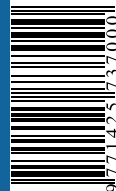


od 1994

Panorama Lubelska

Ludzie Biznes Gospodarka

Styczeń/Luty 2014 www.panoramalubelska.pl



Orlęta XXI wieku 14-17



Podstrefa Lublin: 7 nowych zezwoleń w 2013 roku.

7 nowych inwestorów uzyskało w 2013 roku zezwolenia na działalność w Podstrefie Lublin, Specjalnej Strefy Ekonomicznej Euro-Park Mielec. To największa od czterech lat liczba. W rekordowym pod tym względem 2009 roku ministerstwo wydało również 7 zezwoleń, ale wysokość zrealizowanych inwestycji była mniejsza o 4,4 mln zł (2013 – 11,8 mln zł; 2009 – 7,4 mln zł).

W 2013 roku zezwolenia Ministerstwa Gospodarki na działalność w Podstrefie Lublin uzyskały firmy: ABM Greinfferberger Polska – producent silników elektrycznych, PZ CORMAY – producent testów do chemii klinicznej, MEDI-SEPT – producent i dystrybutor środków utrzymania higieny, GT-85 Polska – producent preparatów chemicznych oraz myjni przemysłowych, Europiek – producent pieczywa, R.B.M APEX – producent grzejników konwektorowych oraz Lift Service – producent dźwigów osobowych. W 2012 roku zezwolenia otrzymały 4 przedsiębiorstwa, w 2011 – 3. Od początku funkcjonowania lubelskiej Podstrefy Minister gospodarki udzielił 25 zezwoleń, 24 inwestorom (Verano 2 udzielone zezwolenia).



– Rok 2013 był bardzo udany dla Podstrefy Lublin, mamy siedem nowych zezwoleń na działalność, dwa zakłady uruchomiły produkcję, powstało 90 nowych miejsc pracy, nowi inwestorzy zadeklarowali utworzenie 185 nowych stanowisk. Strefa została w pełni uzbrojona, posiada dostęp wszystkich mediów, jest znakomicie skomunikowana z powstającą obwodnicą i Portem Lotniczym Lublin. Połowa jej terenów jest dziś zajęta, co dowodzi, że tworzymy inwestorom dobre warunki do budowy ich firm, z drugiej strony – że inwestorzy coraz chętniej wybierają Lublin na miejsce rozwoju swojego biznesu – mówi Krzysztof Żuk, Prezydent Miasta Lublin.

Podstrefa Lublin, działająca w ramach mieleckiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej, funkcjonuje od 2007 roku. Zezwolenia Ministra Gospodarki umożliwiające prowadzenie działalności na jej terenie uzyskały 24 firmy – 11 z nich już funkcjonuje, pozostałe są w trakcie procesów inwestycyjnych. Wysokość inwestycji deklarowanych przez wchodzące do podstrefy przedsiębiorstwa przekracza 655 mln zł, a dotychczas zrealizowane nakłady przekroczyły już 458 mln. Działające w strefie przedsiębiorstwa zadeklarowały utworzenie około 975 nowych miejsc pracy. Do tej pory zatrudnienie w 11 już funkcjonujących zakładach pracę znalazło 1029 osób.

SPIS TREŚCI

Podstrefa Lublin: 7 nowych zezwoleń	2
Gospodarka powinna nabrać rozpędu w 2014	3
Poszukiwany inwestor na chełmski aquapark	4
„Polskax49”, czy warto?	5
Gmina Ryki rozwija nowoczesną infrastrukturę	6,7
Łączy nas wspólny cel – rozmowa z Jarosławem Ptaszkiem	8,9
Ryki – miasto przyjazne biznesowi	10
Hity z Ryk podbijają Europę	11
Kwiatowy raj w Stężycy	12,13
Orlęta XXI wieku	14-17
Grupy Azoty i Pfeiderer stawiają na wieloletnią współpracę	18
Podpisanie umowy o współpracy samorządów	18
Krasnobród zachował status uzdrowiska	19
Kulturalna współpraca z samorządowcami szwedzkimi	19
Krajobraz po... Fabryce Samochodów Ciężarowych	20-22
Siła w rodzinie	23
Sukces to entuzjazm – rozmowa z Sebastianem Zielińskim	24,25
Sprzedaż wielokanałowa	26-28
Zmiany w prawie pracy – nowy „pakiet antykryzysowy”	29,30
Smak włoskiej mozzarelli przybywa do Polski	31

Panorama Lubelska

Magazyn Regionalny:

PANORAMA LUBELSKA

red. naczelny:

Jolanta Maria Kozak

e-mail:

redakcja@panoramalubelska.pl

strona internetowa:

www.panoramalubelska.pl

tel:

81 446 70 17

Wydawca:

Towarzystwo Mediów Lokalnych

Biuro Reklamy:

20-950 Lublin, ul. Górna 4/5

Okladka:

Wyższa Szkoła Oficerska Sił

Powietrznych w Dęblinie

Fotografia:

foto.: Archiwum WSOSP

Nakład:

do 10 000 egz.

ISSN 1425-7378

INDEX 333393X

PKWU 22.13 10.00.22

PRASA REGIONALNA

I SPECJALISTYCZNA

Layout:

Tomasz Ozga

Gospodarka powinna nabrać rozpędu w 2014

Głównym czynnikiem napędowym dla wzrostu gospodarczego w tym roku powinno być ożywienie popytu wewnętrznego. Taka sytuacja sprzyjałaby firmom operującym przede wszystkim na rynku krajowym, które w ostatnich kilku kwartałach mogły zadawać sobie pytanie, dlaczego słyszą o wzroście gospodarczym z mediów, ale niespecjalnie czują go w swoim biznesie.

Odpowiedź jest taka, że w poprzednich kwartałach nasz wzrost napędzał głównie tzw. eksport netto, czyli, mówiąc w uproszczeniu, nadwyżka eksportu nad importem. Teraz zaś tzw. wskaźniki wyprzedzające pokazują, iż prawdopodobna jest poprawa sytuacji na rynku pracy, czyli dalszy wzrost zatrudnienia oraz nieco silniejszy wzrost płac. Te zjawiska nie są czymś dominującym w całej gospodarce, ale szczególnie duże firmy, oraz firmy działające na eksport, mają się dobrze, i rośnie prawdopodobieństwo tego, że swoim „dobrobytem” podzielią się z pracownikami. Historycznie rzecz biorąc, zazwyczaj bywało tak, że rosnące pensje i zatrudnienie „napędzały” wzrost popytu wewnętrznego i po pewnym czasie wszystkim firmom (oraz ich pracownikom) wiodło się lepiej. W bieżącym roku ten proces będzie postępował. Należy jednak podkreślić, że wzrost wciąż jest kruchy. Jeśli będziemy mieli kilka kwartałów stabilizacji sytuacji za granicą, to wzrost okrzepnie, i za rok będzie już wyraźnie odczuwalny w całej gospodarce. W takim scenariuszu rok 2015 stałby pod znakiem jeszcze dynamiczniejszego wzrostu, gdyż uspokojony (i lepiej zarabiający) konsument wydawałby więcej, przedsiębiorcy czuliby się ośmieleni do odważniejszych decyzji inwestycyjnych, zaś obrazu dopełniałoby uruchomienie środków unijnych, napędzających inwestycje publiczne.

To scenariusz optymistyczny. Są też scenariusze mniej optymistyczne. Wśród nich jest też taki, który odnotowuje, iż kłopoty gospodarcze krajów Zachodu (EU, USA, Japonia) wcale nie zostały rozwiązane, a raczej są „odkładane na później”, zaś głównym czynnikiem podtrzymującym koniunkturę są nadzwyczajne polityki monetarne (zwane niekiedy „dodrukiem pieniądza”). W kolejnych latach niestety wciąż będzie nam towarzyszyło ryzyko negatywnych niespodzianek płynących z tych krajów, co zarówno konsumenta jak i przedsiębiorcę oddziaływałoby „chłodząco”, ograniczając skłonność do konsumpcji czy do inwestycji, zaś gospodarkę skazywałoby na dryf i słaby wzrost. Trudność obecnej sytuacji polega na tym, że narosłe problemy są na tyle znaczne, że trudno byłoby oczekiwać, iż zostaną rozwiązane w rok czy dwa. Tak więc cieszymy się ze znacznego przyspieszenia wzrostu który będzie wyraźnie widoczny w statystykach w najbliższych miesiącach, oraz trzymamy kciuki, aby „ze świata” nie napłynęły jakieś negatywne wieści, mrożące wciąż delikatny wzrost w naszym kraju. ■



Marcin Mrowiec

jest głównym ekonomistą Banku Pekao SA. Ukończył z wyróżnieniem krakowską Akademię Ekonomiczną (obecnie UEK), pracę

rozpoczął w Dziale Badań Rynków Międzynarodowych Banku HVB w Monachium, później pracował w Banku BPH, od 2007 w Banku Pekao. Wyróżniony licznymi nagrodami za trafność prognoz makroekonomicznych oraz rynkowych, m.in. tytuł najlepiej prognozującego kursy walutowe w rankingu Pulsu Biznesu w latach 2006, 2007, 2008, 2012; za rok 2013 miejsce trzecie. Wraz z zespołem był laureatem głównej nagrody w konkursie prognoz makroekonomicznych Rzeczypospolitej i Narodowego Banku Polskiego za rok 2009.

Zacznijmy Nowy Rok optymistycznie. Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju podwyższył na rok 2014 prognozę wzrostu dla Polski z 2,3 do 2,7 proc. Warto zauważyć, że to



kolejna taka podwyżka, bo już w listopadzie minionego roku prognoza tempa wzrostu polskiej gospodarki na 2014 rok wzrosła do 2,3 proc. z szacowanych wcześniej 2,0 proc. Z kolei Rada Polityki Pieniężnej na niedawnym styczniowym posiedzeniu pozostawiła podstawowe stopy procentowe na niezmiennym poziomie od lipca ub.r. poziomie i podtrzymała ocenę, że w najbliższych kwartałach prawdopodobna jest kontynuacja stopniowej poprawy koniunktury gospodarczej. Z zapowiedzi wynika, że Rada prawdopodobnie utrzyma stopy procentowe na obecnym poziomie przynajmniej do końca pierwszego półrocza 2014 r., co mogą uznać za wskaźnik wzrostowej stabilności gospodarczej w Polsce w czasach światowego kryzysu.

Pamiętajmy jednak, że prognozy i wskaźniki mogą zmienić się równie szybko, jak sytuacja na rynku. Nauczyło na to elastyczności i reagowania na zmiany. Po obecnej drugiej fali kryzysu spodziewam się stopniowego pokrzyśowego odbicia. Będzie ono związane z ogólną poprawą koniunktury na świecie – pierwsze symptomy wzrostu gospodarczego już widać w gospodarce niemieckiej i amerykańskiej. Po drugie: otwiera się nowa perspektywa 2014-20, umożliwiającą firmom dostęp do środków unijnych. Od naszych umiejętności i sprawności zależy, na ile efektywnie wykorzystamy nadarżającą się okazję.

Szczegółowe prognozy pozostawiam analitykom rynku. My w Lubelskim Klubie Biznesu, konsekwentnie realizując misję wspierania przedsiębiorczości, od dawna przygotowujemy się do funkcjonowania w nowej, już postdotacyjnej rzeczywistości. By odnieść sukces w globalnej gospodarce, musimy nauczyć się nowego strategicznego myślenia.

2014 rok upłynie nam pod znakiem intensyfikacji współpracy biznesu z nauką i samorządem. Wzrost efektywności firm mierzony będzie skalą wdrożonych innowacji! Od przedsiębiorców, ale także w równym stopniu od przedstawicieli nauki i samorządu zależy, czy prognozy analityków i ekspertów osiągną przewidywane wskaźniki.

Agnieszka Gąsior-Mazur
Prezes LKB

Poszukiwany inwestor na chełmski aquapark

Chociaż władze Chełma nie wstrzymują przygotowań do samodzielnej budowy aquaparku, jednak chcą pozyskać inwestora. Wkrótce ogłoszony zostanie przetarg na sprzedaż nieruchomości wraz z projektem Centrum Sportów Wodnych.

Obok trzech możliwości finansowania aquaparku, tj. emisji obligacji, zaciągnięciu kredytu, bądź sfinansowaniu projektu przez prywatnego inwestora pojawiła się czwarta możliwość, a mianowicie zawarcie czterostronnego porozumienia w ramach, którego stronami byłyby: bank, miasto, spółka celowa i jeszcze jeden podmiot. Czwarta możliwość oceniana jest przez pomysłodawców jako bezpieczna dla miasta, nie wymagająca poręczenia miasta, ani zainwestowania miejskich pieniędzy. Cała inwestycja wyceniana jest na około 37 mln.

W październiku ubiegłego roku miasto otrzymało kompletną dokumentację techniczną aquaparku. Umowa z projektantem obejmowała złożenie projektu wraz z pozwoleniem na budowę. Aby ją rozpocząć, powołana do nadzorowania inwestycji a następnie zarządzania centrum miejska spółka, musiała najpierw zdecydować o sposobie jej finansowania.

– Dopiero po zakończeniu prac projektowych mogliśmy przystąpić do

opracowywania biznesplanu, który jest niezbędny do dalszych działań – mówi Zbigniew Mazurek prezes miejskiej spółki Chełmski Park Wodny i Targowiska Miejskie Sp. z o.o. – Sądę, iż ten ważny szczególnie z punktu widzenia finansowania inwestycji dokument, powinien być gotowy w najbliższych tygodniach.

Miejska spółka rozważa możliwość emisji obligacji, które pozwoliłyby na budowę CSW. Od niedawna pod uwagę brane jest również inne rozwiązanie.

– Prowadząc konsultacje z różnymi instytucjami finansowymi i podmiotami doradczymi, pojawiła się koncepcja pozyskania inwestora zewnętrznego. Wziąłby on na siebie ciężar budowy obiektu, a po oddaniu do użytku, wydzierżawił go miejskiej spółce – wyjaśnia Zbigniew Mazurek.

Takie rozwiązanie mogłoby być korzystne dla miasta – przyznają władze Chełma. – Oznaczałoby konieczność nabycia przez inwestora gruntów, a pozyskane w ten sposób środki zasiliłyby miejski budżet. Do tego ciężar kosztów budowy aquaparku leżałby po stronie inwestora. Zachęta ma być również możliwość budowy obiektu handlowego połączonego z CSW.

– Zgodnie z założeniami zagospodarowania terenów przy skrzyżowaniu ulic Trubakowskiej i Lubelskiej, oprócz aquaparku jest miejsce na galerię handlową – mówi Agata Fisz prezydent Chełma. – Przetarg dotyczyć może terenów pod budowę aquaparku, na któ-

rym zależy miastu oraz galerii, którą to oczywiście zarządzać będzie prywatny podmiot.

Wkrótce miasto poda do publicznej wiadomości (poprzez ogłoszenie w ogólnopolskiej prasie) wykaz nieruchomości o przeznaczeniu do sprzedaży obejmujące tereny pod aquapark i galerię. Sprzedaż obejmować ma działki łącznie z dokumentacją techniczną aquaparku, na podstawie której inwestor poprowadzi budowę. Wartość około 1,5 hektarowego terenu wraz z projektem wyceniona została na około 5 milionów złotych. Miasto stawia jednak warunki.

– Budowa CSW będzie musiała zostać zakończona maksymalnie w okresie do 3 lat. Jest to oczywiście górna granica. Jeśli znajdzie się inwestor na pewno będzie mu zależało na znacznie szybszej realizacji tej inwestycji – zapewnia prezydent Agata Fisz. – Jeśli nie dotrzyma tego warunku, grunty będą mogły wrócić do miasta.

Jednocześnie gotowość do rozmów o przyszłej dzierżawie obiektu wyraża miejska spółka.

– Jesteśmy w stanie negocjować i podpisać przedwstępne umowy z zainteresowanymi inwestorami dotyczące przyszłej dzierżawy aquaparku, z warunkiem przejęcia obiektu na własność po umownym okresie użytkowania – mówi Zbigniew Mazurek.

Rozpoczęta procedura poszukiwania inwestora nie wstrzymuje przygotowań do samodzielnej budowy kompleksu wodnego. Miejska spółka, oprócz przygotowywania biznesplanu, prowadzi wstępne rozmowy z bankami i instytucjami finansowymi dotyczące możliwości i warunków emisji obligacji.

– Cały czas pod uwagę bierzemy dwa rozwiązania. Poszukiwanie inwestora nie przekreśla możliwości samodzielnej budowy centrum. Procedura sprzedaży terenów a tym samym pozyskania inwestora wymaga czasu, dlatego aby go nie tracić wszczynamy ją już teraz – dodaje Agata Fisz – Mamy sygnały od potencjalnych inwestorów, którzy byliby skłonni zainteresować się takim przedsięwzięciem. Jednak ostatecznej decyzji nie znamy. Okaze się to w drodze przetargu. KAR



Wizualizacja aquaparku

„Polskax49”, czy warto?

Sojusz Lewicy Demokratycznej rozpoczął kampanię na rzecz poparcia projektu „Polskax49”. Odbyło się już spotkanie w Białej Podlaskiej, kolejne planowane są w Chełmie i Zamościu, czyli byłych miastach wojewódzkich, którym potencjalnie może najbardziej zależeć na odzyskaniu tego statusu.

SLD stara się przekonać, iż podział na 16 województw, znacznie obniżył rangę dawnych miast wojewódzkich, takich jak Zamość, Biała Podlaska czy Chełm. Ponadto sprawa dotyczy również kwestii finansowych, SLD tłumaczy, że w pierwszej kolejności w rozporządzaniu pieniędzmi unijnymi są rozpatrywane miasta wojewódzkie.

– Argumentem przeważającym w przywróceniu podziału na 49 województw samorządowych jest przede wszystkim fakt, iż utrata statusu miasta wojewódzkiego przez Białą Podlaską, znacznie obniżyła jego prestiż jako miasta – przekonuje **Jan Bajkowski**, wicestarosta powiatu Biała Podlaska. Od 15 lat powiat jest ciągle niedoinwestowany, ponieważ żaden inwestor tu nie dociera. Zlikwidowano lotnisko, wiele urzędów. Ludzie masowo stąd wyjeżdżają. Niestety, nad czym osobiście ubolewam, nie mamy pewności czy nasze dzieci kiedykolwiek zechcą się tu osiedlić. Mieszkańcy Białej chcą powrotu statusu miasta wojewódzkiego, ponieważ aktualnie władze wojewódzkie traktują nasz region jako peryferie. Nie powinno tak być. Mamy wiele do zaoferowania: granica z Białorusią, linie kolejowe są szansą na przyszłość, szansą na utworzenie ośrodka logistycznego i handlowego o dużym znaczeniu. Warto w nas inwestować. Jeżeli władze regionu będą bliżej, to będą one tym samym bardziej świadome sytuacji panującej w nim. Pieniądze z budżetu w większości idą na rozwój Lublina i okolic, a my pragniemy tego samego i na naszym terenie. Chcemy równomiernego rozwoju na terenie całej Lubelszczyzny.

Działacze Lewicy zamierzają przeprowadzić konsultacje społeczne w przyszłości do referendum w tej sprawie. Podczas spotkań politycy SLD rozdadzą obecnym, w których pojawia

się pytania o możliwość znalezienia pracy, załatwienia spraw urzędowych, dostępu do służby zdrowia po reformie Jerzego Buzka.

Przywrócenie dawnego podziału jest równoznaczne z uruchomieniem znacznie większej liczby urzędów – My jesteśmy przeciwni temu pomysłowi, ponieważ w żaden sposób nie można uznać go za dobre rozwiązanie problemu, który z pewnością istnieje i któremu nie zaprzeczamy. Obecny system jest wadliwy, dochodzi do dublowania kompetencji gmin i powiatów. Uważamy, że należałoby zwiększyć kompetencje gmin. Jednak przywrócenie podziału na 49 miast wojewódzkich oznacza jedynie zwiększenie maszyny biurokratycznej, która nie przyniesie efektu, a zwiększy wyłącznie koszty utrzymania urzędów – mówi poseł **Michał Kabaćński** z Twojego Ruchu.

– Pomysł powrotu do podziału Polski na 49 województw jest zły i absurdalny z kilku powodów. Po pierwsze, Polska należy do UE, w której kluczową rolę odgrywają regiony jako podstawowe jednostki terytorialne zjednoczonej Europy. Zakłóciłoby

to całkowicie proces wykorzystania środków europejskich do 2020 r. Po drugie, podział byłby niebywale kosztowny, a zamieszanie kompetencyjne, jakie by wprowadził, sparaliżowałoby i tak źle funkcjonującą administrację terytorialną. Po trzecie, w polskiej tradycji województwa i więzy społeczne ukształtowały się w oparciu o historyczne tzw. ziemie: Mazowsze, Śląsk, Wielkopolska, Lubelszczyzna itd. i z tego powodu nawet podział na 16 województw-regionów jest zbyt rozdrobniony, bo moim zdaniem powinno być ich maksymalnie 12. Po czwarte, weźmy pod uwagę czynnik czysto ludzki i polityczny. 16 „baronów” wojewódzkich w partiach i administracji razem z ich „dworami” zastąpionych zostałoby przez 49 „baronów” i 49 „dworów”, a to już przeżywalimy w latach 1975–1997. Po piąte, raczej należy rozważyć poważną reformę strukturalną i finansową powiatów, bo to jest najbardziej chory element struktury administracyjnej państwa i samorządu – podsumowuje sytuację wicemarszałek, **Jacek Sobczak**. AB



Gmina Ryki rozwija nowoczesną infrastrukturę



Jerzy Gąska, burmistrz Ryk

Gmina Ryki położona jest na pograniczu trzech regionów: Lubelszczyzny, Podlasia i Mazowsza; w zasięgu Wysoczyzny Żelechowskiej, w części Pradoliny Wieprza i doliny Wieprza, Zalesianki i Irenki. Położenie przy szlaku drogowym Warszawa - Lublin (100 km od Warszawy), kolejowym Dęblin - Łuków oraz w pobliżu lotniska w Dęblinie wykreowało Ryki na silny ośrodek o znaczeniu ponadregionalnym. Gmina Ryki liczy 21 231 mieszkańców, a jej powierzchnia obejmuje 161,9 km².

Kompleksy leśne, nieskażone środowisko naturalne, oraz malownicze usytuowanie w rejonie pięciu

stawów czynią rycki region szczególnie atrakcyjnym pod względem turystycznym.

Ryki stanowiły niegdyś osadę wśród wielkich obszarów leśnych. W połowie XV w. istniał już kościół, a parafia wchodziła w skład diecezji krakowskiej (pierwsza wzmianka o istnieniu parafii pochodzi z 1442 r.). Od początku swego istnienia Ryki były wsią królewską i taką pozostały do końca XVIII w. Od 1759 r. starostwo obejmował Stanisław Poniatowski, wojewoda mazowiecki i kasztelan krakowski - ojciec króla. Najprawdopodobniej dzięki staraniom Stanisława Poniatowskiego Ryki uzyskały prawa miejskie. W 1876 r. otwarto boczny odcinek kolei nadwiślańskiej, łączący Dęblin z Łukowem. W związku z rozkwitem gospodarczym do Ryk przybywali rzemieślnicy, kupcy, inteligencja. Powstały instytucje, organizacje oraz szkoła. 1 I 1957 r. nadano Rykom prawa miejskie. W czasie II wojny światowej Ryki uległy bardzo poważnemu zniszczeniu.

Bezspornym atutem Ryk są zabytki i miejsca pamięci. W centrum znajduje się pałac, zbudowany najprawdopodobniej jako rezydencja dla Stanisława Poniatowskiego w połowie XVIII w. Obecnie jest to siedziba Urzędu Stanu Cywilnego, Oddziału Dziecięcego Miejskiej

Biblioteki Publicznej i Miejsko-Gminnego Ośrodka Kultury.

Kościół pw. Chrystusa Zbawiciela wzniesiony został w latach 1908-1914, to kościół neogotycki. W ołtarzu głównym znajduje się obraz namalowany w 1915 r. przez Leona Wyczółkowskiego, artystę malarza ściśle związanego z Rykami i okolicą.

Działalność produkcyjna skupiona jest przede wszystkim w mieście Ryki i reprezentowana przez branże: przetwórstwo wocowo-warzywne, mleczarstwo, piekarnie, maszynową, urządzenia grzewczo-wentylacyjne, odzieżową - produkcja odzieży letniej, zimowej, chemiczną - wytwórnia zniczy. Spośród 1272 zarejestrowanych podmiotów gospodarczych większość zajmuje się handlem i usługami, na terenie Gminy dominują drobne gospodar-



stwa rolne nastawione na produkcję wielotowarową.

Na terenie Gminy Ryki Miejsko-Gminne Centrum Kultury w Rykach rozpoczyna rok kulturalno-oświatowy 1 września każdego roku kalendarzowego. W stałych, cyklicznych i doraźnych formach pracy Centrum rozwija indywidualne zainteresowania kulturalne, upowszechnia różne dziedziny kultury i sztuki: taniec ludowy i towarzyski, muzykę, teatr,



Miejsko-Gminny Ośrodek Sportu i Rekreacji w Rykach jest kluczową jednostką powołaną przez gminę inicjującą i realizującą przedsięwzięcia w zakresie sportu masowego, poprzez organizację imprez sportowo-rekreacyjnych dla dzieci, młodzieży i dorosłych. MGO-SiR zarządza obiektami sportowymi zlokalizowanymi przy ul. Warszawskiej. Baza sportowa Ośrodka składa się ze stadionu sportowego z trybunami, bieżnią lekkoatletyczną oraz pawilonu sportowego z salą ćwiczeń siłowych. Jednostka ta poza organizacją imprez własnych, pełni również funkcje koordynacyjne i pomocnicze w stosunku do funkcjonujących na naszym terenie klubów, organizacji i stowarzyszeń sportowych. Mieszkańcy gminy mogą swobodnie realizować swoje sportowe zainteresowania w sporcie kwalifikowanym. W gminie Ryki działalność w zakresie sportu prowadzi kilkanaście stowarzyszeń i organizacji. Doskonała praca szkoleniowców w klubach z dziećmi i młodzieżą przynosi również efekty w postaci zdobytych medali w zawodach na arenie wojewódzkiej i krajowej.

plastykę i film, uwzględnia wydarzenia historyczne, społeczne i kulturalne, promuje dobrą rozrywkę. Co roku Centrum prowadzi wiele stałych form pracy, w których uczestniczy około 1000 osób. W ciągu roku jest organizatorem i współorganizatorem około 200 różnorodnych imprez (okolicznościowe, masowe, koncerty w wykonaniu zespołów amatorskich i zawodowych, turniejów bądź przeglądów o różnorodnej tematyce, imprez w ramach wypoczynku letniego i zimowego wystaw w Galerii MGCK, imprez rozrywkowo-wypoczynkowych, spotkań, odczytów, sesji popularno – naukowych bądź innych form działalności oświatowej, które gromadzą około 40 tys. widzów i uczestników. W realizacji zadań instytucja szeroko współpracuje z innymi placówkami kulturalno-oświatowymi, instytucjami kultury, organizacjami społecznymi, firmami, zakładami pracy i stowarzyszeniami.

Gmina posiada dobrze rozwiniętą sieć placówek oświatowych. Na jej terenie znajduje się 11 Szkół Podstawowych i 4 Gimnazja. Ponadto w Rykach funkcjonują dwa Zespoły Szkół Zawodowych oraz Liceum Ogólnokształcące. Oprócz wymienionych placówek oświatowych w Rykach funkcjonuje również Lubelska Szkoła Wyższa. Dzięki dobremu usytuowaniu uczelnia ma możliwość korzystania z kadry naukowej tak znakomitych ośrodków akademickich jak Warszawa i Lublin. Uczelnia oferuje studia

wyższe, podyplomowe oraz kursy specjalistyczne.

Sport w gminie jest istotnym elementem życia wielu jej mieszkańców. Dostrzegając to, Samorząd gminy Ryki od wielu lat stwarza sprzyjający klimat dla wszelkiego rodzaju przedsięwzięć kreujących



zdrowy styl życia oraz promujących aktywność fizyczną i rozwój sportu. Działania te realizowane są nie tylko poprzez budowę infrastruktury sportowo-rekreacyjnej, ale również poprzez wspieranie finansowe klubów i dotacje udzielane w ramach programu współpracy gminy z organizacjami pozarządowymi. Na terenie miasta i gminy Ryki działa kilkanaście stowarzyszeń sportowych.

W ostatnich latach udało się zrealizować kilka ważnych dla mieszkańców inwestycji takich jak: Rewitalizacja Starego Rynku, poprawa nawierzchni dróg, budowa Szkoły Podstawowej w Rososzy, sali gimnastycznej w Rykach i w Leopoldowie, budowa Kompleksu Boisk Sportowych Orlik 2012, termomodernizacja budynków oświatowych, budowa wodociągu, modernizacja i doposażenie świetlic wiejskich, remont budynku dworu klasycystycznego. ■

Łączy nas wspólny cel

rozmowa z prezesem Towarzystwa Przyjaciół Stężycy Jarosławem Ptaszkiem



W lecie ubiegłego roku ogromnie zainteresowanie wzbudziło otwarcie Wyspy Wisła. Skąd pomysły?

Wyspa Wisła jest swego rodzaju społecznym fenomenem, gdyż cały pomysł budowy narodził się wśród społeczeństwa Stężycy. Towarzystwo Przyjaciół Stężycy zrealizowało największy projekt organizacji pożytku publicznego w Polsce, wartość całości to około 19 mln zł brutto. 60% środków pozyskaliśmy z

Regionalnego Programu Operacyjnego. To było ogromne przedsięwzięcie. Wniosek wymagał wielu dokumentów, ale jestem pod pozytywnym wrażeniem pracowników Urzędu Marszałkowskiego, ich zaangażowania i profesjonalizmu. Wszystko udało się zrobić w terminie: wybudowaliśmy i rozliczyliśmy całą inwestycję. Wiele wykonaliśmy w ramach wolontariatu, około 150-200 osób przychodziło sadzić drzewa, krzewy. Posadziliśmy społecznie około 10 tysięcy drzew i krzewów, wyrównaliśmy teren, posialiśmy trawę, a wcześniej wykarczowaliśmy kilkanaście hektarów głogów (to taki mocno inwazyjny gatunek na tym terenie). Teraz mieszkańcy gminy dzielą się rodzinami, instytucjami i takie klomby (rabatki) biorą pod swoją opiekę i je społecznie pielęgnują.

To stąd tabliczki z nazwiskami na terenie Wyspy Wisła...

Ludzie jak widzą, że ktoś chce zrobić coś dobrego dla społeczności, to wspierają, angażują się i pracują dla dobra wspólnego. Stężycą jest więc swego rodzaju fenomenem, wielu ludzi nie może nadziwić się, że udało nam się wspólnie zrealizować tak duży projekt. Wspierało nas wiele osób, firm, instytucji z całej Polski, którzy uznali nasze działania za dobry przykład budowania społeczeństwa obywatelskiego. Dzięki nim uzbieraliśmy na kwotę około 600 tysięcy złotych plus to co dali mieszkańcy Stężycy, moja rodzi-

na, Wspólnota Gruntowa, Starostwo Powiatowe, które przekazało około 70 tysięcy złotych. To był naprawdę społeczny zryw. Idea była taka, że na zebraniach naszego Towarzystwa Przyjaciół Stężycy, na zebraniach Wspólnoty Gruntowej robiliśmy swego rodzaju burzę mózgów, pytaliśmy mieszkańców co tu powinno być. Na zebraniach był Czesław Bielecki, jeden z najlepszych polskich architektów, który swego czasu kandydował na urząd prezydenta Warszawy. Skrzętnie notował te wszystkie pomysły i zrobił przepiękny projekt. Dzisiaj na terenie Wyspy Wisła mamy 4,2 km ścieżek rowerowych, pogłęбилиśmy około 2 km starorzecza Wisły, dawna odnoga Wisły, która jest oddzielona wałem przeciwpowodziowym, usypaliśmy górkę na narty, sanki o wysokości kilkunastu metrów i długości zbocza około 100 m., podświetlaną nocą, zrobiliśmy naturalny plac zabaw dla dzieci. Te naturalne place są teraz bardzo modne w Austrii, w Niemczech i ta moda przychodzi do Polski. Takie place zabaw rozwijają wyobraźnię i kreatywność u dzieci, które bardzo dobrze się tam bawią i uczą. Powstało 700 metrów piaszczystej plaży, w tym roku będzie kąpielisko z ratownikiem, strzeżone. Woda w starorzeczu Wisły jest czysta, według analiz Sanepidu będzie to jedno z najczystszych kąpielisk w regionie. W starorzeczu są nawet raki. Uroku dodają łabędzie, których potrafi być tu nawet kilkadziesiąt sztuk. Na terenie Wyspa Wisła mamy



piękny amfiteatr, ma 1000 miejsc siedzących i prawie 2000 stojących, gdzie planujemy wiele imprez artystycznych, które przyciągną nie tylko mieszkańców najbliższej okolicy. Koncerty będą biletowane, ale to nie są wysokie ceny, średnio 10-30 zł. Mamy też 3 restauracje z regionalną kuchnią, można tu robić konferencje, szkolenia. To właśnie u nas minister Włodzimierz Karpiński oraz minister, jeszcze wtedy, Elżbieta Bieńkowska zorganizowali konferencję dla Rektorów Uczelni Technicznych i Prezesów największych spółek Skarbu Państwa. Wszyscy byli bardzo zadowoleni, zarówno z obsługi, sprzętu, jak i menu naszej kuchni. Obok restauracji jest ponad 1000 metrów tarasu, gdzie pod parasolami przy stolikach turyści mogą odpocząć i z góry patrzeć na wodę, na przepiękny krajobraz starorzecza Wisły. Mamy 140 miejsc parkingowych, wypożyczalnię rowerów, kajaków, jest moło na rowery wodne, są 3 podesty dla wędkarzy niepełnosprawnych, bo u nas woda jest zasobna w ryby. Cieszymy się, że tak mała miejscowość potrafiła zrealizować tak dużą inwestycję, większą niż miasta, które liczą po kilkanaście tysięcy mieszkańców. Nasza Stężyca liczy około 2 200 mieszkańców.

Czy udało się stworzyć taki prawdziwie spójny produkt turystyczny?

Problemem były miejsca noclegowe. Rozwijamy spółdzielnię turystyczną, chcemy, by mieszkańcy zainwestowali w kwatery agroturystyczne, staramy się o dofinansowanie zewnętrzne, na ten cel. Powstały już nowe kwatery, jedna ma 32 łóżka, druga ma 16 o wysokim standardzie, jest też kwatera na ok. 10 łóżek. Jeden z okolicznych przedsiębiorców podjął decyzję o budowie w Stężycy hotelu tuż przy wjeździe na Wyspa Wisła. Chcemy, by przyjeżdżało do nas coraz więcej ludzi z Warszawy, Lublina, Radomia, by zatrzymywali się na kilka dni. Tu są przepiękne nadwiślańskie tereny w większości objęte obszarami Natura 2000, są tu znakomite warunki do czynnego wypoczynku. W tym roku wiosną Wojewódzki Urząd Melioracji skończy budowę wałów przeciwpowodziowych łączących Stężycę i Dęblin o długości około 4,5 km. Na koronie wałów będzie ścieżka rowerowa, która będzie połączona z już istniejącymi ścieżkami rowerowymi wybudowanymi przy Wyspa Wisła.

Czy można wyobrazić sobie piękniejszą trasę dla rowerzystów?

W Gminie Stężyca są tysiące hektarów lasów, jeziora, pola, Wisła. Myślę, że za kilka lat powinni pojawić się w Stężycy nie tylko turyści z Warszawy i Lublina, ale także zagraniczni, bo moda na to, by aktywnie spędzać czas na łonie natury jest coraz powszechniejsza. Dzięki naszej inwestycji powstanie efekt synergii, bo jak turyści z W-wy wybiorą się w naszym kierunku to przyjadą do Stężycy, Kazimierza i Nałęczowa, to wszyście na tym skorzystamy.

Jak Wyspa Wisła zmieni Stężycę?

Jestem przekonany, że jak ludzie zobaczą, że to może być dobre przedsięwzięcie gospodarcze i że na turystach można zarabiać, to będą jeszcze chętniej otwierać nowe gospodarstwa

stwa. Przyjaciół Stężycy jest kilkanaście osób, są ludzie i z Platformy i z PSL i z SLD i PIS, ale my nie kłócimy się ze sobą, nas łączy wspólny cel: budowa naszej małej ojczyzny.

Czy Wyspa Wisła utrzyma się?

Na Wyspa Wisła zatrudniliśmy nowego kucharza, który przez siedem lat pracował u Pani Magdy Gessler oraz przez jeden rok u Pana Mateusza Gesslera, jest on obecnie jednym z najlepszych Szefów Kuchni w Polsce. Smaczny dwu daniowy obiad można już u nas zjeść w cenie od 14 złotych. Mamy już zamówienia na trzynaście wesel (oferujemy ceny już od 139 zł od osoby). Wpływają zamówienia na organizację imienin, urodzin, komunii, chrzcin i imprez integracyjnych dla pracowników firm.



agroturystyczne i wynajmować wolne pokoje dla turystów. Bo przecież cel, który nam przyświecał, gdy rozpoczynaliśmy projekt Wyspa Wisła to tworzenie nowych miejsc pracy, żeby nasza młodzież nie musiała tak licznie wyjeżdżać za pracą do W-wy i za granicę, ale miała tu na miejscu perspektywę rozwoju zawodowego. Drugim celem była poprawa warunków wypoczynku dla mieszkańców gminy, powiatu i tej części województwa lubelskiego. No i po trzecie chcieliśmy wykorzystać możliwości, jakie dają dotacje unijne. My tu w Stężycy nie narzekamy, nie biadolimy, że nic się nie da zrobić. W zarządzie Towarzy-

Wnętrza i architektura Wyspa Wisła jest tak piękna, że Panny młode w sukniach ślubnych z Panami młodymi przyjeżdżają do nas z innych wesel i robią sobie sesje zdjęciowe. Dobre obłożenie tylko w wesela pozwoli nam pokryć 80% kosztów funkcjonowania Wyspa Wisła.

W tym roku w naszym Amfiteatrze będą występować między innymi: Zespół Lemon, Skaldowie, Stanisław Sojka, Kamil Bednarek. Sukces zależy od Managera Wyspa Wisła i podległych mu pracowników, my pomagamy im, żeby odnieśli pełny sukces.

Rozmawiała: Jolanta M. Kozak

Ryki – miasto przyjazne biznesowi

Ryki to dziesięć tysięcy mieszka-
 nów, w powiecie ryckim, leżące
 na trasie Warszawa-Lublin.

Do stolicy jest 100 kilometrów.
 Położenie Ryk w pobliżu lot-
 niska w Dęblinie wykreowało
 Ryki na silny ośrodek o znacze-
 niu ponadregionalnym.

WRykach rozwijają się firmy repre-
 zentujące różne branże. Od wielu
 lat funkcjonuje tam Hortex Holding SA.
 Grupa Hortex to wiodący przetwórcza war-
 zywno i owoców w Polsce specjalizujący się
 w produkcji soków i napojów oraz mro-

producenta stolarki okiennej oraz
 drzwiowej z aluminium i PCV, a także
 przedstawiciel wielu renomowanych
 firm branży budowlanej, instalacyjno-
 sanitarnej oraz wyposażenia wnętrz.
 Firma PUMAR została doceniona Zło-
 tym Medalem na Międzynarodowych
 Targach Budowlanych LUBDO oraz
 Srebrnym Kaskiem na targach budowl-
 nych "MURATOR EXPO" w Warszawie.
 Przedsiębiorstwo eksportuje okna do
 Niemiec, Francji, Holandii, Portugalii.

W Rykach funkcjonuje także branża
 grzewczo-wentylacyjna. Firma Juwent
 Szymański, Nowakowski Sp. j. istnieje
 na rynku producentów urządzeń HVAC
 od roku 1992. Równolegle ze sprzedażą

Problemem jest bezrobocie

W Powiatowy Urzędzie Pracy w Ry-
 kach, na koniec grudnia 2013 r. zareje-
 strowanych było 3476 osób bezrobot-
 nych, w tym 1581 kobiet, co stanowi
 45,5% ogółu zarejestrowanych.

– W roku 2013 w miastach i w więk-
 szości gmin wchodzących w skład po-
 wiatu ryckiego nastąpił niestety wzrost
 liczby zarejestrowanych osób bezro-
 botnych w porównaniu do stanu z koń-
 ca 2012 r. – mówi Magdalena Woźniak
 z-ca dyrektora Miejskiego Urzędu Pra-
 cy w Rykach.

Liczba bezrobotnych zamieszkałych
 na wsi wyniosła 1971 osób, tj. 56,7%
 ogółu zarejestrowanych w tym 857 ko-
 biet. Ponadto w ewidencji widniało 106
 osób poszukujących pracy, nie posiada-
 jących statusu osoby bezrobotnej, w tym
 37 kobiet. Na koniec 2013 r., zarejestro-
 wanych było 267 osób bezrobotnych z
 prawem do zasiłku (7,7% zarejestrowa-
 nych). Największą liczbę bezrobotnych
 stanowiły osoby w wieku 25–34.

Przybędą nowe inwestycje w Rykach

Podczas ostatniej sesji Rady Miej-
 skiej w Rykach uchwalono tegoroczny
 budżet. Plany przewidują w stosunku
 do minionego roku wzrost dochodów
 o 6,5%. Dochody określone zostały na
 poziomie 51.509.666 zł. Tegoroczne wy-
 datki wyniosą 50.776.004 zł. Tradycyj-
 nie, jak co roku najwięcej będzie kosz-
 towała oświata, która pochłonie połowę
 środków zawartych w budżecie. Władze
 Ryk zaplanowały na ten rok wiele za-
 dań inwestycyjnych. Na ten cel zostanie
 przeznaczona kwota 4.088.648,00 zł.
 Prowadzone będą remonty dróg i chod-
 ników. Władze zabezpieczyły także w
 budżecie kwotę 500 000 zł. jako wkład
 gminy na tzw. schetynówki. Projekt
 zakłada poprawę spójności komunika-
 cyjnej i zapewnienie bezpieczeństwa
 poprzez przebudowę głównych ciągów
 drogowych i pieszych przy obiektach
 użyteczności publicznej w mieście
 powiatowym Ryki. Ponadto kontynu-
 owany będzie projekt rewitalizacji ryn-
 ku, na który przeznaczono 1993.912
 zł. część środków pochodzi oczywiście
 z dofinansowania ze środków UE. W
 tym roku wyremontowane zostaną
 także świetlice wiejskie. Na to zadanie
 gmina przeznaczyła kwotę 862 350 zł.

Kar



zonek owocowo-warzywnych. Oddział w
 Rykach zajmuje się wyłącznie produkcją
 mrożonek. W ciągu ostatnich dziesięciu
 miesięcy Hortex o prawie połowę zwiększył
 eksport swoich mrożonek.

Firmą z jeszcze dłuższym doświad-
 czeniem i tradycją jest Spółdzielnia
 Mleczarska RYKI, która prowadzi swoją
 działalność już ponad 85 lat. SM Ryki
 uchodzi za najlepszego producenta
 polskich producentów serów dojrzewa-
 jących. Swoje wyroby tworzy zgodnie
 z tradycją i naturą, jednocześnie wciąż
 unowocześnia swój zakład. Spółdzielnia
 zatrudnia obecnie 213 pracowników.

W Rykach również został otwo-
 rzony pierwszy oddział firmy PUMAR,

na terenie Polski, znaczna część produk-
 cji jest eksportowana do krajów Europy
 i na rynki wschodnie.

Na terenie powiatu ryckiego, w Stę-
 życy, znajduje się znane w kraju i poza
 jego granicami, JMP Gospodarstwo
 Ogrodnicze Maria i Jarosław Ptasek.
 Jest ono największym i najnowocze-
 śniejszym w Polsce i Europie producen-
 tem kwiatów ciętych i doniczkowych.
 Powierzchnia szklarni wynosi obecnie
 ok. 12,5 ha. W JMP Flowers uprawia się
 ponad 60 odmian róż, 40 odmian antu-
 rium oraz kilkadziesiąt odmian orchidei
 doniczkowych. Aktualnie zatrudnienie
 w gospodarstwie JMP Flowers znajduje
 ok. 250 osób.

Hity z Ryk podbijają Europę



Spółdzielnia Mleczarska RYKI prowadzi swoją działalność już ponad 85 lat. Długoletnia tradycja i doświadczenie wielu pokoleń mistrzów serowarstwa, wspierane nowoczesną technologią produkcji, sprawiły, że SM RYKI zaliczana jest do najlepszych polskich producentów serów dojrzewających.

Choć dziś stawia się tu nacisk na nowoczesność, na pierwszym miejscu są tradycja i natura. Podstawą produkcji ryckich serów jest bowiem najwyższej jakości mleko, pochodzące z terenów ekologicznie czystych. To, co wyróżnia produkty z SM RYKI to również fakt, że nie dodaje się do nich roślinnego tłuszczu, a wędzenie serów odbywa się wyłącznie z zastosowaniem naturalnych metod – na zrębkach wędzarniczych. Nic zatem dziwnego, że doskonały, niepowtarzalny smak serów z Ryk doceniają nie tylko polscy smakosze, ale również zagraniczni.

Obecnie w swoim asortymencie SM RYKI posiada jedenaście rodzajów serów oraz serwatkę w proszku. Sztandarymowy produkt z Ryk to „Rycki Edam” – ser typu holendersko-szwajcarskiego o łagodnym, lekko orzechowym smaku



i okrągłych oczkach. Na szczególną uwagę zasługują również sery „Hit z Ryk” oraz „Hit z Ryk Wędzony” o obniżonej zawartości tłuszczu. Posiadają one łagodny lub lekko pikantny smak, jednolity miąższ oraz okrągłe oczka. SM Ryki pochwalić się może również serami wędzonymi („Ramzes”, „Zamojski Wędzony z Ryk”), serami z przyprawami („Cymes”, „Cymes Wędzony”) oraz serami typu holenderskiego, takimi jak: „Gouda”, „Zamojski z Ryk”. Prawdziwi smakosze doceniają również „Cezara”, który wyróżnia się wydłużonym procesem dojrzewania, nadającym mu łagodny i lekko pikantny smak. ■



Firma JMP Flowers jest polskim liderem pod względem jakości produkowanych kwiatów.

Kwiatowy raj w Stężycy

Któż nie lubi kwiatów? Potrafią zachwycić każdego. Od wieków są symbolem piękna natury.

Jednak niezwykle odmiany róż, anturium i orchidei wyhodowane w Gospodarstwie Ogrodniczym JMP Flowers w Stężycy koło Ryk nie tylko zachwycają, ale należą do najlepszych na świecie i są sprzedawane do Holandii, Niemiec, Włoch, Rosji i wielu innych państw.

Firma z tradycjami

Przygoda z ogrodnictwem w rodzinie Ptaszków zaczęła się ponad 50 lat temu, kiedy Jan Ptaszek kupił hektar piaszczystej ziemi i postanowił, że będzie sadownikiem. Nawiązał czarnoziem, posadził sad i założył inspekty. Jego syn Józef, wspólnie z ojcem zbudował pierwsze 1000 m kw. szklarni. Rodzice pragnęli, aby ich dzieci też związały swoją przyszłość z ogrodnictwem. I tak się stało.

W 1977 roku **Jarosław Ptaszek**, będąc na czwartym roku studiów, zaciągnął pierwszy kredyt w banku.

– Pożyczka pozwoliła na wybudowanie 2000 m² szklarni typu polskiego oraz kotłowni na miał węglowy. Nowe szklarnie były od samego początku przeznaczone pod uprawę kwiatów: goździków i frezji. – mówi Jarosław Ptaszek.

W kolejnych latach **Jarosław Ptaszek** wraz z żoną Marią rozpoczął uprawę bardziej wymagających gatunków roślin: gerber i anturium. W latach osiemdziesiątych podwojono powierzchnię uprawy uzyskując 4800 m² szklarni. Jeszcze w czasach PRL, w trosce o jakość produktów, **Jarosław i Maria Ptaszek** rozpoczęli wdrażanie najbardziej innowacyjnych rozwiązań technologicznych.

– Jako pierwsi w Polsce zastosowaliśmy kurtyny energooszczędne oraz holenderski komputer klimatyczny – systemy będące dzisiaj standardem w profesjonalnym ogrodnictwie szklarniowym. Kolejną inwestycją była szklarnia typu polskiego o powierzchni 0,72 ha pod

uprawę pomidorów i ogórków wybudowana w 1990r. – podkreśla Jarosław Ptaszek.

Rozbudowa i rozwój firmy

W 1997 roku **Maria i Jarosław Ptaszek** podjęli decyzję o budowie nowej szklarni typu holenderskiego o powierzchni 1ha pod uprawę anturium. Sadzonki kwiatów zakupiono w holenderskiej firmie Anthura®. Wraz z nową inwestycją **Maria i Jarosław Ptaszek wraz z dziećmi – Agnieszką, Michałem i Jackiem** rozpoczęli promocję nowej marki – **JMP®** wywodzącej się od pierwszych liter imion i nazwiska założycieli firmy. W 1998 roku firma **JMP Flowers** rozpoczęła uprawę róż.

– Dzięki zastosowaniu najnowszych technik produkcji szklarniowej oraz ścisłej kontroli wszystkich elementów składowych produkcji, nasze róże szybko zyskały uznanie na polskim rynku – mówi Jarosław Ptaszek.

W 2001 powstawała kolejna, bardzo nowoczesna szklarnia pod uprawę róż o powierzchni 2ha, a w 2002 roku firma **JMP Flowers** rozpoczęła budowę obiektu o powierzchni 1,7ha pod uprawę anturium. Kiedy w październiku 2003 r. oddawano do użytku supernowoczesną, zmechanizowaną i skomputeryzowaną szklarnię, w której w warunkach tropikalnych rosło kilkaset tysięcy kwiatów anturium, jeden z największych holenderskich ogrodników, będący na otwarciu tej inwestycji stwierdził: “Zapewne upłynie jeszcze kilka lat, zanim w Holandii powstaną tak nowoczesne szklarnie z uprawą anturium na kwiaty cięte jak ta w Polsce”. Dziś przyjeżdżają do Stężycy całe wycieczki ogrodników z Europy Zachodniej, aby podpatrywać, uczyć się i wymieniać informacje. Przed laty było odwrotnie. Firma nadal systematycznie rozwijała się.

W latach 2007-2008 wybudowano najnowszy i niezwykle nowoczesny obiekt pod uprawę orchidei typu Phaleanopsis o powierzchni 2,2 ha.

– Jak się okazuje było to największe tego typu przedsięwzięcie na

polskim rynku. – podkreśla Jarosław Ptaszek.

Sprzedaż pierwszych kwiatów rozpoczęto w pierwszym kwartale 2009 roku. Ostatnie inwestycje **JMP Flowers** stanowią przełom w dziejach polskiego ogrodnictwa szklarniowego – oto po raz pierwszy w historii, najnowocześniejsze na świecie obiekty szklarniowe do produkcji anturium i orchidei powstają nie w Holandii, lecz w Polsce, na Lubelszczyźnie.

Obecnie firma JMP Flowers ze Stężycy jest największym i najnowocześniejszym producentem kwiatów pod szkłem w Polsce, a w swojej kategorii, należy do ścisłej czołówki światowej.

Dzięki doświadczeniu oraz ciąglemu doskonaleniu technik uprawy, firma **JMP Flowers** jest obecnie polskim liderem pod względem jakości produkowanych kwiatów. Wyspecjalizowana produkcja pod szkłem, należąca do najnowocześniejszych i największych obiektów tego typu na świecie, zajmuje łączną powierzchnię przekraczającą **14 ha**. Zatrudnienie znajduje tu około **230** osób. W asortymencie kwiatów produkowanych przez **JMP Flowers** znajdują się: około **70 odmian róż** (5,7 ha), **60 odmian anturium** (3,2 ha) oraz **kilkadziesiąt odmian orchidei doniczkowych** (5,6 ha).

Pasmo sukcesów i wyróżnień

Dzięki wybudowaniu najnowszego obiektu szklarniowego firma **JMP** została pierwszym w Polsce, drugim w Europie i trzecim na świecie producentem anturium na kwiat cięty.

Jednym z największych sukcesów firmy JMP, świadczącym o dużym szacunku i uznaniu przez Holendrów, było nadanie w 2003 roku przez **Nica van der Knaapa**, właściciela firmy Anthura®, imienia “Marysia” (od imienia żony Jarosława Ptaszka), swej najnowszej wyprodukowanej odmianie anturium. “Marysia” jest pierwszą wyhodowaną na świecie odmianą anturium w kolorze żółtym.



Za szczególne osiągnięcia w promocji Lubelszczyzny w kraju i za granicą **Marszałek Województwa Lubelskiego** nadał JMP honorowy tytuł **Ambasador Województwa Lubelskiego 2003**.

Również w 2003 roku firma osiągnęła kolejny duży sukces. Na 600 firm, które brały udział w konkursie organizowanym przez **Konferencję Pracodawców Polskich i Lubelski Związek Pracodawców**, JMP z rąk wojewody lubelskiego otrzymało statuetkę **Lubelski Orzeł Biznesu 2003**.

W 2004 roku JMP uhonorowano **Nagrodą Gospodarczą Lubelskiego Klubu Biznesu, Biznes Forum 2003**.

We wrześniu 2005 roku **Jarosław Ptaszek** został odznaczony przez **Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej Aleksandra Kwaśniewskiego** **Złotym Krzyżem Zasługi** za działalność na rzecz polskiego rolnictwa i rozwoju regionu lubelskiego.

W roku 2005 małżonkowie **Maria i Jarosław Ptaszek** zostali wyróżnieni w plebiscycie redakcji rolnej Telewizji Polskiej i miesięcznika Agrobazar i uhonorowani przez Ministra Rolnictwa „**Złotym Pucharem Krajowego Mistrza Agroligii**”.

W 2007 roku kwiaty wyprodukowane w **JMP Flowers** zostały wyróżnione medalami (3. złotymi, 3. srebrnymi oraz brązowym) na targach ogrodnich **ZVG Zentralverband Gartenbau w Monachium**.

We wrześniu roku 2008, Gospodarstwo Ogrodnicze Marii i Jarosława Ptaszków odebrało z rąk **Ministra Rolnictwa** tytuł „**Wzorowego Ogrodnika 2008**”

W maju 2011 r. Gospodarstwo Ogrodnicze Marii i Jarosława Ptaszków zostało odznaczone kolejnym **Lubelskim Orłem Biznesu** w kategorii wielopokoleniowe przedsiębiorstwo rodzinne.

Pomagają innym

Należy dodać, iż firma **JMP** słynie nie tylko z produkcji kwiatów — jest także największym w gminie Stężyca filantropem. W 1999 roku **Jarosław Ptaszek** jako główny sponsor

i przewodniczący **Spółecznego Komitetu Wspierania Kultury Fizycznej** przyczynił się do powstania przy Szkole Podstawowej im. **Marii Kopnickiej** w Stężycy, boiska wielofunkcyjnego do koszykówki, siatkówki, tenisa ziemnego o nawierzchni ze sztucznej trawy.

Ponadto firma **JMP** od kilku lat wspiera finansowo lokalną drużynę piłkarską oraz była głównym sponsorem przy odbudowie stadionu sportowego w Stężycy oddanego do użytku w 2004. Wartość tej inwestycji to około 1,5 mln. złotych.

Jarosław Ptaszek jako Prezes Towarzystwa Przyjaciół Stężycy zarządził realizacją inwestycji „**Starorzecz Wisły – Aktywna Rekreacja w Stężycy**” o wartości 18,7 mln zł w 60% dofinansowaną ze środków Unii Europejskiej. W ramach projektu zagospodarowano 30 hektarów starorzecz królowej polskich rzek oraz **oddano do użytku kompleks „Wyspa Wisła” w Stężycy**. Oprócz amfiteatru na trzy tysiące miejsc powstały restauracje, sale konferencyjne, ponad 4 km ścieżek rowerowych (wiosną 2014 będzie ich już ponad 25 km) piaszczysta plaża, wypożyczalnia kajaków i rowerów wodnych, mosty nad Starorzeczem Wisły. Na powierzchni ok. 30 ha powstał przepiękny kompleks do wypoczynku i aktywnej rekreacji. Inwestycja Towarzystwa ma przyczynić się do ożywienia gospodarczego gminy Stężyca poprzez rozwój turystyki i dywersyfikację źródeł dochodu lokalnych mieszkańców.



Orlęta XXI wieku

Horyzont wiruje. Robi mi się gorąco i czuję, że za chwilę stracę kontrolę nad maszyną. Na oczach wszystkich obserwujących, prawdopodobnie roztrzaskam się z hukiem. Obok słyszę „– jaką ma pani prędkość?” No właśnie, – nie wiem! – myślę z przerażeniem, nie spytałam nawet, gdzie umieszczony jest prędkościomierz. Kokpit gęsto usiany wskaźnikami, tylko nie wiem, na który patrzeć? I jak patrzeć, skoro przez okno widzę zbliżającą się gwałtownie linię wysokiego napięcia.

Wreszcie odnajduję żyroskop? – tak widziałam takie urządzenie w szczątkach któregoś z samolotów wydobywanych z ziemi w ciągu ostatnich lat. Znowu okno. Za późno, obraz rozmazuje się i widzę tylko błękit nieba. Stojący obok instruktor mówi: „no i rozbiliśmy się”. Z kabiny wychodzę na uginających się nogach. Ta katastrofa, szczęśliwie dla mnie, nie dzieje się w realu tylko w trzewiach super komputera.

Pro Patria Semper

Zastanawiam się jak uczyli się pierwsi absolwenci. Tak naprawdę o Wyższej Szkole Oficerskiej Służb Powietrznych do dziś wiedziałam niewiele. Trochę o jej początkach, ściślej o Oficerskiej Szkole Lotnictwa. Początki uczelni to decyzja Ministerstwa Spraw Wojskowych z lipca 1919r. o jej lokalizacji w Dęblinie. Wojna z Rosją Radziecką wpłynęła na zmianę dyslokacji stacjonującej już w Dęblinie Francuskiej Szkoły Pilotów, którą w sierpniu 1920r. przeniesiono do Bydgoszczy. Od 1922r. w Dęblinie ruszyła budowa obiektów i lotniska jednej z najnowocześniejszych w świecie uczelni lotniczej. „Szkoła Orląt” – to ta nazwa nieprzerwanie od chwili jej powstania jest najbardziej rozpoznawalna na całym świecie dzięki jej wychowankom, bohaterom bitew powietrznych



o Warszawę, Anglię, Francję, Belgię i Holandię. Nasi piloci rozslawili Polskę w lotach bojowych nad Atlantykiem, Afryką, Bałkanami aż po Chiny.

Rozbudowując polskie lotnictwo wojskowe w połowie lat 20-tych, przyspieszono decyzję kształcenia podchorążych pilotów i obserwatorów. W 1925 r. w Grudziądzu sformowano Oficerską Szkołę Lotnictwa i przeniesiono ją w 1927 r. do świeżo wybudowanych obiektów w Dęblinie. W 1926 r. zmieniła się koncepcja rozbudowy polskiego lotnictwa wojskowego, co skutkowało wstrzymaniem kształcenia w Dęblinie podchorążych w specjalności – pilotażu. W międzyczasie w 1928 r. zmieniono nazwę uczelni na Szkołę Podchorążych Lotnictwa. Od 1929 r. rozpoczęto przeszkalanie nielicznych

absolwentów „Szkoły Orląt” – podporuczników-obszerników na kursach pilotażu w Centrum Wyszczolenia Oficerów Lotnictwa również w Dęblinie. Kandydaci na pilotów – abiturienti mogli szkolić się w pilotażu dopiero od 1935 r. Spowodowało to poważny niedobór nowoczesnie wyszczolonych pilotów. To właśnie promocje z lat 1936-1939 dały polskiemu a później alianckiemu lotnictwu kwiat młodziży lotniczej tak fantastycznie przygotowanej w pilotażu bojowym i zdeterminowanej w walce powietrznej.

Za niebo nasze i wasze

Przez sześć lat trwania wojny wychowankowie – podchorążowie, dowódcy i wykładowcy dęblńskiej szko-



ły walczyli na wszystkich jej frontach. To dzięki nim sława polskich skrzydeł i „gniazda orłąt” obiegła cały świat. Między innymi polskie dywizjony myśliwskie 303 i 302, powstałe w 1940 roku w Anglii, były honorowane i odznaczane za osiągnięcia bojowe przez najwyższych dowódców alianckich.

Doskonale wyszkolenie i przygotowanie taktyczne polskich pilotów dało efekty podczas walk w Polsce w 1939 roku, we Francji, Anglii, Włoszech, Afryce i Azji. Efekty działań lotników polskich były imponujące. Ponad 1000 samolotów zestrzelono z pewnością, a ponad 2000 prawdopodobnie, więcej niż 280 uszkodzono. Zniszczono 190 pocisków V-1, w tym 53 przez 315 Dywizjon Myśliwski „Dębliński”.

Długo można by wymieniać absolwentów szkoły, których nazwiska zapisywały się na mapie lotniczego nieba II Wojny. Myślę, że każdy powinien znać te, które przed czy po wojnie związane są nierozdzielnie z naszym regionem – Marciniak, Kołaczkowski, Żurawski i Łokuciewski.

A kiedy opadł wojenny pył ...

Uczelnia reaktywowała swoją działalność jesienią 1944 roku w Zamościu, by wiosną 1945 roku przebazować się do poważnie zniszczonych w czasie okupacji obiektów w Dęblinie. Intensywnie prowadzono wówczas szkolenie kadr lotniczych – pilotów samolotów myśliwskich, bombowych, szturmowych; nawigatorów; strzelców pokładowych. „Szkoła Orłąt” sprostала kolejnym wyzwaniom w zakresie szkolenia pilotów samolotów bombowych i myśliwskich.

Od 1955 roku piloci – instruktorzy dęblińskiej uczelni rozpoczęli szkolenie podchorążych na samolotach odrzutowych. W 1961 roku absolwenci uczelni – piloci myśliwscy – legitymowali się 3 klasą pilota wojskowego i 250 godzinnym nalotem.

Proces szkolenia lotniczego ciągle doskonalono wprowadzając samoloty oraz trenażery polskiej myśli konstrukcyjnej jak: Junak-2, Junak-3, TS-8 „Bies” i pierwszy polski samolot odrzutowy TS-11 „Iskra”.

ATC

Mglisty piątkowy poranek. Na zewnątrz widoczność 6 km, taką samą ustawiając na symulatorze do ćwiczeń dla studentów w Ośrodku Szkolenia Lotniczego Służb Ruchu Lotniczego. Specjalnie dla mnie odbywa się

naprowadzanie samolotu wojskowego na lotnisko na symulatorze ATC. Obok instruktor – Szef Szkolenia Praktycznego perfekcyjną angielszczyzną z wszystkimi charakterystycznymi dla języka lotniczego zwrotami prowadzi

szkolenie. O systemie ILS, o którego istnieniu do 2010 roku nie słyszał nikt spoza „branży lotniczej”. Wyposażenie ośrodka nie odbiega od tego, na którym uczą się na całym świecie a certyfikaty, jakie wydaje uczelnia pod



Symulator dezorientacji

dialog z siedzącą przy innym monitorze instruktorką. Przed nami sześć ogromnych monitorów, na każdym z nich obraz identyczny z tym, który widać z wieży kontroli ruchu lotniczego. Procedura identyczna z tą w sytuacji rzeczywistej. Ta sama mgła i ta sama słaba widoczność. Z ich rozmowy dowiaduję się, że za niespełna dwie minuty po mojej prawej stronie pojawi się samolot. W międzyczasie zgodę na opuszczenie płyty postojowej dostaje samolot pasażerski. Szkolą się tu przyszli pracownicy lotnisk cywilnych i wojskowych i to w ich rękach po skończonej nauce znajdzie się bezpieczeństwo użytkowników statków powietrznych i lotnisk. Rozmawiamy o niebezpieczeństwach, jakie powodować może brawura lub złe wy-

nadzorem Urzędu Lotnictwa Cywilnego zgodne są z wymaganiami międzynarodowymi. W międzyczasie nasz samolot ląduje bezpiecznie. Przejdziemy do innych stanowisk, na każdym z mniejszych monitorów widać potencjalną sytuację jaka zdarzyć się może w pracy kontrolera. Mam wrażenie, że znają się tu na wszystkim. W innym pomieszczeniu podobne monitory, ale na wizualizacji lotnisko typowo wojskowe i obraz jakiejś sytuacji w warunkach konfliktu zbrojnego.

Znów trochę historii

Rozwój infrastruktury uczelni oraz poziomu kształcenia umożliwiły zmianę jej statusu i pozycji, zarówno w lotnictwie wojskowym, jak i cywilnym. W 1968



roku "Szkoła Orłąt" otrzymała status wyższej uczelni pod nazwą Wyższa Oficerska Szkoła Lotnicza. W roku 1971 odbyła się pierwsza promocja absolwentów WOSL, którzy uzyskali tytuły inżynierów-dowódców oraz trzecią klasę pilota wojskowego.

W kolejnych latach systematycznie doskonalono programy kształcenia

molotów Mirage. Pomijając aspekt polityczny i lepiej lub gorzej rozumiany interes ekonomiczny – Fighting Falcon – znany bliżej jako F-16 jest najlepszym samolotem jaki lata po polskim niebie. Tylko tu w oparciu o harmonogramy szkoleń kursowych na samolot F-16 polscy instruktorzy realizują kursy (na wzór amerykański) poprzedzone szkoleniem

bez większego problemu ogarniam trzy z trzystu wskaźników. I jestem dumna. Trzecia maszyna, mam szansę dolecieć do celu. Próbuję udawać rozluźnioną, w „Iskrze” byłam zamknięta z czterech stron. Teraz liczę na to, że stojący z boku oficer w razie potrzeby pomoże mi wylądować. Przed oczami mam widok identyczny z jednym z amerykańskich lotnisk wojskowych. Po lewej linia brzegowa, dostaję komendę skrętu w prawo. Usiłuję skrócić, ale maszyna chyba nie reaguje. Tak przynajmniej mi się wydaje. A! jest wspomaganie, wystarczy podobno przycisnąć któryś z guzików znajdujący się pod moim palcem. Spoglądam na rękę, i „znowu widzę niebo”, koniec lotu. W międzyczasie nie bacząc na prędkość, nieświadomie obniżyłam lot.

Idziemy dalej. Ogromne klimatyzowane pomieszczenie. Prorektor ds. kształcenia i studenckich dr inż. Michał Burek, który towarzyszy mi przez cały dzień przedstawia najnowocześniejszy w Polsce oraz należący do najnowocześniejszych na świecie, symulator dezorientacji przestrzennej. Dr inż. Michał Burek był kierownikiem projektu badawczo-rozwojowego w ramach którego został zbudowany ten symulator. Na widok sześciu nóg, na których stoi kabina, myślę w duchu „przeskoczyliśmy kolejne 100 lat?” – Avatar.

Znajdujący się tu symulator jest absolutnie najnowocześniejszym urządzeniem tego typu na świecie. Jest to kabina z fotelem pilota i układem wizualizacji, układu ruchu o sześciu stopniach swobody (możliwość zmiany położenia kabiny), platformy obrotowej oraz systemu pomiarowego, przeznaczonego do monitorowania i rejestracji niektórych parametrów medycznych. Służy przede wszystkim do nauki radzenia sobie z zaburzeniami orientacji przestrzennej. Dzięki niemu piloci w warunkach symulowanych mogą poczuć to, co pilot w powietrzu. Dezorientacja w czasie



Symulator kontroli ruchu lotniczego

i szkolenia lotniczego. Tu widać jak wiele wysiłku włożono w proces tworzenia możliwości rozwoju naukowego i zawodowego kadry dydaktycznej i instruktorskiej. Nieustannie rozbudowywano infrastrukturę i bazę naukowo-dydaktyczną szkoły.

Pod obecną nazwą Wyższej Szkoły Oficerskiej Sił Powietrznych w nowych strukturach organizacyjnych szkoła funkcjonuje od września 1994 roku. Wprowadzono niezbędne zmiany programowe oraz skorygowano kierunki i specjalności kształcenia. W procesie kształcenia teoretycznego, podchorążowie zobowiązani są do zaliczenia około 3,5 tysiąca godzin wykładów, seminariów i ćwiczeń z przedmiotów ogólnowojskowych, ogólnokształcących i specjalistycznych. Po zaliczeniu szkolenia praktycznego w powietrzu otrzymują tytuł inżyniera – dowódcy określonej specjalności. Absolwenci WSOSP na kierunku „pilot samolotu” mają uzyskać nalot ogólny 350 godzin, a na kierunku „pilot śmigłowca” – 250 godzin.

Pilotować F-16 brzmi dumnie

Wielokrotnie Francuzom musiałam tłumaczyć dlaczego Polska zdecydowała się na zakup F-16, a nie, będąc w strukturach tej samej organizacji międzynarodowej – francuskich sa-

z frazeologii technicznej języka angielskiego, wymóg jest bowiem taki, by po angielsku mówi poprawniej niż sami Anglicy.

Czuję się zmęczona po symulowanym locie TS-11 „Iskra”. Moja prawa ręka jest napięta i trochę obolała. Przede mną kolejny lot – tym razem symulator Śmigłowca W-3 „Głuszek”, zanim zajmę miejsce w kokpicie przyglądam się, jak płynnie prowadzi lot dyplomowany pilot. Nagle odruchowo chwytam się krawędzi symulatora. Czuję, że spadam w dół. To nie ja, to mój błędnik. Pułkownik Andrzej Jaworski stojący obok mnie, śmiejąc się mówi, że wielokrotnie zdarza się, że goście pokotem padają na podłogę. Po chwili, kiedy już jestem w maszynie

Symulator lotu śmigłowca SW-4



lotu jest zjawiskiem niepożądanym, często prowadzącym do sytuacji ekstremalnych, mającym tragiczne skutki. Skłonność do tego rodzaju doświadczeń jest sprawą indywidualną. Wykładowcy opracowali tu różne scenariusze misji lotniczych, które mają powodować utratę orientacji przestrzennej. Chodzi między innymi o moment, kiedy pilot

loma czynnikami jak dezorganizacja wzrokowo-przedsionkowa występująca w natężeniu uniemożliwiającym odczytanie wskazań przyrządów pokładowych czy uzyskanie stabilnego obrazu widoku z zewnątrz. Występowanie odruchów przedsionkowo-kręgosłupowych może utrudniać ruchy ramion i przedramion utrudniając lub

sprawę, że jestem mrówką w czołgu. Wiem, że już od tej chwili jestem monitorowana. Od moich obserwatorów oddziela mnie wysokość schodów, których już przy symulatorze nie ma. Jestem zamknięta w pudełku na sześciu nogach. Zakładam słuchawki i zaczynam procedurę startu. Staram się koordynować prędkość, już zupełnie sprawnie radzę sobie z lotem poziomym. Zgodnie z poleceniem odwracam głowę w lewo, i znów spoglądam na monitor – wydaje mi się, że zaczynam mieć zawroty głowy. W każdej chwili mogę przerwać symulację, ale czy warto na F-16 okazać się „babą”? Po kilku minutach płynnie, spokojnie ląduję. Wprawdzie do lotniska jest jeszcze kilka kilometrów. Ale udało się. Maszyna bezpiecznie stoi na ziemi.

Na miarę XXI wieku

Szkoła prowadzi również Studia Podyplomowe na kierunku Lotnictwo i Kosmonautyka w specjalnościach: „Zarządzanie Ruchem Lotniczym” i „Eksploracja Statków Powietrznych”. Od stycznia 2009 roku szkoła podlega bezpośrednio Ministrowi Obrony Narodowej, który dostrzega, że wykładowcy i zarządzający szkołą to pasjonaci, którzy wnieśli tę wybitną jednostkę w XXI wiek równolegle z przodującymi uczelniami światowymi. Najwyższej klasy symulatory, takie jak w WSOSP są tylko w kilku szkołach w Europie, tak więc absolwenci swoimi umiejętnościami od kolegów z zamożniejszych krajów nie odstają.

W jednostkach bojowych lotnictwa wyposażonych w samoloty: F-16, Mig-29, Su-22, C-130 Herkules, C-295 Casa oraz w śmigłowce: Mi-24, Mi-17, Mi-8, i W-3 „Sokół” latają właśnie wychowankowie tej uczelni. Inwestycje są tu miarą prawdziwych intencji i profesjonalizmu kadry.

Tatiana Aleksandrowicz-Sikorska



Samolot treningowy Diamond D-20 C 1

ma wrażenie, że samolot się wznosi, a w rzeczywistości utrzymuje lot poziomy. Korygując parametry lotu, pilot może niebezpiecznie zbliżyć się do ziemi. A to może doprowadzić do katastrofy.

„Wyróżnia się trzy rodzaje dezorientacji przestrzennej. Pierwsza, to nierozpoznana dezorientacja przestrzenna, podczas dezorientacji tego typu pilot nie jest świadomy tego, że położenie przestrzenne i ruch samolotu jest inny niż założony. Nie ma również świadomości wystąpienia dezorientacji przestrzennej. Pilotowanie statku powietrznego opiera się więc na fałszywych odczuciach, czego końcowym następstwem może być kolizja z ziemią. Drugi typ to rozpoznana dezorientacja przestrzenna. Podczas dezorientacji tego typu pilot jest świadomy konfliktu pomiędzy informacjami z mechanizmów orientacyjnych swego ciała i pochodzącymi z przyrządów pilotażowych. Najczęściej pilot jest w stanie rozwiązać konflikt na korzyść informacji z przyrządów i bezpiecznie kontynuować lot. Trzeci typ to obywatelska dezorientacja przestrzenna. Podczas epizodu dezorientacji typu III pilot wie, że uległ dezorientacji przestrzennej ale nie jest w stanie przywrócić prawidłowej trajektorii lotu. Może to być spowodowane wie-

uniemożliwiając prowadzenie samolotu. W końcu stres wywołany wystąpieniem dezorientacji może spowodować stan lękowy w takim stopniu, że pilot nie jest w stanie podejmować racjonalnych decyzji i „zastyga” nie kontrolując lotu...” – tłumaczy mój gospodarz. – To co spróbuje Pani? Nie mam wyjścia. Wszystko dzieje się tu tak szybko. W myślach powtarzam sobie, że i tak zaraz się rozbiję. Zajmuję miejsce za sterami. Wiem już, gdzie jest wspomaganie i większość zupełnie nieznaną mi podczas lotu pierwszym śmigłowcem urzędów. Wszystkie procedury wyglądają na bardziej zaawansowane. Skoro wiem, że poddana być mogę percepcji podprogowej, zdaję sobie

Lekki dwumiejscowy helikopter GUIMBAL Cabri G2



Grupy Azoty i Pfleiderer stawiają na wieloletnią współpracę

9 stycznia 2014r. przedstawiciele Grupy Azoty oraz Grupy Pfleiderer Grajewo S.A. zawarły umowy o współpracy w zakresie dostaw mocznika stanowiącego jeden z podstawowych surowców do produkcji aminowych żywic klejowych wykorzystywanych w przemyśle przetwórstwa drewna.

Umowy podpisane pomiędzy Grupą Azoty Zakłady Azotowe Kędzierzyn S.A., Grupą Azoty Zakłady Azotowe Puławy S.A. a kędzierzyńską spółką Silekol Sp. z o. o. należącą do Grupy Pfleiderer Grajewo S.A. zostały zawarte na okres 5 lat i regulują warunki handlowe pomiędzy stronami do 2018r. z możliwością przedłużenia tej współpracy. Łączna szacunkowa wartość zawartych dziś umów wynosi 910 mln złotych, z czego blisko 700 mln złotych stanowi kontrakt kędzierzyńskich Spółek.

Długofalowa współpraca, którą podjęliśmy w wyniku dzisiaj podpisaných umów pozwoli obu stronom na stabilny rozwój biznesowy. W przypadku Silekol Sp. z o.o. wpłynie korzystnie na działanie całej Grupy Pfleiderer Grajewo S.A. oraz Pfleiderer w Europie, gdyż żywice produkowane

w Kędzierzynie Koźlu szeroko wykorzystujemy w produkcji materiałów drewnopochodnych. Umowa jest potwierdzeniem wdrażania przez Grupę Pfleiderer w Europie strategii rozwoju i wzrostu. Zapewnienie stabilnych dostaw kluczowych surowców, takich jak mocznik, jest niezbędne do jej realizacji – powiedział Wojciech Gątkiewicz, Prezes Zarządu Grupy Pfleiderer Grajewo S.A.

Zawarta umowa świetnie pokazuje jak rozwojowym produktem jest mocznik, który jest nie tylko podstawowym nawozem azotowym, ale znajduje też zastosowanie w wielu innych, często nowych gałęziach przemysłu. Przemysł drewnopochodny związany z branżą meblarską i budowlaną świetnie prosperuje w Polsce stanowiąc jeden z ważniejszych elementów krajowego eksportu. Cieszymy się, że nasze decyzje sprzed lat dotyczące zwiększenia zdolności produkcyjnych mocznika oraz jego dalszego przetwórstwa w kierunku melaniny były trafione i są one teraz podstawą do rozwoju kolejnych gałęzi przemysłu – uzupełnia Paweł Jarczewski, Prezes Zarządu Grupy Azoty S.A.

Grupa Azoty oraz Grupy Pfleiderer Grajewo S.A. to wieloletni partnerzy handlowi w zakresie przetwórstwa melaniny i mocznika.

jmk

Podpisanie umowy o współpracy samorządów

14 stycznia miało miejsce podpisanie umowy o współpracy prezydenta Krzysztofa Żuka z 12 Burmistrzami/Wójtami gmin wchodzących w skład Lubelskiego Obszaru Funkcjonalnego.

Umowa jest kolejnym etapem projektu „Współpraca JST jako czynnik rozwoju Lubelskiego Obszaru Funkcjonalnego”. Jego wartość to 2,5 mln zł. Gmina Lublin otrzymała dofinansowanie na realizację projektu z Programu Operacyjnego Pomoc Techniczna w wysokości 2,2 mln. Prace nad wykonaniem projektu mają trwać od 1 lutego 2014 do 31 marca 2015.

– Taka inicjatywa to konieczność. Umowa o współpracy ułatwi miastu ubieganie się o środki, które będą podzielone na wszystkich. Inicjatywa ta ma sens, ponieważ Lublin stawia na transport, a na tym aktualnie bardzo nam zależy – komentuje wójt Niedrzwicy Dużej, Adam Kuna.

Realizacja rozpocznie się od gruntownej analizy Obszaru Funkcjonalnego, a w tym m.in. przeprowadzona będzie diagnoza stanu i funkcjonalności istniejących dworców, zakresu obsługi komunikacyjnej oraz ich zagospodarowania (Lublin + Partnerzy) oraz badania marketingowe Obszaru Funkcjonalnego (Lublin + Partnerzy).

– Wstępne porozumienie było zawarte już wcześniej, 2-3 lata temu. Inicjatywa jest bardzo dobra, ponieważ poprawi się komunikacja. Zacieśni to również współpracę aglomeracji miejskiej z gminami. Oznacza to również nowe miejsca pracy. Gmina potrzebuje fachowców, łatwiej będzie osobom poszukującym pracy do niej dotrzeć – przekonuje wójt Mełgwi, Wacław Motyl.

Celem jest poprawa sieci dróg, rozwiązanie problemów komunikacyjnych, a finalnie wybudowanie zintegrowanego dworca przy ul. Dworcowej.

AB



Krasnobród zachował status uzdrowiska

Ubiegłoroczne kontrole ze strony Ministerstwa Zdrowia postawiły pod znakiem zapytania istnienie aż 10 gmin uzdrowiskowych w całym kraju. Zarządzenia były różnego rodzaju, w przypadku Krasnobrodu kwestia dotyczyła wydobywania surowców naturalnych.

Do sanatorium w Krasnobrodzie borowinę, którą stosuje się m.in. w leczeniu chorób reumatycznych, sprowadzono z oddalonego o 60 km Horyńca, również gminy uzdrowiskowej. Ministerstwo postawiło w takiej sytuacji jasny warunek, leczniczy torf powinien być wydobywany na miejscu. Jeżeli Krasnobród chciał zachować

placówki to tworzenie nowych miejsc pracy, prężny rozwój gminy uzdrowiskowej i powiatu zamojskiego – mówi Wojciech Żurkowski, dyrektor sanatorium w Krasnobrodzie.

– Gmina podjęła konkretne kroki, gdyż bardzo nam zależało na zachowaniu statusu uzdrowiska. Kupiliśmy 28-arową działkę z bogatymi złożami leczniczej borowiny. W sumie będziemy mieli ponad 50 arów łąk, które przekazano notarialnie starostwie. Borowina ma być eksploatowana przez sanatorium w Krasnobrodzie, bo my nie możemy prowadzić takiej działalności gospodarczej. Temat zagrożenia

utruty miana uzdrowiska jest już zażegnany.

– mówi Stanisław Jędrusina, zastępca burmistrza Krasnobrodu

Korzyści są wymierne, Krasnobród wciąż będzie mógł korzystać z subwencji z budżetu państwa na uzdrowisko. – Możemy dzięki temu inwestować w

infrastrukturę, turystykę. Pragniemy wybudować pensjonat. Jesteśmy dobrej myśli, Krasnobród cieszy się uznaniem turystów, jest tu kameralnie, aczkolwiek klimatycznie. Zachęcają również inne czynniki, u nas można pooddychać powietrzem z 7% zawartością jodu! – argumentuje zastępca burmistrza.

Przy wydobywaniu borowiny na własnym terenie Krasnobród również znacznie zaoszczędzi. Sanatorium zużywa 5–6 ton borowiny rocznie, kilogram przywieziony z Horyńca kosztował gminę ok. 50 groszy. Ponadto borowina pochodząca z łąk jest znacznie czystsza, wymaga jedynie usunięcia warstwy wierzchniej. **AB**

Kulturalna współpraca z samorządowymi szwedzkimi

Samorządowcy z Krasnegostawu i ich partnerzy ze szwedzkiego miasta Alvesta uzgodnili szczegóły dalszej współpracy w zakresie kultury. Kilkuosobowa delegacja na czele z burmistrzem Alvesty gościła w Krasnymstawie we wtorek 14 stycznia.

– W tym roku w Alveście będzie organizowana wystawa, która będzie promowała miastapartnerskie, w tym nasze miasto – informuje Andrzej Jakubiec burmistrz Krasnegostawu. Szwedzi odwiedzili krasnostawskie instytucje kultury i ustalali z gospodarzami miasta kierunki dalszej współpracy w tym zakresie, jednak burmistrz Jakubiec ma nadzieję, że obie strony będą aktywnie współdziałać także w innych dziedzinach. Goście ze Szwecji już kilkakrotnie odwiedzali Krasnystaw, a krasnostawianie Alvestę. Zorganizowano dotąd m.in. dwie wystawy i wizytę w szwedzkim mieście krasnostawskiej młodzieży z ośrodka szkolno-wychowawczego.

– Takie wizyt to dobry sposób na zdobycie nowych doświadczeń, których nie sposób wycenić, szczególnie, że Alvesta jest bardzo ładnym i dobrze urządzonym miastem. Może stanowić wzór dla innych samorządów i pokazywać, jak miasta powinny być zorganizowane i jak powinny funkcjonować – mówi Andrzej Jakubiec. Efekty współpracy z miastami partnerskimi mają także inny, bardziej materialny charakter. Dzięki kontaktom z gminą Gjovik w Norwegii, udało się uzyskać ponad milion euro dofinansowania do boisk przy Zespole Szkół nr 5 w Krasnymstawie. – Niewykluczone, że i z Alvestą przygotowujemy wspólny projekt dotyczący współpracy młodzieży – zapowiada burmistrz Jakubiec. (Kar)



status uzdrowiska musiał wypełnić ten wymóg do końca 2013 roku. A jest o co walczyć, status uzdrowiska oznacza zarówno dotacje od państwa, jak i dla sanatorium, ponadto sanatorium to istotny pracodawca w regionie.

– Sanatorium jest jednym z największych zakładów pracy w Gminie Krasnobród. Zatrudnia na chwilę obecną 70 osób, co przekłada się pozytywnie na i tak ubogi rynek pracy powiatu zamojskiego. Niemalże znaczenie dla powiatu i województwa ma również fakt, iż sanatorium zwiększa dostępność do świadczeń zdrowotnych z zakresu leczenia uzdrowiskowego (występowanie na terenie gminy złóż torfu leczniczego – borowiny). Rozwój



Krajobraz po... Fabryce Samochodów Ciężarowych

W 1948 roku podjęta została decyzja o budowie w Lublinie Fabryki Samochodów Ciężarowych. Jej budowę rozpoczęto już w grudniu w roku następnym na terenie dzisiejszej dzielnicy Tatary. Był to początek największego zakładu przemysłowego Lubelszczyzny.

Początki

WFSC zakładano produkcję samochodów ciężarowych na licencji radzieckiej „Gaz 51” – jako „Lublin 51”, o ładowności 2,5 tony. Projekt ów przewidywał produkcję 25 tysięcy sztuk samochodów rocznie, a przypadku dalszej rozbudowy fabryki powiększenie tej liczby. Pierwsze samochody montowane z części dostarczonych z ZSRR opuściły taśmę produkcyjną już w rok po otwarciu fabryki, w listopadzie 1951 roku. Do końca wspomnianego pierwszego roku działalności FSC w dwu pierwszych halach, zbudowanych jeszcze przed wojną przez firmę Lilpop, Rau i Loewenstein, zmontowano 100 szt. „Lublinów...”. Ich produkcja kontynuowana była aż do lat 60-tych. Stopniowo ograniczano użycie części z ZSRR, zastępując je produkcją krajową. Ogółem przez lata 1951-1959 wyprodukowanych zostało 175 tysięcy sztuk tych pojazdów. Niestety nie odpowiadały one wymogom rozwijającej się gospodarki, zwłaszcza w odniesieniu do transportu na terenie miast, gdzie zdecydowanie

bardziej przydatnym i ekonomicznym w eksploatacji byłby samochód o mniejszej ładowności i gabarytach. Wychodząc naprzeciw zapotrzebowaniu, nasi konstruktorzy opracowali w 1956 roku konstrukcję niewielkiego samochodu dostawczego o ładowności 900-1100 kg. Projekt został zaakceptowany przez władze nadrzędne i podjęto decyzję o uruchomieniu produkcji. Decyzja ta spowodowała odejście od pierwotnych założeń projektowych fabryki i zatrzymanie realizacji części zaplanowanych uprzednio inwestycji, które uchwałą rządu podzielone były na 2 etapy. Etap pierwszy przewidywał budowę i uruchomienie: wydziału części złącznych, kuźni, odlewni żeliwa, resorowni oraz wydziałów pomocniczych – narzędziowni, elektrociepłowni, gazogeneratorowni, kompresorowni, akumulatorowni, centralnego laboratorium i magazynów a także obiektów socjalnych. Etap drugi zakładał budowę wielce istotnych dla zamknięcia pełnego cyklu produkcji samochodów: wydziału obróbki mechanicznej (w tym silników) oraz tłoczni. Etap drugi, nigdy nie został zrealizowany. Ograniczyło to w znacznym stopniu możliwości produkcji samochodów w FSC. Lubelska fabryka stała się przez to bazą kooperacyjną dla większości zakładów polskiego przemysłu motoryzacyjnego.

A czas płynął

W miarę rozwoju fabryki, budowano i uruchamiano nowe wydziały. W kwietniu 1954 r. uruchomiono produkcję części złącznych, w 1956 oddano do eksploatacji nowoczesną kuźnię,

w 1957 odlewnię, a w 1959 roku – wydział kół i resorów. Taki był wymóg, żeby władza mogła co roku poprzez uroczyste otwarcie pokazać że „linia władzy, jest słuszna”.

Oprócz obiektów produkcyjnych w tym czasie oddano do użytku także bazę zaplecza technicznego, elektrociepłownię i obiekty socjalno bytowe.

Poszerzono też gamę produkowanych wyrobów o rozstrząsacze obornika, zwane żartobliwie „gnojmioletami” i wyrywacze lnu. Produkowano je w ramach ogłoszonej przez KC akcji „Pomocy dla rolnictwa”. Kolejnym produktem stały się samochodowe przyczepy specjalne o niezależnym zawieszeniu wszystkich kół – na potrzeby wojska oraz przyczepy campingowe: „Tramp” i „Biedronka”. Produkcje te wzbudziły ogromne zainteresowanie handlowców krajowych i zagranicznych, niestety z powodu braku materiałów wyprodukowano i sprzedano ich zaledwie 30 sztuk.

I wreszcie pojawił się Żuk

Własne biuro konstrukcyjne w 1959 roku przy wykorzystaniu silnika i zespołów jezdnych samochodu „Warszawa” przedstawiło produkt finalny FSC Lublin. Był to samochód dostawczy „Żuk A03” z metalowym nadwoziem typu pick-up o ładowności 0,9 t. Pomysł konstrukcyjny na trwałe związał lubelską FSC z warszawską FSO, mariaż ten przetrwał do 1966 roku.

W międzyczasie

W latach 1962-1963, po dokończeniu uprzednio przerwanej budowy hali, przewidzianej wstępnie na

W ogródku rekreacyjno-wypoczynkowym zespołu wydziałów samochodów dostawczych w przerwie śniadaniowej można było pograć w siatkówkę.



Tak prezentował się produkowany w FSC, bardzo przydatny w rolnictwie, rozstrząsacz obornika zwany żartobliwie „gnojmioletem”





Pokazy pierwszych samochodów żuk (w wersji pożarniczej), a było to w latach sześćdziesiątych, odbywały się z udziałem ... lubelskich modelek

produkcję silnika oraz obróbkę mechaniczną podjęto we współpracy z czeskosłowacką firmą AVIA oraz Hutą Stalowa Wola montaż kołowego transportera opancerzonego „Skot”. Wyprodukowano łącznie 4500 szt. ww. transporterów. Realizacja tej specjalnej produkcji poprawiła znacznie wyniki ekonomiczne FSC, niestety wykluczając jednocześnie możliwość przejścia przez fabrykę produkcji silnika i skrzyni biegów z FSO Warszawa.

Po 1966 roku nastąpił dalszy rozwój zdolności produkcyjnej FSC, jej park maszynowy stale uzupełniany w związku z koniecznością zapewnienia dostawy półfabrykatów i części o wyższych parametrach technicznych, niezbędnych dla uruchomienia produkcji masowej w warszawskim FSO licencyjnej produkcji „Fiata 125”.

Wspomniane FSO obok FSC Starchowice, JZS Jelcz, SFA Sanok, FSD Nysa oraz kilkadziesiąt innych były w ramach kooperacji odbiorcami odlewów z żeliwa, resorów do różnych typów samochodów i przyczep oraz części złącznych (wyroby śrubowe). Zatem wszystko, co poruszało się po naszych i nie tylko, drogach miało pośrednio swój start w lubelskiej FSC.

W 1956 roku, pierwsze zamówienie eksportowe, obejmujące sześćdziesiąt samochodów „Lublin 51”, zrealizowano dla Chińskiej Republiki Ludowej. Na przełomie lat 1958-1975 wyeksportowano z FSC Lublin ok. 75 tysięcy przystosowanych do pracy w różnych warunkach klimatycznych i drogowych (kilku wersjach specjalistycznych) do 20 krajów świata. Głównie do ZSRR i krajów bloku wschodniego ale też do Iraku, Iranu, Pakistanu, Nigerii oraz Egiptu – gdzie Żuk przemianowany został na „Ramzesa”.

Lata największej prosperity

W wyniku sowitej pomocy rządu oraz zaciągniętych zagranicznych kredytów finansowych, większość zakładów przemysłowych w kraju przechodziła modernizację. Realizowano przedsięwzięcia inwestycyjne na potrzeby polskich zakładów z branży motoryzacyjnej inicjujących produkcję nowych wyrobów – jak na przykład autobusy „Berliet”, samochody ciężarowe Steyer w JZS Jelcz oraz ciągniki „Massey Fergusson” w ZS Ursus.

FSC Lublin w latach 1975-1980 zatrudniała ok. 14 tysięcy pracowników, w tym ok. 1500 inżynierów i techników. W szkołach przyzakładowych kształciło się ok. 1000 uczniów. Była wtedy największym zakładem przemysłowym Lubelszczyzny stymulującym rozwój naszego miasta.

W Lublinie powstały nowe arterie komunikacyjne i nowe osiedla mieszkaniowe ZOR Zachód, ZOR Bronowice, ZOR Tatary, Przyjaźń i Kalinowszczyzna. Znaczna część miasta ogrzewana była przez rozbudowaną elektrociepłownię FSC. W Tym czasie Lublin liczył 300 tys. mieszkańców i pod względem wielkości był 10-tym miastem w Polsce.

Początek lat osiemdziesiątych ze względu na sytuację społeczno-gospodarczą był trudny także dla FSC Lublin. Tak jak w innych przedsiębiorstwach tak i tu przetoczyła się fala strajków. Te w grudniu 1981 skutkowały aresztowaniami i zwolnieniami z pracy wielu pracowników.

Aż do 1993 roku, głównym produktem finalnym fabryki był Żuk, produkowany w 30% na eksport. Kiedy w 1984 taśmę montażową opuścił 400 tysięczny egzemplarz zintensyfikowano prace projektowe i organizacyjne, zmierzające do skonstruowania nowego samochodu dostawczego. Prace te zakończyły się sukcesem dopiero w październiku 1993 roku, kiedy uruchomiono w FS Lublin seryjną produkcję samochodu dostawczego „Lublin 33”, o ładowności zbliżonej do Żuka z silnikiem wysokoprężnym 4C90, i pięciostopniową skrzynią biegów (pierwszy Żuk, miał ich tylko 3). Od lutego 1993 w Fabryce Samochodów w Lublinie rozpoczęty został montaż samochodów osobowych „Peugeot 405”. Było to owocem porozumienia między lubelską fabryką a Automobiles Peugeot we Francji. Do roku 1995 zmontowano ok. 3550 sztuk „czterysta piątki”. W grudniu '93 oddano

– Nie wiemy jakich samochodów państwo potrzebujecie, ale wiemy, że takie posiadamy – tak lubelska fabryka reklamowała swoją bogatą ofertę na różnego rodzaju imprezach handlowych: targach, wystawach, pokazach i giełdach. A oferta była bardzo bogata: samochody dostawcze żuk i lublin w ponad 50 wersjach specjalistycznych.

Lubelska fabryka była potężną bazą metalurgiczną dla polskiego przemysłu motoryzacyjnego. Każdej doby z fabryki wyjeżdżało 60 wagonów z wyrobami i 40 dużych samochodów z częściami. Asortyment będący przedmiotem obrotu kooperacyjnego i rynkowego sięgał 7000 pozycji z przeznaczeniem dla ponad 200 odbiorców. Lubelskie samochody eksportowane były do ponad 30 krajów Europy, Azji, Ameryki Południowej i Afryki. W okresie swego największego rozwoju fabryka zatrudniała ponad 14 tys. pracowników...

Po wielu perturbacjach i zmianach właściciela w 2009 roku upadła Fabryka Samochodów w Lublinie przejął prywatny inwestor Zbigniew Tymiński. Produkowane przez Fabrykę Samochodów Honker auta dostawcze i terenowe cechuje duża trwałość. Fabryka boryka się jednak z dużym niedoinwestowaniem, ze względu na zbyt długo prowadzony proces upadłości.

Szansą rozwoju lubelskiej fabryki, będącej jedyną polską fabryką z branży motoryzacyjnej posiadającą własny produkt, jest udzielenie jej pomocy przez instytucje finansowe, władze regionu i rząd. Produkowane w Lublinie samochody mogłyby znaleźć szerokie zastosowanie w wojsku, policji, służbach granicznych, leśnych, energetycznych, budowlanych, kopalniach, węglu i miedzi, firmach geologicznych, geodezyjnych oraz rolnictwie. Poziom produkcji tych samochodów rzędu 10 000 sztuk rocznie stworzyłby dodatkowo 1 200 miejsc pracy.

Dlaczego warto inwestować w tę fabrykę?

Korea Południowa zawierając spółkę Daewoo Motor Polska nie chciałaby przekształcać tej fabryki w wielki kombinat przemysłowy, gdyby wcześniej nie zapoznała się z jej potężnym potencjałem produkcyjnym. I po drugie: jeżeli mamy przykre doświadczenia z inwestorem zewnętrznym, jak np. Intralem, to dlaczego nie wspieramy inwestora wewnętrznego?

Czesław Matuszek – Autor książki „Od Lublina... do Lublina”

Na wszystkich imprezach handlowych (targach, wystawach, pokazach, czy giełdach) fabryczne stoiska, z lśniącymi lakierem samochodami, prezentowały się bardzo okazale. Fabryczne wyroby (głównie samochody) często zdobywały nagrody Grand Prix. Tak wyglądało nasze stoisko na Targach Poznańskich



również do użytku nowoczesną lakiernię i spawalnię. Pomimo tych przedsięwzięć fabryka w pierwszej połowie lat 90-tych borykała się z narastającymi, potężnymi problemami finansowymi. Mimo transformacji systemowej w naszym kraju na przełomie lat 80-90 utraciliśmy zagraniczne rynki zbytu, co spowodowane było wzrostem konkurencyjności ze strony zagranicznych firm samochodowych.

Korea wchodzi do gry

W czerwcu 1995 roku, po długich negocjacjach podpisano umowę joint-venture o powołaniu na bazie FS Lublin polsko – koreańskiej spółki z o.o. pod nazwą Daewoo Motor Polska. Spółka najpierw spłaciła długi FS i zabrała się za przeprowadzanie szeregu przedsięwzięć organizacyjno-technicznych. Montaż Peugeota zakończono w październiku 95, po to, by już w listopadzie tego samego roku taśmę montażową opuściły pierwsze samochody osobowe „Nexia”. Na początku montowane z podzespołów sprowadzanych z Korei. Z czasem montaż tego samochodu odbywał się z elementów wytwarzanych przez rumuńskie fabryki koncernu Daewoo. Na przestrzeni lat 1995-1997 z taśmy FS zeszło ok. 42 tysiące coraz popularniejszych Nexii.

W 1997 roku wszedł kolejny produkt Daewoo Motor Polska – samochód terenowy Honker. Produkowano go w kilku wersjach od modelu rekreacyjno – myśliwskiego po kuloodporny bojowy pojazd wojskowy.

Koncern Daewoo wykupił także seryjną produkcję rodzimej firmy Ssangyoung. Do montażu w Lublinie w 1998 roku przekazano dwa modele samochodów, „Musso” i „Korando”

– wyposażone w dieslowskie silniki Mercedesa. Nie zaprzestano ostatecznie produkcji samochodu dostawczego Lublin, w latach 1999-2000 wyprodukowano w dużym stopniu na eksport ponad 20 tysięcy sztuk. Daewoo Motor Polska wizje miało imponujące, niestety w roku 2000 nastąpiło znaczne ograniczenie sprzedaży samochodów na rynku krajowym. Samochody zagraniczne, używane stały się coraz dostępnejsze i coraz atrakcyjniejsze cenowo. W tym samym czasie niestety koreański Daewoo, który posiadał pakiet większościowy akcji lubelskiej spółki ogłosił upadłość.

W latach 2002-2003 fabryka była oddziałem Wytwórni Silników Wysokoprężnych „Andoria” S.A., a następnie Andoria-Mot Sp. z o.o., w 2003 roku pojawiło się jeszcze rosyjsko-brytyjskie konsorcjum Intrall, utworzone przezeń przedsiębiorstwo Intrall Polska Sp. z o.o.. Prowadzono prace nad następcą Lublina o nazwie „Lubo”. Przedsiębiorstwo jednak upadło w lipcu 2007 r. Czas płynął, pracowników sukcesywnie redukowano a segmenty fabryki likwidowano. Już w 2007 fabryka zatrudniała zaledwie 500 osób. Na teren FS weszły dwie spółki, produkowano m.in. koła do samochodów osobowych firmy Fiat Auto Poland. Wiosną 2008 zaczęto starać się o produkcję „Honkera”.

W styczniu 2009 roku do przetargu zgłosiły się firma „Igma – pojazdy specjalne i opancerzone” z Warszawy oraz DZT Tymińscy. Negocjacje trwały kilka miesięcy i w maju 2009 roku spółka DZT Tymińscy zakupiła od syndyka masy upadłościowej Daewoo Motor Polska prawa do produkcji samochodów Honker i Lublin oraz

niezbędne do produkcji samochodów oddziały dawnych zakładów DMP. DZT Tymińscy w 2009 roku wygrała przetarg w sprawie przejęcia majątku firmy Honker i zapłaciwszy za mienie po Daewoo 43 mln zł, przejęła montażownię, lakiernię, spawalnię, tłocznię i ośrodek badawczo-rozwojowy. Podejmując się produkcji firma zobowiązała się do kontynuowania produkcji Honkera na terenie Polski, w oparciu o przedsiębiorców krajowych; kontynuowanie produkcji samochodów w zakładzie w Lublinie. Zagwarantowano także przejęcie pracowników związanych z produkcją samochodów, realizację umów na dostawy oraz umów gwarancyjnych zawartych z odbiorcami przez dotychczasowego producenta oraz zapewnienie dostaw części zamiennych i zespołów w ilościach zamawianych przez odbiorców w okresie 10 lat eksploatacji pojazdów. Upomniano się także o przejęcie materiałów i półfabrykatów do produkcji Honkera i nałożył do produkcji samochodów.

Od 2011 roku POL-MOT Warfama montuje w Lublinie chińskie pick'up marki Grand Tiger.

Od 2012 r. w dawnej FSC w Lublinie produkowane są „Honker 4 X 4” i „Honker Cargo”. Produkuje te pojazdy przedsiębiorstwo Fabryka Samochodów HONKER Sp. z OO będąca własnością DZT Tymińscy SJ.

Ponad pół wieku od powstania fabryki nastąpiła zmiana pokoleniowa. Zatrudniony w pierwszej fazie istnienia fabryki chłoporobotnik, z czasem stawał się wykwalifikowanym pracownikiem. Swoje dzieci wysłał na studia, czym dał początek kolejnej generacji inżynierów. Ten, który stracił pracę w wyniku restrukturyzacji czy redukcji, stał się na przełomie lat dziewięćdziesiątych prywatnym przedsiębiorcą. Wiele osób dziś powtarza: „żał mi tej fabryki”. Oczywiście, wszystkiego co przemija jest nam żal. Niestety ten produkt, który FS miała do zaoferowania nie wytrzymał konkurencji, pod względem technologicznym i jakościowym. Dzisiejsze pokolenie wie doskonale, że litości w biznesie nie ma. Liczy się zysk, nowoczesność i innowacyjność. A czas płynie nieubłaganie. Zostaje szacunek dla twórców i konstruktorów, a także oczekiwanie, że nowe pokolenia w taki sam sposób odcisną się na mapie krajobrazu jak Lubelska Fabryka Samochodów.

Tatiana Aleksandrowicz-Sikorska

Siła w rodzinie

Family Cafe, czyli bawialnia połączona z kawiarnią. Miejsce ciepłe, kolorowe i z przyjemną domową atmosferą. Tutaj rodzice mogą spokojnie porozmawiać przy kawie, a dzieci świetnie bawić się na różnego rodzaju zajęciach pod opieką animatorów.

O tym nietypowym miejscu opowiedzą pomysłodawczynie, Magdalena i Agnieszka. Dwie młode i zaradne mamy z Lublina.

Skąd pomysł na połączenie bawialni z kawiarnią?

Magdalena: W naszym przypadku pomysł na otworenie tego miejsca zrodził się w zasadzie z własnej potrzeby. Wybierając się na miasto nie znajdowałam zbyt wielu miejsc, gdzie śmiech, a czasami i hałas, mojego synka nie zwróciłby czyjejś uwagi. A młode mamy przecież nie chcą wyłącznie przesiadywać w domu. Pomyślałam, że idealnie byłoby gdyby istniało miejsce, gdzie rodzice mogą pogawędzić, a dzieci będą mogły pobawić się. A jeszcze lepiej gdy ktoś się nimi zaopiekuje, bo kącik zabaw to często zbyt mało dla malucha. Nie zajmuję jego uwagi na długo. Dojrzałam do tego pomysłu. Agnieszka była tego samego zdania, później popytaliśmy znajomych o to, co sądzą o takim pomysle. Niemal każdy był tego samego zdania, takich lokali w Lublinie brakuje.

Agnieszka: Tym sposobem wpisałyśmy się w pewną branżową lukę w mieście. To też dodawało nam odwagi w dalszych poczynaniach. Biznes biznesem, ale podkreślamy, że pomysł stworzenia miejsca przyjaznego dla dzieci i ich rodziców zrodził się przede wszystkim z potrzeby kochającej się rodziny.

Wskazuje na to już sama nazwa...

Agnieszka: Nazwa ma również drugie znaczenie. To interes rodzinny.

Pomagają nasi mężowie, rodzice, teściowa. Włożyliśmy w to miejsce dużo zaangażowania. Być może stąd płyną opinie o rodzinnej atmosferze. Jesteśmy rodziną.

Trudno było wystartować?

Magdalena: Jeżeli chodzi o fundusze, są to tylko środki własne. Nie korzystaliśmy z żadnych dotacji. Przez 3 lata dojrzewałam do tego pomysłu, w tym czasie organizowaliśmy kwestie finansowe. To tym bardziej motywuje do dbania o miejsce. Lokalu nie szukaliśmy długo. Początkowo były obawy co do jego lokalizacji, nie jest wprawdzie położony w centrum, ale skusiło nas to, że jest bardzo przestrzenny i zlokalizowany w środku dużego osiedla. Pierwsze co przychodzi na myśl: tu musi mieszkać mnóstwo młodych rodzin! A przecież najlepiej spotkać się nie wychodząc daleko poza osiedle, w miłym miejscu, mając świadomość, że w tym czasie nasze dziecko świetnie bawi się.

Agnieszka: Co do samych przygotowań, sami wszystko urządzaliśmy, od początku do końca. Fakt, ile osób-tyle zdań, ale doszliśmy do konsensusu i wszyscy jesteśmy zadowoleni z wyglądu Family Cafe. Są tu elementy eleganckiej kawiarni, ze skórzanymi kanapami i krzesłami, stonowanymi kolorami i bawialni, za ścianą są bajecznie kolorowe sale dla dzieci.

Family Cafe funkcjonuje dopiero od 3 miesięcy, ale widać już spore zainteresowanie. Czego Panie obawiały się otwierając lokal?

Magda: Szczerze? Wszystkiego. Pierwsze tygodnie były trudne. Ludzie chcieli jakoś zakwalifikować lokal, albo jako kawiarnię, albo bawialnię. Nie rozumieli idei połączenia tych dwóch miejsc. Jednak ta niekonwencjonalność stała się z czasem największym atutem. Teraz coraz częściej można zobaczyć tatusiów oglądających filmy

i popijających kawę, podczas gdy ich pociechy szaleją na sali.

Agnieszka: Obawy są i były. Zakładanie swojego biznesu, choć nie lubię tak tego nazywać, to ciągle inwestycja. W poprawę wyglądu wnętrza, sprzęt, wyposażenie, pracowników. Zajęcia organizowane przez nas cieszą się dużym zainteresowaniem. Organizujemy różnego rodzaju warsztaty plastyczne, zajęcia muzyczno-ruchowe, śpiewający angielski, a także imprezy typu: andrzejk, mikołajki, Halloween. Przed nami cykl warsztatów dziecięcej twórczości „Zerberka”. Animatorzy skutecznie zajmują dziecku czas. Nie ma też limitu, dziecko bawi się tyle, ile chce. Dbamy o to, aby wciąż było ciekawie i kreatywnie.

Mają Panie jakąś radę dla początkującego przedsiębiorcy?

Magdalena: Jeżeli jakiś pomysł nie daje nam spokoju i są szanse na jego zrealizowanie, to nie należy się wahać. Początkujący przedsiębiorca musi mieć również świadomość, że rozpoczynając własną działalność powinien dać z siebie nie 100%, a 200%. Im bardziej się zaangażujesz, tym więcej zyskujesz, masz większą satysfakcję z pracy.

Agnieszka: Od siebie dodam, że nie należy zrażać się trudnym początkiem. Z perspektywy czasu też wiemy, że może mogliśmy kilka rzeczy zrobić inaczej lub lepiej. Ważne, żeby obserwować i wyciągać wnioski na przyszłość. Szczerość i naturalność w kontakcie z klientami również popłaca, rozmawiamy z rodzicami, sugerujemy się ich propozycjami. Analizujemy co możemy zrealizować w przyszłości. W przypadku interesu rodzinnego trzeba również dbać o zdrowe relacje, każdy ma coś do powiedzenia i każdy musi być traktowany na równi. Gdy trzeba wszyscy zostajemy do późnej nocy. Bez wyjątku.

O tym, że pomysł na stworzenie Family Cafe okazał się strzałem w dziesiątkę, mogłam przekonać się sama. Na zapelnionej sali jeden z podopiecznych powiedział po zajęciach do swojej mamy: „Mama nie wiem jak ty, ale ja tu będę stałym klientem!”

Rozmawiała: Aleksandra Biszczad



Sukces to entuzjazm

Rozmowa z Sebastianem Zielińskim, współwłaścicielem firmy AppsBow



Jak powstało AppsBow?

Na samym początku był chaos, nawet mimo konkretnego planu. I chyba często tak jest przy tworzeniu nowej firmy, szczególnie w warunkach jakie oferuje nam rynek lubelski. Powoli, wraz z rozwojem zaczęła wydobywać się pewna forma, o opływowych i dostosowanych do realiów kształtach. Nie mogę jednak powiedzieć, że było łatwo. Biznes lokalny na pewno nie jest biznesem, którym można się zachłysnąć. Na szczęście nie bazowaliśmy tylko na nim.

AppsBow istnieje od kwietnia 2012 roku. Od grudnia 2013 roku jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością. Zajmujemy się głównie projektowaniem oprogramowania, rozwiązań webowych i designem. Służymy też pomocą firmom, które poszukują długoterminowych rozwiązań czy stałej współpracy na konkretnie sprecyzowanych zasadach.

Kiedy zaczął Pan myśleć o tym, by założyć własną firmę? Od czego się zaczęło?

Tak naprawdę swoją pierwszą firmę założyłem w 2007 roku, o założeniu własnej firmy myślałem od dzie-

ciństwa. Wydawało mi się to wtedy naturalnym, że kiedyś to zrobię. Nie zdawałem sobie tylko sprawy z tego, jak ciężkie to będzie. Oczywiście każdy może założyć firmę, w tym nie ma problemu. Schody zaczynają się wtedy, gdy chce się ją powiększać, zatrudniać ludzi i podążać za ideami, wyjść ze swojej strefy komfortu tego, co się umie i wejść w to, czego trzeba się nauczyć.

Jeżeli chodzi o AppsBow to dokładnie pamiętam, że nazwa firmy powstała późną porą 2011 roku podczas spaceru ul. Sarmacką w Warszawie. Nazwa została wymyślona przez moją partnerkę życiową, która również jest moim partnerem w biznesie – Magdalenę Domańską. Logo opracowałem następnego dnia i postanowiliśmy wykupić domenę. Przyszedł czas na zmiany. Oboje zrezygnowaliśmy z pracy w Warszawie, by zrobić coś własnego, coś o czym każde z nas marzyło. Początki były trudne, zmiana miejsca zamieszkania, nowy rynek, ale cały czas bardzo wierzyliśmy w to, co chcemy osiągnąć. Magdalena, jak nikt inny, kogo spotkałem na swojej drodze, potrafi motywować do działania i wskazywać problemy, czy to w nastawieniu

czy planowaniu pracy. Prócz niespotykanego daru osobistego, Magdalena z wykształcenia jest socjologiem i psychologiem, co na pewno daje jej odpowiednie kompetencje do realizacji wielu zadań, jakie spotykamy w codziennym życiu firmy.

Jaka idea przyświeca Panu na co dzień? Czym się Pan kieruje w pracy?

Istnieje w AppsBow powiedzenie „prawo 41 razu”. Powstało to od pewnego pięknego projektu, który to kolejno odrzucany był 40 razy i dopiero za 41 udało się uzyskać odpowiedni efekt o maksymalnej jakości. Naszą wizytówką są nasze projekty, a skoro to nasz front dla klientów to musi być on na maksymalnie wysokim poziomie. Niezależnie od klienta i wysokości kontraktu jaki podpisujemy. Tutaj muszę pochwalić pracowników AppsBow, bo dzięki ich talentowi to wszystko jest możliwe.

AppsBow nie istnieje po to, by zrobić kolejny projekt i o nim zapomnieć. Tworzymy rozwiązania sensowne dla klienta, nie proponujemy nadmiaru by kolokwialnie mówiąc wepchnąć nasze usługi, ale dokładnie doprecyzowujemy projekt pod kątem potrzeb i faktycznych zastosowań. Dbamy o to, by wszystko co dostaje klient miało dla niego uzasadnienie biznesowe. To jest kluczowym elementem, nigdy nie bazujemy na niewiedzy klienta, zawsze służymy wiedzą i ciekawymi rozwiązaniami, które pomagają w prowadzeniu firmy, obniżają jej koszty, zwiększają zyski i promują markę. Dzięki temu klienci do nas wracają i polecają nas dalej.

Nie jest łatwo utrzymać się na rynku, powszechnie mówi się, że najtrudniejszy dla nowej firmy jest pierwszy rok? Czy podziela Pan tę opinię?

AppsBow istnieje prawie dwa lata. Na ten moment mogę powiedzieć, że pierwszy rok był trudny, ale drugi jest jeszcze trudniejszy. Spodziewam się, że trzeci i kolejne będą powtarzały tę tendencję.

Osobiście cieszę się, bo to znaczy, że jest tylko lepiej. Brzmi to dość paradoksalne, więc wyjaśnię. Pozwolę sobie zacytować tutaj słowa z artykułu, który przeczytałem jakiś czas temu na łamach Forbes Polska,

jego realizacji wszelkimi możliwymi drogami. Osiągnięcie sukcesu to kwestia tego, czy liczba podniesienia się jest równa liczbie upadków. Jeżeli występuje znak równości to nie ma czym się przejmować.

gę tutaj można przypisać naszym umiejętnościom interpersonalnym i sprzedażowym, a także wspomnianej przeze mnie już wielokrotnie jakości naszej pracy.

Czy na lubelskim rynku pracy łatwo o specjalistów w Pana branży?

Według mnie jest bardzo trudno, jeżeli chodzi o dobrych pracowników. Mimo że zostało tutaj jeszcze wielu specjalistów, którzy nie wyemigrowali, to ogólny zapal i entuzjizm do pracy jest niski. Nie lubię sytuacji, gdy muszę kogoś zmuszać do pracy lub jak ktoś woli rozkładać ręce i liczyć na pomoc, niż samemu poszukać rozwiązań. Nie akceptuję również lenistwa i braku wytrwałości, a niestety wielu ludzi myśli, że wszystko przychodzi łatwo. Niestety tym cechuje się większość pracowników, którzy myślą, że wszystko przychodzi łatwo. Same studia, wyuczona wiedza na dany temat nic nie dają i nie mają dla mnie wartości, jeżeli nie ma entuzjazmu i chęci pracy. Frank Bettger napisał w swojej książce „Jak Przetrwać i Odnieść Sukces w Biznesie”, iż najważniejszy jest entuzjazm. „Jeżeli działasz entuzjastycznie, naprawdę zaczynasz czuć entuzjazm”, a wykonywana praca nie stanowi dla Ciebie trudu. Osoby, u których widać brak entuzjazmu, tak de facto stają się z czasem wampirami energetycznymi i obniżają jakość pracy całego zespołu, niezależnie jak wielką wiedzę posiadają. To uważam za główny problem naszego rynku, bo niezależnie jaką pracę się wykonuje, powinno się to robić z entuzjazmem i wkładać w nią serce. Taka praca cieszy i mobilizuje do bycia lepszym każdego dnia.

Jakie są dalsze plany rozwoju firm?

Bardzo duże, większe niż można sobie to wyobrazić. Póki co, posiadamy biuro w Lublinie i swój mikro oddział w Zjednoczonych Emiratach Arabskich. Na początku roku założyliśmy firmę w USA i planujemy na przestrzeni miesięcy otworzyć biuro w San Francisco. Dodatkowo otwieramy aktualnie swój oddział w Warszawie. Oprócz tego myślimy nad Amsterdamem. To dla nas czas na inwestycje i rozwój.

Rozmawiała:
Maria Kopczyńska



o założyciela firmy Socializer, Łukasz Misiukanis. „Większość młodych firm przewraca się przez problemy z płynnością finansową. Właściciele, zamiast skupiać się na rozwoju firmy, martwią się, jak związać koniec z końcem.” Nie mogę nie zgodzić się z tym stwierdzeniem. To jest główny problem każdej działalności, szczególnie tej niedoinwestowanej.

AppsBow w dużej mierze został stworzony ze środków własnych, pomijając 15 tys. zł z funduszu na rzecz rozwoju firm. Założenie firmy kosztowało mnie porzucenie Warszawy, sprzedaż dwóch aut i spożytkowanie wszystkich oszczędności na firmę, co dało łącznie około 150 tys. zł kapitału startowego, który głównie został przeznaczony na sprzęt, oprogramowanie i wyposażenie biura. Oczywiście dochodzą do tego w dalszej kolejności koszty miesięczne wynikające z utrzymania firmy, a także pozafirmowe zobowiązania finansowe, co również stanowi obciążenie. Mogę powiedzieć, że tworząc AppsBow, postawiliśmy wszystko na jedną kartę. Czy jest to dobra droga? Oczywiście. Nie należę do ludzi, którzy poddają się kiedykolwiek i w czymkolwiek. Obierając cel dążę do

Z AppsBow nie jest aż tak trudno jak mogłoby się to wydawać, klienci nas szanują i cenią naszą pracę. Działamy głównie z polecenia, a to gwarantuje, że jakość naszej pracy pod każdym kątem zawsze jest najwyższa. Zdarza się też często, że firma zajmująca się zupełnie czymś innym niż my, a współpracująca z naszym klientem dostaje dyrektywy, by jakość była porównywalna do tego, co my dla klienta robimy. Stajemy się pewnym wyznacznikiem, co mnie bardzo cieszy.

Z tego co wiem, Państwo nigdzie nie reklamują się, jak Państwo zatem prowadzili swoje pierwsze działania na rynku?

Na początku była bardzo agresywna ekspansja ofertowa i umawianie spotkań. Setek spotkań. Nie mieliśmy niczego podanego na tacy. Działamy głównie z polecenia, więc faktycznym celem na starcie było dla nas zdobycie paru klientów i stworzenie dla nich realizacji na takim poziomie, by sami chcieli nas polecać dalej. Teraz typowa „słuchawka” praktycznie nie występuje, a klienci sami przychodzą do nas, również z zagranicy. W dużej mierze zasłu-

Sprzedaż wielokanałowa

Spadek dynamiki sprzedaży w branży powoduje coraz bardziej zacieklą walkę o udział w rynku handlu detalicznego, która nasila się z roku na rok. Detaliści i sieci handlowe konkurują o klientów jak nigdy dotąd. Wzrastające wydatki na reklamę, która nadal pozostaje podstawowym sposobem pozyskiwania klientów, oraz silne konkurowanie ceną powodują ponadto nieprzerwany spadek marż. Przy takich danych można postawić pytanie: *qvo vadis, detalisto?*

Niniejszy artykuł podpowiada, jak można działać inaczej, zmieniając zachowania klientów poprzez szeroką gamę kanałów handlowych, oraz jakie korzyści mogą przynieść te zmiany. Dowiesz się, jak pokonać konkurencję przy użyciu nowoczesnych narzędzi, doskonaląc obsługę klientów i umożliwiając im wyjątkowe zakupy.

Zmiana nawyków zakupowych

Od początku poprzedniej dekady w Polsce widoczny jest ogromny wzrost znaczenia handlu elektronicznego. Wpływ na to ma nie tylko coraz większa liczba firm rozpoczynających swoją działalność w sieci, ale również wzrastająca penetracja Internetu w społeczeństwie, połączona ze zmianą nastawienia konsumentów do wirtu-

alnych zakupów. Aktualnie w Polsce jest już ponad 12 milionów e-klientów, doceniających przede wszystkim wygodę zakupów oraz niższe ceny produktów oferowanych w sieci. W 2010 roku sklepy internetowe osiągnęły wartość sprzedaży na poziomie 6,5 mld zł i zgodnie z przewidywaniami analityków do 2015 roku ich obroty wzrosną aż o 90,6 proc. (Euromonitor 2011). Tak dynamiczny rozwój handlu elektronicznego zredefiniował oczekiwania i wpłynął na zmianę zachowań konsumentów. Coraz więcej nabywców przed podjęciem finalnej decyzji o zakupie korzysta bowiem z Internetu jako źródła informacji o poszukiwanych produktach oraz usługach. Wykorzystują oni do tego celu wyszukiwarki, porównywarki cenowe, platformy aukcyjne, serwisy społecznościowe oraz blogi, a także sklepy internetowe producentów i detalistów. Jak wskazują badania, aktualnie już 39 proc. polskich konsumentów poszukuje w Internecie informacji o produktach i usługach (Eurostat 2010). W przypadku nabywców dokonujących zakupów online odsetek ten jest prawie dwukrotnie wyższy i kształtuje się na poziomie 68 proc. (The Consumer Commerce Barometr 2010). Widok osoby stojącej nad pralką i przeszukującej Internet na swoim smartfonie dziś nikogo już nie dziwi. Konsument jest coraz bardziej świadomy i wie, jak korzystać z dobrodziejstw, jakie daje mu obecna technologia i nieograniczony dostęp do Internetu. Nowe zjawisko zwane efektem ROPO (Research Online, Purchase Offline) stanowi współcze-

śnie codzienność kultury zakupowej polskiego konsumenta.

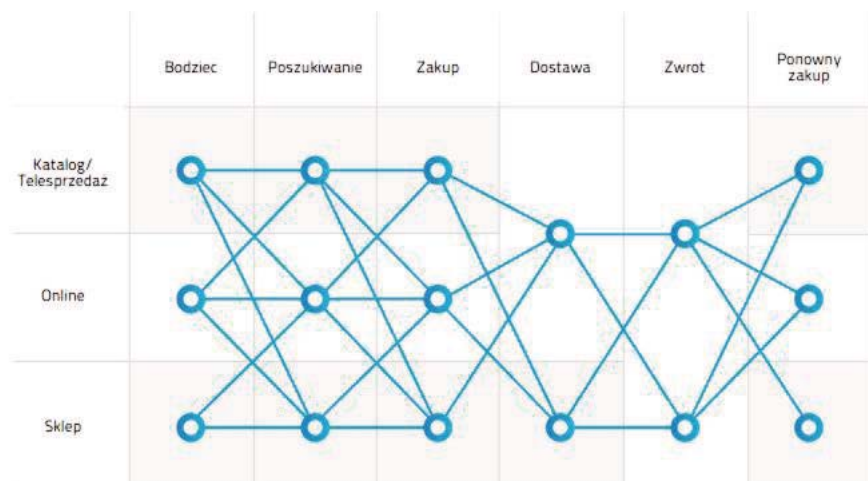
Można by pomyśleć, że w dłuższej perspektywie klienci będą dokonywać wszystkich zakupów online. Obserwujemy jednak inny trend – skłanianie się w kierunku Channel-Hopping.

Wyobraźmy sobie sytuację z życia. Konsument, chcąc kupić perfumy, wyrusza do drogerii, gdzie wybiera zapach. Następnie już w samej drogerii wyszukuje na swoim smartfonie w porównywarce cenowej ten produkt z możliwością odbioru osobistego. Składa zamówienie – najczęściej telefonicznie, ponieważ rzadko sklepy internetowe mają wersję mobilną swoich stron, co utrudnia sam proces rejestracji z poziomu niewielkiego ekranu w telefonie komórkowym. W tym samym dniu odbiera towar w o wiele niższej cenie, oszczędzając od 10 proc. do (w skrajnych przypadkach) 40-60 proc. To jest właśnie wzorcowy przykład Channel-Hoppingu. Pojęcie to oznacza, że klient na różnych etapach procesu sprzedaży „przełącza się” między wieloma kanałami. Poniższy wykres obrazuje przykład połączenia trzech najczęściej używanych kanałów dystrybucji. Pokazuje on, że klienci nie tylko chcą kupować online, ale także, w zależności od osobistych preferencji i rodzaju produktu, ceną sobie możliwość telefonicznego uzyskania informacji czy złożenia zamówienia lub wypróbowania produktu w sklepie czy ewentualnej wymiany w sklepie produktu zakupionego w Internecie.

Oczywiście warto podkreślić, że to, jaką klient ostatecznie formę zakupów wybierze, zależy od szeregu czynników, m.in.: pewności i szybkości transakcji, możliwości wypróbowania czy dotknięcia produktu. Natomiast to, co w tym przypadku jest istotniejsze, to fakt, że z pewnością będzie on „uprawiał” Channel-Hopping i aby mieć pewność, że wybierze właśnie nasz produkt, musimy być obecni tam, gdzie nasz klient.

Dlaczego warto stosować zróżnicowane kanały sprzedaży?

Taka strategia pozwala z jednej strony na dotarcie do nowych odbiorców nowymi kanałami dystrybucji, a z drugiej strony na lepsze wykorzystanie potencjału sprzedażowego obecnych klientów.



Klienci podczas procesu zakupowego „przełączają się” pomiędzy różnymi kanałami sprzedaży

Wykorzystanie dodatkowych kanałów dystrybucji przyczynia się do znacznego wzrostu przychodów firmy. Możliwość zasięgnięcia informacji o poszukiwanych produktach w sklepie internetowym skutkować może bowiem ewentualną zmianą decyzji nabywcy na korzyść danego sprzedawcy. Ponadto konsumenci korzystający z wielu kanałów sprzedaży wydają w trakcie dokonywania zakupów wyższe kwoty pieniędzy, co przekłada się na wzrost średniej wartości pojedynczej transakcji. Obserwacje te potwierdzają badania dotyczące polskiego rynku e-commerce wskazujące, że średnie przychody sklepów skupiających się jedynie na handlu internetowym są około 5-10 proc. mniejsze niż zyski konkurencji korzystającej z wielu kanałów sprzedaży (Internet Standard, „ecommerce 2010”).

Jak efektywnie wdrożyć wielo-kanałową sprzedaż w firmie

W realizacji strategii wielokanałowej można popełnić bardzo wiele błędów, jednak można ich także łatwo uniknąć. Poniżej prezentujemy trzy najważniejsze kwestie, które należy rozważyć podczas realizacji tej strategii.

Tworzenie atrakcyjnych możliwości zakupów dla klientów we wszystkich kanałach

Oferując klientom nowe kanały sprzedaży, należy liczyć się z tym, że oczekują oni także nowych doświadczeń zakupowych. Zatem w nowo uruchomionym sklepie internetowym nie wystarczy zamieścić po prostu ilustracji i krótkich tekstów o produktach, które były wcześniej sprzedawane w sklepie. Ważne jest, aby w pełni wykorzystać potencjał nowego kanału dystrybucji, korzystając z treści multimedialnych i możliwości oceny poszczególnych produktów, zamieszczając łącza do serwisów społecznościowych, oferując różne formy płatności etc. Nowoczesne sklepy internetowe oferują wiele możliwości zaprezentowania oferty w sposób optymalny dla swoich klientów, by stworzyć możliwość niepowtarzalnych zakupów. Ponadto należy pamiętać, że sam wygląd to nie wszystko. Jeżeli mamy już odpowiednio zaprojektowany sklep, powinniśmy dowiedzieć się o nim nasi

potencjalni klienci. Dlatego tak ważne przy projektowaniu e-sklepów jest zadbanie o pozycjonowanie naturalne (SEO) oraz reklamę płatną w wyszukiwarkach (SEM). Innymi źródłami promocji naszego sklepu będą porównywarki cen, portale aukcyjne (np. Allegro) czy wirtualne galerie handlowe (np. Amazon.com czy polski iMall24.pl). Coraz częściej mamy do czynienia ze sklepami, które sprzedają swoje produkty poprzez Facebooka. Dziś ten stosunkowo młody portal społecznościowy skupia 5 milionów użytkowników w Polsce, dzięki czemu stanowi idealne miejsce do promocji naszych produktów. Przykładem sklepu, który wykorzystuje również ten kanał dystrybucji, jest firma Platinet używająca narzędzia Comarch iSklep24 z funkcją Facebook shop.

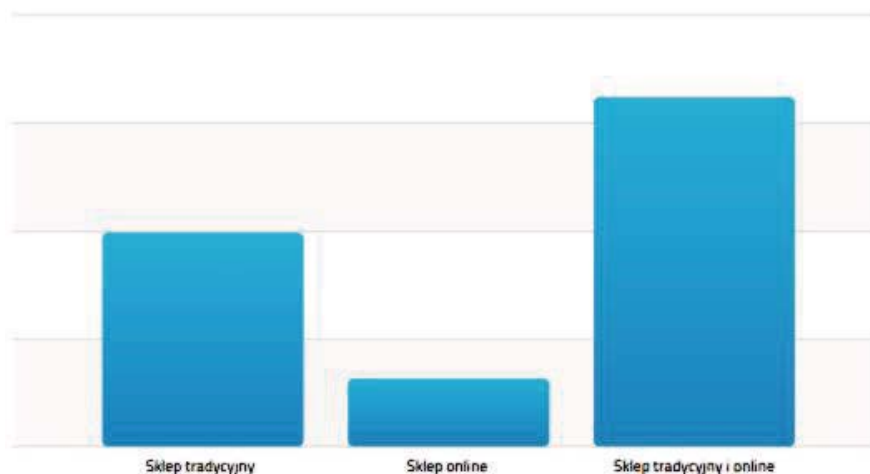
Jeśli zaś chodzi o zakupy za pośrednictwem urządzeń mobilnych, błędem jest jedynie graficzne zmodyfikowanie i zmniejszenie ekranów sklepu internetowego. Przeciwnie, korzyść przyniesie użycie dedykowanych aplikacji wykorzystujących możliwości urządzeń mobilnych, aby pozwolić klientom na wyjątkowe zakupy. Przykładem jest portal eBay ze swoją aplikacją eBay Fashion stworzoną na iPhone, która pozwala przymierzyć ubrania w rzeczywistości rozszerzonej (ang. augmented reality) niemal na własnym ciecie.

W sklepie, obok odpowiedniego sprzętu, najważniejszym czynnikiem, który decyduje o dodatniej lub ujemnej dynamice sprzedaży, jest personel. Dobrze wyszkoleni pracownicy służą klientowi ekspercką poradą, często przekonując go do produktu lepszego, droższego od tego, jaki

planował zakupić na początku. Oczywiście rozwój technologii nie kończy się na sklepie. Coraz więcej sprzedawców detalicznych udostępnia możliwość zakupów online ze sklepu tradycyjnego na specjalnie dostosowanym komputerze PC, gdzie dostępny jest szybki przegląd całego asortymentu, wśród którego znajdują się także elementy niedostępne obecnie w sklepie.

Najnowsze rozwiązanie typu front-end przygotowane przez producenta oprogramowania Comarch, działające na interaktywnym stole Microsoft Surface, przenosi świat wirtualnych zakupów ze wszystkimi jego zaletami do sklepu tradycyjnego. Rozwiązanie to umożliwia identyfikację klienta przy użyciu karty lojalnościowej, a następnie multimedialną prezentację spersonalizowanej oferty dla tego klienta w formie interaktywnego katalogu produktów. Dodatkowe informacje, jak filmy czy opisy, mogą być wyświetlane także dla tych produktów, które klient zobaczył w sklepie. Wystarczy po prostu położyć produkt na stole, a odpowiednie treści wyświetlają się automatycznie. Rozwiązanie wykorzystuje także możliwości rzeczywistości rozszerzonej, np. klientka kupująca kosmetyki może wirtualnie testować różne wersje makijażu na swoim zdjęciu na ekranie Microsoft Surface.

Innym ciekawym przykładem przenikania świata wirtualnego do rzeczywistości jest koncepcja wirtualnych supermarketów należących do Tesco, która obecnie rusza w Korei Południowej. Idea wychodzi naprzeciw potrzebom tych konsumentów, którzy nie mają czasu na codzienne zakupy. Mogą oni, stojąc na stacjach



Wolumen sprzedaży w różnych kanałach dystrybucji

metra w Seulu, przeglądać wirtualne półki w formie banerów, z różnorodnymi produktami z supermarketu, tak jakby dokonywali tego w sklepie tradycyjnym. Produkty mogą być dodane do listy zakupów poprzez skanowanie kodu QR za pomocą smartfona. Po złożeniu zamówienia i dokonaniu zapłaty, oczywiście również za pomocą smartfona, zakupy dostarczane są pod drzwi klienta.

Umożliwienie klientowi płynnego przełączania się między kanałami sprzedaży

Przed przystąpieniem do realizacji strategii wielokanałowej sprzedaży ważne jest rozważenie, jakie scenariusze należy przygotować i jak mają być one realizowane. Najlepiej udostępnić klientom możliwość samodzielnego wykonywania pewnych czynności za pośrednictwem różnych kanałów sprzedaży. Przykładowo zamówione online towary mogą być udostępnione klientom do testów w sklepie, przed dokonaniem płatności. Także składanie reklamacji lub wymiana towarów zamówionych online powinny być możliwe w sklepach. Przy rozważaniu, jakie kanały zakupów udostępniemy klientom, nie można także przeoczyć kanału mobilnego. Chociaż aktualnie handel mobilny w Polsce znajduje się jeszcze w początkowej fazie rozwoju, to jednak perspektywy na najbliższą przyszłość są bardzo obiecujące. Nasz rodzimy rynek charakteryzuje przede wszystkim bardzo wysokie tempo wzrostu sprzedaży smartfonów. Sprawia to, że z roku na rok dynamicznie rośnie odsetek użytkowników posiadających te zaawansowane urządzenia mobilne. Zgodnie z przewidywaniami firm analitycznych w 2015 roku smartfony stanowią będą aż 60 proc. polskiego rynku, który w ten sposób stanie się jednocześnie najszybciej rozwijającym się rynkiem w Europie Środkowo-Wschodniej (Internet Standard, „Mobile 2011”). Wzrastający wskaźnik zainteresowania smartfonami w społeczeństwie w połączeniu z większą dostępnością usług mobilnych przyczyni się niewątpliwie do znacznego wzrostu wartości obrotów polskiego handlu mobilnego w ciągu najbliższych kilku lat. Jak wskazują wyniki badań, już teraz 64 proc. polskich użytkowników mediów mobilnych chętnie dokonuje płatności, rezerwacji lub

zakupów za pomocą swoich telefonów komórkowych (Orange Mobile Exposure 2010).

Różnorodność kanałów jest przyjazna dla klienta tylko wtedy, kiedy firma posiada narzędzia pozwalające na pełne wykorzystanie ich potencjału. Nie można na przykład dopuścić do sytuacji, aby klient nie mógł śledzić statusu zamówienia złożonego online z powodu ograniczeń oprogramowania. To samo dotyczy wymiany towaru i reklamacji. Przejrzystość danych w przedsiębiorstwie jest więc podstawowym warunkiem prowadzenia sprzedaży wielokanałowej. Niezbędne jest tu odpowiednie przygotowanie wewnętrznej infrastruktury oraz oprogramowania. Comarch oferuje pakiet zintegrowanych rozwiązań do zarządzania wszystkimi kanałami sprzedaży, co znacząco skraca czas wprowadzenia strategii wielokanałowej w życie oraz pozwala uniknąć wielu błędów i ponoszenia zbędnych kosztów przy realizacji tak istotnego procesu.

Efektywne zarządzanie wszystkimi kanałami dystrybucji

Oprogramowanie, które odgrywa w firmie kluczową rolę w zarządzaniu towarami, jest równie ważne w efektywnym zarządzaniu wielokanałową dystrybucją towarów i usług. Dzięki nowoczesnej technologii wydzielanie osobnych zestawów asortymentu dla każdego kanału sprzedaży (sklep internetowy, sklep tradycyjny, Allegro, porównywarki cen, np. Ceneo czy Skąpiec, wirtualna galeria handlowa iMall24) należy już do przeszłości, podobnie jak pracochłonne i błędne przekazywanie zamówień do centralnego systemu zarządzania. Nowoczesne oprogramowanie monitoruje bieżący stan zapasów we wszystkich hurtowniach i sklepach, zarządza wydaniem zamówionych towarów i zapewnia, że nie dojdzie do sprzedaży towarów, których faktycznie nie mamy na stanie. Nowoczesne systemy pozwalają również na kompleksową analizę dystrybucji we wszystkich kanałach. Dają także podgląd, które produkty sprzedają się w jakich kanałach i ile firma na tym zarabia lub którzy klienci korzystają z jakich kanałów i jakie przychody generują. Dzięki odpowiedniej agregacji danych i odpowiednim narzędziom, które dają do nich dostęp (np. Comarch Business Intelligence),

można precyzyjnie ustalić, jaką promocję przygotować, do kogo ją skierować, i oszacować, jak wpłynie ona na nasze przyszłe przychody. Przemysłowa inwestycja w odpowiednie oprogramowanie pozwala skutecznie zarządzać wszystkimi procesami, czyli redukować ilość pracy i liczbę błędów, a jednocześnie poprawić obsługę klienta i dostarczyć odpowiednie dane o sytuacji firmy.

Podejmij wyzwanie, to się opłaca!

Wielokanałową sprzedaż należy dziś potraktować jako szansę na zarabianie większych pieniędzy. Niestety większość firm na rynku pozostaje w tyle, jeśli chodzi o ten obszar, podobnie jak to było w przypadku pojawienia się transakcji online pod koniec lat 90. Lecz z drugiej strony to właśnie dlatego ten obszar stanowi dziś atrakcyjną propozycję dla tych, którzy rozumieją szansę i przewagę, jaką mogą zdobyć dzięki właściwemu dotarciu z produktem do swoich klientów. Należy przy tym pamiętać, że do osiągnięcia długoterminowego sukcesu strategii wielokanałowej sprzedaży bardzo potrzebne jest odpowiednie oprogramowanie oraz właściwe zaplanowanie integracji i adaptacji procesów biznesowych, infrastruktury oraz pracowników, a także wdrożenie go w skali całego przedsiębiorstwa.

Kamil Góral

Artykuł pochodzi z magazynu
Nowoczesne Zarządzanie



Kamil Góral,
dyrektor Centrum Rozwoju Biznesu
Sektora ERP firmy Comarch

Zmiany w prawie pracy – nowy „pakiet antykryzysowy”

Pojęcie „pakietu antykryzysowego” pojawiło się w prawie pracy w 2009r. na tle zgłoszonych na forum Trójkątnej Komisji do Spraw Społeczno-Gospodarczych trzynastu propozycji legislacyjnych, zmierzających do złagodzenia skutków kryzysu ekonomicznego. Propozycje zaowocowały uchwaleniem ustawy z 1 lipca 2009r. o łagodzeniu skutków kryzysu ekonomicznego dla pracowników i przedsiębiorców (Dz. U. Nr 125, poz. 1035 z późn. zm.), zwanej potocznie „pakietem antykryzysowym” lub ustawą „antykrizysową”.

Ustawa ta obowiązywała formalnie do 21 listopada 2013r. (to jest do dnia wejścia w życie nowej ustawy „antykrizysowej”), z tym, że z przewidzianych w niej instrumentów łagodzenia skutków kryzysu ekonomicznego przedsiębiorcy-pracodawcy korzystać mogli jedynie do 31 grudnia 2011r.. Instrumenty te polegały na możliwości przedłużania okresów rozliczeniowych czasu pracy, ustalania indywidualnych rozkładów czasu pracy przewidujących ponowne rozpoczęcie pracy przed upływem doby pracowniczej, obniżania wymiaru czasu pracy (z jednoczesnym obniżeniem wynagrodzenia) oraz stosowania przestoju ekonomicznego, a także na różnego rodzaju świadczeniach finansowanych z Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych lub z Funduszu Pracy. W założeniu ustawodawcy, celem ich wprowadzenia było obniżenie kosztów pracy, a przez to poprawienie sytuacji finansowej przedsiębiorców w okresie spowolnienia gospodarczego, utrzymanie poziomu zatrudnienia i konkurencyjności prowadzonej działalności gospodarczej oraz dostosowanie jej do zmieniających się warunków rynkowych, a także poprawa jakości „kapitału ludzkiego” poprzez zwiększenie udziału pracowników w formach doskonalenia zawodowego finansowanych ze środków publicznych.

Postulaty przedłużenia okresu stosowania tych instrumentów formułowane były przez przedsiębiorców i innych pracodawców już w trakcie tego okresu, natomiast zmiany przepisów nawiązujące do ustawy z 1 lipca 2009r. dokonane zostały dopiero w 2013r.. Tym razem „pakiet” zmian nie przybrał jednak formy kompleksowego aktu prawnego, lecz wprowadzony został w dwóch etapach. W pierwszej kolejności uchwalono ustawę z 12 lipca 2013r. o zmianie ustawy – Kodeks pracy oraz ustawy o związkach zawodowych (Dz. U. poz. 896), która weszła w życie z dniem 23 sierpnia 2013r., zaś z dniem 21 listopada 2013r. weszła w życie ustawa z 11 października 2013r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z ochroną miejsc pracy (Dz. U. poz. 1291). Instrumenty „antykrizysowe” wprowadzone do Kodeksu pracy stały się w ten sposób trwałymi instytucjami prawa pracy, natomiast regulacje zawarte w nowej ustawie „antykrizysowej” mają w założeniu charakter czasowy (jakkolwiek nie określono wprost okresu ich obowiązywania). Ponadto, przepisy Kodeksu pracy (w tym także znolizowane w duchu rozwiązań antykryzysowych) dotyczą wszystkich pracodawców, podczas, gdy nowa ustawa antykryzysowa (podobnie, jak poprzednia) znajduje zastosowanie wyłącznie do pracodawców mających status przedsiębiorców w rozumieniu ustawy z dnia 2 lipca 2004r. o swobodzie działalności gospodarczej (t.j.: Dz. U. z 2013 r. poz. 672, z późn. zm.). W obrębie Kodeksu pracy rozwiązania „antykrizysowe” polegają na umożliwieniu pracodawcom przedłużania do dwunastu miesięcy okresów rozliczeniowych czasu pracy oraz na wprowadzeniu instytucji tzw. ruchomego czasu pracy. Warto zatem przypomnieć, że okres rozliczeniowy czasu pracy, to ustalony u danego pracodawcy okres, w ramach którego powinno dojść do zbilansowania czterdziestogodzinnej, średniotygodniowej normy czasu pracy. Długość przyjętego okresu rozliczeniowego nie ma zasadniczego znaczenia w „tradycyjnej” organizacji pracy, w której pracownicy wykonują pracę w każdym tygodniu, w dniach roboczych od poniedziałku do piątku w wymiarze ośmiu godzin dziennie, bowiem w takim przypadku przeciętna

(średniotygodniowa) norma czasu pracy bilansuje się „automatycznie”, o ile nie występuje praca w godzinach nadliczbowych wynikających z przekroczenia dobowego wymiaru czasu pracy lub praca w dniach nie będących zwykle dniami roboczymi (w soboty). Zasadniczego znaczenia nabiera długość okresu rozliczeniowego przy zmiennym (arytmicznym) zapotrzebowaniu na pracę pracowników, skutkującym potrzebą elastycznego gospodarowania czasem pracy, poprzez kumulowanie obowiązującego pracowników wymiaru czasu pracy (dni roboczych) w niektórych częściach (tygodniach) okresu rozliczeniowego i wyznaczanie (w celu zbilansowania normy czasu pracy) odpowiednio mniejszej liczby dni roboczych w innych jego częściach lub wyznaczanie okresów w ramach danego okresu rozliczeniowego, w których pracownicy w ogóle nie świadczą pracy. Elastyczność jest tym większa, im dłuższy jest okres rozliczeniowy czasu pracy przyjęty u danego pracodawcy. W stanie prawnym obowiązującym przed 23 sierpnia 2013r. Kodeks pracy dopuszczał stosowanie dwunastomiesięcznych okresów rozliczeniowych wyłącznie w rolnictwie i hodowli oraz przy pilnowaniu mienia lub ochronie osób, jeżeli wprowadzenie takich okresów było dodatkowo uzasadnione nietypowymi warunkami organizacyjnymi lub technicznymi mającymi wpływ na przebieg procesu pracy i pod warunkiem stosowania tzw. podstawowego systemu czasu pracy (w którym dobowy wymiar czasu pracy nie może przekraczać ośmiu godzin). Aktualnie, przedłużenie okresu rozliczeniowego nie więcej, niż do dwunastu miesięcy dopuszczalne jest w każdym systemie czasu pracy, w szczególności także w różnych odmianach systemu równoważnego czasu pracy (w którym większy od ośmiu godzin, dobowy wymiar czasu pracy równoważony jest odpowiednio krótszym dobowym wymiarem czasu pracy w niektórych dniach lub większą, niż w tzw. systemie podstawowym liczbą dni wolnych od pracy. Jednocześnie ustawodawca zezwolił na sporządzanie rozkładów czasu pracy danego pracownika (harmonogramów, „grafików”) na okresy krótsze, niż okres rozliczeniowy, obejmujące jednak co najmniej jeden

miesiąc i przekazywane pracownikowi co najmniej na tydzień przed rozpoczęciem pracy w okresie, na który został sporządzony rozkład. Należy przy tym podkreślić, że wprowadzenie maksymalnie dwunastomiesięcznych okresów rozliczeniowych czasu pracy dopuszczalne jest wyłącznie w ramach dialogu społecznego, tj. w trybie porozumienia zawartego przez pracodawcę ze związkami zawodowymi lub (jeżeli u pracodawcy nie działają zakładowe organizacje związkowe) z przedstawicielami pracowników wyłonionymi w trybie przyjętym u danego pracodawcy. Rozwiązanie takie uwarunkowane jest postanowieniami dyrektywy 2003/88/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 4 listopada 2003r. dotyczącej niektórych aspektów organizacji czasu pracy (Dz. Urz. UE seria L, Nr 299, str. 9), zgodnie z którą państwa członkowskie Unii Europejskiej mogą udzielić „zezwoleń” na układy zbiorowe lub porozumienia zawierane między partnerami społecznymi w celu ustanowienia okresów rozliczeniowych w żadnym przypadku nieprzekraczających dwunastu miesięcy. Na wypadek organizowania przez pracodawców pracy w taki sposób, że w pewnych miesiącach okresu rozliczeniowego, zgodnie z rozkładem czasu pracy pracownicy nie mają obowiązku wykonywania pracy, ustawodawca przewidział gwarancję minimalnego wynagrodzenia, aktualną dla pracowników, których wysokość wynagrodzenia pochodna jest od liczby godzin pracy przepracowanych w danym miesiącu (np. pracowników wynagradzanych stawką godzinową lub akordową). Drugi z instrumentów „antykrzysowych” wprowadzonych do Kodeksu pracy (tj. „ruchomy” czas pracy) polega na dopuszczalności ustalania rozkładów czasu pracy przewidujących rozpoczynanie pracy w danym dniu roboczym przed upływem 24 godzin od rozpoczęcia jej w dniu poprzednim, tj. w tej samej dobie „pracowniczej” (przez którą należy rozumieć 24 kolejne godziny, poczynając od godziny, w której pracownik rozpoczyna pracę zgodnie z obowiązującym go rozkładem czasu pracy). W rozkładach czasu pracy ustalanych w ramach „ruchomego” czasu pracy, ponowne wykonywanie pracy w tej samej dobie nie stanowi pracy w godzinach nadliczbowych. Ruchomy czas pracy wprowadzić można w dwóch odmianach – ustalając w rozkładzie czasu pracy różne, ale konkretne godziny rozpoczynania pracy w poszczególnych dniach roboczych, lub też ustalając prze-

dział czasu, w którym o godzinie rozpoczęcia pracy w danym dniu roboczym decyduje pracownik. W zamiarze ustawodawcy, drugi z wymienionych wariantów ruchomego czasu pracy umożliwić ma pracownikom łatwiejsze godzenie życia zawodowego z życiem osobistym. Tryb wprowadzania ruchomego czasu pracy jest analogiczny do trybu przedłużania okresów rozliczeniowych, z tym, że do konkretnego pracownika ruchomy czas pracy może być stosowany także na jego pisemny wniosek (niezależnie od tego, czy jest stosowany w odniesieniu do ogółu pracowników z mocy porozumienia partnerów społecznych). Na katalog instrumentów antykrzysowych określony w nowej ustawie „antykrzysowej” (ustawie z 11 października 2013r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z ochroną miejsc pracy) składają się instytucje przestoju ekonomicznego oraz obniżonego wymiaru czasu pracy, a także związane ze stosowaniem przez pracodawcę tych instytucji świadczenia finansowane z Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych lub z Funduszu Pracy. Ustawa ma zastosowanie wyłącznie do pracodawców będących przedsiębiorcami, a nadto spełniających dodatkowe warunki, które w poprzednio obowiązującej ustawie „antykrzysowej” (ustawie z 1 lipca 2009r. o łagodzeniu skutków kryzysu ekonomicznego dla pracowników i przedsiębiorców) stanowiły część definicji pojęcia „przedsiębiorca w przejściowych trudnościach finansowych”. Aktualnie obowiązująca ustawa nie definiuje takiego pojęcia, tym niemniej również dotyczy tylko przedsiębiorców w „trudnościach finansowych”, ponieważ podstawowym warunkiem możliwości skorzystania przez przedsiębiorcę z przewidzianych w niej instrumentów jest spadek jego obrotów gospodarczych, co najmniej o określony w ustawie wskaźnik. Przejście ekonomiczne (tj. – zgodnie z definicją ustawową – okres niewykonywania pracy przez pracownika z przyczyn nie dotyczących pracownika, w którym pracownik pozostaje w gotowości do pracy) lub obniżony (nie więcej niż do połowy) wymiar czasu pracy wprowadza się w trybie analogicznym do określonego w Kodeksie pracy trybu przedłużania okresów rozliczeniowych (tj. w porozumieniu partnerów społecznych). Dla wprowadzenia tych instytucji nie jest wymagana zmiana treści umów o pracę (tj. wypowiedzenie dotychczasowych warunków tych umów przez pracodawcę lub zawarcie z pracownikami porozumień zmieniających warunki

umów). Ustawodawca nie sprecyzował, co należy rozumieć przez „pozostawanie w gotowości do pracy” przez pracownika w okresie przestoju ekonomicznego, jak również nie ograniczył okresu stosowania przestoju lub obniżonego wymiaru czasu pracy – pozostawiając te kwestie do regulacji wewnątrzzakładowej. Natomiast przewidziana w ustawie pomoc publiczna udzielana w okresie przestoju ekonomicznego lub pracy w obniżonym wymiarze czasu pracy (stanowiąca pomoc de minimis w rozumieniu prawa unijnego) obejmuje świadczenia przysługujące przez łączny okres nie dłuższy niż sześć miesięcy. Pomoc ta polega na częściowym (do wysokości kwoty zasiłku dla bezrobotnych) finansowaniu z Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych wynagrodzenia pracownika objętego przestojem ekonomicznym lub obniżonym wymiarem czasu pracy (wraz z należnymi składkami na ubezpieczenia społeczne) – które to wynagrodzenie w okresie przestoju ekonomicznego lub obniżonego wymiaru czasu pracy może ulec obniżeniu do wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę. Ponadto, pracodawca może ubiegać się o dofinansowanie z Funduszu Pracy kosztów szkolenia pracowników objętych przestojem ekonomicznym lub obniżonym wymiarem czasu pracy (pod warunkiem że szkolenie jest uzasadnione potrzebami przedsiębiorcy). W okresie przestoju ekonomicznego lub pracy w obniżonym wymiarze, a także w okresie trzech miesięcy przypadających bezpośrednio po tym okresie, zawieszone zostało uprawnienie pracodawcy do wypowiedzania umów o pracę z przyczyn nie dotyczących pracownika. Świadczenia z Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych lub z Funduszu pracy udzielane są na podstawie umowy zawieranej przez pracodawcę odpowiednio – z marszałkiem województwa lub starostą (względnie prezydentem miasta na prawach powiatu), przy czym te mogą upoważnić do podpisywania umów odpowiednio – dyrektora wojewódzkiego urzędu pracy i dyrektora powiatowego urzędu pracy. Z mocy samej ustawy umowy o wypłatę świadczeń i umowy o dofinansowanie kosztów szkolenia pracowników mogą być zawierane do 30 czerwca 2014r., zaś okres stosowania pomocy publicznej po tej dacie określi Rada Ministrów, na podstawie informacji o dynamice zmian stopy bezrobocia oraz wynikach w gospodarce.

Opr.: Marcin Obłóza.
Główny Specjalista

Smak włoskiej mozzarelli przybywa do Polski

Zakład BIANCO LATTE Sp.z o.o. jako podmiot Joint Venture powstały w wyniku współpracy pomiędzy włoskim zakładem mleczarskim TRE C Sp. z o.o. oraz polską OSM w Bychawie, będzie wytwarzał i sprzedawał nowe wyroby mleczarskie na szeroką skalę.



Włoska sztuka serowa, słynna i ceniona na całym świecie, która dzięki swoim produktom w pełni osiągnęła szczyty wyborności w światowych kręgach kulinarnych i winiarskich, jest już w Polsce.

Inicjatywa ma swój początek w Joint Venture pomiędzy zakładem mleczarskim TRE C znanym z tradycji i jakości swoich wyrobów i polskiej OSM Bychawa, w województwie lubelskim, specjalizującego się w produkcji wyrobów mleczarskich od 1928 roku.

To nowe wspólne przedsięwzięcie da początek zakładowi pod nazwą BIANCO LATTE Sp.z o.o., który będzie wytwarzał w Polsce sery mozzarella typu "Fior di Latte" - produkowane i wprowadzane do obrotu zarówno na tzw. szeroką skalę, jak również bezpośrednio do profesjonalnych restauracji i hoteli.

Podobnie jak w przypadku wszystkich innych produktów mleczarskich OSM, również i produkty wytwarzane przez BIANCO LATTE będą pozbawione barwników i konserwantów.

Nowa porozumienie przyniosło owoce dzięki aktywności i zaangażowaniu wykazanym przez Urząd Marszałka Województwa Lubelskiego, Urząd Miasta Lublina, oraz Fundację Lublin Italy, już od dłuższego czasu zaangażowaną w działania mające na celu wzrost wymiany stosunków handlowych między firmami polskimi i włoskimi. jmk

Tu znajdziesz Panoramę Lubelską:

Miejski Urząd Pracy ul. Niecała 14

Wojewódzki Urząd Pracy ul. Obywatelska 4

Lubelski Klub Biznesu Plac Litewski 2

Urząd Miasta Lublin Plac Króla Władysława Łokietka 1

Wydział Strategii i Obsługi Inwestorów UM Plac Litewski 1

Związek Nauczycielstwa Polskiego ul. Akademicka 4

Urząd Marszałkowski ul. Franciszka Stefczyka 3

Urząd Wojewódzki ul. Spokojna 4

Bank Pekao ul. Krakowskie Przedmieście 72,
ul. Lubomelska 1-3

Auriga ul. Hempla 5

Sanitas ul. Hempla 5

Restauracja „Kardamon” ul. Krakowskie Przedmieście 41

Centrum Promocji Województwa Lubelskiego
ul. Krak. Przedmieście 41

Informacja Turystyczna ul. Jezuicka 1/3

Vanilla ul. Krakowskie Przedmieście 12

Hotel Europa ul. Krakowskie Przedmieście 29

Hotel Lublinianka ul. Krakowskie Przedmieście 56

Hotel Campanile ul. Lubomelska 14

Hotel Waksman ul. Grodzka 19

Hotel Ilan ul. Lubartowska 85

Hotel Forum ul. Obywatelska 8

Centrum Kultury ul. Peowiaków 12

Stowarzyszenie Inicjatyw Samorządowych
ul. Narutowicza 56a

Browar ul. Grodzka 15

Old Pub ul. Grodzka 8

Magia ul. Grodzka 2

Atrium ul. Rynek 2

Czarcia Łapa ul. Rynek 19

Sielsko-Anielsko ul. Rynek 17

Biesy ul. Rynek 18

Hades Szeroka Restauracja ul. Grodzka 21

Starówka ul. Rynek 18

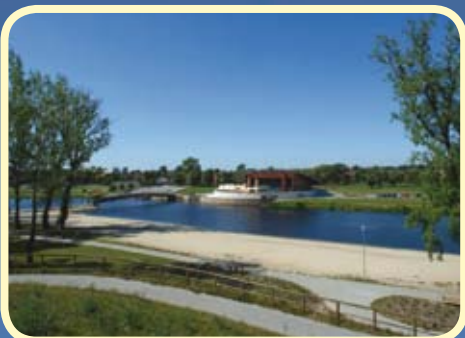
16 Stołów ul. Rynek 16

U Szewca ul. Grodzka 18

Salon Toyoty Kalinówka 18

Sport Spark ul. Bohaterów Monte Cassino 53 A

Wyspa Wisła



to unikatowa propozycja dla osób, które chcą uciec od wielkomiejskiego zgiełku i zanurzyć się w urokach natury. Na obszarze 30 hektarów, wyjątkowej urody nadwiślańskich terenów powstał jedyny w Europie wschodniej, kompleks wypoczynkowo-rekreacyjny. Walory przyrodnicze i krajoznawcze oraz infrastruktura turystyczna powodują, że jest to idealne miejsce dla osób spragnionych wytchnienia i odpoczynku. Wielkość oraz różnorodność terenu pozwala na umieszczenie w naszej ofercie wielu form aktywnego wypoczynku.



Kontakt:

Towarzystwo Przyjaciół Stężycy, ul. Rekreacyjna 1, 08-540 Stężycza,
tel. (81) 460 89 98 wyspawisla@wyspawisla.com.pl