



NR 1 / 2009 (42)

Styczeń 2009Biuletyn Informacyjny
Fundacji Rozwoju
Przedsiębiorczościwydano dzięki
pomocy finansowej:W TYM NUMERZE:

Od Redakcji.....	1
L'Oréal Polska dla Kobiet i Nauki 2008.....	1
Jak rozpocząć działalność gospodarczą w krajach UE?.....	4
Niestraszny kryzys.....	5
Ubezpieczenia i gwarancje KUKE korzyściami dla polskiego eksportera.....	6
Oferty kooperacji.....	10
Fundusze i programy europejskie.....	13
Pierwszy europejski tydzień poświęcony MŚP.....	16
Granty na granty.....	16
Druga szansa w biznesie.....	17
Konferencje, targi.....	18
Wydarzenia, szkolenia, konferencje w FRP.....	21
Nasze projekty.....	22

OD REDAKCJI:

Szanowni Czytelnicy!

Przedstawiamy kolejny numer Biuletynu Informacyjnego Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości, który jest wydawany w ramach Ośrodka Enterprise Europe Network.



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki

W obliczu kryzysu gospodarczego, chcemy jeszcze w większym stopniu koncentrować się na wspieraniu przedsiębiorstw w zakresie pozyskiwania zewnętrznych źródeł finansowania projektów inwestycyjnych i nie-inwestycyjnych. Polecamy zatem informacje nt. konkursów ogłaszanych w ramach poszczególnych programów operacyjnych. Ponadto chcemy informować o różnych możliwościach rozwoju działalności eksportowej przedsiębiorstw. Stąd m.in. zachęcamy do zapoznania się z międzynarodowymi ofertami kooperacji oraz działalnością i ofertą KUKE. Zapraszamy do lektury pierwszego Biuletynu w 2009 roku.

L'Oréal Polska dla Kobiet i Nauki 2008

28 listopada 2008r. w Warszawie pięć młodych kobiet naukowców otrzymało stypendia naukowe L'Oréal Polska dla Kobiet i Nauki przy wsparciu Polskiego Komitetu ds. UNESCO. Od 8 lat, nagrody przyznawane są kobietom prowadzącym badania w dziedzinach biologiczno-medycznych. Każdego roku niezależne jury, w skład którego wchodzi wybitni naukowcy, z wielu ośrodków w Polsce, przyznaje 3 doktorantkom roczne stypendia w wysokości 20.000 zł, a 2 habilitantkom w wysokości 25.000 zł.

Wśród tegorocznych laureatek jest dr Barbara Klajnert z Uniwersytetu Łódzkiego. Redakcja biuletynu zadała Laureatce pytania dotyczące roli kobiet w rozwoju polskiej nauki.

Czy mogłaby Pani przybliżyć Czytelnikom Biuletynu badania, które Pani prowadzi?

Od dziewięciu lat pracuję w Katedrze Biofizyki Ogólnej Uniwersytetu Łódzkiego w zespole pani prof. Marii Bryszewskiej. Cały zespół zajmuje się dendrymerami. Dendrymery są nietypowymi polimerami posiadającymi kulistą strukturę. Każda z zatrudnionych osób bada inny aspekt zastosowania tych związków w medycynie. Moją „działką” jest badanie ich potencjalnego zastosowania w leczeniu chorób prionowych i choroby Alzheimera. Szczególnie choroba Alzheimera budzi uzasadniony niepokój, gdyż wraz ze starzeniem się społeczeństwa coraz więcej osób na nią zapada. Jest chorobą nieuleczalną, która w powolny sposób prowadzi do śmierci. Śmierć ta następuje w wyniku degeneracji mózgu, m.in. na skutek występowania w nim tzw. złogów amyloidowych, czyli skupisk nierozkładających się peptydów. Istnieją przesłanki pozwalające stwierdzić, iż dendrymery mają zdolność zapobiegania odkładaniu się tych niepożądanych struktur białkowych w mózgu, jak również usuwania już istniejących. U podłoża chorób prionowych, tak głośnych przy okazji epidemii wściekłych krów, też leży obecność złogów amyloidowych w mózgu. Stąd nadzieja, że ta sama strategia terapeutyczna okaże się przydatna również w tym przypadku.



Dr Barbara Klajnert

Fot. Jan Skarżyński,
Archiwum L'Oreal Polska

Jakie jest zastosowanie Pani badań w praktyce życia gospodarczego?

„Praktyka życia gospodarczego” brzmi bardzo poważnie w odniesieniu do badań podstawowych, jakimi my się zajmujemy. Badania podstawowe oznaczają, że w centrum naszych zainteresowań jest odkrywanie mechanizmów różnych zjawisk. Mogę się jednak pochwalić, że w 2005 roku nasz zespół otrzymał od Fundacji „Polpharma” grant na prowadzenie badań dotyczących antyamyloidowych własności dendrymerów, a zatem dostrzeżono potencjalne korzyści, jakie mogą płynąć z naszych badań. Ostatnio, na etapie aplikacji o grant COST musieliśmy znaleźć firmy działające w różnych krajach europejskich zainteresowane współpracą. Udało się to w dość krótkim czasie. Teraz, gdy ta Akcja COST została zarekomendowana przez biuro w Brukseli do finansowania, mam nadzieję, że wkrótce zobaczymy pierwsze owoce współpracy naukowców i biznesu.

Czym jest dla Pani stypendium L'Oreal Polska dla Kobiet i Nauki?

Jest to dla mnie ogromne wyróżnienie, tym większe, że w jury konkursu zasiadają wybitni naukowcy. Jest dla mnie również okazją by uświadomić sobie, ile zawdzięczam osobom, które spotkałam na swojej zawodowej drodze. W tym miejscu pragnę wspomnieć o dwóch osobach, o pani prof. Wandzie Leyko i pani prof. Marii Bryszewskiej, których życzliwość wielokrotnie mi pomagała i wciąż pomaga.

Czy otrzymane wyróżnienie przyczyni się do zainteresowania przedsiębiorstw wdrożeniem wyników badań?

Mam taką nadzieję.

Czy stypendium L'Oreal Polska dla Kobiet i Nauki jest jedynym przedsięwzięciem w Polsce doceniającym wkład kobiet w rozwój nauki?

Z tego co wiem, to tak, jedynym doceniającym kobiety, bo trzeba przyznać, że z każdym rokiem poszerza się oferta grantów dla młodych naukowców. Wiele takich inicjatyw podejmuje m.in. Fundacja na rzecz Nauki Polskiej. Mówię o tym z tym większym zadowoleniem, iż sama niedawno dostałam grant TEAM, pozwalający poszerzyć nasz zespół poprzez zatrudnienie studentów, doktorantów i uczestników stażu podoktorskiego.

Jak Pani ocenia rolę kobiet w rozwoju polskiej nauki?

Bardzo pozytywnie. Tak się w moim życiu składa, że to właśnie kobiety naukowcy są dla mnie inspiracją i wzorem do naśladowania.

Czy w innych krajach przyznawane są podobne nagrody/wyróżnienia dla kobiet-naukowców?

Tak, nagroda L'Oreala jest przyznawana również w innych krajach.

Czy uważa Pani, iż obraz polskiej nauki należy zmieniać?

Z pewnością należałoby przeznaczać więcej pieniędzy z budżetu na naukę, a pieniędzmi już przeznaczonymi mądrze gospodarować. Warto byłoby uprościć niektóre procedury administracyjne, z którymi zmagamy się na uczelniach, stworzyć lepsze warunki do ubiegania się o granty europejskie. Może należałoby też zastanowić się, czy pensum nauczycieli akademickich nie jest zbyt wysokie, wiem, że w wielu krajach europejskich godzinowe obciążenie dydaktyką jest mniejsze a grupy studenckie mniej liczne, co pozwala lepiej kształcić studentów.

Wywiad przeprowadzili: A.D. i T.D.

Jak rozpocząć własną działalność gospodarczą w wybranych krajach Unii Europejskiej ?

Wielka Brytania

W Wielkiej Brytanii istnieje możliwość założenia jednoosobowej firmy wykonującej prace na zlecenie. Działalność taką można założyć na podstawie przepisów o "samozatrudnieniu" (*selfemployment*). Obywatele Unii Europejskiej, w tym również obywatele polscy, mają prawo do podejmowania własnej działalności gospodarczej bez konieczności rejestrowania się zgodnie z Programem Rejestracji Pracowników. Aby rozpocząć działalność gospodarczą wystarczy wypełnić bardzo prosty formularz, podpisać i wysłać do urzędu podatkowego, można to zrobić bezpłatnie. W celu zarejestrowania spółki z o.o. jej założyciele zobowiązani są do przedłożenia w Companies House: Memorandum of Association (umowa założycielska i statut spółki) oraz Articles of Association (określa prawa udziałowców, zasady przekazywania udziałów, procedurę zwoływania i prowadzenia walnego zgromadzenia, kompetencje zarządu, zasady wypłaty dywidend oraz tworzenia rezerw). Dowodem potwierdzającym rejestrację spółki jest tzw. Certificate of Incorporation. Spółka, która nabyła osobowość prawną, musi przekazywać do Urzędu Rejestrowego sprawozdania roczne. Szczegółowe informacje na temat prowadzenia działalności gospodarczej na terenie Wielkiej Brytanii można uzyskać w Wydziale Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Londynie: tel.: +44(0)2075805481; fax: +44(0)2073230195; e-mail: we@polishembassy.org.uk



Belgia

Najlepszą formą do prowadzenia działalności gospodarczej w Belgii jest spółka jednoosobowa. Koszty jej założenia są minimalne. Należy zwrócić się do belgijskiego Ministerstwa Klas Średnich i Rolnictwa (Wydziału Zezwoleń Gospodarczych) z wnioskiem o wydanie zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej oraz sprawdzić w Izbie Rzemiosła i Handlu danej prowincji, czy planowana działalność nie znajduje się na liście zawodów reglamentowanych (do których należą m.in.: zawody budowlane i instalacyjne, fryzjer, kosmetyczka, technik dentystyczny, piekarz, fotograf itp.). Po uzyskaniu takiego zezwolenia należy firmę wpisać do Rejestru Handlowego lub Rzemieślniczego oraz zarejestrować ją w kasie ubezpieczeń społecznych dla pracowników niezależnych, zgłosić ją do Biura Kontroli VAT oraz zakładu ubezpieczeń wzajemnych. Konieczne jest również otwarcie rachunku bankowego. W Belgii popularne są także spółki z o.o. Poza czynnościami wyma-



ganymi przy rejestracji działalności gospodarczej trzeba dodatkowo: podpisać i zarejestrować u notariusza statut spółki, zdeponować u notariusza plan finansowy wydatków dostosowany do potrzeb spółki w pierwszych dwóch latach jej działalności, mieć zaświadczenie z banku o zdeponowaniu kapitału założycielskiego (minimum 18,6 tys., euro). W ciągu 15 dni od sporządzenia aktu notarialnego należy złożyć dokumenty dotyczące spółki w Kancelarii Trybunału Handlowego. Dodatkowych informacji na temat prowadzenia działalności gospodarczej na terenie Belgii udziela Wydział Ekonomiczny Ambasady RP w Brukseli: tel.+3227716754, +3227716815; fax +32 2 771.18.39 (A.D./T.D. – eksperci Ośrodka EEN przy FRP w Łodzi)

Niestraszny kryzys

Słowa kryzys, straty i spadki zdominowały serwisy informacyjne i dyskusje między ludźmi. Pojawił się strach i niepewność. Ale czy to koniec świata? Dowiadując się o czymś nieprzyjemnym zaczynamy przetwarzać czarne scenariusze, aby na końcu odnaleźć rozwiązanie i wtedy okazuje się, że ten kryzys wcale nie jest taki zły. Należy spojrzeć na sytuację przed zapaścią gospodarczą. Wszyscy pamiętamy nakręconą koniunkturę, mega optymizm i niepotrzebne zakupy. Płace rosły, sprzedaż także lecz wydajność pracy już nie, chcieliśmy coraz więcej za coraz mniej, gdyż tacy są ludzie. Znak ostrzeżenia stanął nam na drodze do dobrobytu w dobrym momencie, gdy nie zapożyczyliśmy się do granic możliwości. Teraz wiatr optymizmu przestał wiać z szybkością huraganu, stoimy i co dalej? Warto spojrzeć w przyszłość i zobaczyć polskie przedsiębiorstwa jako maszyny nie tylko produkcyjne, ale przede wszystkim innowacyjne. Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka może stać się silnikiem napędowym teraz, gdy produkcja i sprzedaż nie zwiększają się w zawrotnym tempie. Niewykorzystane zasoby w przedsiębiorstwach można zająć pracą rozwojową lub spróbować nawiązać kontakt z ośrodkami badawczo – rozwojowymi w celu rozpoczęcia pracy nad nowym wdrożeniem lub ulepszeniem istniejącego produktu. Zamiast zwalniać i czekać nic nie robiąc można zająć ludzi pracą ciekawą i bardziej twórczą. Już dawno udowodniono, że pieniądze nie są jedyną i najważniejszą motywacją dla pracowników. Ciekawa praca jest najważniejsza. Dodatkowo należy zwrócić uwagę, że rola małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarkach rozwiniętych jest tak ważna ze względu na ich elastyczność i możliwość dostosowania się do zmieniających się warunków. Przyszedł zatem czas, aby przedsiębiorcy udowodnili Państwu, że nie oczekują jedynie wsparcia lecz także są w stanie wesprzeć Polskę.



Fot. Ron F. Royals Corbis

(opracowała dr Monika Bolek, ekspert Ośrodka EEN przy FRP)

Ubezpieczenia i gwarancje KUKE **korzyściami** dla polskiego eksportera



Instytucje ubezpieczeniowe, które nazywane są agencjami ubezpieczeń

kredytów eksportowych odgrywają ważną rolę we wspieraniu eksportu. Produkty, z gwarancjami rządu, oferowane przez te agencje mają szczególne znaczenie dla eksporterów. Stanowią one wiarygodne zabezpieczenie dla banków kredytujących eksporterów. Zatem kredyty mogą być tańsze i udzielane na dłuższe terminy dzięki ubezpieczeniom czy gwarancjom. Ponadto umożliwiają realizację eksportu do krajów o wysokim stopniu ryzyka niehandlowego bądź średnio i długookresowego ryzyka handlowego. Wysokość stawek, skalkulowanych na preferencyjnym poziomie, może stanowić instrument wspierania eksportu i korzystnie wpływać na konkurencyjność rodzimych eksporterów na rynku międzynarodowym. Korzyści jakie może osiągnąć przedsiębiorstwo biorące udział w handlu zagranicznym z ubezpieczenia kredytu są następujące:

- **bezpieczeństwo działania** – ubezpieczenie zapewnia przedsiębiorstwu bezpieczeństwo finansowe i uniezależnienie się od problemów odbiorcy lub sytuacji w jego kraju, zwiększa także operatywność przedsiębiorstwa, prowadząc do poprawy wskaźników efektywności.
- informacja o kontrahentach (funkcja prewencyjna) – dostęp ubezpieczycieli do wiarygodnych informacji na temat standingu finansowego kontrahentów zagranicznych, oraz stworzenie profesjonalnego systemu prewencji, umożliwia podejmowanie wczesnych działań w zapobieganiu powstawania strat. Ubezpieczyciel może pełnić rolę doświadczonego konsultanta odnośnie do nawiązywanych kontaktów handlowych.
- **komfort zarządzania** – ubezpieczenie należności pozytywnie wpływa na komfort zarządzania przedsiębiorstwem, optymalizuje odpowiedzialność osób decyzyjnych, zmniejszając ryzyko pomyłki przy doborze kontrahenta. Ułatwia też szybsze podejmowanie decyzji a dostarczenie polisy ubezpieczeniowej ułatwia finansowanie transakcji przez banki,
- **poprawa płynności i zwiększenie zysku** – dzięki ubezpieczeniu możliwe jest ograniczenie wielkości „rezerw na straty”, co niewątpliwie poprawia płynność przedsiębiorstwa i pozwala na efektywniejsze gospodarowanie zaoszczędzonych środków.
- **niższe koszty** – współpraca z instytucją ubezpieczeniową pozwala uniknąć wysokich kosztów badania i monitorowania sytuacji finansowej kontrahentów. Ubezpieczyciel przejmuje windykację należności w razie zaistnienia szkody, zapewniając fachowe załatwienie roszczeń.

Przykładem agencji ubezpieczeń kredytów eksportowych wspierającej polskich eksporterów jest Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE). Jest to jedyna instytucja ubezpieczeniowa w Polsce, która posiada upoważnienie do oferowania ubezpieczeń należności eksportowych z gwarancjami skarbu państw (na podstawie Ustawy z dnia 7 lipca 1994 roku o gwarantowanych przez skarb państwa ubezpieczeniach eksportowych) i może wspierać eksporterów m.in. na rynkach wschodnich.

Przedmiotem działalności KUKE jest:

- ubezpieczanie należności przysługujących od kontrahentów zagranicznych i krajowych,
- prowadzenie gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeń eksportowych,
- udzielanie gwarancji ubezpieczeniowych,
- reasekuracja czynna i bierna.

KUKE od wielu lat rozwija swoją ofertę produktową, aby spełnić oczekiwania polskich eksporterów i zapewnić im większą konkurencyjność i bezpieczeństwo na rynku międzynarodowym. Poniższa tabela przedstawia ofertę dostępnych produktów ubezpieczeniowo – gwarancyjnych (związanych przede wszystkim z należnościami eksportowymi), według rodzaju produktu, jego adresata, przedmiotu i zakresu ubezpieczenia.

Tabela 1 Podstawowe produkty KUKE

	Produkty	Adresat	Przedmiot ubezpieczenia	Zakres ochrony ubezpieczeniowej
Ubezpieczenia należności eksportowych krótkoterminowych	1. ubezpieczenie krótkoterminowych należności eksportowych – polisa obrotowa	Przedsiębiorcy krajowi realizujący kontrakty eksportowe	Należności eksportowe powstałe z tytułu dostaw towarów i/lub wykonania usług z zapłatą w kredycie do 2 lat	Obejmuje utratę należności z tytułu ryzyka politycznego i handlowego
	2. ubezpieczenie krótkoterminowych należności eksportowych – ubezpieczenie salda niezapłaconych należności	Przedsiębiorcy krajowi realizujący kontrakty eksportowe	Należności eksportowe powstałe z tytułu dostaw towarów i/lub wykonania usług z zapłatą w kredycie do 2 lat (szczególnie korzystny przy sprzedaży cyklicznej z odroczonym terminem płatności poniżej 30 dni)	Obejmuje utratę należności z tytułu ryzyka politycznego i handlowego
	3. Europolisa – ubezpieczenie należności eksportowych	MSP, których roczny obrotu z tytułu eksportu wynoszą do 1 mln EUR	Należności eksportowe powstałe z tytułu dostaw towarów i/lub wykonania usług z zapłatą w kredycie do 180 dni	Obejmuje utratę należności z tytułu ryzyka handlowego

	4. Łatwy eksport-ubezpieczenie kontraktów eksportowych finansowanych kredytem poręczonym przez BGK (ryzyko kredytu i ryzyko produkcji)	Eksporтеры starający się o kredyt w banku finansujący kontrakt eksportowy	Należności eksportowe powstałe z tytułu dostaw towarów i/lub wykonania usług z zapłatą w kredycie do 2 lat (ryzyko kredytu). Wydatki powstałe w związku z realizacją zobowiązań wynikających z zawartego kontraktu eksportowego (ryzyko produkcji)	Urzeczywistnienie się ryzyka handlowego (ryzyko kredytu): -prawnie stwierdzona niewypłacalność dłużnika, zwłoka w zapłacie należności Urzeczywistnienie się ryzyka handlowego: prawnie stwierdzona niewypłacalność dłużnika, jednostronne zerwanie kontraktu
Ubezpieczenia średnio i długoterminowe	1. Ubezpieczenie kredytu dostawcy	Przedsiębiorcy krajowi realizujący kontrakty eksportowe	Należności z tytułu realizacji kontraktu eksportowego finansowanego kredytem o okresie spłaty 2 i więcej lat	Urzeczywistnienie się ryzyka politycznego i handlowego w ramach ryzyka produkcji i kredytu
	2. Ubezpieczenie kredytu dla nabywcy	Banki lub inne instytucje finansujące kontrakty eksportowe polskich przedsiębiorców	Kredyt plus odsetki dla kontrahenta zagranicznego (lub jego banku) z przeznaczeniem na sfinansowanie kontraktu finansowanego kredytem o okresie spłaty 2 i więcej lat	Urzeczywistnienie się ryzyka handlowego i politycznego w ramach ryzyka kredytu
2. Ubezpieczenia pakietowe (należności eksportowe i krajowe)	1. Ubezpieczenie pakietowe	Przedsiębiorcy realizujący kontrakty eksportowe i krajowe	Należności eksportowe powstałe z tytułu dostaw towarów i/lub wykonania usług z zapłatą w kredycie do 2 lat oraz należności od krajowego kontrahenta, z tytułu dostaw towarów i/lub wykonania usług, których zapłata realizowana jest w kredycie do 1 roku.	Urzeczywistnienie się ryzyka handlowego (w przypadku należności krajowych i eksportowych oraz ryzyka politycznego (w przypadku należności eksportowych)
	2. pakietowe ubezpieczenie krótkoterminowych należności eksportowych i krajowych na podstawie salda niezapłaconych należności	Przedsiębiorcy realizujący transakcje związane ze sprzedażą krajową i eksportową towarów/usług	Bezsporne należności z tytułu dostaw towarów lub wykonanych usług płatnych w terminie do 2 lat (w eksporcie) i 1 roku (na rynku krajowym) które nie zostały uregulowane według stanu na koniec miesiąca	Urzeczywistnienie się ryzyka handlowego (w przypadku należności krajowych i eksportowych oraz ryzyka politycznego (w przypadku należności eksportowych)
Gwarancje ubezpieczeniowe Gwarancje kontraktowe	Produkty	Adresat	Cel gwarancji	
	1. gwarancje przetargowe	Wystawiane na zlecenie polskich eksporterów na rzecz importerów zagranicznych	Zapłata importerowi określonej w gwarancji kwoty, w przypadku gdyby zleceniodawca, który wygrał przetarg, odmówił podpisania kontraktu na warunkach oferty lub w inny sposób naruszył zobowiązania wynikające z przystąpienia do przetargu.	
	2. gwarancje zwrotu zaliczki	Wystawiane na zlecenie polskich eksporterów na rzecz importerów zagranicznych	Zwrot zaliczki wypłaconej przez importera polskiemu eksporterowi w przypadku nie wywiązania się z zobowiązań przez eksportera.	

	3. gwarancje wykonania kontraktu	Wystawiane na zlecenie polskich eksporterów na rzecz importerów zagranicznych	Zapłata importerowi określonej w gwarancji kwoty, w przypadku gdy zleceniodawca nie wykona, bądź nieprawidłowo wykona kontrakt i odmówi naprawienia szkody, zrekompensowania straty czy też zapłacenia kar umownych.
	4. gwarancje dobrego wykonania kontraktu	Wystawiane na zlecenie polskich eksporterów na rzecz importerów zagranicznych	Zapłata importerowi określonej w gwarancji kwoty, w przypadku gdy zleceniodawca odmówi zaprawienia szkody, bądź zrekompensowania straty w okresie rękojmi.
	5. regwarancje	Stanowią zabezpieczenie gwarancji wystawionych przez bank	
Gwarancje ubezpieczeniowe Gwarancje celne i akcyzowe	Gwarancje celne i akcyzowe	Przeznaczone dla eksporterów realizujących także import	Zabezpieczenie zapłaty kwoty należności z długu celnego, które - po przedłożeniu Izbie Celnej-umożliwia wprowadzenie towaru na obszar celny UE bez potrzeby uprzedniego dokonania stosownych opłat oraz objęcie go procedurą celną.
Gwarancje ubezpieczeniowe Gwarancje dla banków potwierdzających akredytywy	Gwarancje dla banków potwierdzających akredytywy	Banki krajowe potwierdzające akredytywy wystawione przez banki zagraniczne na rzecz polskich eksporterów z odroczonym terminem zapłaty, nie przekraczającym 2 lat.	Gwarancje są bezwarunkowym, nieodwołalnym i płatnym na pierwsze żądanie zobowiązaniem KUKI do pokrycia części płatności (do 100%) wynikającej z akredytywy w przypadku niezrealizowania zobowiązań przez bank zagraniczny, który otworzył akredytywę.
Gwarancje ubezpieczeniowe w zakresie produkcji towarów przeznaczonych na eksport	Gwarancje ubezpieczeniowe w zakresie produkcji towarów przeznaczonych na eksport	Banki finansujące kontrakty eksportowe	Zmniejszenie ryzyka banku finansującego kontrakty eksportowe, gdyż gwarancje są nieodwołalnym zobowiązaniem KUKI do zapłaty bankowi określonej kwoty pieniężnej w przypadku, gdy eksporter realizujący kontrakt eksportowy nie wypełni wobec banku zobowiązań wynikających z umowy kredytu na skutek niewywiązania się importera z płatności wynikających z kontraktu eksportowego.

Źródło: opracowanie na podstawie materiałów informacyjnych znajdujących się na stronie www.kuke.com.pl

Dzięki gwarancjom Skarbu Państwa polscy eksporterzy mają zapewnioną ochronę należności swoich należności od tzw. ryzyka nierynkowego, czyli zarówno ryzyka politycznego kraju transakcji (rozumianego jako ryzyko zmian związanych z decyzją kraju dłużnika, moratorium płatnicze czy siła wyższa) jak i ryzyka handlowego (braku zapłaty za dostawę towarów lub wykonanie usług ze względu na prawnie stwierdzoną niewypłacalność lub zwłokę w wypełnianiu zobowiązań płatniczych przez dłużnika). Ubezpieczeniem tym objęte mogą być transakcje handlowe w kredycie do 2 lat z wyodrębnioną grupą 31 krajów m.in. Rosją, Ukrainą, Białorusią, Kazachstanem. Podsumowując, oferowanie szerokiego zakresu usług w ramach ubezpieczeń kredytów eksportowych jest pożądanym sposobem stymulowania eksportu, a także staje się koniecznym warunkiem sprostania ostrej konkurencji ze strony zagranicznych agencji ubezpieczeń kredytów eksportowych.

Źródło: opracowano na podstawie informacji znajdujących się na stronie KUKI www.kuke.com.pl

Opracowano na podstawie artykułu Agnieszki Dorożyńskiej, złożonego w lutym 2009 roku do Redakcji Biuletynu Euroinfo



OFERTY KOOPERACJI:

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

Lp	ID	Treść oferty
1.	81124LT	Litewska firma specjalizująca się w produkcji materiałów termoizolacyjnych do budynków i opakowań z polistyrenu poszukuje partnerów handlowych/dystrybutorów.
2.	81118039BE	Belgijski producent opakowań drewnianych poszukuje dystrybutorów.
3.	81125016RU	Rosyjska firma z sektora drzewnego zajmująca się produkcją płyt i wyrobów klejonych poszukuje partnera handlowego. Firma oferuje dostawy drewna, głównie jodły, modrzewia i sosny, pochodzącego z Syberii. Wielkość miesięcznej dostawy może sięgać 300 m ³ .
4.	81127UK	Brytyjski producent whisky i dziu poszukuje dostawców butelek szklanych do nowego asortymentu produktów. Przewidywana wielkość partii 30 tys. rocznie (na początku możliwe mniejsze partie do 10 tys. sztuk).
5.	81128014IT	Włoska firma specjalizująca się w produkcji akcesoriów i urządzeń do odbioru i dystrybucji TV satelitarnej poszukuje partnerów handlowych.
6.	81126Kal	Polska firma zajmująca się produkcją elementów z tworzyw sztucznych, wykorzystywanych w przemyśle spożywczym oraz meblowym poszukuje partnera, od którego mogłaby zakupić blachę ocynkowaną o grubości 2 mm i wymiarach 600 x 70 mm (prostokątne formatki). Zapotrzebowanie miesięczne to ok. 15 ton.
7.	81128010IT	Włoska firma zajmująca się wyrobem galaretek i dżemów owocowych (marmolady z pomarańczy, truskawek, fig i brzoskwiń) poszukuje dystrybutorów, agentów i przedstawicieli handlowych.
8.	81202012BE	Belgijska firma specjalizująca się w rozwoju oprogramowania oferuje swoje usługi jako partner we wszelkich przedsięwzięciach związanych z nowymi produktami IT.
9.	81209BG	Bułgarska firma poszukuje producentów i dystrybutorów dozowników (pompek) do pojemników do mydła w płynie (o poj. 5 i 10 l). Długość rurki dozującej winna mieć 26 cm. Zdjęcia dostępne na żądanie.
10.	81217007BE	Belgijska firma specjalizująca się w usługach komunikacji językowej poszukuje partnerów handlowych (przedstawicieli).

Lp.	ID	Treść oferty	Lp.	ID	Treść oferty
11.	81210GB	Brytyjski producent i dostawca szerokiej gamy akrylowych i poliuretanowych nawierzchni sportowych i urządzeń do ich wytwarzania i układania poszukuje partnerów handlowych. Firma zajmuje się też instalacją własnych i obcych nawierzchni syntetycznych, w tym sztucznej trawy i materiałów polimerowych na nowych i modernizowanych obiektach.	16.	8 1 2 0 3 0 - 40SE	Szwedzka firma produkująca metodą wtryskową plastikowe części dla budownictwa poszukuje partnerów produkcyjnych. Chodzi o dostawców elementów do systemów pomiaru gruntu i kołków do form fundamentowych (o wymiarach innych niż 20/30 i 49/50 mm).
12.	81211BG	Bułgarska firma poszukuje producentów alarmów samochodowych i reflektorów ksenonowych.	17.	80730022	Grecka firma specjalizująca się w produkcji mrożonych artykułów spożywczych (typu ciast) przystosowanych do szybkiego odgrzania poszukuje partnerów handlowych.
13.	81211RU	Rosyjska firma specjalizująca się w dystrybucji perfum i produktów kosmetycznych poszukuje dostawców chcących wejść na rynek rosyjski.	18.	81217SE	Szwedzka firma zajmująca się sprzedażą okien oferuje usługi pośrednictwa handlowego dla polskich producentów chcących wejść na rynek szwedzki.
14.	81215RU	Rosyjska firma produkująca dietetyczne artykuły żywnościowe oparte na fruktozie, z naturalnych składników roślinnych (jagody, cykorja, słonecznik bulwiasty, kiełki pszenne itp.) wzbogaconych o probiotyki poszukuje partnerów handlowych i do joint-venture.	19.	81217SE2	Szwedzka firma projektująca rozwiązania techniczne szczególnie dla producentów okien poszukuje partnerów produkcyjnych i konsultantów technicznych w celu wymiany wiedzy.
15.	81215RU2	Rosyjska firma specjalizująca się w produkcji komputerowych centrów diagnostycznych do rozwiązań inżynierskich oraz bezprzewodowych technologiach transmisji danych poszukuje partnerów do badań i rozwoju w dziedzinie kolejnictwa (testowanie połączeń szynowych i mechanizmów lokomotyw).	20.	81212002	Włoska firma specjalizująca się w produkcji i dystrybucji artykułów do higieny i żywienia zwierząt domowych poszukuje dystrybutorów.
			21.	81218008B-E	Belgijska firma specjalizująca się w produkcji odpornych na korozję drzwi do zastosowań w rolnictwie i przemyśle poszukuje dystrybutorów. Możliwa współpraca na bazie joint-venture.

Lp.	ID	Treść oferty	Lp.	ID	Treść oferty
22.	81215013-BE	Belgijska firma specjalizująca się w dystrybucji urządzeń elektronicznych (np. schładzacz wody i in. produkty zamawiane drogą pocztową) poszukuje partnerów handlowych do ekspansji nowych rynków.	27.	81218SE	Szwedzka firma zajmująca wiodącą pozycję na krajowym rynku urządzeń wentylacyjnych dla domu i przemysłu poszukuje innowacyjnych energooszczędnych produktów uzupełniających z branży (ogrzewanie, wentylacja), które mogłyby dołączyć do swojej oferty. Mogą to być np. urządzenia zasilane energią solarą.
23.	8121700-5BE	Belgijska firma specjalizująca się w usługach komunikacji językowej poszukuje franszyzobiorców.	28.	81215FR	Francuska firma opatentowała system wyjmowanych szkieł okularowych, pozwalający na częstą wymianę opravek. Firma poszukuje partnerów do doskonalenia produktu (materiały), do tworzenia nowych wzorów oraz do dystrybucji i sprzedaży na podstawie licencji.
24.	81210064F-R	Francuski producent jednorazowych narzędzi chirurgicznych do zabiegów naczyniowych i onkologicznych poszukuje partnerów handlowych (agentów, dystrybutorów).			
25.	8121800-4HU	Węgierska firma specjalizuje się w produkcji ocieplanych garaży, przenośnych domów i magazynów łatwych w montażu i demontażu. Poszukuje partnerów handlowych i branżowych, którzy mogliby oferować dodatkowo swoje produkty (np. drzwi garażowe, okna itp.).			
26.	81222LV	Łotewska firma poszukuje generatora ciepła i elektryczności zasilanego biomasą o mocy do 300 kW. Partner ma dostarczyć technologię, know-how i wyposażenie.			



FUNDUSZE I PROGRAMY EUROPEJSKIE



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

WOJEWÓDZKI URZĄD PRACY
W ŁODZI



ogłosił Konkurs zamknięty nr 1/POKL/6.2/2009 na dofinansowanie realizacji projektów w ramach POKL 2007 – 2013 Priorytet VI Rynek pracy otwarty dla wszystkich **Działanie 6.2**

Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia

Dofinansowanie będą mogły uzyskać następujące typy projektów:

- **wsparcie dla osób zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą** (w tym na założenie spółdzielni lub spółdzielni socjalnej) poprzez zastosowanie następujących instrumentów:
 - doradztwo (indywidualne i grupowe) oraz szkolenia umożliwiające uzyskanie wiedzy i umiejętności potrzebnych do założenia i prowadzenia działalności gospodarczej
 - **przyznanie środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości** (w tym w formie spółdzielni lub spółdzielni socjalnej - o ile wszyscy udziałowcy są osobami, które rozpoczęły prowadzenie działalności w wyniku uczestnictwa w projekcie realizowanym w ramach przedmiotowego Działania), w wysokości do 40 000 zł (lub do 20 000 zł na osobę w przypadku spółdzielni lub spółdzielni socjalnej)
 - wsparcie pomostowe w okresie od 6 do 12 miesięcy od dnia rozpoczęcia działalności gospodarczej, obejmujące finansowe wsparcie pomostowe wypłacane miesięcznie w kwocie nie większej niż 1 100 zł (lub do 550 zł na osobę w przypadku spółdzielni lub spółdzielni socjalnej), połączone z doradztwem oraz pomocą w efektywnym wykorzystaniu dotacji (wyłącznie dla osób, które rozpoczęły działalność w ramach danego projektu)
- **promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia** poprzez kampanie promocyjno-informacyjne
- upowszechnianie dobrych praktyk z zakresu rozwoju przedsiębiorczości.

Dokumentacja konkursowa oraz bliższe informacje znajdują się na stronie Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Łodzi www.wup.lodz.pl





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Urząd Marszałkowski w Łodzi ogłosił

Konkurs otwarty nr POKL/II/8.1.2/09

na składanie wniosków o dofinansowa-



nie ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Poddziałania 8.1.2 *Wsparcie procesów adaptacyjnych i modernizacyjnych w regionie*, Działania 8.1. *Rozwój pracowników i przedsiębiorstw w regionie*, Priorytetu VIII *Regionalne Kadry Gospodarki* w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki.

Przedmiotem konkursu są projekty przyczyniające się do poprawy zdolności adaptacyjnych pracowników i przedsiębiorstw do zmian zachodzących w gospodarce. Wsparciem objęte mogą zostać następujące typy projektów:

- pomoc w tworzeniu partnerstw lokalnych z udziałem m.in. przedsiębiorstw, organizacji pracodawców, związków zawodowych, jednostek samorządu terytorialnego, urzędów pracy i innych środowisk, mających na celu opracowanie i wdrażanie strategii przewidywania i zarządzania zmianą gospodarczą na poziomie lokalnym i wojewódzkim (A),
- wsparcie pracodawców przechodzących procesy adaptacyjne i modernizacyjne, realizowane w formie tworzenia i wdrażania programu zwolnień monitorowanych (outplacement), w tym szkoleń i doradztwa zawodowego (B),
- podnoszenie świadomości pracowników i kadr zarządzających modernizowanych firm w zakresie możliwości i potrzeby realizacji projektów wspierających procesy zmian poprzez szkolenia i doradztwo (C),
- szkolenia przekwalifikowujące i usługi doradcze w zakresie wyboru nowego zawodu i zdobycia nowych umiejętności zawodowych (w tym indywidualne plany działań i pomoc w wyborze odpowiedniego zawodu i miejsca zatrudnienia) (D),
- szkolenia i doradztwo dla przedsiębiorców wspomagające proces zmiany profilu działalności przedsiębiorstwa (E),
- badania i analizy dotyczące trendów rozwojowych i prognozowania zmian gospodarczych zachodzących w regionie, w szczególności tworzenia i likwidacji miejsc pracy oraz formułowania właściwych mechanizmów zaradczych, upowszechnienie wyników tych badań i analiz oraz związana z nimi wymiana informacji (F).

Konkurs ma charakter otwarty a nabór wniosków o dofinansowanie realizacji projektów jest prowadzony od dnia 30 stycznia 2009 r. w dni robocze w godzinach pracy Urzędu Marszałkowskiego w Łodzi, tj. od godz. 8:00 do godz. 16:00.



INNOWACYJNA
GOSPODARKA
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



POLSKA AGENCJA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI ogłosiła I rundę aplikacyjną w 2009 r. konkursu projektów w ramach **Działania 6.1 „Paszport do eksportu”** Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007 - 2013.

Dofinansowanie będzie udzielane na realizację projektów mających na celu zwiększenie udziału eksportu w całkowitej sprzedaży, zintensyfikowanie powiązań z zagranicznymi partnerami oraz zwiększenie rozpoznawalności marek handlowych i firmowych na rynkach zagranicznych.

Dofinansowaniem mogą zostać objęte projekty realizowane oddzielnie w dwóch kolejnych etapach:

I etap - przygotowanie Planu rozwoju eksportu. Projekty mają na celu przygotowanie Planu rozwoju eksportu poprzez zakup zewnętrznych usług doradczych. Okres przygotowania Planu rozwoju eksportu w ramach I etapu nie może przekroczyć 6 miesięcy.

II etap - **wdrożenie Planu rozwoju eksportu**. Projekty mają na celu wdrożenie Planu rozwoju eksportu przy wykorzystaniu możliwych do wyboru instrumentów proeksportowych. Okres wdrożenia Planu rozwoju eksportu w ramach II etapu nie może przekroczyć 24 miesięcy.

O wsparcie w ramach Działania 6.1 mogą ubiegać się mikroprzedsiębiorcy, mali lub średni przedsiębiorcy prowadzący działalność i mający siedzibę, a w przypadku osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą - miejsce zamieszkania na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, którzy w roku obrotowym poprzedzającym rok, w którym złożą wniosek o udzielenie wsparcia posiadają udział eksportu w całkowitej sprzedaży nie przekraczający 30 %.

Nabór wniosków prowadzony jest w ramach rund aplikacyjnych. W ramach rundy aplikacyjnej składane będą wnioski dotyczące zarówno I, jak i II etapu Działania 6.1 PO IG. Warunkiem ubiegania się o dofinansowanie wdrożenia Planu rozwoju eksportu w ramach II etapu jest uprzednia realizacja projektu dotyczącego przygotowania Planu rozwoju eksportu w ramach I etapu.

Wnioski o dofinansowanie projektów należy przysyłać na adres lub składać w siedzibie **Regionalnej Instytucji Finansującej (RIF)** właściwej dla siedziby wnioskodawcy w terminie: **od 16 lutego do 31 marca 2009 r.**

Wzory dokumentów oraz bliższe informacje znajdują się na stronie www.parp.gov.pl

Pierwszy Europejski Tydzień poświęcony MŚP



W dniach 6 - 14 maja 2009 roku odbędzie się Pierwszy Europejski Tydzień poświęcony MŚP, którego celem jest promocja ducha przedsiębiorczości w Europie oraz informowanie przedsiębiorców na temat wsparcia dostępnego na szczeblu europejskim, krajowym i lokalnym. Dzięki niemu MŚP będą mogły skorzystać z wszelkich informacji, porad, pomocy i pomysłów, które umożliwią im rozwinąć działalność.

Europejski Tydzień MŚP zaoferuje małym i średnim przedsiębiorstwom pomoc umożliwiającą im osiągnięcie pełnego potencjału. Będzie jednocześnie okazją do zmotywowania potencjalnych przedsiębiorców do „przekroczenia progu” i skonkretyzowania swoich ambicji.

Głównym koordynatorem Europejskiego Tygodnia MŚP jest Dyrekcja Generalna ds. Przedsiębiorstw i Przemysłu Komisji Europejskiej, jednak większość wydarzeń i działań, które odbędą się w ramach tego Tygodnia, zostanie zorganizowana w krajach uczestniczących przez przedsiębiorstwa, organizacje wspomagające, władze lokalne i regionalne, itp. Tydzień MŚP jest częścią działań, które wdrażają w życie «Small Business Act», pierwsze całościowe ramy polityczne dla MŚP Unii Europejskiej i jej Państw Członkowskich. Więcej informacji znajduje się na stronie <http://ec.europa.eu> (A.D.)

"Granty na granty" - III edycja konkursu



26 stycznia 2009 roku Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego ogłosiło trzecią edycję konkursu "Granty na granty". W ramach tego konkursu przewiduje się wsparcie dla polskich jednostek pełniących rolę koordynatorów w konsorcjach zamierzających złożyć wnioski projektowe w 7PR oraz innych europejskich programach badawczych ogłaszanych przez KE. Wsparciem objęte będą między innymi koszty związane z weryfikacją istniejącego stanu wiedzy w tematyce wniosku projektowego, koszty przygotowania wniosku, podróży służbowych i organizacji roboczych spotkań konsorcjum, uczestnictwa w szkoleniach dotyczących pisania wniosku lub zarządzania w projekcie, zakupem sprzętu komputerowego i programów komputerowych niezbędnych do stworzenia aplikacji projektowej we wniosku do KE. Maksymalna kwota dofinansowania wynosi 75 000 zł, a łączny koszt ujętych w kosztorysie wynagrodzeń nie może przekroczyć 25 000 zł.

Nabór wniosków ma charakter ciągły i trwa do 15 listopada 2009r. z możliwością rozliczania kosztów poniesionych na 3 miesiące przed dniem złożenia wniosku oraz w I kwartale 2010r.

Szczegółowe informacje na temat konkursu znajdują Państwo na stronie www.nauka.gov.pl (A.D.)



DRUGA SZANSA W BIZNESIE

Przedsiębiorcy, których działalność zakończyła się porażką, potrzebują drugiej szansy. Z badań wynika, że właściciele firm wyciągają wnioski z popełnionych błędów, dzięki czemu przy kolejnych próbach przyczyniają się do wzrostu PKB, zatrudnienia oraz produktywności. Aby w pełni wykorzystać potencjał europejskich przedsiębiorców, trzeba zapewnić im przy kolejnym podejściu wsparcie doradcze i inwestycyjne. Małe firmy są szczególnie narażone na kłopoty finansowe, ponieważ często ich zasoby są niewystarczające, aby dostosować się do gwałtownych zmian na rynku. Jeżeli jednak udałoby się uratować takie firmy, ich majątek mógłby mieć większą wartość, jeżeli pozostałby w firmie, nie zaś został przeznaczony na spłacenie zobowiązań w stosunku do wierzycieli. Takie podejście umożliwiłoby utrzymanie miejsc pracy, zapewnienie wierzycielom większego zwrotu z inwestycji oraz dalszą działalność przedsiębiorstwa. Dlatego należy umożliwić przetrwanie firmom, które mają pewien potencjał oraz zachęcać przedsiębiorców znajdujących się w trudnej sytuacji do jak najwcześniejszego reagowania na zaistniałą sytuację.

7 zasad postępowania, aby uratować firmę:

Zasada nr 1 – ucz się na swoich błędach

- ucz się na swoich błędach
- szukaj sposobów, by popełnione błędy zaczęły działać na Twoją korzyść

Zasada nr 2 – działaj wcześniej

- nie dopuść do narastania problemów – łatwiej rozwiązywać je we wcześniejszej fazie
- bieżące rozwiązywanie problemów zmniejsza koszty ponoszone przez firmę

Zasada nr 3 – nie przegap okazji

- przewiduj przyszłe sytuacje, aby móc się do nich przygotować
- skup się na najważniejszych problemach – zapomnij o błahostkach

Zasada nr 4 – najgorsza decyzja to brak decyzji

- wykazuj inicjatywę
- nie pozwól, by inni za Ciebie decydowali o przyszłości Twojej firmy

Zasada nr 5 – prowadź stale rozmowy

ze swoimi: wierzycielami, współnikami, pracownikami, bliskimi osobami

Zasada nr 6 – sprawdź, które przepisy mają zastosowanie do Twojej działalności

Upewnij się, że działasz zgodnie z prawem – ślepa ufność i nieświadomość

- nie ochronią Cię przed konsekwencjami prawnymi
- mogą doprowadzić do likwidacji Twojej firmy szybciej, niż Ci się wydaje

Zasada nr 7 – skorzystaj z profesjonalnej pomocy/porady

- uzdrowienie firmy to dużo większe wyzwanie niż codzienne zarządzanie nią
- skorzystaj z pomocy, zanim w samotnej walce poniesiesz porażkę
- nie kieruj się dumą

Więcej informacji na temat kontroli ryzyka, sygnałów ostrzegawczych oraz adresów internetowych ośrodków doradczych dla przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą w różnych krajach znajduje się na stronie <http://ec.europa.eu/enterprise>. (A.D./T.D)

Źródło: <http://ec.europa.eu>

KONFERENCJE, TARGI



Giełda kooperacyjna IBEX ENTEC 2009

Magdeburg, Niemcy, 4-6 maja 2009 r.

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, we współpracy z Enterprise Europe Sachsen-Anhalt oraz 15 europejskimi ośrodkami sieci Enterprise Europe Network koordynowanej przez Komisję Europejską, zaprasza do udziału w giełdzie kooperacyjnej, która odbędzie się w Magdeburgu, w Niemczech.

Zaproszenie skierowane jest do firm z branż:

1. energetyki,

2. ochrony środowiska

IBEX ENTEC 2009 ma formułę dwudniowych spotkań kooperacyjnych pomiędzy nabywcami i sprzedawcami, podczas których każdy uczestnik ma możliwość przeprowadzenia rozmów biznesowych z wybranymi partnerami handlowymi.

Przewidywany jest udział ponad 50 kupujących i 200 sprzedających firm z takich krajów, jak: Austria, Czechy, Dania, Finlandia, Francja, Hiszpania, Litwa, Norwegia, Polska, Portugalia, Szwecja, Słowacja, Słowenia, Węgry, Wielka Brytania.

Wszystkie firmy uczestniczące w giełdzie mają zagwarantowane:

- refundację kosztów dwóch noclegów w pokoju jedno- lub dwuosobowym w 4-gwiazdkowym hotelu MARITIM,
- wpis do katalogu uczestników,
- prezentację profilu firmy na stronie internetowej projektu,
- możliwość dystrybucji materiałów promocyjnych i katalogów firmy w trakcie giełdy,
- aranżację około **25 spotkań dla jednej osoby**,
- pomoc przedstawicieli PARP w zorganizowaniu przelotu oraz zakwaterowania podczas spotkań kooperacyjnych,
- możliwość odbycia wielu nieformalnych spotkań podczas lunchów oraz wieczoru galowego.



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki

Oplata rejestracyjna wynosi 250 euro za osobę i jest pobierana od sprzedawców. Udział kupców jest bezpłatny. Wszystkich zainteresowanych wzięciem udziału w giełdzie uprzejmie prosimy o zgłaszanie się do naszego ośrodka. Decyduje kolejność zgłoszeń. (A.D./T.D.)

Termin przyjmowania zgłoszeń upływa w dn. 27 lutego br. (Szczegóły na stronie www.parp.gov.pl)

Międzynarodowe Targi Meblowe w Brnie

Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Pradze organizuje stoisko informacyjno-promocyjne na **Międzynarodowych Targach Meblowych MOBITEX** w Brnie (18 – 22.03.2009).

Oprócz prezentacji czeskich i zagranicznych producentów i dystrybutorów z branży meblowej, wystawa obejmuje ekspozycje najnowszych rozwiązań z zakresu wzornictwa i wystroju wnętrz, nowoczesnych technologii wyposażenia mieszkań oraz atrakcyjne programy towarzyszące w postaci pokazów rozwiązań architektonicznych i designu, konkursów, seminariów i konferencji.

Przedsiębiorcy polscy zainteresowani promocją swoich wyrobów, którzy nie będą mogli bezpośrednio uczestniczyć w targach, proszeni są o nadsyłanie materiałów informacyjno-promocyjnych w formie broszur, ulotek, katalogów itp. na podany niżej adres. Nadesłane materiały zostaną bezpłatnie zaprezentowane na stoisku Wydziału.

Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Pradze

Loretánské nám. 109/3

118 00 Praha 1 – Hradčany

Republika Czeska



Szczegółowe informacje na temat targów dostępne są na stronie internetowej www.mobitex.cz

Międzynarodowe Targi Turystyczne - ITB 2009 Berlin, 11-15 marca 2009 r.



Międzynarodowe Targi Turystyczne ITB to największa i jedna z ważniejszych światowych imprez turystycznych. Organizatorem targów o charakterze promocyjno-handlowym jest niemiecka firma Messe Berlin GmbH. Targi ITB odbędą się w kompleksie wystawienniczym Messe Berlin, Messedamm 22, D-14055 Berlin.

Targom towarzyszyć będzie ITB Berlin Kongress „Market Trends & Innovations 2009”. Organizatorem polskiego stoiska narodowego w hali Nr. 15.1 o pow. 1470 m² jest Polska Organizacja Turystyczna – oraz Polski Ośrodek Informacji Turystycznej w Berlinie. POT zajmuje się także akwizycją uczestników na polskie stoisko handlowe.

Prezentowana na stoisku oferta, adekwatna do rynku niemieckiego, charakteru imprezy oraz polskiej prezentacji, sporządzona w języku niemieckim będzie dotyczyła:

- turystyki miejskiej, kulturowej i autokarowej turystyki objazdowej po miastach historycznych,
- turystyki leczniczej i sanatoryjnej,
- turystyki dla dzieci i młodzieży,
- turystyki rodzinnej (np.. agroturystyka),
- turystyki aktywnej (żeglarstwo, windsurfing, kajaki, turystyka piesza i rowerowa, wędkarstwo),
- turystyki weekendowej,
- turystyki biznesowej, organizacji konferencji i seminariów.

Więcej informacji o targach ITB na stronach internetowych organizatorów www.itb-berlin.com.

Można także skontaktować się z dr Adamem Zaborowskim, Radcą w Wydziale Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Berlinie adam.zaborowski@wirtschaft-polen.de

(A.D./T.D.)



WYDARZENIA, SZKOLENIA, KONFERENCJE W FUNDACJI ROZWOJU PRZESIEBIORCZOŚCI

W marcu zapraszamy na seminaria:

Zmiany w prawie pracy i zasiłkach.

Program obejmuje następujące zagadnienia:

- urlopy macierzyńskie, wychowawcze
- zasiłki chorobowe
- Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych
- zwiększenie obowiązków w zakresie bhp

Prawo zamówień publicznych – praktyczne aspekty stosowania przepisów ustawy.

Program spotkania przewiduje m.in.:

- gdzie zamieszczać informacje o postępowaniach,
- jak dobrze przygotować SIWZ,
- zmiany ogłoszeń, treści specyfikacji,
- najczęstsze błędy w ofertach i przesłanki ich odrzucenia.

Dokładne terminy jak również więcej informacji znajdziecie Państwo na naszej stronie internetowej: <http://www.frp.lodz.pl> oraz pod nr tel.: 042 632-90-89

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



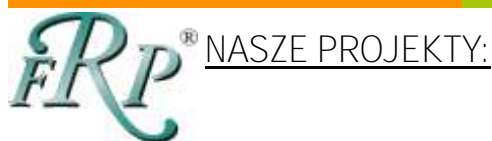
- pozyskiwania funduszy strukturalnych UE
- prowadzenia działalności gospodarczej
- wdrażania systemów zarządzania jakością
- zasad przygotowania wniosków o udzielenie wsparcia w ramach projektów pomocowych
- dostępnej oferty finansowania zewnętrznego przez banki i inne instytucje finansowe.

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

FRP zaprasza również do skorzystania z bezpłatnej **usługi informacyjnej drogą elektroniczną**. Usługa jest ewidencjonowana i udzielana w ramach Lokalnego Punktu Konsultacyjnego. Skierowana jest do wszystkich osób fizycznych, przedsiębiorców, bezrobotnych oraz pracowników instytucji, uczelni lub jednostek naukowo-badawczych, którzy chcieliby uzyskać informację na temat projektów unijnych, dotacji, pomocy w założeniu lub prowadzeniu własnej działalności gospodarczej.

Więcej informacji na stronie www.frp.lodz.pl

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



FRP jest członkiem międzynarodowego projektu *Q – PLACEMENTS*, którego celem jest ułatwienie nauczycielom, studentom, firmom i organizacjom pośredniczącym udziału w międzynarodowej mobilności poprzez stworzenie podręcznika zawierającego wskazówki i informacje nt. różnych programów mobilnościowych. Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej i wspierany przez Program *Leonardo da Vinci, Uczenie się przez całe życie*. Liderem projektu jest Chamber of Commerce of Terrassa, Terrassa (Hiszpania). Partnerzy projektu to: Terrassa City Council Education Department, Terrassa (Hiszpania), Plantijn University College of the Province of Antwerp, Antwerpia (Belgia), Chamber of Commerce and Industry-Dobrich, Dobrich (Bułgaria), Timisoara Chamber of Commerce, Industry and Agriculture, Timisoara (Rumunia), Plovdiv Chamber of Commerce and Industry, Płowdiw (Bułgaria), Chamber of Commerce and Industry of Slovenia, Lublana (Słowenia), Bautzen Innovation Centre, Bautzen (Niemcy).

Projekt jest realizowany od 1 października 2008r. do 30 września 2010r.



Spotkanie Partnerskie w Helsinkach 5-6 lutego 2009

W lutym br. w Helsinkach (Finlandia) odbyło się kolejne spotkanie Konsorcjum Projektu Signall2. Organizatorem spotkania był Fiński Związek Głuchych. Na spotkaniu zaprezentowano dotychczasowe działania w ramach projektu oraz omówiono zadania na najbliższe miesiące. Wśród zaproszonych gości na spotkaniu obecny był również Pan Markku Jokinen, Prezydent Światowej Federacji Głuchych.



Badanie ankietowe na temat sytuacji osób niesłyszących w Polsce

Instytucje zaangażowane w projekt Signall 2 prowadzą obecnie badanie ankietowe. Badanie pozwoli uzyskać odpowiedzi na wiele kwestii dotyczących sytuacji ludzi niesłyszących oraz języka migowego w krajach zaangażowanych w projekt. Wyniki ankiet zostaną opublikowane w raporcie.

Redakcja: *dr Tomasz Dorożyński*

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

Skład, druk i dystrybucja: *Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości*