HARBOR TOOLS

SPOTKANIE KIEROWNICTWA · PODSUMOWANIE

# Cztery decyzje ze spotkania z 10 listopada br.

Podsumowanie dla menedżerów, którzy nie mogli uczestniczyć: co zostało przeanalizowane, co ustalono i kto odpowiada za dalsze działania.

| DATA | GODZINA | MIEJSCE |
| --- | --- | --- |
| wt., 10.11.2026 | 14:00–16:00 | Biuro główne, główna sala konferencyjna |

NA MIEJSCU

## 11 uczestników

| | |
| --- | --- |
| Prezes zarządu | 1 |
| Kadra kierownicza | 4 |
| Kierownicy działów | 6 |

PUNKTY PORZĄDKU DNIA ROZSTRZYGNIĘTE

## 4 z 4

Następne spotkanie kierownictwa
**8 grudnia 2026, 14:00**

CO OBEJMOWAŁO SPOTKANIE

# Dwie godziny, cztery punkty, trzy działania już przypisane.

01 **Przegląd pierwszego półrocza**

Przychody wyniosły 5,58 mln USD wobec celu 6,0 mln USD — 93%.

02 **Rozruch nowego zakładu**

Styczeń przesuwa się na luty; zdolności produkcyjne wciąż wzrosną 1,3×.

03 **Podwyżka cen od kwietnia**

Główne produkty drożeją średnio o 6%; materiały kosztują o 12% więcej.

04 **Praca zdalna w dwukrotnym wymiarze**

Jeden dzień w tygodniu zmienia się na dwa, w ramach próby od grudnia.

05 **Działania i osoby odpowiedzialne**

Trzy zadania w terminie od 20 listopada do 10 grudnia.

06 **Cztery decyzje – powtórzone**

Co jest już ustalone i kiedy odbędzie się następne spotkanie.

# Przychody pierwszego półrocza osiągnęły 93% celu — a cel na drugie półrocze nie ulega zmianie.

PRZYCHODY, PIERWSZE PÓŁROCZE

## $5,58M

wobec celu 6,0 mln USD

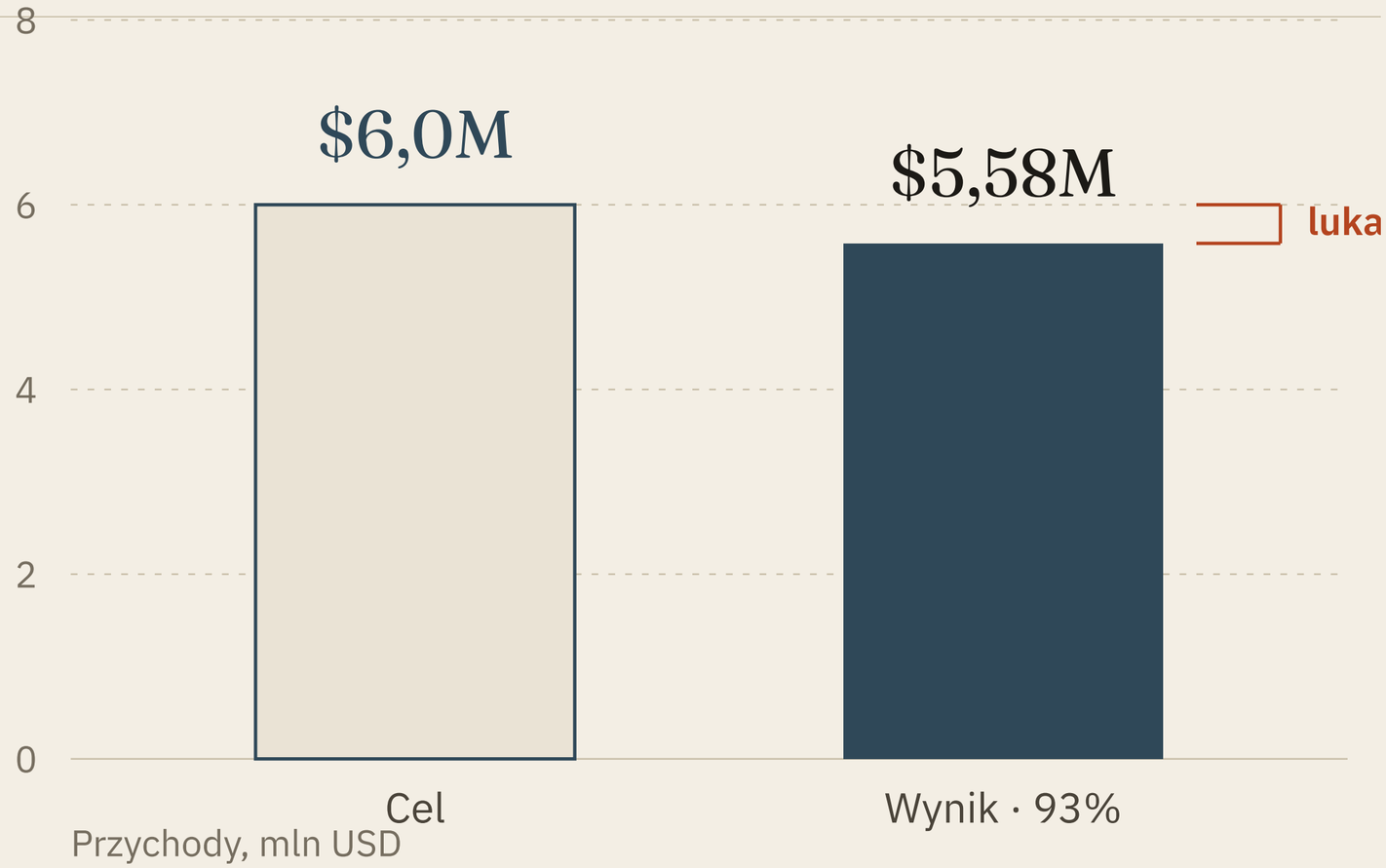
NIEDOBÓR WZGLĘDEM CELU

**0,42 mln USD**

7% celu półrocznego

DECYZJA

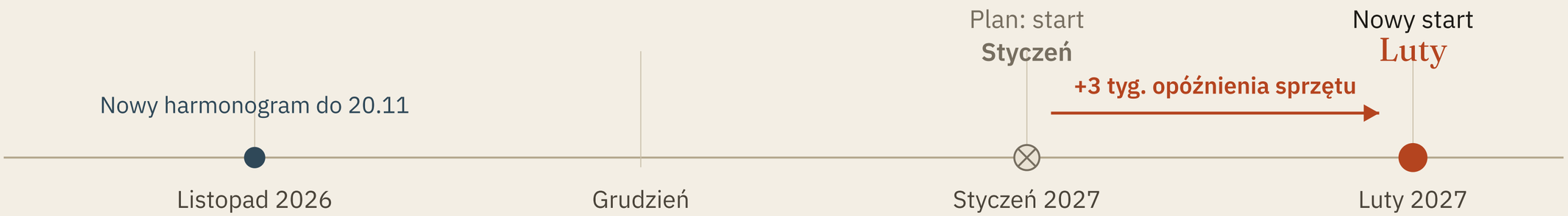
Cel na drugie półrocze pozostaje bez zmian. Różnica nie jest przenoszona na kolejny okres, a wartość celu nie jest korygowana.






Realizacja półrocza na poziomie 93%. Dane przedstawione na spotkaniu kierownictwa 10 listopada 2026 r.

# Sprzęt dotarł z trzytygodniowym opóźnieniem, więc zakład rusza w lutym, a nie w styczniu.




PRZYCZYNA

## 3 tygodnie

Sprzęt dostarczono z opóźnieniem. Tylko to opóźnienie, i nic więcej, przesunęło termin.

WPŁYW NA TERMIN

## Sty → Luty

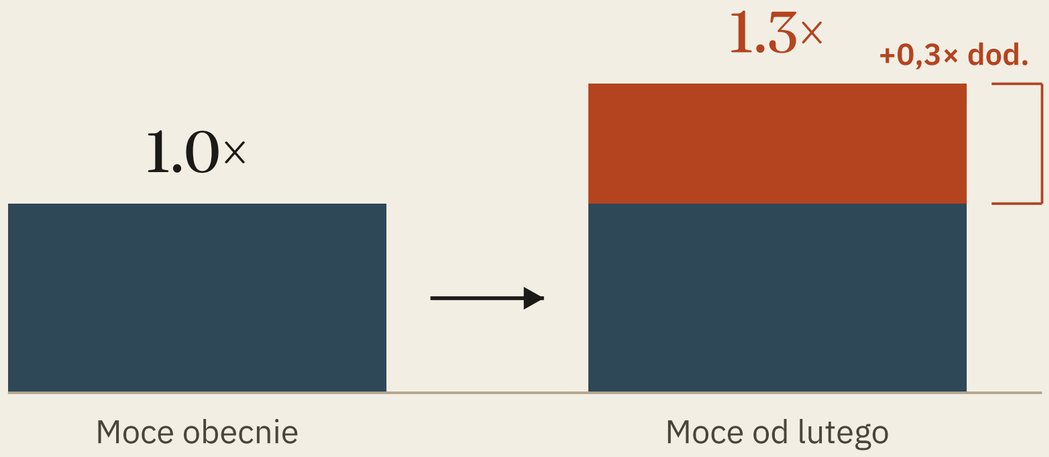
Rozruch przesuwa się o miesiąc. Dział produkcji wydaje nowy harmonogram.

BEZ ZMIAN

## 1.3×

Zdolności produkcyjne po uruchomieniu zakładu. Opóźnienie kosztuje czas, nie wydajność.

# Po uruchomieniu zakład zwiększy zdolności produkcyjne do 1,3-krotności dzisiejszego poziomu.




Wzrost jest wielokrotnością obecnych zdolności, a nie dodatkiem do wyniku przychodów za półrocze. Traktujcie go jako zapas na wzrost popytu, dostępny od lutego 2027.

- Wskaźnik 1,3× jest niezmieniony względem pierwotnego planu przedstawionego kierownictwu.
- Miesięczne przesunięcie wpływa na to, kiedy pojawi się ten zapas, a nie na jego wielkość.
- Zaktualizowane terminy wszystkich kolejnych etapów zostaną podane w harmonogramie z 20 listopada.

# Materiały kosztują o 12% więcej, więc główne produkty drożeją średnio o 6% od kwietnia.

PRZYCZYNA

+12%

Materiały kosztują więcej niż rok temu.

→

DECYZJA

+6%

Średnia podwyżka na głównych produktach, od kwietnia.

→

KOMUNIKACJA

Styczeń

Dział sprzedaży informuje klientów w ciągu miesiąca.

**1 10 GRU**

Kierownik sprzedaży wysyła do klientów list o podwyżce cen.

**2 STYCZEŃ**

Sprzedaż rozmawia z klientami bezpośrednio, konto po koncie.

**3 KWIECIEŃ**

Nowe ceny zaczynają obowiązywać na głównych produktach.

**— UWAGA**

6% to średnia dla głównych produktów, a nie jednakowa podwyżka na każdej pozycji.

# Praca zdalna rośnie dwukrotnie, do dwóch dni w tygodniu, w ramach próby od grudnia z przeglądem w marcu.

DO TERAZ · 1 DZIEŃ W TYGODNIU

| Pon | Wt | Śr | Czw | **Zdalnie** |
|---|---|---|---|---|

↓ **Jeden dodatkowy dzień zdalny w tygodniu**

OD GRUDNIA · 2 DNI W TYGODNIU

| Pon | Wt | Śr | **Zdalnie** | **Zdalnie** |
|---|---|---|---|---|

Dni pokazano jako przykład; polityka określa liczbę dni, a nie które konkretnie.

POCZĄTEK PRÓBY

## Grudzień

Dwa dni w tygodniu obowiązują na próbę, a nie jeszcze jako ustalona polityka.

DOKUMENT POLITYKI

## 30 lis

Kierownik HR publikuje zaktualizowaną politykę pracy zdalnej.

PUNKT PRZEGLĄDU

## Marzec

Kierownictwo ocenia wyniki próby i decyduje, czy ją kontynuować.

DALSZE DZIAŁANIA

# Trzy działania mają przypisane osoby i terminy — pierwsze wypada 20 listopada.

| # | DZIAŁANIE | ODPOWIEDZIALNY | TERMIN | PUNKT |
|---|---|---|---|---|
| 01 | Wydanie zaktualizowanego harmonogramu nowego zakładu | Kierownik produkcji | **20 lis** | Punkt 02 |
| 02 | Opublikowanie zaktualizowanej polityki pracy zdalnej | Kierownik HR | **30 lis** | Punkt 04 |
| 03 | Wysłanie do klientów listu o podwyżce cen | Kierownik sprzedaży | **10 gru** | Punkt 03 |



ZAPIS

# Cztery decyzje ze spotkania 10 listopada są wiążące. Następne spotkanie odbędzie się 8 grudnia.

01 **Cel przychodów na drugie półrocze pozostaje na pierwotnym poziomie.**
Pierwsze półrocze zamknęło się na poziomie 5,58 mln USD wobec 6,0 mln USD — 93%.

02 **Nowy zakład rusza w lutym, a nie w styczniu.**
Sprzęt dostarczono z 3-tygodniowym opóźnieniem; zdolności produkcyjne wciąż wzrosną 1,3×.

03 **Główne produkty drożeją średnio o 6% od kwietnia.**
Materiały kosztują o 12% więcej niż rok temu; sprzedaż informuje klientów w styczniu.

04 **Praca zdalna przechodzi z jednego dnia w tygodniu na dwa.**
Próba od grudnia, przegląd w marcu.

NASTĘPNE SPOTKANIE KIEROWNICTWA

## 8 gru

2026, 14:00 · biuro główne, główna sala konferencyjna

Przygotujcie status wszystkich działań, za które odpowiadacie, oraz pytania waszych zespołów dotyczące podwyżki cen i próby pracy zdalnej.

PYTANIA WCZEŚNIEJ

Kierujcie je do osoby odpowiedzialnej wskazanej na liście działań lub do waszego sponsora wykonawczego.