

GŁOS PRZEDSIĘBIORCY



WYDAWNICTWO ZACHODNIEJ IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ

Numer 7 (188)/2024

POLSKO-NIEMIECKA KONFERENCJA ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU 2024 „GO GREEN” DEUTSCH-POLNISCHE NACHHALTIGKEITSKONFERENZ 2024 „GO GREEN”



JAGIENKA KOMOROWSKA-HELLDÉN

CHINY - ROSNĄCA SIŁA NABYWCZA

**KONFERENCJA
GO GREEN**

**FUNDUSZE
DLA PRZEDSIĘBIORCÓW**

Polecić nie omieszkam...

Polecam
Bartosz Zmarzlik



ZAPYTAJ O SZCZEGÓŁY!
**Masz pytania? Nie pozostawiaj ich
bez odpowiedzi!**

Marża: 1,80%

RRSO: 8,46%

**Decyzja kredytowa
do 5 dni**

Rzeczywista Roczna Stopa oprocentowania (RRSO) wynosi: 8,46% dla następujących założeń: całkowita kwota kredytu: 352 718,00 PLN (bez kredytowanych kosztów), okres kredytowania: 246 miesięcy; wkład własny: 20% wartości nieruchomości; oprocentowanie kredytu: 7,68 % w skali roku – wyliczone jako suma aktualnego wskaźnika referencyjnego WIBOR 3M: 5,88% i marży Banku w wysokości 1,80%; łączna liczba rat: 246, przy czym 245 miesięcznych równych rat w wysokości 2 852,28 PLN i ostatnia rata wyrównująca w wysokości 2 853,93 PLN. Całkowity koszt kredytu 361 183,53 PLN, w tym: suma odsetek w całym okresie kredytowania: 348 944,53 PLN, prowizja nie kredytowana za udzielenie kredytu: 0,00 % kwoty udzielonego kredytu wynosząca 0,00 PLN. Opłata za prowadzenie Konta Znajome wynosi 0,00 PLN, w przypadku miesięcznych wpływów na rachunek płatniczy w wysokości min. 1 000,00 PLN, opłata za obsługę karty debetowej 0,00 PLN, jeżeli wartość transakcji bezgotówkowych wykonanych przez Użytkownika karty w miesiącu kalendarzowym wyniesie co najmniej 700,00 PLN (opłaty zgodnie z obowiązującą Taryfą Opłat i Prowizji za czynności i usługi bankowe dla Klientów indywidualnych w GBSBanku). Roczna stawka za ubezpieczenie kredytowanej nieruchomości od ognia i zdarzeń losowych w TU w ramach oferty Banku 601,00 PLN (12 020 PLN za cały okres kredytowania). Koszt ustanowienia hipoteki: 200,00 PLN, podatek od czynności cywilno- prawnej (PCC-1) -19,00 PLN. W całkowitym koszcie kredytu Bank nie uwzględnia następujących kosztów: kosztu wyceny nieruchomości, gdyż nie jest dostawcą tej usługi dodatkowej dla konsumenta. Całkowita kwota do zapłaty wynosi: 713 901,53 PLN. Oprocentowanie kredytu jest zmienne i w okresie obowiązywania umowy kredytu może ulec zmianie w związku ze zmianą wskaźnika referencyjnego WIBOR 3M, który może spowodować, że koszty obsługi kredytu mogą wzrosnąć lub zmaleć. Zmienne oprocentowanie niesie za sobą ryzyko wzrostu wysokości raty, a tym samym całkowitej kwoty do zapłaty. Wskaźnik referencyjny WIBOR 3M ustalany jest na okresy 3-miesięczne, które odpowiadają kwartałom kalendarzowym, w wysokości ustalonej na ostatni dzień roboczy kwartału kalendarzowego poprzedzającego okres obowiązywania wskaźnika referencyjnego. Kalkulacja została dokonana na dzień 24.04.2024 r. na reprezentatywnym przykładzie.

GBSBank
Dołącz do znajomych

Bank Polski

 www.gbsbank.pl

 Grupa BPS

Fundusze UE	4
Nagroda dla ZIPH	5
Gala 20-lecia	5
Konferencja Go Green	6-7
Biznes w Chinach – wywiad	8-10
Akademia Lidera	11
Misja do Arabii Saudyjskiej	11
Wieczór kulturalny ZIPH	12
HRowym okiem - Edyta Hubska	13
Głos rozsądku? – Marcin Sasim	13
Lubuska gospodarka w liczbach	14



Szanowni Państwo

Gorący klimat panuje wokół nas, a w Izbie temperatura działań również wysoka. Pierwsze półrocze w Izbie zamknęliśmy 20 czerwca polsko-niemiecką konferencją na temat zrównoważonego rozwoju w firmach. Jak pokazała debata ekspertów i przedsiębiorców z obu stron Odry to temat, który budzi wiele obaw i niepewności. Zwłaszcza w kontekście zachowania konkurencyjności na globalnych rynkach, jak i kosztów, które generuje transformacja. Kluczowe pytanie brzmi: w jaki sposób biznes może przez te uwarunkowania przebrnąć stosunkowo suchą stopą? Jako Izba - wspólnie z naszymi partnerami z IHK Ostbrandenburg - planujemy w najbliższych miesiącach uruchomić Polsko-Niemieckie Centrum Zrównoważonego Rozwoju. Będziemy chcieli, poprzez umożliwienie wymiany swoich doświadczeń i to zarówno w aspekcie szkoleniowo-doradczym, jak i praktycznym pomóc firmom.

Oczywiście to nie koniec naszych działań, jakie przygotowaliśmy na drugie półrocze. Wielkimi krokami zbliża się start kolejnej edycji Lubuskich Bonów Rozwojowych, poprzez które będziecie mogli Państwo uzyskać wsparcie na szkolenia pracowników. Planujemy, aby nabór wniosków rozpoczął się zaraz po wakacjach.

Już dziś zapraszam również do udziału w gali 20-lecia funkcjonowania naszej Izby, która odbędzie się 30 września w Teatrze im. Juliusza Osterwy w Gorzowie. Jubileusz niewątpliwie stanowi dobrą okazję zarówno do wspomnień, jak i do uhonorowania osób i firm, które w sposób szczególny przyczyniły się do rozwoju ZIPH. Zachęcam do zarezerwowania sobie terminu i udziału w tym radosnym wydarzeniu.

Z poważaniem

Kamila Sz wajkowska

Dyrektor ZIPH

GŁOS PRZEDSIĘBIORCY

Wydawca:

Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa w Gorzowie.

Redakcja:

Tomasz Mol ski (redaktor naczelny), Jarosław Libelt (Wydawnictwo „In Plus”, tel. 609 22 35 79)

Opracowanie graficzne:

Monika Szalczyńska
topotypo@topotypo.pl

Współpracownicy:

Kamila Sz wajkowska,
Edyta Hubska, Agnieszka Anacka.

Adres:

ul. Kosynierów Gdyńskich 108
66-400 Gorzów Wielkopolski,

T: +48 696 007 665

E: info@ziph.pl

W: www.ziph.pl

KONKURSY PROEKOLOGICZNE

Aktualnie trwają aż trzy nabory wniosków dla przedsiębiorców ukierunkowanych na badania i rozwój, poprawę efektywności energetycznej oraz gospodarkę o obiegu zamkniętym. Poniżej zestawienie unijnych konkursów.



OCHRONA ŚRODOWISKA

4 lipca w ZIPH miało miejsce Lubuskie Forum Ochrony Środowiska. Wydarzenie zorganizowane zostało przez Zrzeszenie Gmin Województwa Lubuskiego we współpracy z Wojewódzkim Inspektoratem Ochrony Środowiska oraz Wojewódzkim Funduszem Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. Głównym celem forum było określenie perspektywy i zagrożeń dla samorządów w kontekście nowych regulacji oraz wyzwań środowiskowych wynikających z polityki klimatycznej Unii Europejskiej.



FUNDUSZE UE

13 czerwca przedstawiciele ZIPH uczestniczyli w posiedzeniu Komitetu Monitorującego programu Fundusze Europejskie dla Lubuskiego 2021-2027. Celem spotkania było zatwierdzenie kryteriów wyboru projektów do planowanych w najbliższym czasie konkursów. Dotyczy to m.in. podjęcia uchwały w ramach naboru dot. rozwoju usług B+R dla przedsiębiorstw. Projekt umożliwi lubuskim firmom uzyskanie dofinansowania do 200 tysięcy złotych na realizację prac badawczo – rozwojowych. Planowany termin uruchomienia naboru dla przedsiębiorców to jesień bieżącego roku.



MISJA NA TAJWAN

Krajowa Izba Gospodarcza zaprasza do udziału w misji biznesowej do Tajpej, która odbędzie się w dniach 3-6 września 2024 roku. Misja handlowa do Tajwanu stanowi niepowtarzalną okazję do udziału w targach SEMICON Taiwan 2024, jednego z najważniejszych wydarzeń branżowych

Ścieżka SMART –

Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki w nowej odsłonie, ze zmienionymi kryteriami oceny i krótszą procedurą selekcjonowania projektów z największym potencjałem. Jest to konkurs dla innowacyjnych firm (MŚP oraz dużych), które prowadzą prace badawczo-rozwojowe (B+R), pracują nad nowoczesnymi produktami, czy opracowują nowe zaawansowane technologie. Dzięki modułowym zasadom, w ramach ścieżki SMART można sfinansować także cały program rozwojowy dla przedsiębiorstwa, będący uzupełnieniem działań innowacyjnych, tj.: wdrożenie rozwiązań innowacyjnych, rozbudowa zaplecza B+R, cyfryzacja działalności, podniesienie kwalifikacji i kompetencji pracowników, ekspansja eksportowa, internacjonalizacja oraz wdrożenie rozwiązań prośrodowiskowych prowadzących do zrównoważonego rozwoju.

Czas trwania naboru:

27 czerwca – 24 października 2024 roku

Szczegółowe informacje dot. naboru:

Duże firmy:

Krajowy Plan Odbudowy – A2.2.1. Inwestycje we wdrażanie technologii i innowacji środowiskowych, w tym związanych z GOZ – konkurs skierowany do MŚP, które



chcą sfinansować inwestycje związane ze wdrażaniem technologii ukierunkowanych na zmniejszenie ilości odpadów poprodukcyjnych, ponowne ich wykorzystanie lub recykling oraz zwiększenie efektywności energetycznej, tj.: działania inwestycyjne, w tym zakup maszyn i urządzeń związanych z wdrożeniem transformacji środowiskowej związanej z gospodarką obiegu zamkniętego oraz zakup usług doradczych związanych z wdrożeniem przedsięwzięcia.

Czas trwania naboru:

25 czerwca – 10 sierpnia 2024 roku

Szczegółowe informacje:

Kredyt ekologiczny – konkurs skierowany do MŚP, które chcą sfinansować wydatki przeznaczone na realizację inwestycji ekologicznej, tj.: nabycie środków trwałych, roboty i materiały budowlane, nabycie patentów, licencji, know-how, a także innych praw własności intelektualnej.

Czas trwania naboru:

25 kwietnia – 25 lipca 2024 roku

Szczegółowe informacje:

WYRÓŻNIENIE DLA IZBY

Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa w uznaniu „za zasługi poniesione na rzecz rozwoju gospodarki Rzeczypospolitej Polskiej” otrzymała Odznakę Honorową od Ministra Rozwoju i Technologii RP.



ZIPH została uhonorowana w uznaniu za dorobek działalności skupionej na rozbudowie rodzimej gospodarki: wspierania lubuskiego biznesu oraz promocję gospodarki RP w kraju i poza jego granicami. Odznaka została przyznana 3 lipca podczas Forum Finansowania Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw w Warszawie.

- Bardzo nam miło, że w Warszawie zostało dostrzeżone, iż w Lubuskiem jest instytucja, dzięki której dzieje się wiele dobrego w kwestii wspierania rozwoju go-

spodarczego. To dla nas duża nobilitacja i zarazem zobowiązanie do dalszej wyężonej pracy na rzecz przedsiębiorców – mówi prezes ZIPH Jerzy Korolewicz.

Odznaka honorowa „za zasługi dla rozwoju gospodarki Rzeczypospolitej Polskiej” jest wyróżnieniem nadawanym od 2014 roku w uznaniu zasług poniesionych na rzecz rozwoju gospodarki RP poprzez osiągnięcia w pracy zawodowej, działalności badawczo-rozwojowej, organizatorskiej lub promocyjnej.

(TM)

GALA 20-LECIA ZIPH

Okragłe rocznice wymagają wyjątkowej celebracji, dlatego z wielką radością zapraszamy naszych członków do świętowania jubileuszu 20-lecia działalności Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej. Z tej okazji już 30 września o godzinie 17:00 w Teatrze im. Juliusza Osterwy w Gorzowie będzie miała miejsce uroczysta gala.

- Minione 20 lat to setki wydarzeń, spotkań, projektów oraz wiele wspianale zapisanych kart, które stworzyły podwaliny do dzisiejszej siły i pozycji samorządu gospodarczego w Lubuskiem. Podczas naszego jubileuszu będziemy chcieli podsumować drogę, którą wspólnie pokonaliśmy, aby głos przedsiębiorców był słyszalny i brany pod uwagę w procesie rozwoju naszego regionu. – mówi Jerzy Korolewicz, prezes ZIPH.

Jubileusz będzie dobrą okazją zarówno do wspomnień, jak i do uhonorowania osób oraz firm, które w sposób szczegó-

ny przyczyniły się do rozwoju ZIPH. A po części oficjalnej nie zabraknie również akcentu artystycznego. O szczegółach poinformujemy w najbliższych numerach Głosu Przedsiębiorcy.

Izbowe świętowanie to także okazja do nawiązania nowych kontaktów biznesowych. Sprzyjać temu będzie liczne grono lubuskich przedsiębiorców oraz uroczysty bankiet, który zaplanowano na zakończenie uroczystości.

Zachęcamy do zarezerwowania sobie terminu i udziału w tym wyjątkowym wydarzeniu.

(JL)

W SKRÓCIE

na świecie skupiających się na przemyśle półprzewodników. Głównym celem misji jest prezentacja polskiej oferty eksportowej i inwestycyjnej oraz nawiązanie kontaktów z potencjalnymi partnerami biznesowymi na tajwańskim rynku. Informacje w sprawie udziału w misji: Julia Czarnecka, T: 22 630 96 86; E: jczarnecka@kig.pl



IZBOWE CZWARTKI Z FUNDUSZAMI

ZIPH prowadzi dla przedsiębiorców bezpłatne konsultacje dotyczące funduszy UE pod nazwą „Czwartki z funduszami europejskimi”. Jak nazwa wskazuje, w każdy czwartek izbowy ekspert – Aleksandra Głazowska – udziela bezpłatnych porad dotyczących między innymi dostępnych programów, otwartych aktualnie naborów oraz warunków pozyskania środków z funduszy UE. Konsultacje odbywają się w godzinach 11 – 15 pod numerem telefonu +48 512 125 480.



UBEZPIECZENIA DLA CZŁONKÓW ZIPH

Izba prowadzi dla przedsiębiorców zrzeszonych w ZIPH program ubezpieczeń grupowych. Co ważne, skorzystać z niego mogą nie tylko pracownicy firm, ale również ich małżonkowie, pełnoletnie dzieci oraz partnerzy. ZIPH ma aktualnie w ofercie dwa warianty ubezpieczenia przygotowane przez TUIR Unum S.A. Izbowi specjaliści, w zależności od profilu firmy, pomogą dobrać najodpowiedniejszą opcję ubezpieczenia, wypełnić dokumenty oraz dopełnić wszystkich formalności. Zainteresowani ofertą mogą kontaktować się z biurem Izby pod numerem telefonu: +48 535 111 217.

DEBATA O ZRÓWNOWAŻONYM ROZWOJU

20 czerwca w Gorzowie miała miejsce polsko-niemiecka konferencja pod nazwą „Go Green”. Przedsiębiorcy z obu stron Odry rozmawiali, jak w sposób zrównoważony, proekologiczny, ale również konkurencyjny rozwijać gospodarkę. Organizatorami tego międzynarodowego spotkania były Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa i IHK Ostbrandenburg (Izba Przemysłowo-Handlowa Wschodniej Brandenburgii).

- *Stoimy po obu stronach granicy przed olbrzymim wyzwaniem. Dążymy do tego, żeby nasze gospodarki były neutralne pod względem klimatycznym, dlatego dziś dyskutujemy m.in. w jaki sposób mogą w tym pomóc przedsiębiorcom nowe technologie, takie jak np. wodór – powiedział Robert Radzimanowski z IHK Ostbrandenburg. Pytań podczas konferencji pojawiło się znacznie więcej: jakie szanse i zagrożenia niesie za sobą Europejski Zielony Ład? co nowe regulacje oznaczają dla firm? w jaki sposób biznes może przez nie przebrnąć suchą stopą? Odpowiedzi na te kwestie starali się udzielić branżowi eksperci z Polski i Niemiec.*

W puli tematów, które pojawiły się podczas konferencji były m.in.: kwestie związane z raportowaniem ESG i śladem węglowym, zakupy energii elektrycznej od wytwórców OZE, optymalizacja i magazynowanie energii oraz możliwości wsparcia na inwestycje w ekologiczną infrastrukturę przemysłową. - *Temat dostosowania się do wymogów Europejskiego Zielonego Ładu mocno dotyka zasad funkcjonowania praktycznie każdego przedsiębiorstwa. W szczególności mam tutaj na myśli te duże i średnie podmioty, ale nie tylko. Nasi członkowie, zgadzając się lub nie z częścią ideologiczną zagadnienia, albo mając jakieś wątpliwości, będą musieli dostosować się do przyjętych założeń. Mam tutaj na myśli konieczność spełniania warunków na etapie uzyskiwania dofinansowania, otrzymywania kredytów bankowych czy budowania łańcuchów kooperacyjnych. Znajomość wymogów związanych choćby z niefi-*



nansowym raportowaniem, które co roku „schodzi” do coraz mniejszych firm stanowi bardzo ważną wiedzę, która decyduje, czy mamy świadomość, co nas czeka w najbliższym czasie i jakie będziemy podejmować decyzje. A naszym zadaniem jest dostarczyć te informacje i kompetencje naszym przedsiębiorcom – mówi Jerzy Korolewicz, prezes zarządu ZIPH.

Na zakończenie miała miejsce debata ekspertów na temat szans i zagrożeń związanych z Europejskim Zielonym Ładem oraz możliwościach współpracy przedsiębiorców z Polski i z Niemiec w zakresie zielonych technologii. Uczestnicy stwierdzili, że choć horyzont czasowy może wydawać się odległy, to działania muszą zostać podjęte już w najbliższych latach, szczególnie w przypadku firm, które w przeważającym stopniu uzależnione są od paliw kopalnych. To konieczne, aby cała gospodarka krajowa mogła spełnić cele neutralności klimatycznej. - *Biorąc pod uwagę przyszłość polskiej gospodarki to niezwykle istotna*

debata. Wymiana doświadczeń pomiędzy krajami może wskazać drogę i rozwiązania, jakie powinny zastosować rodzime przedsiębiorstwa, aby dostosować się do nadchodzących zmian i pozostać konkurencyjnymi na arenie międzynarodowej. Ponadto, już dziś należy zacząć myśleć o europejskiej energetyce jako o całości. O wielkim obszarze partnerstwa międzynarodowego, który ma przynieść całej Europie, w tym Polsce, realizację celów klimatycznych, bezpieczeństwo energetyczne oraz konkurencyjną gospodarkę. Dlatego EDF Renewables aktywnie uczestniczy w transformacji energetycznej Polski i chce służyć polskim partnerom swoim doświadczeniem i pozycją rynkową. Dzięki temu możliwa będzie realizacja ambitnych planów rozwoju offshore oraz energetyki wiatrowej i słonecznej na lądzie – powiedziała Alicja Chilińska-Zawadzka, Prezes Zarządu Klastra Go Green oraz Prezes Zarządu EDF Renewables Polska.

Jarostaw Libelt



CHINY - ROSNĄCA SIŁA NABYWCZA

Wywiad z **Jagienką Komorowską-Helldén**, Change Managerem i konsultantem biznesowym firmy Eurofinance Training.

Wielu przedsiębiorców waha się nad chińskim kierunkiem swojej działalności. Rozumie Pani ich obawy?

Ależ oczywiście! Jak kiedyś mój kolega mawiał, że Azja to nie inna kultura – to po prostu inna cywilizacja! Choć powiedział to w połowie lat dziewięćdziesiątych, to do dzisiaj pod wieloma względami jest to inny świat. Z jednej strony dynamiczność tamtego biznesu, duże nastawienie na eksport, spore ułatwienia, a z drugiej strony jednak co by nie powiedzieć, zupełnie inny system polityczny, którego nieuchronne oddziaływanie dało o sobie znać chociażby podczas koronawirusa. Co dla nas, mieszkańców krajów zachodnich, jest trudne do zrozumienia, w Chinach, szczególnie pod rządami sekretarza XI Jinpinga, kwestie polityczne są naczelną w stosunku do ekonomii. Warto mieć to gdzieś z tyłu głowy i jak mawiał klasyk, nie kłaść wszystkich jajek do jednego koszyka. Bo nawet, jeśli biznes w Państwie Środka idzie nam dobrze i dynamicznie, to niestety nigdy nie wiadomo, co czyha za rogiem. Oczywiście, obserwowanie chińskiej gospodarki, mediów, polityki może pomóc, lecz w branżach szczególnie będących pod uważnym okiem partii zmiana może zdarzać się z dnia na dzień.

Konkretne przykłady?

Tak na przykład stało się z wartym miliardy dolarów rocznie prywatnym biznesem edukacyjno-korepetycyjnym (także notowanym na giełdzie), gdzie pod pretekstem zmniejszenia konkurencyjności pomiędzy młodzieżą i obniżeniem kosztów edukacyjnych mających być zachętą do zwiększenia diety w jeden dzień zmieniły zasady gry uniemożliwiając tym spółkom pozyskiwanie finansowania na giełdzie, przejęcia, fuzje i wykupy



oraz praktyczne zarabianie na swojej działalności. Największe firmy straciły dziesiątki miliardów dolarów w kilka minut. Podobne działania spotkało sporo firm technologicznych, gdyż

według władz za bardzo urosły one w siłę i stały się zbyt niezależne.

Nie brzmi to dobrze...

A jednak cały czas, mimo doświadczeń

ostatnich paru lat, Chiny są niesamowicie atrakcyjnym miejscem otwierającym często drzwi do podboju rynków azjatyckich, gdyż rekomendacje od chińskiego partnera biznesowego czy klienta liczyć się będą w dalszym rozwoju biznesu w tej części świata. Należy także pamiętać, że to niesamowita lekcja biznesu, kultury i potrzeb, jakie mają tamtejsi konsumenci, a co tu dużo mówić – dopiero będąc tam na miejscu, obserwując biznes i generalnie życie uświadamiamy sobie, że nasz europocentryzm jest tylko jednym ze sposobów życia, a demografia i rosnąca siła nabywczą w tamtym regionie przenosi ciężar świata do Azji czy tego chcemy, czy nie.

Przedstawiciele jakich branż mają obecnie największą szansę skutecznie zaistnieć na tamtejszym rynku?

- Od lat eksportujemy do Chin na przykład miedź i metale nieszlachetne, czyli materiał nieprzetworzony. Za największą część eksportu odpowiadają maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny. Dobrze byłoby, aby dynamicznie rósł eksport wyrobów dalece przetworzonych dających nam stosunkowo wysoki zysk, ale konkurencja jest bardzo silna, w której znaczącą rolę odgrywa marka narodowa.

W przemyśle spożywczym to głównie mleko i jego wyroby, które zdobyły swoich klientów w Chinach,



choć daleko nam do takich europejskich państw jak Francja, Dania czy Niemcy – tu ponownie kłania się narodowy brand. Chińczyk podejmując decyzję w supermarkecie myśli, że Niemcy mają świetnego Mercedesa czy BMW, gwarantują premium jakość i prestiż, więc niemieckie mleko będzie także świetnym wyborem o oczekiwanej jakości. A niestety Polska nie ma żadnej marki, chyba,

” To nadal gigantyczna ilość potencjalnych klientów o stale rosnącej sile nabywczej oraz fenomenalne miejsce do poznawania na żywo rodzących się innowacji i trendów w wielu dziedzinach ”

że wśród świetnie wyedukowanych miłośników muzyki klasycznej, gdyż ci kochają Chopina. Ma to oczywiście złe, ale i dobre znaczenie – przynajmniej nie kojarzymy się z niczym negatywnym, jesteśmy swego rodzaju tabula rasa i tylko od nas zależy, jak tę szansę wykorzystamy.

Wróćmy do meritum...

Trudno jednoznacznie powiedzieć, jakie branże są przyszłościowe – powinniśmy pilnie obserwować chińskie trendy i szczególnie to, co się

dzieje w e-commerce. Wiadomo, że po COVIDzie wzrosła potrzeba wśród Chińczyków o dbanie o swo-

je zdrowie i samopoczucie, stąd coraz większe zainteresowanie wzbudzają polskie suplementy diety. Kolejną dynamicznie rosnącą branżą są wyroby premium dla zwierząt domowych, gdyż szczególnie młodzi Chińczycy coraz mniej palą się do posiadania potomstwa przekładając koty czy psy nad rodzinę. Dla zamożnej klasy średniej liczy się produkt lepszej jakości, a takowym jest karma wyprodukowana w Unii Europejskiej, która to Unia jest silną marką regionalną dla konsumenta.

Niestety nadal mimo wielu podejść do promocji polskiego biznesu w Państwie Środka dotychczasowe saldo wymiany handlowej jest niezwykle niekorzystne dla Polski z dziesięciokrotnie wyższym importem z Chin niż eksportem. Mam nadzieję, że niedawna, trzecia już wizyta prezydenta Dudy w Pekinie będzie rzeczywistym bodźcem do rozwijania handlu nie tylko jednokierunkowego, a nowe regulacje ruchu bezwizowego dla Polaków zachęcą polski biznes do częstszych wizyt w Chinach, a w rezultacie do rozważenia działalności na tamtejszym rynku. To nadal gigantyczna ilość potencjalnych klientów o stale rosnącej sile nabywczej oraz fenomenalne miejsce do poznawania na żywo rodzących się innowacji i trendów w wielu dziedzinach.

Czy można mówić o zróżnicowaniu rynku w zależności od danej prowincji? A może są jakieś części Chin, w których rekomenduje Pani prowadzenie działalności eksportowej?

Nie ma jednych Chin – to fakt. Wschodnia część kraju znajdująca się na wybrzeżu, to dynamicznie rozwijający się region o dużym zagęszczeniu ludności, stosunkowo wysokich dochodach, poziomie edukacji czy rozwoju gospodarczym. Zachodnia część kraju to prowincje takie jak Xinjiang, Guansu czy Qinghai, stosunkowo słabo zaludnione, niezindustrializowane, gdzie ludność dysponuje zaledwie procentem dochodu tych ze wschodniego wybrzeża. Dlatego, jeśli przygotowujemy się do eksportu produktów B2C trzeba wziąć to pod uwagę. Z drugiej strony do niesamowitych rozmiarów urósł rynek e-commerce, a sprzedaż przez niego nie wymaga różnicowania oferty pod względem terytorialnym, lecz jedynie grupy docelowych odbiorców. Jako ciekawostkę mogę dodać, że jeden z największych browarów na świecie próbując zakotwiczyć się na chińskim rynku wybrał do ekspansji wschodnie wybrzeże i mimo gigantycznych nakładów po kilku latach zmuszony był do wycofania się z Chin. Nie przewidział siły lokalnej konkurencji, jej ilości i nawyków konsumentów, dla których nowy, zagraniczny produkt nie był niczym wyjątkowym, a stanowił droższą od lokalnych wyrobów ofertę. Firma jednak nie spoczęła na laurach – odrobiła swoją lekcję, po kilku latach ponownie weszła na tamtejszy rynek koncentrując się jednak na części zachodniej, która była kiepsko uprzemysłowiona bez realnej konkurencji. Pozwoliło to wykupić lokalne browary oraz oferować konsumentom zarówno tamtejsze piwo jak i swoją

główną markę w cenie dostosowanej do siły nabywczej tamtejszej ludności. Powoli budując swoją pozycję na krajowym rynku firma zaczęła wchodzić szerzej ze swoimi produktami do krajowej dystrybucji tym razem odnosząc sukces w całym kraju. Jak widać, nie ma jednej słusznej strategii ekspansji – przedsiębiorcy muszą być elastyczni i skłonni czasami do brawurowych zmian swoich wcześniejszych założeń biznesowych.

W jaki sposób należy się przygotować planując ekspansję na rynek chiński?

Przede wszystkim rozważnie przygotowując się ówczasnie do tego kroku. Taka decyzja nie może być podejmowana na postawie chwilowego odczucia czy kaprysu. Dlaczego? Otóż przede wszystkim wejście ze swoimi produktami do Chin, szczególnie tymi kierowanymi do finalnego konsumenta jest kosztowne. Aby osiągnąć zaplanowany rezultat trzeba postępować zgodnie z wcześniej przygotowaną strategią i poszczególnymi krokami, gdyż zależy nam na jak najlepszym spożytkowaniu swoich zasobów. Oczywiście, ważnym elementem jest także elastyczność, gdyż chiński rynek potrafi niezwykle dynamicznie się zmieniać.

Sporą pomoc oferować mogą instytucje otoczenia biznesu – pomocy można szukać w zagranicznym oddziale PAIH oraz kilku regionalnych izbach mających swoją reprezentację na chińskim rynku, np. Agencji Rozwoju Pomorza.

A co do samej współpracy na chińskim rynku, to bez wątpienia warto skorzystać z doświadczenia praktyków biznesu znających realia na tamtejszym rynku. I co ważne – rozmowy handlowe prowadzić w towarzystwie swoje-

go tłumacza oraz prawnika znającego się na chińskim handlu. Dla mnie to minimum bezpieczeństwa biznesowego, którego warto przestrzegać.

Na jakie rzeczy trzeba zwrócić szczególną uwagę rozpoczynając działalność na tamtejszym rynku?

Ja zawsze powtarzam, że na różnice kulturowe, bo one często determinują nasz sukces na rynku chińskim, a nie produkt czy cena. Podczas, kiedy wielkie międzynarodowe przedsiębiorstwa zdały się odrobić lekcję z tym związaną, mniejsze (mniejsze często z chińskiego punktu widzenia) firmy są niekiedy odporne na słuchanie ekspertów. Tak się dzieje w przedsiębiorstwach rodzinnych, gdzie właściciel często pozostaje wyrocznią i nie ma szansy na sprzeciwienie się nawet najdziwniejszemu pomysłowi zgodnie z zasadą: u nas działało, więc musi także działać w Chinach. Niestety, pokora bywa ceną cechą, a lekcje wyciągnięte z takiego podejścia to zazwyczaj sporo straconych pieniędzy i biznesowych szans. Na szczęście coraz więcej obserwuje się młodych, wydukkowanych menadżerów, dla których oczywistym jest fakt, że każdy rynek wymaga odrębnego podejścia uwzględniającego inność kulturową, a wiele produktów, biznesów i ich klientów staje się podobnych do tych w krajach zachodnich.

Czy znane są Pani przykłady lubuskich firm, które z sukcesami działają w Kraju Smoka?

Słyszałam o kilku z nich, lecz są to raczej duże organizmy, które mają siłę i zasoby, aby na tym rynku się znaleźć, jak Seco/Warwick eksportuje swoje maszyny do Państwa Środka, Lumel aparaturę pomiarową, czy Faurecia Gorzów zaopatruje w swoje produkty globalne marki samochodowe także w Chinach.

Dziękujemy.

Rozmawiali:

Jarostaw Libelt i Tomasz Mołski

„nie ma jednej słusznej strategii ekspansji – przedsiębiorcy muszą być elastyczni i skłonni czasami do brawurowych zmian swoich wcześniejszych założeń biznesowych”

STARTUJE AKADEMIA LIDERA

W edycji Akademii Lidera tj. programu rozwoju umiejętności menadżerskich. Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa rozpoczęła właśnie nabór do programu.

Akademia Lidera to unikalny, trzymiesięczny program rozwoju umiejętności zarządzania przygotowany z myślą o liderach, którzy pragną rozwijać swoje kompetencje oraz tych, którzy od niedawna znajdują się na ścieżce zarządzania. Zajęcia realizowane są przez autorkę programu – Edytę Hubską. W ramach sesji warsztatowych prezentowane zostaną najlepsze praktyki oraz przybliżona wiedza na temat kluczowych umiejętności zarządzania. Zajęcia odbywać się będą w Lubuskim Centrum Przedsiębiorczości w Gorzowie w małych, 6-8 osobowych grupach.

- Akademia Lidera to przede wszystkim świetna okazja do poznania i przećwiczenia kluczowych umiejętności zarządzania zespołem. Na naszych zajęciach będziemy mówić m.in. o tym,

jak budować pozytywne relacje z pracownikami, motywować czy radzić sobie w kryzysowych sytuacjach. Kameralne grupy złożone z menadżerów z różnych firm dają również niepowtarzalną okazję do wymiany doświadczeń, dzielenia się wiedzą oraz poszerzania samoświadomości. Do Akademii Lidera zapraszamy tych wszystkich, którzy pragną się rozwijać, poszerzać swoje kompetencje i uczyć się od innych. To produkt zarówno dla tych, którzy od niedawna są na ścieżce zarządzania, jak i tych, którzy dopiero zostaną liderami - mówi Tomasz Molski z ZIPH.

Akademia Lidera składa się z cyklu 6 specjalistycznych, czterogodzinnych warsztatów. Koszt udziału jednego uczestnika to 3190 zł + VAT. Zgłoszenia przyjmowane są do 4 września bieżącego roku.



AKADEMIA LIDERA

Program rozwoju umiejętności zarządzania.



Osoba do kontaktu w sprawie udziału:

Tomasz Molski T: 696 007 665

E: t.molski@ziph.pl

Jarosław Libelt

Terminy spotkań Akademii Lidera:

Warsztat 1: 19 września 2024

Warsztat 2: 03 października 2024

Warsztat 3: 17 października 2024

Warsztat 4: 31 października 2024

Warsztat 5: 14 listopada 2024

Warsztat 6: 28 listopada 2024

MISJA DO ARABII SAUDYJSKIEJ

W październiku bieżącego roku Krajowa Izba Gospodarcza organizuje misję biznesową dla polskich przedsiębiorców do Arabii Saudyjskiej.

Targi Saudi Agriculture/Saudi Agrofood 2024 to już 41. edycja Międzynarodowych Targów Produktów, Technologii i Rozwiązań dla Rolnictwa i Przemysłu Spożywczego odbywających się równolegle z Międzynarodowymi Targami Opakowań FoodPack i Międzynarodowymi Targami Hodowli Wodnej Aquaculture Saudi. Misja odbędzie się w dniach 19-24 października, a jej program obejmuje udział w kluczowych saudyjskich wydarzeniach gospodarczych, takich jak targi i konferencje branżowe.

W wydarzeniu uczestniczą wiodący profesjonaliści branży rolnej i spożywczej, prezentujący nowoczesne technologie, produkty, usługi i rozwiązania stosowane na wszystkich etapach ich produkcji, przetwarzania i pakowania.

W ubiegłym roku gościło ono 27 tysięcy osób, a wśród wystawców znalazło się 420 firm z 42 krajów świata. To prawdziwe święto biznesu i doskonała okazja do nawiązania kontaktów i zaprezentowania swojej oferty szerszemu gronu.

Do udziału w targach KIG zaprasza w szczególności przedstawiciele branży rolnej i przemysłu spożywczego reprezentujących: produkty rolne oraz wyroby spożywcze; surowce, nawozy, urządzenia, maszyny, linie technologiczne oraz rozwiązania dla branży rolnej i spożyw-



41st Saudi Agriculture

29th Saudi Agrofood

REC شركة معارض الرياض
Riyadh Exhibitions Company Ltd
Serving the Kingdom's Economic
Priorities for over 40 years...

POLISH CHAMBER OF COMMERCE

czej na wszystkich etapach ich produkcji, przetwarzania i pakowania.

Szczegółowe informacje i rejestracja:
<https://kig.pl/saudi-agriculture-saudi-agrofood-2024-nowe-horyzonty-rozwoju-w-rolnictwie-i-przemysle-spozywczym/>

(TM)

KULTURA W WILLI CARLA JAEHNEGO

Aż trzy odstony złożyły się na tegoroczną edycję „Wieczoru z kulturą w willi Carla Jaehnego”: koncert Magdaleny Bańkowskiej-Moskwy, wystawa prac Romana Picińskiego oraz prelekcja historyka regionalisty Roberta Piotrowskiego. Wydarzenie, które wpisało się w gorzowski Nocny Szlak Kulturalny zorganizowała Fundacja „Przedsiębiorcy Pomagają”, która działa przy ZIPH.

Po ubiegłorocznym sukcesie inicjatywy, kiedy ponad 1000 osób odwiedziło siedzibę Izby, ponownie udało się przyciągnąć tłumy spragnionych kultury gorzowian. W pierwszym akcie wieczoru, historyk Robert Piotrowski przybliżył początkowe dzieje polskiego Gorzowa, ze szczególnym uwzględnieniem ówczesnej architektury. Wykład w znakomity sposób korespondował z wystawą kilkunastu prac malarza Romana Picińskiego. Ten ceniony artysta słynie z dzieł ukazujących najpiękniejsze dawne elementy gorzowskiego budownictwa. Dodatkową atrakcją dnia była obecność pana Romana, który cierpliwie odpowiadał na liczne pytania. Nie zabrakło merytorycznych rozmów dotyczących zarówno warsztatu twórcy, jak i osobistych refleksji dotyczących naszego miasta.

Fantastyczne przyjęcie miał także występ Magdaleny Bańkowskiej-Moskwy, której towarzyszył pianista Mariusz Smoliński. Publiczność zebrana pod patio na dziedzińcu raz po raz

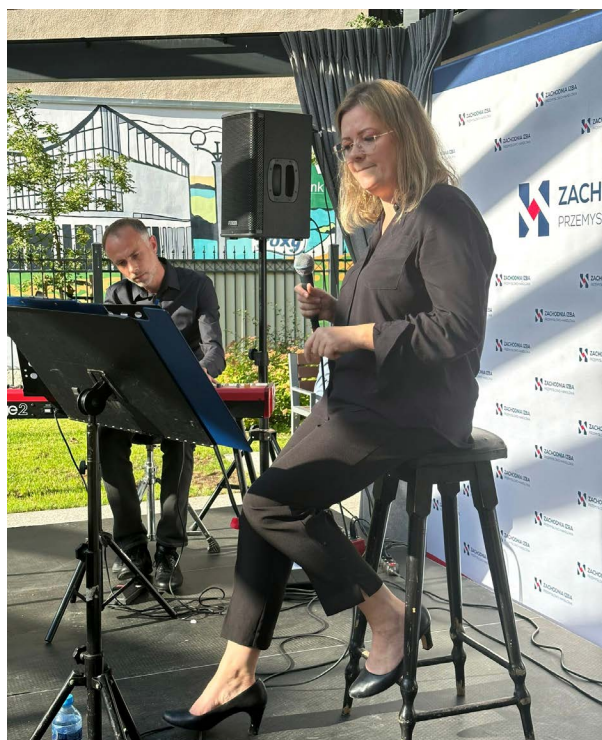


oklaskiwało piosenkarkę, która w 2019 roku dała się poznać szerszej publiczności podczas koncertu „Debiuty” na deskach opolskiego amfiteatru. Klimatyczny recital został złożony ze znanych polskich piosenek w nowych aranżacjach oraz kompozycji autorskich. Usłyszeć można było polskie evergreeny takich kompozytorów jak Szpilman, Komeda czy Strobel oraz kompozycje własne z płyty „Najważ-

niejsze”. Wszystko zostało zaśpiewane i zagrane z dbałością o każdy dźwięk, każde słowo i dostarczył licznie przybyłym słuchaczom ogromu emocji i wzruszeń.

Na koniec warto wspomnieć, że partnerem wydarzenia był barlinecki GBS Bank, a organizatorzy już myślą o przyszłorocznej edycji.

Jarostaw Libelt



WYSTARCZAJĄCO DOBRY

Może czas ogłosić prawo do bycia wystarczającym? Szefem, pracownikiem, kolegą czy koleżanką z pracy. Nie idealnym, opancerzonym w techniki i triki z zarządzania czy komunikowania.

Otwieram LinkedIna, Instagrama czy TikToka: zalew porad, technik, ofert jak być coraz lepszym, sprawniejszym, zdrowszym, mieć na wszystko błyskotliwą ripostę, a nawet jak szybko stać się świetnym liderem. Tak, liczba profili, jak zarządzać, szybkich kursów na np. dyrektora zarządzającego stale rośnie. To tylko w sieci, ale poza nią oferta doskonalenia jest również niemała.

Chcesz być przywódcą – proszę bardzo: kurs online. Chcesz nauczyć się dawać feedback – krótka rolka na TikToku – to proste. Wszystko sprawnie opakowane w marketingowe techniki i triki: język korzyści, call to action (czyli polub), szybki zakup.

Abstrahując od treści, ten zalew porad, technik jest kolejną, acz nieuświadomioną presją. Presją na bycie coraz doskonalszym, zoptymalizowanym, idealnym. Wszyscy tej presji w jakiś sposób

ulegamy, trudno jest się wypisać z tego kulturowego wręcz wzorca.

Podlegamy jej również jako kadra zarządzająca: nie wystarczy być już świetnym ekspertem i w miarę dobrym szefem. Nie: trzeba być szefem doskonałym. Trzeba się szkolić, brać udział w konferencjach, trzeba „dowozić” rezultaty, być empatycznym, inkluzywnym i nie wiadomo co jeszcze.

Kiedy w psychologii pojawiło się pojęcie „wystarczająco dobra matka” wiele kobiet na świecie odetchnęło. Głęboko! Uff, już nie muszę być idealną matką, wystarczy jeśli będę wystarczająco dobrą. Ileż dobrego zadziało się po takim psychologicznym odpuszczeniu. Luzu, uśmiechu, ochoty na zabawę.

Może czas ogłosić, że można być też wystarczająco dobrym szefem?

A co to znaczy? A to, że może się nam zdarzyć, że się uniesiemy, że przegapimy, że nie udzielimy feedbacku wg modelu FUKO, tylko tak bardziej spontanicznie, acz szczerze. Że popełnimy błąd, zapędzimy się z naszymi argumentami, przekroczymy jakąś granicę. Uwaga: mamy do tego prawo, bo? Bo je-

steśmy ludźmi, a nie sformatowanymi przez liczne, nawet najmądrzejsze techniki i modele awatarami. Ale uwaga: wystarczająco dobry to nie byle jaki!

Co jest w takim razie ważne w byciu wystarczająco dobrym? Samopoznanie, samorefleksja i samoregulacja. Samopoznanie to ustawiczny proces odkrywania swoich wyzwaczy, potrzeb i stanów wewnętrznych. Samorefleksja to sztuka zatrzymywania się i reflektowania własnych zachowań. A samoregulacja to sztuka dostosowania własnych zachowań, emocji do sytuacji. I jeśli podlegamy to wszystko sosem uważności i otwarcia na drugiego człowieka to naprawdę będzie wystarczająco dobrze.

Edyta Hubska

trenerka biznesu, coach kadry menedżerskiej, przedsiębiorczyni, ekspert HR.



NIE MA WAŻNIEJSZYCH SPRAW W MIEŚCIE? TY PSEUDOGORZOWIANINIE!

To pytanie słyszę niemal za każdym razem, gdy pojawia się dyskusja o skróceniu nazwy miasta. Epitet pseudogorzowianin - od niedawna. Ba, jako czynny obserwator życia publicznego słyszę podobne pytania przy wielu tematach, pomysłach lub inwestycjach. Czy nie ma spraw ważniejszych? (O epitecie później).

Otóż są. Każdy z nas patrzy na miasto inaczej i dla każdego „moja” sprawa jest najważniejsza, a pozostałe, powiedzmy sobie szczerze, drugorzędne. Generalnie chodzi o to, żeby szanować czyjeś pomysły, zdania, opinie czy działania. Zebrała się grupa, która chce postawić pomnik? Proszę bardzo. Spetniają wszystkie wymogi, a pomnik nie gloryfikuje czegoś zakazanego? Brawo. Natomiast mam wrażenie, że przy okazji dyskusji o nazwie miasta, mamy z tym problem. Przecież nikt dekretem nie chce wycinać przymiotnika Wielkopolski. To właśnie w ten sposób narzucono Gorzowowi tę nazwę. Z góry, z partyjnego wówczas Olimpu. Teraz rozmawiamy.

Niestety, w trakcie tej dyskusji pojawiają się epitety. Przeczytałem, że jeśli ktoś nie urodził się w Gorzowie, to nie ma prawa wypowiadać się na temat usunięcia przymiotnika Wielkopolski. A co jeśli ktoś, na przykład ja, zostawił piękny Dolny Śląsk i wybrał Gorzów? Uważam, że poświęciłem dużo. Mój wybór, wiem. Osiedliłem się w Gorzowie, poznałem to miasto, polubiłem, ale czy fakt, iż stąd nie pochodzę, czyni ze mnie gorszego gorzowianina? Trwa przecież miejska kampania, która pokazuje osoby podobne do mnie, które wybrały Gorzów. Wybrały!

W dyskusji pojawił się ostatnio drugi też „malowniczy” epitet. Pseudo-gorzowianin (pisownia oryginalna). Jest on dla mnie wykluczający, umniejszający i smutny. Ktoś kto się z niego śmieje, nie ma pojęcia, że śmiech to ekspresywna przemiana pierwotnej materii strachu...

Zastanawiam się, czy używający takich argumentów pamiętają, że pionierzy miasta w 1945 roku również nie byli gorzowianami. Wybrali. Osiedlili się tutaj i mieli wpływ na

kształtowanie miasta. My mamy również takie możliwości. Tylko, że nam nikt nie narzuca. W dyskusji możemy zmieniać Gorzów, lepic go inaczej, na nowo. To nasze prawo i obowiązek.

Niestety, ze zmianami u nas kiepsko. Nawet budowa linii tramwajowej na Górczyn okraszona została niezatapialnym „nie ma ważniejszych spraw”. A teraz szykuje się kolejna dyskusja. Tym razem o powiększeniu Gorzowa. Strach pomyśleć, co przeczytamy w komentarzach lub usłyszymy w dyskusji... Dlatego nie dziwi mnie, że pewien facet niedawno wskoczył do Fontanny Paucka na główkę i próbował w niej nawet pływać. Na bank poczytał dyskusję prawdziwych gorzowian i postanowił się schłodzić...

Marcin Sasim

Dolnoślązak w Lubuskim, dziennikarz Radia Zachód i TVP3 Gorzów.



BURZLIWE CZASY DLA BUDOWNICTWA W LUBUSKIM?

W województwie lubuskim w okresie styczeń – maj br. produkcja sprzedana budownictwa, zrealizowana przez przedsiębiorstwa, które zatrudniają powyżej 9 osób, zmniejszyła się w skali roku o 23%. W tym samym czasie produkcja budowlano-montażowa, która stanowiła ponad 40% produkcji sprzedanej budownictwa, zwiększyła się o ok. 3%. Wzrost ten spowodowany był głównie blisko 50% wzrostem produkcji zrealizowanej przez przedsiębiorstwa wykonujące roboty specjalistyczne (tj. m.in.: różnego rodzaju instalacje budowlane czy prace wykończeniowe).

W przeciwieństwie do firm specjalistycznych, przedsiębiorstwa zajmujące się głównie wznoszeniem budynków (mieszkalnych i niemieskalnych) odnotowały o 44% spadek produkcji budowlano-montażowej. O prawie 6% zmniejszyła się także sprzedaż produkcji podmiotów zajmujących się budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej (tj. dróg kolejowych, mostów czy autostrad).

Zmiany w sektorze budownictwa znalazły odzwierciedlenie także w wydajności pracy. Wartość produkcji sprzedanej na 1 zatrudnionego spadła o ponad 21% w skali roku. Towarzyszył temu niewielki spadek przeciętnego zatrudnienia oraz średniego miesięcznego wynagrodzenia brutto.

W rezultacie wynagrodzenie brutto w budownictwie wyniosło 6439 złotych, co stanowiło niecałe 90% średniego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw w województwie.

Według wyników badania koniunktury gospodarczej, w pierwszej połowie br. przedsiębiorcy prowadzący działalność w budownictwie sygnalizowali zarówno spadek liczby zamówień, jak i spadek produkcji budowlano-montażowej na rynku krajowym. Co więcej, w najbliższej przyszłości spodziewają się oni dalszego spadku zamówień, co niewątpliwie przetoży się na dalszy spadek produkcji.

Większość firm budowlanych zgłaszała także bariery w prowadzeniu działalności gospodarczej. Problemy te nadal dotyczyły przede wszystkim wysokich kosztów zatrudnienia, rosnących kosztów materiałów oraz ogólnej niepewności sytuacji gospodarczej.

Pomimo tych trudności, przedsiębiorcy zapowiadali utrzymanie, a nawet wzrost inwestycji w stosunku do poprzedniego roku. W tym roku najczęściej planują inwestować w maszyny, urządzenia techniczne



i narzędzia. Co piąty przedsiębiorca zamierza inwestować także w środki transportu oraz w grunty, budynki i budowlę.

Niepokojącym trendem jest utrzymująca się przewaga firm planujących redukcję zatrudnienia nad tymi, które zamierzają zatrudnić nowych pracowników. W nadchodzących miesiącach przedsiębiorcy mogą więc dokonywać dalszych korekt w zatrudnieniu.

Koniunktura gospodarcza w budownictwie w województwie lubuskim pozostaje więc niepewna. Pytanie, czy pomimo utrzymujących się negatywnych nastrojów gospodarczych, obserwowana poprawa ocen koniunktury może zwiastować pozytywne zmiany w budownictwie?

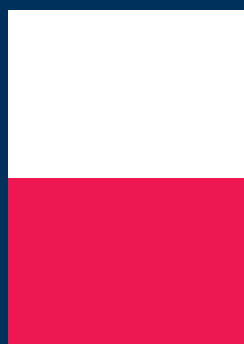
Opracowanie

Urząd Statystyczny w Zielonej Górze

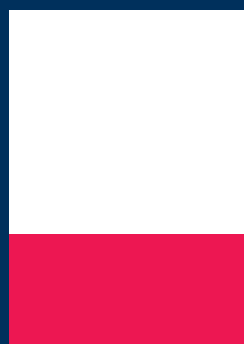
REKLAMA W GŁOSIE PRZEDSIĘBIORCY



1 strona
500 zł netto



½ strony
300 zł netto



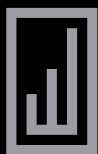
⅓ strony
200 zł netto

Więcej informacji
oraz zamówienia:

Tomasz Molski

T: 696 007 665

E: t.molski@ziph.pl



JAWAIT



QManager



Chcesz usprawnić przepływ zadań w pracy zadaniowej? A może poprawić komunikację między zespołami projektowymi lub działami firmy? Chcesz monitorować czas realizacji zadań? Może Twoi klienci potrzebują informacji o tym, ile czasu trwała realizacja ich zlecenia? Chcesz mieć łatwy dostęp do informacji o tym co się dzieje, dokładnie w chwili, gdy o to pytasz? Zastanawiasz się jak można lepiej zarządzać wielozadaniowością w biurze i poza nim?

Poznaj
program
**Quest
Manager!**

Quest Manager to polskie oprogramowanie do zarządzania zadaniami, projektami, przepływem pracy i monitoringu czasów realizacji. Użytkownik może zarządzać dowolną ilością zadań. Dla każdego z nich rejestrowany jest łączny czas wykonania. Ponadto, zadanie można wiele razy zatrzymać i ponownie uruchomić. Program umożliwia określenie miejsca, z którego realizowane są zadania, np. siedziba firmy, praca zdalna, praca w oddziale. W podsumowaniu dnia użytkownik może wyświetlić listę ze spisem wszystkich zadań i czasów ich realizacji.

W jaki sposób Quest Manager pomaga usprawnić komunikację? Dzięki takim funkcjom, jak:

- wbudowany wewnętrzny czat dla zadań i projektów,
- powiadomienia,
- komentarze i notatki (również Sticky Notes – elektroniczne „żółte karteczki”),
- przekazania zadań,
- możliwość obserwowania zleconych zadań,
- integrację programu ze skrzynkami email.

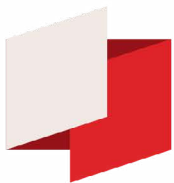
W jaki sposób Quest Manager pomaga usprawnić przepływ pracy? Dzięki takim funkcjom, jak:

- przekazania zadań,
- zadania współdzielone i cykliczne,
- linia akcji dla każdego zadania - prezentująca historię realizacji,
- interaktywny kalendarz wyświetlający również zadania niezaplanowane,
- graficzna prezentacja przepływu zadań na tablicach Kanban,
- statusy zajętości/dostępności użytkowników.

Program powstał w odpowiedzi na konieczność zorganizowania, w okresie pandemii Covid-19, zdalnej pracy zadaniowej między zespołami serwisantów, programistów, konsultantów i handlowców. Działając z różnych lokalizacji musieli oni znacznie lepiej skoordynować pracę i usprawnić komunikację, aby zapewnić klientom oczekiwany poziom obsługi. Dlatego jest to w pełni sprawdzone i skuteczne rozwiązanie wspierające również pracę zdalną.

Wypróbuj wersję testową przez 14 dni lub umów się na bezpłatną prezentację. Odwiedź stronę produktową i dowiedz się więcej na questmanager.pl Zapraszamy do współpracy.

JAWAIT Sp. z o.o.
handel@jawait.pl,
kom. +48 501 030 431,
+48 515 153 231



Polska
Strefa Inwestycji



Kostrzyńsko-Słubicka
Specjalna Strefa Ekonomiczna

ROZWIJAJ SWÓJ BIZNES

dzięki zwolnieniu podatkowemu ze Strefy.

Wsparcie dla inwestycji również na terenach prywatnych.

- Wartość wsparcia zależna od wielkości przedsiębiorstwa, mały przedsiębiorca do 60%, średni do 50%, duży do 40% planowanych wydatków inwestycyjnych.
- Preferencyjne kryteria dla małych i średnich przedsiębiorców.
- Zwolnienie z podatku dochodowego na okres od 12 do 15 lat.
- Łatwe aplikowanie i szybka decyzja w ciągu 30 dni.

KOSTRZYŃSKO-SŁUBICKA
SPECJALNA STREFA EKONOMICZNA
ul. Orła Białego 22
66-470 Kostrzyn nad Odrą
tel. +48 95 721 98 00
marketing@kssse.pl

www.kssse.pl

