

Biuletyn Informacyjny

Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki

Ośrodek Enterprise Europe Network
Central Poland Business Support Network



Foto: RŻ (FRP)

W NUMERZE:

Inwestycje w szkolenia pracowników w Polsce	2
Dopuszczalna kara umowna z tytułu niewykonania/nienależytego wykonania zobowiązania pieniężnego?	5
ZAPROSILI NAS	7
KĄCIK NEGOCJATORA	8
INFORMACJE DLA PRZEDSIĘBIORCÓW	11
INFORMACJE Z EUROPEJSKIEJ AGENCJI BEZPIECZEŃSTWA I ZDROWIA W PRACY (EU OSHA)	
WIADOMOŚCI Z KPK 7. PROGRAM RAMOWY	12
OFERTY KOOPERACJI	14
TARGI, GIELDY, MISJE	15
BIBLIOTEKA FUNDACJI	15



Biuletyn Informacyjny FRP
wydano dzięki pomocy finansowej:



Inwestycje w szkolenia pracowników w Polsce

Rozwój nowych technologii i ich wpływ na procesy gospodarcze stały się istotnym czynnikiem edukacji społeczeństwa. Obecnie człowiek nie kończy kształcenia wraz z opuszczeniem szkolnych murów, gdyż postęp technologiczny i zmiany jakie niesie ze sobą, na przestrzeni nawet kilku lat potrafi diametralnie zmienić zakres umiejętności jakie musi posiadać w swoim zawodzie. Uczenie się stało się więc procesem, który nigdy się nie kończy. Stąd pojęcie „lifelong learning” czyli „uczenia się przez całe życie”, „edukacji przez całe życie”, bądź kształcenia ustawicznego. Według definicji stworzonej przez Organizację Współpracy Gospodarczej (OECD), „(...)konceptcja uczenia się przez całe życie obejmuje rozwój indywidualny i rozwój cech społecznych we wszystkich formach i wszystkich kontekstach – w systemie formalnym nieformalnym, tj. w szkołach oraz w placówkach kształcenia zawodowego, w uczelniach i placówkach kształcenia dorosłych oraz w ramach kształcenia incydentalnego – w domu, w pracy i w społeczności”¹. OECD kładzie szczególny nacisk na promowanie wśród młodzieży idei uczenia się przez całe życie, jak również stara się szerzyć ją wśród osób dorosłych, by podnosiły swoje kwalifikacje bądź zdobywały nowe umiejętności w celu przystosowania się do warunków na rynku pracy.

Kształcenie ustawiczne dzieli się na kilka form. Konceptcja „lifelong learning” to nie tylko nauka w placówkach szkolnych, ale również pozaszkolne formy kształcenia czyli prowadzone przez firmy szkolenia, udział w seminariach, kołach naukowych i targach. Obecnie to właśnie nieformalne kształcenie odgrywa szczególną rolę w adaptacji pracowników do nowych realiów na rynku pracy.

Również Unia Europejska (UE) w swojej działalności wskazuje na istotną rolę „lifelong learning”. W 2000 r. na posiedzeniu w Lizbonie Rada Europejska zwróciła uwagę, że edukacja wpływa na rozwój i konkurencyjność gospodarki, a cele kształcenia ustawicznego zostały zawarte w Strategii Lizbońskiej². W 2002 r. z kolei poprzez podpisanie deklaracji kopen-



Foto: office.microsoft.com

haskiej, rozpoczęto tzw. proces kopenhaski³, którego głównym celem jest ściślejsza współpraca pomiędzy krajami członkowskimi w zakresie kształcenia, zarówno szkolnego, jak i zawodowego⁴. Rada Europejska założyła, że do 2010 r. Europa zbuduje gospodarkę opartą na wiedzy i tym samym koncepcja ustawicznego uczenia się stała się jednym z priorytetów Unii. Dzięki procesowi kopenhaskiemu, w Europie w istotny sposób wzrosła świadomość społeczna kształcenia ustawicznego co pozwoliło na wprowadzenie wielu instrumentów i przepisów dotyczących szerzenia tej idei⁵.

Z drugiej jednak strony, współpraca w zakresie edukacji skupiała się jedynie na systemie nauczania, nie łącząc go w istotny sposób z innymi obszarami, takim jak potrzeby rynku pracy czy polityka społeczna. Minione lata i panujący w Europie kryzys gospodarczy spowodowały istotne zmiany w postrzeganiu kształcenia przez UE. Strategia Europa 2020 wymogła też pewne zmiany w procesie kopenhaskim, by przyczynić się do realizacji priorytetów w niej zawartych. W roku 2010 podpisano Komunikat Brugijski, który uznał konieczność rozszerzania komunikacji pomiędzy ośrodkami kształcenia i pozostałymi obszarami rynku pracy⁶. Ścisła kooperacja

1 Europejskie Biuro Eurydice, Uczenie się przez całe życie: rola systemów edukacji w państwach członkowskich Unii Europejskiej. Przegląd sytuacji w poszczególnych krajach, Warszawa 2002,

2 Budzyńska M., Koncepcja kształcenia ustawicznego w Unii Europejskiej jako jeden ze sposobów realizacji Strategii Lizbońskiej, ze szczególnym uwzględnieniem Polski, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Departament Analiz Ekonomicznych i Społecznych, Warszawa 2010,

3 Declaration of the European Ministers of Vocational Education and Training, and the European Commission, The Copenhagen Declaration, Copenhagen 2002,

4 Ibidem,

5 Ibidem

6 Komunikat z Brugii w sprawie ściślejszej europejskiej współpracy w dziedzinie kształcenia i szkolenia zawodowego w latach 2011-2020, Brugia 2010.

Tabela 1 Udział przedsiębiorstw zapewniających szkolenia pracowników w ogólnej liczbie przedsiębiorstw (w %).

Kraj	2005	2010
Polska	35	22
Rumunia	40	24
Bułgaria	29	31
Węgry	49	49
Litwa	46	52
Malta	46	54
Chorwacja	:	57
Portugalia	44	65
Estonia	67	68
Słowenia	73	68
Słowacja	60	69
Luksemburg	72	71
Czechy	72	72
Cypr	51	72
Finlandia	77	74
Hiszpania	47	75
Francja	74	76
Belgia	63	78
Holandia	75	79
Wielka Brytania	90	80
Austria	81	87
EU27	60	:

Źródło: Eurostat, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do> (data dostępu: 24.01.2013r.)

między jednostkami naukowymi a pracodawcami ma dostarczać rozwiązań na rzecz budowy gospodarki opartej na wiedzy w Europie.

