



NR 7-8 (48-49)/2009

Lipiec - Sierpień 2009

Biuletyn Informacyjny

Fundacji Rozwoju
Przedsiębiorczości

wydano dzięki
pomocy finansowej:



W TYM NUMERZE:

Od Redakcji.....	1
Na półmetku funkcjonowania ośrodka Enterprise Europe Network.....	1
Warranty subskrypcyjne	3
Zarządzanie łańcuchem dostaw: audyt dostawców	5
Jak zamienić dobry pomysł w biznes. Zarządzanie projektami inwestycyjnymi typu start-up	6
Euro dla przedsiębiorców	8
Targi międzynarodowe	9
Kształcenie ustawiczne	10
Oferty kooperacji	11
Dotacje dla przedsiębiorstw.....	13
Narodowe Centrum Badań i Rozwoju ..	14
Jednorazowe dotacje.....	15
Pozyskiwanie funduszy unijnych.....	16
Szkolenia w FRP.....	17
Nasze projekty.....	18

Dodatek Specjalny

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

OD REDAKCJI

Szanowni Czytelnicy!

Przedstawiamy kolejny numer Biuletynu Informacyjnego.

Staramy się w sposób kompleksowy i wszechstronny przybliżyć Czytelnikom różne aspekty prowadzenia działalności gospodarczej oraz wspierać przedsiębiorczość, innowacyjność, badania i nowoczesne technologie. Ponadto zwracamy uwagę jak łączyć praktykę życia gospodarczego z nauką, prawem i teorią. Mamy ogromną nadzieję, że kolejne publikacje poświęcone aspektom ochrony środowiska, wprowadzenie w Polsce wspólnej waluty będą istotnym źródłem informacji oraz forum dyskusji na temat rozwoju gospodarczego i przedsiębiorczości w Polsce w warunkach integracji i globalizacji.

Życzymy miłej lektury!



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki

Na półmetku funkcjonowania ośrodka Enterprise Europe Network

Rozmowa z dr Ewą Sadowską-Kowalską, Prezesem Zarządu Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości

Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości w Łodzi półtora roku temu przystąpiła do europejskiego projektu sieciowego pod nazwą **Enterprise Europe Network (EEN)**. Projekt jest realizowany w ramach Programu Ramowego na rzecz Konkurencyjności i Innowacji (CIP) pod egidą Komisji Europejskiej do 2013 r. Program CIP przewiduje rozwój usług wspierających działalność gospodarczą i innowacje małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), a także uczelni, instytutów badawczych oraz podmiotów rozpoczynających działalność gospodarczą.

FRP uczestniczy w realizacji projektu EEN od 1,5 roku. Jak Pani Prezes ocenia działania realizowane w ramach tego projektu z punktu widzenia korzyści odnoszonych przez przedsiębiorców z regionu łódzkiego?

Rzeczywiście osiągnęliśmy już półmetek realizacji pierwszego okresu umowy z Komisją Europejską na prowadzenie ośrodka sieci Enterprise Europe Network. Projekt ten wpisuje



się w zakres działalności statutowej FRP. Fundacja jest jedynym ośrodkiem sieci w regionie łódzkim i jednym z dwóch w konsorcjum Polska Centralna, które realizują pełny zakres usług przewidzianych w projekcie. Przypomnę, że są to następujące usługi: udzielanie informacji i doradztwo w zakresie możliwości finansowania działalności gospodarczej, prawa UE, pomocy w wyszukiwaniu partnerów zagranicznych (m. in. poprzez bazy danych zawierające oferty współpracy technologicznej i biznesowej), pomocy we wdrażaniu innowacji i rozwoju badań prowadzonych przez przedsiębiorstwa oraz przy pozyskiwaniu funduszy na prowadzenie działalności badawczej (w tym uczestnictwo w 7. Programie Ramowym). Działanie ośrodka opiera się na zatwierdzonym przez KE planie pracy i muszę przyznać, że realizacja założonych w nim wskaźników odbywa się zgodnie z harmonogramem czasowym i merytorycznym. W końcu maja miała miejsce wizyta monitorująca przedstawicieli EACI, agencji wykonawczej powołanej przez KE do zarządzania projektem EEN, którzy pozytywnie ocenili realizację zadań przez nasz ośrodek. W pierwszym okresie działania udzielono konsultacji ponad 270 podmiotom, nie tylko przedsiębiorcom, ale również osobom planującym założenie firmy oraz przedstawicielom środowiska akademickiego. W zorganizowanych przez FRP konferencjach, seminariach i innych spotkaniach uczestniczyło blisko 500 osób. Ośrodek stanowi zatem punkt kompleksowej obsługi zgodnie z mottem sieci EEN: „wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki”.

Co wyróżnia funkcjonowanie ośrodka EEN od innych form wsparcia przedsiębiorczości realizowanych przez FRP?

Przede wszystkim ośrodek świadczy usługi klientom nieodpłatnie dzięki pełnemu finansowaniu projektu przez Komisję Europejską z Programu Ramowego na Rzecz Konkurencyjności i Innowacji (CIP) oraz Budżet Państwa. Kontakt z ośrodkiem sieci EEN daje przedsiębiorcom z regionu dostęp do wsparcia w zakresie rozwoju nowych produktów i docierania do nowych rynków, a także informacji o działaniach i możliwościach w UE. Sieć EEN funkcjonuje w ponad 40 krajach i skupia ponad 600 organizacji partnerskich, w których pracuje niemal 4 000 doświadczonych ekspertów. W Fundacji utworzono zespół kilkunastu ekspertów z prawie trzydziestu dziedzin, gotowych do świadczenia usług informacyjnych i doradczych.

Czy w województwie łódzkim przedsiębiorcy chętnie uczestniczą w przedsięwzięciach realizowanych przez FRP jako ośrodek EEN i które z nich cieszyły się największym zainteresowaniem?

Wysoką frekwencję odnotowaliśmy na dwudniowej konferencji inauguracyjnej działania ośrodka w dn. 24-25 kwietnia ub. roku. Tematem przewodnim konferencji była przedsiębiorczość i innowacyjność w Polsce w kontekście europejskim. Impreza miała charakter międzynarodowy, gdyż prelegentami byli również goście zagraniczni z takich krajów jak Francja, Szwecja, Belgia i Indie.

Konferencja uzyskała patronat Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego oraz Marszałka Województwa Łódzkiego. Wydana została ciekawa publikacja pokonferencyjna, którą bezpłatnie udostępniamy. Również inne spotkania i seminaria spotkały się z dużym zainteresowaniem, że wspomnę o seminariach z prof. Andrzejem Koźmińskim w czerwcu ub. r. oraz z prof. Leszkiem Balcerowiczem w marcu br. Relacje z tych i innych imprez dostępne są na stronie internetowej FRP w dziale EEN/Wydarzenia.

Jakie formy wsparcia są najbardziej efektywne z punktu widzenia podmiotów gospodarczych?

Żyjemy w wieku informacji i często ich nadmiar powoduje dezorientację. Przedsiębiorcy, zwłaszcza z sektora MSP, potrzebują pomocy w znalezieniu właściwych źródeł dofinansowania swoich projektów inwestycyjnych i rozwojowych, a także w ocenie szans na uzyskanie wsparcia z UE. Taką pomoc mogą otrzymać właśnie w naszym ośrodku.

Jakie są dotychczasowe największe sukcesy ośrodka, i jednocześnie jakie działania wymagają większej intensyfikacji?

Do sukcesów ośrodka należy obsługa znacznej liczby klientów, którzy skorzystali z indywidualnych konsultacji lub uczestniczyli w szerszych spotkaniach jak seminaria i konferencje. Ważne jest podnoszenie świadomości i poziomu wiedzy lokalnego środowiska biznesowego o znaczeniu innowacyjności i potrzebie współpracy na wspólnym europejskim rynku w czasie światowego spowolnienia gospodarczego. Na pewno warto intensyfikować działania promocyjne, aby rozszerzać grono klientów ośrodka i sieci EEN.

