

WARSZTATY
W obawie przed podróbkami

Przedsiębiorcy z sektora MSP zainteresowani skuteczną ochroną własnych produktów mogą wziąć udział w seminarium „Podróbki są groźne – naruszenia praw z patentów” organizowanym przez Fundację JWP. Spotkanie odbędzie się

19 listopada we Wrocławiu. To część cyklu warsztatów edukacyjnych „Wygraj bez podróbek – nie kradnij cudzych pomysłów”, promującego wiedzę o szkodliwości podróbek i prawnych konsekwencjach naruszenia praw wyłącznych.

Najważniejsze spośród poruszanych tematów to: ochrona innowacyjnych pomysłów w przedsiębiorstwie, podobieństwa i różnice pomiędzy wynalazkiem a wzorem użytkowym, procedura zgłoszenia patentu, praktyczne

zastosowanie i zabezpieczenie za pomocą hologramów oraz problemy z naruszeniami praw z patentów. Informacje o warunkach uczestnictwa w szkoleniu są dostępne na stronie internetowej: www.jwp-fundacja.pl. [ANB]

Telemedycyna powalczy o miejsce na rynku

Nowe technologie zmieniają rynek medyczny. Jednak prawo i procedury finansowania nie nadążają za postępem.

Jakie są bariery rozwoju usług telemedycznych – łączących elementy telekomunikacji, informatyki i medycyny – w Polsce? Co można zmienić? Krajowa Izba Gospodarcza zainicjowała dyskusję o kondycji rynku i prawnych aspektach komercjalizowania innowacyjnych rozwiązań. Zorganizowana przez nią konferencja „Prawo i telemedycyna” skupiła przed-

stawiciele środowisk akademickich, kadre kierowniczą publicznych i niepublicznych ośrodków medycznych, prawników oraz przedstawicieli biznesu działających w obszarze e-medycyny i nowych technologii medycznych. W tym gronie rozmawiano m.in. o ochronie praw pacjenta w telemedycynie, transgranicznym świadczeniu usług, elektronicznej weryfikacji uprawnień świadczących i promocji e-zdrowia.

– Zidentyfikowaliśmy kilka barier spotykających się na poziomie prawa i ekonomiki. Ich pokonanie będzie wymagać sporego wysiłku od nas wszystkich – podsumował

Ryszard Olszanowski, zastępca kierownika projektu KIGMED.eu, promującego rozwój innowacyjnych firm z branży medycznej.

W jego opinii, najważniejsze to: bariera mentalna wynikająca z braku wiedzy o możliwościach telemedycyny i dostępnej na rynku ofercie, zarówno wśród pacjentów, jak i środowiska medycznego, oraz bariera finansowa – w najbliższej przyszłości podstawowym płatnikiem usług telemedycznych będzie Narodowy Fundusz Zdrowia, potrzebne są więc zmiany w prawie, które uporządkują procedury ich finansowania. Dodatkowo

duży nacisk powinien być kładziony na ochronę danych dotyczących zdrowia pacjentów. Potrzeba wypracowywania wysokich standardów w tym zakresie będzie się zwiększać wraz z rozwojem rynku.

W tym natomiast pomóc mają takie projekty jak inkubator innowacyjnych technologii dla e-medycyny KIGMED.eu realizowany w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (Działanie 3.1 „Inicjowanie działalności innowacyjnej”) czy europejski projekt InTraMed-C2C, promujący transfer informacji w sektorze medycznym z klinik do firm. [ANB]

Kooperacja rodzi się w głowie

W rozwoju klastrów w Polsce widać wiele pozytywnych tendencji. Wciąż jednak podstawową barierą jest brak zaufania.

197

mIn zł ► To kwota wsparcia przeznaczona do tej pory na klastry z działania 5.1. Dotychczas PARP podpisała 24 umowy.

Jak obecnie wygląda współpraca polskich firm w klastrach i w którym kierunku zmierzają? To postanowili zbadać Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), realizując kilka badań na ten temat. Wczoraj poznaliśmy wyniki raportu „Benchmarking klastrów w Polsce – edycja 2012”. Wnioski? W kooperacjach przedsiębiorców w Polsce widać wiele pozytywnych trendów.

– Na mapie klastrów w Polsce jest coraz więcej przedsięwzięć, w których udział wydatków na B+R w ogólnych kosztach na działalność innowacyjną przekroczył 25 proc. Zwiększa się także liczba klastrów, które w ciągu ostatnich dwóch lat zrealizowały ponad pięć projektów badawczych – mówi Bożena Lublińska-Kasprzak, prezes PARP.

Pozytywną zmianą są też coraz bardziej intensywne działania dotyczące internationalizacji klastrów – prawie połowa z badanych inicjatyw działa na co najmniej dziesięciu rynkach zagranicznych (zbadano 35 klastrów). Poprawia się dostępność do laboratoriów badawczych i aktywność koordynatorów na rzecz rozpoczynania współpracy między członkami określonych klastrów a partnerami zewnętrznymi.

Wciąż jednak bardzo dużo jest do zrobienia. Słabe strony to m.in. niska innowacyjność

przedsiębiorstw w klastrze i mała liczba wprowadzonych w ostatnich dwóch latach innowacji objętych ochroną prawną. Niewiele kooperacji wspólnie realizuje zamówienia czy przygotowuje oferty dla odbiorców z zewnątrz. Mimo woli zachęć szwankującej współpracy z sektorem nauki, czego efektem jest mało spin-offów w klastrach. Jednak jako największa bolączka wymieniana jest brak zaufania – i w nim należy upatrywać przyczynę zahamowań we wzroście kooperacji.

– Nie ma kultury współpracy wśród uczestników klastra, co wynika choćby z uwarunkowań historycznych. Brakuje zaufania, jeśli chodzi o zdobywanie informacji czy współfinansowanie przedsięwzięć – mówi Piotr Kryjom, kierownik sekcji projektów kooperacyjnych departamentu wsparcia instytucji otoczenia biznesu PARP.

Dziś przedsiębiorcy mają ostatnią szansę, by złożyć wnioski o dotacje na rozwój klastrów w ostatnim tegorocznym naborze z działania 5.1. Jak zapowiada PARP, w przyszłym roku powinny znaleźć się pieniądze na jeszcze jeden konkurs.

Sylwester Sacharczuk s.sacharczuk@pb.pl | 22-333-98-54

Firmy w coraz gorszym nastroju

Nie będą zwalniać ani rezygnować z inwestycji. Ale sprzedaż spadnie. A to nie odbije się pozytywnie na kondycji finansowej.

Nastroje przedsiębiorców są gorsze od dwóch lat. Wskaźnik Bibby MSP Index w październiku spadł do 41 pkt. Jest niższy o 13 pkt w stosunku do poprzedniego, kwietniowej fali badania. Małe i średnie firmy są zdania, że najbliższe pół roku upłynie im pod znakiem podwyższonych trudności. Nie planują jednak zwolnień ani rezygnacji z zakładanych inwestycji.

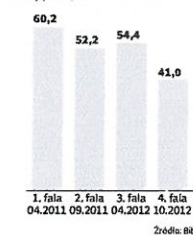
– Wyniki najnowszej fali naszego badania dowodzą, że przedłużające się problemy strefy euro oraz największych importerów polskich towarów znalazły w końcu odbicie w nastrojach polskich przedsiębiorców. Widzimy jednak, że przedsiębiorcy nie chcą rezygnować z planowanych inwestycji, a także będą starać się utrzymać zatrudnienie. Znakomita większość finansowanych przez nas firm utrzymuje również swoje limity finansowania, co daje nadzieję, że obniżone prognozy sprzedaży mimo wszystko nie znajdą odbicia w rzeczywistości – komentuje Krzysztof Kuniewicz, dyrektor general-

ny polskiego oddziału Bibby Financial Services.

Badanie Bibby MSP Index prowadzone jest 2 razy w roku w formie wywiadów telefonicznych na próbie firm zatrudniających od 10 do 250 osób. Szczegółowo diagnozuje sytuację w 5 najważniejszych obszarach funkcjonowania firm, takich jak: sprzedaż (poziom zamówień), zatrudnienie, płynność finansowa, inwestycje oraz zewnętrzne finansowanie. Aktualny spadek indeksu spowodowany jest obniżeniem prognoz we wszystkich wymienionych tu obszarach. Największego spadku przedsiębiorcy oczekują w zakresie

Nastroje MSP w dół

► Ujęcie porównawcze



sprzedaży, czego konsekwencją będzie pogorszenie ich płynności finansowej. [ANB]

Zapytaj eksperta

Jak zarządzać płynnością przedsiębiorstwa?

trzymanie płynności finansowej przez przedsiębiorstwo jest warunkiem koniecznym jego funkcjonowania. Choć firmy bankrutują w wyniku utraty płynności, pamiętajmy, że zdarzenie to jest zwykle objawem choroby, której przyczyną tkwią głębiej, np. w nietrafionych inwestycjach, utracie rynków zbytu, przyjęciu nadmiernego ryzyka kursowego czy braku kontroli nad kosztami. Większość można sprowadzić do jednego mianownika – błędne decyzje menedżerskie. Dlatego wszystkie decyzje

zarządcze powinniśmy odnosić do ich wpływu na zdolność do regulowania zobowiązań w krótkim oraz długim horyzoncie czasowym.

Analizując pozycję płynnościową, powinniśmy zadać sobie kilka pytań. Jak wygląda model zarządzania płynnością w firmie (czy istnieją jasne i czytelne procesy, czy działam intuicyjnie)? Czy posiadam bufor płynności na wypadek nagłych problemów (np. brak spłaty należności od kluczowego kontrahenta)? Czy firma posiada rezerwy

płynnościowe, które mogłyby uwolnić (np. nadmierne zapasy, długie cykle rotacji należności, nieefektywne linie kredytowe)? Jak mogę zooszczędzić, zarządzając płynnością (np. czy wykorzystuję przewagę negocjacyjną wobec dostawców, czy znam i stosuję nowoczesne produkty finansowe i narzędzia biznesowe)?

Pewna firma z branży maszynowej postanowiła skrócić cykl rotacji zapasów z 30 do 10 dni. Cel udało się osiągnąć w ciągu roku. Wprowadzono rozwiązania systemowe, które

skupiły się na 3 obszarach – zapewnieniu dostaw materiałów „just in time”, skróceniu czasu produkcyjnego przez eliminację marnotrawstwa oraz przekierowanie składowania wyrobów gotowych do klientów – dzięki systemowi zachęt. Efekt przerósł oczekiwania. Była to istotna poprawa płynności firmy oraz znaczne oszczędności w kosztach finansowania, magazynowania i administracji. Dodatkową korzyścią okazał się wzrost zaangażowania pracowników – poczucie realnego wpływu na strategiczne

obszary firmy. W konsekwencji przedsiębiorstwo stać było na obniżkę cen, która doprowadziła do zwiększenia kilku kluczowych klientów od konkurencji.

Przykład ten pokazuje, że kreatywne i systemowe zarządzanie płynnością wyzwala istotne rezerwy w przedsiębiorstwie. Twórcze i metodyczne podejście do zarządzania pozostałymi składnikami bilansu, np. należnościami czy zobowiązaniami, może się okazać krokiem milowym w rozwoju biznesu.

Witold Broniszewski
Dyrektor Departamentu Zarządzania Ryzykiem Kredytowym Przedsiębiorstw, Raiffeisen Bank Polska S.A.

Material partnera cyklu

