

Biuletyn Informacyjny

Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości



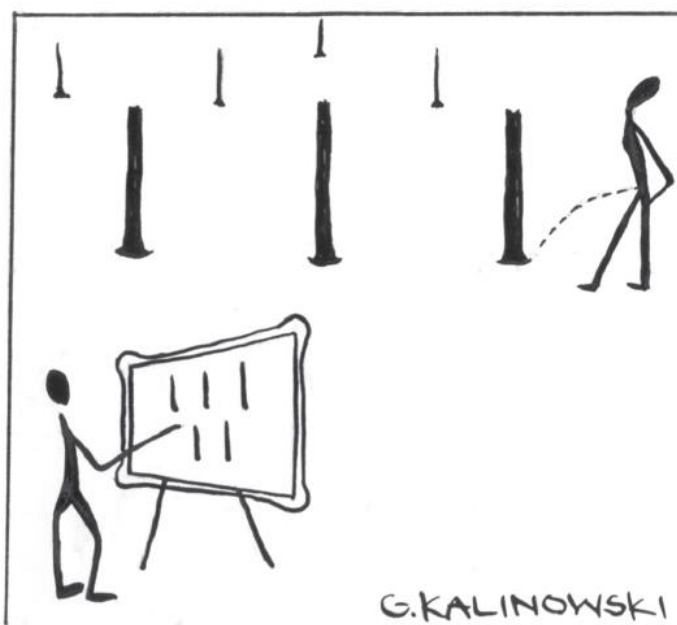
Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki

Ośrodek Enterprise Europe Network
Central Poland Business Support Network



W NUMERZE:

Podstawowe uwagi o karze umownej	2
Roszczenia strony odstępującej od umowy	3
NASZE PROJEKTY	5
KĄCIK NEGOCJATORA Jak negocjować z Holendrami	6
ZAPROSILI NAS	8
INFORMACJE DLA PRZEDSIĘBIORCÓW	10
INFORMACJE Z ŁÓDZI	11
INFORMACJE DOTYCZĄCE PROGRAMÓW BADAWCZYCH/ RAMOWYCH WIADOMOŚCI Z KPK	12
OFERTY KOOPERACJI	13
BIBLIOTEKA FUNDACJI	14



Większość z nas nie dostrzega okazji dopóki nie zobaczy, jak to się sprawdza u konkurencji.

Jan Muenfeld,

ze zbioru Macieja Stalmaszczyka

Negocjacje w aforyzmach i cytatach, Łódź 2011

Biuletyn Informacyjny FRP
wydano dzięki wsparciu Komisji Europejskiej



Podstawowe uwagi o karze umownej

Rozwój gospodarki wolnorynkowej przyniósł wzrost znaczenia swobody umów oraz zwiększenie się liczby dodatkowych postanowień umownych. Dotyczy to w szczególności umów zawieranych przez przedsiębiorców w obrocie gospodarczym. Jednym z częściej występujących postanowień jest kara umowna. Jej rola gospodarcza jest obecnie ogromna, lecz ze względu na niejasność przepisów ją regulujących (art. 483 i 484 kodeksu cywilnego) występuje wiele wątpliwości i rozbieżności w jej ocenie. Skutkiem tego jest często występująca nieważność wprowadzonych do umów postanowień o karze umownej oraz inny od zamierzonego ich skutek.

W pierwszej kolejności trzeba zwrócić uwagę, że kara umowna może być zastrzeżona jedynie na wypadek niespełnienia świadczenia niepieniężnego. Oznacza to, że nie jest dopuszczalne ustanowienie kary umownej przy świadczeniu pieniężnym. Nie można więc zastrzec jej w celu „postraszenia” kontrahenta, który ma w danej umowie zapłacić. Gdyby taka kara w umowie się znalazła mielibyśmy do czynienia z jej nieważnością, a wierzycielowi przysługiwałoby jedynie uprawnienie do żądania odsetek maksymalnych (w wysokości czterokrotności stopy kredytu lombardowego udzielanego przez Narodowy Bank Polski). Jednakże strona umowy, która ma dokonać świadczenia pieniężnego może być zobowiązana również do innych świadczeń (przede wszystkim do współdziałania z drugą stroną w zakresie wykonania umowy). Można więc zastrzec karę umowną na wypadek niespełnienia któregoś ze świadczeń „drugorzędnych”. Może być również zastrzeżona na wypadek odstąpienia od umowy przez wierzyciela, któremu dłużnik nie zapłacił, nawet jeżeli niezapłacenie jest jedyną przyczyną odstąpienia. Pogląd ten jest jednak krytykowany z uwagi na to, że odstąpienie od umowy pociąga za sobą ten skutek, że umowa traktowana jest, jak niezawarta, co pociąga za sobą również upadek postanowienia o karze umownej. Jednakże praktyka sądów skłania się do utrzymania w mocy tego postanowienia, co daje szansę na skuteczne dochodzenie kary umownej.

W drugiej kolejności rozwiązać należy problem związany z kodeksowym określeniem „naprawienia szkody”, które ma być ryczałtowo dokonane przez zapłatę kary umownej. Innymi słowy - czy wystąpienie szkody po stronie uprawnionego do



żądania kary umownej jest warunkiem uaktywnienia się tego roszczenia. Literalne brzmienie przepisu nie pozostawia w tym względzie wątpliwości. Jednakże praktyka oraz literatura prawnicza są w tym względzie mocno podzielone. Nie sposób jednoznacznie odpowiedzieć na to pytanie. Można więc spotkać się z orzeczeniami zasądzającymi karę umowną nawet, gdy żadnej szkody po stronie wierzyciela wykazać się nie da. Są również orzeczenia przeciwnie. Wydaje mi się jednak, że funkcją kary umownej jest nie tylko ułatwienie naprawienia szkody, ale również przewencyjne skłonienie kontrahenta do wykonania umowy, co skutkuje możliwością dochodzenia kary umownej nawet bez powstania szkody.

