

ZAPRASZAMY FIRMY DO REJESTRACJI
3-5 OSOBOWYCH ZESPOŁÓW
W IX POLSKIEJ EDYCJI
MIĘDZYNARODOWEGO KONKURSU

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE 2008

GMC Poland 2008 to dziewiąta polska edycja międzynarodowego konkursu. To wirtualny świat biznesu stworzony dla osób chcących rozwijać twarde, biznesowe umiejętności, jak i miękkie, związane ze współdziałaniem, wzajemną motywacją. To największa interaktywna gra strategiczna, w której zespoły zarządzają konkurencyjnymi przedsiębiorstwami. W projekcie nauka łączy się z praktyką, a nowym doświadczeniem towarzyszy zdrowy duch rywalizacji. Zapraszamy zespoły (3-5 osób) do rejestrowania się przed 20 kwietnia na stronie www.gmcpoland.pl.

BPCC POLECA:

5 marca 2008, Warszawa

Poranny warsztat: Ścigamy oszusta (Pursue): ochron swoją firmę przed skutkami nadużyć

PricewaterhouseCoopers, Al. Armii Ludowej 14, XI piętro,
Warszawa; 8:45 – 13:00

Czym jest Pursue?

Pursue to multimedialna gra komputerowa, w której wcielicie się Państwo w osobę próbującą wykryć sprawcę przestępstwa gospodarczego w konkretnej firmie. Słuchając wywiadów z ludźmi, przeglądając dokumenty czy wreszcie wykorzystując własne kompetencje i intuicję będziecie Państwo zbierać dowody przestępstwa i oceniać je. Wszystko to zaprowadzi Państwa do punktu, w którym należy wskazać tę jedną osobę – przestępcę.

Co zyskam biorąc udział w Pursue?

Przede wszystkim poznacie Państwo wybrane przestępstwa gospodarcze od strony praktycznej, co w rzeczywistości ułatwi zapobieganie im oraz wcześniejsze reagowanie na pojawiające się zagrożenia. Poznacie również niektóre techniki wykrywania defraudacji, nadużyć i innych wykroczeń. Mamy również nadzieję, że uzyskując konkretną praktyczną wiedzę będziecie się Państwo dobrze bawić, gdyż Pursue z założenia ma edukować w najbardziej przyjazny z możliwych sposobów.

Koszt: 250 zł + VAT od osoby (członkowie BPCC), 350 zł + VAT od osoby (przedstawiciele firm nie zrzeszonych)

Kontakt: warszawa@bpcc.org.pl,
(+48 22) 320 01 00

6-9 kwietnia 2008, Birmingham

Food & Drink Expo

National Exposition Centre, Birmingham Wielka Brytania
Food & Drink Expo to największe i najważniejsze targi branży rolno-spożywczej w Wielkiej Brytanii, które przyciągają wystawców z Europy i ze świata (ok. 25 tys. odwiedzających). BPCC, wyłączny przedstawiciel targów na Polskę, organizuje podczas najbliższej edycji pa-

BPCC EXPORT newsletter



nr 4, 12 lutego 2008

www.bpcc.org.pl

Punkt zwrotny, czyli jak tworzyć klimat do zmian

Jakub Matyjek, Business Development Manager, BPCC

Strategiczny plan rozwoju przedsiębiorstwa to najczęściej sporych rozmiarów dokument analizujący aktualną sytuację firmy, jej partnerów, a przede wszystkim plan na dalszą działalność.

Następnym krokiem powinno być wdrożenie przygotowanego planu. Moment ten często decyduje o powodzeniu lub porażce całego przedsięwzięcia. Często spotykanym problemem w tej sytuacji jest opór pracowników wobec planowanych zmian. Może on wynikać z braku informacji (dlatego jasna dwustronna komunikacja to podstawowy element każdego planu strategicznego), niepewności co do przyszłości firmy, obawy przed zwolnieniami lub być po prostu zwyczajnym strachem przed nieznanym.

Aby przezwyciężyć początkowe opory, bardzo często stosuje się taktykę punktu zwrotnego. Innymi słowy, wykorzystuje się aktualną sytuację (często jest to bardzo silnie zarysowany kryzys) aby uzmysłowić pracownikom i innym partnerom organizacji, iż zmiany są konieczne. Stanowcze podkreślenie bieżącej sytuacji firmy zwraca uwagę pracowników na fakt rozpoczęcia realizacji stworzonego planu.

Punkt zwrotny jest więc momentem, w którym rozpoczyna się nowy, ważny, strategiczny program.

Nie zawsze jednak stanowcze podkreślenie problemów, jakie napotyka jest właściwą drogą. W niektórych przypadkach, np. gdy wprowadza się Total Quality Management (Zarządzanie przez jakość), nie trzeba używać zjawisk negatywnych jako inicjatorów zmian.

Bardzo powszechnym rozwiązaniem jest udział w różnego typu konkursach. Często są to wydarzenia organizowane przez Państwo, uniwersytety lub fundacje. Najlepszym przykładem takiego konkursu jest Malcolm Baldrige National Quality Award. Jest to nagroda przyznawana przez rząd USA (Narodowy Instytut

Standardów i Technologii). Została ona stworzona w roku 1987 jako początek programu polepszania jakości produktów w USA. W tym okresie firmy północnoamerykańskie musiały stawić czoło bardzo silnej konkurencji ze strony firm japońskich. Udział w tego typu imprezie może być wykorzystany właśnie jako punkt zwrotny w zmianach organizacyjnych. Celem udziału w konkursie nie musi i raczej nie powinno być jednak zwycięstwo. Organizacja powinna korzystać z każdego etapu konkursu, aby nauczyć się jak najwięcej o sobie i swoich konkurentach. Poniżej znajduje się lista możliwych zalet udziału w tego typu przedsięwzięciu:

1. Dostarczyć bodźców do szybszych zmian – udział w konkursie wymusza zmiany w organizacji
2. Większa motywacja pracowników – skupienie swoich wysiłków na konkretnym celu (sytuacja łatwiejsza do zaakceptowania)
3. Ocena organizacji przez ekspertów zewnętrznych – obiektywne spojrzenie z zewnątrz może być pozbawione nawyków i opinii, w organizacji często uważane są za aksjomaty
4. Wnioski płynące z informacji zwrotnej – jest to bezcenna informacja, która po analizie powinna być wykorzystana do zwiększenia konkurencyjności firmy
5. Jasne wyniki, które powinny zostać przeanalizowane – podobnie jak w powyższym przypadku są to bezcenne informacje umożliwiające porównanie się z innymi firmami działającymi na rynku

Stworzenie „punktu zwrotnego” jest niezwykle ważnym i niezbędnym elementem wdrażania planu strategicznego. Jest to moment inicjujący cały plan strategiczny. Powinien zostać wykorzystany przez zarząd firmy do zmotywowania pracowników i jasnego zakomunikowania im planu na nadchodzące lata.

PATRONI BPCC

B.J. SEXTON & Co.

TESCO

C/M'S/ Cameron McKenna

PRICEWATERHOUSECOOPERS

PROVIDENT

HSBC

gsk GlaxoSmithKline

BAKER TILLY
SMOCZYŃSKI I PARTNERZY

CEC
GOVERNMENT RELATIONS

CUSHMAN & WAKEFIELD

HAYS

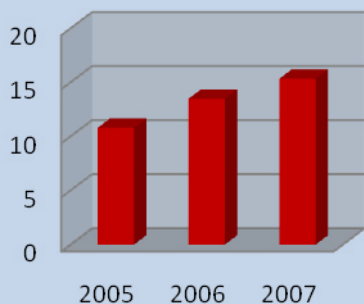
BPCC POLECA:

wilon polski „Taste of Poland”, gdzie rodzimi producenci żywności będą prezentować swoją ofertę i produkty. BPCC przygotowała specjalny pakiet z ofertą dla polskich firm działających w branży, obejmujący kompleksową pomoc przy organizacji wyjazdu na targi – zaaranżowanie stoiska w polskim pawilonie, kontakt z organizatorem, transport, rezerwacja miejsc hotelowych, tłumaczenia.

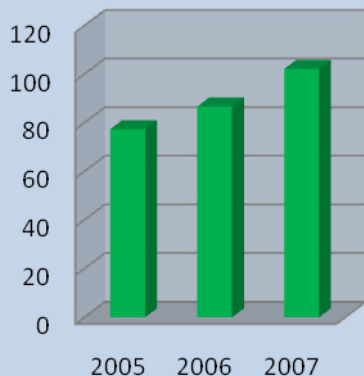
Kontakt: dorota.jaskolska@bpcc.org.pl,
(+48 22) 320 01 02

POLSKI EKSPORT DO WIELKIEJ BRYTANII W LICZBACH

Eksport art. drewnianych (w mln GBP)



Eksport sprzętu AGD (w mln GBP)



Przedsięwzięcia PPP – dlaczego warto je realizować?

Agnieszka Ferek, radca prawny, lider Grupy PPP w kancelarii Lovells

Terminem partnerstwo publiczno-prywatne określa się często potocznie każdą współpracę podmiotu publicznego z prywatnym, niezależnie od podstawy prawnej na jakiej jest ona nawiązywana. W wąskim jednak znaczeniu pojęcie to odnosi się jedynie do transakcji przeprowadzanych zgodnie z ustawą o PPP. Aby dane przedsięwzięcie można było uznać za „czyste” PPP musi ono posiadać pewne cechy wynikające z ww. ustawy. Przede wszystkim współpraca podmiotu publicznego i prywatnego musi opierać się na umowie o PPP, której przedmiotem jest realizacja przedsięwzięcia przez podmiot prywatny na rzecz podmiotu publicznego za wynagrodzeniem. Współpraca ta musi służyć realizacji zadania publicznego i musi przynieść społeczeństwu większe korzyści niż wynikatyby z realizacji przedsięwzięcia w inny sposób. Ponadto partner prywatny powinien zostać wyłoniony w przetargu zorganizowanym zgodnie z ustawą o zamówieniach publicznych i powinien ponieść przynajmniej część nakładów na realizację przedsięwzięcia, a przystąpienie do współpracy z nim powinny poprzedzić szczegółowe analizy przedrealizacyjne.

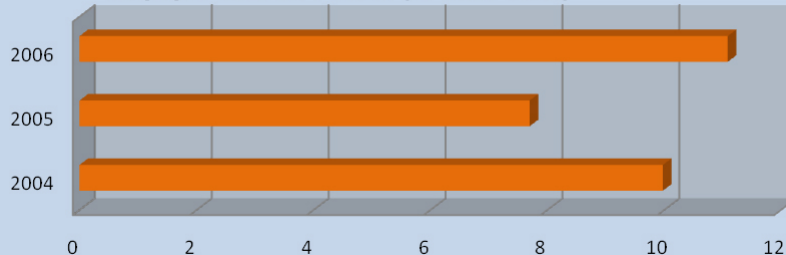
Fakt, że do tej pory w Polsce nie została zrealizowana transakcja PPP w oparciu o obowiązującą ustawę, spowodowany był m.in. brakiem przez długi okres czasu przepisów wykonawczych. Ponadto ustawa o PPP jest trudna do stosowania i nakłada na podmioty publiczne obowiązek sporządzenia skomplikowanych i czasochłonnych analiz. Do jej stosowania nie zachęca również brak doświadczeń, a co za tym idzie obawa sektora publicznego przed popełnieniem błędów i dokonaniem niewłaściwego wyboru. Rozwiązaniem byłby tutaj zapewne pilotażowy projekt rządowy, który pokazałby, iż PPP może w Polsce działać.

Podjęcie współpracy w formule PPP jest warte rozważenia z wielu powodów. Badania prowadzone na świecie wykazały, iż koszty realizacji transakcji w modelu PPP są średnio 15% niższe od modelu tradycyjnego, pomimo konieczności uwzględnienia zysku sektora prywatnego oraz faktu, iż finansowanie dostarczone przez podmiot prywatny jest droższe. Wiąże się to przede wszystkim z tańszą eksploatacją infrastruktury przez podmiot prywatny oraz umiejętnością generowania dodatkowych przychodów z przedsięwzięcia. Ukształtowanie transakcji w taki sposób, iż podmiot prywatny otrzymuje wynagrodzenie dopiero po udostępnieniu infrastruktury, a jego wysokość uzależniona jest od efektywności aktywów w długim okresie, powoduje, iż przedsięwzięcie realizowane jest szybciej i z zachowaniem należytej staranności. Z kolei fakt, iż raz wyłoniony w przetargu partner prywatny realizuje całe przedsięwzięcie, umożliwia uniknięcie kilku przetargów na poszczególnych etapach transakcji.

Alternatywą dla transakcji w modelu PPP może być koncesja na roboty budowlane. W Ministerstwie Infrastruktury trwają prace nad nową ustawą o koncesjach na usługi, co oznacza znaczne rozszerzenie możliwości ich stosowania. Koncesje nie zastąpią jednak partnerstwa, ponieważ stanowią jedynie formę zamówienia publicznego czy też formę realizacji inwestycji infrastrukturalnych. W ich przypadku wątek zapewnienia szczególnych korzyści dla społeczeństwa nie jest tak bardzo wyeksponowany.

WIĘCEJ INFORMACJI PODCZAS KONFERENCJI „PPP W PRAWIE I PRAKTYCE”, KTÓRA ODBĘDZIE SIĘ W DNIACH 26-27 LUTEGO BR. (WIĘCEJ INFORMACJI NA: WWW.IPPP.PL).

Napływ BIZ do Polski (w mld EUR)



Publikacja online Brytyjsko-Polskiej Izby Handlowej
ul. Fabryczna 16/22, 00-446 Warszawa
Tel: +48 22 320 01 00, Fax: +48 22 621 19 37

Będziemy wdzięczni za wszelkie uwagi i sugestie.
Kontakt: weronika.ruszecka@bpcc.org.pl,
+48 22 320 01 10

Projekt i wykonanie:
Pracownia DTP „Register”
Preferowany wydawca e-publicacji
www.pracowniadtp.pl