



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**PARTNERSTWO NA RZECZ  
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI  
OSÓB ZATRUDNIONYCH  
W PRZEMYSŁE STOCZNIOWYM**

**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

## Biznesmeni ze Stoczni Gdańsk najlepsi

W odpowiedzi na trudną sytuację pracowników zatrudnionych w przedsiębiorstwach związanych z przemysłem okrętowym w województwie pomorskim uruchomiono wiele projektów finansowanych z funduszy UE, mających na celu poprawę sytuacji zawodowej tej grupy osób. Projekt „Partnerstwo na rzecz przedsiębiorczości osób zatrudnionych w przemyśle stoczniowym”, który rozpoczął się w 2009 roku, skierowany był do pracowników przemysłu okrętowego mających pomysł na własny biznes.

Projekt to wspólne przedsięwzięcie Pomorskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej, Gdańskiej Fundacji Przedsiębiorczości, Pomorskiej Izby Rzemieślniczej, Małych i Średnich Przedsiębiorstw oraz Regionu Gdańskiego NSZZ „Solidarność”.

W szkoleniach realizowanych w ramach projektu wzięło udział 100 osób, 83 osoby złożyły biznesplany, a dotację inwestycyjną otrzymało 67 uczestników.

Rozmowa z laureatami konkursu zorganizowanego w ramach projektu *Partnerstwo na rzecz przedsiębiorczości osób zatrudnionych w przemyśle stoczniowym*, pracownikami Stoczni Gdańsk, KRZYSZTOFEM BZOMĄ i BARTOSZEM JABŁOŃSKIM. Ich pomysł na wspólny biznes „Pomiary przestrzenne konstrukcji inżynierskich” zajął pierwsze miejsce w konkursie.

– Dlaczego zdecydowaliście się na uczestnictwo w tym projekcie?

**Bartosz Jabłoński (B.J.):** – Start w projekcie był pewną alternatywą dla naszej kariery, którą związaliśmy i chcielibyśmy kontynuować w przemyśle okrętowym.

– Czy od początku uważaliście, że macie szansę na dofinansowanie?

**Krzysztof Bzoma (K.B.):** – Tak, spodziewaliśmy się, że firma oparta na nowoczesnej technologii będzie miała spore szanse w konkursie i uzyska dofinansowanie. Słowo *innovacja* otwiera unijne drzwi. Pozyskanie funduszy nie było proste, trzeba się było uzbroić w cierpliwość, od przystąpienia do projektu do uzyskania dotacji upłynęło wiele miesięcy.

– Czy wiecie, jak będziecie rozliczać dotację?

**B.J.:** – Dotacja i zakupy to zaledwie początek. A jak to wszystko rozliczyć? Sami jeszcze nie wiemy, na pewno na wszystkie zakupy trzeba mieć fakturę, na każdą złotówkę. Nie ma się czego bać, tylko wykonać plan założony na początku.

**K.B.:** – Jeśli zaplanowaliśmy zakup sprzętu, to go kupujemy i musimy mieć na ten zakup pełną dokumentację, innej możliwości po prostu nie ma. Trzeba także pamiętać, że są pewne wymogi formalne związane z zakupami za unijne pieniądze. Mimo że jest to przedsiębiorstwo prywatne, są reguły, których muszą przestrzegać wszyscy, takie jak przetarg lub zapytanie o cenę.

– Co kupiliście za dotację?

**B.J.:** – Zakupiliśmy nowoczesny i precyzyjny tachimetr elektroniczny wraz z oprogramowaniem do pomiarów konstrukcji inżynierskich, który kosztował nas blisko 100 tys. zł. Bez tego urządzenia nasza



FOT. RENATA TKACZYK

Na zdjęciu: Krzysztof Bzoma i Bartosz Jabłoński – ich biznesplan „Pomiary konstrukcji inżynierskich” zajął pierwsze miejsce w konkursie.

firma nie będzie konkurencyjna na rynku.

– Do czego służy tachimetr elektroniczny?

**K.B.:** – Mówiąc ogólnie, służy do wykonywania precyzyjnych pomiarów różnych konstrukcji, także statków.

– Skąd pomysł na tego rodzaju działalność?

**B.J.:** – Uważam, że inżynier o naszej specjalności powinien dbać o własny rozwój zawodowy. Aby móc się rozwijać zawodowo musimy mieć do dyspozycji najnowocześniejszy sprzęt, którego w stoczni brak. Lubimy pracę w stoczni i chcielibyśmy nadal w niej pracować, lecz interesuje

nas także rozwój zawodowy, więc wzięliśmy sprawy we własne ręce.

– Plany na przyszłość?

**B.J.:** – Planujemy rozwijać naszą firmę w różnych obszarach, między innymi chcielibyśmy nawiązać współpracę z Politechniką Gdańską. Możliwości jest wiele, ponieważ jako praktycy w zawodzie mamy dużo do zaoferowania.

– Czy czujecie się spełnionymi biznesmenami?

**K.B.:** – No, jeszcze nie, lecz mamy nadzieję, że wkrótce będziemy tak o sobie mówić.

*Rozmawiała*

**Renata Tkaczyk**

*r.tkaczyk@solidarnosc.gda.pl*

Zapraszamy do odwiedzenia strony internetowej: [www.tdm-sc.pl](http://www.tdm-sc.pl)



## Przedsiębiorcy na finiszu



**Michał Wojewski**  
– Ośrodek Szkolenia Kierowców

– Moim pomysłem na biznes jest szkoła nauki jazdy. Za pieniądze z dotacji kupiłem samochód szkoleniowy. Upewnienia do prowadzenia kursów prawa jazdy kategorii B jako były stoczniowiec Stoczni Gdynia uzyskałem nieodpłatnie na kursie finansowanym z środków ARP. W obecnych czasach posiadanie prawa jazdy jest już niemal koniecznością, więc chętnych na moje usługi zapewne nie zabraknie.

Mam już pierwszych klientów. W przyszłości chciałbym, aby moja firma była bardziej znana i w tym celu planuję uruchomienie witryny internetowej. Zamierzam również uzyskać uprawnienia do szkolenia kierowców kategorii C.



**Sylwia Cieślak**  
– Sylomatic

– Uruchamiam firmę świadcząca usługi projektowe głównie dla stoczni. Moja firma świadczyć będzie usługi z zakresu automatyki okrętowej oraz projektowania systemów klimatyzacyjnych dla

innych gałęzi przemysłowych. Dotację przeznaczyłam na stworzenie mojego stanowiska pracy, zakup nowoczesnego sprzętu komputerowego, programów do projektowania i wyposażenie biura. Początek mojej działalności biznesowej zapowiada się całkiem dobrze, ponieważ przygotowuję się do podpisania umowy z dużym kontrahentem.



**Józef Filipek**  
– Tele-Radio-Service

– W firmie, w której przepracowałem kilkadziesiąt lat, nagle

okazałem się niepotrzebny. Pomyślałem więc, że nadszedł czas, by wziąć sprawy we własne ręce. Usługi, jakie będę świadczyć, to głównie usługi telekomunikacyjne, zakładanie sieci strukturalnych (takich, które zasilają komputery w budynkach) oraz instalacje radiowe. Dotację wydałem na zakup nowoczesnych urządzeń pomiarowych i samochód. Udało mi się pozyskać już pierwszych klientów, mogę więc powiedzieć, że biznes powoli się rozwija. W przyszłości chciałbym wzmocnić pozycję mojej firmy, pozyskać stałych klientów, myślę też o poszerzeniu oferty o usługi radiokomunikacyjne.