Nie ulega wątpliwości fakt, że gospodarka oparta na wiedzy może być budowana jedynie przy ścisłej współpracy ośrodków szkolących obecnych i przyszłych pracowników oraz tych, którzy chcą zatrudniać ludzi posiadających określone kwalifikacje. Dlatego też jednym z najważniejszych kryteriów oceny efektywności wprowadzania strategii ustawicznego kształcenia, jest liczba przedsiębiorstw zapewniających swoim pracownikom dodatkowe szkolenia. W powyższej tabeli zaprezen-

wane zostały dane dotyczące procentowego udziału tych przedsiębiorstw w ogólnej liczbie podmiotów na terenie danego kraju. Jak widać, efektywność zaproponowanych przez UE rozwiązań jest bardzo różna. W krajach wysoko rozwiniętych, takich jak Holandia czy Francja, przeszło ¾ ogółu podmiotów inwestuje w kwalifikacje swoich pracowników. W krajach mniej rozwiniętych, poziom ten oscyluje z reguły w okolicach 50%. Zdecydowanie najgorszy wynik uzyskała Polska, w której niewiele ponad 20% przedsiębiorstw zapewnia pracownikom dodatkowe szkolenia. Badanie w tym zakresie w Polsce przeprowadzał Główny Urząd Statystyczny (GUS), a efekty tego badania zostaną przedstawione w kolejnej części niniejszego artykułu.

Przed przystąpieniem do Unii Europejskiej, kształcenie ustawiczne traktowane było w Polsce bardzo marginalnie. Co prawda Rada Ministrów przyjęła w 2003 roku *Strategię rozwoju kształcenia ustawicznego do roku 2010*⁷, której celem, jak zresztą innych podobnych dokumentów, było zbudowanie gospodarki opartej na wykształconym społeczeństwie, jednak rozwiązania tam zaproponowane nie przyniosły wymiernych efektów. Dzięki wstąpieniu w struktury unijne, Polska mogła zająć się tym problemem bardziej uważnie, nie tylko ze względu na wyznaczone przez Unię standardy, ale także ze względu na większą liczbę środków, m.in. dzięki funduszom unijnym.

Pod koniec 2012r. Urząd Statystyczny w Gdańsku wraz z Głównym Urzędem Statystycznym opublikował raport pt. *Kształcenie zawodowe w przedsiębiorstwach w Polsce w 2010 r.*, Badanie to przeprowadzone jest co 5 lat na terenie większości krajów europejskich, w tym także w Polsce.

Przedmiotem tej publikacji jest uzyskanie informacji na temat szkoleń pracowników, rozwoju już nabytych umiejętności, jak i pozyskania zupełnie nowej wiedzy i doświadczeń. W badaniu uwzględniono zarówno rodzaj działalności, jaki i wielkość przedsiębiorstwa. Rozpatrywano ponadto czas realizacji szkoleń, ich dostępność, a także kwestie kosztowe. GUS przeprowadził badanie na blisko 92 tysiącach polskich przedsiębiorstw.

Niestety wyniki badań nie napawają optymistycznymi wnioskami. Rokrocznie liczba przeprowadzonych szkoleń w Polsce maleje, wynika to głównie z przekonania o braku potrzeby rozwoju nabytych umiejętności przez pracowników,

⁷ Ministerstwo Edukacji Narodowej i Sportu, *Strategia rozwoju kształcenia ustawicznego do roku 2010*, Warszawa 2010.

Inwestycje w szkolenia pracowników w Polsce

gdź w pełni odpowiadają one stawianym wobec nich oczekiwaniom, a w przypadku ich braku zatrudniane są nowe osoby. Najczęściej podnoszenie kwalifikacji dotyczy pracowników z branży finansowo – usługowej, a kursy przeprowadzane są przede wszystkim przez zewnętrzne firmy i dotyczą one w głównej mierze rozwijania kompetencji o charakterze praktycznym, technicznym, zawodowym bądź w zakresie obsługi klienta. Udział przedsiębiorstw prowadzących szkolenia w ogólnej liczbie przedsiębiorstw średnio w kraju wyniósł 22,5%⁸. Prym, pod względem liczby przeprowadzonych kursów na poziomie województw, wiodzie województwo zachodniopomorskie - udział 28%⁹. Niechlubne ostatnie miejsce zajmuje województwo łódzkie z liczbą szkoleń na poziomie niewiele ponad 17%¹⁰. W szkoleniach biorą udział przede wszystkim mężczyźni, którzy stanowili ponad 60%¹¹ ogółu liczby uczestników. Utrzymuje się również tendencja wspólna dla krajów Europy, iż liczba szkoleń rośnie wraz z wielkością danej jednostki.

Zdaniem autorów, omawiany powyżej raport jest cennym źródłem informacji, stanowiącym swego rodzaju miernik konkurencyjności i innowacyjności krajowej gospodarki. Nie ulega bowiem wątpliwości, że największy nacisk na kwalifikacje pracowników kładą będą przedsiębiorstwa chcące podnosić efektywność oraz jakość funkcjonowania. Statystyki odnośnie „lifelong learning” nie wskazują jednoznacznie na skuteczność narzędzi stosowanych dla promowania tej koncepcji w Europie, zaś na podstawie raportu GUS-u należy stwierdzić że w Polsce jest ona dość niska. Na podnoszenie kwalifikacji swoich pracowników decydują się przede wszystkim większe podmioty, co najprawdopodobniej wiąże się z relatywnie dużym kosztem szkoleń. Należy również zauważyć, że przy obecnej niespójności w zakresie nacisku kładzionego na edukację na terenie UE, cel utworzenia ogólnoeuropejskiej gospodarki opartej na wiedzy jest wciąż odległy.

BIBLIOGRAFIA:

Budzyńska M., *Koncepcja kształcenia ustawicznego w Unii Europejskiej jako jeden ze sposobów realizacji Strategii Lizbońskiej, ze szczególnym uwzględnieniem Polski*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Departament Analiz Ekonomicznych i Społecznych, Warszawa 2010,

Declaration of the European Ministers of Vocational Education and Training, and the European Commission, *The Copenhagen Declaration*, Copenhagen 2002,

Europejskie Biuro Eurydice, *Uczenie się przez całe życie: rola systemów edukacji w państwach członkowskich Unii Europejskiej. Przegląd sytuacji w poszczególnych krajach*, Warszawa 2002,

Eurostat, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>

Główny Urząd Statystyczny, *Kształcenie zawodowe w przedsiębiorstwach w Polsce w 2010 r.*, Gdańsk 2012r.,

Komunikat z Brugii w sprawie ściślejszej europejskiej współpracy w dziedzinie kształcenia i szkolenia zawodowego w latach 2011-2020, Brugia 2010,

Ministerstwo Edukacji Narodowej i Sportu, *Strategię rozwoju kształcenia ustawicznego do roku 2010*, Warszawa 2010.

Autor: Klaudia Zielińska, mgr ekonomii, absolwentka kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny UŁ



8 Główny Urząd Statystyczny, *Kształcenie zawodowe w przedsiębiorstwach w Polsce w 2010 r.*, Gdańsk 2012r., s.154.

9 Ibidem,

10 Ibidem,

11 Ibidem, s.28.

Dopuszczalna kara umowna z tytułu niewykonania/nienależytego wykonania zobowiązania pieniężnego?

Zagadnienie kary umownej było wielokrotnie przedmiotem zainteresowania zarówno doktryny przedmiotu, jak i też orzecznictwa. Wydaje się, iż instytucja ta jest dostatecznie jednoznaczna i nie budzi tym samym większych wątpliwości w praktyce. Rzeczywistość obrotu cywilnoprawnego jednakże jest inna.

Przedmiotem niniejszego artykułu będzie kwestia dopuszczalności zastrzeżenia umownego kary pieniężnej z tytułu niewykonania/nienależytego wykonania zobowiązania pieniężnego. Wskazać albowiem należy, iż coraz częściej w praktyce stają się zapisy umowne przewidujące obowiązek zapłaty określonej sumy pieniężnej w przypadku np. opóźnienia dłużnika w zapłacie świadczenia okresowego na rzecz wierzyciela.

Zgodnie z treścią art. 483 § 1 kc – *można zastrzec w umowie, że naprawienie szkody wynikłej z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania niepieniężnego nastąpi przez zapłatę określonej sumy*. Wyżej zacytowana treść wydaje się nie budzić zastrzeżeń – strony stosunku obligacyjnego, zgodnie z zasadą swobody umów, mogą przewidzieć sankcję pieniężną dla nielojalnego dłużnika, który przyjęte na siebie zobowiązanie (o charakterze niepieniężnym) wykonuje nienależycie czy też nie wykonuje go wcale. Co istotne, kara umowna ma charakter czysto akcesoryjny – uboczny względem zasadniczego stosunku umownego. Oznacza to, iż jeśli podstawowy stosunek umowny okaże się nieważny czy też bezskuteczny – taką też okaże się kara umowna. W związku z powyższym, w ocenie autora niniejszego artykułu, nie jest możliwym twierdzenie przeciwne wyrażające się w konstatacji, iż w przypadku, gdy zastrzeżona kara umowna była sprzeczna z prawem, to wówczas stosunek obligacyjny o charakterze podstawowym również korzysta ze skutku nieważności. Takie stanowisko stałoby albowiem w ewidentnej opozycji do istoty kary umownej i stanowiłoby zaprzeczenie jej akcesoryjnego charakteru. Tym bardziej, że byłoby to również sprzeczne z ogólnymi przepisami prawa cywilnego materialnego – mianowicie art. 58 § 3 kc, który przewiduje, że w sytuacji, gdy nieważnością dotknięta jest jedynie część czynności prawnej, to wówczas czynność pozostaje – co do zasady w mocy (chyba, że możliwym będzie wykazanie, iż bez nieważnego postanowienia umownego czynność główna nie zostałaby dokonana – co w praktyce nie należy do zadań łatwych).

Z treści art. 483 § 1 kc wynika, że kara umowna ma na celu „naprawienie szkody”, można więc uznać, że jest ona swoistą postacią odszkodowania, która obejmuje swoim zakresem trzy główne kategorie zdarzeń, mianowicie:

- niewykonanie zobowiązania,
- nienależyte wykonanie zobowiązania *in genere*,
- konkretne uchybienia w zakresie sposobu wykonania zobowiązania (np. co do terminu, jakości etc).

Tym samym, wydaje się, że zasada swobody umów dozwalać będzie na łączenie w jednej umowie kilku różnych kar pieniężnych (w różnej wysokości) z tytułu różnych uchybień w wykonywaniu zobowiązania niepieniężnego. Przykładowo – inną z tytułu całkowitego niewykonania zobowiązania, inną w przypadku nieterminowego jego wykonania, a jeszcze inną w sytuacji wykonania zobowiązania np. przy użyciu innych niż ustalone materiałów. Nie budzi też wątpliwości, że jej wysokość może być ustalana różnorodnie – czy jako oznaczona z góry suma pieniężna, czy też jako procent od wartości zobowiązania, którego wykonania uchybiono, czy też według oznaczonego przez strony wzoru (np. jako iloczyn określonej stawki i ilości dni zwłoki).



Foto: office.microsoft.com

Dopuszczalna kara umowna z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania pieniężnego?

Zastrzeżenie komentowanej sankcji może następować wyłącznie w odniesieniu do zobowiązań niepieniężnych. Takie stanowisko Sąd Najwyższy przyjmuje od dawna, czego przykładem może być np. uchwała z dnia 26 września 1969 r. (III CZP 8/69, LexPolonica nr 300856, OSNCP 1970, nr 6, poz. 97) czy z dnia 15 maja 1976 r. (III CZP 2/76, LexPolonica nr 301149, OSNCP 1977, nr 4, poz. 60), co potwierdził również i Trybunał Konstytucyjny w uzasadnieniu uchwały z 13 października 1993 r. (W 6/92, LexPolonica nr 365003, OTK 1993, nr II, poz. 50). Dookreślenie w treści art. 483 kc, iż chodzi o zobowiązanie niepieniężne, prowadzi *in genere* do wniosku, że przepis ten ma charakter *iuris cogentis*, skutkując zakazem zastrzegania kary umownej co do zobowiązań o charakterze pieniężnym.

Pomimo jednakże bezwzględności – jak się wydaje – zakazu zastrzegania kary pieniężnej z tytułu niewykonania/nienależytego wykonania zobowiązania niepieniężnego, pojawiały się głosy judykatury stanowiące pośrednie zaprzeczenie charakteru *iuris cogentis* art. 483 kc. Z jednej albowiem strony wskazywano, że nie jest możliwym kumulatywne zastrzeżenie – na wypadek opóźnienia się dłużnika ze spełnieniem świadczenia pieniężnego – obowiązku zapłaty określonej sumy pieniężnej oraz odsetek ustawowych przewidzianych w art. 481 § 1 kc. Z drugiej jednakże strony twierdzono, że w takiej sytuacji wierzyciel powinien ograniczyć się do wyboru jednej sankcji i pobrać stosowną sumę pieniężną tytułem sankcji umownej (por. uzasadnienie wyroku SN z 12 maja 1997 r., I CKN 114/97, LexPolonica nr 325715, OSP 1998, nr 1, poz. 5, oraz uzasadnienie uchwały TK z 13 października 1993 r., W 6/92, LexPolonica nr 365003, OTK 1993, nr II, poz. 50). Powyższe orzeczenia wydają się wskazywać na iluzoryczność zapisu ustawowego i dopuszczalność w praktyce stosowania kar umownych z tytułu niewykonania czy też nienależytego wykonania zobowiązań pieniężnych (a przynajmniej dopuszczają możliwość kształtowania karą umowną – w rozumieniu art. 483 kc – odpowiedzialności dłużnika z tytułu opóźnienia w zapłacie świadczeń okresowych). Nie ulega albowiem wątpliwości, iż wskazaną powyżej podstawą zastrzeżenia kary umownej było zobowiązanie o charakterze pieniężnym – zobowiązanie dłużnika do zapłaty określonej kwoty w określonym terminie. Z samego albowiem faktu niedotrzymania terminu nie można wnioskować, że stanowi ono zobowiązanie niepieniężne, gdyż istotą zobowiązania dłużnika była – jednoznacznie – zapłata określonej kwoty (z tytułu dostarczania energii cieplnej – orzeczenie o sygn. akt: I CKN 114/97 i z tytułu dostarczania paliw gazowych i energii elektrycznej). Czy w związku z powyższym,

stosownie do zasady swobody umów (art. 353¹ kc), strony stosunku obligacyjnego mogą regulować kwestię odpowiedzialności za szkodę (doznaną na skutek nie dokonania przez dłużnika zapłaty) poprzez sankcję przewidzianą w art. 483 kc?

Dyskusję w tym wątku wydaje się przecinać uchwała składu 7 Sędziów Sądu Najwyższego z dnia 28 stycznia 6 listopada 2003r. (III CZP 61/2003, LexPolonica nr 364473), w uzasadnieniu której czytamy: „*zastrzeganie kary umownej w zakresie zobowiązań pieniężnych sensu stricto (por. np. art. 358¹ § 1 k.c.), jak i zobowiązań pieniężnych w szerokim znaczeniu uznać należy za niedopuszczalne. Naruszenie reguły określonej w art. 483 § 1 k.c. i objęcie karą umowną niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania pieniężnego nie powoduje nieważności zastrzeżenia kary umownej (art. 58 § 3 k.c.), należy je jednak oceniać nie na podstawie art. 483-484 k.c.*”

Jednoznacznym, w opinii autora artykułu, staje się dopuszczalność zastrzegania przez strony w umowie klauzul przewidujących sankcje o charakterze finansowym w razie niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania pieniężnego. Nie jest to kara umowna w znaczeniu, o którym mowa w art. 483 k.c., ale po prostu – inna kara pieniężna. Tym samym, brak jest konieczności odwoływania się do instytucji konwersji nieważnej czynności prawnej (*jak np. czynił to Sąd Najwyższy w wyroku z 7 kwietnia 1966 r., III CR 45/66, LexPolonica nr 319959*).

Reasumując powyższe rozważania, zgodzić się należy, że stanowiskiem Sądu Najwyższego, że spotykane nieraz w umowach kary zastrzegane przez strony na wypadek niewykonania zobowiązania pieniężnego, nie są karą umowną w rozumieniu art. 483 k.c. Zastrzeżenia takie są jednakże prawnie dopuszczalne – strony mają na podstawie art. 353¹ k.c. możliwość swobodnego kształtowania (oczywiście w granicach wyznaczonych przez prawo) treści łączącego je stosunku prawnego i podlegać będą ocenie pod względem ważności czy też wysokości na podstawie ogólnych przepisów kodeksu cywilnego.

Autor: *mec. Emilia Biernacka*

Adwokat Okręgowej Rady Adwokackiej w Łodzi

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.

ZAPROSILI NAS

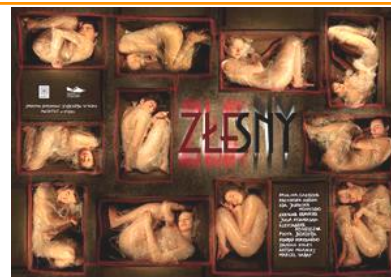
Dzianat Wydziału Aktorskiego i studenci IV roku PWSFTViT im. Leona Schillera w Łodzi na premierę spektaklu

ZŁESNY

scenariusz i reżyseria Agata Duda-Gracz

18 lutego 2013

Teatr Studyjny w Łodzi



Przewodniczący Komitetu Naukowego XXIV Konferencji, Pan Prof. dr hab. Edward Stawasz, w imieniu Organizatorów : Stowarzyszenia Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Centrum Transferu Technologii Uniwersytetu Łódzkiego i Łódzkiego Regionalnego Parku Naukowo Technologicznego Sp. z o.o., zapraszają wszystkich członków na :

**XXIV Doroczną Konferencję Stowarzyszenia Organizatorów Ośrodków Innowacji
i Przedsiębiorczości w Polsce**

23-25 maja 2013 r., Łódź

Celem konferencji jest wymiana informacji i dobrych praktyk w zakresie różnorodnych aspektów teoretycznych i empirycznych, związanych z finansowaniem i rozwojem działalności innowacyjnej w ośrodkach innowacji i przedsiębiorczości. W programie przewidziano dwie sesje naukowe : „Innowacje” i „Rozwój regionalny”. Referaty, które będą prezentowane w trakcie konferencji zostaną również zamieszczone w publikacji naukowej – SOOIPP Annual.

Wstępna agenda konferencji będzie dostępna na stronie : www.sooipp.org.pl



STOWARZYSZENIE ORGANIZATORÓW
OŚRODKÓW INNOWACJI
I PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W POLSCE

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.

Jak sobie radzić z impasem w negocjacjach.

Przypomnijmy, że impas (z francuskiego *impasse* – położenie bez wyjścia) to sytuacja, w której partnerzy prowadzący rozmowy nie mogą dojść do porozumienia z powodu nieustępliwego stanowiska jednej lub obu stron. Anglicki nazywają taką sytuację bardziej wyraziście: **deadlock** – martwy punkt, zastój.

Zastój w rozmowach działa demobilizująco na obie negocjujące strony, natomiast jak długo panuje pomiędzy nimi wymiana poglądów prowadząca niekiedy nawet do sprzeczek i gwałtownej wymiany słów i jak długo utrzymuje się werbalna komunikacja między negocjatorami, tak długo istnieje szansa na osiągnięcie porozumienia. Kiedy jednak strony nie chcą ustąpić ani na jotę z zajmowanego stanowiska, kiedy ustaje wymiana poglądów i dochodzi do impasu w rozmowach, szanse na osiągnięcie porozumienia maleją i może nawet dojść do zerwania rozmów bez wskazania nowego terminu podjęcia kontaktu i uzgodnienia miejsca ewentualnego spotkania. Impas może być „przypadkowy” lub „planowany”.

