEK,
który pracuje
na Twój sukces

W Regionalnej Izbie Gospodarczej w Katowicach łączymy **strategię**, **kreatywność** i **biznesowe doświadczenie**.

Dzięki **zespołowi PR & Marketing** wspieramy firmy, instytucje i organizacje w skutecznym docieraniu do klientów, partnerów i mediów.

Chcesz, by o Twojej marce mówili głośniej?
Zacznijmy od rozmowy.

Zespół PR & Marketing
Magdalena Jarocka
mjarocka@rig.katowice.pl
tel.: 534 221 566



RIG REGIONALNA IZBA GOSPODARCZA W KATOWICACH

BIZNES | INSPIRACJE | ROZWÓJ | RELACJE

SP-ZDZ – więcej niż samolot. Kompetencje dla nowoczesnej gospodarki

Firmy coraz szybciej wdrażają automatyzację, sztuczną inteligencję, robotykę, systemy bezzałogowe i nowe technologie energetyczne. Problemem przestaje być wyłącznie dostęp do technologii. Coraz częściej jest nim dostęp do ludzi, którzy potrafią z niej korzystać. Na tę zmianę odpowiada ZDZ Katowice, rozwijając model kształcenia oparty na ścisłym połączeniu edukacji, technologii i biznesu. Elektryczny samolot, Branżowe Centrum Umiejętności SkyPort, specjalistyczne pracownie, szkolenia, staże w przedsiębiorstwach, robotyka, AI, cyberbezpieczeństwo i drony nie są odrębnymi projektami. To elementy jednej strategii: przygotowywać kompetencje tam, gdzie będą potrzebne gospodarce.



Jednym z najbardziej widocznych symboli tej zmiany jest Pipistrel Velis Electro o znakach SP-ZDZ. Samolot został zakupiony w ramach projektu „Szkoła wysokich lotów!", którego dofinansowanie przekracza 4,54 mln zł, i po wymaganych procedurach został włączony do procesu dydaktycznego w Technikum Lotniczym.

Nowa technologia powinna trafiać do szkoły zanim stanie się codziennością w przedsiębiorstwach, dzięki temu młody pracownik nie poznaje jej po raz pierwszy dopiero po zatrudnieniu. Uczniowie Technikum Lotniczego poznają budowę i eksploatację pierwszego w Polsce samolotu elektrycznego, uczestniczą w szkoleniach z obsługi statków powietrznych, druku 3D, robotyki oraz budowy i programowania dronów. Część z nich szkoli się również do uzyskania licencji pilota turystycznego PPL(A).

Kolejnym etapem jest projekt „Podniebne kwalifikacje na wyciągnięcie ręki!" o wartości ponad 16,5 mln zł. Zakłada rozwój pracowni związanych m.in. z AI i cyberbezpieczeństwem, robotyką i automatyką, elektroniką, awioniką oraz dronami.

Technologia sama w sobie nie jest celem. Inwestycja w sprzęt ma sens wtedy, kiedy prowadzi do inwestycji w kompetencje. W tym modelu biznes nie jest wyłącznie odbiorcą absolwentów. Przedsiębiorstwa mogą uczestniczyć w identyfikowaniu potrzeb kompetencyjnych, organizacji praktyk i staży oraz dzieleniu się specjalistyczną wiedzą. ZDZ Katowice współpracuje z firmami, lotniskami, uczelniami, ekspertami, dzięki czemu szkolna wiedza jest konfrontowana z realnymi procesami i standardami rynku pracy.

Taką samą logikę rozwija Branżowe Centrum Umiejętności SkyPort w dziedzinie eksploatacji portów i terminali lotniczych, utworzone przez ZDZ Katowice wspólnie ze Śląskim Klastrem Lotniczym i Politechniką Śląską przy wsparciu środków KPO. SkyPort łączy edukację, naukę i biznes. Służy młodzieży, dorosłym, nauczycielom i przedsiębiorcom. Jest przestrzenią szkoleń, wymiany wiedzy, transferu technologii i współpracy pomiędzy szkołami, uczelniami i firmami.

Rolą ZDZ Katowice jako organu prowadzącego nie jest już tylko administrowanie szkołami. To także pozyskiwanie środków, inwestowanie w infrastrukturę i ludzi, inicjowanie partnerstw oraz reagowanie na zmiany zachodzące w gospodarce. Dlatego litery ZDZ na kadłubie elektrycznego samolotu mają znaczenie symboliczne.

Od nauki o technologii – do pracy z technologią. Od sali lekcyjnej – do przedsiębiorstwa, laboratorium, hangaru i lotniska. Od pojedynczych projektów – do spójnego ekosystemu kompetencji. To kierunek, w którym ZDZ Katowice rozwija dziś swoje szkoły: bliżej gospodarki, bliżej nowych technologii i bliżej kompetencji, których potrzebują przedsiębiorstwa.

www.zdz.katowice.pl

100 1926 2026 ZDZ KATOWICE



DIAMANTE
HOME IN SPAIN

Costa del Sol dla Ciebie



Willa i apartamenty na wyjazdy grupowe i rodzinny wypoczynek

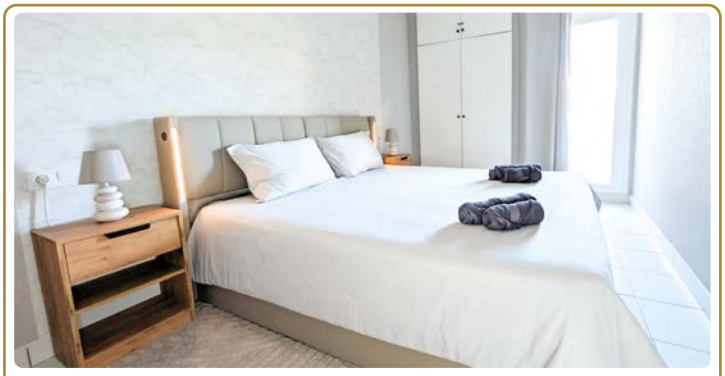
Odkryj dwa sposoby na pobyt w słonecznej Andaluzji.
Diamante Villa Mijas to prywatna przestrzeń idealna dla grup.
Diamante Apartments BenalBeach to komfortowe apartamenty blisko plaży i atrakcji Benalmádeny.



DIAMANTE VILLA MIJAS
Prywatna willa na Costa del Sol

- ok. 20 min od lotniska w Maladze
- 600 m² prywatnej przestrzeni
- do 15 osób
- 6 sypialni
- basen, tarasy i ogród
- Morze Śródziemne i Sierra de Mijas

Idealna na wyjazdy rodzinne, firmowe, sportowe, warsztaty i wyjazdy tematyczne.



DIAMANTE APARTMENTS BENALBEACH
Apartamenty blisko morza

- ok. 15 min od lotniska w Maladze
- 4 apartamenty
- łącznie do 14 osób
- kilka kroków do plaży
- baseny ze zjeżdżalniami
- tropikalny ogród i udogodnienia kompleksu

Recepcja, kawiarnia/restauracja, bar, sklepik, siłownia i parking na miejscu.

Idealne na

- rodzinne wakacje
- wyjazdy firmowe
- wyjazdy dla grup sportowych
- warsztaty i szkolenia
- wypoczynek nad morzem
- workation

Dlaczego warto

- polska obsługa
- świetna lokalizacja na Costa del Sol
- komfort i elastyczność organizacji pobytu





Zobacz katalog

office@diamantespain.eu
diamantespain.eu

Weź udział w projekcie „Postaw na rozwój – podnieś kwalifikacje”

Chcesz podnieść swoje kwalifikacje, zdobyć ceniony certyfikat lub rozwinąć kompetencje poszukiwane przez pracodawców? Skorzystaj ze 100% dofinansowania na wybrane szkolenie lub kurs w projekcie „Postaw na rozwój – podnieś kwalifikacje”. Rekrutacja została przedłużona do końca roku lub do wyczerpania dostępnych środków. Nie zwlekaj – liczba osób, które mogą jeszcze skorzystać ze wsparcia, zależy od wartości wybranych szkoleń.

Projekt osiągnął już zakładany wskaźnik – wsparciem objęto 150 osób. Ponieważ nie wszystkie środki finansowe zostały wykorzystane, realizatorzy otrzymali zgodę na kontynuowanie projektu. Dzięki temu kolejne osoby mogą zdobyć kompetencje i kwalifikacje przydatne na lokalnym rynku pracy, bez ponoszenia kosztów udziału w szkoleniu.

Kto może skorzystać ze wsparcia?

Do projektu mogą zgłaszać się osoby, które:

- pracują na podstawie umowy cywilnoprawnej lub umowy krótkoterminowej;
- wykonują pracę na terenie Katowic;
- spełniają pozostałe warunki określone w regulaminie rekrutacji;
- chcą podnieść swoje kompetencje lub zdobyć kwalifikacje zawodowe zgodne z potrzebami rynku pracy.

Umowa uczestnika powinna kończyć się nie później niż w dniu zakończenia projektu.

Jakie szkolenia mogą zostać dofinansowane?

Rodzaj wsparcia jest dobierany indywidualnie. Podstawą wyboru szkolenia lub kursu jest Indywidualny Plan Działania (IPD), który wskazuje umiejętności lub kwalifikacje potrzebne uczestnikowi. Dofinansowanie może obejmować między innymi szkolenia i kursy:

- przygotowujące do egzaminów certyfikujących;
- prowadzące do zdobycia lub podniesienia kwalifikacji zawodowych;
- rozwijające kompetencje cyfrowe i informatyczne;
- rozwijające umiejętności miękkie;
- przygotowujące do pracy w sektorze zielonej gospodarki;
- odpowiadające regionalnym i lokalnym specjalizacjom oraz potrzebom pracodawców.

Co możesz zyskać?

Udział w projekcie to szansa na:

- zdobycie nowych kompetencji lub kwalifikacji zawodowych;
- uzyskanie dokumentu potwierdzającego efekty kształcenia;
- lepsze dopasowanie umiejętności do oczekiwań pracodawców;
- zwiększenie konkurencyjności na rynku pracy;
- rozwój zawodowy bez ponoszenia kosztów szkolenia.

Środki są nadal dostępne, ale ich pula jest ograniczona. Jeżeli spełniasz warunki projektu, zgłoś się jak najszybciej i sprawdź, jakie szkolenie może zostać dla Ciebie wskazane w ramach Indywidualnego Planu Działania.



NIS2, DORA, RODO: kierownictwo na ławie oskarżonych? Sprzeciw!

„To sprawa działu IT". „RODO? Tym zajmuje się prawnik". „Cyberbezpieczeństwo? Mamy przecież administratora". Brzmi znajomo? W wielu organizacjach odpowiedzialność za bezpieczeństwo informacji przez lata była delegowana coraz niżej, aż w końcu trafiała do jednej osoby lub jednego działu. Problem w tym, że odpowiedzialności za decyzje nie da się po prostu przekazać dalej.

NIS2, DORA czy RODO różnią się zakresem i adresatami, ale łączy je jedno: organizacja ma nie tylko wdrożyć odpowiednie zasady, lecz także potrafić wykazać, że zarządza ryzykiem świadomie. A kiedy pojawia się incydent, kontrola albo pytanie audytora, zaczyna się swoisty proces dowodowy. Kto podjął decyzję? Na jakiej podstawie? Czy ryzyko było znane? Czy pracownicy wiedzieli, jak postępować? Czy kierownictwo miało wystarczającą wiedzę, by nadzorować bezpieczeństwo?

I właśnie wtedy pada zarzut.

Brak nadzoru. Zbyt szerokie uprawnienia. Niewłaściwe przetwarzanie danych. Brak reakcji na ryzyko. Brak dowodu, że pracownicy zostali przeszkoleni.

Wtedy właśnie najbardziej potrzebne są argumenty i mocna linia obrony.

Compliance potrzebuje linii obrony

W świecie regulacji coraz mniej liczy się deklaracja „dbamy o bezpieczeństwo", a coraz bardziej możliwość pokazania konkretnych działań. Polityka bezpieczeństwa schowana w folderze na serwerze nie jest jeszcze dowodem dojrzałości organizacji. Podpis pod procedurą także nie gwarantuje, że osoba podejmująca decyzje rozumie jej konsekwencje.

Dlatego jednym z kluczowych elementów compliance jest edukacja dopasowana do roli. Innej wiedzy potrzebuje pracownik działu sprzedaży, który na co dzień przetwarza dane klientów, a innej manager zatwierdzający budżet, dostawców, poziom akceptowanego ryzyka czy zasady ciągłości działania.

Temu służy kurs „Zarządzanie bezpieczeństwem informacji dla kierownictwa organizacji" dostępny na platformie Axence SecureTeam®. To szkolenie stworzone z myślą o osobach, które nie muszą być ekspertami technicznymi, ale powinny rozumieć, za co odpowiadają i jakie pytania powinny zadawać.

Kurs prowadzi dr Mirosław Gumularz, radca prawny specjalizujący się w ochronie danych, prawie nowych technologii i bezpieczeństwie informacji. Program obejmuje m.in. rolę i osobistą odpowiedzialność kierownictwa, zarządzanie aktywami i łańcuchem dostaw, podział kompetencji, ocenę ryzyka oraz ciągłość działania. Łącznie to 4 moduły, 22 lekcje i 5 testów.

Nie chodzi jednak wyłącznie o „zaliczenie szkolenia". Chodzi o zmianę sposobu podejmowania decyzji.

Dowód nr 1: świadome decyzje

Manager nie musi znać konfiguracji firewalla. Powinien jednak wiedzieć, jakie ryzyko biznesowe wynika z braku zabezpieczeń, kto jest właścicielem danego ryzyka i dlaczego określone działania są potrzebne. Dzięki temu bezpieczeństwo przestaje być technicznym kosztem, a staje się elementem zarządzania organizacją.

Dowód nr 2: jasny podział odpowiedzialności

Jednym z najgroźniejszych zdań po incydencie jest: „Myślałem, że zajmuje się tym ktoś inny". Dobre zarządzanie bezpieczeństwem wymaga jasnego określenia ról, odpowiedzialności i zakresów decyzyjnych. Szkolenie pomaga kierownictwu zrozumieć ten podział i świadomie go nadzorować.

Dowód nr 3: można wykazać, że szkolenia faktycznie się odbyły

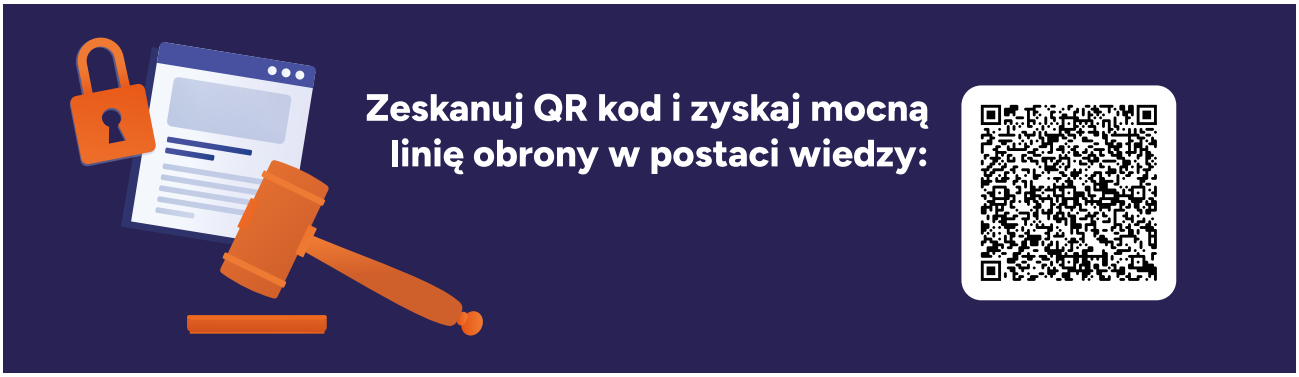
SecureTeam pozwala nie tylko udostępniać materiały, ale też przypisywać kursy do konkretnych grup, prowadzić testy oraz monitorować postępy i wyniki. W praktyce organizacja zyskuje coś bardzo ważnego z perspektywy compliance: możliwość udokumentowania działań edukacyjnych.

Bo w postępowaniu dotyczącym zgodności pytanie często nie brzmi już: „Czy mieli Państwo procedurę?", lecz: „Jak mogą Państwo wykazać, że rzeczywiście działała?"

I wtedy najlepszą linią obrony nie jest improwizacja. Są nią wiedza, decyzje, dokumentacja i działania podjęte, zanim padł pierwszy zarzut.

www.axence.net/pl

axence®



Rozwiń kompetencje przyszłości z najlepszymi partnerami!

SGH Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

INDORO ZWIĄZEK PRACODAWCÓW

Projekt inSGHtful Leaders realizowany jest przez Szkołę Główną Handlową w Warszawie we współpracy ze Związkiem Pracodawców „INDORO" łączy doświadczenie ekspertów SGH z praktyką doradczo-szkoleniową INDORO. Uczestnicy z całej Polski mogą wziąć udział w pełni dofinansowanym procesie rozwojowym, który trwa tylko 24 godziny.



„Firmom zwykle nie brakuje pomysłów na zmiany, ale brakuje ludzi, którzy potrafią zamienić je w konkretne działania i przeprowadzić organizację od pomysłu do efektu. Właśnie takich kompetencji dotyczą nasze szybkie ścieżki edukacyjne - aktualnie potrzebnych w biznesie, praktycznych i możliwych do natychmiastowego wykorzystania w firmie. Warto sprawdzić, co dokładnie kryje się pod każdą z nich".

Wojciech Drabko
Prezes Zarządu Związku Pracodawców INDORO

Zasady udziału

- wiek uczestników: 18-64 lata
- brak ograniczeń terytorialnych i zawodowych - udział otwarty dla chętnych z całej Polski
- udział bezpłatny - finansowany w 100% ze środków publicznych

Proces i czas trwania

- szkolenie online - 8 godzin
- doradztwo indywidualne online - 3 godziny
- warsztat stacjonarny w Warszawie (możliwe soboty) - 1 dzień (8 godzin)
- doradztwo wdrożeniowe online - 3 godziny
- walidacja kompetencji (egzamin online) - 2 godziny

Masz pytania? Chętnie pomożemy.
Agnieszka Radkiewicz
rekrutacja@indoro.org, tel. 505 140 435

Dostępne ścieżki rozwoju

- **menedżer cyfryzacji** - transformacja cyfrowa w firmie i wsparcie zespołu w procesie zmiany
- **menedżer GOZ** - gospodarka o obiegu zamkniętym w strategiach i modelach biznesowych
- **menedżer innowacji** - praktyczne narzędzia do wdrażania nowych rozwiązań i budowania kultury kreatywności
- **menedżer różnorodności** - tworzenie włączającego środowiska pracy i zarządzanie zróżnicowanymi zespołami

Rekomendacje uczestników szkolenia



„To nie było szkolenie o teorii - wiele tematów można od razu odnieść do własnej pracy, projektów i pomysłów biznesowych. Duży plus za praktyczne podejście prowadzących".

Marlena Moliszewska-Gumulak
Dyrektor ds. Strategicznych Partnerstw i Wydarzeń w RIG Katowice
Uczestniczka ścieżki „Menedżer innowacji"



„Najbardziej wartościowe było pokazanie cyfryzacji od strony organizacji i ludzi, a nie tylko narzędzi. Szkolenie porządkuje wiedzę i daje konkretne pomysły, które można wykorzystać w praktyce".

Michał Zwyrtek
Partner w Zwyrtek Group
Uczestnik ścieżki „Menedżer cyfryzacji"

Fundusze Europejskie dla Rozwoju Społecznego
Rzeczpospolita Polska
Dofinansowane przez Unię Europejską



SAVE THE DATE

27-28 LISTOPADA 2026

eco 5.zero

MIEJSCE
HOTEL MONOPOL ★★★★★
DWORCOWA 5, KATOWICE



ORGANIZATOR EKON fundacja

WSPÓŁORGANIZATORZY Grupa Amber compliance and competences | ŚLĄSKA FEDERACJA PRZEDSIĘBIORCÓW POLSKICH | IZBA PRACODAWCÓW RECYKLINGU OPAKOWAŃ ekopak dobrowolne porozumienie

Szczegóły na: **www.eco5zero.pl**

Listopad z Katowicką Akademią Rozwoju Przedsiębiorcy

Katowicka Akademia Rozwoju Przedsiębiorcy to projekt realizowany po raz szósty we współpracy Miasta Katowice, Miejskiego Inkubatora Przedsiębiorczości Rawa.Ink i Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach. Celem szkoleń jest dostarczenie lokalnym przedsiębiorcom wiedzy, która pozwoli im na skuteczniejsze konkurowanie i rozwijanie działalności biznesowej w zmieniających się warunkach gospodarczych, jak również na utrzymanie miejsc pracy, dotychczasowych obrotów oraz doskonalenie umiejętności pozyskiwania nowych kontaktów biznesowych z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych.

Podczas tegorocznej edycji KARP ponownie podjęliśmy współpracę z trenerami DIMAQ, a jakość przeprowadzanych przez nich szkoleń niech podsumuje odpowiedź jednego z uczestników 5. edycji na pytanie, jakim tematem zajęć byłby zainteresowany w kolejnej edycji projektu: „Każde szkolenie z Bartkiem Paczyńskim!" Mamy dobre wiadomości: w tym roku Bartosz Paczyński poprowadzi dla nas aż dwa tematy, jedno spotkanie odbyło się już we wrześniu, ale na listopadowy termin ciągle macie szansę się zapisać. Jakie szkolenia są więc przed nami?

Masz pytania związane z Katowicką Akademią Rozwoju Przedsiębiorcy?
Napisz do Karoliny Luksy:
kluksa@rig.katowice.pl

18-19 listopada
„Co zrobić, żeby klient do Ciebie wracał - budowanie długofalowych relacji z klientem"

Jednorazowy klient to problem, z którym zmaga się wielu przedsiębiorców. Podczas tego szkolenia dowiesz się, co powoduje, że klienci wracają, jak budować ich zaufanie i relację, która przetrwa. Naucz się, jak stać się dla klientów ekspertem, partnerem i doradcą, a nie tylko sprzedawcą liczącym na szybki zysk.

24-25 listopada
„Jak zamieniać obserwujących w klientów dzięki marce osobistej"

Być może masz już spore grono obserwujących w mediach społecznościowych. A może dopiero chcesz taką społeczność stworzyć. Czy jednak osoby śledzące Twoje posty automatycznie stają się klientami? I jak sprawić, żeby zachęcić je do zakupu Twoich produktów i usług? Tego wszystkie dowiesz się na naszym szkoleniu.

W szkoleniach mogą wziąć udział firmy zarejestrowane w Katowicach lub prowadzące tu fizyczną działalność (np. oddział, biuro, punkt usługowy), które nie brały udziału w projekcie w dwóch poprzednich latach (2024- 2025). Pełna informacja na ten temat znajduje się w Regulaminie. Zapisy na szkolenia ruszają około trzech tygodni przed datą wydarzenia, szczegółów szukajcie na ***www.rig.katowice.pl***

UDZIAŁ BEZPŁATNY

Katowicka Akademia Rozwoju Przedsiębiorcy



18–19.11.2026
Co robić, żeby klient do Ciebie wracał – budowanie długofalowych relacji z klientem
Prowadzenie: **Konrad Kowalik**



24–25.11.2026
Jak zmieniać obserwujących w klientów dzięki marce osobistej
Prowadzenie: **Bartosz Paczyński**

VI EDYCJA
19 MAJA – 25 LISTOPADA 2026

Wydarzenie stacjonarne: Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach, ul. Opolska 15, Katowice
Więcej szczegółów na: **www.rig.katowice.pl**

ORGANIZATOR: REGIONALNA IZBA GOSPODARCZA W KATOWICACH
WSPÓŁORGANIZATORZY: KATOWICE dla odmiany; rawaink
PARTNER: DIMAQ
PATRONAT MEDIALNY: Business HUB

Kompetencje, które pracują na biznes. Jak nadążyć za zmianami w digital marketingu?

Digital marketing staje się coraz bardziej złożony. Sztuczna inteligencja, automatyzacja, nowe możliwości analityczne i zmieniające się zachowania konsumentów sprawiają, że przedsiębiorcy muszą podejmować coraz więcej decyzji dotyczących marketingu – często bez pewności, które rozwiązania rzeczywiście wspierają sprzedaż i rozwój firmy. Dlatego dziś coraz większe znaczenie ma nie sama znajomość kolejnych narzędzi, ale umiejętność oceny, w co warto inwestować, co mierzyć i jak odróżnić działania przynoszące realną wartość od tych, które jedynie pochłaniają czas i budżet.

Kompetencje, które dają pewność działania

DIMAQ to rozwijany przez IAB Polska od ponad 10 lat międzynarodowy standard kompetencji digital marketingowych. Egzamin sprawdza przekrojową wiedzę z kluczowych obszarów e-marketingu, a certyfikat ma ograniczoną czasowo ważność i podlega recertyfikacji. To szczególnie istotne w branży, w której wraz z rozwojem technologii i zmianami zachowań konsumentów wiedza wymaga ciągłej aktualizacji.

Jak certyfikacja przekłada się na praktykę? W badaniu przeprowadzonym w 2026 roku wśród posiadaczy certyfikatów DIMAQ udział wzięło ponad 1700 osób. Aż 7 na 10 respondentów zadeklarowało realne korzyści zawodowe wynikające z certyfikacji. 66% wskazało większą pewność siebie w rozmowach z klientami i przełożonymi, 55% – większą rozpoznawalność i wiarygodność jako specjalisty, a 95% zadeklarowało dalszy rozwój kompetencji po zdobyciu certyfikatu.

Te wyniki pokazują, że rozwój w digitalu nie kończy się wraz z egzaminem. Znaczenie ma przede wszystkim umiejętność wykorzystywania zdobytej wiedzy w codziennej pracy i jej regularnego aktualizowania. Z perspektywy przedsiębiorcy potwierdzone kompetencje mogą być również punktem odniesienia przy budowaniu zespołu marketingowego, rekrutacji specjalistów czy wyborze partnerów odpowiedzialnych za działania digitalowe.

Od wiedzy do praktyki – DIMAQ w Katowickiej Akademii Rozwoju Przedsiębiorcy

Rozwój kompetencji to jednak nie tylko certyfikacja. DIMAQ po raz kolejny jest partnerem Katowickiej Akademii Rozwoju Przedsiębiorcy – cyklu pięciu dwudniowych szkoleń organizowanych przez Regionalną Izbę Gospodarczą w Katowicach we współpracy z Miastem Katowice i Miejskim Inkubatorem Przedsiębiorczości Rawa.Ink.

Jednym z tegorocznych tematów jest praktyczne wykorzystanie sztucznej inteligencji. 29–30 września odbyło się bezpłatne szkolenie „Marketing + AI – produkcja treści, które zwiększają sprzedaż", które poprowadził Bartosz Paczyński – trener DIMAQ, konsultant i strateg e-marketingu i e-biznesu.

Rozwój kompetencji można kontynuować także w ramach Akademii DIMAQ. Osoby, które chcą uporządkować wiedzę i przygotować się do egzaminu certyfikacyjnego, mogą skorzystać z dedykowanych szkoleń, a wybrane z nich są dostępne z dofinansowaniem, m.in. w ramach Bazy Usług Rozwojowych.

Technologie będą się zmieniać, a narzędzia, które dziś są nowością, za rok mogą stać się standardem. Dlatego trwałą przewagę daje nie sama znajomość jednej platformy, ale umiejętność rozumienia zmian, oceny ich znaczenia i przekładania ich na konkretne decyzje biznesowe. I właśnie w tym kierunku warto rozwijać kompetencje cyfrowe.



DIMAQ
dla Twojej firmy

Sprawdź, jak DIMAQ może wspierać rozwój kompetencji w Twojej organizacji.



SPRZEDAŻ JACHTÓW
IMPORT SAMOCHODÓW LUKSUSOWYCH
CONCIERGE & LIFESTYLE

WWW.PELIZG-GROUP.PL

PELIZG GROUP
CAR IMPORTER


Luksus. Relacje. Zaufanie



Fot. Bartosz Kowal

Katowice Airport szykuje się na 10 milionów pasażerów i rewolucję cargo

Artur Tomasik, Prezes Górnośląskiego Towarzystwa Lotniczego – zarządcy Portu Lotniczego Katowice – opowiada o programie inwestycyjnym, którego celem jest stworzenie wielofunkcyjnego portu lotniczego, lidera w obsłudze lotów czarterowych i silnego gracza w segmencie cargo oraz obsłudze technicznej samolotów.

Katowice Airport przechodzi największą rozbudowę w swojej historii w ramach programu inwestycyjnego przewidzianego na lata 2024-2032. Na jakim etapie jest inwestycja?

Od ponad dwóch lat trwa największy program inwestycyjny w historii portu. Do tej pory oddaliśmy do użytku hangar H4, nową bazę służb utrzymania lotniska oraz prawie 2,2 tys. nowych miejsc postojowych na parkingach P4 i P5. W ostatnim kwartale bieżącego roku zakończy się budowa multimodalnego węzła do przeładunku towarów i paliw w oparciu o bocznicę kolejową. To projekt realizowany dzięki wsparciu środków unijnych, dokładnie instrumentu finansowego „Łącząc Europę" (CEF) 2021-2027 Military Mobility. Dla nas to inwestycja o znaczeniu strategicznym. Bez kerozyny lotnictwo nie może funkcjonować. W ostatnich miesiącach, ze względu na sytuację geopolityczną, łańcuchy dostaw ropy, z której powstaje JET-A1, zostały potężnie zaburzone. Dlatego dobrze jest dysponować infrastrukturą, która umożliwia magazynowanie paliwa i jego szybki odbiór. Nasz węzeł spełnia te dwa warunki, bo to cztery zbiorniki o łącznej pojemności 4 tys. m sześc. oraz kolejowy front rozładowczy. Uruchomienie węzła planujemy w połowie 2027 roku.

Do końca roku oddamy do użytku kolejne 1500 nowych miejsc postojowych na parkingach terenowych. We wrześniu rozpoczęła się rozbudowa terminalu pasażerskiego C. To obiekt, w którym obsługujemy ruch przylotowy, zarówno z krajów Schengen, jak i Non-Schengen. W ramach inwestycji powierzchnia obiektu wzrośnie o 3,5 tys. m kw., liczba karuzel do odbioru bagaży wzrośnie z 3 do 5. Powstanie także nowa strefa kontroli paszportowej. Aktualnie to osiem konwencjonalnych stanowisk, po rozbudowie będzie ich szesnaście, w tym dziesięć automatycznych, to tzw. bramki ABC. Wartość tej inwestycji to prawie 35 mln zł netto. Chcemy ją zakończyć przed przyszłorocznymi wakacjami.

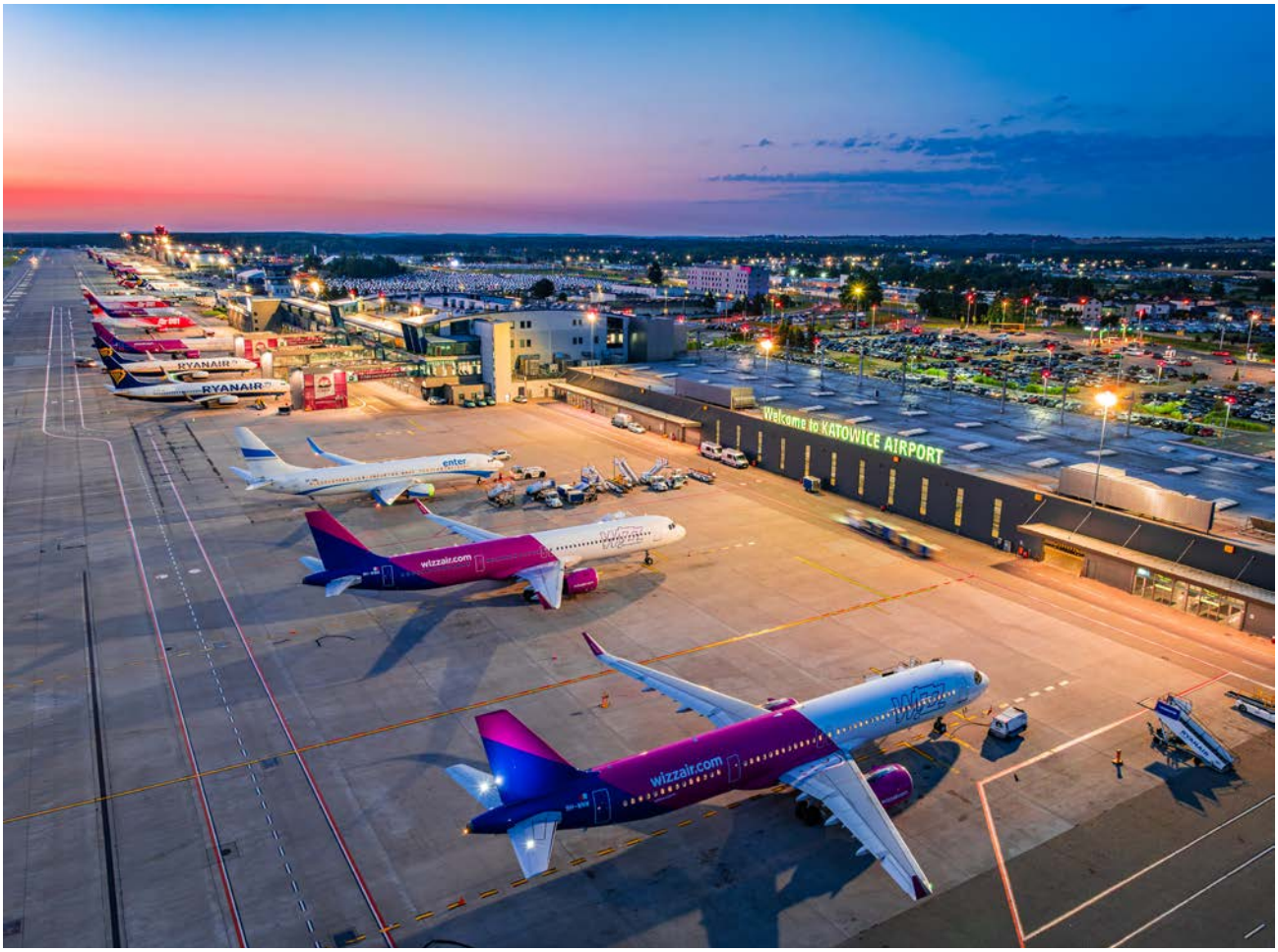
To niejedyne przedsięwzięcie, którego celem jest poprawa przepustowości infrastruktury. Zakupiliśmy cztery linie kontroli bezpieczeństwa w standardzie C3. Dzięki temu już od drugiego kwartału 2027 roku, podróżując z Pyrzowic, w bagażu podręcznym będzie można przewozić pojemniki z płynami o pojemności do 2 litrów, nie będzie także obowiązku wyciągania elektroniki w trakcie kontroli bezpieczeństwa.

Kilka inwestycji jest także w fazie przygotowania, w tym największa z nich, czyli budowa nowego terminalu głównego wraz z infrastrukturą towarzyszącą w postaci nowego układu drogowego, centrum przesiadkowego oraz łącznika stacja kolejowa - terminal. Jeśli chodzi o ten projekt, to finiszujemy z przetargiem na wybór projektanta.

Ponadto, pracujemy nad projektem drugiego i trzeciego terminalu cargo. Najemcą jednego z nich będzie firma DHL Express, podpisaliśmy już w tym zakresie stosowne porozumienie. W planach mamy także dalszą rozbudowę płyt postojowych. Rosnący ruch pasażerski, ale także coraz silniejsza pozycja portu w segmencie cargo, wymagają od nas nieustannych inwestycji, także w zakresie zapewnienia optymalnej liczby stanowisk postojowych.

Tegoroczny sezon wakacyjny został określony jako „najlepszy w historii" portu. W lipcu i sierpniu obsłużono łącznie prawie 2 mln 100 tys. podróżnych, o 8,2 proc. więcej niż rok wcześniej. Jakie działania GTL S.A. przekładają się na ten sukces?

Ponad 1,03 miliona pasażerów w lipcu i 1,06 mln w sierpniu to najlepsze rezultaty w historii Katowice Airport. Po raz pierwszy dwa miliony pasażerów w ciągu roku obsłużyliśmy w 2008 roku, teraz taki wynik notujemy w ciągu zaledwie dwóch wakacyjnych miesięcy. To tylko pokazuje, że lotnictwo jest branżą dla cierpliwych, premiowana jest tutaj konsekwencja, i to w długim okresie. Od dwóch dekad z wytrwałością pracujemy na pozycję katowickiego lotniska zarówno wśród touroperatorów, jak i linii czarterowych. To setki spotkań, rozmów i ustaleń. To też prowadzona właściwie nieustannie rozbudowa portu, po to, żeby dostarczyć naszym partnerom optymalną infrastrukturę do prowadzenia biznesu, począwszy od zapewnienia odpowiedniej liczby miejsc parkingowych, wysokiej przepustowości terminali oraz dużej



Fot. Piotr Adamczyk

liczby miejsc postojowych dla samolotów. To właściwie proces, który nigdy się nie kończy. Dlatego tak ważne jest planowanie strategiczne. Przykładamy do tego bardzo dużą wagę. Wiemy, jakie inwestycje musimy zrealizować nawet w perspektywie do 2047 roku.

Jakie są najpopularniejsze kierunki wybierane przez pasażerów katowickiego lotniska?

W trakcie tegorocznych wakacji w czołówce ruchu czarterowego znalazły się Turcja z wynikiem ponad 340 tysięcy pasażerów, Grecja, gdzie zanotowaliśmy ponad 250 tysięcy osób, oraz Egipt z wynikiem blisko 220 tys. osób. Jeśli spojrzymy na kierunki, to niekwestionowanym liderem jest turecka Antalya. W trakcie dwóch wakacyjnych miesięcy zanotowaliśmy na tej trasie 257 tys. pasażerów. W ruchu regularnym w zdecydowanym odwrocie są trasy typowo emigracyjne. Przez lata Wielka Brytania była liderem, teraz spadła na trzecią pozycję, przed nią są Hiszpania i Włochy, czyli państwa, do których podróżujemy już nie za pracą, ale głównie na krótszy i dłuższy wypoczynek organizowany indywidualnie.

Przed nami sezon zimowy. Na jakie nowości mogą liczyć mieszkańcy regionu, którzy chcą podróżować z katowickiego lotniska?

Sezon zimowy startuje już w ostatnią niedzielę października, a najważniejszą nowością będzie debiut niskokosztowej i sieciowej linii lotniczej Air Arabia. Od 17 grudnia przewoźnik będzie latał cztery razy w tygodniu z Katowic do Szardży w Zjednoczonych Emiratach Arabskich. To hub przesiadkowy Air Arabia, skąd linia lata m.in. na Malediwy, Sri Lankę, do Indii czy też Malezji. Do każdego z tych państw z Pyrzowic będzie można polecieć na jednym bilecie z przesiadką w Szardży. W ruchu regularnym Wizz Air zacznie latać z Katowice Airport do Hurghady, Marsa Alam, Szarm el-Szejk oraz do Turynu. Ryanair zainauguruje nowe połączenia także do Turynu oraz do Neapolu.
Tradycyjnie już w sezonie zimowym dysponować będziemy bogatą siatką bezpośrednich połączeń czarterowych m.in. do Meksyku, Dominikany, Kostaryki, Wenezueli, Tajlandii i Wietnamu. Znajdą się wśród nich takie nowości, jak meksykańska Puerto Vallarta, kostarykańska Liberia czy też wietnamski Sajgon.

Katowice Airport utrzymuje pozycję lidera wśród polskich lotnisk regionalnych w segmencie przewozów czarterowych, ale dynamicznie rosnącym filarem działalności portu jest cargo. W maju zainaugurowano nowy, czarterowy most powietrzny typu all-cargo pomiędzy Chinami a Pyrzowicami. Czy to oznacza, że ambicją GTL jest stworzenie z Pyrzowic portu wielofunkcyjnego?

Strategicznym celem Górnośląskiego Towarzystwa Lotniczego S.A. jest budowa lotniska wielofunkcyjnego. Twarde dane wskazują na to, że z sukcesem realizujemy to kluczowe zadanie. Jesteśmy w gronie trzech największych lotnisk regionalnych w kraju, jeśli chodzi o przewozy pasażerskie, do tego krajowym liderem w segmencie czarterów. W 2030 roku powinniśmy odprawiać ok. 10 mln pasażerów rocznie. To pierwszy filar naszej działalności.

Drugi to obsługa techniczna samolotów. Obecnie to cztery hangary, dwie organizacje MRO oraz zaawansowane plany związane z dalszym rozwojem tej infrastruktury. Do tego synergia z Politechniką Śląską, która kształci kadry na potrzeby firm

działających w naszej bazie do obsługi technicznej.

Trzeci filar to cargo, a tutaj dynamiczny wzrost przewozów i liczby tras. Tylko w przeciągu ostatniego roku dwaj chińscy przewoźnicy uruchomili czarterowe połączenia z Państwa Środka do Pyrzowic na zlecenie branży e-commerce. To do 5 rejsów tygodniowo, na dużych, zabierających ok. 100 ton frachtu maszynach, które realizowane są z Chengdu i Nankinu. Do tego w lipcu zadebiutował u nas Qatar Airways Cargo, który dwa razy w tygodniu lata do Pyrzowic z Dohy na szerokokadłubowym Boeingu 777F. Warto podkreślić, że to jeden z najważniejszych globalnych przewoźników frachtowych na świecie. Jego obecność w Katowice Airport bez wątpienia podnosi znaczenie portu na mapie światowego cargo. W tym roku zbliżymy się do rekordowych 60 tys. ton odprawionego frachtu. Do końca dekady chcemy obsługiwać ok. 100 tys. ton ładunków.

Wielofunkcyjność Katowice Airport to też konkrety, jeśli chodzi o liczbę miejsc pracy. W szczycie tegorocznego sezonu w prawie 60 firmach i instytucjach państwowych działających w porcie zatrudnionych było ok. 5,2 tys. osób, to o ok. 400 więcej niż w tym samym czasie w zeszłym roku. Największym pracodawcą w Katowice Airport są linie lotnicze, to prawie 1200 miejsc pracy, firmy specjalizujące się w obsłudze technicznej, które zatrudniają ok. 800 pracowników, czy też prężnie działająca strefa cargo, która generuje ok. 750 miejsc pracy. Już teraz Katowice Airport to jeden z największych zakładów pracy w województwie śląskim, a do końca tej dekady szacujemy, że w Pyrzowicach zatrudnionych będzie ok. 7 tys. osób.



Fot. Piotr Adamczyk

Silny regionalny port lotniczy buduje markę regionu. Jaka jest strategia rozwoju, która ma przygotować lotnisko na dynamicznie rosnący ruch? Prognozy zakładają obsługę co najmniej 7,9 mln osób do końca 2026 roku.

Chcemy konsekwentnie realizować projekt rozbudowy infrastruktury zaplanowany do 2032 roku. Nowy terminal pasażerski to bez wątpienia inwestycja, która wzmocni potencjał infrastrukturalny portu i dobrze przygotuje lotnisko na prognozowany, rosnący ruch. Nasz cel to kontynuowanie procesu dywersyfikacji dostarczanej infrastruktury. Wielofunkcyjność to nasz atut, dlatego będziemy dążyć do rozbudowy strefy do obsługi technicznej samolotów oraz strefy cargo.

Już w przyszłym roku uruchomimy czwarty filar działalności Katowice Airport, jakim będzie wspomniany wcześniej multimodalny węzeł do przeładunku towarów i paliw w oparciu o bocznicę kolejową. Będzie to najnowocześniejsza tego typu infrastruktura w Polsce oraz unikatowe rozwiązanie w skali krajowych lotnisk regionalnych. Bez wątpienia projekt ten wzmocni pozycję katowickiego lotniska.

Realizowane inwestycje pozwolą na dalsze zwiększanie liczby miejsc pracy. W ten sposób włączamy się także w trwający proces transformacji gospodarczej województwa śląskiego. Uważam, że w tym procesie szczególny nacisk powinno się położyć na trzy obszary: logistykę, nowe technologie i wysokospecjalistyczne usługi. Wszystkie można rozwijać w Katowice Airport, jednocześnie budując synergię z uczelniami wyższymi, w tym z Politechniką Śląską. Zresztą robimy to od prawie dwóch dekad, a efektem tej współpracy jest powstanie na gliwickim lotnisku Centrum Inżynierii Lotniczej Politechniki Śląskiej, które kształci kadry na potrzeby firm specjalizujących się w przeglądach samolotów, działających na naszym lotnisku.

Osobiście głęboko wierzę, że w województwie śląskim może powstać zintegrowany, zautomatyzowany węzeł logistyczno-technologiczny, w którym infrastruktura transportowa, z Katowice Airport w centrum, stanowić będzie główny motor napędowy bezemisyjnego, innowacyjnego przemysłu.

Rozmawiała Jaga Kolawa



Fot. Piotr Adamczyk

Katowice® AIRPORT im. WOJCIECHA KORFANTEGO

AirArabia

Leć z Katowic do

Zjednoczonych Emiratów Arabskich

Świat jest bliżej

Malediwy · Tajlandia · Sri Lanka · Nepal · Malezja



Katowice–Szardża

PN | CZ | PT | SB od 17 grudnia 2026

KUP BILET: **www.airarabia.com**



IASO. Nowy rozdział w centrum Katowic

W samym sercu Katowic powstaje IASO – wielofunkcyjny kompleks, który połączy nowoczesne przestrzenie biurowe, hotele, autorską gastronomię i usługi. Projekt wpisuje się w istniejącą tkankę śródmieścia, nadając nowe funkcje historycznej zabudowie i tworząc ekosystem otwarty zarówno na biznes, jak i miasto.

Jednym z najważniejszych założeń IASO jest połączenie historii tego miejsca z jego nową funkcją. W ramach realizacji zachowywane są historyczne elewacje budynków, podczas gdy za nimi powstają zupełnie nowe wnętrza, projektowane zgodnie ze współczesnymi standardami biurowymi, hotelowymi i usługowymi. Charakterystyczne fasady pozostają więc częścią miejskiego krajobrazu, a ukryta za nimi przestrzeń zyskuje nową jakość i funkcję odpowiadającą potrzebom dzisiejszego biznesu.

IASO rozwija się w kwartale ulic Dworcowej, Dyrekcyjnej, Mielęckiego i Staromiejskiej – w ścisłym centrum Katowic. Kompleks zaoferuje blisko 8 300 m²



powierzchni biurowej, 1 300 m² powierzchni usługowej oraz niemal 15 000 m² powierzchni hotelowej. Uzupełnieniem projektu będą dwa hotele sieci Marriott International – jeden o standardzie premium, drugi o standardzie biznesowym – oferujące łącznie 243 pokoje.

Sercem części biznesowej będzie CORE Business Hub by IASO. To przestrzeń zaprojektowana z myślą o nowoczesnym modelu pracy i funkcjonowaniu w miejscu, które łączy biznes z miejskim stylem życia. Biura klasy A+, modułowe powierzchnie, certyfikacja BREEAM Very Good oraz zaawansowane rozwiązania techniczne stworzą środowisko odpowiadające potrzebom współczesnych firm. Proces komercjalizacji powierzchni biurowych i usługowych już trwa.

IASO ma jednak funkcjonować szerzej niż klasyczny kompleks biurowy. Ważnym elementem projektu będzie autorska gastronomia. W ogólnodostępnej części kompleksu znajdzie się restauracja MamaCocha oraz drink bar Panaceum – miejsce przeznaczone zarówno dla gości hotelowych i użytkowników biur, jak i mieszkańców oraz odwiedzających centrum Katowic.

Całość uzupełnią przestrzenie konferencyjne, zaplecze hotelowe oraz miejsca sprzyjające spotkaniom i odpoczynkowi. Połączenie funkcji biurowych, hotelowych, usługowych i gastronomicznych ma sprawić, że IASO będzie aktywną częścią śródmieścia nie tylko w godzinach pracy.

To właśnie zestawienie historycznej architektury z nowoczesnymi wnętrzami i nowymi funkcjami najlepiej oddaje charakter całego przedsięwzięcia. IASO nie powstaje obok miasta – powstaje w jego istniejącej tkance, otwierając kolejny rozdział tego kwartału. Zakończenie budowy planowane jest na październik 2027 roku.

IASO. Operacja na otwartym mieście.

Diamentowy kolczyk – czyli o wartości i tradycji. Między osobistym symbolem sukcesu, rodzinną pamiątką a lokatą kapitału

Czasami nie trzeba szukać diamentów daleko. Wystarczy spojrzeć komuś w oczy, by dostrzec blask, który trudno pomylić z czymkolwiek innym: pewność siebie, wdzięk, charakter. Diamentowy kolczyk przy twarzy może subtelnie go podkreślić. Z czasem sam stanie się częścią opowieści o kimś, kto chciał powiedzieć nim więcej, niż potrafił wyrazić słowami. Bo o tym właśnie są diamenty – rodzinna pamiątka, symbol sukcesu i bezpieczna lokata kapitału.



Tak zaczyna się historia wielu rodzinnych klejnotów. Od osobistego wyboru, który po latach nabiera znaczenia dla kolejnych pokoleń.

Za każdym kamieniem stoi wybór

Anna Gąciarz, założycielka GANNA, mieszka w Krakowie, a z klientami pracuje w całej Polsce. Jest certyfikowanym rzeczoznawcą diamentów i kamieni szlachetnych, posiada kwalifikacje Polskiego Towarzystwa Gemmologicznego oraz HRD Antwerp. Współpracuje jako rzeczoznawczyni z Izbą Administracji Skarbowej w Krakowie i Małopolską Izbą Handlową. Wykształcenie ekonomiczne pomaga jej łączyć ocenę piękna kamienia z analizą jego wartości i uwarunkowań rynkowych.

Od sześciu lat rozwija założoną przez siebie firmę, która zajmuje się biżuterią z diamentami wykonywaną na indywidualne zamówienie, sprzedażą diamentów inwestycyjnych oraz nowymi technologiami dla branży jubilerskiej. Te ostatnie mają wspierać świadomy wybór i dopasowanie biżuterii do oczekiwań klienta już na etapie jej powstawania.

W takim podejściu rozmowa o zakupie zaczyna się od człowieka. Od jego gustu, okazji i znaczenia, jakie chce nadać wybranemu przedmiotowi. Inaczej wybiera się kamień do kolekcji, inaczej pierścionek noszony codziennie, a jeszcze inaczej klejnot, który ma kiedyś otrzymać córka lub wnuczka. Wiedza rzeczoznawcy pozwala połączyć te intencje z jakością, dokumentacją i odpowiednim przeznaczeniem.

Kamienie szlachetne dla szlachetnych

Kiedy mówi się o diamentach warto odpowiedzieć na kilka pytań:

- Dlaczego klejnoty zajmowały tak ważne miejsce w rodzinach królewskich i arystokratycznych?
- Co dziedziczy się wraz z biżuterią?
- Jak współcześni przedsiębiorcy tworzą nowe, własne dziedzictwo?
- Gdzie spotykają się wartość emocjonalna i materialna?
- Jak świadomie wybrać przedmiot i wartość dla przyszłych pokoleń?

Dobrane do koloru oczu i przynoszące szczęście

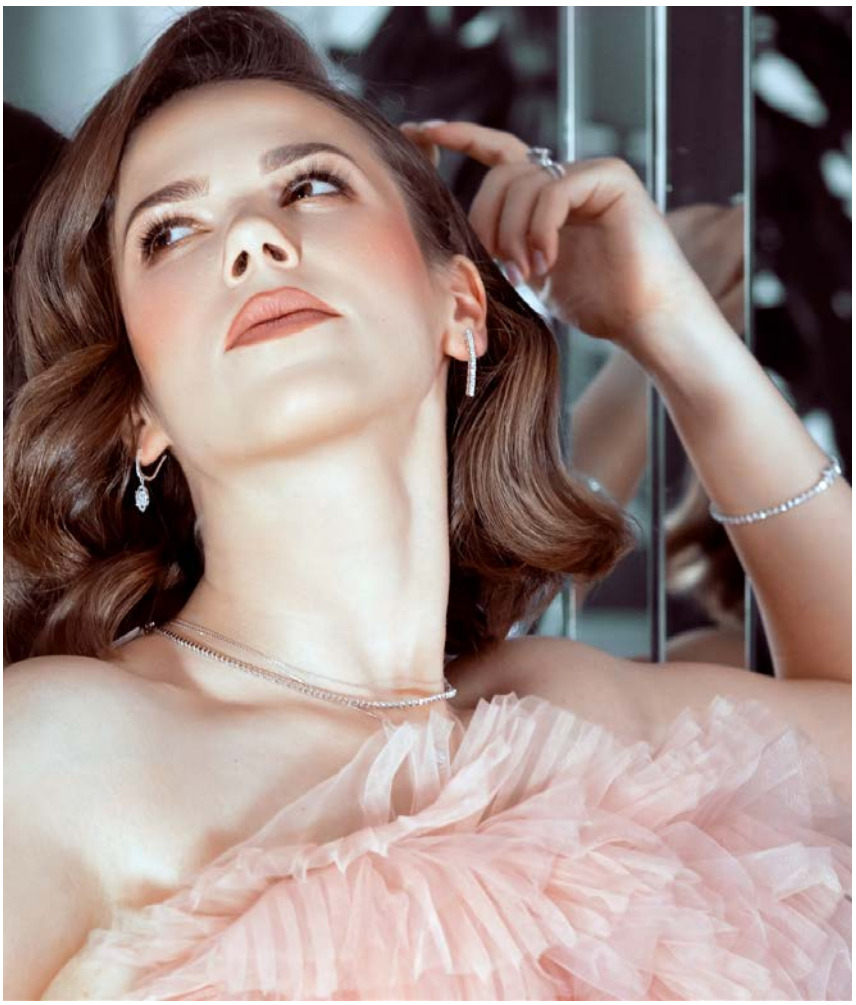
Klejnoty w rodzinach królewskich i arystokratycznych były symbolem pozycji, elementem reprezentacji i prestiżu; dokumentowały bogactwo i władzę. Bardzo często stanowiły znaczącą część posagu lub darów ślubnych. Od czasów prehistorycznych kamieniom szlachetnym nadawano szczególne znaczenie magiczne; miały odstraszać złe duchy, przynosić szczęście, zapewniać powodzenie. Dobierano je według różnych kluczy, dostosowując do daty urodzenia, herbów rodowych lub nawet koloru oczu...

Blisko twarzy, jeszcze bliżej serca

Pierwszym mecenasem złotnictwa w Polsce był król Zygmunt I Stary. Pod wpływem swojej włoskiej małżonki Bony Sforzy wprowadził polski dwór w epokę Złotego Wieku, gromadząc renesansowe klejnoty na Zamku Królewskim. Biżuteria w tym okresie nie służyła jedynie kobietom – król również nosił liczne pierścienie, łańcuchy i bogato zdobione stroje.

Znaczący wpływ na modę biżuteryjną miała angielska królowa Wiktoria. Zwana „babką Europy", dzięki małżeństwom swych dzieci i wnuków z przedstawicielami dworów panujących w Europie. Po śmierci ukochanego męża Alfreda królowa Wiktoria, pogrążona w głębokiej żałobie, stała się prekursorką tzw. biżuterii sentymentalnej. W broszce, a nawet w pierścieniach umieszczała portrety bliskich osób. Biżuteria pozwalała zachować obraz ukochanego blisko siebie.

Kamieniom szlachetnym od dawna przypisywano szczególną moc. Miały chronić, przynosić szczęście i towarzyszyć właścicielowi w ważnych chwilach. Te wierzenia są częścią historii biżuterii.





Fot. Anna Gąciarz

Utracone dobro kultury – królewski pierścień z diamentem – wrócił do Polski

Jednym z najważniejszych osobistych klejnotów Zygmunta I Starego był złoty pierścień z sygnetem i diamentem, ufundowany przez Bonę Sforzę. Po grabieży przez Niemców w czasie II wojny światowej, w lipcu 2026 roku ten bezcenny zabytek z XVI w. – pierścień z tzw. Szkatuły Królewskiej – oficjalnie powrócił do Polski i trafił do zbiorów Muzeum Książąt Czartoryskich w Krakowie.

Dziś osobiste znaczenie może nadawać jej ulubiona barwa, skojarzenie z bliską osobą lub wspomnienie dnia, w którym została podarowana.

Biżuteria przechodziła z pokolenia na pokolenie. Była pamiątką po przodkach; nosiła w sobie zarówno wartość materialną, jak i sentymentalną. Były to nie tylko pierścionki po babci, ale także np. diamentowe spinki do krawata, jakie nosił dziadek.

Diamentowa pieczęć historii

Biżuteria – to szczególna wartość upamiętniająca, w sposób niezwykle wymierny, wyjątkowe momenty w życiu: oświadczyny, zaślubiony, narodziny potomka, jubileusze i wyróżnienia. Nie ma więc jedynie wymiaru materialnego, ale niesie w sobie pieczęć historii i tradycji.

Gusty i mody się zmieniały. Stare kolie zastępowały nowe precjoza. Ale kamienie szlachetne, a zwłaszcza diamenty, pozostawały te same stając się nośnikiem niezmiennej, ogromnej wartości zamkniętej w niewielkim przedmiocie. Wartości nie tylko materialnej, ale także emocjonalnej. Obie nieoderwalnie istnieją obok siebie.

Jedność emocji i wartości

Ta tradycja – nawiązująca do tzw. czasów herbowych, czyli dokumentowania własnej pozycji i sukcesu przy pomocy diamentów – znajduje dziś odzwierciedlenie w budowaniu rodzinnych kolekcji współczesnych przedsiębiorców. Ich tworzenie zaczyna się od świadomego zakupu, dokumentującego, np. założenie firmy, narodziny potomka, wejście na giełdę, rocznice wspólnego pożycia itp.

Takie wybory pozwalają na nadanie osobistego charakteru poszczególnemu wydarzeniu. Budują własną – wręcz osobistą – historię. Tak właśnie zaczyna się pojęcie dziedzictwa od decyzji, aby – kupując diament – zachować pamięć o chwilach i ludziach, którzy je tworzyli... To tu właśnie spotyka się wartość emocjonalna i materialna. Fenomen historii i współczesnych czasów.

Oszlifowane okno w głąb ludzkiego serca

Diamenty istniały we Wszechświecie jeszcze zanim powstała Ziemia. Najstarsze z nich rozsypały się w kosmiczną przestrzeń podczas ekspozycji gwiazd. Na naszej planecie uformowany w kryształy węgiel wykreował kamienie mieniące się niezwykłym światłem. Diamenty potrafią odurzyć człowieka. Potrafią wprowadzić ludzkie emocje na wyżyny, otwierając tym samym okno w głąb ludzkiego serca. To wyjątkowa podróż nie tylko dla obdarowanego, ale również dla obdarowującego. To podróż w czasie, która tworzy dziedzictwo na następne pokolenia.

Anna Gąciarz
założycielka
GANNA INVESTMENTS Sp. z o.o.
www.ganna.eu

GANNA

Kto wynajmuje biura serwisowane?

Biura serwisowane przez lata kojarzyły się przede wszystkim ze startupami, freelancerami i małymi zespołami. Dziś ten obraz jest już nieaktualny. Wśród najemców Ace of Space powered by Globalworth dominują oddziały dużych, międzynarodowych organizacji, które w Polsce uruchamiają zespoły operacyjne, projektowe lub rozwijają istniejące struktury.



– *Wciąż spotykamy się z przekonaniem, że biura serwisowane są rozwiązaniem przede wszystkim dla małych firm. Tymczasem korzystają z nich również duże organizacje, a zespoły liczące kilkadziesiąt osób nie są u nas wyjątkiem. O wyborze flex decyduje przede wszystkim potrzeba biznesowa, a nie wielkość przedsiębiorstwa* – mówi **Beata Baster, Sales Manager w katowickim oddziale Ace of Space powered by Globalworth.**

Przykładem jest firma z branży księgowej, która korzysta z biur serwisowanych już od ośmiu lat. Wraz z rozwojem zwiększała zajmowaną przestrzeń, ale nie zdecydowała się na przejście do klasycznego najmu. Dziś jej zespół korzysta z 89 stanowisk pracy. To powierzchnia porównywalna z tradycyjnym biurem, ale z większą możliwością dopasowania do aktualnych potrzeb firmy.

Katowice: od pierwszego zespołu do dalszego rozwoju

Dobrym przykładem jest także Ace of Space w katowickim Supersamie. To właśnie tutaj międzynarodowa firma z branży ubezpieczeniowo-medycznej, działająca od ponad 55 lat w 12 krajach, uruchomiła swój pierwszy oddział w Polsce.

Zaczynała od 15 stanowisk pracy. Dziś zajmuje ich ponad dwa razy więcej i planuje dalszy rozwój. Dla organizacji wchodzącej na nowy rynek biuro serwisowane pozwala szybko uruchomić działalność bez konieczności samodzielnego przygotowywania całej infrastruktury, a następnie zwiększać przestrzeń wraz ze wzrostem zespołu.

Katowicka lokalizacja Ace of Space mieści się w centrum miasta, w bezpośrednim sąsiedztwie Rynku i dworca kolejowego. Poza samymi biurami najemcy mają do dyspozycji m.in. strefy do odpoczynku, podcastownię, tężnię solankową, kuchnię oraz przestrzenie wspólne. Biura są przygotowane zarówno dla mniejszych zespołów, jak i większych struktur – w ofercie znajdują się moduły dla 5-15 osób, a większe zespoły mogą korzystać z łączonych przestrzeni.

Decyduje potrzeba, nie branża

Z biur serwisowanych korzystają firmy z bardzo różnych sektorów: IT, logistyki, transportu, consultingu, ubezpieczeń, architektury czy usług wspólnych. Wspólnym mianownikiem jest potrzeba elastycznego modelu pracy i możliwość dopasowania przestrzeni do aktualnej skali działalności.

– *Firmy bardzo dokładnie analizują dziś, czego potrzebują od biura. Liczy się lokalizacja, jakość przestrzeni, infrastruktura i poziom obsługi, ale także detale wpływające na codzienny komfort pracy. Biuro jest również wizytówką firmy, miejscem spotkań biznesowych i ważnym elementem procesu rekrutacyjnego* – podkreśla **Beata Baster, Sales Manager Ace of Space w Katowicach.**

Model flex pozwala rozpocząć pracę praktycznie od zaraz, bez konieczności ponoszenia dodatkowych nakładów na wykończenie przestrzeni. Jednocześnie daje firmie możliwość elastycznego zwiększania lub zmniejszania zajmowanej powierzchni wraz ze zmianą jej potrzeb. To rozwiązanie, z którego korzystają dziś zarówno mniejsze firmy, jak i organizacje zatrudniające tysiące pracowników na całym świecie.

www.aceofspace.co

Kontakt:
Beata Baster
Sales Manager w Ace of Space
w Katowicach
M: +48 784 666 506

Ace of Space





Na zdj. Marcin Dąbrowski. Fot. Bielik.AI

Pokażmy Bielikowi Katowice

Masz smartfon? To wystarczy, żeby pomóc polskiej sztucznej inteligencji lepiej poznać Katowice. Projekt Obywatel Bielik został objęty Patronatem Honorowym Prezydenta Miasta Katowice Marcina Krupy. Zachęcamy mieszkańców do wspólnego tworzenia cyfrowego obrazu miasta.

Bielik.AI to rozwijany przez polskich inżynierów model sztucznej inteligencji. Teraz ma zyskać „oczy". Co to znaczy? Powstaje wersja multimodalna Bielika. AI, która ma nie tylko rozumieć tekst, ale również rozpoznawać i interpretować obrazy. Żeby jednak dobrze radziła sobie z polską rzeczywistością, musi ją najpierw zobaczyć.

I tu zaczyna się **Obywatel Bielik**. Każdy może zrobić zdjęcie swojego otoczenia, krótko je opisać i w ten sposób dołożyć fragment do ogromnego zbioru danych, na którym będzie uczył się model. Twórcy projektu chcą w pierwszej kolejności zebrać milion zdjęć wraz z opisami.

Nauczmy go Katowic

Katowice zachęcają mieszkańców, żeby pokazali Bielikowi właśnie nasz kawałek Polski. I wcale nie chodzi tylko o najbardziej charakterystyczne miejsca i pocztówkowe kadry - Spodek, Nikiszowiec czy familoki.

Bielik potrzebuje także naszej zwykłej codzienności. Tego, co mijamy w drodze do szkoły i pracy, co jemy na śniadanie, co stoi na naszym biurku albo leży na kuchennym stole. Ulubiony kubek, mural, przystanek autobusowy, osiedlowy sklep, ławka w parku, rower oparty o płot, a nawet kałuża przed domem - to wszystko może stać się częścią jego lekcji o Polsce.

Im bardziej różnorodny obraz Katowic mu pokażemy, tym lepiej nauczy się rozpoznawać świat, w którym żyjemy. **Nie szukajmy więc idealnego kadru. Pokażmy Bielikowi Katowice takie, w jakich żyjemy na co dzień.**

– *Nie potrzebujemy wyłącznie pięknych, pocztówkowych zdjęć. Dla Bielika równie cenna może być fotografia Spodka, jak śniadania, które właśnie jemy, kubka stojącego na biurku czy kałuży przed domem. Chcemy pokazać mu Polskę taką, jaką naprawdę widzimy każdego dnia* – mówi **Marcin Dąbrowski, współtwórca i lider projektu Obywatel Bielik.**

Dlaczego to ważne? Globalne modele AI nie zawsze dobrze rozumieją lokalny kontekst. Potrafią na przykład nie tylko nie rozpoznać klusek śląskich, ale pomylić je z francuskimi makaronikami czy pączkami, a znane polskie miejsca lub dzieła kultury przypisać do zupełnie innych krajów. Obywatel Bielik ma pomóc wypełnić tę lukę.



Fot. Radosław Kaźmierczak

Wystarczy smartfon

Do udziału nie potrzeba wiedzy informatycznej ani specjalistycznego sprzętu. Wystarczy smartfon **i bezpłatna aplikacja Obywatel Bielik**, dostępna na urządzenia z Androidem i iOS. Można zrobić nowe zdjęcie albo wybrać fotografię z galerii, a opis wpisać lub podyktować. Sam Bielik może również pomóc w jego uporządkowaniu.

Jest też element grywalizacji. Aplikacja pokazuje cele tygodniowe, statystyki aktywności i rankingi, pozwala również tworzyć zespoły i porównywać ich wyniki. Przy okazji możemy trochę powalczyć o Katowice i Śląsk. Według ostatnich statystyk projektu najwięcej zdjęć pochodzi z województwa mazowieckiego. Na drugim miejscu jest województwo śląskie, a tuż za nami - małopolskie. Jest więc dodatkowa motywacja: pokażmy Bielikowi Katowice i **nie dajmy się dogonić**.

Jak zacząć i jak prawidłowo opisywać zdjęcia? Na profilu LinkedIn Katowice City - live, work & invest oraz na invest.katowice.eu będzie można znaleźć krótkie filmy instruktażowe, w których krok po kroku pokażemy, jak dołączyć do projektu.

Masz telefon? Pokaż Bielikowi Katowice. Niech polska AI nauczy się także naszego miasta.

KATOWICE
dla odmiany

Panama jako brama do Ameryk: wyjątkowe spotkanie w Ambasadzie Republiki Panamy

17 września 2026 r. w Ambasadzie Republiki Panamy w Warszawie odbyło się wydarzenie o znaczeniu strategicznym dla polskiego biznesu. Organizatorzy – Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach, Ambasada RP w Polsce, Pracodawcy RP, Ministerstwo Rozwoju i Technologii oraz Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIH) – zaprosili przedsiębiorców do rozmowy o potencjale gospodarczym Panamy i możliwościach wejścia na rynki obu Ameryk.



Spotkanie, które odbyło się pod hasłem promującym Panamę jako „naturalną bramę" do Ameryki Łacińskiej, Północnej i Karaibów, przyciągnęło przedstawicieli sektora logistycznego, finansowego oraz eksporterów szukających nowych kierunków ekspansji.

Strategiczne znaczenie Panamy

Współczesna globalizacja wymusza na firmach poszukiwanie rynków pozaeuropejskich. Panama, dzięki swojemu położeniu geograficznemu i funkcjonowaniu Kanału Panamskiego (przez który przepływa ok. 5% światowego handlu morskiego), stanowi kluczowy węzeł logistyczny i handlowy.

Podczas wydarzenia podkreślono, że Panama to nie tylko partner handlowy, ale również centrum dystrybucyjne dla produktów z Polski i Unii Europejskiej. Stabilne, zdolaryzowane otoczenie gospodarcze, strefy wolnego handlu oraz sieć 23 umów handlowych zapewniających dostęp do 59 krajów i 1,6 miliarda konsumentów, czynią z tego państwa jeden z najciekawszych kierunków inwestycyjnych na świecie.

Oficjalne otwarcie wydarzenia przeprowadził **Jorge Ricardo Silén Santacolom**, Ambasador Republiki Panamy w Polsce, który wraz z **Aleksandrą Monsiol**, z Biura Współpracy Międzynarodowej RIG w Katowicach, **Michałem Spoczyńskim,** Członkiem Zarządu Pracodawców RP i Ministerstwem Rozwoju i Technologii omówił znaczenie relacji dyplomatycznych i gospodarczych między obydwoma krajami.

W dalszej części programu swoje wystąpienia wygłosili eksperci i przedstawiciele instytucji wspierających eksport. **Allan Ritter**, Commercial Attache Ambasady Panamy w Polsce przedstawił ekonomiczny potencjał Panamy, wskazując na kluczowe sektory, takie jak logistyka, handel i usługi, oraz rolę Kanału Panamskiego jako globalnego hubu. **Jakub Piątkowski** z Banku Gospodarstwa Krajowego oraz **Anna Makowska** z Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu omówili konkretne możliwości współpracy i wsparcia dla polskich firm. Natomiast **Robert Lejdy**, CCO i Commercial Director w ALVO Medical zaprezentował case study sukcesu polskiej firmy medycznej na rynku panamskim, dowodząc, że polskie produkty mogą skutecznie konkurować w tym dynamicznym środowisku.



Wydarzenie to pokazało, że Panama może stać się skutecznym pomostem łączącym europejski biznes z rynkami Ameryki Łacińskiej, oferując dostęp do ponad 600-milionowej populacji konsumentów.

Wnioski i przyszłe inicjatywy

Wspólny wniosek uczestników był jednoznaczny: potencjał współpracy polsko-panamskiej nie jest w pełni wykorzystany ani odpowiednio promowany. Panama, jako największy odbiorca bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Ameryce Środkowej, oferuje stabilną infrastrukturę – od portu lotniczego Tocumen (najlepiej skomunikowanego w regionie) po kluczowe porty morskie. Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach we współpracy z Ambasadą Panamy planuje kolejne inicjatywy mające na celu budowanie trwałych sieci dystrybucyjnych i promowanie ogromnego potencjału rynku panamskiego dla polskich przedsiębiorców.

Kontakt w sprawie współpracy z rynkiem panamskim:

Aleksandra Monsiol
Dyrektor Biura Współpracy Międzynarodowej
Tel: +48 (32) 48 32 781 49 83
697 165 026
mail: amonsiol@rig.katowice.pl

MISJA GOSPODARCZA *do Armenii*



DEDYKOWANA FIRMOM CZŁONKOWSKIM
Z BRANŻY SPOŻYWCZEJ, ROLNICZEJ
ORAZ PRZETWÓRCZEJ I HANDLOWEJ.

5-10 listopada 2026

Kontakt:
Aleksandra Monsiol
amonsiol@rig.katowice.pl
+48 697 165 026

REGIONALNA
IZBA GOSPODARCZA
W KATOWICACH

Czasem największą odwagą jest prosić o pomoc

Dr Maria Buszman, ekspertka komunikacji kryzysowej i wewnętrznej, interwentka kryzysowa, przedsiębiorczyni i wykładowczyni akademicka rzuca nowe, oparte na osobistych doświadczeniach, światło na to, jak dbanie o kondycję psychofizyczną lidera oraz ludzi, którymi zarządza, buduje długofalową stabilność biznesu, a dbanie o kapitał społeczny staje się równie ważną tarczą ochronną jak wyniki finansowe firmy.

Europejski Kongres Małych i Średnich Przedsiębiorstw odbywa się w tym roku w formule Business Hub Edition. W programie są m.in. ścieżki tematyczne „Bridge to Tomorrow" i „From Small to Big". Czego, Pani zdaniem, potrzebuje dziś firma, żeby naprawdę budować się „na jutro"?

Przede wszystkim świadomości, że stabilność biznesu nie zależy wyłącznie od technologii, finansowania czy produktu. Zależy też, a może przede wszystkim, od ludzi. Kryzys zdrowotny właściciela, kluczowych menedżerów czy pracowników potrafi w małej czy średniej firmie zatrzymać procesy z dnia na dzień, bo wiedza, relacje i odpowiedzialność są często skupione w jednej lub kilku osobach. Z moich doświadczeń doradczyni w biznesach, wynika, że nawet w dużych firmach jest to wyzwaniem, także w korporacjach.

Przez lata pomagałam firmom przechodzić przez zmiany i kryzysy. Dziś patrzę na to także od drugiej strony – jako osoba, której zdrowie odebrało możliwość regularnej pracy. I wiem jedno: każda poduszka finansowa kiedyś się kończy. Można miesiącami nie móc pracować, czekać na świadczenia i jednocześnie mieć dłużników i nie odzyskiwać należnych pieniędzy, podczas gdy koszty leczenia, zobowiązania i życia nie znikają, a przeciwnie, są dużo większe niż wcześniej.

Czyli zdrowie lidera powinno być elementem zarządzania ryzykiem?

Zdecydowanie. W biznesie dużo mówimy o cyberbezpieczeństwie, ryzyku finansowym czy łańcuchach dostaw. Znacznie mniej o ryzyku ludzkim. Tymczasem pytania powinny być bardzo konkretne: co stanie się z firmą, jeśli właściciel przez pół roku nie będzie mógł pracować? Kto ma dostęp do informacji? Kto może podejmować decyzje? Czy kluczowe relacje z klientami są „w głowie" jednej osoby? Czy właściciel ma zabezpieczenie prywatne, nie tylko firmowe? I czy w razie choroby naprawdę ma przestrzeń na leczenie, czy będzie próbował pracować ze szpitala? Te same pytania powinny dotyczyć także menadżerów i innych pracowników firmy.

Ja sama przez lata pracowałam ponad siły, także wtedy, kiedy chorowałam. Dziś wiem, że nie można bez końca „finansować" biznesu i rodziny własnym zdrowiem. Organizm wcześniej czy później wystawi rachunek.

Wiele firm odpowiada: mamy prywatną opiekę medyczną i ubezpieczenie grupowe. To za mało?

To ważne narzędzia, ale nie są systemem wsparcia. Pakiet medyczny może przyspieszyć wizytę, a polisa uruchomić świadczenie. Nie rozwiążą jednak kryzysu po diagnozie, nagłej operacji, śmierci bliskiej osoby, załamaniu psychicznym czy długotrwałej opiece nad chorym dzieckiem.

Wtedy potrzebna jest mądra reakcja przełożonego, elastyczność organizacyjna, możliwość czasowego ograniczenia obowiązków, dostęp do realnego wsparcia psychologicznego, dobrze przygotowany powrót do pracy i kultura, w której pracownik nie musi udowadniać lub udawać, że „daje radę". Dla firmy to nie jest dobroczynność. To zarządzanie ciągłością, retencją kompetencji i ryzykiem absencji.

W listopadzie br. zaczną obowiązywać nowe przepisy antymobbingowe. Czy firmy są gotowe na tę zmianę?

Część jest, ale wiele nadal traktuje politykę antymobbingową jak dokument do segregatora. Tymczasem nowe regulacje wyraźnie przesuwają ciężar w stronę prewencji, reagowania i wsparcia. To dobry kierunek. Pracodawca powinien nie tylko „nie mobbować", ale budować środowisko, w którym niepożądane zachowania są wcześnie wychwytywane, zgłoszenia są traktowane poważnie, a osoba w kryzysie nie zostaje sama.

I tu spotykają się prawo pracy, wellbeing, komunikacja wewnętrzna i ESG. „S" w ESG naprawdę oznacza ludzi. Nie powinno ograniczać się do raportu, wolontariatu czy jednorazowego dnia zdrowia psychicznego. W dojrzałej organizacji odpowiedzialność społeczna zaczyna się wewnątrz: od jakości przywództwa, bezpieczeństwa psychologicznego pracowników każdego szczebla, sposobu wprowadzenia zmian i tego, jak firma traktuje człowieka, kiedy ten ma trudniejszy moment w życiu.

A co z szefem? W biznesie wciąż działa mit lidera, który ma być silny zawsze.

To bardzo szkodliwy mit. Lider też choruje, boi się, przeżywa stratę, może mieć depresję, PTSD czy dojść do granicy swoich zasobów. Im wyżej ktoś jest w hierarchii, tym często trudniej powiedzieć: „nie daję rady".

Przyznaję, że sama musiałam się tego nauczyć. Przez lata moja zawodowa tożsamość była zbudowana wokół doradzania, rozwiązywania problemów, wspierania innych. Mam za sobą setki projektów i tysiące godzin szkoleń i doradztwa. A potem przyszły kolejne problemy zdrowotne, dwanaście operacji, trwałe uszkodzenia nerwów twarzowych i wzroku, przewlekły ból. Musiałam ograniczyć działalność firmy i pracę akademicką. Najtrudniejsze nie było nawet samo przyjęcie diagnoz. Trudne było przyjęcie, że samodzielność ma granice.

Dlatego dziś mówię - czasem największą odwagą nie jest zacisnąć zęby kolejny raz, tylko poprosić o pomoc wcześniej. Normalizujmy takie zachowania, to ważne nie tylko dla liderów i ich zdrowia, ale także dla pracowników.

Uruchomiła Pani zbiórkę na leczenie, rehabilitację i bezpieczeństwo rodziny. Dla osoby znanej ze świata

biznesu to był szczególnie trudny krok?

Bardzo. Przez lata byłam osobą, która pomaga, organizuje, zarządza kryzysem. Proszenie o pieniądze dla siebie jest doświadczeniem, które uderza w poczucie niezależności. Ale życie nauczyło mnie, że odpowiedzialność nie zawsze oznacza „poradzę sobie sama". Czasem odpowiedzialność oznacza: zrobię wszystko, żeby zapewnić leczenie, bezpieczeństwo dzieci i czas potrzebny na odzyskanie choć części sprawności.

Moja sytuacja pokazuje też systemowy problem. Można latami pracować, płacić składki, budować firmę, zbudować poduszkę finansową i mieć zasądzone należności ze strony dłużnika, a kiedy zdrowie odbiera możliwość zarabiania, zostać na lata w luce. Od ponad roku staram się o rentę. Jednocześnie mam od lat prawomocnie zasądzone środki, których nie mogę skutecznie odzyskać, w tym alimenty należne dzieciom. Prawo potrafi potwierdzić, że pieniądze się należą, ale samo orzeczenie sądu nie opłaci rehabilitacji ani rachunków dziś.

Prowadząc aktywnie firmę przez lata, miałam nieraz problem z dłużnikami, ale odzyskać środki było jednak łatwiej niż w postępowaniu cywilnym, czy nawet karnym, które jest możliwą ścieżką w przypadku długów alimentacyjnych. To bardzo bolesna lekcja o różnicy między „mieć prawo" a „mieć realną ochronę".

Z tych trudnych doświadczeń powstał poradnik „Spokojniej do szpitala", który otrzymuje każda osoba, która wpłaci na Pani zrzutkę. Skąd taki pomysł?

Bo kiedy człowiek trafia do szpitala, nie myśli jak ekspert czy menedżer. Jest pacjentem - zestresowanym, zmęczonym, często w bólu. Rodzina, jeśli jest, też działa w chaosie. Sama wielokrotnie byłam pacjentką i wiem, jak łatwo zapomnieć o lekach, dokumentacji, upoważnieniach czy ważnych pytaniach.

Chciałam więc zrobić coś praktycznego i przydatnego dla każdego. Poradnik zawiera listy, karty i sprawdzone przeze mnie źródła. Jest moim podziękowaniem dla osób wspierających zbiórkę. Dziś ktoś pomaga mi, a ja - w granicach swoich możliwości - nadal chcę dawać wiedzę, narzędzia i wsparcie innym.

Czego nauczyła Panią ta zbiórka o biznesie i relacjach?

Że kapitał społeczny jest równie realny jak finansowy. I że dobro wraca często z miejsc, których się nie spodziewamy. Jestem ogromnie wdzięczna wszystkim osobom, które już wpłaciły, udostępniły zbiórkę, napisały do mnie, zadzwoniły albo otworzyły drzwi do kolejnych kontaktów.

Dla mnie takie gesty są czymś więcej niż kwotą. To komunikat: widzimy Cię, pamiętamy, nie jesteś sama! Biznes ma ogromną siłę oddziaływania społecznego właśnie wtedy, kiedy potrafi reagować konkretnie, szybko i po ludzku. To szczególnie ważne, w czasach, kiedy nie wiemy w jakiej rzeczywistości obudzimy się kolejnego dnia.

I jeszcze jedno - cieszę się też, że moja opowieść o własnym kryzysie i prośba o pomoc uruchomiła dosłownie lawinę wiadomości, które do mnie dotarły. Wiadomości od odważnych ludzi biznesu czy polityki, którzy potrzebowali takiej inspiracji, żeby opowiedzieć o swoich problemach i kryzysach, a także prosić o pomoc.

Co chciałaby Pani zostawić przedsiębiorcom po tej rozmowie?

Trzy myśli. Po pierwsze: budując firmę przyszłości, budujmy ją tak, by przetrwała także kryzys człowieka. Po drugie: wellbeing, odpowiedzialność społeczna i bezpieczne środowisko pracy nie są „miękkim dodatkiem". Są elementem stabilności biznesu. Po trzecie: nie czekajmy z proszeniem o pomoc do momentu, kiedy wyczerpią się wszystkie zasoby.

Kongres mówi w tym roku o „Bridge to Tomorrow". Dla mnie takim mostem do jutra są nie tylko technologie i innowacje. Są nim także relacje, wzajemność i systemy, które nie zostawiają człowieka samego w najgorszym momencie. Firma budowana na lata to firma, która potrafi zarabiać, rozwijać się i jednocześnie pozostać ludzka.

Będę też ogromnie wdzięczna, jeśli po przeczytaniu tej rozmowy ktoś zechce mi pomóc - wesprzeć zbiórkę, przekazać ją dalej albo pokazać ją w swojej firmie. Każda z tych rzeczy ma dla mnie duże znaczenie. Bo czasem odwaga polega na tym, żeby powiedzieć „potrzebuję pomocy". A siła wspólnoty zaczyna się wtedy, kiedy ktoś na te słowa odpowiada.

Rozmawiała Jaga Kolawa



Dr Maria Buszman przez lata wspierała biznes w kryzysach. Dziś sama potrzebuje wsparcia. Pomóżmy jej odzyskać bezpieczeństwo!
Maria sama mierzy się z ciężką chorobą, nie może pracować i samotnie troszczy się o dwóch synów z niepełnosprawnościami. Społeczność biznesu może pomóc jej sfinansować leczenie, rehabilitację i bezpieczną codzienność. **Wesprzyj zbiórkę!**

Zeskanuj kod qr aparatem telefonu
lub wejdź pod adres:
https://zrzutka.pl/nie-jestes-sama-maria

Siła kobiety zaczyna się tam, gdzie nie musi już niczego udowadniać

O odpoczynku, relacjach i odnajdywaniu siebie w świecie sztucznej inteligencji

Współczesna kobieta potrafi naprawdę wiele. Zarządza firmą, podejmuje decyzje, wychowuje dzieci, buduje relacje. Jest ambitna. A jednak wśród wszystkich tych ról coraz częściej zapomina o jednej – o sobie.

Jako psycholożka i kobieta od lat związana z biznesem obserwuję paradoks: im więcej osiągamy, tym trudniej pozwalamy sobie na odpoczynek. Sukces staje się kolejnym zobowiązaniem, a kalendarz zapełniają spotkania, projekty i terminy. Na rozmowę czy chwilę ciszy miejsca już brakuje.

Tymczasem odpoczynek nie jest nagrodą za wykonane zadania. Jest warunkiem dobrej kondycji psychicznej. Międzynarodowa Organizacja Pracy wskazuje, że nadmiernie długi czas pracy i niedostateczna regeneracja mogą szkodzić zdrowiu oraz zwiększać ryzyko wypadków. Odpoczynek nie odbiera nam efektywności – pomaga chronić zasoby, od których ona zależy.

Skala przeciążenia jest wymowna. W badaniu Microsoft Work Trend Index z 2023 roku, obejmującym 31 tysięcy osób w 31 krajach, aż 68% respondentów deklarowało, że w pracy brakuje im nieprzerwanego czasu na skupienie. Ciągła dostępność nie jest synonimem skuteczności.

W świecie sztucznej inteligencji możemy szybciej analizować dane, planować i tworzyć. AI może odzyskać dla nas czas, ale nie zdejmie z nas odpowiedzialności za to, jak go wykorzystamy. Nie zastąpi autentycznej obecności, uważnego słuchania ani poczucia, że ktoś rozumie nasze emocje. Technologia usprawnia działanie. Relacje nadają mu sens.

W gabinecie często spotykam kobiety, które doskonale wiedzą, czego potrzebują ich bliscy, pracownicy i klienci, lecz zatrzymują się przy pytaniu: „A czego dzisiaj potrzebuję ja?". Odpowiedź nie zawsze wymaga wielkiej zmiany. Czasem zaczyna się od rozmowy bez oceniania, od spotkania z innymi kobietami, od przyzwolenia na to, by przez chwilę niczego nie udowadniać.

Takie spotkania są czymś więcej niż networkingiem. Pozwalają zobaczyć, że mimo różnych zawodów i życiorysów łączą nas podobne doświadczenia: ambicje, zmęczenie, troska o rodzinę, potrzeba bliskości. Nie każda ważna rozmowa musi kończyć się planem działania. Niekiedy wystarczy, że zostaniemy naprawdę wysłuchane.

Z tej potrzeby powstało SHE BALANCE – inicjatywa, którą stworzyłyśmy wspólnie z Karoliną Małysz-Czyż. Chciałyśmy zbudować przestrzeń, w której psychologia spotyka się z codziennością, a odpoczynek, rozmowa i inspiracja nie są dodatkiem do programu, lecz jego istotą. Chcę, by kolejne edycje łączyły kobiety dbające o siebie i relacje.

Równowaga nie oznacza idealnego podziału doby na pracę, rodzinę i odpoczynek. Oznacza odwagę, by rozpoznać własne potrzeby i potraktować je poważnie. Być może największym sukcesem nie jest to, ile potrafimy zrobić, lecz czy pośród wszystkich osiągnięć nadal potrafimy odnaleźć siebie.



Katarzyna Dąbrowska

psycholożka, doradczyni w obszarze strategii i komunikacji oraz współtwórczyni SHE BALANCE. Absolwentka psychologii Uniwersytetu Warszawskiego, Universita degli Studi di Padova, studiów menedżerskich w SGH i MBA EY. Przez kilkanaście lat pomagała budować siłę marek, tworząc strategie rozwoju i komunikacji m.in. dla Banku Gospodarstwa Krajowego, Totalizatora Sportowego i Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach. Dziś doświadczenie biznesowe łączy z pracą psychologiczną, pomagając ludziom budować wewnętrzną siłę, poczucie własnej wartości i satysfakcjonujące relacje. W ramach SHE BALANCE tworzy przestrzeń, w której kobiety mogą zadbać o siebie, odzyskać równowagę i świadomie wybrać kierunek dalszego rozwoju.

Kontakt:
+48 606 666 705

5.11 → 7.11

KAROLOWY DWÓR
WISŁA

HEALTH
NETWORKING
SELF-DEVELOPMENT

WOMEN CAMP

PRZESTRZEŃ, W KTÓREJ
TY JESTEŚ NAJWAŻNIEJSZA

Na I edycję She Balance CAMP zapraszają:



Katarzyna Dąbrowska
Psycholog
Prowadząca SHE BALANCE Camp



Karolina Małysz-Czyż
Prowadząca SHE BALANCE Camp
Podróżniczka

SHE BALANCE
Healthy · Networking · Self-development

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ:

www.shebalance.pl

Kolumna dofinansowano ze środków Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Katowicach

Za treści zawarte w publikacji dofinansowanej ze środków WFOŚiGW w Katowicach odpowiedzialność ponosi Redakcja.

Sukces pierwszej edycji konkursu skierowanego do przedszkoli w województwie śląskim



8 września 2026 r. odbył się wielki finał konkursu „Ekoprzedszkolak", podczas którego przedstawiciele samorządów z całego województwa śląskiego podsumowali premierową edycję tego wyjątkowego projektu, który dopełnia ofertę edukacyjną Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Katowicach.

WFOŚiGW w Katowicach nie ustaje w poszerzaniu oferty edukacyjnej dla placówek oświatowych z województwa śląskiego. Na początku 2026 roku uruchomił program „Ekoprzedszkolak", którego celem jest wspieranie edukacji ekologicznej wśród najmłodszych mieszkańców regionu poprzez tworzenie zielonych przestrzeni edukacyjnych przy przedszkolach. Dzięki powstaniu mini ogrodów botanicznych, dzieci mogą poznawać przyrodę. Ważne jest kształtowanie ich wrażliwości na przyrodę oraz rozwijanie zainteresowań związanych z ekologią. Jak również uatrakcyjnienie zajęć na świeżym powietrzu i aktywizacja najmłodszych. Pomysł na konkurs dla przedszkolaków zrodził się w trakcie dyskusji z beneficjentami pozostałych projektów edukacyjnych Funduszu.

- Jeżeli chodzi o edukację ekologiczną, to wsłuchujemy się w głos nauczycieli, dyrektorów, rodziców i najmłodszych, bo przecież przy okazji otwarć czy to Zielonych Pracowni, czy Pracowni pod Chmurką, pytamy uczniów od najmłodszych lat, od szkoły podstawowej, od pierwszej klasy, właśnie o to, jak oni widzą tę pracownię, jak ona im pomoże w nauce i dlaczego dla nich to jest tak ważne. I właśnie po tych rozmowach z przedstawicielami placówek oświatowych, z samorządowcami doszliśmy do wniosku, że edukacja ekologiczna powinna się rozpoczynać jeszcze wcześniej, już od przedszkola, bo dzieci chłoną wiedzę jak gąbka - mówił **Mateusz Pindel, Prezes WFOŚiGW w Katowicach.**

Fundusz dąży do bycia prekursorem dobrych rozwiązań w dziedzinie edukacji ekologicznej, a jego inicjatywy są już wzorem dla innych funduszy regionalnych.

- Jesteśmy dumni, że nasze pomysły przekładają się na konkretne realizacje. Dzięki konkursowi powstanie 75 nowych zielonych przestrzeni dla naszych najmłodszych mieszkańców województwa śląskiego. Dzieci mogą wyjść w plener, mogą obserwować rośliny, mogą wsadzić je, mogą zobaczyć owady, spojrzeć w niebo.

To wszystko jest dla nich przygotowane, ponieważ edukacja ekologiczna właśnie zaczyna się od najmłodszych lat - dodawała I**wona Gejdel-Targosz, Wiceprezes WFOŚiGW.**

Premierowa edycja konkursu „Ekoprzedszkolak" spotkała się z ogromnym zainteresowaniem samorządów i środowiska przedszkolnego. Przedszkole Publiczne nr 2 im. Jasia i Małgosi w Radlinie czekało na możliwość udziału w tego typu konkursie.

- Kierujemy się ideą „Kompasu jutra", czyli reformy programu nauczania stawiającego na praktyczne wykorzystanie wiedzy. Zdajemy sobie sprawę, jak ważna jest edukacja ekologiczna, zgodnie z powiedzeniem - czym skorupka za młodu nasiąknie... Już dawno planowaliśmy rozwój w tym kierunku, żeby kształtować postawy dzieci i uczyć je podstawowej wiedzy przyrodniczej - zaznaczała **Małgorzata Stankiewicz-Mnich, dyrektor przedszkola.**

Konkurs był okazją do realizacji tych zamierzeń. W ramach dofinansowania w wysokości 50 tys. zł, jedna część ogrodu przedszkolnego zostanie przekształcona w edukacyjną „Eko chatkę Jasia i Małgosi".

- Bardzo cieszymy się z tego wsparcia, ponieważ dzięki niemu zyskamy wspaniałą przestrzeń, by w angażujący sposób uczyć dzieci dbania o naturę! Każda grupa przedszkolna dostanie swój kącik na ogródek, o który zadba. Mali ogrodnicy będą mieli dostęp do różnego rodzaju roślin, krzewów jadalnych, zostaną posadzone drzewka. Przez cztery pory roku dzieci będą wysiewały rośliny, podlewały i obserwowały ich wzrost. Myślę, że to zrodzi element takiej kształcącej rywalizacji między grupami. Pierwszy etap nasadzeń, m.in. borówki amerykańskiej i maliny już za nami, przed nami kolejne - zioła, np. mięta, lawenda do poznawania wielozmysłowego przez zapach, dotyk i smak - dodawała **dyrektor Przedszkola nr 2 w Radlinie.**



Fot. WFOŚiGW w Katowicach

Zespół Szkolno-Przedszkolny im. Jana Kochanowskiego w Aleksandrii, gmina Konopiska w powiecie częstochowskim, to główna placówka w okolicy. Dzięki aktywności kadry nauczycielskiej i władzom gminy, już po raz trzeci otrzyma dofinansowanie w ramach konkursów organizowanych przez WFOŚiGW, skierowanych do ośrodków oświatowych w województwie śląskim.

- Nasz projekt jest nietuzinkowy, powiedziałbym, że to składowa większej całości. Udało nam się już pozyskać w naszej placówce, dotację w konkursie Funduszu „Zielona pracownia", jak również „Ekopracownia pod Chmurką". Te nasze działania i kompleksowe podejście daje efekt w postaci zwiększania świadomości ekologicznej od najmłodszych przedszkolaków po młodzież - zaznaczał **Artur Brędzel, Wójt Gminy Konopiska.**



Fot. WFOŚiGW w Katowicach

Planowany „Zielony zakątek przedszkolaka" będzie pełnił funkcję mini ogrodu botanicznego o charakterze edukacyjnym, dostosowanego do potrzeb dzieci w wieku od 3 do 6 lat. Znajdzie się tu miejsce na warzywnik, ogródek ziołowy, ścieżkę sensoryczną - wykonaną z naturalnych materiałów (np. kora, kamienie, piasek), wspierającą rozwój zmysłów i motoryki, a także strefę wypoczynku i zajęć dydaktycznych - z ławkami umożliwiającymi prowadzenie zajęć na świeżym powietrzu.

- Powstanie zielona przestrzeń dla najmłodszych, będzie dużo tablic informacyjnych, umożliwiających naukę poprzez zabawę. Zostaną przygotowane grządki i rabatki, każda roślinka ma być przypisana do danego dziecka, które będzie

Kolumnę dofinansowano ze środków Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Katowicach

Za treści zawarte w publikacji dofinansowanej ze środków WFOŚiGW w Katowicach odpowiedzialność ponosi Redakcja.

się nią opiekować. Chcemy zaangażować dzieci personalnie, by zrozumiały, że trzeba dbać o rośliny na co dzień. Chcemy je „zarazić" pasją do ekologii i dbaniem o naszą zieloną planetę. Mamy nadzieję, że WFOŚiGW zaskoczy nas kolejnymi pomysłami na działania edukacyjne. Jesteśmy gotowi, by realizować ich pomysły - podsumowywał **Artur Brędzel.**

„Ogród Małego Badacza" to tytuł projektu przygotowanego przez Gminne Przedszkole w Dąbrowie Zielonej. Powstanie wyjątkowa, zielona przestrzeń edukacyjna dla najmłodszych.

- Mini ogród botaniczny będzie miejscem nauki, odkrywania przyrody i rozwijania ekologicznych pasji. Dzieci będą mogły poznawać świat roślin, uczyć się poprzez doświadczenie oraz spędzać czas na świeżym powietrzu, w bezpośrednim kontakcie z naturą. Myślę, że to doskonale wpisuje w nową podstawę programową, w ten sposób połączymy ekologię z tym, co Ministerstwo Edukacji Narodowej zaleca w pracy z dziećmi - wyjaśniała **Ilona Gniatkowska-Cudak, dyrektor przedszkola.**

W pilotażowym konkursie wkład własny wynosił minimum 20% kosztów kwalifikowanych zadania. Dla małej, wiejskiej gminy kilkanaście tysięcy złotych nie jest małym kosztem. Dzięki staraniom władz zarządzających budżetem placówek oświatowych, udało się je wygospodarować.

- Staramy się tak konstruować budżet gminy i pozyskiwać środki zewnętrzne, by była przestrzeń na tego typu inwestycje. Serdecznie dziękujemy Wojewódzkiemu Funduszowi Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Katowicach za wsparcie oraz możliwość realizacji tej ważnej inicjatywy. Razem tworzymy zieloną przestrzeń dla najmłodszych mieszkańców naszej gminy i uczymy, że troska o przyrodę zaczyna się od najmłodszych lat - dodawała **Joanna Sokolińska, Wójt Gminy Dąbrowa Zielona.**

Wśród wyróżnionych znalazła się także „Zielona Przystań Małego Odkrywcy Śląskiej Natury" w Przedszkolu nr 11 im. Leśnych Ludków w Mikołowie.

- Staraliśmy się, żeby nasz projekt był na tyle wyjątkowy, by znaleźć się w gronie zwycięskich placówek. Pierwszym krokiem było znalezienie odpowiedniego terenu w placówce. Następnie opracowano szczegółowy plan, przeprowadzono burzę mózgów i napisano wniosek. W skład wyposażenia Zielonej Przystani wchodzi stacja meteorologiczna, domek dla owadów, wiatrak, przy którym dzieci będą mogły pracować na świeżym powietrzu i ogródek warzywny - wymieniała **Karina Skowronek, dyrektor Przedszkola nr 11**.



Fot. WFOŚiGW w Katowicach

Docenienie w konkursie „Ekoprzedszkolak" to dla osób zaangażowanych w projekt motywacja do dalszych działań na rzecz ochrony środowiska i edukacji ekologicznej.

- Cieszymy się, że znaleźliśmy się w gronie nagrodzonych placówek. Otrzymane wsparcie pozwoli nam rozwijać edukację ekologiczną i tworzyć jeszcze bardziej przyjazną, zieloną przestrzeń do nauki i odkrywania świata przyrody. Dziękujemy organizatorom za wyróżnienie - dodawała **dyrektor placówki.**

Fundusz zapowiada kolejne edycje konkursu. Prezes Mateusz Pindel zakłada, że będzie rozwijał się z taką samą intensywnością jak pozostałe najbardziej znane programy edukacyjne skierowane do szkół.

- Liczę bardzo mocno, że nasz „Ekoprzedszkolak: będzie rozwijał się tak dobrze jak flagowe konkursy - „Zielona Pracownia" czy „EkoPracownia pod Chmurką". Intencją zarządu wojewódzkiego funduszu było to, aby wiedza nie tylko była przekazywana w sposób, który jest zapisana w podręcznikach, ale można było jej również dotknąć, doświadczyć, poznać. Być może w przyszłości właśnie te przedszkolaki, które będą uczyły się w naszych nowych przestrzeniach edukacyjnych, będą odpowiadały za ochronę środowiska na poziomie gminy, powiatu, województwa, a może i kraju - reasumował **Mateusz Pindel.**

Jaga Kolawa

Konkurs „Ekoprzedszkolak" w liczbach

1 edycja

75 przedszkolnych mini ogrodów i arboretów

50 tys. zł max kwota dofinansowania projektu

95 ekopracowni w edycji 2026

141 zgłoszonych projektów

3,7 mln zł kwota dotacji

Nowe „Ekopracownie pod Chmurką” powstaną w szkołach podstawowych i średnich województwa śląskiego



Fot. WFOŚiGW w Katowicach

Podsumowano IV edycję konkursu „Ekopracownia pod chmurką 2026”, organizowanego przez Wojewódzki Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Katowicach. W 95 placówkach oświatowych powstaną nowe przestrzenie w plenerze, które będą służyły uczniom do udziału w lekcjach przyrody, biologii, geografii czy chemii. Generalnym założeniem projektu jest zachęcenie dzieci i młodzieży do bezpośredniego kontaktu z naturą i rozwoju ich świadomości ekologicznej.

Tegoroczna edycja cieszyła się dużym zainteresowaniem, do Funduszu wpłynęło 170 wniosków, a łączna kwota przyznanych dotacji wyniosła ponad 6 mln 600 tys. zł.

– *Misją konkursu jest to, aby edukacja wyszła poza tradycyjne sale lekcyjne. Przecież każdy z nas, będąc kiedyś w szkole, nigdy nie uczył się bardziej wydajnie niż poprzez obserwacje i samodzielne wyciąganie wniosków. To również odpowiedź na głosy nauczycieli i organów prowadzących placówki oświatowe, aby wykorzystać w sposób efektywny środki finansowe na zagospodarowywanie terenów przyszkolnych na oazy zieleni, a także na tworzenie dodatkowych przestrzeni edukacyjnych na świeżym powietrzu* – mówił **Mateusz Pindel, Prezes Zarządu WFOŚiGW w Katowicach**, w trakcie oficjalnego otwarcia spotkania z przedstawicielami nagrodzonych szkół.

W uroczystości symbolicznego wręczenia tabliczek, które zostaną powieszone przy powstających pracowniach, uczestniczyli, między innymi przedstawiciele władz publicznych oraz samorządu.

– *Chciałabym podkreślić znaczenie przebywania wśród zieleni dla zdrowia psychicznego. Ekopracownie to cenne przestrzenie, które umożliwiają dzieciom rozwijanie swojej odporności psychicznej, budowanie świadomości wagi przebywania wśród przyrody. Z ogromnym zadowoleniem dostrzegam, że konkurs cieszy się tak dużym, zasłużonym zainteresowaniem* – akcentowała **Halina Bieda, Senator RP.**

„Ekopracownia pod Chmurką” to tylko jeden z elementów systemu kompleksowego wsparcia edukacji ekologicznej przez WFOŚiGW w Katowicach.

– *Blisko 800 pracowni powstało w trzynastu edycjach konkursu „Zielona pracownia”. Na ten cel Fundusz przekazał 36 milionów złotych. Nowy konkurs „Ekoprzedszkolak” dał efekt w postaci 75 miniogrodów botanicznych oraz miniarboretów za 3,7 miliona złotych. Jeśli dodać do tego cztery edycje rozstrzyganego dziś konkursu, dzięki któremu placówki oświatowe wzbogacą się o 355 pracowne za ponad 24 miliony złotych – łącznie daje to ponad 1000 nowych miejsc*

Kolumnę dofinansowano ze środków Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Katowicach

Za treści zawarte w publikacji dofinansowanej ze środków WFOŚiGW w Katowicach odpowiedzialność ponosi Redakcja.

edukacyjnych dla dzieci i młodzieży w województwie śląskim. Dodatkowo wspieramy laboratoria w szkołach średnich i wyższych. Naszym celem jest, aby każda placówka oświatowa w województwie śląskim miała dostęp do programów edukacji ekologicznej Funduszu - podsumowywał **Prezes Mateusz Pindel**.



Fot. WFOŚiGW w Katowicach

Głównymi kryteriami w ocenie przesłanych propozycji konkursowych było efektywne wykorzystanie przestrzeni, walory edukacyjne (np. ścieżki dydaktyczne), nasadzenia, ogólna aranżacja oraz unikalne, indywidualne elementy pracowni. Doceniano również pracę wolontariacką dzieci, nauczycieli i rodziców. Szczegółowe kryteria są dostępne w regulaminie, a ocenę wspiera Zespół Edukacji Ekologicznej i Ochrony Przyrody.

„Szkoła pełna motyli", „Lipowy eko-zakątek pełen energii", „Ptasia przystań", „Laboratorium trzech żywiołów", „Siedlisko pełne tajemnic" czy „Klasa pod klonami" to tylko niektóre nazwy nagrodzonych projektów przesłanych na czwartą edycję konkursu „Ekopracownia pod Chmurką".

Kreatywność, gotowość do wykorzystania otoczenia placówek oświatowych, to kolejny krok w tworzeniu nowoczesnych i atrakcyjnych przestrzeni edukacyjnych. Praktyczna nauka w plenerze pozwala uczniom na bezpośredni kontakt z naturą i zdobywanie wiedzy w atrakcyjny sposób. Co godne podkreślenia, w konkursie z równą aktywnością biorą udział szkoły z małych gmin, jak również z miast całego województwa śląskiego.

Szkoła Podstawowa im. J. Piłsudskiego w Warszowicach po raz pierwszy skorzystała z możliwości udziału w konkursach organizowanych przez WFOŚiGW dla placówek edukacyjnych.

- Posiadamy spory teren przyszkolny, który stopniowo staramy się zagospodarowywać. Udało nam się już zrealizować projekt siłowni zewnętrznej, a ekopracownia to kolejny pomysł na zapełnianie tej pustej przestrzeni. Generalnie szkoła ma mało pomieszczeń lekcyjnych, więc altana zewnętrzna, w której również będzie można prowadzić zajęcia to dla nas bardzo pożądane rozwiązanie - tłumaczy **Anna Foks, dyrektor SP w Warszowicach.**

„Śląski Ogród Doświadczalny - Żywa Pracownia Transformacji Ekologicznej Regionu" to nazwa projektu realizowanego przez szkołę znajdującą się w powiacie pszczyńskim, pozwalającego na wszechstronne wykorzystanie przestrzeni do edukacji obejmującej, m.in. problematykę środowiskową, powodziową czy obserwacje klimatyczne.

- Głównym założeniem projektu jest pokazanie naszego lokalnego środowiska. Planujemy tam umieszczenie szklarni oraz kilku grządek, gdzie dzieci będą mogły sadzić rośliny typowe właśnie dla naszego regionu. W pracowni zostanie też umieszczony stół, demonstrujący problemy zalewania najbliższej okolicy przez płynącą tam rzekę, żeby pokazać dzieciom, w jaki sposób można temu zapobiegać. Planujemy też małą część klimatyczną do obserwacji zmian pogodowych.

Pracownia ma być wszechstronnie wykorzystywana, przewidziana jest dla uczniów od pierwszej do ósmej klasy.

- Młodsze klasy będą mogły obserwować wzrost roślin (np. w szklarni i na grządce zewnętrznej) w ramach edukacji przyrodniczej, a starsze klasy korzystać ze stołów doświadczalnych (mikroskop, badanie liści) oraz prowadzić obserwacje pogodowe - podsumowuje **dyrektor SP w Warszowicach.**



Fot. Wizualizacja projektu konkursowego SP w Warszowicach

Projekt „Geo-strefa" to nowa ekopracownia, która ma służyć uczniom Zespołu Szkół Elektronicznych i Informatycznych im. Tadeusza Heftmana w Sosnowcu.

- Mamy ogromną szkołę, uczy się w niej ponad 1000 osób. W minionych latach pozyskaliśmy - również dzięki grantowi z WFOŚiGW - „Zieloną Pracownię", więc mamy świadomość, jak pięknie się sprawdzają takie inicjatywy - wyjaśniała **Marzena Wola, dyrektor ZSEiT w Sosnowcu.**

„Geo-strefa" ma pełnić funkcję zarówno miejsca do nauki, jak i wypoczynku.

- Chcemy zachęcać młodych ludzi do spędzania czasu na świeżym powietrzu. Tutaj będą odbywały się lekcje geografii, biologii, ale myślimy również o zajęciach z innych przedmiotów, ponieważ ta pracownia będzie także wyposażona w tablety, więc lekcje będą mogły właściwie przebiegać z każdego przedmiotu. Co godne uwagi, projekt spotkał się z dużym poparciem uczniów - akcentowała **Dorota Tyralik, wicedyrektor szkoły i autorka projektu.**

W Szkole Podstawowej nr 22 z oddziałami integracyjnymi im. Rafała Pomorskiego w Tychach powstanie „Zakątek natury".

- Planujemy postawić wiatę, gdzie będziemy prowadzić lekcje. Będzie też łąka kwietna, którą uczniowie sami przygotują. Stworzymy podwyższone grządki, gdzie będziemy hodować różne gatunki roślin rodzimych. Z tej przestrzeni skorzysta cała społeczność szkolna - podkreślała **Anna Pęchalska, dyrektor szkoły.**

- W tej chwili realizowany jest projekt na który pozyskaliśmy fundusze dzięki udziałowi w konkursie na „Zieloną Pracownię". „Zakątek natury" powstanie na wiosnę. Dzięki otrzymanemu dofinansowaniu na terenach zielonych naszej szkoły zostanie stworzona plenerowa pracownia do nauki przyrody, biologii i geografii. Będzie to wyjątkowe miejsce, w którym uczniowie będą mogli obserwować przyrodę, prowadzić eksperymenty, zdobywać wiedzę poprzez doświadczenia i samodzielnie odkrywać fascynujący świat natury - dodawała **przedstawicielka SP nr 22 w Tychach.**

Projekt „Ekopracownia Harmonii" jest realizowany w Specjalnym Ośrodku Szkolno-Wychowawczym im. Jana Pawła II w Jaworznie.

- Ekopracownia będzie podzielona na kilka obszarów. W centralnym punkcie znajdzie się duża altana, gdzie będą mogły odbywać się lekcje, jak również wspólne spotkania. Uczniowie bardzo cieszą się z zewnętrznej przestrzeni do nauki, ekologicznej edukacji i wypoczynku w otoczeniu natury. Powstanie projektu jest możliwe dzięki dofinansowaniu w wysokości 70 tys. zł i wkładowi własnemu 17,5 tys. zł - podsumowywał **Łukasz Kokoszka, wicedyrektor Ośrodka w Jaworznie.**

Zapowiedziano już piątą edycję programu „Ekopracownia Pod Chmurką" na rok 2027. Zarząd Funduszu zachęca placówki, które dotychczas nie otrzymały dofinansowania, do ponownego składania wniosków. Wszystko po to, aby województwo śląskie rozwijało się w „zielonym kierunku".

Jaga Kolawa







Fot. WFOŚiGW w Katowicach

Konkurs „Ekopracownia pod Chmurką" w liczbach

4 edycje
260 ekopracowni w edycjach 2023-2025
17,6 mln zł kwota dotacji WFOŚiGW w edycjach 2023-2025
95 ekopracowni w edycji 2026
6,6 mln zł kwota dotacji WFOŚiGW w edycji 2026
70 tys. zł max kwota dofinansowania projektu

„Helwa Oman – piękny Oman”

Dlaczego rynek nieruchomości w Omanie staje się interesującym kierunkiem inwestycyjnym?

„Helwa Oman” (arab. Helwa - słodki, piękny) to znany w Zatoce utwór i niezwykle trafne określenie tego kraju. Podczas gdy Dubaj od lat przyciąga inwestorów z całego świata, tuż obok dojrzewa rynek, mniej oczywisty i właśnie dlatego wart uwagi.

Dlaczego Oman?

To kraj o zupełnie innej specyfice niż popularny sąsiad. Zamiast drapaczy chmur zobaczymy tu panoramę gór Al-Hadżar. Zasady planowania przestrzennego wprowadzone jeszcze przez poprzedniego Sułtana, ograniczają wysokość zabudowy, chroniąc krajobraz i charakter miast.[1] W świetle ostatnich wydarzeń nad Cieśniną Ormuz strategicznie położony „Kraj Kadzidła” zasłynął swoją neutralną polityką i rolą mediatora. Taka pozycja to efekt ugruntowanych historycznie relacji, które wyróżniają Oman na Półwyspie Arabskim.[2]

Choć główną siłą napędową wydaje się być ropa, Oman, podobnie jak pozostałe kraje Rady Współpracy Zatoki Perskiej, dąży do dywersyfikacji gospodarki. W tym celu powstał program Oman Vision 2040, który wskazuje kluczowe kierunki rozwoju wraz z raportami ich realizacji.[3]

Ponadto, ten podobny wielkością do Polski kraj od lat odnotowuje wzrost liczby ludności, a około 43% populacji stanowią obcokrajowcy.[4] Dla porównania w Polsce obcokrajowcy to około 6%,[5] a w Zjednoczonych Emiratach Arabskich 88,5%.[6] Migracja naturalnie tworzy popyt na inwestycje i usługi.

Oman dopiero wchodzi w fazę wzrostu, dlatego na rynku nieruchomości wciąż może zaproponować:

- niższe ceny wejścia,
- niższe koszty transakcyjne - na przykład opłatę rejestracyjną w wysokości 3% wartości nieruchomości,[7] którą wnosi się po zakończeniu inwestycji, a nie na jej początku, jak obowiązujące 4% DLD w Dubaju,[8]
- możliwość uzyskania rezydentury,
- standard wykończenia nowych inwestycji, który ogranicza konieczność dodatkowych nakładów do wyposażenia i elementów dekoracyjnych, a estetyka jest bliska europejskim nabywcom.

Czy obcokrajowiec może kupić nieruchomość w Omanie?

To pytanie, które pada najczęściej. Odpowiedź brzmi: tak, ale w zatwierdzonych strefach *Integrated Tourism Complex*,[9] gwarantujących pełne prawo własności freehold.

Jak wygląda proces zakupu nieruchomości od dewelopera w Omanie?

Zakup nieruchomości w budowie *off- plan* poprzedzony jest rezerwacją i zaliczką. Pozostałe płatności kontynuuje się w ratach, które trafiają na rachunek powierniczy escrow. Chroni to kupującego - deweloper otrzymuje transze wraz z postępem prac. To model znany z innych rynków Zatoki Perskiej.

Salalah - perła, o której mało kto wie

To jedyne miejsce na Półwyspie Arabskim, w którym występuje wyjątkowe zjawisko - monsun khareef. Latem region Dhofar pokrywa się zielenią, a temperatury są znacznie przyjemniejsze. To ogromny potencjał turystyczny.

Na co uważać?

Każda inwestycja na etapie budowy niesie za sobą ryzyko opóźnień, zmiany harmonogramu czy ograniczeń przy odsprzedaży. Dlatego kluczowa jest współpraca z deweloperami o ugruntowanej pozycji i przejrzystej dokumentacji oraz doradztwo osoby, znającej lokalne realia.

Podsumowanie

To rynek dla inwestorów, którzy szukają czegoś więcej niż powielania scenariuszy: spokojniejszego tempa wzrostu, autentyczności i potencjału, który wciąż czeka na odkrycie. „Helwa Oman” to zaproszenie do spojrzenia na Zatokę Perską z innej strony.



Iwona Fortuna
Właścicielka Fortuna Sol Estate
Butikowej agencji nieruchomości

www.fortunasolestate.com
iwona.fortuna@fortunasolestate.com
LinkedIn: www.linkedin.com/in/iwona-fortuna-b56165387

Fortuna Sol Estate

1 *Muscat Municipality Local Order No. 23/92 Building Regulation For Muscat*
2 *https://www.fm.gov.om/en/policy/foreign-policy/*
3 *https://www.oman2040.om/*
4 *https://www.ncsi.gov.om/*
5 *https://new.stat.gov.pl/*
6 *https://www.worldometers.info/world-population/united-arab-emirates-population/*
7 *https://gov.om/en/w/own-real-estate-in-tourist-complexes*
8 *Executive Council Resolution No. (30) of 2013 - Approving Fees of the Land Department*
9 *Royal Decree No. 12/2006*

KAIZEN
MEDIA

LEPIEJ WIDOCZNI?

WIDOCZNIE LEPSI!

PRODUKCJA ANIMACJI 2D I 3D

WIZUALIZACJE 3D

FILMY I ZDJĘCIA DLA FIRM

WWW.KAIZENMEDIA.PL

TEL: 504 094 504

AI wyrównuje szanse, ale przewagę daje człowiek, który potrafi z nią współpracować



Na zdj. wspólnicy spółki Promocja Plus, od lewej: Łukasz Czop, Paulina Gieszczykiewicz, Aleksandra Zimnik, Maciej Smoleń.

O tym, że sztuczna inteligencja dała małym i średnim firmom dostęp do narzędzi, które niedawno były domeną dużych marek, a także dlaczego liczą się strategia i umiejętne łączenie technologii z doświadczeniem w rozmowie Łukasza Czopa z Aleksandrą Zimnik, specjalistką ds. strategii marketingowej i komunikacji w spółce Promocja Plus.

Sztuczna inteligencja przejęła już marketing w firmach?

Zdecydowanie go zmieniła, ale nie zastąpiła człowieka. AI szybciej przygotuje tekst, grafikę, scenariusz filmu czy plan kampanii. Nadal ktoś musi rozumieć firmę, klientów i cele, ocenić efekt i dopasować go do marki i czuwać nad wynikami, bo czasami modele potrafią zrobić niezłego psikusa. Przekonała się o tym boleśnie pełnomocniczka rządu ds. marki Polska.

Czy wystarczy jeden popularny czat, by firma dobrze działała w tym zakresie ?

Nie ma jednego narzędzia, które najlepiej zrobi wszystko. Jedne modele lepiej piszą i analizują tekst, inne tworzą grafiki, kolejne generują wideo, montują rolki i przygotowują napisy. Trzeba wiedzieć, czego użyć i jak połączyć efekty w spójną komunikację.

Sama technologia nie poprowadzi marketingu w firmie?

Nie. Marketing zaczyna się od pytań: do kogo mówimy, co chcemy sprzedać, dlaczego klient ma wybrać nas i gdzie możemy do niego dotrzeć. Dopiero później wchodzą AI i narzędzia.

W jaki sposób AI wyrównuje szanse mniejszych firm?

Mała firma może tworzyć materiały na poziomie, który niedawno wymagał dużych budżetów i zespołów. Barierą są czas, wiedza i liczba rozwiązań, które trzeba poznać, opłacić i śledzić. My to robimy za klienta, który od działań marketingowych ma nas.

A narzędzi od AI ciągle przybywa.

Profesjonalnie działające modele są płatne: osobno tekst, grafika, wideo, SEO, analityka czy planowanie publikacji. Mała i średnia firma nie zawsze powinna inwestować we wszystko. Rolą agencji jest mieć takie zaplecze, testować rozwiązania i wybierać te, które realnie służą klientowi.

Czego przedsiębiorcy oczekują dziś od agencji?

Efektów i porządku. Chcą, by ktoś spojrzał na całość: stronę, social media, widoczność w Google, reklamę i prezentację oferty. Sama obecność w internecie nie wystarczy, jeśli nie buduje zaufania i nie prowadzi do kontaktu. Obecność w sieci ma zdobywać klientów.

Jak zaczynacie współpracę z firmą?

Od poznania oferty, klientów, przewag i sposobu sprzedaży. Czasem nie potrzeba rewolucji. Wystarczy poprawić stronę, uporządkować social media, lepiej pokazać usługi lub zadbać o widoczność. Strategia ma być dopasowana do firmy, nie do modnego narzędzia.

Co zyskuje właściciel firmy, powierzając marketing zewnętrznemu zespołowi?

Czas i dostęp do wielu kompetencji bez budowania własnego działu. Nie musi szukać osobno specjalistów od tekstów, grafiki, SEO, reklam czy wideo ani nadążać za zmianami w AI, które dokonują się z dnia na dzień. Może skupić się na biznesie, a komunikację powierzyć naszemu zespołowi.

Od czego zacząć, jeśli narzędzia marketingowe zostały w tyle?

Od rzetelnego audytu. Czy strona dobrze pokazuje ofertę? Czy firma jest widoczna w wyszukiwarce? Czy social media budują zaufanie? Czy klient wie, dlaczego warto się skontaktować? Często kilka dobrze zaplanowanych zmian daje więcej niż przypadkowa kampania. Warto porozmawiać z zespołem, który spojrzy na firmę z zewnątrz i wskaże, gdzie warto działać.

Aleksandra Zimnik - *specjalistka ds. strategii marketingowej i komunikacji w spółce Promocja Plus. Doradza firmom w zakresie marki, marketingu online i AI.*

Łukasz Czop - *dziennikarz, wieloletni rzecznik prasowy i specjalista ds. PR. Doradza firmom i instytucjom w zakresie komunikacji, relacji z mediami i budowania wizerunku.*

Kontakt:
kontakt@promocjaplus.pl
tel. 514 640 292

www.promocjaplus.pl

ANCY
Strategiczny Partner Wzrostu

Rozumiemy Twój biznes.
Dlatego budżet marketingowy traktujemy jak inwestycję,
która powinna pracować na wzrost firmy.
Ancy łączy strategię, marketing i kompetencje biznesowe.
Przekładamy działania na mierzalne wyniki i bierzemy za nie odpowiedzialność.

więcej na:
ancy.pl



JP HR Studio – HR, który porządkuje sposób działania firmy



Joanna Piekarz | doradztwo HR, organizacja i przywództwo

Joanna Piekarz – JP HR Studio

Joanna Piekarz ma **13 lat doświadczenia w obszarze kadr, płac i finansów.** Pracowała jako główny specjalista ds. kadr i płac, a następnie jako główna księgowa, odpowiadając za organizację i funkcjonowanie tych obszarów.
Jest absolwentką finansów i rachunkowości przedsiębiorstw oraz zarządzania i doradztwa personalnego.
To połączenie perspektywy **HR, finansów i zarządzania** wykorzystuje dziś w pracy nad organizacją.
JP HR Studio koncentruje się na tym, co zmienić w sposobie działania firmy, aby mogła rozwijać się bez nadmiernego obciążania właściciela.

JP HR Studio
Relacje. Decyzje. Odpowiedzialność.

jp-hrstudio.pl
kontakt@jp-hrstudio.pl
linkedin.com/in/jp-hrstudio-joanna-piekarz
798 398 110

HR Studio
Joanna Piekarz

Firma może rosnąć szybko. **Jej sposób działania nie zawsze nadąża za tym wzrostem.**

To, co sprawdzało się przy kilkunastu osobach, przy kilkudziesięciu może zacząć generować problemy. Właściciel coraz częściej angażowany jest w sprawy, które powinny zostać na niższym poziomie, managerowie nie zawsze mają przestrzeń do samodzielnego podejmowania decyzji, a formalna struktura firmy nie zawsze odpowiada temu, jak organizacja działa na co dzień.

To właśnie na styku **ludzi, struktury i sposobu działania organizacji** koncentruje się JP HR Studio.

HR szerzej niż kadry i rekrutacja

JP HR Studio wspiera właścicieli i liderów rozwijających się firm w obszarach **HR, organizacji pracy, odpowiedzialności i przywództwa.**

Punktem wyjścia jest zrozumienie, **dlaczego organizacja działa w określony sposób i co sprawia, że część tematów wraca tam, gdzie nie powinna.**

W praktyce pojawiają się bardzo konkretne pytania: **Kto powinien podjąć tę decyzję? Dlaczego ten temat znowu trafił do właściciela? Kto naprawdę odpowiada za wynik? Czy manager ma realny mandat do działania?**

Źródłem problemu nie zawsze są kompetencje pracowników. Czasem problem tkwi w procesie, strukturze, podziale odpowiedzialności albo sposobie zarządzania.

Dlatego JP HR Studio patrzy na HR szerzej, jako na **element sposobu, w jaki firma jest zbudowana i funkcjonuje na co dzień.**

Architektura Decyzji™

Jednym z obszarów, na którym koncentruje się JP HR Studio, jest **Architektura Decyzji™ – sposób, w jaki w organizacji rozłożona jest decyzyjność.**

Każda firma ma taki mechanizm, nawet jeśli nigdy nie został świadomie zaprojektowany.

Formalna struktura może wskazywać, że odpowiedzialność przekazano managerowi, podczas gdy praktyka pokazuje coś innego. Właściciel może przekazać odpowiedzialność dyrektorowi, a jednocześnie nadal pozostawać ostatnią instancją. Manager może mieć kompetencje, ale bez realnego mandatu organizacja szybko uczy się, że **najbezpieczniej jest zapytać właściciela.**

Wtedy problem przestaje dotyczyć jednej decyzji. Wpływa na **tempo działania firmy, samodzielność managerów, odpowiedzialność zespołów i czas właściciela.**

Dlatego JP HR Studio łączy doradztwo HR z pracą nad organizacją i przywództwem. Współpraca obejmuje m.in. **role i odpowiedzialność, pracę managerów, podejmowanie decyzji, audyty oraz diagnozę organizacyjną.**

Celem jest takie uporządkowanie sposobu działania firmy, aby **odpowiedzialność i decyzje były możliwie blisko miejsca, w którym powstaje potrzebna informacja.**

mojeto

dobra przestrzeń

PROJEKTUJEMY
WYPOSAŻAMY
REALIZUJEMY



Jesteśmy tu, by Cię wesprzeć.

Biura, w których chce się pracować.

Tworzymy przestrzenie, które łączą funkcjonalność, komfort i dobry design. Wspieramy Cię na każdym etapie – od pomysłu po realizację.

DORADZTWO

PROJEKTY WNĘTRZ

WYPOSAŻENIE MEBLOWE

KOORDYNACJA DOSTAW I MONTAŻU MEBLI

SERWIS POSPRZEDAŻOWY

www.mojetoo.pl | 691 631 991 | biuro@mojetoo.pl



Integracja poza utartym szlakiem

O pasji zamienionej w biznes i emocjach, które łączą zespoły, rozmawiamy z Małgorzatą Matuszczyk i Olafem Chłopek, właścicielami Rent4x4 oraz Offroad Park Częstochowa.

Skąd wziął się pomysł na taki biznes?

Rent4x4 nie powstało przy biurku. Wszystko zaczęło się od pasji do motoryzacji, udziału w rajdach i wypraw terenowych. Przez lata zdobywaliśmy doświadczenie i przekonywaliśmy się ile emocji daje wspólne pokonywanie przeszkód. Dzielimy się tym z innymi. Dziś możemy powiedzieć, że udało nam się zamienić pasję w sposób na życie i biznes, który daje emocje również innym.

Co sprawia, że off-road tak dobrze integruje ludzi?

Uczestnicy wsiadają do samochodów terenowych, na quady lub do pojazdów UTV, mierzą się z naturalnymi przeszkodami i podejmują decyzje pod okiem instruktora. Liczą się komunikacja, zaufanie i wzajemne wsparcie. Ludzie poznają się w nowych sytuacjach i wracają z opowieściami, które długo wspominają w firmie.

Co wyróżnia Offroad Park Częstochowa?

To 65 hektarów zróżnicowanego terenu w kamieniołomie wapienia. Podjazdy, zjazdy, koleiny, piasek i błoto pozwalają przygotować zarówno pierwszą przygodę z off-roadem, jak i bardziej wymagający program. Atutem jest lokalizacja blisko Częstochowy i bazy hotelowej, z dogodnym dojazdem ze Śląska, Małopolski i centralnej Polski.



A co, jeśli pogoda nie dopisze?

Off-road jest atrakcją całoroczną. Nie potrzebujemy słonecznego dnia, by zorganizować udane wydarzenie. Deszcz, błoto czy śnieg potrafią podkręcić emocje i stworzyć wyjątkowy klimat. Każda pora roku zmienia charakter trasy i daje uczestnikom inne doświadczenia.

Czy każdy event musi dostarczać mocnej dawki adrenaliny?

Nie. Najpierw pytamy o cel spotkania, liczbę uczestników, czas i charakter zespołu. Dopiero później dobieramy atrakcje. Jazdę 4x4, quady i UTV możemy połączyć z survivalem, grami terenowymi, strzelnicą, mobilnym torem RC, wspinaczką, kajakami, zadaniami zespołowymi, strefą odpoczynku i cateringiem. Program może mieć formę rywalizacji, szkolenia, przygody albo spokojniejszej integracji.

Jak wygląda organizacja wydarzenia dla większej grupy?

Pracujemy modułowo. Dzielimy uczestników na zespoły, tworzymy stacje i płynne rotacje, tak aby każdy był zaangażowany. Zapewniamy sprzęt, instruktorów, harmonogram, odprawę i koordynację. Możemy zrealizować pojedynczą atrakcję podczas konferencji, całodniowy event w naszym parku, wyjazd incentive albo program mobilny w wybranym miejscu w Polsce. Współpracujemy bezpośrednio z firmami, hotelami i agencjami eventowymi.

W off-roadzie bezpieczeństwo jest równie ważne jak emocje.

Zdecydowanie. Trasy i poziom trudności dopasowujemy do uczestników, a każdą aktywność poprzedza briefing. Wśród naszych instruktorów są ratownicy GOPR. Kadra pozostaje z grupą i czuwa nad przebiegiem jazdy. Chcemy, aby uczestnik przekroczył własną strefę komfortu, ale zrobił to świadomie i pod opieką doświadczonej kadry.

Co powiedzielibyście firmom planującym kolejną integrację?

Najlepsza integracja nie musi odbywać się przy stole. Czasem wystarczy zjechać z utartej drogi, postawić zespół przed wspólnym wyzwaniem i pozwolić ludziom zobaczyć się w zupełnie nowych rolach. My zajmiemy się resztą.

Rozmawiała Redakcja „Business HUB”

Rent4x4 | Offroad Park Częstochowa
tel. +48 532 780 220
biuro@rent4x4.pl | www.rent4x4.pl



Private debt – finansowanie rozwoju niewymagające dzielenia się udziałami z zewnętrznym inwestorem – zyskuje na popularności wśród firm z segmentu MŚP

Dla wielu właścicieli firm decyzja o przejęciu konkurenta, wykupie wspólnika lub realizacji większego programu inwestycyjnego oznacza konieczność pozyskania kapitału zewnętrznego. Bank nie zawsze jest gotowy sfinansować transakcję o podwyższonym poziomie zadłużenia, ograniczonych zabezpieczeniach lub niestandardowej strukturze. Z kolei inwestor kapitałowy oczekuje zwykle udziałów oraz wpływu na najważniejsze decyzje. Jest jednak dostępna trzecia możliwość - private debt, czyli finansowanie dłużne udzielane przez wyspecjalizowane fundusze.

Elastyczność i szybkość pozyskania finansowania przy zachowaniu dotychczasowej struktury właścicielskiej

Najważniejszą cechą private debt jest elastyczność. Fundusz może dostosować kwotę, harmonogram spłat, okres finansowania oraz zabezpieczenia do charakteru transakcji i możliwości przedsiębiorstwa. W odróżnieniu od wielu banków analizuje nie tylko wartość majątku, lecz przede wszystkim zdolność firmy do generowania przepływów pieniężnych, jakość modelu biznesowego, perspektywy branży oraz realność planów rozwoju. Dzięki temu finansowanie może być dostępne również dla spółek, które nie dysponują znaczącymi twardymi zabezpieczeniami (tzw. biznesów asset-light), ale mają stabilny model biznesowy i wiarygodne perspektywy wzrostu. Niektóre projekty wymagają dostosowania momentu rozpoczęcia spłat finansowania do potrzeby biznesowej spółki. Dobrym przykładem jest finansowanie projektów deweloperskich, gdzie spłaty mogą zostać uruchomione dopiero po realizacji znacznej części inwestycji.

Private debt pozwala zachować dotychczasową strukturę właścicielską. Przedsiębiorca nie oddaje udziałów, a wzrost wartości firmy pozostaje po stronie obecnych właścicieli. Proces jest również bardziej bezpośredni niż w banku, ponieważ rozmowy dotyczące finansowania prowadzi się z zespołem inwestycyjnym, uczestniczącym w podejmowaniu decyzji o udzieleniu finansowania.

Dodatkowo, pozyskanie finansowania private debt zajmuje znacznie mniej czasu niż proces bankowy i trwa zazwyczaj ok. 2 miesięcy.

Cena elastyczności

Koszt długu prywatnego jest wyższy niż bankowego i zazwyczaj kształtuje się w przedziale 8–12% marży ponad stopę bazową (np. WIBOR lub EURIBOR, w zależności od waluty finansowania). Ostateczny koszt finansowania zależy od rodzaju projektu, branży, sponsora oraz zabezpieczeń - innymi słowy - od oceny ryzyka transakcji, a także od konkretnego podmiotu finansującego.

Średnie wartości finansowań Private Debt w Polsce mieszczą się w przedziale 2–10 mln EUR, czyli w przybliżeniu 8–40 mln PLN. Najczęściej finansowanie jest udzielane w PLN, EUR oraz USD, natomiast niektóre fundusze umożliwiają pozyskanie finansowania także w innych walutach.

Przygotowanie decyduje o powodzeniu procesu

Fundusz będzie chciał dobrze zrozumieć przedsiębiorstwo, jego wyniki, model biznesowy, rynek, ryzyka oraz sposób wykorzystania kapitału. Standardem jest memorandum informacyjne lub lender deck, a także model finansowy pokazujący sytuację spółki przed i po transakcji oraz zdolność do spłaty finansowania. Im bardziej rzetelne i spójne materiały, tym sprawniejsza analiza i większa szansa na uzyskanie warunków odpowiadających potrzebom firmy.

Private debt może być wartościowym elementem strategii finansowania przedsiębiorstw, zwłaszcza przy przejęciach, zmianach właścicielskich i ambitnych planach rozwojowych. Nie zastępuje banku ani inwestora kapitałowego w każdej sytuacji, ale poszerza dostępne możliwości. Dobrze dobrane finansowanie pozwala zrealizować transakcję, zachować kontrolę nad firmą i uniknąć rezygnacji z projektu tylko dlatego, że nie mieści się on w standardowych ramach bankowych.



KINGA REGULSKA-HOFSES, CFA

Partner Zarządzająca
Stellaxis Capital Advisors

Ekspert i doradca transakcyjny w procesach pozyskania finansowania dla firm z segmentu MŚP, a także w projektach fuzji i przejęć (M&A) oraz rynku kapitałowego (ECM). Zrealizowała ponad 40 transakcji o łącznej wartości przekraczającej 12 mld PLN. Pracowała dla takich firm, jak m.in.: TDJ, Grenevia, Energa, PKN Orlen, Zakłady Azotowe Tarnów, Polimex Mostostal, Captor Therapeutics, Answear, Alior Bank czy Polenergia.

Kontakt:
kinga.regulska@stellaxis-capital.com
www.stellaxis-capital.com

STELLAXIS
CAPITAL ADVISORS



ANNA WILK
Etyka i Etykieta w Biznesie

www.etycznie.com

Nowe przepisy. Antymobbing wychodzi z ukrycia

Wiele firm ma procedurę antymobbingową. Czy wszyscy pracownicy ją znają?

Dokument, który powstał kilka lat temu, żeby „spełnić formalność", często nie trafia do świadomości pracowników. Wisi niezauważony gdzieś w intranecie, obok regulaminu BHP, aż do momentu, gdy pojawia się problem i zazwyczaj jest już za późno.

Od 5 listopada 2026 r. nowe przepisy zmieniają zasady gry. Nie wystarczy już mieć procedurę. Trzeba pokazać, że firma aktywnie i systematycznie przeciwdziała mobbingowi i dyskryminacji, dba o równe traktowanie oraz ochronę godności i innych dóbr osobistych pracowników, co oznacza, że monitoruje sytuację, szkoli, reaguje i podejmuje działania naprawcze. Pracodawca ma nie tylko reagować, ale zapobiegać. Bierność przestaje być opcją. To istotna różnica. W praktyce pytanie często brzmiało: „czy macie procedurę?". Teraz będzie brzmieć: „czy ta procedura realnie działa i jakie podejmujecie działania prewencyjne?". A na to drugie pytanie odpowiada nie dokument, tylko ludzie. Czy wiedzą gdzie się zgłosić, czy menedżerowie wiedzą, jak reagować i czy pracownicy wierzą, że ktoś ich wysłucha.

Nowe wymagania warto więc potraktować nie jako kolejny checkbox do odhaczenia, ale jako okazję do sprawdzenia, czy system rzeczywiście działa. To coś więcej niż zgodność z prawem - to stworzenie warunków, w których pracownik wie, gdzie szukać wsparcia i ma poczucie, że w trudnej sytuacji nie zostanie sam.



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

Nie każda EBITDA jest tyle samo warta – jesień 2026 pod znakiem jakości zysku

Rynek transakcyjny w Polsce pozostaje aktywny, ale inwestorzy wyraźnie podnieśli poprzeczkę. Po 330 transakcjach sfinalizowanych w 2025 roku Polska utrzymała pozycję największego rynku M&A w Europie Środkowo-Wschodniej. Jednocześnie inwestorzy stają się bardziej selektywni – większe znaczenie mają jakość biznesu, stabilność przychodów i przygotowanie spółki do transakcji.

To szczególnie ważne jesienią 2026 roku, kiedy wiele spółek zaczyna już budować budżety na kolejny rok, aktualizować prognozy i rozmawiać o nowych inwestycjach. Właśnie wtedy najlepiej widać, czy wynik firmy opiera się na powtarzalnej działalności, czy na jednorazowych kontraktach, niestandardowych marżach albo zdarzeniach, których nie da się powtórzyć.

W praktyce dwie firmy z taką samą EBITDA mogą mieć zupełnie inną wartość. Znaczenie ma koncentracja klientów, stabilność marży, poziom kapitału obrotowego, konieczne nakłady inwestycyjne, zadłużenie czy uzależnienie biznesu od właściciela. Coraz większą wagę ma też odporność modelu na automatyzację i AI - szczególnie w usługach oraz technologii.

Dlatego dobra wycena przedsiębiorstwa nie powinna kończyć się na prostym przemnożeniu wyniku przez rynkowy mnożnik. Najpierw trzeba zrozumieć, jaki wynik jest rzeczywiście „do utrzymania", co stanowi przewagę firmy i gdzie kryją się ryzyka, które potencjalny inwestor zauważy jako pierwsze.

Jesień to dobry moment, żeby spojrzeć na firmę właśnie z tej perspektywy. Nie po to, by od razu ją sprzedawać, ale by wiedzieć, jak wyglądałaby dziś w oczach rynku. Taka wiedza pozwala wcześniej uporządkować dane, poprawić sposób prezentowania wyników i wejść w ewentualne rozmowy z inwestorem z dużo lepszej pozycji. Czasem najważniejszym efektem wyceny nie jest więc sama liczba, ale odpowiedź na pytanie: co zrobić, żeby za rok ta liczba była wyższa?



BoxyKachy!

PREZENTY NA MIARĘ

Wyjątkowe, nietuzinkowe upominki i prezenty to moja pasja!
Nie masz czasu na poszukiwanie prezentu? Pozwól mi zrobić to dla Ciebie.

OchyKachy!

PRACOWNIA CUKIERNICZA

Bezy / Ciasta Ciasteczka
Zamów, odbierz i delektuj się wyjątkowym smakiem!

DeliKachy!

WŁOSKIE DELIKATESY

Produkty z małych polskich i włoskich manufaktur
w wyjątkowej odsłonie i smaku!

ul. Zwycięstwa 184, 43-178 Ornontowice
tel. 602 13 37 37 / kontakt@ochykachy.com
www.ochykachy.com

Kiedy wiedza wychodzi zza biurka – jak przedsiębiorcy budują dziś ekspercką widoczność

Można mieć 20 lat doświadczenia, setki zrealizowanych projektów i świetne rekomendacje. Jeśli potencjalny klient nie potrafi tej wiedzy znaleźć, zobaczyć ani usłyszeć, może nigdy się o niej nie dowiedzieć. Dlatego przedsiębiorcy coraz częściej uczą się także tego, jak opowiadać o swoich kompetencjach



Na zdj. Marta Krzyśka i Bartosz Wesoły

Jeszcze niedawno relacje biznesowe często zaczynały się od spotkania albo polecenia. Dziś pierwsze spotkanie może odbyć się wcześniej. Klient wpisuje nazwisko w wyszukiwarkę, zagląda na LinkedIn, ogląda nagrania i chce wiedzieć, kto stoi za ofertą.

Ekspert musi być widoczny

Wiedza nadal jest podstawą biznesu, ale coraz większe znaczenie ma sposób, w jaki przedsiębiorca potrafi ją pokazać.

Na tę potrzebę odpowiadają „Śniadania Ekspertów", projekt Telewizji Sfera, która od lat wspiera przedsiębiorców w swobodnym występowaniu przed kamerą i komunikacji wideo. Pomysłodawczynią cyklu jest **Marta Krzyśka, prezes Sfera TV, producentka i trenerka wystąpień przed kamerą.**

- Pracując od lat z przedsiębiorcami, widzę wielu świetnych specjalistów, których wiedza praktycznie nie wychodzi poza grono obecnych klientów. Chciałam stworzyć przestrzeń, w której można pokazać swoją eksperckość naturalnie, wśród innych przedsiębiorców - mówi Marta Krzyśka.

Przy jednym stole

Śniadania odbywają się w różnych, starannie wybieranych miejscach. Raz jest to przestrzeń z widokiem na Katowice, innym razem restauracja, hotel czy port lotniczy. Organizatorzy zwracają uwagę na estetykę, atmosferę i komfort uczestników. Miejsce ma sprzyjać rozmowie. Formuła łączy krótkie wystąpienia, rozmowy eksperckie, networking oraz pracę przed kamerą.

O znaczeniu takich treści mówiła podczas jednego ze spotkań **Ewelina Salwuk-Marko, ekspertka PR.** Podkreślała, że podcast może pracować na markę długo po nagraniu, bo pozostaje w sieci wraz z tytułem, opisem i wypowiedziami eksperta. Zwracała też uwagę na znaczenie eksperckich cytatów w zewnętrznych publikacjach.

- Podcasty też świetnie działają, bo YouTube bardzo dobrze pozycjonuje. Poza tym opisy robią genialną robotę w podcaście - zaznaczała Ewelina Salwuk-Marko.

Po nagraniu podsumowała również wydarzenie: *- „Śniadania Ekspertów" to jedno z najważniejszych i najfajniejszych miejsc na Śląsku. Jestem z Wrocławia i jestem zachwycona. Marta jest osobą bardzo konkretną i kompetentną w tym, co robi. Zadała mi fantastyczne pytania, jakby znała mnie od lat. Jeżeli chcecie zaprezentować swoją markę szerszemu gronu odbiorców, poznać innych przedsiębiorców, pojawić się w podcaście na YouTube - projekt Sfera TV nadaje się do tego rewelacyjne.*

Widoczność, która pracuje dalej

Uczestnicy mogą podczas wydarzenia stworzyć materiały do dalszej komunikacji. Zdjęcia, nagrania i wypowiedzi przed kamerą mogą trafić do social mediów, na stronę internetową czy do materiałów firmowych.

- Kamera bardzo szybko pokazuje gotowe formułki. Gdy ktoś zaczyna opowiadać o realnych problemach klientów, konkretnych przypadkach i własnym doświadczeniu, odbiorca od razu czuje różnicę. Wtedy pojawia się wiarygodność - dodaje Marta Krzyśka.

Rynek usług eksperckich staje się coraz bardziej konkurencyjny. Rośnie więc znaczenie miejsc, które pomagają przedsiębiorcom łączyć relacje, wiedzę i widoczność. „Śniadania Ekspertów" wpisują się w tę zmianę, tworząc przestrzeń, w której można dzielić się doświadczeniem i mówić o swojej pracy tak, by zostać zapamiętanym.

www.sniadaniaekspertow.pl

Kontakt:
marta.krzyska@sferatv.pl
503 081 806



Europejskie Centrum Dotacji

Pomagamy skutecznie pozyskiwać dotacje i dofinansowania

Od wyboru konkursu do rozliczenia projektu



PRACUJEMY NA TWÓJ ROZWÓJ

Jesteśmy firmą konsultingowo-doradczą o wieloletnim doświadczeniu w pozyskiwaniu i rozliczaniu funduszy europejskich. Od 2007 roku wspieramy przedsiębiorców w całej Polsce - od oceny pomysłu i kwalifikowalności po realizację, rozliczenie i kontrolę projektu.

PEŁNE WSPARCIE

- dobór konkursu i ocena kwalifikowalności
- harmonogram wydatków, budżet i wskaźniki
- analiza finansowa i biznesplan
- wniosek, załączniki i prowadzenie oceny
- umowa, rozliczenie i wsparcie przy kontroli

AKTUALNE NABORY

FESL 17.03 • FUNDUSZE EUROPEJSKIE DLA ŚLĄSKIEGO

DOTACJA NA SZKOLENIA ZAWODOWE DUAL-USE

Praktyczne kwalifikacje do pracy i reagowania w sytuacjach zagrożenia. Przykładowe szkolenia: obsługa maszyn budowlanych, transport i logistyka, praca na wysokości, spawanie, obsługa dronów, agregatów i pomp oraz cyberbezpieczeństwo.

TERMIN NABORU: 30.10-31.12.2026
95% dofinansowania • projekty 3-10 mln zł; NGO: 0,1-0,8 mln zł

FESL 15.02 • FUNDUSZE EUROPEJSKIE DLA ŚLĄSKIEGO

INWESTYCJE W PRODUKTY PODWÓJNEGO ZASTOSOWANIA - MŚP

Inwestycje produkcyjne zwiększające zdolności ważne dla obronności lub bezpieczeństwa. Produkty dla rynku cywilnego, które mogą znaleźć także zastosowanie wojskowe.

TERMIN NABORU: XII 2026-II 2027
DOTACJA: 0,5-2 mln zł

FEnIKS • PODSTAWOWA OPIEKA ZDROWOTNA

DOTACJE DLA POZ

Dla placówek publicznych i niepublicznych: nowe miejsca świadczeń, remonty, doposażenie, cyfryzacja i dostępność.

TERMIN NABORU: IV KW. 2026
DOFINANSOWANIE: 100%

FENG 2.25 • EKSPANSJA ZAGRANICZNA

PROMOCJA MARKI INNOWACYJNYCH MŚP

Targi i misje gospodarcze, stoiska, podróże służbowe oraz promocja marki na rynkach zagranicznych.

TERMIN NABORU: 05.11-17.12.2026
DOFINANSOWANIE: 50%

FENG 2.33 • PRODUKCJA DUAL-USE

DOTACJA DUAL-USE DLA FIRM PRODUKCYJNYCH

Grunty, hale, magazyny, roboty budowlane, maszyny i urządzenia. Produkcja komercyjna i łańcuch dostaw dla wojska.

TERMIN NABORU: 29.10.2026-28.01.2027
DOFINANSOWANIE: 45-75% • BUDŻET: 400 mln zł

INSTRUMENT DOSTĘPNY NIEZALEŻNIE OD NABORÓW

ULGA PODATKOWA NA NOWĄ INWESTYCJĘ

Sprawdzimy możliwość uzyskania decyzji o wsparciu i zwolnienia z CIT lub PIT dla inwestycji w halę, park maszynowy albo zwiększenie zdolności produkcyjnych.

POLSKA STREFA INWESTYCJI

POROZMAWIAJMY O TWOIM PROJEKCIE

ecs-szkolenia.pl

Bezpłatna wstępna analiza kwalifikowalności



Kamil Maguński
Dyrektor Sprzedaży
+48 504 187 828
kamil@ecs-szkolenia.pl



Katarzyna Karaśkiewicz-Maguńska
CEO
+48 513 086 120
katarzyna@ecs-szkolenia.pl



Anna Ława
Dyrektor Rozwoju Regionalnego
+48 578 113 600
anna@ecs-szkolenia.pl

Kraków: ul. Klementyny Hoffmanowej 6B/60 • Przedstawicielstwo regionalne: Wrocław

Nowelizacja KSC: dlaczego odporność cyfrowa stała się zadaniem dla zarządów?

Nowelizacja ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa, wdrażająca unijną dyrektywę NIS2, otworzyła nowy rozdział w zarządzaniu przedsiębiorstwami. Odporność cyfrowa przestała być wyłącznie zadaniem działu IT. Stała się obszarem osobistej odpowiedzialności prawnej i finansowej zarządów oraz warunkiem ciągłości działania firmy.

Nowe przepisy, które weszły w życie 3 kwietnia br., obejmują 18 sektorów gospodarki, w tym przemysł, transport, energetykę, logistykę, ochronę zdrowia, gospodarkę odpadami, przetwórstwo żywności i usługi cyfrowe. Podmioty zakwalifikowane jako kluczowe lub ważne muszą m.in. przeprowadzić samoidentyfikację, dokonać wpisu do Wykazu KSC, wdrożyć system zarządzania bezpieczeństwem informacji oraz podłączyć się do państwowego Systemu S46. Ustawa wprowadza bezpośrednią odpowiedzialność kierownika podmiotu, czyli członków zarządu lub innych organów zarządzających. Za zaniedbania w obszarze cyberbezpieczeństwa przewidziano kary finansowe nakładane imiennie na kadrę zarządzającą. Regulacje działają również kaskadowo: duże przedsiębiorstwa coraz częściej będą weryfikować poziom bezpieczeństwa swoich dostawców i podwykonawców. Brak odpowiednich procedur może więc prowadzić do utraty kluczowych kontraktów.

Równowaga między prawem a technologią

Przygotowanie do NIS2 wymaga spojrzenia na organizację szerzej niż przez pryzmat pojedynczych zabezpieczeń. Potrzebne są zarówno procedury, jak i sprawna infrastruktura techniczna. Firma powinna wiedzieć, jakie systemy posiada, które z nich są krytyczne, kto ma do nich dostęp, jakie dane przetwarza, od których dostawców zależy oraz jak szybko może wznowić działalność po awarii lub ataku. Dopiero po przeprowadzeniu inwentaryzacji i identyfikacji braków należy planować wdrożenia. Takie podejście pomaga ograniczyć koszty, właściwie ustalić priorytety inwestycyjne i uniknąć wydatków na rozwiązania niedopasowane do rzeczywistych potrzeb.

ForIP Inżynieria Projektowa zapewnia przedsiębiorstwom kompleksowe wsparcie w obu obszarach. Pomagamy ocenić, czy firma podlega regulacjom, przeprowadzić analizę luk, opracować plan wdrożenia, przygotować dokumentację i procedury oraz uporządkować zasady zarządzania ryzykiem. Wspieramy również organizacje w zakresie odpowiedzialności zarządu, ciągłości działania, relacji z dostawcami i reagowania na incydenty. Jednocześnie wdrażamy rozwiązania techniczne, które pozwalają realizować te założenia w praktyce. Projektujemy sieci informatyczne, zabezpieczamy dostęp zdalny i pocztę elektroniczną, wdrażamy uwierzytelnianie wieloskładnikowe, chronimy stacje robocze i serwery, zarządzamy podatnościami, zapewniamy bezpieczne kopie zapasowe oraz centralne zbieranie i analizę logów.

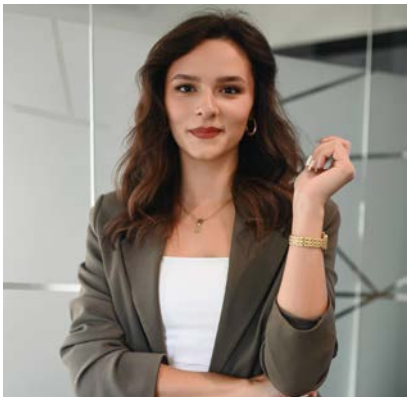
Zewnętrzny SOC i aktywne reagowanie

Po dostosowaniu organizacji do wymagań prawa należy zadbać o bieżące zarządzanie bezpieczeństwem. Nawet najlepsze zapory ochrony sieci i systemy antywirusowe nie zapewnią skutecznej ochrony, jeśli nikt regularnie nie analizuje alertów. Budowa własnego centrum operacji bezpieczeństwa działającego całodobowo wymaga z kolei zespołu specjalistów, co dla większości firm z sektora MŚP stanowi istotną barierę kosztową i organizacyjną.

Odpowiedzią ForIP jest zewnętrzny SOC dla małych i średnich przedsiębiorstw. Centralizujemy i korelujemy logi z infrastruktury IT, wykrywając anomalie w czasie rzeczywistym. Naszą przewagą jest sprawne oraz interaktywne reagowanie. Nie ograniczamy się do wysyłania ostrzeżeń. Zgodnie z uzgodnionymi scenariuszami podejmujemy działania ograniczające skutki ataku, a także przygotowujemy dokumentację techniczną potrzebną do zgłoszenia incydentu.

Spokój zarządu i stabilność biznesu

NIS2 warto potraktować nie jako kolejne obciążenie administracyjne, lecz jako impuls do uporządkowania obszaru, od którego zależy ciągłość działania firmy. Dobrze zaprojektowany system bezpieczeństwa ogranicza ryzyko przestojów, utraty danych, zakłóceń w obsłudze klientów i problemów w relacjach z kontrahentami. ForIP łączy kompetencje organizacyjne, projektowe i techniczne. Pomagamy przygotować się do wymagań NIS2/KSC, wdrożyć adekwatne środki ochrony oraz zapewnić stały monitoring i reakcję na incydenty – bez konieczności budowania od podstaw własnego, wieloosobowego zespołu bezpieczeństwa.



Karolina Kocot
Business Development Manager
ForIP Inżynieria Projektowa

Kontakt:
handlowy@forip.pl
+48 32 500 03 02

ForIP INŻYNIERIA PROJEKTOWA

MICE EXPO



Planujesz zorganizować szkolenie, konferencję, spotkanie biznesowe lub wyjazd integracyjny?

WSZYSTKIE POMYSŁY W JEDNYM MIEJSCU

WYSTAWCY
Hotele, obiekty konferencyjne, firmy cateringowe, atrakcje eventowe i firmy wspierające branżę eventową

INSPIRACJE I TRENDY
Nowinki eventowe, przekąski cateringowe i świeże pomysły

KONFERENCJA
Duża dawka praktycznej wiedzy, eksperckie panele dyskusyjne, pokazy i prelekcje

EFEKTYWNY NETWORKING
Możliwość umawiania spotkań 1:1

SPOTKAJMY SIĘ
5 listopada
w Gliwicach!





05 . 11 | 9:00 - 17:00

PreZero Arena Gliwice

Pobierz
BEZPŁATNĄ
wejściówkę

MICE EXPO **@MICEEXPO** **WWW.MICE-EXPO.PL**

Firma potrzebuje nie tylko dobrego wyniku – potrzebuje również spokojnej głowy

Właściciel firmy zwykle wie, ile pieniędzy ma na koncie. To jednak za mało, żeby ocenić, czy biznes jest w dobrej kondycji. Znacznie ważniejsze są inne pytania: na czym firma zarabia, a na czym tylko robi obrót? Czy rosnąca sprzedaż przekłada się na większy zysk i lepszą płynność finansową?

Firma rzadko traci rentowność z dnia na dzień - dzieje się to stopniowo. Zdarza się, że sprzedaż rośnie, ale dodatnich przepływów na koncie nie ma. Klientów jest coraz więcej, ale marża spada. Zespół pracuje intensywnie, lecz właściciel nie potrafi jednoznacznie powiedzieć, które działania budują wynik. Brakuje informacji zarządczych, na podstawie których można podjąć trafne decyzje.

Przez ponad 20 lat pracowałam w finansach, controllingu i zarządzaniu. Widziałam firmy od środka: ich liczby, procesy i ludzi, którzy każdego dnia podejmują decyzje o realnych konsekwencjach finansowych. Dziś w SOLUTIO Wsparcie Biznesu pomagam przedsiębiorcom zobaczyć firmę taką, jaka jest, i zdecydować, co zmienić.

Audyt, który kończy się decyzją, a nie raportem

Słowo „audyt" często kojarzy się z kontrolą i szukaniem błędów. U mnie jest inaczej. Po dobrze przeprowadzonym audycie właściciel powinien wiedzieć: na czym firma zarabia, gdzie traci marżę, które koszty rosną zbyt szybko, czy ceny pokrywają koszty i firma ma zysk, gdzie zamrożona jest gotówka i jakie działania przyniosą największy efekt. To właśnie ta wiedza daje spokojną głowę: właściciel przestaje zgadywać i zaczyna świadomie podejmować decyzje.

Efektem audytu nie jest kilkudziesięciostronicowy dokument odkładany do szuflady, lecz czytelna mapa firmy: co działa, co wymaga zmiany, gdzie uciekają pieniądze, jakie są ryzyka i od czego zacząć.

Liczby pokazują problem. Decyzję zawsze podejmuje człowiek

Przez lata praktyki zauważyłam, że znajomość danych nie wystarczy, jeśli przedsiębiorca jest przeciążony, odkłada trudne rozmowy albo od miesięcy działa w napięciu. Samotność decyzyjna i poczucie odpowiedzialności za wszystko wpływają na koncentrację, relacje oraz ocenę ryzyka.

Dlatego do wykształcenia i doświadczenia w finansach i zarządzaniu dołączyłam kompetencje certyfikowanego Trenera Mentalnego. Nie zastępuję danych motywacyjnymi hasłami. Pomagam rozpoznać, co jest faktem, co obawą, na co mamy wpływ i jaka decyzja jest dziś wystarczająco dobra. Nastawienie mentalne nie zastępuje strategii, a pomaga ją konsekwentnie realizować, czyli przełożyć wnioski z analizy na konkretne działania.

Kierunek musi mieć sens – także finansowy

Tę samą zasadę wykorzystuję w autorskim programie **„Kierunek: TY",** przeznaczonym dla osób, których dotychczasowa droga zawodowa przestała im służyć. Po ponad 20 latach pracy w dużych organizacjach wybrałam własną drogę, dlatego wiem, że odwaga sama w sobie nie wystarcza.

W tym programie nie szukamy „idealnej pasji". Analizujemy talenty, wartości, predyspozycje, możliwości finansowe i realia rynku. Budujemy możliwe scenariusze, sprawdzamy ich sens i przekładamy wybrany kierunek na konkretny plan.

Dobra decyzja powstaje tam, gdzie spotykają się trzy perspektywy: liczby pokazują prawdę, siła mentalna pozwala spokojnie się z nią zmierzyć, a właściwy kierunek pomaga zdecydować, co dalej. Nie zawsze trzeba mocniej naciskać, szybciej biec i więcej pracować. Czasem trzeba się zatrzymać, zobaczyć całość i wykonać jeden świadomy ruch - we właściwą stronę. Jeśli chcesz sprawdzić, co naprawdę dzieje się w Twojej firmie lub na Twojej drodze zawodowej, zapraszam do kontaktu.



MAŁGORZATA NOWAK
właścicielka SOLUTIO Wsparcie Biznesu

zewnętrzny dyrektor finansowy, certyfikowany Trener Mentalny oraz certyfikowany Trener Mentalny Juniorów, twórczyni programu „Kierunek: TY".

malgorzata.nowak@solutiobiznes.pl
607 335 445
www.solutiobiznes.pl

SOLUTIO
WSPARCIE BIZNESU
MAŁGORZATA NOWAK



best.
Centrum
Języków Obcych

Kompleksowe rozwiązania językowe dla Twojej firmy

szkolenia językowe

egzaminy międzynarodowe

audyt językowy

30 lat doświadczenia	**+52 tys.** przeszkolonych kursantów	**15** znaków jakości
120 prowadzących lektorów	**675** wyszkolonych firm	**30** języków świata

Jedna z 3 najlepszych **szkół językowych** w Polsce! według rankingu Warsaw Business Journal

90 % kursantów ocenia nas celująco lub bardzo dobrze w ankietach weryfikacyjnych

Jesteśmy **Międzynarodowym Centrum Egzaminacyjnym**

szkolenia@bestcentrum.pl **502 188 432** **bestcentrum.pl**

Polski biznes pod żaglami
Spektakularny finał Regatta SEA CUP 2026
Adriatyk ponownie areną największych polskich regat poza granicami kraju

Business Sailing Challenge – Morskie Regaty Przedsiębiorczości KRONO-PLAST 2026 dobiegły końca. Ponad 320 uczestników, około 40 jednostek na wodzie, cztery grupy regatowe i pięć dni sportowej rywalizacji. Przez tydzień polska flota przemierzała jeden z najpiękniejszych akwenów Chorwacji, łącząc sportowe emocje z biznesem, networkingiem i integracją.



Tegoroczna edycja Regatta SEA CUP odbyła się w dniach 29 sierpnia – 5 września 2026 roku. Flota wystartowała w Pirovacu, a kolejne etapy prowadziły pomiędzy wyspami archipelagu Kornati, przez Piškerę i Sali, aż do finału w Biogradzie. Załogi rywalizowały w czterech grupach: R1 Binker Group, R2 Spec Bau Polska, R3 Bukovina Resort oraz R4 SO! INVEST, rozgrywanej w formule ORC. Program obejmował techniczne wyścigi Up & Down, etapy nawigacyjne oraz największą sportową nowość tej edycji – Offshore Speed Run Race.

Ponad 42 mile przez Kornati

Rozegrany po raz pierwszy Offshore Speed Run Race z Piškery do Sali liczył ponad 42 mile morskie. Całodzienny wyścig prowadził pomiędzy wyspami Kornati, a dla części załóg oznaczał ponad 12 godzin nieprzerwanej rywalizacji na wodzie. Zmieniająca się siła i kierunek wiatru oraz wymagająca nawigacja sprawiły, że liczyła się nie tylko prędkość jachtu, ale również wybór trasy, koncentracja, wytrzymałość i współpraca całej załogi.

Regatta SEA CUP rozgrywane były zgodnie z przepisami World Sailing. Nad przebiegiem rywalizacji czuwał międzynarodowy zespół sędziowski, w którym znaleźli się Denis Marinov – International Race Officer World Sailing, Franjo Jurić oraz Filip Lipski. Wśród skipperów tegorocznej edycji znaleźli się m.in. Zbigniew „Gutek" Gutkowski, Tomasz Odzioba, Anna Jabłońska, Bartosz Gruszka, Mateusz Byrski, Adam Cychner, Adam Dziedzic, Łukasz Dobrowolski, Marek Mogielnicki i Michał Weselak.

4 grupy – czterech zwycięzców

W grupie R1 Binker Group zwyciężył Szromek.pl ze skipperem Adamem Cychnerem. Drugie miejsce zajęło OrtoSail Karoliny Miodek, a trzecie Blue Horizon Alpis Group Anny Jabłońskiej.

W R2 Spec Bau Polska triumfował ARS & Strumin – Sail Team ze skipperem Adamem Dziedzicem, przed SO! INVEST Bartosza Gruszki i Biuro Nadzoru.pl Mateusza Byrskiego.

Grupę R3 Bukovina Resort wygrał Gang Siwych Dziadków Tomasza Odzioby. Na kolejnych miejscach uplasowały się Nobile Polska – NRB Łukasza Dobrowolskiego oraz Young Boys 40+ Łukasza Żuchowskiego.

W R4 SO! INVEST – ORC zwyciężył Capek Group/ Sky Resort ze Zbigniewem „Gutkiem" Gutkowskim. Drugie miejsce zdobył Spec Bruk/ Spec Bau Polska Marka Gworka, a trzecie KRONO-PLAST I Marka Mogielnickiego.

Sport, który łączy ludzi i biznes

Regatta SEA CUP to jednak nie tylko wyniki. Równolegle z rywalizacją realizowany był program Business Sailing Challenge, którego ważnym elementem były spotkania Sailing & Company, prezentacje firm, networking oraz wydarzenia integracyjne.

Finałem tygodnia była Gala Zakończenia w Marina Kornati w Biogradzie, w której uczestniczył Ambasador RP w Chorwacji, Paweł Czerwiński. Wśród gości znaleźli się również przedstawiciele świata biznesu i sportu. Podczas gali wręczono nie tylko nagrody sportowe. Puchar Morskiej Integracji, ufundowany przez Alliance Business Connect, otrzymał Bukovina Resort, natomiast tytuł Super Skipper – Fair Play trafił do Marka Kwaseckiego.

Tegoroczne regaty zakończyły tydzień rywalizacji na Adriatyku, ale projekt działa przez cały rok. Najbliższym spotkaniem społeczności będzie Regatta SEA CUP Summit, 4–5 listopada 2026 roku w BUKOVINA Resort w Bukowinie Tatrzańskiej. Ponad 320 uczestników, około 40 jednostek, pięć dni sportowej rywalizacji i siedem dni wspólnych doświadczeń. Regatta SEA CUP 2026 pokazały po raz kolejny, że sport, biznes i relacje mogą funkcjonować na jednym pokładzie.

„Rywalizacja kończy się na mecie, a relacje pozostają".

Tomasz Potomski
Organizator Regatta SEA CUP



TUCZNAWA

ATRAKCYJNE
TERENY
INWESTYCYJNE

Invest in
Dąbrowa Górnicza

DĄBROWSKI SUKCES
O EUROPEJSKIEJ SKALI



Jedno z najważniejszych **centrów nowoczesnego przemysłu** w południowej Polsce. To tutaj rozwijają się światowe firmy, powstają technologie dla elektromobilności i tworzone są tysiące miejsc pracy.

14
INWESTORÓW

214 ha
ZAINWESTOWANYCH TERENÓW

10
BRANŻ GOSPODARKI

7
KRAJÓW POCHODZENIA INWESTORÓW



TUCZNAWA
TU INWESTUJE PRZYSZŁOŚĆ

DĄBROWA GÓRNICZA
dla aktywnych

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ

www.dabrowa-gornicza.com/tucznawa

zeskanuj QR kod

POLSKA MOC BIZNESU

VI KONGRES SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

BE READY!



16 LISTOPADA 2026

PGE NARODOWY WARSZAWA

DNI JAKOŚCI

10 EDYCJA

Jakość bliżej procesu, decyzje bliżej danych.

DLA KOGO?

Dla menedzerów, inżynierów
i specjalistów odpowiedzialnych
za jakość, produkcję, procesy
i operacje w firmach
przemysłowych.



W PROGRAMIE

Prelekcje i panele dyskusyjne
Wizyta w Centrum
Inżynieryjno - Jakościowym
Certyfikowane szkolenia
Gala Wieczorna



www.dnijakości.pl

17-18.11
2026

ARCHE HOTEL
CZĘSTOCHOWA
www.dnijakosci.pl

Organizatorzy

Partnerzy

Weryfikacja zamiast obietnic – ESG oparte na dowodach. 27 listopada poznamy „Przedsiębiorstwa Fair Play” 2026!



Fot. Laureaci nagród głównych w 28. edycji programu

O sukcesie na rynku w dużej mierze decydują dziś opinie i polecenia. Szukając zaufanego partnera w biznesie, pracodawcy czy usługodawcy, masowo polegamy na ocenach z internetu. Niestety, sieć pełna jest opinii nieprawdziwych, krzywdzących, a nierzadko po prostu kupionych, które mają jedynie sztucznie kreować wizerunek wiarygodnej firmy. W tym gąszczu manipulacji i szumu informacyjnego konsumenci oraz kontrahenci potrzebują pewnego drogowskazu, czegoś lepszego niż Asystent AI, który jedynie agreguje i podsumowuje wszelkie znalezione opinie nie dając pewności. Od blisko 30 lat rolę tę niezmiennie pełni Program „Przedsiębiorstwo Fair Play”. Dzięki najwyższej jakości certyfikacji i merytorycznej, twardej weryfikacji, Program bezbłędnie wskazuje rzetelne podmioty, którym naprawdę można zaufać. Już 27 listopada w warszawskim Pałacu Kultury i Nauki, podczas uroczystej Gali finałowej 29. edycji, poznamy sprawdzonych liderów, udowadniających, że ich uczciwość to fakt zbadany przez audytorów, a nie wykreowana w sieci iluzja.

To proste #Wybieramuczciwość

Rynek bezlitośnie i szybko weryfikuje obietnice składane przez firmy. Klienci, kontrahenci, a także pracownicy oczekują dowodów na to, że za pięknymi hasłami stoją konkretne działania. Napędzany unijnymi dyrektywami i oczekiwaniami społecznymi nurt ESG (Environmental, Social, Governance) sprawił, że społeczna odpowiedzialność biznesu (CSR) przestała być traktowana jako „miękki” dodatek wizerunkowy. Stała się kluczowym czynnikiem decydującym o udziale w globalnych łańcuchach dostaw, zdolności do pozyskiwania finansowania oraz przyciągania największych talentów z rynku.

„NIE” dla fałszywego wrażenia etyczności produktów - tu liczą się fakty i dwuetapowy audyt

Program „Przedsiębiorstwo Fair Play”, afiliowany przy Krajowej Izbie Gospodarczej, od niemal 30 lat stoi na straży prawdziwej odpowiedzialności i uczciwości. To wyjątkowe, corocznie wznawiane przedsięwzięcie opiera się na unikalnej metodologii wypracowanej przez Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym. Obecnie tę wieloletnią tradycję i organizację procesu certyfikacji kontynuuje nowy organizator – zespół Przyjaznej Polski, który gwarantuje utrzymanie tego samego, bezkompromisowo wysokiego poziomu merytorycznego i rygoru oceny.

W przeciwieństwie do wielu wyróżnień dostępnych na rynku, tytułu Przedsiębiorstwa Fair Play nie można po prostu „kupić”. Sukces i autentyczność programu opierają się na

starannym, dwuetapowym procesie weryfikacji. Oprócz szczegółowej analizy wyników finansowych i dokumentacji badanej firmy, kluczowym momentem oceny jest niezależny, audyt na miejscu. Audytorzy osobiście sprawdzają kulturę organizacyjną, rozmawiając nie tylko z zarządem, ale – co kluczowe – również z pracownikami poszczególnych szczebli. Weryfikują rzetelność wobec kontrahentów, transparentność umów, terminowość płatności, a także zaangażowanie proekologiczne i charytatywne firmy. Te „drobne szczegóły" to gwarancja, że Certyfikat Jakości Biznesu trafia tylko do tych, którzy biznes z ludzką twarzą traktują jako podstawę swojej codziennej działalności.

Etyka, która rozwiązuje realne problemy i procentuje na rynku

Jak podkreślają wieloletni uczestnicy programu, konsekwentne stosowanie zasad fair play to odpowiedź na współczesne kryzysy. W dobie ogromnej rotacji kadr i trudności z pozyskaniem wykwalifikowanych specjalistów, przyjazne, bezpieczne i transparentne środowisko pracy okazuje się dla kandydata ważniejsze niż kiedykolwiek. Ponadto, w czasach niepewności gospodarczej partnerzy handlowi i samorządy chcą współpracować ze sprawdzonymi, stabilnymi podmiotami. Status Przedsiębiorstwa Fair Play to nieoceniona rekomendacja w przetargach, konkursach ofertowych czy na rynkach zagranicznych. To dowód na to, że zyskowna działalność gospodarcza może – i powinna – współistnieć z poszanowaniem praw drugiego człowieka i troską o otoczenie.



Fot. Przedstawicielka firmy Riser z Jaworzna odbiera nagrodę główną

Coroczne święto uczciwego biznesu: Gala w sercu Warszawy

Zwieńczeniem trwającej, 29. edycji programu będzie uroczysta Wielka Gala, która odbędzie się już 27 listopada w prestiżowych wnętrzach Pałacu Kultury i Nauki w Warszawie. Na scenie spotkają się zarówno debiutanci – firmy, które po raz pierwszy z sukcesem przeszły szczegółowy proces weryfikacyjny – jak i wieloletni ambasadorzy etyki biznesowej, którzy regularnie, od wielu lat udowadniają swoją niezawodność. Wręczone zostaną Certyfikaty Jakości Biznesu, wyróżnienia za działalność proekologiczną i innowacyjność, a także statuetki i zaszczytne tytuły m.in. Ambasadora Fair Play w Biznesie.

Gala to jednak nie tylko ceremoniał. To przede wszystkim platforma bezcennego networkingu, integracji liderów z różnych regionów Polski i wymiany doświadczeń na temat tego, jak z sukcesem nawigować w dzisiejszym, wymagającym świecie biznesu bez drogi na skróty.

– Dziś bardziej niż kiedykolwiek widać, że rzetelność to najwyższa forma profesjonalizmu. Widzimy, jak uczestnicy naszego Programu – Przedsiębiorstwa Fair Play – doskonale radzą sobie z wyzwaniami rynkowymi. Tworzą innowacje, wchodzą na nowe rynki i zatrzymują najlepszych pracowników, ponieważ na ich słowie można polegać. Czysta gra to w dzisiejszych, niespokojnych czasach największa przewaga konkurencyjna – podsumowują organizatorzy.

Zapraszamy redakcje, środowiska biznesowe oraz opiniotwórcze do udziału w Gali i wspólnego docenienia firm, które wyznaczają kierunek rozwoju nowoczesnej, odpowiedzialnej gospodarki.

O programie „Przedsiębiorstwo Fair Play"

Jeden z najstarszych i najbardziej prestiżowych programów certyfikujących w Polsce, od niemal 30 lat promujący etykę i społeczną odpowiedzialność biznesu (ESG/CSR). Afiliowany przy Krajowej Izbie Gospodarczej. Unikalna, rygorystyczna metodologia oceny i audytów została wypracowana przez Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym. Dziś program jest organizowany i rozwijany przez zespół Przyjaznej Polski, który z pełnym zaangażowaniem kontynuuje jego wieloletnie dziedzictwo, dbając o najwyższe standardy certyfikacji.

Organizatorzy serdecznie zapraszają do odwiedzenia strony: www.fairplay.pl oraz profili w mediach społecznościowych w celu poznania firm, które przystąpiły do 29. edycji Programu Przedsiębiorstwo Fair Play.



Fot. Przedstawiciel firmy Ekomax z Gliwic odbiera nagrodę główną

The Fourth Surface, zero click i AI Slope – czyli co dziś niszczy wizerunek firm?

Sztuczna inteligencja zrewolucjonizowała krajobraz public relations. Zgodnie z najnowszymi analizami wiodących zagranicznych mediów branżowych, takich jak The Guardian, PR Daily czy PR Week, niewłaściwe użycie lub ataki oparte na sztucznej inteligencji stały się głównym zagrożeniem dla reputacji współczesnych marek w roku 2026 i nadchodzącym 2027 roku.



Narracyjny dryf z AI

Tradycyjny monitoring PR obejmował media, social media i wyszukiwarkę Google. Dziś nowym polem bitwy o wizerunek są odpowiedzi generowane przez LLM (np. ChatGPT, Perplexity, Claude). Jak zauważa PR Daily, użytkownicy zamiast czytać dziesiątki opinii, proszą AI o podsumowanie: „Czy firma X jest godna zaufania?". Zjawisko „dryfu narracyjnego" (halucynacje AI podające stare kryzysy firmy jako fakty bieżące) bezpośrednio niszczy reputację.

Wkrótce będziemy mieć zapewne do czynienia z pokoleniem zero click, które pozostanie w wynikach wyszukiwania i nigdy nie kliknie w żadne linki poniżej, nie zagłębi się, nie będzie analizować. Nowi odbiorcy pozostaną na etapie informacji wyszukanych i podpowiedzianych przez AI i powoli będą tracić wobec niej jakikolwiek krytycyzm, a to oznacza wiele wyzwań dla zarządów firm.

Plaga „AI Slop" i homogenizacja treści

Masowa produkcja tekstów przez algorytmy doprowadziła do przesytu sieci bezwartościowym szumem informacyjnym. Konsumenci natychmiast wyczuwają teksty generowane prze AI pełne korpo-żargonu i emotikonów, często o niskiej wartości informacyjnej, z niewielką wartością dodaną w postaci nowych unikatowych treści. Drastycznie obniża to zaufanie do komunikatów spółki.

Ten trend obserwujemy codziennie, każdy nagle staje się ekspertem w branży i tworzy długie wpisy na LinkedIn - dwuzdaniowa wcześniej relacja z konferencji zamienia się w długie i wyczerpujące sprawozdanie, a osoba która wcześniej nie wiedziała co powiedzieć, tworzy nagle z pomocą AI profesjonalne poradniki co drugi dzień. Wszystko to atakuje codziennie naszego odbiorcę. Który powoli zleca czytanie i filtrowanie tych treści własnemu AI. AI więc tworzy i czyta swoje własne komunikaty, a komunikacja jakby stoi w miejscu, bo rzadko kiedy ktoś dorzuca do tego koszyka nową ideę, myśl lub własny utwór.

Treści wysokiej jakości i factchecking

Odpowiedzią na AI Slope jest powrót do wysokiej jakości treści. Do komunikatów za paywallem, sprawdzonych zweryfikowanych, ale również wnoszących albo nowe spojrzenie, albo nowy trend, badanie lub komentarz własny. W tym celu potrzebni są profesjonalni twórcy, redaktorzy i content managerowie, którzy zbudują nasze zaufanie do dostarczanych treści, jak również wezmą za nie odpowiedzialność w kwestii merytoryki i krytycznej oceny. Coraz częściej potrzebujemy nie tylko ludzi o lekkim piórze, ale również factcheckerów i felietonistów, którzy wniosą nowe spojrzenie do coraz bardziej homogenicznego świata.

PR-owi doradcy komunikacyjni

Na te potrzeby muszą odpowiedzieć działy komunikacji. Z jednej strony coraz częściej będą odgrywały rolę doradczą, zamiast researchu będą odpowiedzialne za pomoc w wyborze strategii komunikacyjnej, wypracowanie scenariuszy na wypadek zagrożeń, opracowanie z pomocą technologii nowych innowacyjnych sposobów na promocję brandu, ale z drugiej strony zostaną przytłoczone nadprodukcją treści i niemożnością ich szybkiego przetworzenia. Co więcej, AI niesie ze sobą wiele pokus w zakresie „chodzenia na skróty" i porzucania zdrowego osądu, w badaniach nad AI i naszymi konginitywnymi procesami mówi się nawet, że AI w pewnym sensie ogłupia ponieważ rozleniwia i zwalnia nas z myślenia.

Coraz częściej, w krajach o wysokim wskaźniku implementacji AI do codziennej pracy, cenionymi kompetencjami u komunikatorów stają się samodzielność i zaangażowanie, krytyczne myślenie oraz umiejętności oceny ryzyk związanych z obranymi strategiami komunikacji.

Refleksje po zachwycie

Po pierwszym zachwycie nad AI przychodzą więc pierwsze refleksje - jak przekłada się na wizerunek firm i organizacji oraz jakie niesie za sobą wizerunkowe zagrożenia. Obecnie wykorzystanie AI w komunikacji mierzy się z podobnymi wyzwaniami jak social media na początku swojego istnienia. Osoby odpowiedzialne za komunikację w firmach, we współpracy z zarządami

i specjalistami od cyberbezpieczeństwa, muszą nałożyć na nie pewne ramy etyczne oraz standardy fukcjonowania w organizacji. Firmy muszą np. odpowiedzieć na pytanie, co się stanie, gdy nowe pokolenie zamiast korzystać z firmowego Copilota będzie chciało wykorzystywać ChatGPT w swoim telefonie i będzie dzielić się danymi wrażliwymi firmy poza zamkniętym obiegiem komunikacji w wewnętrznym AI. Co się wydarzy, jeśli postać prezesa zostanie sklonowana przez AI i wykorzystana w nieodpowiedni sposób w sieci, co się stanie, gdy ChatGPT wyciągnie nam medialne kryzysy sprzed lat i wrzuci w podpowiedzi AI o naszej marce etc. Na te wszystkie zagrożenia odpowiedź muszą znaleźć dziś zespoły ds. komunikacji w formie polityk firmowych dla AI, symulacji kryzysowych, wdrożenia monitoringu AI overviews.

Zjawisko „Shadow AI" wewnątrz organizacji

Pracownicy działów komunikacji pod presją czasu karmią darmowe modele AI wrażliwymi danymi (wyniki finansowe przed publikacją, plany fuzji). Problemem jest brak wdrożonych struktur Responsible AI Frameworks w większości organizacji.

Według raportu LexisNexis „Generative AI in PR & Communications", aż 60% specjalistów ds. komunikacji przyznaje się do korzystania z narzędzi GenAI bez zgody i wiedzy działów IT/Compliance. Skutkuje to wyciekami poufnych danych finansowych, tajemnic handlowych oraz wizerunkowymi wpadkami z powodu niezweryfikowanych faktów. Wyzwaniem jest więc nadanie ram komunikacji, tak by jednocześnie nie hamować entuzjazmu pracowników i zachęcać ich do wdrażania i korzystania z AI przyśpieszającego ich pracę.

Zaawansowana dezinformacja (Semi-truthful Narratives)

Największym zagrożeniem w 2026 roku nie są wyłącznie prymitywne deepfake'i, ale tzw. „narracje bliskie prawdzie". Złośliwe podmioty używają AI do preparowania zniekształconych, lecz niezwykle wiarygodnych kontekstowo historii, które potrafią błyskawicznie zainfekować algorytmy monitorujące rynek, dlatego w świecie, w którym coraz rzadziej użytkownicy będą skłonni do weryfikacji treści organizacje powinny tego uczyć swoich pracowników. Odpowiedzią na ten problem jest z pewnością zarządzanie kryzysowe 2.0 – czyli przejście od tradycyjnego social listeningu do monitorowania ekosystemów AI. Coraz częściej korzystać będziemy z narzędzi monitoringowych, które umożliwiają również szybki factchecking, weryfikację źródeł etc.

Istotą natomiast przyszłych proaktywnych działań komunikacyjnych będzie z pewnością umiejętność krytycznego myślenia i podejmowania wysiłku na rzecz tworzenia treści zawierających „ludzkie spojrzenie", opinię, komentarz na dany temat. Obecnie mówi się już o tzw. podejściu bionicznym (Bionic Approach), które stanowi połączenie szybkości maszyn z unikalną empatią, etyką i krytycznym osądem człowieka.

Bardzo ważna staje się również zasada transparentności pochodzenia komunikatu. Konieczne staje się zarówno oznaczanie pochodzenia treści od AI, jak i wiedza, o tym jak dany przekaz powstał i na jakich danych jest oparty. Zasada, którą dobrze jest wdrożyć w działach komunikacji jest: **„Jeśli boisz się przyznać, jak powstał dany komunikat, nie publikuj go".**

Marketing doświadczeń

Wraz z zalewem sieci przez powtarzalne, homogeniczne treści możemy również zaobserwować nowy trend jakim jest powrót do marketingu doświadczeń. Coraz częściej chcemy się spotykać z markami, i z innymi konsumentami, wymieniać się doświadczeniami, ale też wspólnie doświadczać, dlatego tak istotny jest powrót do relacji z twórcami i dziennikarzami na żywo oraz tworzenie wydarzeń, o których się mówi, które nas poruszają, które dają namacalne doświadczenie w miejsce ulotnego scrollowania, które pomagają naszej publiczności wyjść poza ekran telefonu i na dłużej skoncentrować uwagę na przeżyciach z marką.

Podsumowując

AI przyśpiesza naszą pracę i uwalnia działy komunikacji od powtarzalnych zadań, ale wygrają te firmy, które zamiast masowej produkcji treści postawią na transparentność, rygorystyczny fact checking i budowanie ludzkich relacji z otoczeniem.

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 Bussiness 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.

Masz 30 sekund, zanim przestaną Cię słuchać. Co głos robi z uwagą odbiorcy podczas spotkania i prezentacji?

Możesz mieć świetnie przygotowaną prezentację, znać temat lepiej niż ktokolwiek w sali i dysponować argumentami, które rzeczywiście powinny przekonać odbiorców, a mimo to po kilkudziesięciu sekundach zauważyć, że ktoś zerka na telefon, inna osoba zaczyna przeglądać dokumenty, a kolejna wprawdzie patrzy w Twoją stronę, lecz trudno powiedzieć, czy jeszcze słucha. Zwykle w takiej sytuacji zaczynamy zastanawiać się nad treścią. Czy początek był za mało interesujący, slajdy okazały się zbyt szczegółowe, a może to temat wymagał mocniejszego przykładu? Tymczasem problem może znajdować się gdzie indziej.



Odbiorca najpierw słyszy sposób mówienia, dopiero później analizuje argumenty

Pierwsze sekundy wystąpienia są szczególnie ważne nie dlatego, że istnieje magiczna granica trzydziestu sekund, po której człowiek automatycznie przestaje słuchać, lecz dlatego, że właśnie na początku odbiorca bardzo szybko wyrabia sobie przekonanie, czy śledzenie wypowiedzi będzie dla niego łatwe. Jeżeli mówca rozpoczyna bardzo szybko, wypowiada długie zdania bez pauz, mówi jednostajnie albo kończy kolejne fragmenty wypowiedzi w podobny sposób, słuchacz musi włożyć więcej wysiłku w uporządkowanie docierających do niego informacji. To ważne rozróżnienie, ponieważ utrata uwagi nie zawsze oznacza brak zainteresowania tematem. Czasami odbiorca chciałby słuchać, ale sposób podawania informacji mu tego nie ułatwia. Gdy tekst czytamy, możemy zatrzymać wzrok, wrócić do poprzedniego zdania i ponownie przeanalizować trudniejszy fragment. W komunikacji ustnej słowa znikają niemal natychmiast po wypowiedzeniu, dlatego mówca musi pomóc słuchaczowi rozpoznać strukturę komunikatu właśnie za pomocą głosu.

Monotonia nie oznacza wyłącznie mówienia „jednym tonem”

Kiedy podczas konsultacji pytam pacjentów lub uczestników szkoleń, co ich zdaniem oznacza monotonny głos, najczęściej słyszę, że jest to sposób mówienia w nudny sposób. Problem jest znacznie szerszy. Monotonia może dotyczyć również tempa, natężenia, rytmu oraz sposobu budowania zdań. Można mówić z dość zróżnicowaną intonacją, a jednocześnie utrzymywać niemal identyczne tempo przez dziesięć minut. Można także zmieniać wysokość głosu, lecz nie robić pauz, przez co kolejne argumenty zaczynają się ze sobą zlewać. Bywa również, że mówca podkreśla prawie każde słowo, sądząc, że dzięki temu brzmi energicznie. Efekt jest odwrotny, ponieważ jeśli akcent pada wszędzie, odbiorca przestaje otrzymywać wskazówkę, która informacja zasługuje na szczególną uwagę.

Tempo, które pomaga mówcy, może przeszkadzać słuchaczowi

Jednym z częstszych problemów, z którymi spotykam się podczas pracy nad głosem, jest przyspieszanie pod wpływem stresu. Osoba prowadząca prezentację często tego nie zauważa, ponieważ doskonale zna materiał, wie, jakie zdanie pojawi się za chwilę, rozumie używane pojęcia i zna zależności między kolejnymi argumentami. Dla odbiorcy wszystkie te informacje mogą być jednak nowe.

Wyobraźmy sobie specjalistę, który prezentuje klientowi wyniki analizy i w ciągu kilkudziesięciu sekund przedstawia trzy dane, ich interpretację oraz rekomendację. Dla niego związek pomiędzy tymi elementami jest oczywisty, ponieważ pracował nad analizą przez kilka dni. Klient słyszy ją pierwszy raz. Jeśli prowadzący nie zwolni przy kluczowym wyniku, nie zrobi pauzy przed wnioskiem i nie zaakcentuje rekomendacji, słuchacz może zapamiętać pojedyncze liczby, ale nie zrozumieć, do czego właściwie prowadzą.

Nie chodzi przy tym o sztuczne spowalnianie całej wypowiedzi. Zbyt wolne, jednostajne mówienie także może osłabiać uwagę. Znacznie skuteczniejsze jest świadome różnicowanie tempa, dzięki któremu fragmenty prostsze mogą

zostać wypowiedziane nieco szybciej, natomiast najważniejsze wnioski otrzymują więcej przestrzeni.

Pauza nie jest oznaką braku przygotowania

Wiele osób boi się ciszy podczas wystąpienia. Kiedy kończą zdanie, natychmiast rozpoczynają następne, a jeśli potrzebują chwili na zebranie myśli, wypełniają ją dźwiękami lub dodatkowymi słowami. Dzieje się tak między innymi dlatego, że z perspektywy mówcy nawet krótka pauza może wydawać się znacznie dłuższa, niż jest w rzeczywistości. Tymczasem dobrze wykorzystana cisza porządkuje wypowiedź. Pozwala odbiorcy zakończyć przetwarzanie jednej informacji, zanim otrzyma następną, a jednocześnie może wzmacniać znaczenie tego, co zostało właśnie powiedziane albo za chwilę zostanie wypowiedziane. Jeśli podczas prezentacji oznajmiamy: „Największym problemem nie jest jednak koszt tego rozwiązania", po czym robimy krótką pauzę, naturalnie budujemy oczekiwanie na dalszą część zdania. Gdy wypowiemy całość jednym ciągiem, tracimy możliwość wykorzystania głosu do kierowania uwagą. Pauza nie jest więc pustką, którą trzeba jak najszybciej wypełnić. Jest częścią komunikatu.

Sposób oddychania wpływa na głos bardziej, niż zazwyczaj zdajemy sobie z tego sprawę. Jeśli przed wystąpieniem pojawia się napięcie, oddech może stać się płytki i przyspieszony, a osoba mówiąca zaczyna nabierać powietrza wysoko, często i w przypadkowych miejscach. W konsekwencji wypowiedź traci naturalny rytm, głos może stać się mniej stabilny, a końcówki zdań słabsze. Chodzi o przywrócenie swobodnego rytmu, w którym długość frazy jest dostosowana do możliwości oddechowych, a pauza staje się naturalnym miejscem uzupełnienia powietrza.

Dlaczego ważne zdanie czasami wcale nie brzmi jak ważne?

Podczas przygotowania prezentacji zazwyczaj doskonale wiemy, które informacje są kluczowe. Problem polega na tym, że odbiorca nie widzi naszego scenariusza. Jeśli najważniejszy wniosek wypowiemy dokładnie takim samym tempem, natężeniem i intonacją jak zdanie organizacyjne sprzed minuty, nie możemy oczekiwać, że słuchacz automatycznie nada mu odpowiednią rangę. Głos powinien pomagać tworzyć hierarchię informacji. Nie oznacza to teatralnego podnoszenia tonu ani sztucznego wzmacniania każdego kluczowego słowa. Czasami wystarczy niewielkie zwolnienie, wyraźniejsze zaakcentowanie jednego elementu i krótka pauza po zakończeniu zdania. Taka zmiana może być znacznie skuteczniejsza niż próba ciągłego utrzymywania wysokiej energii.

Wyrazistość to nie to samo co przesadna artykulacja

Kolejnym elementem wpływającym na łatwość słuchania jest artykulacja. Kiedy mówimy szybko albo pod wpływem napięcia, ruchy narządów mowy mogą stać się mniej precyzyjne, przez co sylaby zaczynają się ze sobą zlewać, końcówki wyrazów są mniej czytelne, a całe fragmenty wypowiedzi wymagają od słuchacza większej koncentracji. Nie chodzi jednak o to, aby podczas prezentacji zacząć mówić w sposób przesadnie staranny, ponieważ nadmierna artykulacja może brzmieć nienaturalnie i odciągać uwagę od treści. Celem jest taka wyrazistość, która nie zwraca uwagi sama na siebie. Odbiorca powinien bez wysiłku rozumieć słowa, zamiast zastanawiać się, co właściwie zostało powiedziane.

Dobrym testem jest nagranie fragmentu własnej prezentacji, a następnie odsłuchanie go bez obrazu. Warto wtedy sprawdzić nie tylko, czy każde słowo jest zrozumiałe, lecz także czy bez patrzenia na slajdy można rozpoznać, gdzie kończy się jedna myśl, gdzie rozpoczyna kolejna i które zdanie miało być najważniejsze.

Uwaga odbiorcy nie jest dana raz na zawsze

Dobre wystąpienie nie polega na zdobyciu uwagi w pierwszych trzydziestu sekundach i utrzymywaniu jej automatycznie aż do ostatniego slajdu. Uwagę trzeba wielokrotnie odzyskiwać, ponieważ koncentracja słuchacza naturalnie się zmienia. Właśnie tutaj głos staje się jednym z najważniejszych narzędzi mówcy.

Zmiana tempa może zasygnalizować przejście do ważnego fragmentu, pauza może przygotować odbiorcę na wniosek, większa wyrazistość pomoże podkreślić kluczowe zdanie, natomiast spokojniejszy oddech pozwoli utrzymać stabilność wypowiedzi nawet wtedy, gdy pojawia się stres. Nie chodzi o zestaw efektownych technik, które należy mechanicznie zastosować podczas każdego wystąpienia, lecz o świadome posługiwanie się głosem, aby znaczenie było nie tylko zapisane w słowach, ale również słyszalne. Jeżeli podczas spotkania ludzie przestają słuchać, nie zawsze trzeba szukać bardziej spektakularnej historii, skracać prezentację albo dodawać kolejny efektowny slajd. Czasami warto najpierw posłuchać samego siebie.

Głos nie zastąpi wiedzy, argumentów ani dobrze przygotowanej prezentacji. Może jednak zdecydować o tym, czy odbiorca dostanie szansę, aby naprawdę je usłyszeć.



Karolina Spałek
Logopeda, neurologopeda, instruktor Metody Butejki, trener emisji głosu

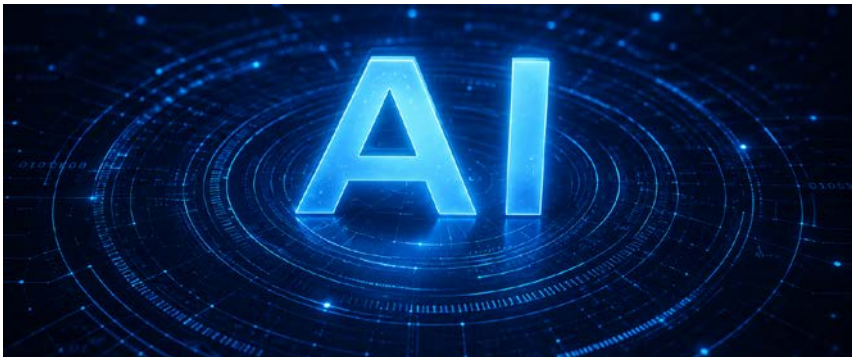
Specjalistka z wieloletnim doświadczeniem w diagnozie i terapii logopedycznej oraz neurologopedycznej niemowląt, dzieci, młodzieży i dorosłych. Od 2014 roku prowadzi w Tarnowskich Górach gabinety terapeutyczne, w których wraz z interdyscyplinarnym zespołem specjalistów wspiera pacjentów w rozwoju komunikacji, mowy, prawidłowych funkcji oralnych oraz efektywnego i zdrowego posługiwania się głosem. W swojej pracy łączy wiedzę z zakresu logopedii, neurologopedii, emisji głosu oraz reedukacji oddechu metodą Butejki. Pomaga m.in. w trudnościach związanych z rozwojem mowy, artykulacją, funkcjami oralnymi, oddychaniem, głosem i komunikacją.

www.karolinaspalek.pl

TERAPIA LOGOPEDYCZNA
Karolina Spałek

AI już pracuje w Twojej firmie. Pytanie – czy na Twoich zasadach?

Trzech na czterech pracowników umysłowych korzysta już w pracy ze sztucznej inteligencji – najczęściej po cichu, na prywatnych kontach i bez żadnych zasad. Firmy, które tego nie uregulowały, nie uniknęły AI. Straciły tylko wiedzę o tym, które dane właśnie ją zasilają.



Piątek, późne popołudnie. Handlowiec kończy ofertę dla kluczowego klienta i chce, żeby brzmiała lepiej. Na firmowym komputerze czaty AI są zablokowane – dział IT zadbał o to skutecznie. Wystarczy jednak prywatny telefon: zdjęcie ekranu z kalkulacją, darmowa aplikacja, polecenie „popraw i wzmocnij argumentację". Kwadrans później oferta wraca na służbową skrzynkę – lepsza. Razem z nią zostaje cicha konsekwencja: ceny, marże i dane klienta właśnie opuściły firmę. Bez śladu, bez zgody i bez możliwości cofnięcia.

To zjawisko ma nazwę: shadow AI – używanie sztucznej inteligencji do zadań służbowych bez wiedzy i nadzoru organizacji. Według badania Microsoft i LinkedIn z narzędzi AI korzysta w pracy 75% pracowników umysłowych, a zdecydowana większość przynosi do firmy własne, prywatne aplikacje.

W Polsce jest podobnie, tylko ciszej. Na moich salach szkoleniowych średnio dwie osoby na dziesięć potwierdzają, że ich organizacja ma jakiekolwiek zasady używania AI. A polityka, o której pracownicy nie wiedzą, chroni wyłącznie segregator, w którym ją wpięto.

Naturalnym odruchem zarządu jest zakaz. Problem w tym, że zakaz nie zatrzymuje adopcji – przenosi ją do podziemia: z narzędzi, które firma mogłaby objąć umową i kontrolą, na prywatne telefony i darmowe aplikacje, gdzie wpisywane treści mogą trafiać do trenowania modeli. Pracownik i tak wybierze godzinę zaoszczędzoną dziś, a nie abstrakcyjne ryzyko jutro. Efekt: firma oficjalnie rezygnuje z korzyści, nieoficjalnie zatrzymując całe ryzyko – od wycieku kalkulacji po odpowiedzialność za dane osobowe.

Test pięciu pytań

Czy to problem także Państwa firmy? Wystarczy szczerze odpowiedzieć na pięć pytań:

- Czy wiem, z jakich narzędzi AI moi pracownicy korzystają naprawdę – także na prywatnych telefonach?
- Czy mamy spisane zasady: co wolno, czego nie wolno i na jakich danych?
- Czy pracownicy te zasady znają?
- Czy obok ograniczeń dostali legalną, bezpieczną alternatywę?
- Czy ja i moja kadra potrafimy ocenić jakość pracy, którą oddaje nam AI?



Trzy odpowiedzi „nie" lub „nie wiem" oznaczają, że shadow AI najprawdopodobniej już u Państwa działa.

Od czego zacząć

Pierwszy krok nie wymaga budżetu: rozmowa z zespołem na zasadzie amnestii – „czego używacie i do czego", bez szukania winnych, bo celem jest mapa, a nie polowanie. Drugi krok to jedna strona zasad: które dane są jawne, które wewnętrzne, a które nie mają prawa opuścić firmy – i w jakich narzędziach wolno pracować. Trzeci: legalna alternatywa plus szkolenie – tym bardziej że od 2025 roku zapewnienie pracownikom kompetencji w zakresie AI jest obowiązkiem wynikającym z unijnych przepisów, a od sierpnia działa już polska ustawa o systemach sztucznej inteligencji i krajowy nadzór. Pytanie nie brzmi więc, czy uporządkować AI w firmie – tylko czy zrobimy to, zanim wyręczy nas pierwszy incydent.

Sztuczna inteligencja w Państwa firmie już pracuje. Realny wybór nie brzmi „pozwolić czy zakazać", lecz „kontrolować czy nie widzieć" – a ta druga opcja jest darmowa tylko do pierwszego wycieku.

GRZEGORZ HANKUS
właściciel ConsultAI Katowice

Biegły rewident, FCCA Łączy dwadzieścia lat praktyki finansowej w przemyśle z wdrożeniami sztucznej inteligencji: szkoli finansistów i audytorów (ponad 600 przeszkolonych biegłych rewidentów), wdraża rozwiązania AI działające lokalnie, bez wysyłania danych poza firmę, i pomaga firmom uporządkować zasady ich używania.

Kontakt:
grzegorz.hankus@consultai.pl
www.consultai.pl

CONSULTAI

Pierwszy duży obiekt eventowy w Polsce posiadający certyfikat Zero Waste (DIN 91436)

Zmniejszenie zużycia energii o 30% oraz zużycia wody o 80%

Udoskonalony system gospodarowania odpadami oraz system kubków w 100% wielokrotnego użytku

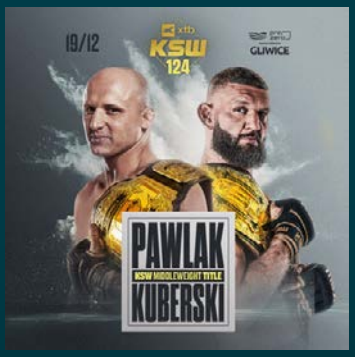
PreZero Arena Gliwice



Powered by NATURE
Driven by MUSIC









pre zero
Arena Gliwice

Zobacz więcej:
www.prezeroarenagliwice.pl

Nowoczesna edukacja zawodowa kluczem do sukcesu. Jak śląskie szkoły i biznes odpowiadają na wyzwania zmiennego rynku pracy?

Za nami kolejne inspirujące wydarzenie, które potwierdziło, że kluczem do dynamicznego rozwoju regionalnej gospodarki jest trwała synergia nauki, samorządu i biznesu. 28 września w Zespole Szkół Technicznych nr 2 im. Mariana Batko w Chorzowie odbyła się konferencja pn. „Nowoczesna edukacja zawodowa kluczem do sukcesu na zmiennym rynku pracy". Spotkanie zostało zorganizowane w ramach projektu „Śląskie. Zawodowcy 2", współfinansowanego przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego Plus w ramach Programu Fundusze Europejskie dla Śląskiego 2021-2027.



Konferencja, przygotowana wspólnie przez Dyrekcję Zespołu Szkół Technicznych nr 2 w Chorzowie oraz Regionalną Izbę Gospodarczą w Katowicach, stała się dynamiczną platformą dialogu i wymiany doświadczeń dla dyrekcji szkół, nauczycieli zawodu, doradców zawodowych, opiekunów staży, przedstawicieli samorządów, powiatowych urzędów pracy, instytucji otoczenia biznesu oraz samych uczniów. Nadrzędnym celem projektu „Śląskie. Zawodowcy 2" jest bowiem zwiększenie atrakcyjności kształcenia zawodowego w całym województwie śląskim poprzez precyzyjne dopasowanie oferty edukacyjnej do dynamicznie ewoluujących realiów rynkowych.

Edukacja i biznes - wspólny front dla przyszłości kadr

Uroczystego powitania uczestników dokonali gospodarze i przedstawiciele organizatorów: Harald Kajzer, Dyrektor ZST nr 2 im. Mariana Batko w Chorzowie, oraz Marlena Moliszewska-Gumulak, Dyrektor ds. strategicznych partnerstw i wydarzeń RIG w Katowicach, a zarazem członek Grupy Sterującej projektu „Śląskie. Zawodowcy 2".

Wprowadzenia w kluczowe założenia przedsięwzięcia oraz prezentacji wymiernych korzyści płynących z jego realizacji dla szkoły i młodzieży dokonał Tomasz Gawlak, regionalny specjalista ds. sieci współpracy. Niezwykle cennym i ożywczym punktem agendy okazały się bezpośrednie wystąpienia uczniów biorących udział w projekcie. Ich osobiste relacje z odbytych staży stanowiły namacalny dowód na to, jak unijne wsparcie realnie pomaga budować przewagę konkurencyjną na progu kariery zawodowej.

Nowoczesne technologie i most do biznesu

Ważną częścią spotkania była przestrzeń networkingowa oraz sesja wykładowo-panelowa. Wystąpienie eksperckie poprowadził Maciej Piwowar, wieloletni praktyk i specjalista w obszarze informatyki, elektroniki, robotyki oraz wirtualnej rzeczywistości (VR), na co dzień aktywnie zaangażowany w edukację technologiczną młodego pokolenia. W prelekcji pt. „Od cyfrowego ucznia do pożądanego pracownika: Technologiczny pomost między szkołą a biznesem" prelegent przedstawił strategiczne podejście do wchodzenia na rynek pracy, wskazując, jak mądrze przekuć kompetencje cyfrowe w realny atut rekrutacyjny.

Merytorycznym zwieńczeniem konferencji był panel dyskusyjny poświęcony tematowi: „Jak odnaleźć się na zmiennym rynku pracy - oczekiwania pracodawców, ekspertów, uczniów i przedstawicieli instytucji". Głos zabrali w nim pracodawcy przyjmujący stażystów, samorząd gospodarczy rzemiosła oraz przedstawiciel Powiatowego Urzędu Pracy w Chorzowie. Uczestnicy dyskusji zgodnie akcentowali, że ścisłe partnerstwo przedsiębiorstw ze szkolnictwem zawodowym przy organizacji wysokiej jakości staży, kursów i szkoleń to najskuteczniejszy sposób na wypracowanie trwałych rozwiązań odpowiadających na potrzeby kadrowe lokalnej gospodarki.

Chorzowskie wydarzenie po raz kolejny dowiodło, że „Śląskie. Zawodowcy 2" to projekt tworzący stabilny fundament pod budowę kompetencji przyszłości w regionie.

Aleksandra Kuszka
Specjalista ds. Realizacji Projektów
RIG w Katowicach

Śląskie. ZAWODOWCY 2

Fundusze Europejskie dla Śląskiego | Rzeczpospolita Polska | Dofinansowane przez Unię Europejską | Województwo Śląskie

Uniwersytet SWPS

SWPS Business
science in **action**

Skuteczne rekomendacje rodzą się tam, gdzie **wiedza naukowa** łączy się z realnym **doświadczeniem biznesowym**. I to jest wartość, którą **SWPS Business** dostarcza swoim klientom.

Uniwersytet SWPS to **34 centra badawcze i laboratoria** oraz zespół ponad **600 ekspertek i ekspertów**. To ludzie, którzy nie muszą powielać cudzych badań, bo prowadzą własne – i na nich budują praktyczne rekomendacje.

Wśród naszych klientów są zarówno **startupy**, jak i najbardziej **rozpoznawalne korporacje**, takie jak PwC, Bank Millennium czy Credit Agricole. Pracujemy dla **organizacji pozarządowych**, a także dla **samorządów** – od niewielkich gmin po największe polskie metropolie.

Jesteśmy **wiodącą uczelnią psychologiczną**, ale też czymś znacznie więcej. Na Uniwersytecie SWPS **technologia** spotyka się z człowiekiem, **prawo** z **komunikacją**, a zrozumienie odległych **kultur** czy współczesnych **praktyk projektowych** z **neuronauką** i **sztuczną inteligencją**.

Sprawdź, co możemy zrobić dla Twojej organizacji.

wspolpraca@swps.edu.pl

www.biznes.swps.pl

Nasza oferta
wiedza, która **działa**

Training
skills in action

SZKOLENIA · WARSZTATY · PROGRAMY ROZWOJOWE

Rozwój kompetencji: od psychologii, przez prawo i sztuczną inteligencję, aż po rozumienie najnowszych trendów.

Speakers
ideas in action

WYKŁADY · WEBINARY · PANELE

Autorytety, eksperci i twórcy wiedzy dzielą się nią z Twoją publicznością.

Insights
research in action

RAPORTY · ANALIZY · DIAGNOZY

Badania, które odpowiadają na realne pytania biznesu – od projektowania metod aż po komunikację wyników i działania PR.

Consulting
solutions in action

STRATEGIE · PROCESY R&D · PROJEKTOWANIE PRODUKTÓW I USŁUG

Złożone działania doradcze tam, gdzie potrzebna jest ekspercka wiedza i interdyscyplinarne zespoły.

Experts
knowledge in action

OPINIE EKSPERCKIE · DORADZTWO · KONSULTACJE

Wsparcie eksperckie dla Twojego biznesu i organizacji – dostęp do wiedzy dokładnie tam, gdzie jej potrzebujesz.

DIAMANTE
HOME IN SPAIN

COSTA DEL SOL
NAJEM KRÓTKOTERMINOWY
ZARZĄDZANIE

Zarządzanie nieruchomością na Costa del Sol.

Korzystaj, kiedy chcesz. Zarabiaj na najmie, kiedy Cię nie ma.

Specjalizujemy się w profesjonalnym zarządzaniu nieruchomościami i najmie krótkoterminowym na Costa del Sol. Dbamy o nieruchomość, obsługę gości i jej potencjał przychodowy podczas nieobecności właściciela.



Málaga | Torremolinos | Benalmádena | Fuengirola | Mijas | Marbella | Estepona

Profesjonalne zarządzanie nieruchomością na Costa del Sol.

LOKALNA WIEDZA
POLSKA OBSŁUGA
SPRAWDZONE ROZWIĄZANIA

Nasza oferta jest skierowana do właścicieli nieruchomości oraz osób planujących zakup na Costa del Sol, którzy potrzebują stabilnego i profesjonalnego partnera do opieki nad nieruchomością podczas swojej nieobecności oraz chcą wykorzystać jej potencjał w najmie krótkoterminowym. Nie pośredniczymy w sprzedaży nieruchomości. Możemy doradzić w zakresie potencjału najmu oraz skontaktować z doświadczonymi agencjami nieruchomości w regionie.

Specjalizacja Costa del Sol

Lokalna wiedza i doświadczenie w najmie krótkoterminowym w regionie.

Ocena potencjału najmu

Doradzamy, jaki potencjał przychodowy może mieć nieruchomość w najmie krótkoterminowym.

Zarządzanie najmem

Kompleksowa obsługa: promocja, rezerwacje, goście i bieżąca opieka nad nieruchomością.

Polska obsługa i lokalne wsparcie

Kontakt po polsku oraz lokalny zespół na Costa del Sol.







Ty korzystasz z nieruchomości. My zajmujemy się resztą.

- Własna strona WWW i silnik rezerwacyjny
- Dynamiczne zarządzanie cenami
- Obsługa rezerwacji i gości
- Przygotowanie i bieżąca opieka nad nieruchomością
- Regularne raporty dla właściciela

DIAMANTE
HOME IN SPAIN

+34 610 693 380
office@diamantespain.eu
diamantespain.eu

Zobacz katalog

Czy jest jeszcze cokolwiek, co o biznesie nie zostało powiedziane?

Czy jest jakaś myśl, która po konferencji jest w stanie zatrzymać nas na dłużej? Czy wracamy do zdjęć prezentacji slajdów, które namiętnie robimy jako zaangażowani uczestnicy wydarzeń? Każdy jesienny sezon konferencyjny ma swoje ulubione tematy. Były transformacja cyfrowa, turkusowe organizacje i świat VUCA, potem przyszły „nowa normalność", praca hybrydowa i metaverse. Dziś króluje sztuczna inteligencja, a modne staje się nawet rozliczanie poprzednich mód z tego, co rzeczywiście zmieniły w biznesie.



Fot. Piotr Wroniewicz

Przyjemnie się słucha, jak można się rozwijać i wdrażać rozwiązania, ale sam proces zmiany to nieznośna paskuda, którą, dopóki możemy, omijamy szerokim łukiem. Kiedy jesteśmy pod ścianą, ewentualnie rozważamy, czy przypadkiem ktoś już nie wspominał nam kiedyś o tym, jak by rozwiązać zagadki codzienności.

Pierwszym pomysłem bywa wyjście do ludzi, czyli na networking lub kolejną konferencję, i nie jest to zła koncepcja, ale fatalne jest to, że robimy to po raz kolejny bez większego celu. Absolutnie nie chodzi mi o formułowanie kolejnej wyuczonej regułki, którą będziemy wygłaszać każdemu, kto Bogu ducha winny pojawi się przy naszym lunchowym stoliku; chodzi o cel, który pomoże nam świadomie brać udział w wydarzeniach, spotkaniach, a nawet small talkach. Czy we wszystkim musi być cel? Według mnie, biorąc pod uwagę tak ograniczony zasób jak czas i umiejętność niekończącego się weryfikowania, co warto wpisać na listę priorytetów, a co niestety wypada z niej całkowicie, przelatując nawet obok pola „niepilne i nieważne", nie rozumiem, jak można tak lekkomyślnie ten swój zasób marnować.

„Jakoś to będzie" to chyba najgorszy plan, jaki można mieć w biznesie; o ile w latach 90. sprawdzał się świetnie, o tyle dzisiaj przygotowana i wyuczona konkurencja zje nas na śniadanie, a kilka sekund, które mieliśmy jeszcze kiedyś na robienie wrażenia, sprowadziło się dzisiaj do tego, że nie uda nam się odciągnąć czyjegoś wzroku od telefonu, jeśli nie będziemy potrafili sensownie wytłumaczyć, dlaczego stanęliśmy naprzeciw tej osoby.

Dzisiaj każdy wie, co to podróż bohatera w storytellingu, każdy ma ładną wizytówkę, korzysta z zasobów AI i marzy o automatyzacji; w kontrze do tego mamy ludzi, którzy masują dźwiękiem, uspokajają piórkiem, a nawet uczą oddychać czy czerpać wiedzę z kory drzewa lub od konia; co więcej, ani po jednej, ani po drugiej stronie nie ma już zaskoczeń.

Co jest zatem najcenniejsze, jeśli najpewniej większość rzeczy, które słyszymy, już gdzieś kiedyś padła ze sceny czy w trakcie szkolenia? Najcenniejsze są prawdziwe relacje. Takie, które da się zbudować tylko wtedy, gdy po drugiej stronie widzimy coś więcej niż nasz sukces i worek euro. Najcenniejsza jest mnogość perspektyw, którą może nam zagwarantować konfrontowanie tego, co myślimy, z innymi ludźmi na naszej drodze. Najcenniejsza jest prawdziwa wiedza, nie ta skrócona do 20 sekund czy czyjejś opinii, taka, która wymaga zagłębienia się w temat na tyle, by później móc uczciwie powiedzieć, że mamy na jakiś temat pogląd.

Radośnie zachęcam więc do tego, by odpuścić zbieranie na tony wizytówek i setki zdjęć prezentacji, a świadomie uczestniczyć w celowanych wydarzeniach, które przybliżą nas do rezultatu, bo ten, jak nic, nadal ma w biznesie kluczowe znaczenie.

bez dystansu, z poważaniem

Edyta Kwiatkowska-Pelizg
przedsiębiorczyni, autorka,
wiceprezeska Pelizg Group

MOKATE

MATCHA LATTE
W KOLORACH JESIENI



NOWOŚĆ!



Dostępne również w innych formatach opakowań

REGIONALNA
IZBA GOSPODARCZA
W KATOWICACH

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
Damian Cieślar - Prezes Delegatury w Zabrzu

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:
Magdalena Jarocka, Konrad Życzyński

WSPÓŁPRACA: K. Baranowska, O. Chmiel, J. Dramski, I. Kubicz, A. Kuszka, E. Kwiatkowska-Pelizg, K. Luksa, A. Monsiol, A. Rolling, K. Shah Suri.

W publikacji wykorzystano archiwalne zdjęcia RIG w Katowicach oraz fotografie ze zbiorów autorów artykułów i materiałów prasowych.

OKŁADKA:
Fot. OSZ OMEGA

PROJEKT GRAFICZNY I OPRACOWANIE:
Pif Paf Design, Elfa Publikacje

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.

★★★★

MERCURE

HOTEL

KATOWICE CENTRUM

143m2
przestrzeni konferencyjnej

268
pokoi

CLASSIC • SUPERIOR • PRIVILEGE
JUNIOR SUITE

Biznes spotyka komfort, design i **ekologię**

- ZESPÓŁ DOŚWIADCZONYCH KOORDYNATORÓW WYDARZEŃ
- HOTEL Z EKOLOGICZNYM CERTYFIKATEM **GREEN KEY**
- W SAMYM SERCU KATOWIC, TUŻ OBOK DWORCA **PKP**
- **WINESTONE** - DANIA KUCHNI REGIONALNEJ Z NOWOCZESNYM TWISTEM

Klimatyzowane sale | Szybkie WiFi | Nagłośnienie sufitowe | Mikrofony | Dostęp do światła dziennego | Możliwość zaciemnienia | Elastyczne ustawienie sal



KOMFORTOWE POKOJE



NOWOCZESNE SALE KONFERENCYJNE



RESTAURACJA WINESTONE

SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI | +48 32 797 88 00 | HB580-SL@accor.com

MAGAZYN REGIONALNEJ IZBY GOSPODARCZEJ W KATOWICACH

Business HUB



NAGRODY GOSPODARCZE EKMŚP

To oni nadają tempo gospodarce

EKMSP Business Hub

NO. 89 WRZESIEŃ 2026
ISSN 2956-3011

DODATEK SPECJALNY **16. EUROPEJSKIEGO KONGRESU MŚP**

EKMSP Business Hub

REGIONALNA IZBA GOSPODARCZA W KATOWICACH

27-28.10.2026

Międzynarodowe Centrum Kongresowe w Katowicach

SAVE THE DATE

www.ekmsp.eu

Kongres dla tych, którzy chcą działać **szybciej i skuteczniej**
Biznes, wiedza i inspiracja w jednym miejscu













EKMSP Business Hub

GŁÓWNE OBSZARY



BRIDGE TO TOMORROW

Inspirujący blok tematyczny pomyślany jako przestrzeń dla tych, którzy chcą rozumieć świat jutra, zanim ten świat na dobre nadejdzie. Poruszane tematy połączą świat innowacji, nowych technologii i praktyki biznesowej, tworząc przestrzeń wymiany wiedzy, doświadczeń i idei wokół rozwiązań, które już dziś kształtują przyszłość gospodarki, społeczeństwa oraz nowoczesnych organizacji.



BUSINESS CONNECT

Miejsce spotkań biznesu, wymiany doświadczeń i budowania relacji, stworzone dla firm oraz liderów poszukujących nowych możliwości współpracy, inspiracji i praktycznych kontaktów, które mogą przełożyć się na długofalowy rozwój oraz konkretne działania biznesowe.



FROM SMALL TO BIG

Obszar tematyczny dedykowany firmom, które chcą rozwijać swoją działalność w sposób świadomy i długofalowy, pozyskując praktyczną wiedzę z zakresu finansowania, zarządzania, strategii i budowania zespołów, połączoną z inspiracjami oraz doświadczeniami przedsiębiorców, którzy skutecznie przeszli drogę od małego biznesu do silnej rynkowej marki.



INTERNATIONAL TALKS

Blok tematyczny poświęcony współpracy międzynarodowej i ekspansji na rynki zagraniczne, ze szczególnym uwzględnieniem praktycznych aspektów internacjonalizacji biznesu, budowania relacji globalnych oraz skutecznego działania w zróżnicowanych uwarunkowaniach polityczno-gospodarczych, zwłaszcza na dynamicznie rozwijających się rynkach Azji i Bliskiego Wschodu.

Zarejestruj się ekmsp.eu

Organizator Kongresu

REGIONALNA
IZBA GOSPODARCZA
W KATOWICACH



Od ponad 36 lat wspieramy biznes i pobudzamy jego rozwój.
Prowadzimy działalność w zakresie doradztwa biznesowego.
Pomagamy nawiązywać kontakty z partnerami w kraju i za granicą.
Jesteśmy kreatorem przemysłu spotkań i wydarzeń.

RIGKatowice

www.rig.katowice.pl

Europejski Kongres MŚP w nowej formule Business Hub Edition



Europejski Kongres MŚP wraca 27-28 października 2026 r. do Międzynarodowego Centrum Kongresowego w Katowicach, ale w wyraźnie odmienionej formule. Business Hub Edition będzie bardziej dynamiczny, praktyczny i nastawiony na realne potrzeby przedsiębiorców. Podczas 16. edycji tego wydarzenia uczestnik będzie nie tylko obserwatorem kolejnych debat. Ma wrócić do swojej firmy z konkretnymi rozwiązaniami, nowymi kontaktami i sprawdzonymi pomysłami, które może wykorzystać w biznesie. W ciągu dwóch dni w Katowicach spotkają się przedstawiciele MŚP, dużych przedsiębiorstw i korporacji, eksperci, inwestorzy, samorządowcy oraz partnerzy z zagranicy.

Mniej biernego słuchania, więcej interakcji

Dla właściciela firmy decyzja o udziale w wydarzeniu gospodarczym coraz częściej sprowadza się do prostego pytania: co konkretnie wyniosę z tych kilku godzin poza wizytówkami i notatkami? Organizatorzy 16. Europejskiego Kongresu MŚP właśnie wokół tego pytania przebudowali tegoroczną edycję. Nowa formuła EKMSP – Business Hub Edition odchodzi od modelu wydarzenia opartego głównie na długich panelach i debatach. W ich miejsce pojawi się więcej krótkich, intensywnych wystąpień, praktycznych warsztatów, spotkań oraz przestrzeni do bezpośrednich rozmów biznesowych.

Na czterech głównych scenach zaplanowano około 50 wystąpień, a program uzupełni ponad 40 paneli i warsztatów. Dzięki temu uczestnik będzie mógł sam zbudować swoją ścieżkę kongresową: jednego dnia sprawdzić, jak wykorzystać AI w firmie, porozmawiać z potencjalnym partnerem biznesowym lub dużą korporacją, dowiedzieć się, jak przygotować przedsiębiorstwo do skalowania, a następnie poznać praktyczne możliwości ekspansji na zagraniczne rynki.

– *Kongresów, podczas których przez cały dzień obserwuje się kolejne panele i debaty, jest dziś bardzo wiele. Taka formuła powoli się wyczerpuje. Jesteśmy blisko przedsiębiorców i słuchamy tego, czego naprawdę potrzebują, dlatego zdecydowaliśmy się dopasować koncepcję. Chcemy, żeby Europejski Kongres MŚP był miejscem, w którym nie tylko słucha się o biznesie, ale przede wszystkim robi się biznes, zdobywa wiedzę i buduje relacje, które mogą mieć swoją kontynuację już*

ODKRYJ KATOWICE Z APLIKACJĄ CITY BREAK

DISCOVER KATOWICE WITH CITY BREAK APP



POBIERZ ZA DARMO
FREE *DOWNLOAD*

iOS

ANDROID

po Kongresie – mówi **Tomasz Zjawiony, Prezes RIG w Katowicach i Wiceprezes Europejskiej Federacji Przedsiębiorców CEA-PME w Brukseli.**

Wiedza, którą warto zabrać do swojej firmy

Nowa formuła będzie szczególnie widoczna w sposobie prowadzenia poszczególnych wystąpień. Zamiast szerokiego omawiania problemów – konkretna diagnoza, doświadczenie eksperta i możliwe rozwiązanie.

– Chcemy, żeby z każdego wystąpienia uczestnik wychodził z konkretną pigułką wiedzy: pomysłem, rozwiązaniem albo odpowiedzią, którą może odnieść do własnego biznesu. To trochę TEDx i MasterClass w jednym. Dlatego nawet osoba, która była z nami na wielu wcześniejszych edycjach, w tym roku poczuje zupełnie nowe tempo, dostanie nowe bodźce i znajdzie nowe inspiracje do rozwoju firmy – mówi **Marlena Moliszewska-Gumulak, Dyrektor ds. Strategicznych Partnerstw i Wydarzeń RIG w Katowicach.**

Tegoroczna edycja celowo wychodzi także poza tradycyjnie rozumiany sektor MŚP. W tej samej przestrzeni spotkają się małe i średnie przedsiębiorstwa, firmy znajdujące się na etapie szybkiego skalowania, duże firmy oraz międzynarodowe korporacje. Dla mniejszej firmy może to oznaczać możliwość znalezienia nowego odbiorcy, dostawcy albo partnera technologicznego. Dla przedsiębiorstwa planującego rozwój – kontakt z ekspertami, instytucjami finansowymi czy organizacjami wspierającymi ekspansję. Dla dużego biznesu – dostęp do dynamicznych, wyspecjalizowanych firm z sektora MŚP i nowych potencjalnych partnerów.

Cztery ścieżki do rozwoju firmy

Program Business Hub Edition został zbudowany wokół czterech obszarów odpowiadających na różne etapy i wyzwania rozwoju firmy.

- **Bridge to Tomorrow** będzie poświęcony przyszłości, innowacjom i technologiom. To przestrzeń m.in. dla przedsiębiorców, którzy chcą zrozumieć, jak sztuczna inteligencja i nowe rozwiązania technologiczne mogą zmienić ich model biznesowy, procesy czy konkurencyjność.
- **Business Connect** koncentruje się na relacjach, współpracy i networkingu. Integralną częścią Kongresu będzie strefa spotkań B2B, w której przedsiębiorcy będą mogli przejść od przypadkowej wymiany wizytówek do bardziej celowych rozmów z potencjalnymi klientami i partnerami.
- **From Small to Big** skierowany jest do firm myślących o kolejnym etapie rozwoju.







Finansowanie, zarządzanie, strategia, budowanie zespołów czy skalowanie działalności będą pokazywane nie tylko w teorii, lecz także przez doświadczenia przedsiębiorców, którzy podobną drogę już przeszli.

- **International Talks** skupi się natomiast na ekspansji zagranicznej, internacjonalizacji i budowaniu międzynarodowych relacji biznesowych.

– *Te cztery obszary tworzą w praktyce mapę najważniejszych wyzwań, przed którymi stoi dziś przedsiębiorca: jak przygotować firmę na przyszłość, z kim budować biznes, jak ją skalować i jak wyjść poza rynek krajowy. Chcemy, żeby uczestnik mógł wejść na Kongres z konkretnym problemem lub celem i znaleźć tutaj ludzi, wiedzę oraz rozwiązania, które pomogą mu zrobić kolejny krok* – mówi **Mariusz Lang, Wiceprezes ds. Rozwoju RIG w Katowicach.**



Kongres dostępny dla każdego przedsiębiorcy

Europejski Kongres MŚP pozostaje wydarzeniem szeroko dostępnym dla przedsiębiorców. Pakiet STANDARD jest bezpłatny i daje dostęp do pełnej części merytorycznej Kongresu – wystąpień, paneli dyskusyjnych i warsztatów odbywających się 27 i 28 października w MCK w Katowicach. To rozwiązanie dla osób, które chcą przede wszystkim zdobyć wiedzę, poznać nowe perspektywy i wybrać z programu tematy najbardziej istotne dla własnego biznesu.

Dla przedsiębiorców, którzy chcą wykorzystać Kongres również jako narzędzie do budowania relacji i rozwijania biznesu, przygotowano rozszerzony wariant VIP.



Sprawdzona skala, nowa energia

Skala poprzedniej edycji pokazuje, że Europejski Kongres MŚP jest już jednym z najważniejszych miejsc spotkań środowiska przedsiębiorców w Europie. Poprzednia edycja zgromadziła 7 000 uczestników, a wszystkie dotychczasowe już łącznie ponad 100 000. Ważnym elementem ubiegłorocznej edycji była również Gala Społeczności RIG w Katowicach, podczas której wręczono Nagrody Gospodarcze EKMSP. Wśród laureatów znaleźli się m.in. CCC, NVIDIA Corporation, STRABAG, Grupa Recykl, COBI Group oraz Forbes Polska.

W 2026 roku organizatorzy chcą wykorzystać tę skalę do stworzenia wydarzenia bardziej użytecznego z punktu widzenia pojedynczego przedsiębiorcy.



Rejestracja: ekmsp.eu.

Pomiędzy algorytmami a relacjami – biznes potrzebuje obu światów

Rozwój technologii zmienia sposób zarządzania firmami, ale jednocześnie stawia nowe pytania o odpowiedzialność, zaufanie i kompetencje ludzi. Właśnie tym zagadnieniom poświęcono VIII Kongres Praktyków Biznesu Akademii Humanitas. Spotkanie, które odbyło się 24 września 2026 roku w Silesia Business Park w Katowicach, towarzyszyło otwarciu nowej siedziby katowickiej filii uczelni oraz podkreśliło znaczenie współpracy między biznesem a środowiskiem akademickim. Wydarzenie, współorganizowane przez Akademię Humanitas i Regionalną Izbę Gospodarczą w Katowicach, zgromadziło przedstawicieli biznesu, nauki, samorządu i administracji publicznej stając się zapowiedzią 16. Europejskiego Kongresu MŚP - Business Hub Edition.



Fot. Patrycja Wites-Gocel

„Pomiędzy algorytmami a relacjami", hasło tegorocznego Kongresu Praktyków Biznesu Akademii Humanitas trafnie oddaje wyzwanie, przed którym stoją dziś przedsiębiorcy i menedżerowie. Rozwój sztucznej inteligencji oraz powszechna automatyzacja otwierają nowe możliwości, a jednocześnie zmieniają rolę człowieka w organizacjach. Na znaczeniu zyskują umiejętność komunikacji, krytyczne myślenie i kreatywność. O tym, jak odnaleźć się w tej rzeczywistości, rozmawiali uczestnicy ósmej edycji kongresu. Wydarzenie, współorganizowane przez Regionalną Izbę Gospodarczą w Katowicach, zgromadziło przedstawicieli biznesu, nauki, samorządu i administracji publicznej, stanowiąc zapowiedź 16. Europejskiego Kongresu Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

Wspólne pytania, różne doświadczenia

Przedsiębiorca, samorządowiec i osoba kierująca instytucją publiczną mogą inaczej oceniać możliwości technologii. Każde z nich musi jednak uwzględniać potrzeby ludzi, koszty zmian i odpowiedzialność za podejmowane decyzje. Zestawienie tych perspektyw było istotą debaty „Pomiędzy algorytmami a relacjami - jak zmienia się współczesny biznes?", moderowanej przez Miłosza Omastkę, prezesa Śląskiego Klubu Biznesu i ambasadora studiów MBA w Akademii Humanitas. W rozmowie uczestniczyli: prezydent Katowic Marcin Krupa, sekretarz miasta Sosnowiec Grzegorz Frugalski, radna Sejmiku Województwa Śląskiego Aldona Węgrzynowicz,dyrektor Powiatowego Urzędu Pracy w Jaworznie Łukasz Curyło, wiceprezes Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach Aleksandra Wanat, prezes Centrum Medycznego Silesiana i Zarządu Głównego Stowarzyszenia Menedżerów Opieki Zdrowotnej STOMOZ Dariusz Rajczyk, prezes zarządu ORLEN Termika Rozproszona Andrzej Kolat, prezes Grupy Amber&Partnerzy, szef Śląskiej Federacji Przedsiębiorców Polskich i Rady Regionów Federacji Przedsiębiorców Polskich Michał Gawroński oraz prof. AH Joanna Tokar, wykładowczyni Akademii Humanitas i dyrektor programowa studiów MBA.

Tematyka rozmowy obejmowała rolę człowieka w organizacji, rynek pracy, usługi publiczne i rozwój regionu. Ten szeroki kontekst ma szczególne znaczenie dla przedsiębiorców. Firma wdrażająca nowe narzędzia potrzebuje pracowników, którzy potrafią z nich korzystać, menedżerów rozumiejących ich ograniczenia oraz partnerów, z którymi może wymieniać doświadczenia. Decyzje technologiczne są więc ściśle związane z kompetencjami i współpracą, dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw oznacza to bardzo konkretne pytania: które zadania warto automatyzować, jak przygotować zespół na zmiany i jak ocenić efekty transformacji? To również pytania o edukację, jej związek z codzienną praktyką i zdolność reagowania na potrzeby gospodarki.

Katowicki adres, szeroka współpraca

Akademia Humanitas wiąże z tymi potrzebami rozwój swojej obecności w Katowicach. Otwarta podczas kongresu nowa siedziba filii w Silesia Business Park ma służyć zarówno kształceniu, jak i współpracy z otoczeniem społeczno-gospodarczym.

– Łączenie doświadczeń, pomysłów i innowacyjnych rozwiązań powstających na

uczelniach, w biznesie i administracji publicznej jest dziś koniecznością, ponieważ żyjemy w dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości, również pod względem technologicznym. W Akademii Humanitas rozumiemy tę potrzebę i od wielu lat łączymy siły z biznesem oraz administracją publiczną – powiedział **dr Mariusz Lekston, rektor Akademii Humanitas, otwierając kongres.**

Zapowiadana funkcja nowej siedziby pokazuje, jak Akademia Humanitas rozumie swoje relacje z otoczeniem. Wiedza akademicka ma spotykać się tutaj z perspektywą praktyków biznesu, osób prowadzących firmy i zarządzających zespołami. Dla uczelni oznacza to kontakt z rzeczywistymi problemami organizacji, dla przedsiębiorców - możliwość włączenia się w wymianę wiedzy i rozwijanie wspólnych inicjatyw. Podpisane podczas kongresu porozumienie o współpracy ze Śląską Federacją Przedsiębiorców Polskich nadało tym zamierzeniom formalną podstawę - dokument sygnowali rektor dr Mariusz Lekston i prezes federacji Michał Gawroński.



Praktycy współtworzą otoczenie uczelni

Akademia Humanitas rozwija programy Master of Business Administration i Executive MBA w oparciu o wiedzę akademicką oraz doświadczenie praktyków. Powołana 28 czerwca 2026 roku Rada Biznesu MBA wzmacnia ten kierunek, włączając w dialog o edukacji menedżerskiej osoby zarządzające przedsiębiorstwami i instytucjami z różnych sektorów. Ta perspektywa pozwala odnosić wiedzę o przywództwie, strategii i odpowiedzialnym zarządzaniu do codziennych decyzji podejmowanych w organizacjach. Podczas kongresu do rady dołączyli Tomasz Kamiński, wiceprezes Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej, kierujący Podstrefą Sosnowiecko-Dąbrowską, oraz Gabriela Pudlo-Chojnacka, wiceprezes Zakładu Siltech, Marcin Rybkowski, prezes zarządu A-Grotex i wiceprezes zarządu Mostostal Zabrze Nieruchomości, oraz Mateusz Rykała, prezes zarządu Funduszu Górnośląskiego.



Uczelnia w sercu regionu

Rozwój rady, otwarcie nowej siedziby filii i porozumienie ze Śląską Federacją Przedsiębiorców Polskich wpisują się w konsekwentnie budowane relacje Akademii Humanitas z otoczeniem społeczno-gospodarczym. Dla uczelni to możliwość lepszego poznawania potrzeb pracodawców i menedżerów, a dla biznesu – udziału w wymianie wiedzy oraz inicjatywach służących rozwojowi kompetencji. Ten praktyczny wymiar współpracy znalazł odzwierciedlenie również w organizowanych w ramach Kongresu warsztatach. O zarządzaniu płynnością finansową mówiła Anna Słoniec z G2G Business Consulting, a o pozyskiwaniu funduszy unijnych – Paweł Koćwin z Argo Navi. Prof. AH Joanna Tokar poprowadziła zajęcia z budowania własnego AI Coacha, natomiast dr Tomasz Miłkowski przybliżył zagadnienia cyberbezpieczeństwa. Kongres i towarzyszące mu refleksje pokazują jasno - przyszłość biznesu zależy zarówno od rozwoju technologii, jak i od ludzi, którzy potrafią świadomie z niej korzystać.

www.humanitas.edu.pl



Górnośląsko-Zagłębiowska Metropolia: kuźnia talentów dla dynamicznego rynku pracy



Górnośląsko-Zagłębiowska Metropolia to przestrzeń o ogromnym potencjale naukowym, intelektualnym i gospodarczym, która wyrasta na jeden z najważniejszych ośrodków akademickich w Polsce. Siłą tego regionu jest unikalna synergia nauki i nowoczesnego biznesu, tworząca idealne warunki do wszechstronnego rozwoju młodych ludzi.

Potencjał naukowy i różnorodność akademicka

Współczesna gospodarka dynamicznie się zmienia, stawiając przed rynkiem pracy zupełnie nowe wyzwania. Odpowiedzią na te potrzeby jest systemowe podejście do edukacji, które realizuje inicjatywa Kampus GZM. Jej celem jest sieciowanie, wspieranie i silne promowanie nauki oraz potencjału badawczego całego regionu. Metropolia skupia aż 26 różnorodnych uczelni - zarówno publicznych, jak i prywatnych. Tak bogata i zróżnicowana oferta edukacyjna sprawia, że każdy młody człowiek, niezależnie od swoich unikalnych talentów i predyspozycji, znajdzie tu kierunek skrojony na miarę swoich ambicji.

Kształcenie wyspecjalizowanych kadr dla nowoczesnego biznesu

Studiowanie w GZM to jednak znacznie więcej niż tylko zdobywanie teoretycznej wiedzy w murach sal wykładowych. To przede wszystkim proces formowania wyspecjalizowanych kadr dla nowoczesnego biznesu. Region od lat intensywnie inwestuje w rozwój relacji pomiędzy środowiskiem akademickim a sektorem gospodarczym. Dzięki temu studenci zyskują unikalną możliwość wchodzenia w świat profesjonalnych projektów, zdobywania praktycznych umiejętności oraz nawiązywania cennego wsparcia, które ułatwia płynne przejście z edukacji na rynek pracy.

Nowoczesne przedsiębiorstwa działające w Metropolii aktywnie poszukują dobrze wykwalifikowanych specjalistów, a tutejsze uczelnie dostarczają im talentów gotowych sprostać najbardziej zaawansowanym wyzwaniom technologicznym i menedżerskim.

Przestrzeń do życia, nauki i rozwoju

Kampus GZM to projekt nastawiony na kreowanie regionu jako atrakcyjnego środowiska do życia, nauki, pracy i wypoczynku. GZM łączy prestiż akademicki z prężnie rozwijającym się rynkiem pracy, a także bogatą ofertą kulturalną, sportową i rekreacyjną. Doskonale rozwinięta sieć transportowa ułatwia codzienne funkcjonowanie i przemieszczanie się po tym niezwykle zróżnicowanym obszarze. Wybór studiów w tym miejscu to strategiczna decyzja o własnej przyszłości - to inwestycja w rozwój w regionie, który stawia na innowacje, wiedzę i ludzi z pasją.

Kompleksowe kompendium wiedzy o ofercie edukacyjnej i perspektywach, jakie otwiera przed studentami GZM, udostępnia dedykowany portal: KampusGZM.pl.

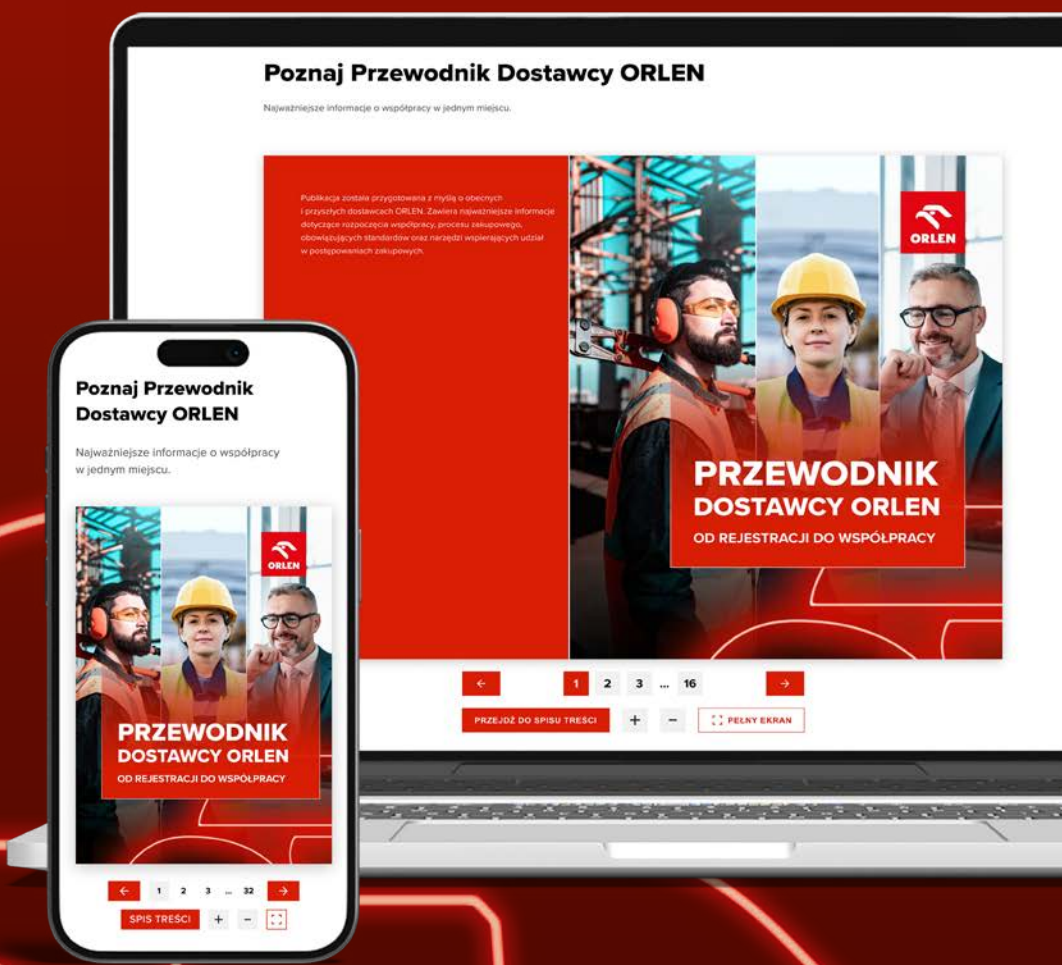
Górnośląsko-Zagłębiowska Metropolia (GZM) jest pierwszym w Polsce związkiem metropolitalnym. Powstała na mocy ustawy w 2017 roku. GZM składa się z 41 miast i gmin, zajmuje obszar 2,5 tys. km kw., zamieszkiwany przez 2,1 mln mieszkańców. Na obszarze GZM działa ponad 280 tys. firm i przedsiębiorstw, wytwarzających około 8% PKB Polski. To także jeden z największych w kraju ośrodków akademickich - na 26 uczelniach wyższych studiuje ponad 90 tysięcy studentów.

Górnośląsko-Zagłębiowska Metropolia

PRZEWODNIK DLA DOSTAWCÓW GRUPY ORLEN

Najważniejsze informacje
o współpracy w jednym miejscu

Sprawdź
przewodnik
online



Biznes bez granic. Delegacje z 48 krajów na EKMSP w Katowicach

Przedstawiciele biznesu z 48 krajów, międzynarodowi eksperci oraz rozmowy o nowych rynkach i inwestycjach. Tegoroczny Europejski Kongres MŚP - Business Hub Edition, który odbędzie się 27–28 października w Katowicach, stawia na współpracę gospodarczą ponad granicami. W programie znalazły się spotkania poświęcone m.in. rynkom Francji, Rumunii, Indii, Afryki oraz Bliskiego Wschodu.



International Talks to jeden z czterech głównych obszarów tematycznych 16. Europejskiego Kongresu MŚP - Business Hub Edition. Jego celem jest ułatwienie przedsiębiorcom nawiązywania zagranicznych kontaktów, poznawania nowych rynków i rozwijania międzynarodowej działalności.

Udział w wydarzeniu potwierdziły delegacje z 48 krajów, w tym m.in. Kanady, Indii, Zjednoczonych Emiratów Arabskich, Arabii Saudyjskiej, Egiptu, RPA, Demokratycznej Republiki Konga, Panamy, Azerbejdżanu, Gruzji, Wielkiej Brytanii, Cypru oraz Kosowa.

Europejscy liderzy biznesu spotkają się w Katowicach

Patronat honorowy nad Kongresem objęła Komisja Europejska, a Partnerem Specjalnym została European Entrepreneurs CEA-PME, europejska konfederacja reprezentująca ponad 1,5 mln przedsiębiorstw zatrudniających łącznie 10 mln osób w 35 krajach.

To właśnie pod jej przewodnictwem 27 października o godz. 11:30 odbędzie się debata inauguracyjna poświęcona konkurencyjności europejskiej gospodarki, polityce przemysłowej, finansowaniu przedsiębiorstw, innowacjom oraz budowaniu silniejszych europejskich łańcuchów wartości.

W dyskusji wezmą udział m.in. **Candace Johnson**, światowej sławy pionierka technologii satelitarnych, współtwórczyni SES/ASTRA i SES Global oraz wice-prezes Instytutu EuropIA, oraz **Stefan Moritz**, sekretarz generalny European Entrepreneurs CEA-PME. W rozmowach uczestniczyć będą również przedstawiciele Komisji Europejskiej, organizacji METI, polskiego rządu, Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach i europejskiego biznesu.

Od Europy po Afrykę i Azję. Gdzie szukać nowych możliwości?

W programie International Talks znalazły się spotkania dotyczące konkretnych kierunków ekspansji gospodarczej.

Podczas **Poland-Africa Summit** przedsiębiorcy poznają możliwości współpracy z Republiką Południowej Afryki i Demokratyczną Republiką Konga. W panelu wezmą udział ambasadorki obu państw: **Nomvula Radebe-Fargo i Clémentine Shakembo Kamanga**, a także **Monika Nizioł**, konsul honorowa RPA w Katowicach, **Anna Leśnodorska** z Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu, **Yuga Buassa** z ASI African Smart Investments oraz **dr Jacek Guzek** z Maties Connection.

Perspektywom rozwoju relacji biznesowych i inwestycji między Polską a Rumunią poświęcono osobny panel z udziałem **Tomasza Bielińskiego**, z BGK **Jakuba Roszkiewicza** z KPMG, **Adama Sobieszkody** z Polsko-Rumuńskiej Bilateralnej Izby Handlowo-Przemysłowej oraz **Szymona Wcisły**, prezesa Crosswin Courier & More.

W ramach **sesji dotyczącej współpracy polsko-indyjskiej** omówione zostaną możliwości rozwoju partnerstwa gospodarczego między oboma państwami w kontekście zaplanowanej na październik wizyty premiera Donalda Tuska w Indiach. Program obejmuje również tematykę dyplomacji ekonomicznej oraz wystąpienia przedstawicieli Gulf House i Dubai Chambers, przybliżające możliwości biznesowe na rynkach Bliskiego Wschodu.

Osobna dyskusja poświęcona zostanie współpracy gospodarczej między Polską, Skandynawią, Słowenią i Wielką Brytanią. Wśród jej uczestników znajdzie się **ponownie Candace Johnson** z keynote speech o „New Space Opportunities for Europe and its Entrepreneurs".

Francja i Polska. Od nowych technologii po przemysł obronny

Ważnym punktem programu będą dwie francusko-polskie sesje biznesowe, organizowane przy udziale METI France oraz Polskiej Izby Handlowo-Przemysłowej we Francji. Tematy obejmą m.in. Przemysł 4.0, energetykę, sektor obronny, kolej, sztuczną inteligencję, surowce krytyczne, a także sukcesję



w firmach rodzinnych i wspólne projekty innowacyjne.

W pierwszej sesji wezmą udział **Magdalena Barylska** z take-e-way, **Yann Frollo de Kerlivio** z Business France, **Radosław Gałka** z Dig in Vision, **Agnieszka Kossakowska** z Microamp, **Marek Kreja** i **Urszula Majorkiewicz** z Polskiej Izby Handlowo-Przemysłowej we Francji, Louis Lalire z NW, **Aleksandra Monsiol** z Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach, **Marcin Nowotka** z DEMARKO oraz Robert **Rudnicki** z AC S.A.

Druga sesja skupi się na sukcesji przedsiębiorstw oraz współpracy technologicznej. Wystąpią w niej:

- **Alexandre Montay** - Délégué général du Mouvement des entreprises de taille intermédiaire
- **Frédéric Coirier** – Co-President of METI & CEO of Poujoulat – on-line
- **Krzysztof Tarka** – Partner Tarka Executive and CEO Polish Company

By następnie przejść do tematu Innovation in the real estate and building industry, który przedstawią: **Cédric Caillier** z Cerqual Qualitel Certification, **Lionel Rondeau**, CEO Amoexpert, **Tymon Nowosielski**, CEO Eiffage Poland, **Urszula Majorkiewicz** oraz **Aleksandra Monsiol** wraz z przedstawicielem Miasta Katowice.

W programie znalazło się także wystąpienie **Michaela Laermanna**, eksperta Ecopreneur.eu, poświęcone europejskiej polityce środowiskowej i gospodarce o obiegu zamkniętym, w tym zagadnieniom związanym z oznakowaniem ekologicznym.

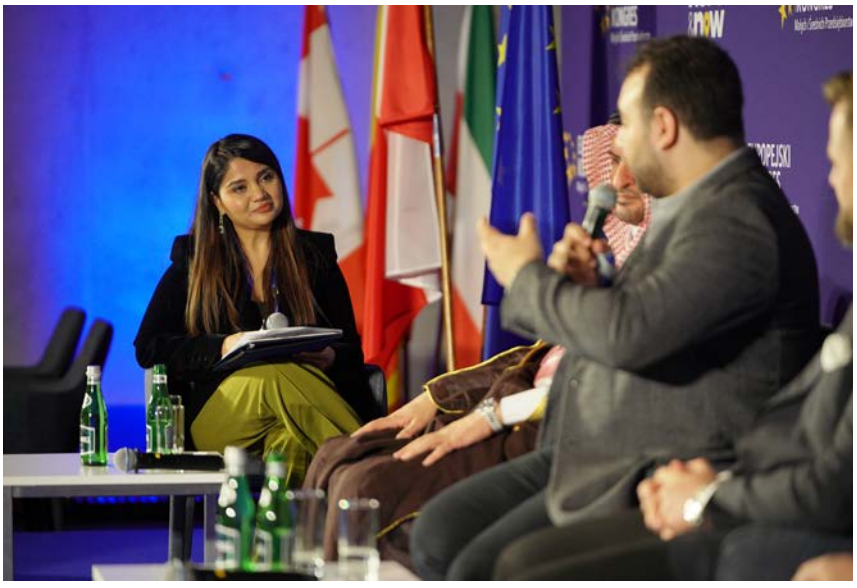
Kontakty, które mogą przerodzić się we współpracę

- Spotkania organizowane przez Regionalną Izbę Gospodarczą w Katowicach oraz Europejski Kongres MŚP mają przede wszystkim praktyczny wymiar. Zależy nam, aby czas poświęcony przez przedsiębiorców na rozmowy i nawiązywanie kontaktów przekładał się na realne możliwości ekspansji ich firm na zagraniczne rynki - mówi **Tomasz Zjawiony, Prezes RIG w Katowicach i Wiceprezes Europejskiej Federacji Przedsiębiorców CEA-PME w Brukseli.**

Kongres ma już doświadczenie w inicjowaniu takich relacji. Podczas ubiegłorocznej edycji podpisano osiem strategicznych porozumień, w tym umowy dotyczące współpracy gospodarczej z partnerami z Hiszpanii, Kanady, Węgier i Arabii Saudyjskiej.

W tym roku partnerami instytucjonalnymi wydarzenia są również Polska Izba Handlowo-Przemysłowa we Francji oraz Polsko-Rumuńska Bilateralna Izba Handlowo-Przemysłowa. Kongres wspierają także **UNICEF, Ecopreneur.eu i METI France**.

- Obecność francuskiej delegacji podczas Europejskiego Kongresu MŚP to wyjątkowa okazja do rozwijania polsko-francuskich relacji biznesowych oraz budowania europejskich partnerstw w obszarze nowych technologii, innowacji i przemysłu. Wspólnie z METI France i European Entrepreneurs CEA-PME wzmacniamy dialog między przedsiębiorcami i tworzymy przestrzeń dla konkretnych projektów oraz współpracy międzynarodowej. Szczególnym zaszczytem jest dla nas goszczenie Candace Johnson, światowej sławy pionierki technologii satelitarnych i wiceprezes Instytutu EuropIA, której obecność podkreśla europejski wymiar Kongresu i znaczenie innowacji dla przyszłości biznesu – dodała **Aleksandra Monsiol, Dyrektor Biura Współpracy Międzynarodowej RIG w Katowicach.**




UNTIL
EVERYONE
IS
SAFE
UNHCR
The UN Refugee Agency
world
refugee
day
© UNHCR/Anna Liminowicz

15 lat Kolei Śląskich

„KOLEJE ŚLĄSKIE NA TORACH HISTORII”

DO NABYCIA TYLKO W COP-ie
CENTRUM OBSŁUGI PASAŻERA NA DWORCU W KATOWICACH

Autorzy:

Marcin Jarząbek, Dawid Keller
nie boją się formułować ocen i stawiać niewygodnych pytań

Książka, jakiej nie było od 30 lat:

- koncepcyjnie nowa na gruncie polskiej historiografii
- prowokuje do refleksji i dyskusji
- opisuje niedoceniane wcześniej wątki i perspektywy
- poszerza wiedzę na temat przeszłości i teraźniejszości kolei
- blisko 600 stron
- prawie 300 unikatowych zdjęć i grafik
- tabele, wykresy, ciekawostki



tylko 149,99 zł

Czyta się z przyjemnością!



TAURON

Lepsza oferta na prąd dla Twojej firmy?

TAURON
Jasne, że tak!

Wybierz TAURONA i zyskaj:

gwarancję stałej ceny prądu przez cały okres trwania umowy

wsparcie serwisantów dopasowane do potrzeb Twojej branży

Szczegóły na tauron.pl/jasnedlafirmy

AGENCJA KREATYWNEGO OOH



Media Miejskie – reklama **OOH** i **DOOH** w całej Polsce

W naszej ofercie planowanie i realizacja **wyjątkowych kampanii** na:

autobusach

tramwajach

ekranach LCD w pojazdach komunikacji miejskiej

citylightach

MEDIA MIEJSKIE

Skontaktuj się z nami:
+48 **693 112 444**
mediamiejskie.pl

WHISKY & SPIRIT
— HOUSE —

Whisky & Spirit House

Plebiscytowa 13, Katowice
www.whiskyandspirit.pl
office@whiskyandspirit.pl
+48 511 555 411



ORYGINALNE ALKOHOLE
B2B | HORECA | B2C



KOSZE I ZESTAWY
PREZENTOWE



BUTELKOWANIE
PEŁNYCH BECZEK



EVENTY
I ENOTURYSTYKA



SZKOLENIA
DLA HORECA