Kolejną wątpliwość rodzi relacja wysokości kary umownej i ewentualnej szkody. Chodzi o to, czy jeżeli kara umowna wynosi przykładowo 100.000 złotych, a szkoda wyniosła 150.000 złotych, to czy wierzyciel będzie uprawniony do dochodzenia całości odszkodowania, czy tylko zastrzeżonych 100.000 złotych. Brzmienie przepisu i w tym miejscu nie daje jednoznacznej odpowiedzi. Z tego względu należy w umowach wprowadzać dodatkowe zastrzeżenie, w myśl którego będzie można dochodzić odszkodowania przenoszącego wartość kary umownej. Wtedy sytuacja jest klarowna.

Powstaje w końcu zagadnienie tak zwanego miarkowania kary umownej. Chodzi o sytuacje, bardzo częste w praktyce, kiedy to kara umowna jest rażąco wygórowana względem wartości umowy. Przyjmuje się, miarkowanie kary umownej jest instytucją wyjątkową. Sąd może dokonać miarkowania jedynie, gdy wysokość kary umownej jest rzeczywiście nieproporcjonalnie wysoka do wartości świadczenia, które miała zabezpieczać. W dodatku, przesłanką konieczną miarkowania jest spełnienie świadczenia w większej części. Oznacza to, że do miarkowania kary umownej nie dojdzie, jeżeli świadczenie nie zostało w ogóle spełnione albo też spełnione w małej części oraz niespełnieniu świadczenia w całości nie można przypisać charakteru wyjątkowego.

Wydaje się celowe, by w umowach, w szczególności między przedsiębiorcami szczegółowo opisywać przesłanki i wysokość kary umownej oraz jej relację z wysokością szkody rzeczywiście poniesionej przez drugą stronę, jak również wprowadzić postanowienie, że kara umowna będzie należna nawet, gdy wierzyciel szkody nie poniósł.

Należy zwrócić jednak uwagę, że orzecznictwo jest rozchwyane. Nie będziemy więc mieli pewności, czy przy takim, a nie innym sformułowaniu umowy, kara umowna będzie zasądzona, czy też nie. Pamiętać jednak należy, że w obrocie gospodarczym przyjmuje się domniemanie, że strony są w pełni świadome treści i skutków zawartej umowy, nie ma więc miejsca na tłumaczenie, że przedsiębiorca czegoś nie zrozumiał albo nie zdawał sobie sprawy ze skutków zawartej umowy.

Autor: Andrzej Marek Jakubiec

Adwokat współpracujący z Kancelarią Derdzikowski Szczepaniak
Adwokacka Spółka Partnerska, asystent w Katedrze Prawa Gospodarczego i Handlowego, Wydział Prawa i Administracji UŁ



Roszczenia strony odstępującej od umowy

Odstąpienie od umowy stwarza wiele komplikacji. Na wstępie wskazać trzeba, że czym innym jest skorzystanie z umownego prawa odstąpienia w trybie art. 395 kodeksu cywilnego, a czym innym odstąpienie od umowy wzajemnej na skutek nieprawidłowości, jakich dopuszcza się druga strona, o czym stanowią art. 491 i następne k.c.

Skutki odstąpienia od umowy nie są wcale oczywiste. Według jednego z poglądów „oświadczenie o odstąpieniu od umowy uchyla skuteczność zawartej umowy z mocą wsteczną. W konsekwencji strony nie tylko zwolnione są z obowiązku dalszych świadczeń wynikających z umowy, ale powinny zwrócić świadczenia już spełnione.” (A. Olejniczak [w:] Kodeks Cywilny. Komentarz., red. A. Kidyba, Warszawa 2010, s. 680). Autor podkreśla dalej, że uwaga ta „nie dotyczy umów rodzących zobowiązania ciągle, których unicestwienie mocą oświadczenia o odstąpieniu wywołuje skutki na przyszłość.” Również Zagrobelny stwierdza, że wygaśnięcie – wskutek odstąpienia od umowy – wynikającego z niej stosunku zobowiązaniowego prowadzi do odpadnięcia przyczyny, dla której spełniane były dotychczasowe świadczenia, co prowadzi do obowiązku ich zwrotu. (Krzysztof Zagrobelny, [w:] Kodeks Cywilny. Komentarz, red. E. Gniewek, Warszawa 2009, s. 886).



Podstawową normą regulującą prawa i obowiązki stron po odstąpieniu od umowy jest art. 494 kodeksu cywilnego. Zgodnie z tym przepisem strona, która odstępuje od umowy wzajemnej, obowiązana jest zwrócić drugiej stronie wszystko, co otrzymała od niej na mocy umowy; może żądać nie tylko zwrotu tego, co świadczyła, lecz również naprawienia szkody wynikłej z niewykonania zobowiązania.

Bardzo ciekawą sprawę przyszło rozpoznawać Sądowi Apelacyjnemu w Gdańsku, który w wyroku z dnia 2 czerwca 2010 r. w sprawie I ACa 334/10 stwierdził, że stronie odstępującej od umowy wzajemnej, na podstawie art. 494 k.c., przysługują dwa odrębne roszczenia, a mianowicie roszczenie o zwrot tego, co świadczyła na rzecz drugiej strony oraz roszczenie o naprawienie szkody wynikłej z niewykonania zobowiązania. Roszczenia te charakteryzują się odrębnym trybem normatywnym, jednakże pozostają ze sobą w określonym związku. Związek ten ma charakter jednokierunkowy, a mianowicie, dokonany zwrot świadczenia ma wpływ na ustalenie wysokości odszkodowania.

Sąd Najwyższy miał z kolei okazję wypowiedzieć się w kwestii przedawnienia roszczeń z art. 494 k.c. W wyroku z dnia 21 października 2010 r. w sprawie IV CSK 112/2010 stwierdził, że roszczenia uprawnionego mające swoje źródło w odstąpieniu od umowy na podstawie art. 494 k.c. przedawniają się na podstawie i w terminie określonym w art. 117 i 118 k.c. – to jest na zasadach ogólnych. W uzasadnieniu czytamy między innymi:

W orzecznictwie zostało przesądzone, że odstąpienie od umowy, a w konsekwencji stosowanie art. 494 k.c. jest dopuszczalne zarówno w razie odstąpienia od umowy o dzieło, jak i w razie odstąpienia od umowy zlecenia, a także w razie odstąpienia od umowy będącej źródłem stosunku prawnego zbliżonego do stosunku wynikającego z umowy zlecenia (zob. wyroki Sądu Najwyższego z dnia 19 grudnia 1996 r. II CKU 50/96 Jurysta 1997/5 str. 22 i z dnia 24 października 2000 r. V CKN 135/2000 LexPolonica nr 368220).

Artykuł 494 k.c. reguluje zasady rozliczenia stron w związku z odstąpieniem przez jedną z nich od umowy wzajemnej. Przyczyna odstąpienia może wynikać z regulacji ogólnych (art. 491 i nast. k.c.) oraz z licznych przepisów szczególnych, które wprost lub pośrednio odwołują się do tych unormowań (por. art. 560 § 2 k.c.). Każda ze stron jest obowiązana zwrócić wszystko, co otrzymała od drugiej strony na podstawie umowy; strona odstępująca może ponadto żądać naprawienia szkody wynikłej z niewykonania zobowiązania. Chodzi o przywrócenie – w majątku każdej ze stron – stanu poprzedzającego zawarcie umowy, tak aby zapewnić kontrahentom faktyczną zdolność do przeprowadzenia wymiany i zaspokojenia swych potrzeb w drodze umowy z innymi podmiotami. Należy podkreślić, że zwrot świadczeń na podstawie art. 494 k.c. nie zawiera mechanizmu umożliwiającego weryfikację wysokości spełnionych, a następnie zwracanych świadczeń. W ramach tego instrumentu nie jest możliwa modyfikacja wysokości świadczeń ponad lub poniżej ich wartości nominalnej wynikającej z umowy (zob. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 22 stycznia 2009 r. III CSK 267/2008 LexPolonica nr 2375474).

W doktrynie i orzecznictwie uznaje się, że odstąpienie od umowy, oparte na umowie, jak i na ustawie, jest jednoczesnym oświadczeniem woli o charakterze prawno-kształtującym, a jego skutkiem jest upadek zobowiązania *ex tunc*, co oznacza że ma moc wsteczną, powodując wygaśnięcie umowy oraz powrót do stanu istniejącego przed jej zawarciem. Artykuł 395 § 1 zdanie drugie k.c. wyraźnie stanowi, że prawo odstąpienia od umowy wykonywa się przez oświadczenie złożone drugiej stronie, a § 2, że w razie wykonania prawa odstąpienia umowa

uważana jest za niezawartą. Tak też należy oceniać odstąpienie od umowy na podstawie ustawy, gdyż przepisy regulują wprost wyłącznie przesłanki prawa odstąpienia, nie precyzując trybu skorzystania z tego prawa. Skuteczne odstąpienie od umowy kreuje nowy stan prawny w relacjach stron; w świetle art. 395 § 2 k.c. występuje swoista fikcja prawna, gdyż umowę uważa się za niezawartą i te same skutki przyjmuje się w odniesieniu do odstąpienia ustawowego ze względu na tożsamość charakteru instytucji odstąpienia.

Artykuł 494 k.c. stanowi podstawę rozliczeń stron po odstąpieniu od umowy, oderwaną od jej postanowień. Należy podnieść, że dla powstania roszczenia o zwrot wzajemnie spełnionych świadczeń oraz roszczenia o naprawienie szkody wynikłej z niewykonania zobowiązania znaczenie ma jedynie skuteczne odstąpienie od umowy wzajemnej, nie zaś charakter prawny i postanowienia umowy, od której jedna ze stron odstąpiła. Wspomniany już skutek *ex tunc* odstąpienia od umowy w postaci zniesienia zobowiązania powoduje, że nie tylko wygasają wynikające z niego prawa i obowiązki, ale prawnie przyjmuje się fikcję, że umowa nie była zawarta. Wobec tego nie można szukać podstawy prawnej powstania roszczeń przewidzianych w art. 494 k.c. w postanowieniach umowy, która w sensie prawnym już nie istnieje.

Rozważania te prowadzą do wniosku, że podstawy prawnej przedawnienia roszczeń wynikających z art. 494 k.c. nie można upatrywać w przepisach kodeksu cywilnego regulujących dany stosunek zobowiązaniowy, od którego skutecznie odstąpiono – (w sprawie rozpoznawanej przez SN w art. 646 k.c., zgodnie z którym roszczenia wynikające z umowy o dzieło przedawniają się z upływem lat dwóch od dnia oddania dzieła, a jeżeli dzieło nie zostało oddane, od dnia, w którym zgodnie z treścią umowy miało być oddane). Należy podkreślić, że roszczenia przewidziane w art. 494 k.c. nie są roszczeniami wynikającymi z umowy wzajemnej, od której odstąpiono, lecz powstają w oderwaniu od niej i niezależnie od jej postanowień. W kontekście art. 494 k.c. nie można mówić o roszczeniach wynikających z umowy, gdyż – na co już zwrócono uwagę – odstąpienie od umowy rodzi takie skutki, jakby umowa nie była zawarta.

Autor: Andrzej Marek Jakubiec

Adwokat współpracujący z Kancelarią Derdzikowski Szczepaniak
Adwokacka Spółka Partnerska, asystent w Katedrze Prawa Gospodarczego i Handlowego, Wydział Prawa i Administracji UŁ

NASZE PROJEKTY



Spotkanie partnerskie w projekcie STEM

Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości realizuje projekt *STEM - Adaptacja programu szkoleniowego dla menedżerów kultury*, którego celem jest opracowanie i przetestowanie programu szkoleniowego wspierającego osoby pracujące w sektorze organizacji imprez i wydarzeń. W dniach 11-12 lipca 2013r. odbyło się trzecie spotkanie partnerskie projektu, tym razem partnerzy gościli w Łodzi.