W pierwszej sytuacji, strony niejako nieświadomie, w ferworze dyskusji i w konsekwencji zastosowania niektórych technik w sposób niekontrolowany, mogą zatracić poczucie realności i nie chcąc utracić twarzy, trwać będą w uporze co do obranego i zadeklarowanego stanowiska. Jest to niejako „normalny wypadek przy pracy” i należy wówczas, a czyni to z reguły strona bardziej doświadczona, spróbować odblokować rozmowy, wyjść z impasu równie łagodnie jak nieopatrznie doprowadzono do jego zaistnienia. Jednak częściej mamy do czynienia z impasem wcześniej zaplanowanym, wmontowanym w strategię negocjacji i dokładnie rozpisany na etapy w scenariuszu rozmów. Wówczas doprowadzenie do impasu ma na celu zerwanie negocjacji lub wymuszenie bezwarunkowego ustępstwa drugiej strony.



Jakie działania należy podjąć, aby wyjść z impasu i kontynuować negocjacje? Najpierw trzeba wypróbować proste zabiegi taktyczne:

- dobrze jest rozpocząć od podkreślenia wspólnego interesu, jaki mają obie strony w negocjowanej sprawie,
- następnie wykazać negatywne konsekwencje dla obydwu stron, jeśli porozumienie nie zostanie osiągnięte,
- jeśli te działania nie przyniosą rezultatu, wówczas można odstąpić czasowo od kontynuowania dyskusji, w wyniku której mogłoby rosnąć dalsze napięcie.

Jeśli te - i podobne zabiegi - nie złagodzą impasu, należy zastanowić się, czy i jakie punkty z dotychczasowych negocjacji dają szansę na osiągnięcie porozumienia się („dogadanie się”), a jakie punkty różnią strony i uniemożliwiają porozumienie.

Następnie należy rozważyć następujące posunięcia:

- odłożenie tego problemu na rzecz innej kwestii, w której szansa na osiągnięcie porozumienia jest większa,
- przedyskutowanie szerszego zestawu alternatywnych możliwości w celu znalezienia sposobu na rozwiązanie rozbieżności,
- dążenie do osiągnięcia porozumienia w sprawach zasadniczych,
- ujawnienie dodatkowych informacji,
- rozważenie - na hipotetycznym przykładzie - sugerowanych możliwości rozwiązania problemu w celu ułatwienia oponentowi zrozumienia twojej koncepcji w podejściu do danego problemu,
- zaoferowanie jakiejś dodatkowej koncesji (ustępstwa) na rzecz drugiej strony,
- zaapelowanie do „sprzymierzeńca” w grupie oponenta, jeśli wyczuwasz, że któryś z negocjatorów drugiej strony jest bardziej skłonny do przystania na kompromis,
- „zagranie na uczuciach”, co niekiedy przynosi pożądany efekt,
- zaproponowanie zmiany miejsca (lokalu), w którym odbywają się negocjacje (zabieg taki ma związek z psychologicznym efektem lokalizacji, który oznacza, że negocjator będący na „swoim terenie” - w domu, w biurze, w swoim kraju - ma odczucie przewagi w stosunku do oponenta, natomiast ten drugi ma poczucie niższości; zmiana lokalizacji może ten efekt zniwelować i ułatwić stronom wyjście z impasu),
- zaserwowanie techniki pogroźki jako techniki ostatniej szansy, obciążonej wieloma niebezpieczeństwami i zagrożeniami, ale usprawiedliwionej w niektórych sytuacjach,
- zrezygnowanie z dalszych zabiegów, jeżeli rzeczywiście nie pozytywnego nie można osiągnąć.

Jednak jeśli impas nie został celowo zaplanowany przez jedną ze stron jako sposób na zmuszenie oponenta do uległości lub jako pretekst do zerwania rozmów, wówczas obie strony mają często świadomość potrzeby wyjścia z impasu i kontynuowania negocjacji. W takiej sytuacji obie strony mają do dyspozycji **kilkanaście technik umożliwiających odblokowanie rozmów**. Oto kilka z nich.

1. **Przeredagowanie, inne sformułowanie dyskutowanego zagadnienia** lub pojedynczego problemu. Niewykluczone, że impas spowodowany został błędem komunikowania się stron, o co szczególnie łatwo w przypadku istnienia różnic kulturowych w negocjacjach międzynarodowych.
2. **Uważne słuchanie sygnałów** „nadawanych” przez drugą stronę w sposób werbalny. Na przykład, jeśli druga strona mówi: „ja nie mogę się na to zgodzić” to być może sygnalizuje, że jego przełożony lub inny członek zespołu negocyjacyjnego miałby inny stosunek do tej sprawy.
3. **„Nadawanie” własnych sygnałów** w przeświadczeniu, że druga strona je przechwyci i wykorzysta nie narażając nikogo na „utratę twarzy” i pozwalając stronom wyjść z impasu. Przykład: mówimy „Z załadunkiem w niedzielę możemy mieć kłopoty z uwagi na konieczność zapłacenia robotnikom podwójnej stawki.” W ten sposób sygnalizujemy, że może druga strona rozważyłaby koncepcję załadunku w poniedziałek lub partycypację w dodatkowych kosztach załadunku w niedzielę.
4. Zarówno „nadawanie”, jak i „odbieranie” sygnałów może być wzmocnione dzięki użyciu hipotetycznych konstrukcji ze słówkiem „jeśli...”
5. **Zastosowanie techniki poprawnego podsumowania dyskusji** może pomóc wyjściu z impasu dzięki:
 - wykazaniu postępu, jaki został już dokonany w rozmowach i w związku z czym perspektywa wyjścia z impasu nie wydaje się nierealna,
 - przedstawieniu „bilansu” dotychczasowych żądań i ustępstw obydwu stron, z czego jasno powinna wynikać wątpliwość czy „właśnie teraz wypada zaprzestać dalszych negocjacji”,
 - powiązaniu stanu rozmów wynikających z dokonanego podsumowania z hipotetycznym zarysem kosztów, jakie poniosłyby strony z momentem rezygnacji z osiągnięcia porozumienia.
6. **Dokonanie zmiany osób (negocjatorów) biorących udział w negocjacjach**. Niekiedy może zdarzyć się, że poszczególni osobnicy przeciwnych stron mogą zrazić się do siebie w wyniku jakichś zaistniałych rzeczywistych lub wymaginowanych incydentów.

KĄCIK NEGOCJATORA

tów i dalsze kontakty między rozmówcami mogą nie przynieść postępu w negocjacjach. W przypadku różnic kulturowych przesłanką do zaistnienia impasu może być nawet wiek negocjatorów. Np. Amerykanie czy Europejczycy często powierzają ważne obowiązki młodym, trzydziestoparoletnim menedżerom, nie wspominając, że w niektórych krajach, bądź sytuacjach, pojawiają się biznesmeni o znacznych pieniądzach i wpływach, mimo stosunkowo młodego wieku. Natomiast w systemie japońskim stanowisko decyzyjne w firmie jest najczęściej funkcją wieku: większy zakres decyzji idzie w parze z wiekiem. W takiej sytuacji dla japońskiego wysokiego rangą przedstawiciela dużej firmy partner z USA czy Polski, liczący nieco ponad 30 lat może nie być odbierany jako właściwy partner do poważnych rozmów.

7. **Zmiana miejsca negocjacji** może dlatego mieć pozytywny wpływ na przebieg rozmów - a w tym przypadku na wyjście z impasu - że wraz ze zmianą otoczenia może wystąpić zwiększona mobilizacja organizacyjna. Zmiana miejsca negocjacji nie musi dotyczyć dużych przestrzeni: setek czy nawet tysięcy kilometrów; czasami wystarczy przenieść się z piętra na piętro w tym samym budynku, z biura do sali konferencyjnej w miejscowym hotelu, z fabryki do podmiejskiego ośrodka wypoczynkowego. Przerwa techniczna związana z przenosinami, przerwa na posiłek tym spowodowana itp. mogą pozytywnie wpłynąć na inny rytm komunikowania się stron i w rezultacie ułatwić wyjście z impasu. Nowe miejsce rozmów może mieć określony wpływ na nieformalne kontakty, może stworzyć okazję do takich kontaktów lub ułatwić ich rozwój, jeśli wcześniej zostały nawiązane.

8. **Skorzystanie z pomocy trzeciej strony** może przyczynić się do przekazania lub uzyskania jakiejś nowej informacji lub sugestii w celu zainicjowania poszukiwań rozwiązań alternatywnych bez potrzeby wykazania, że jest to bezpośrednia inicjatywa którejkolwiek ze stron konfliktu wywołanego impasem.

9. **Przejęcie do innych spraw** z listy negocjowanych problemów i pozostawienie do późniejszego omówienia sprawy spornej.

Autor: dr Maciej Stalmaszczyk



Foto: office.microsoft.com

Problematyka impasu w negocjacjach omawiana jest w niektórych publikacjach dostępnych w języku polskim.

Wybór:

Kevin Kogan, Psychologia perswazji, Wyd. Czarna Owca, Wyd. IV, Warszawa 2010

Bjorn Lunden, Lennart Rosell, Techniki negocjacji – jak odnieść sukces w negocjacjach, Wyd. BL info Polska, Wyd. IV, Gdańsk 2011

Kerry Patterson, Joseph Greeny, Ron McMillan, Sztuka negocjacji. Jak prowadzić rozmowy ważne, trudne i decydujące. Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2005

William Ury, Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004

INFORMACJE DLA PRZEDSIĘBIORCÓW



INFORMACJE Z EUROPEJSKIEJ AGENCJI BEZPIECZEŃSTWA I ZDROWIA W PRACY (EU OSHA)

Publikacje EU-OSHA

Agencja zmodyfikowała na swojej stronie internetowej sekcję publikacji. Nowości są teraz wyróżnione, a wyszukiwanie ma więcej opcji.

Wszystkie materiały (biuletyny, raporty, przeglądy literatury, artykuły, analizy, sprawozdania, programy) można pobierać bezpłatnie.

<https://osha.europa.eu/pl/publications>

OSHmail – elektroniczny biuletyn Europejskiej Agencji Zdrowia i Bezpieczeństwa w Pracy

raz w miesiącu przekazuje najnowsze informacje z całego świata, prezentuje publikacje, wskazuje zmiany w przepisach UE dotyczące bezpieczeństwa i higieny pracy.

Bezpłatna subskrypcja poprzez stronę internetową:

<https://osha.europa.eu/pl/news/oshmail>

Europejski Rok Obywateli 2013

Europejska Agencja Bezpieczeństwa i Zdrowia w Pracy wspiera założenia i cele Europejskiego Roku Obywateli 2013 (<http://europa.eu/citizens-2013/pl/home>). Poprzez kampanię *Zdrowe i bezpieczne miejsca pracy* promuje znaczenia współpracy obywateli UE, w szczególności europejskich pracodawców i pracowników, na rzecz zapobiegania zagrożeniom w pracy.



Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości – ambasador bezpieczeństwa i zdrowia pracy w Polsce

<http://osha.europa.eu>



WIADOMOŚCI Z KPK

Krajowy Punkt Kontaktowy
PROGRAMÓW BADAWCZYCH UE

PROGRAM RAMOWY UE

I. Aktualizacja zestawienia konkursów 7. Programu Ramowego



Na stronie internetowej www.kpk.gov.pl zamieszczono uaktualnioną tabelę (stan na 19 lutego 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 dla sektora lotniczego



Europejska Agencja Kosmiczna (ESA – European Space Agency) ogłosiła konkurs 1st Call for Outline Proposals under the European Space Agency's Polish Industry Incentive Scheme. Numer konkursu: AO7438

Warunkiem udziału w konkursie jest rejestracja na portalu EMITS (Electronic Mail Invitation to Tender System):

<http://emits.esa.int>

Budżet konkursu: 6 mln euro

Termin składania wniosków: 1 maja 2013r.

Więcej informacji:

<http://emits.esa.int/emits/owa/emits.main>

Na stronie internetowej Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości <http://tk.parp.gov.pl/index/more/31394> jest zamieszczona prezentacja na temat tego konkursu.

III. Wsparcie na przygotowanie wniosku badawczego

Ministerstwo Nauki
i Szkolnictwa Wyższego

Polskie jednostki naukowe mogą ubiegać się w Ministerstwie Nauki i Szkolnictwa Wyższego o dofinansowanie opracowania wniosku do europejskich programów badawczych:

- 7. Programu Ramowego Unii Europejskiej,
- 7. Programu Ramowego Europejskiej Wspólnoty Energii Atomowej (Euratom),
- Funduszu Badawczego Węgla i Stali.

Dotyczy to wyłącznie instytucji, które są koordynatorem w międzynarodowym projekcie. Warunkiem jest, aby w skład konsorcjum wchodziło co najmniej 3 partnerów (w tym co najmniej 2 z zagranicy, z dwóch różnych krajów).

Dofinansowanie polega na refundacji kosztów poniesionych od 1 stycznia 2013r. do dnia złożenia wniosku – maksymalnie 50 tys. zł, w tym wynagrodzenia z pochodnymi do 25 tys. zł.

Koszty kwalifikowane:

1. koszty uzupełniających badań naukowych, w tym weryfikacja istniejącego stanu wiedzy (state of art), koszty badań zastrzeżeń patentowych i sprawdzenia innowacyjności tematyki wniosku projektowego,
2. koszty przygotowania (napisania) wniosku,
3. koszty organizacji spotkań roboczych konsorcjum, m. in. koszty wynajmu sali, zakwaterowania, przejazdu, obsługi spotkań, druku materiałów informacyjnych,
4. koszty zakupu aparatury naukowo-badawczej, sprzętu komputerowego i multimedialnego, które są niezbędne do opracowania wniosku,
5. koszty zakupu materiałów eksploatacyjnych i programów komputerowych, niezbędnych do przygotowania wniosku.

Wnioski można składać do 30 maja 2013r.

Więcej informacji: <http://www.nauka.gov.pl>

P. Aleksandra Kropop, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego,

Wydział Programów Międzynarodowych, Departament Instrumentów Polityki Naukowej

tel. 22 501-71-50, faks 22 529 24 81

IV. Konkurs ERA-NET IB



Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, we współpracy z ERA-NET EuroTransBio ogłosiło czwartą edycję międzynarodowego konkursu na projekty badawcze z dziedziny biotechnologii przemysłowej - Industrial biotechnology for Europe: an integrated approach.

O dofinansowanie mogą ubiegać się międzynarodowe konsorcja instytucji szkolnictwa wyższego, pozauniwersyteckich publicznych placówek badawczych, przedsiębiorstw, w szczególności małych i średnich, zgodnie z przepisami o finansowaniu badań odpowiednich krajowych agencji finansujących.

Warunki dotyczące konsorcjum:

- 3 do 8 grup badawczych, z co najmniej 3 różnych krajów/regionów,
- instytucja koordynująca z kraju członkowskiego programu ERA-IB/EuroTransBio,
- co najmniej jeden partner przemysłowy.

Budżet konkursu: 1 mln euro na dofinansowanie udziału polskich podmiotów.

Konkurs jest dwuetapowy.

Termin składania wniosków do pierwszego etapu (pre-proposals): 26 marca 2013r.

Wnioski wyłonione do kolejnego etapu należy składać do 28 czerwca 2013r. (full proposals).

Więcej informacji:

http://www.era-ib.net/call_doc4thJointCall

Małgorzata Ziemińska

NCBiR - Dział Zarządzania Programami, Sekcja zarządzania programami badań BIOMED

e-mail: malgorzata.ziemińska@ncbr.gov.pl

tel. 22 39 07 140, 785 661 475

V. IPR Helpdesk

IPR Helpdesk stanowi pomoc dla instytucji przygotowujących i realizujących międzynarodowe projekty badawcze oraz przedsiębiorstw zawierających międzynarodowe umowy. Z informacji z dziedziny ochrony własności intelektualnej, w tym przepisów prawnych, publikacji, studiów przypadków, słownika pojęć, seminariów można korzystać bezpłatnie.

www.iprhelpdesk.eu

VI. ERNCIP Inventory - baza danych europejskich jednostek doświadczalnych i laboratoriów

Baza została opracowana przez Wspólnotowe Centrum Badawcze Unii Europejskiej (Joint Research Centre, <http://ec.europa.eu/dgs/jrc/index.cfm>) w projekcie *Europejska Sieć Referencyjna ds. ochrony Infrastruktury Krytycznej* (ERNCIP - European Reference Network for Critical Infrastructure Protection).

Projekt dotyczy następujących obszarów tematycznych:

- Wyposażenie detekcyjne w bezpieczeństwie lotnictwa
- Wyposażenie do detekcji materiałów wybuchowych (nie w lotnictwie)
- Przemysłowe systemy kontroli
- Strukturalna odporność na ryzyka sejsmiczne
- Odporność konstrukcji na efekty wybuchu
- Ryzyko chemiczne i biologiczne w sektorze wodnym
- Nadzór i analiza wideo
- Biometria stosowana dla centrów infrastruktury krytycznej
- Zagrożenia radiologiczne dla infrastruktury krytycznej

Osoby i instytucje zainteresowane udziałem w pracach grup tematycznych lub/i rejestracją w bazie znajdują więcej informacji na stronie internetowej: <http://ipsc.jrc.ec.europa.eu/index.php/ERNCIP/688/o/>

VII. Granty Europejskie - numer 3 (129) Marzec 2013

<http://www.grantyeuropejskie.pl>

Źródło:

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

<http://emits.esa.int>

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

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

<http://ncbir.pl>

<http://www.eurotransbio.eu>

<http://www.era-ib.net>

<http://iprhelpdesk.eu>

<http://ec.europa.eu>

<http://ipsc.jrc.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.	20120829007	Chińska firma nastawiona na projektowanie i produkcję noży ceramicznych i innych ceramicznych produktów, jak obieraczka czy nożyczki, poszukuje dystrybutorów, reprezentantów, agentów. Oferuje także usługi podwykonawcze.
2.	20120924009	Irlandzka firma produkująca inteligentne farby, które powodują, że każda powierzchnia zmienia się w tzw. białą tablicę poszukuje dystrybutorów i agentów oraz partnerów do sprzedaży detalicznej.
3.	20120913022	Belgijska firma specjalizująca się w produkcji preparatów do regeneracji nawierzchni betonowych oraz wapiennych poszukuje dystrybutorów. Firma poszukuje również producentów i dystrybutorów, którzy mogliby dostarczać jej inne produkty z sektora budowlanego.
4.	20120906007	Turecka firma produkująca i sprzedająca różnego rodzaju filtry dla sektorów: samochodowego, maszynowego i przemysłowego poszukuje pośrednictwa handlowego, głównie dystrybutorów i przedstawicieli.
5.	SK69CT3CH3	Słowacka firma opatentowała przewód kominowy redukujący naprężenia oraz emisję i zużycie paliwa w bojlerach lub piecach, zwiększając ich efektywność. Firma poszukuje partnerów do dalszego rozwoju produktu i wykorzystania istniejącego know-how (umowa licencyjna).

Lp.	Nr Ref	Opis oferty
6.	AT01083RQN	Austriacka firma opracowała kompaktowe i wydajne urządzenie do przekształcania ciepła ze spalin w energię elektryczną. To mechaniczne urządzenie może być stosowane w ciężkich pojazdach, silnikach stacjonarnych oraz w spalarniach biomasy. Poszukiwani partnerzy do wspólnych dalszych badań i finansowania.
7.	08FR34K20J1I	Francuska firma z branży elektronicznej specjalizująca się w budowie prototypowych zasilaczy przeznaczonych dla wielu sektorów (motoryzacja, aeronautyka, medycyna, przemysł, militaria) poszukuje partnerów do współpracy technicznej i handlowej.
8.	20120921008	Turecka firma specjalizująca się w produkcji wymienników ciepła poszukuje dystrybutorów.
9.	20121010005	Słoweńska agencja reklamy specjalizująca się w stosowaniu kreatywnych rozwiązań, projektowaniu opakowań, produktów reklamowych oferuje europejskim firmom swoje usługi jako podwykonawca w branży reklamy oraz udzieli pomocy przy wchodzeniu na rynek słoweński.
10.	20121015034	Fińska firma rodzinna specjalizująca się w projektowaniu, produkcji oraz dostawach na całym świecie zaworów i pomp do skomplikowanych zastosowań przemysłowych poszukuje partnerów handlowych, dystrybutorów oraz punktów serwisowych w wymiarze regionalnym.

TARGI, GIEŁDY, MISJE

**Inżynierskie Targi Pracy
i Przedsiębiorczości – Gliwice**

8 marca 2013 r. w nowej hali Ośrodka Sportu Politechniki Śląskiej w Gliwicach odbędzie się XV edycja Inżynierskich Targów Pracy i Przedsiębiorczości, których celem jest rozwój współpracy przedstawicieli środowiska badań naukowych i przemysłu, przy wsparciu instytucji otoczenia biznesu.

Targi są skierowane do studentów, absolwentów i pracowników naukowych.

Szczegółowy opis wydarzenia, w tym spis wystawców, dostępne są na stronie www.targipracy.polsl.pl.

Koordynator: Biuro Karier Studenckich Politechniki Śląskiej www.kariera.polsl.pl.

Patronat nad wydarzeniem objęła Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

**Międzynarodowe Targi Żywności,
Hotelarstwa i Technologii
dla Przemysłu Spożywczego
ALIMENTARIA & HOREXPO**

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Lizbonie, mają zaszczyt zaprosić Państwa do udziału w Międzynarodowych Targach Żywności, Hotelarstwa i Technologii dla Przemysłu Spożywczego **ALIMENTARIA & HOREXPO**, które odbędą się w Lizbonie w dniach 14-17 kwietnia 2013 r.

Więcej informacji na stronie: http://www.een.org.pl/index.php/Targi_2/articles/AlimentariaLisboa.html

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 marcowym wydaniu Biuletynu chcemy Państwa zainteresować kilkoma nowościami, o które wzbogaciła się nasza Biblioteka.

Jacek Jerka, „Przewodnik po nowym podejściu do zamówień publicznych”, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012

„Komisja Europejska od kilku lat monitoruje przebieg, tryb i jakość postępowań o udzielenie zamówień publicznych na poziomie unijnym oraz dokonuje analiz porównawczych. Działania te wynikają ze słusznego założenia, że odpowiednie kształtowanie tego obszaru, charakteryzującego się znaczącym potencjałem oraz wielkością zaangażowanych środków publicznych, może poprawić skuteczność realizacji wybranych polityk na poziomie unijnym oraz na poziomie krajów członkowskich. Przygotowywane są rekomendacje w tym zakresie, wskazujące

ne dobre praktyki, aby zwrócić uwagę na to, że zamówienia publiczne mogą być bardziej przyjazne sektorowi MSP, sprzyjać nabywaniu produktów innowacyjnych lub ekologicznych oraz towarów i usług o wysokiej jakości”

(ze Wstępu, str. 3, Bożena Lublińska-Kasprzak Prezes Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości)

W przewodniku ponadto omówiono szereg zagadnień prawnych oraz praktykę stosowania instrumentów nowego podejścia do zamówień publicznych. Ma to na celu wprowadzenie nowoczesnego systemu, w którym istotnymi elementami przy udzielaniu zamówień publicznych są: innowacyjność, nowoczesne rozwiązania elektroniczne oraz kryteria ekologiczne i społeczne.

BIBLIOTEKA

Sergiusz Sawin, Wojciech Beresko, „**Innowacyjne i przedkomercyjne zamówienia publiczne**”, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012

„Wspieranie działalności innowacyjnej to obecnie jeden z kluczowych kierunków polityki Unii Europejskiej, zawarty m.in. w Strategii Europa 2020. Uruchomiono już wiele inicjatyw, które służą promowaniu nowego podejścia do zamówień publicznych w aspekcie wzrostu innowacyjności. Również w Polsce Ministerstwo Gospodarki, we współpracy z Urzędem Zamówień Publicznych, przygotowało w 2008 roku dokument „Nowe podejście do zamówień publicznych. Zamówienia publiczne a małe i średnie przedsiębiorstwa, innowacje i zrównoważony rozwój”, zawierający rekomendacje w tym obszarze”. W zakres tych działań wpisuje się, między innymi, projekt systemowy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości „Nowe podejście do zamówień publicznych – szkolenia i doradztwo”, w ramach którego przygotowano niniejszą publikację. Kierujemy ją zarówno do zamawiających, którzy odgrywają kluczową rolę we wdrażaniu nowych rozwiązań w praktyce udzielania zamówień publicznych, jak i przedsiębiorców, którzy mogą dostarczyć sektorowi publicznemu nie tylko nowoczesnych produktów i usług, ale również wiedzy.”

(ze Wstępu, str. 3, Bożena Lublińska-Kasprzak Prezes Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości).

Dr Joanna Hołub-Iwan, dr Artur Bernard Olczak, dr Katarzyna Cheba oraz zespół ekspertów, „**Benchmarking parków technologicznych w Polsce – edycja 2012**”, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012

Publikacja jest ogólnym raportem z przeprowadzenia benchmarkingu, w której zebrano wszystkie najważniejsze informacje z analiz i dyskusji podczas spotkań w parkach.

„Polskie parki technologiczne mają ofertę zarówno dla studentów i naukowców rozpoczynających swoją karierę jak i młodych firm szukających rozwoju i ekspansji a także dla inwestorów zagranicznych. Zapewniają wysoką jakość infrastruktury, kontakty z dynamicznym środowiskiem biznesu w Polsce i zagranicą oraz z instytucjami naukowo – badawczymi, dostęp do informacji, transfer technologii i dostęp do wysoko wykwalifikowanych kadr, pomoc przy formalnościach administracyjnych oraz w procesie inwestycyjnym.

„Benchmarking parków technologicznych” to bezpośrednie wsparcie polskich parków technologicznych w strategicznym zarządzaniu swoim rozwojem. Przyjęta przez PARP metodologia „Benchmarkingu parków technologicznych” wyróżnia się przede wszystkim wykorzystaniem wzorców pochodzących od konkurentów rynkowych. Pozwala na zaprezentowanie różnych obszarów funkcjonowania parku, zarówno finansowych, jak pozafinansowych.”

(ze Wstępu, Bożena Lublińska-Kasprzak, Prezes Polskiej Agencji 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



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki

Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości

ul. Piotrkowska 86, 90-103 Łódź
tel. (42) 630 36 67, fax (42) 632 90 89
e-mail: fundacja@frp.lodz.pl, <http://www.frp.lodz.pl>

