



NR 2 / 2009 (43)

Luty 2009

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

Od Redakcji	1
Nowelizacja ustawy Prawo dewizowe i Kodeks cywilny	1
Wsparcie Ministerstwa Gospodarki dla organizacji MŚP	2
Nowelizacja nt efektywności energetycznej budynków	3
Profesor Scott A. Shane laureatem "The Global Award for Entrepreneurship Research" 2009	4
Jak zawiesić działalność gospodarczą? Kilka podstawowych informacji	4
Zrozumieć wroga – niestraszne opcje	6
Jak rozpocząć własną działalność gospodarczą w krajach Unii Europejskiej?	10
I Europejski Tydzień poświęcony MŚP	11
Fundusze i programy europejskie	13
Oferty kooperacji	17
Konferencje, targi,	23
Wydarzenia, szkolenia, konferencje w FRP	24

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 szczególności polecamy artykuły dotyczące dwóch bardzo istotnych kwestii związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstw i innych podmiotów w warunkach jednolitego rynku i globalnej konkurencji. Po pierwsze, staramy się przybliżyć problematykę opcji walutowych, wyjaśniając zasady ich funkcjonowania. Po drugie, przedstawiamy kluczowe założenia planu antykryzysowego Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, którego celem jest m.in. wprowadzenie ułatwień w zakresie pozyskiwania środków unijnych przez przedsiębiorców. Ponadto w numerze m.in. aktualne informacje dotyczące nowelizacji aktów prawnych, konkursów, targów, szkoleń i ofert kooperacji.

Nowelizacja ustawy Prawo dewizowe i Kodeks cywilny

Ustawą z dnia 23 października 2008 r. o zmianie ustawy Kodeks cywilny oraz ustawy Prawo dewizowe (Dz.U. Nr 228 poz.1506) uchylono punkt 15 w art.9 ustawy z dnia 27 lipca 2002 r. Prawo dewizowe (Dz.U. Nr 141, poz. 1178 z późn.zm.). Nowelizacja ustawy Prawo dewizowe oraz ustawy Kodeks cywilny znosi zasadę walutowości w Polsce.

Oznacza to, że od 24 stycznia 2009 roku zawieranie umów oraz dokonywanie innych czynności prawnych, powodujących lub mogących powodować dokonywanie rozliczeń między rezydentami w walutach obcych, a także dokonywanie w

kraju takich rozliczeń nie wymaga uzyskania indywidualnego zezwolenia dewizowego. Od tej pory każdy przedsiębiorca będzie mógł rozliczać się w euro i w innych walutach, a nie tylko w polskich złotych. Zmiany Prawa dewizowego i Kodeksu cywilnego ułatwią transakcje kontrahentom, którzy nie będą musieli przeliczać waluty obcej na polską złotówkę. Nowe przepisy będą też bezpieczniejszym



wariantem dla zabezpieczenia umów zawieranych przez kontrahentów w Polsce, anizeli opcje walutowe. Pozwolą ograniczyć eksporterom ryzyko kursowe w prowadzonej działalności. Wpłyną zatem korzystnie na ich konkurencyjność na rynkach Unii Europejskiej .

W związku z nowelizacją ustaw, które weszły do pakietu ponad 20 ustaw „Pakiet na rzecz przedsiębiorczości”, istnieje także możliwość wypłacania wynagrodzenia pracownikom w walucie obcej. Kwestię wyboru waluty, w jakiej pracodawca będzie mógł wypłacać wynagrodzenie warto uregulować w umowie o pracę. Wartość waluty obcej ustala się według kursu średniego ogłaszanego przez NBP z dnia wymagalności roszczenia (dzień wypłaty wynagrodzenia przewidziany w umowie). Wprowadzone regulacje są szczególnie korzystne z punktu widzenia pracodawców współpracującymi z podmiotami zagranicznymi oraz pracowników będących cudzoziemcami.

Źródło: A. Fedor, Czy pensje pracowników można już wypłacać w euro, Gazeta Prawna, nr 26 z 6 lutego 2009 roku, s.9 oraz www.mg.gov.pl

Wsparcie Ministerstwa Gospodarki dla organizacji MŚP



Ministerstwo Gospodarki

Ministerstwo Gospodarki dofinansuje składki członkowskie dla polskich organizacji przedsiębiorców przynależących do międzynarodowych grup lub organizacji branżowych.

Projekt MG „**Wsparcie udziału organizacji przedsiębiorców w pracach międzynarodowych grup lub organizacji branżowych**” zakłada wyłonienie organizacji, którym zostanie udzielona dotacja na pokrycie części składek członkowskich. Jego celem jest zapewnienie silniejszej i efektywniejszej reprezentacji interesów polskich małych i średnich przedsiębiorców na jednolitym rynku europejskim oraz upowszechnianie polskich osiągnięć i doświadczeń za granicą.

W 2009 r. dofinansowanie może wynieść 45 tys. zł. O większe wsparcie, stanowiące dwukrotność kwoty dotacji, będą mogły starać się organizacje pracodawców, zgodnie z Ustawą z dnia 6 lipca

2001 r. o Trójstronnej Komisji do Spraw Społeczno-Gospodarczych i wojewódzkich komisjach dialogu społecznego (Dz.U. z 2001r. nr 100, poz. 1080 z późn. zm.).

Ponadto, dodatkowe dotacje, nie wyższe niż 25 tys. zł, będą mogli otrzymać wszyscy ci beneficjenci, którzy opłacają dwie lub więcej składek.

O dotację będą mogli ubiegać się organizacje zrzeszające przedsiębiorców, które:

- zgodnie ze statutem nie działają w celu osiągnięcia zysku lub przeznaczają zysk na cele statutowe,
- dobrze znają problematykę sektora MŚP,
- zrzeszają przedsiębiorców zaliczanych do małych lub średnich przedsiębiorstw (min. 60 proc. członków),
- funkcjonują na rynku minimum 2 lata.

Na wnioski organizacji przedsiębiorców Ministerstwo Gospodarki oczekuje do 31 marca 2009 r.

Źródło: www.mg.gov.pl

Nowelizacja dyrektywy nt. efektywności energetycznej budynków

Komisja Europejska stara się wzmocnić ogromny potencjał oszczędności energii tkwiący w budynkach. Istniejąca dyrektywa efektywności energetycznej budynków przyjęta w 2002 roku wprowadziła certyfikat efektywności energetycznej. Wraz z propozycją nowelizacji (COM/2008/780) certyfikat staje się prawdziwą metryką energetyczną domów i budynków. Świadectwo to ma być dołączane do wszystkich reklam i dokumentów związanych ze sprzedażą lub wynajmem. Natomiast audyty systemów ogrzewania i klimatyzacji mają skłonić użytkowników do lepszego wykorzystania tych urządzeń, do poprawy ich efektywności i, jeśli trzeba, do ich wymiany. Do państw członkowskich należeć będzie zapewnienie dobrej jakości certyfikatów i audytów.

Zakres nowej dyrektywy jest szerszy: w przyszłości np. wszystkie istniejące budynki przechodzące renowację, nie tylko te o powierzchni ponad 1 000 m², jak to jest w aktualnej dyrektywie, winny spełniać określone poziomy efektywności.

Propozycja nowej dyrektywy jest już po pierwszym czytaniu w Parlamencie Europejskim i jej przyjęcie przewidziane jest na czerwiec br. (K.Kucharski, FRP w Łodzi)

Tekst dyrektywy dostępny jest na stronie internetowej:

http://ec.europa.eu/energy/strategies/2008/doc/2008_11_ser2/buildings_directive_proposal.pdf

Profesor Scott A. Shane laureatem “The Global Award for Entrepreneurship Research” 2009

Tegorocznym laureatem Światowej Nagrody Badań nad Przedsiębiorczością został profesor ekonomii Scott A. Shane z Weatherhead School of Management, Case Western Reserve University (USA).



Jego badania przedstawione w licznych publikacjach objęły niemal wszystkie główne aspekty zjawiska przedsiębiorczości – cechy indywidualne, możliwości, kontekst organizacyjny, środowisko oraz proces przedsiębiorczy.

Prof. Shane zbadał całe spektrum firm od start-up'ów do firm badawczych, rozwijających zaawansowane technologie i wspieranych przez fundusze venture capital.

Gratulujemy!

Więcej informacji nt. sylwetki Laureata i nagrody na stronie internetowej: www.e-award.org

Jak zawiesić działalność gospodarczą ? Kilka podstawowych informacji

W związku z wejściem w życie 20 września 2008 r. przepisów ustawy z dnia 10 lipca 2008 r. o zmianie ustawy o swobodzie działalności gospodarczej oraz o zmianie niektórych innych ustaw (Dz.U. nr 141, poz. 888), przepisy ustawy o swobodzie działalności gospodarczej (SDG), określające tryb zgłaszania zawieszenia i wpisu do ewidencji, zaczną obowiązywać z dniem 31 marca 2009 r. Artykuł 14 a ustawy o swobodzie działalności gospodarczej wprowadza ogólną zasadę, że przedsiębiorca, który nie zatrudnia pracowników może zawiesić wykonywanie działalności gospodarczej. Przedsiębiorcą niezatrudniającym pracowników jest przedsiębiorca, który nie nawiązał stosunku pracy z pracownikami, w rozumieniu przepisów Kodeksu pracy. Stosownie do art. 2 ustawy z 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy (Dz.U. z 1998 r. nr 21, poz. 94 z późn. zm.) pracownikiem jest osoba zatrudniona na podstawie umowy o pracę, powołania, wyboru, mianowania lub spółdzielczej umowy o pracę. Osoba zatrudniona – w rozumieniu art. 2 Kodeksu pracy – jest osobą pozostającą w stosunku pracy i tym samym jest stroną tego stosunku. Osoby wykonujące pracę w ramach innego stosunku prawnego niż stosunek pracy (np. na podstawie umowy agencyjnej, o dzieło czy zlecenia) nie są pracownikami chyba, że treść takich umów wykazywać będzie cechy stosunku pracy. Wówczas takie zatrudnienie należy traktować jako zatrudnienie na podstawie umowy o pracę.

Zawieszenie wykonywania działalności gospodarczej w formie spółki cywilnej

W przypadku wykonywania działalności gospodarczej w formie spółki cywilnej zawieszenie wykonywania działalności gospodarczej jest skuteczne pod warunkiem jej zawieszenia przez wszystkich wspólników (art. 14 a ust. 2). Jeżeli ten warunek nie zostanie spełniony, w takim przypadku uznaje się, że przedsiębiorcy wykonujący działalność gospodarczą w ramach spółki cywilnej traktowani będą w sferze praw i obowiązków, szczególnie w sferze podatkowej, tak jakby nadal wykonywali działalność gospodarczą. Nie będzie miał wówczas zastosowania art. 14 a ustawy SDG.

Dokumenty potwierdzające fakt zgłoszenia informacji o zawieszeniu albo o wznowieniu wykonywania działalności gospodarczej

Zgłoszenie przez przedsiębiorcę informacji o zawieszeniu wykonywania działalności gospodarczej albo informacji o wznowieniu wykonywania działalności gospodarczej skutkuje zmianą wpisu w ewidencji działalności gospodarczej. Ustawodawca nie reguluje kwestii wydawania dokumentów potwierdzających fakt zgłoszenia ww. informacji. Dla przedsiębiorcy taki dokument będzie niezbędny w celu potwierdzenia zawieszenia wykonywania działalności gospodarczej przed innymi organami (urząd skarbowy, ZUS). W ocenie Ministerstwa Gospodarki za właściwe należy uznać, iż organ ewidencyjny powinien wydać przedsiębiorcy zaświadczenie o zmianie wpisu w ewidencji w związku z dokonaniem przez przedsiębiorcę zgłoszeniem.

Oplata za wydanie zaświadczenia

Ustawodawca nie reguluje kwestii opłaty za wydanie zaświadczenia w związku ze zgłoszeniem przez przedsiębiorcę informacji o zawieszeniu wykonywania działalności gospodarczej albo informacji o wznowieniu wykonywania działalności gospodarczej. Pobieranie opłaty za wydanie zaświadczenia w ww. zakresie powinno zatem odbywać się na zasadach ogólnych, określonych w ustawie o opłacie skarbowej.

Okres zawieszenia

Stosownie do art. 7ba ust. 4 pkt 3 przedsiębiorca w zgłoszeniu informacji o zawieszeniu wykonywania działalności gospodarczej wskazuje okres, na jaki nastąpi zawieszenie. Przedsiębiorca może zatem dowolnie określić okres zawieszenia. Może on być określony konkretnymi datami (data rozpoczęcia i data zakończenia), ale nie ma także żadnych przeszkód prawnych, aby przedsiębiorca mógł wskazać okres zawieszenia określonego w miesiącach (np. na 6 miesięcy). Należy zatem domniemywać, że datą rozpoczynającą zawieszenie wykonywania działalności gospodarczej może być konkretna data wskazana w zgłoszeniu informacji o zawieszeniu wykonywania działalności gospodarczej, a jeżeli przedsiębiorca nie wskaże takiej daty, należy uznać, że zawieszenie rozpocznie się od dnia złożenia organowi zgłoszenia informacji w tym zakresie. W opinii Ministerstwa Gospodarki niedopuszczalne jest natomiast wskazanie przez przedsiębiorcę w zgłoszeniu daty rozpoczęcia zawieszenia wykonywania działalności gospodarczej wcześniejszej niż data złożenia tego zgłoszenia. Wznowienie wykonywania działalności gospodarczej uwarunkowane jest złożeniem zgłoszenia informacji w tym zakresie. Zgłoszenie takie powinno zostać złożone przed upływem okresu, na jaki

przedsiębiorca zadeklarował zawieszenie wykonywania działalności gospodarczej. W przedmiotowym zgłoszeniu przedsiębiorca powinien wskazać datę, z którą nastąpi wznowienie wykonywania działalności gospodarczej. Data wznowienia nie może być wcześniejsza, niż data złożenia wniosku, nie może być także wskazana po upływie maksymalnego okresu, na jaki może zostać zawieszona wykonywanie działalności gospodarczej, tj. po upływie 24 miesięcy od daty zawieszenia wykonywania działalności gospodarczej. Niezłożenie zgłoszenia informacji o wznowieniu wykonywania działalności gospodarczej przed upływem 24 miesięcy skutkować będzie wykreśleniem przedsiębiorcy z ewidencji działalności gospodarczej.

Dr I. Bujnowicz, ekspert Ośrodka EEN, przy FRP w Łodzi

Źródło: opracowano na podstawie informacji na stronie www.mg.gov.pl

Zrozumieć wroga – niestraszne opcje

Temat opcji przestał straszyć w mediach. Na szczęście dziennikarze przerwali nagonkę na instrument, który niczemu nie jest winien. Masowe unieważnienie umów opcyjnych również



(© Marcin Królak/POLSKA)

przestało być brane pod uwagę, na drogę sądową wchodzi przedsiębiorstwa, które czują się oszukane przez banki. Ten sposób rozwiązania problemu wydaje się słuszny, da bowiem możliwość rozstrzygnięcia problemu indywidualnie w każdym przypadku i nie zaszkodzi tak popularnemu na świecie systemowi zabezpieczania się przed zmianami kursów walutowych.

Eliminowanie ryzyka kursowego za pomocą derywatów należy do kanonu funkcjonowania dużych przedsiębiorstw na rozwiniętych rynkach. Derywaty to nie tylko opcje, ale także kontrakty typu *forward* oraz *swap*. Rynek oferuje niezliczoną gamę pochodnych na różne instrumenty finansowe, ale także metale, ropę, energię czy produkty rolne. Liczba oferowanych produktów finansowych zależy od popytu, zarówno tego rzeczywistego, jak i potencjalnego. Polscy przedsiębiorcy powinni potraktować lekcję z opcjami w sposób, który w przyszłości pozwoli im na zabezpieczenie się przed ryzykiem, a nie czystą spekulacją, chociaż jak podaje Komisja Nadzoru Finansowego takich jest tylko około 5%. Chcąc dołączyć do krajów wysoko rozwiniętych Polska powinna posiadać sektor przedsiębiorstw, które potrafią przewidywać zyski i eliminować niepewność w swojej działalności gospodarczej. To samo dotyczy inwestorów indywidualnych, którzy brak zysku na potencjalnej spekulacji (transakcje zostały zabezpieczone) traktują jako stratę.

Specyfika zabezpieczania transakcji przed ryzykiem kursowym polega na przyjęciu do prognoz finansowych kursu terminowego oferowanego przez rynek. W przypadku wystawiania opcji trudno

dokładnie określić tę cenę, gdyż straty mogą być nieograniczone, jedynie premia stanowi ich rekompensatę. W przypadku zakupu opcji jest to koszt opcji i możliwy w przyszłości wybór między ceną rynkową, a ceną realizacji. W takim przypadku przedsiębiorstwo prognozuje zysk w oparciu o wartość oczekiwaną wiedząc, że może być już tylko lepiej.

Konstrukcja kontraktów opcyjnych nie jest prosta, dlatego osoba podejmująca w przedsiębiorstwie decyzje walutowe powinna rozumieć specyfikę tego instrumentu, znać możliwe konsekwencje i być zdolna do długoterminowej edukacji osób zaangażowanych w przedsiębiorstwo, aby niezależnie od scenariusza mieli oni poczucie kontroli nad sytuacją. W celu zobrazowania możliwości wykorzystania tych instrumentów do zabezpieczania ryzyka, zostaną przedstawione możliwe scenariusze dla eksportera i importera.

Eksporter

Eksporter sprzedając produkty lub usługi zagranicę otrzymuje za nie zapłatę w walucie obcej, następnie walutę tę wymienia na złotówki. Dla eksportera sytuacja jest najlepsza, gdy złotówka jest słaba, a więc przykładowo euro kosztuje 5 złotych. Ale często trudno jest przewidzieć zachowanie się waluty, tak jak teraz, gdy złotówka traci znacznie na wartości, a Państwo podejmuje działania na rynku mające zatrzymać osłabianie się złotego. Eksporter, który w przyszłości będzie sprzedawać na rynku walutowym środki może podjąć kilka decyzji.

1. Nic nie robić i czekać na cenę waluty w przyszłości, kiedy będzie ją sprzedawać. Wówczas naraża się na ryzyko związane z niepewnością co do kształtowania się kursów walutowych w przyszłości. W tym przypadku prognoza zysku jest możliwa, ale stanowi tylko oczekiwanie, a nie wartość pewną.
2. Eksporter może wystawić opcję kupna. Za wystawienie opcji eksporter otrzymuje premię będącą wynagrodzeniem ryzyka za pozostawanie w stanie gotowości do realizacji opcji. Niestety opcja ta jest realizowana wówczas, gdy cena waluty obcej na rynku rośnie, a więc w sytuacji dla eksportera korzystnej. Ewentualne straty winny być wynagrodzone przez premię uzyskaną w wyniku wystawienia opcji i narażania się na ryzyko. Wycena premii opcyjnych jest jednym z trudniejszych zagadnień ekonomicznych, a niniejszą pozycję przedstawiono na wykresie b.
3. Eksporter może kupić opcję sprzedaży, która za odpowiednią opłatą opcyjną pozwoli na sprzedaż waluty co najmniej po cenie uzgodnionej w umowie, a jeśli cena na rynku będzie korzystna, wówczas eksporter traci tylko premię i pozwala na wygaśnięcie opcji sprzedając walutę na rynku zgodnie z aktualnymi notowaniami, co przedstawiono to na wykresie d.

Importer

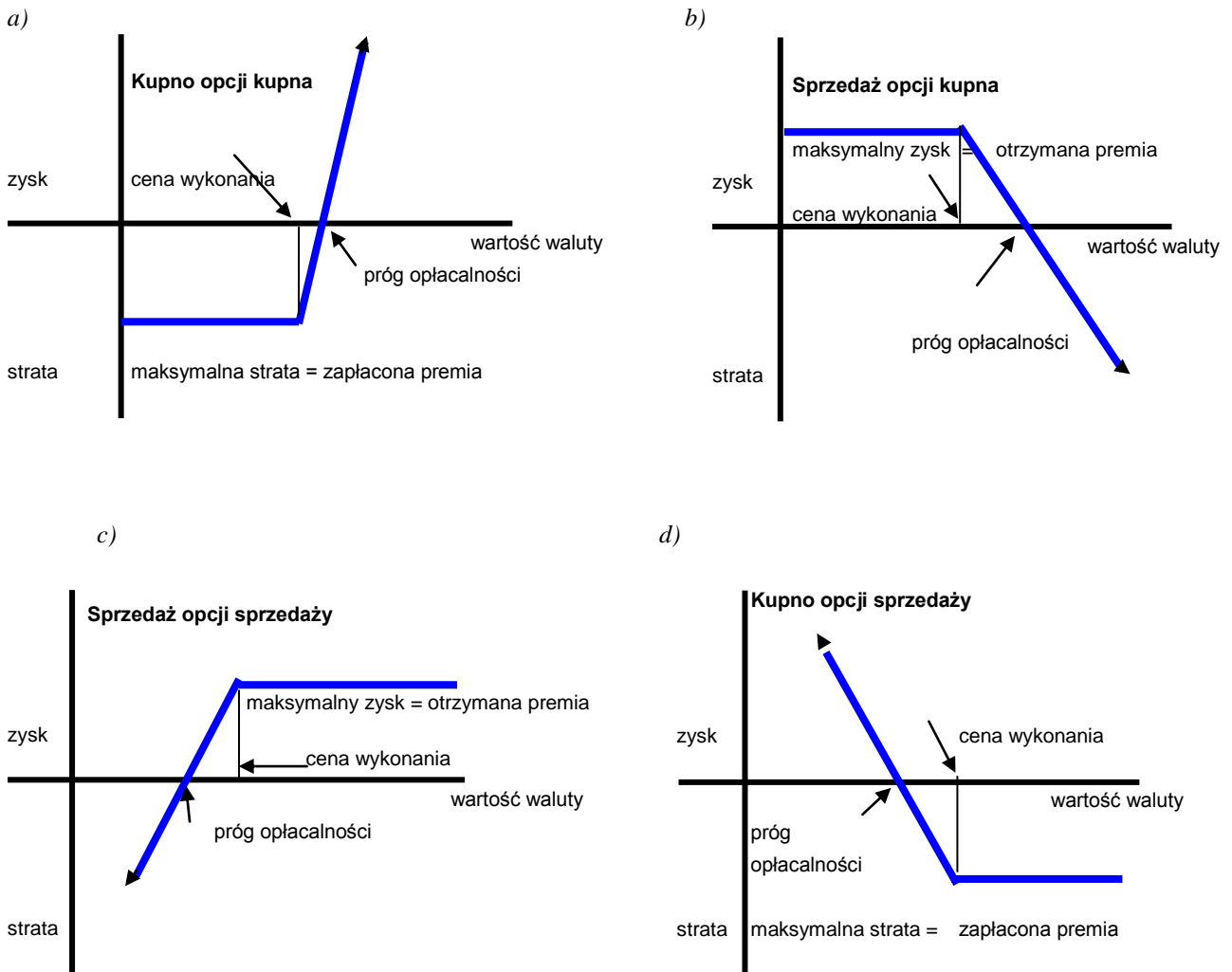
Importer nabywając towary lub usługi za granicą musi kupić walutę obcą na rynku, aby zapłacić za importowane dobra. Im tańsze euro tym lepiej dla przedsiębiorcy, a więc umacnianie się złotówki to zwiększone zyski dla importera, o ile ceny towarów i usług na rynku krajowym nie maleją w wyniku słabnącego popytu. Również importer może korzystać z transakcji opcyjnych w celu zabezpieczenia się przed ryzykiem zmiany kursu walutowego. Może on płacić za towary od razu, ale w odroczonej terminach płatności i w kontraktach długoterminowych niepewność rośnie. Możliwe są zatem następujące scenariusze, które może zrealizować importer.

1. Importer może czekać na przyszłe kształtowanie się kursów walut licząc na to, że waluta krajowa będzie się umacniać i coraz mniej środków będzie trzeba przeznaczyć na zakup waluty obcej. Jest to czysta spekulacja.
2. Importer może wystawić opcję sprzedaży, dzięki czemu otrzyma już na początku transakcji premię, a następnie w przyszłości, gdy waluta obca zacznie tanieć, będzie musiał ją kupić po mniej korzystnej cenie realizacji opcji. Sytuację tę prezentuje wykres *d*.
3. Z drugiej strony importer może kupić opcję kupna, zapłacić premię opcyjną za możliwość wyboru, a następnie czekać do momentu realizacji umowy i gdy cena waluty na rynku będzie wyższa niż cena realizacji opcji, właściciel opcji ma prawo do jej realizacji, a więc kupna waluty taniej. W przypadku natomiast, gdy cena na rynku spada poniżej ceny realizacji, opcja ta jest nierealizowana, importer kupuje na rynku walutę taniej, tracąc przy tym premię, którą musiał zapłacić, tak jak to pokazano na wykresie *a*.

Problemem w transakcjach opcyjnych jest zatem premia opcyjna, którą każdy sprzedający opcję otrzymuje przy zawarciu umowy opcyjnej. Wystawiający opcję zarabia na premii, a traci na niekorzystnych zmianach na rynku, kupujący opcję z drugiej strony traci premię, ale zyskuje na przyszłych zdarzeniach, które umożliwiają mu dokonanie lepszego wyboru.

Wykresy przedstawiają możliwość uzyskania zysków i strat zarówno przez wystawiających jak i kupujących opcje. Należy jednak podkreślić, że stroną narażającą się na ryzyko jest wystawiający opcje, dlatego pozycja ta jest rekompensowana przez premię, która odpowiednio skalkulowana winna to ryzyko minimalizować.





Innymi instrumentami, które pozwalają na zabezpieczenie się przed ryzykiem są transakcje typu *forward*, oferowane również przez banki. Pozwalają one za zakup albo sprzedaż waluty w przyszłości po cenie uzgodnionej dzisiaj. Jest to instrument prosty, a zyski i straty na rynku walutowym są rekompensowane przez straty i zyski na rynku terminowym. Zamiast skomplikowanych opcji można zacząć zabezpieczanie od prostszych do zrozumienia instrumentów.

Dr M. Bolek, ekspert Ośrodka Enterprise Europe Network

przy Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości w Łodzi

Nowa ogólnopolska strona internetowa Enterprise Europe Network:

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

Jak rozpocząć własną działalność gospodarczą w wybranych krajach Unii Europejskiej ?

HISZPANIA



W Hiszpanii można prowadzić działalność gospodarczą samodzielnie lub w formie spółki. Indywidualną działalność gospodarczą należy jedynie zarejestrować w urzędzie skarbowym. W Hiszpanii najpopularniejszą formą prowadzenia działalności (poza samozatrudnieniem) jest spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (*sociedad de responsabilidad limitada, SL*). Jest to najlepsza forma działalności dla małych i średnich przedsiębiorstw ze względu na elastyczność, mniejsze koszty i formalności. Do jej założenia potrzebny jest kapitał w wysokości minimum 3 tys. euro. Spółkę z o.o. może prowadzić jedna osoba lub liczący od 3 do 12 osób zarząd. Akt utworzenia spółki musi być sporządzony przez notariusza. Do założenia spółki potrzebne jest też zaświadczenie z Centralnego Rejestru Handlowego, potwierdzające, że nie istnieje spółka o takiej samej nazwie. Warto więc przygotować kilka nazw, by uniknąć wielokrotnego składania wniosku. Po uzyskaniu zaświadczenia trzeba: otworzyć konto bankowe, na które trafi kapitał założycielski, zgłosić spółkę do Rejestru Handlowego i urzędu skarbowego, który przydzieli numer NIF oraz automatycznie pobierze 1 proc. podatku. Uzyskanie numeru identyfikacji podatkowej jest możliwe drogą internetową. Wcześniej należy uzyskać numer tymczasowy. Jest on niezbędny do wpisania spółki do rejestru handlowego. Ostatnim etapem rejestracji jest ogłoszenie spółki w Monitorze Rejestru Handlowego. Wniosek o nadanie spółce numeru identyfikacji podatkowej wydaje Tesoreria General de la Seguridad Social. Coraz większą popularnością cieszy się Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością „Nowa Firma” (*Sociedad de responsabilidad limitada „Nueva Empresa”, SLNE*) z uwagi na możliwość utworzenia nowej spółki w 1 dzień poprzez wpis do Rejestru Handlowego wykorzystując podpis elektroniczny. Wspólnikami tej spółki mogą być jedynie osoby fizyczne. Spółkę może założyć minimum 1 osoba, a maksymalnie 5 wspólników. Minimalny kapitał zakładowy wynosi 3012 euro, maksymalny - 120 202 euro. Więcej informacji na temat zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej w Hiszpanii można uzyskać w Wydziale Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Madrycie, Tel.: (+34) 915 901 280, Fax: (+34) 915 615 108; e-mail: comercial@polonia.es oraz Polsko-Hiszczańskiej Izbie Gospodarczej w Warszawie; tel (+48 22) 511 15 70; fax (+48 22) 511 15 71; www.phig.pl. (A.D./T.D)

Pierwszy Europejski Tydzień poświęcony MŚP



W dniach 6-14 maja 2009 roku z inicjatywy Komisji Europejskiej, odbędzie się ogólnopolska kampania na rzecz rozwoju przedsiębiorczości pt. Europejski Tydzień Małych i Średnich Przedsiębiorstw. Celem przedsięwzięcia jest wspieranie rozwoju istniejących małych i średnich przedsiębiorstw oraz zachęcanie do zakładania własnej działalności gospodarczej. W krajach członkowskich organizowane będą różnorodne wydarzenia o charakterze promocyjno-informacyjnym skierowane do funkcjonujących i potencjalnych przedsiębiorców m. in. konferencje, wykłady, seminaria, warsztaty, konkursy, targi, wystawy, dni otwarte. Oficjalne ogłoszenie inicjatywy Komisji Europejskiej odbyło się 24 listopada 2008 r. w Strasburgu podczas corocznej konferencji poświęconej Enterprise Europe Network. Zakończenie zaplanowane jest na 13-14 maja 2009 r. w Pradze i połączone będzie z zamknięciem konkursu *Europejskie Nagrody Przedsiębiorczości*. W dniu 13 maja odbędzie się uroczystość ogłoszenia wyników konkursu, natomiast 14 maja zostanie zorganizowana konferencja nt. Small Business Act oraz nastąpi podsumowanie wydarzeń, które miały miejsce w poszczególnych krajach w ramach Europejskiego Tygodnia Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

Ministerstwo Gospodarki ogłasza konkurs na dofinansowanie najciekawszych projektów, które będą realizowane w dniach 6–14 maja 2009 r. w ramach ogólnoeuropejskiej kampanii na rzecz wspierania rozwoju przedsiębiorczości pn. Europejski Tydzień Małych i Średnich Przedsiębiorstw (European SME Week).

Celem konkursu jest wyróżnienie inicjatyw, które w najbardziej interesujący sposób będą promować przedsiębiorczość oraz inspirować do rozwoju własnej działalności gospodarczej.

Wyboru wniosków, którym przyznana zostanie dotacja, dokona komisja powołana decyzją dyrektora Departamentu Instrumentów Wsparcia. Zgłoszenia oceniane będą przede wszystkim pod względem oryginalności, wykonalności oraz umiejętności dotarcia do szerokiego grona odbiorców.

Zasadniczym kryterium decydującym o przyznaniu dofinansowania będzie oryginalność planowanego wydarzenia. Przewiduje się następującą punktację oceny projektów:

oryginalność – 50 punktów,

wykonalność – 25 punktów,

umiejętność dotarcia do szerokiego grona odbiorców – 25 punktów.

Dotacja zostanie przyznana projektom, które uzyskają powyżej 50 punktów.

Maksymalna wysokość dofinansowania będzie wynosiła 20 000 PLN i nie będzie przekraczała 50 proc. kosztów organizacji przedsięwzięcia.

Organizatorzy zgłaszający projekty do konkursu powinni przedstawić szczegółowe opisy przedsięwzięć łącznie z kosztorysami.

Podpisane przez upoważnione osoby zgłoszenia należy składać najpóźniej do dnia 27 marca 2009 r. na adres:

Ministerstwo Gospodarki

Departament Instrumentów Wsparcia

Plac Trzech Krzyży 3/5

00-507 Warszawa,

z adnotacją: „SME Week - konkurs na dofinansowanie projektów”.



Wybrane spotkania podczas Europejskiego Tygodnia MŚP 6

–14 maja 2009 r.

Rolą organizatorów jest wykreowanie wydarzeń i działań promujących ducha przedsiębiorczości, które mają na celu zainspirowanie młodych ludzi i zmotywowanie doświadczonych przedsiębiorców oraz stworzenie inicjatyw informujących MŚP na temat pomocy dostępnej na szczeblu europejskim, krajowym i lokalnym, która umożliwiłaby optymalne wykorzystanie ich potencjału. Każdy organizator może dowolnie wybrać rodzaj wydarzenia, które chce zorganizować, ale pod warunkiem, że mieści się ono w ramach celów Tygodnia MŚP. Różnego typu spotkania, takie jak happeningi, konkursy, konferencje, targi, dni otwartych drzwi w przedsiębiorstwach, działania online, warsztaty, seminaria i tworzenie sieci, będą miały miejsce w każdym kraju uczestniczącym. Wszyscy mogą uczestniczyć w Tygodniu MŚP: doświadczeni i potencjalni przedsiębiorcy, młodzi ludzie, przedsiębiorstwa, organizacje wspierające, organizacje publiczne, placówki. Zaplanowane spotkania dotyczą możliwości wykorzystania funduszy unijnych w celu wspierania rozwoju MŚP.

13 maja 2009 roku Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości w Łodzi organizuje seminarium nt. „Fundusze strukturalne UE dla rozwoju innowacyjnych MŚP”

Podczas seminarium zaprezentowane zostaną dostępne w regionie fundusze wspierające rozwój innowacyjnych MŚP. Prelegentami będą przedstawiciele lokalnych i centralnych instytucji wdrażających fundusze strukturalne UE w Polsce.

Szczegółowe informacje zamieszczone zostaną w kolejnym numerze biuletynu. (A.D/T.D.)

Źródło: <http://ec.europa.eu>

FUNDUSZE I PROGRAMY EUROPEJSKIE

Promotorzy Projektów Innowacyjnych

Bezpłatne usługi dla Wnioskodawców w ramach działań 4.2 i 4.4 PO

Przedsiębiorcy, zamierzający złożyć wniosek o dofinansowanie z funduszy strukturalnych, mogą skorzystać z bezpłatnych usług Promotorów Projektów Innowacyjnych (PPI), którzy sprawdzają, czy projekt co do zasady kwalifikuje się do dofinansowania w ramach działań 4.2 i 4.4 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

Po wpisaniu treści wniosku o dofinansowanie w Generatorze Wniosków, należy przejść do opcji „Przełącz wniosek do weryfikacji przez promotora”. Tam, spośród znajdujących się na liście Promotorów, można wybrać konkretną osobę, do której automatycznie zostanie przesłany wniosek. Usługa PPI polega na analizie wniosku, rozumianej jako weryfikacja kwalifikowalności formalnej Wnioskodawcy i projektu oraz wstępna weryfikacja kwalifikowalności merytorycznej, zgodnie z Wytycznymi dla Wnioskodawców do działania 4.2 i działania 4.4 PO IG. Usługa PPI jest wykonywana zgodnie z opracowanym standardem świadczenia usługi przez Promotorów Projektów Innowacyjnych (PPI), określonym dla ww. działań Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, opisującym sposób postępowania Promotora, jak i Wnioskodawcy.

Źródło: www.parp.gov.pl



Antykryzysowy pakiet Ministerstwa Rozwoju Regionalnego

Główne założenia pakietu antykryzysowego ogłoszone przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego mają na celu przyspieszyć i ułatwić wydatkowanie funduszy UE. Wśród głównych działań wymieniono:

1. Zaliczki dla wszystkich

Weszło w życie rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dn. 2 lutego 2009 r. (Dz. U. 2009 nr 19 poz. 103), które zniosło ograniczenia w pozyskiwaniu zaliczek dla beneficjentów starających się o dotację z UE. Nowo przyjęte przepisy umożliwiają wypłacanie zaliczek wszystkim, także przedsiębiorcom. Zwiększa to dostęp do środków na finansowanie projektów i obniża koszty ich pozyskania, a co za tym idzie przyspiesza tempo realizacji inwestycji.

II. Skrócenie procedur

Wprowadzona zostanie standaryzacja sposobu i szybkości realizacji poszczególnych procesów związanych z wdrażaniem funduszy. Skrócony i ujednolicony zostanie termin rozpatrywania wniosków beneficjentów i rozliczania projektów. Dzięki temu zmniejszy się czas pomiędzy wypłatą środków z budżetu na rzecz projektodawcy, a ich zwrotem z Komisji Europejskiej.

III. Rozliczysz - wnioskuj

Zmianie ulega procedura przekazywania środków na finansowanie programów unijnych z rezerwy celowej (integracyjnej) budżetu państwa. Przekazanie kolejnej transzy środków będzie szybsze, ale zależy będzie od rozliczenia środków uzyskanych wcześniej, tak aby można było przedstawić wydane kwoty do odzyskania z KE.

IV. Przepływy kontrolowane

Zmieniony zostanie sposób przekazywania samorządom dotacji rozwojowej na Regionalne Programy Operacyjne. Kolejne transze środków budżetowych udzielane będą dopiero wtedy, kiedy samorządy zwrócą się do KE z prośbą o poświadczenie już poniesionych wydatków z poprzednich transz.

V. Dodatkowe fundusze dla najlepszych

Wprowadzona zostanie konkurencja pomiędzy programami – najszybciej i najefektywniej realizowane mogą liczyć w 2011 r. na dodatkowe, rezerwowe środki liczące ponad 1,3 mld euro. Te środki przeznaczone będą przede wszystkim na działania silnie prorozwojowe, zwiększające potencjał gospodarczy kraju.

VI. Nagrody za efektywność

Na bieżąco będzie sprawdzana i oceniana efektywność działania instytucji zaangażowanych we wdrażanie unijnej pomocy.

VII. Duże projekty - szybszy zwrot wydatków

W ślad za ostatnimi zmianami w prawie unijnym wprowadzona została możliwość podpisania umowy z beneficjentem oraz zwrotu poniesionych wydatków jeszcze przed wydaniem decyzji przez KE. Do zawarcia umowy wystarczy dobrze przygotowany wniosek o dofinansowanie. W przypadku dużych projektów realizowanych przez instytucje rządowe (np. budowa dróg i autostrad), dzięki temu rozwiązaniu budżet państwa uzyska zwrot dotychczas poniesionych wydatków.

VIII. Pieniądze z Unii muszą pracować

Dzięki proponowanym rozwiązaniom, można przesunąć w czasie przekazywanie środków krajowych na realizowane projekty, udzielając dotacji składających się w całości ze środków unijnych.

Oznacza to m.in. odciążenie dla budżetu państwa, który nie będzie musiał pożyczać lub wykorzystywać środków własnych już w pierwszej fazie wielu inwestycji.

Ułatwienia w dostępie do środków UE

I. Zmiany w przepisach środowiskowych

Zakończono proces zmian prawnych w zakresie ochrony środowiska. Uchwalona *ustawa o udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie, udziale społeczeństwa w ochronie środowiska oraz o ocenach oddziaływania na środowisko* wprowadza uproszczenia w postępowaniu administracyjnym skracając o połowę czas trwania procedur środowiskowych w procesie inwestycyjnym. Znowelizowane przepisy pozwalają na zgodną z przepisami unijnymi realizację projektów.

II. Projekty generujące dochód

Do tej pory projekty, które przynosiły dochody w wielu przypadkach nie mogły otrzymać pełnego dofinansowania unijnego. Do wyliczenia kwoty dotacji stosowano tzw. mechanizm luki w finansowaniu, którego zastosowanie powodowało obniżenie poziomu dotacji. Obecnie mechanizmu tego nie muszą stosować beneficjenci, którzy zamierzają realizować inwestycje o wartości do 1 mln euro. Ponadto, całkowicie z tego obowiązku zwolniono beneficjentów starających się o środki z Europejskiego Funduszu Społecznego. Oznacza to, że otrzymają oni dofinansowanie projektów w pełnym możliwym wymiarze (max. 85 proc.).

III. Zamówienia publiczne - ułatwienia dla przedsiębiorców

W 2008 r. zmieniono Prawo zamówień publicznych, w celu zapewnienia pełnej zgodności regulacji krajowych z dyrektywami UE, a także dalszego uelastycznienia procedur.

Po pierwsze rozszerzono możliwość poprawiania omyłek przez startującego w przetargu. Do tej pory nawet błąd nie mający znaczenia dla treści oferty oznaczał wyeliminowanie przedsiębiorcy z przetargu. Po drugie, wprowadzono nieograniczoną możliwość zlecenia podwykonawcom wykonania zamówienia. Po trzecie, o zamówienie mogą się ubiegać także przedsiębiorcy, którzy w chwili składania oferty nie dysponują odpowiednim potencjałem technicznym.

Zmiany oznaczają większy dostęp przedsiębiorców do zamówień publicznych, także tych, w które zaangażowane są pieniądze unijne oraz sprawiają, że wzrasta konkurencja w ubieganiu się o zamówienia. Realizacja projektu może zatem przebiegać sprawniej i taniej.

IV. Proste fundusze

Ministerstwo Rozwoju Regionalnego zainicjowało w 2008 roku akcję „Proste Fundusze”. Celem tego przedsięwzięcia jest wprowadzanie zmian w procedurach dotyczących realizacji projektów służących ich maksymalnemu uproszczeniu oraz uczynienie starań o dofinansowanie procesem przyjaznym dla projektodawców. Wspomniana inicjatywa jest również przejawem otwartości administracji na sygnały płynące od obywateli, albowiem większość wprowadzanych zmian jest wynikiem analizy postulatów zgłaszanych bezpośrednio przez osoby zajmujące się praktycznymi aspektami realizacji projektów dofinansowywanych ze środków Unii Europejskiej.

V. Przyjazne prawo

Wprowadzone zostały zmiany do *ustawy o zasadach prowadzenia polityki rozwoju*. Dotyczą m.in. procedury odwoławczej i dają potencjalnym beneficjentom możliwość podważania wyników oceny ich wniosków, włącznie z odwołaniami do sądu administracyjnego. Wzmacnia to przejrzystość i obiektywizm procesu wyboru projektów.

Nowe przepisy precyzują też zakaz wprowadzania jakichkolwiek zmian w regułach konkursów w trakcie ich trwania, które szkodziłyby uczestniczącym w nich potencjalnym beneficjentom.

VI. Koordynacja i planowanie na rzecz większej efektywności

Począwszy od 2009 r. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego – w porozumieniu z właściwymi instytucjami – wyznacza cele wydatkowania środków funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności na dany rok – w 2009 r. 16,8 mld zł. Koncepcja ta zakłada określanie docelowego poziomu wydatków certyfikowanych do Komisji Europejskiej, co pozwoli uniknąć kumulacji wydatków w 2013 roku. Kwoty wyznaczone w ten sposób na każdy rok będą przyjmowane jako cele przez Radę Ministrów, która będzie miała także nadzór nad ich realizacją.

VII. Pomoc publiczna - **przejrzysiej i mniej rygorystycznie**

Jedną z najistotniejszych zmian polega na tym, że przedsiębiorca może rozpocząć prace związane z realizacją projektu już po złożeniu do właściwej instytucji wniosku o przyznanie pomocy (do tej pory prace mogły rozpocząć się dopiero po uzyskaniu przez przedsiębiorcę potwierdzenia o uzyskaniu wsparcia).

Źródło: <http://www.fundusze-strukturalne.gov.pl>



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.	81222IL	Izraelska firma opracowała koncepcję ergonomicznej klawiatury do pisania od spodu („Back Typing”). Wynalazek umożliwia operowanie wszystkimi palcami bez zasłaniania klawiszy oraz sterowanie kursorem. Poszukiwani są partnerzy do zintegrowania klawiatury z elektronicznymi urządzeniami wymagającymi ręcznego wprowadzania danych.
2.	8121503-2BG	Bułgarska firma specjalizująca się w cięciu laserowym i plazmowym, konstrukcjach metalowych, spawaniu i montażu unikalnych urządzeń, poszukuje pośredników handlowych, partnerów do franczyzy, podwykonawstwa i do joint-venture.
3.	9011000-1BG	Bułgarska firma specjalizująca się w produkcji sprężyn technicznych oferuje swoje usługi podwykonawstwa. Firma oferuje małe partie produkcyjne w krótkich terminach i po konkurencyjnej cenie.
4.	90111RU	Rosyjska firma badawczo-rozwojowa specjalizuje się w produkcji i dostawach pirometrów i in. urządzeń do pomiaru temperatury mających zastosowanie w medycynie, energetyce, metalurgii, lotnictwie cywilnym o wojskowym, żegludze, kolejnictwie i służbach ratunkowych. Przyrządy mają małe gabaryty, mogą mierzyć temperaturę również w polu elektromagnetycznym i z odległości powyżej 1 m. Poszukiwani partnerzy handlowi i produkcyjni.
5.	90112LV	Łotewska firma poszukuje technologii bezpiecznego dla środowiska przechowywania węgla (ograniczającej pylenie na hałdach np. w portach).
6.	80930ES	Hiszpańska firma specjalizująca się w produkcji farb i materiałów izolacyjnych dla budownictwa poszukuje partnerów handlowych (dystrybutorów, importerów i hurtowników). Firma ma 35 letnią historię i jest jednym z największych i najnowocześniejszych producentów farb w Europie.
7.	90113031ES	Hiszpańska firma specjalizująca się w projektowaniu, produkcji i montażu prefabrykatów budynków poszukuje dystrybutorów.

Lp.	ID	Treść oferty	Lp.	ID	Treść oferty
8.	90105004-CZ	Czeska firma specjalizująca się w produkcji witaminizowanych artykułów spożywczych na bazie drożdży browarniczych poszukuje dystrybutorów.	14.	90101001IL	Izraelska firma specjalizująca się w rozwoju oprogramowania dot. zasobów ludzkich (HR) i innowacyjnych systemów rekrutacji poszukuje przedstawicieli handlowych oraz partnerów z branży HR.
9.	90115UKWM	Brytyjska firma zajmująca się badaniami olejów przemysłowych (stosowanych w energetyce, kolejnictwie i aeronautyce) poszukuje partnerów biznesowych.	15.	90101002IL	Izraelska firma specjalizująca się w produkcji innowacyjnego oprogramowania dla automatycznego i efektywnego zarządzania serwerami Microsoft SQL poszukuje partnerów do komercjalizacji swojego rozwiązania. Potencjalni partnerzy to dystrybutorzy, sprzedawcy, konsultanci, integratorzy systemów z doświadczeniem i wiedzą nt. serwerów SQL.
10.	90115UK	Brytyjska firma produkująca akcesoria łazienkowe do kabin prysznicowych (m.in. nierdzewne pręty do zasłon) poszukuje dystrybutorów, w tym sklepów internetowych.	16.	90112007IT	Włoski producent wysokiej jakości tapicerki poszukuje partnerów do dystrybucji i ew. do produkcji swoich wyrobów w UE i in. krajach
11.	81209019IL	Izraelska firma specjalizująca się w rozwoju i produkcji unikalnych wyrobów z plastiku stosowanych w optyce (pryzmaty, sensory, światłowody, fantomy medyczne) oferuje usługi podwykonawcze.	17.	90112018UK	Angielska projektantka mody damskiej poszukuje agentów i/lub przedstawicieli do sprzedaży jej kolekcji.
12.	81215028IL	Izraelska firma specjalizująca się w rozwoju i produkcji modułów śledzących i systemów zarządzania flotą poszukuje partnerów handlowych, franczyzowych, do joint-venture i współpracy produkcyjnej.	18.	81215039HU	Węgierska firma specjalizująca się w produkcji lodówek cateringowych, zamrażarek i profesjonalnych chłodziarek oferuje wolne moce produkcyjne i usługi podwykonawcze. Firma poszukuje też przedstawicieli handlowych do dystrybucji swoich wyrobów.
13.	81215002IL	Izraelska firma specjalizująca się w rozwoju i produkcji suplementów diety, medykamentów i kosmetyków poszukuje partnerów handlowych z doświadczeniem w marketingu i sprzedaży w branży farmaceutycznej i produktów zdrowotnych.			

Lp.	ID	Treść oferty	Lp.	ID	Treść oferty
19.	8121503-5HU	Węgierska firma specjalizująca się w handlu różnego rodzaju tekstyliami do sypialń poszukuje partnerów handlowych.	25	90122IT	Włoska firma specjalizująca się w systemach grzewczych wykorzystujących drewno i pelety poszukuje dystrybutorów z branży ogrzewania domowego i przemysłowego. Potencjalny partner winien mieć sieć sprzedaży, zapewniać serwis i zaplecze magazynowe.
20.	812030-10DE	Niemiecka firma, czołowy producent chemikaliów dla przemysłu farbiarskiego i narzędziowego, oferuje franszyzę swoich produktów i usług oraz poszukuje partnerów do joint-venture, produkcyjnych i kapitałowych.	26	90129TR	Turecka firma specjalizująca się w produkcji materiałów opatrunkowych poszukuje partnerów handlowych i ekspertów do rozwoju działalności eksportowej.
21.	81222015-DK	Duńska firma specjalizująca się w wyrobach stalowych (m.in. drabiny) poszukuje podwykonawców. Wielkość pierwszych zleceń to 100 do 1000 szt.	27	90129SI	Słoweńska firma zajmująca się biometrykami poszukuje agentów i partnerów strategicznych.
22.	90115-027HR	Chorwacka firma specjalizująca się w rozwoju oprogramowania poszukuje partnerów kapitałowych, do joint-venture oraz podwykonawców.	28	81113018IT	Włoska firma specjalizująca się w produkcji narzędzi tnących dla przemysłu drzewnego poszukuje partnerów handlowych.
23.	81211055E-S	Hiszpańska firma specjalizująca się w usługach szklarniowych i technologiach intensywnych upraw rolnych poszukuje partnerów handlowych. Firma oferuje wsparcie techniczne i inżynierskie.	29	901080-07FR	Francuska firma opracowała unikalny sposób sprzedaży koniaku – ponad 400 odmian (Cognac Only Boutique) poszukuje partnerów handlowych, szczególnie do franczyzy.
24.	90113007IS	Islandzka firma specjalizująca się w kompleksowych usługach programistycznych poszukuje partnerów produkcyjnych i zlecających do realizacji kontraktów podwykonawczych.	30	9012901-6BE	Belgijska firma konsultingowa specjalizująca się w marketingu i zarządzaniu marketingowym oferuje wsparcie dla firm z branży opieki medycznej planującym wejście na rynek belgijski. Firma oferuje usługi pośrednictwa handlowego.

Lp.	ID	Treść oferty	Lp.	ID	Treść oferty
31.	9 0 1 2 3 0 - 05BG	Bułgarska firma specjalizująca się w produkcji lamp i osprzętu oświetleniowego do zastosowań wewnętrznych i zewnętrznych poszukuje partnerów handlowych.	36	9 0 2 0 6 0 2 - 5ES	Hiszpańska firma specjalizująca się w produkcji narzędzi elektrycznych poszukuje wyłącznych importerów/dystrybutorów. W ofercie są dwie linie produktów: czerwona dla profesjonalistów i zielona – półprofesjonalne do powszechnego użytku.
32.	9 0 1 2 0 0 - 36FR	Francuska firma specjalizująca się w ekologicznych produktach dla dzieci (pieluszki wielokrotnego użycia) poszukuje podwykonawców spiralnych pieluszek tekstylnych.	37	90206RO	Rumuńska firma produkująca odzież (z wyjątkiem bielizny) poszukuje podwykonawców, partnerów handlowych i do joint-venture.
33.	9 0 1 2 0 0 2 - 2UK	Brytyjska firma specjalizująca się w produkcji elektrycznych kominków poszukuje partnerów handlowych.	38	90205048IT	Włoska firma produkująca akcesoria i komponenty do butów poszukuje partnerów handlowych.
34.	902040-16UK	Brytyjska firma specjalizująca się w systemach wystawienniczych (statywy, uchwyty) poszukuje podwykonawców elementów z brązu i aluminium. Elementy powinny być wykonane przez anodowanie, chromowanie lub poczernianie.	39	9 0 1 2 2 0 - 26AR	Armeńska firma specjalizująca się w produkcji ceramicznych materiałów budowlanych (dachówki, materiały izolacyjne) poszukuje partnerów handlowych.
35.	90121015-ES	Hiszpańska firma projektująca, produkująca i galwanizująca słupy i maszty (elementy oświetlenia ulicznego) poszukuje partnerów handlowych oraz bezpośrednich odbiorców (firm projektowych, inżynierskich i instalacyjnych oraz dostawców części elektrycznych).	40	9 0 1 1 4 0 - 01AR	Armeńska firma, importer różnych marek odzieży, oferuje usługi pośrednictwa handlowego. Firma chce działać jako franczyzobiorca lub partner joint-venture.
36.	9 0 2 0 6 0 - 17ES	Hiszpańska firma produkująca arkusze aluminiowe poszukuje dystrybutora.	41	90113018-AR	Armeńska firma tekstylna specjalizująca się w produkcji dzianej bielizny bawełnianej (męskiej, damskiej i dziecięcej) poszukuje partnerów handlowych.

Lp.	ID	Treść oferty	Lp.	ID	Treść oferty
42.	90109019-AR	Armeńska firma specjalizująca się w produkcji narzędzi do obróbki metalu poszukuje partnerów handlowych. Firma jest zainteresowana sprzedażą części firmy oraz ustanowieniem joint-venture.	48	81217023AR	Armeńska firma tekstylna specjalizująca się w produkcji skarpet, bielizny i piżam dla wszystkich kategorii wiekowych poszukuje partnerów handlowych i do joint-venture.
43.	90109018A-R	Armeńska firma specjalizująca się w rozwoju oprogramowania oferuje usługi podwykonawstwa. Firma oferuje pełny zakres obsługi od idei produktu do rozwoju oprogramowania ze wsparciem technicznym.	49	81216001AR	Armeńska firma specjalizująca się w produkcji suszonych owoców i warzyw poszukuje partnerów handlowych i do joint-venture.
44.	90109008-AR	Armeńska firma specjalizująca się w produkcji wody źródlanej i gazowanej poszukuje partnerów handlowych.	50	81215025AR	Armeńska firma specjalizująca się w produkcji różnego rodzaju świrdrów, maszyn wiertniczych oraz tnących poszukuje partnerów handlowych i do joint-venture.
45.	812270-03AR	Armeńska firma specjalizująca się w produkcji bielizny, odzieży sportowej i specjalistycznej poszukuje partnerów handlowych.	51	81211001AR	Armeńska firma specjalizująca się w produkcji różnego rodzaju odzieży (w tym sportowej i wizytowej) poszukuje partnerów handlowych i do joint-venture.
46.	81227002-AR	Armeńska firma specjalizująca się w produkcji konserwowanych owoców i warzyw (ogórek w sosie pomidorowym, kompot brzoskwiniowy, morkwa konserwowana, trybula w solance) poszukuje partnerów handlowych.	52	81210026AR	Armeńska firma specjalizująca się w wydobywaniu i obróbce szerokiej gamy kamienia (bazalt, tuf, onyks, trawertyn) poszukuje partnerów handlowych i do joint-venture.
47.	81218018-AR	Armeńska firma specjalizująca się w produkcji różnego rodzaju serów (kremowy, typu Gouda) poszukuje partnerów handlowych i do joint-venture.	53	81210004AR	Armeńska firma specjalizująca się w imporcie surowców chemicznych i odczynników, środków spożywczych, laboratoryjnego szkła i mebli oraz wyposażenia oferuje swoje usługi i poszukuje partnerów do joint-venture.



INNOWACYJNA
GOSPODARKA
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



POLSKA AGENCJA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI ogłosiła konkurs projektów w ramach **Działania 5.2 „Wspieranie instytucji otoczenia biznesu świadczących usługi proinnowacyjne oraz ich sieci o znaczeniu ponadregionalnym”**.

Nabór wniosków prowadzony jest **od dnia 27 marca 2009 r., w trybie ciągłym** do wyczerpania środków przewidzianych na dofinansowanie projektów z zakresu wzmocnienia potencjału instytucji i wspólnych przedsięwzięć.

Dofinansowanie będzie udzielane na wzmocnienie potencjału instytucji i wspólnych przedsięwzięć, z przeznaczeniem na:

1. opracowanie i wdrożenie nowej dla wnioskodawcy usługi lub nowego zakresu usługi o charakterze proinnowacyjnym obejmujące:

- przeprowadzenie badania rynku pod kątem zapotrzebowania przedsiębiorców na projektowaną usługę,
- opracowanie założeń realizacji usługi,
- wdrożenie i świadczenie usługi.



2. podejmowanie wspólnych przedsięwzięć przez instytucje skupione w sieciach;

3. dofinansowanie budowy i rozwoju systemu informatycznego obejmującego informację o innowacjach, obsługującego jednostkę koordynującą działalność sieci.

Wsparcie nie może zostać udzielone na usługi doradcze o charakterze proinnowacyjnym, dotyczące przeprowadzenia audytu technologicznego albo procesu transferu technologii.

Wsparcie na działania określone w pkt 2 i 3 może być udzielone tylko łącznie ze wsparciem określonym w pkt 1.

Wielkość wsparcia na wzmocnienie potencjału instytucji i wspólnych przedsięwzięć może wynosić do 100% wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem, przy czym co najmniej 40% kwoty **wsparcia jest równe sumie pomocy de minimis** udzielonej przez podmiot udzielający pomocy z tytułu świadczenia usługi w ramach realizowanego projektu.

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

KONFERENCJE, TARGI

Międzynarodowe Targi Elektrotechniki i Elektroniki - AMPER 2009



Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Pradze organizuje stoisko informacyjno-promocyjne na **17 Międzynarodowych Targach Elektrotechniki i Elektroniki AMPER 2009**, które odbędą się w Pradze w dniach 31.03 – 03.04.2009 roku.

Tematyka targów obejmuje m.in.: moduły i elementy elektryczne, urządzenia do produkcji i dystrybucji energii elektrycznej, technologie elektroinstalacyjne, przewodniki elektryczne i kable, napędy i silniki elektryczne, urządzenia do pomiarów i badań, elementy i technologie do automatyzacji i regulacji procesów produkcji, technologie grzewcze, oświetleniowe, zabezpieczeniowe, telekomunikacyjne i komputerowe.

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 znajdują się na stronie www.amper.cz. Dodatkowe informacje można uzyskać kontaktując się z Wydziałem tel: +420 271 732 342; fax: +420 272 735 442

e-mail: paha@trade.gov.pl; www.paha.trade.gov.pl

XXI Międzyregionalna Specjalistyczna Wystawa—Targi „Uroda. Zdrowie. Młodość –2009”

W terminie 7-13.04.2009 organizowane są targi Uroda. Zdrowie. Młodość w Sankt-Petersburgu w kompleksie kulturalno-wystawienniczym „Eurazja”. Podczas targów będzie można zapoznać się z preparatami kosmetycznymi i uzdrawiającymi produkowanymi w oparciu o składniki naturalne, z diagnostyką komputerową, towarami dla zdrowia dzieci, promocją urody i zdrowia bez lekarstw, literaturą specjalistyczną, wyrobami z kamienia, ceramiki, lnu, bawełny.

Bliższe informacje można uzyskać pod nr tel/fax: +7 (812) 324 6416, 596 3814

e-mail: sivel@sivel.spb.ru



WYDARZENIA, SZKOLENIA, KONFERENCJE W FUNDACJI ROZWOJU PRZESIEBIORCZOŚCI

W kwietniu 2009 r. rozpocznie się XVI edycja szkolenia Dyplomowany specjalista ds. funduszy strukturalnych UE.

Program szkolenia obejmuje m.in.:

- rodzaje i reguły funkcjonowania funduszy unijnych;
- warsztaty poświęcone opracowywaniu projektów i wniosków inwestycyjnych, szkoleniowych, biznesplanu, studium wykonalności.

www.frp.lodz.pl oraz pod tel.: 042 632-90-89

W kwietniu 2009 r. odbędzie się kolejny Kurs dla **kandydatów na członków rad nadzorczych.**

Szkolenie pozwoli na usystematyzowanie i pogłębienie wiedzy z zakresu prawa, finansów, rachunkowości, marketingu oraz zarządzania w stopniu umożliwiającym kierowanie działalnością spółki oraz na pomyślne zdanie egzaminu dla kandydatów na członków rad nadzorczych przed komisją Ministerstwa Skarbu Państwa w Warszawie.

Więcej informacji znajduje się na stronie www.frp.lodz.pl oraz pod 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



Redakcja: *dr Tomasz Dorożyński*

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

Skład, druk i dystrybucja: *Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości*