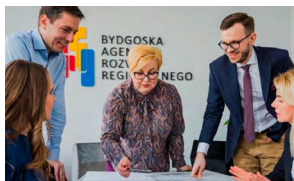


Klienta trzeba szanować

Zysk nie jest najważniejszy – przekonuje właściciel firmy Onsen.

STRONY 4-5



BARR zaprasza

Jak ściągnąć inwestora do Bydgoszczy?

STRONA 8-9



Co to jest, ten OPPT?

Miliony euro dla kujawsko-pomorskich powiatów.

STRONA 6

Życie Regionu

Kujawy-Pomorze . info

numer 10 |
29 grudnia 2023

Nowy rok to nic innego jak inwestycja.
Wkładamy w nią plany, postanowienia,
ale przede wszystkim wielki kapitał nadziei.
I wierzymy, że za dwanaście miesięcy stopa zysku okaże się zadowalająca.

Wszystkim – wszystkiego najlepszego w nowym 2024 roku
życzy
redakcja Życie Regionu. Kujawy-Pomorze info

2024

fol. 123rf

 komentarz

TVP, CZYLI BIZNES DLA ODWAŻNYCH



Mariusz Załuski,
redaktor
naczelny

Przejmowanie TVP z rąk PiS to – jak to mówią ludzie światowi – „level hard”. Ale w końcu cała telewizja rządowa przez 8 lat była – z jej hejtem i propagandą – takim „level hard”, że przebijała dno. A jak ta telewizja wygląda dziś jako biznesowy produkt?

Jasne, TVP to oczywiście gigant. Kanały tematyczne, player VOD, oddziały regionalne (w tym nasz, kujawsko-pomorski), no i okręty flagowe – TVP 1 i TVP 2. Tyle, że niby gigant, ale jakiś taki niewyraźny. Finanse? TVP to powinien być mocarz nad mocarze – miliardy z rekompensaty, setki milionów z abonamentu i reklam. Tymczasem jest finansowa strata, NIK alarmuje o fatalnej polityce kadrowo-płacowej, a fachowcy nabijają się, że to firma funkcjonująca kompletnie w oderwaniu od rzeczywistości, która jest w stanie przejeść każde pieniądze.

Co gorsza, TVP została w ostatnich latach sprofilowana na jedną grupę docelową. To telewizja dla fanów biesiad i „Sanatorium miłości”, „Korony królów” i pani Jaworowicz w wersji późnej. Spora część odbiorców nie oglądała TVP nie tylko dlatego, że mierzyła ją propaganda, ale dlatego, że nie miała tam czego oglądać. Wystarczy rzucić okiem na wyniki oglądalności. W grupie 4+ jest OK, ale w grupie komercyjnej (16 – 49 lat) publiczne kanały są daleko w tyle za TVN i Polsatem. Wniosek? W telewizji opłacanej z pieniędzy wszystkich podatników robi nam się dziura pokoleniowa i społeczna. I o ile w telewizji prywatnej nie byłoby z tym problemu – właściciel może sobie sprofilować swój kanał na Marsjan, jak ma takie życzenie – to nowemu zarządowi ogólnej telewizji publicznej szczerze nie zazdroścę.

 komentarz

WSPÓŁPRACA – TO SIĘ OPLACA



Ryszard Warta

– Termomodernizacja? My to mamy już za sobą, choć wiem, że są powiaty, gdzie jest jeszcze sporo do zrobienia. Szkoły, urzędy, bloki. Ale spokojnie, w temacie „efektywność energetyczna” my też mamy na co wydać pieniądze – mówi starosta X.

Wójt Y, z drugiego końca województwa, tłumaczy: ludzie w dużych miastach myślą czasami, że ścieżka rowerowa to atrakcja turystyczna, coś, co służy do miłego spędzania wolnego czasu. U nas w gminie, ścieżka rowerowa to kwestia tego typu, czy masa ludzi będzie miała szansę na bezpieczny dojazd do pracy, czy szkoły i bezpieczny powrót. Dla wielu naszych rodzin to naprawdę rzecz o kapitalnym, życiowym znaczeniu.

Burmistrz Z mówi wprost: prawda jest taka, że każde pieniądze spoza naszego budżetu, które mogą poprawić jakość życia są na wagę złota. Jeśli nie pokażemy, że także w mniejszej miejscowości można mieć standard życia taki, jak w dużym mieście, i to bez spędzania połowy życia w korkach, to nigdy nie zatrzymamy u nas młodych ludzi.

To tylko trzy cytaty z bardzo ciekawych rozmów z samorządowcami, którzy przyjechali do Urzędu Marszałkowskiego podpisywać umowy dla Obszarów Prowadzenia Polityki Terytorialnej. O tym, czym właściwie te tajemniczo brzmiące OPPT są – szeroko piszemy na stronie 6. Każde z kilkunastu lokalnych stowarzyszeń, z którymi zarząd województwa podpisał umowy, będzie miało od kilku do kilkunastu milionów euro na realizację swych zadań. Ale żeby po te środki sięgnąć, sąsiedzkie samorzady – w ramach swych stowarzyszeń – musiały się dogadać, wspólnie opracować katalog zadań, podzielić się nimi. Współpraca – to się oplaca. Brzmi to banalnie, ale zawsze warto tej prostej zasadzie przypominać. W naszym województwie szczególnie.

 **Transport.** Zwolnienie z opłaty dotyczy pojazdów do 3,5 t oraz motocykli

Autostrada A1 z Torunia do Gdańska nadal bezpłatna



A1 od Gdańska do Torunia zarządzana jest przez koncesjonariusza – spółkę GTC. Na południe od Torunia jest w gestii GDDKiA.

fot. Krzysztof Nalewajko/GDDKiA

Rada Ministrów przyjęła uchwałę, zgodnie z którą darmowe przejazdy na autostradzie A1 między Rusocinem, a Nową Wsią pozostaną takimi do końca 2024 roku. – Na razie na tej trasie nic się nie zmienia – mówił premier Donald Tusk, podczas konferencji prasowej w Kancelarii Prezesa Rady Ministrów.

Przypomnijmy, że od 1 lipca kierowcy zaczęli korzystać z darmowego przejazdu na trasie zarządzanej przez Generalną Dyрекcję Dróg Krajowych i Autostrad. Chodzi konkretnie o odcinki: A2 Konin – Stryków (około 99 km) oraz A4 Wrocław – Sośnica (około 162 km). Podobna sytuacja miała miejsce również na fragmencie autostrady A1 przebiegającym częściowo przez województwo kujawsko-pomorskie. Nowy rząd ma zamiar przedłużyć tę decyzję.

– Poprzednicy obiecali, że dość szybko spowodują, że wszystkie

autostrady w Polsce będą za darmo. Na razie ten krajobraz jest różnorodny ze względu na różnych właścicieli. Tak długo, jak nie ma systemu końcowego, będziemy trzymali się przyjętej dotychczas uchwały i wynikającej z niej konsekwencji – mówił podczas wtorkowej (19.12) konferencji prasowej premier Donald Tusk. – Podzielał opinie tych wszystkich, którzy zastanawiają się, czy finansowanie przez wszystkich podatników, również przez tych niekorzystających z autostrady jest właściwe? To jest zawsze znak zapytania przed takimi decyzjami, ale ludzie przywiązują się do tego, co jest korzystne. Rolą nowej władzy i naszego rządu nie jest dewastowanie ich planów i ich pozytywnych przyzwyczajzeń do lepszej, a nie gorszej sytuacji. Jesteśmy bardzo ostrożni, nie przewidujemy żadnych „strat” dla ludzi. Chcemy jednak szukać optymalnych rozwiązań. Na razie na tej trasie nic się nie zmienia – dodał.

DLA KOGO NIEODPŁATNE PRZEJAZDY?

Koncesjonariuszem odcinka A1 Rusocin – Nowa Wieś jest Gdańsk Transport Company. A1 na trasie

Rusocin – Nowa Wieś ma długość blisko 152 kilometrów, a zwolnienia z opłat na tym fragmencie autostrady wprowadzono wraz z początkiem września br. Bezpłatne przejazdy autostradą między Toruniem a Gdańskiem mają obowiązywać dla samochodów osobowych do 3,5 tony oraz motocykli.

Jak otrzymać możliwość nieodpłatnego przejazdu? Otóż zgodnie z informacjami Ministerstwa Infrastruktury, wystarczy pobrać tzw. bilet zerowy: „Przy wjeździe na autostradę trzeba będzie pobrać bilet, a następnie wręczyć go inkasentowi na zjeździe” – wskazano. Z kolei osoby zarejestrowane w systemie AmberGO będą podjeżdżać pod szlaban na zjeździe i po zapaleniu się zielonej lampki będą kontynuować dalszą podróż bez naliczenia opłaty za przejazd.

Jednocześnie MI przypomniało, że na bezpłatny przejazd nie mogą liczyć właściciele pojazdów samochodowych o dwóch osiach, z których co najmniej jedna wyposażona jest w koło bliźniacze oraz pojazdów samochodowych o dwóch osiach z przyczepami.

Tomasz Wersocki 

8

Michał Szybel, dotychczasowy wiceprezydent Bydgoszczy został mianowany przez premiera na urząd wojewody kujawsko-pomorskiego. To już ósmy wojewoda w historii województwa.

► **Transport.** Bydgoska firma podbija czeski rynek kolejowy

Jeśli z Pragi do Brna to tylko PESA

Prywatna spółka RegioJet z Brna wyrasta na jednego z wiodących przewoźników kolejowych w Czechach. A że czeska spółka od kilku już lat współpracuje z PESA, sukcesy RegioJet otwierają jednocześnie coraz ciekawsze perspektywy przed bydgoskim producentem taboru kolejowego.

Na początku maja tego roku spółka RegioJet podpisała z czeskim Ministerstwem Transportu umowę na pasażerskie przewozy kolejowe na linii Praga - Havlíčkův Brod - Jihlava/Brno. Kontrakt będzie trwał 15 lat, a jego wartość to 4,937 miliarda koron czeskich (ok. 870 mln zł). To prestiżowy sukces, bo spółka z Moraw pokonała w przetargu państwowego potentata - České Dráhy, czyli odpowiednik naszego PKP. Jak wyliczył czeski branżowy portal kolejowy zodpravy.cz, prywatny konkurent przygotował ofertę tańszą o ponad 900 mln koron.

Pociągi w tym połączeniu jeżdżą będą od roku 2026, ale

wiadomo, że będą to pojazdy z bydgoskiej PESY. Zawarta już umowa dotyczy dostawy 18 zespołów trakcyjnych w dwóch typach wielkości - zabierających 200 lub 300 pasażerów. Nowoczesne, budowane w technologii skrupowej pociągi będą klimatyzowane, z darmowym wifi, a przede wszystkim jeździć będą co dwie godziny między Brnem a Pragą z szybkością 200 km/h. Wartość tej dostawy to 700 mln zł.

200 km/h

z taką szybkością jeździć będą składy PESY na czeskich torach

200 km/h to jeszcze nie jest kolej dużych prędkości, pociągi w standardzie KDP jeżdżą z szybkością od 250 km/h wzwyż, ale to dla PESY ważny krok w rozwoju. Nigdy wcześniej w Bydgoszczy nie powstawały pojazdy szynowe dostosowane do takich prędkości. Kierunek



Tak prezentują się pociągi z Bydgoszczy dla czeskiego przewoźnika RegioJet.

fol. PESA

jest oczywisty. - My już pracujemy w firmie nad pociągami klasy dużych prędkości - powiedział portalowi kujawy-pomorze.info Maciej Grześkowiak, szef public relations w PESA SA.

Kolejny sukces RegioJet to wygrany przetarg na 15-letnie przewozy kolejowe w czeskim województwie usteckim. W tym

wypadku spółka z Brna pokonała České Dráhy i Arrivę. To jeszcze większy kontrakt - na 18 mld koron. Czeski przewoźnik, który już teraz korzysta w rejonie Usti nad Łabą z pociągów PESY zapowiada, że tabor do realizacji tego największego na czeskiej kolei zlecenia, także pochodzić będzie z Bydgoszczy. Co ciekawe, PESA

dostarcza także pojazdy szynowe konkurentom. Na początku listopada tego roku pojawiły się informacje, że państwowy czeski przewoźnik ČD zamówił w PESIE kolejną już partię 30 składów spalinowych RegioFox do obsługi połączeń w środkowych Czechach.

Ryszard Warta

Nie każdą działalność trzeba rejestrować

Działalności nierejestrowane - jak sama nazwa wskazuje - nie trzeba rejestrować w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEiDG). Są jednak ograniczenia i limity, które - uwaga! - w przyszłym roku zmienią się dwukrotnie.

- Zgodnie z prawem przedsiębiorców, podatnik nie musi rejestrować swojej działalności, jeśli miesięcznie osiąga z niej przychody niższe niż 75 proc. płacy minimalnej. W 2024 roku limit zwiększy się dwa razy - tłumaczy dla Business Insider Polska Piotr Juszczyk, główny doradca podatkowy w firmie inFakt.

Przypomnijmy, że do 31 grudnia minimalne wynagrodzenie to 3600 złotych. To właśnie od tej kwoty jeszcze przez kilka dni, osoby prowadzące działalność nie-

rejestrowaną, muszą liczyć limity przychodów. Limit dla takiej działalności wynosi aktualnie 2 700 zł.

W związku z utrzymującą się powyżej 5 proc. inflacją, pensja minimalna musi zostać podniesiona aż dwukrotnie. I tak:

- od 1 stycznia wyniesie 4 242 zł,
- od 1 lipca zwiększy się do 4 300 zł.

Automatycznie wzrosną też limity przychodów dla działalności nierejestrowanej. Od 1 stycznia 2024 miesięczny limit wyniesie 3 181,50 zł, a od 1 lipca 2024 r. - 3 225 zł.

Dwie podwyżki pensji minimalnej oznaczają także wzrost dochodów w ujęciu rocznym. Osoba prowadząca działalność nierejestrowaną może w całym 2024 r. uzyskać nawet 38 439 zł.

- Musiałyby idealnie mieścić się w miesięcznych przychodach, gdyż nadal trzeba patrzeć na limit miesięczny, a nie roczny. - To może być bariera dla małego biznesu - tłumaczy dla Business Insider Polska doradca podatkowy.

Oczywiście nie ma rzeczy niemożliwych. Działalność nie-

rejestrowana to wiele korzyści dla osób wykonujących dodatkową działalność, np. minimalne formalności, brak obowiązku opłacania składek ZUS i podatek opłacany wedle skali podatkowej (12 proc.).

Działalność nierejestrowaną mogą prowadzić osoby, które przez ostatnie 5 lat nie prowadziły działalności gospodarczej. Działalności nierejestrowanej nie można też wykonywać w formie spółki cywilnej.

Tomasz Wersocki

Znajdź swój tort, biznesmenie

➤ **Z Jackiem Ciesielskim, prezesem toruńskiej firmy Onsen, rozmawiamy o sztuce tworzenia biznesu, innowacyjności i różnicach w polskim i amerykańskim podejściu do robienia interesów.**

Sądzymy, że warto te opinie poznać, nawet jeśli mogą się wydać kontrowersyjne.

To kolejna z naszych publikacji poświęconych ludziom tworzącym sektor mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Czekamy na Państwa komentarze.

Jakie są grzechy główne polskich przedsiębiorców, tych z sektora małych i średnich firm? Co pana najbardziej w nich denerwuje?

Przede wszystkim to, że firmy, które powstają, nie mają ambicji bycia dużymi firmami. Że są tworzone tylko po to, żeby zarabiać. Nie mają czegoś takiego, jak meaning, cel, chęć zmienienia użytkownika, poprawiania jego życia.

Zakłada pan, że sektor MŚP powinien się składać z samych wizjonerów, a on się składa po prostu z ludzi, którzy chcą gdzieś zarabiać na życie.

Podział jest prosty. W USA na 100 proc. firm, które przychodzą do venture capitals i mówią, że chcą otworzyć firmę, środki na to dostaną tylko te, które mają meaning. Te, które skupiają się wyłącznie na zarabianiu, nie dostaną finansowania, bo najczęściej upadną w pierwszych dwóch



– Trzeba znaleźć swoją drogę i zrozumieć, że zamiast wdawać się w jałową walkę z konkurencją, można sięgnąć po inny kawałek tortu w swej branży – podkreśla szef firmy Onsen.

latach. Koncentrują się po prostu na skończonej już grze, która finalnie doprowadzi ich do upadku, więc nikt w nich nie zainwestuje.

Na czym ta koncentracja polega?

Zawsze mamy jakiś „tort” do podziału. Weźmy Toruń, w którym mamy na rynku – dajmy na to – 10 firm handlujących kafelkami. I otwiera się jedenasta firma. Jeżeli ona chce tylko zarabiać i tylko funkcjonować, to szacuje to tak – oni robią 100 milionów obrotu, jak ja wejść klinem i zdobędę 2 proc., to będę miał te 2 miliony obrotu. Tylko, że to nieprawda. Nie będzie miał 2 procent obrotu i prędzej czy później się podda, bo nie wygra z tymi, którzy są już zorganizowani, mają stałych dostawców. A kiedy wygra? Nie wtedy, kiedy będzie brał pod uwagę demografię, szacowaną liczbę remontów itd. Musi pomyśleć, jak z tego „tortu” wyjść i zbudować swój własny mały torcik, jak być innowacyjnym. Taka gra będzie grą bez końca, czyli stosowanym przez nas infinity game, ponieważ on sam dla siebie będzie konkurencją w swoim torcie (niszy), co zmusi go do innowacyjności, a nie do walki – np. cenowej – z konkurencją.

Pan prowadzi firmę produkującą materace. Polak kupuje materac co dziesięć lat. Jak przy takiej częstotliwości zakupów przywiązać kogoś do marki? Większość klientów nie pamięta przecież nawet, jakiej firmy materac kupił.

Rzeczywiście w tej branży trudno się wyróżnić. W momencie, kiedy jesteśmy w stanie ucłowieczyć produkt, jesteśmy w stanie zaangażować użytkownika. Naszym celem jest wyłącznie edukacja. Jak zrobiliśmy sobie value proposition, to nam wyszło, że my nie produkujemy materaców i poduszek, ale w pierwszej kolejności edukujemy ludzi, po to, żeby w oparciu o naszą wiedzę zmienili status quo. Żeby obalili obłudę panującą w branży, jaka ich codziennie oszukuje, a w której producenci nagminnie informują klientów, że nie powiedzą, co jest w środku w materacu, choć mają taki prawny obowiązek. Ale przecież łaski nie robią.

Ale każdy z nich powie, że na jego materacu klient się w końcu wyśpi i nawet głowa go przestanie boleć.

Musimy wiedzieć, jak to najczęściej w Polsce wygląda. Sprzedawca sprzedaje materac i nie bierze odpowiedzialności za zwrot, więc nie bierze odpowiedzialności za cały proces zakupowy. Producent produkuje materac dla sprzedawcy, a nie dla użytkownika. My produkujemy bezpośrednio dla użytkownika, nie czarujemy go, mówimy o funkcjonalnościach. Mamy produkt, który klient chce kupić, a nie produkt, który trzeba sprzedać. To niejako identyczny proces, który Steve Jobs wykorzystał w Apple, ale w mniejszej skali.

Coś się zmienia w MŚP na lepsze? Młody biznes? Start-upy?

Mam wrażenie, że jest jeszcze gorzej niż było, bo młodzi ludzie jeszcze bardziej myślą o pieniądzu. Idea start-upu jest taka, że nie tworzy on produktu ani usługi, ale jest tworzony po to, żeby rozwiązać problem. Na przykład ludzie z nadwagą, którzy mają kłopoty z kręgosłupem. Dobry start-up szuka pomysłu, jak rozwiązać ich problem. Zbiera się interdyscyplinarna grupa, dyskutuje i szuka rozwiązania, potem zaczyna się proces tworzenia prototypu, bada się użytkowników, powstaje produkt końcowy. Obawiam się, że młodzież nie ma pasji, marzeń, do niczego nie dąży. Ale kocha oglądać cwaniaków na YouTube, którzy bezustannie wmawiają im, że wiedzą jak zostać bardzo bogatym. Wystarczy przyjść na event, gdzie bilet wstępu kosztuje 1-2 tys. zł. Oczywiście w Polsce nie ma aktualnie klimatu do prowadzenia firmy, ale to temat na inną rozmowę.

Wypowiada się pan z dużym dystansem o ludziach prowadzących biznesy, a co z drugą stroną? Jak zmieniają się w Polsce klienci? Gdybym przyszedł do pana po materac i usłyszał o meaningu, value proposition i design thinking, to czerwona lampka by mi się zapaliła, że chce mnie pan zaczarować...

Design thinking nie jest oczywiście elementem sprzedażowym. Tu chodzi o coś innego. Firmy z mojej branży, które jadą na targi, krótko przed nimi wymyślają ze trzy nowe modele – bo one oferują towar sprzedawcom i trzeba im dać coś nowego. I odbywa się to tak: Janusz, weź tej pianki, dawaliśmy jej trzy centymetry, to daj teraz cztery, to z dołu przełoż do góry, zróbcie jakieś nowe pokrowce i pokażmy to jako nowość na targach. Jakie nowe funkcjonalności ma ten nowy produkt? Żadne. To tylko i wyłącznie ściema i marketing. Design thinking to proces. W wielu firmach mówi się: nie wyszło, bo było za drogo, albo nie wyszło, bo jakość była słaba. Nie, trzeba zrozumieć:

ze zwrotów nie wygrzebiemy. A to nie tak. Jeśli produkt jest naprawdę dobry, to ludzie go nie oddają.

Ilu ludziom daje pan pracę? Trzynastu osobom.

A więc to typowa mała firma z sektora MŚP, jedna z tych, o których wszyscy politycy, od lewa do prawa mówią, że to one stanowią podstawę polskiej gospodarki, one są najważniejsze. Odczuwa Pan tę szczególną troskę i opiekę ze strony państwa?

Nie odczuwam troski i opieki ze strony państwa. Wręcz przeciwnie, bo miałem już swoje doświadczenia z aparatem państwowym, który na różne sposoby

moich znajomych miało takie sytuacje. Nie ma żadnej pomocy, to jest kpina.

A instytucje otoczenia biznesu, jak izby przemysłowe, stowarzyszenia, klastry...? Czy to ma znaczenie?

Żadnego. To widać choćby po tym, kto robi u nich prezentacje i różnego rodzaju szkolenia. To nie są przedsiębiorcy. Obejrzałem kiedyś spotkanie na SGH, na którym był Leszek Czarnecki od Getin Banku, Wojciech Sobieraj od Aliora oraz Jacek Wszoła i była ministra edukacji. Ci goście ciekawie mówili, ich się fajnie słuchało. Studenci byli totalnie bierni. Jeden tylko wstał i powiedział, że studiował w Stanach, w Szwajcarii i w Niemczech, gdzie uczyli go jak prowadzić biznes, a tu go uczą, jak być komórką w korporacji i dziwił się, dlaczego tak jest w Polsce. Studiowałem ekonomię, po dwóch latach poleciałem do Stanów i już na studia nie wróciłem. Ten sam facet, który na pierwszym roku miał ze mną ekonomię socjalizmu, na drugim miał ekonomię kapitalizmu, a oceny się zdobywało za wycinki z gazet.

To było jeszcze w poprzedniej epoce.

Ale teraz, w listopadzie byłem na prezentacji dla studentów pierwszego roku marketingu i zarządzania, na której były dwie panie, którą prowadzą sklep sieci „Żabka” oraz pani menedżerka z Poznania i przekonywali studentów, że to fajny, kreatywny biznes. Jaka to jest kreatywność? Na palecie przyjeżdża to, co system pokazuje, że zeszło, gdzie tu jest jakaś kreatywność? Ci ludzie mają tworzyć firmy, mają być innowacyjni, wdrażać coś nowego, a nie zajmować się tym, co już jest dokładnie wymyślone i opisane. Nawet prowadząc kiosk czy sprzedając kebab można być innowacyjnym. To nie jest tak, że trzeba produkować części do rakiety kosmicznej, żeby robić coś nowego.

Dziękujemy za rozmowę.

Obawiam się, że młodzież nie ma pasji, marzeń, do niczego nie dąży. Ale kocha oglądać cwaniaków na YouTube, którzy bezustannie wmawiają im, że wiedzą jak zostać bardzo bogatym.

klienci tego nie chcieli. Jeżeli nie zrobimy próby dopasowania produktu do potrzeb użytkownika, to skąd mamy wiedzieć, że ludzie będą nim zainteresowani?

Nie chodzi mi o to, żeby hejtować przedsiębiorców. To raczej konstruktywna i pomocna krytyka, bo uważam przy tym, że mają oni o wiele większy potencjał, niż im samym się wydaje. Trzeba znaleźć swoją drogę i zrozumieć, że zamiast wdawać się w jałową walkę z konkurencją, można sięgnąć po inny kawałek tortu w swej branży. I że trzeba ciągle myśleć o kliencie, bo jeśli o nim nie myślimy, to przegrywamy. Kiedyś biznes był prosty: kto dawał taniej, ten sprzedawał. Dziś w dobie internetu, mediów społecznościowych, to jest już biznes relacji, oparty na współpracy z użytkownikiem. Moi klienci dzwonią do mnie, proszą o poradę, bo widzieli ileś tam moich filmików i traktują mnie jak eksperta. Od razu mówię im: nie musicie kupować naszego materaca, ale szukając takiego produktu oprzyjcie się o naszą wiedzę. Mamy sto dni na zwrot. Wszyscy nasi znajomi ostrzegali nas, że polegniemy, bo ludzie będą kupowali i oddawali, a my się

próbował mnie zniszczyć. Finalnie, jak widać, się to nie udało. Natomiast za tego rodzaju troskę czy opiekę serdecznie dziękuję. Wolałbym, aby państwo nie ingerowało nadmiernie w działania firmy i dało przedsiębiorcom prowadzić biznes w spokoju.

Miałem kiedyś firmę, w której zatrudniałem 50 osób. I państwo polskie przyszło i powiedziało: zabieramy ci tę firmę. I zabrało. Dotknęło to nie tylko mnie, ale też 60 innych przedsiębiorców, bo były minister postanowił w nieuczciwy sposób pozbyć się konkurencji. Dostał dofinansowanie i zaczął produkować to, co my importowaliśmy ze Stanów. A my byliśmy wtedy największym importerem w kraju, to było około 150 kontenerów rocznie.

Zrobili nam wszystkim kontrole i powiedzieli, że na nasz produkt powinno być inne cło, inaczej powinien być odprowadzany VAT i tak dalej. Miałem 200 spraw w NSA, straciłem nieruchomości, straciłem firmę, przez trzy lata nie spałem, zostałem z długami. Ostatecznie jako jedyny z tych 60 firm wygrałem. W Stanach dostałbym takie odszkodowanie, że byłbym multimilionerem. Wielu

➤ **Wsparcie z UE. Maraton podpisywania umów ze stowarzyszeniami dobiegł końca**

A co to takiego, ten OPPT?

Krótko przed Świętami, w Urzędzie Marszałkowskim Województwa Kujawsko-Pomorskiego w Toruniu podpisany został pakiet czterech ostatnich umów dla OPPT. Duże pieniądze, razem to ok. 50 mln euro, trafią do stowarzyszeń OPPT Brodnicy, Radziejowa, Rypina i powiatu inowrocławskiego. W ten sposób zakończył się cykl podpisywania umów zapoczątkowany jeszcze na początku listopada. OPPT, czyli co? Już wyjaśniamy.

Na pierwszy ogień, 6 listopada, poszły umowy dla OPPT Żni- na oraz powiatu grudziądzkiego. W pierwszym wypadku lista inwestycji obejmuje 27 pozycji, a wartość unijnego wsparcia to 4,5 mln euro. W wypadku drugim to odpowiednio: 25 zadań i 5,2 mln. Kolejne umowy podpisywane były, w pakietach, co kilka tygodni – aż do ostatniego obejmującego Brodnicę, Radziejów i powiat inowrocławski. Ostatniego, ale „tłustego”, bo wartego łącznie 50 mln euro.

– Czterema podpisami wydajemy dziś 50 mln euro. Przekazujemy te pieniądze do dyspozycji stowarzyszeń OPPT, które prowadzą swe działania mniej więcej na poziomie powiatów – wyjaśniał podczas podpisywania umów marszałek Piotr Całbecki. – Zadania są różne. Na przykład powiat inowrocławski przygotował 47 projektów, które będą finansowane z puli 14 mln euro. Rypin dostanie 10 mln, Radziejów 9 mln a powiat brodnicki z Brodnicą łącznie: 16 mln euro.

CO MOGLIŚMY ROBIĆ?

– Takie wsparcie to dla nas duża szansa i mam nadzieję, że dobrze ją wykorzystamy – mówił burmistrz Rypina, Paweł Grzybowski tuż po podpisaniu umowy.

Generalnie, na każdym z tych spotkań związanych z umowami OPPT humory samorządowcom dopisywały. Trudno się temu dziwić, bo na poziomie powiatowym, każde wsparcie finansowe szczególnie się liczy.

– Powiaty praktycznie nie mają własnych źródeł dochodów. Jeśli nasz powiat był dotąd pomijany w programach rządowych, to co my mogliśmy zrobić? – pytała retorycznie Wiesława Pawłowska, starosta powiatu inowrocławskiego. – Wykorzystamy te pieniądze dobrze, bo samorząd to najlepsza i najbezpieczniejsza forma gospodarowania publicznymi środkami.

NA DOLE WIEDZĄ LEPIEJ

Obszar Prowadzenia Polityki Terytorialnej, bo to właśnie kryje się pod skrótem OPPT, brzmi cokolwiek skomplikowanie, zwłaszcza w uszach kogoś, kto nie ma na co dzień do czynienia ze specyficznym językiem „strategii rozwojowych”, „instrumentów finansowych” i „alokacji środków”.

W maksymalnym skrócie sprawa jest taka: w portfelu unijnych dotacji, czyli programie Fundusze Europejskie dla Kujaw i Pomorza, jest specjalna przegródka na prowadzenie polityki terytorialnej: 300 mln na MOF/ZIT, 130 mln na OPPT i 100 dla lokalnych grup działania.

Rzecz w tym, by jak najlepiej dopasować ją do lokalnych potrzeb, a nikt lepiej nie wie, jakie są rzeczywiste potrzeby i możliwości wykorzystania tych pieniędzy, jak samorządowcy i działacze społeczni, którzy na tym lokalnym poziomie funkcjonują. Stąd pomysł, żeby cały proces zarządzania polityką terytorialną ściągnąć w dół angażując w to stowarzyszenia, działające na poziomie powiatu, ale obejmujące jeszcze niższy – gminny szczebel. Na



Umowę OPPT dla powiatu inowrocławskiego z zarządem województwa podpisała starosta Wiesława Pawłowska.

fot. Ryszard Warta

przykład stowarzyszenie OPPT Świecie tworzą: świecki samorząd powiatowy i gminy Bukowiec, Dragacz, Drzycim, Jeżewo, Lniano, Nowe, Osie, Świecie, Świekatowo i Warlubie. Stowarzyszenie OPPT Rypina to obie gminy rypińskie – miejska i wiejska oraz Brzuze, Rogowo, Skrwilno i Wąpielsk.

I tu zaczyna się pierwsza lekcja lokalnej demokracji, bo stowarzyszenia we własnym kręgu muszą się same porozumieć, co do listy inwestycji – biorąc pod uwagę nie tylko własne potrzeby, ale i możliwości – takie np. jak zdolność pokrycia wkładu własnego. Po drugie, muszą zaprojektować takie zadania, które zgodne będą z priorytetami polityki terytorialnej regionu, czyli np. z działaniami na rzecz środowiska i klimatu (np. zadania związane z OZE, efektywnością energetyczną) czy działaniami społecznymi (np. zdrowie, edukacja, dziedzictwo kulturowe).

– Utworzyliśmy stowarzyszenie, dogadujemy się, nie narzucamy kto i na co ma wydać te środki. Każdy wójt czy burmistrz wie, gdzie są one najbardziej potrzebne. Będziemy kierować środki na ochronę zdrowia, ale także np. na doposażenie sali koncertowej, którą niebawem, w lutym, oddamy do użytku – wyliczał Krzysztof Baranowski, starosta lipnowski i prezes Stowarzyszenia OPPT w jego powiecie.

Kolejny etap to umowa: jej stronami są samorząd wojewódz-

twy, który gwarantuje pieniądze z FEDKP 2021–2027 na wkład unijny i stowarzyszenia, które zobowiązują się do zrealizowania podpisanej do umów listy zadań – zgodnie oczywiście z wszystkimi procedurami, zasadami, harmonogramami i normami wydawania publicznych pieniędzy.

Dla jasności dodać trzeba, że największe ośrodki regionu wraz z ich otoczeniem aglomeracyjnym, czyli Bydgoszcz, Grudziądz, Inowrocław, Toruń i Włocławek mają swoje umowy i swoje listy projektów, czyli Zintegrowane Inwestycje Terytorialne. OPPT „obsługują” te obszary, których nie obejmują ZIT-ty największych miast.

PIENIĄDZE DUŻE I MNIEJSZE

Pieniądze do wykorzystania są duże. W nowej perspektywie unijnej na zadania w ramach polityki terytorialnej województwa przeznaczonych jest łącznie ponad pół miliarda euro. Zdaniem zarządu województwa, taka decentralizacja gospodarowania środkami unijnymi ma jeszcze jeden walor: sprawia, że będą one szybciej wykorzystywane.

Zadania, jakie będą finansowane poprzez OPPT są bardzo zróżnicowane, tak zresztą, jak zróżnicowane są potrzeby powiatów i poszczególnych tworzących je gmin.

– Mamy zarówno projekty infrastrukturalne: drogi, ścież-

ki rowerowe, dalszą rewitalizację przestrzeni miejskiej Rypina. Ale także tak potrzebne zadania związane z termomodernizacją, wprowadzaniem systemów ogrzewania niskiej emisji, chcemy żeby nasze miasto było przyjazne wobec środowiska – wyliczał Paweł Grzybowski, burmistrz Rypina. – Są też projekty tzw. miękkie, dla organizacji pozarządowych.

Różne są także wartości poszczególnych projektów. Budowa przedszkola z oddziałem żłobkowym w Warlubiu, jedno z zadań OPPT Świecia, to projekt o wartości ponad 3 mln euro. Przebudowa stacji uzdatniania wody w Rogalinie (OPPT Radziejowa) to z kolei 1,739 mln euro, budowa ścieżki rowerowej z Kruszy Duchownej do Janikowa (OPPT Powiatu Inowrocławskiego) to łącznie 2,273 mln euro. Z drugiej strony jest mnóstwo projektów o znacznie mniejszej wartości – tej przeliczanej na euro i złotówki, ale równie dużej wartości społecznej. To m.in. projekty edukacyjne, takie jak na przykład dofinansowanie do nauki języków obcych realizowanej przez przedszkole samorządowe w Janowcu Wielkopolskim – zadanie z listy OPPT Żnin, o wartości 50 tys. euro.

Łącznie obszarów prowadzenia polityki terytorialnej jest w całym regionie 13, ale dla kujawsko-pomorskich powiatów to wcale nie musi być pechowa liczba. Wręcz odwrotnie. **Ryszard Warta** ▲

➤ **Energa-Operator** rozbudowuje swoją infrastrukturę energetyczną

Jest moc! W Brzeskiej Strefie Gospodarczej

Energa-Operator uruchomiła Główny Punkt Zasilania, tzw. GPZ w miejscowości Machnacz, w gminie Brześć Kujawski. Dzięki temu znacząco zwiększy się potencjał przyłączeniowy w tamtym rejonie.

Czym jest GPZ? To węzeł w sieci elektroenergetycznej, którego podstawową funkcją jest zapewnienie dostaw i koordynacja przepływu energii elektrycznej w określonym obszarze.

- Budowa GPZ Machnacz jest ważną inwestycją dla Brzeskiej Strefy Gospodarczej - tłumaczy burmistrz Brześcia Kujawskiego Tomasz Chymkowski na www.energa-operator.pl. - Jest odpowiedzią na zapotrzebowania zgłaszane od firm już funkcjonujących, jak również pytania nowych podmiotów gospodarczych. Uruchomienie obiektu umożliwia

podejmowanie działań mających na celu dalszy, dynamiczny rozwój gospodarczy gminy. Jednocześnie, daje nam przewagę konkurencyjną w rozmowach z inwestorami i instytucjami otoczenia biznesowego.

Główny Punkt Zasilania w Machnacu to obiekt spełniający najnowsze standardy techniczne. Wyposażony jest w rozwiązania zapewniające zdalny nadzór oraz możliwość sterowania jego pracą przez dyspozytorów Energa-Operator, odpowiadających za zarządzanie siecią dystrybucyjną wysokiego napięcia. Stacja posiada dwa transformatory o mocy 25 MVA każdy. Stacja przygotowana została do doprowadzenia drugiej linii wysokiego napięcia. Jej budowa planowana jest w kolejnych latach. Teraz, dzięki uruchomieniu GPZ Machnacz, przedsiębiorcy zyskują także znaczną moc przyłączeniową, która pozwoli m.in. na lokalizowanie na terenie Strefy nowych zakładów produkcyjnych oraz centrów logistycznych.



Punkt zasilania w Machnacu pozwoli na kolejne inwestycje w Brzeskiej Strefie Gospodarczej.

fot. Urząd Miasta Brześć Kujawski

Brześć Kujawski zlokalizowany jest w południowo-wschodniej części województwa kujawsko-pomorskiego, w powiecie włocławskim. Wyróżnikiem brzeskich terenów inwestycyjnych jest ich lokalizacja przy węźle autostrady A1 Włocławek Zachód w Pikutkowie. Utworzona tam na 470 hektarach Brzeska Strefa Gospodarcza dodatkowo

oferuje inwestorom szereg udogodnień, m.in. ułatwienia w zakresie projektowania, dostęp do w pełni uzbrojonych nieruchomości, a także ulgi i zwolnienia podatkowe w ramach pomocy regionalnej oraz de minimis.

W Brzeskiej Strefie Gospodarczej zatrudnionych już teraz jest około 2 800 osób.

Paweł Jankowski ▲

Swoje centra logistyczne oraz zakłady produkcyjne mają tutaj takie firmy, jak:

- LPP (producent odzieży, Polska),
- RTE (producent rowerów – wyłączny dostawca do sieci Decathlon, Portugalia),
- Lear,
- Kongsberg Automotive (wyposażanie samochodowe, Norwegia, USA),
- Anwis (producent rolet i żaluzji, Polska),
- Kleib (chemia budowlana, Polska),
- Detal-Met (wyposażenie sanitarne, Polska),
- Raben (logistyka),
- H&S Steel (konstrukcje stalowe),
- TeleMax,
- Toolmet.

➤ **Sport.** Największa w Europie hala ściga do Lipna fanów motocrossu

Można się ścigać. Z silnikiem lub bez

Znajdująca się w Lipnie PUK Arena jest ewenementem na skalę europejską. Obiekt przyciąga miłośników motocrossu z całego Starego Kontynentu. A wśród sportowców trenujących pod lipnowskim dachem są m.in. gwiazdy światowego żużla.

Motocross ma w Lipnie wyjątkową pozycję. Od lat w mieście znajduje się jeden z najpiękniejszych, a jednocześnie najniebezpieczniejszych torów w kraju, gdzie regularnie organizowane są zawody. Lipnowski kompleks jest

jednak wyjątkowy z innego powodu. Od lutego 2017 roku w mieście działa PUK Arena w Lipnie. Obiekt należący do tamtejszego Przedsiębiorstwa Usług Komunalnych jest największym takim miejscem w Europie – drugi dużo mniejszy znajduje się w Estonii.

- To jest największa hala w Europie. Obecnie mamy gości z Litwy, a w okresie świątecznym zapowiedziała się grupa z Niemiec. Kryty tor ma ponad 900 metrów, ale jest podobny do torów zewnętrznych, gdyż ma hopy i zakręty - opowiada w rozmowie z portalem Kujawy-Pomorze.info Maria Świdowska z PUK Areny.

Na obiekcie regularnie można spotkać wielu sportowców ze świata dyscyplin motorowych. Wśród nich są gwiazdy żużla na

czele z indywidualnym mistrzem świata z 2021 roku Artemem Łagutą. Na PUK Arenie swoją formę szlifowali także m.in. Paweł Przedpeński, Wiktor Lampart i Patryk Dudek z toruńskiego Apatora.

Lipnowski obiekt to nie tylko motocykle, ale także inne jednoślady. - W każdy poniedziałek tor jest bezpłatnie udostępniony dla rowerzystów. Do tego, co roku w styczniu, w naszym obiekcie organizowane są zawody w kolarstwie górskim. Oprócz sportowych imprez gościmy też wystawy ptaków i psów - opowiada Maria Świdowska.

UŻYTKOWNICY CHWAŁĄ

Z uroków PUK Areny regularnie korzysta Mistrz Polski MX2 z 2018 roku Karol Kruszyński. Były czo-

łowy zawodnik w kraju, a obecnie trener uważa, że mamy szczęście, iż posiadamy taki obiekt w regionie, gdyż najbliższy podobny znajduje się daleko.

- Najbliższy taki obiekt znajduje się 1000 kilometrów stąd w Estonii. Jazda w hali to nie jest identycznie to samo, co jazda na otwartych torach, ale jest to duże ułatwienie, bo mimo złej pogody możemy jeździć motocyklami. Wiadomo, że lepiej byłoby na zewnątrz. Dla osób, których nie stać na zagraniczne wyjazdy to fajny obiekt, żeby trenować w Polsce - mówi w rozmowie z naszym portalem Karol Kruszyński.

CI MŁODSI TAKŻE

Warunki chwają także rodzice trenujących w PUK Arenie dzie-

ci. - Jazda w krytej hali daje nam możliwość testów motocykli i zawieszania przed sezonem. Zdecydowanie plusem obiektu są warunki socjalne. W hali znajdują się: stół do tenisa stołowego, przebieranie oraz sklepik, a wszystko jest ogrzewane. Do tego możemy korzystać z parku maszyn z myjnią - opowiada Remigiusz Górniak, tata Felixa - adepta Akademii Karola Kruszyńskiego.

Co ciekawe, na torze w Lipnie tej zimy odbywa się cykl zawodów pit bike. Łącznie zaplanowano cztery rundy. Udział w zmaganiach biorą zawodnicy z całej Polski. Jedynym wymogiem, który trzeba spełnić, jest posiadanie licencji Polskiego Związku Motorowego.

Bartosz Fryckowski ▲

Inwestycja od pierwszego kontaktu



Edyta Wiwatowska (na zdjęciu w środku): prezes zarządu Bydgoskiej Agencji Rozwoju Regionalnego, radca prawny, absolwentka studiów podyplomowych z Programowania rozwoju regionalnego i zarządzania projektami.

fot. BARR

➤ **Przedsiębiorcy, którzy chcą ulokować swoją firmę w Bydgoszczy mogą skorzystać z pomocy Bydgoskiej Agencji Rozwoju Regionalnego. BARR pomoże im na każdym etapie inwestycji, od znalezienia odpowiedniej nieruchomości do przeszkolenia pracowników. O tym, czego oczekują inwestorzy, co w największym stopniu wpływa na ich decyzję o ulokowaniu kapitału w mieście rozmawiamy z Edytą Wiwatowską – Prezes Bydgoskiej Agencji Rozwoju Regionalnego.**

Co jest najbardziej potrzebne przedsiębiorcom, którzy są zainteresowani inwestycjami w Bydgoszczy i okolicach? Na czym im zależy?

Zacznijmy od tego, że mogą to być dla przedsiębiorców różne sytuacje. Są inwestorzy, którzy rozpatrują daną lokalizację pod kątem ekspansji czy lokowania się w danym obszarze po raz pierwszy. Są i tacy, którzy już funkcjonują w Bydgoszczy i planują rozwój działalności operacyjnej w naszym mieście, czyli mamy tu do czynienia z tak zwaną reinwestycją. W każdym przypadku przedsiębiorcy oczekują powiększenia swoich możliwości produkcyjnych czy usługowych. Zależy im na znalezieniu odpowiednich i dogodnych warunków do tego rozwoju. Musimy pamiętać, że przedsiębiorca zawsze jest nastawiony na osiągnięcie celu, jakim jest wygenerowanie większego zysku. Oczywiście bardziej świadomi przedsiębiorcy włączają się w różnego rodzaju akcje wspierające lokalną społeczność,

Właściwie można powiedzieć, że zasoby ludzkie są podstawowym warunkiem wyboru lokalizacji działania dla przedsiębiorcy.

realizują projekty z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu. W moim przekonaniu prowadzi to tylko tego, że otoczenie, w którym się lokują jest dla nich bardzo ważne. I w tym otoczeniu istotny jest dla nich odpowiedni klimat inwestycyjny, ale też nastawienie administracji, z którą ci przedsiębiorcy mają do czynienia. Na pewno ważne jest, by inwestorowi pomóc, a przede wszystkim nie przeszkadzać. Oczywiście naturalne jest także to, że biznes szuka atrakcyjnych terenów inwestycyjnych, albo tak zwanych nieruchomości

brownfieldowych, czyli zabudowanych. Mogą to być biura, magazyny lub powierzchnie łączone z całą infrastrukturą niezbędną do prowadzenia firmy. Wszystko zależy od profilu działalności danego przedsiębiorcy. Na koniec dodałabym do tej listy oczekiwań przedsiębiorców to, co jest przez nich za każdym razem podkreślane – dostęp do odpowiednio wykształconej i wykwalifikowanej kadry i pracowników. Właściwie można powiedzieć, że zasoby ludzkie są podstawowym warunkiem wyboru lokalizacji działania dla przedsiębiorcy.

Do edukacji jeszcze wrócimy, natomiast podsumowując oczekiwania inwestorów, o których Pani mówi, to jednak niezwykle ważny jest dla nich przyjazny klimat do działania.

Jak najbardziej. Oczywiście jest to realizowane przez bardzo różne jednostki i różną sferę administracji czy otoczenia biznesu. Przejawem takiego nastawienia

przedsiębiorczego było utworzenie Bydgoskiej Agencji Rozwoju Regionalnego, czyli właśnie takiej instytucji, która jest skierowana na to, żeby wspierać przedsiębiorcę. To wsparcie jest właściwie od początku ścieżki inwestycyjnej aż po opiekę po-inwestycyjną. My nie prowadzimy inwestora tylko na etapie początkowym jego działalności, gdy szuka on u nas odpowiedniego miejsca dla swojej firmy. Dostarczamy mu także wszystkie ważne informacje pozwalające normalnie funkcjonować, kiedy już jego działalność gospodarcza jest na dalszym etapie rozwoju. Mam na myśli choćby dane statystyczne, ale też informacje o poziomie wynagrodzeń, kwalifikacji zasobów ludzkich, wszystkie te kwestie kosztowe związane z wysokością podatku od nieruchomości czy innych kwestii podatkowych. Mówiąc wprost, prowadzimy inwestora za rękę, jeśli oczywiście sobie tego życzy. W razie potrzeby działamy także jako punkt

kontaktowy między inwestorem, a pozostałą częścią administracji. Z kolei wspomniana już opieka poinwestycyjna polega na tym, że gdy nawet inwestor uruchomił swój zakład, to my nadal pozostajemy z nim w kontakcie, oferując chociażby dostęp do szkoleń, które nasza Agencja prowadzi.

A jak to się w ogóle zaczyna? Mam na myśli taki pierwszy kontakt z przedsiębiorcą, który chce zainwestować w Bydgoszczy swoje pieniądze. Kto ten kontakt inicjuje?

Można powiedzieć, że są to działania zarówno reaktywne jak i proaktywne. Oczywiście ścieżki kontaktu są bardzo różne. Czasami to jest telefon, mail a czasami spotkanie biznesowe lub nawiązanie kontaktu podczas konferencji poza granicami Bydgoszczy, bo tam też staramy się być i promować Bydgoszcz, szukając nowych i wartościowych kontaktów. Kiedy już nawiążemy ten kontakt, musimy zdiagnozować potrzeby inwestora oraz określić, jaki jest profil jego działalności i czego tak naprawdę on potrzebuje, włącznie z wiedzą o mieście. Czasami spotykamy się z przedsiębiorcami, którzy znają Bydgoszcz, więc przedstawienie jej charakterystyki biznesowej nie jest potrzebne. Najczęściej inwestor szybko chce pozyskać dedykowaną ofertę inwestycyjną, na którą mają się składać określone propozycje oferowanych nieruchomości o parametrach, które ustalamy. Dopytujemy wtedy o szczegóły i szukamy takiej oferty, która odpowiada naszemu partnerowi.

A skąd pozyskujecie te oferty? Macie jakąś bazę danych?

Przygotowując ofertę korzystamy z prowadzonej przez BARR bazy ofert inwestycyjnych. Co ważne, w tej bazie znajdują się nie tylko nieruchomości samego miasta i spółek mu podległych, ale także nieruchomości należące do podmiotów prywatnych, które zgodziły się przekazać nam wiedzę o zasobach, które chcą zbyć lub wydzierżawić. To jest ważne, dlatego że nie każdy przedsiębiorca będzie zaintereso-

sowany nabyciem nieruchomości w procedurze przetargowej, a ta jest wymagana przepisami prawa, jeśli należy ona do Miasta. Czasami inwestorom zależy po prostu na szybszym procesie albo bardziej elastycznych negocjacjach, które są możliwe w relacji z sektorem prywatnym. Dlatego właśnie szeroko współpracujemy w zakresie prowadzenia ofert inwestycyjnych. I z tej bazy czerpiąc, przygotowujemy konkretnie dedykowaną ofertę. Jeżeli nie mamy takich zasobów, które możemy zaproponować, to oczywiście dalej poszukujemy – chociażby we współpracy z Wydziałem Mienia i Geodezji Urzędu Miasta czy Miejską Pracownią Urbanistyczną, która może dodatkowo wskazać, co jeszcze poza tymi pomysłami można by było rozpatrywać właśnie jako potencjalną lokalizację dla danego przedsiębiorcy. Ale inwestorzy często na etapie dokonywania wyboru lokalizacji, potrzebują jeszcze spotkania z firmą rekrutacyjną, która o tych zasobach rynku pracy bardziej szczegółowo opowie. Czasami potrzebują wizyty referencyjnej, czyli wizyty u innego przedsiębiorcy, który już u nas prowadzi swoją działalność i chciałby przyjąć takiego nowego potencjalnego inwestora w Bydgoszczy i podzielić się swoimi opiniami, wrażeniami i doświadczeniami na temat tego, jak ten biznes w mieście się prowadzi, z jakimi wyzwaniem można się spotkać, a być może jakie są atuty tej lokalizacji. Te wizyty referencyjne są ważne i to jest cenione, że potrafimy takie wizyty zorganizować.

No dobrze. Przygotowujecie ofertę nieruchomości. Co dalej dzieje się z procesem inwestycyjnym?

Kiedy inwestor zdecyduje się zainwestować w mieście i skorzystać z naszych usług, prowadzimy go w tak zwanym modelu One Stop Shop, czyli jesteśmy pierwszym punktem kontaktu właśnie ze sferą administracji. Jeśli inwestor sobie tego życzy, to pomagamy mu w pozyskaniu wszystkich decyzji administracyjnych i pozwoleń. To bardzo ważne wsparcie, szczególnie dla tych, którzy nie są obsługiwani

przez agencje konsultingowe, czy też po raz pierwszy realizują inwestycję w Polsce.

A jakie znaczenie dla inwestorów ma kwestia infrastruktury drogowej, czy umiejscowienie lotniska? Czy oni biorą pod uwagę tego rodzaju udogodnienia przy podejmowaniu decyzji o inwestowaniu swojego kapitału?

Dzięki inwestycjom w infrastrukturę drogową i to nie tylko wewnątrz Bydgoszczy, ale właśnie także naszego otoczenia, w ostatnich latach powierzchnia magazynowo-logistyczna czy wręcz wielofunkcyjna magazynowo-produkcyjna, nam się podwoiła.

Oczywiście, że tak. Ta infrastruktura jest bardzo ważna. Rozwój tej infrastruktury sprawił, że Bydgoszcz się dynamicznie w ostatnim czasie rozwija. Dzięki inwestycjom w infrastrukturę drogową i to nie tylko wewnątrz Bydgoszczy, ale właśnie także naszego otoczenia, w ostatnich latach powierzchnia magazynowo-logistyczna czy wręcz wielofunkcyjna magazynowo-produkcyjna, nam się podwoiła. To jest najlepszy dowód na to, że właśnie ta infrastruktura ma bardzo duży wpływ na rozwój gospodarczy danego miasta i to niezależnie od branży. Zawsze logistyka i położenie miasta będą bardzo ważne, ponieważ przedsiębiorcy muszą dostarczyć do swoich zakładów towary i produkty, służące na przykład dalszej produkcji. Oczywiście muszą też wywieźć wyprodukowane przez siebie towary. Poza tym przyjmują także swoich kontrahentów i klientów, więc rzeczywiście te wszystkie kwestie związane z dojazdem są po prostu bardzo ważne.

Wracając do kwestii edukacji i szkolnictwa wyższego. Jak to wpływa na decyzje inwestorskie. Czy Bydgoszcz pod tym względem jest dla nich atrakcyjną lokalizacją?

Bydgoszcz historycznie zawsze była miastem biznesowym i przemysłowym. To jest waż-

ne, bo właściwie przez dekady edukacja, szczególnie szczebla średniego i uczelni wyższych była oparta na branżach, które w Bydgoszczy się rozwijały. Oczywiście obszary tej edukacji musiały ewoluować wraz ze zmianą struktury gospodarczej miasta, wraz z rozwojem nowych branż i kierunków, ale zawsze inwestor, który rozpatruje Bydgoszcz pod kątem zainwe-

stowania w tym mieście, będzie brał pod uwagę właśnie kwestie edukacyjne. My podczas spotkań z inwestorami skupiamy się na ich potrzebach. Pokazujemy, jakie mamy kierunki kształcenia i mówimy czy absolwenci szkół średnich i wyższych będą spełniać oczekiwania inwestora. Opieramy się na statystykach mówiących o liczbie studentów i uczniów, ale czasami inwestor chce poznać więcej szczegółów. Prosi na przykład o dostarczenie informacji o tym, jak wygląda ścieżka edukacyjna i czego tak naprawdę dany uczeń czy student się uczy. Inwestorzy są też zainteresowani współpracą z tą sferą edukacyjną, na przykład w zakresie pozyskiwania osób na praktyki, staże zawodowe. Chętnie włączają się w organizowanie wykładów i prelekcji dla studentów, mając świadomość, że jest to ścieżka dwukierunkowa. Służy nie tylko do poszerzania wiedzy tych osób, ale kontakt z uczniem czy studentem pozwala na zaprezentowanie firmy potencjalnym kandydatom do pracy, więc ta ścieżka współpracy pomiędzy uczelniami, szkołami średnimi a sferą biznesu cały czas się zacieśnia.

Jakie działania podejmuje BARR na rzecz rozwoju przedsiębiorczości?

Staramy się wspierać przedsiębiorców od samego początku,


to jest od chwili, gdy biznes jest dopiero na etapie planowania. A więc po pierwsze, wspieramy samo zakładanie działalności gospodarczej, czy też tak zwanej społeczności startupowej. Po drugie, prowadzimy profesjonalne szkolenia dla przedsiębiorców, które umożliwiają zdobycie odpowiedniej wiedzy na przykład w zakresie zmian w przepisach prawa czy innych regulacjach. Wdrażamy też szkolenia z elementów miękkich, marketingowych czy na przykład budowania świadomości bieżących trendów rozwoju gospodarki. Wreszcie udzielamy też wsparcia inwestorom już funkcjonującym na rynku. Są to wspomniane wcześniej reinwestycje. Nasze działania są oczywiście odpowiednio dobrane do potrzeb inwestorów. Wspieramy lokowanie zarówno największych inwestycji, jak i zdarzają nam się także mniejsze projekty. Przykłady? Choćby myjnia samochodowa, czy warsztat naprawczy. Krótko mówiąc, nie wspieramy tylko tych, którzy do miasta chcą dopiero przyjechać i inwestować w przyszłości.

Przejdę na bardzo praktyczny poziom. Jeżeli ktoś do tej pory pracował na etacie, ale chce z niego zrezygnować i zastanawia się nad założeniem własnej działalności gospodarczej, nawet takiego mikro-przedsiębiorstwa, czy on także może zwrócić się do Agencji o pomoc?

Jak najbardziej. Każdego takiego przedsiębiorczego mieszkańca Bydgoszczy czy regionu zachęcamy do kontaktu z nami. Ta osoba przejdzie całą ścieżkę wsparcia. Od wskazania, jakie modele biznesowe może budować i czy ma predyspozycje do tego, żeby być przedsiębiorcą, aż do stworzenia biznesplanu, który jest niezbędny przy zakładaniu działalności gospodarczej. Wiadomo, że porządny biznesplan jest potrzebny chociażby w instytucjach finansowych, w których staramy się o dodatkowe środki finansowe na wsparcie biznesu. Serdecznie zapraszamy.

Dziękuję za rozmowę.

rozmawiał **Cezary Wojtczak** ▲


naszym okiem

Dwór Artusa w świątecznym nastroju

Tłoczno było na tradycyjnym już Kujawsko-Pomorskim Spotkaniu Oplątkowym w toruńskim Dworze Artusa. Parlamentarzystów naszego regionu, samorządowców, ludzi biznesu, kultury, organizacji pozarządowych, mundurowych – w tym także przedstawicieli stacjonujących u nas armii sojusznicych NATO – zaprosili: przewodnicząca sejmiku województwa Elżbieta Piniewska, marszałek Piotr Całbecki i zastępujący wojewoda kujawsko-pomorski Mikołaj Bogdanowicz.

– Dziękując za miniony rok, pragnę życzyć państwu, abyśmy nigdy nie zwątpili w sens współtworzenia naszego wielkiego domu, jakim jest nasze województwo, jakim jest Polska. To od nas zależy przecież przyszłość naszej ojczyzny – podkreślił marszałek Piotr Całbecki.

Wzruszającym momentem było przekazanie betlejemskiego światełka pokoju przez harcerzy. Było też łamanie się opłatkiem, kolędy, życzenia i wspólne delektowanie się specjami przygotowanymi przez panie z kilkunastu kujawsko-pomorskich kół gospodyń wiejskich, które na świątecznych przysmakach znają się najlepiej na świecie.

r

ZDJĘCIA:
MIKOŁAJ KURAS DLA UMWK-P
SZYMON ZDZIEBŁO DLA UMWK-P


Życie Regionu
Kujawy-Pomorze.info

WYDAWCA:
Kujawsko-Pomorski
Fundusz Rozwoju Sp. z o.o.

ADRES:
ul. Przedzamcze 8,
87-100 Toruń

REDAKTOR NACZELNY:
Mariusz Załuski

REDAKTOR WYDANIA:
Ryszard Warta

KONTAKT: portal@kpfr.pl