Partnerzy dokonali przeglądu prac nad adaptacją programu szkoleniowego dla menedżerów wydarzeń w krajach uczestniczących w projekcie: Wielkiej Brytanii, Włoszech, Francji, Hiszpanii, Portugalii i Polsce. Szkolenie zostanie dostosowane do specyfiki sektora kulturalno-rozrywkowego w każdym kraju. Pilotażowa edycja kursu jest już realizowana w Wielkiej Brytanii, lider projektu podzielił się swoimi doświadczeniami z realizacji kursu ciesząc się sporym powodzeniem wśród menedżerów. Partnerzy dokonali przeglądu innych działań, omówili techniczne aspekty realizacji projektu oraz ustalili harmonogram prac na kolejne miesiące.

Zakończyliśmy również prace nad adaptacją programu szkoleniowego dla menedżerów kultury, przygotowanego przez zespół ekspertów na podstawie brytyjskiego programu *Principles of Event Management* opracowanego przez lidera projektu Gecko Programmes Ltd. Szkolenie jest przeznaczone dla osób zatrudnionych w instytucjach zajmujących się organizacją wydarzeń społeczno-kulturalnych, pracujących lub współpracujących z organizacjami i stowarzyszeniami podejmującymi tego typu działalność. Zajęcia będą odbywać się od października do grudnia 2013 r. Osoby zainteresowane udziałem w kursie prosimy o kontakt z Fundacją Rozwoju Przedsiębiorczości.

(RŻ)



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.

Jak negocjować z Holendrami

Holandia o powierzchni nieco ponad 41.500 km² i z ludnością 16,5 miliona osób należy do grupy krajów niewielkich, co nie znaczy mało ważnych w gospodarce europejskiej i światowej. Od co najmniej pięciuset lat Holandia traktowana jest jako mocarstwo handlowe i kolonialne, a przez jej porty przechodzi znaczna część towarów wywożonych z Europy i przywożonych ze świata. Holendrzy są potęgą w zakresie produkcji urządzeń portowych, sprzętu elektronicznego, wyrobów chemicznych i gazu ziemnego. Ale najbardziej znani są chyba z hodowli kwiatów cebulkowatych (słynne tulipany), uprawy warzyw, hodowli krów, produktów mlecznych, owoców. A wszystko na terytorium leżącym w 25 procentach na poziomie morza lub poniżej tego poziomu (depresja)! Jakiej gospodarności, wytrwałości i solidarności zespołowej potrzeba, aby osiągać takie wyniki. A jakie wnioski z tego można wyciągnąć jeśli chodzi o negocjacje? Oto garść wskazówek.

1. Aby odwiedzić firmę, z którą zamierzasz nawiązać biznesowy kontakt, możesz od razu zatelefonować z prośbą o spotkanie, a potem potwierdzić ustalenia na piśmie. Zaadresuj list do osoby, z którą chcesz się spotkać, i dołącz wszelkie informacje, których może potrzebować, żeby się przygotować do takiego spotkania. List powinien być oficjalny i należy w nim użyć właściwego tytułu adresata. Daj partnerowi kilka tygodni czasu – zaimprovizowane spotkania nie cieszą się bowiem popularnością wśród dobrze zorganizowanych Holendrów.
2. Należy być punktualnym. Jeżeli z jakichkolwiek powodów nie możesz przyjść na umówioną godzinę, należy możliwie jak najwcześniej zadzwonić i uprzedzić o spóźnieniu.



Foto: office.microsoft.com

3. Jeśli chodzi o ogólne tematy rozmów przydatne w szczególności na etapie rozmowy wstępnej, pamiętajmy, że Holendrzy:
 - nie lubią tracić niepotrzebnie czasu, a więc wstępna rozmowa nie może być rozwleką,
 - lubią rozmowy na temat sztuki, muzyki, muzeów, uroków Holandii,
 - z satysfakcją przyjmują pochwały na temat czystości kraju i schludnego wyglądu domów,
 - niechętnie dyskutują o sprawach religijnych.
4. Holendrzy nie targują się zbyt zawzięcie, stąd oferta wyjściowa nie powinna być przesadnie zawyżona w stosunku do realistycznie skalkulowanej ceny. Są podejrzliwi, jeśli ustępstwa są zbyt znaczne.
5. Sposób prezentacji produktu i oferty ma kluczowe znaczenie dla przebiegu negocjacji. Dobrze jest posługiwać się odpowiednio przygotowanymi tabelami, wykresami itp. Należy korzystać z rzutników, prezentować opinie o produkcie z różnych źródeł. Dużo faktów - to warunek wywołania zainteresowania.

6. W rozmowach trzeba być konkretnym. Holendrzy w czasie negocjacji zachowują powagę. To nie jest pora do opowiadania dowcipów, ani do nadmiernej wesołości. Dotyczy to nawet spraw mniej poważnych.
7. Holendrzy nie mają zaufania do kwiecistego języka i pustej retoryki. Chcą, żebyś powiedział to, co myślisz, i myślał to, co mówisz. Inaczej niż w niektórych innych kulturach, holenderskie „tak” można traktować jako zobowiązanie. A kiedy mają na myśli „nie”, powiedzą to zupełnie jasno, a nie będą owijali w bawełnę, żeby nie zrobić ci przykrości.
8. Cechą Holendrów jest praktyczne podejście do każdej sprawy oraz efektywność działania. Podejmując negocjacje oczekują wymiernych rezultatów, co nie jest jednoznaczne z olbrzymimi zyskami. Dlatego można ich sobie zrazić, jeśli rozmowy nie prowadzą do celu, a partner zmienia tematy, jest chaotyczny i prowadzi rozmowy w sposób zbyt nonszalancki lub niepoważny.
9. Należy przygotować rzeczową prezentację sprzedawanej usługi lub towaru i upewnić się, że każde stwierdzenie jest w pełni oparte na faktach. Z drugiej strony, nie ma potrzeby zaniżać czy bagatelizować korzyści z własnej oferty. Po prostu należy być rzeczowym, jak to tylko jest możliwe, nawet za cenę bycia trochę nudnym. Dla twojego holenderskiego partnera biznes jest zawsze interesujący.



10. Można oczekiwać, że holenderscy partnerzy będą twardymi, przenikliwymi negocjatorami. Nie należy obrażać ich inteligencji nadmiernie wyśrubowując pierwotną ofertę w oczekiwaniu, że później dokonasz wspaniałomyślnego ustępstwa. Większość Holendrów nie tylko chce szybko przejść do interesu i unika wstępnych pogaduszek, lecz również ceni realistyczny wyjściowy poziom oferty cenowej.
11. Pośród Europejczyków Holendrzy są znani jako ludzie nieustępliwi, wytrwali, a nawet odrobinę uparci. Kiedy sytuacja przy stole przetargowym staje się napięta, uważają, żeby nie podnieść głosu, gdyż mogłoby się to okazać stanowczo „kontraproduktywne”.
12. Holenderscy negocjatorzy rzadko podejmują natychmiastową decyzję, ale też nie opóźniają tego momentu w nieskończoność.

Dr Maciej Stalmaszczyk

W języku polskim można znaleźć wiele informacji na temat Holendrów jako negocjatorów. Ja polecam (sam z tych źródeł korzystałem) następujące pozycje:

1. Bjerke B., Kultura a style przywództwa, Wyd. Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004
2. Gesteland R., Różnice kulturowe a zachowania w biznesie, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1999
3. Hill R., My Europejczycy, Wydawnictwo Jacek Santorski & Co., Warszawa 2004

ZAPROSILI NAS

Prezes Urzędu Patentowego RP Pani dr Alicja Adamczak, do udziału w IX edycji Międzynarodowego Sympozjum „Własność przemysłowa w innowacyjnej gospodarce”

Wdrażanie innowacji: przekształcanie wiedzy w zysk**5-6 września 2013 r., Międzynarodowe Centrum Kultury w Krakowie**

Tematyką tegorocznego sympozjum będzie inwestowanie środków publicznych w działalność badawczo – rozwojową, a następnie efektywnego wdrażania jej wyników. Ma to szczególne znaczenie dla gospodarki, zwłaszcza w okresie spowolnienia ekonomicznego, które jest aktualnie zauważalne na rynkach światowych. Poszczególne panele sympozjum poświęcone będą m.in. relacjom pomiędzy sektorem prywatnym i publicznym oraz ich roli w aktywizowaniu innowacyjności, zachęcaniu prywatnych przedsiębiorstw do inwestowania w badania i rozwój szczególnie w fazie początkowej opracowywania nowych technologii, a także dostępie do źródeł finansowania działalności innowacyjnej i warunkach wysokiego ryzyka inwestycyjnego. Wykładom znakomitych prelegentów z Polski i zagranicy towarzyszyć będą również warsztaty tematyczne związane ze skutecznym stosowaniem narzędzi komercjalizacji innowacji oraz powiązanej z nią nieodłącznie własnością przemysłową.

W obradach toczących się pod tytułem: „Wdrażanie innowacji: przekształcanie wiedzy w zysk” udział wezmą przedsiębiorcy, pracownicy naukowcy polskich i zagranicznych uczelni, prezesi urzędów patentowych państw członkowskich Europejskiej Organizacji Patentowej, przedstawiciele administracji centralnej i regionalnej, a także osoby reprezentujące instytucje związane z innowacyjnością oraz transferem technologii.

Przedsięwzięcie organizuje Urząd Patentowy RP, przy współudziale Światowej Organizacji Własności Intelektualnej, Uniwersytetu Jagiellońskiego, Politechniki Krakowskiej, Akademii Górniczo – Hutniczej, Politechniki Świętokrzyskiej, Politechniki Wrocławskiej oraz Małopolskiego Urzędu Marszałkowskiego.

Więcej informacji na stronie www.uprp.pl

(kk)

**Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości**

Organizacja Wspierająca

Europejski Kongres

Małych i Średnich Przedsiębiorstw

KATOWICE

16 - 18 września 2013

www.kongresmsp.eu**Nauka - Biznes - Samorząd RAZEM DLA GOSPODARKI**

Wspieranie dla biznesu w zasięgu ręki



Miedzynarodowe Targi Łódzkie na:

Targi Technicznych Wyrobów Włókienniczych

17 i 18 października 2013 r., w Łodzi

Targi Technicznych Wyrobów Włókienniczych to najważniejsze spotkanie branży tekstylnej w kraju. Do udziału w jedynej tego typu imprezie w Polsce są zaproszeni przedstawiciele firm i przedsiębiorstw produkujących techniczne i specjalne tekstylia. Można na nich spotkać producentów, importerów oraz przedstawicieli środowiska naukowego i biznesu. To odpowiedź na zapotrzebowanie rynku i oczekiwania branży tekstylnej. Celem wydarzenia jest stworzenie atmosfery przyjaznej dla przedsiębiorców, która zaowocuje nowymi inwestycjami i poszerzeniem kontaktów z lokalnym środowiskiem akademickim. W rozwoju sektora technicznych wyrobów włókienniczych ważną rolę odgrywają uniwersytety i wyższe szkoły techniczne, zajmujące się wyrobami włókienniczymi, tworzywami sztucznymi czy materiałami elastycznymi.

W targach potwierdziły swój udział instytuty naukowe m.in. Politechnika Łódzka, Politechnika Warszawska, Instytut Włókiennictwa, Instytut Technologii Bezpieczeństwa MORATEX z Łodzi oraz liderzy branży m.in. Ariadna, Andra, Enkev Polska, Plastica, Tricomed, Wigolen czy Safilin.

Tegorocznym Targom Technicznych Wyrobów Włókienniczych towarzyszyć będzie Salon Specjalnych Wyrobów Włókienniczych, podczas którego zostaną zaprezentowane przez przedsiębiorstwa takie wyroby jak: medtekstylia, biotekstylia czy textronika. Równolegle z Targami odbędzie się także dwudniowa Konferencja Technicznych i Specjalnych Wyrobów Włókienniczych InnovaTex 2013. Celem spotkania będzie wymiana wiedzy na temat aktualnej sytuacji na rynku technicznych wyrobów włókienniczych oraz perspektywy jego rozwoju pomiędzy nauką i biznesem. Udział w Konferencji to także szansa dla przedsiębiorców na postęp w biznesie dzięki rozwojowi technologii.

Referaty wygłoszone podczas sesji panelowych i sesji plenarnej będą okazją do wspólnej naukowej dyskusji, a obecność przedstawicieli biznesu podniesie jej rangę.

Więcej informacji na www.ttwlv.pl oraz na naszej stronie www.frp.lodz.pl

(kk)

Miedzynarodowe Targi Gdańskie S.A. i Centrum Wystawienniczo-Kongresowe AmberExpo na:

Technicon Innowacje

9. Targi Techniki Przemysłowej, Nauki i Innowacji

24-25 października 2013 r. Gdańsk

Technicon Innowacje to impreza wystawiennicza nastawiona na poszukiwanie i rozpowszechnianie innowacji w wielu dziedzinach, między innymi: automatyce, elektroenergetyce, elektronice, informatyce i telekomunikacji, inżynierii morskiej, medycynie, przemyśle chemicznym, robotyce czy transporcie. Wyniki swoich prac przedstawiają zarówno doświadczone zespoły naukowo-badawcze, firmy innowacyjne, jak również młode talenty, prezentujące świeże pomysły, innowacyjne rozwiązania i prototypy produktów. Targi stanowią doskonałą platformę kontaktu dla świata nauki, biznesu i przemysłu. Udział w targach to szansa na promocję, wymianę doświadczeń oraz zacieśnienie współpracy pomiędzy przedsiębiorcami a przedstawicielami sfery naukowej. W latach 2014-2020 zostaną uruchomione fundusze europejskie wspierające innowacyjność, badania naukowe i ich powiązania ze strefą biznesu. W trakcie targów będzie można także uzyskać informacje na temat programu i możliwości zdobycia środków finansowych na tego typu działania.

Tradycyjnie wynalazcy rywalizować będą w Konkursie o Grand Prix Innowacje 2013 oraz o Medal Mercurius Gedanensis za najlepszy produkt prezentowany na Targach.

Targom towarzyszyć będą Pomorskie Dni Energii. To wydarzenie skupiające aktorów działających w branży energetycznej, instytucje naukowe, przedsiębiorców, animatorów działań edukacyjnych, stowarzyszenia i instytucje z branży energetycznej, a także przedstawicieli organów publicznych, które w tym roku odbędzie się po raz trzeci. W ramach dwudniowego „festiwalu energii” odbywają się targi, prezentacje, seminaria.

Więcej informacji na www.technicontargi.pl

(kk)

INFORMACJE DLA PRZEDSIĘBIORCÓW

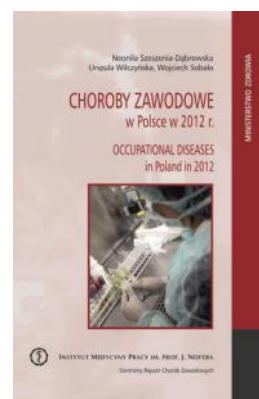
BEZPIECZEŃSTWO I ZDROWIE W PRACY

Choroby zawodowe w Polsce w 2012 r.

Autorami publikacji *Choroby zawodowe w Polsce w 2012 r.*, wydanej przez Instytutu Medycyny Pracy im. Prof. J. Nofera w Łodzi, są prof. dr hab. med. Neonila Szeszenia-Dąbrowska, dr Urszula Wilczyńska, mgr inż. Wojciech Sobala.

Publikacja stanowi pełne źródło informacji o stwierdzonych chorobach zawodowych w Polsce w ubiegłym roku. Opracowania takie są przygotowywane przez IMP w Łodzi od 1971 r., tworząc zbiór danych, który obecnie zawiera ponad 313 tys. przypadków. Od 1999 r. ten bank danych jest zarejestrowany w Biurze Generalnego Inspektora Ochrony Danych Osobowych (nr 000123) jako Centralny Rejestr Chorób Zawodowych.

Źródło: <http://imp.lodz.pl>



Nowe filmy o Napo

Najnowsze animowane filmy o Napo, pracowniku prezentującym w obrazowy i dowcipny sposób niebezpieczne sytuacje w pracy, dotyczą poślizgnięć i potknięć – częstych przyczyn wypadków przy pracy. Filmy wskazują na niezbędne środki zaradcze, np.: umieszczanie znaków ostrzegawczych tam, gdzie nie można wyeliminować zagrożenia, stosowanie obuwia ochronnego, prawidłowe projektowanie stanowiska pracy i utrzymywanie go w dobrym stanie, staranne sprzątanie oraz szkolenie i nadzór pracowników.

Filmy *To nie są żarty* do pobrania ze strony internetowej: <http://www.napofilm.net/pl>



Publikacje EU-OSHA: E-Facts

E-Facts to opracowania Agencji dotyczące istotnych zagadnień z dziedziny bezpieczeństwa i zdrowia w pracy. Można je pobrać bezpłatnie ze strony internetowej: <https://osha.europa.eu/pl/publications>

Ostatnie opracowanie dotyczy postępowania z substancjami niebezpiecznymi:

E-fact 75: *Dangerous substances and successful workplace communication.*



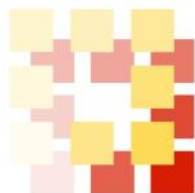
Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości
ambasador bezpieczeństwa i zdrowia pracy w Polsce

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



INFORMACJE Z ŁODZI

Łódź biofizyką i biotechnologią stoi



ŁÓDZKI
REGIONALNY PARK
NAUKOWO-
TECHNOLOGICZNY
SP. Z O.O.

Łódź to nie tylko ulica Piotrkowska czy stare kamienice. Od niedawna Łódź stała się stolicą nowoczesnych technologii za sprawą BioNanoParku. Działający przy Łódzkim Regionalnym Parku Naukowo-Technologicznym BioNanoPark to jedno z najnowocześniejszych w Europie centrów badawczo-wdrożeniowych dla biznesu i najlepiej wyposażonych w Polsce laboratoriów Biofizyki Molekularnej i Nanotechnologii oraz Biotechnologii Przemysłowej.

Otwarcie BioNanoParku nastąpiło 15 października 2012 r. z udziałem Prezydenta RP Bronisława Komorowskiego. Inwestycja została zrealizowana dzięki wsparciu Unii Europejskiej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. W laboratoriach usytuowanych na prawie 7000 m² firmy z branż farmaceutycznej, chemicznej, spożywczej czy kosmetycznej mogą badać swoje produkty na każdym etapie ich powstawania zanim trafią do produkcji. W laboratoriach BioNanoParku prowadzone są badania m.in. w zakresie indywidualnych implantów medycznych, leków generycznych, biopaliw, enzymów do uszlachetniania tkanin czy enzymów wspomagających oczyszczanie ścieków.



Foto: Łódzki Regionalny Park Naukowo-Technologiczny

BioNanoPark to także 50 świetnie wyposażonych pomieszczeń biurowych Inkubatora Technologicznego, w których mogą rozwijać się innowacyjne firmy. Biura są w pełni wyposażone w meble i komputery. Do dyspozycji jest również nowoczesna sala konferencyjna dla 300 osób.

Wartość projektu to 76 mln zł, z czego ponad 53 mln zł pochodziło ze środków unijnych a resztę zapewnili główni udziałowcy: Miasto Łódź i Województwo Łódzkie. Na uwagę zasługuje szybkość z jaką oddano do użytku tą inwestycję. BioNanoPark został uruchomiony ponad rok przed planowanym terminem odbioru.

Więcej informacji o BioNanoParku na stronie: www.technopark.lodz.pl

(KW)



Foto: Łódzki Regionalny Park Naukowo-Technologiczny

INFORMACJE DOTYCZĄCE PROGRAMÓW BADAWCZYCH/RAMOWYCH



WIADOMOŚCI Z KPK



I. PCP – „pre-commercial procurement”

PCP – zamówienia przedkomercyjne to procedura opracowana przez Komisję Europejską ułatwiająca zamawiającym poszukiwanie nowatorskich rozwiązań bez konieczności ponoszenia pełnego ryzyka za rezultaty podjętych inicjatyw.

Zamówienia przedkomercyjne mają na celu zaspokojenie nowych potrzeb zamawiającego oraz stymulowanie rozwoju nowych produktów i usług. Dotyczą obszarów, w których brak jakichkolwiek rozwiązań do komercjalizacji.

Procedura PBP składa się z następujących etapów:

- określenie potrzeb,
- analiza wykonalności,
- przeprowadzenie postępowania,
- zarządzanie umową/kontraktem z wykonawcą,
- zamówienie komercyjne.

Narodowe Centrum Badań i Rozwoju jako pierwsza instytucja w Polsce ogłosiło nabór propozycji potrzeb na badania naukowe i prace rozwojowe, które zostaną przeprowadzone w trybie zamówień przedkomercyjnych. Na realizację pilotażowego przedsięwzięcia NCBiR przeznaczyło 50 mln zł.

Po przeprowadzeniu analizy zgłoszonych wniosków NCBiR uruchomi postępowanie przedkomercyjne w IV kwartale 2013 r.

Więcej informacji: <http://ncbr.gov.pl/zamowienia-w-procesie-pcp/>

II. Konkurs M-ERA.NET

Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, członek M-ERA.NET, europejskiej sieci wspierającej badania naukowe i prace rozwojowe nad innowacyjnymi materiałami i technologiami materiałowymi, ogłosiło konkurs na projekty dotyczące następujących dziedzin:

- Composite Technology,
- Design of New Interfaces, Surfaces and Coatings,
- Integrated Computational Materials Engineering,
- Materials for Health,
- Materials for Sustainable and Affordable Low Carbon Energy Technologies.

Wnioski o dofinansowanie projektów badawczych mogą składać międzynarodowe konsorcja - przedsiębiorcy oraz jednostki naukowe wyłącznie we współpracy z polskimi przedsiębiorcami.

Budżet na dofinansowanie udziału polskich partnerów: 1,5 mln euro.

Narzędzie on-line ułatwiające poszukiwanie partnerów do konkursu: <http://www.nmpteam.com/>

Termin składania wniosków: 30 października 2013 r.

Więcej informacji:

<http://m-era.net/joint-call-2013>

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

II. Konkurs PRACE

Misją PRACE (Partnership for Advanced Computing in Europe) jest wspieranie prac badawczo-rozwojowych poprzez europejską infrastrukturę obliczeniową, umożliwiającą naukowcom i inżynierom prowadzenie badań i analiz z zastosowaniem nowoczesnego i wydajnego sprzętu oraz programów zarządzania bazami danych na najwyższym poziomie.

Ogłoszenie konkursu i spotkanie informacyjne, na którym zostaną przedstawione szczegóły i wymagania dotyczące projektów, odbędzie się w Brukseli 3 września 2013 r.

Termin składania wniosków: 15 października 2013 r.

Więcej informacji: <http://www.prace-ri.eu>

IV. Konkurs IMI

Inicjatywa Leków Innowacyjnych IMI (Innovation Medicine Initiative) to partnerstwo publiczno-prywatne Wspólnoty Europejskiej i Europejskiej Federacji Towarzystw i Przemysłu Farmaceutycznego EFPIA (European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations), wspierające badania nad nowymi lekami i ich wdrożenie poprzez współpracę naukowców z przedsiębiorstwami.

Ogłoszony 9-ty konkurs dotyczy następujących dziedzin:

- Physical frailty and sarcopenia,
- Leveraging technologies for pharmacovigilance,
- Antimicrobial resistance.

Konsorcjum projektu musi składać się z jednostek naukowo-badawczych/uczelni, małych lub średnich przedsiębiorstw, organizacji reprezentujących pacjentów.

Termin składania wniosków: 9 października 2013 r.

Więcej informacji: www.imi.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 referencyjnego. Jednocześnie zachęcamy do zgłaszania własnych ofert. Formularz jest dostępny na stronie internetowej FRP w dziale projektu EEN w zakładce **Współpraca międzynarodowa - Baza ofert współpracy międzynarodowej (BCD)** lub poprzez **Wyszukiwarke ofert współpracy i wydarzeń**.

Lp.	Nr Ref	Opis oferty
1.	20130117002	Wiodąca izraelska firma specjalizująca się w projektowaniu i produkcji detektorów promieniowania jonizującego oraz wychwyty elektronów, a także innych urządzeń tego typu, oferuje usługi projektowania, produkcji i podwykonawstwa.
2.	20130107020	Turecka firma, jeden ze światowych liderów w produkcji wyrobów z płyt pilśniowych średniej gęstości (MDF), takich jak profile, panele, drzwi do mebli oraz pokłady do opalania, poszukuje usług pośrednictwa handlowego (dystrybutorów, agentów, przedstawicieli).
3.	20130104027	Turecka firma specjalizująca się w produkcji igłowanych wodą włóknin, używanych do produkcji nawilżanych chusteczek, gazy, podpasek, chusteczek do pielęgnowania pacjentów, filtrów powietrza i wody, chusteczek do demakijażu oferuje usługi podwykonawstwa.
4.	20130116031	Turecka firma specjalizująca się w produkcji wzmocnionego szkła używanego przy produkcji kabin prysznicowych oferuje usługi podwykonawstwa producentom kabin.
5.	20130114005	Macedońska firma specjalizująca się w produkcji wiśni faszerowanych tuńczykiem i serem oraz nadziewanych, suszonych pomidorów poszukuje agentów lub dystrybutorów.
6.	20130116002	Łotewska firma produkująca urządzenia i akcesoria do systemów wentylacyjnych (wyciągi, sterowniki, obudowy z aluminium) poszukuje dystrybutorów.

Lp.	Nr Ref	Opis oferty
7.	20130111027	Irlandzka firma specjalizująca się w projektowaniu palenisk (rusztów), które mogą być stosowane w boilerach do spalania biomasy o mocy od 40-2000 kW, poszukuje możliwości zawiązania spółki joint venture lub też wymiany akcji/fuzji przedsiębiorstw.
8.	20121217050	Chorwacka firma specjalizująca się w produkcji kominków, pieców kaflowych, ceramicznych obudów pieców i materiałów ogniotrwałych, poszukuje partnerów handlowych (dystrybutorów).
9.	20121228037	Chorwacka firma, właściciel fabryki włókienniczej (5184 m ²), z maszynami i pełnym wyposażeniem, oferuje sprzedaż lub wynajem całej firmy lub jej części. Firma jest otwarta na współpracę typu joint venture.
10.	20130111021	Chorwacka firma specjalizująca się w projektowaniu i produkcji spodni do pracy w ekstremalnych warunkach oraz dystrybucją odzieży sportowej poszukuje partnerów handlowych i do joint venture.
11.	20130111024	Chorwacka firma specjalizująca się w zbieraniu i recyklingu odpadów (również niebezpiecznych), odfekalnianiu zanieczyszczonych powierzchni, oferuje współpracę joint venture oraz podwykonawstwo.
12.	20130116026	Łotewska firma produkująca ekologiczną pościel ze 100% bawełny i tekstylia domowe, poszukuje partnerów handlowych (agentów i hurtowników).

BIBLIOTEKA



Ośrodek Enterprise Europe Network zaprasza do korzystania z biblioteki i czytelní 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 sierpniowym wydaniu Biuletynu polecamy Państwu trzy interesujące publikacje. Pierwsza z nich została wydana przez Stowarzyszenie Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce. Druga, to periodyk warszawskiego Instytutu Obywatelskiego.

„Krzysztof B. Matusiak Idee i Pasje”, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Warszawa 2013.

Zainteresowanych Czytelników informujemy, że powyższa publikacja dostępna jest w wersji elektronicznej na stronie:

<http://www.sooipp.org.pl>

„Instytut Idei. Mocne strony Polski: Ludzie Przedsiębiorczość Kultura”, Instytut Obywatelski, Warszawa 2013.

„Ten numer *Instytutu Idei* poświęciliśmy przypomnieniu naszych polskich sukcesów. Nie politycznych, nie rządowych, nie samorządowych, nie branżowych. Naszych wspólnych. Możliwych dzięki zespołowej pracy na wielu szczeblach, niekiedy w skali społeczeństwa. Naprawdę mamy się czym chwalić.”

(Od Redaktora, str. 6 i 7, Pan Konrad Niklewicz – redaktor, rzecznik polskiej prezydencji w Radzie Unii Europejskiej).

(kk)

„Kompetencje dla każdego. Jak inwestować w rozwój pracowników o niskich kwalifikacjach”, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2013.

„W publikacji, adresowanej przede wszystkim do przedsiębiorców, prezentujemy metodologię wsparcia szeregowych pracowników. Chcemy przedstawić pracodawcom korzyści jakie mogą odnieść, jeśli zmienią swoje nastawienie do osób o niskich kwalifikacjach i dostrzegą w nich niewykorzystany zasób. Inwestowanie w kadry, w tym również najniższego szczebla, musi przynosić korzyści pracodawcom, sprzyjać rozwojowi firmy. Jednak aby proces podnoszenia kompetencji pracowników dawał oczekiwane rezultaty, trzeba go dobrze zaplanować, poczynając od rozpoznania luk kompetencyjnych poszczególnych osób, a kończąc na wsparciu ich w wykorzystaniu nowonabytych umiejętności. (...)”

Mamy nadzieję, iż publikacja będzie głosem w dyskusji: pracownik – koszt czy kapitał? Szkolić czy zwalniać? (...)”

(ze Słowa Wstępnego, Małgorzata Mączyńska, koordynator projektu, PARP).

(IK)

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