

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:

Przesłanki wykluczenia wykonawcy z postępowania o udzielenie zamówienia publicznego - skutki wyroku Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej w sprawie Forposta S.A. i ABC Direct Contact Sp. z o.o. (C-465/11) **2**

KĄCIK NEGOCJATORA **5**

INFORMACJE DLA PRZEDSIĘBIORCÓW **8**

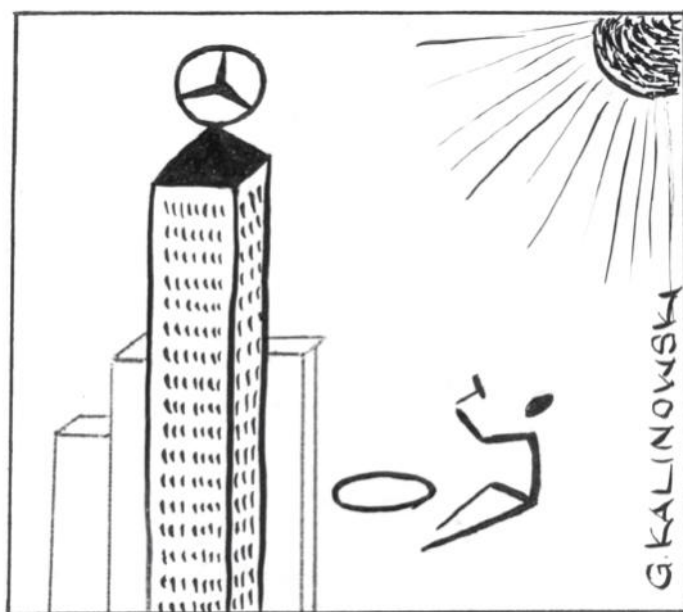
ZAPROSILI NAS **13**

KONKURSY **14**

WIADOMOŚCI Z KPK
7. PROGRAM RAMOWY **15**

OFERTY KOOPERACJI **17**

BIBLIOTEKA FUNDACJI **19**



Każdy dureń może ubić interes, ale trzeba geniuszu, wiary i wytrwałości, aby stworzyć markę.

David Ogilvy

ze zbioru Macieja Stalmaszczyka

Negocjacje w aforyzmach i cytatach, Łódź 2011

Biuletyn Informacyjny FRP
wydano dzięki pomocy finansowej:



Przesłanki wykluczenia wykonawcy z postępowania o udzielenie zamówienia publicznego -

- skutki wyroku Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej w sprawie Forposta S.A. i ABC Direct Contact Sp. z o.o. (C – 465/11)

W ostatnim czasie Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej (dalej: TSUE) odpowiedział na pierwsze pytanie prejudycjalne zadane przez Krajową Izbę Odwoławczą dotyczące wykładni dyrektyw Unii Europejskiej określających przesłanki wykluczenia wykonawcy z postępowania o udzielenie zamówienia publicznego. Orzeczenie to ma istotne znaczenie dla wykonawców startujących w przetargach, gdyż ogranicza możliwości ich wykluczenia z postępowania mimo tego, że dany zamawiający przy realizacji wcześniejszych zamówień zerwał z nimi umowę z ich winy.

Ustawa Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2010 r. Nr 113, poz. 759), dalej jako p.z.p., przewiduje szereg przesłanek wykluczenia wykonawcy z postępowania. Jedną z nich jest sytuacja, gdy dany zamawiający rozwiązał albo wypowiedział umowę w sprawie zamówienia publicznego albo odstąpił od umowy w sprawie zamówienia publicznego z danym startującym w postępowaniu wykonawcą z powodu okoliczności, za które wykonawca ponosi odpowiedzialność, jeżeli rozwiązanie albo wypowiedzenie umowy albo odstąpienie od niej nastąpiło w okresie 3 lat przed wszczęciem postępowania, a wartość niezrealizowanego zamówienia wyniosła co najmniej 5% wartości umowy (art. 24 ust. 1 punkt 1a p.z.p.). Przepis ten został wprowadzony do p.z.p. nowelizacją z dnia 25.02.2011 r. (Dz.U. Nr 87, poz. 484), która weszła w życie 11.05.2011 r.

Od samego początku jego obowiązywania wzbudzał wiele kontrowersji. Wskazywano, że przepis pozwala na podejmowanie decyzji o wykluczeniu danego wykonawcy w sposób arbitralny, gdyż zamawiający zyskuje prawo samodzielnego decydowania o tym, czy do zakończenia współpracy z danym wykonawcą doszło z jego winy. W uzasadnieniu do nowelizacji ustawodawca wskazywał na konieczność wprowadzenia instrumentu, który pozwoli inwestorom wyeliminować wykonawcę winnego poważnych naruszeń w realizacji poprzednich zamówień jeszcze przed zakończeniem długotrwałych postępowań sądowych mających na celu prawomocne przesądzenie odpowiedzialności wykonawcy. Wprowadzony przepis miał być pewnego rodzaju kompromisem pomiędzy wpisywaniem wykonawcy na czarną listę uniemożliwiającą mu w ogóle starto-

wanie w przetargach przed uzyskaniem przeciwnemu prawomocnego wyroku sądowego a dopuszczaniem do realizacji zamówienia takiego wykonawcy, który już raz zawiódł danego inwestora nienależnie realizując powierzone mu zadanie. Wydaje się, że nowy przepis miał sanować bolączki długotrwałych, a często przewlekłych procesów sądowych i chronić zamawiającego przez koniecznością podjęcia ponownej współpracy z nieuczciwym wykonawcą. Niestety wprowadzona nowelizacja okazała się leczeniem choroby przez naklejenie plastra zamiast podjęcia działań mających na celu realne wyeliminowanie źródeł tej patowej sytuacji. Doświadczenie pokazuje, że już sama kwestia wadliwości wykonania danego zadania jest często sporna pomiędzy inwestorem a wykonawcą, a co dopiero kwestia odpowiedzialności danej strony za dany stan rzeczy. W procesach budowlanych powszechnym są spory o to, czy wada wynika z błędów w projekcie, które obciążają zamawiającego czy też z błędów wykonawczych. Spór może rozstrzygnąć w zasadzie dopiero sąd po przeprowadzeniu dowodu z opinii biegłego ds. budowlanych. Jasnym jest też, że zamawiający wykorzysta każdą możliwość wykluczenia tego wykonawcy przy kolejnej realizowanej budowie i nie przyzna się do istnienia jakichkolwiek błędów projektowych.

Wątpliwości dotyczące zgodności stosowania tego przepisu z prawem unijnym zostały rozstrzygnięte przez TSUE w wyroku z dnia 13 grudnia 2012 r. w sprawie C – 465/11. Orzeczenie zapadło na tle następującego stanu faktycznego. Poczta Polska jako zamawiający uznała oferty spółek Forposta S.A. i ABC Direct Contact sp. z o.o. za najkorzystniejsze dla określonych części zamówienia i zaprosiła je do podpisania umowy. Wybór ten nie został zakwestionowany przez żadnego z uczestników postępowania. Jednakże w dniu, na który wyznaczono termin podpisania umowy, Poczta Polska unieważniła udzielenie zamówienia wskazując, że wybrani wykonawcy musieli zostać obowiązkowo wykluczeni z postępowania na podstawie art. 24 ust. 1 pkt 1a) p.z.p. Obaj wykonawcy wnieśli odwołania od powyższej decyzji do Krajowej Izby Odwoławczej, która zdecydowała się na zadanie pytanie prejudycjalne TSUE. Wątpliwości budziła kwestia zgodności w/w polskiego przepisu z dyrektywą unijną.



Zgodnie z przepisami dyrektywy unijnej (art. 45 ust. 2 lit. d dyrektywy 2004/18/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31 marca 2004 r. w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na roboty budowlane, dostawy i usługi) dopuszczalnym jest wprowadzenie do ustawodawstwa państw członkowskich przepisu, który będzie uprawniał zamawiającego do wykluczenia z postępowania wykonawcy, który jest winny poważnego wykroczenia zawodowego, udowodnionego dowolnymi środkami przez instytucje zamawiające. Wykonawcy twierdzili, że wprowadzona do polskiego przepisu przesłanka „*okoliczności, za które wykonawca ponosi odpowiedzialność*” jest znacznie szersza niż pojęcie z dyrektywy „*poważnego wykroczenia zawodowego*” i jako taka jest niedopuszczalna. TSUE podzielił argumentację wykonawców i uznał, że treść przepisu dyrektywy stoi na przeszkodzie obowiązywaniu i stosowaniu kwestionowanego przepisu p.z.p. TSUE wskazał, że zasady i normy prawa Unii z zakresu zamówień publicznych nie uzasadniają tego, by w imię ochrony interesu publicznego oraz słusznym interesów i zamawiających, jak również zachowania uczciwej konkurencji między wykonawcami, uregulowania krajowe zobowiązywały zamawiających do automatycznego wykluczenia z postępowania w sprawie udzielenia zamówienia publicznego wykonawcy w sytuacji takiej, o jakiej jest mowa w art. 24 ust. 1 punkt 1a p.z.p.



Po uzyskaniu takiej odpowiedzi Krajowa Izba Odwoławcza uwzględniła odwołania Forposta S.A. i ABC Direct Contact sp. z o.o. (sygn.akt: KIO 1629/11 i KIO 1643/11). Izba uznała jednocześnie, że z uwagi na fakt, że przepis ten nie został uchylony to podlega zastosowaniu, jednakże jego stosowanie powinno odbywać się z uwzględnieniem ww. wyroku Trybunału, czyli przez tzw. wykładnię prounijną. Wg Izby przepis ten do czasu jego uchylenia lub zmiany należy odczytywać tak, jakby brzmiał:

„Z postępowania o udzielenie zamówienia wyklucza się wykonawców, z którymi dany zamawiający rozwiązał albo wypowiedział umowę w sprawie zamówienia publicznego albo odstąpił od umowy w sprawie zamówienia publicznego, z powodu zachowania wykonawcy przy realizacji tej umowy wskazującego na zamiar uchybienia lub na stosunkowo poważne niedbalstwo, jeżeli rozwiązanie albo wypowiedzenie umowy albo odstąpienie od niej nastąpiło w okresie 3 lat przed wszczęciem postępowania, a wartość niezrealizowanego zamówienia wyniosła co najmniej 5% wartości umowy, chyba że dokonana przez zamawiającego ocena zachowania wykonawcy przy realizacji umowy wskazuje, że wykluczenie takie nie jest uzasadnione.”

Nowością w stosunku do literalnego brzmienia przepisu jest zatem nałożony na zamawiającego obowiązek oceny powodu rozwiązania lub wypowiedzenia umowy z danym wykonawcą. Zamawiający za każdym razem powinien zbadać, czy powodem zakończenia umowy było takie zachowanie wykonawcy przy realizacji tej umowy, które wskazywało na zamiar uchybienia lub na stosunkowo poważne niedbalstwo. Innymi słowy, decyzja o wykluczeniu z postępowania nie może być dokonana automatycznie wyłącznie w oparciu o zaistniałe fakty wypowiedzenia lub odstąpienia od umów bez weryfikacji powodów leżących u podstaw tego zdarzenia.

Dla praktyki wykonawców startujących w przetargach wyrok KIO oznacza to, że zamawiający nie może automatycznie wykluczyć ich z postępowania tylko dlatego że w ciągu ostatnich 3 lat ten zamawiający wypowiedział mu umowę lub odstąpił od umowy z nim, a wartość niezrealizowanego zamówienia wyniosła co najmniej 5% wartości umowy. Zamawiający ma obowiązek dodatkowo zbadać z jakich przyczyn podjął wówczas taką decyzję i ustalić, czy przyczyną zakończenia umowy było wówczas działanie wykonawcy z zamiarem uchybienia warunkom umowy lub poważne niedbalstwo z jego strony. Dopiero poczynienie ustaleń potwierdzających taką przyczynę zakończenia wcześniejszej umowy upoważnia zamawiającego do wykluczenia wykonawcy.

Wykluczenie wykonawcy z postępowania o udzielenie zamówienia publicznego ...

Zaproponowane przez Krajową Izbę Odwoławczą rozwiązanie nie eliminuje w pełni problemu arbitralności decyzji zamawiających co do oceny przyczyn zakończenia współpracy z danym wykonawcą przy realizacji wcześniejszych zamówień. Jest jednak krokiem w dobrym kierunku, bo przynajmniej nakazuje zamawiającemu zbadać, czy taką przyczyną było świadome działanie wykonawcy w celu naruszenia warunków kontraktu, czy też inne poważne niedbalstwo z jego strony. Upřednie rozwiązanie umowy z powodu zwykłego niedopatrzenia czy lekkomyślności wykonawcy nie uprawnia zamawiającego do wykluczenia wykonawcy.

Wydaje się, że przy interpretacji pojęcia poważnego niedbalstwa pomocne może być wypracowane przez orzecznictwo i doktrynę pojęcie rażącego niedbalstwa, przez które należy rozumieć nieostrożność graniczącą z rozmyślnym działaniem. Przykładowo można wskazać, że w sytuacji gdy w ocenie wykonawcy błąd w realizacji zamówienia wynikał z błędu w przygotowanym przez inwestora projekcie, to nie można wykonawcy zarzucić ani złych intencji ani poważnego niedbalstwa. Wydaje się, że wykluczenie wykonawcy na podstawie art. 24 ust. 1 punkt 1a p.z.p. dopuszczalne będzie tylko w sytuacjach oczywistych, gdy niewątpliwym jest, że do zerwania wcześniejszej umowy doszło albo w wyniku zamierzonego działania wykonawcy naruszenia warunków kontraktu (np. nieuzasadnione porzucenie placu budowy), albo w wyniku bardzo poważnych

zawinionych zaniedbań z jego strony (np. brak zachowania elementarnych standardów bezpieczeństwa i wykonania dla danej branży). Jakakolwiek rozszerzająca wykładnia tego przepisu naruszać będzie zasadę przejrzystości zamówień publicznych. Wątpliwości co do powodów rozwiązania umowy z wykonawcą powinny być interpretowane na korzyść tego wykonawcy.

Nie można oczywiście pominąć całkowicie interesu zamawiającego, który chce mieć pewność rzetelnej realizacji zamówienia i obawia się współpracy z wykonawcą, który już raz okazał się wobec niego nieuczciwy. Rozwiązaniem dla zamawiających nie powinna być jednak rozszerzająca interpretacja przesłanek wykluczenia wykonawców z postępowania, a po pierwsze stosowanie odpowiednich warunków udziału w postępowaniu oraz, co ważniejsze, stosowanie pozacenowych kryteriów oceny ofert (np. jakość stosowanych materiałów, zaawansowane rozwiązania technologiczne, okres gwarancji) oraz bezpieczne skonstruowanie umowy obwarowane dodatkowymi zabezpieczeniami. W szczególności należy rekomendować odejście od stosowania jedynego kryterium wyboru ofert w postaci ceny. Stosowanie innych kryteriów pozwoli inwestorom nie tylko wyeliminować kupowanie przysłowiowego kota w worku, ale też będzie wsparciem dla uczciwej konkurencji wśród wykonawców.

Autor: *mec. Katarzyna Kopczyńska*

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.

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 japońskimi

Wystarczy wybrać w Internecie hasło „książki o Japonii”, aby mieć listę blisko 60 tytułów poczynając od historii poprzez poezję, teatr, biznes, obyczaje itp. Wiele pożytecznych informacji znajdziemy dodatkowo w książkach poświęconych międzynarodowym stosunkom gospodarczym*) oraz w książkach wspomnieniowych, podróżniczych i historycznych, które zawierają informacje o Japonii i Japończykach, chociaż z tytułu danej publikacji może to bezpośrednio nie wynikać. Przykładowo: książka zatytułowana „Druga wojna światowa” (Antony Beevor, Wydawnictwo ZNAK, Kraków 2013), licząca ponad tysiąc stron tekstu, zajmuje się Japonią i jej mieszkańcami łącznie na ponad osiemdziesięciu stronach! Według mnie każdy, kto chce na serio poznać mentalność japońskiego biznesmena powinien te strony przeczytać z uwagą mimo, że pozornie dotyczą tylko udziału Japonii w drugiej wojnie światowej.

Wyspiarskie położenie Japonii oraz odpowiednia polityka jej władców pozwoliła niemal na pełną izolację społeczeństwa od wpływów zewnętrznych do połowy XIX w. W ten sposób system społeczny i stosunki międzyludzkie rozwijały się niejako w zagęszczonym środowisku, w którym geografia narzucała konieczność kooperacji. Etniczność, wartości kulturowe i normy zachowania są w związku z tym unikalnie stałe i homogeniczne.

Górzystość kraju sprawiła, że gęstość zaludnienia na terenach nadających się do zamieszkania należy do najwyższych na świecie. To przeludnienie wymusiło potrzebę istnienia ściśle zorganizowanego społeczeństwa, które wysoko ceni posłuszeństwo i współpracę. Ta cecha narodu ujawnia się również

w stylu prowadzenia negocjacji handlowych przez kupców japońskich. W grupie negocjatorów japońskich widać wyraźnie podział hierarchiczny i rolę poszczególnych osób, ale równocześnie - co jest na ogół już mniej widoczne - że proces podejmowania decyzji dokonuje się we współpracy wszystkich uczestniczących negocjatorów oraz innych osób, które mogą być zaangażowane w wykonawstwo lub nadzór wykonania zawartego porozumienia.

Nie bez uzasadnienia mówi się również, że na psychikę negocjatorów japońskich (tak jak na całe tamtejsze społeczeństwo) wywarła wpływ uprawa ryżu. Historyczne znaczenie uprawy ryżu polega na tym, że większa część społeczeństwa (jeszcze 100 lat temu ponad 80%) zatrudniona była w tym sektorze gospodarki rolnej, a on wymaga wspólnego wysiłku i współpracy całych grup. System irygacyjny, sposób umieszczania sadzonek w glebie, organizacja żniw i zbioru są wówczas najefektywniejsze, gdy wykonywane są przez całe rodziny lub większość mieszkańców wsi jednocześnie.

W kontaktach handlowych można dostrzec efekty tej wyjątkowej kombinacji wpływu czynników środowiska na styl prowadzenia negocjacji: unikanie konfliktów i wspieranie harmonii. Może jest nam trudno dostrzec, a jeszcze trudniej zrozumieć, ale kontrahent w negocjacjach handlowych nie jest dla Japończyka przeciwnikiem, ale partnerem, z którym mają wspólnie dążyć do celu. I chociaż tego partnera traktują nieufnie, to w miarę wyzbywania się nieufności chętniej współpracują, są bardziej elastyczni w stawianiu warunków i kładą duży nacisk na utrzymywanie kontaktów handlowych przez dłuższy czas (a więc nie jest to jakaś dorywcza praca przypadkowych

*) Przykładowo – i jedynie w jęz. polskim:

- Gesteland R.R., Różnice kulturowe a zachowania w biznesie, Wydawnictwo Naukowe PWN, W-wa 2000,

- Marx E., Przelamywanie szoku kulturowego w biznesie, Agencja Wydawnicza PLACET, W-wa 2000.

KĄCIK NEGOCJATORA



Foto: office.microsoft.com

osób, ale coś, co przypomina zgrany zespół wykonujących sprawnie swoje prace od dawna i na wiele następnych sezonów... „uprawy ryżu”).

Podobne rozważania na temat przyczyn i objawów odrębności cech charakteru Japończyków można by kontynuować, ale już te podane powyżej wydają się być wystarczające. Zajmiemy się teraz **kilkoma praktycznymi wskazówkami dla negocjatorów podejmujących rozmowy handlowe z Japończykami**.

1. Pierwszą zasadą jest uznanie od samego początku, że strona japońska będzie podejrzliwa wobec cudzoziemców, a podwójnie podejrzliwa, jeśli wśród cudzoziemców będzie prawnik. Jedynym sposobem przełamania tej nieufności jest stworzenie atmosfery zaufania. Nie ma prostej recepty na osiągnięcie tego, ale jedną z najlepszych taktyk, jaką może przyjąć negocjator jest możliwie najściślej dostosowanie się do tempa rozmów, prac, programów itp. ustanowionych przez Japończyków i nieprzerwane zapewnianie ich, że jest się świadomym interesów strony japońskiej i pragnie się, aby te interesy w negocjowanym porozumieniu były zapewnione.
2. Drugą zasadą powinno być unikanie forsowania sprzedaży „na siłę”. Japończycy źle tolerują agresywnych sprzedawców mówiących zbyt dużo, głośno i bez przerwy, chociaż taki styl jest w wielu krajach zachodnich nie tylko akceptowany, ale często identyfikowany ze sprawnością.
3. Trzecią zasadą efektywnych negocjacji jest wyposażenie stron w odpowiednie do celu negocjacji pełnomocnictwa bez potrzeby odwoływania się za każdym razem do dyrekcji biura macierzystego po dalsze instrukcje. Japończycy mają doskonałą pamięć, a jeszcze lepsze i dokładniejsze notatki z poprzednich rozmów. Jeśli stwierdzą, że ktoś zbyt często kontaktuje się ze swoimi przełożonymi i posiada mały zakres uprawnień, przestaną go traktować na serio i nawet próbują unikać z nim rozmów.
4. Czwartą zasadą jest to, że z chwilą w której jedna ze stron uczyni na rzecz drugiej jakieś ustępstwo, fakt ten nie może już podlegać zmianie nawet gdyby się okazało, że była to niezbyt korzystna decyzja. Za ustępstwo czasami może być poczytane takie sformułowanie, które wśród negocjatorów europejskich nie oznaczałoby pełnego potwierdzenia ustępstwa lub akceptowania kontrpropozycji drugiej strony.
5. Po piąte, należy pamiętać, że dla Japończyka kontrakt handlowy jest zupełnie czym innym niż dla Europejczyka bądź Amerykanina. Dla tych drugich zawarte porozumienie oznacza konkretne sprzedaże bądź zakupy, zapowiada realne korzyści, jakie zostaną osiągnięte z istnienia i realizacji kontraktu. Dlatego tyle jest w tych kontraktach klauzul dotyczących kar za zwłokę, za niewykonanie kontraktu, za poniesione straty czy nieosiągnięte korzyści. Stąd też częsty udział prawników w finalizowaniu rozmów handlowych w Europie i USA. Dla Japończyka te korzyści są też oczywiście ważne, ale jeszcze większe znaczenie ma wpływ zawartego porozumienia na stosunki wewnątrz japońskiej społeczności biznesu. Pytania jakie stawia sobie Japończyk rozważający zawarcie jakiejś transakcji oraz po jej podpisaniu dotyczą nie tylko korzyści dla swojej firmy, ale również tego jak grupa przemysłowa (japońska nazwa: *zaibatsu*), z którą jest on stowarzyszony oceni nowe związki z firmą zagraniczną, co powie stowarzyszenie kupców, do którego należy, czy nie będzie ono dopatrywać się w zawartym kontrakcie próby osiągnięcia niesłusznych korzyści, co w konsekwencji mogłoby spowodować gwałtowną reakcję innych krajowych konkurentów.
6. Kontrahentom japońskim nie powinno udostępniać się własnych planów wyjazdowych lub powinno się utrzymywać tę datę możliwie jak najdłużej w tajemnicy. Często Japończycy tak zaplanują przebieg rozmów, że cudzoziemiec jeszcze na kilka godzin przed odlotem może nie być pewien czy uzyska ten kontrakt, dla którego specjalnie przecież przyjechał do Japonii.
7. Wyżsi rangą urzędnicy w firmach japońskich mają słabą orientację co do szczegółów zawartego przez podległy personel porozumienia i nie należy wysilać się na sprowadzenie rozmowy do omawiania tych szczegółów, zwłaszcza jeśli zostało się zaproszonym do restauracji lub do „geisha house”.

8. Podejmując negocjacje z cudzoziemcami, Japończycy mają zawsze na względzie długotrwałe kontakty z danym klientem (jap. *ngai tsukiai*), dlatego też bardzo ważne są dla nich wstępne ceremonie i rozmowy wstępne (jap. *shinyo*), poprzedzające właściwe negocjacje. To, co cudzoziemcowi wydaje się stratą czasu na sprawy osobiste i trywialne - dla Japończyków ma ogromne znaczenie.
9. U Japończyków zaobserwować można częste stosowanie techniki „zawyżonego pierwszego żądania” i mają nawet na to swoje własne określenie: „sprzedaż bananowa” (jap. *banana no tataki uri*). Najpierw przedstawiają horrendalnie wysokie ceny po to, aby wkrótce potem znacznie je obniżyć.
10. Szczególnie ważne dla Japończyków jest utrzymanie harmonii. Cenią sobie nawet bardziej harmonię nad szczerość. Japończyk niemal zawsze mówi „tak”, co wcale nie musi być potwierdzeniem. Stąd - wiele nieporozumień. Słowo „nie” (jap. *uie*) jako niegrzeczne, obcesowe, bo zbyt definitywnie rozstrzygające problem, używane jest niechętnie i rzadko. Swoją dezaprobatę czy brak zgody na propozycję strony przeciwnej wyrażają bardzo subtelnie. Mają na to aż 16 sposobów:
 - wymijające (niewyraźne) „nie”,
 - wymijające (niewyraźne) i dwuznaczne „tak” i „nie”,
 - cisza,
 - wzajemne pytanie,
 - nagła zmiana odpowiedzi i zachowania,
 - wyjście z pomieszczenia, w którym toczą się rozmowy,
 - odłożenie rozmowy (złe samopoczucie, inne obowiązki),
 - podważenie treści merytorycznej samego pytania,
 - odmowa odpowiedzi,
 - warunkowo „nie”,
 - „tak, ale...”,
 - opóźnienie odpowiedzi („napiszemy list”),
 - zewnętrzne (pozorne) „tak”, wewnętrzne (istotne) „nie”,
 - zewnętrzne (pozorne) „nie”, wewnętrzne (istotne) „tak”,
 - przeprosiny,
 - „nie”.



Foto: office.microsoft.com

Można sobie wyobrazić ile kłopotów może mieć negocjator oczekujący odpowiedzi japońskiego partnera i nie rozumiejący tych subtelności.

11. W grupie japońskich negocjatorów bardzo istotną rolę odgrywa komunikacja niewerbalna (jap. *ishin-denshin*), co nieraz bywa trudne do zaobserwowania, ponieważ stosują bardzo subtelne jej formy.
12. Przy nawiązywaniu po raz pierwszy kontaktu handlowego z firmą japońską charakterystyczny jest udział tak zwanego wprowadzającego (jap. *shokai-sha*), a w przypadku impasu w trakcie rozmów - mediatora (*chukai-sha*). W większości przypadków są to przedstawiciele firm, z którymi „wprowadzany” miał wcześniej do czynienia. Za tę usługę „wprowadzany” nie płaci.
13. Charakterystyczne dla Japończyków jest i to, że nie lubią indywidualistów ani w swojej firmie, ani poza nią. Na wszelkie tendencje do indywidualizmu patrzy się z niezadowolaniem. Japońska firma nie jest zespołem indywidualności, ale organizacją działającą grupowo.

Dr Maciej Stalmaszczyk

INFORMACJE DLA PRZEDSIĘBIORCÓW



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

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>

(MKS)



<http://osha.europa.eu/pl>

Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości – ambasador bezpieczeństwa i zdrowia pracy w Polsce



Warsztaty i konferencja dla instytucji, których działalność jest związana z ochroną zdrowia

Inicjatywa The Fit for Health (<http://www.fitforhealth.eu/>) organizuje konferencję i warsztaty adresowane do małych i średnich firm oraz ośrodków naukowo-badawczych o profilu związanym z naukami przyrodniczymi (np. farmaceutycznym, biotechnologicznym, technologii medycznych, ochrony zdrowia, e-zdrowia).

- Warsztaty strategiczne dla menedżerów małych i średnich firm działających w sektorze nauk przyrodniczych *In the long run - A personal strategic development workshop for life science managers in SMEs*
11-12 czerwca 2013 r., Bruksela, Kooperationsstelle EU der Wissenschaftsorganisationen (KoWi)
- Konferencja na temat nowych możliwości dla instytucji sektora nauk przyrodniczych wynikających z program Horyzont 2020 *Creating New Business Opportunities for SME in the Life Science Area: Are you already prepared for H2020 in the health sector?*
13 czerwca 2013r., Bruksela, Event Brewery Brussels

Udział bezpłatny, rejestracja do 20 maja 2013r.

Więcej informacji: <http://www.fitforhealth.eu/Events/badged.upcoming.aspx>

Źródło:

<https://osha.europa.eu>

<http://www.dok-leipzig.de/>

<http://www.fitforhealth.eu>

(MKS)



Nagroda filmowa *Zdrowe miejsca pracy* 2013

EU-OSHA wspiera organizację konkursu „Zdrowe miejsca pracy” na najlepszy film dokumentalny dotyczący zagadnień pracy (zagrożenia w pracy, problemy psychospołeczne, prawa pracownika, bezpieczeństwo i higiena pracy, grupy szczególnego ryzyka). Konkurs jest częścią Międzynarodowego Festiwalu Filmów Dokumentalnych i Animowanych w Lipsku (28 października - 3 listopada 2013 r.).

Termin nadsyłania prac konkursowych: 10 lipca 2013r.

Więcej informacji:

https://osha.europa.eu/pl/competitions/hw_film_award_2013

<http://www.dok-leipzig.de/>

(MKS)



Misja polskich firm biotechnologicznych do Izraela, konferencja IATI-BioMed, Tel Awiw, 9 – 14 czerwca 2013r.



Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) oraz Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Tel Awiwie (WPHI) zapraszają polskie firmy z branży medycznej i biotechnologicznej do udziału w misji na konferencję IATI-BioMed w Tel Awiwie. Istnieje możliwość ubiegania się o zwrot części kosztów udziału w misji w ramach pomocy *de minimis* udzielanej przez Ministerstwo Gospodarki. Pomoc udzielana jest na zasadzie refundacji. Polega ona na zwrocie do 50% kosztów kwalifikowalnych, do których należą między innymi przelot i zakwaterowanie jednej osoby z firmy oraz przygotowanie materiałów promocyjnych. Ww. koszty powinny powstać po złożeniu wniosku przez koordynatora do Ministerstwa Gospodarki.

IATI-BioMed to najważniejsze w Izraelu międzynarodowe wydarzenie dla branży biomedycznej, skupiające co roku ok. 6000 profesjonalistów z całego świata, łączące w sobie konferencję, targi oraz platformę do spotkań b2b. W tym roku po raz pierwszy organizatorzy umożliwią wszystkim uczestnikom udział we współtworzeniu programu konferencji poprzez głosowanie.

Zainteresowanych zapraszamy na stronę:

http://www.een.org.pl/index.php/Targi_2/articles/biomed2013.html

(KK)

Specjalne strefy ekonomiczne w Polsce – za i przeciw

Specjalne strefy ekonomiczne są wyodrębnionymi obszarami terytorium Polski przeznaczonymi na działalność gospodarczą na preferencyjnych warunkach. Inwestorzy rozpoczynający działalność na specjalnie przygotowanym terenie, w zamian za stworzenie określonej liczby nowych miejsc pracy otrzymują ulgi lub zwolnienia podatkowe.

Celem utworzenia stref było znaczne zwiększenie dynamiki rozwoju gospodarczego, zwiększenie konkurencyjności usług i produktów, lepsze i nowoczesne zagospodarowanie majątku i istniejącej infrastruktury przemysłowej oraz – dzięki napływowi inwestycji – stworzenie nowych miejsc pracy. Jest to forma pomocy publicznej, oceniana przez resort gospodarki jako bezpieczna i wygodna dla budżetu państwa.

Historia stref w Polsce rozpoczęła się w 1995r. wraz z powołaniem Euro-Parku Mielec. Obecnie w kraju funkcjonuje 14 specjalnych stref, w których działają 1242 firmy, z czego połowa to przedsiębiorstwa z polskim kapitałem. Zatrudnienie w nich znalazło 250 tys. osób. Ministerstwo Gospodarki ocenia pozytywnie funkcjonowanie SSE a ich ideę uznaje za hit gospodarczy minionego 25-lecia.

Zgodnie z prawem - Ustawa o SSE (Dz. U. 94.123.600 z późn. zmianami) i Rozporządzenie Rady Ministrów (Dz. U. z dnia 29.12.2008 r. Nr 232 poz. 1548), działanie stref zaplanowane jest do 2020 r. Przedsiębiorcy mają jednak nadzieję na wydłużenie tego okresu. Trwa obecnie debata publiczna na ten temat oraz dyskusja między resortami gospodarki i finansów. Ten ostatni nie jest przekonany co do rachunku zysków wynikających z działalności stref. Podnoszone są argumenty, że strefy, poprzez ulgowe traktowanie inwestorów, osłabiają konkurencyjność i zakłócają zasady wolnego rynku. Nie dokonano jednak żadnych kalkulacji efektów ekonomicznych uzasadniających te wątpliwości. Ministerstwo Gospodarki pracuje nad metodologią analizy oddziaływania stref ze szczególnym uwzględnieniem aspektu regionalnego. Analizy te miałyby przekonać resort finansów do zaakceptowania koncepcji przedłużenia okresu działania stref do 2026 r. lub ich działanie bezterminowe.

(KK)

Źródło: Dodatek specjalny Rzeczpospolita 27 lutego 2013r. „Polskie specjalne strefy ekonomiczne”; K. Gniewkowski „Idea stref jest hitem gospodarczym minionego 25-lecia”.



ŁÓDZKA
SPECJALNA
STREFA
EKONOMICZNA

ŁSSE została utworzona w 1997r. w celu rozwoju gospodarczego regionu łódzkiego.

Strefą zarządza Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna S.A. z siedzibą w Łodzi.

Powierzchnia: **1290 ha**

Liczba wydanych zezwoleń: **218**

Nakłady inwestycyjne: **9,8 mld zł**

Liczba miejsc pracy: **25 907**

Największy sukces: dzięki inwestycjom w SSE została przełamana monokultura przemysłowa Łodzi i województwa łódzkiego – udało się przyciągnąć światowych potentatów stosujących nowoczesne technologie, takich jak: Procter&Gamble, Amcor, BSH, Indesit, ABB, Clariant czy Dell. Ponad 40 podstref ŁSSE pozwoliło na równomierny rozwój Regionu Łódzkiego i powołanie m. in. zagłębia ceramiki budowlanej (Ceramika Paradyż, Ceramika Tubądzin, Sanitec Koło). Od czterech lat – według raportów KPMG z lat 2009 -2012 – ŁSSE jest jedną z najlepiej ocenianych przez inwestorów stref ekonomicznych w Polsce. Zgodnie z innymi raportami łódzka strefa plasuje się na wysokich miejscach wśród europejskich stref ekonomicznych.



Poszukiwani kandydaci do Nagród Projektów Europejskich 2013

Stowarzyszenie Projektów Europejskich (EPA) ogłosiło drugą edycję konkursu do nagród projektów europejskich w ramach kampanii: „Co robisz dla lepszego społeczeństwa?” Konkurs wyłoni idee projektowe, realizowane i zakończone projekty, zgłoszone do finansowania z UE przez profesjonalistów i młodych badaczy w następujących kategoriach:

- środowisko, konsumenci i zdrowie
- badania, innowacje i technologia.

Ceremonia wręczenia nagród będzie miała miejsce 6 czerwca 2013 w Brukseli podczas Światowego Kongresu Badań i Innowacji, organizowanego przez Research Media.

Nabór kandydatów do nagród odbywa się poprzez platformę internetową „My Europa” (www.my-europa.eu), rosnącą społeczność dla wszystkich zainteresowanych projektami UE. Liczy ona obecnie 2800 członków i zawiera ponad

200 prezentacji projektów. Udział jest łatwy: po rejestracji na platformie wszystkie szczegóły projektu mogą być wprowadzone w dziale „Projects Showroom”. Termin zgłaszania aplikacji: 19 maja 2013r.

Wszyscy członkowie portalu mogą głosować na preferowane projekty poprzez specjalny system. Trzy projekty o największej liczbie głosów w jednej z trzech makro-kategoriach (idee, projekty w realizacji i zakończone) z dwu wskazanych kategorii tematycznych przejdą pierwszą eliminację. Będą one przedstawione komisji ekspertów, która wybierze trójkę laureatów: (I) najlepsza idea projektowa, (II) najlepszy zakończony projekt, (III) najlepszy projekt w realizacji. Zwycięzcy otrzymają nagrody rzeczowe, jak również Oficjalną Nagrodę EPA. Projekty będą promowane jako najlepsze praktyki podczas innych imprez organizowanych przez EPA.

Więcej informacji o konkursie znajduje się na stronie:

<http://www.europeanprojects.org/awards2013>

(KK)

PKO Bank Polski odpowiada na potrzeby przedsiębiorców*

Wdobie spowolnienia gospodarczego, każdego dnia przedsiębiorcy podejmują decyzje, jak realokować posiadane zasoby, aby zapewnić bezpieczny rozwój firmy. Nie jest to proste zadanie. Dość restrykcyjny system podatkowy, wysokie koszty pracy, zatory płatnicze, duża konkurencja – to wszystko determinuje decyzje o zwiększeniu skali działalności lub dalszym utrzymywaniu się na rynku.

Jakże często przedsiębiorcy, mając pomysł na dalszy rozwój, potrzebują dodatkowego finansowania i słyszą, że go nie otrzymają, bo nie mają odpowiednio wysokiego zabezpieczenia. Może to stanowić problem, jeśli firma nie ma majątku trwałego lub istniejący jest mało wartościowy albo już zastawiony. Uzyskanie poręczenia osobistego lub innej firmy też jest coraz trudniej dostępne.



Szczęśliwie istnieją polskie instytucje finansowe, które doskonale rozumieją złożone warunki, w jakich przyszło funkcjonować przedsiębiorcom, ale przede wszystkim szukają rozwiązań, aby urealnić dostępność środków na rozwój firm. PKO Bank Polski, dzięki podpisanej z Bankiem Gospodarstwa Krajowego umowie na korzystanie z portfelowej linii gwarancyjnej, oferuje przedsiębiorcom dostęp do środków finansowych na bieżącą działalność w formie kredytu obrotowego z gwarancją *de minimis*.

INFORMACJE DLA PRZEDSIĘBIORCÓW



Foto: office.microsoft.com

Aby uzyskać kredyt z gwarancją *de minimis* Banku BGK wystarczy mieć zdolność kredytową i spełnić kryteria warunkujące jego udzielenie. W PKO Banku Polskim lista tych kryteriów nie jest rozbudowana i jest duża szansa, że kredyt może zostać udzielony nawet w ciągu 24 godzin. Przy dobrym standingu kredytobiorcy może się okazać, że nawet nie będzie potrzebne dodatkowe zabezpieczenie. Doradcy dedykowani do obsługi klientów MSP udzielą wszystkich potrzebnych informacji i poprowadzą przez cały proces udzielenia kredytu. Specjalny kanał internetowej obsługi przedsiębiorców, dostępny poprzez stronę www.pkobp.pl, pozwala na szybkie uzyskanie odpowiedzi na pytania związane z tym rodzajem finansowania oraz na równie szybkie przekierowanie wniosku klienta do wybranej placówki Banku.

PKO Bank Polski dostosował parametry produktów kredytowych o charakterze obrotowym oraz procedury ich udzielania, aby zwiększyć dostępność kredytowania dla szerszej grupy przedsiębiorców. Silne zaplecze kapitałowe Banku pozwala finansować przedsiębiorców, zarówno o długoletniej historii funkcjonowania, jak również nowo powstałe podmioty.

Wynegocjowana z Bankiem Gospodarstwa Krajowego linia gwarancyjna dostępna w PKO Banku Polskim ma jeszcze jedną ważną zaletę – przez pierwszy rok korzystania z gwarancji jej koszty są zerowe, a w kolejnym roku minimalne. To pokazuje, że warto współpracować z dużymi i silnymi partnerami finansowymi, szczególnie o mocno osadzonych w polskich realiach korzeniach.

Kolejnym potwierdzeniem, że PKO Bank Polski wsłuchuje się w potrzeby przedsiębiorców jest wprowadzona od 1 maja br. modyfikacja pakietowej oferty rachunków bieżących dla przedsiębiorców. Zmiana jest odpowiedzią Banku na zbadane potrzeby klientów, konsultowane w różnych formach z przedstawicielami biznesu kilku branż i potwierdza, że Bank chce oprzeć swój sukces na sukcesie swoich klientów. Dynamiczny rozwój Banku w ostatnich 3 latach oraz plany rozwojowe na kolejne 2 lata zakładają szczególną, centralną rolę klientów we wszystkich działaniach podejmowanych przez Bank.

Nowa oferta daje klientom możliwość doboru pakietu usług oraz zestawu usług dodatkowych w zależności od aktywności rynkowej, branży, zasięgu i skali działalności. Po co kupować coś, co z założenia ma służyć wszystkim, jeśli można dopasować zestaw usług do szczególnych potrzeb i korzystać oraz płacić tylko za to, co jest rzeczywiście potrzebne.

Zmiany w ofercie obejmują klientów MSP, ale również firmy należące do grupy tzw. rynku mieszkaniowego, czyli spółdzielnie mieszkaniowe, wspólnoty mieszkaniowe, deweloperów i pośredników w rynku nieruchomości. Dla każdej z grup stworzone zostały różne zestawy usług zaspokajających szczególnie potrzeby wynikające ze specyfiki działalności.

Podsumowując, PKO Bank Polski zaprasza przedsiębiorców reprezentujących sektor MSP oraz szeroko pojęty rynek mieszkaniowy, na bezpłatne konsultacje mające na celu pomoc w wyborze oferty usług. Grupa wyszkolonych doradców dostępna jest od poniedziałku do piątku w godzinach 8⁰⁰-18⁰⁰ i czeka, aby udzielić odpowiedzi na pytania oraz pomóc w doborze najlepszej oferty.

Zapraszam do siedziby I Oddziału PKO Banku Polskiego w Łodzi – Al. Kościuszki 15 – klienci rynku mieszkaniowego oraz ul. Wólczańska 32 – przedsiębiorcy obszaru MSP.

Na spotkanie można się umówić telefonicznie lub mailowo:

Klienci MSP - 42 670 36 56;

dorota.zareba-graczyk@pkobp.pl

Klienci Rynku Mieszkaniowego - 42 670 36 23;

jolanta.piekarska@pkobp.pl

Dorota Zareba-Graczyk
Kierownik Zespołu Przedsiębiorstw
PKO Bank Polski Oddział I w Łodzi

* Artykuł powstał w wyniku realizacji porozumienia zawartego pomiędzy Fundacją Rozwoju Przedsiębiorczości a PKO Bankiem Polskim Oddział I w Łodzi.

Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za treści w nim zawarte.

ZAPROSILI NAS

Łódzkie Centrum Doskonalenia Nauczycieli i Kształcenia Praktycznego na

Gałę XII Festiwalu Bibliotek Szkolnych *Biblioteka szkolna drogą do sukcesu*

18 kwietnia 2013 w Łodzi

Gałę finałową w Pałacu Juliusza Kindermanna zakończył się XII Festiwal Bibliotek Szkolnych. W uroczystości uczestniczyły osoby obejmujące patronatem festiwal, instytucje wspierające ideę całego przedsięwzięcia, sponsorzy i uczniowie laureaci konkursu. Gałę uświetniła obecność wiceprezydenta miasta Łodzi Krzysztofa Piątkowskiego oraz przedstawicieli uczelni.

Patronat nad festiwalem objęli: Prezydent Miasta Łodzi, Wojewoda Łódzki, Łódzki Kurator Oświaty, Uniwersytet Łódzki, Narodowe Centrum Kultury, Wojewódzka Biblioteka Publiczna im. Marszałka Józefa Piłsudskiego w Łodzi, Pedagogiczna Biblioteka Wojewódzka. Patronat honorowy : Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości.

(KKurczaba)

Bank Pekao S.A. oraz Marszałek Województwa Łódzkiego na konferencję poświęconą III edycji

RAPORTU O SYTUACJI MIKRO I MAŁYCH FIRM W ROKU 2012

19 kwietnia 2013 w Łodzi

W programie cztery prezentacje na temat:

- *Jak mikro i małe firmy z województwa łódzkiego oceniły swoją sytuację w roku 2012 i perspektywy rozwoju w roku 2013* - dyr. Departamentu Klienta Biznesowego, Bank Pekao S.A.
- *Finansowe instrumenty wsparcia dla MŚP* - dyr. Departamentu Polityki Regionalnej, Urząd Marszałkowski
- *Bankowość mobilna dla firm* - przedstawiciel Departamentu Bankowości Elektronicznej, Bank Pekao S.A.
- *Obecność i promocja mikro i małych firm w Internecie* - przedstawiciel Google we współpracy z home.pl

(KKurczaba)

Dziekan Wydziału Ekonomiczno – Socjologicznego Uniwersytetu Łódzkiego oraz dyrektor Centrum Informacji o Euro NBP, na wykład otwarty dr. Andrzej Rzońcy – członka Rady Polityki Pieniężnej, autora publikacji naukowych i artykułów z zakresu finansów publicznych, polityki pieniężnej oraz wzrostu gospodarczego, laureata Fundacji Kronenberga, najbardziej prestiżowego wyróżnienia w polskiej ekonomii, pt.:

Ile mogą kosztować zerowe stopy procentowe ?

25 kwietnia 2013 w Łodzi

Więcej informacji na stronie : <http://www.eksoc.uni.lodz.pl>

(KKurczaba)

Business Centre Club i BAA Polska Sp. z o.o. na konferencję zorganizowaną w ramach projektu Branżowi Liderzy Zmian w dn. 25 kwietnia 2013 r.

Jak zwiększyć zainteresowanie przedsiębiorców usługami doradców?

Tematem wiodącym konferencji była rola otoczenia doradczego w kontekście narastających zmian gospodarczych. Prelekcję pt. *Koncepcja udziału doradców w instrumentach wsparcia przedsiębiorstw – budżet UE 2014 – 2020* wygłosił przedstawiciel Ministerstwa Rozwoju Regionalnego. Dyskusję w gronie ekspertów pt. *Co zrobić, aby przedsiębiorcy chętniej korzystali z usług doradców?* prowadził redaktor Bartosz Marcuk z dziennika Rzeczpospolita.

Spotkanie odbyło się w siedzibie BCC – Pałac Lubomirskich przy Placu Żelaznej Bramy 10 w Warszawie.

(KK)

ZAPROSILI NAS

Urząd Patentowy RP i Urząd m.st. Warszawy, reprezentowany przez Centrum Przedsiębiorczości Smolna, na:

XVIII Ogólnopolską Konferencję**Informacja patentowa dla nauki i przemysłu – Dobre praktyki i współpraca źródłem sukcesu**

13-14 maja 2013 w Warszawie

Konferencja przeznaczona jest dla pracowników sieci Ośrodków Informacji Patentowej (PATLIB) oraz użytkowników informacji patentowej, reprezentujących środowiska przemysłowe. Tegoroczna edycja wydarzenia odbywa się pod hasłem: **Dobre praktyki i współpraca źródłem sukcesu**. Jego celem jest zetknięcie ze sobą różnych środowisk, co pozwoli na wskazanie i omówienie potrzeb oraz możliwości współpracy i barier na drodze do współpracy. Tematy konferencji dotyczyć będą m.in. ochrony własności intelektualnej w strategii biznesowej przedsiębiorstwa, opracowywania wieloaspektowej strategii w zakresie ochrony własności intelektualnej w transferze technologii i komercjalizacji. Uczestnicy będą mieli okazję zapoznać się z nową Wspólną Klasyfikacją Patentową (CPC) oraz wziąć udział w warsztatach tematycznych, poświęconych monitoringowi i analizie trendów, bazie danych Espacenet, badaniu czystości patentowej oraz procedurze zgłoszeniowej przez UPRP.

Więcej informacji na stronie : <http://www.uprp.pl>

(KKurczaba)

KONKURSY

XVI edycja Konkursu Polski Produkt Przyszłości rozpoczęta

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości w Warszawie, rozpoczęła nabór projektów do XVI edycji Konkursu Polski Produkt Przyszłości. Celem Konkursu jest promocja i popularyzacja osiągnięć twórców innowacyjnych wyrobów i technologii, które mają szansę zaistnieć na rynku polskim.

Warunkiem przystąpienia do Konkursu jest przedstawienie nowego, innowacyjnego wyrobu lub technologii w następujących kategoriach:

- wyrób przyszłości w fazie przedwdrożeńiowej
- technologia przyszłości w fazie przedwdrożeńiowej
- wyrób przyszłości w fazie wdrożeńiowej
- technologia przyszłości w fazie wdrożeńiowej

Do Konkursu mogą przystąpić przedsiębiorstwa, instytuty naukowo-badawcze, uczelnie, zakłady doświadczalne oraz indywidualni wynalazcy.

Zwycięzcy w Konkursie Polski Produkt Przyszłości otrzymują statuetkę, dyplom, prawo posługiwania się w korespondencji i promocji znakiem i hasłem Polski Produkt Przyszłości oraz wsparcie w promocji produktu w kraju i za granicą.

Udział w Konkursie jest bezpłatny.

Zgłoszenia do Konkursu wraz z załączoną dokumentacją można składać osobiście, kurierem lub pocztą w terminie do 24 maja 2013 r., do godz. 16³⁰, do siedziby PARP w Warszawie.

Więcej informacji na stronie: www.ppp.pi.gov.pl

(KW)



WIADOMOŚCI Z KPK

Krajowy Punkt Kontaktowy
PROGRAMÓW BADAWCZYCH UE

PROGRAM RAMOWY UE

I. Konkurs The Global Research Outreach Program (GRO) 2013

Samsung Advanced Institute of Technology zaprasza polskie jednostki naukowo-badawcze do zgłaszania projektów w konkursie The Global Research Outreach Program i nawiązania współpracy z Samsungiem.

Tematy konkursu:

- Big Data and Network
- Computational Science
- Next Generation Computing
- Data Storage
- Display & Vision
- Energy
- Bio
- Metabolic Engineering
- Medical Technology
- Aging
- New Materials
- Sensor Technology
- IC Technology

SAMSUNG ADVANCED
INSTITUTE OF TECHNOLOGY

SAIT jest centrum badawczym grupy kapitałowej firmy Samsung (lider - Samsung Electronics). Działa jako inkubator wysokich technologii realizując następujące zadania:

- rozwój przodujących technologii dla nowych rynków,
- tworzenie nowych technologii sprzężonych,
- badania w zakresie zaawansowanych nanotechnologii,
- rozwój technologii przełomowych w stosunku do obecnego stanu wiedzy.

<http://www.sait.samsung.co.kr>

Propozycje projektów należy składać do 24 maja, godz. 900(UTC+9) poprzez stronę internetową:

http://www.sait.samsung.co.kr/saithome/01_about/gro_overview.jsp.

Więcej informacji:

http://www.sait.samsung.co.kr/saithome//download/Apply_GRO/2013%20GRO_Proposal%20Guide%20and%20Format.pdf

II. Wsparcie na uzyskanie grantu

Tylko do 28 czerwca 2013 r. przedsiębiorcy mogą składać wnioski o o refundację kosztów na przygotowanie projektu w międzynarodowym programie innowacyjnym, w którym pełnią rolę koordynatora lub partnera. Warunkiem refundacji kosztów jest pozytywna ocena formalna projektu.

Wnioski przyjmuje Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Więcej informacji:

<http://www.parp.gov.pl> oraz w poprzednim numerze Biuletynu (Nr 4 (93) 2013, str.13).

III. Konkurs Small-scale heat and power production from solid biomass

Konkurs dotyczy projektów badawczych z następujących tematów:

- Small-scale systems for thermochemical biomass conversion to heat and power
- Small-scale solid biomass conversion: development and implementation of innovative CHP methods for solid biomass conversion
- Emission reduction technologies
- Systems combining small-scale bioenergy with other renewable technologies



WIADOMOŚCI Z KPK—7. PR

Narodowe Centrum Badań i Rozwoju dysponuje kwotą 800 tys. euro na dofinansowanie polskich podmiotów (jednostek naukowych i przedsiębiorstw), których projekty zostaną zakwalifikowane.

Wnioski należy składać elektronicznie do sekretariatu konkursu:

Mr. Matté Brijder, NL Agency, matte.brijder@agentschapnl.nl.

Terminy składania wniosków:

- projekt wstępny (wspólny dla całego konsorcjum): 13 maja 2013r., godz. 1300
- pełny wniosek: 20 sierpnia 2013r. (dotyczy wniosków zakwalifikowanych do drugiego etapu).

Więcej informacji:

<http://www.eranetbioenergy.net>

<http://www.ncbir.pl/programy-miedzynarodowe>

IV. Współpraca w projektach finansowanych przez Narodowe Centrum Nauki

Narodowe Centrum Nauki zamieściło na swojej stronie internetowej bazę ofert pracy w projektach. Większość stanowisk jest adresowana do młodych naukowców, studentów i doktorantów. Znalezienie odpowiedniej propozycji ułatwia wyszukiwarka wg miejscowości.

Institucje oferujące pracę w projektach mogą wpisywać ogłoszenia elektronicznie poprzez specjalny formularz.

Więcej informacji:

<http://www.ncn.gov.pl/baza-ofert/>

Narodowe Centrum Nauki jest agencją wykonawczą powołaną do wspierania działalności naukowej w zakresie badań podstawowych, tzn. prac eksperymentalnych lub teoretycznych podejmowanych przede wszystkim w celu zdobycia nowej wiedzy o podstawach zjawisk i obserwowalnych faktów, bez nastawienia na praktyczne zastosowania ani użytkowanie.

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



V. Kolejna aktualizacja zestawienia konkursów 7. Programu Ramowego

Na stronie internetowej www.kpk.gov.pl zamieszczono uaktualnioną tabelę (stan na 18 kwietnia 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.



VI. VI. Granty Europejskie numer 5 (131) Maj 2013

<http://www.grantyeuropejskie.pl>

Źródło:

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

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

<http://www.ncbir.pl>

<http://www.eranetbioenergy.net>

<http://www.sait.samsung.co.kr>

<http://ec.europa.eu>

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

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

(MKS)

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.	8IT55X72SO4	Włoska firma zajmująca się analizą, diagnostyką i badaniem dziedzictwa kulturalnego opracowała nową ramę do obrazów, która umożliwia kontrolę naprężeń płótna. Rozwiązanie wyróżnia się lekkością, łatwością montażu i odpornością na oddziaływanie czynników biologicznych. Firma poszukuje licencjobiorców, partnerów produkcyjnych i handlowych. Zapewnia wsparcie techniczne.
2.	9ES23DZ3DTS	Hiszpańska firma opracowała przenośny, uniwersalny, kriogeniczny aparat do pobierania próbek lotnych substancji organicznych i zapachów do ich dalszego badania. Technologia ma zastosowanie do celów analitycznych, gdzie znaczenie ma stabilność i stężenie próbek. Firma poszukuje jednostek badawczych do współpracy przy doskonaleniu technologii oraz dystrybutorów produktu.
3.	12HU50S53OZS	Węgierska firma opracowała mobilne urządzenie do przerobu odpadów z drewna na brykiety. Firma poszukuje licencjobiorców i partnerów przemysłowych do dalszego rozwoju urządzenia.
4.	13SE67CJ3S8F	Inżynierska firma z zachodniej Szwecji opracowała technologię silnika o zmiennym stopniu kompresji. Ideą tego rozwiązania jest obniżenie zużycia paliwa oraz emisji w silnikach tłokowych. Firma poszukuje partnerów przemysłowych zainteresowanych licencją, wspólnymi badaniami lub współpracą handlową.

Lp.	Nr Ref	Opis oferty
5.	20121008024	Główną specjalnością austriackiej firmy jest adaptacja elementów mechanicznych i obróbka komponentów spawanych. Firma planuje powiększyć swój wachlarz produktów i poszukuje producentów i sprzedawców hurtowych oferujących innowacyjne i dobrej jakości produkty w w/w sektorze w celu zawiązania długoterminowej współpracy.
6.	20121004015	Duńska firma specjalizująca się w projektowaniu i produkcji dywanów tkanych z syntetycznych włókien używanych na zewnątrz (do namiotów itp.) poszukuje agentów i dystrybutorów.
7.	20121002019	Estońska firma opracowała pełny cykl technologii przetwarzania odpadów z tworzyw sztucznych. W wyniku recyklingu mieszanych odpadów niskiej jakości możliwa jest produkcja wysokiej jakości profili (tarasy z drewna, ściany ograniczające hałas, połączenie na pióro i wpust itp.) Firma poszukuje dystrybutorów, partnerów do joint venture oraz oferuje podwykonawstwo.
8.	20121019002	Estońskie przedsiębiorstwo powstałe w 2009r. specjalizujące się w produkcji miękkich sof, wersalek, foteli, puf i podnóżków poszukuje pośredników handlowych na rynku mebli oraz oferuje usługi podwykonawstwa.
9.	20121002038	Rumuńska firma specjalizująca się w hodowli żmij i pozyskiwaniu jadu poszukuje dystrybutorów i producentów z branży farmaceutycznej i kosmetycznej.

OFERTY KOOPERACJI

Lp.	Nr Ref	Opis oferty
10.	20121005021	Jeden z największych producentów i dystrybutorów metali nieżelaznych w Rumunii poszukuje pośredników handlowych (agentów, dystrybutorów).
11.	20121009007	Rumuńska firma z sektora metalurgii, specjalizująca się w produkcji odlewów z żelaza i stopów nieżelaznych (cyna-brąz, aluminium-brąz, mosiądz, stopy aluminium i stopy łożyskowe, żeliwo szare, stopy żelaza, żeliwo sferoidalne, węgiel-stal i stopy stali) poszukuje partnerów handlowych, agentów oraz oferuje usługi podwykonawstwa.
12.	20121026009	Rumuńska firma turystyczna, zarówno biuro podróży jak i przewodnik wycieczek oferuje swoje usługi w dziedzinie turystyki: jako agencja handlowa oraz przewodnik wycieczek dla zagranicznych kontrahentów.
13.	20121019008	Rosyjska firma oferująca usługi z zakresu odprawy celnej dóbr oraz pojazdów poszukuje partnerów wśród firm transportowych i logistycznych w celu utworzenia joint venture oraz oferuje usługi outsourcingowe jako pośrednik w urzędzie celnym dla firm zajmujących się eksportem/importem do/z Rosji.
14.	20121016026	Rosyjska firma specjalizująca się w sprzedaży hurtowej surowców chemicznych (kwasu cytrynowego z Chin oraz gliceryny z krajów europejskich) poszukuje producentów tych produktów oraz producentów biopaliwa.

Lp.	Nr Ref	Opis oferty
15.	20121015047	Rosyjska firma zajmująca się budową hoteli (ze SPA, powierzchnią sportową oraz kawiarniami) nad brzegiem morza w ramach ogólnego projektu inwestycyjnego "Kompleks kurortowo-rekreacyjny Amber Coast w miejscowości Yantarniy, Kaliningrad, poszukuje firm zajmujących się inwestowaniem w obiekty rekreacyjne i hotele oraz firm zajmujących się organizacją rekreacji w apartamentach i willach na wybrzeżu.
16.	20121011032	Rosyjska firma działająca w branży turystyki poszukuje organizatorów wycieczek zainteresowanych wejściem na rynek rosyjski. Firma oferuje swoje usługi jako przedstawiciel.
17.	20121011030	Rosyjska firma specjalizująca się w procesie redukcji i eliminacji wad odlewów z żeliwa i stali, które produkowane są w technologii CBC Cold Blast Cupola), oferuje usługi podwykonawstwa.
18.	20121002029	Holenderska firma sprzedająca wodoodporne etui na tablety i smartfony poszukuje dystrybutorów.

BIBLIOTEKA



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 obecnym wydaniu Biuletynu chcemy Państwu przedstawić kilka nowych pozycji pozyskanych do Biblioteki Fundacji. W tym najnowszą publikację Banku Pekao SA oraz kilka czasopism, które również stanowią znaczną część naszego księgozbioru.

„Raport o sytuacji mikro i małych firm w roku 2012”,

Bank Pekao S.A., Warszawa 2013



Ogólny Wskaźnik Konjunktury Mikro i Małych Firm za rok 2012 wynosi 90 pkt. wobec 92 pkt. przed rokiem – wynika z trzeciej edycji przygotowanego przez Bank Pekao SA „Raportu o Sytuacji Mikro i Małych Firm” na podstawie wywiadów z 7 tysiącami przedsiębiorców. Obniżka Wskaźnika jest spowodowana gorszą oceną najbliższych 12 miesięcy oraz niższą oceną ogólnej sytuacji gospodarczej i sytuacji branży. Firmy dużo lepiej oceniają te obszary, które są

bezpośrednio związane z sytuacją własnego przedsiębiorstwa. Najważniejszymi barierami rozwoju są w opinii przedsiębiorców koszty pracy, wysokość podatków oraz obciążenia biurokratyczne.

Bank Pekao już po raz 3. prezentuje wyniki Raportu poświęconego sytuacji mikro i małych firm, przygotowanego w oparciu o opinie ich właścicieli, odnoszące się do istotnych obszarów funkcjonowania biznesu. Relatywnie najlepsza sytuacja jest w produkcji i usługach. Syntetyczną miarą nastrojów mikro i małych firm jest Ogólny Wskaźnik Konjunktury. Jest on wyliczany w oparciu o odpowiedzi respondentów na pytania o ocenę ostatnich i przyszłych 12 miesięcy w ośmiu obszarach (ogólna sytuacja gospodarcza, sytuacja branży i firmy, przychody i wynik finansowy firmy, poziom zatrudnienia oraz czas oczekiwania na zapłatę).

Według Raportu wzrasta liczba eksportujących mikro i małych firm a liderem innowacji zostały firmy produkcyjne. W 2012 roku działalność eksportową prowadziło 12% mikro i małych firm. Firmy te dużo lepiej oceniają sytuację swoich przedsiębiorstw (96 pkt.) i wielkość przychodów (102 pkt.) niż firmy, które nie eksportują towarów i usług.

W Raporcie Pekao po raz pierwszy przedsiębiorcy zostali zapytani o bariery rozwoju. Koszty pracy, podatki i biurokracja stały się najważniejszymi barierami. Jednocześnie dość dobrze ocenione zostały instytucje otoczenia biznesowego: banki w zakresie jakości usług doradczych związanych z kredytami (105 pkt.) oraz lokalna administracja (100 pkt.).

Tematem specjalnym tegorocznego Raportu jest e-gospodarka – wykorzystanie nowoczesnych technologii informacyjnych przez mikro i małe przedsiębiorstwa. W dalszym ciągu jest to obszar, który nie jest w pełni wykorzystany w działalności biznesowej. Raport Banku Pekao powstaje w oparciu o wywiady telefoniczne z właścicielami 7 tysięcy mikro i małych firm. Reprezentatywne wyniki badania przedstawione są na poziomie kraju, 16 województw oraz 66 grup powiatów, jak również według branż i wielkości firmy.

Raport w polskiej i angielskiej wersji językowej jest dostępny na stronie http://www.pekao.com.pl/mis/raport_SME.

Fundusze Europejskie w Polsce (Nr 29, marzec 2013),
Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2013

Biuletyn wydawany jest co miesiąc przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego. Hasło przewodnie aktualnej ogólnopolskiej kampanii promującej Fundusze Europejskie w mediach, to: „Każdy korzysta, nie każdy widzi”. Co ściśle wiąże się z głównym tematem bieżącego wydania biuletynu, którym jest zachowanie i odnowa dziedzictwa narodowego. Nie wszyscy wiedzą, że środki unijne wspierają odnowę zabytkowych muzeów, bezcennych kolekcji sztuki czy nowoczesnych form digitalizacji. Niniejszy numer, to także odświeżona szata graficzna publikacji i jeszcze więcej atrakcyjnych informacji na temat efektów wykorzystania unijnych funduszy.

Więcej informacji na : www.mrr.gov.pl

BIBLIOTEKA

Instytut Idei. Teraz Państwo (wiosna 2013, numer 2), Instytut Obywatelski, Jarosław Makowski [red.], Warszawa 2013

Prezentujemy drugi numer kwartalnika, wydawanego przez Instytut Obywatelski, który jest ośrodkiem badawczo – analitycznym. Prowadzi działalność ekspercką, wydawniczą i edukacyjną. W tym numerze autorzy poszukują odpowiedzi na ważne pytania dotyczące Państwa. „Instytut Idei” stawia sobie za cel inspirowanie i pobudzanie do działań, zarówno polityków, jak i obywateli.

W drugiej odsłonie kwartalnika głos w dyskusji o państwie zabierają m.in. Zygmunt Bauman, Claus Leggewie, Stefan Chwin, Frank Furedi i Ruth Fox.

Więcej informacji na stronie: www.institutobywatelski.pl

Czysta Energia (marzec 2013), Urszula Wojciechowska [red.], Abrys Sp. z o.o., Poznań 2013

Ogólnopolski miesięcznik ukazujący się od września 2001 r., pierwszy na rynku wydawniczym w całości poświęcony sprawom związanym z energią przyjazną środowisku, niekonwencjonalnym (w tym odnawialnym) jej źródłom oraz technologiom wytwarzania zgodnym z zasadami ochrony środowiska, a także sprawom poszanowania energii i poprawy efektywności energetycznej. W marcowym wydaniu najwięcej uwagi poświęcono sprawom OZE, zawartości *małego trójpaku* oraz poruszono wiele innych interesujących tematów z tej dziedziny. A w dodatku specjalnym pt. „Ekoodpowiedzialni w biznesie”, zamieszczono ciekawe wywiady i artykuły dotyczące dbania o środowisko w przedsiębiorstwach.

Więcej informacji na: www.czystaenergia.pl

(KKurczaba)

Tomasz Gryniewicz, „Znajdź się w sieci. Internetowa rewolucja w twojej firmie”, Agora SA, Warszawa 2012.

„Policzmy: z usług Google’a co miesiąc korzysta 17 mln polskich internautów, na Facebooka zagląda ponad 13 mln, a na Allegro, do centrum internetowego handlu w Polsce, co miesiąc wpada ponad 11 mln (dane z badania Megapanel/PBI Gemius) (...)

Grono potencjalnych klientów, do których można dotrzeć, rośnie z roku na rok – według danych GUS w 2011 r. już 67 proc. gospodarstw domowych miało dostęp do Internetu (rok wcześniej było to 64 proc.). A jeszcze pięć lat temu Internetu nie było w co drugim domu (...)

W Internecie łatwiej przedsiębiorcom zdobyć wiedzę, podejrzeć, jak działa konkurencja, jakie ma oferty. Na internetowych forach możesz znaleźć ciekawe dyskusje – np. forum skupiające młode matki może być bardzo cenną inspiracją do poprawiania własnych usług (...)

Ta książka ma być takim przewodnikiem po Internecie – jeśli jesteś nowicjuszem, zerknij do rozdziałów 1. i 2., gdzie piszemy m.in. o tym, jak się zakłada stronę internetową, podpowiadamy, jak wymyślić nazwę dla firmy i domeny internetowej. W rozdziale 3. znajdziesz informacje o tym, jak się wyróżnić w wyszukiwarce, w rozdziale 4. piszemy, gdzie jeszcze warto promować się w Internecie. Wiele praktycznych porad, nawet jeśli już działasz w sieci i reklamujesz się w wyszukiwarce, znajdziesz też w rozdziale 3. – zobacz, z jakimi problemami zetknęło się znane biuro podróży przy reklamach w wyszukiwarce i jak je skutecznie rozwiązało (...)

Oczywiście, prowadzenie firmy to nie same zalety. O tym, do czego zobowiązują internetowego przedsiębiorcę różne ustawy, przypominamy w ostatnim, 6. rozdziale.”

(ze Wstępu)

(KW)

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>