Jakie są wyzwania na kolejny okres prowadzenia ośrodka EEN przez FRP w Łodzi?

Wyzwaniem w kolejnym okresie będzie wykonanie zaplanowanych działań. Dlatego zapraszamy wszystkich zainteresowanych do kontaktu z naszym ośrodkiem, do śledzenia informacji zamieszczanych w dziale Aktualności na naszej stronie internetowej, do czytania biuletynów informacyjnych FRP, dostępnych również na stronie. Zachęcamy do zgłaszania ofert współpracy gospodarczej lub technologicznej do baz danych sieci EEN. Wystarczy zgłosić taką wolę a nasi konsultanci pomogą we właściwym wypełnieniu formularza. Sukces naszych klientów będzie naszym sukcesem.

Dziękuję za rozmowę i życzę kolejnych sukcesów.

T. Dorożyński

FINANSE

Warranty subskrypcyjne — nowy instrument motywowania pracowników

(Metody wyceny)

Popularność warrantów subskrypcyjnych jest obecnie związana z nasilającym się zjawiskiem materialnego motywowania pracowników w przedsiębiorstwach. Warunkowe wynagradzanie osób, najczęściej piastujących funkcje decyzyjne powoduje, że muszą oni wykazać się efektami swojej pracy jeśli chcą skorzystać z często intratnej propozycji swojego pracodawcy.

Warrant subskrypcyjny jest instrumentem finansowym, który może zostać wyemitowany przez spółkę akcyjną lub spółkę komandytowo-akcyjną i może przyjąć formę instrumentu imiennego lub instrumentu na okaziciela. Warrant subskrypcyjny nie posiada ceny nominalnej, daje za to dwojakie uprawnienia osobom, którym został przyznany. Po pierwsze jest to prawo do zapisu na akcje w ramach kapitału docelowego, po wtóre daje prawo do objęcia akcji nowej emisji w sytuacji warunkowego podwyższenia kapitału. O zakresie uprawnień wynikających z tego papieru wartościowego decyduje walne zgromadzenie, które w uchwale określa warunki przyznania i realizacji warrantów subskrypcyjnych.

Warrant subskrypcyjny jest podobny w swojej konstrukcji do prawa poboru, a w konsekwencji do opcji europejskiej typu call. Oznacza to, że instrument ten, wyemitowany przez spółkę daje posiadaczowi (a więc motywowanemu pracownikowi) prawo do zakupu akcji po określonej z góry cenie w określonym dniu w przyszłości.

Jak już wspomniano wcześniej, warrant nie posiada ceny – jednakże z punktu widzenia zarządzania – jest zapłatą „z odroczonym terminem płatności” za otrzymywane dobra, usługi i świadczenia od dostawców i pracowników spółki. Jednostki sporządzające sprawozdania finansowe zgodnie z ustawą o rachunkowości nie wprowadzają wyemitowanych warrantów do ewidencji bilansowej, a w konsekwencji nie ujmuje kosztów otrzymanych dóbr i świadczeń oraz zobowiązania z tytułu obietnicy przekazanej posiadaczowi warrantu za świadczone przez niego usługi,

lub wykonywaną przez niego pracę. Dopiero w dacie emisji akcji – pod datą rejestracji przez Sąd – ujmuje wzrost w kapitale własnym spółki, lub w dacie zapłaty ekwiwalentu pieniężnego – ujmuje zobowiązanie.

Analizując jedną z podstawowych zasad rachunkowości - zasadę współmierności, zgodnie z którą koszty winny być ujmowane w dacie ich poniesienia niezależnie od terminu ich zapłaty, można poddać pod wątpliwość prawidłowość takiej praktyki spółek sporządzających sprawozdania finansowe zgodnie z ustawą o rachunkowości.

Praktyka uzasadniona jest tym, że emisja warrantów w zamian za otrzymywane dobra czy usługi nie do końca spełnia podstawowe definicje:

1. **zobowiązania** - opisanego w art. 3 ust 1 pkt 20 ustawy o rachunkowości jako obecny obowiązek, wynikający z przeszłych zdarzeń, o wiarygodnie określonej wartości, powodujący w przyszłości wykorzystanie obecnych lub przyszłych zasobów jednostki – gdyż rozliczenie zobowiązania własnym instrumentem kapitałowym nie powoduje w przyszłości wykorzystania zasobów jednostki,
2. **kosztu** - opisanego w art. 3 ust 1 pkt 31 ustawy o rachunkowości jako uprawdopodobnione zmniejszenia w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej wartości, które doprowadzą do zmniejszenia kapitału własnego lub zwiększenia jego niedoboru w inny sposób niż wycofanie środków przez udziałowców lub właścicieli – gdyż również w tym przypadku rozliczenie zobowiązania własnym instrumentem kapitałowym nie doprowadzi do zmniejszenia kapitału własnego, wręcz przeciwnie spowoduje jego wzrost,
3. **rezerwy** – opisaney w art. 35d ustawy o rachunkowości jako pewne lub o dużym stopniu prawdopodobieństwa prawdopodobne przyszłe zobowiązanie, którego kwotę można w sposób wiarygodny oszacować – gdyż w przypadku rozliczenia własnym instrumentem kapitałowym nie dojdzie do powstania zobowiązania.

Lukę w tym zakresie wypełnia Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej nr 2 „Płatności w formie akcji”, który wymaga, aby jednostka ujmowała w swoim

sprawozdaniu finansowym transakcje płatności w formie akcji zarówno gdy zawiera je z pracownikami jak i innymi kontrahentami, a transakcje te mają być rozliczone w środkach pieniężnych, innych aktywach lub własnych instrumentach kapitałowych. Przywołany standard wskazuje zasady wyceny i określa specyficzne wymagania dla trzech typów transakcji w płatności w formie akcji:

1. transakcji, w których jednostka otrzymuje dobra lub usługi w zamian za własne instrumenty kapitałowe (w tym akcje lub opcje na akcje),
2. transakcji, w których jednostka otrzymuje dobra lub usługi w zamian za zobowiązanie pieniężne którego wysokość uzależniona jest od ceny własnych instrumentów kapitałowych,
3. transakcji, w których jednostka otrzymuje dobra lub usługi, a warunki umowy dają jednostce lub dostawcy możliwość wyboru rozliczenia kontraktu – w środkach pieniężnych lub poprzez emisję własnych instrumentów kapitałowych.

W myśl zasad opisanych w przywołanym standardzie rachunkowości – pomimo iż warrant nie posiada ceny, jednak do celów księgowych należy wyznaczyć jego wartość i wprowadzić do ksiąg w ciężar kosztów w korespondencji zobowiązaniem lub kapitałem własnym (w zależności od tego w jaki sposób zobowiązanie ma być uregulowane).

Istnieje wiele metod określania wartości warrantów, jednak Międzynarodowe Standardy Rachunkowości wskazują na model Blacka-Scholes'a.

Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej wypracowały metody wyceny oraz sposób wprowadzenia warrantów do ksiąg i spółki sporządzające sprawozdania finansowe w oparciu o ten przepis wykazują koszt otrzymanych dóbr i usług (a więc i warrantów) w korespondencji ze zobowiązaniem bądź kapitałem własnym. Wyceny takiej i ujęcia bilansowego nie stosują jednak spółki sporządzające sprawozdania finansowe w oparciu o ustawę o rachunkowości. Pojawiają się zatem wątpliwości czy taka praktyka spółek sporządzających sprawozdania w oparciu o ustawę o rachunkowości nie powoduje zmniejszenia jakości sprawozdania finansowego. Celem sprawozdawczości jest rzetelne i jasne przedstawienie sytuacji majątkowej i finansowej, jak też wyniku jednostki. Pominięcie kosztów

w sprawozdaniu finansowym nie zmienia faktu, że koszty te zostały poniesione, a więc nie uwzględnienie ich powoduje prezentację zawyżonych zysków, przez co sprawozdania finansowe tracą swoją neutralność, stają się mniej przejrzyste i porównywalne, oraz mogą potencjalnie wprowadzać w błąd użytkowników. Ponadto brak ujęcia warrantów rozliczanych w instrumentach kapitałowych nie prezentuje dotychczasowym właścicielom (akcjonariuszom / udziałowcom) skutków docelowego zmniejszenia się ich udziału w kapitale spółki. Dodatkowo pojawia się wątpliwość czy spółki sporządzające sprawozdania w oparciu o ustawę o rachunkowości mogą nie wprowadzać płatności w formie akcji własnych do ksiąg tylko dlatego, że zagadnienie to nie jest opisane w ustawie o rachunkowości. Zgodnie bowiem z art. 10 ust. 3 ustawy o rachunkowości: „W sprawach nieuregulowanych przepisami ustawy, przyjmując zasady (politykę) rachunkowości, jednostki mogą stosować krajowe standardy rachunkowości wydane przez Komitet Standardów Rachunkowości. W przypadku braku odpowiedniego standardu krajowego, jednostki, inne niż wymienione w art. 2 ust. 3, mogą stosować MSR.” W związku z tym wszystkie spółki, nie tylko te, które dokonują zapisów w księgach w oparciu o Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, powinny ujmować warranty w kosztach, tak jak przewiduje to MSR.

Bibliografia

J.C. Francis - "Inwestycje: analiza i zarządzanie", WIG Press, 2000

J. Gajdka, E. Walińska - "Zarządzanie finansowe: teoria i praktyka", FRR, 2000

J. Hull - "Kontrakty terminowe i opcje: wprowadzenie", WIG Press, 1999

Praca zbiorowa pod red. A. Jarugi - "Jednostkowe sprawozdanie finansowe według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości MSSF/MSR", Stowarzyszenie księgowych w Polsce, 2005

Dr Monika Bolek, Uniwersytet Łódzki, ekspert ośrodka Enterprise Europe Network przy Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości w Łodzi

Hanna Szelağ, biegły rewident

OCHRONA ŚRODOWISKA

Zrównoważone zarządzanie łańcuchem dostaw: audyt dostawców

Konsumenci coraz częściej zwracają uwagę na to, czy produkt został wytworzony w sposób przyjazny dla środowiska, przy zapewnieniu godnych warunków pracy i z poszanowaniem lokalnych społeczności, w których działają producenci. Proces wytwarzania produktów często wpływa na środowisko i społeczeństwo daleko od miejsca konsumpcji. Stąd tak ważne jest zrównoważone zarządzanie łańcuchem dostaw.

Zrównoważone zarządzanie łańcuchem dostaw obejmuje cykl życia produktu i angażuje więcej niż tylko jedno przedsiębiorstwo, które podejmuje wysiłki w zakresie zapobiegania zanieczyszczeniom czy przeciwdziałania negatywnym konsekwencjom społecznym. Dlatego też szereg różnych podmiotów podejmuje współpracę, aby ograniczyć negatywny wpływ dostaw na środowisko i społeczeństwo. Pod pojęciem łańcucha dostaw należy rozumieć działania od pozyskania zasobów ze środowiska, które następnie wykorzystywane są do wytwarzania produktu, poprzez jego użytkowanie, ponowne wykorzystanie i ostatecznie składowanie.

Jednym z narzędzi zrównoważonego zarządzania łańcuchem dostaw jest audyt dostawców. Aby zabezpieczyć się przed ryzykiem przypadkowego lub celowego zaniechania przestrzegania zasad zrównoważonego rozwoju przez dostawcę lub podwykonawcę, tworzone są polityki i kodeksy precyzyjnie określające wymagania wobec kooperantów. Zawarte w nich kryteria mogą stanowić podstawę wyboru dostawców i podwykonawców, a także ich okresowej oceny (audytu). Oczywiście współpraca powinna polegać nie tylko na kontroli, ale również ciągłym dialogu dotyczącym wymagań zamawiającego i ich znaczenia.

Zwykle stosowane są różne formy kontroli dostawców, w zależności od oceny związanego z nimi ryzyka. Dostawcy elementów, z których produkcją wiąże się większe zagrożenie dla środowiska lub większe ryzyko nadużyć wobec pracowników podlegających ściślejszej kontroli. W takich przypadkach uzasadnione jest jak najbardziej szczegółowe określenie kryteriów współpracy i procedur kontroli. Audyt w ramach globalnego łańcucha dostaw jest przedsięwzięciem trudnym i kosztownym (z uwagi na odległości, różnice kulturowe, złożoność produktów i różnorodność dostawców), ale, zwłaszcza w sytuacji dostawców wysokiego ryzyka, pozwala uniknąć jeszcze wyższych kosztów związanych z niespełnieniem wymogów prawa lub bojkotem produktów przez niezadowolonych konsumentów. Również w ramach lokalnego czy regionalnego łańcucha dostaw koszty zaniechań ze strony dostawców mogą ostatecznie przewyższyć koszty kontroli ponoszone przez lidera łańcucha.

Narzędziem wspomagającym właściwy audyt jest kwestionariusz samooceny. Od jego oceny zależy zakres i szczegółowość dalszego postępowania kontrolnego.

W zależności od tego, jak szczegółowej informacji potrzebuje zamawiający, istnieje możliwość przeprowadzenia audytu we własnym zakresie lub zatrudnienia wyspecjalizowanych audytorów. W pierwszym przypadku w audycie powinni uczestniczyć menedżerowie ds. zakupów, specjaliści (audytorzy) zajmujący się zrównoważonym rozwojem, a także inne osoby w zależności od specyfiki dostawcy lub planowanego audytu. Druga możliwość pojawia się zwłaszcza, gdy chodzi o sprawdzenie zgodności postępowania dostawcy z powszechnie uznanym standardem, w odniesieniu do którego działają na rynku wyspecjalizowani audytorzy (np. zaawansowane systemy społecznej odpowiedzialności, takie jak SA8000, lub podstawowe konwencje Międzynarodowej Organizacji Pracy). Alternatywne rozwiązanie zakłada zaangażowanie w audyt lokalnej organizacji pozarządowej, która zna specyfikę działalności dostawcy nie tylko z wyrywkowych wywiadów i spostrzeżeń, ale ze stałej, nieformalnej obserwacji. Takie rozwiązanie zmniejsza koszty i, jeśli dana organizacja może zachować obiektywizm, podnosi wiarygodność oceny. Przedstawiciele lokalnej organizacji lepiej rozumieją również lokalny kontekst kulturowy.

Audyt powinien odnosić się do ryzyka nieprzebrzegania przez dostawcę standardów wyznaczonych przez zamawiającego, poziomu wydatków u danego dostawcy oraz jego znaczenia i widoczności w łańcuchu dostaw. Powinien obejmować analizę dokumentów, wywiady z wytypowanymi pracownikami i wizyty w zakładzie. W zależności od stopnia złożoności pożądaných informacji, można go rozszerzyć o wywiady z dodatkowymi interesariuszami (np. przedstawicielami związków zawodowych, mieszkańcami okolicy zakładu lub lokalnymi organizacjami pozarządowymi). Kontroli podlega znajomość wymagań stawianych przez dostawcę (wśród pracowników i przedstawicieli zarządu), stosowanie przez dostawcę podobnych wymagań wobec poddostawców, nastawienie wobec wymagań, działania mające na celu spełnianie wymagań, procedury postępowania na wypadek pojawienia się problemów ze spełnieniem wymagań, monitoring prowadzony na bieżąco przez dostawcę i system działań na rzecz ciągłego doskonalenia.

Audyt powinien być starannie przygotowany, łącznie z sugestiami, jak otworzyć spotkanie i jak je zamknąć, na co zwracać uwagę przeglądając dokumentację i oceniając działalność dostawcy, a także jak przygotować raport z audytu. Należy dołożyć starań, by zapobiegać nieuczciwym odpowiedziom, udzielanych np. przez

zastraszonych pracowników, przymuszonych do przedstawiania fałszywego obrazu rzeczywistości. W uzasadnionych przypadkach, rozwiązaniem może być audyt przynajmniej częściowo prowadzony z zaskoczenia lub ustalany z krótkim wyprzedzeniem czasowym. Istotna jest również staranna interpretacja uzyskanych odpowiedzi.

Wynikiem audytu może być wykrycie nieprzestrzegania określonych standardów, kodeksów lub zaleceń, sformułowanie działań naprawczych, decyzja o nawiązaniu, kontynuowaniu lub zaniechaniu współpracy. Szereg audytów przeprowadzonych u różnych dostawców może pomóc w wykryciu powtarzających się problemów, wymagających systemowych rozwiązań (np. zmiany kodeksu uwzględniającej specyfikę lokalnej działalności) lub dostosowania procedury audytu. W niektórych przypadkach firmy decydują się na niezależną, zewnętrzną weryfikację swego systemu kontroli dostawców. Wówczas konieczny jest audyt pracy audytorów.

Wprowadzenie przestrzegania zasad zrównoważonego rozwoju jako warunku współpracy z dostawcami i podwykonawca-

mi ma zabezpieczać interesy nabywców i społeczeństwa jako całości. W praktyce, większość firm stosujących to narzędzie podkreśla, że audyty prowadzone są po to, by zwiększyć trwałość ich relacji z dostawcami. Służyć temu mogą m.in. wspólne decyzje dotyczące działań naprawczych. Współpraca w zakresie poprawy jest zwykle lepsza niż zrywanie kontraktu, które w skrajnym wypadku mogłoby oznaczać zamknięcie zakładu i bezrobocie obecnie zatrudnionych w nim osób.

Dr Jakub Kronenberg, Uniwersytet Łódzki, ekspert ośrodka Enterprise Europe Network przy Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości w Łodzi

Powyższy tekst pochodzi z książki „Wyzwania zrównoważonego rozwoju w Polsce” (red. Jakub Kronenberg i Tomasz Bergier), która ukaże się w czerwcu 2010 r.

BIZNES

Jak zamienić dobry pomysł w dobry biznes

Zarządzanie projektami inwestycyjnymi typu start-up

Środowisko funkcjonowania MSP zmieniło się na przestrzeni ostatnich lat. Rynek zaczyna uczyć się, że analiza i planowanie są tak samo ważne jak inne czynniki charakteryzujące różnego rodzaju przedsięwzięcia. Stopniowo rośnie liczba przedsiębiorców, którzy pomysł przełożyli na konkretne działanie, a działanie to z kolei jest świadome i przeanalizowane, ryzyko wyselekcjonowane i zabezpieczone, zysk reinwestowany, a polityka ekspansji realizowana konsekwentnie. Jak już wspomniano, warunki zewnętrzne firm uległy zmianie, zmniejszyły się do minimum kwoty przeznaczane na inwestycje, zaostryły się warunki kredytowe, kapitał zachodni postrzega nasz kraj przez pryzmat rozprawiania się z historią. Jednak wykazanie, że planowany projekt inwestycyjny został szczegółowo przeanalizowany oraz przedstawienie silnych argumentów „za” powoduje, że inwestycja jest postrzegana w pozytywnym świetle. Drogę do wspomnianej analizy i argumentacji znajdziecie Państwo w poniższym artykule, który stanowi pewnego rodzaju przewodnik, jak prowadzić projekt inwestycyjny, aby zakończył się sukcesem.

Gdy pojawił się pomysł...

Większość ludzi stojąc np. w kolejce przeżywa burzę myśli, z których może zrodzić się pomysł, pod warunkiem, że zostanie wychwycony. Czasem pomysły przychodzą w snach. Ile z nich przechodzi przez nasze umysły niezauważone? Ile z nich można uznać za zmarnowane? Gdy w końcu jakaś myśl nie daje nam spokoju, przeradza się w ideę, warto pomyśleć o niej w sposób materialny i przełożyć ją na rzeczywistość. Pomysł bowiem może stać się sukcesem. Należy odpowiedzieć sobie na pytanie związane z szansą zaistnienia, z konkurencją, z potencjalnymi odbiorcami i ich potrzebami. Należy przekonać siebie i innych, że pomysł może być zamieniony w projekt inwestycyjny.

Nazwano GO projektem inwestycyjnym...

Posiadasz zatem coś cennego, pomysł, który nazywasz już projektem inwestycyjnym, widzisz zarys drogi, którą należy pójść i metę z napisem sukces. Wiesz, że droga jest kręta i zdajesz sobie sprawę z niebezpieczeństw, jednak nie znasz wroga. Spróbuj go

zidentyfikować. Jakie zarzuty można Ci postawić? Gdzie widzisz słabe punkty Twojego pomysłu? Pokaż, że jesteś silny. Znajdź argumenty dlaczego ten pomysł, a nie inny, dlaczego tu i teraz. Twój cel musi być jasno sprecyzowany. Musisz wiedzieć, czego chcesz.

Kto To kupi...

Przekonałeś siebie o celowości Twojego przedsięwzięcia. Sprawdź, czy rynek będzie równie entuzjastycznie nastawiony do Twojego pomysłu. Znajdź grupę docelową, scharakteryzuj odbiorcę. Przecież nie robisz tego dla wszystkich, bo wówczas jest to rzecz dla nikogo. Twój pomysł jest jak list, wyślij go. Adresatem będzie strategia marketingowa. Musisz wiedzieć, jak dotrzeć do odbiorców. Jeśli pojawią się kłopoty, zawsze możesz skorzystać z pomocy specjalisty ds. marketingu. Możesz mieć świetny pomysł, ale gdy nie dotrzesz z nim do klientów, oni nigdy się o tym nie dowiedzą. Strategia marketingowa jest zatem punktem nie do pominięcia.

Ile mnie TO będzie kosztować...

Projekt inwestycyjny powinien być rzetelnie wyceniony. Skorzystaj z co najmniej dwóch źródeł wyceny. Nie przesadzaj z wydatkami na siedzibę, ograniczaj koszty, ale też nie myśl, że wszystko będzie za darmo. Zaczynaj budować zespół, który będzie zarządzał inwestycją. Daj ludziom motywację do działania. Teraz Ty jesteś menadżerem. Bądź zatem szefem jakiegoś sobie kiedyś wymarzonego.

Warto zaplanować działalność operacyjną

Należy dokonać identyfikacji kosztów i przychodów operacyjnych. W pierwszej kolejności powinieneś dokonać założeń dotyczących przychodów. Założenia powinny być oparte na wcześniej dokonanej analizie rynku, badania marketingowe. Strategia dotycząca kształtowania się cen naszego produktu jest w tym momencie bardzo istotna. Następnie należy dokonać identyfikacji kosztów w oparciu o przyjęte założenia dotyczące przychodów, a następnie ich kalkulacji.

Jak TO sfinansować

Przyszedł czas na przeliczenie oszczędności. Jeśli miałeś z czego zaoszczędzić i posiadasz połowę środków na pokrycie kosztów rozpoczęcia inwestycji, nie pozostaje Ci nic innego jak zgłosić się z gotowym biznes planem do banku, który będzie Twoim partnerem i udzieli Ci kredytu inwestycyjnego. Będą potrzebne zabezpieczenia. Posiadanie połowy potrzebnego kapitału stawia Cię w komfortowej sytuacji, bo bank może zabezpieczyć ryzyko związane z tą inwestycją. Co zrobić jeśli masz mniej niż 50% wartości inwestycji.

Są dwa wyjścia. Albo należy poszukać partnera i sprzedać mu część udziałów, albo próbować negocjować z bankiem i inwestorem branżowym, który może być poręczycielem. Cenna rada: jeśli chcesz zoptymalizować swoje przedsięwzięcie, nie finansuj inwestycji tylko ze środków własnych, nie finansuj jej tylko z kredytu. Staraj się zachować strukturę kapitału 50% kapitał własny i 50% dług. To zoptymalizuje Twoją pozycję – zmniejszy ryzyko, a zwiększy rentowność.

Dokonaj analizy finansowej

Gdy znasz już wartość inwestycji, scharakteryzowałeś przychody i koszty, zweryfikowałeś swoją pozycję finansową, należy wszystkie te dane zestawić w cash flow. Należy skupić się na wyliczeniu IRR, czyli wewnętrznej stopy zwrotu z zainwestowanego kapitału własnego, na prostym okresie zwrotu kapitału własnego i na DSCR min. czyli minimalnym wskaźniku obsługi pokrycia długu. Dwie pierwsze miary mówią udziałowcom jak rentowna jest dana inwestycja, miara trzecia pokazuje bankowi, że jesteście w stanie obsługiwać kredyt. Należy zwrócić również uwagę na analizę kapitału pracującego, wykryć ewentualne momenty braku płynności związane przykładowo z sezonowością. W takich momentach można wspomóc płynność korzystając z kredytów obrotowych. Analizy powinien dokonać również specjalista w tej dziedzinie w celu uniknięcia błędów nie tylko rachunkowych, ale także interpretacyjnych.

Jaki TO dobry pomysł...

Potwierdziłeś w analizie cash flow, że Twój projekt jest dobry, spłaca się w niedługim okresie i ma przyzwoitą rentowność. Wykazałeś wcześniej argumenty przemawiające za realizacją tego projektu. Pora zwrócić się do banku i ewentualnych udziałowców z propozycją współpracy. Oferujesz im dobrą inwestycję, świadomie podjętą i przemyślaną. Zespół ludzi z którymi pracowałeś we wstępnym etapie okazał się kompetentny. Możesz na nich polegać. Masz swój cel i realizujesz go konsekwentnie. Jesteś postrzegany jako dobry menadżer. Masz wielką szansę osiągnąć duży sukces. Gratulacje!

Dr Monika Bolek, Uniwersytet Łódzki, ekspert ośrodka Enterprise Europe Network przy Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości w Łodzi

EURO

Euro dla przedsiębiorców – ciąg dalszy dyskusji

W poprzednim artykule (Biuletyn nr 5 (46)/2009) dotyczącym wprowadzenia wspólnej waluty euro w Polsce zaznaczyliśmy że już z chwilą przystąpienia Polski do Unii Europejskiej nasz kraj zobowiązał się do członkostwa w strefie euro, po spełnieniu odpowiednich kryteriów. Weryfikacja prognoz dotyczących opłacalności dla Polski tej decyzji trwa. Jednak pewne działania zostały już podjęte i, bez względu na opinie, wspólna waluta to kwestia czasu.

Już w 2004 r., jednocześnie z akcesją, konieczne było uzgodnienie warunków prawnych umożliwiających rozliczenia w euro oraz w innych walutach wymiennych rezydentom, czyli osobom i przedsiębiorstwom zameldowanym w naszym kraju. Rozliczenia te są możliwe. Jednak bez wyrażenia woli zarówno przez sprzedającego, jak i kupującego, nie są konieczne. Obecnie płatności dokonywane w walucie europejskiej nie zawsze są proste. Z jednej strony umożliwienie takich transakcji to bardzo korzystne rozwiązanie dla zagranicznych inwestorów i klientów. Z drugiej strony, wymaga to odpowiedniego przygotowania personelu, a także odpowiednich porozumień z bankami rozliczającymi. Przedsiębiorcy decydujący się przyjmować euro muszą być świadomi powyższych uwarunkowań. Ważny jest także sposób ustalania kursu wymiany, ze względu na to, że polski złoty nie jest powiązany kursem sztywnym z euro, czyli nie ma jednolitego kursu rozliczenia transakcji. Dokonywanie rozliczeń w euro nie jest jeszcze bardzo powszechne w Polsce, jednak coraz więcej przedsiębiorców decyduje się na takie rozwiązanie. Najczęściej tej waluty używają osoby otrzymujące wynagrodzenia w walucie europejskiej, a także zagranicznych klientów, w tym turystów. Wzmózona liczba transakcji zawierana jest w obszarach przygranicznych. Skala tego zjawiska, choć niewielka, przybliżyła nas do wspólnej strefy walutowej.

Obecność Polski w strefie euro może wiązać się z pewnymi zagrożeniami i korzyściami dla przedsiębiorstw. Rośnie konkurencja, napływ know-how i inwestycji oraz zwiększone zakupy są spowodowane łatwiejszym sposobem rozliczeń. Zwiększa się zainteresowanie firm rynkiem europejskim, a następnie międzynarodowym. Ożywienie gospodarcze, które nastąpiło po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej, może powtórzyć się po wejściu do strefy euro.

Należy wspomnieć o bardzo ważnej kwestii znajomości prawa wspólnotowego. Wiedza na temat uregulowań prawnych dotyczących strefy euro jest istotnym elementem warunkującym powodzenie działalności firmy. Warto więc zapoznawać się z nowymi przepisami, gdyż transakcje w euro, teraz, czy po wstąpieniu do strefy euro, to konieczność.

Podsumowując, przedsiębiorcy, zarówno ci, którzy są zwolennikami wspólnej waluty, jak i eurosceptyczni, powinni już teraz zastanowić się nad funkcjonowaniem firmy po wstąpieniu do strefy euro. Droga do euro, choć jeszcze wciąż daleka, już się rozpoczęła. Im lepiej będziemy przygotowani do kolejnego etapu członkostwa w Unii Europejskiej, tym lepiej dla nas i dla rozwoju naszych przedsiębiorstw.

Agata Nawrocka, Ewa Stawasz, studentki V roku Stosunków Międzynarodowych, Uniwersytet Łódzki

TARGI MIĘDZYNARODOWE

Giełda kooperacyjna firm sektora maszynowego i elektromaszynowego, Jönköping (Szwecja), 11 – 12 listopada 2009 r.

visioner
blir
verklighet**Elmia**
Subcontractor
NORRA EUROPAS LEDANDE UNDERLEVERANTÖRSMÄSSA

Ośrodek Enterprise Europe Network przy **Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości** wraz z ośrodkiem **Enterprise Europe Network w Örebro** (Szwecja) oraz Wydziałem Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Sztokholmie, mają zaszczyt zaprosić do udziału w giełdzie kooperacyjnej, która odbędzie się w dniach 11-12 listopada 2009 r.

Giełda zostanie zorganizowana podczas Międzynarodowych Targów Poddostawców Przemysłu Maszynowego i Elektromaszynowego **ELMIA SUBCONTRACTOR 2009** w **Jönköping**.

Targi trwać będą od 10 do 13 listopada br.

Giełda kooperacyjna przeznaczona jest dla przedsiębiorców z branży maszynowej, elektromaszynowej oraz samochodowej, oferujących:

1. maszyny, urządzenia, linie produkcyjne,
2. surowce, półprodukty, komponenty, produkty gotowe,
3. narzędzia i osprzęt,
4. usługi doradcze, reklamę.

Zasady funkcjonowania giełdy kooperacyjnej

1. Uczestnicy w formularzu rejestracyjnym on-line określają profil swojej działalności oraz rodzaj współpracy,
2. Dane zarejestrowanych firm umieszczane są w katalogu on-line,
3. Z katalogu on-line zarejestrowani uczestnicy dokonują wyboru firm, z którymi chcieliby spotkać się podczas giełdy, 11 i 12 listopada. Następnie przy ponumerowanych stolikach odbywają się uprzednio zaaranżowane 25-minutowe spotkania pomiędzy dobranymi w pary firmami.

W nadchodzącej edycji giełdy przewiduje się udział ok. **150 firm z 20 krajów**, w tym około 15 dużych firm z sektora samochodowego, poszukujących poddostawców.

Szczegółowe informacje na temat Międzynarodowych Targów Poddostawców Przemysłu Maszynowego i Elektromaszynowego **Elmia Subcontractor 2009** znajdują Państwo na stronie internetowej: www.elmia.se/en/subcontractor

STOISKO INFORMACYJNE

Przedsiębiorcy, którzy zdecydują się na udział w giełdzie kooperacyjnej, będą mogli dodatkowo zaprezentować swoje katalogi, ulotki i foldery reklamowe na stoisku informacyjnym przygotowanym przez Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Sztokholmie. Materiały reklamowe (po uprzednim uzgodnieniu) mogą być przesyłane do WPHil w Sztokholmie również przez przedsiębiorców, którzy nie będą uczestniczyć w targach osobiście.

REJESTRACJA

Wszystkich zainteresowanych uczestnictwem w giełdzie prosimy o dokonanie rejestracji na stronie internetowej www.b2fair.com.

Termin przyjmowania zgłoszeń mija 16 października br.

Dodatkowych informacji udzielają:

Magdalena Zwolińska, PARP, e-mail: magdalena_zwolinska@parp.gov.pl, tel.: 22 432 86 43

Olaf Olesiński, PARP; e-mail: olaf_olesinski@parp.gov.pl, tel.: 22 432 71 95.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



REALIZATOR PROJEKTU

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



**Izba Rzemieślnicza w Łodzi rozpoczęła realizację projektu
„Kwalifikacje zawodowe – Twoją szansą na rynku pracy”**
(Program Operacyjny Kapitał Ludzki Działanie 9.3 Upowszechnianie formalnego kształcenia
ustawicznego)

Celem projektu jest podniesienie i dostosowanie kwalifikacji osób do potrzeb regionalnej gospodarki – lokalnego rynku pracy. Celami szczegółowymi są:

1. podniesienie kwalifikacji zawodowych 200 osób,
2. przygotowanie osób do zdania egzaminów w zawodach najbardziej potrzebnych na rynku woj. łódzkiego,
3. dostosowanie oferty szkoleniowej do potrzeb i możliwości beneficjentów ostatecznych (BO),
4. uzyskanie przez uczestników projektu 200 tytułów zawodowych,
5. wspieranie rzemiosła w regionie,
6. realizacja założonych działań przez okres nie dłuższy niż 20 miesięcy.

Zaplanowano przeszkolenie 15 grup w 5 zawodach rzemieślniczych tj. w zawodzie fryzjer, cukiernik, piekarz, stolarz, mechanik pojazdów samochodowych.

Każde szkolenie zakończy się egzaminem (składającym się z części teoretycznej i praktycznej) po którym uczestnik projektu uzyska tytuł czeladnika lub dyplom mistrza. Dodatkowo, szkolenia grup mistrzowskich, w swoim programie zawierają będą kurs pedagogiczny na instruktora praktycznej nauki zawodu, co da im w przyszłości kwalifikacje do nauczania praktycznej części zawodu.

Koszt szkolenia oraz koszt egzaminu kwalifikacyjnego pokrywany jest w 100% ze środków Unii Europejskiej.

Wsparciem zostaną objęte osoby w wieku 25 – 64 lata (oraz osoby nie uczące się w wieku 18 – 24 lata) zgłaszające z własnej inicjatywy chęć kształcenia ustawicznego w formach szkolnych. Osoby objęte wsparciem muszą być mieszkańcami województwa łódzkiego oraz muszą być zatrudnione w zakładach pracy lub prowadzić własną działalność gospodarczą.

W każdym z tych zawodów odbędą się 2 szkolenia na czeladnika i 1 szkolenie na mistrza co w sumie da 10 szkoleń czeladniczych i 5 mistrzowskich. Szkolenie czeladnicze rozpocznie się po zrekrutowaniu 15 osób i obejmować będzie 40 godzin wykładów przygotowujących do egzaminu końcowego składającego się z części teoretycznej i praktycznej po którym uczestnik uzyska świadectwo czeladnicze. Szkolenie mistrzowskie rozpocznie się po zrekrutowaniu 10 osób i obejmować będzie 40 godzin wykładów przygotowujących do egzaminu końcowego oraz 80 godzin kursu pedagogicznego na instruktora praktycznej nauki zawodu. Całość zakończy się egzaminem (część teoretyczna i praktyczna) po którym uczestnik uzyska dyplom mistrza w danym zawodzie oraz uprawnienia do prowadzenia praktycznej nauki zawodu. Szkolenia odbywać się będą 5 razy w tygodniu, po 4 godzin dziennie (istnieje możliwość korekty tych założeń w zależności od preferencji uczestników).

**Wszelkie dodatkowe informacje można uzyskać w biurze projektu - Izby Rzemieślniczej w Łodzi
ul. Moniuszki 8 nr tel. 42 632 55 81 lub na stronie internetowej projektu**

www.kwalifikacjeczawodowe.home.pl



OFERTY KOOPERACJI



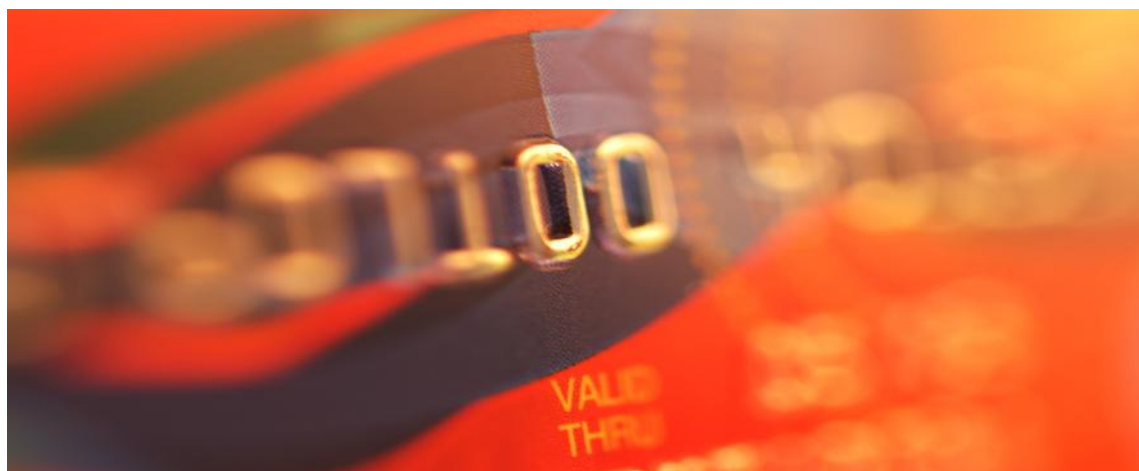
Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości jako ośrodek EEN świadczy m.in. usługi w poszukiwaniu partnerów handlowych i technologicznych. W przypadku zainteresowania ofertą prosimy o kontakt i podanie numeru (ID) profilu. Jednocześnie zachęcamy do zgłoszenia własnej oferty. Formularz jest dostępny na stronie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

Lp.	ID	Treść oferty
1.	90624UK	Brytyjska firma poszukuje podwykonawcy urządzeń wyładowczych i dźwigów dla kolejnictwa. Firma oferuje licencje na swoje produkty w celu ich reeksportu do W. Brytanii.
2.	90625033TR	Największy turecki producent rękawic roboczych poszukuje partnerów handlowych i importerów. Firma ma nowoczesne maszyny oraz sprzedaje urządzenia do automatycznej produkcji bezszwowych rękawic z dzianin, w tym do powlekania lateksem.
3.	90703RU	Rosyjski przedsiębiorca zajmujący się dystrybucją skarpet i pończoch oraz męskiej i dziecięcej odzieży z dzianin oferuje swoje usługi pośrednictwa handlowego oraz poszukuje francyzodawców.
4.	90706001ES	Hiszpańska firma z branży metalowej specjalizująca się w projektowaniu, rozwoju i produkcji różnego osprzętu elektrycznego, telekomunikacyjnego i oświetleniowego poszukuje partnerów handlowych i dystrybutorów.
5.	90217012HU	Węgierska firma specjalizująca się w produkcji i sprzedaży różnego rodzaju głośników poszukuje usług pośrednictwa i oferuje usługi podwykonawstwa.

Lp.	ID	Treść oferty
6.	90313026DE	Niemiecka firma, która produkuje systemy elektroniczne i urządzenia komunikacyjne dla systemów transmisji, włókna światłowodów dla szerokiego zastosowania przemysłowego, sieciowego i bezpieczeństwa, poszukuje dystrybutorów. Ponadto firma jest zainteresowana współpracą produkcyjną.
7.	90313029UK	Brytyjska firma, która projektuje elektroniczne zamki, poszukuje wytwórcy i partnerów do sprzedaży.
8.	90414056FR	Francuska firma specjalizująca się w dziedzinie gier konsolowych, akcesoriów do iPhone'a oraz produktów nagłośnienia HiFi poszukuje dystrybutorów. Współpraca produkcyjna jest także możliwa.
9.	81125011HU	Węgierska firma specjalizująca się w wytwarzaniu gotowych do użycia elektronicznych silników, a także w nawijaniu i obróbce seryjnych i specjalnych części do silników, oferuje swoje usługi jako współkonstruktor dla firm działających w przemyśle automatyki.
10.	80731004IT	Włoska firma produkująca gumowe i termoplastyczne komponenty dla wytwórców kabli elektrycznych poszukuje partnera, który zapewni usługi brokerskie, doradcze i marketingowe.

Lp.	ID	Treść oferty
11.	90716013UK	Brytyjska firma produkująca systemy do higieny rąk poszukuje partnerów handlowych i dystrybutorów zaopatrujących szpitale.
12.	90323051SE	Szwedzka firma specjalizująca się w produkcji siatek z drutu stalowego do celów filtracyjnych w przemyśle papierniczym (średnice drutu od 0.55 do 0.22 mm) poszukuje partnerów handlowych. Firma oferuje system przytwierdzania siatek do filtrów bębnowych oraz wykonawstwo mikrosparów techniką plazmową na siatkach ciętych diagonalnie.
13.	90717001IT	Włoska firma specjalizująca się w projektowaniu, produkcji i montażu samochodowych systemów wtryskowych biopaliw i gazu poszukuje partnerów produkcyjnych i do joint venture. Firma współpracuje jako producent oryginalnego wyposażenia (OEM) z producentami samochodów. Partner powinien cechować się głęboką wiedzą nt. rynku „zielonych” samochodów oraz być zainteresowany rozwojem silnika nowego typu.

Lp.	ID	Treść oferty
14.	90720002FR	Francuska firma specjalizująca się w przerobie i handlu mrożonym i świeżym mięsem (wieprzowina, wołowina, drób) poszukuje dostawców.
15.	90421012DE	Niemiecki producent urządzenia medycznego (klasy IIa) do zapobiegania drętwieniu mięśni karku i pleców poszukuje partnerów handlowych. Innowacyjny aparat kontroluje i rejestruje graficznie aktywność mięśni, sygnalizuje użytkownikowi potrzebę zmiany pozycji.
16.	90709019TR	Turecki producent orzechów, migdałów, kukurydzy, fasoli, rodzynek, suszonych moreli i in. artykułów spożywczych poszukuje partnerów handlowych (dystrybutorów). Firma zainteresowana jest również współpracą typu joint venture.
17.	980B3EA3	Turecka firma z branży metalowej w wyniku prac badawczo-rozwojowych opracowała maszynę do łupania orzechów. To innowacyjne, wysokowydajne urządzenie zapewnia niemal pełną (ok. 90%) nienaruszalność miąższu. Poszukiwani są partnerzy produkcyjni.



FUNDUSZE EUROPEJSKIE

Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka

Dotacje dla Przedsiębiorstw

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości ogłosiła nabór wniosków do następujących działań:

1. Działanie 4.2 **Stymulowanie działalności B+R przedsiębiorstw oraz wsparcie w zakresie wzornictwa przemysłowego**
 - ♦ dofinansowanie na działalność badawczo-rozwojową oraz wdrożenie projektów w zakresie wzornictwa przemysłowego
 - ♦ nabór wniosków od 28 września 2009 r. do 30 października 2009 r.
2. Działanie 4.4 **Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym**
 - ♦ dofinansowanie na zakup lub wdrożenie nowych rozwiązań technologicznych w produkcji i usługach, stosowanych na świecie nie dłużej niż 3 lata
 - ♦ nabór wniosków od 14 września 2009 r. do 30 października 2009 r.
3. Działanie 6.1 **Paszport do eksportu**
 - ♦ dofinansowanie na opracowanie Planu Rozwoju Eksportu, a następnie wdrożenie Planu poprzez m.in.: udział w targach i misjach gospodarczych za granicą
 - ♦ nabór wniosków od 14 września 2009 r. do 9 października 2009 r.

Informacje dotyczące warunków konkursu, wysokości dofinansowania, wydatków podlegających refundacji oraz wymaganej dokumentacji są dostępne na stronie internetowej Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości www.parp.gov.pl w zakładce „Innowacyjna Gospodarka”.



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



Narodowe Centrum Badań i Rozwoju

Narodowe Centrum Badań i Rozwoju jest państwową osobą prawną powołaną do realizacji zadań z zakresu polityki naukowej i innowacyjnej państwa.

Misja

Wsparcie polskich jednostek naukowych oraz przedsiębiorstw w rozwijaniu ich zdolności do tworzenia i wykorzystywania rozwiązań opartych na wynikach badań naukowych w celu nadania impulsu rozwojowego gospodarce i z korzyścią dla społeczeństwa.

Zadania

Głównym zadaniem Narodowego Centrum Badań i Rozwoju jest zarządzanie i realizacja strategicznych programów badań naukowych i prac rozwojowych, które bezpośrednio przekładają się na rozwój innowacyjności. Do zadań NCBiR należy wspieranie komercjalizacji i innych form transferu wyników badań naukowych do gospodarki, zapewnienie dobrych warunków dla rozwoju kadry naukowej, w szczególności udziału młodych naukowców w programach badawczych, realizacja międzynarodowych programów mobilności naukowców oraz inne zadania zlecone przez Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Centrum jest finansowane ze środków skarbu państwa oraz funduszy Unii Europejskiej.

Strategiczne programy badań naukowych i prac rozwojowych

Strategiczne programy badań naukowych i prac rozwojowych to wysokobudżetowe programy wynikające z polityki naukowej i innowacyjnej państwa, służące rozwojowi polskiej gospodarki i sektora publicznego. Programy strategiczne ustanawia minister właściwy do spraw nauki w ramach Krajowego Programu Badań Naukowych i Prac Rozwojowych. Cele programów strategicznych będą urzeczywistniane poprzez realizację zadań badawczych, czyli projektów obejmujących badania naukowe i prace rozwojowe, służących rozwiązywaniu konkretnych problemów technicznych, naukowych lub społecznych. Realizacja programów strategicznych powinna przyczyniać się do konsolidacji najlepszych zespołów badawczych i integracji środowisk naukowych i gospodarczych wokół zagadnień kluczowych dla rozwoju kraju. Należy podkreślić, że wykonawcami poszczególnych zadań badawczych lub ich części będą mogły być również przedsiębiorstwa (Centrum będzie mogło udzielać pomocy publicznej).

Krajowe projekty badawczo-rozwojowe

1. wsparcie rozwoju kadry naukowej, a w szczególności poszerzenie kompetencji w samodzielnym planowaniu, zarządzaniu oraz kierowaniu zespołem badawczym poprzez realizację projektów badawczych o charakterze aplikacyjnym (**Program Lider**),
2. wsparcie badań naukowych lub prac rozwojowych nakierowanych na zastosowanie w działalności gospodarczej („faza badawcza”), czynności, których celem jest przygotowanie wyników fazy badawczej do zastosowania w działalności gospodarczej („faza przygotowań do wdrożenia”) oraz zakup usług doradczych w zakresie innowacji (**Program IniTech**).

Projekty międzynarodowe m.in. w zakresie nowoczesnych technologii, ochrony środowiska, badań i rozwoju oraz prac wdrożeniowych.

Informacje na temat działalności Narodowego Centrum Badań i Rozwoju na stronie www.ncbir.pl

(T.D.)

Jednorazowe dotacje na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej

Osoby rozpoczynające działalność gospodarczą mają możliwość ubiegania się o pomoc:

1. w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, działanie 6.2,
2. w ramach Ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy.

Ad.1

Działanie 6.2 PO KL Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia

Wspiera rozpoczęcie działalności gospodarczej (w tym założenie spółdzielni lub spółdzielni socjalnej) poprzez następujące instrumenty (jeden lub kilka):

- A. przygotowanie do założenia i prowadzenia działalności gospodarczej — doradztwo (indywidualne i grupowe) oraz szkolenia;
- B. przyznanie środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości, do wysokości 40 tys. zł (lub 20 tys. na osobę w przypadku spółdzielni lub spółdzielni socjalnej). Dotacja może być przeznaczona na pokrycie wydatków inwestycyjnych (w tym m.in. na środki transportu, składniki majątku trwałego, koszty prac remontowych i budowlanych) oraz wydatków na środki obrotowe niezbędne dla prowadzonej działalności gospodarczej
- C. wsparcie pomostowe w okresie od 6 do 12 miesięcy od dnia zarejestrowania działalności gospodarczej, obejmujące m.in. doradztwo oraz pomoc w efektywnym wykorzystaniu dotacji.

Każde województwo przyjęło własne zasady wdrażania środków unijnych dla działania 6.2 PO KL. Dla tego zasady, kryteria i warunki finansowania, terminy składania wniosków aplikacyjnych różnią się w poszczególnych województwach.

Bliższe informacje, w tym listę instytucji udzielających wsparcia, można znaleźć na stronie internetowej Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Łodzi (www.wup.lodz.pl) oraz instytucji nadzorujących to Działanie w pozostałych województwach (urzędy marszałkowskie, wojewódzkie urzędy pracy).

Ad. 2

Na podstawie Ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz.U. z 2008 r. nr 69, poz. 415, z późn. zm) osobom bezrobotnym, zarejestrowanym w powiatowych urzędach pracy, można przyznać środki na podjęcie działalności gospodarczej. Wysokość dotacji nie może przekroczyć 6-krotnego przeciętnego wynagrodzenia (obecnie jest to ok. 18 000 zł). Wnioski należy składać w powiatowym urzędzie pracy właściwym dla miejsca zamieszkania osoby bezrobotnej.

(T.D.)

SKUTECZNE POZYSKIWANIE FUNDUSZY UNIJNYCH

DORADZTWO

Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości świadczy na zlecenie usługi doradcze w zakresie **pozyskiwania dotacji unijnych (konkursy w ramach RPO, PO KL, POIG, PO LiŚ PROW i inne):**

- opracowanie

- wniosków konkursowych,
- studiów wykonalności, w tym montażu finansowego z uwzględnieniem luki finansowej
- biznesplanów,
- oceny wpływu przedsięwzięcia na środowisko
- innych dokumentów wymaganych w konkursie,

- doradztwo związane z zarządzaniem projektem dotyczące m.in. rozliczania, promocji, dokumentacji i archiwizacji

- warsztaty dla zespołów projektowych

Zapraszamy do siedziby Fundacji w Łodzi przy ul. **Piotrkowskiej 86** (tel. **42 630 36 67**)

SZKOLENIA

Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości organizuje szkolenia z zakresu aplikowania o fundusze europejskie i zarządzania projektami

Biznes plan (ujęcie praktyczne)

Narzędzie planowania projektu

(1 dzień)

1. Analiza otoczenia i popytu
2. Analiza rozwiązań alternatywnych
3. Kosztorys i harmonogram realizacji
4. Finansowanie projektu
5. Projekcje finansowe
6. Ocena efektywności projektu z punktu widzenia celów i wskaźników projektu
7. Biznes plan jako element dokumentacji aplikacyjnej o dofinansowanie z funduszy strukturalnych

Skuteczne opracowanie projektów

inwestycyjnych

(6 dni)

1. Zasady budowania projektu - cel, uzasadnienie, beneficjenci, odbiorcy, działania, harmonogram, wskaźniki, partnerstwo w projekcie
2. Biznes plan i studium wykonalności (warsztaty)
3. Opracowanie wniosków o dofinansowanie projektów z EFRR (warsztaty w grupach)
4. Zasady realizacji projektów współfinansowanych z funduszy UE (skuteczne zarządzanie projektem, promocja, sprawozdawczość, wnioski o płatność)
5. Test sprawdzający

Nowy Dyplomowany specjalista ds. funduszy strukturalnych UE — XVIII edycja

(8 dni)

Zajęcia w formie praktycznej (warsztaty z wykorzystaniem komputerów)

1. Możliwość dofinansowania projektów przedsiębiorców, jednostek samorządów terytorialnych i organizacji pozarządowych z Funduszy Strukturalnych i innych Funduszy Europejskich
2. Główne typy projektów. Kwalifikowalność wydatków, kryteria wyboru projektów
3. Pomoc publiczna w ramach Programów Operacyjnych
4. Miejsce innowacji, zrównoważonego rozwoju i równości szans w NSS i PO
5. Zasady budowania projektu — cel, uzasadnienie, beneficjenci/odbiorcy, działania/harmonogram, budżet, wskaźniki, rezultaty, partnerstwo w projekcie
6. Biznesplan i studium wykonalności — warsztaty
7. Opracowanie wniosków o dofinansowanie realizacji projektów z EFS i EFRR — warsztaty — moderowana praca w grupach
8. Zasady realizacji projektów z funduszy UE (skuteczne zarządzanie projektem, promocja, sprawozdawczość, wnioski o płatność)
9. Test sprawdzający

Jak skutecznie rozliczyć projekt dofinansowany z Unii Europejskiej

(2 dni)

1. Rozliczanie projektów współfinansowanych z EFRR i EFS
2. Uwarunkowania projektu, jak przygotować wniosek i biznes plan
3. Koszty kwalifikowane i niekwalifikowane
4. Narzędzia monitoringu, kontroli i ewaluacji, praktyczne rady dotyczące ich konstruowania
5. Wymagania jednostki wdrażającej i pośredniczącej
6. Sprawozdanie finansowe i wnioski o płatność

Informacje nt. terminów szkoleń i warunków udziału na stronie www.frp.lodz.pl**Oferta specjalna - szkolenia dla grup zamkniętych. Kontakt tel. 42 630-36-67.****INFORMACJA**

W Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości przedsiębiorcy i osoby zamierzające rozpocząć działalność gospodarczą mogą uzyskać **bezpłatne informacje** na temat m.in.



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki

◆ możliwości dofinansowania projektów z funduszy europejskich

- ◆ ogłoszonych konkursów
- ◆ wymaganej dokumentacji aplikacyjnej
- ◆ kryteriów wyboru projektów.



Zgłoszenia na konsultacje: tel. 42 630 36 67.



**NASZE PROJEKTY**

Chcesz pozyskać lub sprzedać innowacyjne technologie?

Planujesz restrukturyzację firmy? Szukasz nowoczesnych rozwiązań?

**Bezpłatne usługi doradcze o charakterze proinnowacyjnym
dla przedsiębiorstw na wyciągnięcie ręki!**

Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości w Łodzi realizuje projekt systemowy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości „Rozwój usług doradczych o charakterze proinnowacyjnym świadczonych przez ośrodki Krajowej Sieci Innowacji (KSI)”. Celem projektu jest zapewnienie przedsiębiorcom bezpłatnych usług doradczych o charakterze proinnowacyjnym (audytu technologicznego oraz transferu technologii).

Bezpłatne usługi FRP pozwalają realizować zamierzenia rozwojowe, obniżyć koszty poszukiwania, zakupu i wdrożenia nowych rozwiązań technologicznych.

FUNDUSZE EUROPEJSKIE — DLA ROZWOJU INNOWACYJNEJ GOSPODARKI

Oferujemy:

- ♦ ocenę potencjału innowacyjnego przedsiębiorstwa
- ♦ specjalistyczne doradztwo związane z transferem technologii

Z doradztwa mogą skorzystać wszystkie przedsiębiorstwa mające siedzibę w Polsce. Zainteresowane firmy prosimy o kontakt:

Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości

ul. Piotrkowska 86, 90-103 Łódź

tel. (42) 630 36 67; fax (42) 632 90 89

E- mail: fundacja@frp.lodz.pl

Projekt trwa do 30 września 2011 r.



**INNOWACYJNA
GOSPODARKA**
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



Redakcja: *dr Tomasz Dorożyński*

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

Skład, druk i dystrybucja: *Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości*