

GŁOS

PRZEDSIĘBIORCY



WYDAWNICTWO ZACHODNIEJ IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ

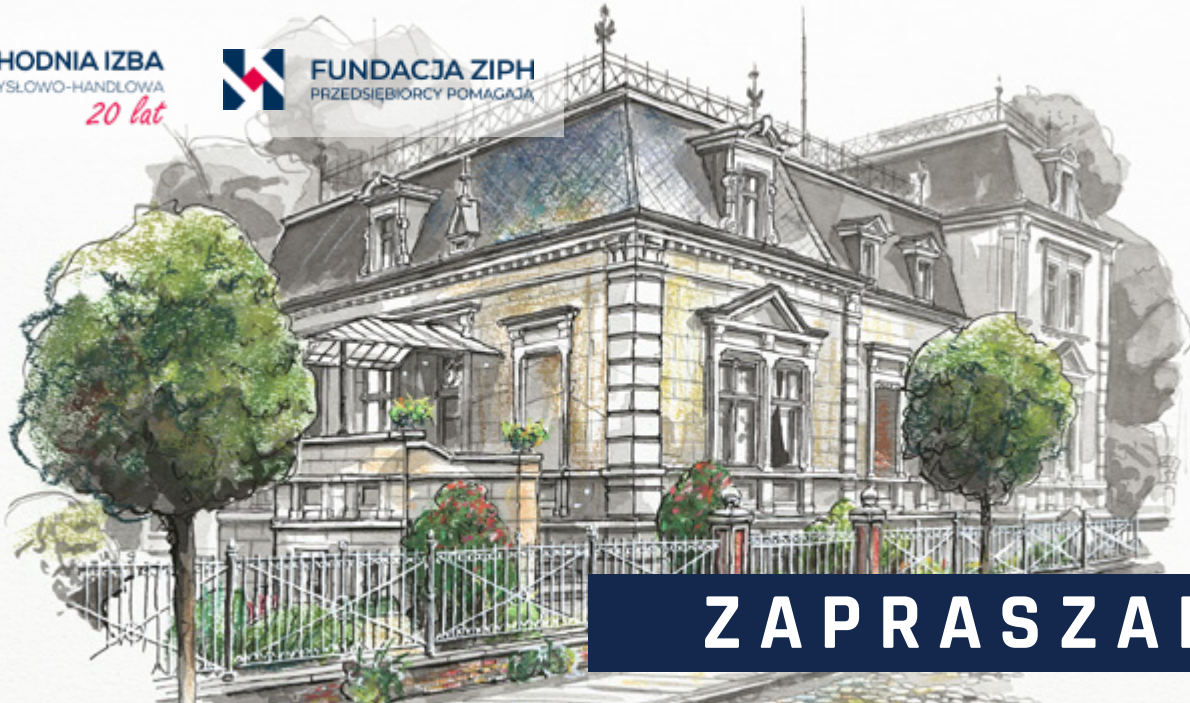
Numer 6 (187)/2024



**ŁUKASZ
BRAUN**
CZY NALEŻY
BAĆ SIĘ AI?

STARTUJE KOLEJNA
EDYCJA **AKADEMII
LIDERA**

KONFERENCJA
GO GREEN JUŻ
20 CZERWCA



ZAPRASZAMY

Nocny Szlak Kulturalny 2024

Zapraszamy do udziału w wydarzeniu pn.
"Wieczór z gorzowską kulturą w Willi Carla Jaehnego",
które odbędzie się **15 czerwca 2024 r. o godzinie 17.00** w **Lubuskim Centrum Przedsiębiorczości**
ul. Kosynierów Gdyńskich 108 w Gorzowie.

Program wydarzenia:



17.00 - 17.45

- Gawęda o nazwach Gorzowa-Landsberga – wykład gorzowskiego regionalisty i historyka Roberta Piotrowskiego.
Miejsce: Willa Carla Jaehnego – Piętro 1 – sala konferencyjna.



18.00 - 18.45

- Koncert Magdaleny Bańkowskiej-Moskwy, gorzowskiej wokalistki, pianistki i kompozytorki, koncertującej w kraju i za granicą, uczestniczki Krajowego Festiwalu Polskiej Piosenki w Opolu w 2019 (Debiuty).
Miejsce: patio przy willi Carla Jaehnego.



19.00 - 21.00

- Wystawa prac malarskich dawnego Landsberga gorzowskiego malarza Romana Picińskiego (możliwość spotkania z artystą)
Miejsce: Willa Carla Jaehnego – parter.



18.00 - 22.00

- Możliwość zwiedzania wnętrza willi Carla Jaehnego wraz z zachowaną celą, upamiętniającą osoby zatrzymane z powodów politycznych w dawnym areszcie Milicji.

Chiny - rynek ciekawy, choć wymagający	4
Akademia Lidera	5
Wywiad z Martą Bejnar-Bejnarowicz, nowym architektem miejskim Gorzowa	6-7
Konferencja Go Green	8
Wywiad z Łukaszem Braunem z wrocławskiej Fundacji Good Culture	9
Wywiad z dr. Pawłem Reczulskim - Niezależny Dom Maklerski S.A.	10-11
HRowym okiem - Edyta Hubska	13
Głos rozsądku? - Marcin Sasim	13
Lubuska gospodarka w liczbach	14



Szanowni Państwo

Choć w powietrzu unosi się już zapach wakacji to ostatnie tygodnie w Zachodniej Izbie Przemysłowo-Handlowej przebiegają pod znakiem niezwykle intensywnej pracy. Za nami walne zgromadzenie członków Izby, a także szkolenie „Praktyczne zastosowania narzędzi AI w biznesie”. Świetny odbiór tego drugiego działania sprawia, iż gorąco zachęcam do przeczytania wywiadu z Łukaszem Braunem z Fundacji Good Culture, bo korzystanie ze sztucznej inteligencji to już w zasadzie konieczność, a nie przywilej.

Z kolei 20 czerwca zapraszamy Was do Wojewódzkiej i Miejskiej Biblioteki Publicznej w Gorzowie na polsko-niemiecką konferencję „GO GREEN”. Jej temat – zrównoważony rozwój – budzi sporo emocji, zwłaszcza w aspekcie zmian prawnych, jakie weszły w życie. Tym bardziej zachęcam do udziału, aby każdy mógł sobie wyrobić zdanie oraz znaleźć odpowiedzi na pojawiające się pytania.

Nowy architekt miejski Gorzowa, Marta Bejnar-Bejnarowicz, mówi, że chciałaby być pomostem między ratuszem a lokalną społecznością, której ważną część stanowią przedsiębiorcy. Warto więc zapoznać się z jej hasłem „zintegrowanego myślenia o mieście jako spójnym organizmie”, bo ma ono głęboki sens (*wywiad na str. 6-7*).

Jeżeli ktoś z czytelników „Głosu Przedsiębiorcy” rozważy poszerzenie własnych (lub pracowników) kompetencji w zakresie umiejętności menadżerskich to powinien zwrócić uwagę na nasze zaproszenie na kolejną edycję Akademii Lidera (szczegóły na stronie 5). Prowadząca AL, czyli Edyta Hubska, dodatkowo, niejako na zachętę kreśli obraz rozmaitych zależności na linii menadżer-pracownik w swoim comiesięcznym felietonie pt. „Trójkąt dramatyczny” (*na str. 13*).

Na koniec pozwólcie proszę na jeszcze jedną rekomendację. Czasami zastanawiamy się nad sposobem inwestowania własnych zasobów finansowych. To trudna sztuka, bo każdy chciałby jak największego zysku, najlepiej w jak najkrótszym okresie. W natłoku rozmaitych propozycji, które przewijają się wokół nas, może warto zerknąć na nieszablonową propozycję Niezależnego Domu Maklerskiego S.A. (*str. 10-11*). To sprawdzony gracz na rynku inwestycji, a doktora Pawła Reczulskiego i jego partnerów gościliśmy podczas niedanego walnego zgromadzenia naszej Izby.

Życzę przyjemnej lektury oraz dużo sił w realizacji przedwakacyjnych planów.

Kamila Sz wajkowska
Dyrektor ZIPH

GŁOS PRZEDSIĘBIORCY

Wydawca:

Zachodnia Izba
Przemysłowo-Handlowa
w Gorzowie.

Redakcja:

Tomasz Mołski (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

RYNEK CIEKAWY, CHOĆ WYMAGAJĄCY

Czy lubuscy przedsiębiorcy mają szanse na podbój rynku chińskiego? O możliwościach, szansach, ale i barierach w działalności sprzedażowej rozmawialiśmy w czasie majowego spotkania „Czy eksportowy sukces jest jeszcze możliwy w Kraju Smoka”?



OFERTA WSPARCIA

8 maja w Wojewódzkiej i Miejskiej Bibliotece Publicznej im. Z. Herberta w Gorzowie na zaproszenie Punktu Informacyjnego Funduszy Europejskich, pracownicy biura ZIPH mieli okazję zaprezentować ofertę wsparcia dla przedsiębiorców na rozwój biznesu oraz usługi doradcze, które Izba świadczy na co dzień m.in. w zakresie zielonych technologii, legalizacji dokumentów czy pozyskiwania funduszy UE.



WŁADZE ZIPH Z ABSOLUTORIUM

21 maja w Wojewódzkiej i Miejskiej Bibliotece Publicznej odbyło się Walne Zgromadzenie Sprawozdawcze Członków Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej. Po zapoznaniu się ze sprawozdaniami członkowie ZIPH udzielili wszystkim organom Izby absolutorium za rok 2023. Gośćmi drugiej części spotkania byli przedstawiciele Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu, którzy przedstawili możliwości wsparcia eksporterów przez PAIH oraz reprezentanci Niezależnego Domu Maklerskiego S.A.



SZKOLENIE: AI W BIZNESIE

24 maja w siedzibie Izby miało miejsce szkolenie na temat wykorzystania sztucznej inteligencji w biznesie. Celem szkolenia było zaznajomienie uczestników z praktycznymi aspektami stosowania Sztucznej Inteligencji (SI) w codziennej pracy biurowej i wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi AI, które mogą usprawnić i zautomatyzować różnorodne czynności



Obecna sytuacja geopolityczna sprawia, że wielu przedsiębiorców zastanawia się nad kierunkiem rozwoju swojej działalności. W ostatnim czasie spory sukces w Państwie Środka odnoszą nasze firmy z branży spożywczej czy kosmetycznej. Hitem na tamtejszej arenie gospodarczej jest niewątpliwie polskie mleko. Ale i przedstawiciele innych branż nie powinni lekceważyć ogromnego potencjału, jaki bez wątpienia drzemie w tym azjatyckim kraju.

- *To rynek ciekawy, choć wymagający* – tak w skrócie scharakteryzowała Chiny prowadząca spotkanie z przedsiębiorcami Jagienka Komorowska-Helld. W ciągu całej konferencji wszyscy zainteresowani mieli możliwość wnikliwego zapoznania się z warunkami i uzależnieniami handlowymi, jakie panują na obszarze przy Wielkim Murze. Zaprezentowano więc rys administracyjno-historyczny Chin, obecną sytuację gospodarczą, ogólne zasady funkcjonowania bizne-

sowego. Nie zabrakło oczywiście szczegółów prawnych, które warto znać decydując się na podbój Szanghaju, Pekinu, Czungcingu czy Czenglu.

Niewątpliwym atutem spotkania było onlinowe połączenie z doktorem Andrzejem Juchniewiczem. Ten Kierownik Zagranicznego Biura Handlowego Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu w Szanghaju od lat wspiera polskich przedsiębiorców w zakresie opracowywania i wdrażania strategii na rynku chińskim. Zaprosił on wszystkich zainteresowanych do skorzystania z pomocy instytucji, w której od lat pracuje. Zanim to uczynił, ubogacił wszystkich zebranych w Lubuskim Centrum Przedsiębiorczości swoim świadectwem wieloletniej pracy w tym azjatyckim kraju. Wiele polskich firm uzyskało od niego wydatną pomoc.

Nie ulega wątpliwości, że jeśli jakieś przedsiębiorstwo rozważa tamten kierunek eksportowy to po tym spotkaniu otrzymało sporą dawkę pomocnych informacji.

Jarostaw Libelt

STARTUJE AKADEMIA LIDERA



AKADEMIA LIDERA

Program rozwoju umiejętności zarządzania.



W we wrześniu startuje kolejna edycja 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 oka-

zję 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 br.

Osoba do kontaktu w sprawie udziału:

Tomasz Molski T: 696 007 665

E: t.molski@ziph.pl

Jarostaw 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

W SKRÓCIE

realizowane w życiu zawodowym. W grupie zagadnień, które zostały poruszone podczas zajęć znalazły się m.in.: ChatGPT i praca z promptami, praktyczne ćwiczenia z generowania obrazów, muzyki i wideo oraz tworzenie projektów z wykorzystaniem narzędzi do generowania multimediów.



IZBOWE CZWARTKI Z FUNDUSZAMI

ZIPH prowadzi dla przedsiębiorców bezpłatne konsultacje dotyczące funduszy UE pod nazwą „Czwartki z funduszami europejskimi”. Jak sama 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 11:00–15:00 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 niej 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.

POGODZIĆ INTERESY RÓŻNYCH GRUP Z INTERESEM PUBLICZNYM

O własnych kompetencjach, sposobie funkcjonowania i kontaktach z przedsiębiorcami rozmawiamy z **Martą Bejnar-Bejnarowicz**, nowym architektem miejskim Gorzowa.

Pełnienie roli architekta miasta już na wstępie oznacza rezygnację z własnego projektowania. Jak się Pani czuje z tym faktem?

Jestem osobą z natury bardzo aktywną i potrzebuję wyzwań, żeby dobrze funkcjonować. Funkcja architekta miasta jest połączeniem mojej dotychczasowej działalności zawodowej - jako architekt i społecznej - jako radna. To bardzo korzystna dla mnie - i mam nadzieje również dla miasta - kumulacja doświadczeń. Czuję się z tym zadaniem bardzo dobrze, a moje biuro projektowe podlega obecnie zmianie organizacyjnej i moje obowiązki przejmują pracownicy na kierowniczych stanowiskach. Pracownia projektowa będzie nadal z powodzeniem funkcjonować. Ja osobiście chciałabym swój czas i energię poświęcić miastu.

Rola architekta miasta jest dość enigmatyczna. W którą stronę będą zmierzały Pani działania: bardziej jako urzędnika czy może jednak wizjonera? Główny architekt Wrocławia ma „pod sobą” urbanistę miasta, geodetę miasta, plastyka miejskiego, Wydział Architektury i Budownictwa oraz olbrzymie, 100-osobowe Biuro Rozwoju Wrocławia. A jak to wygląda w Gorzowie? Kto podlega Pani? Kogo ma Pani do współpracy?

Architekt miasta to samodzielne stanowisko nastawione przede wszystkim na planowanie, opiniowanie, analizy i koordynację. Jest partnerem władz w kształtowaniu polityki przestrzennej miasta. Współpraca z prezydentem musi polegać na ciągłej wymianie poglądów i doświadczeń, a także obustronnym zrozumieniu. Ustaliliśmy wspólnie, że w miarę prac podejmemy decyzję co do liczebności biura architekta miasta, natomiast zdecydo-



wanie nie chciałabym sprowadzić tego stanowiska do roli administracyjnej, w tym dyrektora wydziału.

Co oznacza chęć stosowania - jak to Pani gdzieś określiła - „zintegrowanego myślenia o mieście jako spójnym organizmie”?

Miasto to nie tylko budynki i ulice, ale środowisko życia ludzi, którym trzeba zapewnić warunki zdrowia i rozwoju. Stoimy przed ogromnymi wyzwaniami,

jak choćby zanieczyszczenie powietrza, wyspy ciepła, odpady, brak bioróżnorodności, a jednocześnie oczekiwania mieszkańców są bardzo konsumpcyjne: drogi, nowoczesne budynki, miejsce dla samochodów, zabudowa terenów inwestycyjnych. Na miasto należy patrzeć całościowo, mieć świadomość, że akcja powoduje reakcję. Mniej autobusów, to więcej samochodów. Więcej samochodów, to większy hałas, zanieczyszczenie powietrza i potrze-

ba kolejnych metrów asfaltu i betonu. Beton to wyższa temperatura, mniej miejsca na zieleni... A zieleni łakniemy jak powietrza. Zabetonowane centrum nam się nie podoba, ale chcemy tam parkować – tramwaj i autobus nie są naszym pierwszym wyborem, często dlatego, że siatka i częstotliwość połączeń nie jest wystarczająca. Komunikacja miejska zaczyna kosztować coraz więcej przy mniejszych potokach pasażerskich, więc... ograniczamy liczbę połączeń, a mniej autobusów, to więcej samochodów. I wróciliśmy do początku, właśnie dlatego, że miasto to spójny organizm, jedna decyzja generuje konsekwencje na wielu obszarach. Dlatego prezydent do podjęcia decyzji potrzebuje większej ilości danych, analiz, również planistycznych, architektonicznych – i do tego między innymi jest potrzebny architekt miasta.

W swoim oświadczeniu na Facebooku określiła Pani w sposób ogólny swoje priorytety, m.in.: urbanistyka i architektura, zmiana „rozrostu” miasta na jego „rozwój”, poprawa jakości miejskich przestrzeni, respektowanie interesu publicznego i oczekiwań społecznych i kilka innych. A czego mogą oczekiwać przedsiębiorcy?

Pytanie zawiera tezę, że architekt miasta podejmuje decyzje. Muszę od razu wyjaśnić, że umówiłam się z prezydentem na rolę analityczną, opiniodawczą i koordynującą. Prezydent jest niezależny, otrzymał od mieszkańców mandat do samodzielnego sprawowania władzy. Prezydent powołał to stanowisko z wewnętrznej potrzeby poszerzenia wiedzy eksperckiej, natomiast decyzje podejmuje on samodzielnie. Gorzów to duże wyzwanie architektoniczne, bo trzeba pogodzić stare i nowe,

przeszłość i przyszłość. Do decyzji potrzebne są często prace studyjne w porozumieniu z lokalnymi społecznościami. Ja chcę budować akceptację dla tego, co w mieście związane z architekturą, urbanistyką, przestrzenią publiczną, bo taka harmonia poprawia jakość życia mieszkańców. Jakość architektury i urbanistyki, rozumiem nie tylko jako przestrzeń, budynki, zabytki, zieleni, woda, przyroda, ale także jako jakość i wygoda życia w mieście.

Wróćmy do ludzi biznesu...

Jeśli chodzi o moje priorytety, które mogą mieć znaczenie dla przedsiębiorców to w pierwszej kolejności na tapet biorę uchwałę krajobrazową, która określa zasady lokowania i estetyki powierzchni reklamowych w miejscach publicznych. Presja społeczna na upo-

rządkowanie tzw „banerozy” jest

gigantyczna, słyszę to na dostownie każdym spotkaniu. Wątpliwości są natomiast po stronie osób i firm, które czerpią z tych reklam korzyści, ale koszty ponosimy wszyscy, bo jesteśmy zmuszeni w funkcjonować w bałaganie: z każdej strony atakują nas krzykliwe kolory, różne wzory, napisy, a nie da się poruszać po mieście z zamkniętymi oczami i coraz więcej osób jest

nim poirytowanych. Chciałabym pogodzić interesy różnych grup z interesem publicznym, jakim jest estetyka. Na korzyść czystej i uporządkowanej przestrzeni działa fakt, że w dobie świata cyfrowego skuteczność reklamy wizualnej sukcesywnie spada. Wzrasta też świadomość

przedsiębiorców, że klientów przyciąga jakość, oferta i opinia klientów, a nie pstrokata „szmatka” na elewacji.



„Gorzów to duże wyzwanie architektoniczne, bo trzeba pogodzić stare i nowe, przeszłość i przyszłość”

W jaki sposób zamierza Pani prowadzić dialog z gorzowskim biznesem? Jak przedsiębiorcy mogą kontaktować się z Panią?

Oficjalną korespondencję oczywiście należy kierować do kancelarii Urzędu Miasta Gorzowa, natomiast można bezpośrednio do mnie napisać maila na adres marta.bejnar-bejnarowicz@um.gorzow.pl. Jest także formularz zgłaszania spraw dostępny pod adresem: https://bit.ly/AM_gorzow.

A odpowiadając szerzej, to chciałabym być łącznikiem pomiędzy mieszkańcami, administracją, projektantami, środowiskiem architektów i urbanistów oraz NGO. Zależy mi na wypracowaniu zasad i metod przygotowywania inwestycji z uwzględnieniem konsultacji z m.in. lokalną społecznością, w której mieszczą się również lokalni przedsiębiorcy.

Dziękujemy.

Rozmawiali:

Jarosław Libelt i Tomasz Molski



DATA: 20 czerwca 2024 r.
GODZINA: 10:00 – 14:35

Wojewódzka i Miejska Biblioteka Publiczna
ul. Sikorskiego 107, Gorzów Wielkopolski



Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa wspólnie z IHK Ostbrandenburg zapraszają do udziału
w polsko-niemieckiej konferencji zrównoważonego rozwoju pt.: GO GREEN,
która odbędzie się **20 czerwca 2024 r. w Wojewódzkiej i Miejskiej Bibliotece Publicznej w Gorzowie.**

Program

Moderatorzy: Jacek Jeremicz (IHK Ostbrandenburg), Grzegorz Załoga (ZIPH)

10:00 - 10:20

Powitanie uczestników

Jerzy Korolewicz, Prezes Zarządu Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej

Antje Vargas, Wiceprezes IHK Ostbrandenburg

Dr. Martin Pohlmann, Ministerstwo Rolnictwa, Ochrony Środowiska i Klimatu Kraju Związkowego Brandenburgii

Alicja Chilińska-Zawadzka, Prezes Zarządu Klastra Go Green

PANEL 1

10:20 - 11:20

Zrównoważony rozwój w Brandenburgii

Dr Ira Matuschke, Dyrektor biura Platformy Zrównoważonego Rozwoju Brandenburgii, Poczdam

Zrównoważony rozwój w Lubuskiem

dr Magdalena Balak-Hryńkiewicz Z-ca Dyrektora Departament Gospodarki i Rozwoju Urzędu Marszałkowskiego Województwa Lubuskiego

Działania i wyzwania gospodarki obiegu zamkniętego w Brandenburgii

Marie Fechner, Ministerstwo Rolnictwa, Ochrony Środowiska i Klimatu Kraju Związkowego Brandenburgii

PANEL 2

11:20 - 12:05

Raportowanie ESG i Ślad Węglowy – nowe obowiązki dla firm

Radosław Grech, Prezes Centrum Energetyki Odnawialnej

Droga niemieckich firm do identyfikacji śladu węglowego na przykładzie Brandenburgii

Caroline Fürst i Charlotte Franke, The Future Living INT, Ekrner

Droga do gospodarki obiegu zamkniętego

Dr Jacek Adamczak, Dyrektor Zarządzający Grupa EkoPro.

12:05 - 12:35

Przerwa kawowa, zwiedzanie stoisk.

PANEL 3

12:35 - 13:35

Projekty Wodorowe Łużyckiej Sieci Wodorowej DurchZatmen w Brandenburgii

Jens Krause, Generalmanager Izba Przemysłowo-Handlowa, Cottbus.

Praktyczne sposoby optymalizacji kosztów energii w przedsiębiorstwie w dobie transformacji energetycznej

Radosław Rutkowski, Prezes Zarządu Astro Energy Sp. z o.o.

Procesy transformacji w kontekście zrównoważonego rozwoju w przemyśle na przykładzie ArcelorMittal

Olaf Brauckmann, Kierownik Działu Ochrony Środowiska i Pozwoleń, ArcelorMittal Eisenhüttenstadt.

Zakup energii elektrycznej bezpośrednio od wytwórców OZE jako sposób na długoterminowe zabezpieczenie kosztów oraz spełnienie wymagań środowiskowych

Mateusz Kania, członek zarządu Solare Energy Sp. z o.o.

13:35 - 14:35

Debata z udziałem ekspertów – szanse i zagrożenia związane z Europejskim Zielonym Ładem.

Dr. Martin Pohlmann, Ministerstwo Rolnictwa, Ochrony Środowiska i Klimatu Kraju Związkowego Brandenburgii

Alicja Chilińska-Zawadzka, Prezes EDF Renewables,

Charlotte Franke, The Future Living INT, Ekrner

Antje Vargas, Wiceprezes IHK Ostbrandenburg

Radosław Grech, Prezes Centrum Energetyki Odnawialnej

14:35

Lunch na zakończenie konferencji.

Partnerzy:



Centrum
Energetyki Odnawialnej
Uniwersytetu Zielonogórskiego



GBSBank
Dołącz do znanych



GRUPA
EKOPRO
NIE MA GOSPODARŃ BEZ ŚRODOWISKA

KLIKNIJ I ZAREJESTRUJ SWÓJ UDZIAŁ

CHAT GPT NIE JEST WYSZUKIWARKĄ

O kompetencjach przyszłości, jakie wymusza na rynku pracy rozwój sztucznej inteligencji, rozmawiamy z Łukaszem Braunem z wrocławskiej Fundacji Good Culture.

Za nami izbowe szkolenie „Praktyczne zastosowania narzędzi AI w biznesie”. Jaką wiedzę nabyli uczestnicy kursu?

Rozmawialiśmy o tym, jak modele sztucznej inteligencji można wykorzystać w biznesie: do automatyzacji, do analizy danych czy do generowania rozmaitych treści potrzebnych na co dzień w biznesie.

Proszę przybliżyć naszym czytelnikom, czym jest ChatGPT?

To model sztucznej inteligencji, tak zwany LLM (z ang. Large Language Model – przyp. red.), oparty na algorytmach. Posiada zdolność porozumiewania się językiem naturalnym, czyli potrafi generować treści tekstowe, jak również – dzięki syntezie mowy – także głosowe. Muszę jednak zaznaczyć, że Chat GPT nie jest wyszukiwarka.

A co to jest prompt?

To ciekawe zagadnienie. Pamiętam jeszcze czasy, kiedy z komputerami komunikowaliśmy się za pomocą tekstu, pisaliśmy komendy w DOSie. Z czasem interfejsy użytkownika stawały się coraz bardziej oparte na bazie „okien” (windows) czy ikon. W przypadku modeli generatywnej sztucznej inteligencji, czyli tych, które pozwalają nam tworzyć różne treści, musimy posłużyć się komendą tekstową. Musimy poprosić algorytm o stworzenie oczekiwanej przez nas treści. Trudność polega na tym, że powinniśmy wiedzieć, jaką treść – tekstową, graficzną czy dźwiękową – chcemy otrzymać i przełożyć te nasze oczekiwania na polecenie, komendę czyli właśnie prompt.

Jakie są główne trudności w formułowaniu promptów?

Z mojego doświadczenia wynika, że zwykle na początku naszej przygody z Chatem GPT piszemy prompty bardzo ogólne, np. stwórz mi post na

temat x. Oczywiście otrzymamy odpowiedź i powstanie treść, która będzie taką średnią ważoną wszystkich postów, które znalazły się w bazie treningowej algorytmu. Efekt może okazać się w takim wypadku rozczarowujący. Ale jeśli poinformujemy model, że: nasza firma zajmuje się taką a taką działalnością, sprecyzujemy, jaka będzie grupa odbiorców tego postu, jakim językiem i w jaki stylu powinien być napisany post, jakie kluczowe informacje mają się w nim znaleźć, wówczas efekt powinien być zadowalający.

Często słyszy się o wątpliwościach etycznych przy omawianiu kwestii korzystania z Chatu GPT...

Oczywiście, to istotna kwestia. Jedną z wątpliwości dotyczy kwestii korzystania z danych, na podstawie których trenowane są modele sztucznej inteligencji: czy nie są to treści objęte prawami autorskimi? Kto i w jaki sposób wcześniej je udostępnił? Powstają też wątpliwości natury ekologicznej, gdyż serwery, dzięki którym modele sztucznej inteligencji działają, pochłaniają ogromne ilości energii i trzeba te urządzenia odpowiednio chłodzić, oczywiście za pomocą wody.

Ale musimy się czegoś obawiać? Czy raczej spokojnie wejść do rzeki rozwoju i płynąć z jej nurtem?

Wiele osób wychowało się z na filmach typu „Terminator. Dzień sądu” czy serii „Martix”, w których maszyny przewyższyły człowieka zdolnościami poznawczymi, a w efekcie zniewoliły czy w inny sposób zagroziły ludzkości. Należy jednak pamiętać, że dzisiejsze modele AI to jest tzw. słaba, wąska sztuczna inteligencja. To modele, które są wytuczone na pewnym zbiorze danych do wykonywania określonych działań, do generowania różnych treści. Póki co, nie powstała jeszcze tzw. ogólna sztuczna inteligencja, która mogłaby



dorównywać człowiekowi inteligencją czy posiadać samoświadomość. Pewne obawy powinny nam towarzyszyć w związku z rozwojem tej technologii, ale powinny one dotyczyć raczej zakresu praw autorskich czy bezpieczeństwa danych. Inna kwestia dotycząca rozwoju tej technologii dotyczy sprawy autentyczności. Z pewnością będziemy mieli coraz więcej wątpliwości czy to, co widzimy np. w internecie, rzeczywiście zaistniało. Mówimy tutaj o deepfake'ach czy fakenewsach. To może powodować sytuacje, delikatnie mówiąc, niepożądane. Podsumowując, niewątpliwie kompetencją przyszłości będzie umiejętność formułowania promptów, czyli umiejętność komunikowania się z modelami AI. Ale równie ważną będzie umiejętność fact-checkingu, czyli właściwa weryfikacja informacji. W krajach skandynawskich, m.in. w Finlandii, te zagadnienia znalazły się już w programach szkół podstawowych. Jestem przekonany, że nasz system nauczania też będzie musiał się do tego dostosować.

Dziękuję.

Rozmawiał Jarosław Libelt

MAMY CZAS, WIEDZĘ I MOŻLIWOŚCI

Wywiad z **doktorem Pawłem Reczulskim** - zarządzającym aktywami w Niezależnym Domu Maklerskim S.A.

Co kryje się za nazwą Niezależny Dom Maklerski? Albo inaczej: na czym polega wasza niezależność na rynku usług finansowych?

Niezależny Dom Maklerski nie jest powiązany z żadną z dużych grup bankowych, ani z żadną inną instytucją finansową. Dajemy klientom szeroką, jak nie najszerszą ofertę produktów inwestycyjnych w Polsce, dostępnych w jednym miejscu. Przeważnie dostawcą rozwiązań inwestycyjnych dla NDM są niezależne Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych. Takie Towarzystwa mają dużo trudniej, jeżeli chodzi o pozyskiwanie środków powierzanych im pod zarządzanie, nie mają dostępu do klienta bankowego. Ich sukces to wynik głównie jakości zarządzania, nieszablonowych pomysłów inwestycyjnych i systematycznego dostarczania satysfakcjonującej stopy zwrotu.

Jak wyjaśnić fenomen funkcjonowania NDM?

Postępuję się pytaniem: wolisz opiekę państwowego szpitala czy prywatnego gabinetu? Bo my jesteśmy właśnie takim prywatnym gabinetem. Lekarz oczywiście przyjmie cię w szpitalu. Ale wszyscy wiemy, że jednak lepiej cię obsłuży w prywatnym gabinecie. Wykona to samo w obu miejscach, ale będzie to zupełnie inna jakość.

To obrazowa metafora...

Naszemu klientom oferujemy podmiotowość w świecie finansów, należną uwagę i szacunek do powierzonych nam środków. To zupełnie inne podejście od tego, jakie proponują duże instytucje, bazujące czasami na całkowitym braku uwagi dla klienta, unikaniu go po zawarciu transakcji lub pozostawianiu go samemu z np. powstałymi problemami. My działamy inaczej. Jesteśmy z klientem na każdym etapie, nie unikamy trudnych rozmów, kiedy sytuacja tego wymaga, nie zostawiamy go bez informacji i pomocy. Inwestor jest dla nas najważniejszy.



Proszę wskazać główną różnicę między ofertą rozmaitych banków a NDM?

Takich typowych bankowców ogranicza to, że często już dzisiaj, w zdecydowanej większości, banki nie wychodzą po zewnętrzne instrumenty. Chcą się poruszać tylko w swoich ofertach. Pracownicy banków nie mogą albo nie chcą podawać innych narzędzi niż swoje, a ich niekoniecznie są najlepsze.

Jesteśmy po to, aby zapewnić klientom pełną opiekę finansową i okołofinansową w wykonaniu profesjonalistów czuwają-

cych nad ich środkami. Doradcy wynagradzani są od aktywów klientów, więc każdemu zależy na tym, aby pracowały jak najlepiej, to jedyna sensowna forma wynagradzania Asset Managerów również z uwzględnieniem success fee, czyli dodatkowego wynagrodzenia od wyniku, którym inwestor dzieli się ze swoim zarządzającym za dobrze wykonaną pracę.

Czego klienci NDM oczekują w pierwszej kolejności?

Klienci niezależnych dystrybutorów chcą być dobrze obsłużeni. Nie interesuje ich

oferta, jaką może otrzymać każdy. A my potrafimy zapewnić im takie możliwości. Instytucje niezależnego doradztwa finansowego rozwijają się coraz szybciej. A Polacy coraz częściej wybierają produkty finansowe proponowane przez niezależnych dystrybutorów, którzy nie są związani z dużymi instytucjami finansowymi – bankami lub ubezpieczycielami. To wyraźny trend na rynku, szczególnie widoczny w segmencie obsługi klienta zamożnego. Tłumaczymy klientom – mamy na to czas, mamy wiedzę, mamy możliwości. Zrozumienie tego, z czego się bierze wynik i co jest dobre dla klienta w jego konkretnym przypadku, to taka nasza typowa usługa. Licencjonowane doradz-

two pozwala nam na pomaganie klientom. Dlaczego jesteśmy dobrzy w tym co robimy? Dlaczego warto działać z profesjonalnymi asset managerami? Oferta doradców z banków, nawet tych premium się kurczy i konkurencyjność spada. Kierunek jest jeden i raczej ten trend się nie zmieni, bo takich firm jak nasza w ostatnich latach powstało kilka.

Jak tłumaczycie w szczegółach waszą wyjątkowość działania?

Pracownicy NDM nie są obciążeni „masową obsługą klienta” oraz dodatkowymi zadaniami, jak to zazwyczaj jest w bankach. Dysponują odpowiednią ilością czasu. Czas jest tutaj kluczowy, nie da się bowiem prowadzić polityki inwestycyjnej i budować portfela inwestycyjnego bez osobistego zaangażowania. Trzeba dokładnie poznać sytuację finansowo-życiową każdego klienta, poświęcić wiele godzin na analizę rynku lub szeroko pojętą edukację. Klient nie musi być ekspertem, to my musimy mieć wiedzę i doświadczenie na poziomie gwarantującym naszemu klientowi bezpieczeństwo. Ale im większą wiedzę ma klient, tym łatwiej jest obu stronom. Doradca w swojej pracy koncentruje się na tym, aby klient był wy-

posażony w aktualne wyniki posiadanych inwestycji oraz w wiedzę, jakie czynniki rynkowe mogą im sprzyjać, a jakie zaszkodzić – jeszcze przed faktem ich zaistnienia. Nasi opiekunowie uczą klientów podstaw inwestowania, aby dobrze zrozumieli mechanizmy, jakie funkcjonują na rynku, co pomaga im w podejmowaniu

prawidłowych decyzji inwestycyjnych. Dzięki wkładowi pracy poświęconemu na edukację, klienci często zupełnie inaczej zaczynają postrzegać ryzyko, które towarzyszy inwestowaniu. Przystają widzieć je nie tylko jako prawdopodobieństwo odniesienia strat, ale także jako szansę na odniesienie ponadprzeciętnego zysku.

„ Zależy nam, aby klient inwestował świadomie. To buduje zaufanie. ”

Ponadprzeciętne stopy zwrotu są w dzisiejszych czasach naprawdę możliwe?

Są możliwe, ale zawsze podkreślamy, że obarczone jest to proporcjonalnie większym ryzykiem. Nigdy nie obiecujemy gruszek na wierzbie, nie rozłączamy przed klientami nierealnych wizji. Dlatego tak mocno stawiamy na edukację, o której była mowa przed chwilą. Zależy nam, aby klient inwestował świadomie. To buduje zaufanie.

Zaufanie buduje się latami...

Gdy NDM rozpoczął swoją działalność, na początku zmagał się z problemem braku zaufania. Klienci mieli obawy, że to będzie kolejna instytucja, która za chwilę zniknie z rynku. Nic bardziej mylnego. NDM nie jest firmą „krzak”. Działa na rynku regulowanym przez Komisję Nadzoru Finansowego i podlega jego rygorom. Dodatkowo jest to organizacja, w ramach której inwestorzy z sukcesem inwestują od ok. 20 lat – początkowo tylko jako prostsza forma dystrybucji funduszy w ramach Private Wealth Consulting Sp. z o.o., z czasem wraz z rozwojem oferty jako NDM S.A. Uznanie zdobywa się stopniowo, budując relacje z klientami oparte na

profesjonalizmie i szczerości. Klient musi się czuć u nas bezpiecznie i mieć przekonanie, że inwestowanie z Niezależnym Domem Maklerskim jest oparte na zasadach partnerskich. Nie chcemy współpracować ze swoimi klientami dwa czy trzy miesiące. Tutaj chodzi o relacje – współpracę długoterminową, niejednokrotnie trwającą pokolenia.

Dla klientów bardzo liczy się bezpieczeństwo. W jaki sposób spełniacie ten wymóg?

Nad dystrybucją różnego rodzaju inwestycji czuwa Komisja Nadzoru Finansowego. Instytucja taka jak nasza, zajmująca się taką działalnością inwestycyjną, musi posiadać odpowiednie licencje oraz zezwolenia na dystrybucję i doradztwo inwestycyjne. KNF kontroluje także, w jaki sposób wykonywane są przez dystrybutorów czynności maklerskie w relacjach z klientami oraz dobór oferowanych instrumentów finansowych.

Na zakończenie chcę z dumą podkreślić, że Niezależny Dom Maklerski to organizacja, w ramach której inwestorzy z sukcesem inwestują od kilkunastu lat. Myślę, że cieszymy się uznaniem klientów, bo cały czas nasze relacje z klientami opieramy właśnie na zaufaniu, profesjonalizmie, bezpieczeństwie, szczerości i zasadach partnerskich. Zapraszamy wszystkich klientów z segmentu Private, HNWI i UltraHNWI do naszego i naszych klientów zdaniem najlepszego Asset Managementu.

Dziękujemy.

Rozmawiali:

Jarostaw Libelt i Tomasz Molski

Paweł Reczulski

doktor ekonomii i finansów, zarządzający aktywami w Niezależnym Domu Maklerskim S.A., certyfikowany doradca finansowy EFPA EIP/27/2018/PL, specjalista w Lidze Ekspertów dla Analizy.pl
Kontakt:

tel. 667 641 947,

e-mail: p.reczulski@ndm.com.pl



SEKA S.A. organizuje **bezpłatne** szkolenia z zakresu prewencji wypadkowej, dotyczących bezpieczeństwa i higieny pracy na zlecenie ZUS. Realizacja projektu do 29 listopada 2024 r.

SZKOLENIA Z ZAKRESU PREWENCJI WYPADKOWEJ, DOTYCZĄCYCH BEZPIECZEŃSTWA I HIGIENY PRACY

BEZPŁATNE SZKOLENIA

Szkolenia są przeznaczone dla osób zatrudnionych, przedsiębiorców rejestrujących działalność po raz pierwszy, osób wchodzących na rynek pracy, podejmujących zatrudnienie po raz pierwszy, osób odbywających praktyki i staże zawodowe, uczestników kształcenia zawodowego oraz praktycznej nauki zawodu.

TEMATY SZKOLEŃ:

- 1) Szkolenia okresowe bhp dla pracowników zatrudnionych na stanowiskach robotniczych.
- 2) Szkolenia okresowe bhp dla pracodawców i innych osób kierujących pracownikami.
- 3) Urządzenia ochronne, osłony, sterowniki, urządzenia sygnalizacyjne- właściwe zabezpieczenie stanowisk pracy.
- 4) Dostosowanie maszyn do minimalnych wymagań dotyczących bezpieczeństwa i higieny pracy.
- 5) Ryzyko zawodowe- umiejętność dokonania oceny ryzyka w zakresie czynników szkodliwych.

Zapewniamy wysoką jakość szkoleń, w tym materiały szkoleniowe, serwis kawowy.

ZAPISY osobiście lub elektronicznie:

SEKA S.A. O/Gorzów Wlkp. ul. Sikorskiego 24, Gorzów Wlkp
w godz. 8:00 - 16:00

e-mail: gorzow@seka.pl tel. 95 737 46 24, tel. 95 737 46 23

LICZBA MIEJSC OGRANICZONA

Szkolenia są w całości finansowane przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych w ramach Funduszu Ubezpieczeń Społecznych



ZAKŁAD
UBEZPIECZEŃ
SPOŁECZNYCH

W PUŁAPCE TRÓJKĄTA

Trójkąt to zawsze trudna konstelacja. I w przyjaźni, i miłości i... w zarządzaniu. A jeśli dodamy do słowa „trójkąt” skromne „dramatyczny”, robi się niepokojąco...

Taka sytuacja: menedżer awansuje pracownika do roli lidera. Pracownik, jak to zwykle bywa, nie ma jeszcze doświadczenia i wiedzy o zarządzaniu. Menedżer wie (taki przekaz od zarządu), że musi udzielić wsparcia, tłumaczyć, doradzać. Spotyka się więc z pracownikiem, pomaga mu. Czuje przy tym, że może się wykazać, że jest potrzebny, że może podzielić się swoim doświadczeniem, wiedzą. A pracownik jakoś tak cały czas tej pomocy potrzebuje, często przychodzi, pyta się, wpatruje się w menedżera jak w guru. Właściwie nie dzieje się nic złego, choć, hm, co jest tutaj jednak nie tak? I wracając do tytułowego trójkąta: co ten pomagający menedżer ma z nim wspólnego? Ano ma: znalazł się właśnie w pułapce trójkąta dramatycznego. I nie, to pojęcie nie wywodzi się z literatury. Trójkąt dramatyczny to szczególna dynamika w relacjach, w którą możemy wchodzić, wiktając się i nie dostrzegając

jej prawdziwych źródeł i konsekwencji. Twórca tego modelu Stephan Karpman, amerykański psychiatra opisał go już w latach 60-tych XX wieku. A jakie to role? Ofiary, kata i ratownika. I w dużym skrócie: kat, to ten, który karze lub też nadmiernie wymaga. Ratownik to ten, który ratuje, pomaga, a ofiara - wiadomo: to ten uciemiężony. I tak, jak rola kata i ofiary wydaje się jasna, tak udział w trójkącie ratownika jest zastanawiający. A jednak to właśnie ratownik jest tą rolą, która tą dynamikę umacnia. W rolę tą, często nieświadomie wchodzi menedżerowie, ba, nawet całe działy! I nie jest to rola pozytywna.

W firmach dynamika trójkąta dramatycznego przejawia się w wielu konfliktach, również tych pomiędzy poszczególnymi obszarami. Produkcja odgrywa często rolę ofiary: nie dostarczono nam części na czas, ludzi. Działy HR to często ratownicy: tak, to my przeprowadzimy trudną rozmowę z pracownikiem, zwołimy go, poinformujemy pracowników o trudnych decyzjach zarządu. Zarządy, menedżerowie mogą być postrzegani jako kaci: domagają się wyników,

KPI-ów, nowych rozwiązań, i to na już! A biedni pracownicy muszą „dowodzić” – i mamy kolejne ofiary.

Jakie są konsekwencje takiej dynamiki ról w firmach? Brak odpowiedzialności za swoje działania, niedojrzałe postawy oraz tendencje do przrzucanie odpowiedzialności na innych.

I pojawia się najważniejsze pytanie: jak nie wchodzić w dynamikę ról trójkąta dramatycznego? I prosta, a jednocześnie wymagająca odpowiedź: być stale świadomym dynamik, które zachodzą zarówno w nas samych, jak w i relacjach z innymi. Kto w jakie role wchodzi, kto podtrzymuje system ról, jakie są tego konsekwencje. Witamy w świecie uważności i samoświadomości!



Edyta Hubska

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

GORZÓW WIELKOPOLSKI

Gorzów czy Gorzów Wielkopolski. **G**oto jest pytanie. W mieście ruszyły konsultacje nad zmianą nazwy, ale dyskusja trwa od dawna. Czy potrzebna? Moim skromnym zdaniem tak. Co prawda, zaliczam się do zwolenników zmiany, ale myślę, że argumentów za, jest więcej niż przeciw.

Po pierwsze, choć wiem, że to słaby argument, nie znam gorzowianina, który powie, że jest z Gorzowa Wielkopolskiego. Każdy nad Wartą mówi tylko Gorzów.

Po drugie, Wielkopolski dodano nam po wojnie w Warszawie. Regionalista Robert Piotrowski przypomina, że w naszym przypadku Wielkopolski był traktowany jak "stempel własności". Nie miałem pojęcia, ale ponoć na mapach przez pewien czas Świebodzin był też Wielkopolski. Dziś Gorzowowi niepotrzebny jest żaden stempel. Skoro jest tylko Świebodzin, zatem niech będzie tylko Gorzów.

Po trzecie, na mapach z XIX wieku jest Gorzów, czyli Landsberg, więc tylko

Gorzów. Po czwarte genialny kartograf i geopolityk Eugeniusz Romer wymyślił 109 lat temu nazwę Gorzów bez Wielkopolski. Czyli tylko Gorzów.

Argumenty o zaścianowości pomijam. Koszty zmiany ponoć niewielkie. Zwłaszcza dla mieszkańców. Choć tu argument „są ważniejsze wydatki” mogę uznać.

Co z drugiej strony? Czytałem komentarze. Streszczam: bo nie, bo się urodziłem w Wlkp. i tak ma zostać... itd. itp.

Niedawno TVP 3 Gorzów zapytała mieszkańców Stargardu, czy tęsknią za Szczecińskim. Jedna Pani odpowiedziała, że tak, bo dzięki temu kojarzono, gdzie leży Stargard. Obok Szczecina. Dla mnie to jest argument do zmiany w Gorzowie.

Konsultacje ruszyły. Zobaczymy. Vox populi, vox Dei.

Jestem sceptyczny, bo już dawno zauważyłem, że gorzowianie nie lubią dwóch rzeczy. Zmian i tego jak jest. To, o czym u nas się dyskutuje, inni wprowadzają w życie. Poszerzenie miasta? Tak, nie, tak, nie... U nas ludzi ubywa, a w Zie-

lonej Górze... ehrrrrh
Na szczęście akademii w Gorzowie Wielkopolskim będzie kształciła prawników. Idziemy do przodu.

Nazwa miasta. Po tym kolejne cele, wyzwania i decyzje.

Mówię decyzje i liczę na szybszy rozwój, bo nie chcę, żeby z Gorzowem ~~Wielkopolskim~~ było jak z tym człowiekiem u Stanisława Lema, który wszedł na Empire State Building i skoczył. Około pięćdziesiątego pietra ktoś wychyla się z okna i pyta, jak leci? Leczący człowiek odpowiada: bardzo dobrze, zobaczymy co będzie dalej..



Marcin Sasim

Dolnoślązak w Lubuskim, dziennikarz Radia Zachód i TVP3 Gorzów.

GŁOS ROZSĄDKU?

CHWIEJNA KONIUNKTURA W LUBUSKIM PRZEMYŚLE

W pierwszych miesiącach 2024 roku w województwie lubuskim, w przetwórstwie przemysłowym, zaobserwowano zmienność wskaźnika ogólnego klimatu koniunktury. Jego wartości oscylowały między wartościami ujemnymi a dodatnimi, co odzwierciedlało zmienne nastroje gospodarcze wśród przedsiębiorców. Styczeń i marzec pokazywał negatywne nastroje gospodarcze przedsiębiorców. Luty przyniósł lekką poprawę i większy optymizm, a utrzymujący się na poziomie neutralnym, kwietniowy wskaźnik zasugerował pewną stabilizację sytuacji. Mimo to, w maju oceny koniunktury sformułowane przez przedsiębiorców były ponownie pesymistyczne. Początek br. jest więc nieco odmienny od stosunkowo stabilnego roku poprzedniego, kiedy przedsiębiorcy działający w przetwórstwie przemysłowym na ogół oceniali koniunkturę gospodarczą negatywnie.

W tym samym czasie, w województwie lubuskim więcej firm odnotowało spadek zamówień i bieżącej produkcji niż ich wzrost. Niekorzystne zmiany popytu zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym, były jednym z kluczowych czynników wpływających na negatywną ocenę bieżącej finansowej sytuacji przedsiębiorstw w regionie. Co za tym idzie, nie-

dostateczny popyt okazał się być najbardziej zyskującą na znaczeniu (w skali roku) barierą w prowadzeniu działalności w przetwórstwie przemysłowym.

Pomimo spadku znaczenia barier związanych z wysokimi kosztami zatrudnienia, niedoborem wykwalifikowanych pracowników oraz niepewnością ogólnej sytuacji gospodarczej, były to najczęściej wskazywane problemy utrudniające działalność przedsiębiorcom. W tym samym czasie strąciły na znaczeniu także bariery związane z niedoborem surowców, materiałów i półfabrykatów (z przyczyn pozafinansowych) oraz niejasnymi, niespójnymi i niestabilnymi przepisami prawnymi.

O niepewnej sytuacji gospodarczej w przetwórstwie przemysłowym świadczą również oceny przedsiębiorców dotyczące przewidywanej ogólnej sytuacji ich firm, które dotychczas zmieniają się z miesiąca na miesiąc. W styczniu i marcu przewidywania przedsiębiorców dotyczące sytuacji ich przedsiębiorstw były pesymistyczne. W lutym i kwietniu natomiast zaobserwowano przewagę firm oczekujących poprawy swojej sytuacji



nad spodziewającymi się jej pogorszenia. Po czym w maju powróciły negatywne nastroje gospodarcze dotyczące najbliższej przyszłości przedsiębiorstw.

Jednocześnie lubuscy przedsiębiorcy prowadzący działalność w przetwórstwie przemysłowym spodziewają się w najbliższej przyszłości dalszego spadku liczby zamówień, co będzie miało wpływ na dalszy spadek produkcji. Odsetek firm, które planują zmniejszenie zatrudnienia dotychczas przewyższał odsetek przedsiębiorstw planujących zatrudnienie nowych pracowników. Można się więc spodziewać, że w nadchodzących miesiącach przedsiębiorcy mogą dokonywać korekt w zatrudnieniu w swoich przedsiębiorstwach.

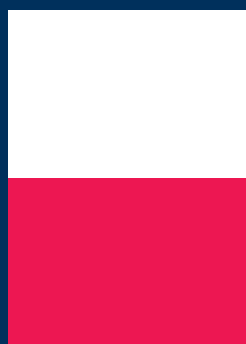
Opracowanie:

Urząd Statystyczny w Zielonej Górze

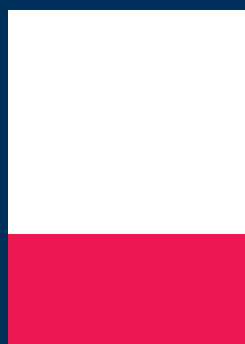
REKLAMA W GŁOSIE PRZEDSIĘBIORCY



1 strona
500 zł netto



½ strony
300 zł netto



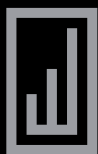
⅓ strony
200 zł netto

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

Polecić nie omieszka...

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