



NR 4 / 2009 (45)

Kwiecień 2009

Biuletyn Informacyjny
Fundacji Rozwoju
Przedsiębiorczości

wydano dzięki
pomocy finansowej:



W TYM NUMERZE:

Od Redakcji.....	1
Perspektywy przyjęcia przez Polskę wspólnej waluty euro — wywiad z prof. J. Bilskim	1
Klub Innowacyjnych Przedsiębiorstw	3
Fundusze i programy europejskie	3
Jak rozpocząć własną działalność gospodarczą w wybranych krajach Unii Europejskiej - Szwecja.....	4
Możliwości współpracy gospodarczej Polski i Niemiec	5
Zamówienia publiczne w Polsce. Krótka ocena systemu	6
Oferty kooperacji	9
Wydarzenia, szkolenia, konferencje w Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości	11
Nasze projekty.....	12

Dodatek Specjalny

Dr Błażej Różga — Ochrona własności intelektualnych (przemysłowych) w Unii Europejskiej cz. I,

OD REDAKCJI:

Szanowni Czytelnicy!

Przedstawiamy kolejny numer Biuletynu Informacyjnego. Zachęcamy do lektury wywiadu z Panem prof. dr hab. Januszem Bilskim nt. perspektywy przyjęcia przez Polskę wspólnej waluty euro. Zagadnienia poruszane w niniejszym wydaniu Biuletynu koncentrują się na różnych formach wspierania rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Warto zwrócić szczególną uwagę na inicjatywy w zakresie innowacyjności i umiędzynarodowienia działalności gospodarczej. Ponadto rozpoczynamy cykl artykułów poświęconych systemowi zamówień publicznych w Polsce.

W numerze Dodatek Specjalny nt. ochrony własności przemysłowej w UE — część pierwsza cyklu.



Perspektywy przyjęcia przez Polskę wspólnej waluty euro



Od kilkunastu miesięcy wśród polityków i ekonomistów trwa ożywiona dyskusja dotycząca terminu przyjęcia przez Polskę wspólnej waluty euro. O ocenę stopnia przygotowania Polski do wejścia do Europejskiego Mechanizmu Kursowego ERM II, Redakcja Biuletynu poprosiła prof. dra

hab. Janusza Bilskiego, kierownika Katedry Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Uniwersytetu Łódzkiego, wybitnego specjalistę i autora licznych publikacji na temat Unii Gospodarczej i Walutowej.

W jakim stopniu Polska jest przygotowana do przyjęcia wspólnej waluty euro?

Ocenę stopnia przygotowania Polski do wejścia do strefy euro trzeba rozpatrywać w trzech aspektach. Pierwszym jest tzw. konwergencja nominalna czyli osiągnięcie kryteriów z Maastricht. Tu sytuacja wygląda gorzej niż przed rokiem czy dwoma. Na przełomie 2007/2008 Polska osiągała większość wymaganych przez Komisję wskaźników (z wyjątkiem uczestnictwa w ERM II). Obecnie występuje poważne zagrożenie, że wskaźnik deficytu sektora publicznego nie osiągnie wymaganego poziomu - 3% PKB w najbliższych trzech latach. Według Komisji UE wskaźnik ten wyniesie w Polsce w 2010 r. – 7,3%. Aby można było przystąpić do strefy euro w 2012 r. wskaźnik ten musiałby być poniżej 3%, a to jest nierealne.

Drugim warunkiem przystąpienia Polski do UGiW jest tzw. zbieżność realna, która oznacza synchronizację faz przebiegu cyklu koniunkturalnego w Polsce z krajami strefy euro. Tu gołym okiem widać, iż w ostatnich kilkunastu miesiącach mieliśmy przesunięcie w czasie fazy ożywienia i recesji w Eurolandzie i w Polsce.

Trzecim aspektem oceny stopnia gotowości przyjęcia przez Polskę euro jest wykształcenie w naszej gospodarce mechanizmów, które zastąpią działanie kursu walutowego i stopy procentowej na szczeblu narodowym. W mojej ocenie wspomniane mechanizmy w naszej gospodarce jeszcze nie działają sprawnie.

Jak Pan profesor ocenia szanse przystąpienia do strefy euro w 2012 roku?

Nie widzę żadnych szans, ani teoretycznych, ani praktycznych.

Czy kryzys finansowy na świecie może opóźnić przyjęcie wspólnej waluty przez Polskę?

Tak, kryzys finansowy i spowodowana nim recesja oraz zaburzenia na międzynarodowych rynkach walutowych opóźnią o kilka lat przystąpienie Polski do strefy euro. Warunkiem naszego członkostwa w Eurolandzie jest dwuletni udział w mechanizmie stabilizacji kursów (ERM II). Włączenie złotego do tego mechanizmu będzie możliwe dopiero w 2010 / 2011 r.

Gdyby Pan profesor miał podjąć decyzję o terminie przystąpienia do ERM II, to jaki byłby to termin?

Wybór daty należy uzależnić od realizacji warunków, o których mówiłem w pierwszym pytaniu. Będzie to według mojej oceny możliwe najwcześniej w 2015 r.

Jakich korzyści i kosztów powinni oczekiwać polscy eksporterzy i importerzy w związku z przyjęciem wspólnej waluty?

Eliminacja ryzyka kursowego i prowizji związanych z wymianą walut to bezpośrednie korzyści przyjęcia euro. Pośrednie – to możliwość finansowania działalności przedsiębiorstw na pojemnym, europejskim rynku finansowym.

Bardzo dziękujemy za wypowiedź.

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



Klub Innowacyjnych Przedsiębiorstw

Z inicjatywy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości działa Klub Innowacyjnych Przedsiębiorstw w formie forum dyskusyjno-informacyjnego na stronie internetowej, skierowanego do szerokiego grona przedsiębiorców. W ramach wsparcia informacyjnego prezentowane są przedsiębiorcom obszary współpracy pomiędzy przedsiębiorcami a sferą B+R - od źródeł finansowania działalności innowacyjnej, poprzez zagadnienia związane z komercjalizacją wyników badań, transferem technologii do uregulowań prawnych.



Członkowie Klubu mają możliwość podzielenia się na szerszym forum zarówno swoimi problemami, jak i sukcesami związanymi z prowadzoną działalnością gospodarczą. Mają również możliwość uczestniczenia w opiniowaniu i programowaniu przyszłych działań PARP.

Organizowane są także cykliczne spotkania Klubu. Mają one ułatwiać wymianę informacji oraz przyczyniać do zacieśniania współpracy pomiędzy przedsiębiorcami, stosującymi innowacyjne techniki i technologie, przedsiębiorcami zainteresowanymi ich wdrożeniem a przedstawicielami sfery naukowo-badawczej. W spotkaniach Klubu biorą udział także przedstawiciele różnych organizacji i administracji szczebla centralnego, którzy mogą być pomocni w ułatwieniu transferu technologii, komercjalizacji wyników badań naukowych oraz poszukiwaniu nowych rozwiązań.

Członkostwo w Klubie oraz udział w spotkaniach są bezpłatne, wszelkie koszty związane z ich organizacją pokrywa PARP. Uczestnicy spotkań każdorazowo otrzymują pakiet materiałów informacyjnych dotyczących omawianych tematów, materiały poświęcone pozostałym działaniom realizowanym przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości oraz liczne



publikacje z zakresu m. in. prowadzenia działalności gospodarczej, zamówień publicznych, zarządzania. (A.D/T.D)

Bliższe informacje: www.pi.gov.pl

Fundusze unijne i programy europejskie

Rusza program „Bony na innowacje” - wsparcie dla najmniejszych firm



Od 18 maja 2009 r. przyjmowane są wnioski do Programu pilotażowego na lata 2008-2010 **Bon na innowacje**. Wnioski będą przyjmowane przez PARP do 15 sierpnia 2009 r., bądź do wyczerpania środków finansowych na rok 2009.

Celem programu **Bon na innowacje** jest nawiązanie kontaktów mikro i małych przedsiębiorstw z jednostkami naukowymi. Budżet programu w 2009 r. wynosi 7,65 mln PLN i jest finansowany ze środków budżetu państwa. Przedsiębiorca zatrudniający mniej niż 50 pracowników może otrzymać dofinansowanie w wysokości 15 000 PLN tylko raz w trakcie trwania całego programu czyli w latach 2008 - 2010. PARP planuje, że z tej formy pomocy skorzysta w tym roku ok. 510 najmniejszych firm. W ubiegłorocznej edycji, która była formą pilotażu ze względu na krótki czas procedury konkursowej, wypłacono wsparcie 82 przedsiębiorcom.

Program jest skierowany do przedsiębiorców, którzy w roku złożenia wniosku oraz w ciągu 3 lat kalendarzowych poprzedzających nie korzystali z usług żadnej jednostki naukowej w zakresie usług dotyczących wdrożenia lub rozwoju produktu lub technologii.

Pozytywne zmiany w tegorocznym naborze wniosków

Aktualnie, w ramach programu **Bon na innowacje**, można realizować usługi dotyczące wdrożenia lub rozwoju produktu lub technologii, świadczone przez jednostkę naukową, mające na celu np. opracowanie nowych lub udoskonalenie istniejących technologii lub wyrobów danego przedsiębiorstwa. W stosunku do pierwszej edycji, która odbyła się w 2008 r., w tegorocznym naborze wniosków został rozszerzony katalog usług objętych wsparciem. Dodatkowo przedsiębiorca już na etapie składania wniosku o dofinansowanie takiej usługi powinien wskazać konkretną jednostkę badawczo-rozwojową lub uczelnię, która tę usługę wykona. Z punktu widzenia dokumentacji jest to bardzo przyjazny i prosty do wypełnienia wniosek, do którego przedsiębiorca dołącza tylko dokument rejestrowy firmy.

Źródło: www.parp.gov.pl

JAK ROZPOCZĄĆ WŁASNĄ DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ W WYBRANYCH KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ ?

Szwecja

Rozpoczęcie działalności gospodarczej w Szwecji jest stosunkowo proste. Jednoosobowy przedsiębiorca prowadzi działalność na podstawie wpisu do rejestru. Nazywana popularnie *Enskild Firma* jest często wykorzystywaną formą prowadzenia działalności gospodarczej dla podjęcia pracy w Szwecji na zasadzie samozatrudnienia bez stałego miejsca działalności w Szwecji. Firma jest prowadzona i reprezentowana przez jedną osobę i nie posiada osobowości prawnej. Przedsiębiorca odpowiada całym swym majątkiem za skutki działalności gospodarczej. Dla dokonania rejestracji firmy *Enskild näringsidkare* i podjęcia pracy jako jednoosobowy przedsiębiorca na zasadzie samozatrudnienia konieczne jest uzyskanie numeru statystycznego oraz numeru VAT. W tym celu należy przesłać do Urzędu Skarbowego w Malmö (adres pocztowy: Skatteverket, Utlandsenheten, SE-205 31 Malmö, Sverige) następujące dokumenty:



1. formularz SKV 4632 – Wniosek podatkowy dla przedsiębiorców zagranicznych (wypełniony w języku szwedzkim),
2. poświadczoną kopię paszportu,
3. zaświadczenie z urzędu podatkowego o braku zaległości podatkowych oraz z ZUS o braku zaległości w regulowaniu opłat socjalnych.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, a w szczególności *privat aktiebolag* jest najbardziej dogodną i dostępną formą przedsiębiorstwa dla polskiego inwestora. Szwedzki Urząd Rejestracji Przedsiębiorstw Bolagsverket przygotował kompletny „pakiet początkowy”, zawierający pełne instrukcje dotyczące sposobu założenia spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, wszelkie formularze podań oraz druki wymaganych dokumentów. Szwedzka spółka z ograniczoną odpowiedzialnością staje się legalnym podmiotem zaraz po zarejestrowaniu w Bolagsverket – Företagsregistrering. W ciągu sześciu miesięcy od podpisania aktu założycielskiego należy złożyć następujące dokumenty: akt założycielski oraz projekt statutu spółki, zaświadczenie bankowe (*Bankintyg*) stwierdzające, że w jednym ze szwedzkich banków zdeponowano minimalny kapitał udziałowy w wysokości 100.000 SEK (lub odpowiadającą tej wysokości kwotę w przeliczeniu na EUR), listę subskrybentów (*Teckningslista*), przyjęty statut spółki (*antagen bolagsordning*), zezwolenie *Bolagsverket* dla osoby lub osób mieszkających poza EOG na występowanie w charakterze założyciela, dyrektora lub członka zarządu spółki, podanie o formularz rejestracyjny (*Registreringsanmälan*). Jednocześnie należy uiścić opłatę rejestracyjną w wysokości 2000 SEK. Dodatkowych informacji na temat prowadzenia działalności gospodarczej na terenie Szwecji udziela Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Zagranicznych Ambasady RP w Sztokholmie; Tel.: 08-4538420; Fax: 08-216188. (A.D/T.D)



Źródło: www.polcommerce.com

Możliwości współpracy gospodarczej Polski i Niemiec



W ramach nawiązywania i zacieśniania współpracy gospodarczej pomiędzy przedsiębiorcami z Polski i Niemiec zaktualizowana została baza danych niemieckich firm. Podjęte zostały także działania o charakterze informacyjno promocyjnym, w formie targów, konferencji i seminariów.

Ułatwienia dla polskich firm w nawiązywaniu

kontaktów

Opublikowana przez Federalny Związek Przemysłu (BDI) zaktualizowana baza danych niemieckich firm w językach: angielskim, francuskim i hiszpańskim, głównie eksporterów wyrobów i usług, może być pomocnym instrumentem w nawiązaniu kontaktów handlowych. Baza „BDI – Deutschland liefert”, zawiera informację o 40 tysiącach firm, obszernie opisywanych z uwagi na przedmiot działalności, dane adresowe, osoby kontaktowe w firmie oraz udziały w targach. Przedsięwzięcie Federalnego Związku Przemysłu – jednej z najważniejszych instytucji niemieckiej infrastruktury gospodarczej – gwarantuje rzetelność i aktualność.

Polsko-Niemieckie Seminarium „Wsparcie wzajemnej współpracy handlowej i prowadzenie projektów inwestycyjnych”,

Berlin - 17.06.2009 r.

W dniu 17 czerwca 2009 r. w Berlinie odbędzie się Polsko-Niemieckie Seminarium „Wsparcie wzajemnej współpracy handlowej i prowadzenie projektów inwestycyjnych”, zorganizowane przez Wydział Promocji Handlu i inwestycji Ambasady RP w Berlinie oraz kancelarie prawnicze Heussen-Law z Berlina i Wardyński&Partners z Warszawy. W trakcie seminarium przedstawione zostaną zagadnienia związane m.in. z aktualnym stanem polsko-niemieckiej współpracy gospodarczej i jej perspektywami oraz warunkami wspierania zagranicznych inwestycji w Polsce i polskich w Niemczech. Seminarium odbędzie w siedzibie Rundstedt&Partners w Berlinie przy Schlüterstr. 42 w godzinach 14.00-18.30.

Szczegółowy program znajduje się na stronie internetowej WPHI w Berlinie (www.berlin.trade.gov.pl) w zakładce „kalendarium imprez”.

Osoba kontaktowa w WPHI Berlin: Tomasz Salomon – Radca

Tel.: +49 30 206226722, Fax: +49 30 206226730

tomasz.salomon@wirtschaft-polen.de

Międzynarodowe Targi Dóbr Konsumpcyjnych „Tendence Lifestyle,

Frankfurt/M, 3 – 7.07.2009r.

