



NR 3 / 2009 (44)

Marzec 2009

Biuletyn Informacyjny
Fundacji Rozwoju
Przedsiębiorczości

wydano dzięki
pomocy finansowej:



W TYM NUMERZE:

Od Redakcji.....	1
Finansowanie badań z programów ramowych UE w Polsce.....	1
Czy istnieje opcja na opcje?	5
Jak rozpocząć własną działalność gospodarczą w wybranych krajach Unii Europejskiej? - Irlandia i Włochy.....	10
Sektor wysokiej techniki w Polsce	11
Fundusze i programy europejskie	15
Zmiany zasad realizacji projektów w Programie Operacyjnym Kapitał Ludzki	16
Sprawdź swój wniosek w kilka minut	18
Oferty kooperacji	19
Konferencje, targi,	21
Wydarzenia, szkolenia, konferencje w FRP	22
Nasze projekty	24

OD REDAKCJI:

Szanowni Czytelnicy!

Przedstawiamy kolejny numer Biuletynu Informacyjnego. Zachęcamy do lektury wywiadu z Panią prof. zw. dr hab. Wielisławą Warzywodą-Kruszyńską nt. projektów badawczych finansowanych z programów ramowych UE. Chcielibyśmy, aby tekst ten stał się inspiracją i pomocą dla podmiotów planujących realizację projektów z udziałem środków unijnych.

Kontynuujemy również temat niezmiennie budzący emocje wśród uczestników życia gospodarczego tj. opcje walutowe. Artykuł uzupełniony wywiadem z ekspertem pozwoli Czytelnikowi na wyrobienie sobie opinii nt. korzyści i zagrożeń wynikających z użycia tego instrumentu finansowego.



Finansowanie badań z programów ramowych UE w Polsce



Programy ramowe Unii Europejskiej są jednym ze źródeł finansowania badań naukowych. Celem programów ramowych jest wspieranie rozwoju gospodarczego i społecznego poprzez międzynarodową współpracę naukową. Redakcja Biuletynu przeprowadziła wywiad z Panią prof. zw. dr hab. Wielisławą Warzywodą-Kruszyńską, dyrektorem Instytutu Socjologii Uniwersytetu Łódzkiego na temat doświadczeń w realizacji badań finansowanych z programów ramowych Unii Europejskiej.

Jakie są najważniejsze zewnętrzne źródła finansowania badań naukowych w Polsce?

Najważniejsze zewnętrzne (pozabudżetowe) źródła finansowania badań w Polsce to programy ramowe Unii Europejskiej, fundusze strukturalne oraz granty oferowane przez organizacje pozarządowe, wśród których szczególna rola przypada Fundacji na Rzecz Nauki Polskiej oraz Fundacji Batorego. Instytucją oferującą granty badawcze dla młodych i doświadczonych badaczy jest European Research Council. Istnieją także międzynarodowe fundacje, np. TRUST for Civil Society in Central and Eastern Europe, a także np. Jacobs Foundation, które oferują granty na badania. Pierwsza z wymienionych finansuje nawet duże badania, druga – mniejsze.

Jaką rolę wśród tych funduszy i programów odgrywają programy ramowe?

Moim zdaniem, programy ramowe Unii Europejskiej są szczególnie znaczące, ponieważ wymuszają i promują współpracę międzynarodową, przyczyniają się do wchodzenia polskich instytucji naukowych do Europejskiej Przestrzeni Badawczej.

Jakie kryteria należy spełnić, aby uzyskać grant w ramach programu ramowego?

Kryteria, które należy spełnić, są każdorazowo uwidocznione w dokumentach dotyczących danego konkursu. Trzeba jednak mieć świadomość, że Unia nie oferuje wsparcia wszelkim projektom, jakie uczeni mogą wymyślić, lecz takim, które mieszczą się w ramach polityki naukowej ustalonej na czas trwania programu. Jeśli projekt odpowiada warunkom konkursu, przedmiotem oceny są: poziom naukowy projektu, zarządzanie projektem, jakość konsorcjum, przestrzeganie zasady równości, przestrzeganie standardów etycznych, budżet.

Jakie są korzyści dla jednostek realizujących projekty badawcze w ramach programów ramowych?

Uniwersytet, czy inna instytucja realizująca projekt wychodzi „z cienia”. Jej nazwa i dane identyfikacyjne zostają upublicznione jako marka na międzynarodowym rynku badań naukowych. Oznacza to, że każdy następny projekt staje się bardziej rozpoznawalny. Nadto, jednostka ma korzyści finansowe w formie refundacji kosztów pośrednich. Poza tym, uczestnictwo w programach unijnych wymusza innowacje w sferze zarządzania jednostką badawczą.

Jakie są bariery w dostępie do środków programu ramowego?

Bariery są następujące: brak znajomości reguł przyznawania grantów unijnych, niski poziom naukowy, nieumiejętność pracy zespołowej, niewystarczająca znajomość języków obcych, brak doświadczeń w pracy z uczelniami zagranicznymi.

Dla uzyskania grantu unijnego nie wystarczy „chęć szczerą”. Środki są przyznawane na zasadach konkursu w warunkach bardzo ostrej konkurencji. Konieczne jest posiadanie uprzednich znaczących i uznawanych na arenie międzynarodowej osiągnięć naukowych dotyczących danego zagadnienia oraz wcześniejszej współpracy z zagranicą. Oczywiście możliwe jest zgłoszenie się na listę potencjalnych partnerów, ale poważne konsorcja skupiają zazwyczaj tych badaczy z różnych krajów, którzy się znają i mają do siebie zaufanie, że wykonają przydzielone im zadania. Projekt jest przedsięwzięciem realizowanym w określonym czasie i za określone środki. Jeśli nie ma się pewności, że wszyscy partnerzy to rozumieją, lepiej nie ryzykować.

W jaki sposób program ramowy sprzyja umiędzynarodowieniu procesów badawczych oraz wzmocnieniu współpracy jednostek badawczo-rozwojowych z podmiotami gospodarczymi?

Największą korzyścią, moim zdaniem, jest wprowadzenie instytucji naukowej i zespołu realizującego projekt do międzynarodowej społeczności naukowej i konieczność dostosowania się do sposobu uprawiania nauki aprobowanego przez Unię. Projekty unijne wymuszają pracę zespołową i interdyscyplinarną, a więc inny, niż praktykowany zazwyczaj w polskich naukach społecznych, model uprawiania pracy naukowej. Na sukces projektu składa się praca różnych ludzi i podzespołów, którzy muszą ze sobą sprawnie i efektywnie współpracować.

Projekty finansowane przez Unię dają możliwość zaprezentowania się międzynarodowej społeczności poprzez uczestnictwo w konferencjach, seminariach i wizytach studyjnych, na które nie ma środków w skromnych uczelnianych budżetach. Pozwalają na włączanie początkujących badaczy (doktorantów, młodych pracowników), doskonalenie ich warsztatu naukowego i nawiązywanie kontaktów z młodymi badaczami z innych krajów, co pozwoli na kontynuację współpracy badawczej w przyszłości.

Wreszcie, projekty wymuszają współpracę akademików z praktykami, promując mutual learning, czyli proces wzajemnego uczenia się, niezbędny także w zarządzaniu problemami społecznymi.

Które z dotychczasowych projektów współfinansowanych z programów ramowych i realizowanych pod kierownictwem Pani Profesor przyniosły najlepsze efekty i w znaczący sposób przyczyniły się do rozwoju badań w zakresie nauk społecznych?

Uczestniczyłam w dwóch projektach; w projekcie *IPOSEC – Improving Policy Responses and Outcomes to Socio-Economic Challenges* w ramach 5. Programu Ramowego, pełniąc funkcję partnera oraz w projekcie *PROFIT – Policy Responses Overcoming Factors In the Intergenerational Transmission of Inequalities* w ramach 6. Programu Ramowego, którego byłam koordynatorem.

Obecnie oczekuję na rozstrzygnięcie konkursu w ramach 7 programu ramowego, którego koordynatorem będzie Uniwersytet w Lund, jeśli projekt uzyska finansowanie.

Oczywiście największym doświadczeniem dla mnie było koordynowanie projektu, tym bardziej, że byłam pierwszą osobą z Polski, której Unia powierzyła funkcję koordynatora. Jednakże bez doświadczeń z uczestnictwa w projekcie z 5. PR, koordynowanym przez Brytyjkę z Uniwersytetu w Loughborough, nie byłabym gotowa do podjęcia się funkcji koordynatora. Największym osiągnięciem projektu PROFIT, zrealizowanego w Bułgarii, Estonii, Finlandii, Niemczech, na Litwie, w Polsce, Wielkiej Brytanii oraz we Włoszech, jest dostarczenie empirycznych dowodów na to, że dziedziczenie nierówności społecznych istnieje w krajach europejskich, ale ich nasilenie jest związane z praktykowanym w danym kraju modelem polityki społecznej. Finlandia i Niemcy są najmniej zagrożone utrwalaniem nierówności społecznych, zaś Bułgaria i Wielka Brytania – najbardziej.

Jakich rad chciałaby Pani Profesor udzielić tym, którzy pragną podjąć współpracę w ramach programu ramowego?

Chęć podjęcia współpracy nie wystarcza. Konieczne jest wcześniejsze zaistnienie w europejskim środowisku naukowym poprzez prezentowanie referatów na konferencjach, publikowanie artykułów i recenzji w wydawnictwach o zasięgu europejskim. Trzeba także zdobyć informację o instytucjach i zespołach, które prowadzą badania w interesującym nas zakresie i nawiązać z nimi współpracę.

Czasem konieczne jest przeformułowanie lub przeorganizowanie własnych zainteresowań badawczych tak, żeby „mieściły się” w priorytetach badawczych Unii. I potrzebne jest szczęście, żeby trafić na odpowiedni konkurs w odpowiednim czasie oraz na ludzi, którzy będą chcieli zaryzykować i włączyć nowicjuszy do swojego zespołu.

Bardzo dziękujemy za wyczerpującą wypowiedź i życzymy dalszych sukcesów w podejmowaniu wyzwań naukowych.

A. Dorożyńska, T. Dorożyński

Czy istnieje opcja na opcje?

Pomimo licznych zapowiedzi rządu, że Polsce nie grozi recesja, słowo kryzys odmieniane jest w kraju przez wszystkie przypadki. Jest to między innymi związane z sytuacją przedsiębiorstw, które przed załamaniem złotego zawarły z bankami opcje walutowe, a teraz tracą w wyniku niekorzystnej wyceny kontraktów opcyjnych. Według szacunku Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego opcyjne zadłużenie polskich firm na dzień 13 lutego br. wyniosło 9 mld złotych. Obecnie rząd pracuje nad ustawą, która ma pomóc firmom uniknąć odpowiedzialności za narastające długi. Powstaje jednak pytanie czy państwo ma prawo ingerować w prywatne umowy zawierane między bankiem a przedsiębiorstwem, tylko dlatego, że przedsiębiorstwo nie było w stanie ocenić ryzyka zawieranych transakcji?

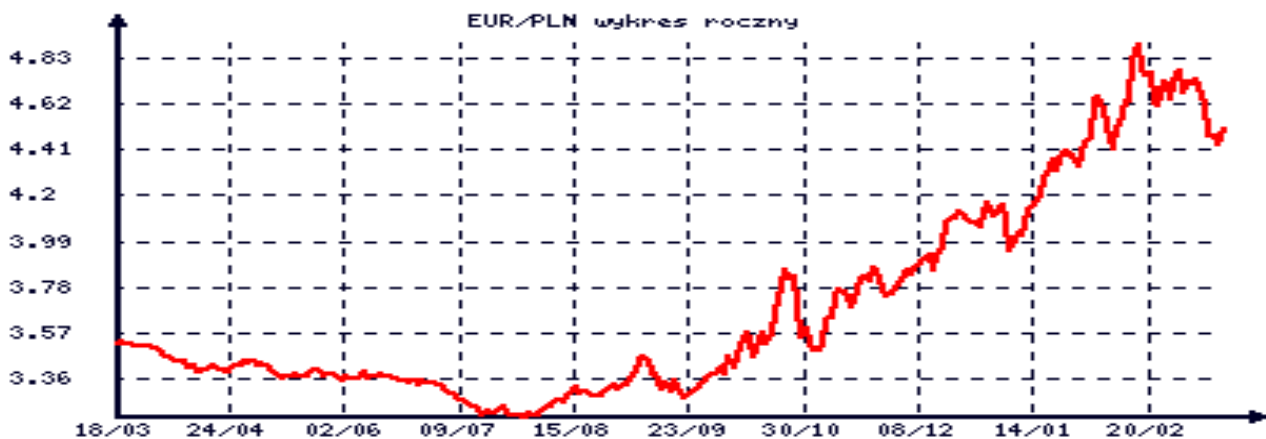
Próbując odpowiedzieć na powyższe pytanie, należałoby najpierw przybliżyć istotę walutowego kontraktu opcyjnego. Opcja walutowa jest to instrument dający nabywcy prawo, lecz nie obowiązek, zakupu lub sprzedaży określonej ilości waluty, po z góry ustalonym kursie w danym okresie (opcja amerykańska) lub w danym dniu (opcja europejska). Nabywca opcji płaci jej wystawcy premię. Podmiot kupujący opcję, nabywa od sprzedającego prawo do kupna (opcja call) lub sprzedaży (opcja put).

Opcje walutowe wykorzystywane są przez uczestników międzynarodowej wymiany handlowej głównie w celu zwiększenia efektywności zarządzania ryzykiem kursowym. Eksporterzy chcąc zabezpieczyć się przed ewentualnym spadkiem kursu waluty obcej, w której otrzymują zapłatę za sprzedane przez siebie produkty lub usługi, mogą to uczynić nabywając opcję sprzedaży (*put option*). Opcja ta daje im prawo do sprzedaży w ciągu oznaczonego okresu lub w umówionym terminie określonej kwoty waluty po z góry ustalonym kursie. Jeżeli cena rozliczenia opcji jest wyższa od ceny rynkowej, tj. rynkowy kurs waluty w terminie wykonania kontraktu jest niższy od kursu ustalonego, to opcję opłaca się wykonać. W przeciwnym wypadku, gdy rynkowy kurs waluty w terminie rozliczenia opcji jest wyższy od ustalonego, to opcja nie będzie zrealizowana. Z kolei importerzy w obawie przed potencjalnymi stratami związanymi ze wzrostem kursu waluty obcej mogą zmniejszyć swoją ekspozycję na ryzyko nabywając opcję kupna (*call option*). Opcja kupna „jest w cenie”, czyli opłaca się ją wykonać, gdy kurs waluty w terminie wygaśnięcia opcji jest wyższy od kursu ustalonego w kontrakcie. W sytuacji odwrotnej mówimy, że opcja „nie jest w cenie”.

Opcje walutowe są więc dogodnym instrumentem finansowym umożliwiającym zabezpieczenie przed ryzykiem kursowym w transakcjach eksportowo-importowych. Jednakże nabycie opcji wiąże się z premią, którą kupujący kontrakt opcyjny musi zapłacić wystawiającemu.

Wielkość premii zależy w głównej mierze od poziomu zmienności kursów walutowych. Im kursy bardziej zmienne, tym większe koszty związane z zakupem opcji. Tymczasem, część polskich eksporterów chciała się zabezpieczyć przed ryzykiem kursowym, jednocześnie nie płacąc premii. Z rozwiązaniem problemu wyszły na pomoc banki, proponując eksporterom skorzystanie z tzw. opcyjnych strategii zerokosztowych. Polegają one na jednoczesnym zakupie opcji kupna i wystawieniu opcji sprzedaży, przy czym terminy wykonania opcji są identyczne, a koszt zakupu jednej opcji jest pokrywany premią uzyskaną z opcji drugiej, tak że przedsiębiorstwo nie ponosi kosztów związanych z otwarciem pozycji zabezpieczającej. W praktyce przedsiębiorstwa eksportowe nabywały opcję *put* i wystawiały opcję *call* na tę samą kwotę, a ustalone kursy dla obu kontraktów tworzyły stosunkowo wąski przedział. W stabilnych warunkach gospodarczych taka strategia pozwalała na osiąganie zysków nadzwyczajnych. Jednakże dobra passa przedsiębiorstw trwała do przełomu lipca i sierpnia 2008 roku, kiedy to polska waluta jeszcze się umacniała. Wówczas nikt nie mógł przewidzieć, że w przeciągu zaledwie sześciu miesięcy wartość polskiej waluty tak znacznie się osłabi. Podobna procentowa zmiana wielkości kursu złotego trwała cztery i pół roku, kiedy to euro z poziomu prawie 5 złotych w lutym 2004 roku spadło ostatecznie do poziomu 3,20 złotych. W konsekwencji przedsiębiorstwa eksportowe muszą sprzedawać waluty bankom po cenie zdecydowanie niższej od tej, którą otrzymaliby, dokonując transakcji na rynku walutowym. Zmiany kursu złotego w stosunku do euro przedstawia poniższy wykres.

Wykres 1 Kurs EUR/PLN na wykresie rocznym



Źródło: <http://waluty.onet.pl>, z dnia 18.03.2009 r.

Jak szacuje UKNF, do kwoty 9 mld złotych, należy dodać jeszcze ujemną wycenę pozostałych walutowych instrumentów pochodnych, tj. transakcji *forward* oraz *swapów* (w tym CIRS-ów), co daje łączne zadłużenie opiewające na około 18 mld złotych. Powstała suma może okazać się na tyle znacząca, że nie pozostanie bez konsekwencji dla polskiej gospodarki. Z tego powodu problemom długów polskich przedsiębiorstw postanowił przyrzeć się rząd. Jedną z propozycji wyjścia z sytuacji jest projekt ustawy, zakładający możliwość całkowitego unieważnienia zawartych kontraktów opcyjnych. Mniej radykalne propozycje rozwiązań zakładają renegocjacje zawartych umów między bankami i przedsiębiorstwami lub indywidualne sądowe rozpatrywanie spraw przy jednoczesnym wstrzymaniu roszczeń banków.

Każda z powyższych propozycji spotyka się oczywiście z negatywnym odzewem ze strony banków. Trudno uwierzyć, że przedsiębiorstwa nie były świadome, jakie transakcje podpisywały. Szczególnie, że jeszcze przed zmianą kursu, niejedno z nich osiągnęło na tych kontraktach znaczne zyski. Spora część zadłużonych firm to spółki notowane na giełdzie i profesjonalnie zarządzane, które na co dzień korzystają z usług doświadczonych doradców finansowych. Dlatego też mało przekonujące wydaje się stwierdzenie, że działały one pod wpływem błędu. Ponadto, państwo ingerując w prywatne umowy łamie obowiązującą zasadę *lex retro non agit*, co może również negatywnie wpłynąć na wiarygodność Polski na międzynarodowych rynkach finansowych. Należy dodać, że nie jest pewne, iż wszystkie przedsiębiorstwa stawiające się w pozycji sprzedawców kontraktów opcyjnych miały jednocześnie odpowiednią licencję na podjęcie takich działań.

Powyższa sytuacja zapewne wyniknęła z zaniedbań zarówno po stronie przedsiębiorców, jak i banków. Można uznać, że te firmy, które przetrwały, prawdopodobnie podźwigną się ze swoich finansowych problemów. Jednakże nie da się uniknąć bankructw i windykacji. Jakie będzie ostateczne rozwiązanie zależy teraz od kolejnych kroków, które podejmą zainteresowane strony oraz od interwencji rządu.

Chcąc uzyskać opinię specjalisty, na temat opcji walutowych rozmawiamy z **asystentem w Katedrze Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Uniwersytetu Łódzkiego, Panem mgr Marcinem Konarskim.**

Jak przedstawia się kondycja przedsiębiorstw, które zawarły niekorzystne kontrakty opcyjne oraz jakie są możliwości wyjścia z tej trudnej sytuacji?

Gwałtowna deprecjacja złotego spowodowała paradoksalnie trudną sytuację eksporterów, któ-

rzy podpisali transakcje opcyjne. Teoretycznie opcje walutowe powinny służyć do zabezpieczenia przyszłych przepływów finansowych wynikających z transakcji eksportowych. Jednak spowolnienie gospodarki światowej przełożyło się na zmniejszenie zamówień także polskich przedsiębiorstw, co powoduje, że część transakcji zabezpieczających zmienia swój charakter na transakcje spekulacyjne. Po prostu sprzedaż jest mniejsza niż wartość zabezpieczana kontraktami terminowymi.

W najtrudniejszej sytuacji znajdują się firmy, które korzystały z tzw. lewarowanych strategii opcyjnych. Część spółek produkujących na eksport, przy kursie EUR/PLN znajdującym się na poziomie 3,30-3,40, realizowała straty. W celu ich uniknięcia, zarządy niektórych spółek zdecydowały się skorzystać ze strategii polegającej na podwyższeniu kursu realizacji opcji o kilka lub kilkanaście groszy w porównaniu z bieżącym kursem rynkowym. Firmy te podejmowały duże ryzyko, gdyż uzyskanie wyższego kursu wykonania odbywało się kosztem wystawienia opcji sprzedaży waluty na wolumeny dużo wyższe niż to wynikało z prognozowanych transakcji handlowych.

Odnosnie możliwości wyjścia z trudnej sytuacji, Komisja Nadzoru Finansowego utworzyła centrum mediacyjne w sporach związanych w umowami opcyjnymi. Wydaje się, że tylko negocjacje z bankami mogą uchronić zagrożone spółki. Duża część firm, które zawarły niekorzystne transakcje opcyjnie ma dobre wyniki na działalności operacyjnej. Realizują one zysk na podstawowej działalności produkcyjnej, czy usługowej i dopiero obciążenie kosztami finansowymi powoduje stratę. W takich przypadkach możliwe jest restrukturyzowanie zobowiązań finansowych w postaci np. pokrycia straty na opcjach przez wieloletni kredyt, który będzie obsługiwany z dochodowej działalności operacyjnej. Inne rozwiązania to zwiększenie limitów bezgotówkowych dla depozytów zabezpieczających wykonanie transakcji oraz niezamykanie transakcji jednorazowo, czy rolowanie zabezpieczenia w przypadku spółek, które ze względu na spadek popytu musiały ograniczyć eksport. Jak widać, wszystkie te możliwości wymagają zgody i współpracy ze strony banków.

Jak przebiegało zawarcie kontraktu opcyjnego przedsiębiorstwa z bankiem oraz jak kształtował się zysk banku wynikający ze sprzedaży tych instrumentów?

Większość banków informowała klientów o ryzyku związanym z transakcjami opcyjnymi, przedstawiając jedynie regulaminy i opis takiego ryzyka. Nie brakuje jednak przypadków, kiedy przedstawiciel banku zatajał ryzyko lub nie przedstawiał rzetelnie wszystkich zagrożeń związanych z nagłą zmianą kursu. W wielu przypadkach możliwości zysków i strat na transakcjach opcyjnych nie były wizualizowane w sposób zrozumiały dla klienta.

Zarządy ulegały magii tzw. strategii zerokosztowych, gdyż większość sprzedawanych strategii opcyjnych nie wymagała zaangażowania finansowego w postaci zapłaty premii.

Jeśli chodzi o dochodowość tych transakcji dla banków, wynikała ona niemal wyłącznie z prowizji za pośrednictwo między bankami zagranicznymi, które były wystawiającymi opcje, a polskimi firmami, które opcje kupowały. Prowizje były na tyle atrakcyjne, że działania marketingowe związane ze sprzedażą tych produktów były bardzo szeroko zakrojone. Trzeba pamiętać, że najwięcej transakcji zostało podpisanych, gdy obowiązywał trwający kilkanaście miesięcy trend aprecjacyjny złotego, a 99% prognoz wskazywało na jego kontynuację. Stąd czujność zarządów spółek była nieco uśpiona. Zabezpieczenie kursu w tamtym momencie wydawało się być dobrą decyzją biznesową.

W jaki sposób skala zadłużenia, wynikająca z zawartych transakcji opcyjnych, może wpłynąć na polską gospodarkę?

Stowarzyszenie na rzecz Obrony Polskich Przedsiębiorstw szacowało, że firmy na opcjach mogły stracić nawet 200 mld zł. Według Komisji Nadzoru Finansowego, negatywna wycena z tytułu zaangażowania przedsiębiorstw w opcje walutowe osiągnęła około 9 mld zł (początkowo ogłoszono, że będzie to około 15 mld zł). Ten wynik nie jest tożsamy ze stratami firm. Do 9 mld strat na opcjach dochodzi jednak 7 mld zł z tytułu *forwardów* i 2 mld zł ze *swapów* (m.in. CIRS-ów).

Jest to poważny problem, gdyż zgodnie z dostępnymi statystykami, instytucje niefinansowe, przemysłowe, przetwórcze osiągnęły zysk operacyjny w III kwartale 2008 roku na poziomie ok. 20 mld zł. Następnie okazało się, że na operacjach finansowych poniosły stratę przekraczającą ten zysk i zakończyły czwarty kwartał ze stratą 700 mln. Według Wicepremiera Pawlaka wpływy z podatku dochodowego w związku ze stratami na opcjach spadną o około 4 mld zł. Taka suma nie może pozostać bez wpływu na gospodarkę. Wiele spółek po realizacji strat na opcjach nie ma szansy na kontynuowanie działalności gospodarczej. Bankructwa dotyczą nawet zasłużonych i znanych firm. Wielu pracowników tych zakładów straci pracę. Pomimo, że spółka generuje zysk na działalności operacyjnej, to jednak ze względu na decyzje finansowe zarządu, nie będzie w najbliższych miesiącach dochodowa, a nawet nie będzie w stanie obsługiwać bieżących zobowiązań. Transakcje, które miały zabezpieczyć stabilność działalności, stały się powodem ogłoszenia upadłości. Taką sytuację trudno zaakceptować.

Agata Nawrocka, Ewa Stawasz, Studentki IV roku Stosunków Międzynarodowych, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny Uniwersytetu Łódzkiego

Jak rozpocząć własną działalność gospodarczą w wybranych krajach Unii Europejskiej ?

IRLANDIA



W Irlandii działalność gospodarczą można prowadzić w formie jednoosobowej działalności gospodarczej (sole proprietorship, sole trader) lub w formie spółki. Osoby fizyczne mogą prowadzić działalność gospodarczą na zasadzie samozatrudnienia. Pierwszą czynnością przedsiębiorcy w zakresie zgłoszeń jest rejestracja nazwy firmy (w przypadku jednoosobowej działalności gospodarczej nadanie nazwy nie jest obowiązkowe). Nazwę należy zarejestrować w Krajowym Rejestrze Spółek (*Companies Registration Office – CRO*: www.cro.ie). Prawo irlandzkie wymaga także zarejestrowania działalności w urzędzie podatkowym (Revenue). Należy wypełnić formularz, który służy zarówno do rejestracji na potrzeby podatku dochodowego (PIT lub CIT), podatku VAT (jeśli firma będzie go płacić), odprowadzenia zaliczek na podatek dochodowy (PAYE) i ubezpieczenie społeczne (PRSI) swoich pracowników. Ponadto prowadzoną działalność trzeba ubezpieczyć. Do wyboru są następujące rodzaje ubezpieczeń: OC, pracownicze, szkody majątkowe / utracone korzyści, komunikacyjne i dodatkowe. Należy również utworzyć firmowe konto bankowe (warto także rozważyć otwarcie dodatkowego konta depozytowego). Niektóre rodzaje działalności gospodarczej wymagają szczególnych pozwoleń bądź licencji. Należą do nich m.in.: wybrana działalność importowa i eksportowa, usługi medyczne, sektor żywności, usługi finansowe i ubezpieczeniowe, agencje zatrudnienia, usługi turystyczne oraz inne. Przed rozpoczęciem własnej działalności należy się więc upewnić czy nie jest się objętym obowiązkiem uzyskania dodatkowych zezwoleń. Dodatkowe informacje na temat prowadzenia działalności gospodarczej na terenie Irlandii można otrzymać w Ambasadzie RP w Dublinie w Wydziale Ekonomicznym tel. (+353-1) 219 74 31; e-mail: economic@dublin.polemb.net (A.D/T.D)

WŁOCHY

Dla wspierania przedsiębiorców powstały tzw. Sportello Unico, czyli punkty ułatwiające załatwienie wszystkich formalności związanych z rozpoczęciem działalności. Punkty te zajmują się załatwianiem dokumentów urzędowych (zezwoleń, zaświadczeń, certyfikatów), pomocą prawną, wydawaniem formularzy, służąc radą przy ich wypełnianiu, bieżącym informowaniem o nowych przepisach oraz procedurach w różnych sektorach, świadczeniem usług wspierających przedsiębiorczość

Zgodnie z włoskim kodeksem cywilnym, działalność o charakterze gospodarczym podlega wpisowi do rejestru przedsiębiorstw (*Registro delle Imprese*). Rejestry takie prowadzą dla wszystkich rodzajów przedsiębiorstw wyłącznie Izby Handlowe właściwe terytorialnie. Składanie wszystkich dokumentów związanych z wpisem firmy do rejestru przedsiębiorstw jest możliwe wyłącznie drogą elektroniczną lub na nośniku elektronicznym (system TELEMACO) po potwierdzeniu podpisem elektronicznym. Obowiązek rejestracji przedsiębiorstwa drogą elektroniczną nie obowiązuje przedsiębiorców indywidualnych oraz podmiotów, które podlegają jedynie rejestracji w REA (Wykaz Gospodarczo-Administracyjny) np.: stowarzyszenia, przedstawicielstwa firm zagranicznych we Włoszech itp. Częstą formą działalności, poza samozatrudnieniem, jest spółka z o.o. Minimalny kapitał wynosi tu 10 tys. euro. Dodatkowych informacji na temat prowadzenia działalności gospodarczej na terenie Włoch udziela Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Zagranicznych Ambasady RP w Rzymie: Tel: +39 06 8548 189, 06 8840 273; Fax: +39 06 8553 39; e-mail: info@infopolonia.it. (A.D/T/D)



Sektor wysokiej techniki w Polsce

W lutym tego roku ukazał się raport Ministerstwa Gospodarki pt. „Konkurencyjność Sektora Wysokiej Techniki”. W niniejszym artykule przedstawione zostaną najważniejsze wnioski wynikające z tego raportu.

Sektor wysokiej techniki, zgodnie z klasyfikacją przetwórstwa przemysłowego wg poziomów techniki (OECD 1997), obejmuje dziedziny, w których udział nakładów na B+R w wielkości sprzedaży przekracza 4%¹. Należą do nich:

- produkcja statków powietrznych i kosmicznych,
- produkcja wyrobów farmaceutycznych,
- produkcja maszyn biurowych i komputerów,
- produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i komunikacyjnych,
- produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków.



1. Ogólna charakterystyka sektora wysokiej techniki w Polsce

W Polsce podmioty zaliczane w całości lub części do sektora wysokiej techniki stanowią ok. 9,5 % przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego. Przeważającą część tego sektora tworzą pod-

mioty prywatne (99,4% w 2007), a niespełna 1% to podmioty publiczne. Przedsiębiorstwa wysokiej techniki częściej niż podmioty przetwórstwa przemysłowego działają w formie spółek handlowych. Większy jest też udział firm wyłącznie z kapitałem obcym.

W latach 2002 - 2007 zaobserwowano ponad 8% wzrost liczby podmiotów działu wysokiej techniki, na co największy wpływ miał dynamiczny wzrost liczby przedsiębiorstw produkujących pozostały sprzęt transportowy (43%) oraz wyroby chemiczne (ok. 10%). W tym samym okresie zmniejszyła się liczba przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego o niecały 1%.

Struktura wielkościowa przedsiębiorstw sektora wysokiej techniki jest zbliżona do całej sekcji przetwórstwa przemysłowego. Duży udział stanowią mikro i małe przedsiębiorstwa, które na przestrzeni ostatnich lat zwiększają swój udział w rynku kosztem średnich i dużych przedsiębiorstw.

2. Ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej

W 2007 r. łączne przychody polskich przedsiębiorstw przekroczyły kwotę 2 bln zł, z czego 808 mld zł zostało wygenerowane przez przedsiębiorstwa wysokiej techniki.

Zarówno przychody jak i koszty tej grupy przedsiębiorstw rosły wolniej niż te same wielkości dla sektora przetwórstwa przemysłowego. Z kolei najbardziej dynamicznym tempem zmian przychodów i kosztów firm wysokiej techniki charakteryzowała się produkcja maszyn biurowych i komputerów oraz instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i komputerów, najniższym zaś produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i komunikacyjnych.

Rok 2007 nie był udany pod względem wyniku finansowego dla przedsiębiorstw wysokiej techniki. Wynik finansowy brutto sektora high-tech był o 16,5% niższy w stosunku do roku poprzedniego, wynik finansowy netto odpowiednio o 20%.

W tym samym roku zaobserwowano spadek liczby podmiotów rentownych wśród przedsiębiorstw wysokiej techniki. Jest to jednorazowy spadek i trudno jest wskazywać na trend, jako że wcześniejsze lata charakteryzowały się wzrostem. Najbardziej rentowna okazała się produkcja farmaceutyków, najmniej przemysł kosmiczny.



Sytuację finansową przedsiębiorstw sektora wysokiej techniki należy wiązać ze znacznymi nakładami na inwestycje. W 2007 r. stanowiły one 7% nakładów w przetwórstwie przemysłowym, przy czym od roku 2006 wzrost nakładów inwestycyjnych w tym sektorze przewyższa ten obserwowany w przetwórstwie przemysłowym. Najwyższy poziom inwestycji odnotowano w produkcji maszyn biurowych i komputerów, najniższy w produkcji precyzyjnej i optycznej.

Zarówno import, jak i eksport sektora wysokiej techniki wykazywał trend zwykły na przełomie ostatnich lat. W 2007 r. ujemne saldo wymiany handlowej wyniosło ok. 50 mld zł. O wyższej wartości importu zdecydowało ożywienie działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw sektora. Jednocześnie należy zauważyć, iż saldo wymiany handlowej zmniejsza się systematycznie i, zgodnie z prognozami, w 2008 r. saldo powinno po raz pierwszy przyjąć wartość dodatnią.

Na uwagę zasługuje również systematyczny wzrost zatrudnienia w sektorze wysokiej techniki. Zatem należy wnioskować, że położenie przedsiębiorstw było na tyle korzystne, że zdecydowały się na zatrudnienie kolejnych pracowników. Najwyższy wzrost liczby pracujących zaobserwowano w produkcji sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i komunikacyjnych.

Co więcej, w ostatnich latach odnotowywano wyraźny wzrost wydajności pracy na jednego pracującego. Szczególnie zauważalny jest wzrost wydajności dla produkcji maszyn biurowych i komputerów z poziomu 169,9 tys. zł w 2002 r. do 615,6 tys. zł w 2007 r. Jedynym działem, w którym wydajność pracy nie wzrosła i utrzymuje się niezmiennie na mniej więcej tym samym poziomie jest produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i komunikacyjnych. Ponadto, przedsiębiorstwa wysokiej techniki zatrudniają przeciętnie więcej pracowników w porównaniu do podmiotów przetwórstwa przemysłowego. Różnica ta wynosi ok. 25%.

3. Charakterystyka innowacyjności przedsiębiorstw wysokiej techniki

Zgodnie z definicją, przedsiębiorstwo innowacyjne to takie, które wprowadziło na rynek innowację. Udział przedsiębiorstw innowacyjnych w przemyśle, mimo utrzymującej się rosnącej tendencji, jest w Polsce niski w porównaniu do pozostałych krajów UE. W 2006 r. udział ten wyniósł 42%, podczas gdy w takich krajach jak Niemcy czy Irlandia wynosił on ok. 70%. Za zdecydowanie bardziej innowacyjne należy uznać przedsiębiorstwa wysokiej techniki, których innowacyjność w 2006 r. wahała się w przedziale od 50% do 70%. Lata 2003-2006 charakteryzowało znaczne zaangażowanie przedsiębiorstw wysokiej techniki w działalność innowacyjną. Szczególnie aktywne okazały się przedsię-

biorstwa produkujące statki powietrzne i kosmiczne oraz wyroby farmaceutyczne.

Z kolei nakłady na działalność innowacyjną w przemyśle² są w 91% udziałem przetwórstwa przemysłowego, z czego 6% jest generowane przez sektor wysokiej techniki. Jednocześnie sektor ten partycypuje w ok. 25% nakładów na B+R w przetwórstwie przemysłowym.

Polski przemysł wysokiej techniki znacznie intensywniej w porównaniu do ogółu przemysłu angażuje się we współpracę z sektorem nauki, co sprzyja rozwojowi innowacji i badań przemysłowych. Najwyższe wartości wskaźnik współpracy przyjmuje dla branży kosmicznej (ok. 90%) oraz następnie farmaceutycznej (ok. 60%) i komputerowej (ok. 45%).

Rozwojowi innowacyjności sektora wysokiej techniki sprzyja zaangażowanie wysokiej jakości kapitału ludzkiego. Przedsiębiorstwa wysokiej techniki bardziej cenią wyższe kwalifikacje personelu niż przedsiębiorstwa w przetwórstwie przemysłowym, o czym informuje wskaźnik nakładów na szkolenia. Wyższa relacja od obserwowanej w przetwórstwie przemysłowym obserwowana jest wśród wszystkich działów wysokiej techniki, przy czym relatywnie najwyższe nakłady ponoszone są na produkcję statków powietrznych i kosmicznych.

Barierami rozwoju innowacyjności sektora wysokiej techniki są trudności w dostępie do źródeł finansowania, zwłaszcza do kapitału wysokiego ryzyka, spowolnienie gospodarcze obserwowane w obecnym roku, drenaż mózgow do krajów wyżej rozwiniętych, brak kadry inżynierskiej o pożądanych umiejętnościach oraz brak aktywnego zaangażowania państwa w wsparcie rozwoju tego sektora gospodarki.

¹W Polsce warunek ten spełniają jedynie dwie grupy PKD, tj. produkcja statków powietrznych i kosmicznych oraz produkcja wyrobów farmaceutycznych.

²Za wydatki inwestycyjne uznano: nakłady na prace badawcze i rozwojowe, zakupy technologii gotowych (dokumentacja i prawa), oprogramowanie, zakup i montaż maszyn i urządzeń oraz budowa i rozbudowę budynków na potrzeby innowacji, szkolenia personelu, wydatki na sferę marketingową.

Źródło: *Konkurencyjność Sektora Wysokiej Techniki*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009

Agata Nawrocka, Ewa Stawasz, Studentki IV roku Stosunków Międzynarodowych,
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny Uniwersytetu Łódzkiego



FUNDUSZE I PROGRAMY EUROPEJSKIE



Dobre praktyki EFS 2009



Do 30 kwietnia 2009 roku Ministerstwo Rozwoju Regionalnego przyjmuje zgłoszenia od instytucji realizu-

jących projekty z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach III edycji konkursu "Dobre praktyki EFS 2009".

Ideą konkursu "Dobre praktyki EFS 2009" jest promowanie projektów realizowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach:

- Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki,
- Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich,
- Programu Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL,
- Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego (Priorytet 2)

Projekty zgłoszone do konkursu mogą być projektami zakończonymi lub projektami w trakcie realizacji, przy czym stopień ich realizacji na dzień zgłoszenia do konkursu musi wynosić co najmniej 40% postępu finansowego oraz co najmniej 40% postępu rzeczowego, przy czym wymóg ten dotyczy środków wydatkowanych.

W przypadku projektów szkoleniowych wymóg osiągnięcia co najmniej 40% postępu rzeczowego dotyczy spełnienia jednego z kryteriów: liczby przeprowadzanych szkoleń lub liczby przeszkolonych uczestników projektu.

Nagrody

Wszystkie projekty - tzw. "Dobre praktyki EFS 2009" zostaną uhonorowane tytułem "Najlepsza inwestycja w człowieka". Projekty zostaną zaprezentowane na stronie internetowej www.efs.gov.pl, a także przedstawione w publikacji wydanej przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.

Spośród 15 projektów najwyżej ocenionych przez jury - tzw. "Dobrych praktyk EFS 2009", 5 projektów, które uzyskają największą liczbę punktów zostanie uhonorowanych nagrodami w postaci wyjazdów studyjnych dwóch reprezentantów każdego z tych projektów do jednego z państw członkowskich Unii Europejskiej, w którym wdrażany jest program operacyjny współfinansowany z Europejskiego Funduszu Społecznego.

Wręczenie nagród odbędzie się podczas uroczystej gali z udziałem Ministra Rozwoju Regionalnego, która planowana jest we wrześniu 2009 r.

Termin nadsyłania zgłoszeń

Opisy projektów wraz z dodatkowymi materiałami należy przesyłać pocztą lub przesyłką kurierską do dnia 30 kwietnia 2009 roku na adres:

Ministerstwo Rozwoju Regionalnego

Departament Zarządzania Europejskim Funduszem Społecznym

00-926 Warszawa, ul. Wspólna 2/4

z dopiskiem Konkurs "Dobre praktyki EFS 2009"

Szczegółowe informacje na temat zasad konkursu, w tym warunków udziału, zamieszczone są w Regulaminie oraz na stronie internetowej www.efs.gov.pl. (A.D/T.D)

Zmiany zasad realizacji projektów w Programie Operacyjnym**Kapitał Ludzki*****Nowa wersja wytycznych w zakresie kwalifikowania wydatków w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki***

Minister rozwoju regionalnego E. Bieńkowska podpisała 27 marca br. zmienione wytyczne w zakresie kwalifikowania wydatków w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. Wytyczne obowiązują od 1 kwietnia 2009 r. Wprowadzone zmiany dotyczą w szczególności:

1. Rozszerzenia definicji przychodu projektu;
2. Zwiększenia zakresu udzielania zaliczek;
3. Zmiany zasad konstruowania budżetu w zakresie zadania „Zarządzanie projektem”;
4. Doprecyzowania zakresu zmian, jakie Beneficjent może wprowadzić do projektu bez konieczności informowania podmiotu będącego stroną umowy;
5. Naliczania odsetek w kontekście okresu trwałości projektu;
6. Zasady konkurencyjności;
7. Zlecenia zadań merytorycznych;
8. Rozszerzenia katalogu wydatków niekwalifikowanych;
9. Uzasadniania kosztów pośrednich rozliczanych na podstawie rzeczywiście poniesionych wydatków;
10. Aktualizacji podstaw prawnych udzielania pomocy publicznej w ramach PO KL.

Nowa wersja Generatora Wniosków Aplikacyjnych PO KL

W związku z wejściem w życie nowej wersji Wytycznych w zakresie kwalifikowania wydatków w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki oraz rozpoczęciem realizacji projektów współpracy ponadnarodowej oraz projektów innowacyjnych Instytucja Zarządzająca PO KL wdrożyła i udostępniła beneficjentom nową wersję Generatora Wniosków Aplikacyjnych (wersja 4.3). Program jest dostępny zarówno w wersji on-line jak i w wersji off-line.

Generator Wniosków Aplikacyjnych jest jedynym instrumentem elektronicznym umożliwiającym przygotowanie części opisowej wniosku, budżetu i harmonogramu w projektach współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego w Polsce. Wśród najważniejszych zmian w aplikacji można wskazać:

1. Dodanie obsługi projektów ponadnarodowych i innowacyjnych;
2. Zwiększenie maksymalnej liczby znaków w części opisowej wniosku do 20 000 i 30 000 w zależności od poddziałania;
3. Usunięcie z budżetu projektu pozycji „w tym koszty personelu”;
4. Usunięcie z harmonogramu projektu pozycji „zaangażowany personel”.

Nowelizacja Zasad dokonywania wyboru projektów w ramach***Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki***

Od 1 kwietnia br. obowiązuje nowa wersja Zasad dokonywania wyboru projektów w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. Najważniejsze zmiany obejmują:

1. Wprowadzenie zapisów dot. możliwości zawieszenia konkursu otwartego;
2. Umożliwienie beneficjentom dokonywania zmian lub poprawy formalnej wniosków w zakresie nie zmieniającym sumy kontrolnej;
3. Zmianę wzoru karty oceny merytorycznej m.in. w części dot. deklaracji poufności;
4. Doprecyzowanie zasad negocjacji;
5. Doprecyzowanie zasad powoływania i dokonywania oceny przez trzeciego oceniającego;
6. Wprowadzenie obowiązku przekazywania projektodawcom treści karty oceny merytorycznej;
7. Zwiększenie kompetencji przewodniczącego Komisji Oceny Projektów;
8. Zwiększenie (od 2010 r.) liczby punktów możliwych do przyznania za spełnienie kryteriów strategicznych z 20 do 40;
9. Ograniczenie procesu oceny wniosków do maksymalnie 3 miesięcy;
10. Dodanie rozdziału dot. zasad wyboru projektów innowacyjnych i współpracy ponadnarodowej.

Nowelizacja Zasad finansowania projektów w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki

Od 1 kwietnia br. obowiązuje nowa wersja Zasad finansowania projektów w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. Najważniejsze zmiany dotyczą:

1. Odsetek bankowych
2. Zabezpieczenia dotacji rozwojowej
3. Wkładu własnego
4. Rozliczania środków z końcem roku budżetowego
5. Projektów systemowych ośrodków pomocy społecznej i powiatowych centrów pomocy rodzinie
6. Kosztów bezpośrednich, pośrednich i przychodu projektu
7. Zasady konkurencyjności
8. Zasad sporządzania wniosków o płatność.

Opracowano na podstawie informacji Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Urzędu Marszałkowskiego w Łodzi oraz Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Łodzi (T.D).

Sprawdź swój wniosek w kilka minut!

Departament ds. PO Kapitał Ludzki Urzędu Marszałkowskiego w Łodzi przygotował nowe narzędzie wspomagające samodzielną kontrolę poprawności wniosku pod względem formalnym. Projektodawcy ubiegający się o dofinansowanie projektów w Urzędzie Marszałkowskim w Łodzi uzyskają w ten sposób możliwość zweryfikowania prawidłowości sporządzenia wniosków pod względem formalnym. Nowa inicjatywa ma na celu zmniejszenie ilości wniosków odrzucanych z przyczyn formalnych. Należy pamiętać, formularz ma charakter pomocniczy i nie gwarantuje uzyskania pozytywnego wyniku na etapie oceny formalnej. Ostateczna weryfikacja dokonywana jest przez pracowników Instytucji Ogłaszającej Konkurs na bazie pełnego wglądu w kompletną dokumentację wniosku złożonego w odpowiedzi na konkurs.

Formularz znajduje się na stronie www.pokl.lodzkie.pl (A.D/T.D)



OFERTY KOOPERACJI:

Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości jako ośrodek Enterprise Europe Network w ramach Programu Ramowego na rzecz Konkurencyjności i Innowacyjności (CIP) świadczy m.in. usługi w poszukiwaniu partnerów handlowych i technologicznych. W przypadku zainteresowania ofertą prosimy o kontakt i podanie numeru (ID) profilu. Zachęcamy do zgłoszenia własnej oferty. Formularz jest dostępny na stronie internetowej FRP w dziale EEN (dokumenty do pobrania).

Lp	ID	Treść oferty
1.	81208036AR	Armeńska firma specjalizująca się w produkcji artykułów plastikowych do użytku domowego i przemysłowego (torebki, woreczki i in. jednorazowe pojemniki z PE) poszukuje partnerów handlowych.
2.	81114002AR	Armeńska firma specjalizująca się w usługach programistycznych dla firm, rozwijających nowe produkty i ulepszających istniejące poszukuje partnerów handlowych. Firma oferuje usługi podwykonawstwa.
3.	81113015AR	Armeńska wiodąca firma z branży ICT specjalizująca się w rozwoju technologii Web, projektowaniu graficznym i multimediami, konsultingu IT i marketingu międzynarodowym poszukuje partnerów handlowych.
4.	81110001AR	Armeńska firma specjalizująca się w produkcji szerokiego asortymentu bielizny poszukuje partnerów handlowych.
5.	90206010BE	Belgijska firma produkująca bezpieczne stalowe słupy oświetleniowe poszukuje dystrybutorów.
6.	90209002BG	Bułgarska firma specjalizująca się w produkcji stolarki z AL i PCV oraz sufitów podwieszanych poszukuje partnerów handlowych do joint-venture. Firma oferuje również usługi podwykonawstwa.
7.	90210RU4u	Rosyjska firma farmaceutyczna poszukuje partnerów handlowych (importerów i hurtowników). Firma produkuje leki, suplementy diety pochodzenia naturalnego, oleje i kosmetyki (zgodne z normami ISO). Wszystkie preparaty są zarejestrowane i przebadane klinicznie. Firma przeszła audyt systemu zarządzania wg ISO 9001:2000.
8.	90210RUne	Rosyjska firma specjalizująca się w projektowaniu wnętrz, sprzedaży hurtowej i detalicznej mebli, dekoracji i urządzeń domowych poszukuje partnerów - firm zainteresowanych sprzedażą swoich produktów i usługami pośrednictwa handlowego w Rosji. Firma zaprasza też projektanta wnętrz, który byłby gotowy odwiedzić Omsk i spędzić tam okres wdrażania projektu (zakwaterowanie na koszt firmy przyjmującej).
9.	90210049UK	Brytyjska firma specjalizująca się w projektowaniu i wyrobie współczesnej biżuterii opartej głównie o srebro poszukuje partnerów handlowych (agentów i dystrybutorów).

Lp.	ID	Treść oferty	Lp.	ID	Treść oferty
10.	90130022FR	Francuska firma specjalizująca się w produkcji wysokiej jakości mebli dla dzieci poszukuje partnerów handlowych (agentów).	16.	81128011SE	Szwedzka firma lider na rynku dostawców urządzeń dla przemysłu tworzyw sztucznych (zbiorniki, urządzenia załadownicze i dozujące) poszukuje dystrybutorów. Potencjalny partner winien być dostawcą lub serwisantem urządzeń dodatkowych, takich jak suszarki, młyny, granulatory itp.
11.	90111007IL	Izraelska firma specjalizująca się w produkcji profesjonalnych narzędzi do wykonywania trwałego makijażu poszukuje partnerów handlowych.	17.	81001021FR	Francuska firma produkująca wysokiej jakości niezatapialne łodzie z aluminium poszukuje dystrybutorów. Dealer winien dysponować powierzchnią wystawienniczą oraz kadrami do sprzedaży i promocji. Łodzie dostarczane są bez silników, zadaniem dealera będzie ich zmotoryzowanie.
12.	90106011IL	Izraelska firma specjalizująca się w wyrobie srebrnej biżuterii połączonej ze złotem i kamieniami półszlachetnymi poszukuje pośredników handlowych.	18.	90219045BG	Bułgarska firma specjalizująca się w przemysłowych odlewach z szarego żeliwa oferuje swoje zdolności podwykonawcze. Poszukiwany jest też partner do wzajemnej produkcji oraz usługi pośrednictwa handlowego.
13.	90112011IL	Izraelska firma specjalizująca się w rozwoju profesjonalnych narzędzi do makijażu, świadcząca usługi makijażu artystycznego i prowadząca własną szkołę makijażu poszukuje dystrybutorów lub importerów oraz kontaktów z pokrewnymi szkołami dla wymiany grup studenckich.	19.	90218043UK	Brytyjska firma badawcza opracowała nową serię produktów do zapobiegania infekcji w szpitalach, przychodniach lekarskich i hotelach. Seria obejmuje ochronne pokrowce do toalet, ręczne i automatyczne dozowniki oraz antybakteryjne prześcieradła. Poszukiwani są partnerzy do joint-venture i wzajemnej produkcji.
14.	90114014IL	Izraelska firma działająca jako sieć sprzedaży oparta na międzynarodowej franczyzie sklepów z akcesoriami prezentowymi dla dziewcząt poszukuje partnerów handlowych.	20.	90211038SE	Szwedzka firma opracowała nowe i unikalne urządzenie do zapobiegania zaśnięciu przez kierowców. Poszukuje dystrybutorów.
15.	90213002BG	Bułgarska firma specjalizująca się w projektowaniu i produkcji narzędzi do naprawy i modernizacji maszyn oferuje usługi pośrednictwa handlowego i zdolności podwykonawcze.	21.	90211044SE	Szwedzki producent wysokiej jakości skór do różnych zastosowań poszukuje przedstawicieli handlowych.

KONFERENCJE, TARGI

Międzynarodowe Forum Przedsiębiorców FUTURALLIA

W dniach 10-12 maja 2009 r. w Doha w Katarze odbędzie się XIV edycja Międzynarodowego Forum Przedsiębiorców FUTURALLIA. Jest to wielobranżowe forum przedsiębiorców, którego celem jest stworzenie platformy nawiązania strategicznych kontaktów biznesowych oraz podejmowania kooperacji technologicznych. Skierowane jest przede wszystkim do firm zainteresowanych zdobywaniem nowych rynków eksportowych, pozyskaniem nowych partnerów biznesowych oraz wymianą informacji o ostatnich trendach czy nowinkach technologicznych. Forum towarzyszy również szereg międzynarodowych wystaw i seminariów.



Branże wiodące: wykonawstwo, materiały konstrukcyjne i doradztwo inżynieryjne, technologie elektroniczne, informatyczne i komunikacyjne, maszyny przemysłowe i rozwój przemysłu, chemia i petrochemia, transport i logistyka, opakowania i poligrafia, ochrona środowiska, komunikacja i media, biotechnologia, ochrona zdrowia i kosmetyki, aeronautyka, produkty i wyposażenie branży spożywczej, dobra luksusowe, dobra konsumpcyjne, artykuły sportowe i opieki nad zwierzętami, meble i wyposażenie domów oraz biur, branża promocji, badań i rozwoju, inwestycje i obsługa nieruchomości. Forum Futurallia jest sprawdzoną metodą nawiązywania partnerstwa gospodarczego między małymi i średnimi przedsiębiorstwami z całego świata.

Oficjalnym partnerem organizatorów giełdy (World Trade Center Doha/Katar) jest firma Poland Germany Consult Winiarski, wyznaczona jako koordynator dla firm z Polski.

Koszt uczestnictwa: 1350 euro, obejmujący:

- ◆ organizację do 12 spotkań biznesowych/możliwość dodatkowych spotkań poza grafiką
- ◆ wpis do katalogu Forum
- ◆ obecność w bazie danych Futurallia 2009 przez okres jednego roku
- ◆ całodzienne wyżywienie, udział w bankiecie i wieczorze międzynarodowym
- ◆ udział w seminariach i wystawach
- ◆ usługi tłumaczy
- ◆ 3 noclegi.

Szczegółowe informacje można uzyskać w **WINIARSKI Poland Germany Consult**

Pani Ewelina Strug

Tel.: +48 61 868 36 29

Fax: +48 61 868 36 33

E-Mail: info@pl.winiarski.eu



WYDARZENIA, SZKOLENIA, KONFERENCJE W FUNDACJI ROZWOJU PRZESIEBIORCZOŚCI

INTERAKTYWNE SEMINARIA DLA CIEBIE I PRACOWNIKÓW TWOJEJ FIRMY

Zajęcia mają charakter interaktywny, praktyczny. Uczestnicy poznają techniki, metody i rozwiązania, które mogą skonfrontować z dotychczas stosowanymi i zaadoptować do swoich potrzeb. Zajęcia prowadzone są z udziałem metod aktywizujących. Oto terminy najbliższych seminariów: 21.04.2009r. - 9³⁰-12⁴⁵ - PRACA W ZESPOLE I KIEROWANIE

21.04.2009r. - 13³⁰-16⁴⁵ - MOTYWACJA I DELEGOWANIE UPRAWNIENÍ

23.04.2009r. - 9³⁰-12⁴⁵ - FINANSE DLA NIE-FINANSISTÓW

23.04.2009r. - 13³⁰-16⁴⁵ - BIZNES PLAN

28.04.2009r. - 9³⁰-12⁴⁵ - ISO 9001:2008

28.04.2009r. - 13³⁰-16⁴⁵ - SYSTEMY OCEN PRACOWNICZYCH

30.04.2009r. - 9³⁰-12⁴⁵ - INTERPRETACJA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

FRP prowadzi **Lokalny Punkt Konsultacyjny**, który świadczy usługi informacyjne dla przedsiębiorców oraz osób zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą z zakresu:



- pozyskiwania funduszy strukturalnych UE
- prowadzenia działalności gospodarczej
- wdrażania systemów zarządzania jakością
- zasad przygotowania wniosków o udzielenie wsparcia w ramach projektów pomocowych
- dostępnej oferty finansowania zewnętrznego przez banki i inne instytucje finansowe.

Punkt jest czynny od poniedziałku do piątku w godzinach: 8³⁰ - 16³⁰.

FRP zaprasza również do skorzystania z bezpłatnej **usługi informacyjnej drogą elektroniczną**.

Usługa jest ewidencjonowana i udzielana w ramach Lokalnego Punktu Konsultacyjnego. Skierowana jest do wszystkich osób fizycznych, przedsiębiorców, bezrobotnych oraz pracowników instytucji, uczelni lub jednostek naukowo-badawczych, którzy chcieliby uzyskać informację na temat projektów unijnych, dotacji, pomocy w założeniu lub prowadzeniu własnej działalności gospodarczej.

Więcej informacji na stronie www.frp.lodz.pl

Adres e-mail: fundacja@frp.lodz.pl



WYDARZENIA, SZKOLENIA, KONFERENCJE W FUNDACJI ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Fundacja w dniach 12, 14 oraz 26 maja 2009 r. zaprasza do udziału w szkoleniu pt.

System HACCP w placówce żywienia zbiorowego.

Program szkolenia obejmuje następujące zagadnienia:

- Określenie warunków wstępnych oraz opracowanie programu GMP/GHP w placówkach żywienia zbiorowego
- System HACCP w placówkach żywienia zbiorowego
- Księga HACCP w placówce żywienia zbiorowego jak o dokument opisujący higienę i bezpieczeństwo zdrowotne oferowanych potraw

Szczegółowe informacje znajdują się na stronie
www.frp.lodz.pl

Serdecznie zapraszamy do udziału w szkoleniu

Skuteczne przygotowanie i realizacja projektów w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (warsztaty praktyczne).

Planowany termin rozpoczęcia to 19 maja 2009r.

Celem szkolenia jest nabycie umiejętności praktycznych w zakresie przygotowania oraz realizacji projektów współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki.

Szczegółowe informacje znajdują się na stronie
www.frp.lodz.pl

POZYSKIWANIE FUNDUSZY UNIJNYCH

FRP w Łodzi świadczy usługi doradcze w zakresie pozyskiwania dotacji unijnych na rozwój przedsiębiorstw (konkursy w ramach PO KL, RPO i PROW, POIG, PO liŚ i inne).

Fundacja przygotowuje:

- wnioski konkursowe,
- studia wykonalności,
- biznes plany,
- inną wymaganą przez konkurs dokumentację.

Jeśli chcecie Państwo uzyskać informacje na temat ogłoszonych konkursów i możliwości otrzymania dofinansowania - zapraszamy do siedziby Fundacji w Łodzi przy ulicy **Piotrkowskiej 86**, lub prosimy o kontakt tel. **042 630 36 67**.

Przedsiębiorców, którzy planują inwestycje w województwie łódzkim zapraszamy do współpracy przy pozyskiwaniu dotacji w ramach konkursu

RPO WŁ Działanie III.2 "Podnoszenie innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw"



**NASZE PROJEKTY:**EMPLOYABILITY
& ENTREPRENEURSHIP:
**TUNING UNIVERSITIES
& ENTERPRISES**

Lifelong Learning Programme



Education and Culture DG

Kształcenie i zatrudnienie - dostosowanie programów nauczania szkół wyższych do potrzeb gospodarki

Seminarium "Oczekiwania biznesu wobec uczelni wyższych w kontekście europejskiego rynku pracy"

W dniu **16 marca 2009** r. w siedzibie Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości odbyło się seminarium pt. "**Oczekiwania biznesu wobec uczelni wyższych w kontekście europejskiego rynku pracy**". Seminarium było elementem spotkania partnerskiego Konsorcjum Projektu. Seminarium adresowane było do przedsiębiorców, nauczycieli akademickich z regionu łódzkiego oraz przedstawicieli instytucji rynku pracy.

Na seminarium wystąpiły: Pani **Prof. dr hab. Anna Buchner-Jeziorska** oraz Pani **Dr Agnieszka Dziedziczak-Foltyn z Katedry Socjologii Edukacji Uniwersytetu Łódzkiego**. Prezentacje były punktem wyjścia do dyskusji między przedsiębiorcami i nauczycielami akademickimi na temat umiejętności kluczowych na współczesnym europejskim rynku pracy oraz wyzwań, jakie stoją przed uczelniami wyższymi w tym kontekście.

Spotkanie Partnerskie Konsorcjum Projektu „Employability and Entrepreneurship”

W dniach **16-17 marca 2009** r. Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości miała przyjemność gościć przedstawicieli instytucji partnerskich zaangażowanych w realizację **Projektu „Employability and Entrepreneurship”**: Universidade Catolica Portuguesa (Porto, Portugalia), Centre for the Development of Competencies (LDC) of Audencia School of Management (Nantes, Francja), University of Salford (Manchester, Wielka Brytania). Na spotkaniu omówiono dotychczasowe działania w ramach projektu oraz przedstawiono plany na najbliższe miesiące m.in. organizację konferencji podsumowującej realizację Projektu w Porto, Portugalia. Szkolenie „Coaching jako metoda wspierania studentów w rozwoju umiejętności miękkich”

W dniu **30 marca 2009** r. w godz. **9.30-16.30** w siedzibie Fundacji odbyło się szkolenie dla młodej kadry Uniwersytetu Łódzkiego i Politechniki Łódzkiej (adiunktów, asystentów i doktorantów) na kierunkach ekonomicznych i zarządzania nt. "**Coaching jako metoda wspierania studentów w rozwoju umiejętności miękkich**". Ideą coachingu jest pomoc i kierowanie rozwojem umiejętności miękkich oraz kompetencji osoby w określonej dziedzinie, prowadzone indywidualnie przez trenera. Umiejętności miękkie (m.in. komunikacja, praca w zespole i autoprezentacja) są niezwykle istotne przy zdobywaniu pozycji konkurencyjnej na rynku pracy, zwłaszcza że pracodawcy wymieniają je często jako decydujące przy podejmowaniu decyzji rekrutacyjnych. Celem szkolenia było zaznajomienie wykładowców z rolą coacha, a przede wszystkim wyposażenie ich w niezbędne narzędzia umożliwiające skuteczne wspieranie studentów w rozwijaniu umiejętności miękkich oraz ocenianie tychże umiejętności.

Redakcja: *dr Tomasz Dorożyński*

Współpraca redakcyjna: *dr Agnieszka Dorożyńska i Zespół Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości*

Skład, druk i dystrybucja: *Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości*