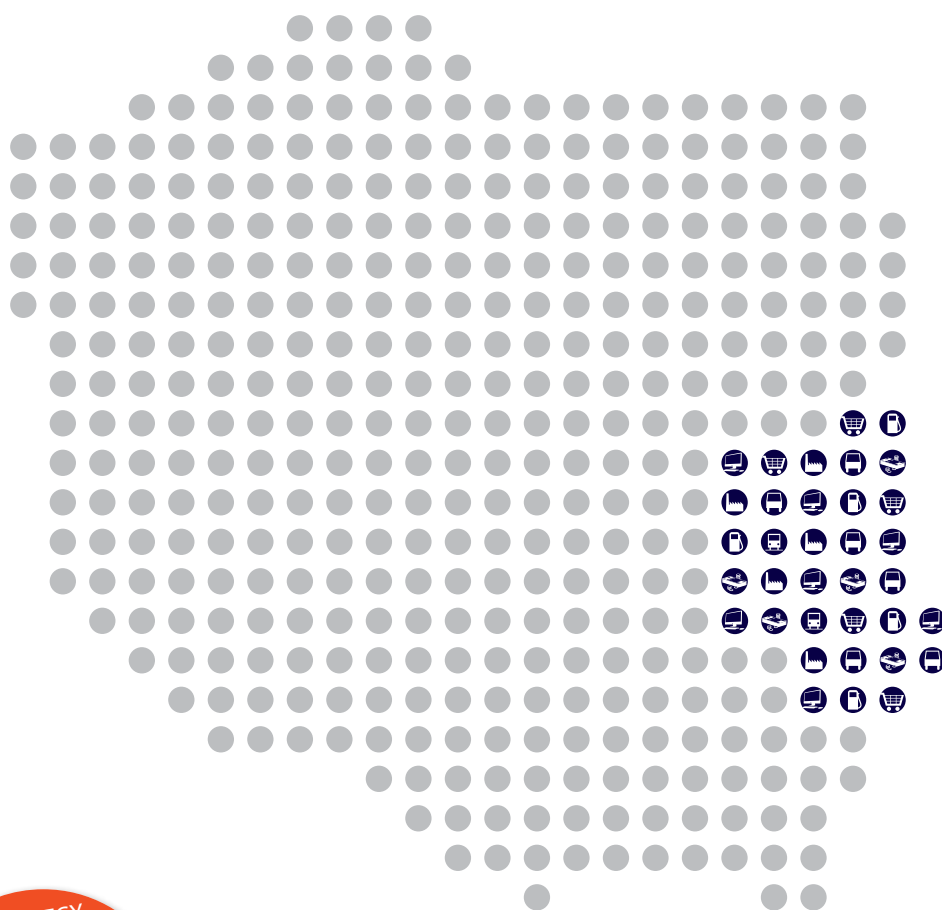


Przedsiębiorcy na Lubelszczyźnie

FAKTY, LICZBY, PRZYKŁADY



POLSKA KONFEDERACJA
PRACODAWCÓW PRYWATNYCH
LEWIATAN

Uwagi metodologiczne do części „Przedsiębiorcy na Lubelszczyźnie”:

1. W kilku miejscach podano liczbę przedsiębiorstw zarejestrowanych w rejestrze REGON. Aktywna jest tylko połowa z nich, co zostało zaznaczone, zarówno w tekstach wprowadzających, jak i na karcie „Wszyscy jesteśmy przedsiębiorcami”. W przypadku danych powiatowych dostępne są tylko dane z REGONU, dlatego na karcie tej pokazano przede wszystkim firmy zarejestrowane w 2011 roku. Z badań GUS wynika, że większość z nich (ok. 75-80 procent) nadal działa od roku po rejestracji. Podano także liczbę firm zarejestrowanych w REGON w działach informatyka i komunikacja oraz ochrona środowiska, gdyż nie ma danych, ile z nich jest aktywnych.
2. Jako zasadę przyjęto jednakowe traktowanie przedsiębiorstw prywatnych i publicznych – każde z nich kierowane jest bowiem przez menedżera – przedsiębiorcę. Na karcie „Płaca ważniejsza od świadczeń” ze względu jednak na dostępność danych, skoncentrowano się na firmach prywatnych.
3. Na karcie „Miejsca pracy są w przedsiębiorstwach”, zgodnie ze stanem faktycznym i dostępnością danych, podając informacje działowe, zastosowano określenie „głównie sektor publiczny” i „głównie sektor prywatny”.
4. Starano się podawać informacje dotyczące całej populacji przedsiębiorstw, włącznie z firmami mikro. Tam gdzie nie było to możliwe, wykorzystano dane o firmach zatrudniających powyżej 9 osób. Zostało to zaznaczone w tekście.
5. W kilku przypadkach badań ogólnopolskich (karty: „Tysiące przedsiębiorczych kobiet” i „Odpowiedzialny biznes to my”) dostępne są tylko dane dotyczące makroregionów, a nie poszczególnych województw. Takie zostały przedstawione.
6. Raporty przedstawiają stan danych dostępnych na koniec października 2012 r.

Raporty zostały przygotowane w oparciu o następujące źródła: GUS, Eurostat, Centrum Badań Opinii Społecznej (badanie dla PKPP Lewiatan), GfK Polonia (badanie dla PKPP Lewiatan), materiały Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, MillwardBrown SMG KRC (badanie dla PARP), własne ankiety rozsyłane do urzędów i przedsiębiorstw. Te instytucje i firmy wykonały w dużej mierze obliczenia specjalnie dla nas, za co gorąco dziękujemy. Wykorzystano również m.in. listy 500 i 2000 „Rzeczpospolitej”, raporty Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości i Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową, rankingi międzynarodowe, strategie województw, dane giełdy warszawskiej, raporty instytucji, stowarzyszeń i fundacji. W informacjach historycznych, dotyczących dziejów gospodarczych, podstawowym źródłem była Encyklopedia Historii Gospodarczej Polski (Wiedza Powszechna), a w opisanii walorów turystycznych pomogły przewodniki „Polska Niezwykła” (Demart).

Uwagi do danych zawartych w raportach prosimy kierować na adres p.a.aleksandrowicz@gmail.com. Zostaną one sprawdzone, a ewentualne poprawki naniesione w raportach udostępnionych elektronicznie.

Uwaga do części „Biznes. Dobry wybór”:

Przygotowując sylwetki nagrodzonych przedsiębiorców staraliśmy się zawsze dotrzeć bezpośrednio do osób nagrodzonych przez Kapitułę. Nie w każdym przypadku się to udało, ale w takich sytuacjach laureaci wskazywali osobę, z którą rozmawialiśmy na temat firmy i zwycięzcy/ców konkursu „Biznes. Dobry wybór”. W kilku przypadkach sylwetki zostały opracowane na podstawie powszechnie dostępnych informacji, m.in. publikacji prasowych i stron internetowych firm.

ISBN 978-83-61796-67-1
Copyright © PKPP Lewiatan

Wersję elektroniczną publikacji można pobrać ze strony www.wizerunekprzedsiębiorcow.pl.

Publikacja przygotowana w ramach projektu „Poprawa wizerunku przedsiębiorców” współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

AUTORZY

ZESPÓŁ PKPP LEWIATAN: Kuba Giedrońc (redaktor prowadzący), Joanna Zaręba, Zbigniew Gajewski.

RAPORT „PRZEDSIĘBIORCY NA LUBELSZCZYŹNIE”: Beata Gąsiorowska (infografika), Anna Rejer (gromadzenie i przetwarzanie danych, zarządzanie ankietami), Grzegorz Brodowski (projekt okładki, layout, DTP), Lech Mazurczyk (koncepcja i wykonanie modelowych infografik), Piotr Aleksandrowicz (koncepcja całości, teksty i kierownictwo zespołu).

BIZNES. DOBRY WYBÓR ORAZ OPACOWANIE PUBLIKACJI: Wydawnictwo Tartak Wyrazów (www.tartakwyrazow.com.pl), Magdalena Tokarska-Romańska (redakcja), Krzysztof Machocki, Anna Maria Sobocińska, Julian Tomala (teksty), Anna Maria Sobocińska (zdjęcia laureatów), Aneta Siwiec (fotoedycja), Adam Dziewicki (layout, skład folderu), Wojciech Romański (koordynacja produkcji).

Przedsiębiorcy na Lubelszczyźnie

RAPORT NA TEMAT WKŁADU PRZEDSIĘBIORCÓW
W ROZWÓJ WOJEWÓDZTWA LUBELSKIEGO

PREZENTACJE LAUREATÓW KONKURSU
„BIZNES. DOBRY WYBÓR”



Publikacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Grudzień 2012 r.



Szanowni Czytelnicy,



Oddajemy w Państwa ręce wyjątkowe wydawnictwo – pierwsze w Polsce opracowanie na temat roli przedsiębiorstw i przedsiębiorców w rozwoju województwa. Dane w raporcie zostały zaprezentowane w prosty i bardzo obrazowy sposób. Ich analiza nie wymaga wykształcenia ekonomicznego. Mówimy o rzeczach kluczowych dla gospodarki, ale przede wszystkim ważnych dla mieszkańców – o płacach, miejscach pracy, ochronie środowiska itd. Wreszcie każdy mieszkaniec Polski ma dostęp do materiału, który może samodzielnie analizować i wyrobić sobie zdanie, jaką rolę pełnią przedsiębiorcy w Polsce.

Raport został opracowany przez czołowych dziennikarzy ekonomicznych. Zespół pod przewodnictwem red. Piotra Aleksandrowicza wykonał ogromną pracę. Powstało łącznie 17 raportów – dla każdego województwa oraz zbiorczy raport ogólnopolski. Łącznie wykorzystano w nich ponad 30 tysięcy danych! Prace nad nimi trwały pół roku. Myślę, że efekt jest imponujący.

Choć od transformacji gospodarczej minęło już ponad 20 lat, nikt dotychczas nie pokusił się o przygotowanie takiego opracowania. Tym bardziej jego znaczenie jest ogromne. Zachęcam media, samorządy i polityków do wykorzystywania zawartych w raporcie danych i analiz, a także nauczycieli do propagowania tej wiedzy wśród uczniów.

Drugą część tego wydawnictwa stanowią sylwetki laureatów konkursu „Biznes. Dobry wybór”, zorganizowanego przez Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych Lewiatan. Wśród nich odnajdą Państwo „twarze biznesu” swojego regionu. Ich dokonania i sukcesy pokazują, że bycie przedsiębiorcą to dobry wybór. Im więcej takich prężnych firm w województwie, tym większe szanse na jego rozwój, a w konsekwencji korzyści dla mieszkańców. Warto zatem wspierać przedsiębiorców w ich rozwoju, bo to inwestycja, która opłaca się każdemu.

Zapraszam do lektury!

Henryka Bochniarz

Henryka Bochniarz
 Prezydent Polskiej Konfederacji
 Pracodawców Prywatnych Lewiatan

Przedsiębiorcy na Lubelszczyźnie



Gospodarka to, po pierwsze, przedsiębiorcy. To oni tworzą miejsca pracy, płacą większość podatków, inwestują. Państwo nie mogłoby realizować swoich celów, gdyby nie było biznesu. I choć brzmi to może górnolotnie, jest faktem, że Polska rozwija się dzięki przedsiębiorcom. W województwie lubelskim aktywnych przedsiębiorców jest ponad 79 tysięcy. Atlas ten zawiera 16 kart, na których setki informacji, map, liczb i wykresów pokazują, jaka jest skala ich działania.

Popatrzmy najpierw, jak sytuuje się województwo lubelskie na mapie Polski. Mamy trochę przemysłu, ale jest umiarkowanie wydajny, mamy dość rozwinięte rolnictwo, sadownictwo i szkółkarstwo. Wiele regionów może nam pozazdrościć silnego ośrodka akademickiego w Lublinie i walorów turystycznych, od Roztocza przez Zamość, Lublin do Kazimierza Dolnego nad Wisłą. No i mamy wszędzie tysiące przedsiębiorczych ludzi.

Ale przedsiębiorczość na tym terenie nie zaczęła się w III Rzeczypospolitej. Już w końcu XIV wieku kupcy lubelscy otrzymali przywi-

lej swobodnego handlu z Wielkim Księstwem Litewskim. Trzy doroczne jarmarki lubelskie w połowie XV wieku były największymi instytucjami handlowymi Polski jagiellońskiej. Handlowano polskim zbożem, litewskimi futrami i ruskimi wołami, a także sukniem i metalami ze Śląska i Małopolski. Potem było gorzej i od połowy XVII wieku do II połowy XIX Lublin przeżywał okres

załamania. Ożywił się, gdy uruchomiono w 1877 połączenia kolejowe z Warszawą i Kowlem; powstały m.in. fabryki wag i maszyn rolniczych. A Zamość? Ordynacja zamojska, której potęgę stworzył pod koniec XVI wieku Jan Zamoyski, to prawdziwy koncern rolniczo-przemysłowy (ordynacja rozrosła się do 23 miast i 816 wsi na powierzchni 17 tys. km kw.). W 1591 r. połowa

Lubelskie w pigułce	Polska	województwo lubelskie
Przyrost naturalny na 1000 ludności	0,3	-0,8
Produkt krajowy brutto na mieszkańca w 2009 roku, w zł	35 210	23 651
Produkcja sprzedana przemysłu na 1 zatrudnionego, w zł	438 819	310 451
Produkcja sprzedana budownictwa na 1 zatrudnionego, w zł	394 783	262 659
Przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw	3 604	3 111
Przeciętna powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwie, w ha	6,8	5,5
Podmioty gospodarcze w rejestrze Regon na 10 tys. ludności	1 013	753
Spółki handlowe z udziałem kapitału zagranicznego na 10 tys. ludności	19	5

ZRÓDŁO: GUS, DANE ZA 2011 R.

z 1400 mieszkańców miasta trudniła się rzemiosłem, wtedy też rozpoczęła pracę pierwsza manufaktura safianów, kurdybanów i kobierców tureckich. Takie są tradycje.

W 1990 roku do Polski powrócił system rynkowy. Mamy od 20 lat bezprecedensowy wzrost gospodarczy, powstały tysiące firm, dziesiątki tysięcy ludzi stały się przedsiębiorcami. Z jakim efektem? Popatrzmy na początek XXI wieku. W latach 2000-2011 wynagrodzenia realne zwiększyły się Polsce o 32,9 procent, a liczba bezrobotnych zmniejszyła z 2,7 mln do 2,0 mln. Sprzedaż detaliczna wzrosła o 30,7 procent. Przybyło 2,4 miliona mieszkań (mamy ich 13,4 miliona). Eksport wzrósł sześciokrotnie do prawie 190 mld dolarów. Produkt krajowy brutto jest o ponad połowę wyższy niż w 2000 roku i ponad 2 razy wyższy niż u przodu przemian.

A w poszczególnych regionach? Posłużymy się tylko jedną liczbą. W 2000 roku produkt krajowy brutto na mieszkańca wynosił w województwie lubelskim 13 220 zł. W 2009 (ostatnie dostępne dane) – 23 651 zł, czyli był o 79 proc. wyższy. Wzrost

bardzo duży, nawet jeżeli uwzględnić ok. 28-procentową inflację w tym czasie. Przedsiębiorcy i firmy mają w tym decydujący udział.

Niektóre wydarzenia gospodarcze regionu w czasach III Rzeczypospolitej przedstawiamy poniżej w kalendarium. Województwo lubelskie nie jest dziś w czołówce gospodarczej Polski, ale przedsiębiorcy mają tu wiele powodów do dumy.

Rozwija się zagłębie węglowe i Bogdanka. W Lublinie powstał port lotniczy, a w Świdniku produkowane są znakomite helikoptery. Tu mają siedziby firmy stworzone od podstaw przez wybitnych polskich przedsiębiorców Emperia Holding (Artur Kawa) i Black Red White (Tadeusz Chmiel), obie na Liście 500 „Rzeczypospolitej”. Co roku też kilka zagranicznych firm lokuje tu swoje inwestycje, a tysiące innych zakładają polscy przedsiębiorcy. To pokazuje, że panuje tu duch przedsiębiorczości. Wystarczy spojrzeć, ile firm działa w obszarze telekomunikacji i informatyki. Ponad 2100! Co roku o kilka punktów rozszerza się zasięg szerokopasmowego Internetu – dziś

ma do niego dostęp 43 procent gospodarstw domowych. Za każdym z tych wydarzeń i wskaźników stoją przedsiębiorcy i ich firmy.

Dodajmy, że również w rolnictwie mamy setki nowoczesnych gospodarstw rodzinnych, które są równie efektywne jak mikrofirmy przemysłowe czy usługowe.

Województwo lubelskie ma szereg silnych stron:

- korzystne położenie przygraniczne
- dobrze rozwinięte rolnictwo i ogrodnictwo, przemysł rolno-spożywczy, a także lotniczy i maszynowy
- względnie tania siła robocza
- aktywność szkół wyższych i środowiska naukowego w Lublinie, mocne zaplecze badawcze dla rolnictwa – instytuty w Puławach i Lublinie
- znaczna liczba studentów i absolwentów szkół wyższych
- tradycja tygla kulturowego
- zróżnicowane, względnie niezanieczyszczone środowisko naturalne

Są również słabe strony np. ujemny przyrost naturalny, relatywnie ni-

skie nakłady inwestycyjne, relatywnie niski poziom handlu zagranicznego.

Gdzie zatem są szanse na rozwój gospodarczy województwa lubelskiego? Zapewne jak wszędzie – czyli w obszarach, które już są mocną stroną regionu: w rosnącym popycie na produkty żywnościowe wysokiej jakości i ekologiczne, w stosunkowo mocnym środowisku naukowym. Eksperti uważają też, że możliwe jest organizowanie tu centrów outsourcingu biznesowego. Ponadto turystyka i agroturystyka, ale także ogrodnictwo, szkółkarstwo i przemysł specjalistycznych maszyn rolniczych. W rankingu atrakcyjności inwestycyjnej województw Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową woj. lubelskie jest jednak na przedostatnim, 15. miejscu. Przed nami dużo pracy.

Nasz region może rozwijać się dalej głównie dzięki przedsiębiorcom, których dotychczasowe osiągnięcia i znaczenie dla regionu pokazujemy na kartach naszego atlasu. Zapraszamy do lektury.

PKPP LEWIATAN



Lublin

SKARBY I BIZNES

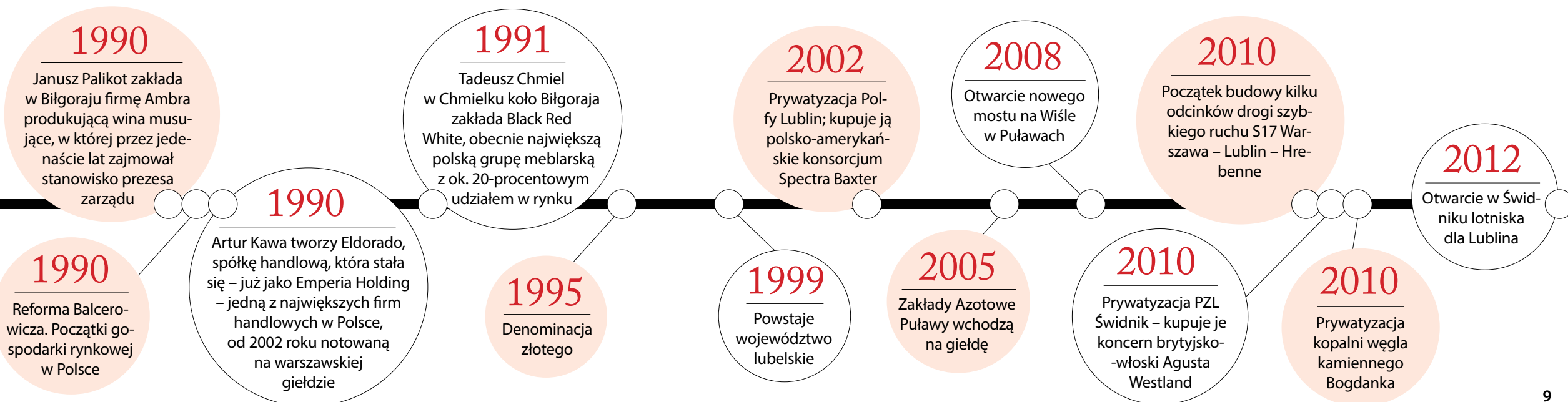
Turystyka jest jedną z największych szans dla ludzi przedsiębiorczych i całego regionu. Według danych GUS zakwaterowanie i gastronomia przynoszą 1,2 proc. wartości dodanej wytworzonej w dużych firmach w województwie lubelskim. Ten wskaźnik byłby wyższy, gdyby uwzględnić setki małych pensjonatów czy kwater agroturystycznych. Turysty przyjeżdżają tu, bo mamy piękne pejzaże na Roztoczu i pojezierzu Łęczyńsko-Włodawskim (Poleski Park Narodowy) oraz unikatowe zabytki. Stare Miasto w Zamościu zostało wpisane na Listę Światowego Dziedzictwa

Kulturowego i Przyrodniczego UNESCO. Innymi znakomitymi obiektami, uznanymi przez prezydenta RP za pomniki historii, są Kazimierz Dolny, zespół pałacowy w Kozłowie i historyczny zespół architektoniczno-urbanistyczny Lublina. Są też obiekty historyczne i turystyczne, których źródła tkwią głęboko w przedsiębiorczości. Na przykład zabytkowe wille i pensjonaty w Nałęczowie, kolejka wąskotorowa w Karczisku – kiedyś o znaczeniu przemysłowym, dziś turystyczna atrakcja, czy Muzeum Kowalstwa w znanej z tradycji tego rzemiosła wsi Wojciechów. Są też do zwiedzania kredowe

podziemia w Chełmie, gdzie surowiec ten, używany w budownictwie, szkołach, do produkcji farb i pudrów kosmetycznych, a potem w hutnictwie, wydobywano i eksportowano już w średniowieczu. Jak piszą autorzy przewodnika „Polska Niezwykła”: „mieszkańcy miasta często potajemnie kuli kredowe ściany własnych piwnic, a uzyskany urobek korzystnie sprzedawali”. Spore pieniądze można zobaczyć też na słynnych aukcjach w Janowie Podlaskim. Najdroższy arab tu sprzedany to ogier El Paso, który uzyskał w 1976 roku cenę 1 miliona dolarów. A dolar miał wtedy inną wartość...

FOT. GRZEGORZ BRODOWSKI

20 LAT MINĘŁO



ROZWIJAMY SIĘ

W ciągu ostatnich trzech lat produkt krajowy wzrósł o blisko 10 proc. Trzy czwarte z niego powstaje w gospodarce, w sferze budżetowej – jedna czwarta. Dostrzegają to mieszkańcy województwa lubelskiego, 78 proc. z nich zgadza się ze stwierdzeniem, że to przedsiębiorcy wytwarzają większość dochodu Polski. W naszym województwie powstaje 3,8 proc. polskiego PKB.

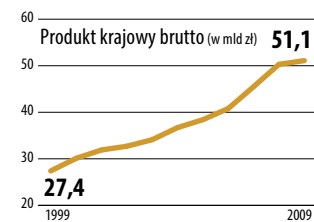
Województwo lubelskie nie jest tak bogate jak Mazowsze z Warszawą, ale nasz dystans do Europy stale się zmniejsza. W 2003 roku produkt krajowy w Polsce na głowę mieszkańca, liczony według siły nabywczej, wynosił mniej niż 50 procent średniej w Unii Europejskiej. W 2011 roku już 65 procent i można być pewnym, że w 2012 roku wskaźnik ten znowu się zwiększy.

Produkt krajowy jest bardzo ważny, ale dla jakości życia istotne są także walory natury czy bezpieczeństwo. W tych kategoriach woj. lubelskie ma dobrą pozycję na tle innych regionów.

1. W firmach powstaje trzy czwarte produktu krajowego
2. 78 proc. osób na Lubelszczyźnie docenia wkład przedsiębiorców w zamożność kraju
3. Produkt krajowy przypadający na mieszkańca wzrósł o 10 procent w ostatnich trzech latach

Nasz produkt krajowy wart jest tyle co

W woj. lubelskim w latach 1999–2009 PKB wzrósł o:



86,4 proc.

51 mld zł to równowartość:

71 946

autobusów miejskich Solaris Urbino 12
(koszt 1 autobusu to około 700 tys. zł)



169 325

mieszkań w Lublinie
(cena 60-metrowego mieszkania to 302 tys. zł)



830 062

samochodów Opel Astra
(szafka za 61 450 zł)



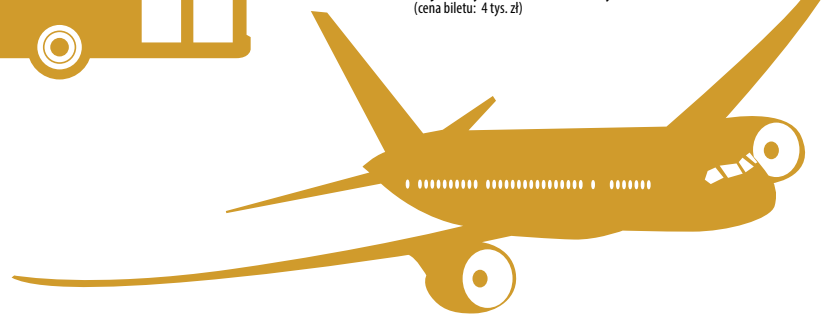
17 027 mln

butelek piwa
(cena butelki: 3 zł)



12 770 500

najtańszych biletów lotniczych dookoła świata
(cena biletu: 4 tys. zł)

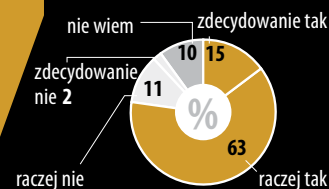


i więcej niż koszt pierwszej elektrowni atomowej w Polsce, który wyniesie około

42 mld zł

ŹRÓDŁO: OBLICZENIA WŁASNE

Czy przedsiębiorcy wytwarzają większość dochodu Polski?



ŹRÓDŁO: GFK POLONIA DLA PKPP LEWIATAN, 2012

ton złota



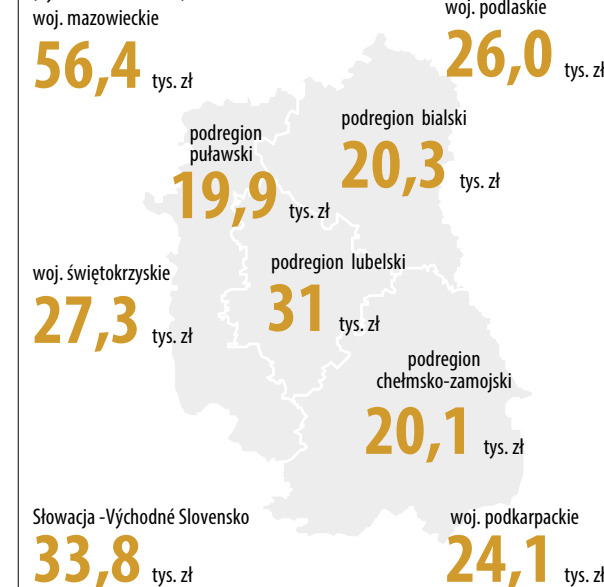
(1 tona złota - 172 mln zł)

i wyniósł 51,1 mld zł w 2009 r.*

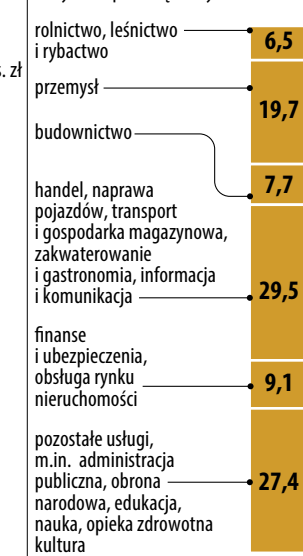
* DANE DLA WOJ. LUBELSKIEGO

Produkt krajowy na mieszkańca w woj. lubelskim wynosi już	Przedsiębiorcy wypracują	Lubelski PKB stanowi
23,7	3/4	3,8
tys. zł	całego produktu krajowego	proc. PKB Polski

Mamy niższy produkt krajowy brutto niż w sąsiednich województwach, a także w szybko rozwijającym się regionie na Słowacji (Východné Slovensko)



Wartość dodana, która jest liczbowo zbliżona do PKB, wypracują przede wszystkim przedsiębiorcy



ŹRÓDŁO: GUS, EUROSTAT

WSZYSCY JESTEŚMY PRZEDSIĘBIORCAMI

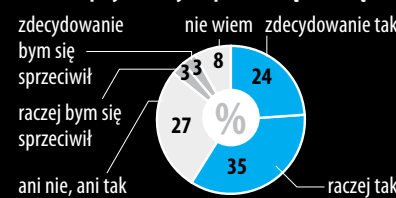
Województwo lubelskie ma ogromny potencjał przedsiębiorczości: 9 tys. spółek prawa handlowego i 9,7 tys. cywilnych, ponad 125 tys. osób fizycznych, które zarejestrowały działalność gospodarczą. W 2011 roku ok. 14,5 tys. osób rozpoczęło swoją przygodę z biznesem.

Nie zawsze odnoszą sukces. Działalność gospodarcza z natury związana jest z ryzykiem. Błędy w zarządzaniu, nietrafiony produkt, zbyt silna konkurencja, która nie wpuści na rynek debiutanta – wszystko to sprawia, że co druga nowa firma zamyka działalność w ciągu pierwszych trzech lat istnienia.

Co wtedy? Jak powiedział Henry Ford: „Porażka to po prostu okazja, by zacząć od początku, tym razem inteligentniej”.

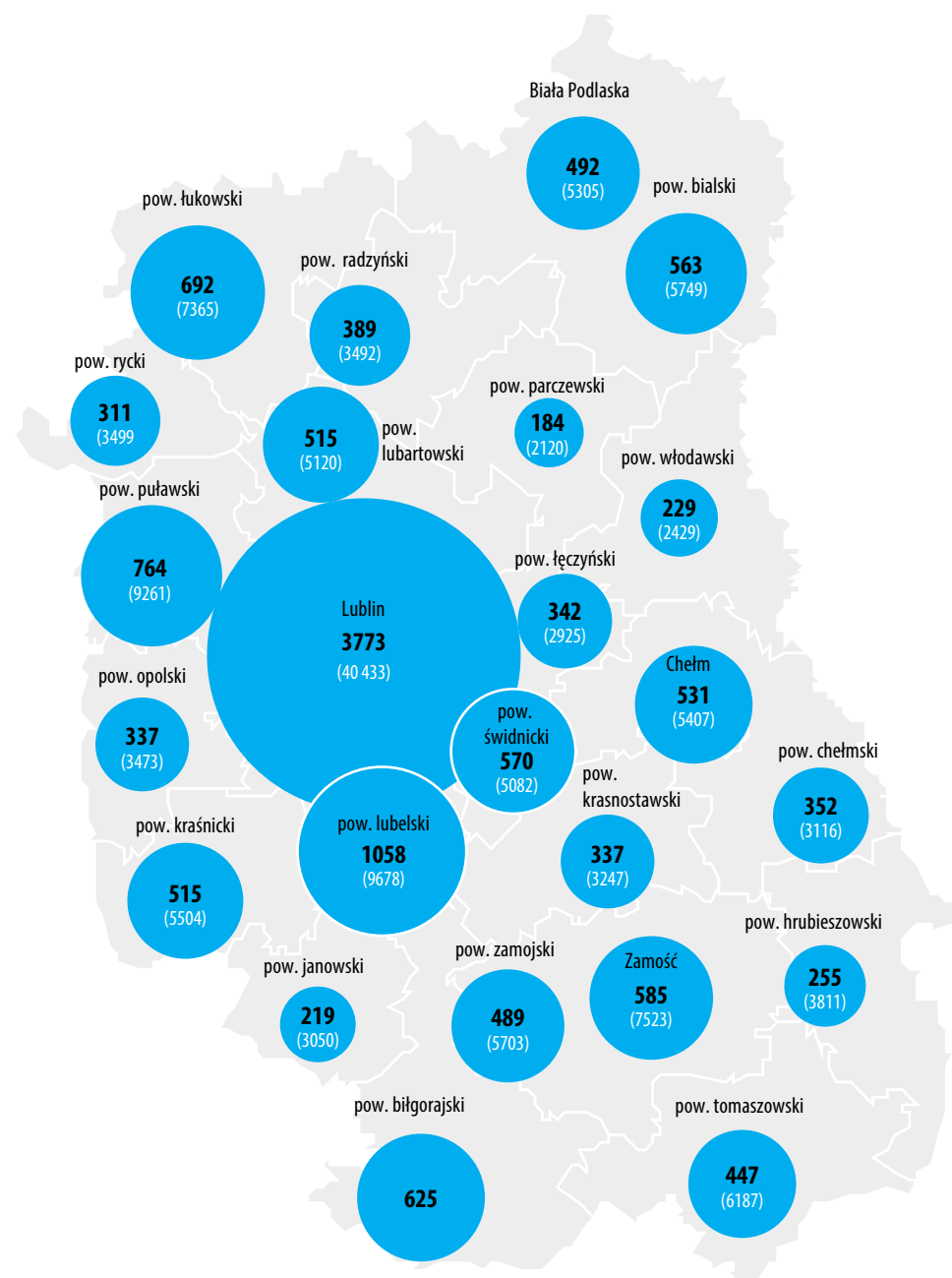
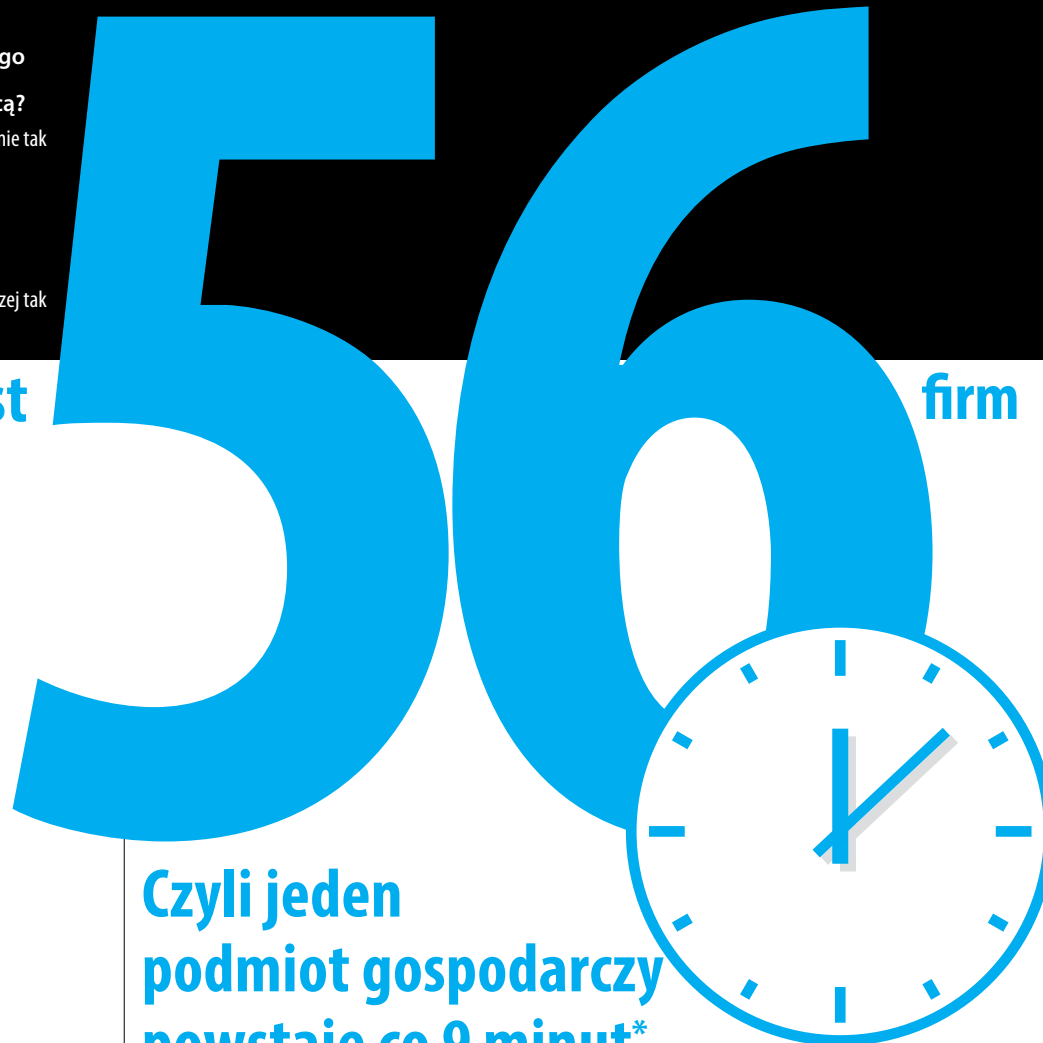
Mimo problemów działalność w biznesie jest dobrze postrzegana. Większość mieszkańców woj. lubelskiego chciałaby, aby ich syn czy córka zostali przedsiębiorcami.

Czy poparlibyście decyzję swojego dziecka, gdyby zamierzało zostać prywatnym przedsiębiorcą?



ŹRÓDŁO: BADANIA OPINII O PRZEDSIĘBIORCACH. GFK POLONIA DLA PKPP LEWIATAN STYCZEŃ 2012

W naszym województwie codziennie rejestrowanych jest



Firmy z sektora prywatnego w powiatach (2011 r.)

powierzchnia koła proporcjonalna do liczby firm nowo rejestrowanych



Firmy prywatne w województwie lubelskim



14574



156369

ŹRÓDŁO: GUS - BANK DANYCH LOKALNYCH, DZIAŁALNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW NIEFINANSOWYCH W 2010 ROKU

Czyli jeden podmiot gospodarczy powstaje co 9 minut*

* zakładając, że rejestracja jest możliwa 5 dni w tygodniu, 8 godzin dziennie

W sumie na koniec 2011 r. w woj. lubelskim zarejestrowanych było

162 095

podmiotów gospodarczych

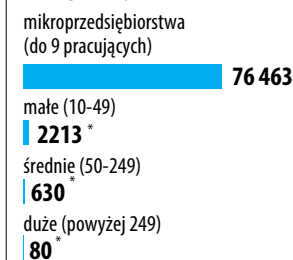
W tym:

5,7 tys. w sektorze publicznym

156,4 tys. w prywatnym

Z badań GUS wynika, że aktywne firmy jest ponad 49 procent. W 2011 r. było ich 79 649, 96 procent z nich to mikrofirmy, najczęściej jedno- i dwuosobowe.

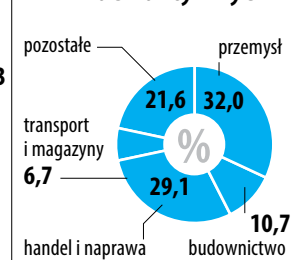
Firmy aktywne w 2011 r.



*DANE ZA 2010 R.

Mamy 34 aktywne firmy na 1000 mieszkańców. We wszystkich pracuje 329 184 ludzi, średnio ponad 4 osoby w firmie.

Struktura pracujących w firmach aktywnych



Średnio każda firma miała w 2010 roku przychody

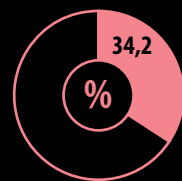
1,2 mln zł, od 0,3 mln zł w firmach mikro do 363,1 mln zł w dużych przedsiębiorstwach

ŹRÓDŁO: GUS

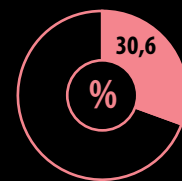
1. Co tydzień w regionie rejestrowanych jest 280 firm
2. Po trzech latach połowa nowych firm w Polsce nadal istnieje i się rozwija
3. W regionie jest 27 razy więcej podmiotów prywatnych niż publicznych

TYSIĄCE PRZEDSIĘBIORCZYCH KOBIEC

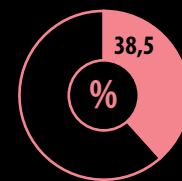
Udział kobiet wśród pracujących na własny rachunek w Polsce



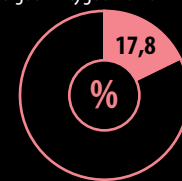
Udział kobiet wśród pracodawców w Polsce*



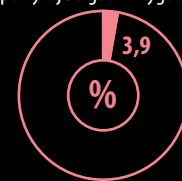
Udział kobiet wśród zakładających firmy w 2010 r.



Procent kobiet pracujących na własny rachunek powyżej 50 godzin tygodniowo



Procent kobiet-pracowników najemnych pracujących powyżej 50 godzin tygodniowo



* KOBIECY PRACUJĄCE NA WŁASNY RACHUNEK, ZATRUDNIAJĄCE PRACOWNIKÓW

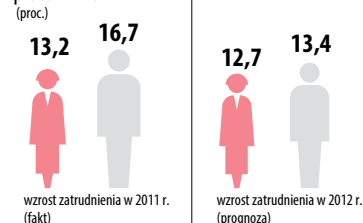
ŹRÓDŁO: GUS, AKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA LUDNOŚCI POLSKI, IV KW. 2011; DANE OGÓLNOPOLSKIE

Kobiet-szefów firm jest

Firmy zarządzane przez kobiety w porównaniu z „męskimi”

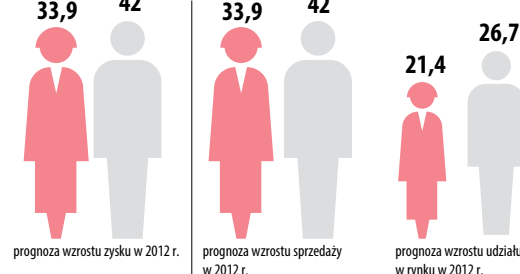
...są ostrożniejsze przy przyjmowaniu nowych pracowników

(proc.)



...ostrożnie oceniają i prognozują wzrost zysków i sprzedaży

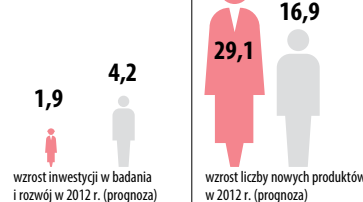
(proc.)



Unikatowe badania CBOS dla PKPP Lewiatan przeprowadzone w 2012 r. Próba obejmowała w całej Polsce 1500 przedsiębiorstw mikro, małych i średnich, w których wyodrębniono firmy „kobiecy” (ich szefami lub właścicielami są kobiety) i „męskie”.

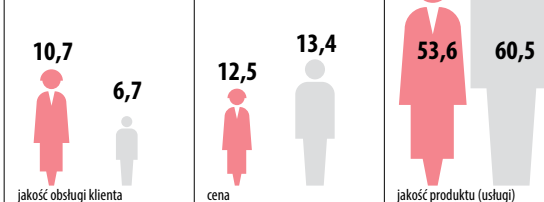
...planują niższe inwestycje w innowacje, nowe technologie, ale zapowiadają więcej nowych produktów

(proc.)



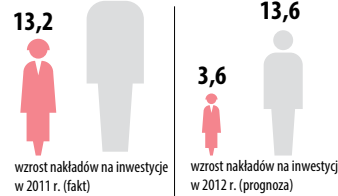
...są też bardziej niż „męskie” zorientowane na jakość obsługi klienta, mniej zaś na cenę i jakość produktu lub usługi. Najważniejszy czynnik konkurencyjny w horyzoncie dwóch, trzech lat:

(proc.)



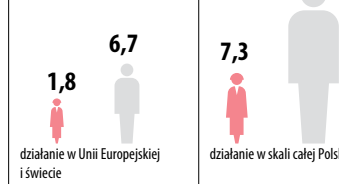
...są również bardziej ostrożne w inwestycjach modernizujących i zwiększających moce produkcyjne

(proc.)



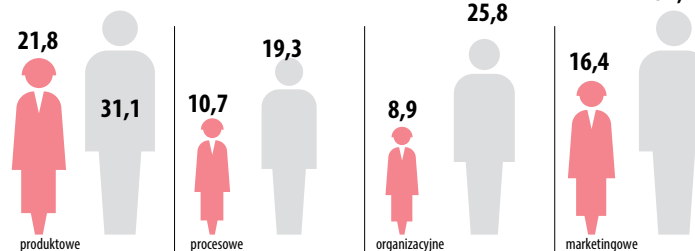
...są mniej zorientowane na ekspansję międzynarodową i ogólnopolską niż „męskie”. Odsetek firm wskazujących jako priorytet biznesowy:

(proc.)



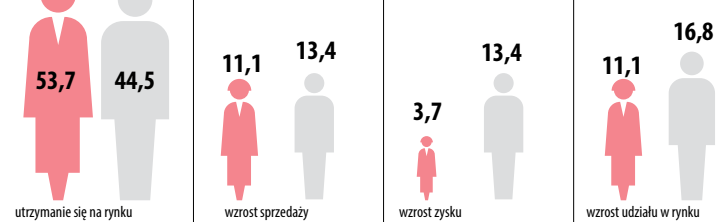
Wprowadzają znacznie mniej innowacji (procent firm, które wdrożyły innowacje w latach 2009-2011)

(proc.)



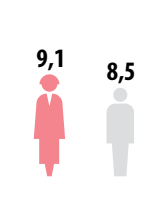
...są bardziej zorientowane na utrzymanie się na rynku, mniej na wzrost zysku i udziału w rynku. Cel strategiczny:

(proc.)



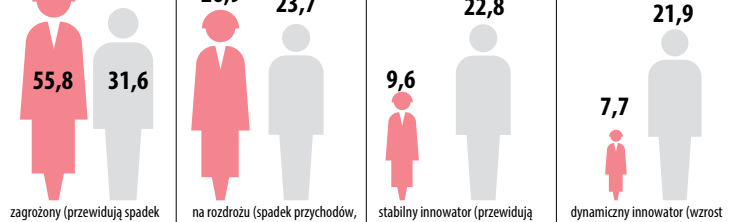
I korzystają częściej z kredytów

(proc.)



Efekt - wśród firm „kobiecych” więcej jest firm zagrożonych, mniej dynamicznych i innowacyjnych. Podział firm według typów:

(proc.)



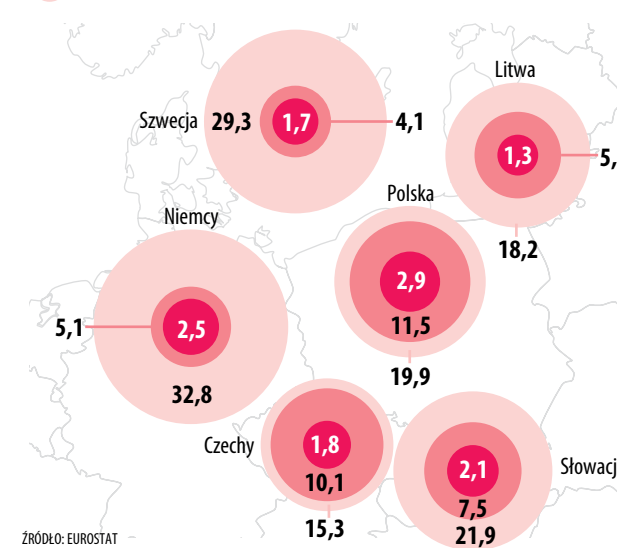
Zaskakujące, jak mało jest danych o firmach zarządzanych przez kobiety bądź których właścicielkami są panie. Dlatego obok prezentujemy porównanie firm „kobiecych” i „męskich” w makroregionie wschodnim (woj. lubelskie, podkarpackie, podlaskie i świętokrzyskie; danych dla poszczególnych województw niestety nie ma). Różnice między wspomnianymi rodzajami firm nie wynikają jedynie z różnic w charakterach obu płci. Faktem jest bowiem, że mężczyźni częściej zakładają firmy w przemyśle, budownictwie i transporcie, a kobiety w sektorze opieki zdrowotnej, edukacji, gastronomii, obsłudze rynku nieruchomości czy innych usługach, gdzie np. o innowacje trudniej, podobnie jak o ekspansję w kraju czy międzynarodową. Ponadto obecne spowolnienie gospodarcze jest silniejsze w „męskim” transporcie i budownictwie niż w usługach, co rzutuje na strategię tych firm.

W efekcie okazuje się, że choć zagrożonych jest więcej firm kobiecych niż męskich, to jednak wskaźniki przeżywalności są podobne.

1. Założycielką lub szefową co trzeciej firmy jest kobieta
2. Panie dominują w ochronie zdrowia, edukacji, gastronomii, części usług
3. Polki są bardziej przedsiębiorcze niż panie w Europie

W zestawieniu z naszymi sąsiadami mamy najwyższe odsetki kobiet-pracodawców i pań pracujących na własny rachunek w jednoosobowych firmach.

- Odsetek kobiet samozatrudnionych mających pracowników wśród kobiet pracujących ogółem (pracodawcy)
- Odsetek kobiet samozatrudnionych pracujących na własny rachunek (bez pracowników) wśród kobiet pracujących ogółem
- Odsetek kobiet samozatrudnionych mających pracowników wśród kobiet samozatrudnionych ogółem

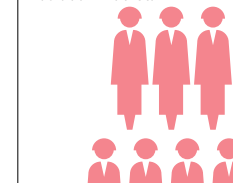


W 10 lubelskich spółkach giełdowych w zarządzie zasiadają 3 kobiety.



ŹRÓDŁO: GPW - WYLICZENIA WŁASNE

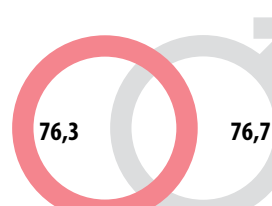
W ich radach nadzorczych zasiada 7 kobiet.



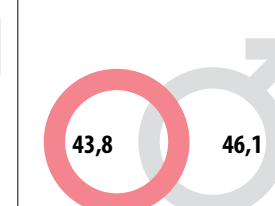
Wskaźniki przeżywalności dla firm założonych przez kobiety i mężczyzn są podobne

(proc.)

Firmy założone w 2009 r. aktywne nadal w 2011 r.



Firmy założone w 2006 r. aktywne nadal w 2011 r.



ŹRÓDŁO: GUS, DANE OGÓLNOPOLSKIE

POMNAŻAMY NASZ MAJĄTEK

W województwie lubelskim środki trwałe brutto miały w 2010 roku wartość 108 mld zł. Mniej więcej połowa tego majątku należy do przedsiębiorców i przedsiębiorstw oraz rolników. Pozostała część to drogi, mosty, linie kolejowe, budynki publiczne, szkoły, szpitale, mieszkania.

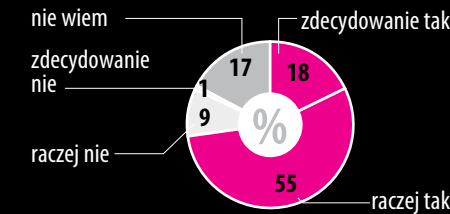
Pewnie dlatego przedsiębiorców uważa się za zamożnych – tak sądzi 73 procent mieszkańców naszego regionu. To pogląd uprawniony w odniesieniu do średnich i dużych firm. Jednak znakomitą większość polskich przedsiębiorstw – ponad 95 procent – stanowią małe firmy, których majątek to często tylko komputer, biurko i samochód. Średnio majątek brutto mikrofirmy (do dziewięciu zatrudnionych) w Polsce wynosi 101 tys. zł.

Jest zatem dość skromny, ale przedsiębiorcy stale starają się go powiększać. Jak mówi właściciel Getin Holding Leszek Czarnecki: „Pieniądze są jedynie miernikiem skali sukcesu, a liczą się ambicja, porównywanie się do innych i inwestowanie w firmę”.

Majątek firm w regionie dziś jest wart tyle co

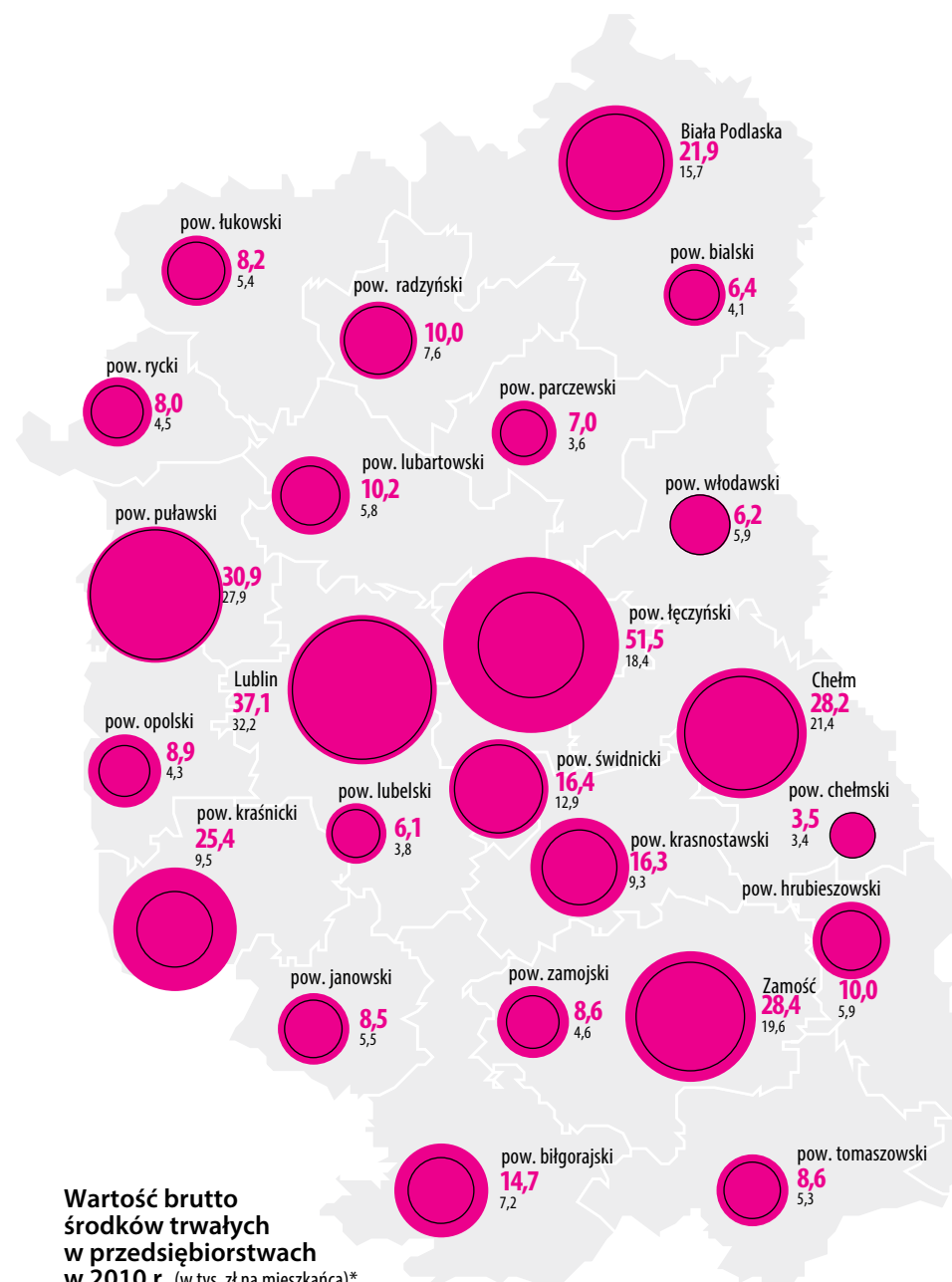


Czy typowy przeciętny przedsiębiorca jest osobą zamożną?



ŹRÓDŁO: GFK POLONIA DLA PKPP LEWIATAN, 2012

Stadionów Narodowych



Wartość brutto środków trwałych w przedsiębiorstwach w 2010 r. (w tys. zł na mieszkańca)*

* CZARNYM KONTUREM I MNIEJSZĄ LICZBĄ POKAZANO WARTOŚCI Z ROKU 2002

1. Majątek firm w woj. lubelskim wzrósł o 38 proc. w ciągu 8 lat
2. Wynosi ponad 18 tysięcy złotych w przeliczeniu na każdego mieszkańca regionu
3. W woj. lubelskim mamy ponad 3 grosze zysku z każdej złotówki sprzedaży

Środki trwałe na mieszkańca w 2010 r.

18,3 mld zł



w 2002 r.

12,9 mld zł

Środki trwałe na mieszkańca w ciągu ośmiu lat wzrosły o

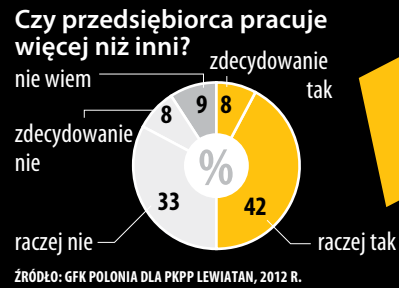
41,3 proc. **19,8** mld zł

ŹRÓDŁO: GUS, DANE DOTYCZĄ PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH, W KTÓRYCH LICZBA PRACUJĄCYCH PRZEKRACZA DZIEWIĘĆ OSÓB

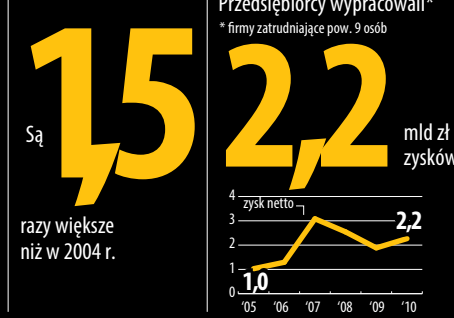
Środki trwałe w przedsiębiorstwach* – maszyny, budynki, urządzenia – są warte w naszym województwie	8 lat wcześniej wartość środków trwałych wynosiła tylko	Przez 8 lat wzrosły o:
39,3 mld zł	28 mld zł	38 proc.
* tylko firmy zatrudniające powyżej 9 pracowników		
Ponad 11 mld zł warte są środki trwałe w rolnictwie	Aktywa trwałe netto tylko w firmach składających bilans i rachunek wyników mają wartość 35,6 mld zł	Te aktywa to: środki trwałe 29,5 mld zł
		w tym: grunty 1,8 budynki 19,7 urządzenia techniczne i maszyny 6,4 środki transportu 1,1 pozostałe 0,5
		środki trwałe w budowie 2,2 wartości niematerialne i prawne 0,7 długoterminowe aktywa finansowe 2,0 pozostałe 1,3
Aktywa obrotowe mają wartość	W tym: należności krótkoterminowe 8,4 mld zł inwestycje finansowe krótkoterminowe 5,8 zapasy 5,4 pozostałe 1,3	Kapitały własne to już 35 mld zł
		Można by za nie zbudować 22 Stadionów Narodowych
		Z każdej złotówki kapitału własnego wypracowujemy przychody 1,8 zł i 7 groszy zysku netto.
		Wskaźnik rentowności obrotu wynosi 3,6 proc. Mamy 3,6 grosza zysku z każdej złotówki sprzedaży.

ŹRÓDŁO: GUS, DANE ZA 2010 R.

WIĘKSI NIŻ FIAT I PZU



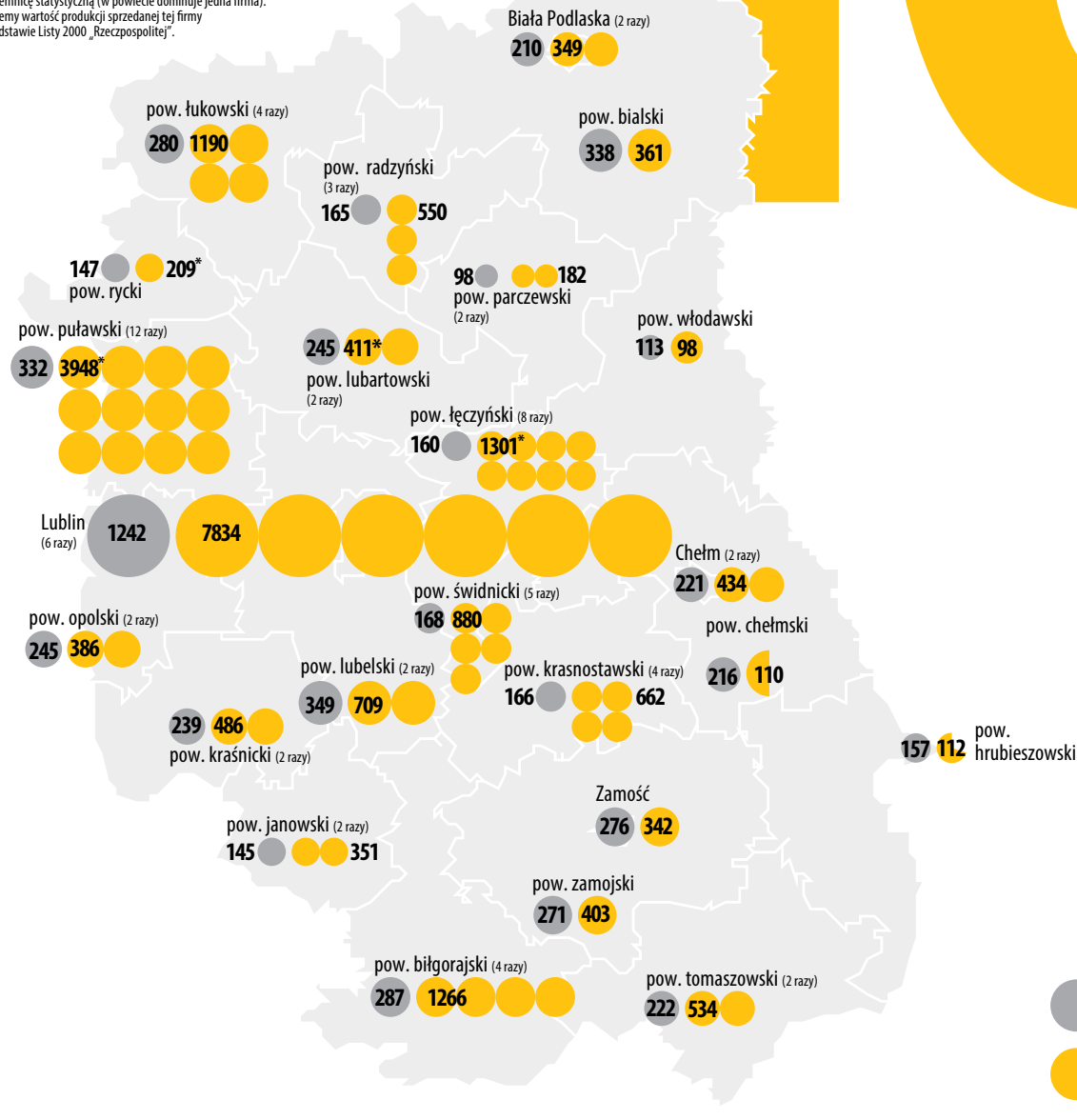
10



Przychody firm w naszym regionie są

W większości powiatów woj. lubelskiego produkcja sprzedana przemysłu jest wielokrotnie większa niż dochody samorządów. Tylko w 3 powiatach mniejsza - tam, gdzie nie ma dużych przedsiębiorstw

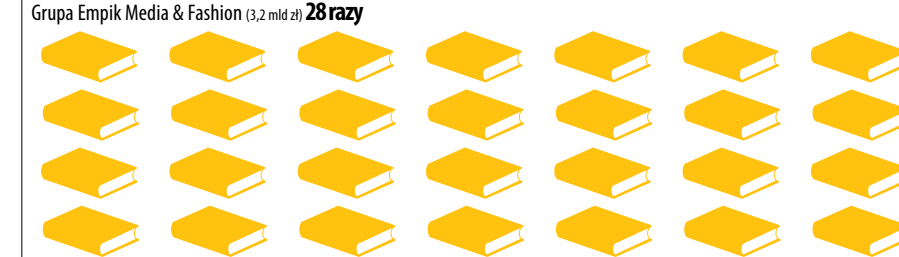
* GUS nie podaje produkcji sprzedanej dla tego powiatu ze względu na tajemnicę statystyczną (w powiecie dominuje jedna firma). Podajemy wartość produkcji sprzedanej tej firmy na podstawie Listy 2000 „Rzeczpospolitej”.



1. Przychody firm w woj. lubelskim wzrosły o 52 procent w ciągu siedmiu lat
2. Blisko 80 procent firm przynosi zyski
3. 74 procent mieszkańców regionu uważa, że jesteśmy pożyteczni dla społeczeństwa

razy większe niż dochody gmin

Są także większe od dochodów wielu firm znanych z działalności w całej Polsce



ŹRÓDŁO: LISTA 500 „RZECZPOSPOLITA”, OBLICZENIA WŁASNE

PAŃCZKOWANIE KAPITAŁU



44

Wartość giełdowa naszych spółek jest

razy większa niż ich kapitał akcyjny

30 czerwca 2012 r. wartość giełdowa spółek z woj. lubelskiego notowanych na WGPW wynosiła

7761,7 mln zł

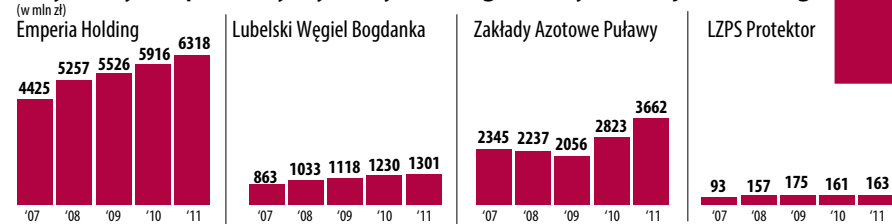
Tymczasem ich nominalny kapitał akcyjny tylko

1760,9 mln zł

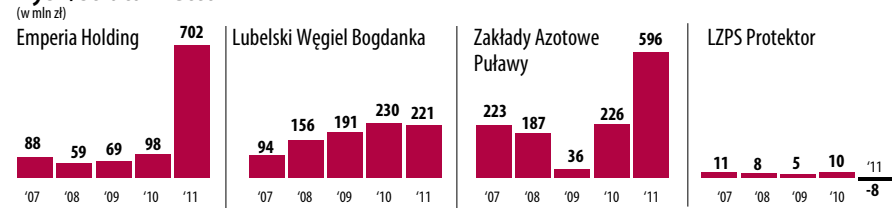
Liderami w grupie 10 giełdowych spółek województwa lubelskiego (rynek podstawowy) są Emperia, Zakłady Azotowe Puławy i Lubelski Węgiel Bogdanka. Wszystkie od dnia debiutu przyniosły od 100 do 200 procent zysku. Wyniki giełdowe Bogdanki są w ostatnim roku lepsze niż Jastrzębskiej Spółki Węglowej czy indeksu sektora surowcowego (patrz wykres notowań). Dobre rezultaty finansowe miały w ubiegłym roku ZA Puławy. Dlatego wielu inwestorów nadal lokuje pieniądze w akcjach lubelskich spółek. Są też firmy, które dziś od dnia debiutu przyniosły straty. To przede wszystkim efekt kryzysu finansowego i mniejszej skłonności inwestorów do ryzyka.

Obok rynku podstawowego na giełdzie istnieje także rynek NewConnect, przeznaczony dla młodych firm działających m.in. w sektorach tzw. nowych technologii. Ich aktywa to głównie walory intelektualne założycieli, pomysły i patenty. W woj. lubelskim są już 4 spółki notowane na NewConnect.

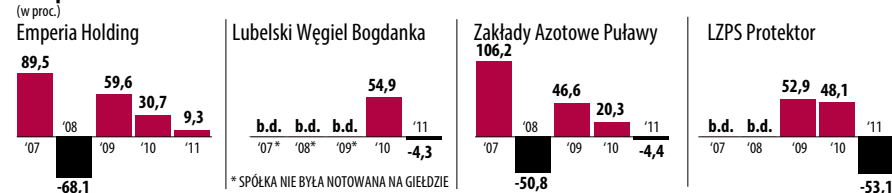
Przychody ze sprzedaży wybranych firm giełdowych z woj. lubelskiego



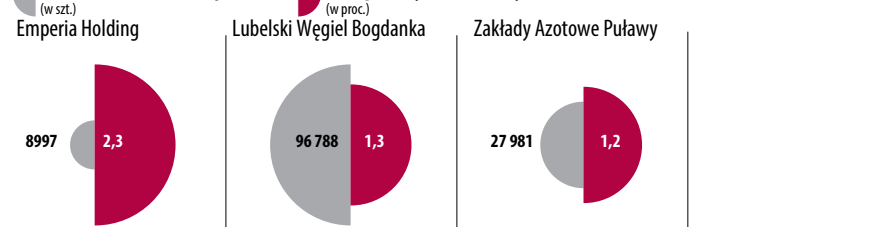
Zysk/strata netto



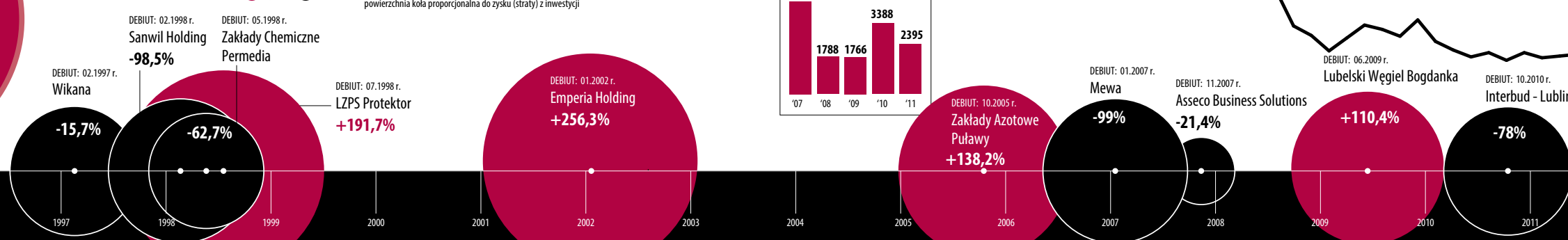
Stopa zwrotu



Liczba transakcji



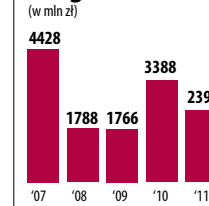
Kalendarium spółek



Zmiana kursu



Obrót akcjami spółek giełdowych z regionu



1. Od debiutu na giełdzie Bogdanka dała 110 proc. zysku
2. Wartość giełdowa lubelskich spółek to ponad 7,5 mld zł
3. Nasze duże spółki giełdowe płacą 1-2 proc. dywidendy

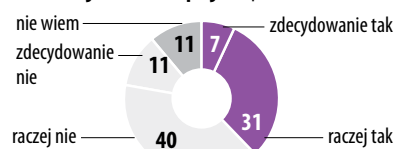
NAPRZÓD CZYLI INWESTYCJE

42

Investycje są najważniejsze dla rozwoju. Dlatego co roku przedsiębiorcy prywatni inwestują w województwie lubelskim 4–5 mld zł. Ktoś powiedział, że droga do sukcesu w biznesie jest zawsze w budowie. To trafne powiedzenie, dosłownie i w przenośni.

Dlatego każdy przedsiębiorca inwestuje na miarę swoich możliwości finansowych. Przeciętna duża firma (powyżej 249 zatrudnionych) zainwestowała w Polsce w 2010 roku 22,3 mln zł, firma mikro (do 9 zatrudnionych) – 15,1 tys. zł.

Prywatny przedsiębiorca inwestuje, ile może, w firmę, nawet kosztem własnej konsumpcji (w proc.)

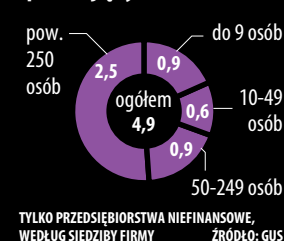


ŹRÓDŁO: GFK POLONIA DLA PKPP LEWIATAN, STYCZEŃ 2012

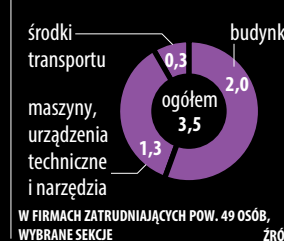
Mieszkańcy regionu doceniają to zaangażowanie. Jak widać na wykresie powyżej, 38 proc. z nich uważa wręcz, że prywatny przedsiębiorca inwestuje w firmę, ile może, nawet kosztem własnej konsumpcji.

1. Inwestycje biznesu są prawie dwa razy większe niż samorządów
2. 75 proc. inwestycji przedsiębiorcy finansują ze środków własnych
3. Lubelskie mikrofirmy w 2010 r. zainwestowały 870 mln złotych

Nakłady inwestycyjne według liczby pracujących (mld zł)

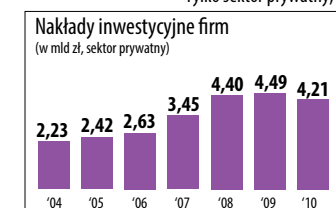


Nakłady inwestycyjne w środki trwałe (mld zł)



mld złotych zainwestowali w 2010 r. przedsiębiorcy w woj. lubelskim*

* Tylko sektor prywatny, wszystkie sekcje PKD, według lokalizacji inwestycji



Na jednego mieszkańca wyniosły w 2010 r. **1952** zł

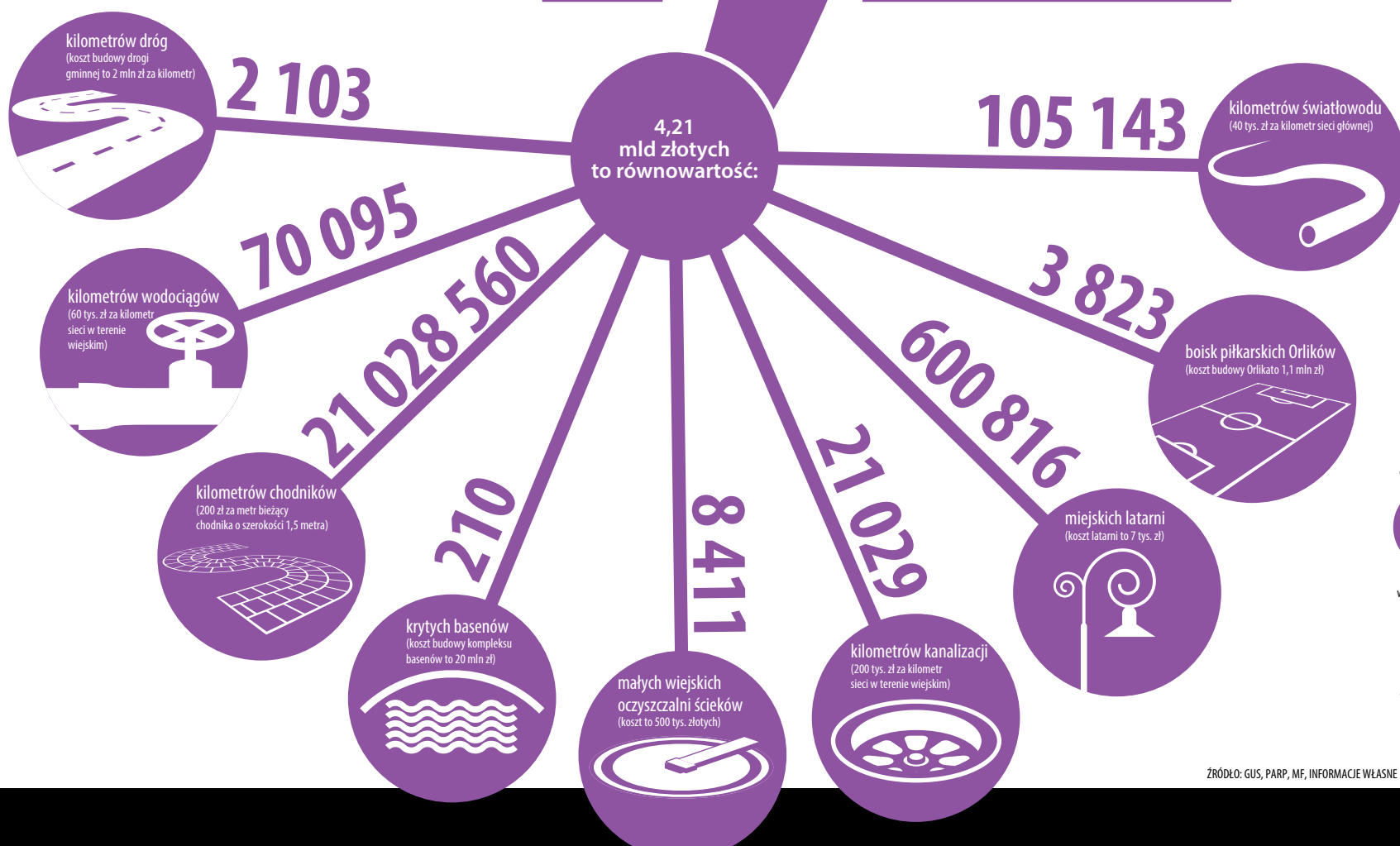
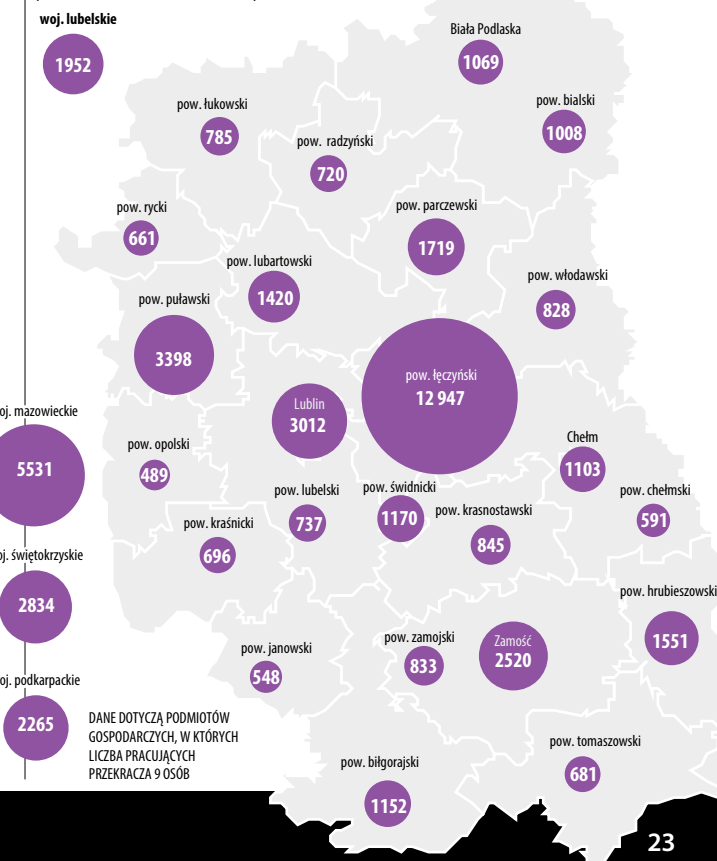
To więcej o 77 proc. niż inwestycje samorządów:

2370 mln zł

75 proc. inwestowanych przez firmy pieniędzy pochodzi z ich własnych środków

870 mln zł zainwestowały najmniejsze firmy (poniżej 10 osób zatrudnionych)

Nakłady inwestycyjne (w zł na mieszkańca w 2010 r.)



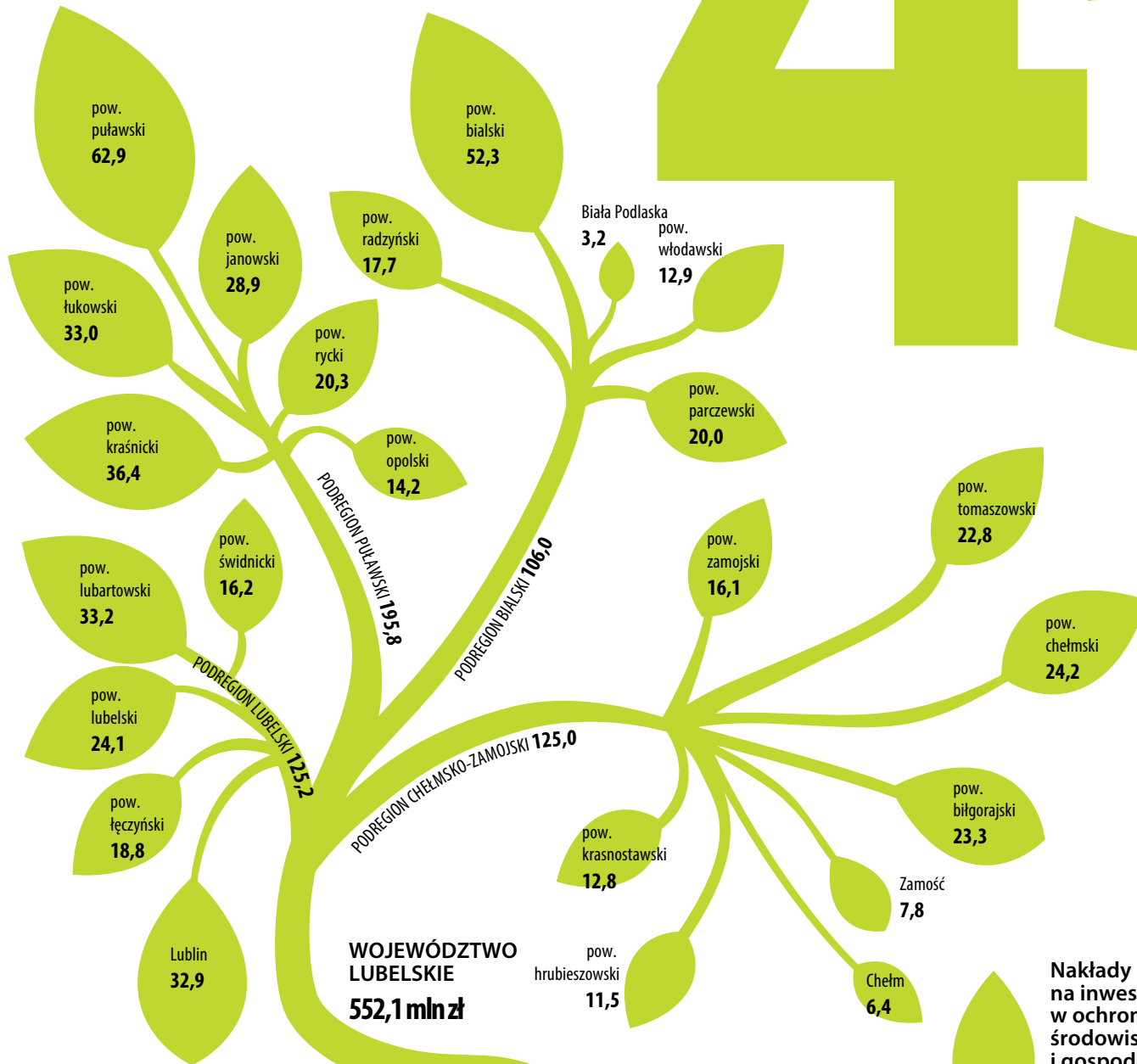
ŹRÓDŁO: GUS, PAPP, MF, INFORMACJE WŁASNE

BUDUJEMY ZIELONĄ POLSKĘ

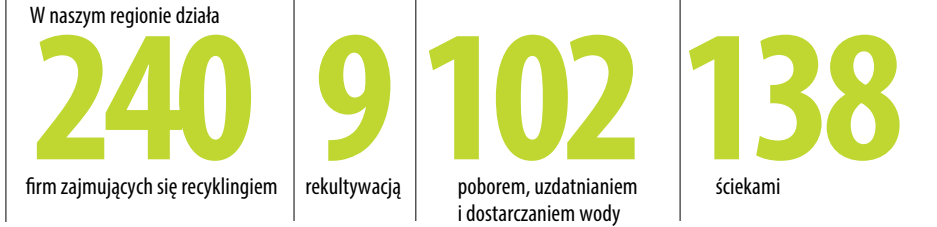
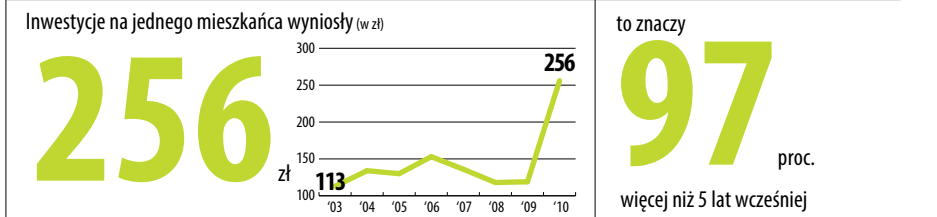
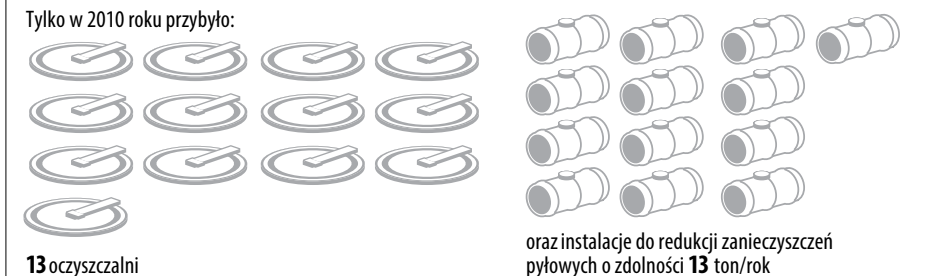
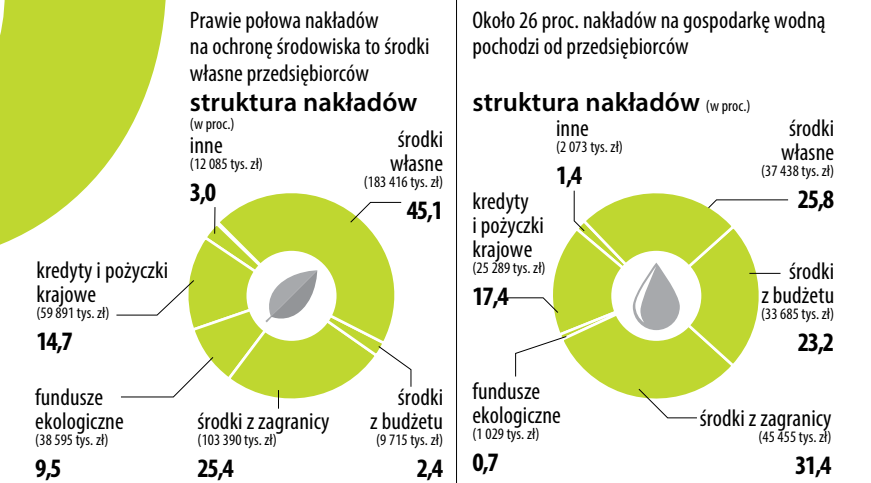
45

Inwestycje w ochronę środowiska w

Przedsiębiorcy konstruują i produkuje urządzenia chroniące ziemię, wodę i powietrze, budują instalacje zmniejszające zanieczyszczenia. W województwie lubelskim w tym sektorze zarejestrowanych jest prawie 500 firm. Na dodatek to przedsiębiorcy finansują ochronę środowiska. Płacą większość podatków i zasilają w ten sposób budżet państwa i samorządów, które za te środki budują oczyszczalnie ścieków, ujęcia wody, sieci kanalizacyjne itd. Równocześnie przedsiębiorcy sami, z własnych środków, finansują instalacje w swoich firmach. W poszczególnych województwach od 20 do nawet ponad 60 procent nakładów na ochronę środowiska i gospodarkę wodną stanowią bezpośrednie wydatki przedsiębiorców (średnio w Polsce 44 proc.). Dlatego błędna jest opinia, że przedsiębiorcy nie zwracają uwagi na to, jaki wpływ na otoczenie ma ich działalność, a tak twierdzi, niestety, 57 proc. mieszkańców regionu. Zielona Polska powstaje w dużej mierze dzięki przedsiębiorcom.



procentach finansowane są w naszym województwie przez przedsiębiorców



- 552 mln zł wyniosły w regionie inwestycje w środowisko i gospodarkę wodną w 2010 r.
- W woj. lubelskim przedsiębiorcy sfinansowali 40 proc. z nich
- Mamy 489 firm zarejestrowanych w tym sektorze

Nakłady na inwestycje w ochronę środowiska i gospodarkę wodną w 2010 r. (w mln zł)

ŹRÓDŁO: GUS

MIEJSCA PRACY SĄ W PRZEDSIĘBIORSTWACH

4

W 2010 r. przedsiębiorcy przyjęli do pracy w woj. lubelskim

36 392

osoby

Głównie to przedsiębiorcy stworzyli w regionie

22 600

nowych miejsc pracy

Wskaźnik zatrudnienia doszedł już do

59,9*

proc.

A liczba pracujących rośnie



W 2011 r. zatrudniliśmy

6813

osób niepełnosprawnych

6646

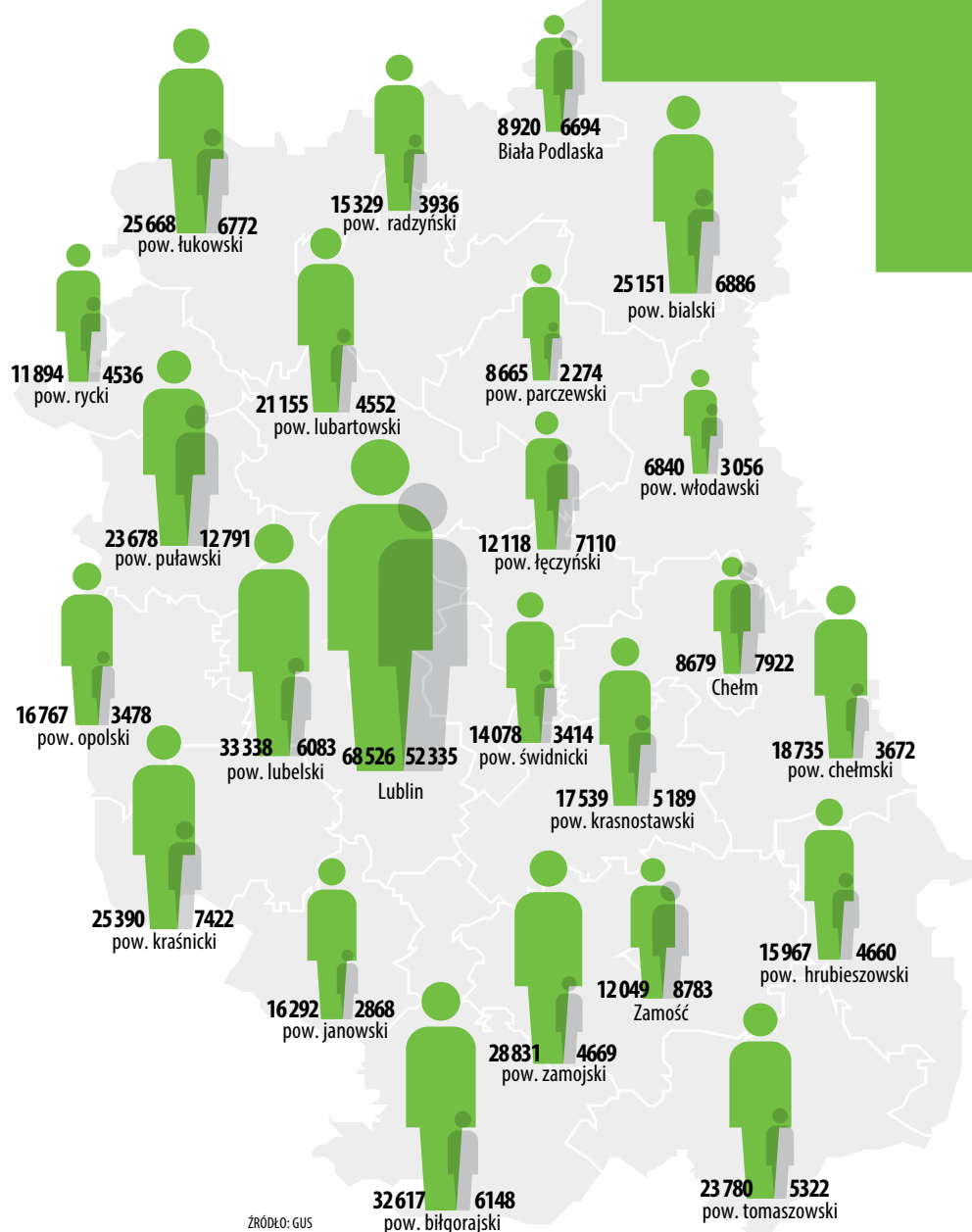
absolwentów

ŹRÓDŁO: GUS; *2011 – WSKAŹNIK WG BAEŁ W GRUPIE 15-64 LAT, ** DANE PO AKTUALIZACJI SPISU ROLNEGO Z 2010 R.

Większość mieszkańców województwa lubelskiego pracuje w przedsiębiorstwach oraz gospodarstwach rolnych. W sektorze prywatnym takich osób w regionie jest 614 tys. Do tego należy doliczyć ponad 34 tys. pracujących w przedsiębiorstwach publicznych, głównie w przemyśle i transporcie. Dlatego mieszkańcy naszego województwa uważają (86 proc.), że to przedsiębiorcy dają zatrudnienie większości Polaków.

Niestety częściej słyszymy w mediach nie o tworzonych miejscach pracy, lecz o zwolnieniach. Zwolnienie to zawsze trudna decyzja dla przedsiębiorcy, tym trudniejsza, im bardziej uwarunkowana czynnikami zewnętrznymi, na przykład pogorszeniem koniunktury. Dane GUS na temat płac i zatrudnienia wskazują jednak, że w kryzysie przedsiębiorcy starają się chronić miejsca pracy, a jeśli to konieczne, ograniczają koszty, zmniejszając wynagrodzenia. Pamiętajmy też, że nawet jeżeli 5 proc. osób trzeba zwolnić, to dzięki poprawie konkurencyjności firmy 95 proc. pozostałych ma nadal pracę.

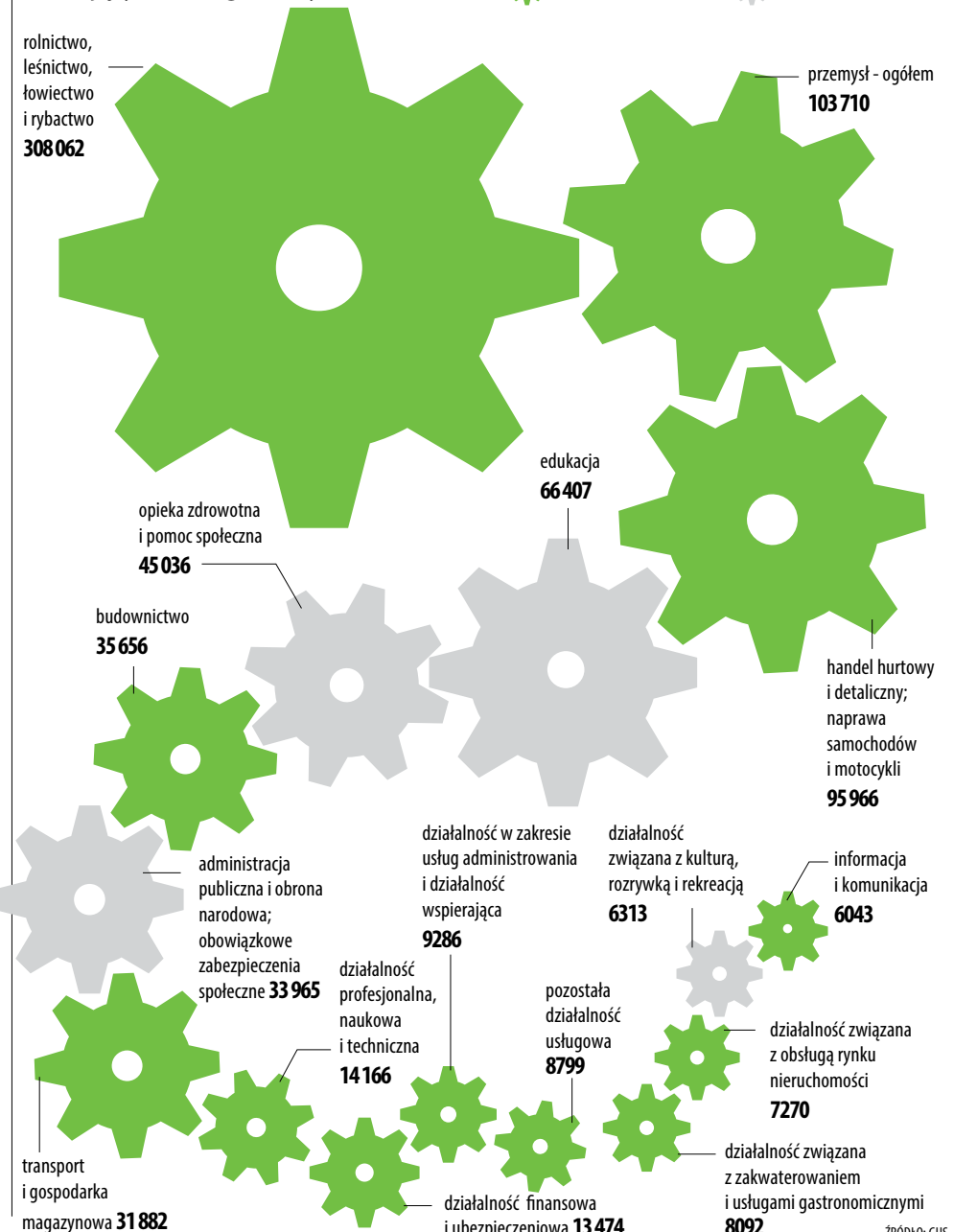
W regionie na każde 5 osób



ŹRÓDŁO: GUS

pracują w firmach i gospodarstwach rolnych

Pracujący - według branży, dane za 2010 r. głównie sektor prywatny głównie sektor publiczny



ŹRÓDŁO: GUS

- Większość miejsc pracy jest w przedsiębiorstwach
- W sektorze prywatnym pracuje ponad trzy razy więcej ludzi niż w publicznym
- W 2010 roku to głównie przedsiębiorcy stworzyli 22,6 tys. miejsc pracy

Z NASZYCH PODATKÓW

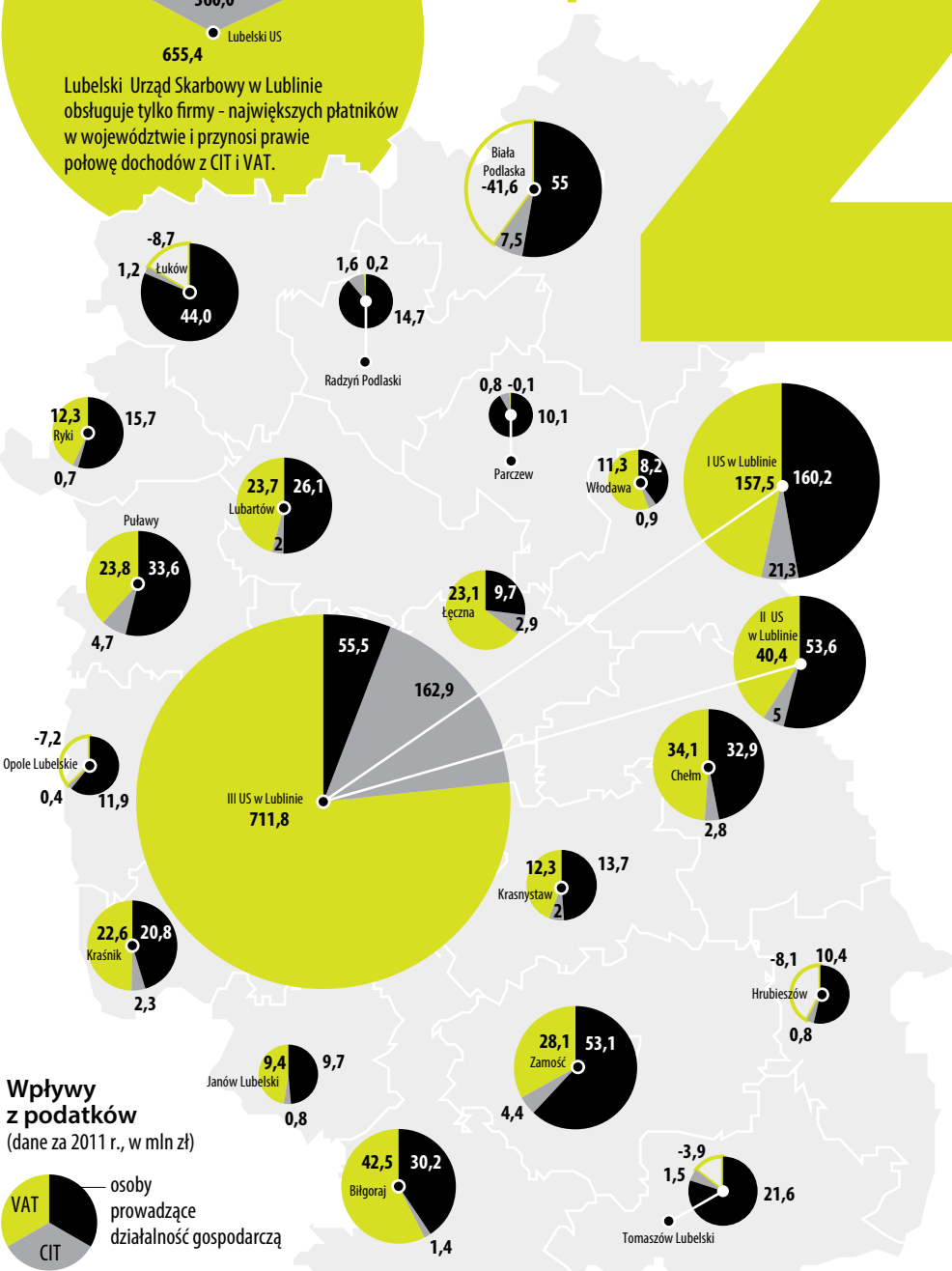
Przedsiębiocy płać CIT (podatek od zysków) i VAT. W skali kraju jest to kwota około 160 mld zł. W woj. lubelskim wpływy te są niewielkie, ale to dlatego, że wiele ogólnopolskich firm płaci podatki w Warszawie. Również indywidualny podatek dochodowy PIT w części pochodzi od przedsiębiorców – tak rozliczają się m.in. osoby prowadzące działalność gospodarczą.

Znaczna kwota podatków zasila budżety lokalne. Samorzady mają udział w podatku CIT i PIT. Wpływy z VAT też w znacznej części wracają do regionów, jako dotacje dla samorządów np. na oświatę. Takie dotacje i subwencje stanowią ponad połowę dochodów gmin.

Do tego dochodzą podatki i opłaty lokalne. Przedsiębiorcy płać w miastach i gminach podatek od nieruchomości i od środków transportowych oraz wnoszą liczne opłaty wynikające z działalności. 64,5 proc. wszystkich wpływów podatkowych budżetu centralnego i samorządów pochodzi od pracodawców, głównie przedsiębiorców.

1. W 2011 roku Izba Skarbowa w Lublinie zebrała 589 mln zł podatku od zysku CIT
2. Dwie trzecie podatków w Polsce płać przedsiębiorcy
3. Jesteśmy najważniejszym źródłem dochodów dla samorządów

Przedsiębiorcy z regionu w 2011 r. wpłacili ok. 2 mld zł



2 mld zł podatków CIT i VAT, 1,4 razy więcej, niż kosztuje utrzymanie szpitali w naszym województwie

To równocześnie:

135 proc.

kosztu utrzymania szkolnictwa podstawowego i średniego w naszym województwie w 2011 r.

6

razy więcej niż wydatki na policję w województwie lubelskim w 2011 r.

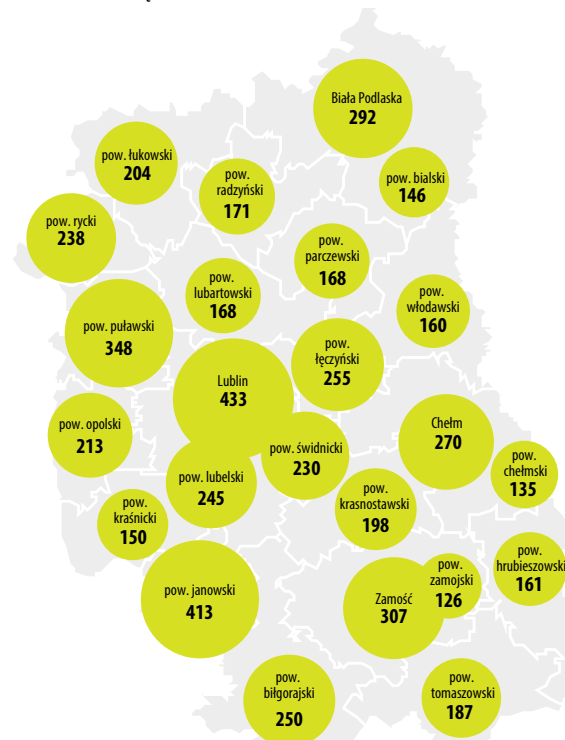
7

razy więcej niż wydatki samorządów na kulturę w województwie w 2011 r.

39 proc.

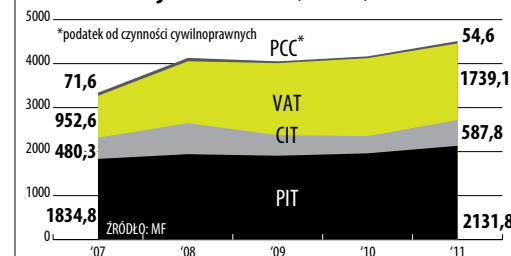
wydatków z budżetu państwa na sądownictwo w 2011 r.

Podatki płacone przez przedsiębiorców uwzględnione w budżetach samorządów (w zł na osobę)



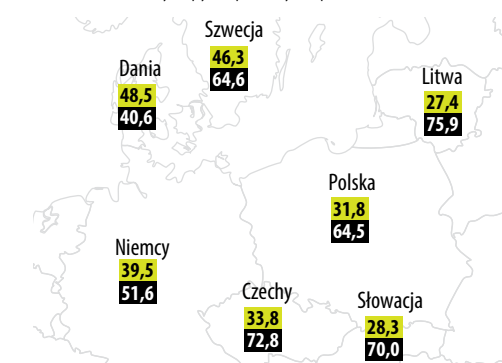
Na budżety samorządowe składają się podatki płacone przez przedsiębiorców, m.in. udział w podatku CIT, podatek od środków transportowych, opłata targowa, podatek od nieruchomości, opłata za zezwolenie na sprzedaż alkoholu, opłata eksploatacyjna. Na mapie uwzględniliśmy tylko część podatków stanowiących dochód samorządów, którą jednoznacznie można przypisać przedsiębiorcom.

Wpływy z podatków na terenie Izby Skarbowej w Lublinie (w mln zł)

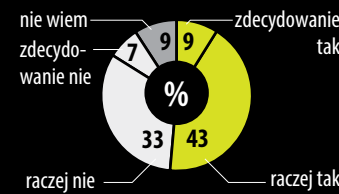


W porównaniu z sąsiedami podatki w Polsce są umiarkowanie wysokie

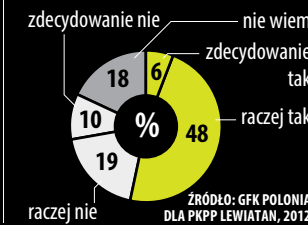
całkowite wpływy podatkowe i na ubezpieczenie społeczne (proc. PKB)
udział podatków i składek od pracodawców w całkowitych wpływach podatkowych (w proc.)



W woj. lubelskim o stwierdzeniu: typowy prywatny przedsiębiorca jest uczciwy wobec państwa (płaci podatki i przestrzega prawa), takie zebraliśmy opinie:



Mieszkańcy woj. lubelskiego doceniają, że podatki od biznesu finansują np. budowę dróg czy administrację



PŁACA WAŻNIEJSZA OD ŚWIADCZEŃ

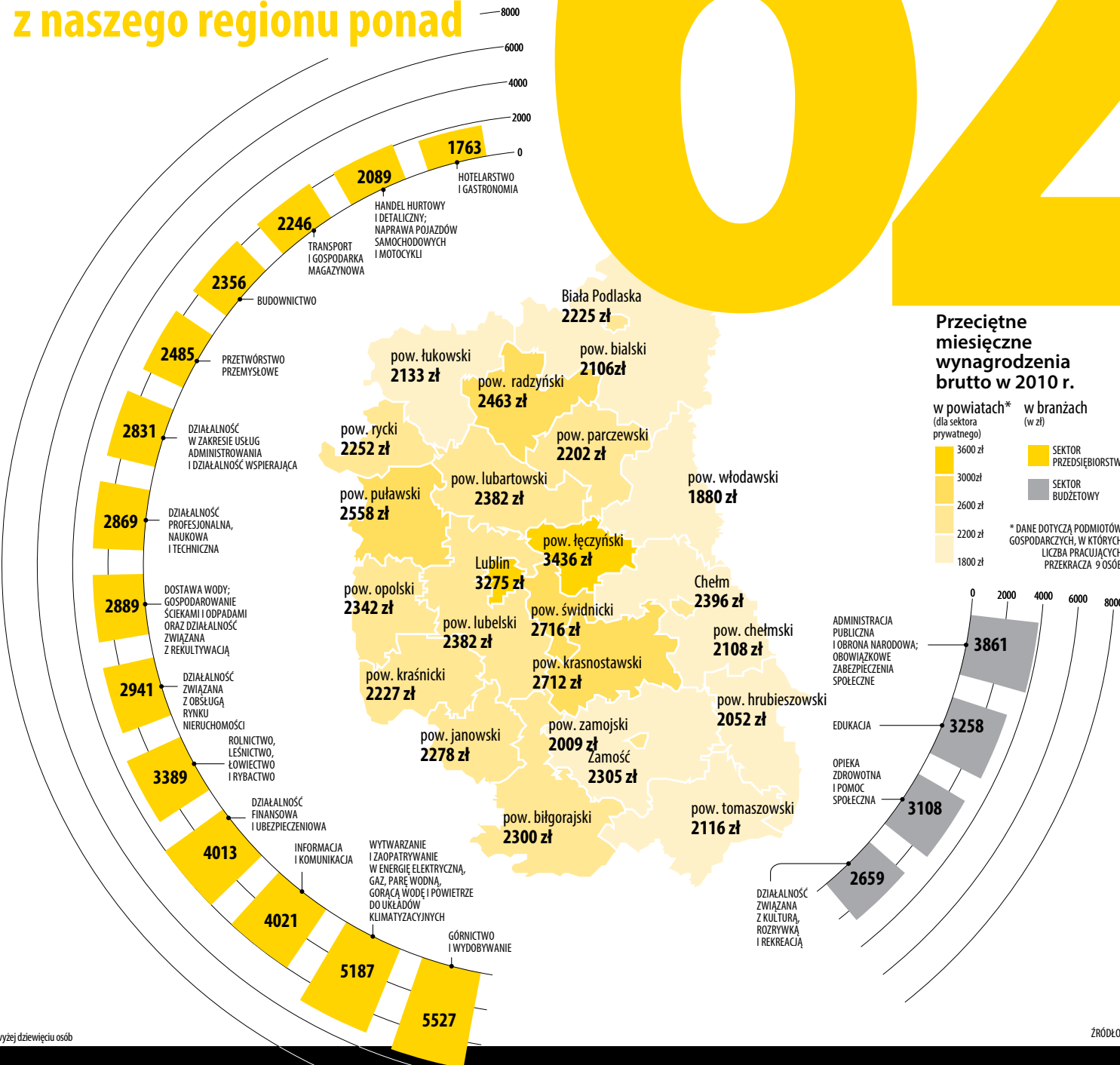
Z badań gospodarstw domowych wynika, że w województwie lubelskim 62 proc. dochodów mieszkańców stanowią wynagrodzenia, 33 proc. świadczenia społeczne. Wynagrodzenia wypłacają głównie przedsiębiorcy. Ponadto finansują oni w części emerytury i renty (poprzez wpłaty składek) oraz w całości zasiłki dla bezrobotnych (poprzez składki do Funduszu Pracy).

Często można spotkać się z opinią, że prywatni przedsiębiorcy mało płacą pracownikom, bo sami chcą więcej zarobić. Sprawa nie jest tak prosta. Płace w sektorze budżetowym są wyższe, bo tak chce parlament, rząd i samorządy. Przedsiębiorca prywatny jest natomiast zależny jedynie od warunków rynkowych i poziom płac wyznacza rynek, popyt i podaż pracy. Przedsiębiorcy dążą również do jak najwyższych dochodów, żeby mieć środki na rozwój firmy. Pracownicy w woj. lubelskim rozumieją reguły prowadzenia biznesu i choć bywają niezadowoleni z warunków pracy czy płacy, to jednak zapytani o swojego pracodawcę odpowiadają, że go szanują (93 proc.).

1. 6,8 mld złotych wynagrodzeń wypłaciły firmy z naszego regionu swoim pracownikom*
2. Najlepiej płacimy górnikom – brutto ponad 5,5 tys. zł miesięcznie
3. 93 procent pracowników szanuje swojego pracodawcę

* Dotyczy firm zatrudniających powyżej dziewięciu osób

W przeciętnej rodzinie z naszego regionu ponad

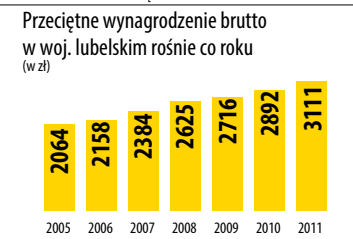


proc. dochodu na osobę pochodzi z wynagrodzeń* wypłacanych głównie przez firmy

W 2011 r. miesięczny fundusz pracowniczy** w przedsiębiorstwach powyżej 9 osób wyniósł



** PRZECIĘTNE WYNAGRODZENIE POMNOŻONE PRZEZ PRZECIĘTNE ZATRUDNIENIE



Przeciętne wynagrodzenie brutto było o **51%** wyższe niż w 2005 r.

Najlepiej zarabia się w: górnictwie i wydobywaniu



wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych



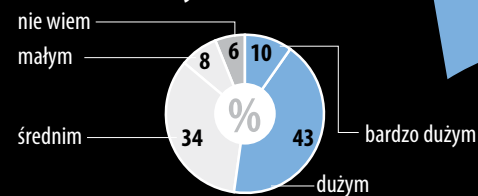
informacji i komunikacji



ŹRÓDŁO: GUS

NAJWIĘKSI I NAJCENNIEJSI

Jakim poważaniem cieszą się właściciele dużych firm?



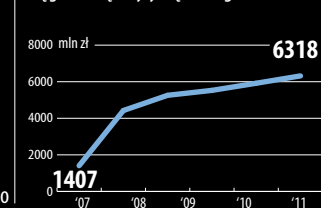
ŹRÓDŁO: GFK POLONIA DLA PKPP LEWIATAN, 2012

Na liście 500 największych polskich firm

9

pochodzi z woj. lubelskiego

Przychody Bogdanki, lidera w wydobywaniu węgla, zwiększyły się w ciągu 5 lat czterokrotnie



Największym inwestorem regionu jest Lubelski Węgiel Bogdanka, który wydał na rozwój

719

mln zł w 2011 r.

Najcenniejszą marką w województwie jest Czysta de Luxe, warta jest

550

mln zł

To dwa razy więcej niż budżet Chelma

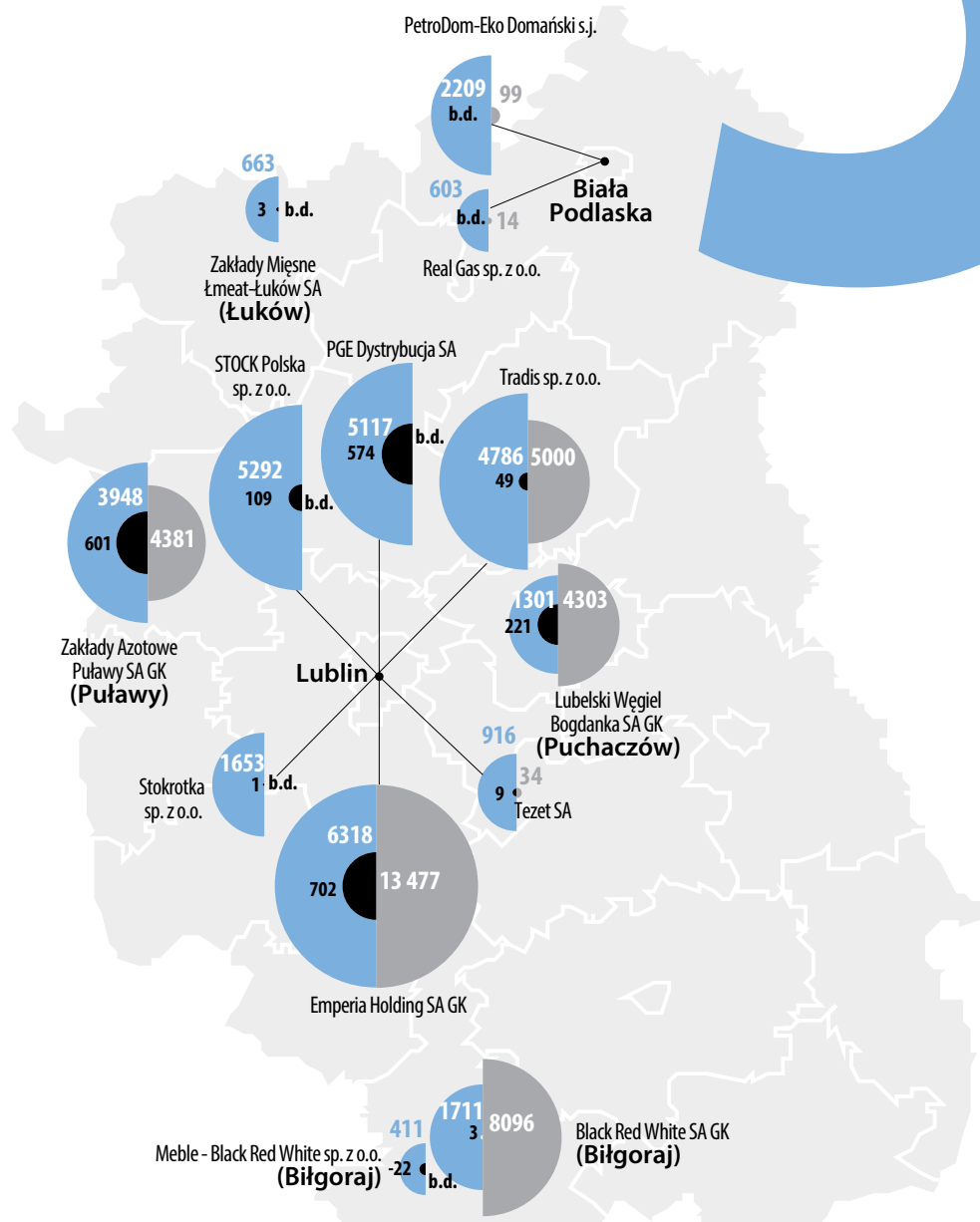
ŹRÓDŁO: LISTA 500, „RZECZPOSPOLITA”

Na najnowszej liście wartości firm według „Rzeczpospolitej” kopalnie węgla Bogdanka oceniono na 4,3 mld złotych. Na podium są też Zakłady Azotowe Puławy (1,9 mld) i Black Red White (1,8 mld) producenta mebli Tadeusza Chmiela. Cieszy fakt, że wśród 64 lubelskich firm, obecnych na liście 2000 największych w Polsce, tak dużo (29) jest przedsiębiorstw przemysłowych. Choć usługi tworzą już większość produktu krajowego, przedsiębiorstwa przemysłowe stanowią jednak trwałą podstawę całej gospodarki. Cieszy również stały wzrost zysków i przychodów dużych firm regionu.

W efekcie właściciele większych przedsiębiorstw cieszą się poważaniem wśród mieszkańców regionu (53 proc.), podobnie jak prezesi i dyrektorzy (45 proc.). Martwi, że na społecznej drabinie prestiżu znacznie gorzej od szefów dużych przedsiębiorstw wypadają właściciele warsztatów i małych firm (25 proc.) oraz sklepów (17 proc.). A przecież oni także tworzą produkt krajowy i miejsca pracy.

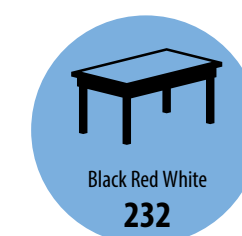
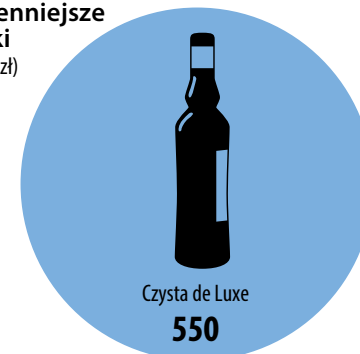
Wartość Bogdanki jest

razy większa niż budżet Lublina



ŹRÓDŁO: LISTA 500, „RZECZPOSPOLITA”

Najcenniejsze marki (w mln zł)



ŹRÓDŁO: RANKING MAREK, „RZECZPOSPOLITA” 2011

Naj... naj... naj...

Najwyższe przychody ze sprzedaży (w mln zł)

6318

Emperia Holding

Najwyższa rentowność netto (w proc.)

18,9

Asseco Business Solutions

Najwyższe zyski netto (w mln zł)

702

Emperia Holding

Najwyższe zatrudnienie (w etatach)

13 477

Emperia Holding

ŹRÓDŁO: LISTA 500, „RZECZPOSPOLITA” 2012

Najwyższa wydajność (przychody na zatrudnionego, w mln zł)

27

Tezet

Najwyższy podatek dochodowy (w mln zł)

122

Zakłady Azotowe Puławy

Najwyższa efektywność (zysk na zatrudnionego, w tys. zł)

729

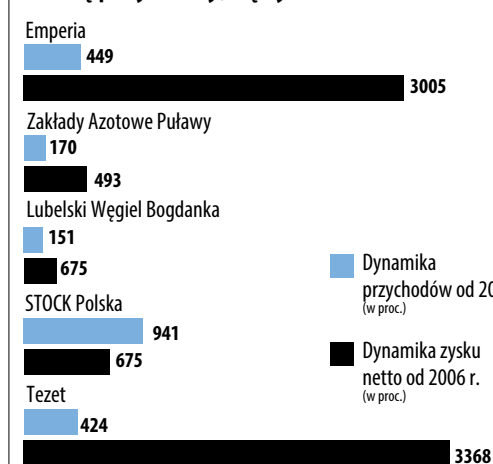
Makrochem

Najwyższy wzrost przychodów (2011/2010, w proc.)

121,6

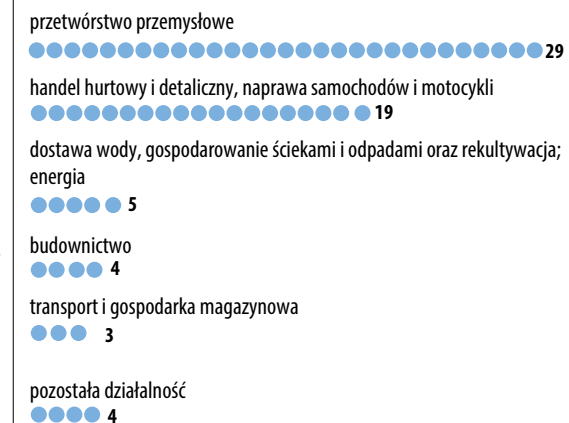
STOCK Polska

Rosną przychody, są zyski



ŹRÓDŁO: LISTA 500, „RZECZPOSPOLITA”

Na liście 2000 „Rzeczpospolitej” są 64 firmy z woj. lubelskiego z następujących branż:



ŹRÓDŁO: LISTA 2000, „RZECZPOSPOLITA” 2012

1. Mamy 9 firm wśród 500 największych w Polsce
2. Wartość Bogdanki – lidera wartości w regionie – wynosi 4,3 mld zł
3. 53 proc. mieszkańców woj. lubelskiego darzy szacunkiem właścicieli dużych firm

JESTEŚMY KONKURENCYJNI

15

W 2011 r. mieliśmy w woj. lubelskim

443

firmy-eksporterów

* DANE PODMIOTÓW GOSPODARZYCH SEKTORA PRZEDSIĘBIÓRSTW, W KTÓRYCH LICZBA PRACUJĄCYCH PRZEKRACZA 9 OSÓB. ŹRÓDŁO: GUS 2011, 2010

Łączne przychody z eksportu w 2011 r. wyniosły*

8,3

mld zł

Co stanowiło

12,6

proc. przychodów ogółem

Coraz aktywniej penetrujemy świat

43

nasze firmy mają filie i spółki za granicą

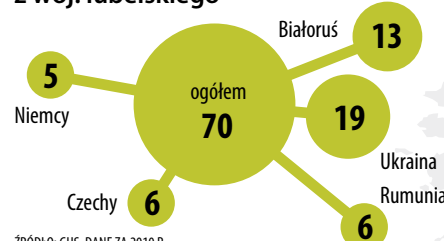
Od stuleci handel zagraniczny jest źródłem dobrobytu. Umożliwia najlepsze wykorzystanie kapitału i pracy. Dzięki niemu konsumenci mają większy wybór towarów i niższe ceny. Natomiast zdolność do eksportu jest dowodem na konkurencyjność poszczególnych przedsiębiorstw i narodowej gospodarki.

Województwo lubelskie z 13-procentowym udziałem eksportu w przychodach ze sprzedaży znajduje się poniżej średniej krajowej, ale ma tak znanych eksporterów jak Zakłady Azotowe Puławy, WSK PZL Świdnik czy Black Red White. Wyniki niektórych pokazujemy na mapie. Ich łączne przychody z eksportu stanowią około 40 proc. eksportu z regionu i to dzięki niemu powstały i istnieją w nich setki miejsc pracy. W sumie eksporterami jest ponad 400 firm z woj. lubelskiego.

Mieszkańcy naszego regionu doceniają fakt, że konkurencyjność na rynku globalnym i eksport wzmocniają prestiż kraju. Ze stwierdzeniem, że prywatni przedsiębiorcy budują siłę ekonomiczną Polski na świecie, zgadza się tu 64 proc. osób.

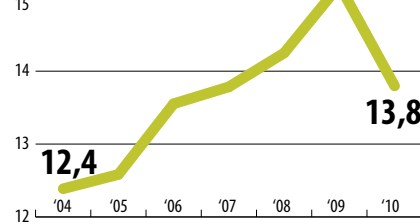
Eksport z Lubelszczyzny jest

Liczba jednostek zagranicznych (filii, spółek i oddziałów) firm z woj. lubelskiego



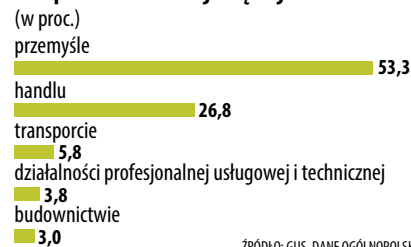
ŹRÓDŁO: GUS, DANE ZA 2010 R.

Liczba firm-eksporterów w Polsce (w tys.)



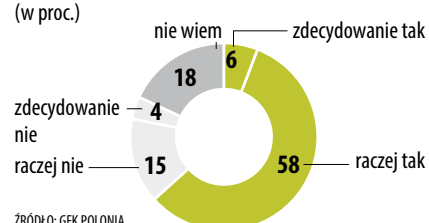
ŹRÓDŁO: GUS, DANE OGÓLNOPOLSKIE

Nie tylko wśród dużych, lecz także wśród MSP jest w Polsce wielu eksporterów. Najwięcej w



ŹRÓDŁO: GUS, DANE OGÓLNOPOLSKIE

Prywatni przedsiębiorcy budują siłę ekonomiczną Polski na świecie



ŹRÓDŁO: GFK POLONIA DLA PKPP LEWIATAN

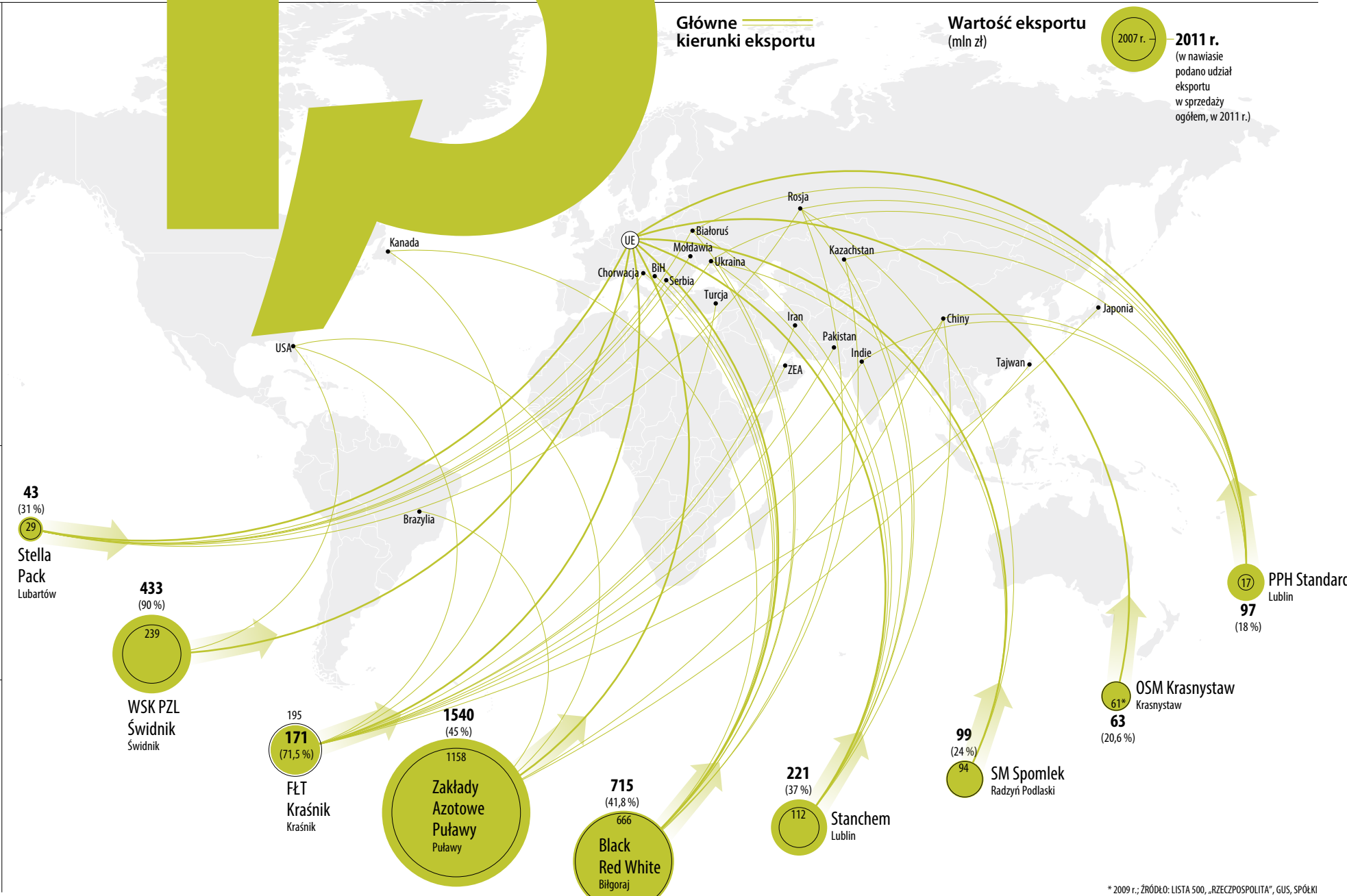
* Dotyczy firm zatrudniających powyżej dziewięciu osób

razy większy niż eksport owoców i warzyw z całej Polski

Główne kierunki eksportu

Wartość eksportu (mln zł)

2007 r. 2011 r. (w nawiasie podano udział eksportu w sprzedaży ogółem, w 2011 r.)



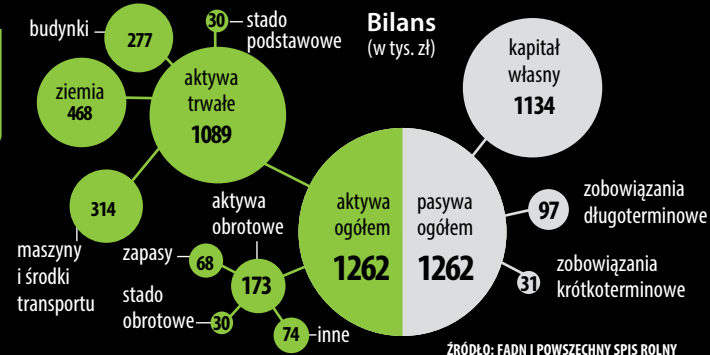
* 2009 r.; ŹRÓDŁO: LISTA 500, „RZECZPOSPOLITA”, GUS, SPÓŁKI

1. Co siódma firma jest eksporterem*
2. Średnio co ósma złotówka sprzedaży pochodzi z eksportu
3. Kierunki eksportu z regionu: Unia Europejska, ale również Chiny, USA, Rosja

ROLNIK

PRAWDZIWI MIKROPRZEDSIĘBIORCA

107



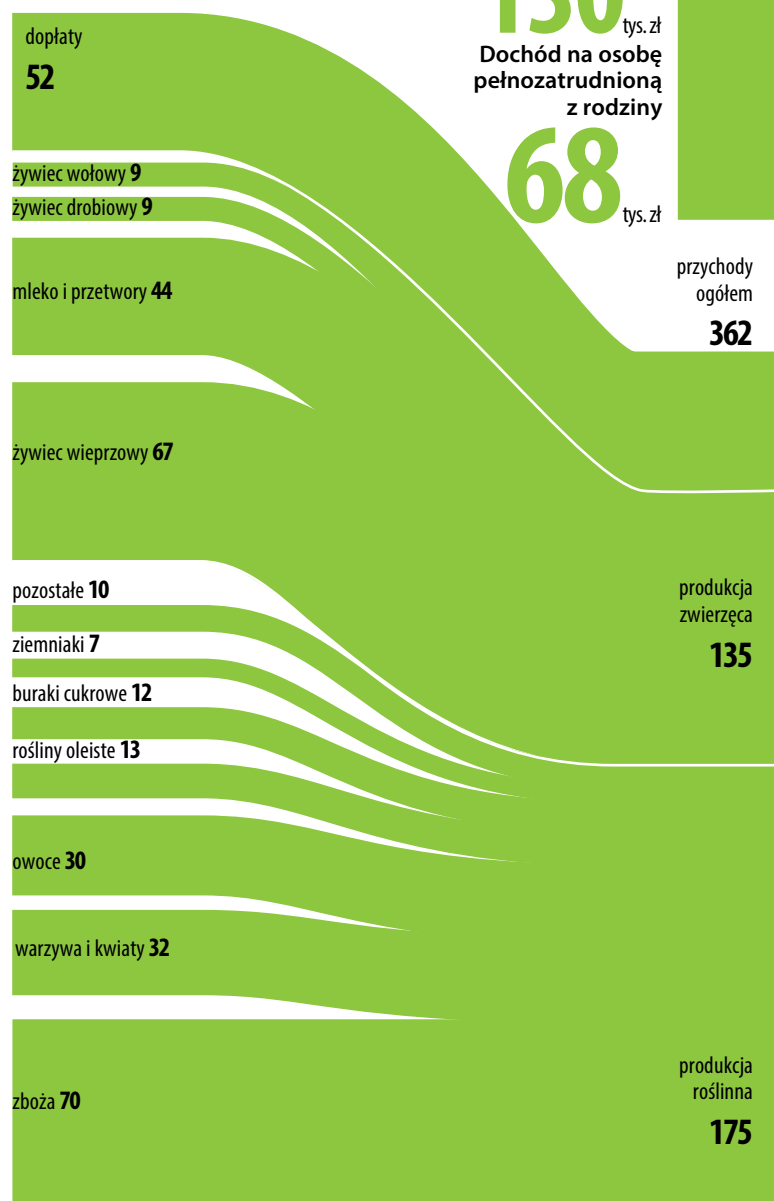
W województwie lubelskim jest 255 tysięcy gospodarstw rolnych, w znacznej większości bardzo małych. Często nie przynoszą dochodu, bo nie sprzedają swoich produktów. Nie oznacza to jednak, że nie ma wśród rolników prawdziwych przedsiębiorców.

Efektywność ekonomiczną gospodarstw rolnych bada Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej. Obserwuje ponad 700 tysięcy gospodarstw rolnych w Polsce, a niektóre z nich (ponad 5 tysięcy) prowadzą rachunkowość rolniczą, dzięki czemu możemy się dowiedzieć, jakie mają przychody i koszty.

Na Lubelszczyźnie w badaniach tych w 2010 roku uczestniczyły 284 efektywne ekonomicznie rodzinne gospodarstwa rolne. To mogą być małe obszary gospodarstwa, ale całe pod szkłem, duże sadownicze czy wielkoobszarowe zorientowane na produkcję mięsa, mleka czy zboża. Ilustracja obok pokazuje przeciętne dochody i koszty tych właśnie gospodarstw. Liczby dowodzą, że są to rzeczywiście mikroprzedsiębiorstwa.

Przychody gospodarstwa rolnego to

Roczne przychody – koszty (w tys. zł)



Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego

130 tys. zł
Dochód na osobę pełnozatrudnioną z rodziny

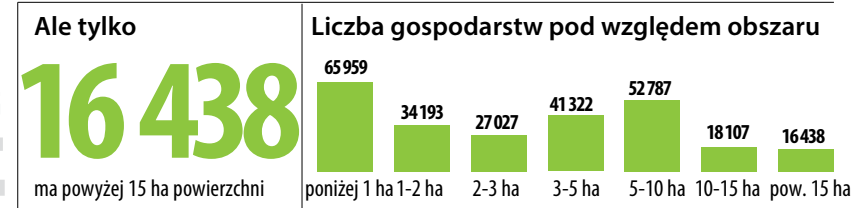
68 tys. zł

proc. obrotów mikrofirmy z naszego województwa

W woj. lubelskim mamy

255 833

gospodarstwa rolne



Rolnicza firma raportuje, ekonomiści obliczają (badania FADN)
284 gospodarstwa w woj. lubelskim – pod względem wartości ekonomicznej średnich i dużych – prowadziły w 2010 r. rachunkowość rolniczą na potrzeby systemu FADN. Oto portret przeciętnej z nich:



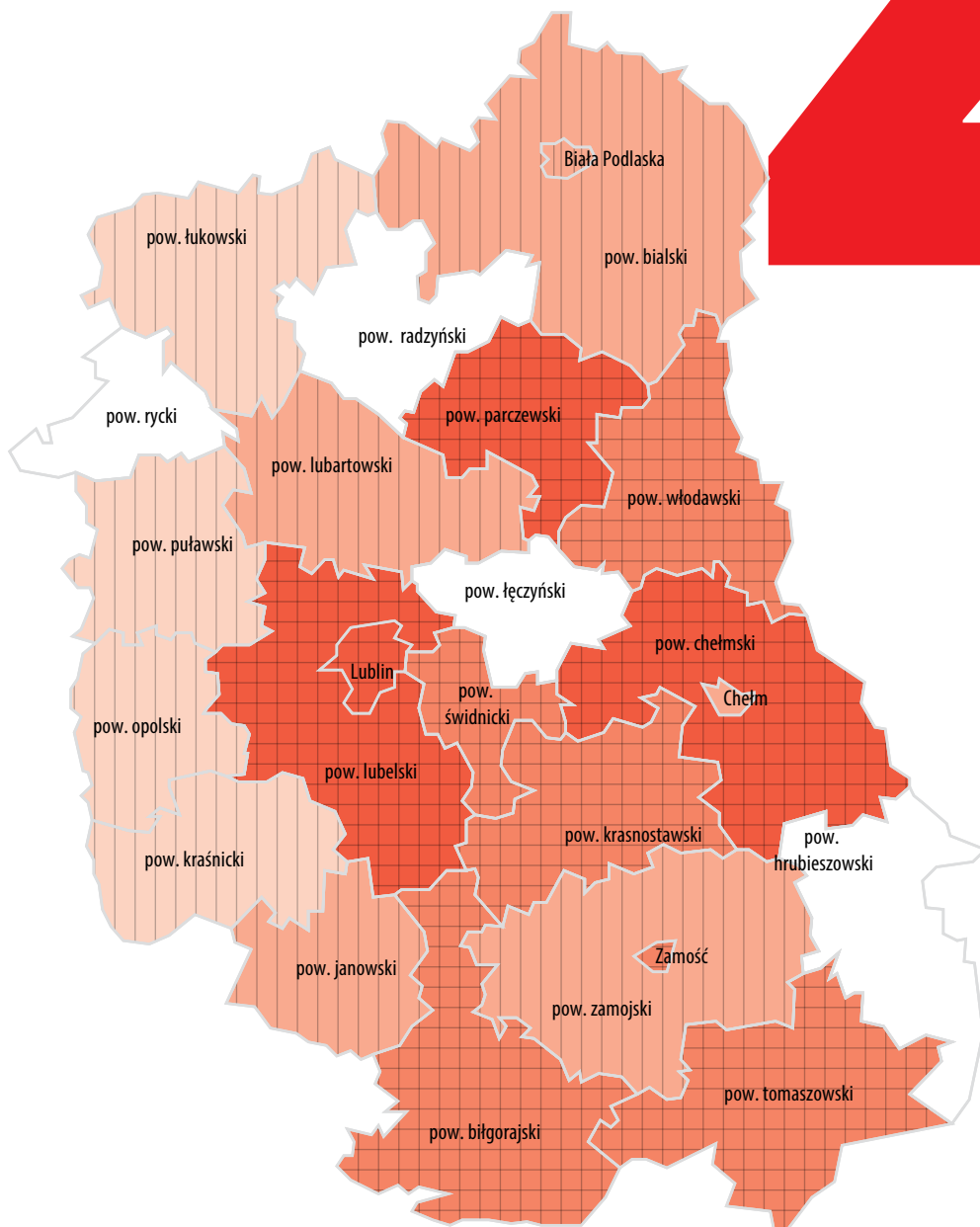
- 1,3 mln złotych wynoszą średnio aktywa efektywnego gospodarstwa rolnego w regionie
- Pracują w nim średnio niewiele ponad 2 osoby
- Ich produkcja wyniosła przeciętnie 312 tysięcy złotych

JESTEŚMY INNOWACYJNI

Według badań GUS województwo lubelskie ma podobny odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych wśród firm przemysłowych jak w Polsce – 17,1 proc. Tu działają producenci maszyn rolniczych – Sipma i firma państwa Weremczuków (piszemy o nich obok). W sumie przedsiębiorcy w województwie w 2010 r. zainwestowali w innowacje prawie 0,6 mld zł.

Jednak to zdecydowanie za mało. W Polsce nakłady na badania i rozwój jako odsetek produktu krajowego (0,74 proc.) są wielokrotnie niższe niż u europejskich liderów – Niemiec, Danii, Finlandii czy Szwecji. Ten wskaźnik w woj. lubelskim wynosi zaledwie 0,58 proc. (168 zł na mieszkańca w 2010 r.). Według Adama Górala, twórcy Asseco, innowacyjność to doskonalenie produktu, a niekoniecznie wymyślenie tego, czego nikt inny nie wymyślił. To daje szansę na sukces polskim kreatywnym przedsiębiorcom, także tym, którzy nie mają wystarczających środków.

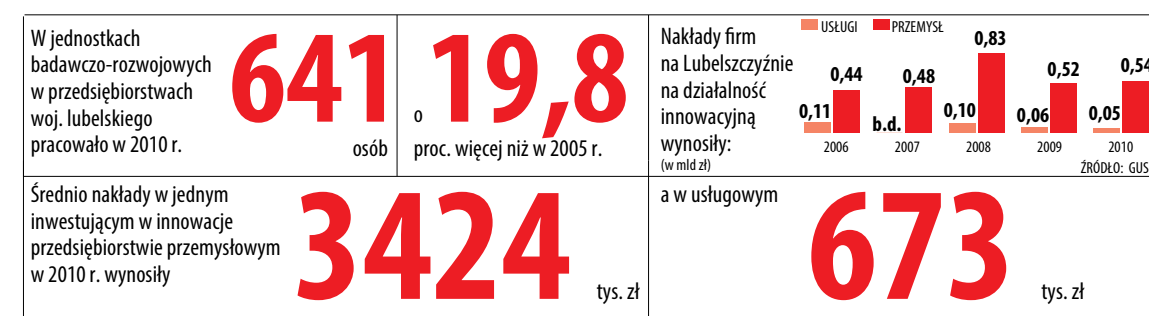
592 mln zł nakładów lubelskich firm na innowacje to



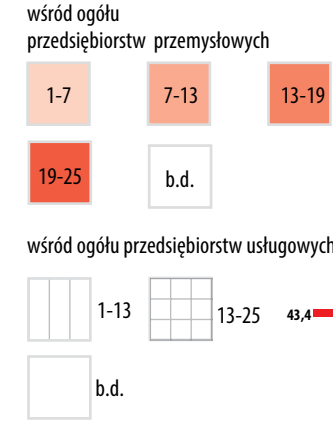
282

tysiące i-Padów 3

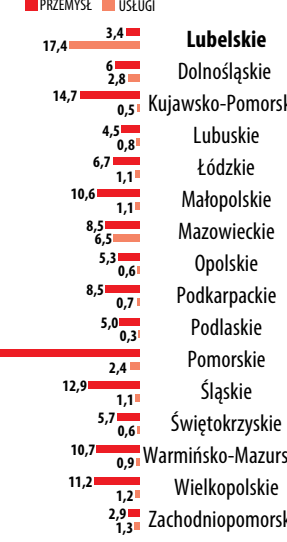
(cena: 2100 zł)



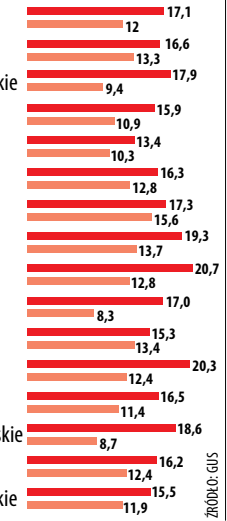
Przedsiębiorstwa innowacyjne (2008-2010 r., w proc.)



Sprzedaż produktów innowacyjnych*



Odsetek firm innowacyjnych (2008-2010 r.)



Od kosiarki do maszyny zbierającej seler

Tradycja produkcji maszyn rolniczych w Lublinie ma już blisko 200 lat. Dziś liderem na rynku jest Sipma, producent kosiarek, zgrabiarek, rozsiewaczy i kilkadziesiątu innych nowoczesnych maszyn i urządzeń. Najlepszą weryfikacją produktu jest jego konkurencyjność na rynku światowym. Sipma, która znalazła się na 14. miejscu w rankingu firm innowacyjnych „Rzeczpospolitej”, eksportuje je m.in. do większości państw europejskich, a także do USA, Tunezji, Egiptu, Chin, Arabii Saudyjskiej i Australii. Ale na Lubelszczyźnie działają także inni producenci innowacyjnego sprzętu rolniczego. Firma państwa Weremczuków przez 30 lat działalności opracowała i wdrożyła wiele nowoczesnych, niekiedy nawet unikatowych w skali świata maszyn do zbioru porzeczek, malin i wiśni, a także warzyw. Współpracuje m.in. z Instytutem Sadownictwa i Kwiaciarstwa w Skierniewicach i Uniwersytetem Przyrodniczym w Lublinie. I oczywiście też jest eksporterem.

1. W innowacje inwestujemy w regionie ok. 0,6 mld złotych rocznie
2. W przemyśle 17,1 procent lubelskich firm GUS uznaje za innowacyjne
3. W sferze badań i rozwoju w przedsiębiorstwach regionu pracuje ponad 600 osób

* PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW INNOWACYJNYCH - NOWYCH ALBO ISTOTNIE ULEPSZONYCH - JAKO ODSETEK PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY OGÓLEM

ODPOWIEDZIALNY BIZNES TO MY

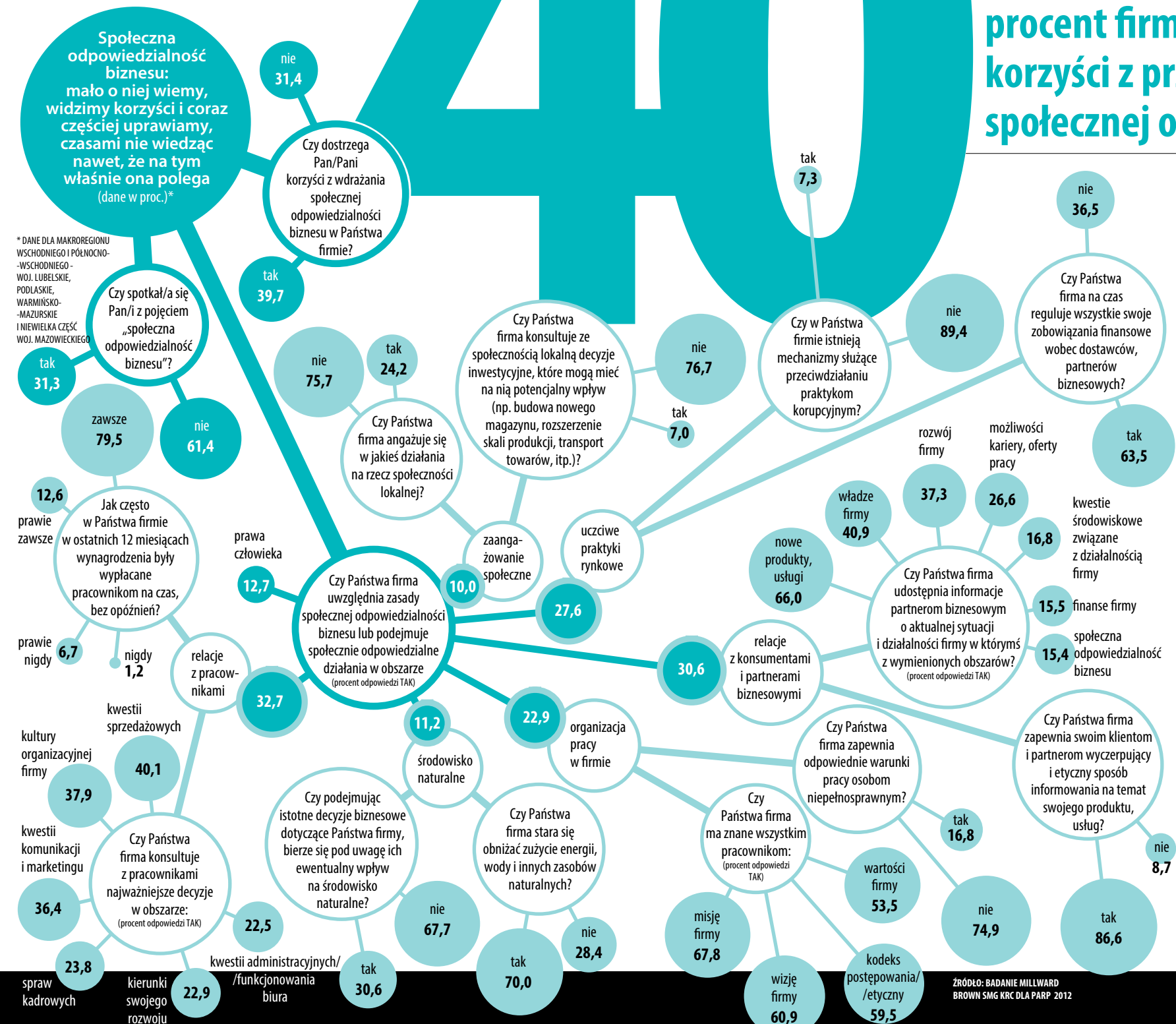


Projekt „Kinect – innowacja w rehabilitacji” jest przykładem efektywnej współpracy organizacji pozarządowej (fundacja Iskierka), biznesu (firma Microsoft) i sektora publicznej służby zdrowia (m.in. w Lublinie), w obszarze innowacyjnego zastosowania nowych technologii. Projekt jest skierowany do dzieci z oddziałów onkologicznych, wymagających rehabilitacji przywracającej prawidłowe funkcje motoryczne. Istotą projektu jest sensor ruchu urządzenie, które skanując ciało graczy, przenosi ich sylwetki do wirtualnego świata na ekranie telewizora. W efekcie gracze widzą siebie jako postaci z gry, a każdy wykonany przez nich gest wywołuje identyczną reakcję ich bohatera. Zaś cały proces pomaga w efektywnej rehabilitacji.

procent firm makroregionu dostrzega korzyści z przestrzegania zasad społecznej odpowiedzialności biznesu

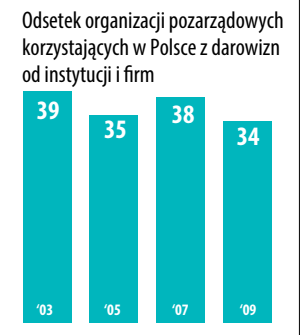
Zasady społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) stopniowo zyskują w Polsce popularność. Największe badanie na temat CSR przeprowadził MillwardBrown SMG KRC na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Jego wyniki przedstawiamy obok. Jeszcze 10 lat temu tylko pojedyncze firmy wprowadzały zasady CSR, teraz w niektórych obszarach nawet jedna trzecia deklaruje ich stosowanie. Bo jak powiedział już wiele lat temu Henry Ford: „biznes, który tylko robi pieniądze, to marny biznes”.

Im więcej firm będzie stosować zasady CSR, tym lepszy będzie wizerunek przedsiębiorców. W woj. lubelskim ze stwierdzeniem, że typowy przedsiębiorca prywatny jest uczciwy wobec partnerów handlowych i klientów, zgadza się 49 proc. mieszkańców regionu (nie zgadza się 38 proc.). Ponad połowa badanych (52 proc.) uważa, że przedsiębiorcy są uczciwi wobec państwa, płacą podatki i przestrzegają prawa.



- 23 proc. firm konsultuje z pracownikami kierunki swojego rozwoju
- Cztery piąte przedsiębiorców zawsze wypłaca wynagrodzenia na czas
- 60 proc. firm ma znany pracownikom kodeks etyczny

Jedną z form realizacji zasad odpowiedzialnego biznesu jest wspieranie przez firmy organizacji pozarządowych. W Polsce w 2010 roku zarejestrowanych było 12 tys. fundacji i 71 tys. stowarzyszeń. Co trzecie z nich korzystało ze wsparcia firm i instytucji. Są one czwartym co do wielkości źródłem finansowania po składkach członkowskich, samorządach i darowiznach od osób fizycznych. Poniżej prezentujemy dane dla całej Polski.



Konkurs „Biznes. Dobry wybór”

Celem konkursu „Biznes. Dobry wybór” było wyłonienie w każdym województwie galerii przedsiębiorców, z których region może być dumny. Konkurs miał charakter otwarty – zgłoszenia swojego kandydata mógł dokonać każdy dzięki formularzowi dostępnemu na tej stronie internetowej www.wizerunekprzedsiębiorcy.pl. Ostatecznego wyboru dokonywały kapituły wojewódzkie, złożone z przedstawicieli PKPP Lewiatan, regionalnych organizacji biznesowych, administracji lokalnej oraz mediów. Aby trafić do grona laureatów, trzeba było wykazać się przynajmniej w jednej z trzech kategorii:

- **sukces w biznesie** – tu brane były pod uwagę firmy, które osiągnęły wymierny sukces biznesowy i są wiodącymi przedsiębiorcami w regionie, a także osoby, które potrafiły przełożyć kapitał intelektualny i materialny na dobrze prosperujące, przynoszące zyski i mądrze zarządzane przedsiębiorstwa,

- **lokalne zaangażowanie CSR** – tu liczyli się przedsiębiorcy, którzy w swojej działalności uwzględniają interesy społeczne regionu i jego mieszkańców, działają strategicznie na rzecz poprawy warunków ich życia mieszkańców i rozwoju regionu, są zaangażowani w inicjatywy społeczne i edukacyjne, biorą udział w akcjach charytatywnych, sponsorują ważne społecznie przedsięwzięcia,

- **przestrzeganie zasad dobrego pracodawcy** – tu trzeba się było wykazać zarządzaniem zasobami ludzkimi w duchu partnerskim, co oznacza gwarantowanie pracownikom dobrych warunków pracy i rozwoju, przestrzeganie Kodeksu pracy oraz wykazywanie społecznej wrażliwości w kształtowaniu relacji z pracownikami.

Konkurs jest częścią projektu „Poprawa wizerunku przedsiębiorców”, współfinansowanego przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

KAPITUŁA

Krzysztof Hetman, Marszałek Województwa Lubelskiego, **Andrzej Szwabe**, prezes zarządu Radia Lublin SA, **Dariusz Kotlarz**, redaktor naczelny Kuriera Lubelskiego, **Tomasz Rakowski**, dyrektor TVP SA Oddział Lublin, **Dariusz Jodłowski**, prezes Zarządu Związku Prywatnych Pracodawców Lubelszczyzny

PATRONI MEDIALNI

Kurier Lubelski

Radio Lublin

TVP Lublin

Laureaci z województwa lubelskiego



44

WIT CEZARY DANILKIEWICZ
GASTROMED SP.K. NIEPUBLICZNY
ZAKŁAD OPIEKI ZDROWOTNEJ



46

MIROSLAW JAKOWIECKI
PEKAO FAKTORING SP. Z O.O.



48

PRZEMYSŁAW JAŚKIEWICZ
O.K. CENTRUM JĘZYKÓW
OBCYCH SP. Z O.O.



50

ADAM KALBARCZYK
CRH AKADEMOS SP. Z O.O.



52

JAN KIDAJ
ALIPLAST SP. Z O.O.



54

BOŻENA LISOWSKA
DOMO-SYSTEM SP.J.
BOŻENA I ZBIGNIEW LISOWSCY



56

JAN MATYSIK
CUMULUS PR SP. Z O.O.



58

JOLANTA POTAPSKA
ZAKŁAD FIZJOTERAPII
I MASAŻU BIO-RELAX



60

MIROSLAW TARAS
LUBELSKI WĘGIEL
BOGDANKA SA

Odpowiedzialność ma wiele twarzy

Pojawili się w 2001 roku i namieszcili na lubelskim rynku medycznym. Z korzyścią dla pacjentów, ze stratą dla wygodnej stagnacji publicznych ośrodków, którym zburzyli święty spokój. Zajęli się wąską specjalizacją, jaką jest gastroenterologia i choroby układu pokarmowego.

Sukces przyszedł szybko. – Jesteśmy oczywiście firmą nastawioną na zysk, na zarabianie pieniędzy, ale to musi być rzecz wtórna do świadczonych usług. Jeśli będziemy robić dobrą medycynę, to pieniądze przyjdą za pacjentem. Nie działamy dla pieniędzy, działamy po to, by pomóc ludziom. Od początku byliśmy tego świadomi – opowiada doktor Wit Cezary Danilkiewicz, kierownik przychodni, jeden z założycieli spółki i jej prezes. Wcześniej pracował w publicznej służbie zdrowia, na Akademii Medycznej w Lublinie, w Instytucie Medycyny Wsi, był ordynatorem oddziału wewnętrznego w Kraśniku. – Nie jest tak, że zrobiłem to sam. Założyłem, że zespół lekarski musi być bardzo sprawny i kompetentny. Zaprosiłem do współpracy najlepszych w mojej opinii kolegów. I tak sobie działamy, do tej pory – mówi.

ZUS chroni przed kryzysem

Dla Gastromedu pracuje, w tej czy innej formie, około 60 osób. Zaczęło się od niewielkiej przychodni, dziś w jej ramach działa 14 poradni, od chirurgii ogólnej i onkologicznej po diabetologię, psychologię, urologię, kardiologię i proktologię. W 2002 roku przychodnia podpisała umowę z Na-

rodowym Funduszem Zdrowia. Dziś usługi na rzecz pacjentów NFZ to dla firmy ok. 80 proc. obrotów, wartość umów rośnie z roku na rok. Prywatna firma praktycznie zmonopolizowała badania z zakresu gastroenterologii na lubelskim rynku. Konkurencja istnieje, ostatecznie w Lublinie jest wielu lekarzy, działa Uniwersytet Medyczny, są inne firmy prywatne, ale siłą Gastromedu są wąska specjalizacja i nowoczesny sprzęt. – Konkurencja to dla nas impuls do zmian na lepsze. Poza tym w naszej branży dominują usługi powiązane ze składkami ZUS, a więc niezależne od kryzysu – przyznaje dr Danilkiewicz. Wielu lekarzy wzbrania się przed nazywaniem przychodni firmą, ale jakkolwiek ją nazywać, Gastromed radzi sobie świetnie. Na przełomie roku przenosi się do nowej siedziby, trzy razy większej i w zasadzie własnej. W zasadzie, bo właścicielem będzie spółka-córka.

Nie inwestują w promocję – dla przychodni najlepszą reklamą jest zadowolony z usługi pacjent. Na pewno

poleci takie miejsce. A pacjentów nie brakuje, szczególnie tych korzystających ze świadczeń w ramach NFZ. – Rekomendacja pacjentów zadowolonych z jakości to najefektywniejsza reklama i jednocześnie relatywnie najtańsza – podkreśla prezes. Wszyscy pracownicy muszą ciągle pamiętać o tym, że byt przychodni zależy od jakości działania. To wprawdzie służba zdrowia, ale niechroniona przez państwo jako firma podlega rynkowi. – To biznes medyczny, biznes, w którym starannie dopieszczona musi być strona etyczna, ale wciąż jest to przedsiębiorstwo. Naszym głównym kontrahentem jest NFZ, a czym się zajmuje NFZ? Rozdziałem pieniędzy, tak to funkcjonuje – tłumaczy prezes.

Udane połączenie lekarza i biznesmena

Dawno minęły czasy, gdy do prowadzenia przychodni wystarczył stetoskop i bloczek recept. W prywatnej przychodni specjalizującej się w gastroenterologii konieczny jest nowoczesny sprzęt. – Dwa lata temu aplikowaliśmy o dofinansowanie ze środków unijnych. Zajęliśmy drugie miejsce w województwie lubelskim. Większość urzędów już dla nas pracuje, widzimy, że to umacnia naszą pozycję na rynku – mówi dr Danil-

80
procent
obrotów

przychodni
Gastromed
generują
pacjenci
z NFZ



„Jeśli będziemy dostarczać dobre usługi medyczne, to pieniądze przyjdą za pacjentem. Nie działamy dla pieniędzy, działamy po to, by pomóc ludziom.

DR WIT CEZARY DANILKIEWICZ

kiewicz. Jest czynnym lekarzem i biznesmenem jednocześnie. Może łączyć te funkcje, bo ma wokół siebie ludzi, których profesjonalizmowi ufa: swojego zastępcę, przełożoną pielęgniarkę i asystentkę. – Ja się zajmuję wymyślaniem, jak tu im życie utrudnić. Może wprowadzimy coś nowego, może powinniśmy się doszkolić, a może coś przeorganizujemy. Mieszam im w dniu codziennym – śmieje się. Udało im się rozwinąć skrzydła w dobrej atmosferze, z fajnym, za-

przyjaźnionym zespołem. Stworzyli własny system podnoszenia kwalifikacji. Sami organizują szkolenia – raz w miesiącu szkolenie wewnętrzne, co dwa, trzy miesiące zapraszają gościa, znanego eksperta. – Jestem dumny, że udało nam się coś takiego wypracować, takie szkolenia w niewielkim gronie naprawdę dużo dają. W dodatku dotyczą tych spraw, które są nam potrzebne – sami decydujemy, w którym kierunku chcemy się rozwinąć – mówi.

Jakość i pasja

Jak twierdzi, odpowiedzialność w działalności na rynku usług medycznych jest wielowymiarowa. Najważniejsza jest jakość świadczonych usług, tego wymagają pacjenci i etyka zawodowa. Jednak bycie lekarzem to znacznie więcej niż samo wykonywanie zawodu i stałe ponoszenie odpowiedzialności. To również misja i pasja. Zdarza się, że firma podejmuje działania, które nie tylko nie przyniosą korzyści, ale mogą przynieść straty. Na przykład od kilku lat lubelska przychodnia rozwija pracownię badań endoskopowych.

Wiele z nich przeprowadza niezależnie od tego, czy NFZ ma jeszcze na nie fundusze. – Per saldo firma zarabia, ale do pewnych rzeczy trzeba dopłacić, bo wiemy, że nikt inny temu pacjentowi w naszym regionie nie umożliwi podobnego badania. Tak po prostu trzeba. Większość firm, jeśli nie jest w stanie czegoś rozliczyć z NFZ czy zrefundować w inny sposób, po prostu tego nie robi. Nasz kontrakt skończył się mniej więcej w październiku, ale to nie znaczy, że możemy pozwolić pacjentowi, u którego diagnozujemy nowotwór trzustki, żeby czekał do stycznia na badania – mówi dr Danilkiewicz. Endoskopia, czyli w pewnym uproszczeniu metoda umożliwiająca zajrzenie do wnętrza ciała pacjenta bez użycia skalpela, to dziedzina medycyny znana i stosowana od dziesięcioleci, ale każdy zabieg kosztuje, i to sporo. – Trochę do tego dołożymy, ale za to nie mam problemu z patrzeniem w lustro przy goleniu. Kupię żonie trochę krótsze futerko, nie zamienię samochodu na jeszcze lepszy, ale wiem, że to, co robię, robię uczciwie – mówi dr Danilkiewicz.

Specjaliści od faktoringu

Obroty Pekao Faktoring w 2012 roku wyniosły 13,04 miliarda złotych. Firma zarządzana przez Mirosława Jakowieckiego od lat zajmuje czołowe miejsca w rankingach firm faktoringowych. Skąd taki sukces?

Bank Pekao SA, jeden z dwóch największych banków w Polsce, działa jeszcze od dwudziestolecia międzywojennego. W PRL od czasów Gierka jako jedyny umożliwił prowadzenie kont dewizowych, po transformacji jako jeden z pierwszych graczy wszedł na giełdę (do dziś jest w WIG20), a i sam otworzył swój dom maklerski (teraz ma tych domów, można rzec, całe osiedle). Został sprywatyzowany, a większość jego akcji wykupił włoski UniCredit.

Na przełomie lat 1997/1998 (rok przed prywatyzacją) Bank Pekao kupił małą, ale ekspansywną spółkę Banku Depozytowo Kredytowego w Lublinie SA – Wschodnie Towarzystwo Inwestycyjne. Została ona przekształcona w Pekao Faktoring, okołobankową spółkę mającą na celu na świadczenie wysoce wyspecjalizowanych usług faktoringowych.

Na kłopoty faktor

Jeżeli przedsiębiorca sprzedaje towar z odroczonym terminem płatności, często oczekuje na zapłatę od kontrahenta dłużej niż 30 dni. Może jednak skrócić ten czas, wprowadzając do swojej firmy faktoring. Dzięki niemu, gdy potrzebuje gotówki na spłatę bieżących zobowiązań, a zakontraktowane wierzytelności jeszcze do niego nie wpłynęły od dłużnika – z pomocą przyjdzie mu faktor.

Firma specjalizująca się w faktoringu wykłada pieniądze dla przedsiębiorcy i kupuje od niego wierzytelności dłużnika. Wypłaca przedsiębiorcy część kwoty (tak naprawdę to spory procent – czasem 90 proc. wierzytelności), a następnie w zależności od szczegółowych zasad danego faktoringu faktor domaga się spłaty od dłużnika i bierze za to częściową albo pełną odpowiedzialność na siebie. Przeciętą firmę niezapłacone faktury mogą wpędzić w spore kłopoty. Faktor może pozwolić sobie na czekanie, aż dłużnik będzie w stanie opłacić swoje należności, firmy zajmujące się tego typu usługami są na to ryzyko przygotowane. A zwrot wcześniej czy później nastąpi, bowiem prawo dotyczące rozliczeń w działalności gospodarczej jest dużo bardziej przejrzyste niż w przypadku rozliczeń między osobami fizycznymi.

Mimo że pomysł na istnienie firm zajmujących się tego typu usługami, nie jest na świecie nowy, to w Polsce rozkwit faktoringu nastąpił po 2000 roku.

– Dostęp do usługi blokowała nieznajomość produktu wśród przedsiębiorców oraz brak zainteresowania banków świadczeniem tego typu usługi – mówi prezes Mirosław Jakowiecki. Jednak gdy Polska weszła w nowe tysiąclecie, a zaraz potem do Unii Europejskiej, rozwój faktoringu zaczął przyspieszać. Zwiększyła się

świadomość polskiego przedsiębiorcy, który został zasypany falą nowych przepisów, ale i udogodnień. Ewolucją był też sam faktoring – coraz wyraźniej zaznaczały się jego różne formy.

Pierwszą, do tej pory wciąż najbardziej popularną, jest faktoring niepełny, który jest de facto zaciągnięciem kredytu krótkoterminowego przez klienta. Faktor przejmie dług, ale gdy dłużnik się z niego nie wywiąże, dług wraca na klienta i to on musi go spłacić. Tak czy inaczej, zyskuje jednak na czasie. Obecnie coraz bardziej popularny staje się faktoring pełny, czyli taki, gdy ciężar odpowiedzialności za niewypłacalność dłużnika spoczywa na faktorze, który przy tej formie usługi analizuje głównie sytuację finansową dłużnika, jako zobowiązanego do zapłaty. Z badań GUS-u nad tym rynkiem wynika, że w 2007 roku faktoring pełny dotyczył niecałych 30 proc. obrotów tego rynku, obecnie przekracza już 40.

Branża z przyszłością

Rosną też obroty firm specjalizujących się w takich rozwiązaniach.

– Już w roku 2001 roku Pekao Faktoring zrealizowała obroty na poziomie 2 miliardów złotych. Do 2007 roku nasza firma była niekwestionowanym liderem tego segmentu rynku, a w latach późniejszych aż do chwili obecnej nigdy nie opuściła pierwszej trójki faktorów – mówi nie bez dumy Mirosław Jakowiecki.

Zdaniem prezesa, faktorzy, jak mało który sektor usług finansowych, wpływają regulująco i korygująco na praktyki stosowane w obrocie handlowym. – Dla nas



FOT. PEKAO FAKTORING

„Dla nas swoistym miernikiem uczciwości w relacjach biznesowych są zobowiązania handlowe zapłacone w terminie. Terminy płatności w umowach handlowych są z jednej strony punktami wyznaczającymi zakres umowy z klientem, z drugiej zaś uruchamiają mechanizmy dyscyplinujące płatników.

MIROŚLAW JAKOWIECKI

swoistym miernikiem uczciwości w relacjach biznesowych są zobowiązania handlowe zapłacone w terminie. Terminy płatności w umowach handlowych są z jednej strony punktami wyznaczającymi zakres umowy z klientem, z drugiej zaś

uruchamiają mechanizmy dyscyplinujące płatników. Uważam, że faktoring spełnia naprawczą funkcję – zapobiega lub niweluje skutki zatorów płatniczych – tłumaczy.

Choć firma na pierwszy rzut oka nie wydaje się gigantem na tle wiel-

kich banków, pracują na nią przede wszystkim ludzie, i to wysokiej klasy specjaliści od branży, którą nie każda duża instytucja finansowa umie się zająć. To odpowiedzialna praca, dlatego bez względu na staż pracy każdy pracownik musi dbać o swój rozwój poprzez zgłębianie literatury fachowej, udział w szkoleniach oraz wymianę doświadczeń. Na spłatę długów można poczekać, na nadążanie za zmieniającymi się warunkami w gospodarce czekać nie można.

www.pekaofactoring.com.pl

Kursy latające

Na początku lat 90. okazało się, że języki obce są potrzebne. Nie było jednak jasne, jak i gdzie się ich uczyć. W miastach powstawały szkoły językowe, ale na wsiach nie było lektorów, zaplecza. Tę lukę wykorzystał Przemysław Omieczński, zakładając pierwszą szkołę językową, która dojeżdżała do uczniów.

Jeździł po Lubelszczyźnie i organizował kursy angielskiego, głównie w szkołach, gdzie organizował kursy dla dzieci – wspomina Przemysław Jaśkiewicz, dyrektor administracyjny i prokurent spółki. – Zapotrzebowanie było ogromne. Niemal natychmiast zaczął szukać współpracowników. Zaczęło się od grupki znajomych, mnie też wyciągnął z innej pracy, żebym zajął się stroną organizacyjną. Zналиśmy się jeszcze z czasów studenckich, więc pomyślałem, że można spróbować – mówi.

Nie przyszła góra do Mahometa...

To odwrócenie ról – szkoła, która przyjeżdża do ucznia – było strzałem w dziesiątkę. Miało minąć jeszcze parę lat, zanim szkoły publiczne zdobyły nauczycieli z uprawnieniami pedagogicznymi w zakresie dydaktyki języków obcych. Przez ten czas pozycja firmy ugruntowała się. Od początku jej misją było wyrównywanie szans osób żyjących poza miastem. Po reformach Jerzego Buzka do szkół został wprowadzony obowiązek nauczania przynajmniej jednego zachodniego języka obcego. Dla Centrum Języków Obcych OK była to jednocześnie szansa i duża odpowiedzialność.

– Na zasadzie outsourcingu zaczęliśmy uczyć w szkołach. Było jasne, że to tylko przejściowa sytuacja i że szko-

ły, nawet te w niewielkich miejscowościach, doczekają się swojej własnej kadry. Niemniej był to kolejny etap rozwoju firmy – opowiada Przemysław Jaśkiewicz.

Boom językowy nie słabł. Po szkołach nadeszła kolej na administrację państwową. Proces wchodzenia do Unii Europejskiej rodził zapotrzebowanie na lekcje angielskiego dla urzędów, wojska, policji. Szkoła prowadziła zajęcia dla firm dopasowane do konkretnych potrzeb pracowników. – Po wejściu Polski do Unii Europejskiej pojawiły się unijne fundusze. W ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego (ZPORR) prowadziliśmy kursy językowe finansowane przez Unię. Oprócz tego kontynuowaliśmy kursy typowo komercyjne – tłumaczy Jaśkiewicz.

Do tej pory gros rynku kursów i szkoleń w Polsce stanowią te finansowane przez programy europejskie. Postanowili z tego skorzystać, tworzyć własne projekty, brać udział w przetargach. W strategii na lata 2007–2013 właśnie ze względu na obecność programów unijnych poszerzyli swoją działalność. Przemysław Jaśkiewicz tłumaczy, że zazwyczaj projekty tego typu mają być kompleksowe, nie chodzi już tylko o język, ale o wiele umiejętności.

– Czasem radzimy sobie własnymi siłami, czasem potrzebujemy podwy-

konawców. Są to zazwyczaj tzw. szkolenia miękkie, dotyczące obsługi komputera, nauki języków, poszukiwania pracy, poprawienia samooceny osoby bezrobotnej lub wykluczonej społecznie, ale zdarzyło się, że przeprowadzaliśmy szkolenia na operatora wózków widłowych.

Organizowali bezrobotnym kursy przygotowujące do pracy zawodowego kierowcy, znajdowali fundusze na opłacenie kosztownych egzaminów. Czasem dochodzi do zabawnych sytuacji, w których na stronie samorządu pojawia się informacja, że specjalistyczne szkolenie z zakresu wyceny nieruchomości przeprowadziło Centrum Języków Obcych.

– Od początku naszym klientem były instytucje i od początku nasze szkolenia były szyte na miarę, z tym że poszerzyliśmy wybór materiałów – śmieje się Przemysław Jaśkiewicz.

Wszystko w rodzinie

Zatrudniają od 30 do 70 osób, potrzeby tego typu firmy często się zmieniają. – Chcemy utrzymać nasz zespół, to nie jest tak, że zwalniamy pracowników, kiedy nie są potrzebni. Ponieważ prezes ma jeszcze jedną działalność gospodarczą, dokonujemy przesunięć między firmami – tłumaczy dyrektor.

Ludzie są dla nich ważni, dbają o rodziny swoich pracowników. Są laureatami konkursu „Mama w pracy”, organizowanego przez Fundację św. Mikołaja i dziennik „Rzeczpospolita”. To nie jest sposób promocji, nie chodzi im o budowanie wizerunku – dbanie o pracownice, o ich komfort wpływa na wyznawanych przez zarząd wartości.



„Gdybyśmy pozostali tylko przy szkoleniach komercyjnych, mielibyśmy problem. W kryzysie firmy tną koszty kursów i szkoleń. A unijne pieniądze to sposób na zabezpieczenie firmy z wyprzedzeniem.

PRZEMYSŁAW JAŚKIEWICZ

– Nie mamy strategii marketingowej w tej dziedzinie, po prostu chcieliśmy pokazać to, co zrobiliśmy. Nasza załoga jest zdecydowanie żeńska i młoda. Prezes Omieczński sam ma trójkę dzieci, więc rozumie, czego potrzeba matkom – opowiada Przemysław Jaśkiewicz.

O tej prorodzinnej atmosferze pracy powstał nawet film, zrealizowany w ramach unijnego projektu spin.tv. – Wygląda trochę jak laurka, ale wbrew

pozorem to naprawdę szczerą wypowiedzi – śmieje się dyrektor. – Prezes zadeklarował, że dla osób, które zdecydowały się na trzecie dziecko, będzie duża podwyżka pensji. Na razie jeszcze musimy poczekać, zespół jest młody, pojawiają się dopiero drugie dzieci.

Ciągle naprzód

Są mobilni, pracują na terenie całego kraju. Zakładają biura tam, gdzie

to potrzebne ze względu na projekt, później je likwidują, przenoszą się dalej. Nie boją się kryzysu, do tej pory nic nie psuło im planów. Korzystając z unijnych pieniędzy, są niezależni od oszczędności administracji, samorządów, a przede wszystkim firm.

– Gdybyśmy pozostali jedynie przy szkoleniach komercyjnych, mielibyśmy problem. W kryzysie firmy tną koszty kursów i szkoleń – tłumaczy Przemysław Jaśkiewicz. Unijne pieniądze to nie tylko bezpieczeństwo, lecz także sposób na zabezpieczenie firmy z wyprzedzeniem. Realizacja niektórych projektów wybiega nawet trzy, cztery lata naprzód.

Dzieli się umiejętnościami i wiedzą nie tylko na kursach. Czynnici włączają się w ochronę dziedzictwa kulturalnego i historycznego. W zeszłym roku stworzyli Fundację Niepodległości. Wspierają projekty oświatowe i kulturalne, są dumni z tego, że trudna młodzież z lubelskich Bronowic spędza trzy tygodnie wakacji na Wołyniu, renowując tamtejsze polskie cmentarze. To przygotowanie, możliwość letniego wyjazdu, forma terapii i dobry uczynek zarazem. Dofinansowali też Festiwal im. Jacka Kaczmarskiego, Herbertiadę czy gdyński festiwal filmowy „Niepokorni, niezłomni, wyklęci”.

Ten wymiar działalności Centrum Języków Obcych OK łączy się z osobistymi zainteresowaniami prezesa Omieczńskiego i dyrektora Jaśkiewicza. Swoją pasją historyczną chcą się dzielić.

– W tej chwili przygotowujemy się do własnego przedsięwzięcia, będzie to Rok Żołnierzy Wyklętych. Ta akcja ma pokazać ludzi, którzy byli ostatnimi żołnierzami niepodległej Polski, a o których przez niemal 50 lat się nie mówiło.

www.okcentrum.com.pl

Szkoła doskonała

W holu podczas przerwy gra muzyka, młodzież wyluzowana, kolorowa, wesola. Szkoła Akademos powstała z prawdziwego nauczycielskiego powołania. Ale i nowej potrzeby rynku.

Jestem nauczycielem z zamiarzenia, nie z przypadku. W latach przełomu skończyłem studia i zacząłem pracę w szkole. Pojawiły się możliwości tworzenia edukacji niepublicznej, a zawsze marzyłem o tym, by stworzyć szkołę doskonałą, więc postanowiliśmy spróbować – mówi dyrektor gimnazjum i liceum dr Adam Kalbarczyk, prezes spółki i jeden z trzech założycieli.

Wielki świat w Lublinie

Zaczął się od jednego liceum. Dziś firma jest właścicielem podstawówki, gimnazjum, liceum i szkoły językowej. Wszystkie wyróżnia ich międzynarodowy charakter – jako pierwsze po prawej stronie Wisły uzyskały autoryzację w programie matury międzynarodowej w 1999 roku. Pierwsze w Polsce wprowadziły taki profil w gimnazjum. Współpracują z UNESCO, z Amnesty International, z Caritasem, uczą odpowiedzialności za świat i drugiego człowieka.

Wychowują w duchu szacunku do praw człowieka, tolerancji, otwartości. Dzięki współpracy z Fundacją Rotariańską uczniowie regularnie wyjeżdżają na wymiany do Stanów Zjednoczonych, Kanady, Brazylii, przyjmują rówieśników z całego świata u siebie, w Lublinie. Ten klimat przyciąga również dzieci z rodzin mieszanych lub powracających z emigracji, którym tradycyjny system szkoły publicznej nie daje możliwości przystosowania się i uzu-

pełnienia różnic programowych. Uczą się tu dzieciaki z Lublina, z okolic, z sąsiednich województw, z Ukrainy, a także dzieci pracowników europejskich korporacji przebywających zawodowo w Lublinie.

Raz w roku przeprowadzają ewaluację pracy szkół, bo uznają, że jakość nauczania jest kluczowym warunkiem sukcesu firmy, od którego zależy los ponad setki pracowników. Jednym z ważniejszych pytań w ankiecie ewaluacyjnej jest to, czy zdaniem uczniów i rodziców nauczyciele lubią swoją pracę. – Nauczyciel, który nie lubi swojej pracy, powinien zająć się czymś innym – tłumaczy dyrektor. Z dumą mówi, że wyniki są na wysokim poziomie, że uczniowie dostrzegają powołanie swoich nauczycieli.

– Nie wystarczają nam nauczyciele charyzmatyczni, potrzebujemy profesjonalistów. Nasz zespół pracuje w zgodnej atmosferze. Razem uczymy się i rozwijamy, razem nabieramy doświadczenia. Większość osób jest z nami od lat. Czujemy się odpowiedzialni nie tylko przed rodzicami, którzy powierzają nam swoje dzieci, ale również przed państwem: każdy z naszych uczniów otrzymuje państwową dotację.

Inwestują nie tylko w kadrę, od trzech lat wprowadzają pionierski program nauki z laptopami. – Zastępujemy laptopami książki, zeszyty, ćwiczenia, notatki. Jednak na maturze wciąż trzeba pisać ręcznie, dlatego zachowujemy zdrowy rozsądek. Nie moż-

na dopuścić do tego, żeby uczniowie zapomnieli, jak się używa długopisu – żartuje dyrektor.

Akademos zajmuje się prowadzeniem działalności edukacyjnej od 1993 roku. Wówczas firma działała jako spółka cywilna, później w 2000 roku przekształciła się w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Dziś kształci około 600 uczniów na wszystkich etapach kształcenia obowiązkowego. Mimo niżu demograficznego, w szkole podstawowej wciąż więcej jest kandydatów niż miejsc.

– Jako firma kryzys gospodarczy odczuwamy w szkołach wyższego stopnia. Jeśli przychodzi czas na oszczędności, rodzice raczej posłają do szkoły publicznej licealistę niż malucha – mówi dyrektor. – Paradoksalnie sprzyja nam jednak niż demograficzny związany z transformacją modelu rodziny: rodzice jednego dziecka częściej decydują się na kształcenie niepubliczne.

W ramach spółki działa również szkoła języków obcych, prowadząca kursy na wszystkich poziomach dla dzieci, młodzieży i dorosłych, klientów indywidualnych oraz firm i instytucji. Średnio z zajęć szkoły korzysta 300 kursantów. W szkole funkcjonuje także biuro tłumaczeń.

Nie samą szkołą człowiek żyje

Drugą gałęzią działalności spółki jest sport i rekreacja – w ubiegłym roku powstało Centrum Sportu „Akademos”. To osobny projekt biznesowy, dofinansowany przez Unię Europejską w konkursie na projekt inwestycyjny w turystyce. – Zdobyliśmy dużą



„Czujemy się odpowiedzialni nie tylko przed rodzicami, którzy powierzają nam swoje dzieci, ale również przed państwem: każdy z naszych uczniów otrzymuje państwową dotację.

DR ADAM KALBARCZYK

pomoc, 2 mln złotych. To 25% kosztów. Teraz, w godzinach przedpołudniowych, obiekt służy uczniom – nie

tylko naszej szkoły, ale też innym okolicznym placówkom. Po południu i w weekendy jest otwarty dla wszyst-

kich, którzy chcą ćwiczyć – opowiada prezes. Jest w czym wybierać: trzy boiska, sala do sportów walki, siłownia, sala do tańca, aerobiku, sala rehabilitacyjna i imponujący salon odnowy biologicznej. – Największy w Lublinie obiekt spa ma trzy sauny, my mamy cztery. Do tego salon masażu, ściana wspinaczkowa i trzysektorowa hala sportowa – prezes nie kryje dumy.

Żeby istnieć na rynku przez 20 lat, trzeba się dostosowywać, pilnować jakości, ale również pozyskiwać środki na inwestycje. – W pewnym momencie powiększyliśmy grono współników – mówi Kalbarczyk. – Zaufał nam i powierzył duży kapitał Leszek Podkański. Nasze wspólne działania trwały niecały rok – zabrała go nam choroba. A był to człowiek nietuzinkowy, biznesmen z wielką wizją. Chciał inwestować w edukację, włożył niemałe pieniądze w tak nietypową działalność.

W ten sposób Akademos stał się częścią lubelskiej grupy kapitałowej CRH Holding, stworzonej w całości przez Leszka Podkańskiego. Na tym nie kończy się jednak otwartość zarządu firmy. Spółka sięgnęła także po niestandardowe sposoby finansowania inwestycji, emitując w grudniu 2012 r. obligacje na kwotę 500 tys. zł, z których zostaną spłacone ostatnie zobowiązania, związane z inwestycją sportową.

W „Pamiętnikach” Paderewski, patron Zespołu Szkół Akademos, pisał o nauce, sztuce i każdej innej ludzkiej działalności, że dobre i trwałe wyniki osiągnąć można jedynie poprzez krótkie, lecz ciągle, codzienne wysiłki. Jednorazowy trud był dla niego kompletnie jałowy. Takie właśnie wyzwanie podjęła spółka Akademos, zarówno jeśli chodzi o działalność edukacyjną, jak i biznesową.

www.akademos.com.pl

Profil arystokrata

Na polskim rynku działają tysiące firm specjalizujących się w stolarce otworowej. Wśród nich fachowcy od profili z aluminium to arystokracja. Jednym z prężniejszych przedsiębiorców działających w tej branży jest Jan Kidaj, wiceprezes i założyciel lubelskiej firmy Aliplast.

Jeszcze 15 lat temu wielu Polakom wydawało się, że okna plastikowe to szczyt ich marzeń, a budownictwo „ze szkła i stali” kojarzyło się głównie z topornymi PRL-owskimi biurami typu Lipsk: lodowatymi zimą, dogrzany latem niczym szklarnia. Jednak branża budowlana błyskawicznie doceniła fakt, że nowoczesne profile okienne można wykorzystywać niemal do wszystkiego: od zwykłych okien domowych po gigantyczne witryny sklepowe i całe elewacje biurowców czy domów mieszkalnych. Dziś w budownictwie prywatnym dominuje plastik i drewno – na polskim rynku działają dziesiątki firm wykorzystujących te technologie. Ambitniejsi inwestorzy oraz projektanci obiektów bardziej zaawansowanych lub nowoczesnych sięgają natomiast po profile aluminiowe.

Aliplast ma w ofercie wszystko, co można wykonać z profili aluminiowych. Okna, drzwi, drzwi przesuwne i harmonijkowe, fasady, systemy witryn przeciwpożarowych, przeszklenia zimowych ogrodów, pergole... Realizacje wykorzystujące produkty lubelskiej firmy widzimy codziennie: od drzwi w salonie samochodowym po całe elewacje centrów handlowych i od przeszklonych ścian hal sportowych po przesuwne drzwi w nowoczesnym biurze. Większość projektów powstaje na wymiar, dziś

odchodzi się od szablonów i masowości, liczy się indywidualny projekt, konkretne wymiary. Firma dostarcza wykonawcom wszystko, co potrzebne do produkcji drzwi i okien oprócz szkła. Od profili po klamki, wszystko w odpowiednim kolorze.

Swoboda działania

W przeciwieństwie do wielu przedsiębiorców z branży, Jan Kidaj nie zaczął od zera. W 2002 roku podpisał umowę o stworzeniu spółki joint venture z belgijskim koncernem Aliplast, jednym z ważniejszych producentów aluminiowych profili okiennych na rynkach Europy Zachodniej. Firma powstała w 1984 roku w Lokeren w Belgii. Jednak właściciele postawili na ekspansję i w krótkim czasie przekształcili lokalny zakład produkcyjny w koncern obecny na większości rynków Europy Zachodniej, posiadający spółki córki także w Chinach czy na wyspie Reunion. Gdy Jan Kidaj zaczął współpracę z zagranicznym koncernem, również postanowił pójść drogą szybkiej ekspansji. – Przejelśmy część schematu organizacyjnego i dostosowaną bazę

produktową. Zaraz potem weszliśmy na samodzielną drogę rozwoju. Zaczynaliśmy od rynku polskiego, ale już w trzecim roku istnienia firmy byliśmy obecni w państwach ościennych, później na Węgrzech i na Bałkanach – mówi wiceprezes spółki Jan Kidaj, organizator i twórca strategii przedsięwzięcia. Od niego wszystko się zaczęło, to on został zaproszony do współpracy przez belgijską firmę i w jego rękach od początku leżało zarządzanie spółką. Nie są grupą w znaczeniu korporacyjnym, mają swobodę w podejmowaniu decyzji, każdy jest specjalistą na własnym rynku.

W 2008 roku rozpoczęła się budowa nowej siedziby firmy zlokalizowanej we wciąż rozwijającej się Podstrefie Lublin Specjalnej Strefy Ekonomicznej Euro-Park Mielec, której głównym celem jest „przyspieszenie

rozwoju gospodarczego miasta, zmniejszenie skali bezrobocia, a także zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw otwartych na innowacje. Byli jedną z trzech pierwszych firm, które uzyskały pozwolenie na działalność na terenie podstrefy. Żeby sprostać wymaganiom produkcyjnym zbudowali 12,5 tys. metrów kwadratowych hali i nowy budynek admi-

nistracyjny – 1 650 m². Wygląd budynku, jest reklamą firmy – aluminiowa fasada to ciekawe, oryginalne rozwiązanie, którego pomysłodawcą jest sam prezes. Na działce wciąż po-



„ Trzeba iść naprzód, walczyć kulturalnie, ale ze stałą determinacją i dobrze wyznaczonymi celami. Nie wierzę w teorie, książkowe przepisy na sukces. Kto jest bardziej aktywny, ten wygrywa.

JAN KIDAJ

zostało dość miejsca, by się rozwijać. – To był dla mnie priorytet – podkreśla Kidaj. – Mimo kryzysu powiększyliśmy nową halę do 35 tysięcy metrów kwadratowych, zainstalowaliśmy prasę do

tłoczenia profili i stworzyliśmy nową lakiernię. Te inwestycje uplasowały nas w środkowoeuropejskiej czołówce producentów profili i komponentów aluminiowych dla budownictwa.

Poradzili sobie z trudnościami zewnętrznymi, nie straszny im kryzys, który w szczególny sposób dotyka branżę budowlaną. Nie było w historii ich firmy żadnego roku gorszego od poprzedniego, dochód zawsze przewyższał ubiegłoroczny.

Skok w górę

Po 10 latach istnienia startując z 16. miejsca, stali się drugim systemodawcą w kraju. Zatrudniają około 300 osób. – Udowadniamy, że na Lubelszczyźnie można rozwinąć skrzydła. Przyjeżdżają do nas goście z całego świata, podziwiają maszyny, siedzibę, rozwój firmy. Są zdumieni, że coś takiego dzieje się tu – na wschodzie Polski. Nasz sprzęt pochodzi od światowych liderów. Jest co oglądać – nie ukrywa dumy Kidaj. – Tu nie ma złotych zasad, recept na sukces. Na rynku nie ma rzeczy niemożliwych. Trzeba wychodzić z założenia, że jeśli ja tego nie zrobię, zrobi to ktoś inny. Trzeba iść naprzód, walczyć kulturalnie, ale ze stałą determinacją i dobrze wyznaczonymi celami. Nie wierzę w szkolenia na temat sukcesu w biznesie. W teorii, książkowe przepisy na sukces. Kto jest bardziej aktywny, ten wygrywa.

Aliplast cieszy się dobrą sławą, jest obecna w życiu Lublina, w lokalnych mediach. Część pracowników przeprowadziła się tu specjalnie, by pracować w tej firmie. – Angażujemy się w staże, praktyki, organizujemy wycieczki, wierzymy, że trzeba samodzielnie wykształcić kadre. Tu nie było tradycji takiego przemysłu, trzeba stworzyć zaplecze, dzielić się wiedzą. Większość specjalistów obsługi prasy, wytwarzania profili przeprowadziła się do nas ze Śląska. To o czymś świadczą. Mamy też pracownika z Hiszpanii. Jesteśmy lubelską firmą na światowym poziomie.

www.aliplast.pl

Część damska, część męska

Jest ich dwoje i ich firma ma dwa profile – damski i męski, a wszystko kręci się dookoła okien. Ponad 20 lat w małżeństwie i 20 lat we wspólnej firmie pokazuje, jak ważna dla osiągnięcia sukcesu jest współpraca i pasja.

Zaczynali w 1992 roku, kiedy jedynym znanym w Polsce rodzajem żaluzji była zwykła aluminiowa, bezbarwna i mało atrakcyjna żaluzja, której nikt nie traktował jako dekorację. Pomysł więc wydawał się ekstrawagancki. Patrząc w okna Berlina Zachodniego, państwo Lisowscy czuli jednak, że polskie okna też zasługują sobie na dobre traktowanie. Zaczęli 1 kwietnia, w prima aprilis, a niedługo potem byli już pewni, że Polakom uderzyły do głowy żaluzje, jak smak wielkiego świata. Założyli firmę, znaleźli dostawcę części, kupili używane, ręczne maszyny i zaczęli produkcję. – Najpierw zajęliśmy się ochroną przeciwsłoneczną, wprowadziliśmy kolorowe żaluzje aluminiowe, potem verticale, w końcu rolety materiałowe. Byliśmy pierwszą firmą w Polsce, która podpisała kontrakt z międzynarodowym koncernem Hunter Douglas, i jedynym autoryzowanym dystrybutorem tej firmy w regionie. To był moment przełomowy. Włączyliśmy w ofertę rolety zewnętrzne.

Noce i dnie

Zaczynali od wynajmowania pomieszczenia biurowego i dwóch pomieszczeń produkcyjnych. Mieli dwóch pracowników i tyle zamówień, że nie nadążali z realizacją. – Byłam magazynierem, koordynatorem

dostaw, sekretarką, biurem obsługi klienta, a mąż kierowcą, pracownikiem produkcji i też magazynierem – wspomina prezes Bożena Lisowska. Pan Zbigniew regularnie przychodził na nocne zmiany i przejmował produkcję, żeby pracownicy mogli iść do domu. Rano pani Bożena budziła go, otwierając biuro i pokrzykując, żeby leciał do domu, bo zaraz będą klienci. – Mąż zamierzał zmienić nazwę firmy na Noce i Dnie. Dynamicznie się rozwijaliśmy, ale długo nie da się żyć w takim tempie, to były dwa lata ciągłych wyrzeczeń. Nie udało się bez pomocy rodziny. W opiece nad dziećmi, prowadzeniu domu. Musieliśmy podjąć decyzję o rozbudowie przedsiębiorstwa, o pracownikach, którym moglibyśmy przekazać część obowiązków.

Od niedawna w kontaktach zagranicznych i obsłudze finansowej wspiera rodziców syn Artur.

Dziś zajmują swój własny budynek o powierzchni 2400 metrów kwadratowych, na które składają się hala produkcyjna, magazyny, biura i ekspozycje. Powstają w nich produkty, z których właściciele mają prawo być naprawdę dumni. – Jako pierwsi w branży uzyskaliśmy dla naszych produktów certyfikat ISO 9001-2000. Nasze żaluzje aluminiowe są zamontowane na lotnisku w Monachium. Je-

dyni w Polsce mamy certyfikat niepełności żaluzji drewnianych.

Domo-System oferuje jakość na poziomie międzynarodowym, ale pochodzenia polskiego.

– Odkąd polski rynek osłon okiennych się rozwinął, staramy się, o ile to tylko możliwe, zaopatrywać u krajowych producentów – mówi Bożena Lisowska. W 2004 roku wprowadzili na rynek własną kolekcję tkanin Bożena Lisardi, nad którą osobiście czuwa pani prezes, a w 2010 markę Domo Design oferującą stylowe meble z litego drewna. Rynekowa konieczność poszerzenia oferty to doskonały pretekst do rozwijania pasji. – Zawsze moim hobby była dekoracja wnętrz. Teraz mogę uzupełniać ofertę firmy o ten element. Nie ukrywam, że daje mi to dużą satysfakcję.

W siedzibie Domo-Systemu przy ulicy Mełgiewskiej można obejrzeć niemal wszystkie produkty firmy: od męskiej części reprezentowanej przez ochronę okna – żaluzje zewnętrzne, bramy garażowe czy rolety zabezpieczające – poprzez ochrony przeciwsłoneczne, aż po kompleksową aranżację, nie tylko okien, lecz także wnętrz.

– Jesteśmy zawsze o krok przed konkurencją, niewiele jest firm takich jak nasza, działających dwutorowo – od osłon technicznych po dekorację okien. Właścicielami większości takich przedsiębiorstw są mężczyźni, którzy zazwyczaj nie przywiązują uwagi do kwestii estetycznych. Nas jest dwoje i ta szeroka, różnorodna oferta jest tego owocem. Mężczyźni gubią



„ Uzyskaliśmy międzynarodową jakość naszych produktów. Teraz mogę uzupełniać ofertę firmy o dekorację wnętrz, co zawsze było moją pasją.

BOŻENA LISOWSKA

się w dekoracjach, przygotowuję więc coś dla kobiet – opowiada prezes Bożena Lisowska.

Otwarcie na otoczenie

Pani prezes łączy w życiu wiele ról, oprócz bycia współwłaścicielką firmy zatrudniającej około 60 osób i działa-

jącej nie tylko na rynku polskim, ale i za granicą, jest też radną sejmiku wojewódzkiego i matką dwójki dzieci. Ma więc pełną świadomość problemów, z jakimi boryka się Lubelszczyzna. Jako firma zaangażowana społecznie zdecydowali się na współpracę z Miejskim Urzędem Pracy, przyjmują-

ją bezrobotnych, stażystów, udzielają się w Klubie Pracodawców, korzystają z programów unijnych wspierających tworzenie nowych miejsc pracy. Od lat owocnie współdziałają z Fundacją Fuga Mundi, której misją jest wyrównywanie szans osób niepełnosprawnych i wykluczonych społecznie. – Od wielu lat zatrudniamy osoby niepełnosprawne, przede wszystkim na produkcji. W tej chwili jest to osiem osób. Otrzymaliśmy nawet nagrodę Fundacji, jako najlepszy pracodawca – mówi pani Bożena.

Są dumni, z tego, że mogą pomagać. Wspierają akcję Słonik Nadziei, przekazując pomoc finansową i rzeczową oddziałom dziecięcym lubelskich szpitali. Szpitalowi w Parczewie uszyli pościel w kolorowe misie z naturalnej bawełny. Wspierają Banki Żywności, Klub Motorowo-Żużlowy Motor Lublin. Pomagają potrzebującym rodzinom, ostatnio urządząc własnymi produktami wnętrze mieszkania komunalnego, które miasto przydzieliło samotnej matce siedmiorga dzieci. – Jako radna sejmiku wojewódzkiego chcę wspierać organizacje pozarządowe i czynnie włączać się w akcje społeczne – podkreśla Bożena Lisowska.

Pomoc nie zawsze musi drogo kosztować. Domo-System segreguje odpady i ścinki – kawałki kolorowych tworzyw, skrawki materiałów, sznurków – i przekazuje je świetlicom środowiskowym lub prowadzącym terapię zajęciową. Objęci opieką takich ośrodków – dzieci, młodzież, niepełnosprawni, chorzy – wykonują z nich prawdziwe cuda, które mogą sprzedawać lub rozdawać. To doskonałe połączenie działalności społecznej i ekologii. – To, co dla nas jest odpadem, dla kogoś może być kopalnią skarbów – podsumowuje pani prezes.

www.domosystem.pl

Dostałem dobrego kopa

Mówi się, że gdyby w dzisiejszym świecie ktoś wynalazł koło, bez reklamy nikogo by tym wynalazkiem nie zainteresował. Kilkanaście lat temu, kiedy Jan Matysik wrócił ze studiów w Holandii, kierunek rozwoju reklamy, PR-u, marketingu nie był dla Polaków jasny.

W latach 90. wydawało się niepojęte, że inwestowanie w promocję zwraca się i opłaca.

– Pamiętam, że w 1994 roku zaproponowałem właścicielce dużej sieci polskich sklepów spożywczych wydawanie gazetek handlowych. Na Zachodzie to był już wtedy standard. Powiedziałem jej, że to jest przyszłość. Pani podliczyła koszty i zrezygnowała, mówiąc, że to jest drogo i taka forma reklamy w Polsce się nie przyjmie – wspomina prezes Jan Matysik. Czas przekonał wątpiących. Agencja Reklamowa Cumulus powstała w 1997 roku, trzy lata po tym, jak prezes Matysik wrócił z rocznego stypendium naukowego.

– Gdybym nie dostał szansy studio w Holandii, nie wiedziałbym, jakie szanse stoją przed reklamą w Polsce. Dostałem takiego pozytywnego kopa i wiedziałem, w którą stronę iść zawodowo – dodaje.

Cierpliwość i zaufanie

– Ludzie mówią, że trzeba ukraść pierwszy milion. Nie trzeba. Budowanie firmy to proces. Kroczek po kroczku, to była praca organiczna. Na początku nie dysponowaliśmy nowoczesnym sprzętem, nie braliśmy ogromnych kredytów. Mieliśmy dwa biurka, dwa komputery – mówi prezes Matysik. W ciągu 15 lat istnienia firmy najpierw wynajmowali jeden lokal, po-

tem dwa, trzy, cztery, aż w końcu kupili budynek o powierzchni 300 m², gdzie mają wreszcie profesjonalne warunki. Jest też ogródek, w którym pracownicy i klienci mogą spokojnie porozmawiać o reklamie zapominając, że znajdują się w śródmieściu Lublina.

Z dwuosobowej firmy stali się jedną z największych i najważniejszych agencji w regionie. – Jeśli miałbym coś przekazać ludziom, którzy startują ze swoim biznesem, to powiedziałbym, żeby byli cierpliwi. Nie ma co się zrażać. Jesteśmy tego przykładem: po paru latach zaufało nam kilka firm, potem zaczęliśmy współpracę z pierwszą spółką giełdową. To był kamień milowy – tłumaczy Jan Matysik. Przyszedł czas na kolejne firmy, aż w końcu podpisali umowę z największym przedsiębiorcą na Lubelszczyźnie – Grupą Handlową Emperia. Niewielka agencja zapewniła największej firmie regionu, zatrudniającej 12 tys. pracowników, kompleksową obsługę PR.

Później na Lubelszczyźnie zaczęły się pojawiać zagraniczne firmy. Pracownicy Cumulusa swobodnie posługują się językiem angielskim, więc można było wykorzystać tę szansę dla rozwoju firmy. – Praca z firmami międzynarodowymi daje nam dużą satysfakcję. Pracujemy z klientami w języku angielskim, a jakościowo trzymamy się dobrego, europejskiego poziomu – stwierdza prezes.

Cumulus pracuje m.in. dla spółki AugustaWestland, właściciela PZL-Świdnik. Ich standardy dotyczące polityki informacyjnej i raportowania są bardzo wysokie, to firma o strategicznym znaczeniu wojskowym. – Praca dla wymagających koncernów to dla nas duże wyróżnienie. Obecnie pracujemy nad dwoma największymi projektami biznesowymi na Lubelszczyźnie. Ten pierwszy to współpraca właśnie z PZL-Świdnik, który startuje w rządowym przetargu na zakup śmigłowców. Drugi projekt to działania komunikacyjne związane z poszukiwaniem gazu z łupków przez krajowego potentata - spółkę ORLEN Upstream. Gaz łupkowy to wielka szansa biznesowa dla całego naszego regionu. To ważny społecznie projekt i cieszymy się, że możemy się włączyć w jego promocję – mówi Jan Matysik.

Cumulus, dobra chmura

Mimo 20 lat od transformacji Lubelszczyzna to jednak nadal nie jest raj dla reklamy, reklamodawców nie jest wielu. Z kolei firm zajmujących się reklamą jest całkiem sporo. – Z narzekania nic nie wynika. Trzeba pracować z tymi, którzy są – tłumaczy prezes. – Z takiej drogi pod górkę też mamy korzyści. Pracujemy z firmami ogólnopolskimi, z profesjonalistami, to współpraca na wysokim poziomie. Jednocześnie robimy coś dobrego dla społeczeństwa. Nasi klienci na poważnie angażują się w pomoc społecznościom lokalnym. Sam jestem pod wrażeniem. Widzę, jak spełniają się marzenia ludzi z małych, biednych miejscowości. Jestem dumny, że mogę pracować przy takich projektach.

W 2005 roku, ze względu na bardzo szybki rozwój firmy i jej rosnące potrzeby, powstała Grupa Cumulus, która składa się z dwóch części głównych: Agencji Reklamowej Cumulus i spółki Cumulus PR oraz jednej dodatkowej: agencji hostess Cirrus Models. Na stałe zatrudniają 15 osób. Do tego angażują czasem konsultantów do konkretnych projektów. Nie czują kryzysu, choć wiedzą, że recesja na rynku reklam w Polsce wynosi 5 proc. – To bolesne dla firm, które mają jednego, dwóch czy trzech klientów. Nasze portfolio jest porozkładane na różne branże. Zajmujemy się śmigłowcami, przetworami mleczarskimi, gazem z łupków, bankami, napojami i tak dalej. Kiedy jedna gałąź ma problemy, inna akurat dobrze sobie radzi. Nie jest trudno nadrobić te pięć procent – tłumaczy prezes.

Cumulus obsługuje galerie handlowe i sieciówki odzieżowe, a Polacy przecież mimo kryzysu nadal kupują. Na Lubelszczyźnie kryzys trwa ni eprzerwanie od 2008 roku i na lokalnym rynku nie przybywa reklamodawców. – To pięć lat permanentnych trudności. Już się do tego po prostu przyzwyczailiśmy – dodaje Matysik.

Połowa wszystkich obecnych umów firmy wiąże się z projektami wspieranymi przez Unię Europejską. Firmy czy niepubliczne szkoły wyższe mają fundusze na reklamę, promocję, działania promocyjne z funduszy unijnych. Opiera się na nich także współpraca z samorządami. – Gdyby nie było w regionie pieniędzy unijnych, nie mielibyśmy połowy zleceń. Jesteśmy pośrednim beneficjentem – ocenia prezes.

Sami również starali się o wsparcie Unii. Dwa razy się nie udało, za trzecim dostali 50 proc. dofinansowania inwestycji. – Raz się uda, raz nie, ale warto próbować. Tak to jest w bizne-



„ Nasze portfolio jest porozkładane na różne branże. Kiedy jedna gałąź ma problemy, inna akurat dobrze sobie radzi.

JAN MATYSIK

się. Dzięki dotacji kupiliśmy laboratorium cyfrowo-multimedialne, dobry sprzęt, maszyny do druku cyfrowego, oprogramowanie – nie kryje zadowolenia prezes. A skąd nazwa? Cumulus to niezwykle ważna chmura, chmura dobrej pogody, która od ty-

sięcy lat prowadziła żeglarzy w stronę ładu. – To był dobry znak, wskazywał właściwy kierunek – tłumaczy prezes Jan Matysik – Chcemy razem z naszymi klientami obierać tę dobrą drogę, prowadzić ich do sukcesu – mówi.

www.cumuluspr.pl

Rehabilitacja z misją

Zaburzenia neurorozwojowe to cała gama problemów, które mogą dotknąć dzieci od pierwszych dni życia. Ich wczesne wykrycie i rehabilitacja to jedyna szansa wyrównania szans małego pacjenta, nie tylko w rozwoju ruchowym, lecz także intelektualnym i społecznym.

Jolanta Potapska zawsze miała w sobie dużo energii. Już po studiach, jako fizjoterapeutka czuła, że chce czegoś więcej. Nie wystarczyły jej możliwości publicznej służby zdrowia, miała ambicje, żeby naprawdę pomagać ludziom, a szczególnie małym dzieciom. Chciała mieć możliwość dbania o pacjentów, podnoszenia standardów usług fizjoterapeutycznych. Potrzebowała wyzwania. Dziś Jolanta Potapska – dumna mama i babcia – jest dyrektorem i właścicielem imponującej placówki rehabilitacyjnej w Puławach.

Zakład Fizjoterapii i Masażu Bio-Relax to trzy placówki w Puławach i jedna w Kazimierzu Dolnym nad Wisłą. Niezwykle jak na polskie standardy miejsca, w których czuć nie tylko profesjonalizm i doskonałą organizację, lecz także ciepłą atmosferę sprzyjającą terapii i powracaniu do zdrowia. – Zawsze chciałam czegoś więcej, ale nie osiągnęłabym tego wszystkiego bez pomocy rodziny, najbliższych mi osób, męża, córki, zięcia, oddanych pracowników i przyjaciół. Praca to mój świat, moje życie. Bez wsparcia wspaniałych ludzi to by się nie udało – opowiada Jolanta Potapska.

Praca zespołowa

Pytana o sekrety sukcesu powtarza, że to osiągnięcie zespołu pracowników, nie tylko jej własne. – Zaczynałam

w 1991 roku, prowadząc jednoosobowy gabinet fizjoterapii i masażu. W 1998 roku podpisałam pierwsze umowy na świadczenie usług rehabilitacji leczniczej, początkowo z Regionalną Kasą Chorych, a następnie z lubelskim NFZ. Teraz zatrudniam ponad 100 osób – opowiada pani Jolanta. Chwali wszystkich, od dyrektora do spraw medycznych Magdaleny Mikusek, poprzez zespół specjalistów, fizjoterapeutów, masażyistów, psychologów, logopedów po rejestratorce medyczne i panie do pomocy gospodarczej. Tu każdy ma swoje miejsce i jego rola jest ważna w kształtowaniu firmy.

– Chodzi o to, żeby pacjent był przyjęty o wyznaczonej godzinie. Pannie w rejestracji ciężko pracują nad tym, żeby niwelować kolejki – tłumaczy Jolanta Potapska. – A utrzymanie czystości w miejscu, przez które codziennie przewijają się wiele osób, to prawdziwe wyzwanie. Oddany zespół to podstawa dobrego działania.

Od lat Bio-Relax z powodzeniem zatrudnia też osoby niepełnosprawne. – Współpraca z nimi jest dla mnie bardzo ważna. Kluczem do sukcesu jest tu takie zorganizowanie stanowiska pracy, żeby osoba niepełnosprawna nie odczuwała ograniczeń wynikających ze

swojej niepełnosprawności i aby była „pełnosprawna” w zakresie wykonywania swoich obowiązków – tłumaczy szefowa Bio-Relax, która jednocześnie jest laureatką regionalnego konkursu „Lodołamacze”, promującego zatrudnianie osób niepełnosprawnych oraz ich aktywność w różnych dziedzinach życia.

Kompleksowa terapia

Od kilku lat pracuje z córką, dr psychologii Agatą Potapską-Skwarą, razem stworzyły Poradnię Psychologiczną, Pracownię Badań Psychologicznych i Poradnię Logopedyczną. Oczkiem w ich głowach jest jednak ośrodek rehabilitacji dzieci z zaburzeniami neurorozwojowymi od 0 do 18 roku życia. Mali pacjenci objęci są kompleksową opieką lekarską, fizjoterapeutyczną, logopedyczną, psychologiczną i pedagogiczną. Tak szeroko zakrojona, ciągła i trwała pomoc terapeutyczna bardzo pozytywnie wpływa na cały rozwój dziecka. Dodatkowo Bio-Relax w ramach swojej działalności prowadzi profilaktyczne, przesiewowe badania logopedyczne w szkołach i przedszkolach w Puławach i powiecie puławskim. To duży, wymagający projekt związany bardziej z poczuciem misji niż liczeniem zysków.

W filii przy ulicy Eustachiewicza kontynuują rozpoczęty w 2005 roku program wczesnej kompleksowej, skoordynowanej i ciągłej pomocy dziecku zagrożonemu niepełnosprawnością lub niepełnosprawnemu oraz jego



FOT. JACEK BABIŃCZ

„Rozwój dziecka to złożony, długoletni proces, staramy się pomagać wszędzie tam, gdzie pojawiają się problemy. Mamy do tego wysoko wykwalifikowaną kadrę i dobry sprzęt. Od 2009 roku możemy pochwalić się certyfikatem jakości ISO.

JOLANTA POTAPSKA

rodzinie. – To ministerialny program terapeutyczny. Byliśmy jedyną firmą w województwie lubelskim, która podpisała umowę na realizację tego projektu – mówi Jolanta Potapska. Obecnie ośrodek rehabilitacyjny dla dzieci obejmuje swoimi działaniami ponad 250 małych pacjentów miesięcznie.

– Problemy neurorozwojowe nie muszą oznaczać niepełnosprawności. Może to być np. zwiększone napięcie mięśniowe u niemowląt, które opóźnia rozwój ruchowy dziecka, albo zaburzenia rozwoju mowy. Pracujemy z dziećmi z każdym stadium choroby, z niepełnosprawnymi ruchowo, z wadami genetycznymi, wrodzonymi, na-

bytymi oraz z dziećmi, których problemy można poprzez odpowiednią rehabilitację zlikwidować lub zmniejszyć – tłumaczy pani Jolanta. – Rozwój dziecka to złożony, długoletni proces, staramy się pomagać wszędzie tam, gdzie pojawiają się problemy. Mamy do tego wysoko wykwalifikowaną kadrę i dobry sprzęt. Od 2009 roku możemy pochwalić się certyfikatem jakości ISO oraz otrzymanym w 2012 roku Certyfikatem Przyjaznej Przychodni.

W filii przy Eustachowicza znajduje się również Pracownia Integracji Sensorycznej. – Zaburzenia integracji sensorycznej to bardzo złożona dysfunkcja układu nerwowego, powodująca liczne

problemy z przetwarzaniem bodźców i reakcjami na nie. Te kłopoty można niwelować, udaje się znacząco poprawić koordynację ruchową pacjenta, zdolność koncentracji czy organizacji ruchowej. Zatrudniamy wykwalifikowanych terapeutów II stopnia, którzy przed rozpoczęciem zajęć terapeutycznych przeprowadzają specjalistyczną diagnozę – mówi pani Jolanta.

Firma prowadzi specjalistyczną terapię nowoczesnymi i wysoce skutecznymi metodami neurofizjologicznymi również dorosłych. Zatrudnia lekarzy wszystkich niezbędnych specjalizacji od rehabilitacji, poprzez reumatologię, ortopedię, traumatologię, neurologię i oczywiście pediatrię. 97 proc. usług wykonywanych jest w ramach umów z NFZ. – Pewnie trochę lepiej byłoby dla firmy, gdyby większa była skala usług prywatnych, ale pacjenci są dla nas najważniejsi, dlatego staramy się tak dużo świadczeń wykonywać nieodpłatnie. Lubelszczyzna to niebogaty region, naszą misją jest, żeby zapewniać leczenie na najwyższym poziomie, a nie je utrudniać – mówi właścicielka.

Zakończył się projekt przygotowania nowoczesnego i wygodnego ośrodka diagnostyczno-leczniczego, który znacząco podniósł standard usług zakładu. 2/3 kosztów to dofinansowanie w ramach regionalnego programu operacyjnego Lubelszczyzny. Dzięki temu projektowi profesjonalizm, zaangażowanie i silne poczucie misji firmy zostało wsparte innowacyjnymi rozwiązaniami technicznymi. Innowacyjność Bio-Relax została zresztą doceniona przez Lubelską Agencję Wspierania Przedsiębiorczości, co znalazło wyraz w nominacji w kategorii Innowacyjna Firma w III edycji konkursu Innowacyjny Przedsiębiorca Województwa Lubelskiego 2012.

www.bio-relax.pulawy.pl

I w górnictwie można

Podlubelska Bogdanka jako pierwsza weszła na giełdę, wyszła na prostą i jest obecnie kopalnią najbardziej dochodową i ocenianą ogólnie jako najlepsza w Polsce. Jednak u szczytu sukcesu Rada Nadzorcza kopalni niespodziewanie odwołała prezesa Mirosława Tarasa, człowieka, który udowodnił, że nowoczesne kopalnie mogą być dochodowe.

Kto zainwestował w akcje Bogdanki na jej wejściu na giełdę w lipcu 2009 roku (48 złotych za akcję), teraz może je zbyć prawie za trzykrotność inwestycji. Wchodząc na warszawską Giełdę Papierów Wartościowych, Bogdanka stała się fenomenem w polskiej branży górniczej, firmą niemającą sobie równych. Dla porównania, konkurencyjna Jastrzębska Spółka Węglowa weszła na giełdę tuż przed zeszlórocznym tąpnięciem całej polskiej giełdy – i do tej pory jej akcje utrzymują się na granicy dwóch trzecich ceny debiutu.

Najbardziej wydajna w całej Polsce

To nie pierwszy raz, gdy Mirosław Taras udowodnił, że nie brakuje mu wyczucia czasu i szczęścia. Bogdanka, czyli spółka Lubelski Węgiel Bogdanka SA nie tylko miała szczęście, ale swojemu szczęściu sporo pomogła. Odważna decyzja wejścia państwowej spółki na giełdę to jedno, wyprzedanie sporej części akcji przez Skarb Państwa otwartym funduszom emerytalnym (2010) to drugie. Ale – rzecz chyba najistotniejsza – sposób zarządzania, do tej pory był tak dobry, że media wprost się nad nim rozpyływały.

Węgiel w tzw. zagłębiu lubelskim, w połowie drogi między Lublinem

a Chełmem, odkryto niemal sto lat temu, jednak dopiero w latach 60. na serio zaczęto myśleć o wydobyciu. Kopalnia powstała w latach 70. 20 lat później Bogdanka – podobnie jak spora część małego konkurencyjnego polskiego górnictwa – przeznaczona była do likwidacji, ale na przełomie wieków odbiła się od dna.

Swoją sukces zawdzięczała zgranej i doświadczonej załodze, ale i czynionym na milionową skalę inwestycjom technologicznym, które miały służyć innowacjom. Ta polityka opłaciła się. Kopalnia zaczęła zwiększać wydajność wydobycia. Najpierw zaopatrzyła swój rodzimy region lubelski. Bogdanka, jako jedyna kopalnia w regionie, pozbawiona była lokalnej konkurencji. Dzięki swobodzie w odkrywaniu i eksploatacji nowych złóż węgla w Lubelskiem rozszerzyła swój eksport na wschodnią i północno-wschodnią Polskę. Odbiorcami dostaw były i są do tej pory podmioty przemysłowe.

Ale prawdziwe przyspieszenie zaczęło się w 2008 roku, gdy prezesem został Mirosław Taras. Wywodził się z załogi, pracę w Bogdancie zaczął zaraz po ukończeniu krakowskiej AGH. Zanim jeszcze nowy prezes wprowadził Bogdankę na giełdę, kopalnia już odnosiła spore sukcesy ekonomiczne.

W lutym 2009 roku zajęła drugie miejsce w konkursie Kopalnia Roku (po kopalni Pniówek należącej do Jastrzębskiej Spółki Węglowej). W ostatnim pięcioleciu kopalni udało się odnotować wzrost wydobycia z 5,12 do blisko 8 mln ton węgla w 2012 r. Bogdanka przynosi też spore zyski – w samym tylko kryzysowym 2009 roku wypracowała zysk netto w wysokości 190 mln złotych. Dwa lata później – wciąż w kryzysie – zyski sięgnęły 221 mln. Po pierwszym półroczu 2012 roku zyski sięgnęły 173 milionów złotych. Bogdanka chwali się siedmioprocentowym udziałem w krajowym wydobyciu węgla kamiennego i zapowiada w ciągu dwóch lat wzrost udziałów do dwunastu procent. To sporo, zważywszy, że mowa o jednej kopalni.

Zmiana generała

Przy tak solidnych podstawach, nic dziwnego, że emisja akcji okazała się sukcesem. Dzięki IPO Bogdanka pozyskała w 2009 roku ponad pół miliarda złotych. Duża część papierów wartościowych trafiła w ręce pracowników kopalni – z zastrzeżeniem niemożności sprzedaży przez określony czas (przeważnie dwa lata). W 2010 roku Skarb Państwa sprzedał 47% udziałów w spółce wszystkim 14 działającym w Polsce otwartym funduszom emerytalnym, zarabiając tym samym ponad miliard złotych. Od tamtej pory Bogdanka jest praktycznie prywatną spółką akcyjną, w której OFE mają wpływ na nadzór spółki, wybierając członków zarządu, który może, jak to zrobił ostatnio, odwoływać i powoływać prezesa.

Bogdanka w skali polskiego przemysłu to potęga. A potęgą łatwo o wrogów. W 2010 roku prezes Mirosław Taras – przy współpracy z silnie scementowaną załogą Bogdanki – wybronił kopalnię przed Zdenkiem Bakalą, miliardерem z Czech, który próbował dokonać tzw. wrogiego przejęcia. Jego koncern górniczy New World Resources nie wykupił jednak dostatecznej liczby akcji, zarząd spółki skutecznie odradził swoim akcjonariuszom odsprzedaż południowym sąsiadom. – NWR może podjąć kolejną próbę przejęcia Bogdanki, takie są prawa rynku. Nie wiem jednak, czy będzie go stać na taką transakcję – mówił po sukcesie Mirosław Taras w wywiadzie dla portalu Wirtualny Nowy Przemysł.

Bogdanka wygrała wojnę. Jednak Mirosław Taras podzielił los wielu zwycięskich generałów. We wrześniu został odwołany, obecnie nowym prezesem jest jego dawny zastępca Zbigniew Stopa. Jak sugeruje tygodnik Polityka, powodem sporu między Tarasem a radą nadzorczą mogły być różnice zdań w kwestii zakupu nowych maszyn wiertniczych i wydobywczych. – Nie przystałem na korupcyjną propozycję oraz na ustawianie przetargów – tłumaczył w niedawnym wywiadzie dla „Parietetu” były już prezes górniczego potentata. Z kolei lubelska „Gazeta Wyborcza” sugeruje, że usunięcie prezesa, który dla branży stał się synonimem sukcesu, może służyć ułatwieniu sprzedaży akcji przez fundusze innemu podmiotowi. – Być może NWR – sugeruje sam Taras. Jaka będzie przyszłość kopalni – pokaże czas. Niezależnie od wyniku negocjacji między nowym prezesem i radą ledwie czteroletnia prezesura Tarasa to historia brawurowego sukcesu. By użyć piłkarskiego porównania, Mirosław Taras jest jak Zinedine Zidane: też odchodzi niepokonany, u szczytu.

www.lw.com.pl



FOT. PIOTR WANIOREK/ZELAZNA STUDIO

W 2010 roku prezes Mirosław Taras – przy współpracy z silnie scementowaną załogą Bogdanki – wybronił kopalnię przed Zdenkiem Bakalą, miliardерem z Czech, który próbował dokonać tzw. wrogiego przejęcia.

Poprawa wizerunku przedsiębiorców – projekt PKPP Lewiatan

Celem projektu jest budowanie pozytywnego wizerunku przedsiębiorców. Realizowane są trzy typy działań:

- diagnostyczne, czyli kompleksowa analiza problemów wizerunkowych (konsultacje z przedsiębiorcami),
- promocyjne, na które składają się: wybór liderów biznesu, ogólnopolska kampania reklamowa oraz raporty na temat roli przedsiębiorców,
- edukacyjne, obejmujące program działań dla administracji.

Konsultacje z przedsiębiorcami

Pierwszym krokiem było spojrzenie na wizerunek przedsiębiorców w każdym województwie oraz na doświadczenia biznesu we współpracy z administracją. Przeprowadzono 80 spotkań z przedstawicielami biznesu i administracji (po pięć w każdym województwie). Łącznie wzięło w nich udział ponad 800 uczestników.

Konkurs „Biznes. Dobry wybór”

W każdym województwie wyłoniono lokalnych przedsiębiorców, będących „twarzami biznesu” swojego regionu. Łącznie w całym kraju nagrodzono 120 osób. Głównymi kryteriami wyboru były dokonania biznesowe, lokalne zaangażowanie CSR oraz standardy zarządzania zasobami ludzkimi. Konkurs miał charakter otwarty. Nagrodzonych wyłoniły kapituły złożone z przedstawicieli administracji, organizacji biznesowych, patronów medialnych i liderów opinii. Konkurs objęły patronatem 54 redakcje mediów regionalnych.

Raporty „Przedsiębiorcy w województwie”

Opracowanie to trzymają Państwo w rękach. Powstało 17 raportów – dla każdego województwa oraz raport ogólnopolski. Wersje elektroniczne dostępne są na stronie projektu www.wizerunekprzedsiębiorcow.pl.

Kampania reklamowa

Najgłośniejszym elementem projektu będzie kampania medialna, promująca pozytywny wizerunek przedsiębiorców. Emisje ukażą się w mediach lokalnych i ogólnopolskich oraz w internecie.

„Efektywna współpraca administracja-biznes”

W oparciu o wyniki konsultacji i badań oraz wnioski z okrągłego stołu administracji i biznesu opracowane zostaną rekomendacje dla obu stron na temat zasad budowania efektywnej współpracy. Opracowanie zostanie rozślane do urzędów i organizacji pracodawców w całej Polsce oraz będzie dostępne w wersji elektronicznej.

Warsztaty dla administracji samorządowej

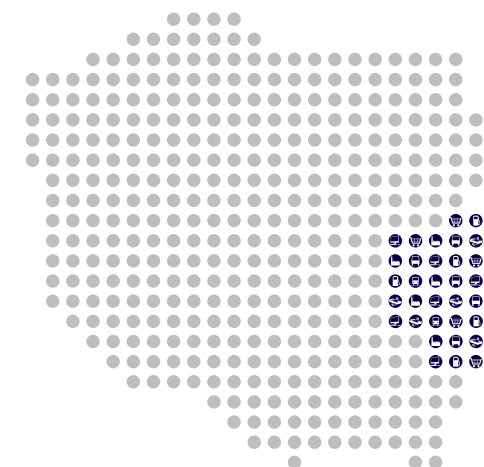
Rekomendacje staną się także podstawą warsztatów dla samorządowców w każdym województwie. Program spotkań obejmie m.in. prezentację dobrych praktyk, sesję porad eksperckich

oraz warsztat dotyczący specyfiki problemów lokalnych, które mogą być rozwiązywane wspólnie z biznesem. Będzie to pierwszy krok wdrażania wypracowanych rekomendacji.

Konferencje finałowe

Zwieńczeniem projektu będą podsumowujące konferencje wojewódzkie. Wezmą w nich udział przedsiębiorcy (w tym zwycięzcy konkursów), przedstawiciele administracji, liderzy opinii i reprezentanci organizacji pracodawców. Będzie to okazja do prezentacji wyników projektu, zebrania informacji zwrotnej oraz stworzenia możliwości zbudowania osobistych relacji pomiędzy uczestnikami. Mamy nadzieję, że konferencje staną się również początkiem dalszych, samodzielnych już działań, zainicjowanych dzięki projektowi.

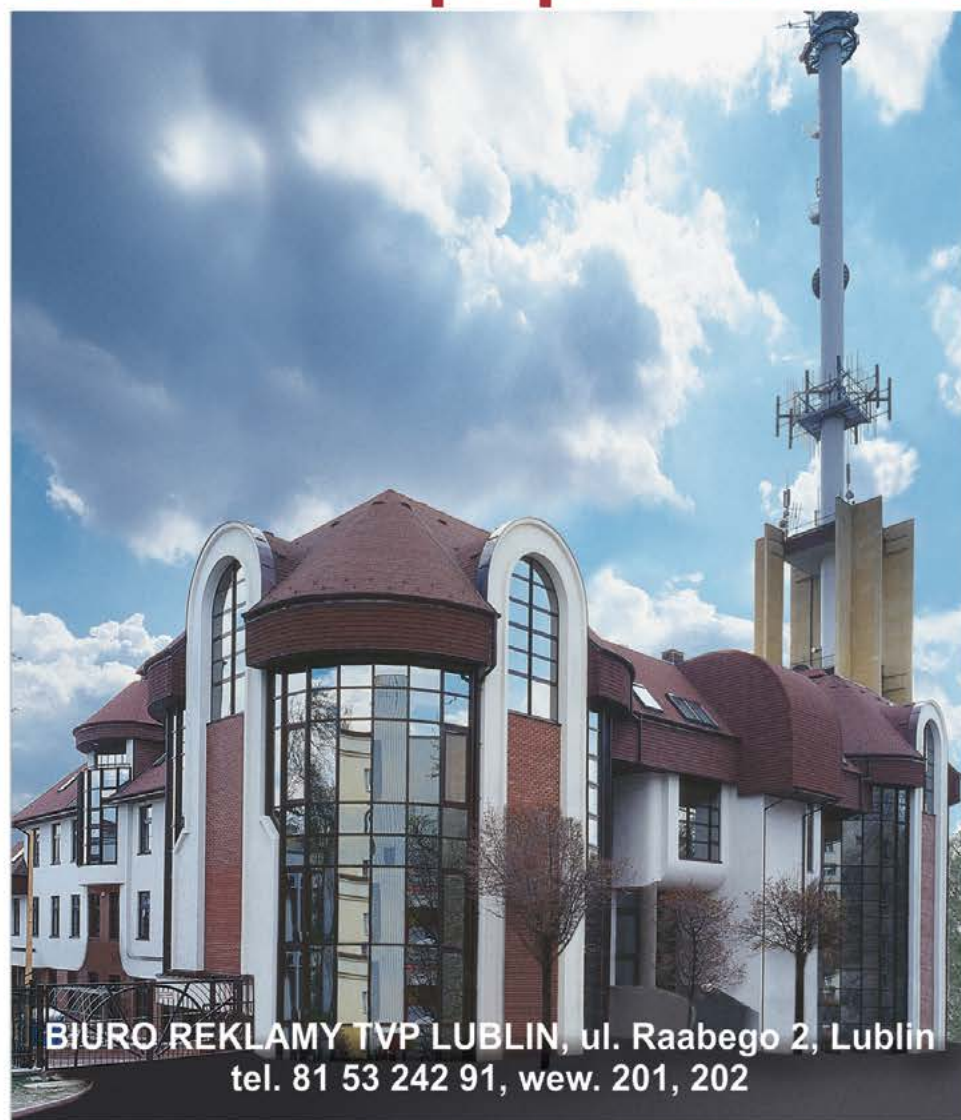
Projekt trwa od 1.08.2011 r. do 31.07.2013 r. i jest współfinansowany ze środków UE, w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.



PATRONAT MEDIALNY

TVP LUBLIN

www.tvp.pl/lublin



BIURO REKLAMY TVP LUBLIN, ul. Raabego 2, Lublin
tel. 81 53 242 91, wew. 201, 202

Zawsze **LUBELSKI** *kurier*
blisko Ciebie...



www.kurierlubelski.pl

442 000

* Dane za sierpień, Gemius Traffic

unikalnych użytkowników
www.kurierlubelski.pl

68 500

Czytelników
Kuriera Lubelskiego

* Dane czytelnictwa za tydzień
CCSSMG/KRC, fala wrzesień 2011: sierpień 2012



codziennie
dla Ciebie

www.radio.lublin.pl

- regionalna rozgłośnia Polskiego Radia,
- szeroka oferta reklamowa: spoty, sponsoring audycji, rozmowy reklamowe, reportaże, konkursy,
- imprezy plenerowe (eventy letnie, zimowe) - możliwość sponsoringu,
- profesjonalne zaplecze koncertowe i konferencyjne,
- grupa docelowa 35-75,
- zasięg: całe województwo lubelskie

Spis treści

Wstęp 5

RAPORT „PRZEDSIĘBIORCY NA LUBELSZCZYŹNIE”

Przedsiębiorcy na Lubelszczyźnie	6
Rozwijamy się.	10
Wszyscy jesteśmy przedsiębiorcami	12
Tysiące przedsiębiorczych kobiet	14
Pomnażamy nasz majątek.	16
Więksi niż Fiat i PZU	18
Pączkowanie kapitału.	20
Naprzód, czyli inwestycje	22
Budujemy zieloną Polskę	24
Miejsca pracy są w przedsiębiorstwach	26
Z naszych podatków	28
Płaca ważniejsza od świadczeń.	30
Najwięksi i najcenniejsi.	32
Jesteśmy konkurencyjni	34
Rolnik, prawdziwy mikroprzedsiębiorca	36
Jesteśmy innowacyjni	38
Odpowiedzialny biznes to my	40

KONKURS „BIZNES. DOBRY WYBÓR”

O konkursie	42
Laureaci z województwa lubelskiego.	43
O projekcie „Poprawa wizerunku przedsiębiorców”.	62



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Publikacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

PKPP LEWIATAN
ul. Zbyszka Cybulskiego 3
00-727 Warszawa
Tel. 48 (22) 55 99 900
Fax 48 (22) 55 99 910
www.pkpplewiatan.pl

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY