

Biuletyn Informacyjny

Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki

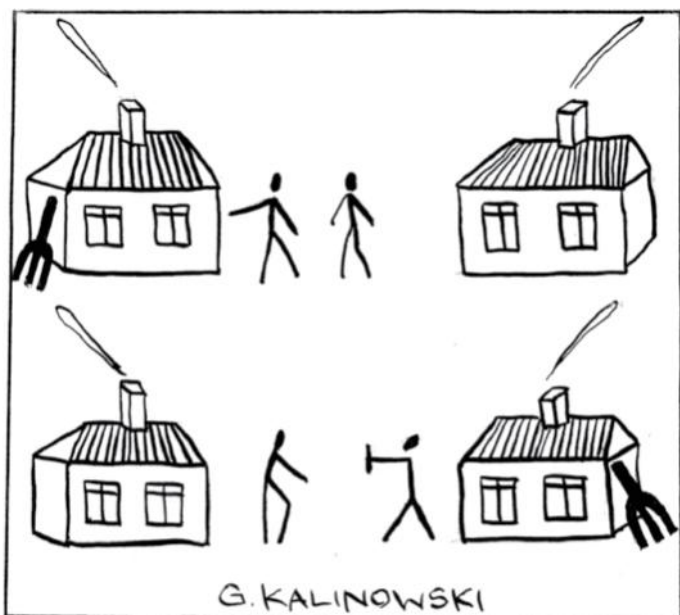
Ośrodek Enterprise Europe Network
Central Poland Business Support Network



Foto: RZ (FRP)

W NUMERZE:

Wykorzystanie funduszy europejskich w Łódzkiem	2
Podstawowe problemy umów występujące w Partnerstwie Publiczno-Prywatnym—część III	5
NASZE PROJEKTY Półmetek projektu Q-Placement.NET	7
ZAPROSILI NAS	9
INFORMACJE DLA PRZEDSIĘBIORCÓW	9
KĄCIK NEGOCJATORA	10
WIADOMOŚCI Z KPK 7. PROGRAM RAMOWY	13
OFERTY KOOPERACJI	14
ZAPROSZENIE na panel dyskusyjny <i>Zmiany w prawie zamówień w świetle uregulowań europejskich</i>	16
BIBLIOTEKA FUNDACJI	21



Znajomy – człowiek, którego znamy dostatecznie dobrze, aby od niego pożyczyć, niedostatecznie zaś dobrze, żeby jemu pożyczyć.

Julian Tuwim, ze zbioru Macieja Stalmaszczyka
Negocjacje w aforyzmach i cytatach, Łódź 2011

Biuletyn Informacyjny FRP
wydano dzięki pomocy finansowej:



WYKORZYSTANIE FUNDUSZY EUROPEJSKICH W ŁÓDZKIEM



MINISTERSTWO
ROZWOJU
REGIONALNEGO

Informacje ogólne

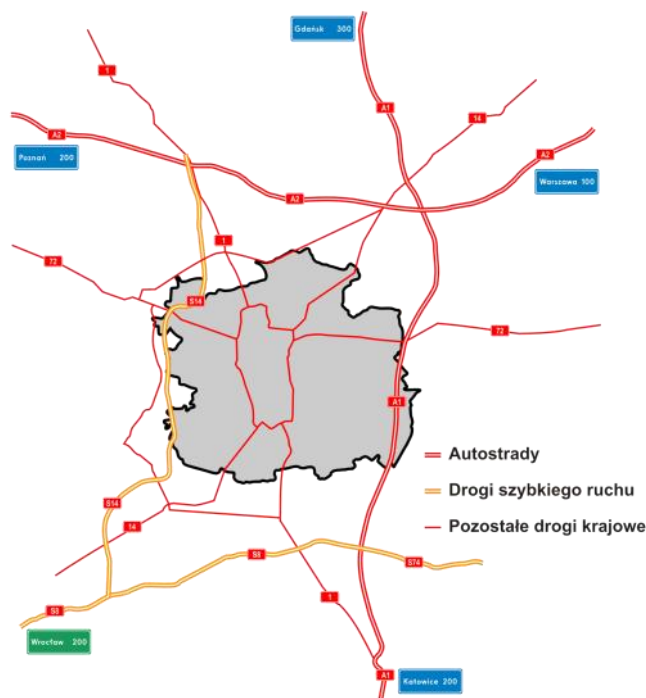
W województwie łódzkim zawarto umowy o dofinansowanie na kwotę **ponad 27,3 mld zł**, w tym **15,2 mld zł** stanowią środki UE. Umowy o najwyższej wartości zawarto w Programie Infrastruktura i Środowisko.

Najwięcej pieniędzy zainwestowano w obszarze *Transport*, w którym umowy opiewają na łączną wartość **14 mld zł**, w tym **8 mld zł** ze środków wspólnotowych (najwyższą wartość dofinansowania UE zanotowano w PO IiŚ - **6,9 mld zł**). Drugim co do wielkości obszarem inwestycji są *Badania i rozwój technologiczny, innowacje, przedsiębiorczość*. Łącznie w ramach PO IG, RPO i PO IiŚ na realizację tego typu projektów, podpisano umowy na kwotę **4,8 mld zł**, w tym **2,2 mld zł** pochodzi z funduszy UE. Najwięcej środków z Programu Kapitał Ludzki skierowano na zatrudnienie - **0,7 mld zł** ogółem, w tym zdecydowana większość, tj. **0,6 mld zł** pochodzi ze środków europejskich.

Przykładowe efekty projektów współfinansowanych z funduszy UE:

- **531 km** wybudowanej lub zmodernizowanej sieci kanalizacyjnej,
- **ponad 2 tys.** nowych miejsc pracy,
- **108 km** wybudowanej sieci Internetu szerokopasmowego,
- **2 626** jednostek wytwarzania energii elektrycznej i ciepłej ze źródeł odnawialnych,
- **14** wspartych obiektów dziedzictwa kulturowego,
- **53** wybudowane lub przebudowane obiekty infrastruktury szkół i szkół wyższych,
- **18** wspartych instytucji ochrony zdrowia.

Docelowy układ dróg krajowych w Łodzi



Źródło: pl.wikipedia.org

Regionalny Program Operacyjny

Województwo łódzkie ma do dyspozycji niemal ponad **1 mld euro**.

Od początku realizacji programu podpisano **2 072** umowy o dofinansowanie o łącznej wartości ponad **7 mld zł**, w tym niemal **4 mld zł** stanowią środki z UE.

Najwięcej (wartościowo) umów podpisano w obszarach:

- *Badania i rozwój technologiczny, innowacje, przedsiębiorczość* - **1 412** umów o łącznej wartości wydatków ogółem **ponad 1,7 mld zł** oraz dofinansowaniu UE **695 mln zł**,
- *Transport* - **79** umów o łącznej wartości wydatków ogółem **ok. 1,6 mld zł** oraz dofinansowaniu z UE **ponad 1 mld zł**,

Port Lotniczy Łódź im. Władysława Reymonta

Foto: pl.wikipedia.org

- *Odnowa obszarów miejskich i wiejskich* - **31** umów o łącznej wartości wydatków ogółem **905 mln zł** oraz dofinansowaniu UE **392 mln zł**.

Wydatki ogółem wykazane w zatwierdzonych wnioskach o płatność wynoszą **ponad 3,7 mld zł**, w tym wartość dofinansowania UE wynosi **ponad 2,2 mld zł**.

Przykład projektu:

- **nazwa:** Rozbudowa Portu Lotniczego Łódź im. Władysława Reymonta
- **beneficjent:** Port Lotniczy Łódź im. Władysława Reymonta Sp. z o.o.
- **koszt całkowity:** niemal 188 mln zł
- **wartość dofinansowania z UE:** prawie 77 mln zł

Realizacja inwestycji jest kluczowa dla zwiększenia dostępności komunikacyjnej województwa łódzkiego w układzie krajowym i międzynarodowym. Posiadanie portu lotniczego o znaczeniu ponadregionalnym wzmocni rozwój gospodarczy i wzrost mobilności społeczeństwa oraz zwiększy poziom konkurencyjności województwa w wymiarze ponadregionalnym i międzynarodowym.

Program Infrastruktura i Środowisko

Dotychczas podpisano **69** umów o dofinansowanie o całkowitej wartości **ok. 15 mld zł** z czego **ponad 8,2 mld zł** to wkład z UE.

Najwięcej z nich podpisano w sektorze *Środowisko* (**18** umów na kwotę **1,3 mld zł**, w tym **ok. 471 mln zł** to

unijne dofinansowanie), *Transport* (**13** umów o wartości **12,7 mld zł**, w tym wkład UE **7,1 mld zł**), *Energetyka* (**12** umów na kwotę **ok. 679 mln zł**, w tym ponad **253 mln zł** to środki z UE).

Wydatki ogółem wykazane we wnioskach o płatność wynoszą **5,4 mld zł**, w tym wartość dofinansowania UE to kwota wynosząca **3,6 mld zł**.

Przykład projektu:

- **nazwa projektu:** Modernizacja i rozbudowa oczyszczalni ścieków w Piotrkowie Trybunalskim
- **beneficjent:** EWE energia Sp. z o.o.
- **koszt całkowity:** ponad 275 mln zł
- **wartość dofinansowania z UE:** ok. 160 mln zł
- **termin:** 2007 - 2015

Zakres projektu obejmuje modernizację oczyszczalni ścieków i stacji uzdatniania wody „Szczekanica” oraz inwestycje związane z modernizacją i rozbudową systemu kanalizacji sanitarnej i deszczowej oraz systemu wodociągowego na terenie miasta.

Program Innowacyjna Gospodarka

Od początku realizacji Programu zawarto **524** umowy na łączną kwotę dofinansowania **ponad 1,6 mld zł**, w tym:

- **ponad 1 mld zł** na rzecz innowacji oraz innowacyjnych przedsiębiorstw,
- **523 mln zł** na wsparcie dla nauki i sfery B+R,
- **115 mln zł** na społeczeństwo informacyjne.

Dotychczas zrealizowano płatności na łączną kwotę dofinansowania **753 mln zł**.

Przykład projektu:

- **nazwa:** Turystyka w siodło - infrastruktura innowacyjnego i unikatowego produktu turystycznego
- **beneficjent:** Województwo Łódzkie
- **koszt całkowity:** ponad 33 mln zł
- **wartość dofinansowania z UE:** niemal 14 mln zł
- **termin realizacji:** 2010 - 2012

WYKORZYSTANIE FUNDUSZY EUROPEJSKICH W ŁÓDZKIM

Powstał najdłuższy szlak konny w Europie o długości blisko 2 tys. km. Utworzono na nim 21 nowych miejsc postojowych wyposażonych m.in. w koniowiazy, wodopoje, wiaty i toalety. Wybudowano również kompleks pełniący funkcję Centrum Zarządzania Szlakiem. Ponadto, wzdłuż trasy na turystów czeka około 200 ośrodków jazdy konnej oferujących usługi noclegowe i gastronomiczne. Bezpieczeństwu jeźdźców służy system GPS, monitorujący położenie i w razie wypadku informujący lokalne służby ratownicze.

Program Kapitał Ludzki

Łączna kwota środków przeznaczona na komponent regionalny PO KL w województwie wynosi **blisko 518 mln euro (ok. 2,1 mld zł)**.

Podpisano **ponad 2,7 tys.** umów o łącznej wartości **blisko 1,9 mld zł** (to 87% alokacji dla regionu na lata 2007-2013).

W ramach zatwierdzonych wniosków o płatność, rozliczono wydatki o wartości **ponad 1,4 mld zł**.

Przykład projektu:

- **nazwa projektu:** Nowy obraz pomocy społecznej w Łodzi
- **beneficjent:** Miejski Ośrodek Pomocy Społecznej w Łodzi
- **wartość projektu:** ponad 34 mln zł
- **termin realizacji:** 2018 - 2012

Projekt, poprzez rozbudowanie oferty wsparcia o instrumenty aktywnej integracji oraz podnoszenie aktywności mieszkańców miasta, przyczynia się do aktywizacji społecznej i zawodowej osób korzystających z pomocy społecznej. Ponadto, kierowane działania przyczyniają się do zmniejszania obszarów wykluczenia społecznego, ograniczenia sfery ubóstwa oraz przeciwdziałania i zwalczania długotrwałego bezrobocia. Uczestnicy projektu objęci są kompleksowym wsparciem poprzez zastosowanie instrumentów aktywnej integracji, mających na celu aktywizację zawodową i społeczną. Dotychczas w projekcie udział zakończyło 2 317 osób.

Program Region Morza Bałtyckiego

Program jest realizowany w ramach celu 3 polityki spójności - Europejska Współpraca Terytorialna. Jego budżet wynosi **ok. 223 mln euro**. **6** partnerom z województwa łódzkiego przyznano **ok. 0,7 mln euro** z UE na realizację ich zadań w ramach **4** projektów wdrażanych z Programie.

Przykład projektu:

- **nazwa projektu:** RBGC - Rail Baltica Growth Corridor
- **partner wiodący:** Miasto Helsinki
- **partner z województwa:** Miasto Łódź
- **budżet projektu:** 3,6 mln euro

Projekt ten nawiązuje do planu połączenia „drogą żelazną” krajów położonych wzdłuż wybrzeża Morza Bałtyckiego. Bierze w nim udział 21 partnerów, którymi są miasta i instytucje położone wzdłuż planowanej trasy. Celem przedsięwzięcia jest stworzenie transnarodowej platformy współpracy pomiędzy istotnymi publicznymi i prywatnymi aktorami działającymi na rzecz rozwoju transnarodowego i przyjaznego klientowi połączenia kolejowego Rail Baltica, ciągnącego się od Berlina aż do Tallina.

Źródło:

Fundusze Europejskie 2014-2020 – regionalne konsultacje Założeń Umowy Partnerstwa, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, www.mrr.gov.pl



MINISTERSTWO
ROZWOJU
REGIONALNEGO

Podstawowe problemy umów występujące w Partnerstwie Publiczno – Prywatnym

– część III*

Instytucja odstąpienia od umowy występuje przede wszystkim na gruncie prawa cywilnego. Przepisy nie zawierają legalnej definicji tego terminu. Zgodnie z art. 395 § 2 Kodeksu cywilnego¹ „w razie wykonania prawa odstąpienia umowa uważana jest za nie zawartą. To, co strony już świadczyły, ulega zwrotowi w stanie niezmienionym, chyba że zmiana była konieczna w granicach zwykłego zarządu. Za świadczone usługi oraz za korzystanie z rzeczy należy się drugiej stronie odpowiednie wynagrodzenie”. Po odstąpieniu od umowy, stosunki prawne pomiędzy stronami wracają do stanu sprzed zawarcia umowy. Niezbędne jednak jest dokonanie rozliczenia pomiędzy byłymi kontrahentami.

Odstąpienie od umowy ma charakter kształtujący prawo i to niezależnie od tego, czy ma charakter umowny (art. 395 k.c.) czy też ustawowy (art. 491 k.c.).

1. Przesłanki odstąpienia od umowy.

P.z.p. samodzielnie daje podstawę do odstąpienia od umowy przez zamawiającego tylko w jednym przypadku. W pozostałym zakresie przepisy p.z.p. odsyłają do regulacji Kodeksu cywilnego.

Uprawnienie wynikające z treści art. 145 ust. 1 p.z.p. przysługuje tylko zamawiającemu (nie może z niego skorzystać wykonawca), pod warunkiem łącznego spełnienia następujących przesłanek:

- a. nastąpiła istotna zmiana okoliczności istniejących w chwili podpisania umowy;
- b. zmiana okoliczności powoduje, że wykonanie umowy nie leży w interesie publicznym;
- c. zmiany umowy nie można było przewidzieć w chwili podpisywania umowy.

Pojęcie istotnej zmiany okoliczności można ostrożnie porównać do nadzwyczajnej zmiany stosunków będących podstawą zastosowania art. 3571 k.c. Na gruncie art. 145 ust 1 p.z.p. istotna zmiana okoliczności winna mieć miejsce w zdarzeniach natury faktycznej. **Nie stanowi istotnej zmiany**

okoliczności fakt, że zamawiający chce się wycofać ze stosunku zobowiązaniowego z nierzetelnym i nieterminowym wykonawcą.

2. Termin na odstąpienie od umowy.

Uprawnienie do odstąpienia od umowy na podstawie art. 145 ust 1 p.z.p. jest możliwe na każdym etapie realizacji umów w sprawie partnerstwa publiczno - prywatnego. Odstępującego wiąże jednakże termin 30 dni od dnia powzięcia wiadomości o okolicznościach stanowiących przesłanki odstąpienia. Jest to termin zawity. Z upływem tego terminu uprawnienie do odstąpienia wygasa. Podmiot odstępujący od umowy winien uprawdopodobnić, że nie uchybił terminowi na odstąpienie od umowy, np. za pomocą dokumentu z datą pewną czy dokumentu poświadczającego doręczenie pisma zawierającego informacje stanowiące przesłanki odstąpienia od umowy. Forma złożenia oświadczenia o odstąpieniu od umowy nie została sprecyzowana w przepisach p.z.p. Wykonanie prawa odstąpienia od umowy następuje poprzez złożenie oświadczenia wykonawcy. Jak każde oświadczenie woli, także oświadczenie o odstąpieniu od umowy uważa się za złożone w chwili, gdy doszło do adresata w taki sposób, że mógł zapoznać się z jego treścią. Zgodnie z art. 77 § 2 k.c. w zw. z art. 139 ust. 1 p.z.p. w zw. z art. 139 ust. 2 p.z.p. odstąpienie od umowy o zamówienie publiczne wymaga formy pisemnej

3. Odstąpienie z tytułu zwłoki w wykonaniu zobowiązania.

Zgodnie z art. 491 § 1 zd. 1 k.c. jeżeli jedna ze stron dopuszcza się zwłoki w wykonaniu zobowiązania z umowy wzajemnej, druga strona może wyznaczyć jej odpowiedni dodatkowy termin do wykonania z zagrożeniem, iż w razie bezskutecznego upływu wyznaczonego terminu będzie uprawniona do odstąpienia od umowy. Wykonanie prawa odstąpienia od umowy jest uzależnione od wyznaczenia stronie dopuszczającej się zwłoki dodatkowego terminu. Jeżeli po upływie tego terminu dłużnik nadal nie wykonał zobowiązania, wzywający może odstąpić od umowy na podstawie art. 491 § 2 k.c.

* I i II część artykułu zostały opublikowane w Biuletynach FRP Nr 10 (87) 2012 i Nr 11 (88) 2012

¹ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz. U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93 ze zm., dalej jako: k.c.

Zgodnie z art. 494 k.c., w razie odstąpienia od umowy strony muszą się ze sobą rozliczyć. Strona, która odstępuje od umowy wzajemnej, obowiązana jest zwrócić drugiej stronie wszystko, co otrzymała od niej na mocy umowy; może żądać nie tylko zwrotu tego, co świadczyła, lecz również naprawienia szkody wynikłej z niewykonania zobowiązania.

Jeżeli jednak nastąpi częściowa niemożność wykonania świadczenia, strona ta traci prawo do odpowiedniej części świadczenia wzajemnego. Jednakże druga strona może od umowy odstąpić, jeżeli wykonanie częściowe nie miałoby dla niej znaczenia ze względu na właściwości zobowiązania albo ze względu na zamierzony przez tę stronę cel umowy, wiadomy stronie, której świadczenie stało się częściowo niemożliwe, tj. jeżeli niemożliwość świadczenia miała charakter następczy i niezawiniony wówczas wykonanie prawa odstąpienia będzie możliwe i uzasadnione.

4. Możliwe jest też odstąpienie od umowy na podstawie osobnych przepisów

Przy umowie dostawy w zamówieniach publicznych:

Zgodnie z art. 552 k.c. „jeżeli kupujący dopuścił się zwłoki z zapłatą ceny za dostarczoną część rzeczy sprzedanych albo jeżeli ze względu na jego stan majątkowy jest wątpliwe, czy zapłata ceny za część rzeczy, które mają być dostarczone później, nastąpi w terminie, sprzedawca może powstrzymać się z dostarczeniem dalszych części rzeczy sprzedanych wyznaczając kupującemu odpowiedni termin do zabezpieczenia zapłaty, a po bezskutecznym upływie wyznaczonego terminu może od umowy odstąpić”.

Zgodnie z art. 610 k.c. „jeżeli dostawca opóźnia się z rozpoczęciem wytwarzania przedmiotu dostawy lub poszczególnych jego części tak dalece, że nie jest prawdopodobne, żeby zdołał je dostarczyć w czasie umówionym, odbiorca może nie wyznaczając terminu dodatkowego od umowy odstąpić jeszcze przed upływem terminu do dostarczenia przedmiotu dostawy”.

Przy umowie o roboty budowlane w zamówieniach publicznych:

Zgodnie z art. 635 k.c. „jeżeli przyjmujący zamówienie opóźnia się z rozpoczęciem lub wykończeniem dzieła tak dalece, że nie jest prawdopodobne, żeby zdołał je ukończyć w czasie umówionym, zamawiający może bez wyznaczenia terminu dodatkowego od umowy odstąpić jeszcze przed upływem terminu do wykonania dzieła”.

Przy umowie o usługi w zamówieniach publicznych:

Zgodnie z art. 721 k.c. „dający pożyczkę może odstąpić od umowy i odmówić wydania przedmiotu pożyczki, jeżeli zwrot pożyczki jest wątpliwy z powodu złego stanu majątkowego drugiej strony. Uprawnienie to nie przysługuje dającemu pożyczkę, jeżeli w chwili zawarcia umowy o złym stanie majątkowym drugiej strony wiedział lub z łatwością mógł się dowiedzieć”.

Ponadto, odstąpienie od umowy może również nastąpić:

- w wypadku wadliwości towarów - stanowią o tym art. 560-562 k.c., art. 637 k.c. oraz art. 708 k.c.;
- w przypadku braku współdziałania stron, stanowią o tym art. 640 k.c., 649 k.c., 737 k.c.

Stąd konieczność prewencyjnej analizy takich sytuacji przed zawarciem umowy o udzielenie zamówienia publicznego przez doświadczone zespoły prawne (patrz: wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 14 września 2008 roku – sygn. akt I Aca 349/06 oraz wyrok Sądu Najwyższego z 13 stycznia 2004 roku – sygn. akt V CK 07/03).

Autor: mec. Bogdan Janicki

Adwokat Okręgowej Rady Adwokackiej w Łodzi



Foto: <http://office.microsoft.com/>

POTRZEBUJESZ PORADY PRAWNEJ? ZGŁOŚ SIĘ DO NAS!

*Pro bono*

Dyżury prawników w Fundacji!



Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości – ośrodek Enterprise Europe Network oraz Izba Adwokacka w Łodzi zapraszają osoby prowadzące lub rozpoczynające działalność gospodarczą do korzystania z bezpłatnych porad prawnych, w tym również w zakresie prowadzenia działalności na rynku międzynarodowym.

W każdą środę, w godzinach 14-16 w siedzibie Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości pełnią dyżury adwokaci Izby Adwokackiej w Łodzi. Osoby zainteresowane uzyskaniem bezpłatnych porad prawnych prosimy o zgłaszanie się telefonicznie (**42 630 36 67**) lub mailem na adres fundacja@frp.lodz.pl.

NASZE PROJEKTY

Półmetek projektu Q-Placements.NET



Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości zorganizowała w dniach 22-23 stycznia 2013r. spotkanie partnerskie międzynarodowego projektu *Q-Placements.NET: Europejska sieć na rzecz promocji praktyk zawodowych za granicą* (*The European host companies network for the promotion of international workplace training for IVET students and apprentices*). Przedstawiciele sieci Q-Placements.NET z dziewięciu krajów Europy przyjechali do Fundacji, aby podsumować dotychczasowe rezultaty projektu oraz nakreślić zadania na kolejne miesiące.

W 10 krajach (Belgia, Bułgaria, Hiszpania, Francja, Niemcy, Polska, Rumunia, Szwecja, Wielka Brytania, Włochy) ok. 150 firm zostało już wyselekcjonowanych do międzynarodowej bazy, w każdej opisano stanowiska pracy oferowane praktykantom. Baza jest rozszerzana i aktualizowana.

Jednocześnie instytucje Sieci rejestrują zgłoszenia kandydatów na praktyki - pełnoletnich uczniów/studentów ostatnich lat nauki/studiów i absolwentów. Niezbędna jest znajomość języka angielskiego lub języka kraju przyjmującego.

W Polsce oferty firm z propozycjami staży dla przyjeżdżającej młodzieży oraz zgłoszenia osób zainteresowanych wyjazdem za granicę przyjmuje Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości. Prosimy o kontakt bezpośredni lub poprzez e-mail: fundacja@frp.lodz.pl.



NASZE PROJEKTY

Projekt Q.Placements.NET organizuje praktyki, lecz kandydaci mogą ubiegać się o dofinansowanie podróży, zakwaterowania i wyżywienia w ramach programów mobilności Leonardo da Vinci lub Erasmus.

Praktyki, które zakończyły się do tej pory, zostały ocenione pozytywnie. Nad ich sprawnym przebiegiem czuwał koordynator z kraju wysyłającego oraz koordynator w kraju, gdzie miała miejsce praktyka. Już wkrótce kolejni młodzi ludzie będą zdobywać doświadczenie w zagranicznych firmach.

Spotkanie partnerskie Q.Placements.NET było okazją do zaprezentowania gościom naszego kraju, regionu i miasta. Większość z uczestników przyjechała po raz pierwszy do Polski. Opowieść o naszej historii i wyzwaniach dnia dzisiejszego podczas przejazdu trambusem przez centrum Łodzi do Manufaktury oraz wieczorny kulig w wiczyńskim lesie k. Natolina uzupełniły realizację zadań merytorycznych projektu. Program Leonardo da Vinci zakłada poznanie krajów i kultury partnerów oraz zacieśnienie kontaktów między instytucjami dla rozwoju dalszej współpracy. Relacja ze spotkania pojawiła się w wiadomościach TVP3 oraz TV TOYA - dziękujemy przedstawicielom mediów za zainteresowanie działaniami podejmowanymi przez FRP na rzecz międzynarodowej mobilności zawodowej.

Więcej informacji na temat projektu:

<http://q.placements.eu> , <http://www.frp.lodz.pl/qnet>

oraz

Biuletyn Informacyjny FRP Nr 2 (79) Luty 2012, Nr 6 (83) Czerwiec 2012, Nr 10 (83) Październik 2012.

(MS)



**Program
Uczenie się
przez całe życie**

Ten projekt został zrealizowany przy wsparciu finansowym Komisji Europejskiej. Niniejsza publikacja odzwierciedla jedynie stanowisko jej autora i Komisja Europejska nie ponosi odpowiedzialności za umieszczoną w niej zawartość merytoryczną.

ZAPROSILI NAS

Pani Prezydent PKPP Lewiatan Henryka Bochniarz oraz Przewodniczący Rady Głównej PKPP Lewiatan Pan Henryk Orfinger, na coroczne spotkanie Konfederatów

Lewiatan 2013 Perspektywy dla Biznesu

Krynica, 1-3 marca 2013

W programie sesje nt. Strategii Lewiatana 2013-2017, Gospodarki, administracji i przedsiębiorczości, połączone z rekreacją na świeżym powietrzu w formie Zawodów Narciarskich Konfederacji Lewiatan.

Więcej informacji: www.pkpplewiatan.pl

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości zaprasza do udziału w konferencji pt. **Regionalne Systemy Innowacji w Polsce – doświadczenia i perspektywy.**

W trakcie konferencji zostanie podsumowany projekt badawczy PARP poświęcony ocenie funkcjonowania Regionalnych Systemów Innowacji w Polsce. Celem konferencji jest ocena efektów działania RSI z perspektywy aktualnych celów strategicznych oraz sytuacji społeczno – gospodarczej Polski i Unii Europejskiej.

W konferencji wezmą udział przedstawiciele samorządów województw oraz eksperci z kraju i z zagranicy, przedstawiciele środowisk naukowych, przedsiębiorców i administracji publicznej odpowiedzialnej za zagadnienia związane z rozwojem innowacyjności w Polsce.

Program Konferencji do pobrania na stronie <http://badania.parp.gov.pl/files/74/75/76/479/15519.pdf>

Konferencja odbędzie się dnia 8 lutego 2013 roku w godzinach 10⁰⁰ – 15⁰⁰.

INFORMACJE DLA PRZEDSIĘBIORCÓW

Informacje nt. e-Punktu Kontaktowego

Przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości funkcjonuje Punkt Kontaktowy ds. e-handlu dla Usługodawców i Usługobiorców e-PUNKT. Do głównych zadań e-PUNKTU należą: szerzenie wiedzy na temat prawa obrotu elektronicznego w celu ułatwienia prowadzenia działalności gospodarczej z wykorzystaniem technologii informacyjno-komunikacyjnych przez przedsiębiorców oraz pomoc w bezpiecznym i swobodnym korzystaniu z ofert tych przedsiębiorców przez ich klientów. Zadania te e-PUNKT realizuje poprzez podejmowanie takich działań, jak e-seminaria, publikacja materiałów edukacyjnych na temat prawa Internetu, prowadzenie strony internetowej e-PUNKTU pod adresem e-punkt.gov.pl, gdzie udostępniane są informacje z zakresu prawa obrotu elektronicznego.

W roku 2012 w ramach działalności e-PUNKTU opracowane zostały 2 publikacje elektroniczne (*Rozpoczęcie sprzedaży w Internecie* oraz *Wzory dokumentów dla e-przedsiębiorców*).

Na stronie znajdują się ponadto artykuły oraz infografiki edukacyjne.

Więcej informacji: www.newsletter.parp.gov.pl
(KK)



KĄCIK NEGOCJATORA

Od Redakcji:

Kontynuujemy „Kącik negocjatora”, w którym wiedzę na temat negocjacji przekazuje dr Maciej Stalmaszczyk, wybitny specjalista w dziedzinie negocjacji, autor wielu prac w zakresie handlu zagranicznego i skutecznego negocjowania.

Prosimy o zgłaszanie pod adresem Redakcji pytań i tematów, jakie Państwa szczególnie interesują.

Negocjacje z kupcami arabskimi.

Świat arabski to ponad dwadzieścia państw w Afryce Północnej i na Bliskim Wschodzie liczący blisko 200 milionów mieszkańców. Język arabski jest wspólny dla tych państw, a mimo występowania dialektów język pisany jest zrozumiały dla wszystkich. Arabowie są muzułmanami, ale stanowią zaledwie około dwudziestu procent wyznawców islamu żyjących na świecie. Wydobycie ropy naftowej w krajach arabskich przekracza 30% wydobycia światowego, a to przynosi olbrzymie pieniądze na finansowanie różnych wydatków i pomysłów inwestycyjnych. Rola tych państw w handlu światowym rośnie niewspółmiernie szybko i dlatego warto zastanowić się jak negocjować z kupcami tego obszaru. Oto kilka wskazówek:

1. Negocjatorom podejmującym kontakty handlowe z Arabami zaleca się zapoznanie z głównymi zasadami islamu. Pod żadnym pozorem nie należy pokpiwać sobie z jakichkolwiek zachowań religijnych i zwyczajów Arabów. To nie są tematy do żartów, komentarzy czy dwuznacznych uwag.
2. Należy unikać prowadzenia negocjacji handlowych w okresie ramadanu, którym potocznie określa się czas postu. Islamski post - po arabsku *saum* - jest jednym z pięciu filarów religii muzułmańskiej. *Saum* dosłownie znaczy „powstrzymywanie się”. Jest to powstrzymywanie się od picia, jedzenia i kontaktów seksualnych od świtu do zachodu słońca z intencją absolutnego posłuszeństwa Bogu (Allahowi). W miesiącu ramadan następuje skupienie wszystkich praktyk religijnych (post, modlitwa nocna, pięciokrotna modlitwa w ciągu dnia, *zakat*, czyli obowiązkowe przeznaczenie 2,5% rocznego dochodu brutto na cele socjalne, recytacja Koranu, wspomaganie biednych oraz przygotowanie się do piel-

grzymki do Mekki, obowiązującej każdego muzułmiana raz w życiu). Post trwa cały miesiąc, czyli 29 dni, bowiem w islamie funkcjonuje kalendarz księżycowy, różny od gregoriańskiego. Jeśli już przyszło nam pracować w okresie ramadanu w którymś z państw arabskich, należy uszanować wymogi postu. Nawet przy największym pragnieniu należy się powstrzymać od wypicia szklanki soku czy zjedzenia niewielkiego sandwicza, chyba że gospodarz sam przyniósł ten posiłek do recepcji przeznaczonej do przyjmowania gości (po arabsku: *diwan*). W tych okolicznościach odmówienie posiłku byłoby przyjęte jako nietakt. Ale nawet wówczas nie należy zapominać, że to ramadan: kanapkę trzeba jeść małymi kęsami, a herbatę popijać bez pośpiechu, choćby pragnienie nie dawało spokoju.

3. W okresie poza ramadanem gospodarze arabscy lubią rozpoczynać rozmowy od podania swojemu gościowi jakiegoś posiłku i napoju. Czasami zaproszenie do restauracji poprzedza merytoryczne rozpoczęcie negocjacji (typowa kolejność: zaproszenie na kolację, zasadnicze rozmowy następnego dnia). Zapraszającemu nie należy odmawiać, nawet jeśli nie jest się głodnym. Można ograniczyć się do tych potraw, które się lubi albo które nie wywołują wyraźnej niechęci wyglądem, smakiem lub sposobem przyrządzania. W wielu krajach wwożenie alkoholu jest zabronione, w większości również konsumpcja jest niedopuszczalna. Nigdy nie jada się wieprzowiny. W wielu krajach arabskich podaje się do picia herbatę miętową i bardzo słodzoną czarną kawę. Nie należy odmówić wypicia któregośkolwiek z tych napojów.



4. Arabowie prowadzą negocjacje w specyficzny sposób, który może drażnić Europejczyków, a doprowadza do furii wielu amerykańskich biznesmenów. Nazywa się taktyką „otwartych drzwi”. Do pomieszczenia, w którym toczą się negocjacje (najczęściej jest to pokój szefa firmy) bez przerwy może wchodzić każdy, kto chce: pracownicy firmy, koledzy i przyjaciele, członkowie rodziny. Oznacza to, że zapoczątkowane rozmowy są często przerywane z uwagi na niezapowiedziane wizyty znajomych gospodarza lub jego przyjaciół, którzy akurat obok przechodzili, wuja gospodarza, który przyszedł zobaczyć się z bratankiem itp. Kiedy po 30-40 minutach rozmowy handlowe zostaną na nowo podjęte, to może się zdarzyć, że będą trwać znowu tylko kilkanaście minut do powtórnego najścia biura przez kolejnych znajomych bądź krewnych. Wszelki plan negocjacji i starannie przygotowany scenariusz, a najważniejsze, że zaplanowany rozkład zajęć na dany dzień muszą ulec radykalnej zmianie. Co gorsze, te praktyki „otwartych drzwi” nie ograniczają się jedynie do sfer kupieckich. Podobnie postępują pracownicy instytucji państwowych. Ale nie należy się tym przejmować. To jest arabski styl negocjowania! Z chwilą, kiedy okażemy niezadowolone z takich praktyk, jesteśmy skończeni jako negocjatorzy.
5. Stosunek Arabów do czasu, zegarka i punktualności jest bardzo odległy od tego, co na ogół przyjęło się określać tym terminem na Zachodzie.
6. Oczekiwanie na szybką decyzję u arabskiego kupca może okazać się przykrym doświadczeniem, ponieważ z reguły podejmowanie decyzji trwa bardzo długo. Często powodem zwłoki jest jakiś szczegół oferty, który razi

arabskiego kupca, a ten zamiast powiedzieć o tym wprost - oczekuje od drugiej strony odpowiedniej korekty.

7. Arabowie nie lubią bezpośrednich konfrontacji i kłótni z cudzoziemcami. Do tradycji tych ludów należy gościnność. Otwarte drzwi, przez które może wejść każdy kuzyn i znajomy są otwarte również dla zagranicznych kupców, a fakt, że przybyli z daleka wzbudza respekt i jeszcze bardziej pobudza do gościnności. Nie należy jednak tego nadużywać.
8. Interesów z Arabami nie należy robić w pośpiechu, gdyż jest to niemożliwe. Tempo przez nich narzucone jest powolne, wymaga czasu i cierpliwości. Nigdy nie należy mówić o celu wizyty, o chęci zawarcia kontraktu itp. Należy pozostawić to gospodarzom, choćby nie podjęli tematu nawet przez kilka dni.
9. Ważną postacią, bez której zachodni eksporter ma małe szanse wejścia na rynek arabski jest miejscowy pośrednik lub agent, znający warunki lokalne, przygotowujący kontrakty, przyspieszający bieg spraw (jeśli cokolwiek w tych krajach można przyspieszyć) oraz pilnujący interesów swego zleceniodawcy. Jednak nawiązując taką współpracę trzeba wyraźnie określić, że pośrednik będzie wynagradzany w formie prowizji wyłącznie od **zrealizowanych** transakcji. W przeciwnym razie pośrednik może żądać prowizji od wszystkich spodziewanych interesów, jakie sądzi, że jest w stanie załatwić. Jeśli pryncypał nie jest zadowolony z pośrednika, decyzję o jego zwolnieniu powinien podjąć sam, bez mówienia o tym arabskim kupcom. Solidarność będąca pozostałością pustynnego okresu życia Beduinów nie pozwala na słuchanie krytycznych uwag o jednym ze „swoich”.
10. Negocjowanie ceny i wszystkich innych warunków kontraktu odbywa się w sposób twardy, chociaż nacechowany tą subtelnością, jaką jest zwłoka w argumentacji, nieliczenie się z czasem i cierpliwość w oczekiwaniu na bieg wydarzeń. Należy liczyć się z koniecznością znacznej redukcji ceny wyjściowej, bez względu na to, jak dalece jest to cena „realna”. Negocjowanie, a właściwie targowanie się, jest naturalną, przyrodzoną cechą kupców arabskich.
11. Arabowie jako gospodarze nie narzucają sobie żadnych ograniczeń w rozmowach telefonicznych: przyjmują każdy telefon i sami często inicjują rozmowy telefoniczne w sprawach nie mających związku z prowadzonymi

KĄCIK NEGOCJATORA

Foto: <http://office.microsoft.com/>

negocjacjami. Dla Europejczyków jest to dosyć deprymujące, ponieważ źle kojarzy się z niektórymi technikami presji psychologicznej. Nie należy się jednak irytować, ponieważ dla Araba takie postępowanie jest jak najbardziej naturalne. Zdarza się również, że arabski partner zaczyna mówić o czymś innym, niż należałoby oczekiwać w danym momencie lub po prostu przerywa w pół zdania wypowiedź drugiej strony, aby wygłosić kilkanaście zdań i uwag nie mających żadnego związku z tematami, jakich dotyczą rozmowy. Pamiętajmy również, że język arabski charakteryzuje się rozbudowaną retoryką, mnogością przymiotników, metaforycznych określeń itp., co dodatkowo może utrudniać wzajemne komunikowanie się stron w toku negocjacji.

12. Arabowie często używają zwrotu *inszallah* („jeśli Bóg zechce”), co niekiedy interpretuje się jako oznakę religijności, rezygnacji i bierności. Jednak w świecie biznesu ten zwrot jest raczej nawykiem, chociaż często służy jako wygodne usprawiedliwienie bierności. Niekiedy bywa używany jako wykręt czy zrzucenie winy na siły zewnętrzne, jeśli coś nie przebiegało zgodnie z oczekiwaniami.

13. I jeszcze kilka uwag z zakresu komunikacji niewerbalnej oraz etykiety:

- W trakcie rozmów prowadzonych na stojąco Arabowie utrzymują bardzo krótki dystans z osobami, z którymi rozmawiają. Nie należy zwiększać tego dystansu przez cofanie się, ustępowanie itp.
- Siedząc należy opierać stopy na podłodze. Nie należy siedzieć w taki sposób, aby podeszwa obuwia była widoczna.
- Należy używać prawej ręki. Z lewej Arabowie korzystają jedynie w przypadku bardzo osobistych czynności higienicznych. Należy przeprosić gospodarza, jeśli jest się leworęcznym.
- Nie należy wskazywać palcem w osobę, z którą się rozmawia ani przywoływać jej skinieniem dłoni.
- Ręce należy myć przed i po posiłku. Często w tym celu podawane są specjalne miseczki i woda. Niekiedy ktoś ze służby domowej lub kelner (jeśli spotkanie odbywa się w restauracji) polewa wodę na ręce biesiadników ze specjalnego dzbanka.
- Do dobrego tonu należy pozostawienie nieco jedzenia na talerzu. Zjedzenie wszystkiego prowokuje do „dokładki”, natomiast pozostawienie dosyć widocznych resztek na talerzu jest gestem wdzięczności wobec gospodarza za tak obfite nałożenie potrawy, że nie wszystko mogło być skonsumowane. Pozostawienie zaś resztek jedzenia na talerzu podczas posiłku w restauracji podkreśla zamożność jedzącego: „stać mnie na niezjedzenie wszystkiego, mimo że za wszystko zapłaciłem”.
- Ostrożnie z alkoholem. W niektórych krajach konsumpcja alkoholu jest zabroniona, a kary za złamanie zakazu mogą być bardzo dotkliwe.

Autor: dr Maciej Stalmaszczyk

W języku polskim istnieje dosyć obszerna literatura dotycząca – ogólnie mówiąc – Arabów i kontaktów biznesowych z nimi. Przykładowo:

- Bjerke B., Kultura a style przywództwa, Wyd. Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004,
- Gesteland R.R. Różnice kulturowe a zachowania w biznesie, Wyd. PWN, W-wa 1999,
- Nydell M.K. Zrozumieć Arabów, Wyd. Studio EMKA, W-wa 2001,
- Historia Arabów – 14 wieków cywilizacji, której nie znamy, Pomocnik historyczny POLITYKI, wyd. e-book, Polityka - Spółdzielnia Pracy, W-wa 2011.

WIADOMOŚCI Z KPK

Krajowy Punkt Kontaktowy
PROGRAMÓW BADAWCZYCH UE

PROGRAM RAMOWY UE

I. Zestawienie konkursów 7. Programu Ramowego



Na stronie internetowej www.kpk.gov.pl zamieszczono uaktualnioną tabelę (stan na 22 stycznia 2013r.) z zestawieniem konkursów 7. Programu Ramowego. Tabela zawiera następujące informacje: obszar 7.PR, identyfikator konkursu z linkiem do dokumentacji, datę ogłoszenia, termin składania wniosków, budżet, uwagi dodatkowe.

II. Konkurs Programu COST



Program COST (fr. *Coopération européenne dans le domaine de la recherche scientifique et technique*) został utworzony w 1971r. w celu rozwoju współpracy międzynarodowej w dziedzinie badań naukowo-technicznych. Program wspiera działania sieciowe, spotkania, konferencje, wymiany naukowe zespołów z różnych krajów, pracujących nad wspólnym problemem z następujących dziedzin:

- biomedycyna i biologia molekularna
- chemia oraz nauki i technologie molekularne
- nauka o Ziemi i kształtowanie środowiska
- żywienie i agronomia
- leśnictwo, funkcja produkcyjna i usługowa lasów
- człowiek, społeczeństwo, kultura i zdrowie
- technologie informacyjne i telekomunikacyjne
- nauka o materiałach, nauki fizyczne i nanonauki
- transport i urbanistyka.

Nie finansuje samych badań.

Termin składania wniosków:

29 marca 2013r., godz. 1700 (wnioski dotyczące jednej z powyższych dziedzin)

14 czerwca 2013r., godz. 1700 (wnioski interdyscyplinarne)

Więcej informacji: <http://www.cost.eu>

III. Konkurs ERA Chairs



Komisja Europejska ogłosiła pilotażowy konkurs FP7-ERA Chairs-Pilot Call-2013 w Programie Szczegółowym Możliwości (Capacities). Konkurs dotyczy Działania 4.1 Programu *Unlocking and developing the Research Potential of research entities in the EU's Convergence regions and Outermost regions*. O dofinansowanie mogą ubiegać się uniwersytety i inne instytucje naukowo-badawcze z regionów konwergencji i najbardziej oddalonych regionów Unii Europejskiej.

Budżet konkursu: 12 mln €.

Termin składania wniosków: 30 maja 2013r., godz. 17⁰⁰

Więcej informacji:

<http://ec.europa.eu/research/participants/portalplus/static/desktop/en/calls/fp7-erachairs-pilotcall-2013.html#/>

IV. Nowa publikacja KPK



7. konkurs w Programie CIP-ICT PSP. Tematyka i zasady uczestnictwa - poradnik w pigułce.

<http://www.kpk.gov.pl/pliki/plik.html?id=12492>

Warszawa, 2013

V. Granty Europejskie - numer 02 (127) Luty 2013

<http://www.grantyeuropejskie.pl>

(MS)

Źródło:

<http://www.kpk.gov.pl>

<http://www.cost.eu>

<http://ec.europa.eu>

OFERTY KOOPERACJI

Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości — ośrodek Enterprise Europe Network świadczy m.in. usługi w poszukiwaniu partnerów handlowych i technologicznych. W przypadku zainteresowania ofertą prosimy o kontakt i podanie numeru (ID) profilu. Jednocześnie zachęcamy do zgłoszenia własnej oferty. Formularz jest dostępny na stronie internetowej FRP w dziale projektu EEN w zakładce **Współpraca międzynarodowa - Baza ofert współpracy międzynarodowej (BCD)**

Lp.	Nr Ref	Opis oferty
1.	20120917022	Bułgarska firma - producent luksusowych napojów alkoholowych poszukuje dystrybutorów z dużymi udziałami na rynku i firm logistycznych.
2.	20120921025	Bułgarska firma specjalizująca się w handlu bułgarskimi produktami organicznymi poszukuje importerów i hurtowników produktów organicznych.
3.	20120917030	Fińsko-szwedzka kontraktowa organizacja badawcza działająca w obszarze żywienia i przepisów prawa związanych z żywnością oferuje testy kliniczne wraz ze wsparciem technicznym organizacjom działającym w sektorze żywieniowym, suplementów oraz farmaceutycznym w celu potwierdzenia świadectw zdrowia, zbadania skuteczności oraz bezpieczeństwa nowych rodzajów pożywienia, suplementów lub środków farmaceutycznych. Firma oferuje usługi podwykonawstwa.
4.	20120912013	Francuska firma specjalizująca się w dostarczaniu kapsulek z żelatyną, różnych opakowań oraz maszyn wykorzystywanych do farmaceutycznych prac przygotowawczych poszukuje dystrybutorów, oferuje także swoje usługi dystrybutora we Francji.
5.	20120905023	Francuska firma specjalizująca się w nieuplastycznionym polichlorku winylu (uPVC), aluminiowych bramach i ogrodzeniach poszukuje dystrybutorów. Firma jest jednym z liderów na rynku uPVC oraz aluminiowych ogrodzeń i bram.

Lp.	Nr Ref	Opis oferty
6.	20120917015	Brytyjska firma poszukuje producentów modułowych domków ogrodowych - nowoczesnych, z pełną izolacją. Firma jest zainteresowana ich importem do Wielkiej Brytanii.
7.	20120917011	Brytyjska firma - dostawca specjalistycznych narzędzi dla branży budowlanej (wiercenie, tynkowanie, automatyczne malowanie), poszukuje zagranicznych przedstawicieli/dystrybutorów.
8.	20120903025	Firma brytyjska - producent materiałów dentystycznych wykonanych z innowacyjnych składników i komponentów, poszukuje importerów/dystrybutorów z różnych krajów. Główne produkty to protezy dentystyczne, porcelanowe licówki i koronki, materiały wyciskowe.
9.	20120824006	Rosyjska firma zajmująca się produkcją komponentów samochodowych, poszukuje partnerów do joint venture, którzy chcieliby produkować i zaopatrywać w części samochodowe.
10.	20120820026	Rosyjskie przedsiębiorstwo (region Nowosybirsk) jest wyspecjalizowane w produkcji preparatów na bazie silnie zmineralizowanej solanki, błota leczniczego, niebieskiej i żółtej gliny, oraz w usługach SPA i sanatorium. Przedsiębiorstwo szuka dystrybutorów dla swoich produktów i oferuje utworzenie joint venture dla produkcji preparatów do balneoterapii, terapii SPA i kosmologii.

OFERTY KOOPERACJI

Lp.	Nr Ref	Opis oferty
11.	20120808025	Rosyjska firma specjalizująca się w rozwoju i produkcji gier planszowych oraz książek edukacyjnych dla dzieci, zabawek i pamiątek, poszukuje pośrednictwa handlowego (dystrybutorów) lub partnerów do joint venture.
12.	20120911023	Szwedzka firma specjalizująca się w produkcji siedzeń z formowanego poliuretanu poszukuje producentów elementów z aluminium, którzy mają możliwość produkcji narzędzi zgodnych z projektem w programie CAD. Firma jest znanym producentem foteli dla przemysłu samochodowego. Przedsiębiorstwo działa zgodnie z normą ISO 9000 oraz standardami bezpieczeństwa przemysłu motoryzacyjnego.
13.	20120904013	Czeska firma specjalizująca się w produkcji maszyn do mieszania i ugniatania wysokiej jakości stali nierdzewnej poszukuje agentów i/lub przedstawicieli, firma oferuje także podwykonawstwo.
14.	20120903015	Rumuńska firma aktywna w dziedzinie zbierania i przetwarzania produktów pszczelich i produkcji suplementów żywieniowych oraz produktów terapeutycznych poszukuje dystrybutorów. Firma oferuje swoje usługi jako podwykonawca. Rozważana jest również wspólna produkcja, a także połączenie lub wymiana udziałów firmy.
15.	20120905008	Rumuńskie przedsiębiorstwo specjalizujące się w Surface-Mount Technology (SMT), montażu, testowaniu kompatybilności elektromagnetycznej i produktach automatyki i sterowania dla środowisk przemysłowych oferuje usługi podwykonawstwa w dziedzinie PCB (Printed Circuit Board), montażu, projektowaniu analogowym i cyfrowym a także projektowaniu oprogramowania mikrokontrolerów (oprogramowanie wbudowane).

Lp.	Nr Ref	Opis oferty
16.	20120912015	Duńska firma jako pierwsza opracowała i opatentowała słoneczny podgrzewacz powietrza. Firma dystrybuje te urządzenia do kilku krajów, ale chce się rozwijać. Dlatego firma szuka podwykonawstwa i dystrybucji (pośrednictwa handlowego).
17.	20120919007	Włoski producent modnego obuwia dla kobiet oraz obuwia tanecznego i ortopedycznego poszukuje agentów, agencji dystrybucyjnych w celu rozszerzenia marki i znalezienia partnerów zainteresowanych produkcją obuwia we Włoszech. Firma oferuje know-how swoim potencjalnym podwykonawcom i firmom outsourcingowym.
18.	20120919006	Włoska firma zlokalizowana w regionie Marchia Arkońska, producent białego i czerwonego wina PDO (Protected Designation of Origin) i PGI (Protected Geographical Indication) czyli z chronioną nazwą i oznaczeniem geograficznym w UE poszukuje dystrybutorów.
19.	20120918004	Włoski producent sprzętu sportowego do fitness'u poszukuje agentów, dystrybutorów i partnerów do joint venture.
20.	20120910013	Włoska firma dystrybuująca dietetyczne potrawy wspomagające proces odchudzania, ale także zmniejszające ryzyko nadwagi i otyłości, poszukuje dystrybutorów dla swoich produktów np. naleśników, omletów, makaronu. Firma oferuje także szkolenia naukowe dla sektora medycznego.
21.	20120904005	Włoska firma specjalizująca się w produkcji wyrobów biomedycznych np. woreczków na płyny organiczne, woreczków do żywienia pozajelitowego, worków do pomp infuzyjnych, rurek do dializy, cewników oraz łączników rurkowych do woreczków poszukuje pośredników handlowych (dystrybutorów, agentów) i jest zainteresowana podwykonawstwem i outsourcingiem.



Okręgowa
Rada
Adwokacka
w Łodzi



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki



Okręgowa Rada Adwokacka w Łodzi

i

Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości

ośrodek Enterprise Europe Network

zapraszają

na panel dyskusyjny

Zmiany w prawie zamówień publicznych w świetle uregulowań europejskich

dnia 8 lutego 2013 r.

do siedziby Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości

Łódź, ul. Piotrkowska 86, front, II piętro

PROGRAM PANELU

12³⁰	Rejestracja uczestników
13⁰⁰ - 13¹⁰	Otwarcie spotkania Dr Ewa Sadowska – Kowalska Prezes Zarządu Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości Mec. Jarosław Trociński Sekretarz ORA w Łodzi
13¹⁰ - 14⁰⁰	Wystąpienie prof. nadzw. dr hab. Ryszarda Szostaka Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
14⁰⁰ - 14⁴⁵	Wystąpienie prof. nadzw. dr hab. Andrzeja Borowicza Uniwersytet Łódzki
14⁴⁵ - 16⁰⁰	Dyskusja prowadzona przez mec. Jarosława Trocińskiego
16⁰⁰	Poczęstunek i rozmowy kulturalne



Zaproszenie



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki



BIBLIOTEKA



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki

Ośrodek Enterprise Europe Network zaprasza do korzystania z biblioteki i czytelnicy w siedzibie Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości, przy ul. Piotrkowskiej 86. Do Państwa dyspozycji oddajemy bogaty księgozbiór specjalistycznej literatury polskiej i obcojęzycznej z dziedziny ekonomii, zarządzania i marketingu, ze szczególnym uwzględnieniem Unii Europejskiej. Bezpośredni dostęp do katalogu komputerowego umożliwia łatwe i szybkie wyszukiwanie.

W bieżącym wydaniu Biuletynu z przyjemnością przedstawiamy Państwu publikacje Urzędu Statystycznego w Łodzi, w ramach zawartego wiele lat temu porozumienia o współpracy z Fundacją Rozwoju Przedsiębiorczości oraz najnowszą publikacją Fundacji.

„Raport z wyników w województwie łódzkim. Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011”, Urząd Statystyczny w Łodzi, Łódź 2012

Jest to pierwsza publikacja, zawierająca podstawowe wyniki Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań, przeprowadzonego w dniach 1 kwietnia - 30 czerwca 2011r. Spis realizowano metodą „mieszanką”, polegającą na wykorzystaniu rejestrów i systemów informacyjnych administracji publicznej. Zaprezentowano najistotniejsze dane dotyczące stanu i struktury demograficznej ludności, wykształcenia, źródła utrzymania, niepełnosprawności, ruchu migracyjnego oraz zasobów mieszkaniowych, dokonano również bilansu zmian demograficznych i społeczno – ekonomicznych jakie zaszły w ostatnich dziesięciu latach.

(z Przedmowy, str. 3)

„Budownictwo w województwie łódzkim w latach 2005 – 2011.” Urząd Statystyczny w Łodzi, Łódź 2012

Celem publikacji jest przedstawienie wybranych informacji charakteryzujących podmioty budowlane, a także zmian zachodzących w budownictwie w zakresie produkcji budowlano – montażowej oraz efektów rzeczowych budownictwa.

Niniejsze wydawnictwo adresowane jest głównie do odbiorców z regionu łódzkiego, ze szczególnym uwzględnieniem samorządów. Publikacja została wzbogacona o kartogramy prezentujące wybrane wskaźniki w układzie przestrzennym oraz wykresy przedstawiające dane w retrospekcji od 2005r. Tablice, będące zestawieniem wybranych informacji dla województw, pozwolą odbiorcy na umiejscowienie łódzkiego w kraju.

(z Przedmowy, str. 3)

Praca zbiorowa [red] Dr Ewa Sadowska-Kowalska **„Transfer wiedzy ze sfery nauki do przedsiębiorstw przez asystentów innowacji. Adaptacja programu Dolnej Austrii w regionie łódzkim”,** Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości, Łódź 2012

„Publikacja, którą Czytelnicy mają przed sobą, stanowi zwińczenie dwuletniej realizacji projektu „Asystent Innowacji – adaptacja rozwiązań wspomagających współpracę sfery nauki i biznesu z regionu Dolnej Austrii w województwie łódzkim”. Tytuł projektu wskazuje na podjęcie tematu tyleż aktualnego, co trudnego. Chodziło o wspomnienie transferu wiedzy ze sfery nauki do przedsiębiorstw...

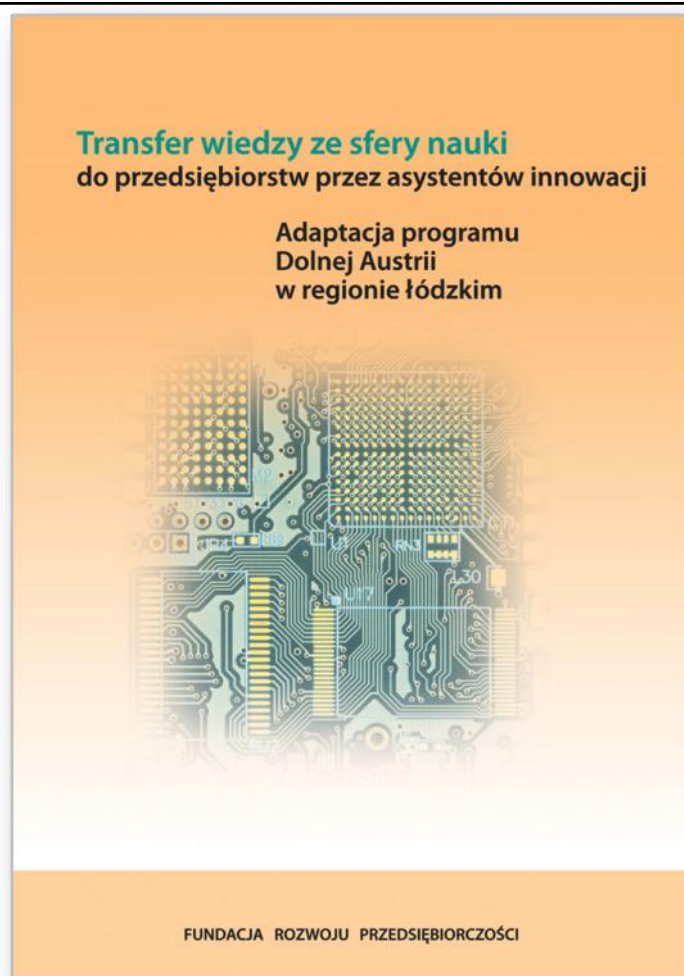
...Projekt „Asystent Innowacji” przyczynił się, w naszej ocenie, do wzrostu poziomu innowacyjności łódzkich przedsiębiorstw. Wprawdzie zasięg projektu był pilotażowy, ... ale pozytywne wnioski mogą stanowić inspirację do kontynuacji. Etapy realizacji projektu, jego cele szczegółowo przedstawiamy w rozdziale III oraz w rozdziale IV, gdzie próbujemy ocenić efekty projektu z punktu widzenia głównych interesariuszy – asystentów innowacji i przedsiębiorców. W rozdziale V podjęto trudny i ryzykowny temat określenia wartości naukowej przeniesionej do firm przez asystenta innowacji. Czytelnik może zapoznać się ze wszystkimi studiami przypadków i dzięki temu wyrobić sobie własne zdanie na temat wartości transferu wiedzy (Część II)...

....Powiązanie edukacji, nauki i wdrożeń sprawdza się w procesie komercjalizacji pomysłów, stąd już krok do zwycięstwa w walce konkurencyjnej i osiągnięcia przewagi na globalnym rynku.”

(z Wprowadzenia, str. 5)

(KK)

BIBLIOTEKA



Łódź 2012, druk współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, Program Operacyjny Kapitał Ludzki, Poddziałanie 8.2.1 Wsparcie dla współpracy sfery nauki i przedsiębiorstw.

Publikacja do pozyskania nieodpłatnie w siedzibie Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości

Biblioteka jest czynna
od poniedziałku do piątku w godz.:
10.30 – 12.00 i 14.00 – 15.30

Szczegółowe informacje:
tel. 42 630-36-67, fax 42 632-90-89
e-mail: fundacja@frp.lodz.pl



Redakcja: *Zespół FRP*

Skład, druk i dystrybucja: *Krzysztof Wiśniewski oraz Zespół FRP*