

WOLNY RYNEK Business HUB

Z Cieszyna do F1 Kacper Szuka

*Chciałbym dostać się do Formuły 1.
Wierzę, że w ciągu 5 lat jestem
w stanie to osiągnąć!*

**Regionalne Gospodarcze
Zamknięcie Roku**

Kryzys płatniczy
ukryty problem Polskiego Ładu

**Śląski Okrągły
Stół Przemysłu 4.0**



MOKATE

— A Family Business —

LOYD

Herbata z nutą Magii

Moja ulubiona herbata
Justyna Steczkowska



Zapraszam
na kawę
ziarnistą



Pokaż światu, co robi TWOJA FIRMA!

**Opowiedz, jak rozwiązujesz
konkretny problem, a pozyskasz
nowych klientów.**

**Materiał Partnerski
w „Business HUB” Wolny Rynek**

Jaga Kolawa
Redaktor Prowadząca
tel. 503 802 704
wr@rig.katowice.pl

**Kampania mailingowa
do 8 500 subskrybentów RIG w Katowicach**

Martin Paterak
Kierownik ds. PR i Marketingu
tel. 534 221 566
mpaterak@rig.katowice.pl



8



20



11



38



40

Co w numerze?

Słowem wstępu

Tomasz Zjawiony, RIG w Katowicach

4

Z Cieszyzna do F1

Wywiad: Kacper i Łukasz Sztuka

8

Wsparcie samorządów szansą na restart biznesu

Regionalne Gospodarcze Zamknięcie Roku

11

Kompleksowe wsparcie w pierwszych latach prowadzenia firmy

15

Śląski Okrągły Stół Przemysłu 4.0

- transformacja cyfrowa źródłem przewagi w biznesie

16

Jak przygotować firmę do zmian podatkowych zawartych w Polskim Ładzie?

20

Open Space Technology - odwaga i dzielenie się wiedzą

Woman Business HUB

22

JAKOŚĆ, WIEDZA I PRAKTYKA

Wywiad: Jacek Kwiatkowski, Prezes Zarządu ZDZ

24

Priorytetem w każdej firmie powinno być bezpieczeństwo podatkowe

Wywiad: prof. Adam Mariański

28

Zmiany w zasiłkach od 2022 roku

30

Kryzys płatniczy

- czyli ukryty problem Polskiego Ładu

31

Projekt ustawy o ochronie sygnalistów

Rzecznik Praw Przedsiębiorców

32

Katowicka Akademia Digital Marketingu

- cykl szkoleń, który odmienia biznes

34

Efektywny dział IT w formule outsourcingu

4 Wise Group

37

Katowicka Akademia Rozwoju Przedsiębiorcy

- bezpłatne szkolenia rozwijające kwalifikacje

38

VIENNA HOUSE EASY KATOWICE

- miejsce spotkań

40

RUCH - pozytywna energia do pracy

Roman Fonfara

42

Park Inn by Radisson

- bezpieczny hotel

44

Intensywny czas w Rawa.Ink

46



Współpraca transgraniczna, aby się rozwijała musi być częścią strategii samorządów

Czym jest projekt ISO?

Inteligentna transformacja
- główny cel Bilbao

OZE - chwilowy trend czy zmiana świadomości
Think Eco!

Niska emisja - wielki problem
Think Eco!

Każda zmiana to szansa dla Twojego biznesu
Wywiad: Grzegorz Kulawik, EI-Logic

Prowadzenie działalności w Niemczech
- jaka forma, jeśli nie GmbH?

Już 77% Polaków kupuje przez Internet!
Czy Twoja firma wykorzystuje ten potencjał?

Wirtualna centrala
Poznaj rozwiązania od TeleCube

Oszczędności na składkach ZUS
- to możliwe? Poznaj sposoby eksperta z Inventage

2022 rokiem komunikacji korporacyjnej?

Jak osiągać marżowość
w czasie turbulentnych zmian?

Copywriterzy go nienawidzą...

Mocne postanowienie szefa
Nowy rok, nowa karta

Zmiany, zmiany, zmiany...

elementy skutecznego zarządzania zmianą

Marketing wartości

- trend coraz bardziej ważny dla konsumentów

Czy dzisiejszy finansista to już programista?

Zmiana profilu osób pracujących w finansach

Green Energy Congress

- wokół zielonej energii i zrównoważonego rozwoju

Trzy dekady konsekwentnego działania
na rzecz rozwoju turystyki w Śląskiem

#PolskaMoc Biznesu
-dokąd zmierzamy?

Człowiek ramię w ramię z ekologią i technologią
- podsumowanie XVIII edycji kursu na HR

Certyfikaty „Przedsiębiorstwo Fair Play” 2021 rozdane!

Ostatni dzwonek by skorzystać z 80% dofinansowania
Akademia Menedżera MMŚP 2

Śląskie Zawodowcy

Przedsiębiorco - szukasz stażysty, pracownika?

Action Learning

jako uniwersalny model pracy zespołowej

Sukces projektu stażowego PASUSZ

Biuro Izby / Wydawca



Szanowni Czytelnicy, drodzy Przedsiębiorcy!

Za nami kolejny trudny rok, czas wyzwań i próby, o którym można powiedzieć, że był jak u Hitchcocka – „najpierw trzęsienie ziemi, a potem napięcie będzie narastało”. Nadal towarzyszyła nam pandemia, ale po okresie lockdownu i obostrzeń epidemicznych przedsiębiorcy rozpoczęli odbudowę swoich biznesowych pozycji. Wielu z nich, zwłaszcza tym, którzy postawili na digitalizację i cyfryzację (wg ekspertów COVID-19 przyspieszył te procesy w wielu dziedzinach naszego życia o 6-7 lat), to się udało. Inni zostali zmuszeni do restrukturyzacji swoich firm czy weryfikacji planów rozwojowych.

Wszyscy za to – jak jeden mąż – wyrazili swoje obawy i wątpliwości w związku z projektem tzw. Polskiego Ładu, wchodzącym w życie z początkiem 2022 roku. Największe zmiany w państwowych daninach od lat, które nie podlegały rzeczywistym konsultacjom w środowisku biznesu, mogą mieć negatywny wpływ na funkcjonowanie sektora MŚP. Prognozy na Nowy Rok, jeśli chodzi o wzrost gospodarczy, są optymistyczne. Optyzm studzi jednak galopująca inflacja czy podwyżki cen energii i paliw... Wygląda na to, że taką sytuację musimy zaakceptować i mimo wszystko działać – silniejszy doświadczeniem! W takich oto niejednoznacznych nastrojach rozpoczynamy 2022 rok i oddajemy w Państwa ręce kolejne wydanie Business HUB „Wolny Rynek”.

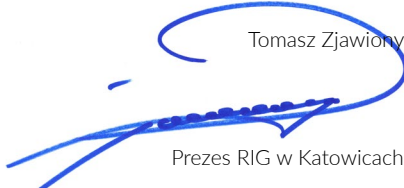
Na łamach magazynu podsumowanie Regionalnego Gospodarczego Zamknięcia Roku, które przebiegło pod hasłem – wsparcie samorządów szansą na restart biznesu. W relacji z listopadowego spotkania Firm Członkowskich można dowiedzieć się – jak przygotować firmę do zmian podatkowych zawartych w Polskim Ładzie. Zachęcam również do zapoznania się z dwoma nowymi projektami edukacyjno-szkoleniowymi. RIG w Katowicach, wpisując się w trend podnoszenia kompetencji oraz kwalifikacji przez przedsiębiorców, zorganizował w 2021 roku wspólnie z Miastem Katowice: Katowicką Akademię Digital Marketingu i Katowicką Akademię Rozwoju Przedsiębiorcy.

Grudniowe wydanie Business HUB „Wolny Rynek” (jak zwykle) obfituje w wartościowe i interesujące materiały. Tutaj spotyka się młodość z doświadczeniem. Polecam wywiad z nastoletnim, utalentowanym przedstawicielem motorsportu, Kacprem Sztuką, który marzy o starcie w bolidzie Formuły 1! A także rozmowę z Jackiem Kwiatkowskim, Prezesem Zakładu Doskonalenia Zawodowego w Katowicach, najstarszej firmy oświaty zawodowej na Śląsku, obchodzącej 95-lecie istnienia! Na kolejnych stronach kwartalnika dawka eksperckiej wiedzy na temat prawa i podatków, współpracy międzynarodowej, OZE i niskiej emisji, jak również artykuły specjalistów z różnorodnych dziedzin od marketingu, PR-u, sprzedaży, po coaching czy zarządzanie.

Dziękuję wszystkim Partnerom, których wkład merytoryczny pozwolił na przygotowanie już 70. numeru naszego magazynu!

Zapraszam do lektury!

Tomasz Zjawiony



Prezes RIG w Katowicach

*Inspiracji do prowadzenia biznesu, motywacji
do działania, samych pomyślnych wydarzeń
oraz sukcesów w życiu zawodowym
i prywatnym w Nowym Roku 2022*

*- z podziękowaniami za dotychczasową,
owocną współpracę -*

życzą

*Zarząd i Zespół Regionalnej Izby Gospodarczej
w Katowicach*



REGIONALNA
IZBA GOSPODARCZA
W KATOWICACH

Z Cieszyna do F1

**„Chciałbym dostać się
do Formuły 1. Wierzę,
że w ciągu 5 lat jestem
w stanie to osiągnąć”!**

Kacper Sztuka, 15-letni kierowca Formuły 4 i jego ojciec Łukasz Sztuka, były kierowca rajdowy, opowiadają o drodze młodego Polaka do F1. O marzeniach, pasji i wsparciu, jakie dzisiaj potrzebne jest, aby osiągnąć ten sukces.

Kacprze, za Tobą dwa razy podium w kategorii Rookie (Debiutant) i ósme miejsce w pierwszym sezonie mistrzostw Włoch Formuły 4. Spośród wszystkich sportów wybrałeś ten, który uważany jest za jeden z najbardziej elitarnych, a szansa na znalezienie się w czołówce światowych kierowców F1 jest niewielka. Opowiedz jak to się wszystko zaczęło?

Kacper Sztuka: Wyścigi pojawiły się w moim życiu w wieku 4 lat, kiedy tata wziął mnie na tor kartingowy. Jazda gokartem od razu mi się spodobała. Od tego czasu jeździłem coraz częściej, a po kilku latach zaczęły się profesjonalne treningi i starty w zawodach w Czechach, Polsce, Włoszech, a później w całej Europie. W tym roku minie 12 lat od kiedy pierwszy raz wsiadłem za kierownicę. Teraz z dumą mogę powiedzieć, że w wieku 15 lat jestem najmłodszym w historii Polakiem, który kiedykolwiek jeździł w Formule 4.

Czy karting to był przypadek?

Ojciec Kacpra - Łukasz Sztuka: Bronilem się długo przed zabraniem Kacpra na tor. Wiedziałem z czym się wiąże motorsport, że jest trudny, wymagający i niebezpieczny. Natomiast za trzecim, czy czwartym razem mój kolega z rajdów Maciek Kucharczyk namówił mnie, żebyśmy pojechali do Tychów na tor zamknięty. Na początku miałem nadzieję, że syn się przestraszy i odpuścimy (śmiej). Najpierw siedział w wyłączonym gokarcie. Pierwszy raz, gdy jechał trochę się bał, ale kiedy poczuł, że panuje nad pojazdem to wszystko się zaczęło. Bywałem na torze coraz częściej, potem na torze otwartym w Wodzisławiu Śląskim, gdzie można było jeździć szybciej. Potem zaczęliśmy jeździć gokartem kategorii Easy 50, którym można się ścigać w zawodach. Pierwsze pokazowe przejazdy były w Gostyniu i Zielonej Górze. Szybko się okazało, że Kacper chce startować w zawodach, a Czechy dawały taką możliwość i już kilka miesięcy później syn brał w nich udział.



Fot. Paolo Pellegrini

A kto odkrył i powiedział, że Kacper posiada to „coś” i nadaje się do motorsportu?

Ł. Sz.: Zdecydowanie to moja „wina”. Przez 15 lat startowałem w rajdach samochodowych. Ścigałem się w czasach najmocniejszej ligi rajdowej w Polsce. Rywalizowałem z Hoftowczycem, Kuligiem, Kuzajem czy Kucharem w samochodach kategorii WRC. To był złoty okres rajdów w Polsce. Rywalizacja była na wysokim poziomie, a wyniki naszych zawodników, którzy wyjeżdżali za granicę potwierdzały ich klasę. Nie zapomnę takiego rajdu, kiedy przyjechał na Rajd Polski lider Mistrzostw Europy, Gareth MacHale i był bardzo oburzony tym, że dostał numer startowy sześć, a nie jeden! Po pierwszym odcinku, ze stratą 30 sekund do Polaków, już wiedział dlaczego. Ale wracając do Kacpra... Najpierw ja dostrzegłem, że ma talent, a później przy okazji kolejnych zawodów wiele osób ze świata motorsportu zwróciło uwagę na Kacpra, mówiąc, że jeżeli tylko będzie systematycznie ćwiczył to ma szansę osiągnąć coś wielkiego w tej dyscyplinie. Marek Olszewski, trener Kajetana Kajetanowicza i również Kacpra, twierdzi że ma on wszelkie predyspozycje do tego, aby spełnić swoje marzenie. Dzięki tym pozytywnym głosom, zacząłem jeszcze mocniej wierzyć w szansę na sukces Kacpra i jego drogę do F1.

Talen czy ciężka praca, co decyduje o wynikach w motorsporcie?

K. Sz.: Trudno to ocenić. Sam o sobie mogę powiedzieć, że jestem pracowity, ale do osiągnięcia wyników na światowym poziomie potrzebny jest talent i bardzo ciężka praca. Talentem określam „to coś”, co pozwala mi na bardzo szybką i płynną jazdę.

Ł. Sz.: W tym sporcie talent ma znaczenie, ale nic nie zastąpi wyjeżdżonych godzin na torze. Kacpra od innych kierowców odróżnia to, że jeździ „płynną” linią, która pozwala na

oszczędzanie sprzętu, opon i zachowanie prędkości. Taka jazda to same plusy. Kiedy Kacper miał 7-8 lat zaplanowaliśmy taki szaleńczy rok – 27 weekendów wyścigowych. Ja zacząłem się ścigać u progu dorosłości, gdy miałem blisko 19 lat i byłem już ukształtowanym człowiekiem. Zdałem sobie sprawę, że to trochę za dużo dla takiego kilkulatka. Zdecydowałem, żeby przejść na spokojniejszy model działania. Przede wszystkim chciałem, żeby miał też normalne dzieciństwo.

A jak zaczęła się przygoda z Formułą 4?

K. Sz.: Formuła 4 przyszła naturalnie, jako kolejny krok w mojej karierze. W bolidzie Formuły 4 siedziałem po raz pierwszy w 2019 r., miałem wtedy 13 lat i tylko 150 cm wzrostu. Z racji niezbyt wysokiej postury dorobiono mi specjalne pedały! Pomimo tego w testach wypadłem rewelacyjnie. Wtedy pojawiła się szansa na jazdę w F4. To był kolejny krok do spełnienia moich marzeń. W 2020 r. planowałem jeździć ostatni rok w kartingu, ale ostatecznie przez pandemię wystartowałem tylko w trzech pierwszych wyścigach, a kolejne zostały odwołane lub przełożone. W tej sytuacji zdecydowaliśmy o rozpoczęciu przygotowań do startów w Formule 4.

Masz za sobą cały rok 2021 we włoskiej F4. Jak wyglądał ten sezon i jak go oceniasz?

K. Sz.: To było 7 rund i w sumie 21 wyścigów, bo do każdej rundy dochodzą jeszcze testy. 5 rund odbyło się we Włoszech, jedna we Francji i jedna w Austrii. Zadebiutowałem na torze Paul Ricard we Francji, później przenieśliśmy się do Włoch, następnie do Austrii i znów do Włoch. Wszystkie tory są bardzo wymagające, ale to właśnie na tych włoskich Imola i Mugello najlepiej mi się jeździło, chociaż są uznawane za najtrudniejsze technicznie...



Fot. Paolo Pellegrini



Fot. Paolo Pellegrini

Czy debiut Kacpra został zauważony w środowisku wyścigowym?

Ł. Sz.: Tak. Już podczas przedsezonowych oficjalnych testów dostaliśmy propozycje startów z najlepszych zespołów, niestety brak odpowiedniego budżetu zmusił nas do wyboru tańszej opcji na sezon 2021. Jednak po jego zakończeniu, ponownie zostaliśmy zaproszeni do wzięcia udziału w testach w barwach zespołu US Racing – jednego z najlepszych zespołów w F4, należącym do Ralfa Schumachera i Gerharda Ungara. Wygrywając trzy z czterech sesji treningowych, Kacper potwierdził swój potencjał.

Wyścigi to treningi nie tylko na torze, ale także poza nim. Jak wygląda Twoje przygotowanie do sezonu, do wyścigu na danym torze?

K. Sz.: Mam dwa rodzaje treningów. Fizyczny, gdzie trenuję dwa razy w tygodniu z trenerem Wojtkiem Głykiem, który przygotowuje najlepszych sportowców z branży motorsportu, jak Kajetan Kajetanowicz. Drugi trening jest na symulatorze i tu już za moje przygotowanie od 4 lat odpowiada Dawid Nowakowski. Do tego dochodzi jeszcze ważny element, jakim jest trening mentalny i praca z „głową”. Ćwiczę skupienie, koncentrację i oddech. To bardzo ważne w tym sporcie. Do wyścigu na konkretnym torze przygotowuje się poprzez trening na symulatorze. Skupiamy się, aby „przerobić” dany tor pod kątem wyścigowym, zwracamy uwagę, np. gdzie są dobre miejsca do wyprzedzania. Przed samym wyścigiem nigdy nie obciążam fizycznie organizmu, a bardziej skupiam się na koncentracji i wyciszeniu.

Jakie plany na kolejny sezon, kiedy zaczynasz starty?

K. Sz.: W 2022 roku chcemy się skupić na włoskich mistrzostwach Formuły 4, tak jak w minionym sezonie. Testy oficjalne zaczną się już na początku marca. Format jest taki sam jak w 2021 roku, tzn. siedem rund po trzy wyścigi. Cały sezon potrwa od maja do października. Pierwszy planowany wyścig to pierwsza runda mistrzostw Niemiec, która odbędzie się

na słynnym torze Spa i ma być dodatkowym „rozgrzewkowym” startem, później Imola i Misano we Włoszech, ponownie Spa, Vallelunga, Red Bull Ring w Austrii, Monza i Mugello. Będę miał nowy samochód z systemem halo, poprawiającym bezpieczeństwo kierowcy. Auto jest o 30 kg cięższe, ale o 20 koni mocniejsze i ma więcej docisku aerodynamicznego, przypomina te z wyższych serii Formuły. W tym roku zakładam sobie za cel podium w mistrzostwach Włoch.

Ł. Sz.: Uważam, że Kacper ze swoim profesjonalnym podejściem i determinacją, ma ogromne szanse sięgnąć nawet po tytuł mistrzowski.

Kacper Twoje największe marzenie to...?

K. Sz.: Chyba nie jest zaskakujące. Chciałbym zostać mistrzem świata Formuły 1 - oczywiście! A celem jest pojechanie pełnego sezonu w F1. Wierzę, że w ciągu 5 lat jestem w stanie to osiągnąć.

Czego potrzebujesz, by zrealizować to marzenie?

K. Sz.: Przede wszystkim - dobrego zespołu. Żeby do niego trafić muszę mieć sponsorów, którzy uwierzą we mnie i ten sport, który przynosi ogromne zwroty marketingowe. Nowy zespół da mi możliwość jazdy na najwyższym poziomie, a takim jest US Racing (Ungar Schumacher Racing). Stoi do niego długa kolejka kierowców. Wybierają tego, który jest najszybszy i przyniesie zespołowi zwycięstwo. Jesteśmy już po wstępnych rozmowach i wszystko ma szansę się powieść, jeśli zbierzemy odpowiedni budżet na cały sezon.

Czy w F4 masz konkurencję w osobie innych polskich kierowców?

K. Sz.: Nie! Jestem najmłodszym w historii Polakiem, który jeździ w F4. Z tego, co mi wiadomo, w nadchodzącym sezonie jako jedyny Polak będę startował w Mistrzostwach Włoch F4. Warto zaznaczyć, że włoska liga jest najsilniejszą ligą F4 na świecie, a moim celem jest podium mistrzostw.

Jak te plany ocenia doświadczony kierowca rajdowy i ojciec Kacpra?

Ł. Sz.: Ma szansę wygrać Mistrzostwa Włoch Formuły 4, jestem co do tego absolutnie przekonany. Jeżeli będzie mieć szczęście, to razem z zespołem US Racing, z którym chcemy jechać, możemy powalczyć o zwycięstwo. Następny krok to wejście do Formuły 3, ale to planujemy zrezygnować w 2023 roku. F3 daje większe możliwości, również te reklamowe, bo jest transmitowana równolegle z Formułą 1. Później drogi mogą być różne. Nie chciałbym wybiegać w przyszłość aż tak daleko, ale najlepiej byłoby pojechać rok po roku – F3, F2 i F1. To byłby układ marzeń! (śmiech)

Co dla Ciebie jest najważniejsze w sportowej karierze syna?

Ł. Sz.: Kiedy zaczynaliśmy przygodę z kartiną najważniejsze dla mnie było, żeby Kacper nabył najistotniejsze cechy sportowca. Poznał systematyczną pracę, która staje się pasją, umiejętność przegrywania, cieszenia się zarówno z większych sukcesów, jak i małych postępów. Nie sądziłem, że to wszystko tak się rozpędzi, że w ogóle „dojedziemy” do Formuły. Teraz najważniejsze jest wsparcie finansowe. Udało mi się dzięki wsparciu przyjaciół i znajomych poskładać budżet startowy na sezon 2021, ale żeby pojechać z topowym zespołem w 2022 r. potrzebujemy partnerów, sponsorów. Zbudowałem team ludzi, najlepszych trenerów oraz profesjonalistów od marketingu i PR-u, który ma wspierać Kacpra. Dzisiaj na jego sukces pracuje 6 osób.

W tym sporcie często jest tak, że my jako kraj dowiadujemy się o sukcesach naszego rodaka wtedy, kiedy o nim rozpisują się już zagraniczne media. Tak jest i z Tobą. W Europie, a zwłaszcza we Włoszech jesteś już znany. Dlaczego tak się dzieje?

K. Sz.: To prawda. We Włoszech jestem rozpoznawany jako kierowca F4. To wynika z tego, że Włosi, Niemcy czy Hiszpanie bardziej interesują się tym sportem niż my Polacy. W Polsce jedyną możliwością oglądania wyścigów F4 jest kanał internetowy. Cieszę się, że stale zwiększa się grono obserwujących moje wyniki. Widzę też coraz większe zainteresowanie polskich mediów moją osobą. Jednak w momencie, gdy awansuję do F3, wtedy już śledzenie wyników zapewnią jedna z czołowych platform telewizyjnych. Ale do tego czasu jeszcze cały jeden etap do pokonania! Potrzebuję wsparcia także po to, żeby promować miejsce, z którego pochodzę, by być twarzą tego regionu – Śląska Cieszyńskiego, Beskidów i całego województwa śląskiego.

Rozmawiała Katarzyna Borowiecka



OLYMPIC
HOTEL SPA & WELLNESS



Hotel Olympic Spa & Wellness w Ustroniu

Wypoczynek - relaks - integracja
w sercu Beskidu Śląskiego



REZERWACJE

+48 33 854 43 33 Fax: +48 33 854 43 32

recepca@hotelolympic.pl

www.hotelolympic.pl

Wesołych Świąt

POGODNYCH, CIEPŁYCH I RODZINNYCH
ŚWIĄT BOŻEGO NARODZENIA
ORAZ SPEŁNIENIA MARZEŃ,
A TAKŻE WIELU PRZEDSIĘBIORCZYCH
POMYSŁÓW I RADOŚCI Z ICH REALIZACJI
W NADCHODZĄCYM NOWYM 2022 ROKU

ŻYCZA:

ZARZĄD I PRACOWNICY
KATOWICKIEJ SPECJALNEJ
STREFY EKONOMICZNEJ S.A.



Wsparcie samorządów szansą na restart biznesu



Podsumowanie całorocznych działań i nowych narzędzi stworzonych na rzecz przedsiębiorców, a także lokalnej społeczności przez śląskie oraz zagłębiowskie samorzady. Wręczenie honorowych wyróżnień „Samorząd, który wspiera MŚP”, pokazujących uznanie środowiska gospodarczego dla działań władzy miast i gmin regionu, a także przedstawienie prognoz gospodarczych na rok 2022 – było głównymi tematami Regionalnego Gospodarczego Zamknięcia Roku. Coroczne wydarzenie, w kalendarzu Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach, odbyło się 15 grudnia br. w reprezentacyjnej Willi Goldsteinów.

Mijający rok 2021 to kolejny trudny czas dla firm i gospodarki. Po okresie lockdownów, restrykcji epidemicznych przedsiębiorcy zostali zmuszeni do weryfikacji swoich planów biznesowych i rozwojowych. Wielu z nich, zwłaszcza tych stawiających na pracę zdalną, odbudowało swoją pozycję, nie wszystkim to się jednak udało. Na szczęście, spora grupa firm mogła skorzystać z pomocy instytucji samorządu gospodarczego czy lokalnych władz miast i gmin.

– Cieszę się, że jest z nami tylu prezydentów i burmistrzów, którzy wspierają na co dzień biznes. Nasza ponad 30-letnia współpraca jako Izby z przedsiębiorcami, z samorządami, z uczelniami wyższymi pokazuje, że taki model współdziałania należy pielęgnować – powiedział na powitanie uczestników wydarzenia **Tomasz Zjawiony, Prezes Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach.**

Gospodarz Regionalnego Gospodarczego Zanknięcia Roku podsumował rok pracy Izby, która mimo przeciwności może pochwalić się nowymi projektami i kontynuacją swoich kluczowych przedsięwzięć. Europejski Kongres MŚP w trakcie pięciu hybrydowych wydarzeń zgromadził ponad 15 tysięcy uczestników stacjonarnie i online. Ponad 150 firm otrzymało kompleksową pomoc doradczą w ramach Centrum Wsparcia MŚP oraz konsultacji prowadzonych przez RIG. Dzięki partnerstwu z Miastem Katowice uruchomiono dwa bezpłatne projekty szkoleniowo-edukacyjne, wzmacniające kompetencje firm i ich kadry menadżerskiej. RIG realizował w 2021 r. pięć projektów unijnych. Warto też podkreślić rosnącą wartość AVE (ekwiwalentu reklamowego), która wyniosła ponad 5,2 mln zł, biorąc pod uwagę efektywność działań PR-owych i marketingowych RIG w mediach.

Rok wyzwań i próby za nami i w perspektywie 2022

Bilans mijającego roku przedstawili Partnerzy wydarzenia.



– Można podsumować ten czas jako rok dobrych wyzwań. Z komfortu nie wypływają ważne projekty, ale z poczucia, że czegoś nam brakuje. To potrzeba jest matką wynalazków. Dla Metropolii to duże projekty inwestycyjne i strukturalne związane z komunikacją, połączeniami kolejowymi, metro-linią. A także zadanie Open Data polegające na przeformatowaniu danych z wszystkich 41 gmin należących do GZM, tak żeby inwestor czy mieszkaniec miał łatwy dostęp do informacji. Wiążemy duże nadzieje z tzw. projektami miękkimi. To Fundusz Wspierania Nauki, gdzie finansujemy projekty uatrakcyjniające ofertę dla studentów, jak również projekt Metropolia Przyjazna Seniorom i Młodzie Robią Metropolie – wymieniał **Henryk Borczyk, Wiceprzewodniczący Górnośląsko-Zagłębiowskiej Metropolii.**

Jak podkreślał **Marcin Krupa, Prezydent Miasta Katowice** jako pozytyw kryzysowego okresu można uznać stworzenie i ugruntowanie nowych przestrzeni do współpracy.

– Pamiętajmy o złotym trójkącie, o którym mówił prof. Jerzy Buzek: samorządy – uczelnie wyższe – biznes, który przynosi wymierne korzyści. Katowicki Pakiet Przedsiębiorcy to przykład

udanej kooperacji miasta, instytucji samorządu gospodarczego, NGO-sów w celu ratowania miejskiego biznesu. Mam nadzieję, że doświadczenia wyciągnięte z tego trudnego roku 2021 możemy przełożyć na przyszłość, by szukać korzystnych rozwiązań, a także pokonywać kolejne przeszkody łatwiej i szybciej – komentował **Prezydent Miasta Katowice.**

– Cieszę się, że możemy powiedzieć, że udało nam się przetrwać, że nie zaniechaliśmy czegoś, co napędza nasze życie - biznesu, inwestycji. Pakiet SOSnowiec dla przedsiębiorców, współpraca z Agencją Rozwoju Regionalnego i cała gama projektów zdały egzamin. Kolejne lata zweryfikują skuteczność tych naszych działań. Warto pamiętać jednak, że samorząd i biznes osobno stanowią siłę, ale połączone dają siłę nie do zatrzymania, czego nam wszystkim życzyć – dodawał **Zbigniew Byszewski, Pierwszy Zastępca Prezydenta Miasta Sosnowiec.**

Bartosz Sokołowski, Dyrektor Zarządzający ds. Innowacji i Technologii w Agencji Rozwoju Przemysłu przedstawił nowe produkty instytucji dla firm. Oprócz pożyczek, było to m.in. Centrum Obsługi Przedsiębiorców, specjalny program restrukturyzacyjny albo projekt Sieć Otwartych Innowacji skierowany dla MŚP. O tym, jakie są prognozy gospodarcze na przyszły rok i na co warto zwrócić uwagę planując swoje działania mówił Prezes RIG. Sytuacja jest skomplikowana, ponieważ otrzymujemy sprzeczne sygnały. Przewidywany wzrost gospodarczy na koniec roku ma wynieść 5,5 proc., ale jednocześnie peakuje inflacja (7,7 proc. w listopadzie), rosną ceny energii, a przerwy łańcuchów dostaw nie został jeszcze odbudowany.

– Taką sytuację musimy zaakceptować i żyć ze świadomością, że nasza codzienność będzie już tak wyglądała. Liczymy jednak na szybką odbudowę naszych firm i całej gospodarki. Są takie prognozy. W 2022 r. – w ramach Planu Odbudowy dla Europy – Komisja Europejska przeznaczy 750 mld euro dla po-pandemicznych gospodarek UE.

Ponad 30 proc. będzie przeznaczonych na ekologię i działania prośrodowiskowe, 15,5 proc. na badania i rozwój (dotacje na innowacje). Przewidziano też środki na funkcjonowanie firm na rynkach zagranicznych – mówił **Tomasz Zjawiony**.

„Samorząd, który wspiera MŚP”

Które samorządy najlepiej wspierały firmy w przeciągu ostatniego roku? Tego również można było się dowiedzieć w trakcie Regionalnego Gospodarczego Zamknięcia Roku. Honorowe wyróżnienia, pokazujące uznanie środowiska gospodarczego dla samorządów, które wyciągnęły pomocną dłoń do biznesu, gdy była potrzebna i niejednokrotnie uratowały istnienie lokalnych firm wręczyli Tomasz Zjawiony, Prezes RIG w Katowicach i Marcin Lis, Prorektor ds. Spraw Studenckich i Współpracy z Otoczeniem, Akademia WSB.

– W ten sposób chcieliśmy podziękować za pomoc w trudnym czasie. To wcale nie jest powszechne zjawisko, że samorządowcy myślą o tych, dzięki którym właściwie funkcjonują. W momencie kiedy osiągamy sukcesy, dzielimy się podatkami jest dobrze, ale gdy potrzebujemy wsparcia, to ta pomoc wydająca się czymś naturalnym, nie jest niestety dla wszystkich oczywista – reasumował **Prezes RIG w Katowicach**.

Pamiątkowe statuetki i dyplomy otrzymali przedstawiciele władz: Bielska-Białej, Dąbrowy Górniczej, Katowic, Pszczyny, Sosnowca i Zabrze.

– Chcę podziękować całemu środowisku samorządowców i biznesu za to, że wspólnie pracowaliśmy nad rozwiązaniami, które chroniły gospodarkę. To była współpraca merytoryczna, a zarazem



przykładem międzyludzkiej solidarności – akcentowała, odbierając wyróżnienie, **Ewa Fudali-Bondel**, Pełnomocnik Prezydenta Miasta Dąbrowa Górnicza ds. Rozwoju Gospodarczego.

– To ważna dla nas nagroda, która docenia nasze działania. W tym roku utrzymaliśmy rekordowe inwestycje, powołano Radę Gospodarczą przy Prezydencie, nowe rozwiązania kreujemy z uczelniami wyższymi i biznesem – dodawał **Przemysław Kamiński, Zastępca Prezydenta Miasta Bielska-Białej**.

W trakcie części oficjalnej wydarzenia wręczono także nagrody dla najlepszych uczestników szkoleń organizowanych we współpracy z Miastem Katowice – Katowickiej Akademii Digital Marketingu oraz Katowickiej Akademii Rozwoju Przedsiębiorcy. W projektach wzięło udział 90 przedstawicieli firm.

Regionalne Gospodarcze Zamknięcie Roku było jednocześnie Spotkaniem Firm Członkowskich RIG w Katowicach, jak również ostatnią okazją w 2021 roku do networkingu i rozmów biznesowych w gronie partnerów i przyjaciół Izby.

– Musimy walczyć i pracować o to, by kolejny rok był lepszy, co pozwoli nam się wspólnie odbudować, przyniesie dobre projekty, umożliwiające rozwój naszych firm, miast, a w konsekwencji całego regionu i polskiej gospodarki. Miarą sukcesu i wartości jest to - ile damy z siebie innym. Działania samorządu wspólnie z biznesem są tego pozytywnym przykładem – podsumowywał spotkanie **Tomasz Zjawiony, Prezes RIG w Katowicach**.

Jaga Kolawa

Regionalne Gospodarcze
Zamknięcie Roku

RIG REGIONALNA
IZBA GOSPODARCZA
W KATOWICACH

Śląskie
Business
Hub

PARTNERZY



Akademia WSB
Dąbrowa Górnicza, Cieszyń, Olkusz, Żywiec, Kraków



Invest in
Dąbrowa Górnicza



Sosnowiec

łączy od 120 lat

W przeszłości Zagłębie górnicze, dziś dobrych, biznesowych idei oraz inwestycji – tych publicznych, jak i prywatnych. Sosnowiec, bo o nim mowa, zaskakuje już nie tylko w internecie.



Sosnowiec to jedno z miast-liderów Górnośląsko-Zagłębiowskiej Metropolii, położone na przecięciu szlaków komunikacyjnych – S1, S86, z bliskim dostępem do autostrad, dwóch międzynarodowych lotnisk oraz ekspresowego połączenia kolejowego z Warszawą. Na terenie miasta funkcjonują szkoły wyższe zapewniając dopływ świetnie wykształconych absolwentów, mających ogromne znaczenie dla organicznego rozwoju tkanki miejskiej. Ma on również miejsce dzięki rozbudowie infrastruktury miejskiej i licznym inwestycjom, które uwzględniają potrzeby mieszkańców i aktualne trendy takie chociażby jak zielony i zrównoważony rozwój. Obok nowych przestrzeni publicznych, budynków czy dróg, równolegle w Sosnowcu zapewnia się możliwość atrakcyjnego i aktywnego spędzania czasu w licznych parkach z tężniami solankowymi, placach zabaw czy na ścieżkach rowerowych. A wszystko to w blasku flagowych inwestycji takich jak: Zagłębiowski Park Sportowy, Centrum Edukacji Ekologicznej Egzotarium, Zagłębiowska Mediateka czy zmodernizowane skrzyżowanie na DK94. Jak widać każde przedsięwzięcie w Sosnowcu niezależnie od jego skali ma dla jego mieszkańców wyjątkowe znaczenie.



W taką samą konwencję rozwoju wpisują się prywatne inicjatywy, których fundamentem w Sosnowcu jest logistyka oraz produkcja. Tutaj liderem jest Amazon – właściciel największego centrum logistycznego zatrudniającego ok. 3000 pracowników. Tuż za nim są: Jeronimo Martins z parkiem logistycznym dla południowej Polski, Eurocash – zaplecze towarowe dla tysięcy detalicznych sklepów spożywczych, DHL świadczący usługi kurierskie czy Pepco – również znana wszystkim sieć handlowa. Na zlokalizowanej przy drodze S1 strefie inwestycyjnej, największym w Europie Środkowej obszarze brownfield, wciąż pojawiają się nowi inwestorzy wzmacniając gospodarczy potencjał miasta. Drugim filarem gospodarczym Sosnowca są zakłady produkcyjne. Od lat na terenie miasta działają zakłady z branży samochodowej, takie jak Marelli Sosnowiec Poland, Bitron, SumiRiko Automotive Hose czy Elgum, które na stałe wpisały się w gospodarczy pejzaż miasta.



Taka renoma miasta przyciąga specjalistów poszukujących perspektyw rozwoju zawodowego. Przekłada się to na jego rozwój instytucjonalny. Tutaj siedzibę ma Włoska Izba Handlowo-Przemysłowa, nowa Prokuratura Okręgowa, a w nowej dzielnicy administracyjnej powstają właśnie siedziby m.in. Śląskiego Oddziału Straży Granicznej, Policji czy Prokuratury Rejonowej. Całość dopełnia bliska współpraca z RIG-iem w Katowicach, GZM, Śląskim Centrum Obsługi Inwestora i Eksportera czy KSSE. W pogórnicy części miasta funkcjonuje Sosnowiecki Park Naukowo-Technologiczny, oferujący inwestorom nowoczesne przestrzenie biurowe typu „open space”. O sprzyjający klimat dla rozwoju biznesu dba „Pakiet Przedsiębiorcy” czyli samorządowe narzędzie realnego wsparcia zarówno mniejszych, jak i większych firm, usprawniające proces inwestycyjny poprzez pomoc indywidualnego opiekuna oraz zapewniające szereg zwolnień z podatku od nieruchomości oraz ulg.



Nic więc dziwnego, że mieszkania w Sosnowcu stały się niezwykle popularne. Mimo ogromnego popytu i rekordowego wzrostu cen na rynku mieszkaniowym, na sosnowieckim rynku wciąż można nabyć atrakcyjnie cenowo mieszkanie w porównaniu do innych większych miast w Polsce. Przyciągają stosunkowo niskie koszty życia, szeroki rynek, dobra infrastruktura i bliskość Katowic. Dlatego w ostatnim czasie oddaje się tu do użytku wiele nowych mieszkań, które zmieniają architektoniczny obraz miasta. Sosnowiec, mimo tego że od dekad był gminą górniczą, dziś jest już zupełnie innym miastem. Władze postawiły na rozwój nowoczesnych branż w gospodarce oraz realizację różnorodnych inwestycji rozumiejąc, że przedsiębiorcy są kołem zamachowym rozwoju – nie tylko tu i teraz, ale i na przyszłość, nie tylko globalnie, ale i lokalnie. Dzięki temu Sosnowiec, mimo gospodarczych turbulencji, do dziś łączy biznes.



PMP

Pakiet
Młodego
Przedsiębiorcy

Kompleksowe wsparcie w pierwszych latach prowadzenia firmy

Dowiedz się więcej

www.pmp.dabrowa-gornicza.com



Jeżeli prowadzisz firmę w Dąbrowie Górniczej krócej niż 5 lat lub zastanawiasz się nad otwarciem działalności to zainteresuj się „Pakiem Młodego Przedsiębiorcy”. Jest to program scalający wszystkie dostępne w mieście formy wsparcia dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą. Przystąpienie do niego jest bezpłatne, a korzyści bardzo duże.

Pakiet powstał, aby ułatwiać przedsiębiorcom wystartowanie z biznesem i prowadzenie go w pierwszych latach funkcjonowania. Jego celem jest zwiększenie szans uczestników na osiągnięcie sukcesu poprzez zmniejszenie ryzyka i kosztów związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Bardzo ważnym elementem całego projektu jest jego część merytoryczna, w ramach której prowadzone są bezpłatne szkolenia i konsultacje biznesowe z ekspertami. To właśnie ten rodzaj wsparcia dedykowany jest nie tylko już działającym przedsiębiorcom, ale również osobom, które dopiero rozważają otwarcie własnej firmy.

Przedstawiciele tej drugiej grupy mogą w ten sposób pozyskać wiedzę i kompetencje, które pomogą im przygotować biznes do wejścia na rynek. Dzięki temu unikną oni najczęściej popełnianych błędów, które potrafią być bardzo kosztowne. Takie zderzenie się z wiedzą ekspertów jeszcze przed rozpoczęciem działalności, może okazać się bezcenne.

Tematyka szkoleń dedykowanych osobom, które już prowadzą własne firmy, jest bardzo szeroka, co gwarantuje, że każdy znajdzie dla siebie coś wartościowego. Indywidualne konsultacje prawne, księgowe i biznesowe pomogą przedsiębiorcom z kolei uporać się z wieloma problemami, z którymi spotykają się na co dzień prowadząc działalność. Dodatkowo, cyklicznie

organizowane spotkania networkingowe ułatwią pozyskiwanie nowych kontaktów biznesowych. Z całego tego wsparcia mogą również korzystać osoby, które dopiero myślą o tym aby założyć własną firmę. Pozwoli im to lepiej się do tego przygotować.

Dla przedsiębiorców działających na rynku krócej niż 5 lat, część merytoryczna projektu to zaledwie niewielka część korzyści, które mogą czerpać dzięki dołączeniu do niego.

Przedsiębiorcy szukający miejsca do pracy mogą bez opłat korzystać z przestrzeni coworkingowej, zlokalizowanej w siedzibie Dąbrowskiego Inkubatora Przedsiębiorczości. Ci, którzy potrzebują pomieszczenia na wyłączność mogą ubiegać się o „Lokal na start” i przez maksymalnie 3 lata korzystać z atrakcyjnych przestrzeni płacąc bardzo niewielki czynsz.

Zwłaszcza w początkowym okresie prowadzenia biznesu liczy się każdy zaoszczędzony grosz. Uczestnicy Pakietu Młodego Przedsiębiorcy otrzymują dostęp do atrakcyjnego programu zniżek na usługi przydatne dla biznesu: marketingowe, księgowe, prawne, drukarskie, biurowe, sklepów online i wiele innych.

Poszukujący dodatkowego zastrzyku gotówki na rozwój firmy mogą wziąć udział w konkursie na najlepszy model biznesowy. Z pomocą przyjdzie również Powiatowy Urząd Pracy w Dąbrowie Górniczej, oferując dofinansowania

na rozpoczęcie działalności lub doposażenie stanowiska pracy.

Korzyści „Pakietu Młodego Przedsiębiorcy”

- Bezpłatny dostęp do przestrzeni coworkingowej;
- Możliwość ubiegania się o własny lokal na preferencyjnych warunkach czynszowych;
- Program zniżek na usługi biznesowe świadczone przez wiele sprawdzonych firm;
- Indywidualne bezpłatne konsultacje z ekspertami z zakresu księgowości, prawa, biznesu, marketingu i sprzedaży.

Wymienione powyżej formy wsparcia nadal nie wyczerpują pełnego ich zakresu dostępnego dla uczestników Pakietu Młodego Przedsiębiorcy. Co więcej, zakres ten cały czas powiększa się o kolejne działania.

Więcej szczegółów można znaleźć na stronie **pmp.dabrowa-gornicza.com**. Tam również można zapisać się do programu wypełniając krótki formularz rejestracyjny. Nie zwlekajcie ani chwili, bo warto!

Śląski Okrągły Stół Przemysłu 4.0

- transformacja cyfrowa źródłem przewagi w biznesie



Dotychczas nowe technologie już kilkakrotnie zmieniały znacząco zasady działania przemysłu. Zjawisko to nazywamy rewolucjami industrialnymi. O czwartej odsłonie przełomowych zmian w gospodarce dyskutowali uczestnicy – Śląskiego Okrągłego Stołu Przemysłu 4.0. Spotkanie odbyło się 15 grudnia 2021 r. w siedzibie Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach.

Przemysł 4.0 jest związany z istnieniem Internetu, powszechnym wykorzystywaniem sieci bezprzewodowej do wymiany danych, także na linii człowiek-maszyna i maszyna-otoczenie. Do nowoczesnych technologii, które są podstawą czwartej rewolucji przemysłowej zaliczyć możemy analitykę danych (w tym Big Data), Internet Rzeczy, zaawansowaną robotykę i automatyzację produkcji oraz wykorzystanie na szeroką skalę sztucznej inteligencji i rozszerzonej rzeczywistości. Narzędzia te pozwalają na kooperację maszyn, Internetu i zaawansowanych technologii informatycznych. W rezultacie ich działania – ludzie, maszyny oraz systemy informatyczne wymieniają informacje w toku produkcji – co pozwala nie tylko na obniżenie kosztów, ale także na większą możliwość realizowania produkcji małoseryjnej – dostosowanej dla wymagań konkretnego klienta. Wdrażanie koncepcji Przemysłu 4.0 jest stosunkowo kosztowne, a tworzenie odpowiedniego oprogramowania, narzędzi robotycznych i algorytmów analizy danych wymaga współdziałania wielu podmiotów. Gospodarka oparta o koncepcję Przemysłu 4.0 jest bardziej efektywna i elastyczna – dlatego w wielu

krajach wdrażanie takich rozwiązań jest wspierane przez władze – zarówno centralne jak i lokalne.

Jednym z narzędzi wspierania i debaty o najbardziej efektywnych modelach wdrażania Przemysłu 4.0 są spotkania przedstawicieli nauki, przedsiębiorców i administracji – których celem jest wypracowywanie wspólnego stanowiska i strategii dotyczących wprowadzania i finansowania rozwiązań Przemysłu 4.0 na poziomie regionalnym. Takie wydarzenie, zorganizowane przez RIG w Katowicach wspólnie z Fundacją Platforma Przemysłu Przyszłości, miało na celu określenie potrzeb regionu w obszarze wsparcia dla transformacji cyfrowej sektora przemysłowego i jego otoczenia, zidentyfikowanie możliwości adaptacji i wykorzystania instrumentów finansowych oraz innych środków do wsparcia transformacji cyfrowej sektora przemysłowego, a także jego otoczenia w regionie.

Podczas konferencji eksperci przedstawili ciekawe pomysły z zakresu Przemysłu 4.0 realizowane przez śląskie podmioty.

Konferencję otworzył **Prezes RIG w Katowicach, Tomasz Zjawiony**, który powitał wszystkich uczestników, podziękował za współpracę Fundacji Platforma Przemysłu Przyszłości oraz w skrócie przedstawił koncepcję Przemysłu 4.0. W swej wypowiedzi wspominał o ogromnym potencjale regionu śląskiego w zakresie zaplecza naukowego i kompetencji pracowników – które są podstawą do wdrażania nowoczesnych i innowacyjnych rozwiązań. Wyraził także nadzieję, iż konferencja przyczyni się do odczarowania wyobrażenia części przedsiębiorców o koncepcji Przemysłu 4.0 – którzy uważają że takie rozwiązania im się nie przydadzą i są zbyt drogie.

Kolejnym mówcą była **Aleksandra Zajusz-Wayda, Zastępca Dyrektora d/s Huba Innowacji Cyfrowej Silesia Smart System**. Podkreśliła ona jak ważna jest zmiana w dyskursie dotyczącym Przemysłu 4.0. Określenie to dotyczy nie tylko nowych procesów, ale całej rewolucji myślenia i stosowania nowoczesnych, innowacyjnych rozwiązań w przemyśle. Branża motoryzacyjna robotyzuje się w bardzo szybkim tempie. Są tego dwie główne

przyczyny: konieczność zachowania niezwyklej precyzji wykonania produktu (którego jakość ma bezpośredni wpływ na bezpieczeństwo życia i zdrowia potencjalnego użytkownika samochodu) oraz presja na marżę. W dziedziny robotyzacji jako kraj mamy jeszcze bardzo dużo pracy do wykonania. Absolutnie daleko nam do światowej czołówki, ale wciąż jesteśmy słabsi także niż nasi sąsiedzi: Słowacja i Czechy. Dlatego ważne są wszelkie inicjatywy, w ramach których odbywa się wymiana informacji i doświadczeń.

Jednym z przedsięwzięć klastra branży motoryzacyjnej i zaawansowanych technologii „Silesia Automotive & Advanced Manufacturing” jest Hub Innowacji Cyfrowej Silesia Smart System. Jest to przedsięwzięcie skierowane bezpośrednio do przedsiębiorców zainteresowanych transformowaniem swojego biznesu. Jego rolą jest wprowadzać małe i średnie przedsiębiorstwa w rzeczywistość rewolucji 4.0., ponieważ przedsiębiorcy takiego merytorycznego wsparcia potrzebują i właśnie w ramach tej inicjatywy można je zrealizować. Miejsce to ma sprzyjać wszystkim przedsiębiorcom (bez względu na to na jakim etapie zaawansowania technologicznego są), którzy będą chcieli sprawdzić lub dowiedzieć się czegoś na temat nowych rozwiązań technologicznych dla swojej firmy. Jak je wybrać, zaimplementować lub zmienić. Każdy przedsiębiorca jest prowadzony od początku, od rozpoznania na jakim etapie dany biznes się znajduje, poprzez analizę możliwych nowych narzędzi, technologii, ich wdrożenie, aż po odpowiednie skonfigurowanie do wymagań danej firmy. Analiza przedsiębiorstwa umożliwia także wskazanie potencjalnych obszarów, gdzie można coś zmienić w celu optymalizacji procesów, pracy, produkcji etc. Hub może stworzyć dla takiego przedsiębiorcy indywidualny plan działań, wraz ze wskazaniem konkretnych rozwiązań, narzędzi, a nawet konkretnych dostawców.

W dalszej kolejności głos zabrali **Jan Bondaruk**,



Zastępca Dyrektora ds. inżynierii środowiska, Główny Instytut Górnictwa. Na wstępie wspominał on, iż GIG, który reprezentuje często kojarzy się z działalnością niesprzającą rozwojowi i zmianie, ale tak się składa, że jest dokładnie na odwrót. Instytut podlega, tak jak cała gospodarka - transformacji i aktualnie prężnie działa w zakresie implementowania do polskiej gospodarki innowacji i nowoczesnych technologii. Zaznaczył, iż dzisiaj biznes bez nauki nie ma racji bytu - jeśli ma budować jakiegokolwiek przewagi, czy mówimy o świecie cyfrowym, czy rozwiązaniach związanych z zieloną transformacją. Jednak naukowcy często mówią, że przychodzą do nich przedsiębiorcy i nie wiedzą czego chcą. A przedsiębiorcy mówią o naukowcach, że przychodzą do nich z konkretną potrzebą, a Ci odpowiadają, że nie mają rozwiązania. Ten wzajemny dialog bywa trudny, ale nie niemożliwy. Przykładów pozytywnej współpracy jest bardzo dużo. Szczególnie jeśli chodzi o sektor MŚP. GIG nie jest firmą, która oferuje produkty, a raczej jest od tego, by w poszukiwaniu koniecznych rozwiązań, być zaplecem intelektualnym. W dalszej

części wypowiedzi padły przykłady pozytywnej współpracy z firmami komercyjnymi. Przykładowo: przy realizacji projektu dla Europejskiej Agencji Kosmicznej, który polegał na wykorzystaniu zdjęć satelitarnych do oceny poziomu eutrofizacji zbiorników wodnych, GIG współpracował z firmą Future Processing, która opracowała cały algorytm i rozwiązania aplikacyjne.

Politechnikę Śląską reprezentował **dr hab. inż. Damian Gąsiorek, prof. PŚ, Prodziekan ds. Współpracy i Rozwoju z Wydziału Mechanicznego Technologicznego.**

Przedstawił on projekt będący wspólną inicjatywą Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej i Politechniki Śląskiej pod nazwą Śląskie Centrum Kompetencji Przemysłu 4.0. Celem Centrum jest wsparcie przedsiębiorstw przemysłowych na terenie województwa śląskiego i okolic na różnych etapach transformacji przemysłowej (głównie cyfrowej), co prowadzi do wzrostu konkurencyjności firm. Partnerami Centrum są podobne ośrodki działające w różnych krajach. Śląskie Centrum Kompetencji Przemysłu 4.0 działa w następujących obszarach: promocja, demonstrator, szkolenia, konsultacje i wdrożenia. Celem instytucji jest budowanie świadomości na temat Przemysłu 4.0 i informowanie o najnowszych trendach technologicznych, inicjowanie wymiany doświadczeń, powiązanie odbiorców z dostawcami poprzez organizację konferencji i spotkań tematycznych, informowanie przedsiębiorców o aktualnych projektach dotyczących Przemysłu 4.0, audyty poziomu cyfryzacji przedsiębiorstw oraz udostępnianie laboratoriów demonstracyjnych.

Następnie głos zabrali **dr Karol Jędrasiak, Z-ca Dyrektora Centrum Transferu Technologii Akademii WSB.** Uczelnia ta zaprezentowała ciekawą koncepcję nabywania umiejętności technicznych przez młodych ludzi - Regionalne Centrum Pracy Próbnej i Doskonalenia Kompetencji Zawodowych. Powstało ono jako odpowiedź na oczekiwania uczniów wchodzących





na rynek pracy oraz jako reakcja na zapotrzebowanie na pracowników w zawodach deficytowych. Jego celem jest także przebranżowienie osób, które tego wymagają na skutek zmian w regionie, a cechami wyróżniającymi są obiektywność i skalowalność.

Centrum pozwala na uzyskanie doświadczenia pracy jeszcze przed zatrudnieniem – poprzez pracę na wirtualnych, interaktywnych stanowiskach roboczych stworzonych we współpracy z ekspertami z danej dziedziny. Wykonywanie wirtualnej pracy pozwala obniżyć koszty szkolenia – są one zdecydowanie niższe niż gdyby odbywało się na realnym stanowisku oraz zwiększyć poziom bezpieczeństwa osoby szkolonej – bowiem popełnione błędy nie powodują żadnego zagrożenia. System może być przystosowany do wykonywania różnych rodzajów prac. Akademia WSB zorganizowała także zawody dla szkół - I Wojewódzki Turniej Młodych Mechaników VR – wzięło w nim udział 20 dwuosobowych drużyn, które miały do rozwiązania dwa testy teoretyczne oraz rywalizowały w 4 konkurencjach praktycznych.

Zaawansowana transformacja cyfrowa – będąca jednym z wyróżników Przemysłu 4.0 – jest realizowana przez przedsiębiorstwa z bardzo różnych branż. Kolejnym prelegentem był **Grzegorz Kulawik, Prezes Zarządu EL-LOGIC Sp. z o.o.** – firmy budowlanej zajmującej się realizacjami instalacji przemysłowych. Zwrócił uwagę, iż w przypadku jego firmy cyfryzacja pozwoliła na analizę wszystkich procesów manualnych na budowie i znalezienie wąskich gardeł, podział procesów na procesy główne – kluczowe dla funkcjonowania biznesu oraz procesy z nimi powiązane, a także na optymalizację zdefiniowanych uprzednio procesów głównych poprzez implementację różnych rozwiązań z obszaru IT. Dodatkowo rozwiązania informatyczne pozwoliły na zbieranie w czasie rzeczywistym danych dotyczących czasów pracy, obecności podwykonawców oraz kosztów przepracowanych godzin na projektach.

Możliwe stało się także bieżące monitorowanie zużycia materiałów na budowie oraz stopnia realizacji powierzonych zadań.

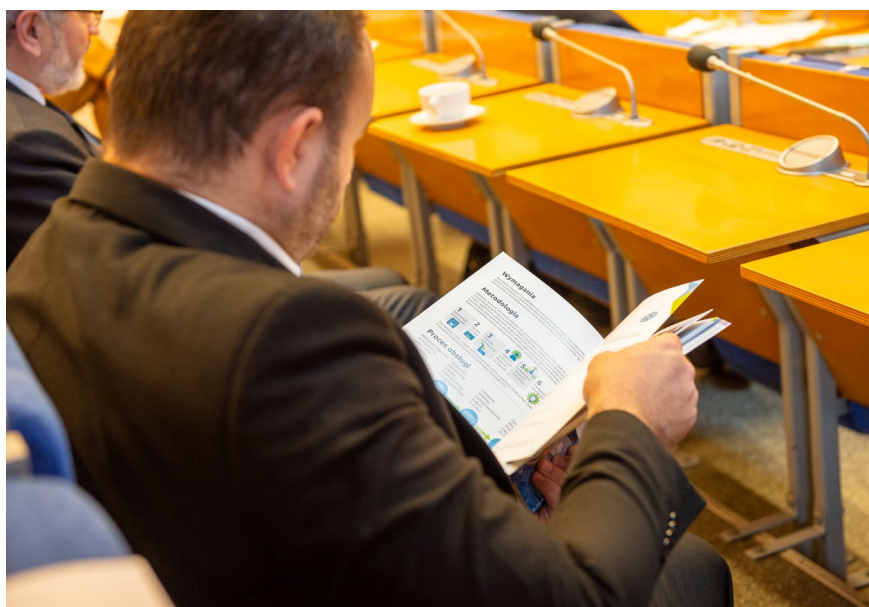
Rozwiązania informatyczne z obszaru sztucznej inteligencji przedstawił **Konrad Chebda, Dyrektor Operacyjno-Technologiczny Sky Vision**. Firma ta rozwija technologię pozwalającą na wykorzystywanie monitoringu CCTV do podnoszenia efektywności procesów produkcyjnych. Obecnie w wielu przedsiębiorstwach parametryzację procesów wykonuje się poprzez pobieranie danych z maszyn lub poprzez wypełnianie przez pracowników odpowiednich dokumentów – czy to w formie zdalnej czy elektronicznej. Zastosowanie przetwarzania obrazu wideo i odpowiednich algorytmów uczenia maszynowego pozwala na uzyskiwanie wyników analizy pracy osoby czy maszyny już w postaci wskaźników lub danych cyfrowych. Odpowiednio oprogramowane algorytmy AI analizują obraz z kamer monitoringu, rozpoznają poszczególne czynności osób lub ruchy maszyn – i informacje te – w postaci

mierzalnych danych pokazują na odpowiednich wykresach. Dzięki analizie wideo możemy uzyskać informacje o obecności/nieobecności pracownika na danym stanowisku pracy, porównywać czasy obecności i wykonywania poszczególnych czynności pomiędzy pracownikami, pozyskiwać dane do parametryzacji maszyn i urządzeń oraz dotyczące dysfunkcji organizacyjnych. Analiza ta pozwala także na monitoring stref BHP wyznaczonych na danych stanowiskach pracy.

Prezes **Etisoft Smart Solutions, Grzegorz Krupa** w kolejnej prezentacji skoncentrował się na dostarczanych przez firmę rozwiązaniach – automatycznych systemach intralogistycznych opartych na robotach AGV/AMR (czyli bezobsługowych wózkach samojezdnych). System do zarządzania flotą takich robotów może zostać zintegrowany z informatycznymi systemami ERP klienta, pozwala na zadaniowanie poszczególnych pojazdów, unikanie korków, optymalizację wykorzystywania energii oraz symulację procesów logistycznych. Roboty pracują bezobsługowo – posiadają opcję automatycznego ładowania, a ich wykorzystanie pozwala na planowanie stabilnych i wydajnych procesów intralogistycznych – bowiem eliminuje się błąd człowieka, konieczne i trudne do przewidzenia przerwy w pracy itd.

Na zakończenie konferencji **Prezes Tomasz Zjawiony** podziękował występującym panelistom i uczestnikom. W swoim podsumowaniu zwrócił uwagę na fakt, iż cyfryzacja wielu dziedzin życia ostatnio odbyła się skokowo – wymuszona przez pandemię. Wiele firm musiało nauczyć się pracować zdalnie w rozproszonych zespołach ludzkich, wiele wydarzeń i spotkań przyjęło formę online, a spora liczba pracowników musiała nauczyć się obsługiwać systemy informatyczne, z których wcześniej nigdy nie musieli korzystać.

Mirosław Rus



WSB University

Studiuj od marca 2022 r. stacjonarnie lub online

Executive MBA

Partner
kierunku:



Master of Business Administration

Partner
kierunku:



Academy of Business

Master of Business Administration w ochronie zdrowia

Partner
kierunku:



Academy of Business

Patronat
kierunku:



Śląska Izba Lekarska
w Katowicach

ACCA po polsku - zarządzanie finansami i rachunkowość w środowisku międzynarodowym

Partner
kierunku:



Academy of Business



dr hab. Zdzisława
Dacko-Pikiewicz, prof. AWSB
Rektor



- Absolwent studiów MBA może ubiegać się o zasiadanie w Radach Nadzorczych spółek z udziałem Skarbu Państwa bez egzaminu.
- Studia ACCA pozwalają na zaliczenie 9 z 14 egzaminów ACCA w ciągu jednego roku.

Jak przygotować firmę do zmian podatkowych zawartych w Polskim Ładzie?

23 listopada br. w trakcie spotkania Firm Członkowskich RIG w Katowicach, Partner wydarzenia kancelaria JGA Doradztwo Podatkowe przedstawił najważniejsze zmiany w podatkach, jakie niesie dla przedsiębiorców Ustawa nazywana Polskim Ładem. Nowe przepisy zaczną obowiązywać w większości od stycznia 2022 r.



-Chcemy przybliżyć rozwiązania wprowadzone przez Polski Ład, który dla wielu przedsiębiorców jest problematyczny i budzi spore wątpliwości. Jako instytucja samorządu gospodarczego wnosiliśmy uwagi do pakietu przepisów, braliśmy udział w spotkaniach z przedstawicielami rządu i apelowaliśmy o zmiany. Mamy obowiązek być głosem przedsiębiorców – mówił **Tomasz Zjawiony, Prezes Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach.**

W czasie otwarcia spotkania Prezes Zjawiony przypomniał o działaniach RIG i narzędziach oferowanych przez instytucję, która obecnie duży nacisk kładzie na współpracę międzynarodową.

- Mamy podpisanych 100 umów z partnerami na całym świecie. Udało nam się też pozyskać nowe, międzynarodowe projekty: Raising Awareness on effective Waste management (partnerami są: Polska, Portugalia, Bułgaria, Hiszpania, Turcja, Węgry) oraz TecoFashion (partnerzy: Grecja, Włochy, Hiszpania, Polska) – wymieniał **Tomasz Zjawiony.**

W 2020 r., dzięki współpracy z Miastem

Katowice, powstał również cykl bezpłatnych szkoleń dla firm z Katowic – Katowicka Akademia Digital Marketingu i Katowicka Akademia Rozwoju Przedsiębiorcy. Szkolenia z różnych obszarów wiedzy, prowadzone przez ekspertów specjalizujących się w danym temacie, pozwalają na zdobycie praktycznych kwalifikacji oraz dopasowanie się do zmieniającej się, pandemicznej rzeczywistości.

W ramach Izby w mijającym roku powołano też trzy nowe komisje. W trakcie spotkania wręczono nominację Przewodniczącemu Komisji ds. Technologii Medycznych Tech-Med - Marcinowi Sprawce i Damianowi Kuberze, który przewodniczy Komisji ds. Własności Intelektualnej.

Kancelaria JGA Doradztwo Podatkowe, która niedawno dołączyła do Klubu Firm Członkowskich, specjalizuje się w temacie Polskiego Ładu. Doświadczeni eksperci kancelarii w trakcie prelekcji syntetycznie podsumowali najważniejsze zmiany dotyczące przedsiębiorców w aspekcie podatkowym. W zakresie PIT i obciążeń osobistych, CIT,



prywatna - wyjaśniał **Marcin Piątek, Partner JGA Doradztwo Podatkowe.**

Przedstawiciele Kancelarii JGA, w związku z presją czasu i wprowadzeniem Ustawy za kilka tygodni zachęcali firmy do przygotowań, uczenia się nowych przepisów i korzystania z usług doradców podatkowych.

Oprócz części praktycznej, poświęconej zmianom w podatkach, w trakcie spotkania nie mogło zabraknąć networkingu, a także powitania nowych firm członkowskich. Przedstawiciele 7 przedsiębiorstw odebrali pamiątkowe certyfikaty, z rąk Prezesa Tomasza Zjawionego i Wiceprezesa Janusza Dramskiego, potwierdzające członkostwo w RIG w Katowicach.

Partner Wydarzenia: JGA Doradztwo Podatkowe.

Jaga Kolawa

zmian wspólnych dla PIT i CIT, zmian w VAT, porozumienia inwestycyjnego, w zakresie ulg podatkowych, w ustawie o rachunkowości oraz w Kodeksie Karnym Skarbowym.

dotychczasowej faktury sprzedaży. Pojawią się też ograniczenia dotyczące przepływu gotówki, limit w operacjach na linii przedsiębiorca - osoba

- Jako kancelaria analizujemy rozwiązania Polskiego Ładu. Cały czas poszukujemy tego, jakie niebezpieczeństwa niosą te przepisy, ale i też tego, co dobrego przynoszą. Osoby skłaniają się ku tezie, że gdyby nasze władze dały przedsiębiorcom więcej czasu na zapoznanie się z nimi, zmiany nie miałyby tak negatywnego wydźwięku. To prawie 300-stronicowy dokument, rozmiar reformy jest rewolucyjny – mówił **Jarosław Wiśniewski, Prezes JGA Doradztwo Podatkowe.**

- Na pewno wynika z nich, że uszczelnienie systemu będzie postępować, a informatyzacja kontaktu z fiskusem będzie przez niego przejmowana. Od 1 stycznia nie będzie można prowadzić papierowych ewidencji podatkowych. Każda faktura będzie widoczna w systemie. Faktura strukturyzowana stanie się nową postacią



Witamy nowe Firmy Członkowskie RIG w Katowicach

Agencja Interaktywna WEBLeaders

DORADZTWO GOSPODARCZE T. MADEJ I WSPÓLNICY Sp. J.

JGA - Doradztwo Podatkowe

PIOTR PIĄTKOWSKI

SMS Metallurgy Polska Sp. z o.o.

WERTUI Sp. z o.o.

WZM Maria Skupień

OPEN SPACE TECHNOLOGY

– odwaga i dzielenie się wiedzą



Fot. Jolanta Burzyńska

22 października 2021 r. Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach została „opanowana” przez kilkadziesiąt przedsiębiorczych kobiet. W ramach powołania wspólnej inicjatywy - Woman Business Hub - powstałej we współpracy Izby oraz Hana Mana Instytutu Szkoleniowo-Rozwojowego sp. z o.o. - LEADIT, odbyła się pierwsza edycja spotkania w metodologii Open Space Technology - dla przedstawicielek biznesu.

Głównym celem wydarzenia było wypracowanie rozwiązań i pomysłów wspierających przedsiębiorcze kobiety. Organizatorki wykorzystywały wyjątkową metodę pracy facylitacyjnej, w trakcie której uczestniczki eventu tworzą jego agendę.

- Większość konferencji to wystąpienia gości, prelegentów, a formuła Open Space Technology daje możliwość wzajemnej rozmowy, znalezienia rozwiązań danych problemów. Nie wychodzimy z wydarzenia tylko zainspirowani, ale z konkretnymi pomysłami – mówiła **Edyta Kwiatkowska**, coach i trener Hana Mana i Ledit, organizatorka spotkania.

W pierwszej części spotkania uczestniczki w podgrupach zdecydowały w dyskusjach, jakie są według nich najważniejsze obszary, które chciałyby omówić oraz podzieliły się nimi na forum z pozostałymi słuchaczkami. Praca odbywała się w siedmiu sekcjach, korzystając z całej dostępnej przestrzeni RIG w Katowicach.

7 sekcji wydarzenia

- Jak planować i organizować dzień wolny?
- Jak zatrudniać i budować zaangażowanie u pracowników?
- Jak budować równość, asertywność i szacunek w biznesie?
- Jak pracować nad poczuciem własnej wartości?
- Jak przezwyciężać obawy?
- Jak pozostać kobietą w biznesie?
- Jak pozyskać i utrzymać klienta w dzisiejszych czasach?

Nad przebiegiem procesu czuwały doświadczone moderatorki i trenerki umiejętności psychospołecznych, które zadbały o jak największą wartość merytoryczną wydarzenia. Jako gości specjalnych zaproszono ekspertki, które osiągnęły sukcesy w różnych dziedzinach i branżach. Wśród nich znalazły się: prawniczka, CEO agencji marketingowej, architektka, psycholożka, coach, dyrektor Domu Kultury, pracownica branży IT. Organizatorki postawiły na jak najszerzy przekrój zawodowy, zgodnie z motto wydarzenia: „**odwaga i dzielenie się wiedzą**”.

- Chcemy, by kobiety znalazły w sobie odwagę. Nie jest tak łatwo przyjąć i powiedzieć, że z czymś pozostaje w tyle. Chciałyśmy stworzyć taką przestrzeń, w której kobiety mogą się otworzyć. Do tego trzeba odwagi i właśnie takie osoby tutaj dziś przyszły, pragnące podzielić się z innymi wiedzą. Możemy nie radzić sobie w jakimś aspekcie, za to doskonale realizować się w innym. Z jedną kobietą podzielimy się w sprawie finansów, a od drugiej dowiemy, jak np. budować poczucie własnej wartości – wyjaśniała **Edyta Kwiatkowska**.



Fot. Tomasz Burzyński



O tym jak prowadzić biznes, radzić sobie ze zmianą i motywować do działania mówiła **Beata Drzazga, Prezes Zarządu BetaMed S.A.** – gość honorowy wydarzenia, a zarazem ambasadorka projektu.

– Uważam, że warto dzielić się doświadczeniem, jakie się zdobyło. Gdy zaczynałam 20 lat temu nie było takich spotkań, nie wiedziałam, na co naprawdę się pisze i porywam. Wiele rzeczy, które mnie zaskakiwały, musiałam sama przeanalizować. Wielokrotnie spotykam się ze środowiskiem biznesowym, chcę też pomagać przedsiębiorcom z regionu. Jestem dumna, że mogę być ambasadorką tego projektu – podkreślała **Beata Drzazga, Prezes Zarządu BetaMed S.A.**

Do udziału w spotkaniu zaproszono przedsiębiorcze kobiety i właścicielki mikro, małych i średnich biznesów, które łączą ze sobą na co dzień rolę matki, organizatorki, businesswoman i pani domu.

– Przed kobietami stoi wiele wyzwań, np. powrót do pracy po urlopie macierzyńskim. Ja jestem na tym etapie właśnie. Chciałam tutaj znaleźć pomysły na siebie. Wybrałam sobie temat „pewność siebie” i to dla mnie początek drogi. Wcześniej zajmowałam się marketingiem oraz budowaniem marek i to chciałabym wykorzystać w swoim

biznesie. Spotykając odpowiednich ludzi na swojej drodze, będę mogła podjąć decyzję, w jakim kierunku iść – opowiadała **Patrycja Garczyk, przyszła przedsiębiorczyni** z Dąbrowy Górniczej. Uczestniczki zgodnie z zasadami miały możliwość samodzielnie wybierać jak długo, i w której sekcji chcą pracować, a jeśli decydowały się na rozmowy kularowe również miały taką możliwość. Taka elastyczna formuła i niesablonowe podejście pozwalały na decydowanie o sobie i swoim czasie.

– Projekt jest na tyle interesujący, że daje szansę rozwojowe, w jakich obszarach możemy coś zmienić. Byłam przy stole związany z asertywnością i wyrażaniem własnych myśli czy poglądów. Dla mnie to niezwykle istotne. Posłuchanie osób, które są mniej asertywne ode mnie jest cenną lekcją. Na co dzień pracuję z kobietami, bo zajmuję się seksualnością jako seksuolog i tu miałam warsztat, który będę mogła wykorzystać do mojej pracy – zaznaczała **Monika Gałuszkiewicz, właścicielka firmy Pikantna Edukacja z Tychów.**

Podczas Open Space Technology uczestniczki miały możliwość odnaleźć wspólnie rozwiązania, zaplanować działania na przyszłość, uczestniczyć w dyskusjach, otrzymać wzajemne

wsparcie w obszarach, w których spotykają je na co dzień wyzwania, a także poszerzyć sieć kontaktów.

– Właśnie startuję z moją firmą, piszę biznes-plan. Chciałam poznać inne kobiety, które mają doświadczenie w tej materii. Wymienić się energią i wiedzą. Co się udało, bo panuje tutaj cudowna, zaraźliwa energia od samego wejścia. Nastawiłam się na sekcję – „jak znaleźć pracownika i go utrzymać”, ponieważ będę budowała swój zespół. Dowiedziałam się wielu ciekawych rzeczy, wymieniłam kontaktami. W życiu codziennym trzeba motywacji, osób, które zachęcą: dobrze robisz, idziesz we właściwym kierunku. Mam nadzieję, że tego typu spotkania będą się odbywały cyklicznie – dodawała **Ewa Będkowska, przyszła właścicielka firmy.**

Praca uczestniczek siedmiu sekcji tematycznych została podsumowana w specjalnym raporcie, przygotowanym przez organizatorki wydarzenia, prezentującym wnioski i rekomendacje, które mają pomóc kobietom w prowadzeniu biznesu, zarządzaniu finansami, radzeniu sobie ze zmianą czy rozwojem.

Jaga Kolawa

PARTNERZY WYDARZENIA



PATRONAT





*Jacek Kwiatkowski,
Przewodniczący Krajowej Rady ZDZ,
Prezes Zarządu Zakładu Doskonalenia Zawodowego
w Katowicach*

JAKOŚĆ, WIEDZA I PRAKTYKA

– nasz sposób na kreowanie ścieżki kariery zawodowej

Jacek Kwiatkowski, Przewodniczący Krajowej Rady ZDZ, Prezes Zarządu Zakładu Doskonalenia Zawodowego w Katowicach, który od 32 lat kieruje ZDZ, mówi o kluczowych momentach istnienia firmy będącej liderem na rynku edukacji zawodowej w regionie, najważniejszych obszarach działalności, a także otwarciu na nowe technologie i innowacje w strukturze kształcenia reprezentującej wszystkie sektory gospodarki.

ZDZ w Katowicach to najstarsza firma oświaty zawodowej na Śląsku. 20 grudnia obchodziła 95-lecie działalności. Jakie były najważniejsze punkty zwrotne w historii istnienia ZDZ?

Śląski Instytut Rzemieślniczo-Przemysłowy powstał w 1926 roku z inicjatywy środowisk rzemieślniczych. W ciągu 13 lat przedwojennych lat, działalność była liczbowo skromna. Po wojnie została reaktywowana. Pierwszy znaczący moment po 1945 roku to rozszerzenie działalności kursowej na inne obszary gospodarki poza rzemiosłem. Kolejna taka data to rok 1950. Wtedy powstają warsztaty szkoleniowo-produkcyjne, pojawia się kształcenie młodocianych pracowników na potrzeby przemysłu w regionie. W 1959 r. powołano pierwszą szkołę ZDZ. Działaliśmy jako stowarzyszenie osób prawnych, w 1990 roku, zgodnie z ówczesną ustawą staliśmy się stowarzyszeniem osób fizycznych, niepubliczną organizacją oświatową. Fundamentalna data to rok 1992 - uruchomienie pierwszej szkoły niepublicznej, policealnej. Od tego momentu notujemy rozwój szkolnictwa w ZDZ. Zmieniają się kierunki i struktura. Dzisiaj kształcimy w 45 placówkach. W 1986 r. przekroczyliśmy 1 mln absolwentów na kursach. W 1993 otwieramy pierwszą na Śląsku niepubliczną uczelnię – Śląską Wyższą Szkołę Zarządzania. W 2000 r. ZDZ jako pierwsza firma edukacyjna w Polsce uzyskuje certyfikat ISO 9001 i do dziś go utrzymuje. 2005 to kolejna ważna data - uruchamiamy pierwsze klasy mundurowe w Tychach, Bytomiu i Częstochowie.



Na jakim etapie funkcjonowania znajduje się obecnie ZDZ, jako wiodąca instytucja rynku pracy?

Jako Związek Zakładów Doskonalenia Zawodowego tworzymy ogólnopolską sieć placówek. Naszym obszarem działania jest województwo śląskie oraz częściowo małopolskie i łódzkie. Jesteśmy jedną z największych w Polsce instytucji oświaty zawodowej. Stawiamy na kształcenie osób dorosłych w formach pozaszkolnych, oferta jest olbrzymia, bo to ponad 200 rodzajów kursów i szkoleń w każdym roku. Obejmują wszystkie dziedziny gospodarki od administracji, transportu, budownictwa aż po usługi i zdrowie. U nas można nauczyć się czegoś od podstaw, ale też poszerzyć czy zaktualizować swoje kompetencje. To najbardziej tradycyjna i powszechna nasza dziedzina, która ciągle się zmienia i ewoluuje. Jesteśmy w stanie przygotowywać szkolenia pod konkretne potrzeby przedsiębiorców. To my szukamy fachowców i specjalistów. Wchodzimy w kursy związane z odnawialnymi źródłami energii, mamy np. uprawnienia do kształcenia instalatorów pomp ciepła czy specjalistów F gazów - substancji zubażających warstwę ozonową. Posiadamy uprawnienia do kształcenia operatorów dronów. Informatyka, programowanie, e-sport - te kierunki w w szkołach prowadzimy też. Mamy Centrum Egzaminacyjne ECDL (Europejski Certyfikat Umiejętności Komputerowych). Swego czasu otrzymaliśmy nawet nagrodę dla najlepszego Centrum w Polsce.

Bardzo zmieniła się i rozwinęła działalność szkolna. Przy obecnym niżu demograficznym trwa walka o ucznia. Wielkim sukcesem w warunkach pandemicznych, kiedy nie mogliśmy wyjść z pełną ofertą do młodzieży, jest fakt, że we wrześniu 2021 r. ponad tysiąc uczniów podjęło u nas naukę. Mamy w tej chwili prawie 3900 uczniów i uruchomiliśmy 6 nowych kierunków kształcenia.

Jakie kierunki działalności są najistotniejsze dla ZDZ?

Zawsze stawiamy na jakość, aktualność oferty i dostosowanie jej do potrzeb rynku. My nie robimy chałtury, nie skracamy programów



do minimum, nie sprzedajemy dyplomów. U nas trzeba być na zajęciach, przystąpić do egzaminów, mieć potwierdzenie kwalifikacji. Współpracujemy z organizacją TÜV SÜD potwierdzającą jakość produkcji urządzeń i wytworów. Kilkadziesiąt form kształcenia kursowego potwierdzają nam swoim certyfikatem. W ZDZ działa szereg komisji egzaminacyjnych, np. Komisja Regulacji Urzędu Energetyki, Komisja Spawalnicza itd. Zdawalność przed tymi komisjami wynosi 90-100 proc.

Przedsiębiorcy od wielu lat zaznaczają potrzebę dostosowania szkolnictwa zawodowego i zawodów rzemieślniczych do zmieniającego się rynku pracy. W jaki sposób oferta kształcenia w placówkach ZDZ jest dopasowywana na miarę tego zmiennego barometru zawodowego?

Część narzekania na niedostosowanie szkolnictwa jest uzasadniona. W ZDZ jesteśmy bardziej elastyczni, przez długie lata wynikało to z tego, że mieliśmy kadre na kontraktach, a nie na etatach. W szkolnictwie publicznym jest trudniej to zmieniać. ZDZ jest instytucją samofinansującą się, dużo inwestujemy w bazę. Stale śledzimy rynek, mamy bliską współpracę z pracodawcami, to rocznie nawet kilkaset firm. To, co pokazuje aktualny barometr zawodów mamy w naszej ofercie. Jedyne nie kształcimy lekarzy. Robimy modyfikacje, sami też analizujemy te potrzeby. Trzeba rozpoznać rynek, zrobić dobrą ofertę, znaleźć kadre i dotrzeć do potencjalnego ucznia/słuchacza i przekonać do skorzystania. Często przeszka zają nam



mody na jakiś zawód wśród młodzieży, które rozjeżdżają się z potrzebami rynku. W klasie hotelarskiej mamy w tym roku tylko 7 uczniów, a pracodawcy zgłaszają zapotrzebowanie na ten kierunek.

W systemie oświaty nieustannie pojawiają się nowe zawody. W tym roku technik robotyk, reaktywowaliśmy też we wrześniu kierunek - technik sterylizacji medycznej. Nasza przewaga polega też na tym, że mamy stosunkowo małe grupy, klasy od 12-16 osób. Ta duża elastyczność i szerokie spektrum oferty to daje na m pierwszeństwo. Technik transportu kolejowego to nowy kierunek uruchomiony w Żywcu dla potrzeb PKP, z którymi mamy podpisane porozumienie i realizujemy u nich część praktyczną. W Bielsku-Białej można się od września kształcić jako technik realizacji dźwięku w należącym do ZDZ profesjonalnym studio.

Musicie cały czas trzymać rękę na pulsie i stawiać na innowacje. Warto dodać, że kilka lat temu ZDZ podjął ważną decyzję związaną z poszerzeniem swojej oferty specjalnie dla potrzeb młodego pokolenia. W szkołach ZDZ pojawiła się możliwość uczenia programowania, tworzenia aplikacji, a nawet stania się twórcą treści na popularnym kanale YouTube. Czy te nowości w ofercie cieszą się powodzeniem?

Na kierunkach informatycznych bardzo modne obecnie są gry komputerowe. W Kętach i Bielsku-Białej mamy świetną drużynę e-sportową. Kierunek programista został też uruchomiony w Bytomiu, wcześniej w Sosnowcu. Działamy w szkołach artystycznych. W cieszyńskim Liceum Sztuk Plastycznych mamy własne pracownie i korzystamy też z uniwersyteckich. Dwa lata temu uruchomiliśmy drugie takie liceum z grafiką cyfrową w Tychach pod bezpośrednim nadzorem Ministerstwa Kultury. W katowickim Technikum Lotniczym realizujemy duży projekt, dający dodatkowe możliwości doskonalenia dla nauczycieli i umiejętności dla uczniów, a także środki finansowe na doposażenie pracowni. Mamy bardzo dobrą współpracę z GTL S.A.

Jaki wpływ na rozwój ZDZ miał dostęp do projektów i funduszy unijnych?

Można powiedzieć, że ZDZ wszedł do Unii Europejskiej 10 lat przed Polską! Już w 1994

roku robiliśmy pierwszy projekt unijny PHARE – STRUDER, w ramach środków przedakcesyjnych z Wojewódzkim Urzędem Pracy i szwedzką firmą edukacyjną AMU. Od tej pory zrobiliśmy ponad 230 projektów, prawie 70 tys. osób zostało nimi objętych. Po wejściu Polski do Unii pojawiła się możliwość korzystania ze współpracy w obszarze szkół. Co roku piszemy aplikacje i wysyłamy młodzież na praktyki, staże do Portugalii, Hiszpanii, Francji, Niemiec, na Wyspy Brytyjskie. Przez 2 lata byliśmy największym beneficjentem w Polsce tych programów. 300-400 uczniów bywało rocznie zagranicą. Od pewnego czasu wyjeżdżają też nauczyciele na wymianę doświadczeń. Dzięki temu się uczymy, poznajemy inne systemy organizacyjno-prawne, nowe technologie, ludzi. Możemy rozpoznawać trendy, pozyskiwać wiedzę i informacje. Np. pierwszą naukę zdalną zobaczyłem w Niemczech. Dzięki czemu, uruchomiliśmy pierwszą w Polsce firmę symulacyjną w 1993 r. To był hit przez parę lat, projekt został sprzedany do kilku firm.

ZDZ W LICZBACH:

2,4 mln
absolwentów kursów

32 tys.
absolwentów szkół

15 tys.
absolwentów studiów wyższych

70
jednostek organizacyjnych

230
projektów ze środków unijnych

200
rodzajów kursów i szkoleń

146 tys.
przeszkolonych bezrobotnych

300
firm powstało dzięki projektom
realizowanym przez Zakład

Kodeks Etyki i Compliance wprowadzony w 2019 r. w ZDZ stawia na wartości etyczne i standardy działalności. Sukces działalności każdej firmy i instytucji opiera się na ludziach. O tym nie powinno się zapominać w codziennej praktyce biznesowej?

Stawiamy na ludzi, tutaj oni są na pierwszym miejscu i decydują, na tym polega praca w edukacji. ZDZ to rozbudowana struktura, kilkadziesiąt jednostek organizacyjnych. Jesteśmy

stowarzyszeniem, część pracowników do niego zależy. Pracownicy o bardzo wysokich kwalifikacjach mają dużą samodzielność działania. To narzuca pewne formy i wymogi. Jestem mądry mądrością i wiedzą swoich pracowników. W Kodeksie zostały zapisane deklaracje najważniejszych wartości, takich jak: jakość, zaufanie, odpowiedzialność, a także równość szans i wzajemny szacunek. Chciałem podkreślić, że 65 proc. kadry kierowniczej w ZDZ stanowią kobiety.

ZDZ od wielu lat należy do Klubu Firm Członkowskich Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach. Jaką rolę do spełnienia, zwłaszcza w obecnej skomplikowanej przez pandemię COVID-19, sytuacji dla gospodarki ma silna społeczność przedsiębiorców i firm zajmujących się kształceniem pracowników w ramach instytucji samorządu gospodarczego?

Moja współpraca z przedsiębiorstwami układa się w naturalny sposób. Od wielu lat jestem działaczem samorządu gospodarczego. Byłem wiceprezesem RIG, wiceprzewodniczącym Rady, przewodniczyłem też Komisji Edukacji. Uważam, że trzeba cenić partnerów i dobrą współpracę. W Polsce generalnie samorząd gospodarczy jest za słaby. Nie zawsze potrafimy wyartykułować nasze interesy w odpowiedni sposób, już nie mówiąc o ich przeforsowaniu. W tym zakresie RIG w Katowicach ma ugruntowaną pozycję, znakomite kadry, jest silny głosami swoich Firm Członkowskich. Chętnie uczestniczymy w wydarzeniach organizowanych przez Izbę i korzystamy z możliwości, które stwarza dla firm, przede wszystkim w zakresie dopływu informacji.

Za pięć lat ZDZ będzie świętował 100-lecie na rynku oświaty zawodowej? Czego Wam życzyć?

Sił do pracy! Z optymizmem patrzymy na kolejne pięć lat do stulecia działalności ZDZ. W 2022 roku planujemy uruchomienie kilku kolejnych kierunków kształcenia, nowe szkoły, zamierzamy rozwijać niektóre opcje w systemie kursowym. Nasza sieć i baza kadry daje ciągle większe możliwości działania. Stąd wyzwania przyszłości nie są nam straszne.

Rozmawiała Jaga Kolawa



OFERTA FINANSOWA ARP S.A.

ARP S.A. dysponuje unikalną na rynku ofertą usług finansowych - pożyczek skierowanych do przedsiębiorstw sektora MŚP oraz dużych firm.

ARP S.A. finansuje przede wszystkim szeroko rozumiany rozwój przedsiębiorstw - przedsięwzięcia inwestycyjne, kapitał obrotowy, realizację kontraktów, wdrożenie działań zwiększających efektywność prowadzonej działalności gospodarczej oraz restrukturyzację.

POŻYCZKI

INWESTYCYJNE

finansowanie majątku produkcyjnego

OBROTOWE

finansowanie kapitału obrotowego

RESTRUKTURYZACYJNE

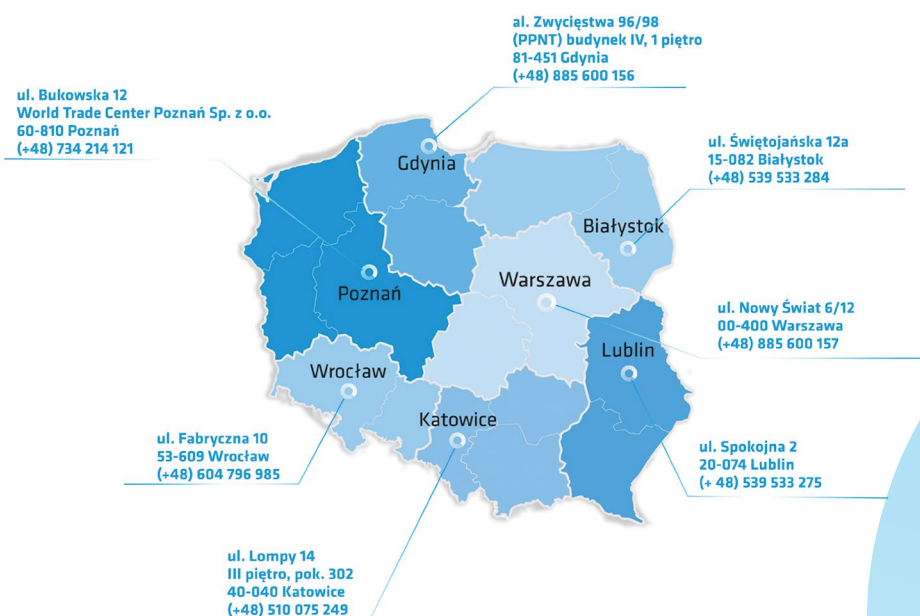
finansowanie przejściowych trudności płynnościowych

LEASING PRZEMYSŁOWY

OPERACYJNY

FINANSOWY

ZWROTNY



A professional portrait of Prof. Adam Mariański, a middle-aged man with a beard and glasses, wearing a dark suit, white shirt, and patterned tie. He is standing with his arms crossed against a dark green background. The text is overlaid on the right side of the image.

*Priorytetem w każdej
firmie powinno być*
**BEZPIECZEŃSTWO
PODATKOWE**

O pułapkach „Polskiego Ładu”, roli i kondycji zawodu doradcy podatkowego oraz o potrzebie stworzenia nowego systemu podatkowego w Polsce mówi prof. Adam Mariański, Przewodniczący Krajowej Izby Doradców Podatkowych, założyciel Polskiego Instytutu Analiz Prawno-Ekonomicznych, partner Mariański Group.

Mijający rok doradcy podatkowi mogą chyba zaliczyć chyba do najbardziej intensywnych w ostatnim dziesięcioleciu? Jak Pan to ocenia? To prawda, ten rok był niezwykle z kilku powodów. Już 2020 wymagał od doradców podatkowych niezwyklej mobilizacji: pandemia i kolejne wersje przepisów tarczy antykryzysowych sprawiły, że przedsiębiorcy w Polsce potrzebowali naszego wsparcia. Środowisko doradców podatkowych zaangażowało się w pomaganie biznesowi, skuteczne stosowanie tarcz antykryzysowych i programów pomocowych oraz konsultowanie przepisów prawa podatkowego. W tym roku mieliśmy w zasadzie to samo, a do tego władze uparły się na „Polski Ład” – zbiór fatalnie napisanych przepisów podatkowych, które wywracają obecny system prawa podatkowego do góry nogami. Przedsiębiorcy są przestraszeni, bo oprócz codziennych wyzwań z prowadzeniem biznesu i problemami związanymi z pandemią COVID-19 doszedł im strach i niepewność w związku z przepisami „Polskiego Ładu”.

W 2018 r. uchwalono największą ilość aktów prawnych w historii Polski. Ten rekord przebiła liczba nowych przepisów podatkowych, składowych i prawnych zawartych w projekcie „Polskiego Ładu.” Jak środowisko doradców podatkowych może pomóc polskim przedsiębiorcom w tej sytuacji?

Doradcy podatkowi próbowali pomóc już na etapie prac legislacyjnych – zgłosiliśmy ponad 50 stron uwag i poprawek do przepisów „Polskiego Ładu”, które łagodziły negatywne skutki nowych przepisów i poprawiały błędy. Senat je przyjął, ale co z tego, jak Sejm odrzucił je wszystkie, bez żadnej refleksji, zostawiając legislacyjny potworek. Teraz doradcy przygotowują przedsiębiorców do zupełnie nowej rzeczywistości prowadzenia biznesu po 1 stycznia: tłumaczą zmiany, analizują sytuację i podpowiadają, co można zmienić w biznesie, żeby te negatywne skutki nowych przepisów były jak najmniej dotkliwe. Wszyscy mamy pełne ręce roboty, bo przedsiębiorcy wiedzą i czują, że bez doradcy podatkowego ich biznes może dużo stracić lub być zagrożony.

W trakcie wrześniowej konferencji w ramach Europejskiego Kongresu MŚP w Katowicach, krytykował Pan zagmatwanie przepisów, brak vacatio legis oraz analizy skutków gospodarczo-społecznych nowych rozwiązań. Czy środowisko biznesu zdążyło się przygotować na wprowadzenie tych przepisów?

Myślę, że przygotowani są ci, którzy nie zwlekali i od razu rozpoczęli przygotowania do tego co się wydarzy po 1 stycznia. O ile w ogóle można mówić o przygotowaniu – bo nawet urzędnicy skarbowi nie wiedzą do końca jak mają interpretować nowe przepisy, które są zbyt skomplikowane i źle napisane. Wystarczy przyjrzeć się temu jak wygląda konstrukcja tzw. ulgi dla klasy średniej, żeby nie mieć wątpliwości, że to będzie wielki gospodarczy

eksperyment na żywym organizmie polskiego biznesu. Pewnie skończy się tak jak zwykle i zaraz resort finansów rozpocznie wydawanie objaśnień do nowych przepisów, a potem jeszcze objaśnień do tych objaśnień. Wątpliwości mają nawet sędziowie sądów administracyjnych do których, prędzej lub później, trafią wszystkie sprawy sporne z fiskusem. A tych na pewno będzie mnóstwo.

Na jakie zmiany w podatkach w 2022 r. przedsiębiorcy powinni zwrócić najbaczniejszą uwagę?

Przed wszystkim chaotyczne zmiany obciążeń podatkowych osób fizycznych. Wysokość zapłaconych podatków i składek jest wypadkową rodzaju prowadzonej działalności oraz przyjętej formy opodatkowania. Przykładowo informatyk na umowie o pracę może zapłacić nawet 45% podatków i składek, a jeżeli wybierze zryczałtowany podatek od przychodów to zapłaci około 12,5-13%. Tak znaczące różnice w opodatkowaniu wymuszają poszukiwania najbardziej optymalnych form wykonywanych czynności.

Świadomi przedsiębiorcy dobrze wiedzą, że absolutnym priorytetem w ich firmie musi być bezpieczeństwo podatkowe. I to jest miejsce, w którym zaufany, kompetentny doradca podatkowy ma pole do popisu.

Z drugiej strony odpowiednia struktura może prowadzić do redukcji obciążeń podatkowych. Jeżeli wybierzemy odpowiednią spółkę podlegającą opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób prawnych to możemy wybrać opodatkowanie tzw. estońskim CIT-em. Podatek uiszczany jest dopiero w momencie wypłaty dywidendy. Jednocześnie jego wysokość jest znacznie niższa niż dla standardowego opodatkowania. Łączne opodatkowanie spółki i wspólnika wyniesie 20% zamiast 26% dla tzw. małego podatnika (przychody do równowartości 2.000.000 euro) oraz dla pozostałych spółek 25% zamiast 34,4%. Ponieważ nie mamy opodatkowania składką zdrowotną oraz daniną solidarnościową to także struktura może przynosić znaczące oszczędności podatkowe. Zwłaszcza, że podatek płacimy tylko od wypłaconych zysków.

W 2021 r. zawód doradcy podatkowego obchodził 25-lecie istnienia. Co stanowi fundament tej profesji, która należy do zawodów zaufania publicznego?

Tak - fundamentem naszego zawodu jest zaufanie. Przedsiębiorcy muszą wierzyć w to, że doradca podatkowy zawsze stoi po jego stronie i dołoży wszelkich starań, żeby mu pomóc.

Podatki to niezwykle wrażliwa dziedzina, w polskich warunkach czasem jeden błąd może skutkować upadłością lub olbrzymimi stratami. Dlatego świadomi przedsiębiorcy dobrze wiedzą, że absolutnym priorytetem w ich firmie musi być bezpieczeństwo podatkowe. I to jest miejsce, w którym zaufany, kompetentny doradca podatkowy ma pole do popisu.

Bieżąca sytuacja doradców podatkowych w czasie pandemii była tematem raportu przygotowanego przez KIDP? Jakie są najważniejsze wnioski?

Badanie zostało zrealizowane na początku pandemii, czyli w czasie największej niepewności gospodarczej i lęku o przyszłość. Wzięto w nim udział 540 doradców podatkowych. Z dużą uwagą przyglądaliśmy się wynikom badania mówiącym o kondycji doradców podatkowych na początku pandemii. Ogromne obciążenie pracą – bo mały i średni biznes potrzebował dodatkowej pomocy doradców w składaniu wniosków o pomoc finansową – sprawiło, że aż 48 proc. badanych doradców odczuwało w tym czasie stres, a 72 proc. zmęczenie. Na to nałożyły się: niepewność o przyszłość firmy oraz opóźnienia w płatnościach i zatory płatnicze, które dotknęły aż 44 proc. firm doradztwa podatkowego w Polsce. Ale ten czas był trudny dla całego biznesu, na szczęście wyszliśmy z tej sytuacji obronną ręką. Wysilek niesienia pomocy klientom w pandemii się opłacił, aż 30 proc. doradców podatkowych zadeklarowało, że w kryzysie pandemicznym ich relacje z klientami uległy wzmocnieniu i stały się lepsze niż były wcześniej.

Czego życzyłby Pan środowisku biznesowemu, podatnikom, samorządom i oczywiście doradcom w nowym roku?

Spokoju, mądrych decyzji i nowego systemu prawa podatkowego w Polsce. Spokój będzie potrzebny nam wszystkim, bo jak przepisy „Polskiego Ładu” wejdą w życie, to niektóre ich skutki będą bardzo bolesne dla biznesu i samorządów. Opanowanie i mądrość przy podejmowaniu decyzji potrzebne są zawsze, ale nasi klienci wiedzą, że dzięki doradcom podatkowym łatwiej będzie im podjąć mądre i optymalne decyzje biznesowe. A nowy system prawa podatkowego jest nam niezbędny, bo po 30 latach transformacji doszliśmy do krytycznego punktu, w którym przepisów prawa podatkowego nie rozumieją już nie tylko sami podatnicy, ale z jego stosowaniem mają problem też urzędnicy Krajowej Administracji Skarbowej oraz sędziowie sądów administracyjnych. Niestety, politycy każdego roku dokładają nam do tego setki stron nowych ustaw, pisanych na kolanie, bez konsultacji i fatalnej jakości.

Rozmawiała Jaga Kolawa

Zmiany w zasiłkach od 2022 roku

Spóźniłeś się z opłaceniem składek? Od nowego roku to nie będzie już przeszkoda w uzyskaniu zasiłku chorobowego z Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Zmian w zasiłkach będzie więcej, dotyczą m.in. wysokości świadczeń i okresu ich pobierania. Wynikają z nowelizacji ustawy zasiłkowej z 24 czerwca 2021 r. Nowe przepisy wejdą w życie 1 stycznia 2022 roku.



Zasiłek mimo spóźnienia ze składkami

Jedną ze zmian dotyczy prawa do zasiłku chorobowego dla osób objętych dobrowolnym ubezpieczeniem chorobowym, czyli między innymi prowadzących działalność gospodarczą i osób z nimi współpracujących.

- Ubezpieczenie to nie będzie już ustawało na skutek nieterminowego opłacenia składek. Przedsiębiorcy będą mogli otrzymać świadczenia z ubezpieczenia chorobowego również w przypadku opłacenia składek po terminie – informuje **Beata Kopczyńska, regionalny rzecznik prawy ZUS województwa śląskiego**.

Corocznie ZUS otrzymywał ponad 150 tys. wniosków o przywrócenie terminu płatności składek od przedsiębiorców, którzy spóźnili się z ich opłaceniem, a chcieli zachować prawo do zasiłku. Od nowego roku takie wnioski nie będą już potrzebne.

- Dodatkowo w przypadku osób, których niezdolność do pracy powstanie w okresie, gdy będą miały zaległości z tytułu składek w kwocie wyższej niż 1 proc. minimalnego wynagrodzenia, nowo wprowadzane regulacje umożliwią otrzymanie świadczenia po spłacie zadłużenia. Prawo do tych świadczeń ulegnie jednak przedawnieniu, jeżeli zadłużenie nie zostanie uregulowane w ciągu 6 miesięcy od dnia powstania prawa do świadczenia – dodaje rzeczniczka. Przeszkodą w wypłacie zasiłku nie będzie natomiast zadłużenie wynoszące maksymalnie 1 proc. minimalnego wynagrodzenia. To zasady analogiczne jak w przypadku świadczeń z ubezpieczenia wypadkowego.

Zmiany w wysokości zasiłku

- Zasiłek chorobowy za czas pobytu w szpitalu będzie wyliczany na korzystniejszych zasadach. Obecnie zasiłek chorobowy za okres pobytu

w szpitalu jest niższy od standardowej stawki procentowej i wynosi co do zasady 70 proc. podstawy wymiaru zasiłku. Od nowego roku miesięczny zasiłek chorobowy będzie przysługiwał w wysokości 80 proc. bez względu na to, czy dotyczy osoby hospitalizowanej czy przebywającej w domu – wyjaśnia **Kopczyńska**.

Kolejna zmiana wskazuje, że **od 2022 roku podstawy wymiaru zasiłku nie będzie się obliczać na nowo**, jeżeli między okresami pobierania zasiłków (bez względu na ich rodzaj) nie było przerwy albo przerwa była krótsza niż miesiąc kalendarzowy. Dotychczas w przepisach była mowa o przerwie krótszej niż 3 miesiące kalendarzowe.

Prostsze zasady ustalania okresu zasiłkowego

Tzw. **okres zasiłkowy wynosi standardowo 182 dni** i określa łączny czas, przez który można pobierać zasiłek chorobowy. Do tego samego okresu zasiłkowego wlicza się wszystkie nieprzerwane okresy niezdolności do pracy, nawet jeżeli niezdolność do pracy jest spowodowana różnymi przyczynami. W przypadku przerw w niezdolności do pracy, do okresu zasiłkowego wlicza się okres niezdolności do pracy przypadający przed przerwą o ile jest ona spowodowana tą samą przyczyną, a przerwa nie przekracza 60 dni. Od stycznia nie będzie mieć znaczenia, jaka choroba była powodem niezdolności do pracy przed i po przerwie. Przerwa będzie liczona tak samo, bez względu na to czy chodzi o te same choroby, czy różne. Wyjątkiem od tej zasady ma być niezdolność do pracy przypadająca na czas ciąży. Do okresu zasiłkowego nie wlicza się okresów niezdolności do pracy przypadających przed przerwą wynoszącą do 60 dni, jeżeli po przerwie niezdolność do pracy wystąpiła w trakcie ciąży.

Zasiłek po ustaniu zatrudnienia

Według nowych przepisów **po ustaniu ubezpieczenia będzie można pobierać zasiłek chorobowy do 91 dni**. Ta zasada nie będzie dotyczyła m.in. osób chorych na gruźlicę lub niezdolnych do pracy w okresie ciąży.

ZUS przypomina, że osoba, której wyczerpał się okres zasiłku, nadal będzie mogła wystąpić o świadczenie rehabilitacyjne. Przysługuje ono maksymalnie przez 12 miesięcy osobie, która dalej choruje, jednak rokuje odzyskanie zdolności do pracy w wyniku dalszego leczenia lub rehabilitacji.

Macierzyński w razie śmierci pracodawcy

Prawo do zasiłku macierzyńskiego uzyskają od stycznia kobiety, które urodziły dziecko po ustaniu zatrudnienia, jeśli ubezpieczenie zakończyło się w czasie ciąży z powodu śmierci pracodawcy. Dotychczas nie miały w takiej sytuacji prawa do zasiłku.

Jeśli ubezpieczona była zatrudniona na umowę o pracę i ta umowa wygasła z powodu śmierci pracodawcy, to do dnia porodu kobieta będzie otrzymywać zasiłek w wysokości zasiłku macierzyńskiego.

To znaczy, że kobiety w ciąży, które stracą umowę w związku ze śmiercią pracodawcy, będą zabezpieczone tak samo, jak w sytuacji, gdy firma uległa likwidacji lub jest w upadłości.

www.zus.pl



**ZAKŁAD
UBEZPIECZEŃ
SPOŁECZNYCH**

KRYZYS PŁATNICZY

– czyli ukryty problem Polskiego Ładu

Polski Ład jest zagadnieniem dyskutowanym przez biznes od wielu miesięcy. Wydaje się, że na temat jego wad powiedziano już tak wiele, że niczego dodać nie można. Poniżej przedstawiamy Państwu analizę zjawiska i naszą rekomendację, która pozwoli uniknąć jego negatywnych skutków.



Mateusz Piech

Project Manager JGA Doradztwo
Podatkowe sp. z o.o.

mpiech@jga.com.pl

JGA DORADZTWO
PRAWNE I PODATKOWE

Polski Ład – wyzwania niepodatkowe

Naszym zadaniem jako doradców jest zwrócenie uwagi, że Polski Ład przyniesie również skutki niepodatkowe – tj. kryzys płatniczy u pracodawców zatrudniających osoby, których wynagrodzenie brutto (przychód) oscyluje w okolicy 68.000 zł rocznie. Wedle naszej oceny, już dziś należy przygotować się na istotny wzrost niezadowolenia wśród pracowników w związku z obowiązkową korektą PIT, jeżeli nie uda im się osiągnąć progu ulgi.

Stabilny poziom płac

Dotychczas w polskim systemie podatkowym nie funkcjonowała ulga dla klasy średniej, co w praktyce przekładało się na relatywnie stabilny poziom wynagrodzenia w trakcie roku dla większości osób, których zarobki nie przekraczały pierwszego progu skali podatkowej.

Stabilność tą dodatkowo umacniało pobieranie w trakcie roku podatkowego dwunastej części kwoty pomniejszającej podatek dochodowy (tzw. kwota wolna) – o ile pracownik złożył tzw. PIT-2, co stanowi raczej powszechną praktykę.

Niestabilny poziom płac wywołany Polskim Ładem

Jedną z kluczowych zmian Polskiego Ładu z perspektywy pracowników poza podniesieniem kwoty pomniejszającej podatek do kwoty 5.100 zł rocznie (17% z 30.000 zł), jest wprowadzenie ulgi dla klasy średniej, która istotnie wpłynie na kalkulację wynagrodzeń.

Powyższe wydaje się korzystną zmianą z perspektywy pracowników, ale taka kumulacja kwoty wolnej (kwoty pomniejszającej podatek) oraz nowej ulgi może przysporzyć przedsiębiorcom wielu problemów – najpierw kalkulacyjnych, a potem zarządczych.

Precyzując, ulga dla klasy średniej obejmuje wyłącznie pracowników, których roczne zarobki brutto przekraczają kwotę 68.412 zł (5.701 zł miesięcznie), ale nie przekraczają kwoty

133.692 zł (11.141 zł miesięcznie). Dodatkowo zaś ulga jest inaczej obliczana dla osób osiągających przychody powyżej 102.588,01 zł. Podział ten jest na tyle istotny, że pracodawcy mają obowiązek rozliczać ulgę wszystkim zatrudnionym, chyba że Ci pracownicy złożą odpowiedni wniosek. Co jednak szczególnie istotne, ulga musi być obliczana dwustopniowo (na bieżąco w trakcie roku) i następnie przy rozliczaniu PIT.

Zatem jeżeli pracownik w trakcie roku uzyska dochody poniżej progu ulgi, albo w ramach ulgi wkroczy w jej drugi próg, albo w ogóle przekroczy przychody uprawniające do ulgi – to będzie musiał dopłacić podatek dochodowy w zeznaniu rocznym.

Przewidywany efekt – kryzys płatniczy

Uwzględniając powyższe przewidujemy, że pracownicy nieświadomi konieczności dopłacenia podatku będą zgłaszać się z roszczeniami do pracodawców – jako odpowiedzialnych za „niższe pensje”. Zjawisko to jest o tyle bardziej prawdopodobne, że dla większości pracowników wystąpi ono w pierwszy kwartał następnego roku kalendarzowego, co nakłada się na okres świąt, w którym to z oczywistych względów wydaje się więcej pieniędzy. Zjawisko to może prowadzić do niepokojów wśród pracowników, obniżenia motywacji, a w wybranych zakładach pracy nawet do strajków. Naszym zdaniem, można jednak temu zjawisku łatwo zaradzić.

Rekomendowane rozwiązanie

Można uniknąć powyższego problemu poprzez złożenie przez pracownika wniosku o nienaliczanie ulgi w trakcie roku. Wówczas, jeżeli taki pracownik uzyska przychody uprawniające go do ulgi, to otrzyma efektywnie zwrot podatku po rozliczeniu PIT rocznego. Rozwiązanie to eliminuje opisany problem, ale musi być wdrożone przed kalkulacją pierwszego wynagrodzenia w kolejnym roku podatkowym

Projekt ustawy o ochronie sygnalistów wymaga skorygowania



Izabella Żyglicka

Radca Prawny
pełni funkcję Rzecznika Praw
Przedsiębiorców
w kadencji 2018-2023.

e-mail: rzecznik@rig.katowice.pl



Michał Korszla

Adwokat
Izabella Żyglicka, radca prawny

Polskiemu ustawodawcy pozostało niewiele czasu na terminową implementację Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/1937 z dnia 23 października 2019 r. w sprawie ochrony osób zgłaszających naruszenia prawa Unii (Dz. U. UE. L. z 2019 r. Nr 305, str. 17 z późn. zm.), która to powinna nastąpić 17 grudnia 2021 r. Mimo tego, przedstawiony 18 października 2021 r. projekt ustawy o ochronie osób zgłaszających naruszenie prawa rodzi wiele wątpliwości i zastrzeżeń.

17 listopada 2021 r. zakończyły się konsultacje społeczne, w trakcie których można było składać zastrzeżenia do projektu ustawy. Przedmiotem licznych uwag jest przede wszystkim wyjątkowo krótki okres *vacatio legis*, wynoszący 14 dni. Jedynym wyjątkiem jest wprowadzenie okresu przejściowego dla podmiotów w sektorze prywatnym zatrudniających co najmniej 50 i mniej niż 250 pracowników. Czas na ustalenie regulaminu zgłoszeń wewnętrznych mają one, zgodnie z art. 62 ustawy, do 17 grudnia 2023 r. W tak krótkim terminie, jakim jest okres 14 dni, pracodawca będzie mógł mieć szereg problemów ze skutecznym wprowadzeniem szeregu zmian organizacyjnych, spełniających wymogi przewidziane ustawą. Przykładowo, art. 28 ust. 4 stanowi, iż regulamin zgłoszeń wewnętrznych wchodzi w życie po upływie 2 tygodni od dnia podania go do wiadomości pracowników, co wiąże się z koniecznością ogłoszenia wskazanego regulaminu najpóźniej z dniem opublikowania ustawy, a prace związane z jego ustaleniem musiałyby już obecnie być w toku.

Dodatkowo podmiotom, które w tak krótkim okresie nie dopełnią wskazanego obowiązku grozi kara grzywny, ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat 3.

Sprzeczności i nieścisłości przepisów

Przepisy karne umieszczone w rozdziale 6 również budzą wiele zastrzeżeń. Niezrozumiałym jest, dlaczego czyny o różnym stopniu szkodliwości obwarowane są taką samą sankcją karną. Ponadto, w związku z brakiem sprecyzowania, kto w ramach pracodawcy będącego osobą prawną, odpowiedzialny będzie za wykonywanie obowiązków, których niedopełnienie grozi poniesieniem kary, niewiadomą pozostaje również kto ową odpowiedzialność poniesie. Z uwagi na powyższe, racjonalniejszym rozwiązaniem wydają się, proporcjonalne do skali szkodliwości, administracyjne kary finansowe, w miejsce obecnie przewidzianych sankcji karnych.

Dodatkowo przepisy art. 6 oraz art. 59 ustawy wydają się być wzajemnie sprzeczne. Art. 6 stanowi, iż zgłaszający podlega ochronie pod warunkiem, że miał uzasadnione podstawy sądzić, że będąca przedmiotem zgłoszenia lub ujawnienia publicznego informacja o naruszeniu prawa jest prawdziwa w momencie dokonywania zgłoszenia lub ujawnienia publicznego

i że informacja taka stanowi informację o naruszeniu prawa. Jednakże, w przypadku gdy informacja ta okaże się nieprawdziwa, sygnalista wypełni znamiona przestępstwa z art. 59, co wiąże się z poniesieniem przez niego odpowiedzialności karnej.

Wiążącą się również z tym zagadnieniem nieścisłością jest zakres podmiotowy odpowiedzialności za zgłoszenie nieprawdziwych informacji. Odpowiedzialność taką ponosi bowiem wyłącznie osoba dokonująca zgłoszenia, natomiast zakres podmiotowy osób objętych ochroną jest większy, przykładowo obejmuje również osobę pomagającą w dokonaniu zgłoszenia. Jednakże, osobie takiej, nawet jeśli wiedziała, że zgłaszane przez sygnalistę informacje są nieprawdziwe, nie będzie groziło poniesienie odpowiedzialności karnej z tego tytułu.

Problematiczny sposób zgłaszania naruszeń prawa

Kolejnym aspektem wywołującym wątpliwości jest sposób zgłaszania naruszeń prawa. Ustawa nie przewiduje obowiązku wdrożenia chociaż jednej procedury anonimowego zgłaszania naruszeń. Uregulowania takie znajdują się m.in. w ustawie o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu. Rozbieżność taka niepotrzebnie różnicuje sposoby zgłaszania naruszenia prawa dokonywane na podstawie różnych aktów prawnych. Brak

anonimowości może również zniechęcać osoby do dokonywania takich zgłoszeń z obawy na ujawnienie ich danych osobowych oraz związane z tym konsekwencje.

Ponadto, brakuje doprecyzowania sposobów sygnalizowania w ramach wewnętrznej procedury. Ustawodawca nie ustalił wprost możliwości dokonywania zgłoszeń w postaci elektronicznej, co uczynił w zakresie zewnętrznej procedury w art. 43 ust 1 projektu ustawy. Przepisy art. 34 ust. 5 oraz art. 51 ust 6 przewidują 5-letni okres przechowywania danych w rejestrze zgłoszeń wewnętrznym oraz zewnętrznym, od momentu ich zgłoszenia. Określony tak sztywno okres przechowywania danych nie uwzględnia przypadku, gdy efektem dokonanego zgłoszenia jest prowadzenie postępowania sądowego, które może zakończyć się po dniu, w którym powyższy termin by upłynął. W uwagach i rekomendacjach zgłoszonych do projektu ustawy Związek Przedsiębiorców i Pracodawców zaproponował, aby okres przechowywania informacji był zgodny z terminem przedawnienia wybranych przestępstw

Różna sytuacja sygnalistów ze względu na rodzaj zatrudnienia

Na końcu należy wskazać, iż ustawodawca, w zakresie skutków rozwiązania stosunku

prawnego, zróżnicował sytuację osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę oraz osób świadczących pracę na podstawie innego stosunku prawnego. Zgodnie z art. 15 jednostronna czynność prawna obejmująca rozwiązanie innego niż stosunek pracy stosunku prawnego, z powodu dokonania zgłoszenia lub ujawnienia publicznego jest bezskuteczna. Natomiast w odniesieniu do osób zatrudnionych na podstawie stosunku pracy, zgodnie z art. 13 do rozszczeń zgłaszającego stosuje się odpowiednio przepis kodeksu pracy o odszkodowaniach w związku z dyskryminacją. Jednakże w przypadku osoby pomagającej w dokonaniu zgłoszenia oraz osoby powiązanej ze zgłaszającym, zastosowanie znajdują przepisy dotyczące bezskuteczności, nawet w przypadku gdy osoby te świadczą pracę na podstawie stosunku pracy.

Powyższe wyraźnie wskazuje, iż projekt ustawy zawiera w sobie szereg nieścisłości oraz wątpliwości, które powinny zostać rozstrzygnięte w toku dalszych prac parlamentarnych.

W związku z niedawnym zakończeniem etapu konsultacji społecznych, w najbliższym czasie poznamy ich efekt oraz przekonamy się czy ustawodawca skorygował chociaż niektóre z problematycznych kwestii.

Magazyn BUSINESS HUB Wolny Rynek

dostępny online



Czytaj online:
rig.katowice.pl/businesshub



Napisz do nas:
wr@rig.katowice.pl



Katowicka Akademia Digital Marketingu - cykl szkoleń, który odmienia biznes

W 2021 roku Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach postawiła na szkolenia dla przedsiębiorców, które uczą, jak rozbudowywać kanały sprzedaży, dystrybucji i promocji o działania w Internecie. Stworzyła Akademię, która idealnie wpisała się w aktualne potrzeby sektora MŚP, dając narzędzia w walce o lepsze jutro.



Początek 2021 był czasem wdrażania rozwiązań, które miały pomóc przedsiębiorcom w walce z pandemiczną rzeczywistością. Cały rok okazał się próbą przetrwania dla małych i średnich przedsiębiorców. Okazał się wyjątkowo wymagający dla tych, którzy do tej pory nie korzystali lub zaledwie sporadycznie używali narzędzi marketingu internetowego w swoim biznesie. Pandemia odmieniła świat biznesu, wpływając nie tylko na relacje typu B2B, ale także zmieniając zachowania konsumenckie. Rzeczywistość wirtualna nabrała na sile, determinując skuteczność komunikowania i funkcjonowanie marek, tym samym zmieniając zwyczaje zakupowe online i offline.

Budząc się w 2021 przedsiębiorcom nie pozostało nic innego, jak przyjąć aktualną rzeczywistość i zrobić wszystko, by dostrzec nadzieję na owocne funkcjonowanie swojego biznesu mimo przeciwności losu. Nie było łatwo. Niejeden z przedsiębiorców zadawał sobie pytanie: „Jak to zrobić? Jak przejść ze świata offline, który stał się zamknięty, do otwartego świata online?”. Odpowiedź, jaka się nasuwała to: „Z pewnością korzystając w odpowiedni sposób z digital marketingu”. Jednak czym jest? Jak wykorzystywać

jego narzędzia i jakim trendom ufać, a jakie praktyki po prostu nie działają?

Umiejętne zbudowanie strategii marketingowej w Internecie przyczynia się do wspierania działań biznesowych i dalekie jest od spamowania potencjalnych klientów reklamami. Często można usłyszeć, że żadna kampania online nie odniesie faktycznego sukcesu, jeśli jej efekt nie będzie mierzalny. Ważne, żeby planować i świadomie podejmować decyzje marketingowe w wirtualnym świecie komunikacji. Jak płynnie i szybko otrzymywać feedback i optymalizować swoje działania, w taki sposób, by zapewnić sobie stały wzrost przychodów? Internet to niezależność, ale też obowiązek planowania i strategicznego myślenia. Jak działać, by nie ponieść porażki, niszcząc swój potencjał, pieniądze i możliwości podjęcia skutecznego dialogu z klientem?

Znając potrzeby lokalnych przedsiębiorców Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach wraz z Miastem Katowice, zdecydowali o stworzeniu wyjątkowego projektu, Katowickiej Akademii Digital Marketingu.

– Cyfryzacja to bardzo powszechne zjawisko

i wydaje się, że prowadzenie działalności gospodarczej nie może się obyć bez wykorzystania Internetu i możliwości wynikających z posiadania strony internetowej, mediów społecznościowych i kanałów komunikacji w sieci. Można działać lokalnie, ale pozyskiwać klientów globalnie. Przez Katowicką Akademię Digital Marketingu chcemy pokazać użyteczne narzędzia oraz pomóc naszym katowickim przedsiębiorcom docierać do nowych klientów – zachęcać do udziału **Prezydent Katowic, Marcin Krupa.**



Katowicka Akademia Digital Marketingu, czyli KADM, stanowił specjalny, profesjonalny, a także w pełni bezpłatny pakiet szkoleń dla katowickich firm, które postawiły na rozwój swojego biznesu z wykorzystaniem digital marketingu i AI. Absolwenci Akademii posiadli wiedzę z zakresu skutecznej promocji swojego biznesu w Internecie, tego w jaki sposób układać strategię reklamowe swoich usług, a także jak podtrzymywać relacje z klientami.

Każda edycja Katowickiej Akademii Digital Marketingu składała się z 4 dni szkoleniowych. Każdy dzień szkoleniowy stanowiło 8 godzin webinarium, podzielonych na dwa moduły tematyczne.

Podczas 4 modułów szkoleniowych uczestnicy dowiedzieli się m.in.:

- Jak zarządzać swoją firmą w wirtualnym świecie?
- W jaki sposób korzystać z produktów e-commerce, e-marketingu i sztucznej inteligencji, by skutecznie realizować swoje cele biznesowe?
- Czy istnieje taki sposób działania w ramach sklepu internetowego, który pozwoli szybko otrzymać zysk ze sprzedaży.
- Jak stać się rozpoznawalną marką na e-rynku?
- Jak skutecznie prowadzić profile firmowe w mediach społecznościowych?

- Katowicka Akademia Digital Marketingu to bardzo cenna inicjatywa i miejsce ciekawych spotkań. Nieczęsto mam przyjemność pracować z przedsiębiorcami, (choć do tej grupy sam się

zaliczam), a warsztaty zaproponowane przez RIG w Katowicach pozwoliły także mnie - jako prowadzącemu - poznać wiele inspirujących osób i ich spojrzenie na digital marketing. Myślę, że jako prowadzący dobrze się uzupełnialiśmy w wielu dziedzinach, a mocna dawka wiedzy (kilka warsztatów w krótkim czasie) przyczyniły się do tego, że zaraz o markach i kampaniach digital naszych słuchaczy będzie głośno na rynku – podsumowuje ekspert KADM, Akademia WSB, Michał Dziekoński,*



Dla najbardziej rzetelnych i aktywnych uczestników zostały przewidziane nagrody rzeczowe, a dla wszystkich - certyfikaty. Uroczyste wręczenie nagród przez władze miasta Katowice oraz Zarząd Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach, dla 4 najpilniejszych słuchaczy KADM, odbyło się 15 grudnia 2021 r.

* Michał Dziekoński jest autorem i współautorem poczytnych książek z zakresu marketingu: „Wskaźniki marketingowe”, „Jak szybko napisać profesjonalny plan marketingowy”, „E-Marketing”, „Learning Battle Cards”. Każdego roku szkoli około 1000 menedżerów, głównie z dużych międzynarodowych firm.

Katarzyna Piosek

KADM W LICZBACH:

40

przedsiębiorców z Katowic, którzy ukończyli cykl szkoleń z zakresu digital marketingu

128

godzin warsztatów i wykładów

4

edycje

9

wybitnych ekspertów

Katowicka Akademia Digital Marketingu

PARTNER MERYTORYCZNY:



Akademia WSB
Innowacja. Biznes. Główny. Osiąg. Zmiana. Kształce.
WSB University

WSPÓŁORGANIZATOR:



rawaInk
Mięski Inkubator Przedsiębiorczości

ORGANIZATOR:



PATRONAT MEDIALNY:



POLITECHNIKA ŚLĄSKA W ELITARNYM GRONIE 10 UCZELNI BADAWCZYCH W POLSCE!



Politechnika Śląska otrzymała status uczelni badawczej konkursu w programie „Inicjatywa Doskonałości – Uczelnia Badawcza”.



Najmocniejszym atutem Politechniki Śląskiej jest potencjał uczelni realizowany przez rozwój badań naukowych, kadry oraz umiędzynarodowienie. Wszystkie te trzy składowe są rozwijane w obszarze sześciu priorytetowych obszarów badawczych:

- onkologia obliczeniowa i spersonalizowana medycyna
- sztuczna inteligencja i przetwarzanie danych
- materiały przyszłości
- inteligentne miasta, mobilność przyszłości
- automatyzacja procesów i Przemysł 4.0
- ochrona klimatu i środowiska, nowoczesna energetyka





4WISE GROUP – EFEKTYWNY DZIAŁ IT W FORMULE OUTSOURCINGU

Najnowsze oprogramowanie, backup w chmurze, dane zabezpieczone na wysokiej klasy serwerach – kosztowna i nieosiągalna inwestycja czy codzienność na wyciągnięcie ręki?

Z badań prowadzonych na zlecenie firm IT w Polsce wynika, że 88 proc. małych i średnich przedsiębiorstw za podstawową inwestycję w bezpieczeństwo informatyczne uważa zakup programów antywirusowych. 46 proc. korzysta z szyfrowania maili. Tylko 35 proc. respondentów stosuje backup danych. Poziom długi technologicznego boleśnie obnażyła w wielu firmach pandemia. Nieprzygotowanie pracodawców zarówno, pod względem procedur, jak i bezpiecznego, stabilnego środowiska pracy mocno wpłynęło na wydajność, zwłaszcza w okresie lockdownu. Paradoksalnie tę sytuację warto wykorzystać jako szansę do zmiany na lepsze.

Jednocześnie sytuacja związana z walką z COVID-19 pokazała jak ważnym zasobem jest sprawny i szybko reagujący na zmiany otoczenia dział IT. Niezależnie od branży, wiele zmian wpływających na być albo nie być firm rozgrywało się na styku wiedzy profesjonalistów IT i otwartości na nowe doświadczenia przedsiębiorców. Trudny czas zweryfikował również przekonanie wielu: „jesteśmy tak mali, że jest nam niepotrzebny osobny dział informatyczny”. Bo stabilne środowisko IT, być może wbrew dominującej powszechnie opinii, to nie tylko sprawny komputer, to szereg rozwiązań, które wspomagają przedsiębiorstwo w sprawnym i efektywnym działaniu, rozsądnym gospodarowaniu zasobami oraz doskonałej komunikacji (także w sytuacji, w której część lub wszyscy zatrudnieni pracują zdalnie).

Efektywny dział IT to synergia działań specjalistów z wielu dziedzin: od osób śledzących

trendy w hardware (nie tylko w zakresie laptopów, ale i np. sprzętu sieciowego) i software (np. rozwiązań umożliwiających wspólną pracę nad plikami i bezpieczne śledzenie zmian), po umiejętne dopasowywanie rozwiązań do rzeczywistych potrzeb firmy i zarządzanie zmianą, wdrażanie w nią zespołów. Dlaczego tak ważne jest połączenie podążania za trendami przy ostrej selekcji rozwiązań naprawdę przydatnych? Taka postawa pozwala na stosunkowo najtańsze wprowadzanie zmian – doświadczony team IT potrafi nawet najbardziej rewolucyjne pomysły odnieść do codzienności firmy i tak dopasować ich wprowadzanie, by wiązało się z jak najkrótszym okresem przejściowym, w którym nowe rozwiązania są utrwalane i przyjmowane jako standardowe procedury. Jednocześnie selekcja pozwala na wybór tych rozwiązań, które mogą służyć jak najdłużej, dając szerokie pole do wprowadzania niezbędnych modyfikacji i udoskonalania. Takie podejście pozwala na maksymalizację zysków z poniesionych nakładów.

Profesjonalny i rozbudowany dział IT nawet w najmniejszej firmie nie jest mrzonką. Wszystko dzięki coraz popularniejszej na polskim rynku usłudze outsourcingu IT. Powierzanie pieczy nad tym zasobem zewnętrznemu kontrahentowi może nieść ze sobą same plusy dla organizacji. Najbardziej oczywistym jest bilans ekonomiczny. Decydując się na współpracę z profesjonalną firmą, przedsiębiorstwo zyskuje grono współpracowników wyspecjalizowanych w konkretnych dziedzinach – zarówno tych potrzebnych na bieżąco, jak tych którzy pozornie mogą być naprawdę potrzebni

w sytuacjach kryzysowych. Eliminuje się tym samym potrzebę utrzymywania grupy pracowników na własny koszt – współpraca z firmą outsourcingową jest bardziej przystępna. Oszczędzając, zyskujemy nowy zasób.

Dodatkowo zespół outsourcingowy ma na swoim koncie różnorodne doświadczenia, które pozwalają mu spojrzeć na zagadnienia dotyczące obsługiwanej firmy z zupełnie innej perspektywy. Świeżość i odwaga w podejściu do problemów, nieszablonowe rozwiązania – takich cech w zespołach IT firm outsourcingowych należy szukać.

Jednocześnie, warto zwrócić uwagę na fakt, iż outsourcing działu IT to szereg ułatwień w zarządzaniu pracownikami – umowa przewiduje bowiem świadczenie usług w sposób nieprzerwany w określonym umową wymiarze. Zniwelowana zostaje tym samym potrzeba koordynacji urlopów czy L-4 pracowników. Największa obawa, jaką wiążą firmy ze współpracą outsourcingową to pytanie o bezpieczeństwo danych. To także jedna z kluczowych cech, które mogą rokować na przyszłą współpracę – schematy postępowania chroniące przed wyciekiem danych to jedna z pierwszych poruszanych kwestii.

Dobry dział IT dostarczony w formule outsourcingu to najlepsza inwestycja – daje dostęp do szerokiej puli zasobów przy relatywnie niskiej wartości inwestycji.

KONTAKT:

4WISE GROUP sp z o.o.
ul. Działkowa 8, 41-506 Chorzów
+48 731 072 907 biuro@4wise.pl

Katowicka Akademia Rozwoju Przedsiębiorcy – bezpłatne szkolenia rozwijające kwalifikacje

Według światowych ekspertów pandemia koronawirusa przyniosła wiele zmian w przebiegu szkoleń firmowych. Początkowo je zahamowała, by później dzięki wprowadzeniu nowych formatów np. mikroszkoleń i konieczności podnoszenia kompetencji cyfrowych – ruszyć z pełnym impetem. W ten trend wpisały się projekty szkoleniowe realizowane w 2021 roku w Regionalnej Izbie Gospodarczej w Katowicach.



Katowicka Akademia Rozwoju Przedsiębiorcy jest wspólnym pomysłem RIG i Miasta Katowice. To cykl dwudniowych szkoleń online z konkretnych obszarów, prowadzonych przez ekspertów specjalizujących się w danym temacie. Taka formuła pozwala na zdobycie praktycznej wiedzy oraz dopasowanie swoich kompetencji biznesowych do zmieniającej się, pandemicznej rzeczywistości.

– W Katowicach kładziemy duży nacisk na rozwój przedsiębiorczości i nieustannie tworzymy nowe

projekty wspierające firmy w naszym mieście. Katowicka Akademia Rozwoju Przedsiębiorcy pomoże rozwinąć skrzydła w obszarze ekspansji międzynarodowej, pozyskania nowych klientów za pomocą działań marketingowych, budowania marki osobistej – która w dzisiejszych czasach jest najlepszą reklamą, oraz niestandardowego motywowania pracowników. Cykl szkoleń pozwoli również dostosować się do pandemicznej teraźniejszości, która przyspieszyła cyfryzację i wymaga nowoczesnych rozwiązań – mówi **Marcin Krupa, Prezydent Miasta Katowice**.

W projekcie mogły wziąć udział firmy, które mają zarejestrowaną działalność lub siedzibę na terenie Miasta Katowice.

Podczas 5 modułów szkoleniowych omówione zostały takie tematy jak:

- Rozpoczęcie działalności eksportowej przedsiębiorstwa.
- Dobór właściwego modelu prowadzenia działań marketingowych w firmie.
- Networking i personal branding – czyli jak dać się poznać jak największej grupie osób.
- Zarządzanie eksportem w przedsiębiorstwie.
- Niestandardowe sposoby motywowania pracowników na rynku specjalistów.

Każdy z tematów został przygotowany i przedstawiony przez praktyków i ekspertów w danej dziedzinie.



– Możliwość podzielenia się swoją wiedzą w zakresie zagadnień handlu zagranicznego z przedstawicielami zaprzyjaźnionego środowiska biznesowego zrzeszonego w Regionalnej Izbie Gospodarczej w Katowicach dała mi satysfakcję z możliwości dalszego rozwoju i współpracy z przedsiębiorcami zrzeszonymi głównie w sektorze MSP i jest według mnie bardzo ciekawą i atrakcyjną inicjatywą pozwalającą na rozwój nie tylko własnych kompetencji, ale i efektywne ich wykorzystanie w działalności gospodarczej – podkreśla **Tomasz Sętkowski, Prof. ius.**

– To projekt, który pozwala zwiększać swoje kompetencje związane z zarządzaniem firmą. Jest doskonałą okazją do poznawania się uczestników/przedsiębiorców, wymiany doświadczeń i zawierania nowych kontaktów biznesowych. Jak osoba prowadząca jeden z tematów poczułem,



że moją rolę z jednej strony jest przekazanie określonej wiedzy, ale z drugiej strony modelowanie procesu wzajemnego uczenia się uczestników od siebie. To wszystko wpływa na bardzo praktyczny charakter wydarzenia – dodawał **Tomasz Janik, Akademia WSB.**



praktycznych przykładów, a prowadząca zadbała o komfort i dobrą atmosferę. Uważam, że warto było wziąć udział, ponieważ poszerzyłem swoją wiedzę na powyższe tematy - zaznaczał **Piotr Piątkowski, Biuro Finansowe.**

- Szkolenie było wspaniałe. Jestem pod wrażeniem poziomu i sposobu w jaki zostało przeprowadzone. Mam nadzieję, że będę mogła jeszcze w przyszłości skorzystać z podobnych projektów rozwijających kwalifikacje - dodawała **Katarzyna Witko, Libra Team.**

Wszyscy uczestnicy szkoleń otrzymali certyfikaty potwierdzające zdobyte umiejętności. Dla najbardziej aktywnych kursantów przewidziano nagrody rzeczowe. Uroczyste wręczenie z udziałem władz Miasta Katowice i Zarządu Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach odbyło się 15 grudnia 2021.

Jaga Kolawa



- To bardzo ciekawa inicjatywa pozwalająca przedsiębiorcom zapoznać się z najnowszymi i najciekawszymi sposobami rozwijania swojej działalności. Obszar związany z zarządzaniem zasobami ludzkimi

i motywowaniem pracowników, który miałem przyjemność współprowadzić, wydaje się obecnie jednym z kluczowych w kontekście wzrostu biznesu. Mam nadzieję, że wprowadzenie elementów grywalizacji w celu większego zaangażowania pracowników przysłuży się uczestnikom szkolenia i będzie stanowić wartość dla ich przedsiębiorstw – reasumował **Maciej Kotok, Prezes Grow Uperion.**

W szkoleniach online, które odbywały się od 18 listopada do 3 grudnia 2021 r. uczestniczyło 50 przedstawicieli katowickiego biznesu.

- Szkolenie w Katowickiej Akademii Rozwoju Przedsiębiorcy odbyłem w zakresie doboru właściwego prowadzenia działań marketingowych w firmie, jak i networkingu oraz personal branding. Program szkolenia był bardzo merytoryczny, z dużą dawką



KARP W LICZBACH:

50

przedsiębiorców z Katowic,
którzy wzięli udział
w szkoleniach

10

dni szkoleniowych

80

godzin nauki

5

tematów szkoleń online

Katowicka Akademia Rozwoju Przedsiębiorcy

ORGANIZATOR:



WSPÓŁORGANIZATOR:



PARTNER MERYTORYCZNY:



PATRONAT MEDIALNY:





VIENNA HOUSE EASY KATOWICE – miejsce spotkań

Katowice już od dawna promują się jako miasto spotkań. Rozwijają infrastrukturę hotelowo-eventową i pokazują, że są gotowe zorganizować zarówno duże międzynarodowe zawody sportowe, jak i kongresy gospodarczo-polityczne. Ten sukces na arenie międzynarodowej branży spotkań byłby niemożliwy bez wysokiej jakości bazy hotelowej. Należy do niej Vienna House Easy Katowice – wieloletni lider, który ciągle zaskakuje nową ofertą dla gości indywidualnych i biznesowych.

Vienna House Easy Katowice obecny jest na Śląsku od 2010 r. Od lat należy do czołówek obiektów biznesowo-konferencyjnych w regionie i aktywnie współpracuje z lokalnymi władzami w obszarze promocji Górnego Śląska w Polsce i za granicą.

– 11 lat temu wkroczyliśmy na rynek, od 11 lat inspirujemy gości i rozwijamy się razem z Katowicami – mówi Tomasz Piórkowski, dyrektor regionalny Vienna House, który otwierał obiekt i jest częścią zespołu po dziś dzień. – Vienna House Easy Katowice jest lokalnym gospodarzem, gdzie można wypocząć, posmakować regionalnej kuchni i zorganizować spotkanie biznesowe. Dobrze czują się tu zarówno podróżujący biznesowo, jak i turyści z rodzinami, którzy chcą poznać ukryte sekrety Katowic – dodaje.



Hotel i miejsce spotkań w jednym

Vienna House Easy Katowice to nowoczesny hotel, który zachęca do integracji i wspólnego spędzania czasu. Poza 203 pokojami i apartamentami na długie pobyty oferuje również strefę fitness z sauną, konferencyjną z 13 salami dla 600 osób, gastronomiczną z lobby barem znanym z wyjątkowych steków oraz regionalnych dań.

Tak jak w każdym Vienna House to lobby jest sercem hotelu. Otwarta strefa recepcyjna z wygodnymi fotelami i bujanymi krzesłami połączona jest ze strefą barowo-restauracyjną. To tutaj znajduje się stolik z roślinkami doniczkowymi, które goście mogą zabrać do pokoju na czas pobytu, oraz sklepik, gdzie można zakupić śląskie pamiątki. Nieopodal jest również kącik zabaw dla dzieci – nieco ukryty, a jednocześnie stanowiący dostępną dla rodzica przestrzeń. Wszystkie dzieci otrzymują na powitanie mały podarunek od hotelu, a rodzice mogą liczyć na wiele udogodnień bez dodatkowych opłat. Poza tym dzieci do 13 roku życia śpią za darmo w pokoju rodziców.

Goście biznesowi z pewnością docenią możliwość wcześniejszego zameldowania i późnego



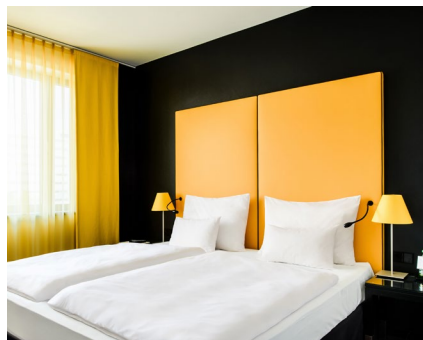
wymeldowania oraz szybkie Wi-Fi, które pozwala na swobodne prowadzenie telekonferencji. Dobre tęcze jest również nieocenione dla organizatorów konferencji, którzy mogą organizować w Vienna House Easy Katowice spotkania w formule hybrydowej. Centrum konferencyjne wyposażone jest w nowoczesny sprzęt techniczny i audiowizualny, a jednocześnie urządzone jest w przyjazny i estetyczny sposób. W lobby konferencyjnym na gości czekają wygodne pufy, piłkarzyki czy gry planszowe, pozwalające się rozerwać pomiędzy spotkaniami. Przerwy kawowe oferowane przez hotel zaskakują – mogą zostać dostosowane do profilu działalności firmy, mogą być w wersji fit albo tradycyjnej.

Hotel słynie również z kreatywnych pomysłów na organizację spotkań integracyjnych.

Wnętrza Vienna House Easy Katowice zmieniają się w dom zagadek, lokalizację gry scenariuszowej takiej jak Murder Mystery albo w salę balową na wenecki bal kostiumowy. Dzięki współpracy z agencjami eventowymi istnieje możliwość połączenia integracji w hotelu z grą miejską, która przy okazji odkryje kilka sekretów Katowic. Kreatywność Vienna House nie zna granic.

Komfort przede wszystkim

Jednakże to, co najważniejsze w obiekcie hotelowym pozostaje priorytetem: komfort i prywatność gości. W Vienna House wszystko pomyślane jest z perspektywy gościa – proces rezerwacji, pobyt czy oferta śniadaniowa. Wszystkie pokoje wyposażone są w zestawy do parzenia kawy i herbaty, a goście z pokoi executive dodatkowo mają dostęp do



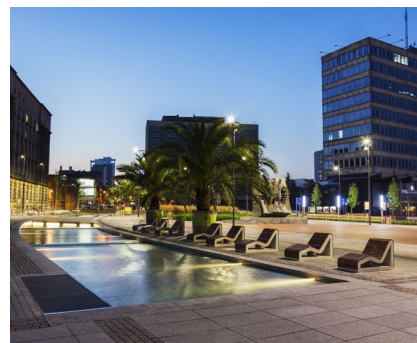
Executive Corner z ekspresem do kawy, owocami i przekąskami. Apartamenty Junior Suite oferują również wyposażony aneks kuchenny, co szczególnie jest komfortowe w czasie dłuższych pobytów.

Znakiem rozpoznawczym Vienna House są również śniadania. Bogaty bufet śniadaniowy z regionalnym kąciem pozwala nabrać energii na cały dzień. W Katowicach można samodzielnie wycisnąć sok owocowo-warzywny, a opcja kawy na wynos będzie przydatna dla gości w pośpiechu.

Komfort i świetna obsługa hotelu jest doceniana zarówno przez organizatorów wydarzeń gospodarczych, takich jak Europejski Kongres Gospodarczy, z którym hotel współpracuje od lat, jak również przez sportowców, którzy niezwykle często korzystają z gościnności Vienna House Easy Katowice podczas rozgrywek w Spodku. Mogą oni liczyć na specjalne menu przystosowane do ich indywidualnych potrzeb oraz wygospodarowanie strefy na masaż i treningi.

Odkrywanie Katowic ciągle od nowa

Vienna House zachęca do nieustannego odkrywania i schodzenia z utartych szlaków w czasie podróży. Katowice i Górny Śląsk zmieniają się w zawrotnym tempie. Węgiel ustępuje miejsca zieleni i kulturze, ale jednocześnie postindustrialne dziedzictwo jest pielęgnowane. Dzięki



czemu miasto staje się coraz bardziej atrakcyjne dla turystów oraz dla firm, które planują organizację konferencji czy spotkań integracyjnych. Wiadomo bowiem, że zawsze w programie znajdują się jakieś atrakcje regionalne. A wycieczka do kopalni GUIDO czy Galerii Szyb Wilson może być dużą atrakcją dla uczestników spotkań.

Vienna House Easy Katowice jest dobrą bazą dla tego typu spotkań. Centralne położenie i duży parking sprawiają, że wycieczka do katowickiej Strefy Kultury zajmie zaledwie 15 minut pieszo. Strefa Kultury to obszar, na którym znajdują się perełki architektoniczne miasta: Spodek, NOSPR, Międzynarodowe Centrum Kongresowe i Muzeum Śląskie. Oferta kulturalno-eventowa jest niezwykle bogata, a latem dodatkowo rozrasta się tutaj market gastronomiczny. Wszystko w bezpośrednim sąsiedztwie Vienna House Easy Katowice.



STACJE ŁADOWANIA ELEKTRYCZNYCH AUT OSOBOWYCH I LEKKICH POJAZDÓW DOSTAWCZYCH

Oferta adresowana jest do:

Gmin (miasta, samorządy)
Deweloperów
Dostawców „ostatniej mili”
Biur projektowych i architektonicznych
Obiektów użyteczności publicznej (placówki pocztowe, szpitale, kina, teatry i inne)
Obiektów komercyjnych, galerii handlowych
Zarządców stadionów i hal sportowych
Parków rozrywki
Właścicieli i zarządców parkingów prywatnych i publicznych
Właścicieli domów jedno i wielorodzinnych



ECOPOWER.ELZAB.PL

RUCH – pozytywna energia do pracy i prowadzenia biznesu!

Powszechnie wiadomo, że aktywność fizyczna uprawiana „z głową” powoduje szereg korzyści dla organizmu człowieka. Wpływa na poprawę podstawowych cech motorycznych, jak: siła, szybkość i wytrzymałość, a korzystne zmiany zachodzą również w tkankach organizmu. Poprawia też samopoczucie, zmniejsza poziom stresu, przez co wpływa na wyniki i efektywność w naszej pracy.



Roman Fonfara
Trener personalny

Trener osobisty od 2009 roku. Ze sportem jest związany od najmłodszych lat, uprawiał hokej na lodzie jako zawodnik ekstraklasowego klubu GKS Katowice. Absolwent AWF Katowice, trener II klasy hokeja na lodzie, trener przygotowania motorycznego oraz menedżer sportu i turystyki. Obecnie wykładowca akademicki Ośrodka Sportu Politechniki Śląskiej w Gliwicach. Prowadzi treningi personalne, w których kładzie szczególny nacisk na technikę poprawnego wykonania każdego powtórzenia.

Osoby aktywne fizycznie są postrzegane jako osoby zdrowe oraz pełne wigoru i chęci do życia, a wpływ aktywności fizycznej na nasz organizm powoduje wiele zmian adaptacyjnych – w wyniku których, jest on zmuszony przystosować się do odbieranych bodźców. Ćwiczenia fizyczne mają wpływ na wszystkie układy i wiele narządów ludzkiego organizmu.

Szeroko pojęty „sport” systematycznie, wykonywany jest jednym z najskuteczniejszych sposobów przeciwdziałania chorobom cywilizacyjnym (cukrzyca, nadciśnienie, choroba wieńcowa), a także zapobiega przedwczesnej śmierci, zwłaszcza u ludzi w wieku średnim i starszym, a zmiany zachodzące w organizmie pod jego wpływem są wszechstronne.

Poprzez postęp technologiczny, stwarzający liczne udogodnienia, życie współczesnego człowieka w sposób znaczący różni się od życia jakie wiedli nasi przodkowie jeszcze 50 czy 100 lat temu. Poprzez automatyzację w fabrykach ludzie zostali zastąpieni przez maszyny. Dzięki samochodom, samolotom czy autobusom przemieszczamy się o wiele łatwiej, a coraz mniej z nas chodzi piechotą lub korzysta z roweru. Pracując z domu przed komputerem nawet nie odczuwamy potrzeby przemieszczania się, a żeby skontaktować się z drugą osobą wystarczy zadzwonić.

Kiedyś chcąc zdobyć pożywienie trzeba było zajęć się uprawą roli czy też hodowlą zwierząt lub wybrać się na polowanie, co wymagało ciągłego poruszania się. W dzisiejszych czasach wsiadamy w auto i jedziemy do sklepu na zakupy lub do restauracji. Wszystko to sprawia, że jesteśmy coraz mniej aktywni, a to przecież „ruch” jest niezbędnym elementem do utrzymania zdrowia i dobrego samopoczucia.

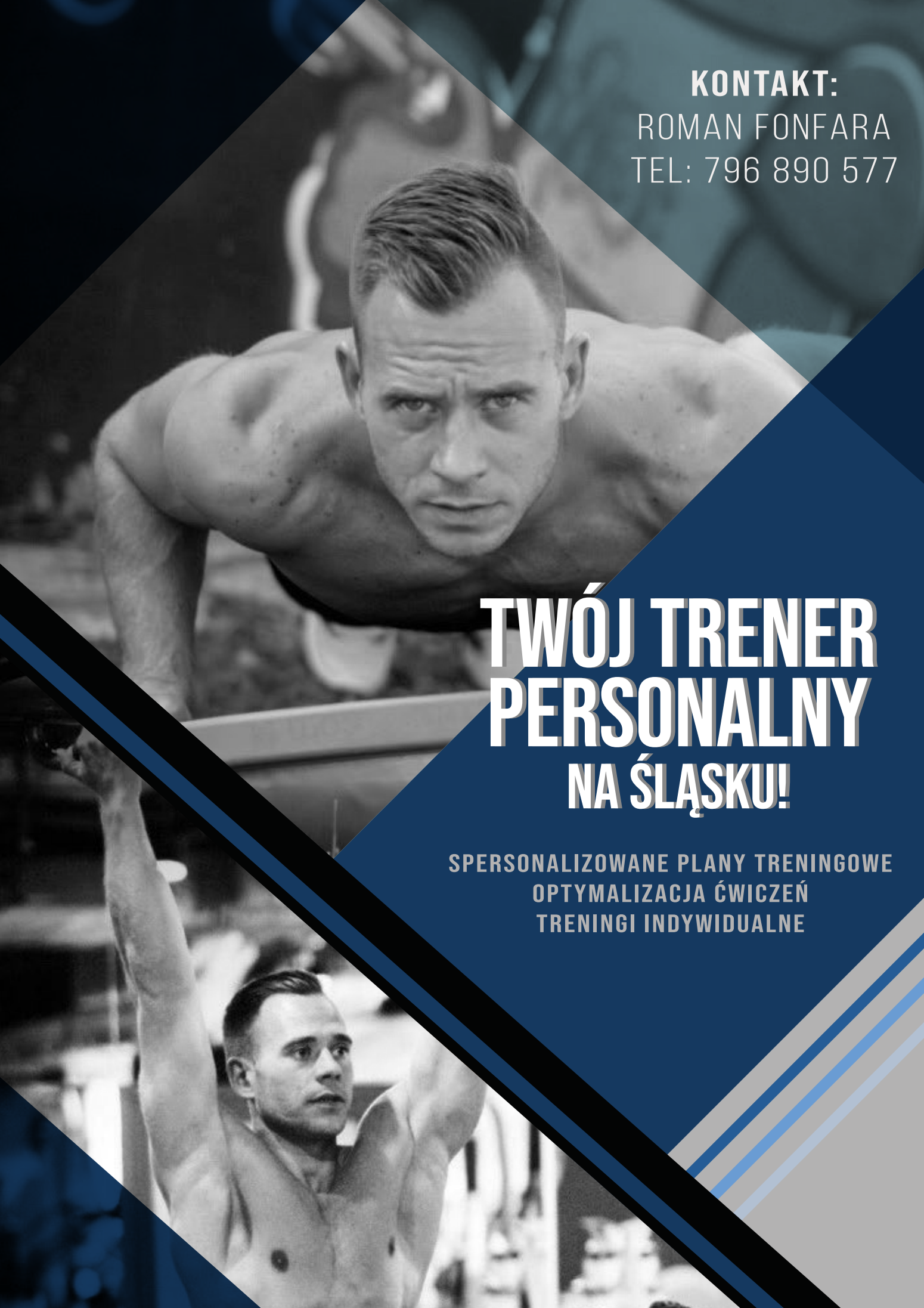
Różnorodność rekreacji ruchowej sprawia, że każdy z nas może wybrać coś dla siebie i dostosować ją do swoich potrzeb oraz upodobań. Wysiłek fizyczny w różny sposób oddziałuje na organizm, chociażby poprzez inną intensywność czy rodzaj pracy mięśni, dzięki czemu przełamuje rutynę u człowieka i może być elementem profilaktyki wielu chorób. Wiele korzystnych zmian powstających w wyniku systematycznego treningu, takich jak np. prosta oraz szczupła sylwetka, energiczny sprężysty chód czy też brak



objawów zmęczenia i lepsze samopoczucie w dniach, w których inni czują się gorzej, jest widocznych gołym okiem.

Dla wszystkich, którzy nie potrafią się zmotywować, nie odnajdują w sobie odpowiedniej motywacji, znają siebie i wiedzą, że nie wytrzymają w swoim postanowieniu lub też nie wiedzą, jak i od czego zacząć, jest taka osoba jak ja. Dopasuję trening do indywidualnych potrzeb, możliwości, kondycji, czy też stanu zdrowia każdego podopiecznego. Zresztą, samo umówienie się na trening wytwarza presję „ruszenia się”. Mając na uwadze swoje zdrowie i bezpieczeństwo, lepiej oddać się pod opiekę osoby doświadczonej, która nie tylko rozpisze i pokaże poszczególne ćwiczenia, ale także zadba o właściwą technikę wykonania ćwiczeń i skoryguje błędy. Sprawia, że wysiłek przestanie kojarzyć się z przymusem, a stanie się przyjemnością, bez której w krótkim czasie, nie będziemy się w stanie obejść. Spersonalizowany plan treningowy i optymalizacja częstotliwości wykonywanych treningów to już połowa sukcesu. Natomiast w życiu codziennym zauważymy poprawę nie tylko w naszej sylwetce czy postawie, ale również w naszym podejściu do codziennych problemów.

Absolutnie nie należy tłumaczyć swojej stagnacji i braku chęci niewystarczającą ilością czasu, ponieważ od tego zależy nasze zdrowie i jakość naszego życia, co ma bezpośredni wpływ na działalność każdego przedsiębiorcy.



KONTAKT:

ROMAN FONFARA

TEL: 796 890 577

TWÓJ TRENER PERSONALNY NA ŚLĄSKU!

SPERSONALIZOWANE PLANY TRENINGOWE
OPTYMALIZACJA ĆWICZEŃ
TRENINGI INDYWIDUALNE

Park Inn by Radisson – bezpieczny hotel



Grupa Hoteli Radisson należy do programu kompleksowych procedur w zakresie czystości i dezynfekcji – Radisson Hotels Safety Protocol, opracowanego we współpracy z firmą – SGS, która jest światowym liderem w dziedzinie inspekcji, weryfikacji, badań i certyfikacji.

Jednym z najwyższych priorytetów Radisson Hotel Group jest zdrowie, bezpieczeństwo i ochrona gości oraz członków zespołu i partnerów biznesowych. Firma przeprowadziła szczegółowy przegląd wszystkich istniejących procesów dotyczących zdrowia i bezpieczeństwa oraz podjęła współpracę z zespołem ekspertów SGS, w celu opracowania i zatwierdzenia dodatkowych protokołów w tym zakresie.

Opracowane protokoły, wytyczne operacyjne i kompleksowe procedury zatwierdzone przez SGS, zostaną dostosowane do lokalnych wymagań i rekomendacji, w celu zapewnienia bezpieczeństwa i poczucia spokoju gości od momentu zameldowania do wymeldowania. Radisson Hotels Safety Protocol wzmocni już istniejące, także rygorystyczne, wytyczne Radisson Hotel Group dotyczące warunków sanitarnych, czystości i dezynfekcji w hotelach na całym świecie.

Wytyczne te obejmują:

- stacje odkażania rąk przy wszystkich wejściach;
- stosowanie środków ochrony osobistej (PPE) i ekranów ochronnych;
- zwiększoną i nadzorowaną częstotliwość czyszczenia i dezynfekcji;
- zachowanie dystansu społecznego we wszystkich obszarach hoteli, w tym w miejscach spotkań i organizacji wydarzeń;

- szkolenia personelu z zaleceń i wytycznych zdrowotnych Światowej Organizacji Zdrowia, Centrów Kontroli Chorób oraz właściwych instytucji lokalnych;
- zaktualizowanie standardów bezpieczeństwa żywności i kompleksowe szkolenie personelu w tym zakresie.

Udoskonalone wytyczne Radisson Hotel Group dotyczące czystości i dezynfekcji zostały opracowane we współpracy z globalnym dostawcą rozwiązań higienicznych Diversey, łącząc najlepsze w swojej klasie rozwiązania w zakresie czystości i higieny ze wzmocnionymi protokołami i opatentowaną technologią przeznaczoną dla służby zdrowia. Radisson Hotel Group wprowadził oficjalny znak czystości i dezynfekcji wydawany przez SGS, aby zapewnić najwyższe standardy czystości, higieny i bezpieczeństwa, potwierdzone poprzez scentralizowany proces walidacji SGS. W ramach tego programu poszczególne hotele mogą otrzymać znak zatwierdzenia po przejściu kompleksowego audytu lokalnego, w tym testów na miejscu z wykorzystaniem najnowszych technologii.

park inn
by Radisson
KATOWICE

**strefa
bezpiecznych spotkań**

konferencje, bankiety, imprezy prywatne
doskonała kuchnia, protokół bezpieczeństwa

radissonhotels.com/parkinn

Park Inn by Radisson Katowice, ul. Bytkowska 1A, 40-147 Katowice, Poland
t: +48 32 21 11 11, info.katowice@parkinn.com



SGS hereby confirms that
Park Inn by Radisson Katowice

has been inspected and demonstrates compliance
with the Disinfection Monitoring Program

Valid from 9th August 2021
until 8th of August 2022



WHEN YOU NEED TO BE SURE **SGS**

Wybieraj i leć na ZIMOWE WAKACJE z Katowice Airport

LOTY DREAMLINEREM

Meksyk • Tajlandia
Kuba • Dominikana

INNE EGZOTYCZNE

Kenia • Zanzibar • Oman
Zjednoczone Emiraty Arabskie
Wyspy Zielonego Przylądka

Intensywny czas w Rawa.Ink

Zgodnie z zapowiedziami, późna jesień w Miejskim Inkubatorze Przedsiębiorczości Rawa.Ink była niezwykle intensywna. Ruszyła kolejna edycja programu Katowice Miastem Fachowców, odbyło się seminarium „Pracuj dla siebie”, a także wspólnie z Regionalną Izbą Gospodarczą zrealizowane zostały bloki szkoleniowe w ramach Katowickiej Akademii Digital Marketingu oraz Katowickiej Akademii Rozwoju Przedsiębiorcy. Poza tym Inkubator, już drugi rok z rzędu, włączył się w Światowy Tydzień Przedsiębiorczości proponując aż cztery zróżnicowane wydarzenia w dniach 8-10 listopada.



W ramach tego ostatniego rozpoczęliśmy z wysokiego „C” od konferencji „Społeczna Odpowiedzialność Biznesu – CSR”. Jest to kolejne działanie wpisujące się w tworzenie sieci współpracy pomiędzy sektorami – biznesem, samorządem i tak zwanym trzecim sektorem, czyli organizacjami pozarządowymi. Ta inicjatywa była konsekwencją utworzonej w 2020 roku marki „Katowizje”, czyli konkursu, który ma promować najlepsze CSR-owe projekty sektora MŚP oraz przeprowadzonej niedawno wśród przedsiębiorców ankiety. Podczas konferencji spotkali się przedstawiciele firm – m. in. laureaci Katowizji, czy przedstawiciele stowarzyszeń. Każdy ze swojej strony opowiedział w jaki sposób prowadzi się komunikację i buduje razem projekty oraz wytwarza wartości dla lokalnej społeczności.

Drugi dzień przebiegał pod hasłem szeroko rozumianej cyfryzacji. Najpierw wspólnie z firmą Daxon Solutions przeprowadzona została konferencja „Ochrona firmy w cyberprzestrzeni”. Wiadomo, że cyberbezpieczeństwo staje się nieodłącznym elementem prowadzenia biznesu. Szczególnie w czasach pandemii, gdzie wiele działań przeniosło się z musu do Internetu. Podczas spotkania poruszone były kwestie analizy zmieniających się ryzyk, czy to w jaki sposób natura ludzka wpływa na zachowania w sieci. Nie zabrakło też praktycznych przykładów, np. coraz zmyślniejszych cyberataków, ale też dyskusji jak się przed nimi chronić. We współpracy z firmą Wise Money Igor Giniński odbyło się drugie tego dnia spotkanie w ramach ŚTP, które jest częścią szerszego cyklu Business Lab. Jego tematem był „Design

Thinking - zachwyc klienta i podnieś zysk”. Design Thinking jest metodą pracy kreatywnej, aby przy użyciu kompetencji wszystkich zaangażowanych osób stworzyć coś, co będzie nowością i jak najlepiej odpowie na potrzeby klientów. Prelegenci opowiedzieli jak korzystać z Design Thinking, aby osiągać jak najlepsze rezultaty.

Na zwieńczenie, wspólnie ze Stowarzyszeniem Firm Rodzinnych oraz firmą DPM Sp. z o.o., odbył się panel „Znaczenie Intuicji w Biznesie”. Rozmowa potoczyła się tak, że nie dotyczyła tylko intuicji i cennej umiejętności obserwowania trendów w biznesie. Jak się okazuje firmy rodzinne potrafią tworzyć start-upy i innowacyjne projekty, bazując na swoim doświadczeniu, ale też właśnie na intuicji.

Wszystkie wydarzenia były transmitowane w Internecie i w sumie obejrzało je ponad 1000 uczestników. Tak zróżnicowana oferta spotkała się z całkiem dobrym przyjęciem, co cieszy, zważywszy na fakt, że Światowy Tydzień Przedsiębiorczości obfituje w wydarzenia.

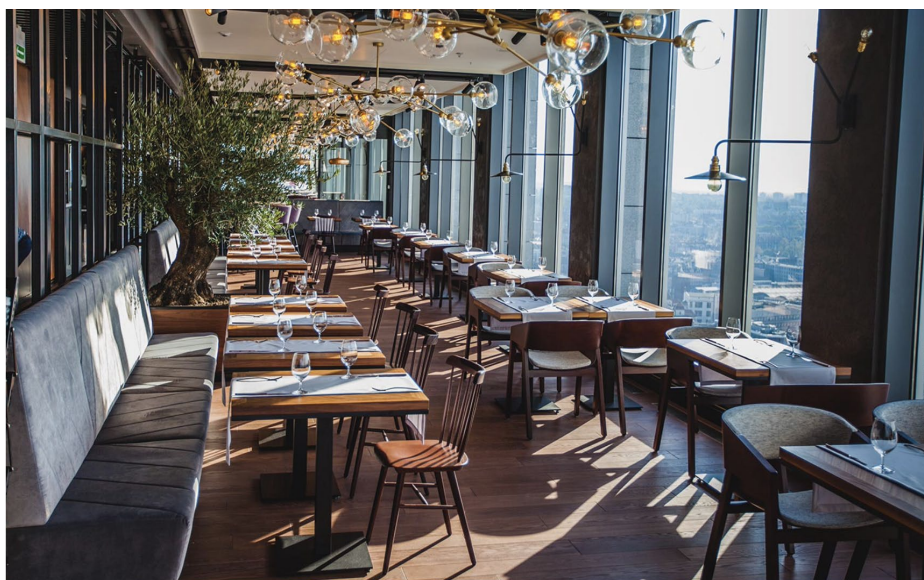
Przełom roku to też czas ogólnych podsumowań. Zimą i wiosną w ramach Katowickiego Pakietu Przedsiębiorcy Rawa.Ink obsłużyła ponad 2700 wniosków przedsiębiorców oraz udzieliła 1360 konsultacji telefonicznych. W ramach tego zadania pomoc udzielona przez Miasto Katowice od początku trwania Pakietu wyniosła aż 13 milionów złotych. W 2021 roku Rawa.Ink zorganizowała 16 wydarzeń, szkoleń i seminariów dla przedsiębiorców, a przedstawiciele Inkubatora ponadto

wzięli udział jako prelegenci, paneliści czy mentorzy w kolejnych 13 inicjatywach. W ramach bieżącej działalności przez Inkubator przewinęło się też ponad 50 przedsiębiorców i start-upowców, którzy skorzystali z konsultacji. Nową tegoroczną inicjatywą był konkurs „Kopalnia Start-upów”, w którym wzięło udział 49 innowacyjnych projektów z Katowic.

Rok 2021 z pewnością był intensywny. Na przedsiębiorców czekają jednak kolejne projekty. Niewątpliwie najważniejszym wyzwaniem na 2022 rok będzie World Urban Forum 11, czyli Światowe Forum Miejskie, które jest najważniejszym kongresem dotyczącym polityk miejskich organizowanym przez agendę ONZ – UN-Habitat. Przedsiębiorczość podczas WUF11 będzie na pewno jednym z kluczowych tematów.

Najlepiej być na bieżąco ze wszystkimi działaniami Miejskiego Inkubatora Przedsiębiorczości Rawa.Ink zaglądając do Internetu na stronę na Facebooku Strefa Innowacji Miasta Katowice lub na stronę internetową rawa.ink.katowice.eu. Oczywiście drzwi budynku przy ul. Teatralnej 17a cały czas pozostają szeroko otwarte dla każdego przedsiębiorcy. Na pewno otrzyma pomoc.

rawa.ink
Miejski Inkubator Przedsiębiorczości
w Katowicach



HOTEL

www.courtyardkatowice.pl
rezerwacje@courtyardkatowice.pl
+48 32 438 93 50

RESTAURACJA

www.27thfloor.pl
rezerwacje@27thfloor.pl
+48 32 601 00 27

Współpraca transgraniczna, aby się rozwijała, musi być częścią strategii samorządów



6.10.2021 w Boguminie (Czechy) zorganizowane zostało spotkanie biznesowe, w ramach którego odbyły się konsultacje gospodarcze w obszarze Odrzańskiej Drogi Wodnej (projekt realizowany przez Departament Gospodarki Wodnej i Żeglugi Śródlądowej). Główne referaty wygłosili: Gabriela Tomik - pełnomocnik rządu do spraw współpracy z samorządami terytorialnym w zakresie rozwoju śródlądowych dróg wodnych oraz Josef Tobola - doradca czeskich instytucji rządowych i pozarządowych w transporcie, szczególnie dotyczącym śródlądowych dróg wodnych. Na spotkaniu obecni byli m.in. Leszek Bizoń - starosta wodzisławski, Daniel Jakubczyk - wójt gminy Gorzyce, Wolfgang Kroczeck - zastępca wójta Krzyżanowic, Maciej Ziółkowski Prezes Zarządu Odrzańskiej Izby Gospodarczej, Anna Grodzińska - przedstawiciel Aglomeracji Opolskiej, Andrzej Zabiegliński wiceprezes KSSE, Joanna Maksym - Benczew - wykładowca PWSZ, Obywatelski Komitet Obrony Polskich Zasobów Naturalnych oraz przedsiębiorcy zainteresowani rozwojem gospodarczym w obszarze transgranicznym. Spotkanie odbyło się pod patronatem Konsul Generalnej RP w Ostrawie - Izabelli Wołłejko-Chwastowicz. Spotkanie prowadził Ireneusz Burek oraz Krzysztof Dybiec, członkowie zarządu Śląskiego Porozumienia Gospodarczego ŚLĄSK.ONLINE, które było organizatorem wydarzenia.

Współpraca wspierana przez fundusze europejskie jest postrzegana „jako najbardziej skuteczna, wręcz wzorcową, w związku z tym niewymagająca interwencji z poziomu centralnego”. Mimo to wydaje się, że cierpi ona na słabości sporej części polskich samorządów. Dałoby się je streścić słowem „przypadkowość”. Bardzo często podejmowana jest bowiem w odpowiedzi na nadarżającą się okazję (na przykład konkurs grantowy) czy inicjatywę pasjonatów, ale nie wpisuje się w żaden szerszy zamysł z zakresu polityki publicznej, nie rozwiązuje lokalnych problemów, tym bardziej nie jest częścią żadnej strategii. Projekty znajdują się najczęściej na marginesie codziennej pracy samorządów, a w związku z tym również w niewielkim stopniu oddziałują na życie mieszkańców – czytamy w raporcie opracowanym przez Agatę Nijander-Dudzińską oraz Artura Wołkę (sfinansowany przez Narodowy Instytut Wolności – Centrum Rozwoju Społeczeństwa ze środków Programu Rozwoju Organizacji Obywatelskich na lata 2018 – 2030). Statystyki natomiast mówią, że współpraca transgraniczna finansowana jest w około 2/3 ze środków europejskich, przede wszystkim z kolejnych wersji programów współfinansowanych przez Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego. Celem globalnym Programu

Współpracy Transgranicznej Polska-Czechy jest wspieranie rozwoju społeczno-gospodarczego obszaru pogranicza.

Rzeczywistość lokalna „skoro już jesteśmy na granicy”

Z wielu badań wynika, że dla działaczy samorządowych podstawową przesłanką do współpracy transgranicznej jest przekonanie, że skoro ich gmina „zrządzeniem losu” znalazła się blisko granicy, powinni budować lub intensyfikować relacje transgraniczne. Sara Svensson, która badała euroregiony z pogranicza Szwecji i Norwegii, Austrii i Niemiec oraz Węgier i Słowacji stwierdziła, że lokalne samorządy przystępują do euroregionów raczej z pobudek normatywno-tożsamościowych niż po to,



Pierwsze spotkanie przedstawicieli wszystkich parterów Memorandum miało miejsce w Petrovicach k/Karwinie 30.10.2019, na którym obecnych było ponad 60 delegatów. Niestety pandemia i lockdown w ostatnim roku zatrzymał wiele działań, nie znaczy to jednak, że w ostatnim okresie zamarta współpraca. Nieraz wręcz przeciwnie, mimo trudnego okresu doszło do podpisania wspólnych wniosków projektowych pomiędzy Izłą Gospodarczą Wodzisław Śląski a Izłą w Karwinie, między Miastem Wodzisław Śląski a Miastem Karwina czy pomiędzy Gminą Pietrowice Wielkie a Izłą w Opawie. W toku jest wiele omawianych działań pomiędzy członkami memorandum. Niestety trzeba uczciwie też dodać, że wiele podmiotów, które podpisały memorandum „przeszły w stan wyczekiwania”.



W kwietniu 2019 roku Horni Sucha (Czechy) stało się miejscem historycznego porozumienia organizacji gospodarczych polskich i czeskich o wspólnych działaniach na rzecz rozwoju gospodarczego Subregionu Zachodniego i Kraju Morawsko – Śląskiego. Kilka miesięcy później, 10.10.2019 doszło do sygnowania przez 12 samorządów i 10 organizacji biznesowych Memorandum o wzajemnej współpracy w następujących obszarach: środowisko, jakość życia; rynek pracy, edukacja, depopulacja oraz współpraca gospodarczo-biznesowa, w tym szeroko rozumiana integracja środowisk gospodarczych z samorządami. Obecnie grono rozszerzyło się do 35 sygnatariuszy, którzy deklarują współpracę na rzecz rozwoju gospodarczego po dwóch stronach granicy.



by rozwiązywać konkretne problemy z zakresu lokalnej polityki publicznej czy gospodarczej.

Współpraca transgraniczna opisywana powyżej wywodzi się ze specyfiki polsko-czeskiego pogranicza. Partnerzy odwołują się do bliskości kulturowej i wspólnej historii, podobnego poziomu rozwoju społecznego i gospodarczego po obu stronach granicy, istnienia licznych ośrodków miejskich w pobliżu granicy, które ze względu na swoje zasoby mogą stać się centrami współpracy. Najistotniejszymi barierami współpracy są: uzależnienie współpracy od finansowania zewnętrznego, brak stabilnego systemu współpracy oraz traktowanie przez samorządy współpracy jako działalności dodatkowej, z której można zrezygnować bez większych szkód dla zadań własnych i funkcjonowania samorządu. Tym bardziej widać to na przykładach miast partnerskich, które oddalone są nieraz o setki kilometrów. Taka współpraca ma charakter najczęściej symboliczny i okazjonalny, zaś na bieżące funkcjonowanie samorządów lub korzyści z wymiany doświadczeń ma wpływ znikomy.

Kolejnym utrudnieniem jest to, że urzędnicy odpowiadający za projekty międzynarodowe rzadko znajdują się w centrum decyzyjnym urzędu, nie posiadają też samodzielności działania. Natomiast warunkiem rozwoju

projektów jest wyjście poza urząd, włączanie do współpracy lokalnych stowarzyszeń, grup aktywistów, szkół oraz placówek podległych samorządom. Kluczowe jest również zatrudnianie przez urząd osoby o odpowiednich kompetencjach komunikacyjnych, z doświadczeniem w komunikacji międzykulturowej i przynajmniej gotowej do podnoszenia umiejętności językowych, co w obecnych czasach (deficytu na kompetentnych pracowników) jest dość trudne.

Jak podaje przywołany raport, w niewielkiej ilości gmin, które współpracę transgraniczną traktują strategicznie, realizuje się projekty, które wpisują się w lokalne polityki publiczne, uczestniczą w nich różni partnerzy, a gmina prowadzi też pozaprojektową współpracę transgraniczną. Wspólne cele bywają dość ogólne, najczęściej skupione są jednak wokół rozrywki, turystyki, edukacji i sportu. W praktyce niemal nie występują projekty wzmacniające współpracę pomiędzy firmami, integrację samorządu z środowiskiem gospodarczym czy sam rozwój gospodarczy.

Czas biegnie, umowy są ciepłe

Trzeba przyznać, że cechą wspólną wielu umów o partnerstwie jest ich duży poziom ogólności

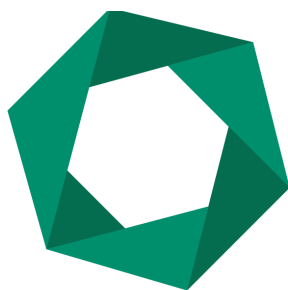
i deklaratorywny charakter. W praktyce wiele zależy od tego, czy strony faktycznie widzą korzyść ze współpracy i czy stworzą warunki, aby ta się rozwijała.

W przyjętym w 2020 roku dokumencie Śląskie.2030 w części diagnozy strategicznej wymienia się korzystne położenie sprzyjające sieciowaniu z ośrodkami metropolitalnymi takimi jak Wrocław, Kraków i Ostrawa, zaś w celach strategicznych znalazł się zapis o rozwijaniu współpracy międzynarodowej i transgranicznej, w tym w pasie Polski południowej oraz z miastami Ostrawą i Żyliną.

Zatem, podobnie jak odświeżona została umowa współpracy, droga do działania została również ponownie wytyczona.

Ireneusz Burek

Prezes Zarządu Śląskiego Porozumienia
Gospodarczego ŚLĄSK.ONLINE



INTERNATIONALISATION SERVICE OFFICER

INFORMACJE O PROJEKCIE

Dosyć często działania małych i średnich przedsiębiorstw związane z ekspansją zagraniczną są podejmowane bez odpowiedniego przygotowania i strategii.

Jednym z punktów wsparcia przedsiębiorców w działaniach międzynarodowych są izby gospodarcze oraz szeroko rozumiane instytucje zajmujące się kształceniem i edukacją zawodową, lecz większość przedstawionych wyżej jednostek nie posiada właściwych narzędzi i wiedzy w tym obszarze.

Zadaniem projektu ISO jest praca nad stworzeniem nowej funkcji zawodowej jaką jest „Internationalization ServiceOfficer” (Specjalista ds. Usług Internacjonalizacji) i przygotowanie pracowników izb gospodarczych oraz ekspertów jednostek edukacyjnych pracujących bezpośrednio z MŚP do pełnienia tej roli.

NASZA MISJA

Rozwijać i wprowadzić:

- Podręcznik szkoleniowy dla przyszłych specjalistów ds. usług internacjonalizacji.
- Zestaw filmów z przedstawicielami MŚP, którzy podzielą się swoimi doświadczeniami związanymi z internacjonalizacją.
- Aplikację do oceny zdolności internacjonalizacji oraz treningu podmiotów start-up-owych.

Promocja rozwiązań w krajach interesariuszy za pomocą lokalnych i narodowych konferencji.

PARTNERZY PROJEKTU

POLSKA

www.rig.katowice.pl
www.danmar-computers.com.pl



GRECJA

www.ebeh.gr



HISZPANIA

www.cenfim.org



PORTUGALIA

www.aeva.eu



WŁOCHY

www.ifelcampania.it



IRLANDIA

www.mtu.ie



PUNKT KONTAKTOWY w Polsce

Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach
mwachowski@rig.katowice.pl

ŚLEDŹ NAS & OZNACZ



www.iso.erasmus.site



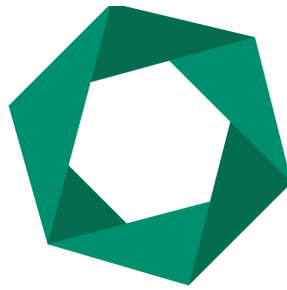
[iso.erasmus](https://www.facebook.com/iso.erasmus)



[ISO Internationalization Service Officer](https://www.linkedin.com/company/iso-internationalization-service-officer)



[# iso_erasmus](https://twitter.com/iso_erasmus)



INTERNATIONALISATION SERVICE OFFICER

ABOUT THE PROJECT

The concept of internationalization in the professional operations of **SMEs** is often approached without previous preparation or adequate strategies. **Chambers of Commerce and Industry (CCI)** and **Vocation Education and Training (VET)** providers are available to support, but most of them are not properly equipped with knowledge and tools.

ISO project aims to create a new professional profile, the **Internationalization Service Officer** – and prepare the CCI and VET professionals who are working directly with the SMEs operating in the business areas of trading and services.

OUR MISSION

To develop and pilot:

- A **training manual** for future Internationalization Service Officer professionals
- A set of **videocasts** with SMEs' representatives to share their experience in internationalization
- A **self-assessment and training app** to support start-ups

To promote dissemination actions, engage stakeholders and organise final conferences in all participating countries.

WHO WE ARE

POLAND

www.rig.katowice.pl
www.danmar-computers.com.pl



GREECE

www.ebeh.gr



SPAIN

www.cenfim.org



PORTUGAL

www.aeva.eu



ITALY

www.ifelcampania.it



IRELAND

www.mtu.ie



CONTACT POINT in Poland

Chamber of Commerce and Industry in Katowice
mwachowski@rig.katowice.pl

FOLLOW & HASHTAG US



www.iso.erasmus.site



[iso.erasmus](https://www.facebook.com/iso.erasmus)



ISO Internationalization Service Officer



[# iso_erasmus](https://twitter.com/iso_erasmus)

INTELIGENTNA TRANSFORMACJA – główny cel Bilbao

Podczas trzeciej edycji Smart City Index (SCI), hiszpańskie Bilbao znalazło się na 10. miejscu wśród 118 miast świata, które zostały ocenione w rankingu. Zestawienie to, przygotowane przez Instytut Rozwoju Zarządzania (IMD) wraz z Singapurskim Uniwersytetem Technologii i Projektowania (SUTD), ocenia postrzeganie przez mieszkańców, w jaki sposób technologia może poprawić ich życie, a także dane ekonomiczne oraz społeczne ekstrapolowane na podstawie wskaźnika rozwoju społecznego ONZ (HDI).

Analizie poddano dwa filary - struktury, które odnoszą się do istniejącej infrastruktury w mieście, oraz innowacje - opisujące rozwiązania technologiczne i usługi dostępne dla mieszkańców. Aspekty takie jak: dostęp do zdrowia, bezpieczeństwo, mobilność, rekreacja, zatrudnienie, edukacja i lokalna administracja były analizowane w obu tych filarach.

W odróżnieniu od innych miast, w których nowe obiekty i tereny zielone zostały wykorzystane do poprawy oferty, świetny wynik miasta Bilbao wynika ze zdecydowanego założenia poprawy jakości życia i usług w mieście poprzez zastosowanie inteligentnych technologii w każdej możliwej dziedzinie, tj. korzystanie z transportu publicznego, zarządzanie ruchem, opieka zdrowotna online, dostęp online do kultury i obiektów sportowych lub e-administracja: od płatności podatków i wglądu do informacji, do przejrzystości i udziału mieszkańców w polityce publicznej. Jest to szeroki zakres zastosowań, w które autonomiczny rząd baskijski i miasto Bilbao stale inwestują w ostatnich latach.

Trwająca transformacja Smart jest w rzeczywistości obecnym radykalnym przekształceniem miasta. Bilbao jest doskonałym przykładem restrukturyzacji miejskiej, ewolucji z miasta przemysłowego w ośrodek usług, kultury, designu i kreatywności. Rozwiązania tutaj zastosowane zdobyły uznanie na arenie międzynarodowej. W 2010 roku stolica Kraju Basków otrzymała nagrodę Lee Kuan Yew World City Prize, czyli Nobla dla miast, za

model odniesienia w dziedzinie transformacji i renowacji aglomeracji.

Jest to więc długofalowa wizja, oparta na szerokim konsensusie społecznym i politycznym, wykorzystująca partnerstwo publiczno-prywatne oraz innowacyjną regenerację miejską i gospodarczą jako model rozwoju. Bilbao uzyskało bardzo wysokie noty również w zakresie wskaźnika zarządzania we wspomnianym wyżej raporcie, co oznacza, że lokalna społeczność docenia sposób, w jaki zarządzający informują o swoich decyzjach oraz zakres, w jakim mieszkańcy uczestniczą w podejmowaniu decyzji w mieście.

Od wielu lat priorytetem rządu baskijskiego jest stymulowanie rozwoju przemysłu 4.0 oraz wspieranie relacji z lokalnymi klastrami i centrami innowacji w celu poprawy jakości życia w regionie.

Stolica Kraju Basków przoduje w rankingu głównych miast hiszpańskich pod względem zaangażowania w zrównoważoną mobilność, dzięki zwiększeniu liczby stref dla pieszych w mieście. W ciągu ostatnich lat postawiono na mobilność pieszą w centrum życia miejskiego, w ogromniej większości poruszanie się po mieście odbywa się pieszo (64%), jedynie 11% podróży odbywa się samochodem. Tereny zielone znacznie powiększono, z 6 mkw. na osobę w 1999 r. do 24 mkw., które zostaną zapewnione po zakończeniu obecnie realizowanych projektów. Miejska oferta wypoczynku i rekreacji na terenach

zielonych obejmuje zarówno parki miejskie, które znajdują się w centrum, jak i obszary leśne, które są częścią tak zwanego Zielonego Pasa Bilbao, poszerzającego trasy spacerowe do 99,3 kilometra w zamkniętym pierścieniu złożonym z chodników, ścieżek i ulic specjalnie oznakowanych i odsyłających do szlaków i ciekawych miejsc otaczających miasto.

Warto wspomnieć, że większość rozwiązań Smart City stosowanych w stolicy Kraju Basków jest dostarczana głównie przez 250 baskijskich firm działających w sektorze elektroniki, technologii informacyjnych i komunikacyjnych. Wartość tych branż w Kraju Basków wynosi około 3 miliardów euro.

Inteligentny i zrównoważony rozwój jest jednym z najważniejszych priorytetów dla Kraju Basków i jego głównych miast, istnieje więc duża szansa, że w przyszłym roku Bilbao wejdzie do pierwszej piątki Smart Cities na świecie!

KONTAKT:

Iwona Gieldowska

Dyrektor biura Basque Trade & Investment
POLAND & UKRAINE w Warszawie
Rondo ONZ 1, Dągo Centrum II p.

+48 502 218 200

igieldowska@basquetrade.eus
www.basquetrade.eus

Analiza rynkowa szyta na miarę

Porozmawiajmy o Twoim,
globalnym biznesie już teraz!



**Określ swój cel, a my pomożemy
Ci go osiągnąć.**

**Spotkajmy się i porozmawiajmy
o Twoim sukcesie.**



REGIONALNA
IZBA GOSPODARCZA
W KATOWICACH

**Biuro Współpracy Międzynarodowej
RIG w Katowicach**

Mateusz Wachowski
Kierownik ds. Współpracy Międzynarodowej
mwachowski@rig.katowice.pl
tel.: 32 351 11 95

Katarzyna Piosek
Kierownik ds. Komunikacji
Międzynarodowej i Regionalnej
kpiosek@rig.katowice.pl
tel. 32 781 49 83

OZE – CHWILOWY TREND CZY ZMIANA ŚWIADOMOŚCI?

Według danych Urzędu Regulacji Energetyki z końca września 2021 r. odnawialne źródła energii stanowiły 29 proc. wszystkich źródeł energii elektrycznej w naszym kraju. Moc zainstalowana odnawialnych źródeł energii wyniosła 15,3 GW, co w porównaniu do września 2020 r. oznacza wzrost o 34,1%. Te dane pokazują, że transformacja energetyczna w Polsce znacznie przyspieszyła. Trendy te spełniają tak zwany cel OZE, do którego realizacji zobowiązaliśmy się na forum UE. Zgodnie z nim w 2020 r. OZE miały odpowiadać za 15 proc. w końcowym zużyciu energii brutto, a za 21 proc. do 2030 roku. Z raportu GUS wynika, że w 2020 roku wskaźnik został przekroczony z wynikiem 16,3%. Ekspertci twierdzą jednak, że mimo boomu na fotowoltaikę, rozwój sektora OZE jako skutecznego narzędzia w walce ze zmianami klimatu i obniżaniu emisji CO₂, ciągle postępuje w Polsce zbyt wolno.

W 2020 r. na całym świecie powstały elektrownie o łącznej mocy 278 GW, pozyskujące energię elektryczną z odnawialnych źródeł. W UE w 2020 r. po raz pierwszy źródła odnawialne miały większy udział w produkcji energii niż paliwa kopalne: ze źródeł odnawialnych wytworzono 38 proc. energii elektrycznej, a z paliw kopalnych – 37 proc. Pozostałe 25 proc. pochodzi z energii jądrowej. Cele stawiane przez Komisję Europejską stanowią jeszcze większe wyzwanie dla Polski, która wciąż w znacznym stopniu wykorzystuje energię pochodzącą „z węgla” (70 proc. energii elektrycznej w Polsce w 2020 r.) Jak zaznacza **Przemysław Machynia, Prezes Portalu Pumplab**: - W Polsce warunki środowiskowe pozwalają na wytwarzanie energii w elektrowniach wodnych, wiatrowych, z wykorzystaniem paneli fotowoltaicznych, a także z biomas, biogazów oraz źródeł geotermalnych. Coraz większe nadzieje wiąże się również z wykorzystaniem wodoru.

Zdaniem Przemysława Machyni, nie ma odwrotu od odnawialnych źródeł energii. Inwestycje w OZE są koniecznością, ze względu na ochronę środowiska ale również – co nie mniej ważne - utrzymanie odpowiedniego poziomu konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Szacuje się, że w ciągu najbliższych 20 lat nakłady na inwestycje w odnawialne źródła energii w Polsce wyniosą 1,6 biliona złotych. - Szybujące ceny prądu wyznaczają nowe kierunki działań dla przedsiębiorstw w Polsce. Mają na

to wpływ m.in. ceny emisji CO₂, które z roku na rok osiągają rekordowe poziomy. Dla przykładu, w 2017 r. prawo do emisji tony CO Indeks górny 22 kosztowało 5 euro, podczas gdy obecnie musimy za nie płacić ponad dziesięciokrotnie więcej. W samym 2021 r. (dane z października) wzrost ten wyniósł 125 proc. Biorąc pod uwagę politykę klimatyczną rządów UE i uzgodnienia na światowych szczytach klimatycznych - nic nie wskazuje na to, aby ten trend miał się odwrócić. Dlatego polskie przedsiębiorstwa w odnawialnych źródłach energii, powinny widzieć nie tylko szansę na rozwój i zwiększenie konkurencyjności, ale zdecydowanie powinny obrać ten kurs jako konieczność.

Zaangażowanie w transformację energetyczną w Polsce jest coraz łatwiejsze dzięki firmom, dostawcom usług w zakresie zarządzania energią, gospodarki wodno-ściekowej i odpadowej, tworzącym i wdrażającym rozwiązania efektywne ekonomicznie i przyjazne dla środowiska.

Wojciech Noga, Prezes Zarządu Veolia Południe sp. z o.o., podkreśla, że inwestycja w OZE odpowiada założeniom gospodarki o obiegu zamkniętym, przyczyniając się do zrównoważonego rozwoju miast i przemysłu. - Ekspertci szacują, że w perspektywie 20-30 lat każda inwestycja w OZE wykreuje wartość dodaną dla gospodarki. Węgiel kosztuje nas coraz więcej i niewątpliwie przyspieszenie inwestycji w OZE pozwoliłoby również polskiemu gospodarstwu domowemu oraz przedsiębiorstwom oszczędzać na rachunkach. Jednak eliminując węgiel musimy myśleć o takich rozwiązaniach prośrodowiskowych, które zagwarantują bezpieczeństwo produkcji i dostaw energii dla odbiorców oraz możliwie niską cenę. Ciepła nie da się przesyłać na setki kilometrów tak jak energii elektrycznej, co oznacza, że nie da się wykorzystywać do produkcji ciepła jedynie OZE. Czysta energia jest na pewno doskonałym uzupełnieniem dla przyszłego miksu paliwowego w ciepłownictwie, ale musi opierać się na stabilnych technologiach.

Zatwierdzony w lutym 2021 r. dokument



fot. Veolia Południe

„Polityka energetyczna Polski do 2040 r.” zakłada, że w 2040 r. ponad połowę mocy zainstalowanych w naszym kraju będą stanowiły źródła zeroemisyjne. Jedną z kluczowych zmian, którą musimy wdrożyć, aby osiągnąć neutralność klimatyczną i radykalnie ograniczyć emisję gazów cieplarnianych jest dekarbonizacja. Nie da się tego zrobić bez eliminacji węgla jako paliwa wykorzystywanego zarówno w domach, jak i energetyce i ciepłownictwie. Taką strategię przyjmuje coraz więcej firm z sektora energetycznego.

- Chcemy całkowicie zaprzestać spalania węgla kamiennego na potrzeby produkcji ciepła i energii elektrycznej do 2030 roku. Podstawowym paliwem będzie gaz ziemny, biogaz i biomasa. Będziemy wykorzystywać również energię z termicznego przekształcania RDF oraz odnawialne źródła energii. Obecnie inwestujemy w liczne projekty pozwalające na poprawę efektywności energetycznej, z korzyścią zarówno dla środowiska, jak i lokalnych społeczności, w których działamy – wyjaśnia **prezes Veolia Południe**.

Wg danych z września 2021 r. - największe źródła zielonej energii w naszym kraju to wiatr i słońce. Moc zainstalowana źródeł wiatrowych wyniosła blisko 6,8 GW, co stanowi 45% wszystkich mocy odnawialnych źródeł energii. Na drugim miejscu jest fotowoltaika – moc zainstalowana to ponad 6,3 GW, czyli 41% mocy OZE. Należy zwrócić uwagę na



fot. Veolia Południe

foto. Portal PumpLab



systematyczny przyrost mocy z paneli słonecznych i elektrowni wiatrowych. Niestety, polski system energetyczny nie jest na to przygotowany. Bezkosztowa integracja OZE z krajową siecią nie będzie możliwa, doszło już do granic możliwości integrowania zielonych mocy. Redukcje i wyłączenia mogą stać się powszechne.

– *Najważniejszym problemem związanym z rozwojem fotowoltaiki nie są same zachęty finansowe dotyczące inwestycji w zieloną energię, a inwestycje w rozwój Krajowego Systemu Elektroenergetycznego, tak żeby był w stanie bilansować rosnący udział prosumentów. Musimy pamiętać, że produkcja energii ze słońca nie jest stabilna. System musi się bilansować, szczególnie wtedy kiedy rośnie zapotrzebowanie na energię, a spada jej produkcja z fotowoltaiki. Oprócz rozwoju samego sektora ważny jest także, a może nawet najważniejszy, rozwój technologii jej magazynowania i to już u prosumenta – zaznacza* **Prezes Wojciech Noga**.

Według badania IBRIŚ (raport „Zielony potencjał społeczny. Polska i Europa Środkowo-Wschodnia”), w opinii 87% respondentów odnawialne źródła energii powinny przynosić realne korzyści każdemu mieszkańcowi Polski, a dla 82 proc. ankietowanych OZE to nowoczesny i przyszłościowy rodzaj energii. Z kolei z badania „Konsumenci a gospodarka obiegu zamkniętego”, przeprowadzonego przez Forum Odpowiedzialnego Biznesu i ARC Rynek i Opinia wynika, że co drugi klient zwraca uwagę na zachowania ekologiczne firm i gotów byłby zrezygnować z danego produktu, gdyby dowiedział się, że producent wykonał działania, mający negatywny wpływ na środowisko.

– *Powyższe dane oznaczają, że świadomość konsumentów w zakresie łączenia biznesu i ochrony środowiska będzie się tylko zwiększać. Warto wziąć to pod uwagę, przygotowując na najbliższe lata strategię rozwoju firmy i kreując wizerunek marki. Społeczna odpowiedzialność biznesu w zakresie działań na rzecz ochrony środowiska to nie trend ani moda – to już konieczność – przekonuje* **Prezes Portalu PumpLab**.

W trwającej sytuacji kryzysu klimatycznego i przechodzenia do gospodarki zeroemisyjnej pytanie – czy alternatywne źródła energii to inwestycja w przyszłość – jest czysto retoryczne. Jednak ze względu na trudny punkt startowy polskiej transformacji i jej społeczno-ekonomiczne aspekty (oparcie o paliwa kopalne) – wdrożenie założeń neutralności klimatycznej powinno przebiegać stopniowo z uwzględnieniem zachowania bezpieczeństwa energetycznego przemysłu i gospodarki.

– *Rozwój OZE to dobry sposób na ochronę środowiska i wypełnienie coraz wyższych unijnych zobowiązań zawartych w pakiecie energetyczno-klimatycznym. Z roku na rok zwiększa się również zapotrzebowanie na energię elektryczną, dlatego inwestycje w OZE mają wspierać również bezpieczeństwo dostaw energii. Warto jednak pamiętać, że źródła odnawialne nie należą do stabilnych i mogących produkować energię elektryczną w każdej chwili. Zanim technologiczne dyspozycje źródeł zeroemisyjnych nie osiągną dojrzałości, istotną rolę dla stabilizacji systemu pełnić będzie gaz ziemny. Dlatego nasz plan zakłada, że w 2030 roku nasza struktura paliw na łączną produkcję energii elektrycznej i ciepła będzie następująca: gaz, biomasa, RDF, olej lekki. I oczywiście zero węgla – wymienia* **Prezes Veolia Południe**.

Bezemisijne źródła energii odnawialnej to przyszłość. Mimo że w wielu wypadkach są nadal droższe niż powszechna „czarna energia”, to nie ma innej drogi. Proces wytwarzania energii z odnawialnych źródeł tanieje z roku na rok, ale nie wszędzie i nie w równym stopniu. Największe spadki w zakresie kosztów wytwarzania energii, spowodowane w głównej mierze zmianami przepisów i rozwojem technologii wytwarzania elementów instalacji, odnotowano w ostatnim roku w produkcji energii wiatrowej oraz w farmach fotowoltaicznych.

– *Nowoczesne i ekologiczne technologie OZE napędzają wzrost gospodarczy, a więc są nie tylko niezbędne w kwestiach ochrony środowiska i klimatu, ale coraz bardziej korzystne na poziomie lokalnym. Przedsiębiorstwo, które zaopatrzy się*

w skuteczną infrastrukturę do pozyskiwania prądu ze źródeł odnawialnych zyskuje samowystarczalność, pewność zasilania i optymalizuje koszty – zauważa **Przemysław Machynia**.

Zielona energia to zwłaszcza dobra inwestycja dla biznesu. Choć w wielu przypadkach jest droższa niż paliwa kopalne. Trzeba też wziąć uwagę generalnie rosnące koszty prowadzenia działalności gospodarczej, wraz ze zwiększającymi się kosztami energii elektrycznej. – *Wpłynęło na to m.in. wprowadzenie opłaty mocowej. W przypadku firm opłata mocowa pobierana jest w godzinach szczytowego zapotrzebowania na moc tzn. pomiędzy 7.00 a 22.00, we wszystkie dni robocze. Jakkolwiek cele przyspieszające wprowadzeniu opłaty mocowej są szczytne – zapewnienie bezpieczeństwa energetycznego kraju i zgromadzenie funduszy niezbędnych do modernizacji sieci elektroenergetycznej i elektrowni oraz budowy nowych obiektów – pozostaje faktem, że wpłynęło to niekorzystnie na wzrost kosztów dla firm. A w konsekwencji przełożyło na wzrost cen towarów i usług.*

Warto walczyć o tytuł lidera transformacji energetycznej. Obecne zmiany na rynku energetycznym to szansa dla biznesu, aby przejść transformację w kierunku przedsiębiorstwa innowacyjnego i zrównoważonego.

– *Transformacja energetyczna staje się najbardziej optymalnym rozwiązaniem. Poza korzyściami ekonomicznymi, firma postrzegana jest jako odpowiedzialna i dbająca o środowisko. Działania zmierzające do redukcji emisji są coraz częściej doceniane zarówno przez konsumentów, jak i przez partnerów biznesowych. Jako spółka kojarzona z projektami dekarbonizacyjnymi, mamy coraz więcej zapytań ze strony firm, które chcą, abyśmy pomogli im zazielenić ich produkcję. Dlatego równoległe do prac nad dekarbonizacją naszych aktywów, pracujemy nad ofertą transformacji dla naszych klientów jednocześnie poszukując optymalnych dla nich rozwiązań finansowania projektów – reasumuje* **Wojciech Noga**

Rozwój sektora odnawialnych źródeł energii jest obserwowany na całym świecie i chociaż pandemia koronawirusa spowolniła nieco ten trend, jest to jedyna droga dla przyszłości energetyki. Brakujący wolumen zielonej energii wymaga znaczących, dodatkowych inwestycji i nakładów na wsparcie działań w duchu polityki Zielonego Ładu. Wg raportu stworzonego na zlecenie Polskiego Stowarzyszenia Energetyki Wiatrowej: „Prognoza realizacji celu OZE 2020 dla Polski”, nasz kraj musi podjąć dodatkowe i szybkie działania, mające na celu stworzenie zachęt do zwiększenia wykorzystania OZE we wszystkich sektorach przemysłu i gospodarki.

Jaga Kolawa



NISKA EMISJA – WIELKI PROBLEM

Polska przoduje w rankingach krajów o najbardziej skażonym powietrzu w całej Unii Europejskiej. W zestawieniu Światowej Organizacji Zdrowia na 50 najbardziej zanieczyszczone europejskie miasta, aż 33 z nich leży w naszym kraju. Z raportu Najwyższej Izby Kontroli wynika, że wskutek chorób spowodowanych stanem atmosfery trującymi substancjami, co roku umiera przedwcześnie około 40 tys. Polaków. Za smog odpowiada głównie tzw. niska emisja, czyli przestarzałe instalacje grzewcze – „kopciuchy” ogrzewające domy jedno- i wielorodzinne kamienice. Regulacjami prawnymi mającymi na celu poprawienie stanu powietrza są uchwały antysmogowe przyjmowane przez sejmiki wojewódzkie. Ich zapisy dają szansę na systemowe ograniczenie niskiej emisji na terenie całego kraju.



fol. UM Rybnik

Uchwała antysmogowa określa rodzaje podmiotów lub instalacji, dla których wprowadza się zakazy lub ograniczenia, rodzaje lub jakość paliw dopuszczonych do stosowania lub których stosowanie jest zakazane w danym obszarze, albo też parametry techniczne emisji instalacji, w których następuje spalanie paliw, dopuszczonych do stosowania na danym obszarze. Pierwsza uchwała dla całego województwa została przyjęta w Krakowie lipcu 2017 r., jako najbardziej restrykcyjne rozwiązanie antysmogowe w Polsce.

Jak ocenia **Piotr Sergiej, Rzecznik Polskiego Alarmu Smogowego** działania te przynoszą efekty.

- W Krakowie od kilku lat trwa wymiana kotłów, a od września 2019 obowiązuje zakaz spalania węgla i drewna. Jakość powietrza uległa poprawie, stężenie pyłów zawieszonych i rakotwórczego benzopirenu spadło od tego czasu o 40 proc. W tym przypadku zakaz jest skuteczny i przynosi efekty. Warto też wspomnieć o intensywnych kontrolach przeprowadzanych w mieście przez strażników miejskich. Jeżeli użytkownik instalacji nie przestrzega przepisów uchwały antysmogowej, może zostać ukarany mandatem do 500 zł.

Obecnie na terenie całego kraju obowiązuje 30 uchwał antysmogowych, z wyjątkiem województw podlaskiego i warmińsko-mazurskiego, które nie przyjęły żadnej. 1 stycznia 2022 roku wchodzi w życie jeden z najważniejszych etapów tzw. uchwały antysmogowej w województwie śląskim i podkarpackim. Z początkiem nowego roku nie będzie można używać

kotłów bez tabliczki znamionowej oraz tych wyprodukowanych przed 2007 rokiem. W Śląskim program dotacyjny „Czyste powietrze” na wymianę źródeł ciepła prowadzony przez WFOŚiGW w Katowicach cieszy się wielkim zainteresowaniem. Region w trzecim kwartale 2021 r. był absolutnym liderem, na 100 najaktywniejszych gmin biorących udział w programie, aż 52 było ze Śląskiego. Czy można liczyć, że taka sytuacja realnie wpłynie na poprawę stanu atmosfery?

- Teoretycznie w 2022 roku powinno zostać wyłączonych z użytkowania wiele tysięcy najstarszych, najbardziej nieekologicznych kotłów. Problem w tym, że wiele osób czekało z wymianą pieca do ostatniej chwili. W efekcie z powodu braku sprzętu na rynku oraz ograniczonej ilości instalatorów, wielu obywateli nie zdąży z wymianą źródła ciepła. Dlatego, bardzo ważne będzie egzekwowanie zapisów uchwały antysmogowej. Śląski Związek Gmin i Powiatów wypracował mądre i życiowe rekomendacje, w jaki sposób straża miejskie i urzędnicy powinni po 1 stycznia reagować na sytuację, gdy ktoś nie wymienił starego kotła. Wspomniane rekomendacje precyzyjnie wskazują, kiedy właściciel kopciucha powinien zostać ukarany mandatem lub grzywną, a kiedy właściwe będzie tylko pouczenie. Jako „Karny Kopciuch” zamierzamy patrzeć władzom samorządowym na ręce i sprawdzać, czy uchwała antysmogowa jest egzekwowana – podkreśla **Wacław Wrana, Wiceprezes Zarządu TuPolska, koordynator akcji „Karny Kopciuch”**.

To społeczna kampania, która powstała w Rybniku na Śląsku, jednym z miast, gdzie

mieszkańcy oddychają najbrudniejszym powietrzem w Polsce. Akcja ma na celu pomoc obywatelom zatrutym przez sąsiadów, którzy używają starych, nieekologicznych kotłów lub spalają śmieci.

Nie dziwi więc, że absolutnym liderem w programie „Czyste miasto” jest miasto Rybnik, wpłynęło tam 4 tysięcy wniosków, w tym 700 indywidualnych. – Jest tak w życiu, że warto mieć daty graniczne i punkt docelowy. Mobilizacja jest większa im bliżej tej daty. Mieszkańcy zaangażowali się w wymianę źródeł ciepła i to bardzo cieszy. Dodatkowo miasto samo poczyniło gigantyczny wysiłek, by ograniczyć „kopciuchy”. Obiekty administracji publicznej, takie jak szkoły, domy kultury podłączono do sieci gazowej, ciepłowniczej albo pomp ciepła. Na pewno wyzwaniem jest polityka komunalna. Zakład Gospodarki Mieszkaniowej ma plan dla miejskich budynków na podłączenie do czystych źródeł ciepła do 2025 r. Realizujemy też największy w historii miasta program termomodernizacyjny – wymienia **Piotr Kuczera, Prezydent Miasta Rybnika**.

Przykład Rybnika pokazuje, że zachęty finansowe działają, jeśli idą w parze z pomocą i akcją edukacyjną samorządów wspierających programy.

- Dostępne programy dotacji do wymiany źródeł ciepła są katalizatorem zmian na Śląsku. Dlatego proces wymiany starych kotłów przebiega szybciej tam, gdzie samorządy szczerze dotują ekoinwestycje mieszkańców lub przystępują do takich programów jak Stop Smog. Co ważne, dotacje udzielane przez samorządy można łączyć



z rządowym programem „Czyste Powietrze”. Dodatkowo, do ekoinwestycji zachęca podatkowa ulga termomodernizacyjna. Znałe mi są sytuacje, że prywatni inwestorzy po połączeniu kilku dotacji i ulgi termomodernizacyjnej, ponosili koszty na poziomie zaledwie 10-20% całej inwestycji - zaznacza **Wacław Wrana**.

Chociaż świadomość ekologiczna Polaków rośnie, jest jeszcze dużo do zrobienia i same zachęty finansowe i system kar nie pomogą. Wiele osób spala nie tylko węgiel i biomasę ze składowania odpadów pochodzenia organicznego, ale nadal często odpady powstające w gospodarstwach domowych, czyli po prostu śmieci, pełne tworzyw sztucznych, opakowań metalizowanych itp., co w konsekwencji doprowadza do znacznego zanieczyszczenia powietrza.

- Według danych podawanych w statystykach nawet do 80 proc. gmin nie posiada skutecznego systemu kontroli tego, co spalane jest w gospodarstwach domowych, a samo zagadnienie kontroli i egzekucji prawa antysmogowego to wielka niewiadoma. Jedną z przyczyn jest brak edukacji i świadomej odpowiedzialności za nasze środowisko, drugą czynnik ekonomiczny wynikający z dynamicznie rosnących cen węgla i energii. Moim zdaniem należy szukać sposobów rozwiązywania powyższego problemu poprzez właśnie edukację i wsparcie. Nakładanie nakazów, zakazów, mandatów nie poprawi sytuacji, gdyż ekonomia jest nieubłagana i nawet wysokie kary będą mieć nieznaczący wpływ na zachowania społeczne, co może powodować dalszą niekontrolowaną „gospodarką odpadami” w sposób zły i szkodliwy dla środowiska i nas samych - komentuje **dr inż. Marcin Szczygiał, Prodziekan ds. Współpracy i Rozwoju, Wydział Elektryczny, Politechnika Śląska**.

W walce z niską emisją pomoże nie tylko edukacja i kompleksowe działania na rzecz mieszkańców, którzy potrzebują wsparcia przy wymianie źródeł ciepła. Według danych Polskiego Alarmu Smogowego, Polacy najczęściej wymieniają „kopciuchy” na kotły gazowe i pompy ciepła. - Przyrost liczby nowych pomp ciepła wzrasta co roku o ponad sto procent. Ta popularność tego rozwiązania, niegdyś uznawanego za niszowe, jest dobrą i zaskakującą rzeczą. Warto

przypomnieć, że od 2022 r. nie będą udzielane dotacje do kotłów węglowych. Martwi jednak podejście rządu do fotowoltaiki, a przecież pompy ciepła najlepiej z nią współpracują. Zobaczymy, jak potoczą się losy ustawy o fotowoltaice. Jeśli nieprzemyślane decyzje władz podetną skrzydła tej branży, zmniejszy się tym samym popularność pomp ciepła - zauważa **Rzecznik Polskiego Alarmu Smogowego**.

A przecież, nie można zapomnieć, że to właśnie odnawialne źródła energii są jednym z kluczowych ogniw w walce ze smogiem. - Na całym Śląsku można gołym okiem zobaczyć, że instalacje fotowoltaiczne powstają jak grzyby po deszczu. Wiele z nich ma moc wystarczającą nie tylko do zasilania domu na potrzeby „zwykłego” zużycia energii, ale i ogrzewania budynku pompą ciepła. I to właśnie te rozwiązania zastępują w wielu gospodarstwach domowych stare kotły na węgiel. Popularność OZE w województwie śląskim wynika z jeszcze jednego powodu: w wielu miejscach obywatele nie mają dostępu ani do sieci gazowej, ani ciepłowniczej - akcentuje **koordynator akcji „Karny Kopciuch”**.

Pozytywnym przykładem podejmowania wyzwania - walki o czyste powietrze - są projekty wdrażane przez spółkę Veolia Południe w Miasteczku Śląskim. - Od wielu lat realizujemy wielomilionowe inwestycje w redukcję emisji CO₂, takie jak projekt na terenie gminy Miasteczko Śląskie, polegający na podłączeniu do rozbudowywanej sieci ciepłowniczej obiektów korzystających z indywidualnych źródeł ciepła. Dzięki tej inwestycji ponad 140 budynków mogło zrezygnować z tradycyjnych, opalanych węglem pieców i być zasilanych ciepłem „odpadowym” z Huty Cynku. Pozwoli to na zmniejszenie emisji CO₂ o 680 ton i 8,4 ton pyłów rocznie, to tyle co 337 ton unikniętego zużycia węgla w „kopciuchach” lub równoważność ponad 100 000 posadzonych drzew pochłaniających taką ilość CO₂ - wylicza **Wojciech Noga, Prezes Zarządu Veolia Południe**.

Wpływ na efektywność wykorzystania nowoczesnych technologii w walce z niską emisją ma świadomość i zaufanie do prezentowanych rozwiązań. Dzięki prowadzonym bardzo szeroko innowacyjnym pracom badawczym powstaje

coraz więcej rewolucyjnych wręcz pomysłów, które mogą przyczynić się do walki ze smogiem. Jednym z nich jest kocioł elektrodowy ECO POWER, opracowany przy współpracy pomiędzy przedsiębiorcą, Regionalną Izbą Gospodarczą w Katowicach, a nauką - czyli Katedrą Mechatroniki na Wydziale Elektrycznym, Politechniki Śląskiej. - To bezemisyjne, nowoczesne urządzenie grzewcze, w którym prąd elektryczny przepływający przez ciecz pomiędzy elektrodami przekazuje bezpośrednio energię do cieczy znajdującej się w instalacji grzewczej, energia przekazywana jest praktycznie bezstratnie i w bardzo krótkim czasie. Kocioł nie posiada grzałki wykonanej z materiału przewodzącego, przez co jest urządzeniem o bardzo dużej żywotności, szacowanej na co najmniej 25 lat. Urządzenie może pracować zarówno w instalacjach nowych, jak i istniejących, niezależnie od zastosowanych materiałów (żelazo, stal, żeliwo, miedź, aluminium itp.). W połączeniu z fotowoltaiką stanowi niski lub zero-kosztowy, całkowicie bezemisyjny, system grzewczy stanowiący wysoce efektywne i alternatywne rozwiązanie dla pieców węglowych, gazowych a nawet pomp ciepła. Kocioł ECO POWER jest urządzeniem do wykorzystania do ogrzewania domów, biur, warsztatów i hal produkcyjnych, wytwarza energię ciepłą o wysokim parametrze temperatury bez utraty trwałości i współpracuje z każdym odbiornikiem ciepła - reasumuje **dr inż. Marcin Szczygiał**.

Niewątpliwie, będziemy jako społeczeństwo bardziej skłonni do wymiany przestarzałych i trujących kotłów, jeśli będziemy rozumieć wagę problemu. Według **Piotra Siegieja z Polskiego Alarmu Smogowego**: - W ostatnich 5-6 latach zmieniła się świadomość społeczna. Przedtem w badaniach na pytania, co powoduje zanieczyszczenie powietrza odpowiadano - samochody i przemysł. Teraz mieszkańcy pytani o źródło smogu są lepiej wyedukowani wiedzą, że to wina „kopciuchów”. Ta część edukacji się udała. Jeśli chodzi o kwestię - smog a zdrowie - to jest trochę gorzej. Wciąż uważamy, że zanieczyszczenie atmosfery wywołuje głównie choroby płuc. A ponad 70 proc. efektów smogu przekłada się na choroby cywilizacyjne układu sercowo-naczyniowego, czyli zawały i udary. Tylko pozostałe 30 proc. to choroby układu oddechowego. Jak podkreśla **Prezydent Rybnika, Piotr Kuczera** samorządowcy muszą mówić jednym głosem i działać konsekwentnie. - Nie może być tak, że w jednej części województwa przymykamy oko, a w innej realizujemy zapisy uchwały antysmogowej. Powietrze nie zna granic. Trzeba pamiętać o celu, jaki został wytyczony w 2017 roku, gdy Sejmik Województwa Śląskiego przyjął uchwałę. Tylko dzięki rozwiązaniom systemowym możemy liczyć na postęp, po to, by cieszyć się zdrowym i czystym powietrzem od 2027 roku. Pamiętajmy, że życie w zdrowym środowisku jest elementem awansu cywilizacyjnego i dbania o przyszłość kolejnych pokoleń.

Jaga Kolawa



KAŻDA ZMIANA TO SZANSA DLA TWOJEGO BIZNESU - wystarczy nią mądrze zarządzić

Wywiad z Grzegorzem Kulawikiem, właścicielem międzynarodowych firm z sektora przemysłowego i innowacji technologicznych, który na co dzień zarządza pracą: El-Logic, Electric Global, Pardi, Soning oraz Si4. Wyniki każdej z nich - rok do roku - pokazują, że przed wieloma kryzysami globalnymi można się uchronić.

Grzegorz Kulawik

Polski przedsiębiorca i innowator. Zarządza spółkami o międzynarodowym zasięgu, działającymi w sektorach przemysłowym i nowych technologii. Założyciel i właściciel firmy El-Logic, prezes zarządu Soning Sp. z o.o., wiceprezes Pardi Sp. z o.o. oraz Si4 Sp. z o.o., prokurent Electric Global. Działacz społeczny i filantrop, prezes Klubu Sportowego Legion Bydlin. Laureat nagrody dla najlepszych przedsiębiorców w Województwie Małopolskim „Krakowskie Dukaty”. Uhonorowany wyróżnieniem Absolwent Roku 2020 Politechniki Częstochowskiej.



Pandemia była pewnego rodzaju sprawdzianem dla wielu firm nie tylko w Polsce, ale i na świecie. Wiele z nich tego sprawdzianu nie zdało. Zarządzane przez Pana firmy są dowodem na to, że da się wyjść obronną ręką z trudnych sytuacji spowodowanych sytuacją na rynku. Gdzie tkwi Pana sekret?

Wydaje mi się, że podejście do biznesu jest w dużej mierze podyktowane podejściem do życia w ogóle. Po latach wyteżonej pracy trzeba w którymś momencie zatrzymać się i zdać sobie sprawę z tego, że jako jednostki jesteśmy w centrum całości, jaką jest świat. Być może dla niektórych zabrzmi to nieco filozoficznie, ale żadna firma i żaden właściciel nie istnieje w oderwaniu od reszty tego świata. Jeśli odniesiemy się do nauki i myśli wielkich uczonych, to zdamy sobie sprawę z tego, gdzie jesteśmy. My wpływamy na ten świat i świat ma ogromny wpływ na nas. Niczego nowego nie wymyśliłem, ale wydaje mi się, że to jest właśnie ten sekret. Czasem może on być odbierany przez otoczenie jako sukces, a czasem jako porażkę.

Przedsiębiorcy często mówią, że „czasy są trudne”. Co to według Pana oznacza?

Mamy trudny czas, ponieważ to czas zmian. Każda zmiana jest ze swej natury trudna, przynajmniej na początku. Stare teorie ekonomiczne często nijak się mają do obecnych czasów, dlatego trzeba ciągle szukać nowych

rozwiązań i wiedzieć, jaką się ma rolę do odegrania. Czasem mam takie poczucie, że udaje mi się wyjść z trudnych sytuacji obronną ręką, bo mam szczęście. Z drugiej strony wiem też, że wyciągam wnioski ze swoich błędów, dzięki czemu ciągle się uczę. Udało mi się zamienić frustrację wynikającą z bycia nierozumianym w chęć zrozumienia. Wydaje mi się, że to klucz do mojego sukcesu. Takie podejście sprawia, że łatwiej jest podejmować decyzje, łamać paradygmaty swoich ograniczeń i działać właściwie. Są to umiejętności szczególnie istotne, kiedy trzeba odejść od starych schematów działania i podejmować niepopularne czasem decyzje.

Dla firm międzynarodowych, takich jak te zarządzane przez Pana, pandemia oznaczała wiele ograniczeń. Czy Państwo również tego doświadczili?

Kiedyś mój fryzjer zapytał mnie, jak to się stało, że rozwinąłem firmę. „Kryzys” – odparłem. Za każdym razem wzrosty w moich firmach były poprzedzone jakimś kryzysem - wewnętrznym czy zewnętrznym. Jeśli wiem, że ograniczenie jest również kryzysem, a kryzys jest szansą na rozwój, to mam najlepszą szansę do szukania nowych rozwiązań.

Skąd Pan wie, jakie rozwiązania są najwłaściwsze w danym momencie, a kiedy najlepiej się z nich wycofać?

Rozwiązania powinny być konsultowane z mądrzejszymi od nas samych, powinniśmy chcieć się uczyć i rozwijać, stąpać twardo po ziemi, być bardzo skutecznymi i zdeterminowanymi, pozostając jednocześnie w świetle fizyki. Czy nasze decyzje są dobre? Ja poznaję je po owocach. Jeśli nie mam owoców, nie upieram się przy swoich rozwiązaniach, bo one najprawdopodobniej są niedobre. Im szybciej to rozumiemy, tym mniej za to zapłacimy.

Dobrze rozumiem, że każde ograniczenie lub pojawiający się problem traktuje Pan jak szansę na rozwój w nowym, lepszym kierunku?

Generalnie tak. Ograniczenia i problemy zawsze będą się pojawiały, wielu z nich nie przewidzimy. Pandemia jest doskonałym przykładem. Jeśli nauczymy się spoglądać na nie jako na szansę, a nie przeszkodę w dojściu do celu, to mamy okazję na zmianę, skok technologiczny, myślowy. Teraz jest ten moment, w którym abstrakcja, innowacja, nowe technologie stają się wartością samą w sobie. Przykłady są namacalne, widać je na giełdach.

Bardzo często dobrze funkcjonująca firma usypia czujność osób zarządzających i przechodzący znienacka kryzys sprawia, że trudno zapanować nad chaosem.

Na co zwrócić uwagę w codziennym zarządzaniu firmą, żeby takich sytuacji uniknąć?

Trafne pytanie. Znam wielu świetnych fachowców, którzy mogliby dużo na ten temat powiedzieć. Według mnie należy zwrócić szczególną uwagę na siebie samego i na dobór najważniejszych osób w firmie. Należy świadomie zgodzić się na ich ograniczenia, ale nigdy nie zgadzać się na własne ograniczenia. Jeśli są, a na pewno są, chcieć je zobaczyć i natychmiast rozpocząć etap poszukiwań, ich zrozumienia i zmiany.

Sytuacja ekonomiczna w kraju jest bardzo dynamiczna, a zapowiada się, że w kolejnym roku wiele firm stanie w obliczu kolejnych problemów, jak chociażby zapowiadane podwyżki. Jak przygotować firmę na taki scenariusz?

To akurat jest wiedza ogólnie dostępna, wystarczy chcieć z niej skorzystać. Mocny controlling, inwestowanie w nowe rozwiązania, robotyzacja procesów na wszystkich szczeblach organizacji – na to ja stawiam. Spraw jest dużo, każdy nosi olbrzymi ciężar swoich lęków, których ostatnio przybywa wraz z okolicznościami zmieniającego się świata. Ważna jest też edukacja, ale mądra edukacja. Do tego dołożyłbym jeszcze wizję opartą na spokoju i wzajemnym rozumieniu siebie. Szansę na rozwój mają te firmy, których właściciele budują mocne zespoły. Reasumując, kluczowe jest zbudowanie wizji opartej na rozwoju, na szukaniu nowych rozwiązań, na tworzeniu. I bycie w tym konsekwentnym!

Firma to przede wszystkim ludzie. W jaki sposób Państwo dbają o to, żeby zespół się rozwijał i angażował w życie firmy?

Nie wiem, nie znam się na tym (śmiech).

Powierzyłem to zadanie odpowiednim osobom, które zatrudniłem po to, żeby to one mówiły mi, jak mam wspierać zespół. Za ich radą zainwestowałem w dobre szkolenia dla siebie i dla współpracowników. To przyniosło efekty na wielu płaszczyznach życia firmy.

Jakie wartości dla Państwa firmy z punktu widzenia pracy zespołu są najważniejsze?

Generalnie wydaje się, że chodzi o proste zasady: wzajemny szacunek, pokorną postawę osób decyzyjnych, zwłaszcza szefa, konsekwencja, przejrzyste zasady, dobry schemat organizacyjny, ustalone zakresy obowiązków dla poszczególnych ról, właściwa i zrozumiała komunikacja, wzajemna odpowiedzialność za siebie.

Ograniczenia i problemy zawsze będą się pojawiały, wielu z nich nie przewidzimy. Pandemia jest na to doskonałym przykładem. Jeśli nauczymy się spoglądać na nie jako na szansę, a nie przeszkodę w dojściu do celu, to mamy okazję na zmianę, skok technologiczny, myślowy. Teraz jest ten moment, w którym abstrakcja, innowacja, nowe technologie stają się wartością samą w sobie.

Z drugiej strony, wiem już jak szkodliwe dla organizacji jest tolerowanie „świętych krów” i ludzi toksycznych. Nie wolno akceptować układów i układzików dążących do osiągania własnych celów, mogących narazić cele i stabilność całej firmy. Organizacja to jeden organizm. Najślabsze jego ogniwo jest największym ograniczeniem w firmie. Poszczególne działy firmy, w zależności od sytuacji, muszą wspierać inne działy do momentu udrożnienia, bez tolerowania powtarzających się błędów.

Ważny jest dobór odpowiednich osób do powierzonych im zadań i niestety, co jest zwykle trudne, podejmowanie trudnych decyzji. Budowanie silnych zespołów to priorytet dla szefa. Silne zespoły muszą mieć silnych i mądrych liderów, którzy są cierpliwi, rozumieją słabości, ale też są konsekwentni w działaniach mających na celu rozwój. Uważam, że każdy chce się rozwijać, jest to naturalna potrzeba człowieka. W ostateczności należy zastanowić się, które osoby w organizacji działają wbrew własnej naturze.

Jakimi radami podzieliłby się Pan z innymi liderami?

Uodpornić się na krytykę. Lider to niestety samotny wilk. Im wyżej jesteś, tym trudniej Cię zrozumieć. Warto jednak zachować uśmiech na twarzy, być dla każdego uprzejmym i być

po prostu sobą – ze wszystkimi słabościami i mocnymi stronami. Ludzie nie znoszą pozorantów. Wszyscy jesteśmy bardzo podobni i nie ma potrzeby ośmieszać się tylko dlatego, że jest się przełożonym czy szefem.

Firma i rodzina - jak godzi Pan te dwie sfery? Zawsze udaje się zachować work-life balance?

Chyba muszę trochę poczekać, aby to ocenić. Jest to bolesny temat, jeśli zdamy sobie sprawę z tego, co w życiu jest najważniejsze i przyjrzymy się, jak dużą część życia na to poświęcamy. Czy na pewno dostatecznie dużą? Wystarczy przeczytać ostatnie myśli wielkich ludzi, które popełnili tuż przed śmiercią i czego żałowali. Dążę do tego, aby być autentycznym, nie być małostkowym i zbyt krytycznym. Bardzo się staram być blisko swojej żony i dzieci, być dla nich, kiedy tego potrzebują. Uczę dzieci tego, co w życiu jest najważniejsze, a na pewno nie są to pieniądze, blichtr czy władza. To wszystko mija, a ludzie zapominają i zostaje dramat życia. Mówię moim dzieciom, że sukces może cię zniszczyć, tak samo jak porażka. To i to nie powinno więc mieć fundamentalnego znaczenia. Traktuję moje dzieci poważnie, rozmawiam z nimi jak z dorosłymi i staram się także uczyć od nich. Kluczem jestem ja sam, moja relacja z nimi, prawdziwa i szczerza, skupiona wyłącznie na tym, co się w danej chwili dzieje. Nieważne ile, ale jak spędzam z nimi dany nam czas.

Czy jako przedsiębiorca czuje się Pan spełniony?

Chciałbym odpowiedzieć: „A jakie to ma znaczenie?”, ale nie potrafię. Tak, prowadzenie biznesu to jedna z najtrafniejszych decyzji, jakie w życiu podjąłem. Mam świadomość wolności, możliwości i szans. Nieustannie. Może jestem trochę zmęczony, może trochę więcej pracuję. Może. Ale z drugiej strony – każdy, kto jest wolny w tym, co robi, nie mierzy czasu, a porażki stają się szansą, lekcją w drodze do mądrości.

Kończący się już rok przyniósł Panu ważne wyróżnienie. Został Pan Absolwentem Roku 2020 Politechniki Częstochowskiej. Co ta prestiżowa nagroda zmieniła w Pana życiu?

Jednych motywują porażki, a innych pochwały. Ja chyba potrzebuję jednego i drugiego, żeby efektywnie działać. To wyróżnienie, oprócz tego, że bardzo mnie wzruszyło, jest dla mnie takim potwierdzeniem dobrze wykorzystanego czasu i możliwości. Po pierwsze, czas studiów nie był stracony, bo jednak zdobytą wiedzę i drogowskazy od moich mentorów z uczelni właściwie wykorzystywałem w biznesie. Po drugie, cieszę się, że mogę z innymi dzielić się tym, co mam. Zarówno w wymiarze materialnym, jak i niematerialnym. Mam takie poczucie, że dzielenie się z innymi jest taką moją cegiełką w to, żeby świat był trochę chociaż lepszy niż go zastałem.

Rozmawiała Jaga Kolawa

Prowadzenie działalności w Niemczech – jaka forma, jeśli nie GmbH?



Dr. Dominik Wagner, LL.M.,
Rechtsanwalt i Partner, TIGGES
Rechtsanwälte



Tomasz Baron, LL.M.,
Radca Prawny, TIGGES
Rechtsanwälte

TIGGES
RECHTSANWÄLTE

Najczęściej wybraną formą prawną prowadzenia w Niemczech działalności gospodarczej wybraną zarówno przez lokalnych, jak i zagranicznych przedsiębiorców jest niemiecka spółka z ograniczoną odpowiedzialnością – GmbH, i to jej poświęciliśmy w naszych dotychczasowych artykułach największą uwagę. Obok formy prawnej GmbH niemieckie prawo cywilne, handlowe i spółek oferuje jednak szereg alternatyw, nad którymi warto zastanowić się w trakcie planowania przyszłego biznesu, i których szczegóły chcielibyśmy w tym artykule krótko przedstawić.

Każda aktywność gospodarcza potrzebuje swoich ram prawnych, których wybór nie zawsze jest oczywistością. Na wstępie należy sobie odpowiedzieć na pytanie, kto będzie prowadził działalność (sam inwestor/wspólnik, czy osoba trzecia), na jakim poziomie niezależności nam zależy, oraz jakie ryzyko jesteśmy w stanie ponieść. Przy dokonywaniu wyboru warto skorzystać z pomocy eksperckiej, ponieważ niesie on za sobą skutki finansowe, podatkowe i prawne. Największą popularnością cieszy się w Niemczech forma prawna **GmbH**. Wchodząc na rynek niemiecki i będąc zorganizowanym w tej formie oferujemy kontrahentom swego rodzaju **pewność i transparentność**. Forma GmbH zapewnia wspólnikom również **ograniczenie odpowiedzialności** do kwoty wniesionego wkładu na poczet kapitału zakładowego, wiąże się jednak równocześnie z koniecznością spełnienia dodatkowych warunków formalnych. Zawarcie umowy

spółki w formie aktu notarialnego przed notariuszem w Niemczech, czy konieczność wniesienia w trakcie rejestracji przynajmniej połowy kapitału zakładowego, którego minimalna wysokość wynosi 25 000,00 euro, generują dodatkowe koszty. Kwestią, o której należy pamiętać przy wyborze formy prawnej jest również **opodatkowanie**. W przypadku spółki GmbH należy mieć na uwadze, że dochodzi do dwukrotnego opodatkowania, raz na poziomie wyniku samej spółki, drugi raz na poziomie wspólników przy okazji wypłaty dywidendy.

Najmniej sformalizowaną formą prowadzenia działalności jest jednoosobowa działalność (**Einzelunternehmen**) lub w przypadku współpracy z innymi podmiotami – **spółka cywilna (GbR)**. Formy te zdadzą egzamin przede wszystkim w przypadku działalności osób fizycznych, których miesięczny dochód nie przekracza

5 tysięcy euro. Przekroczenie tej kwoty w skali roku powoduje konieczność prowadzenia pełnej księgowości. Trzeba pamiętać też o tym, że nie mamy żadnego ograniczenia odpowiedzialności.

Formą pośrednią, zapewniającą z jednej strony bardziej profesjonalną i transparentną pozycję na rynku z uwagi na konieczność uzyskania wpisu do rejestru handlowego, z drugiej umożliwiającą rozpoczęcie działalności przy jednoczesnej minimalizacji niezbędnych kosztów, jest forma **spółki jawnej (OHG)**. Inaczej niż w przypadku spółki GmbH, w przypadku spółki jawnej wspólnicy są bezpośrednio związani i utożsamiani z działalnością spółki, ponieważ prowadzą jej sprawy i odpowiadają za jej zobowiązania całym majątkiem.

Spółka jawna jest często dobrym wyborem w sytuacjach, kiedy to właśnie wspólnik posiada umiejętności, kontakty, czy know-how stanowiące główną wartość spółki. Plusem spółki OHG jest również praktycznie brak jakichkolwiek kosztów na etapie jej zakładania. Umowa spółki może zostać zawarta w zwykłej formie pisemnej, a wspólnicy nie są zobowiązani do wniesienia określonego kapitału. Jedynym wymogiem formalnym, którego należy dochować jest złożenie przez wszystkich wspólników podpisów pod zgłoszeniem spółki do rejestru w formie z podpisem notarialnie poświadczonym, czego koszty są kilkakrotnie niższe niż w przypadku konieczności zawarcia umowy w formie aktu notarialnego.

Brak większego formalizmu skutkuje bardzo szybkim wpisem spółki do rejestru handlowego. Jak pokazuje nasza najnowsza praktyka, uzyskanie wpisu spółki OHG do rejestru jest możliwe już w przeciągu jednego tygodnia.

Pamiętać należy, że spółka jawna nie może być spółką jednoosobową, i musi zostać założona co najmniej przez dwie osoby.

Spółka OHG może być zarówno formą tymczasową, jak i formą docelową prowadzenia działalności. W praktyce mogą się jednak zdarzyć sytuacje, kiedy konieczna będzie reorganizacja spółki OHG np. w przypadku szybkiego rozwoju działalności, czy podjęcia działalności w bardziej ryzykownych obszarach (wtedy należy rozważyć przekształcenie w spółkę **GmbH lub GmbH & Co. KG**), czy w sytuacji wystąpienia jednego lub kilku wspólników ze skutki, co będzie skutkowało tym, że spółka stanie się spółką jednoosobową.

Dla przedstawicieli wolnych zawodów niemiecki ustawodawca przewidział formę spółki partnerskiej (**Partnerschaftsgesellschaft**). W prawie niemieckim przewidziana jest również znana w Polsce forma spółki komandytowej (**Kommanditgesellschaft**, lub w skrócie **KG**), w tym również w konstelacji, w której wspólnikiem ponoszącym odpowiedzialność całym majątkiem jest spółka GmbH (**GmbH & Co. KG**). Ciekawostką nieznaną prawu polskiemu jest forma prawna **UG (haftungsbeschränkt)**, która jest spółką kapitałową będącą podtypem spółki GmbH. Od spółki GmbH różni się ona wysokością minimalnego kapitału zakładowego, która w przypadku UG (haftungsbeschränkt) wynosi 1 euro! W zamyśle niemieckiego ustawodawcy spółka UG (haftungsbeschränkt) ma się docelowo stać spółką GmbH, a pomóc w tym ma ustawowy obowiązek odprowadzania części zysku na odrębny kapitał spółki. Forma ta w koncepcji niemieckiego prawodawcy była przewidziana co prawda dla jednoosobowych przedsiębiorców, którzy chcieli ograniczyć swoją odpowiedzialność, lecz nie dysponowali środkami na pokrycie kapitału zakładowego wymaganego dla GmbH, może być jednak równie dobrze stosowana przez pozostałe podmioty. Nie należy zapominać, że renowa spółki GmbH jest znacznie wyższa. Jeśli chodzi nam o budowanie zaufania w kontaktach biznesowych, spółka GmbH powinna być wybierana bezpośrednio.

W końcu, prawo niemieckie zna oczywiście również spółkę akcyjną (**Aktiengesellschaft**). Jej charakter jest identyczny jak w przypadku polskiej S.A. Niemniej jednak, ze względu na rygorystyczność statutu i formalną strukturę, tylko w wyjątkowych przypadkach jest to odpowiednia forma prawna dla ekspansji zagranicznej.

TIGGES

R E C H T S A N W Ä L T E

Obsługa prawna w Niemczech



Doradztwo szyte na miarę

- polsko-niemieckie stosunki handlowe
- zakładanie spółek / doradztwo w zakresie wejścia na rynek
- obsługa korporacyjna, prawo spółek handlowych (M&A)
- prawo handlowe i prawo umów, umowy dystrybucji i franczyzy
- prawo nieruchomości, transakcje, prawo najmu i dzierżawy
- doradztwo podatkowe i optymalizacja podatkowa
- księgowość finansowa i płacowa
- prawo pracy
- prawo o znaki towarowe i prawo konkurencji
- prawo upadłościowe
- compliance i ochrona danych osobowych
- transport, spedycja i logistyka, prawo kolejowe
- prawo spadkowe i sukcesja
- postępowania administracyjne, sądowe i arbitrażowe, mediacja
- zarządzanie wierzytelnościami, windykacja należności
- wirtualne biuro

www.tigges.legal

Düsseldorf | Berlin | Warszawa | Katowice

Już 77% Polaków kupuje przez Internet! Czy Twoja firma wykorzystuje ten potencjał?



Polski rynek e-commerce (zakupów online) rośnie w siłę. W porównaniu do roku 2020, odsetek osób robiących zakupy w Internecie wzrósł aż o 4%. Przed wybuchem pandemii 62% Polaków decydowało się na robienie zakupów online, a to oznacza, że na przestrzeni 3 lat rynek e-commerce zwiększył się o 15% i stale rośnie.

Według najnowszego raportu GEMIUS, międzynarodowej firmy, która zajmuje się badaniem konsumpcji mediów internetowych, aż 30% badanych Polaków twierdzi, że kupuje więcej produktów przez Internet. Natomiast 33% robi to częściej. Dla 13% ankietowanych zakupy online stały się głównym kanałem do nabywania przedmiotów różnego rodzaju.

Czy Twój biznes jest w gronie firm, które wykorzystują możliwości Internetu do zwiększenia sprzedaży?

Zakupy przez Internet z roku na rok stają się najczęściej wybieraną formą handlu w Polsce. Pandemia udowodniła, że firmy, które nie inwestowały w marketing internetowy nie poradziły sobie z kryzysem. Restrykcje i ograniczenie tradycyjnego handlu, zmusiło wiele biznesów do przeniesienia się do Internetu.

Czy mali przedsiębiorcy są w stanie przebić się przez duże e-commerce i zgarnąć dla siebie kawałek tortu? Jak to zrobić i czy nie jest za późno?

Wielkość rynku e-commerce z pewnością pozwoli na rozkwit sklepów online dla mniejszych

przedsiębiorców. Jednak należy pamiętać o tym, aby dobrze przemyśleć swoją strategię marketingową. Stworzenie sklepu za 1000 zł, może wydawać się kuszącą opcją. Wiele osób popełnia ten błąd. Według statystyk każdego roku powstaje tysiące witryn, jednak niewielki procent przynosi zyski. Dlaczego tak się dzieje? Jak uniknąć takiej sytuacji?

Przemyślany i przyjazny sklep internetowy dla kupującego, jest kluczem do sukcesu!

Tworząc sklep internetowy należy zwrócić uwagę na UX – doświadczenie użytkownika. Strona powinna być przyjazna w obsłudze na różnych urządzeniach, jednak to nie wszystko. Liczą się szczegóły: prosta i intuicyjna nawigacja, atrakcyjne ceny produktów, najbardziej lubiane sposoby płatności i dostawy. Należy wsłuchać się w potrzeby klienta, dlatego tak ważna jest dobrze przemyślana strategia.

O decyzji zakupu produktu na sklepie online duże znaczenie ma forma płatności. Aż 70% użytkowników preferuje szybkie przelewy przez serwisy płatności, takie jak: PayU, przelewy24 czy Dotpay. Natomiast najchętniej wybieranym sposobem dostawy są paczkomaty (77% badanych) oraz przesyłki kurierskie (50%).

Masz sklep online, co dalej?

Warto teraz zadbać o spójne działania marketingowe, które pozwolą potencjalnym klientom znaleźć ofertę firmy w Internecie. Samo posiadanie zoptymalizowanej strony pod kątem użytkownika oraz atrakcyjnej oferty, to wciąż za mało. Ludzie muszą dowiedzieć się o firmie i produktach, jakie oferuje.

Dlatego tak ważna jest widoczność firmy w Internecie. Mowa bowiem o wyszukiwarce Google, z której korzysta 91% użytkowników na całym świecie. Posiadanie wysokich pozycji w organicznych wynikach wyszukiwania pozwala zdobyć szerokie grono klientów. Działania, które pozwalają to osiągnąć określone są mianem SEO. Warto również korzystać z pozyskiwania płatnego ruchu na stronę. Google Ads pozwala na wyświetlanie reklam tekstowych, graficznych i wideo w całym Internecie. Nie można również zapomnieć o social mediach. Prowadzenie ich, umożliwia zebranie bazy stałych klientów.

Wertui to doświadczona agencja marketingu internetowego, która pomoże rozwinąć Twój biznes.



www.marketing.wertui.pl

WIRTUALNA CENTRALA

- automatyzuj obsługę telefoniczną w firmie i wspieraj zdalnych pracowników

Jeszcze niedawno do obsługi telefonicznej klienta wystarczały tradycyjne telefony oraz wykwalifikowani pracownicy. W dzisiejszych czasach często potrzeba czegoś więcej. Zwłaszcza, gdy firma realizuje dużą liczbę połączeń, a dodatkowo jej pracownicy świadczą usługi zdalnie. Bardzo przydatnymi w takiej sytuacji są narzędzia, które usprawniają i automatyzują pracę infolinii a ponadto można je wdrożyć dla stanowisk zdalnych. Jednym z takich rozwiązań jest wirtualna centrala telefoniczna TeleCube.



Czym jest e-centrala TeleCube?

Wirtualna centrala TeleCube to narzędzie w chmurze, które m.in. usprawnia komunikację telefoniczną z klientami firmy. Można ją stosować dla stanowisk telefonicznych w biurze oraz zdalnych. Wdrożenie centrali jest stosunkowo proste, a jej obsługa jest intuicyjna i odbywa się przy użyciu panelu klienta, dostępnego przez przeglądarkę internetową (24 h/7 dni).

Na panelu można np.

- kontrolować i analizować rozmowy czy SMS-y (biling online z filtrami, statystyki dla managerów),
- sprawdzać i edytować konkretne dane (np. saldo, statusy pracowników),
- opracować i modyfikować schemat centrali.

Wiele możliwości dzięki VoIP

Dostawca centrali jest operatorem telefonii VoIP (telefonii internetowej) TeleCube. Kupując centralę uzyskuje się jednocześnie dostęp do telefonii z darmowymi połączeniami w sieci TeleCube oraz niskimi stawkami za rozmowy. Połączenia w TeleCube mogą być realizowane przy wykorzystaniu różnych urządzeń. Urządzenia można dopasować do miejsca wykonywania pracy (biuro, dom, delegacja) oraz do indywidualnych preferencji pracowników czy działów. Wyboru można dokonać spośród takich opcji jak np.

- telefon VoIP (przewodowy i bezprzewodowy),
- laptop z darmową aplikacją TeleCube SIP,
- telefon komórkowy z aplikacją VoIP.

Telefonię TeleCube łatwo wdrożyć, jak również przenieść lub rozbudować, w dowolnej lokalizacji, gdzie możemy podpiąć dany sprzęt do Internetu.

TeleCube oferuje stacjonarne i komórkowe numery telefoniczne. Do TeleCube można również przenieść aktualnie używane, polskie numery stacjonarne.

Przykładowe funkcje centrali

Centrala posiada wiele funkcji. Spośród nich warto wymienić te, które są pomocne w pracy zdalnej i/lub automatyzują konkretne działania. Należą do nich np.

- IVR – dzięki niej dzwoniący Klient po usłyszeniu zapowiedzi głosowej i wyborze numeru tonowego połączy się z konkretnym odbiorcą lub pozostawi wiadomość głosową.
- Kolejowanie – umożliwia utworzenie grup pracowników odbierających połączenia i zastosowanie odpowiednich reguł łączenia z nimi klientów (np. kierowanie rozmowy do pracownika z najmniejszą ilością połączeń albo do pierwszego wolnego). Przydaje się zwłaszcza, gdy ilość połączeń jest większa niż liczba pracowników je odbierających. Oczekujący w kolejce słuchają muzyki i komunikatu o zajmowanym miejscu.
- Automatyzacja SMS – wysyłanie Klientom automatycznych, opracowanych według ustalonych reguł, wiadomości SMS.
- Nagrywanie rozmów – rozmowy można rejestrować a następnie odsłuchać i pobrać z panelu klienta.
- Historia nieodebranych połączeń – na panelu klienta można łatwo sprawdzić, które rozmowy nie doszły do skutku, co umożliwi

oddzwonienie na wybrane numery.

- Claude Control – umożliwia wsłuchiwanie się zdalnie np. przez kierownika, w aktualnie prowadzoną przez podwładnego rozmowę telefoniczną z Klientem. Kierownik może udzielać na bieżąco rad pracownikowi dzięki trybowi szeptu.

Ile kosztuje centrala?

E-centrala TeleCube jest oferowana w formie 4 pakietów. Przykładowy pakiet, o nazwie Biznes dla max. 10 stanowisk telefonicznych kosztuje: 89 zł netto + 23% VAT/mc. Zawiera on m.in. 5 polskich numerów stacjonarnych, 10 kont SIP i takie funkcje jak np. IVR, kolejowanie, SMS-y, biling online, książka telefoniczna i nagrywanie rozmów. Droższe pakiety udostępniają dodatkowe numery i funkcje np. telekonferencje, widget callback czy API.

Jak przetestować centralę?

TeleCube umożliwia testy wybranego pakietu wirtualnej centrali przez 14 dni bez zobowiązań i opłat. Więcej informacji o wirtualnej centrali i okresie próbnym można znaleźć na stronie: www.telecube.pl



Kontakt z telefonią TeleCube:

tel: 22 113 14 15

e-mail: info@telecube.pl

Dlaczego Twoja strona internetowa nie sprzedaje?

Masz stworzoną swoją stronę internetową, na której zamieszczasz oferowane produkty lub usługi. Klient wchodzi na witrynę, decyduje się na zakup, a Ty cieszysz się zyskiem. Brzmi prosto, prawda? Jednak w praktyce nie do końca tak się dzieje. Jest to znacznie bardziej skomplikowany proces. Przyjrzyjmy się więc najczęstszym przyczynom powodującym brak sprzedaży na stronie internetowej.

Czy na Twoją witrynę trafiają w ogóle klienci?

Zacznijmy od tego, czy na Twoją stronę trafia odpowiednia ilość osób, albo w ogóle – ktokolwiek. To pierwszy czynnik, od którego właściwie zaczyna się cała „zabawa” ze sprzedażą. Należy w pierwszej kolejności upewnić się, czy strona internetowa jest odpowiednio rozreklamowana i pozycjonowana. Brak ruchu na stronie internetowej nie przyniesie żadnych zysków, ponieważ potencjalny klient nawet nie wie o istnieniu oferowanych produktów, czy usług. Więc jak miałby z nich skorzystać?

Warto także zadbać o krótką i chwytliwą domenę. Długie adresy stron są mało czytelne i ciężkie do zapamiętania. Utrudnia to dotarcie do witryny i skorzystania z oferty.

Właściwa konstrukcja strony internetowej – co jest ważne dla klienta?

Poza oczywistymi kwestiami jak konieczność umieszczenia na stronie: kontaktu (nazwy firmy, adresu, telefonu, e-mail), krótkiego opisu, czym firma się zajmuje („O nas”), odpowiedzi na często zadawane pytania (FAQ), warto zadbać także o jej właściwy wygląd. Zanim klient wczyta się w dane informacje na stronie to zawsze ocenia witrynę wizualnie. Taka już ludzka natura, że jesteśmy wzrokowcami. Zbyt duża ilość grafik oraz niewłaściwie dobrane zdjęcia (np. słabej jakości) powodują na stronie chaos i niechęć do pozostania na niej oraz zgłębiania dalszych treści. A to skutecznie obniża sprzedaż. Warto także zadbać o przejrzystość witryny i intuicyjne poruszanie się po niej. Jasny i prosty przekaz jest kluczem dotarcia do klienta. Niepotrzebne jest zamieszczanie nic nie wnoszących „bajerów” w postaci ruchomych slajdów itp. Powodują one nie tylko wolniejsze ładowanie się strony internetowej, ale przede wszystkim rozprasza ją klienta.

Zbyt skomplikowany proces sprzedażowy?

Czasami przyczyną braku sprzedaży na stronach internetowych jest odstraszenie klienta przez zbyt skomplikowany proces sprzedażowy. Warto zadbać o to, aby odwiedzający witrynę nie musiał zakładać konta w przypadku chęci skorzystania z oferty. Możliwość zakupu danego produktu lub usługi za pomocą kilku kliknięć znacznie zwiększa szanse na sprzedaż. Jest to szczególnie ważne w dzisiejszych czasach, kiedy człowiek żyje w pędzie i na zakupy nie chce przeznaczać zbyt długiej ilości czasu. Długi i zawity proces zawsze zniechęca klienta do dokonywania zakupów.

Razem z WebLeaders™ pomogę pozyskać Twojej firmie nowych klientów!



Łukasz Mroziewicz
Założyciel WebLeaders™



513 492 888



lukasz@webleaders.agency



webleaders.agency



optokom
OUTDOOR MEDIA



666 92 6666

Jesteśmy **18 lat** na rynku outdooru i reklamy!

**Zaufaj
doświadczeniu**



- Budujemy billboardy
- Drukujemy wielkie formaty i te małe też
- Organizujemy kampanie reklamowe
- Doradzamy
- Projektujemy



należymy do IGRZ
oohlife.org/o-nas/igrz/

www.optokom.pl

Grzegorz Szymański
CEO

Elektryzująca rewolucja w walce ze smogiem!



ECO DUET

kocioł **ECO POWER**
+ fotowoltaika



KOTŁY ELEKTRODOWE
ECO POWER



DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ:

Eco Power Sp. z o.o.
ul. Broniewskiego 6, Pszczyna

adam.kowalik@KotlyEcoPower.com
+ 48 601 409 491



OSZCZĘDNOŚCI NA SKŁADKACH ZUS – to możliwe?!

„Oszczędności” – to hasło odmieniane w ostatnim czasie przez wszystkie przypadki. Nadchodzące zmiany podatkowe, wyższe koszty płacy oraz postępująca z miesiąca na miesiąc inflacja, zmuszają pracodawców do szukania ich wszędzie tam, gdzie to tylko możliwe. Jak się okazuje – oszczędzać można również na składkach ZUS.



Jolanta Rybak-Kukowska

Główny Specjalista
Dział Składek ZUS i Bezpieczeństwa Pracy
Inventage Sp. z o.o.
www.inventage.pl

Ekspert w temacie składek na ubezpieczenia społeczne oraz innych zobowiązań publicznych. Od 7 lat prowadzi oraz koordynuje w Inventage projekty związane między innymi z analizą składek na ubezpieczenie wypadkowe oraz przeprowadza audyty z obszaru BHP dla największych polskich spółek oraz szpitali. Doradza Zarządom spółek w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy, obsługi kadrowo-płacowej oraz rozliczeń z ZUS/US. Posiada tytuł Starszego Inspektora ds. BHP. Absolwentka Prawa Pracy na Uniwersytecie Warszawskim. Autorka artykułów i komentarzy prasowych o tematyce ubezpieczeń społecznych i BHP.

Zapraszamy do kontaktu
Twój biznes pokocha to miejsce

tel.: + 48 512 002 228
e-mail: j.rybak@inventage.pl

inventage
Lider ulepszania wyników finansowych



Z początkiem przyszłego roku działy finansowe spółek będą obciążone sporządzaniem raportów, sprawozdań oraz deklaracji za poprzedni rok. Jednym z nich będzie obowiązek złożenia do ZUS formularza ZUS IWA. 31 stycznia 2022 roku minie termin złożenia informacji ZUS IWA za rok 2021. Sprawdźmy więc, kto i jakie dane będzie zobowiązany przekazać do ZUS.

Jak wskazuje **Rafał Jędruchiewicz, Dyrektor Działu Składek ZUS i Bezpieczeństwa Pracy w Inventage** – *Tzw. „ustawa wypadkowa” nakłada na płatników składek szereg regulacji, m.in. dotyczących rodzaju i sposobu przyznawania świadczeń z tytułu wypadków przy pracy oraz chorób zawodowych, a także różnicowania stopy procentowej składki na ubezpieczenie wypadkowe. Zatem, aby organ miał możliwość ustalenia na kolejny okres składkowy wysokości stawki wypadkowej, płatnik składek co roku musi złożyć informację ZUS IWA.*

Zgodnie z przepisami, informację tę będą musieli złożyć przedsiębiorcy, którzy w ubiegłym roku zgłaszali do ubezpieczenia wypadkowego co najmniej 10 osób oraz spełnili dodatkowe warunki określone w przepisach.

Na podstawie danych wskazanych przez płatnika, ZUS, na przełomie marca i kwietnia 2022 roku, wyliczy wysokość stopy procentowej składki na ubezpieczenie wypadkowe. Nowością, jakiej spodziewać się mogą w przyszłym roku płatnicy składek, jest zastąpienie papierowej formy zawiadomienia o wysokości składki na ubezpieczenie wypadkowe, formą elektroniczną udostępnioną płatnikom poprzez platformę PUE ZUS.

W jaki sposób przygotować dane do złożenia informacji ZUS IWA?

ZUS IWA to numeryczny dokument raportujący średnią liczbę osób zgłoszonych do ubezpieczenia wypadkowego, wskazujący profil prowadzonej działalności, jak również informujący o głównych aspektach związanych z BHP w przedsiębiorstwie – liczbie poszkodowanych w wypadkach przy pracy, jak również liczbie osób zatrudnionych w warunkach zagrożenia. O ile dwa pierwsze wskaźniki są bezproblemowe do sprecyzowania, trudności pojawiają się, gdy raportujemy dane o stanie bezpieczeństwa. Z praktyki Inventage wynika bowiem, że ustalenie prawidłowej liczby poszkodowanych w wypadkach przy pracy oraz zatrudnionych w warunkach zagrożenia, budzi niejednokrotnie wiele kontrowersji.

Doświadczenie ekspertów Inventage pokazuje, że pomimo wskazania w przepisach, jakie zdarzenie uznaje się za wypadek przy pracy, wiele firm ma problem z prawidłową kwalifikacją i raportowaniem do ZUS tego typu zdarzeń. Analogiczna sytuacja występuje również w momencie ustalenia prawidłowej liczby zatrudnionych w warunkach zagrożenia. Zatrudnieni w spółkach BHP-owcy mają świadomość niebezpiecznych czynników na stanowiskach pracy, jednakże nie zawsze wiedzą, jak w świetle przepisów ustalić prawidłową liczbę osób do formularza ZUS IWA. Warto więc już teraz, z pomocą specjalistów Inventage, przygotować się do ustalenia prawidłowych danych niezbędnych do złożenia informacji ZUS IWA za rok 2021. Stałe monitorowanie tych dwóch współczynników, jak również analiza zmieniających się przepisów, skutkować będzie ustaleniem płatnikowi przez ZUS optymalnej wysokości stopy procentowej składki na ubezpieczenie wypadkowe, co w konsekwencji przyniesie spółce dodatkowe środki finansowe.

2022 ROKIEM KOMUNIKACJI KORPORACYJNEJ?



Iwona Kubicz
Managing Director Procontent
Communication

Ekspert i doradca w dziedzinie komunikacji korporacyjnej, zarządzania kryzysem i public affairs. Członek Rady Programowo Biznesowej Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach. Członek jury w międzynarodowych konkursach: IPRA Golden World Awards, Stevie International Business Awards, Magellan Awards oraz w konkursie Złote Spinacze. Koordynowała projekty dla takich firm jak: Energa Operator, PKP Energetyka, Sanofi, Janssen, TEVA, Zentiva, Grupa Adamed, Polpharma, Kongsberg Automotive, Becton Dickinson, Disney Channel, oraz projekty infrastrukturalne wspierające rozwój R&D w Polsce.

Procontent
COMMUNICATION

Koniec roku to czas podsumowań. Warto przyrzeć się bliżej, jak wyglądał 2021 w komunikacji korporacyjnej. Jak międzynarodowe firmy budowały reputację i jak zamierzają to robić w nadchodzącym 2022 roku? Na te pytania odpowiada najnowszy raport międzynarodowej organizacji skupiającej firmy z obszaru doradztwa komunikacyjnego (THE INTERNATIONAL COMMUNICATIONS CONSULTANCY ORGANISATION – ICCO) zatytułowany „World PR report 2021- 2022”.

Według danych z tego raportu, w 2021 roku wzrosło zainteresowanie komunikacją korporacyjną i budowaniem reputacji firm praktycznie we wszystkich regionach świata. Wnioski płynące z raportu jasno pokazują, że globalne firmy i organizacje coraz więcej uwagi przykładają do komunikacji celów korporacyjnych oraz do działań tzw. community relations. Komunikacja korporacyjna jest również jednym z najważniejszych celów zgłaszanych przez klientów firm doradczych z branży PR. To bardzo ciekawe zjawisko ponieważ pokazuje, że dziś na firmę nie patrzy się przez pryzmat poszczególnych marek, ale coraz częściej konsumenci postrzegają ją jako całość wraz z jej podejściem do pracowników, otoczenia oraz wizją przyszłości i wyznawanymi wartościami.

Otwartość i transparentność komunikacji

Konsumentom zależy na tym, by firmy były coraz bliżej nich, coraz bardziej godne zaufania i dalekie od wszelkich przejawów wybiegania się, greenwashingu, rozsiewania fake newsów oraz żerowania na nierównościach społecznych. W komunikacji stawia się na otwartość i transparentność, jasne komunikowanie wartości firmy oraz ciągłe interesowanie się tym, jak zmienia się codzienne życie społeczności, z którymi firma współpracuje i dostarcza swoje towary. Poprzez projekty angażujące społeczność konsumenci chcą mieć przekonanie, że ramię w ramię z firmami czynią coś dobrego dla swojej przyszłości i własnej planety.

Coraz większym wyzwaniem zarówno dla mediów, komunikatorów i PR-owców staje się walka z fake newsami. Włączają się w nią już nie tylko media, poprzez doskonalenie narzędzi pozwalających na wyłapywanie treści nieprawdziwych, bezpodstawnego hejtu oraz materiałów służących nieetycznym celom ich autorów, ale również agencje, których celem coraz bardziej staje się dbałość o przekazy wiarygodne, sprawdzone i wspierające

media na drodze do szybkiego dostarczania merytorycznych treści. Coraz więcej mówi się o walce z hejtem oraz czarnym PR-em. Podmioty z tej branży coraz częściej stają się również strażnikami wiarygodności przekazu. W światowych mediach poświęconych branży wskazuje się na rosnącą potrzebę weryfikowania faktów i dbałości o prawdziwość treści przez podmioty PR.

PR oparty na analizie danych

W komunikacji wzrasta także znaczenie zarówno doradztwa strategicznego, jak i analizy wielkich zbiorów danych - BIG DATA pochodzących ze wszystkich kanałów mediowych i social mediowych. Mówi się dziś nawet o data driven PR, czyli public relations opartym na analizie danych. Według raportu ICCO klienci coraz częściej proszą również o dostarczanie nie tylko danych przeliczających wyniki działań PR na ekwiwalent reklamowy, ale również danych dotyczących zaangażowania oraz nastrojów poszczególnych grup stakeholders organizacji. Analiza danych tworzy dziś również algorytmy, które są w stanie pomóc przewidywać rozwój wypadków w obszarze reputacji firmy już po pierwszych sygnałach płynących z social mediów. Możemy więc przewidywać jak rozwinie się kryzys mediowy, a nawet jakie koszty może ponieść podmiot giełdowy w zakresie przewidywanego spadku kursu akcji.

Sztuczna inteligencja oraz algorytmy potrafią dziś poprzez monitoring mediów i analizę matematyczną oraz statystyczną prognozować czy seria materiałów zawierających negatywne treści nt. firmy przerodzi się dla niej w prawdziwy medialny kryzys. Narzędzia monitorujące oraz algorytmy potrafią też prognozować wpływ opinii w mediach i social mediach na notowania spółek giełdowych oraz prognozować zmiany sentymentu w stosunku do marek na bazie teraźniejszych opinii konsumentów. Agencje coraz częściej

korzystają również z technologii cyfrowych, by działać wydajniej i poprawiać zaangażowanie zarówno pracowników, jak i społeczności internetowych dla swoich klientów.

Krytycznym zasobem dla agencji są oczywiście pracownicy. Jednym z głównych obszarów, na który obecnie agencje kładą nacisk jest utrzymanie talentów. Elementem, który na stałe zadawania się w świecie korporacji jest też dbałość o zdrowie psychiczne osób zatrudnionych, w celu przeciwdziałania przeciążeniu i stresowi wywołanemu przez pracę zdalną, pandemię oraz lawinowe i szybkie zmiany w otoczeniu biznesowym firm. Wiele badań wskazuje również na fakt, iż praca w środowisku wirtualnym oraz uczestnictwo w telekonferencjach jest bardziej obciążające dla organizmu i naszej psychiki niż relacje twarzą w twarz.

Wzrost zainteresowania i optymizmu branży

Raport PR World 2021-2022 pokazuje również pozytywne nastroje w branży PR i prognozuje dalszy wzrost zainteresowania usługami public relations w nadchodzącym roku. Podobnie jak w wielu innych branżach w branży komunikacji również widać optymizm. Firmy liczą na szybkie odrabianie strat z początku pandemii i na dobre wyniki w kolejnym roku. Głównymi obszarami wzrostu działań PR nadal pozostają branże takie jak: IT, branża finansowa oraz medyczna. Poza komunikacją korporacyjną oraz dużym naciskiem na działania z obszaru public affairs, wynikające z bardzo dynamicznych zmian legislacyjnych wprowadzanych specustawami COVID-19, duży nacisk został położony na projekty z obszaru społecznej odpowiedzialności biznesu oraz budowania świadomości ekologicznej. Coraz więcej firm już nie tylko samodzielnie działa na rzecz dobra klimatu, ale angażuje w zmiany swoich podwykonawców, partnerów biznesowych i klientów. Ekologiczne kampanie towarzyszą coraz częściej nie tylko branży odpadów i recyklingu, czy szeroko pojętym branżom energetycznym, ale także: bankom, operatorom telekomunikacyjnym, branży zarządzania wewnątrz, a nawet medycynie i modzie.

Kluczem angażujący, „ludzki” przekaz

Według PR-owców receptą na sukces firmy w nadchodzącym roku w komunikacji marek i budowaniu reputacji organizacji będzie „ludzkie” podejście, czyli odwoływanie się do zrozumienia emocji jakie towarzyszą nam w kolejnych falach pandemii i zmianom jakie ona wnosi w nasze codzienne funkcjonowanie. Istotne jest pokazanie, że marki rozumieją różnorodność potrzeb swoich klientów, rozumieją ich emocje i obawy oraz pragnienia, jak również rozumieją rolę, jakie te osoby pełnią w coraz bardziej wirtualnej rzeczywistości.



W obliczu pandemii wiele firm musiało zmodyfikować swoje podejście do tego jak stworzyć angażujące przekazy. To co było angażujące wcześniej w momencie, gdy wszyscy przenieśliśmy się do rzeczywistości zdalnej często stało się chlebem powszednim i angażuje i wciąga coraz mniej.

Coraz częściej jesteśmy przytłoczeni kolejnymi webinariami Zoom, telekonferencjami i szkoleniami online. Coraz częściej poszukujemy krótkich form, mniej wykładowych a bardziej warsztatowych i praktycznych treści, rozmów w których możemy dać upust swoim emocjom, a nie poświęcać czas kolejnym działaniom rozwojowym, które wręcz atakują nas na FB, Instagramie czy LinkedIn wywołując rosnącą presję, że powinniśmy konsumować treści rozwojowe szybciej i w coraz większej ilości.

Chcemy też samodzielnie docierać do prawdy. Coraz bardziej cieszą nas newsy wybrane specjalnie dla nas przez social media i wyszukiwarki, coraz częściej wiemy też, że grozi nam utknięcie w informacyjnej bańce więc uczymy się sami poszukiwać treści, coraz częściej chcemy relacji live, w które nikt nie ingeruje montażem. Coraz częściej młodzi ludzie konsumują też treści dokumentalne lub takie, które mogą znaleźć poza poza mainstreamem, np. powieści i teksty tworzone nie przez znanych autorów, lecz innych internautów, muzykę młodych początkujących w sieci twórców itp. Coraz popularniejsze są treści efemeryczne Snapchat-owe i TikTok-owe.

Korzystanie z efemerycznych form i wideo, które poprzez pracę zdalną wkraczają w nasze domowe pielesze powodują, że komunikacja staje się też bardziej swobodna. Coraz rzadziej zarządy firmy występują w garniturach, reklamy coraz częściej pokazują nam życie od kuchni, a marki chętniej starają się komunikacji pokazać swoją prawdziwą twarz. Częściej siadamy do wspólnych lunchów i na kawę z dziennikarzami, niż spotykamy się na konferencjach prasowych i pomimo załatwiania bardzo poważnych spraw i biznesów częściej dochodzimy do wniosku, że możemy to zrobić bez prężenia muskułów.

Rola ambasadora marki w sieci

Bardzo ważnym dla osób zajmujących się komunikacją brandów jest fakt, iż coraz częściej ostateczne decyzje konsumentów zapadają w sieci. Centra handlowe coraz powszechniej służą nam do obejrzenia i dotknięcia towaru, ale zamówienia składamy w internecie z wygodnym odbiorem w domu lub pobliskim paczkomacie. To sprawia, że konsumujemy więcej treści dotyczących naszych zakupów za pośrednictwem sieci, potrzebujemy lepszych wizualizacji produktów oraz nowych wyznaczników stylu – influencerów, którzy na co dzień stanowią nasz kompas po zakupach przez Internet. Ważne, aby marki potrafiły dobrze wybrać osoby, które staną się ich ambasadorami w sieci. Coraz chętniej w budowanie wizerunku firm włączają się również ich prezesi. To oni pokazują ludzką twarz oraz wysiłek, jaki wkładają oni sami i ich pracownicy, by konsumenci otrzymywali produkt najwyższej jakości. I to oni budują niepowtarzalną więź ze swoimi odbiorcami mówiąc „poznaście mnie prywatnie, co robię i dlaczego, oraz za co cenię was moich followersów”. Jest w tym zarówno odrobina reality-show, które śledzimy z dnia na dzień zaprzysiężając się z autorami treści, jak również możliwość przeżywania tego, co przeżywają nasi idole – podróżowania z nimi, doświadczania luksusu, ale też kibicowania im, gdy są chorzy i mają trudniejsze dni.

Jak widać komunikacja w przyszłym roku zapowiada się niczym prawdziwe pole minowe z mnóstwem wyzwań i oczekiwań, jakie na drodze firm i ich szefów stawia nowy zmieniający się świat. Dlatego zachęcam zarówno do śledzenia trendów, jak również do korzystania z fachowej pomocy, by jak najlepiej wykorzystać nadarżające się obecnie okazje do zdystansowania konkurencji. Niewątpliwie ogromna komunikacyjna zmiana już odwróciła układ sił w wielu branżach, ale nadal nie zwalnia tempa i warto cały czas trzymać rękę na pulsie.

Jak osiągać **marżowość** w czasie turbulentnych zmian?

Jak osiągnąć sprzedaż z satysfakcjonującą marżą w tak turbulentnej gospodarce? Po prostu unikaj bycia postrzeganym jako koszt dla swojego klienta. Nie skupiaj się na swoim produkcie. Nie skupiaj się na konkretnym problemie klienta. Pomóż mu w osiągnięciu tego, co dla niego i dla jego firmy najważniejsze - ostatecznej satysfakcji: zysku, długowieczności i jakości życia. To był kierunek 20 lat temu. Dziś nic się nie zmieniło. Trzeba się jeszcze bardziej postarać. To wszystko. Trzeba zbliżyć się do klienta, aby to się udało. Stać się partnerem w pokonywaniu wyzwań tworzonych przez CHAOS.



Krzysztof Sarnecki
Prezes Quest Change Managers

Autor, jako zawodowy negocjator, współpracował z różnymi organizacjami w USA i w Polsce w obszarze zarządzania kryzysowego, w tym szkolił w Centrum Przygotowań do Misji Zagranicznych w Kielcach żołnierzy armii polskiej wyjeżdżających na placówki o wysokim prawdopodobieństwie sytuacji kryzysowych. Konsultant strategiczny, ekspert w zakresie marketingu i budowania przewagi rynkowej firm oraz agent zmian w procesach transformacji dużych i średnich firm. Praktyk, biznesman, założyciel i prezes Academy of Business & Career Development w Chicago (z ponad 35-letnim doświadczeniem zarządzającym), doradca i trener kilkunastu tysięcy członków zarządów i menedżerów, pracujący z wieloma czołowymi firmami w Polsce i za granicą w dziedzinie transformacji, nowoczesnego zarządzania oraz nowoczesnej sprzedaży w ekonomii chaosu. Twórca pierwszej nieliniowej V Generacji Sprzedaży. Absolwent University of Illinois, Institute of Entrepreneurial Studies w Chicago oraz absolwent programu MBA Lake Forest Graduate School of Management w Lake Forest, Illinois.

www.questcm.pl

W jednym zdaniu ujmując odpowiedź: tak samo, jak w czasach mniej turbulentnych, tyle że bardziej. I już. Pod warunkiem jednak, że wiesz, co to jest Sprzedaż Transformacyjna i że sprzedawanie nie polega na sprzedawaniu...

Co to znaczy po staremu tylko bardziej? Proszę Cię Czytelniku o chwilę cierpliwości... Słowa, którymi teraz zacznę następny akapit mogą Ci się wydawać niezwiązane z tematem tego artykułu. Zaufaj mi, proszę. Są bardzo związane, „niezwykle bardzo”!

Inżynieria osiągania pozytywnych efektów we współpracy handlowej czy usługowej znana jest człowiekowi przynajmniej od ponad 4000 tysięcy lat. Świat wysoce konkurencyjny wprowadził jedynie lepsze czasami i sprawniejsze narzędzia, dzięki którym wypracowane strategie są realizowane szybciej, bardziej precyzyjnie, w świecie efektu skali i w związku z tym czasami po prostu lepiej i łatwiej. Mowa tu o zbieraniu, analizie i przetwarzaniu danych, o rozwiniętej psychologii komunikacji czy wiedzy pozwalającej dostosowywać się do zmieniających się charakterystyk pokoleń, kultur i rynków.

Europa w Średniowieczu zrobiła niesłychany krok wstecz, w tym także w dziedzinach takich jak handel, komunikacja czy – mówiąc szerzej – rozumienie natury, w tym natury człowieka. Okrucieństwo czasów zarządzanych w imię krzyża oraz w imię także świeckiej władzy absolutnej doprowadziło do wynaturzeń, które wrzuciły do ryszotki wiedzę wypracowaną przez setki wieków. Mało kto zdaje sobie sprawę, że jedną z najważniejszych zmian wdrożonych przez edukację tamtych czasów jest wprowadzenie linearności w praktycznie każdej dziedzinie życia. Co to oznacza? To zaimpregnowanie mózgow Europejczyków takimi konceptami jak: jedna jedyna właściwa doktryna w większości dziedzin, homo-centryzm czyli brak

pokory w stosunku do natury i praw naturalnych czy też istniejące niezwykle silnie w świadomości Starego Kontynentu wyobrażenie, że rzeczywistość można ogarnąć i Ci „posłuszni” opanują zmienność osiągając wreszcie spokój w życiu.

Jak to się odbiło na rzeczywistości biznesowej? Oto kilka adekwatnych do naszego przewodniego tematu przykładów...

Jak myśli Europejczyk? Trzy przykłady

PRZYKŁAD PIERWSZY:

Wysiadam z samolotu gdzieś poza Europą. I widzę coś. Coś jest ładne, brzydkie, wspańnię, szkaradne, głupie, mądre, „zarąbiste” lub bezsensowne. Tam jest „to” a mój umysł widzi i wie, czuje, że jest takie – bo przecież widzę... Linia prosta od punktu A do B. Widzę obiekt – w dwu-wymiarze, więc linearnie. Oceniam. To nic, że nie rozumiem tej kultury, powodów czy procesu tworzenia. Europejczyk nie myśli kategorią: „Jakie to inne, ciekaw jestem z czego wynika, że takie ci tutejsi zbudowali?” Ale Azjata, Arab czy Afrykańczyk myśli tylko tak... bo ma respekt, szacunek do otoczenia... naturalny szacunek, taki jak Indianie rozumiejący cykl życia w stosunku do zabijanej zwierzyny... to „circle of life” z disneyowskiego „Króla Lwa”...

PRZYKŁAD DRUGI:

Ja mam rację, a on nie ma. No to prosta linia już jest jasna: pójdę i mu powiem, że się myli, pokażę argumenty i wtedy zrozumie. Wyperswadowuję mu i już. Gdzie w tym logika i wiedza? Nie ma. Bo perswazja jest nieskuteczna – po drugiej stronie jest człowiek, nie komputer, ma uczucia, więc... nie przyjmie argumentów, a jeżeli nawet, to nie będzie chciał współpracować. Taki proces, więc, jest pracą zerową lub dającą wręcz ujemny rezultat. Gdyby jednak

znali Mechanizm Akceptacji w komunikacji, czyli zamieniliby perswazję na komunikację nieantagonizującą... ale to trzeba potrafić. Statystycznie nikt w Europie tego się nie uczył. Trwa taki proces dłużej - ta droga jest nieliniarna, za to duuuużo bardziej skuteczna.

PRZYKŁAD TRZECI:

Tu mam produkt a tam widzę potencjalnego klienta, więc pójdę do niego i mu go sprzedam. Linia prosta od A do B. Aby sprzedać, to muszę mu wytłumaczyć, dlaczego warto go kupić – kolejna linia prosta. I już. A warto go kupić, bo... no właśnie... bo produkt ma takie a takie walory. Gdzie w tym klient? Nie ma, w gruncie rzeczy... To przykład tzw. sprzedaży neandertalskiej, także zwanej produktową. Warto byłoby skupić się na kliencie, spędzić z nim więcej czasu, aby zrozumieć co dla niego jest ważne, kluczowe. Dać mu szansę poznać siebie dzięki nam, a potem naszą ewentualną rolę w dostarczeniu tego, co ważne, kluczowe. Po prostu spowodować, aby klient chciał kupić – ta droga jest nieliniarna, za to duuuużo bardziej skuteczna.

To do rzeczy!

Jak na razie, najlepszą drogą, którą Świat zdefiniował już wspomniane ponad 4000 lat temu, jest droga pełnej, bliskiej współpracy pomiędzy „handlującymi stronami”, pomiędzy kupującym i sprzedającym. Współpraca taka oparta jest na zaufaniu. Aby je zbudować, trzeba do niego dążyć, zakładając inicjalnie, że to nie tylko możliwe, ale i konieczne. To założenie otwiera drogę do stwarzania przestrzeni na świadome dążenie do poznawania się. Poznanie się daje szansę, a właściwie gwarancję, że poznamy swoje słabe i silne strony, poznamy styl działania ewentualnego kontrahenta – partnera, jego potencjał i system wartości. To znowu prowadzi do dobrego dopasowania – do stworzenia takiego procesu współpracy, w którym obie strony dbają o siebie nawzajem, dążąc do najlepszych możliwych efektów dla obu stron – efektów nie tylko na teraz, ale na dłuższy dystans czasowy. Ta droga dłuższa – jest po prostu nieliniarna, za to duuuużo bardziej skuteczna.

W krajach Dalekiej Azji, także tej Środkowej i na Bliskim Wschodzie, w krajach afrykańskich i w Ameryce Łacińskiej fundamentem współpracy jest zaakceptowanie siebie nawzajem jako partnerzy. Kontrakt - jeśli jest – to papier, który można zawsze zmodyfikować, potraktować jako zmienną, która podlega prymatowi zdrowego rozsądku, interesów długodystansowych oraz zmianom rynkowym. Ważne jest nie tu i teraz, ale perspektywa od teraz w przód – perspektywa dla obu stron. Nazywa się to kulturą szeroko-kontekstową. To właśnie w tej kulturze najpierw się je kilka lunchów czy kolacji, na których nie rozmawia

się o biznesie. Na biznes przyjdzie czas, gdy pocujemy „chemię”. Ta droga jest nieliniarna, za to duuuużo bardziej skuteczna.

Niestety, my, Europejczycy, mamy z takim podejściem ogromny problem. Prezentujemy: wszechobecny brak zaufania (bo przecież otaczają mnie złodzieje), negocjacje transakcyjne (liczą się parametry „tej tutaj” transakcji, a nie budowanie efektów na dłuższy dystans), skupianie się na mówieniu (perswazja i argumentacja), a nie na słuchaniu i dążeniu do zrozumienia uwarunkowań klienta (a nie tylko komunikowanych przez niego potrzeb). Nie jest to sposób myślenia i działania, dzięki któremu można konkurować skutecznie ze światem pozaeuropejskim. A szczególnie w erze turbulencji ekonomicznych i narastającego Chaosu.

Przyjrzyjmy się takiej prostej logice: **celem działania każdego biznesu jest przede wszystkim osiągnięcie zysku.** Zysk to różnica pomiędzy wszystkimi kosztami a sprzedażą. Kropka? No... nie do końca! Liczy się także bezpieczeństwo na przyszłość, czyli utrzymanie zyskowności na dalsze lata. Innym ważnym obszarem jest jakość życia wszystkich interesariuszy – udziałowców, zarządzających i pracowników. Zauważmy, że w żadnym z tych tematów nie pojawia się CENA jako fundamentalny cel. Jednak, kiedy słucha się Europejczyków, to cena jest zarówno początkiem jak i końcem konwersacji handlowej, nie mówiąc już o środku...

Sprzedaż Transformacyjna, to taka inżynieria,

a raczej filozofia sprzedaży, w której dostawca staje się źródłem ostatecznej satysfakcji klienta – a tą są: zysk organizacji lub jej znaczącej części, bezpieczeństwo na przyszłość oraz jakość życia. W tej filozofii nie skupiamy się na naszym produkcie, a nawet na rozwiązywaniu pojedynczych problemów komunikowanych przez klienta, ale na byciu partnerem w jego działalności, w jego dążeniu do sukcesu. Żeby taką drogą podążać, kluczową kwestią staje się nie znajomość swojego produktu, ale znajomość branży i specyfiki biznesu klienta. Tak myślące i działające firmy sprzedają swoje produkty „przy okazji”. Żeby osiągnąć taki pułap konkurencyjności biznesowej, najpierw musimy mieć świadomość, że trzeba i jak można budować zaufanie do klienta/kontrahenta oraz jak doprowadzić do spójności siebie w głowie klienta jako „ten kompetentny i godny zaufania”, aby na pewnym etapie rozmów zdał sobie sprawę, że to właśnie z nami chce robić biznes i zasiąść do współtworzenia oferty. W takiej sytuacji nie będzie w stanie odrzucić oferty, bo sam ją współtworzył. Ta droga jest nieliniarna, za to duuuużo bardziej skuteczna.

Taki model znany jest od zarania dziejów. **Współpraca, ścisła, otwarta, daje największe szanse na znajdowanie „układu”, w którym każda ze stron uzyskuje optymalne parametry biznesowe.** To model Sprzedaży Transformacyjnej, w której sprzedawca szklanek zna się na biznesie restauracyjnym i dlatego sprzedaje szklanki, a firma transportowa zna się na logistyce, dostarczając optymalnych rozwiązań





w obszarze np. organizacji pracy magazynów czy też działań spedycyjnych – a kursy od punktu A do B sprzedając „przy okazji”.

Taki model współpracy pozwala na znalezienie synergii działań, optymalizacji oraz na wspólną kreatywność w szukaniu rozwiązań win-win. Taki model opisywałem już wielokrotnie na łamach różnych czasopism.

Tutaj zamieszczam link do materiałów, które są teraz nader aktualne:

<https://bit.ly/3IVjbpk>

To jak osiągać marżowość w czasie turbulentnych zmian w dzisiejszych, zwariowanych czasach?

Poniższe zdanie pojawiło się na początku tego artykułu:

W jednym zdaniu ujmując odpowiedź: **tak samo, jak w czasach mniej turbulentnych, tyle że bardziej. I już. Bardziej Transformacyjnie, bliżej, bardziej partnersko!**

Tak naprawdę zwiększona intensywność zmian, ich skala i zasięg nic nie zmieniły w zasadniczej logice osiągania efektów – osiągania satysfakcjonującej marży.

Jeżeli będziesz blisko klienta, będziesz miał kompetencje pozwalające na „partnerzenie” w osiąganiu przez klienta wyższego bezpieczeństwa w biznesie oraz w uzyskiwaniu lepszych wyników – wtedy racjonalizacja Twoich cen będzie wynikać z faktu, że Ty zarabiasz na siebie dając klientowi o wiele więcej niż Twoje produkty czy usługi. Wygenerowana przez Ciebie wartość dla klienta spowoduje sensowność zapłacenia Ci więcej niż sprzedającej tylko swoje bezpośrednie usługi konkurencji. Po prostu – zapłacisz za siebie.

Pandemia nie tylko wstrząsnęła światem od strony fizycznego „chwilowego wstrzymania działań”. Sytuacja ta po ponad roku doprowadziła do przerwania/załamania się łańcuchów dostaw oraz do ogromnego wzrostu cen produktów i usług. Pojawił się problem realizacji zawartych dużo wcześniej kontraktów. Ci, którzy zaczęli się „przepychać”, wymuszając realizację nierealizowalnych już kontraktów – tylko stracili jeszcze więcej.

A co należało zrobić? Jak najszybciej uisnąć do partnerskiej rozmowy pod tytułem: „Jak wspólne zrekonfigurujemy współpracę na nowych warunkach?” Tak scenariusz minimalizuje straty. Daje szansę na rozwiązania, które bez partnerstwa i realnej współpracy nie są do osiągnięcia i nie mówiąc o wdrożeniu.

Przestań być kosztem dla klienta, a zapłaci Ci tyle, ile chcesz. Jeśli uważasz to za utopię, marnujesz czas. Poświęć go na rozwój wiedzy. Poznaj świat Sprzedaży Transformacyjnej.

Przestań być kosztem dla klienta, a zapłaci Ci tyle, ile chcesz. Jeśli uważasz to za utopię, marnujesz czas. Poświęć go na rozwój wiedzy. Poznaj świat Sprzedaży Transformacyjnej, Czwartej Generacji Sprzedaży, pierwszej nielinearnej Piątej Generacji Sprzedaży oraz pięcio-etapowego nowoczesnego procesu sprzedaży. Jest wielu, którzy tę inżynierię stosują.

Przestań być kosztem dla klienta, a zapłaci Ci tyle, ile chcesz. Logiczne, co? I nielinearne... skuteczne w świecie CHAOSU.

Copywriterzy go nienawidzą.

Zna jeden prosty trik, aby wszyscy czytali jego maile

Dzwonił do mnie Twój szef. Mówił, że nikt nie chce klikać w twoje linki w mailach i masz słaby CTR (współczynnik klikalności). Znam jeden prosty trik, aby połowa czytających klikała w przyciski. Jest naprawdę łatwy, każdy może go zastosować. Wystarczy, że przeczytasz ten artykuł do końca i zastosujesz poniższe zasady u siebie.



Martin Paterak

Kierownik. ds. PR i Marketingu RIG w Katowicach

tel. 534 221 566

mpaterak@rig.katowice.pl

Zacznijmy od razu z grubej rury: powyższy lead jest zbudowany według zasad AIDA. czyli:

1. **Attention** - uwaga
2. **Interest** - zainteresowanie
3. **Desire** - pożądanie
4. **Action** - działanie

Jest to bardzo przydatny – ba! podstawowy model pisania treści marketingowych. Dzięki niemu – przede wszystkim – przyciągniesz uwagę. Co w dzisiejszym świecie nie jest takie proste. Każdy z nas jest zasypywany reklamami. Ale! Nie ma co się o tym rozpisywać, bo wszyscy to dobrze wiemy.

Wracając do naszego AIDA – pokaże Ci poniżej, jak to ogarnąć. Na podstawie tych wskazówek zbudujesz ciekawe treści maili, reklam i stron

1. **Attention** – czyli jak zwrócić uwagę: *Dzwonił do mnie Twój szef. Mówił, że nikt nie chce klikać w linki w mailach i masz słaby CTR.* Przede wszystkim musimy wiedzieć, do kogo kierujemy nasz przekaz. **Research** jest bardzo ważny! W pierwszym zdaniu skierowałem konkretny komunikat do osób tworzących kampanie mailingowe, mających problem z klikalnością.

2. **Interest** – utrzymanie zainteresowania po pierwszym kroku: *Znam jeden prosty trik, aby połowa czytających klikała w twoje przyciski.* Budujemy napięcie. Oferowany produkt przyniesie korzyści – czego chcesz więcej? Aż chciałoby się krzyknąć „Shut up and take my money”.

Co ciekawe – istnieją badania, które dowodzą, że nawet, jeśli dalsza treść artykułu/ maila/strony internetowej nie odnosi się do tytułu, czy leada, to odbiorcy nie będą na Ciebie źli. Dlaczego? Przyjemność z przeczytania kontrowersyjnego lub intrygującego tytułu jest większa, niż późniejsze rozczarowanie. Stąd właśnie biorą się te wszystkie nagłówki w brukowcach i portalach plotkarskich.

3. **Desire** – w tym punkcie musimy przekonać czytającego, że wszystko będzie proste i bezproblemowe. Musimy wzbudzić chęć zdobycia danego produktu: *Jest naprawdę łatwy, każdy może go zastosować.*

4. **Action** – czyli to, co tygryski lubią najbardziej – akcja! W wolnym tłumaczeniu: nie męcz się. Wszystko jest gotowe. Jedyne, co musisz zrobić to: *Wystarczy, że przeczytasz ten artykuł do końca i zastosujesz poniższe zasady u siebie.*

Przy sprzedaży produktów najlepiej wprowadzić ograniczenie czasowe lub ilościowe – po to, aby wytworzyć presję na kupującym. Gdybym nie pisał tego do magazynu, którego nie można jakkolwiek ograniczyć, a wysyłał prawdziwego maila – dopisałbym zdanie „Kliknij w link, a natychmiast przeniesiesz się do darmowego poradnika” lub „Poradnik będzie dostępny jedynie do wtorku do 23.59”. W ten sposób delikwent wpadłby już do naszego lejka sprzedażowego.

Dzisiejszym celem było przeczytanie niemal 3500 znaków tekstu. Gratuluję. W AIDA chodzi o to, aby prowadzić czytelnika jak po sznurku. Musi to być płynne, przyjemne i przede wszystkim dające wartość! Niestety, nie mogłem tu opisać wszystkiego z uwagi na ograniczoną objętość tekstu. W Internecie pod hasłem AIDA znajdziesz mnóstwo materiałów na ten temat.

Zadanie domowe: stworzyć pierwszego maila w oparciu o AIDA.

Jeśli napotkasz jakiegokolwiek problemy lub nasuną Ci się pytania – służę pomocą. Chętnie zaproszę Cię na kawę do Izby. Porozmawiamy na temat treści w mailach i marketingu.

Dodatkowo: w RIG w Katowicach mamy bazę ponad 8500 subskrybentów naszych treści. Są w niej Firmy Członkowskie, uczestnicy Europejskiego Kongresu MŚP i innych wydarzeń. Wysyłamy do nich przeróżne materiały. Jeśli chcesz wysłać do tych osób swoje treści – również zapraszam do kontaktu. Wspólnie stworzymy ciekawą kampanię mailingową, która zainteresuje te osoby i przełoży się na sprzedaż lub inny cel. Taki, jaki sobie wyznaczymy.

P.S. **Nie zapomnij o kwestii researchu.** Jeśli nie wiesz, do kogo chcesz pisać, to efektywność będzie dużo mniejsza.

MOCNE POSTANOWIENIE SZEFA

Nowy rok, nowa karta. Pokusa, by robić coś inaczej, lepiej. Jak choćby zmniejszyć nawet pracy i napięcie z tym związane. Jeśli jest się szefem, to wydaje się, że to nieosiągalne.



Anna Romaniecka-Mankiewicz

Dyrektor Zarządzający Interactifs

Zawodowo związana z branżą handlową od ponad 20 lat, (m.in. IKEA, Leroy Merlin), przez połowę tego czasu była zatrudniona na stanowiskach zarządczych. Suma doświadczeń zawodowych jest solidną podstawą, z której korzysta od 8 lat jako pierwszy w Polsce certyfikowany trener Interactifs. Jednocześnie, jako Dyrektor Zarządzający, założyła i prowadzi od 2015 r. polski oddział firmy. Propaguje świadome zachowania werbalne, których uczy Interactifs - ich olbrzymi wpływ na skuteczność biznesową i jakość relacji zawodowych.

interactifs



inteligencja społeczna

Nie tylko bowiem ma się na głowie własne zadania i tematy, to jeszcze trzeba pilotować i nadzorować pracę swojego zespołu. Trzeba doradzać, sprawdzać, podpowiadać, ukierunkowywać, tłumaczyć, bo każdy czegoś od takiego szefa chce. Łatwo wpaść wtedy w pułapkę mikrozarządzania. Brakować wtedy będzie czasu i energii na zadania o znaczeniu strategicznym czy koncepcyjnym. Człowiek goni własny ogon i jeszcze musi ręcznie sterować zespołem. Różnorodność tematów wrzucanych co chwila nie pozwala pracować w skupieniu, co wywołuje nadmiar bodźców, napięcie i przemęczenie. Ale tak być nie musi.

Kto nie chciałby współpracowników samodzielnych, odpowiedzialnych i zmotywowanych? Takich, którzy sami szukają rozwiązań, którzy nie potrzebują się często upewniać u przełożonego, czy to co robią jest dobrze zrobione? To wyzwanie dla każdego szefa, by bez jego pieczy i kontroli praca była wykonana dobrze i na czas. Sposobów na zwiększenie samodzielności członków zespołu jest zapewne wiele. Ja zaś chcę zwrócić uwagę na element, który może wydawać się drobnym, ale który robi różnicę.

Bezradność i niesamodzielność współpracownika mogą być indukowane przez samego przełożonego. W mojej opinii winna temu jest protekcyjna postawa wobec podwładnego. Szef przyjmuje wtedy postawę, ni to pouczającego ojca, ni to korygującego nauczyciela. Tymczasem nie jest ani jednym, ani drugim. Może i nie ma złych intencji, ale i tak druga strona czuje, że sprowadzono ją do parteru, do poziomu małego Kazia w krótkich spodenkach. Oto przykładowe wypowiedzi, które to obrazują:

Powiedz mi, na którą my się umówiliśmy, co?

Potwierz mi, czy zrozumiałeś moje polecenie.

Powtórz to, co powiedziałem.

Jak myślisz, co sądzę o Twojej prezentacji?

Czy domyślasz się, co zrobisz źle?

Zredukowanie rozmówcy do tego poziomu wzmocni w nim przekonanie, że najlepiej jest położyć uszy po sobie, byle tylko taka rozmowa się skończyła. Była tylko ta 'ojcowska' połajanka ustała. Ciężko jest wtedy wybić się na samodzielność, bo ta wymaga atmosfery partnerskiej. Traktowanie więc członków zespołu po partnersku doda im skrzydeł i da dowód kredytu zaufania. Nie należy się obawiać, że zapomną, kto tu jest szefem – tak się nie stanie.

Najlepszy szef, z jakim przyszło mi pracować zwykł mawiać, że ludzie rosną wraz z powierzoną im odpowiedzialnością. Czyli wtedy, gdy mają poczucie sprawstwa, gdy mają na coś wpływ. Jeśli ich rola ogranicza się do pasywnego wysłuchania źródła mądrości w osobie szefa i potakiwania mu w odpowiednich momentach, nie dziwi, że niechętnie będą ryzykować wykonanie zadania bez konsultacji z nim. Może się bowiem okazać, że bez względu na to co wymyślili, przełożony i tak to zakwestionuje, bo wie lepiej. Na naszych szkoleniach nauczamy, by zaangażować rozmówcę w rozmowę. Najlepiej zrobić to pytaniami np.

Jak proponujesz to rozwiązać? Co w tej sprawie chcesz zrobić?

Nie rozwiązuj za niego wszystkich problemów, nie podpowiadaj od razu rozwiązań, nie doradź z automatu. Najpierw zapytaj go o to, jak on by się za dane zagadnienie zabrał. Samo to, że go o to pytasz ośmieli do tego, by częściej wykazywać się inwencją. Może jego pomysł będzie wybitny, może zwyczajny czy zupełnie nietrafiony. Wtedy oczywiście wkrocz do akcji i zaproponuj swoje rozwiązanie. Ale daj mu pierwszeństwo. To pierwszy krok do tego, by usamodzielnic i wzmocnić współpracowników.

interactifs



inteligencja społeczna



MÓWIĘ WPROST

PODCAST O WYWIERANIU
WPŁYWU BEZ MANIPULACJI!



krótsze spotkania większa skuteczność lepsze relacje

CZYTAJ I SŁUCHAJ NAS NA:

mowiewprost.pl



Rozpocznij

INDYWIDUALNY PROGRAM ROZWOJOWY DLA MANAGERÓW I PRZEDSIĘBIORCÓW

Teraz także on-line!

 **MANAGER Z GŁOWĄ®**



Zdobądź praktyczną wiedzę oraz narzędzia,
które pozwolą Ci skutecznie i efektywnie
zarządzać sobą i innymi.

Umów się na bezpłatną konsultację telefoniczną
- napisz e-mail: **kontakt@managerzglowa.pl**

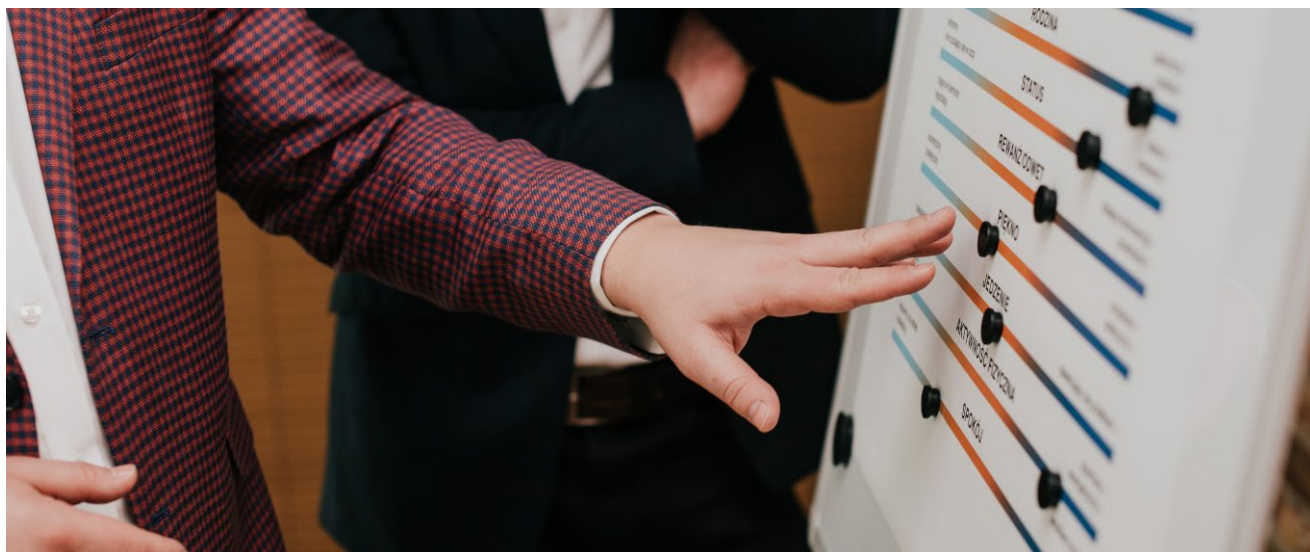
Zapraszam,

Piotr Śliwiński

coach, konsultant biznesu,
autor bloga „Manager z Głową”

www.managerzglowa.pl

Zmiany, zmiany, zmiany...



„Zmiany, zmiany, zmiany...”. Dokładnie takie słowa słyszałem od zaprzyjaźnionego przedsiębiorcy za każdym razem, kiedy mieliśmy okazję porozmawiać i gdy pytałem go o to „co słychać w jego firmie?”. Tych zmian, o których opowiadał było bardzo dużo, a w pewnym momencie miałem wrażenie, że nawet właściciel tej niewielkiej firmy już za nimi nie nadąży i brakuje mu konsekwencji w działaniach, które powodują, że zmiany przynoszą oczekiwane rezultaty.



Piotr Śliwiński
www.managerzglowa.pl

Doświadczony manager, coach, konsultant biznesu, twórca największej społeczności managerów w Polsce oraz autor bloga „Manager z Głową”. Praktyk, który rozwija managerów i ich firmy. Pracował dla topowych korporacji oraz zrealizował wiele projektów dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Jego wpisy blogowe trafiły już do kilku milionów odbiorców.

Takie postępowanie zamiast poprawy sytuacji mogło przynieść jedynie konsekwencje w postaci narastającego chaosu, sfrustrowanych współpracowników i coraz gorszych wyników biznesowych.

Ogromna ilość zmian wprowadzanych chaotycznie i niejednokrotnie pod wpływem emocji coraz mocniej dzieliła pracowników oraz burzyła wszelkiego rodzaju zasady. Narastający nieporządek odczuwali także klienci, którzy coraz częściej składali reklamacje na niekompetentną obsługę, brak terminowości oraz niską jakość produktu.

Z jednej strony mamy świadomość, że zmiana jest nieodłącznym elementem życia i procesu rozwoju, bo przecież, żeby mógł ów rozwój nastąpić to coś, co mamy tu i teraz, musi nabrać nowego kształtu oraz wymaga podjęcia innych i nowych działań.

Z drugiej strony są tacy, którzy bardzo mocno trwają przy tym, co Albert Einstein nazwał szaleństwem, a mianowicie tkwią w utartych przez lata schematach, nie zmieniają działań, a mimo wszystko oczekują innych efektów. To nielogiczne.

Każda zmiana przynosi coś nowego i choć kluczowym założeniem zmiany jest uzyskanie poprawy, to nieodłącznym jej elementem jest ryzyko, które za sobą niesie.

Nowy Rok, w który wchodzimy to często moment, kiedy decydujemy się wprowadzać postanowienia i określać cele zarówno te prywatne, jak i zawodowe. W wielu firmach to także czas budowania lub aktualizowania strategii

biznesowych i stawiania nowych wyzwań, za którymi przychodzą konkretne zmiany.

O jakie elementy warto zatem zadbać, żeby wprowadzenie zmian mogło się udać, a ludzie, którzy tworzą firmę będą chcieli uczestniczyć w tym procesie i być jego częścią?

Elementy skutecznego zarządzania zmianą

Choć temat skutecznego zarządzania zmianą jest przedmiotem wielu szkoleń, publikacji książkowych, artykułów i trudno zamknąć go w kilku punktach to warto zwrócić uwagę na poniższe elementy:

- **przeanalizuj mocne i słabe strony zmiany oraz szanse i zagrożenia**, które może ona przynieść (więcej informacji o tym jak wykonać taką analizę znajdziesz na blogu www.MANAGERZGLOWA.pl),
- **przygotuj plan**, który powinien uwzględniać konkretne działania wykonane w wyznaczonym terminie,
- **przedstaw zespołowi plan**, dzięki któremu zmiana będzie wdrożona bezpiecznie i przy minimalizowaniu potencjalnego ryzyka,
- **zaangażuj współpracowników w proces wdrożenia**, zadбай o to, żeby wszyscy rozumieli potrzebę zmian i wiedzieli dlaczego są wprowadzane.

Jeśli potrzebujesz wsparcia związanego z procesem zmian w Twojej firmie - zapraszam do kontaktu.

MARKETING WARTOŚCI

– trend coraz bardziej ważny dla konsumentów

Wkraczamy w rok 2022, a my wciąż o COVID-19. Mamy za sobą już kilka fal pandemii, można więc już ich wpływ oceniać z pewnej perspektywy czasu. Niezaprzeczalnie oddziaływały one na wiele aspektów życia społecznego i utrwalenie pewnych trendów - również w marketingu.



Magdalena Chojnacka-Greslé

Zawodowo związana z marketingiem i event marketingiem od 15 lat, od 2013 roku zaangażowana w organizację imprez i targów ekologicznych, wsparcie medialne wydarzeń i akcji społecznych. Prowadziła portal Ekonavigator i niejednokrotnie występowała jako ekspert w mediach i na wydarzeniach branżowych. Obecnie właścicielka agencji reklamowej Ekonavigator.online, która specjalizuje się w content marketingu i komunikacji firm związanych z branżą ekologiczną, ze szczególnym uwzględnieniem social mediów.

www.ekonavigator.online



Zmiany obserwujemy poczynawszy od wykorzystania przestrzeni biurowych, poprzez przyspieszenie przeniesienia handlu do Internetu, a co za tym idzie zintensyfikowanie dostaw do domów i paczkomatów, a skończywszy na podejściu konsumentów do zakupów. Wydawałoby się, że wielu z nas wręcz ucieszyło efekt zarówno samej pandemii, jak i wzrostu cen w postaci okresowego ograniczenia ruchu drogowego i lotniczego, a co za tym idzie - emisji CO₂.

Jak wiadomo, każdy kij ma dwa końce, a medal ma awers i rewers. Handel w Internecie - oznacza obłądną wręcz ilość kartonów i opakowań foliowych potrzebnych do zabezpieczenia towarów zamawianych przez użytkowników indywidualnych. Pod koniec roku Inpost - rozumiejąc potrzebę zaradzenia temu problemowi, wprowadził kartonowe opakowania wielokrotnego użytku - czas pokaże, jak to rozwiązanie się sprawdzi.

Z jednej więc strony pandemia zmusiła nas do ograniczeń, refleksji - że może nie potrzebujemy tego wszystkiego, co kupujemy, do gospodarowania zasobami w sposób bardziej racjonalny i zrównoważony, z drugiej zaś... zwiększyła zapotrzebowanie na plastikowe materiały jednorazowe. Jak podaje The Guardian z 04.11.2021, badania z marca 2021 wykazują, że 25 900 ton odpadów covidowych zalega w oceanie. Na te odpady składają się głównie jednorazowe rękawiczki, maseczki, opakowania i zestawy testowe. Udział Europy w tych odpadach ocenia się na 24%.

Kolejny utrwalaony już trend to przeniesienie życia i aktywności pokolenia Z jeszcze bardziej do Internetu ze względu na izolację. Spowodowała ona wzrost zaburzeń psychicznych, prób samobójczych, czy jeszcze silniejsze uzależnienie od tej chimery, jaką są odbiorcy w świecie social mediów - popularność upaja, uzależnia - dlatego potrzebne są wciąż nowe ciuchy, stylizacje do jednego zdjęcia - a to oznacza hałdy wyrzuconych po jednym użyciu, notabene nic niewartych, ubrań.

SHEIN = SHAME

Przykład negatywnych skutków tego zjawiska, można pokazać na przykładzie zawrotnej

kariery marki Shein. Oczywiście, z punktu widzenia producenta, obserwujemy być może z zazdrością sukces tej i podobnych firm, która budując model biznesowy w oparciu o dropshipping urosła do rozmiarów giganta. Promuje ona bardzo tanie ubrania, które modne są tylko chwilę - tyle ile trwa popularność postu w social mediach. To oczywiście tylko jeden z przykładów. Rezultatem tego podejścia są tony tekstyliów, zalegające na wysypiskach. Tekstyliów, do których produkcji zużywa się bardzo dużo wody (kilka tysięcy litrów na sztukę) i emituje się sporo CO₂. Jak chodzi o skutki tego zjawiska dla środowiska, to szczególnie przerażający obraz stanowi pustynia Atakama w Chile, na której zalega niewyobrażalna ilość niesprzedanych lub ledwo używanych ubrań. Francuska Agencja Prasowa (AFP) podała, że trafia tam około 59 tys. ton odzieży rocznie! Można to wręcz porównać do powodzi.

POWÓDZ W SOCIAL MEDIACH

Od początku pandemii, ze względu na wzmożoną aktywność konsumentów w mediach społecznościowych, wiele firm na poważnie potraktowało swoją w nich obecność. Notujemy więc prawdziwy wysyp reklam, webinarów namawiających do nabycia kursów i publikacji, dzięki którym możemy pośiąść nowe umiejętności i kompetencje. Wysyp zaczął się w czasie lockdownu, który zmusił wiele osób do przebranżowienia (innym kazał zadać sobie pytanie o sens życia...) i ten trend jest wciąż bardzo silny.

Większa aktywność ludzi w Internecie oznacza większe szanse dla firm, by docierać do wymarzonej grupy odbiorców w sposób skalibrowany. Jak poruszać się w świecie, który zalewany jest przez treści reklamowe?

ZAWĘŻANIE

Podobnie jak w przypowieści o ojcu, który obdarował córkę starym samochodem, a ona poczynawszy od składu złomu, a skończywszy na kolekcjonerach, była w stanie uzyskać za niego coraz wyższą cenę, zawężając grupę

odbiorców możemy znaleźć klientów, o których nie musimy walczyć ceną, takich wymaganych, którzy uznają wartości właśnie to, co oferujemy.

Gdy już dokładnie określimy unikalność naszej oferty, pozostaje nam już tylko maksymalnie zawężyć kryteria określające odbiorców reklamy. Idealny klient szuka swojego idealnego produktu!

INFLUENCER TO NIE MĘDRZEC

Obserwowany od kilku lat wzrost popularności influencer marketingu bierze się z potrzeby zaufania komuś. Konsument zalewany jest reklamami, w których prawdziwość nie wierzy, ma więc tendencję zawierzać komuś, komu wierzą też inni - tak, jakby jego popularność świadczyła o jego mądrości i prawości. Jak wiadomo, influencerzy za odpowiednią kwotę promują artykuły na zamówienie - często niezależnie od faktycznych przekonań. Dziwi więc, że to wciąż działa..., ale póki co, działa.

Ważne jednak, by do tego rodzaju współpracy wybierać osoby, które reprezentują wartości, z którymi utożsamia się firma. Dlaczego nie mielibyśmy wspierać osób wartościowych,

dzięki czemu będą mogły zwiększyć zasięgi?

BUDOWANIE MARKI FIRMY W OPARCIU O MARKĘ OSOBISTĄ

Oczywiście nie wszystkie firmy są w stanie i muszą promować się poprzez rekomendacje influencerów. Np. w przemyśle, opinia takiej czy innej ślicznotki o ustach i brwiach, wyprofilowanych wg obowiązującego szablonu, nie ma żadnego znaczenia. Na zakup maszyn też raczej nie będzie miała wpływu pewna grupka młodzieży... Większe znaczenie będzie miała marka osobista zatrudnionych w danej firmie ekspertów. Im lepiej postrzegani ludzie na pokładzie, większe zaufanie społeczne i prestiż - tym lepsze notowania firmy. Ich osobiste sukcesy komunikowane np. na LinkedIn, wpływają też na to jak postrzegana będzie firma jako pracodawca.

EMPLOYER BRANDING

Kolejny ważny trend, który obserwujemy już od kilku lat: Employer Branding! Sfrustrowany pracownik na pewno nie będzie rzecznikiem firmy, taki, który z tego powodu odszedł, to prawdziwa bomba zegarowa. Potencjalny pracownik

na pierwszym miejscu szuka przecież opinii o firmie w Internecie! Banany raz w tygodniu i dofinansowanie zajęć sportowych nie zrekompensują poczucia niewłaściwego wykorzystania potencjału danej osoby, traktowania jej w sposób umniejszający wartość lub jej poczucia wstydu ze względu na praktyki firmy (np. konkretne skojarzenie z odpowiedzialnością za zanieczyszczenie środowiska lub produkcję szkodliwych preparatów przy niezdrowej żywności). Odpowiedzią na tego rodzaju zagrożenia jest komunikacja - na każdym etapie i szczeblu. Wewnętrzna i zewnętrzna, bo po drugiej stronie tej szali jest duma - z sukcesów firmy, z poczucia udziału w nich, utożsamiania się z wartościami, jakie reprezentuje, robienia czegoś dobrego np. dla planety, lub choćby społeczności, dzięki pracy w danej firmie.

Ten sam mechanizm działa w momencie dokonywania zakupów. Jeśli marka mocno kojarzona jest z wartościami, ludzie będą chcieli ją wspierać poprzez nabywanie jej produktów. Konsument chce czuć, że robiąc zakupy, dokonując pewnych wyborów, działają na rzecz wyznawanych wartości. Pamiętajmy, że jako przedsiębiorcy, twórcy, usługodawcy, możemy dać naszym klientom wybór, którego dotąd nie mieli.

Nie mieliśmy tyle miejsca, żeby wypisać wszystkie narzędzia, z których korzystamy, ale z **naszą pomocą dotrzesz do Twojej grupy docelowej i zwiększysz sprzedaż!**

Zaplanuj z nami działania marketingowe

RIG REGIONALNA
IZBA GOSPODARCZA
W KATOWICACH

**Silesia
Business
Hub**

Martin Paterak

Kierownik ds. PR & Marketingu RIG w Katowicach
tel: 534 221 506, e-mail: mpaterak@rig.katowice.pl



Czy dzisiejszy finansista to już programista? Zmiana profilu osób pracujących w finansach



Transformacja cyfrowa, którą przechodzą obecnie przedsiębiorstwa na całym świecie, choć wydawać by się mogło, że dotyczy głównie działów IT i wyłącznie wybranych stanowisk i branż, to w rzeczywistości wpływa w pewnym stopniu na każdego z nas. Zmianę na tym polu odczuwają także m.in. specjaliści ds. finansów i księgowości – zakres kompetencji w tych zawodach w ostatnich latach uległ dużej zmianie. Analityczny umysł i znajomość Excela to już oczywistość, dziś dodać do tego należy znajomość podstaw programowania, automatyzacji czy zasad i programów związanych z chmurą obliczeniową.

Transformacja cyfrowa wpływa na usprawnienie ogromnej liczby działań, które każdy z nas podejmuje na co dzień. I tylko podążając za tym trendem, organizacje (finansowe i nie tylko) są w stanie oferować nowe, innowacyjne rozwiązania swoim klientom, a jednocześnie dobre i rozwojowe warunki pracy swoim pracownikom. Działania związane z digitalizacją wymagają oczywiście czasu oraz odpowiedniego poprowadzenia zespołów przez tę nową rzeczywistość.

To z kolei stawia wyzwanie przed liderami, w tym wypadku dyrektorami finansowymi, którzy muszą stać się promotorami zmiany, wskazującymi pracownikom nowe drogi, ale także płynące za nimi korzyści.

Organizacje finansowe muszą iść z duchem czasu

Motywatorem do wdrożenia cyfryzacji są nie tylko wydajność i efektywność, ale wdrożenie nowych technologii i wykorzystanie nowych rozwiązań, umożliwiających przechodzenie z modelu opartego na transakcjach do modelu opartego na oferowaniu coraz bardziej innowacyjnych rozwiązań klientom, które w konsekwencji wpływają na ułatwienie i usprawnienie procesów finansowych. To udaje się osiągnąć między innymi dzięki automatyzacji procesów czy wykorzystywaniu sztucznej inteligencji – coraz powszechniejszej w tej branży.

To olbrzymia szansa, ale jednocześnie

wyzwanie – transformację należy przeprowadzić sprawnie, a jednocześnie zadbać o to, by zarówno klienci, jak i pracownicy rozumieć korzyści z wdrożenia zmian, by były one adaptowalne na każdym poziomie. Plany w tym zakresie zrewolucjonizowała i znacznie przyspieszyła pandemia, która wywołała konieczność natychmiastowej reakcji. W branży finansowej rzeczywistość zmieniała się już od wielu lat, transformując nie tylko procesy, ale także zmieniając profil osób podejmujących karierę w tej branży – sytuacja na świecie przyspieszyła te działania, działając w tym wypadku – paradoksalnie – na korzyść.

-Zmiana wymagań dotyczących kompetencji osób podejmujących pracę w sektorze księgowo-finansowym to naturalna konsekwencja

tego, co dzieje się na świecie. Organizacje się digitalizują, procesy są automatyzowane, analityka danych wchodzi na coraz to nowsze poziomy. Dziś u specjalisty ds. finansowych nie dziwi już np. znajomość podstaw programowania czy automatyzacji – wręcz przeciwnie – staje się to już powoli must have w CV. Oczywiście nie bez znaczenia pozostają kompetencje miękkie i zdolność do zmiany. Elastyczność ułatwia odnalezienie się w tym dynamicznym środowisku czy w ogóle – wkroczenie na ten rynek, niezależnie od tego czy wchodzi się „od zera”, albo z innej branży. Finanse to jednak tylko przykład, zmiana ta jest widoczna w całej szeroko pojętej branży nowoczesnych usług biznesowych – mówi **Anna Gliwińska-Pasela**, Legal Finance Director w Capgemini Polska.

Hiper-automatyzacja

... czyli podejście mówiące o tym, że wszystko, co można zautomatyzować, powinno być zautomatyzowane. Okres od 2020 roku można nazwać czasem przyspieszonej cyfryzacji – widać to także w finansach. Jak wskazują specjaliści, jednym z największych wyzwań, z którymi w najbliższych latach będą mierzyć się specjaliści ds. finansowych jest zaawansowana analityka danych. A to z uwagi na fakt, z jaką ilością danych tego rodzaju eksperci muszą mierzyć się na co dzień – tu umiejętności automatyzacji i podstawy programowania pomagają tworzyć usprawnienia w codziennej pracy. Z drugiej strony umiejętność lokalizowania, analizy i wykorzystania danych w szybki i skuteczny sposób, pomoże organizacjom finansowym oferować wyjątkowej jakości obsługę klienta, w której najważniejsze decyzje są podejmowane szybko i precyzyjnie, optymalizując przy tym koszty. Korzyści płynące z automatyzacji są niezaprzeczalne i widoczne „gołym okiem”.

- Dzisiejsze organizacje i działy finansowe stoją przed wyzwaniem wykształcenia pracowników i zwiększenia ich zakresu kompetencji cyfrowych. Na szczęście widzimy w ludziach dużą otwartość na zmiany. Wyzwaniem naszej branży jest raczej dostosowanie globalnych i standardowych rozwiązań do lokalnych wymagań. Działy finansów, które kiedyś koncentrowały się na rejestrowaniu transakcji, na słynnym podziale na debit & credit, to już przeszłość. Systemy ERP to zautomatyzowane programy, które właściwie wykonują operacje za nas, dzięki czemu my możemy skupić się na analizie, wdrażaniu zmian i tym, jak wykorzystać pojawiające się nowe funkcjonalności, a tym samym możliwości. Każda zmiana wymaga czasu, odpowiednich kompetencji, ale przede wszystkim chęci i otwartości. Znajomości IFRS, GAAP i ustaw to nadal ważna kwestia. Kolejną jest umiejętność wykorzystywanie programów takich jak Business Objects, Excel, SQL itp.

Odpowiedzią na tę sytuację powinno być identyfikowanie przez dyrektorów finansowych istniejących już kompetencji i predyspozycji cyfrowych pracowników i rozwijanie ich w codziennej pracy, co umożliwi rozwój talentów wewnątrz firmy. To, w połączeniu ze szkoleniami oraz nowym spojrzeniem na budowę zespołów w przyszłości, pozwoli osiągać organizacjom finansowym zamierzone cele i pozostać konkurencyjnymi na rynku – dodaje **Anna Gliwińska-Pasela**.

Agnieszka Juraszczyk

Senior Public Relations & Content Marketing Specialist Capgemini
+ 48 883 357 638

Aleksandra Witkowska

Consultant Linkleaders
+48 693 407 831

www.capgemini.com/pl



**STERYLIZATORY
POWIERZA
UV-C**

**Bezpieczna przestrzeń,
którą zapewnisz swoim klientom.
Bez wirusów i bakterii.**



Eliminuje wirusy,
bakterie i grzyby



**Dbaj o Twoje
zdrowie**
i komfort



Chroni drogi
oddechowe przed
zanieczyszczeniami



Neutralizuje
nieprzyjemne
zapachy



Wydajny
- do 85 m³/h



Cichy
- od 39 dB



Wytrzymały
- praca
non stop 24/7



Bezpieczny
- może działać
w obecności ludzi

**Poczuj moc sterylizatora UV-C
w Twoim biznesie.**



**PRZYCHODNIE,
GABINETY LEKARSKIE**



APTEKI



**GABINETY
KOSMETYCZNE**



**SALONY
FRYZJERSKIE**



**OBIEKTY
SPORTOWE**



**SZKOŁY
TAŃCA**



**RESTAURACJE
I HOTELE**



**SALE
KONFERENCYJNE**

care.elzab.pl

Więcej informacji: **+48 721 358 007**

GREEN ENERGY CONGRESS

- wokół zielonej energii i zrównoważonego rozwoju

Ponad 1200 uczestników wzięło udział w wydarzeniu organizowanym przez portal Pumplab. Kongres odbył się 23 września 2021 r. na żywo w Centrum Kongresowym ICE Kraków oraz online.



Kongres otworzył Przemysław Machynia, prezes Pumplab. W następnej kolejności swoje wystąpienia mieli: Prof. Zdzisław Krasnodębski, Poseł do Parlamentu Europejskiego oraz Magdalena Maj z Polskiego Instytutu Ekonomicznego.

Kolejną częścią wydarzenia był finał konkursu Top Eco Innovation, organizowany w ramach GEC. Laureatami zostali: Airly, Euroloop, Beemunity Unlimited oraz Sieć Badawcza Łukasiewicz – Instytut Biopolimerów i Włókien Chemicznych.

Główna część kongresu odbywała się na trzech scenach: Energetyka, Przemysł oraz Społeczeństwo. Wystąpienia wygłosiło ponad 30 prelegentów z całej Polski. Nie zabrakło również ciekawych paneli dyskusyjnych.

Na **scenie Energetyka** występowali: Grzegorz Strzelczyk Lotos Petrobaltic S.A., Dr Jarosław Bogacz Polenergia Obrót, Robert Rutowicz Polkomtel Sp. z o.o., Grzegorz Żarski Towarowa Giełda Energii S.A., Jakub Hyla Codibly, Marek Zawiska Urząd Regulacji Energetyki, Tomasz Dębicki Energetyka Sp. z o.o., Łukasz Porzuczek Grupa Geofusion, Rafał Małecki EEC Ventures, Michał Gondek Grupa Columbus, Michał Domański, Marcin Małysz.

Scena Przemysł: Wojciech Falkowski Ecol Group, Bartosz Panek Elzab S.A., Andrzej

Sikora Instytut Studiów Energetycznych, Wojciech Prokop OZE Biomar S.A., Dariusz Pachniewski Hydrogen Poland, dr hab. inż. Anna Sowiżdżał Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie, Jacek Hałas Rikting Group, Bartosz Krysta Veolia.

Scena Społeczeństwo: Tomasz Zjawiony, Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach, Bartłomiej Kozek Centrum UNEP/GRID Warszawa, dr hab. inż. Ewelina Jamróz Uniwersytet Rolniczy w Krakowie, Piotr Hołubowicz Seedia, Zbigniew Bagiński Implant Warsaw, Marcin Kowalczyk WWF Polska, Bartosz Wolny i Jarosław Żubka Warta Poznań.

GREEN ENERGY CONGRESS to moc ciekawych i inspiрующих tematów, które zostały zaprezentowane podczas wydarzenia:

- Europejski Zielony Ład – perspektywa europejska oraz Trzy filary polityki energetycznej Polski do 2040 roku – perspektywa polska,
- Ofensywa Offshore,
- Jak zmiany w polskiej energetyce wpłyną na sprzedaż energii?,
- Drugie życie terenów poprzemysłowych, czyli inwestycje w farmy fotowoltaiczne,
- Wodorowe rewolucje – potencjał, korzyści i wyzwania,
- Elektroinkarnacja – stacje ładowania pojazdów elektrycznych,
- Zielona energia geotermalna – potencjał i możliwości,
- Fotowoltaika dla przemysłu – wirtualne magazyny energii,
- Alternatywne źródła energii dla przemysłu,
- Dyrektywa plastikowa, czyli koniec dań na wynos w plastiku – wpływ na branżę gastro/

packaging oraz alternatywne rozwiązania,

- Zielone światło dla wszystkich – budowanie ekoświadomości konsumenta i budowanie ekowizerunku firm,
- Największy łapacz smogu w Europie – proekologiczne rozwiązania,
- Idea Green City – jak ograniczyć emisję CO2 w centrach miast?

Pomiędzy wystąpieniami prelegentów, w części networkingowej, uczestnicy oglądający kongres na żywo w ICE Kraków, nawiązywali nowe kontakty biznesowe.

Green Energy Congress był pierwszym takim wydarzeniem w Polsce. Każda ze scen cieszyła się bardzo dużym zainteresowaniem. Uczestnicy chętnie brali udział w dyskusjach i poznawali ekologiczne rozwiązania dla przedsiębiorstw, samorządów oraz gospodarstw domowych.

Już dzisiaj serdecznie zapraszamy na II edycję GREEN ENERGY CONGRESS, we wrześniu 2022 roku, w Centrum Kongresowym ICE Kraków oraz online.

Zachęcamy do odwiedzenia strony Portalu Pumplab www.pumplab.pl, rejestrując się na iplatform.pl, można jeszcze oglądać wydarzenie.





Trzy dekady konsekwentnego działania na rzecz rozwoju turystyki w Śląskiem

Przedstawiciele władz regionu, śląskich miast, organizacji turystycznych z całej Polski i biur podróży świętowali 30-lecie Śląskiej Izby Turystyki. Uroczysta gala odbyła się 21 października w Katowicach.

W trakcie wydarzenia wręczono odznaczenia państwowe Ministerstwa Rozwoju i Technologii, regionalne Honorowe Odznaki Województwa Śląskiego za Zasługi dla Turystyki oraz Złote Odznaki Izby Turystyki RP - osobom zaangażowanym w pracę Śląskiej Izby Turystyki, które przez wiele lat tworzyły jej historię oraz tradycję, prowadząc ją do sukcesów oraz wpływając na jej rozwój i pozytywny wizerunek w kraju oraz regionie. Wśród wręczających wyróżnienia znaleźli się m.in. Wojciech Kałuża, Wicemarszałek Województwa Śląskiego, Mariusz Skiba, Wiceprezydent Miasta Katowice, Marek Ciechanowski, Prezes Izby Turystyki Rzeczypospolitej Polskiej.

Certyfikaty członkowskie odebrali także przedstawiciele Restauracji Biznesowej w Dąbrowie Górniczej i atrakcji turystycznej Kolejkowo w Gliwicach – nowi Członkowie SIT. Izba obecnie zrzesza ponad 50 podmiotów związanych z branżą turystyczną, gastronomiczną, hotelarską, transportem i edukacją.

– Największym sukcesem i wartością Izby są jej Firmy Członkowskie, sprawdzone i rzetelne w działaniu. Dziękuję wszystkim osobom i firmom zaangażowanym w pracę Śląskiej Izby Turystyki – dziś i w przeszłości. To dzięki Wam możemy pochwalić się wieloma osiągnięciami i sukcesami. Życzę wszystkim Członkom Śląskiej Izby Turystyki dużo sukcesów i satysfakcji z wykonywanej pracy na rzecz turystyki, a także wytrwałości i siły w przezwyciężaniu wszelkich trudności czy problemów – podkreślała **Jadwiga Wieczorek, Prezes SIT.**

Śląska Izba Turystyki należy do Klubu Firm Członkowskich Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach.

Lista nagrodzonych:

Odznaczenia za zasługi dla Turystyki, przyznawane przez Ministerstwo Rozwoju i Technologii:

Janusz Kulig – BP Kulig Travel
Wioletta Mroczek – BP Altamira
Halina Osman – BP Halina
Krzysztof Ziąja – BP Vita

Srebrna Odznaka Honorowa za zasługi dla województwa śląskiego, przyznawana przez Sejmik Województwa Śląskiego:

Jarosław Baranowski – Strefa Delfinkowych Przyjaciół
Marta Grabowska – CT „Oświata”
Grzegorz Kaban – BP „VITA”
Kinga Myszkowska – BP Altamira
Katarzyna Pałyga – BP Geograf
Małgorzata Wiśniewska – PZM

Złota Odznaka za zasługi dla Izby Turystyki Rzeczypospolitej Polskiej, przyznawana przez zarząd ITRP:

PTTK Oddział Śląski
Hotel & Karczma Stary Młyn
Dawid Waclawczyk – BP Orinoko
Jadwiga Wieczorek – BP Eko Tour

Wyróżnienia przyznane przez Zarząd SIT za zaangażowanie oraz pracę na rzecz rozwoju rynku turystycznego i stałego podnoszenia standardów usług:

Stanisław Czekalski – przewodnik
Ewa Handwerker – BP Eko Tour
Czesław Sternal – Marina Gliwice
Nowak Transport – firma przewozowa



#PolskaMocBiznesu

– dokąd zmierzamy?

150 EKSPERTÓW – reprezentujących NGO-sy, naukę, biznes, samorządy oraz rząd – wzięło udział w I edycji Kongresu ESG Polska Moc Biznesu. W trakcie trzech dni spotkań, 3-5 listopada w Warszawie, odbyło się 16 debat. Wydarzenie podzielone było na trzy obszary tematyczne, którym odpowiadały nazwy poszczególnych dni konferencji: SPOŁECZEŃSTWO, GOSPODARKA, EKOLOGIA.



Pierwszego dnia kongresu omawiana była wizja polskiego społeczeństwa w kontekście odpowiedzialności społecznej. Co wspiera rozwój społeczny, a co go ogranicza: rola edukacji, ochrony zdrowia, systemów zarządzania, efektywności i skali działania. Znaczenie kultury, sportu i rodziny w rozwoju jednostki i grup społecznych. Jak efektywnie budować dialog międzypokoleniowy: bezpieczna przyszłość młodzieży i aktywizacja osób starszych.

Równoległe z debatami realizowany był „potok społeczny” pt. „Ludzka twarz biznesu – Równy start dla każdego”. Do udziału zaproszeni zostali przedstawiciele 12 NGO-sów, fundacji, które z założenia, na co dzień, stoją przed wyzwaniem rozwiązywania ważkich problemów dotyczących często marginalizowanych grup społecznych. Motywu przewodnim wystąpień fundacji były kwestie usamodzielnienia zawodowego młodzieży z domów dziecka, osób z niepełnosprawnościami oraz seniorów – *Jestem tutaj po to by reprezentować organizacje pozarządowe. Trzeci sektor w ostatnich latach mocno współpracuje z biznesem, czyli korzysta z jego zasobów nie tylko tych finansowych, ale też kadrowych. Dobrze zdiagnozowany lokalny problem przez organizacje pozarządowe można rozwiązać przy wspólnym stole z biznesem.*

Wychowankowie domów dziecka mogą korzystać ze zorganizowanych wakacji, szkoleń czy praktyk. Duże firmy we współpracy z organizacjami stworzyły wiele skutecznych programów wsparcia. Organizacje pozarządowe nie powinny bać się iść do dużego biznesu i rozmawiać o tym, co mogą razem zrobić – komentowała **Renata Fijałkowska, Koordynatorka projektu Ludzka Twarz Biznesu.**

Turbulencje światowej gospodarki z polską szansą

Drugi dzień debat prowadzony był w perspektywie: GOSPODARKA, w triadzie Ekologia-Społeczeństwo-Gospodarka (ESG). Dyskusje dotyczyły szans i wyzwań społeczno-gospodarczych: plan odbudowy dla Europy i Polski łąd; Odpowiedzialność gospodarcza państwa i biznesu wobec społeczeństwa; Co musimy zmienić by stać się jednym z europejskich liderów? Finansowanie i promocja polskich marek; Niezależność gospodarcza kraju i szanse, jakie daje jego geopolityczne położenie: atrakcyjność inwestowania i współpraca międzynarodowa. Premier Mateusz Morawiecki zaakcentował

szanse dla polskiej gospodarki, które stwarza proces wychodzenia świata z koronakryzysu. Po dwóch latach od wybuchu pandemii, światowa gospodarka nadal boryka się z jego skutkami. Polska gospodarka na tym tle radzi sobie świetnie i ma szansę odbudować się szybciej od innych. Co więcej, zarządzanie światowych rynków na nowo nasi przedsiębiorcy mogą wykorzystać na wzmocnienie swojej pozycji. By tak się stało, trzeba wesprzeć polskie firmy w ekspansji na zewnątrz, do Polski zaś przyciągnąć inwestycje, m.in. w ramach budowanych na nowo łańcuchów dostaw.

Wątki poruszone przez Prezesa Rady Ministrów rozwinął **Paweł Borys, Prezes Polskiego Funduszu Rozwoju (PFR).**

– Zbliżamy się już do terminu dwóch lat, od kiedy koronawirus pojawił się w Chinach i to pozwala na spojrzenie na skutki pandemii z perspektywy długookresowej. Znaleźliśmy się w przełomowym momencie – i to nie tylko gospodarki polskiej, ale i światowej. Okazało się, że globalizacja gospodarki, która przyniosła stabilizację w ciągu kilku ostatnich dekad, doprowadziła m.in. do wydłużenia łańcuchów dostaw. Epidemia wywołała największe zaburzenia w gospodarce światowej od blisko stu lat. Weszliśmy w okres potężnych turbulencji, które wywołują bardzo gwałtowne

wahania koniunktury, zarówno w gospodarce polskiej, jak i światowej, a jedną z przyczyn jest zdestabilizowanie zbudowanych w ciągu ostatnich 20 lat łańcuchów dostaw. Najbardziej spektakularnym tego przykładem jest rynek motoryzacyjny, na którym brak głównie półprzewodników, co doprowadziło do zahamowania produkcji w wielu zakładach – kontynuował Prezes PFR.

Zdecyduje społeczny wymiar kapitału

Paweł Borys wziął także udział w głównym czwartkowym panelu, rozpoczynającym cykl sześciu kolejnych debat – „Silna gospodarka szansą na rozwój polskiego społeczeństwa”. Prezes PFR zwrócił w dyskusji uwagę na kluczową zmianę, jaka od pewnego czasu dzieje się w gospodarce.

– Z perspektywy zmian w gospodarce światowej to, co nazywamy kapitałem społecznym, czyli wartość relacji w pracy, wiedzy, odgrywa coraz większą rolę. Gospodarka światowa to nie jest już ta gospodarka oparta o produkcję, technologie – dziś jest to gospodarka oparta o bardzo zaawansowane usługi, gdzie kluczem jest wiedza. Na znaczeniu traci kapitał materialny: finansowy „fizyczny”, a na znaczeniu zyskuje kapitał ludzki. Rozumiany głównie jak pewien zasób wiedzy z jednej strony, a z drugiej – jako zmieniający się sposób pracy – dodawał **Paweł Borys**.

Jak podkreślał Prezes PFR, edukacja jest niezwykle ważna we współczesnej gospodarce – i to nie tylko w odniesieniu do młodych osób, które dopiero przygotowują się do wejścia na rynek pracy, ale i dla już zatrudnionych. Musimy szybko zmieniać kompetencje, uzyskiwać kompetencje przyszłości – odpowiadające potrzebom społeczeństwa i gospodarki XXI wieku – a w tym celu często trzeba się przekwalifikowywać czy wręcz zmieniać zawód. To jest bardzo ważne szczególnie dla polskiej gospodarki, bo jednym z kluczowych wyzwań jest dopasowanie kwalifikacji pracowników do potrzeb zmieniającego się rynku pracy. Sposób pracy zmienia się choćby dlatego, że zmienia się sposób przepływu informacji, ważną rolę odgrywają media społecznościowe, wiele prac odbywa się w sposób projektowy. Relacje odgrywają więc ważną rolę: umiejętność komunikacji, umiejętność współpracy.

Od eksportu po zrównoważony rozwój

Podczas kolejnych debat ich uczestnicy – przedstawiciele rządu i samorządów, biznesu, świata nauki oraz organizacji pozarządowych – zastanawiali się nad sposobami wsparcia dla polskiej gospodarki w nowej normalności. Szczególnie dużo uwagi poświęcono kwestii internacjonalizacji polskich firm i szukania nierzędzi, które pomogłyby im w konkurencyjności na rynkach międzynarodowych. Jak orzekli dyskutanci, nie może się to dziać bez wsparcia instytucjonalnego dla polskiego eksportu. W centrum zainteresowania były też wyzwania dla polskiej gospodarki, jakie stwarza cyfryzacja i zrównoważony rozwój. Podczas jednego z paneli dyskutowano też o roli kobiet – w społeczeństwie i w gospodarce.

Drugiego dnia obrad wstępem do kongresowych zdarzeń było śniadanie prasowe. Goście mieli okazję zapoznać się z założeniami biologizacji, czyli odnowienia potencjału ziemi rolnej, przedstawionymi przez Katarzynę Serokę z Fundacji Terra Nostra. Zaś Monika Dyląg-Sajór, Zastępczyni Komisarza Sekcji Polskiej z Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu opowiedziała o polskiej obecności na światowych wystawach EXPO, zwłaszcza obecnej, odbywającej się w Dubaju.

Rozwój zielonych technologii kołem zamachowym polskiej gospodarki

Realna odpowiedzialność społeczna wobec środowiska a zjawiska greenwashingu były tematem trzeciego dnia Kongresu. Racjonalne wykorzystanie działalności proekologicznej dla dobra społecznego. Jak zachować równowagę między ekonomią a ekologią? Technologie i rozwiązania, na które warto stawiać: zaawansowane technologie cyfrowe, energetyczne i innowacyjne tworzywa. Które rozwiązania będzie można wdrożyć już za chwilę, a na które jeszcze przyjdzie nam poczekać? Jak zintegrować działania rządu, samorządów, nauki i biznesu, aby osiągnąć efekt synergii i skali? Uczestnicy debat zastanawiali się jak sprawić, by trend szybkiego dążenia do zeroemisyjności stał się kołem zamachowym polskiej gospodarki, skupiając się na kluczowych dla ekologii kwestiach, jak elektromobilność, redukcja emisji CO2 i gospodarka odpadami.

Wojciech Kamieniecki, Dyrektor Narodowego Centrum Badań i Rozwoju przedstawił swój punkt widzenia dotyczący rozwoju zielonych technologii.

– Również nie mogę się nadziwić, dlaczego podczas boomu inwestycyjnego nawet nie staraliśmy się w tym procesie uczestniczyć jako polskie firmy? Mając na uwadze tę naukę podchodzimy bardziej rozważnie do innowacji w zieloną energię. Jako



Polska i jako Europa chcemy odzyskać pozycję lidera eko-technologii w gospodarkach światowych. Jak to można zrobić z perspektywy Narodowego Centrum Badań i Rozwoju? Poprzez wsparcie NCBR w zakresach pomysłów, projektów badawczych, finansowania, reprezentowania na arenie międzynarodowej i łączenia z zagranicznymi podmiotami. Nie wypracujemy jednak tego sukcesu bez współpracy z biznesem.

Bartłomiej Pawlak, Wiceprezes Polskiego Funduszu Rozwoju zwrócił uwagę, że na fali naszej ostatniej transformacji pro-klimatycznej, rozpoczętej w roku 2009, nie rozwinięliśmy żadnej swojej technologii w polityce energetycznej, bazując na imporcie na nasz grunt technologii zagranicznych, jak wiatrowa czy solarna. Jesteśmy w stanie przy większym otwarciu na sektor małych i średnich przedsiębiorstw i na duże firmy, mocniej je zakotwiczyć. Mamy szereg podmiotów zaawansowanych technologicznie, jak np. WB Electronics, która jest bardziej życiowie przyjmowana za granicą niż na naszym rodzimym rynku. Nie jesteśmy w sektorze publicznym wystarczająco otwarci na ofertę polskich firm i wierzę, że należy to zmienić. Jako pozytywny fakt można podać, że w czerwcu 2021 r. PKN Orlen i spółka Synthos Green Energy podpisali umowę zakładającą wdrażanie technologii małych reaktorów jądrowych. Przykład Orlenu jest szczególnie cenny, bo to wzorcowy polski koncern, który może dać przykład innym.

– W perspektywie wyzwań rzeczywistości gospodarczej po pandemii za priorytet uznajemy wypracowanie rozwiązań, które pogodzą odpowiedzialność biznesu wobec społeczeństwa i środowiska z rozwojem gospodarczym w sposób racjonalny i zrównoważony. Wierzymy, że Kongres ESG - Polska Moc Biznesu na stałe wpisze się w krajobraz polskiej debaty publicznej, a zainicjowane podczas wydarzenia rozmowy o społecznej odpowiedzialności biznesu, dadzą impuls do pozytywnych zmian – reasumuje **Artur Beck**, organizator i producent Kongresu ESG.

Organizatorami Kongresu ESG - Polska Moc Biznesu są Fundacja Pozytywnych Idei oraz Fundacja Czyste Powietrze.

www.polskamocbiznesu.pl



Myślę, więc **EKSPORTUJĘ!**

**Eksport szansą na rozwój
w dobie kryzysu**



LEGALIZUJEMY DOKUMENTY EKSPORTOWE

Chcesz wiedzieć więcej?

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

CZŁOWIEK RAMIĘ W RAMIĘ Z EKOLOGIĄ I TECHNOLOGIĄ

– podsumowanie XVIII edycji kursu na HR

Ponad 500 uczestników, 20 patronów medialnych i 3 honorowych, 11 ekspertów, goście specjaliści, 6 prelekcji, debata środowisk samorządowych, naukowych oraz biznesu – XVIII edycja konferencji Kursu na HR po raz czwarty odbyła się w sieci. Motywem przewodnim był „Człowiek, technologia, ekologia”, do którego nawiązywały tematy poruszane w trakcie wydarzenia.

Rynek pracy podlega nieustannie dynamicznym zmianom, które w szczególności przyspieszyła pandemia. Aktywny udział w nadawaniu im kierunku i kształtu już dziś daje realną szansę na stworzenie przyjaznego rynku pracy przyszłości. Budowanie go wymaga jednak przemyślanych rozwiązań systemowych, a ich skuteczne wprowadzenie jest możliwe jedynie dzięki współpracy środowisk biznesowych, naukowych oraz samorządowych. 18 listopada 2021 r. grono ekspertów spotkało się w przestrzeni online, aby wspólnie wskazać najlepsze praktyki HR-owe, rozwiązania technologiczne i ekologiczne, które przy odpowiedzialnym udziale człowieka mogą stać się fundamentem lepszego jutra.

Sylwia Molewska, Prezeska Fundacji Biznes dla Klimatu oraz Marketing Manager w Ecol-Group poruszyła kwestię ekologii w firmie. Jej wystąpienie zawierało analizę działań proekologicznych najchętniej wdrażanych przez organizacje oraz przedstawiało elementy, na które warto zwracać uwagę przy ich planowaniu. Według ekspertki duży nacisk kładziony jest na edukację pracowników oraz pracodawców, a także współpracę między przedstawicielami różnych środowisk w celu efektywnego realizowania wyznaczonych celów ekologicznych.

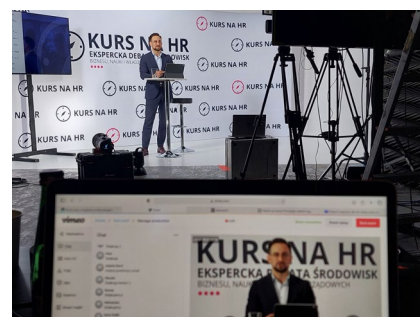
Damian Kupczyk, Prezes Czepczyński Family Foundation odpowiedział na pytanie, w jaki sposób dobierać tematy związane z odpowiedzialnym biznesem, aby firmy były w nie zaangażowane, a także czy i jak pandemia wpłynęła na działania CSR? Przedstawił dobre praktyki CSR, ich strukturę oraz czynniki wpływające na podnoszenie wartości podejmowanych działań. Prelegent podzielił się także wiedzą dotyczącą budowania projektów odpowiedzialnych społecznie, tak aby odniosły one sukces.



Na pytanie, jakie jest miejsce sztucznej inteligencji (AI) w zespołach przyszłości odpowiedziała Aleksandra Kubicka, Head of Talent & Culture w SentiOne i założycielka HR Blend. Przedstawiła również rolę AI jako członka zespołu oraz rozwiała wątpliwości często pojawiające się w debacie publicznej i dotyczące tego, czy sztuczna inteligencja stanowi zagrożenie dla pracownika. Mówczyni zdradziła także, w jaki sposób AI może przyczynić się do rozwoju firmy oraz wspierać człowieka, będącego wciąż inicjatorem oraz adresatem wszelkich rozwiązań technologicznych. Wspólnej dyskusji poddana została rola różnorodności, jako kluczowego czynnika stanowiącego przyszłość samorządów, biznesu i nauki. Debatowało o tym trzech ekspertów: Paulina Wiczorkiewicz (HR Director NU-MED GRUPA), dr hab. Artur Kozłowski (Prorektor Wyższej Szkoły Biznesu w Gdańsku) oraz Mateusz Płoskonka (Zastępca Dyrektora Wydziału Polityki Społecznej i Zdrowia Urzędu Miasta Krakowa). Podczas rozmowy zwrócono uwagę na to, dlaczego wspieranie różnorodności jest ważnym elementem wzbogacania kapitału społecznego, wartości zespołów, edukacji oraz podnoszenia konkurencyjności na rynku międzynarodowym.

Anna Zadurska-Gołaszewska – Headhunter, HR Expert, Coach oraz Założycielka i HR Business Consultant w LemonTree-IT – skupiła się na temacie przekwalifikowania, które zajmowało szczególne miejsce podczas pandemii. Ekspertka opowiedziała, na jakie kwestie warto zwrócić uwagę przy podejmowaniu decyzji o zmianie zawodowej oraz czy jest to tak łatwe zadanie, jak mogłoby się wydawać. Przeprowadziła też uczestników przez proces przebranżowienia, dokładnie opisując poszczególne kroki, które należy podjąć w jego trakcie.

Dzięki **Jarosławowi Łojewskiemu**, Prezesowi i Założycielowi Fundacji Dobra Porażka, uczestnicy nabrali pozytywnego stosunku nie tylko do sukcesów, ale także porażek jako cennego źródła wiedzy. W czasie wystąpienia omówione zostały rodzaje niepowodzeń oraz sposób podchodzenia do nich z perspektywy organizacji. Prelegent zachęcał wszystkich pracodawców do budowania w zespole odwagi do przyznawania się do błędów, jednocześnie podkreślając, jak cenne dla firmy jest konstruktywne



przepracowanie i przeformułowanie poniesionych porażek.

Dr Piotr Sedlak, Partner Zarządzający w Sedlak & Sedlak oraz Wykładowca Krakowskiego Uniwersytetu Ekonomicznego odpowiedział na pytanie, w jaki sposób wycenić czas pracy – zarówno pracownika, jak i własny. Podczas wystąpienia zaprezentował oraz opisał metody wartościowania pracy oraz czynniki, jakie należy uwzględnić przy określaniu wynagrodzenia. Nie zabrakło również gości specjalnych, których komentarze wyemitowano w trakcie wydarzenia.

Michał Karnafel (Project Manager w Fundacji Siepomaga) przedstawił działalność Fundacji oraz podejmowane przez nią inicjatywy. Uczestnicy dowiedzieli się, w jaki sposób firmy oraz osoby prywatne mogą wspierać potrzebujących za pośrednictwem platformy oraz poznali konkretne korzyści, które można uzyskać dzięki angażowaniu się w działania pomocowe.

Anna Urbańska (Master Trener STRUCTOGRAM®) ujęła porażkę z perspektywy biostруктуры mózgu. Ekspertka podzieliła się wiedzą dotyczącą sposobu, w jaki dominacja jego poszczególnych struktur determinuje reagowanie na niepowodzenia. Podkreśliła także rolę charakteru oraz jego wpływu na zmienianie biologicznych predyspozycji.

Grupa Progres planuje następne Kursy na HR, które odbędą się w 2022 r. i będą okazją do poruszania kolejnych ekscytujących tematów oraz spotkania z wyjątkowymi gośćmi.

www.grupaprogres.pl



Certyfikaty „Przedsiębiorstwo Fair Play” 2021 przyznane!



Wielka Gala Finałowa programu „Przedsiębiorstwo Fair Play” to stały punkt w kalendarzu przedsiębiorców, którzy w biznesie cenią sobie uczciwość i etykę. 26 listopada 2021 r. już po raz 24. przyznano certyfikaty „Przedsiębiorstwo Fair Play” - jedno z najbardziej prestiżowych wyróżnień biznesowych w Polsce.

W obecności gości – nie tylko uczestników, partnerów i organizatorów programu, ale też przedstawicieli władz państwowych i samorządowych, organizacji z otoczenia biznesu oraz mediów, **certyfikaty trafiły do 190 firm**, które pozytywnie przeszły weryfikację w zakresie stosowania zasad etyki biznesu. To doniosłe wydarzenie odbyło się w równie wyjątkowym miejscu – w Pałacu Kultury i Nauki w Warszawie.

Przedsiębiorcy, którzy wyróżnili się szczególnymi działaniami w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu, mogli zdobyć jedną z nagród specjalnych programu.

Najważniejszą z nich jest **Statuetka „Przedsiębiorstwo Fair Play”**, która w tym roku trafiła do firm: STOLARSTWO Tomasz Wróbel, ICT Poland Sp. z o.o., „GABI-PLAST” PPH Gabriela Kośmider, Zakład Przetwórstwa Mięsnego GROT J. Grot Sp. j., REKORD SI Sp. z o.o., OLIMP LABORATORIES Sp. z o.o. oraz do Sanatorium Uzdrowskiego „PRZY TĘŻNI” w Inowrocławiu S.p.z.o.o.

Wyróżnienie za działalność proekologiczną uzyskali: TELTAR KOBIELSKI i SECH Sp. j.,

RYMATEX Sp. z o.o., RECARO Aircraft Seating Polska Sp. z o.o., a także Miejski Zakład Gospodarki Odpadami Komunalnymi Sp. z o.o.

Przedsiębiorcy, którzy po raz pierwszy poddali się certyfikacji, mogli zdobyć tytuł **Debiut Fair Play**. Zostało nim uhonorowane **Biuro Usług Księgowych OPTIMA KJ Sp. z o.o.** W dziedzinie innowacji: NOVOL Sp. z o.o., FLOWAIR Głogowski i Brzeziński Sp. j., TFP Sp. z o.o., MILKPOL S.A., TIP-TOPOL Sp. z o.o., spółka TORPOL.

Statuetki uzyskali też przedsiębiorcy, którzy decydują się na coroczne odnowienie certyfikatu i otrzymują go po raz piąty, dziesiąty, piętnasty lub dwudziesty. Pośród laureatów są nawet firmy, które pozytywnie przechodzą certyfikację już od 23 lat.

Doroczna gala różni się od innych wydarzeń polskiej sceny biznesowej. Przedsiębiorcy spotykają się nie tylko po to, by świętować wysokie wyniki finansowe i podboje zagranicznych rynków, ale przede wszystkim po to, by uczcić kolejny rok wspólnego „grania fair”, czyli działania z poszanowaniem prawa,

środowiska i godności człowieka. Wydarzenie jak co roku zakończyło się bankietem i częścią artystyczną – tym razem był to koncert Roberta Janowskiego.

Tegoroczna edycja programu odbyła się pod patronatem Ministerstwa Funduszy i Polityki Regionalnej. Swoim autorytetem program wsparli też Marszałkowie oraz Wojewodowie, którzy objęli program patronatem honorowym. To zaufanie ze strony władz państwowych i samorządowych jest wyrazem nie tylko poparcia dla idei etycznego biznesu, jaką rozpowszechnia program Przedsiębiorstwo Fair Play, ale też uznania dla jego laureatów – przedsiębiorstw współtworzących standardy kultury biznesu w Polsce. Program jest afiliowany przy Krajowej Izbie Gospodarczej.

Program „Przedsiębiorstwo Fair Play” powstał w 1997 roku, a jego ideą jest zachęcenie wszystkich firm w Polsce do zachowań etycznych i wprowadzenia stosownych zmian nie tylko w wewnętrznej organizacji pracy, ale także kształtowania pozytywnych relacji ze społecznością lokalną oraz dbałość o środowisko naturalne.

www.fairplay.pl



SĄD ARBITRAŻOWY

przy Regionalnej Izbie Gospodarczej
w Katowicach

**Niezależna jednostka powołana w 1991 roku
do rozstrzygania sporów o charakterze krajowym
i międzynarodowym w ramach postępowania
arbitrażowego bądź mediacji.**

ZALETY SĄDOWNICTWA ARBITRAŻOWEGO:

- **oszczędność czasu i pieniędzy** w porównaniu z sądownictwem powszechnym
- **zmniejszenie formalizacji** postępowania
- **wpływ stron** na wybór arbitrów oraz tryb postępowania
- **poufność** postępowania
- **jednoinstancyjność** postępowania
- wykonalność orzeczenia arbitrażowego **w ponad 150 krajach**
- arbitrzy są **wysokiej klasy specjalistami** z różnych dziedzin prawa

KONTAKT:

Katowice, ul. Opolska 15

tel. 32 781 49 80

e-mail: spolubowny@rig.katowice.pl

www.rig.katowice.pl

OSTATNI DZWONEK BY SKORZYSTAĆ Z **80% DOFINANSOWANIA** NA USŁUGI ROZWOJOWE W RAMACH PROJEKTU AKADEMIA MENEDŻERA MMŚP 2!



UWAGA! MAŁE PRZEDSIĘBIORSTWA Z WOJEWÓDZTWA ŚLĄSKIEGO, MAMY DLA WAS JESZCZE KILKA MIEJSC

Zapraszamy do udziału w projekcie „Akademia Menedżera Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw 2 – Makroregion 4”. Projekt realizowany jest od lipca 2020 r. do końca czerwca 2022 r. w partnerstwie przez: Regionalną Izbę Gospodarczą w Katowicach (woj. śląskie), Łódzką Izbę Przemysłowo-Handlową (woj. łódzkie), Opolską Izbę Gospodarczą (woj. opolskie) oraz HRP Group.

Celem projektu jest rozwinięcie potencjału kadr kierowniczych mikro, małych i średnich firm dzięki podniesieniu przez uczestników kompetencji w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem. Odbiorcami wsparcia w projekcie są właściciele, kadra kierownicza oraz kadra, co do której planuje się awans na stanowisko kierownicze. Wsparcie w ramach projektu jest realizowane w formie refundacji poniesionych przez przedsiębiorcę kosztów usług rozwojowych, wybranych z Bazy Usług Rozwojowych (BUR).

SZCZEGÓŁY TRWAJĄCEGO NABORU:

NABÓR NR 33 - Wnioski mogą składać wyłącznie mali przedsiębiorcy (wielkość zatrudnienia poniżej 50 os., z rocznym obrotem

mniejszym lub równym 10 mln euro lub sumą bilansową mniejszą lub równą 10 mln euro) z województwa śląskiego. Jeżeli wniosek zostanie złożony przez mikroprzedsiębiorstwo lub średnie przedsiębiorstwo zostanie odrzucony.

Dofinansowanie dla przedsiębiorstwa:
19 282,97 zł

Wkład własny przedsiębiorstwa: 4 820,74 zł

Data ważności umowy udziału w projekcie:
do 4 miesięcy od podpisania umowy

AKADEMIA MENE- DŻERA MMŚP 2 – na co dofinansowanie?

Pozyskane środki można przeznaczyć na:

- analizę potrzeb rozwojowych

przedsiębiorstwa oraz luk kompetencyjnych właściciela, kadry menedżerskiej lub osób przewidzianych do awansu na kierownicze stanowiska (z oferty BUR); i/lub

- przeszkolenie menedżerów (usługi szkoleniowe bądź doradcze): właścicieli, pracowników na kierowniczych stanowiskach lub przewidzianych do awansu na takie stanowiska, przy czym usługi rozwojowe na które można przeznaczyć dofinansowanie muszą być odpowiedzią na analizę potrzeb przedsiębiorstwa i mieścić się w tzw. opisie uniwersalnych kompetencji menedżerskich.

Uwaga: zrefundowane zostaną koszty usług rozwojowych realizowanych w formie stacjonarnej bądź zdalnej (odbywającej się w czasie rzeczywistym), natomiast nie będą kwalifikowane usługi rozwojowe w formie e-learningu/blended learningu;

Ze wsparcia w ramach projektu skorzystało już 140 firm z województwa śląskiego. Jedną z nich jest Fundacja Godula-Hope z Rudy Śląskiej. **Prezes Fundacji Pani Krystyna Zamorska** o fundacji i o udziale w projekcie:



Fundacja od blisko 25 lat swojej działalności pomaga kobietom w każdym wieku, jej celem jest szeroko pojęta profilaktyka prozdrowotna ze szczególnym uwzględnieniem

chorób nowotworowych u kobiet. Każdego roku wykonujemy około 2 tys. USG jajników, prawie 1000 cytologii, mammografii i USG piersi. Organizujemy edukacyjne wykłady dla Śląskiej Społeczności w ramach cyklu „Moda na zdrowie”.

Dla nas najważniejszy jest człowiek – nasz pacjent. Dlatego staramy się doskonalić nasze umiejętności zarówno zawodowe jak i interpersonalne. Dzięki szkoleniom w ramach projektu „Akademii Menedżera 2” cała nasza kadra kierownicza

pojęła lub poznała wiele nowych technik pracy w zespole jak również z pacjentem. Zwłaszcza część praktyczna okazała się bardzo przydatna w naszej codziennej pracy.

Obecnie dostępne są ostatnie wolne miejsca dla małych przedsiębiorstw z naszego województwa. Zachęcamy do aplikowania, gdyż jest to już ostatni nabór w projekcie!

WAŻNE: Dofinansowanie w ramach Akademii Menedżera MŚP 2 mogą uzyskać firmy, które spełniają warunki:

- posiadają główną siedzibę na terenie Polski, potwierdzoną wpisem do CEiDG lub KRS (RIG w Katowicach obsługuje firmy z woj. śląskiego);
- należą do sektora MŚP (mikro, małych i średnich firm – w trwającym naborze pozostało już tylko kilka wolnych miejsc dla małych przedsiębiorstw);
- spełniają warunki uzyskania pomocy de minimis (lub pomocy publicznej);
- obowiązują się do wniesienia wkładu własnego w wysokości nie mniejszej niż 20% kwoty wsparcia;
- posiadają aktualną diagnozę potrzeb

rozwojowych, a w przypadku braku takiej diagnozy, deklarują gotowość do jej przygotowania (diagnoza również może być objęta dofinansowaniem);

PODPOWIADAMY JAK KROK PO KROKU ZŁOŻYĆ WNIOSEK O DOFINANSOWANIE

Aby złożyć wniosek o dofinansowanie należy wykonać trzy kroki:

- Wypełnić formularz zgłoszeniowy na stronie PARP: <https://power.parp.gov.pl/component/site/site/akademia-menedzera-msp-formularz-1>
- Zarejestrować się w Bazie Usług Rozwojowych jako przedsiębiorca: <https://uslugirozwojowe.parp.gov.pl/>
- Zalogować się do systemu Akademii Menedżera MMŚP 2 – Makroregion 4: <https://akademiamenedzera2.pl>

Po wykonaniu wszystkich powyższych elementów, można składać wnioski o dofinansowanie.

Wszystkie informacje o projekcie uzyskać można pod numerem Infolinii: tel.: (42) 208 06 06, e-mail: akademiamenedzera2@hrp.com.pl

Doradcy lokalni RIG w Katowicach:

tel.: (32) 351 11 86, (32) 781 49 92, e-mail: doradztwo@rig.katowice.pl

AKADEMIA² MENEDŻERA MMŚP

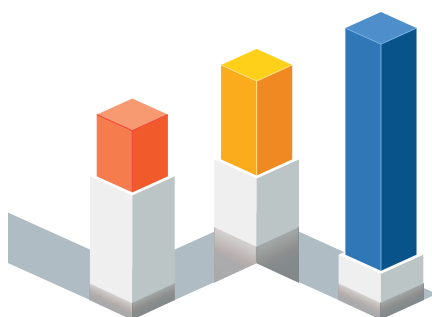
MAKROREGION 4

• ŁÓDZKIE • ŚLĄSKIE • OPOLSKIE •

Projekt skierowany do mikro, małych i średnich Przedsiębiorstw
– dofinansowanie na rozwinięcie potencjału kadr kierowniczych



Akademia
Menedżera MSP



WARTOŚĆ PROJEKTU:
10 499 527,50 ZŁ

Wsparcie dla:

- dla właścicieli MŚP
- dla kadry menedżerskiej
- dla pracowników przeznaczonych do awansu na stanowisko kierownicze

Na jaki cel?

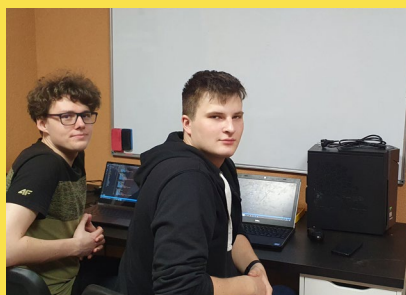
- na analizę potrzeb rozwojowych przedsiębiorstwa i określenie luk kompetencyjnych kadry menedżerskiej
- na usługi rozwojowe podnoszące kompetencje menedżerskie (szkolenia, doradztwo, studia podyplomowe)

**REFUNDACJA DO 80%
KOSZTÓW PONIESIONYCH NA
ZAKUP USŁUG ROZWOJOWYCH**



Projekt został opracowany w Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Realizacja projektu została sfinansowana przez Unię Europejską ze środków Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój.

PRZEDSIĘBIORCO - SZUKASZ STAŻYSTY, PRACOWNIKA?



Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach wspólnie z Urzędem Marszałkowskim Województwa Śląskiego, Katowicką Specjalną Strefą Ekonomiczną oraz Izłą Rzemieślniczą Małej i Średniej Przedsiębiorczości w Katowicach realizuje projekt „Śląskie. Zawodowcy”.

Celem projektu jest podniesienie kompetencji zawodowych uczniów, ich dostosowanie do wymogów rynku pracy przez realizację wysokiej jakości staży i praktyk w przedsiębiorstwach oraz szkoleń, kursów i doradztwa zawodowego.



Przedsiębiorco - szukasz stażysty? Działasz w branży: teleinformatycznej, elektroniczno-mechatronicznej, spedycyjno-logistycznej, poligraficznej, audiowizualnej, ekonomiczno-administracyjnej, handlowej, motoryzacyjnej lub hotelarsko-gastronomiczno-turystycznej? Ten projekt jest dla Ciebie!

KORZYŚCI DLA PRZEDSIĘBIORCY PRZYJMUJĄCEGO UCZNIA NA STAŻ:

- ZNAJDIEMY DLA CIEBIE NAJLEPSZEGO KANDYDATA NA STAŻ I POMOŻEMY W REALIZACJI STAŻU;
- NIE PONOSISZ KOSZTÓW FINANSOWYCH ZWIĄZANYCH ZE STAŻEM – WYNAGRODZENIE ZA UDZIAŁ W STAŻU JEST WYPŁACANE STAŻYŚCIE ZE ŚRODKÓW PROJEKTU;
- MOŻESZ LICZYĆ NA REFUNDACJĘ KOSZTÓW ORGANIZACJI STANOWISKA PRACY DLA STAŻYSTY ORAZ WYNAGRODZENIA LUB DODATKU DO WYNAGRODZENIA DLA OPIEKUNA STAŻYSTY;
- MOŻESZ ZATRUDNIĆ UCZNIA PO ODBYCIU STAŻU, ALE NIE MASZ TAKIEGO OBOWIĄZKU.



Przedsiębiorców zainteresowanych szczegółami projektu oraz zorganizowaniem stażu dla uczniów zapraszamy do kontaktu:

Monika Jochymek

Ekspert ds. jakości staży i praktyk
mjochymek@rig.katowice.pl
574 501 009

Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach działania 11.2. Dostosowanie oferty kształcenia zawodowego do potrzeb lokalnego rynku pracy – kształcenie zawodowe uczniów dla poddziałania: 11.2.3. Wsparcie szkolnictwa zawodowego Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2014-2020. Projekt jest realizowany w okresie od września 2019 roku do końca marca 2023 roku.



ACTION LEARNING

jako uniwersalny model pracy zespołowej

W ramach projektu „Śląskie. Zawodowcy” od 6-9 grudnia 2021 roku odbyły się trzy spotkania online regionalnych sieci współpracy, poświęcone omówieniu Action Learning jako metody pracy zespołowej, służącej rozwiązywaniu problemów, rozwijaniu kompetencji oraz wprowadzaniu innowacji. W webinarium wzięli udział przedsiębiorcy, nauczyciele, doradcy zawodowi i przedstawiciele Powiatowych Urzędów Pracy oraz władz samorządowych z Bierunia, Łędzin, Siemianowic Śląskich, Chorzowa, Mysłowic i Mikołowa.

Głównym celem projektu „Śląskie. Zawodowcy” jest dostosowanie oferty edukacyjnej szkół biorących udział w projekcie do potrzeb rynku pracy (w tym stworzenie warunków dla zajęć praktycznych poprzez udział w stażach, praktykach, kursach, doradztwie), a także wypracowanie modelowego rozwiązania – współpracy edukacji z biznesem.

– Chcielibyśmy, aby spotkania sieci stworzyły przestrzeń do wymiany poglądów, opinii i doświadczeń pomiędzy przedstawicielami szkół, pracodawców już przyjmujących naszych uczniów na staże, ale też zainteresowanymi przyjęciem ich w przyszłości, oraz interesariuszami kształcenia zawodowego w regionie – mówiła **Aleksandra Wanat, Ekspert ds. sieci regionalnych i budowania kłaster edukacyjnych, Dyrektor ds. Rozwoju RIG w Katowicach.**

– Liczymy na to, że dzięki Państwa obecności na spotkaniu będziemy mogli wspólnie wypracować trwałe mechanizmy, dające gwarancję jak najlepszego kształcenia zawodowego zgodnego z rozwojem lokalnej gospodarki oraz potrzebami kadrowymi pracodawców – dodawał **Tomasz Gawlak, Regionalny Specjalista ds. sieci współpracy.**

W tajniki Action Learning wprowadziła uczestników Urszula Leiss – coach kadry zarządzającej, mentor, wykładowca akademicki. W pracy z ludźmi koncentruje się na narzędziach

i metodach ułatwiających uczenie się. Pomaga firmom i organizacjom w tworzeniu projektów rozwojowych, wspierających wejście w zmianę, transfer wiedzy oraz nabywanie nowych umiejętności. Jest pomysłodawczynią i współorganizatorką projektu „Liderzy zmiany” skierowanego do młodzieży gimnazjalnej.

„Czy każdy z nas i poważny człowiek nie wyzna, że wiele nie wie i ciągle powinien się uczyć?” – ta myśl Cicerona, pisarza i filozofa z czasów starożytnego Rzymu doskonale nadaje się na motto przyświecające uczestnikom procesu edukacyjnego Action Learning, polegającego na nauce w działaniu.

– Umiejętność szybkiego uczenia się to kompetencja przyszłości. Dlatego ta metoda - rozwiązywania problemów, realizacji celów i wyzwań za pomocą zespołu - zyskuje na znaczeniu. Polega na budowaniu zespołu i organizacji, poprzez podnoszenie umiejętności pracy zespołowej. Np. w grupie nauczycieli – ma na celu budowanie lepszej jakości całej szkoły poprzez współpracę tego zespołu – wyjaśnia **Urszula Leiss, coach i trener Action Learning.**

Metoda ta stanowi doskonałe narzędzie otwarcia tego dialogu i pracy zespołowej. Rozwijają zespoły w kierunku ciągłego doskonalenia się i uczenia. Jest wykorzystywana do transferu wiedzy, wartości i doświadczeń. To proces edukacyjny, podczas którego uczestnik analizuje własne zachowania w celu ich poprawy. Robi się to w niewielkich grupach zwanych „zespołami action learning” (Action Learning Sets).

– Jako korzyści tej metody można wymienić: rozwój kompetencji społecznych i liderkich (odkrywanie własnych zasobów), wgląd w doświadczenia innych, konkretne rozwiązania złożonych problemów, budowanie zespołów, zmianę kultury pracy, uczenie myślenia systemowego. Warto zaznaczyć, że im lepsze relacje w danym zespole, tym praca staje się bardziej efektywna. Poza tym, wprowadzenie nawykowego uczenia się i otwarcia zespołu na proces zmiany, uświadamia nam, że



mamy wpływ na wiele rzeczy w naszej firmie – dodaje **Urszula Leiss.**

Podstawowymi narzędziami pracy według tej metody są pytania i refleksje. Pytania są kluczem do wygenerowania rozwiązań, służą do myślenia i pomagają w procesie uczenia się. W trakcie sesji generujemy plan działania - learning, ale pomiędzy sesjami dana osoba działa - action. Wypowiedzi mogą być wygłaszane wyłącznie w odpowiedzi na pytania, ucinamy dygresje i wątki poboczne. Różnorodność grupy uczestników zajęć Action Learning, ich wielość perspektyw i spojrzenia na różne sprawy pomaga we wdrażaniu metody.

– Metoda zapobiega dysfunkcjom pracy zespołowej, takim jak np. brak zaufania czy zaangażowania. Buduje lepsze relacje, pozwala konfrontować się z różnymi sytuacjami wspólnymi. Bardzo mocno skupiamy się też na celach. To, co dobrze działa jest zazwyczaj proste i tak jest w przypadku Action Learning. Rekomenduję ten model pracy jako uniwersalny – podsumowuje **coach i trener Action Learning.**

Uczestnicy spotkania online dyskutowali na temat sposobów wykorzystania tej metody w obszarze edukacji i pracy z osobami dorosłymi.

Jaga Kolawa

PYTANIA W PROCESIE UCZENIA SIĘ

- Koncentrują, ale i poszerzają,
- Prowokują do myślenia, tworzą refleksje,
- Podważają przekonania – tzw. „pewniki”,
- Są wnikiwe, stawiają wyzwania,
- Konfrontują z samym sobą,
- Poszerzają perspektywę,
- Otwierają drzwi do umysłu
- Wyzwalają kreatywność
- Generują rozwiązania,
- Ćwiczą umiejętności liderkie



Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej Funduszu Społecznego w ramach działania 11.2. Dostosowanie oferty kształcenia zawodowego do potrzeb lokalnego rynku pracy – kształcenie zawodowe uczniów dla poddziałania: 11.2.3. Wsparcie szkolnictwa zawodowego Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2014-2020. Projekt jest realizowany w okresie od września 2019 roku do końca marca 2023 roku.

SZKOLENIE **Z BEZPIECZEŃSTWA IT** (JEDNODNIOWE)

NA SZKOLENIU DOWIESZ SIĘ:

Kim jest haker i czy może ci ukraść to, czego jeszcze nie masz

Jak zabezpieczyć się przed atakami ransomware, phishing itp.

Jak działa antywirus i co to jest: firewall, EDR, SIEM, SOC?

Jakie masz dane i jak je zabezpieczyć?

Jak zbudować politykę bezpieczeństwa?

Manager haseł – hasła czy na pewno i jakie?

Praca zdalna, VPN, chmura, hybryda

Smartfony, tablety – co to jest MDM?

PROMOCYJNA CENA **250 zł/ osoba**

Więcej informacji: biuro@ecodruk.pl tel. 604 351 330

ZAPRASZAMY RÓWNIEŻ NA:

szkolenia na zamówienie
audyty bezpieczeństwa i RODO
sprzęt i oprogramowanie do
bezpieczeństwa IT
serwis i sprzedaż sprzętu IT
biuroserwis
gaming: PC, peryferia, meble

od 2002 roku w IT


ecodruk.pl
biuro@ecodruk.pl tel 604 351 330

SUKCES NASZEGO PROJEKTU STAŻOWEGO



**Powiatowa Akademia
Sukcesu Ucznia
Szkoły Zawodowej**

Wspólna realizacja projektu „Powiatowa Akademia Sukcesu Ucznia Szkoły Zawodowej” ze Starostwem Powiatowym w Tarnowskich Górach, Fundacją Rozwoju Demokracji Lokalnej oraz branżowymi szkołami średnimi w Tarnowskich Górach, rozpoczęta w 2018 roku, powoli dobiega końca.



Dzięki zaangażowaniu partnerów projekt udało się nie tylko zrealizować zgodnie z założeniami, ale także znacząco przekroczyć założone wskaźniki. Projekt - realizowany w czterech etapach - umożliwił zorganizowanie praktyk i staży dla 356 uczniów szkół branżowych w powiecie tarnogórskim.

A wszystko to w trudnym czasie pandemii!

Jak podkreślają organizatorzy, z roku na rok można zaobserwować rosnące zainteresowanie firm współpracą z uczniami już na etapie szkoły średniej. Pracodawcy mają coraz większą świadomość, tego że aby przyciągnąć wartościowych kandydatów, należy dać szansę i umożliwić poznanie praktycznej strony danego zawodu dzięki możliwości odbywania stażu czy praktyki. Firmy zdają sobie sprawę, że inwestycja w młodego człowieka, który jeszcze się uczy, to jedna z najlepszych inwestycji w przyszłość firmy.

To właśnie w trakcie praktyki lub stażu możemy wyłowić prawdziwe talenty, a nabyte doświadczenie przez potencjalnego pracownika jest

wartością dodaną w procesie rekrutacji. Jeśli młody człowiek rozpoczynający karierę zawodową weźmie udział w ciekawym stażu lub praktyce, które dadzą mu realną możliwość rozwoju i nabycia nowych umiejętności, to w przyszłości może zostać jej cennym ambasadorem.

Przekonanie stażysty o słusznym zainwestowaniu czasu i wysiłku w uczestnictwo w programie może zadziałać na korzyść firmy nawet, gdy w ostateczności nie zapadnie decyzja o stałej współpracy. Programy stażowe dają przecież pracodawcom możliwość oceny potencjału danego pracownika i poznania oczekiwań przedstawicieli najmłodszych pokoleń pracowników.

Danuta Moskała

Opiekun merytoryczny staży/praktyk
dmoskala@rig.katowice.pl,
tel. 32 781 48 78 lub 605 961 565

Projekt jest realizowany w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2014-2020, Oś priorytetowa XI Wzmocnienie potencjału edukacyjnego, Działanie 11.2 Dostosowanie oferty kształcenia zawodowego do potrzeb lokalnego rynku pracy-kształcenie zawodowe uczniów, Poddziałanie 11.2.1 Wsparcie szkolnictwa zawodowego - ZIT Subregionu Centralnego.

**REGIONALNA IZBA GOSPODARCZA
W KATOWICACH**

ul. Opolska 15 | 40-084 Katowice
www.rig.katowice.pl

Przewodniczący Rady:
Janusz Steinhoff

Wiceprzewodniczący Rady:
Franciszek Buszka
Zdzisława Dacko-Pikiewicz
Radosław Gumułka
Tadeusz Koczkowski
Jacek Kwiatkowski
Marek Myśliwiec
Aleksander Stuglik
Beata Twardowska
Henryk Warkocz
Krzysztof Wilgus

Prezes:
Tomasz Zjawiony

Honorowy Prezes:
Tadeusz Donocik

Zastępca Dyrektora Generalnego:
Marlena Miąsko
Katarzyna Borowiecka

Wiceprezisi:
Katarzyna Borowiecka
Michał Dąbrowski
Janusz Dramski – I Wiceprezes Izby
Marek Kobiec
Izabella Żyglicka

Prezisi delegatury:
Leszek Dziub – Prezes Delegatury
w Bytomiu
Paweł Pawelec – Prezes Delegatury
w Chorzowie
Wiesław Pochopień – Prezes Delegatury
w Czechowicach-Dziedzicach
dr Marcin Lis - p.o. Prezesa Delegatury
w Dąbrowie Górniczej
Eugeniusz Piechoczek – Prezes Delegatury
w Pawłowicach
Krzysztof Haładus - Prezes Delegatury
w Sosnowcu
Ewa Forystek - Zabojszcz –p.o. Prezesa
Delegatury w Świętochłowicach

Komisja Rewizyjna:
Grażyna Micińska – Przewodnicząca
Piotr Koniecki – Wiceprzewodniczący
Grażyna Nelip – Sekretarz
Piotr Piekarski
Marcin Sprawka
Paweł Zemła
Sąd Koleżeński:

Jędrzej Klatka – Przewodniczący
Marcin Korfanty – Wiceprzewodniczący
Jacek Rozmus – Wiceprzewodniczący
Maciej Miąsko – Sekretarz
Czesław Sadkowski
Roman Trzaskalik

Sąd Arbitrażowy:
prof. dr hab. Tomasz Pietrzykowski- Prezes
dr hab. prof. UŚ Michał Kania - Wiceprezes
dr hab. Jacek Zrałek- Wiceprezes

Rzecznik Praw Przedsiębiorców:
Izabella Żyglicka

Partnerzy RIG



KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA



KONSULAT REPUBLIKI SŁOWENII



WYDAWCA:

Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach

REDAKCJA MAGAZYNU Business HUB „WOLNY RYNEK”

REDAKTOR NACZELNA:
Katarzyna Borowiecka

REDAKTOR PROWADZĄCA:
Jaga Kolawa

REDAKTOR:
Martin Paterak

WSPÓŁPRACA: K. Baranowska, M. Chojnacka-Gresle, I. Jakubek, M. Jochymek,
I. Kubicz, M. Miąsko, D. Moskała, K. Piosek, A. Rolling, A. Romaniecka-Mankiewicz,
M. Rus, K. Sarnecki, K. Stanek-Oznerek, P. Śliwiński, M. Wachowski, A. Wanat

W publikacji wykorzystano archiwalne zdjęcia RIG w Katowicach oraz fotografie
ze zbiorów autorów artykułów i materiałów prasowych.

OKŁADKA:
Kacper Sztuka, Fot. Paolo Pellegrini

Projekt graficzny i opracowanie Monika Kita.

NAKŁAD:

2000 egzemplarzy
Częstotliwość publikacji: kwartalnik

Prenumerata koszt 99 zł + VAT 23% / 4 numery

Kontakt w sprawie prenumeraty oraz współpracy redakcyjnej:
wr@rig.katowice.pl

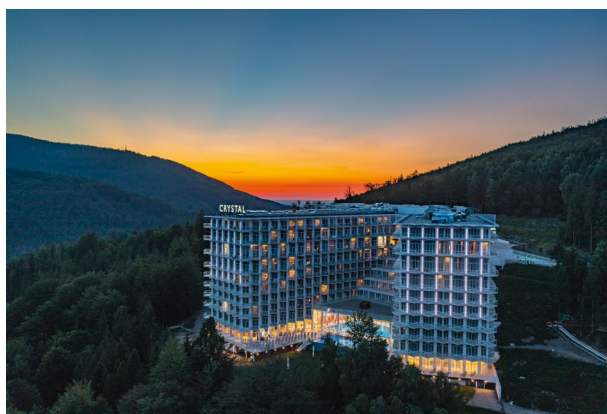
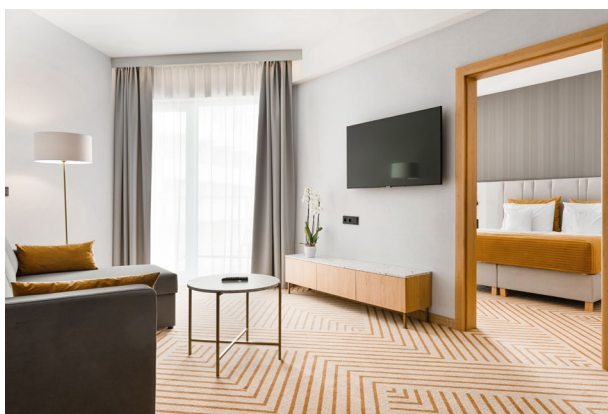
Kontakt w sprawie reklamy:
jkolawa@rig.katowice.pl, tel. 503 802 704

WSZELKIE PRAWA ZASTRZEŻONE ©

Redakcja Business HUB „Wolny Rynek” nie ponosi odpowiedzialności za formę i treść reklam oraz ogłoszeń. Redakcja nie odpowiada za treści nadsyłane przez reklamodawców. Wszelkie materiały zawarte w magazynie są chronione prawami autorskimi.

CRYSTAL
MOUNTAIN

GÓRSKIE
RESORTY



GO! Ski

Ferie w Crystal Mountain

Skipass + transport na stok w cenie pakietu

DZIAŁ REZERWACJI:

+48 33 44 34 800

rezerwacja@crystal-mountain.pl

www.crystal-mountain.pl





SŁOWENIA

– *Twój biznes pokocha
to miejsce!*



Konsulat Republiki Słowenii

Zapraszamy do kontaktu:

Biuro Konsula Honorowego Republiki Słowenii
w Katowicach, ul. Opolska 15, 40-084 Katowice
tel.: 32 781 49 83

e-mail: konsulatslowenii@rig.katowice.pl

Godziny otwarcia: środa 10.00-15.00