W dniach 3 - 7 lipca br. odbędą się we Frankfurcie n/Menem targi *Tendence Lifestyle (Tendence Autumn + Winter)*, które są jednymi z największych na świecie targami dóbr konsumpcyjnych. Ofertę wystawienniczą stanowią wysokiej jakości wyroby ze szkła, porcelany, ceramiki, srebra, stali szlachetnej i tworzyw sztucznych, meble, tekstylia, dekoracje stołowe, akcesoria mieszkaniowe, oświetlenia, obrazy, ramy, dekoracje ogrodów, grille, itp. Ponadto upominki, biżuteria, papeteria, wyroby skórzane, zabawki, świece, itp. Wystawia się na nich ok. 3 000 wystawców z 78 krajów i odwiedza je ok. 80 000 profesjonalnych odbiorców. W targach uczestniczy duża liczba wystawców z Polski (ok. 30), którzy zaprezentują szeroką paletę wyrobów i polskich eksportowych. Na polskich stoiskach będzie można zobaczyć m. in. wyroby ze szkła i porcelany, biżuterię, upominki, artykuły gospodarstwa domowego i wyposażenia mieszkań, a także wyroby z bursztynu i wikliny. Atutem polskich wyrobów jest doskonałe połączenie tradycji, nowoczesnego wzornictwa i walorów użytkowych.

Osoba kontaktowa w WPHI Kolonia: Bronisław Jaworski - I sekretarz, konsul

Tel.+49 221 349929, Fax:+49 221 349910,

[e-mail: bronislaw.jaworski@wirtschaft-polen.de](mailto:bronislaw.jaworski@wirtschaft-polen.de)

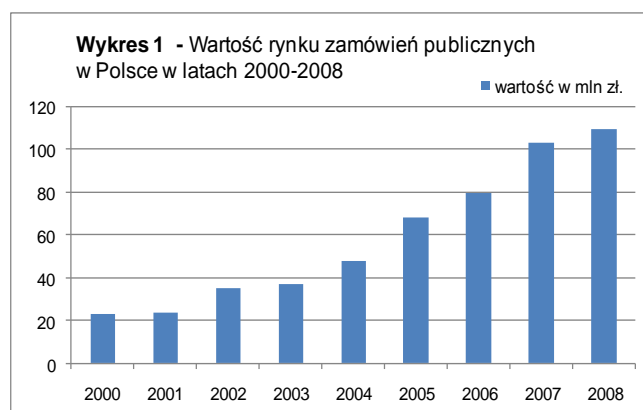
Zamówienia publiczne w Polsce. Krótka ocena systemu

Ustawa Prawo zamówień publicznych (UPzp) określa zasady i tryby udzielania zamówień publicznych, środki ochrony prawnej, kontrolę udzielania zamówień publicznych oraz organy właściwe w sprawach uregulowanych w ustawie (art. 1 UPzp). Ustawa Prawo zamówień publicznych zastąpiła obowiązującą od 1995 r. ustawę o zamówieniach publicznych. Jedną z głównych przesłanek zasadniczej zmiany w prawodawstwie dotyczącym zamówień publicznych była konieczność pełnej harmonizacji ustawodawstwa polskiego i wspólnotowego. Od tego procesu w znacznej mierze uzależniony był dostęp polskich przedsiębiorców do europejskiego rynku zamówień publicznych, ale przede wszystkim możliwość realizacji projektów współfinansowanych z funduszy strukturalnych UE i Funduszu Spójności. Do głównych zadań zamówień publicznych należy efektywne i ekonomicznie uzasadnione wydatkowanie środków publicznych, ochrona uczciwej konkurencji oraz przejrzystość i jawność sposobu wydatkowania środków. Do głównych zasad należą natomiast:

1. zasada uczciwej konkurencji,
2. zasada przetargowości,
3. zasada jawności,
4. zasada pisemności.

System zamówień publicznych odgrywa bardzo ważną rolę w gospodarce, chociaż w ustawie nie został wprost zdefiniowany. W kilku fragmentach ustawodawca bezpośrednio odwołuje się do pojęcia systemu zamówień publicznych, np.: w art. 154 UPzp czytamy m.in. o obowiązku Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych w zakresie przestrzegania zasad systemu zamówień (art. 154 pkt 11 UPzp), upowszechniania zasady etyki zawodowej osób wykonujących zadania w systemie zamówień (art. 154 pkt 12 UPzp), dokonywania analiz funkcjonowania systemu zamówień (art. 154 pkt 15 UPzp) i inne. Podobne odniesienia do pojęcia systemu zamówień odnajdziemy również m.in. w art. 157, w którym ustawodawca określił kształt i zadania Rady Zamówień Publicznych.

Na potrzeby niniejszego artykułu system zamówień publicznych można zatem określić jako zbiór instrumentów prawnych i finansowych, zasad, trybów oraz instytucji i podmiotów uczestniczących bezpośrednio lub pośrednio w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego. O znaczącej roli systemu w gospodarce świadczą dane dotyczące wartości rynku zamówień publicznych w Polsce. Na podstawie rocznych sprawozdań można oszacować, że wartość rynku zamówień publicznych w 2008 roku wyniosła ok. 109,5 mld zł i wzrosła o ponad 6% w stosunku do 2007 r. (103,1 mld zł). Warto podkreślić, że wartość rynku zamówień publicznych rośnie systematycznie od wielu lat w Polsce (**wykres 1**).



Źródło: Sprawozdanie z funkcjonowania systemu zamówień publicznych w 2008 roku, Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa, maj 2009, s. 65.

Wśród zamawiających dominują „zamawiający klasyczni” 96%. Jedynie 436 sprawozdań (4%) zostało złożonych przez zamawiających sektorowych, tj. prowadzących działalność w zakresie gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych. Największą grupę zamawiających klasycznych stanowiły kolejno: jednostki administracji samorządowej (44,6%), samodzielne publiczne zakłady opieki zdrowotnej (7%) oraz administracja rządowa terenowa (6,4%). Pozostali zamawiający to między innymi podmioty prawa publicznego, organy kontroli państwowej, centralna administracja rządowa, publiczne uczelnie

wyższe oraz instytucje ubezpieczenia społecznego.

Trudno precyzyjnie określić liczbę podmiotów aktywnie uczestniczących w postępowaniach po stronie wykonawcy. Z danych Urzędu Zamówień Publicznych wynika, że w przedziale od 14 000 EUR (art. 4 pkt. 8 UPzp) do tzw. progów UE (art. 11 ust. 8 UPzp) zamówienia publiczne zostały udzielone ok. 58 000 przedsiębiorstw. Liczba ta bezsprzecznie świadczy o istotności zamówień publicznych dla potencjalnych wykonawców tj. sektora przedsiębiorstw w Polsce.

Analizując strukturę rynku warto podkreślić, że pod względem wartości istotnie przeważają zamówienia na roboty budowlane (47% wartości ogólnej kwoty udzielonych zamówień), stanowiąc jednocześnie 28% liczby wszystkich zamówień.

Dostawy stanowiły 26% wartości udzielonych zamówień (37% liczby zamówień). Podobny udział w rynku miały w 2008 r. zamówienia na usługi, tj. 27% wartości i 35% ilości wszystkich udzielonych zamówień. Odnosząc się do lat poprzednich należy dodać, że najszybciej rośnie udział zamówień na roboty budowlane.

Może być to związane między innymi z uruchomieniem programów operacyjnych, współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego oraz Funduszu Spójności. Programy te w dużej części mają charakter inwestycyjny i wiążą się z realizacją inwestycji infrastrukturalnych, np. drogi, obiekty użyteczności publicznej.

W zakresie trybów stosowanych w zamówieniach publicznych, dominują dwa z ośmiu uregulowanych ustawą, tzn. najbardziej i najmniej konkurencyjne, a zatem przetarg nieograniczony (art. 39 UPzp) i zamówienie z wolnej ręki (art. 66 UPzp) (tabela 1). Pozostałe tryby, z wyjątkiem zapytania o cenę, mają

znikomy udział w rynku.

L.p.	Tryby zamówień publicznych	2007	2008
1.	Przetarg nieograniczony	63,79	70,39
2.	Zamówienie z wolnej ręki	28,27	22,19
3.	Zapytanie o cenę	5,87	5,73
4.	Przetarg ograniczony	1,3	0,97
5.	Negocjacje bez ogłoszenia	0,54	0,53
6.	Negocjacje z ogłoszeniem	0,14	0,11
7.	Licytacja elektroniczna	0,05	0,05
8.	Dialog konkurencyjny	0,04	0,03

Tabela 1 - Udział poszczególnych trybów w udzielanych zamówieniach publicznych (%)

Źródło: Sprawozdanie z funkcjonowania systemu zamówień publicznych w 2008 roku, Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa, maj 2009, s. 22.

Pozytywnym aspektem funkcjonowania rynku zamówień publicznych w Polsce jest znaczące skrócenie czasu postępowania o udzielenia zamówienia we wszystkich analizowanych trybach. W zakresie przetargu nieograniczonego przeciętny czas trwania postępowania w 2006 r. wynosił 82 dni, natomiast w 2008 r. było to już 36 dni. Nieco mniejsze zmiany, chociaż w każdym przypadku pozytywne odnotowano m.in. w przetargu ograniczonym (73 dni w 2006 r., 65 dni w 2008 r.), negocjacjach z ogłoszeniem (odpowiednio 116 i 99 dni) oraz w dialogu konkurencyjnym (odpowiednio 117 i 94 dni). Znacznie krócej trwa średnio postępowanie z licytacją elektroniczną (28 dni), jednak dotychczas udział tych postępowań w polskim systemie zamówień publicznych jest znikomy.

Obawy budzi natomiast analiza zamówień publicznych w zakresie kryteriów oceny ofert. W postępowaniach poniżej tzw. progów UE aż 89% z nich przeprowadzono tylko w oparciu o kryterium cenowe (*price only*). Jednocześnie jest to więcej niż w latach poprzednich (87% w 2007 r., 64% w 2006 r.). Ponadto wybór w oparciu o jedno kryterium dominuje w postępowaniach na roboty budowlane (93%). Brak innych (np. jakościowych) kryteriów wyboru może mieć



wpływ na jakość realizowanych projektów inwestycyjnych.

Ocena rynku zamówień publicznych w Polsce to również ocena konkurencyjności, mierzona m.in. liczbą ofert składanych w jednym postępowaniu. W przypadku zamówień poniżej wartości progów unijnych, wskaźnik w 2008 r. wyniósł 2,41 oferty niepodlegającej odrzuceniu w jednym postępowaniu (w 2007 r. odpowiednio 2,29).

Na niemal niezmiennym poziomie pozostaje od dwóch lat liczba odwołań wnoszonych do Prezesa UZP (2007 r. – 1582 odwołań, 2008 r. – 1537 odwołań). Odwołania najczęściej składane były w postępowaniach o roboty budowlane, w trybie przetargu nieograniczonego. Wśród dominujących zarzutów należy podkreślić: nieprawidłowości na etapie oceny wniosków o dopuszczenie do udziału w postępowaniu lub na etapie oceny ofert i wyboru najkorzystniejszej, naruszenie zasady uczciwej konkurencji i równego traktowania oraz bezpodstawne unieważnienie postępowania.

Aby w pełni pokazać rynek zamówień publicznych należy na koniec zwrócić uwagę na jego międzynarodowy wymiar. Jak wynika z danych Dziennika Urzędowego UE, w postępowaniach o wartości powyżej progów UE w 2008 r. polskim wykonawcom udzielono na rynku unijnym jedynie 52 zamówień (w 2007 r. – 54, w 2006 r. – 46). Najczęściej były to zamówienia realizowane w Belgii, Litwie i Czechach. Również ich wartość nie była imponująca. Wszystkie razem miały wartość ok. 11 mln EUR. Z drugiej strony udział podmiotów zagranicznych na polskim rynku zamówień publicznych jest również niewielki. Około 97% zamówień zostało wykonanych przez podmioty krajowe. W przypadku podmiotów zagranicznych dominowali wykonawcy z Wielkiej Brytanii (29%), Niemiec (21%) i Włoch (7%). Wartość zamówień udzielonych zagranicznym wykonawcom w 2008 r. wyniosła ok. 8 mld zł. Ich zakres obejmował przede wszystkim specjalistyczne przedmioty zamówienia, które nie są oferowane przez podmioty krajowe.

Podsumowując, system zamówień publicznych odgrywa kluczową rolę w wydatkowaniu środków publicznych i jest podstawą funkcjonowania jednostek sektora finansów publicznych. Jednak z drugiej strony, może stanowić istotny rynek dla podmiotów prywatnych, które pełnią w systemie rolę wykonawców. Realizacja zadań w oparciu o środki publiczne może być istotnym sposobem na dywersyfikację portfela zleceniodawców usług i robót budowlanych oraz odbiorców dostaw dla przedsiębiorców, w tym również małych i średnich przedsiębiorstw.

Dr Tomasz Dorożyński - Uniwersytet Łódzki, Ekspert Ośrodka Enterprise Europe Network przy Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości w Łodzi

Opracowano na podstawie:

1. Sprawozdanie z funkcjonowania systemu zamówień publicznych w 2008 roku, Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa, maj 2009 r.
2. Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2007 r. Nr 223, poz. 1655 oraz z 2008 r. Nr 171, poz. 1058 – tekst ujednoczony przez Urząd Zamówień Publicznych).
3. T. Czajkowski [red.], Prawo zamówień publicznych, Komentarz, Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2007, stan prawny na 1 stycznia 2008r.
4. E. Niewiadomska, Procedury zamówień publicznych, Podyplomowe Studium Zamówień Publicznych, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, listopad 2007r.
5. Biuletyny Informacyjne Urzędu Zamówień Publicznych, Oficjalny Portal Urzędu Zamówień Publicznych, www.uzp.gov.pl.
6. M. Chmaj [red.], Zamówienia publiczne, Wydawnictwo Publicius, Warszawa 2008.





OFERTY KOOPERACJI:

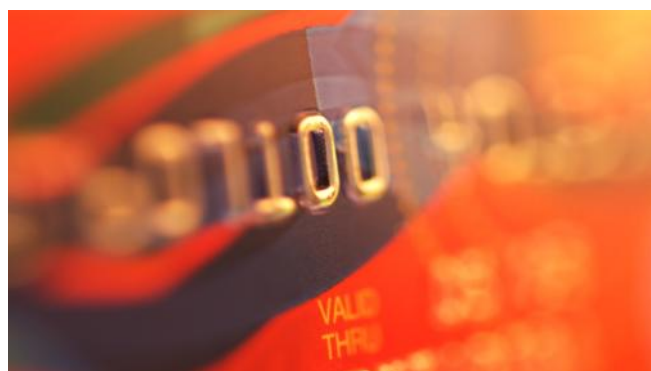
Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości jako ośrodek EEN w ramach Programu Ramowego na rzecz Konkurencyjności i Innowacyjności (CIP) świadczy m.in. usługi w poszukiwaniu partnerów handlowych i technologicznych. W przypadku zainteresowania ofertą prosimy o kontakt i podanie numeru (ID) profilu. Jednocześnie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

Lp.	ID	Treść oferty
1.	90318024DE	Niemiecka firma jest wiodącym dostawcą produktów dla branży hotelarskiej i gastronomicznej. Portfolio obejmuje prawie 30 000 artykułów. Poszukiwani są partnerzy handlowi (agenci, przedstawiciele i dystrybutorzy).
2.	90330LT	Litewska firma poszukuje producentów mrożonych rurek z ciasta (pustych lub nadziewanych).
3.	90324053BE	Belgijska firma świadczy kompleksowe usługi dla imigrantów i pracowników zagranicznych. Ofertuje pomoc prawną (załatwienie pozwolenia na pobyt i pracę), logistyczną (znalezienie zakwaterowania, szkoły dla dzieci) oraz zarządczą (utrzymanie domu, organizacja imprez integracyjnych i kulturalnych). Firma działa od 15 lat i ma biura w większości dużych miast Belgii. Firma poszukuje partnerów branżowych do stworzenia transgranicznej sieci współpracy w celu obsługi pracowników relokowanych firm.
4.	90401005IT	Włoska firma specjalizująca się w produkcji rękawic roboczych, butów oraz szerokiej gamy środków ochrony osobistej poszukuje pośredników handlowych i partnerów do joint-venture.
6.	90323024ES	Hiszpańska firma jubilerska specjalizująca się w wyrobach ze srebra poszukuje podwykonawców.

Lp.	ID	Treść oferty
7.	90406RU	Rosyjska agencja fotograficzna poszukuje przedstawicieli handlowych (agentów) do nawiązania kontaktów z domami wydawniczymi, magazynami i gazetami. Firma dysponuje zbiorem fotografii historycznych i współczesnych autorstwa fotografików rosyjskich, może pomóc w organizacji sesji fotograficznej w Moskwie lub w innym regionie Rosji.
8.	90402017SE	Szwedzka firma specjalizująca się w produkcji odzieży damskiej i dodatków poszukuje partnerów handlowych (agentów) oraz produkcyjnych (podwykonawców). Asortyment obejmuje koszule, bluzki, sukienki, spodnie, płaszcze, żakiety oraz bieliznę. Plan tegoroczny opiewa na 1 000 szt. a przyszłoroczny na 5 000 szt. odzieży.
9.	90415DE	Niemiecka firma specjalizująca się w produkcji przenośnych scen, podestów wraz z wyposażeniem poszukuje partnerów handlowych.
10.	80923015IE	Młoda, początkująca firma irlandzka, produkująca nowe typy przedniego zawieszenia do rowerów i motocykli, oferuje nowoczesne wzornictwo systemów zawieszania. Firma poszukuje organizacji partnerskich do finansowania i/lub produkcji prototypów rowerów i motocykli sportowych.

Lp.	ID	Treść oferty
11.	8091803IE	Irlandzka firma specjalizująca się w produkcji artykułów związanych z jeździectwem poszukuje nowych dostawców (np. przeszkód do skoków i rzędów dla kucyków) oraz pośredników handlowych.
12.	80918029IE	Irlandzka firma produkująca biurkowe urządzenie ułatwiające drukarjom przekształcanie publikacji prasowych w cyfrowe magazyny, gazety i broszury lub książki w czasie krótszym niż 1 min. poszukuje dystrybutorów swojego oprogramowania.
13.	90427TR	Turecki producent armatury sanitarnej poszukuje partnerów branżowych do joint venture oraz ekspansji na rynki europejskie, północnej Afryki i Bliskiego Wschodu.
14.	90417015SE	Szwedzka firma prowadząca sklep internetowy poszukuje dostawców produktów dla domu i wyposażenia wnętrz (tekstylia, materiały dekoracyjne, sprzęt oświetleniowy). Firma oferuje swoje usługi jako dystrybutor dla producentów materiałów odpowiednich do patch worku oraz artykułów w stylu retro (lampy, latarnie, kosze, dzbany, tace itp.)
15.	90430002RU	Rosyjska firma z sektora IT specjalizująca się w opracowywaniu elektronicznych książek i gier dla dzieci oferuje współpracę na zasadzie franczyzy, działalność podwykonawczą oraz wymianę udziałów. Firma rozważa sprzedaż części udziałów oraz współpracę joint-venture.
16.	90428012BE	Belgijska firma poszukuje dystrybutorów swojego opatentowanego produktu. Jest to dwuskładnikowa, bezrozpuszczalnikowa, wzmocniona włóknem żywica epoksydowa. Firma oferuje franczyzę partnerom gotowym do inwestowania w przyszłe generacje zastosowań.

Lp.	ID	Treść oferty
17.	90430034BE	Belgijska firma specjalizująca się w produkcji farb, pokryć i in. produktów chemicznych poszukuje partnerów handlowych, agentów i dystrybutorów. Firma produkuje farby dla drogownictwa, budownictwa, przemysłu metalowego oraz lakiery do drewna.
18.	90506TR	Turecka firma produkująca i eksportująca wyroby ze szkła dekoracyjnego, bezpieczne szyby, ścianki (od 3 do 10 mm grubości), luksfery i in., poszukuje partnerów handlowych i produkcyjnych.
19.	90212026SE	Szwedzki wynalazca opracował praktyczną suszarkę do butelek (nie technicznych). Poszukuje podwykonawców serii prototypowej spośród firm branży metalowej.
20.	90212HR	Chorwacka firma z branży spożywczej specjalizująca się w przetwórstwie owoców i warzyw planuje rozwój produkcji w strefie przemysłowej (Beli Manastir) i poszukuje inwestorów.
21.	90224BG	Bułgarska firma specjalizująca się w produkcji niestandardowego wyposażenia, części zamiennych, pomp, wymienników ciepła i in. urządzeń przeznaczonych głównie dla przemysłu chemicznego, cementowego i stoczniowego poszukuje zleceniodawców.



WYDARZENIA, SZKOLENIA, KONFERENCJE W FUNDACJI ROZWOJU PRZESIEBIORCZOŚCI

Świadczymy usługi doradcze w zakresie pozyskiwania dotacji unijnych na rozwój przedsiębiorstw (konkursy w ramach POKL, RPO i PROW, PO IG, PO IiŚ i inne).

Fundacja przygotowuje:

- ⇒ wnioski konkursowe,
 - ⇒ studia wykonalności,
 - ⇒ biznesplany,
 - ⇒ inną wymaganą przez konkurs dokumentację
- oraz realizuje usługi doradcze związane z zarządzaniem projektami.

Zapraszamy do siedziby Fundacji w Łodzi przy ul. Piotrkowskiej 86, lub tel. 042 630 36 67

Zapraszamy do udziału w szkoleniu pt.

Skuteczne przygotowanie i realizacja projektów w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (warsztaty praktyczne).

Planowany termin rozpoczęcia 30 maja 2009 r.

Celem szkolenia jest nabycie umiejętności praktycznych w zakresie przygotowania oraz realizacji projektów współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki.

Szczegółowe informacje znajdują się na stronie www.frp.lodz.pl



KRAJOWY
SYSTEM
USŁUG

Programy Unii Europejskiej dla przedsiębiorstw z regionu łódzkiego

Bank BPH S.A. oraz Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości, Punkt Konsultacyjny, zapraszają na spotkanie szkoleniowo-informacyjne w dniu 2 czerwca 2009r. w godzinach 10.00 - 13.00 w Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości w Łodzi przy ul. Piotrkowskiej 86 (front II piętro). Udział w spotkaniu jest bezpłatny.

W programie jest informacja o możliwościach pozyskania wsparcia finansowego z funduszy europejskich, pokazanie roli Banku BPH S.A. i Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości w procesie ubiegania się o dofinansowanie i realizacji projektów.

Bliższych informacji na temat spotkania udzielają:

- ◆ w FRP Pani Elżbieta Kraska, tel. 0 42 630 36 67
- ◆ w BPH Pani Sylwia Makiewicz, tel. 723 678 267





NASZE PROJEKTY:

EMPLOYABILITY
& ENTREPRENEURSHIP:
TUNING UNIVERSITIES
& ENTERPRISES

Kształcenie i zatrudnienie - dostosowanie programów nauczania szkół wyższych do potrzeb gospodarki

„Coaching umiejętności miękkich” dla studentów

W dniach **21, 22 i 24 kwietnia 2009 r.** w siedzibie Fundacji odbyły się warsztaty „*Coaching umiejętności miękkich*” dla studentów. Zajęcia były prowadzone w trzech modułach tematycznych, z których każdy poświęcony był odrębnej kategorii umiejętności miękkich (umiejętność uczenia się, umiejętności społeczne, umiejętności metodologiczne).

Pierwszy moduł „*Coaching umiejętności uczenia się*” prowadziła Pani Dr Lucyna Prorok z Katedry Socjologii Edukacji UŁ. Drugiego dnia Pani Dr Agnieszka Dziejczak-Foltyn, z Katedry Socjologii Edukacji UŁ poprowadziła „*Coaching umiejętności społecznych*”. 24 kwietnia odbył się „*Coaching umiejętności metodologicznych*” pod kierunkiem Pani Agnieszki Ciszewskiej, Kierownika Biura Karier Zawodowych UŁ.

W coachingu udział wzięło ponad 20 studentów Uniwersytetu Łódzkiego oraz Politechniki Łódzkiej. Duże zainteresowanie oraz zaangażowanie studentów dowodzi, że istnieje potrzeba organizacji podobnych działań na uczelniach wyższych.

Rezultatem coachingu będzie przygotowanie przez kilkusobowe zespoły studentów prezentacji nt. rozwijania umiejętności miękkich. Każdy zespół zaprezentuje ideę coachingu umiejętności miękkich, własne doświadczenia i przemyślenia oraz portfolio umiejętności. Podczas przygotowania prezentacji studenci mają zapewniony stały kontakt mailowy ze specjalistami (e-coaching) prowadzącymi warsztaty. Odbędą się trzy spotkania (18, 19 i 21 maja br.), w których wezmą udział studenci oraz eksperci (przedsiębiorcy i wykładowcy). Wystąpienia zostaną ocenione i zaopiniowane przez panel ekspertów.

“With the support of the Erasmus Programme
Modernization of Higher Education of the European Union”



Lifelong Learning Programme



Redakcja: dr Tomasz Dorożyński

Współpraca redakcyjna: dr Agnieszka Dorożyńska i Zespół Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości

Skład, druk i dystrybucja: Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości