



VI EUROPEJSKI KONGRES

Małych i Średnich Przedsiębiorstw

Nauka – Biznes – Samorząd – RAZEM DLA GOSPODARKI

„Trzy dni inspiracji dla innowacji”

10-12 października 2016 r.

Międzynarodowe Centrum Kongresowe w Katowicach

Program aktualny na dzień: 04.07.2016 r.



INNOWACJE

Bycie konkurencyjnym, szukanie przewag konkurencyjnych to obecnie najważniejsze wyzwanie. Zbyt często swojej konkurencyjności przedsiębiorcy upatrują w obniżaniu kosztów działalności, zbyt rzadko w innowacjach. W Polsce mniej niż 1% PKB przeznaczany jest na sferę B+R. Innowacyjność jest jednym z priorytetów UE: na projekty badawczo-rozwojowe i innowacje w Polsce w unijnym budżecie na lata 2014-2020 przewidziano 10 mld EUR. Duża część tych środków przeznaczona jest dla firm.

- Jak efektywnie wykorzystać nowe możliwości?
- Jak stworzyć mechanizmy, aby zachęcić do innowacyjnego myślenia i działania?
- Jak wyzwolić potencjał polskich naukowców?
- Czy możliwy jest dialog biznesu i nauki?

Odpowiedzi na te i inne pytania będą szukali wspólnie uczestnicy i paneliści wszystkich sesji w obszarze „INNOWACJE”.

Sesje panelowe:

1.	Sesja inauguracyjna „Plan na rzecz odpowiedzialnego rozwoju” – przełom w polskiej gospodarce
2.	Genialne pomysły czy proces: „naśladownictwo – modernizacja – innowacja”? Innowatorem trzeba się urodzić, czy można się tego nauczyć? Jak zwiększyć poziom innowacji własnych w sektorze MŚP? <ul style="list-style-type: none">• <i>Innowacyjność polskiej gospodarki na tle państw UE.</i>• <i>Strategia liderowania a strategia naśladownictwa –jaka droga dla polskich MŚP?</i>• <i>Zdolność znajdowania niestandardowych rozwiązań – czy można się tego nauczyć?</i>• <i>Działania wspierające innowacyjność zawarte w „Planie na rzecz odpowiedzialnego rozwoju”.</i>
3.	W kierunku gwiazd. Jak podmioty z sektora MŚP mogą współuczestniczyć w pracach Polskiej Agencji Kosmicznej <ul style="list-style-type: none">• <i>Finansowanie badań kosmosu w Programie Ramowym UE „Horyzont 2020”.</i>• <i>Zadania Polskiej Agencji Kosmicznej (POLSA) w zakresie integracji i animacji rynku projektów kosmicznych.</i>• <i>Wsparcie POLSA dla instytucji i przedsiębiorstw w pozyskiwaniu środków na prace B+R dotyczące przestrzeni kosmicznej i rozwoju technologii kosmicznych.</i>• <i>Kalendarium konkursów w ramach Krajowego Programu Kosmicznego.</i>• <i>Jak polskie przedsiębiorstwa mogą uczestniczyć w programach realizowanych przez ESA(Europejską Agencję Kosmiczną)?</i>• <i>Przykłady podmiotów z sukcesem realizujących prace na rzecz badań kosmosu i ich refleksje.</i>
4.	Zarządzanie 2.0: źródło przewagi konkurencyjnej nowoczesnych polskich MŚP

	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Rola wartości w zarządzaniu przedsiębiorstwem: mit czy fundamentalne źródło konkurencyjności?</i> • <i>Kultura organizacyjna źródłem przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw?</i> • <i>„Buduj zegary, zamiast biernie odczytywać czas”: jak budować wizjonerską firmę?</i> • <i>„A ty masz punkty za pochodzenie”: czy kompetencje kulturowe ludzi w organizacji decydują o konkurencyjności firmy?</i>
5.	<p>Rentowna innowacja – jak zwiększyć efektywność procesów w firmie</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Jak uprościć procesy w przedsiębiorstwie.</i> • <i>Doradcza rola biegłego rewidenta w prowadzeniu biznesu.</i> • <i>Uproszczenia w sprawozdawczości i rachunkowości.</i> • <i>Raportowanie zarządcze.</i> • <i>Procesy szyte na miarę przedsiębiorstwa.</i>
6.	<p>Energetyka prosumencka: przedsiębiorca – prosumentem?</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Miks energetyczny czy przemysł OZE – co jest wyzwaniem dla Śląska?</i> • <i>Na czym polega odmienność energetyki prosumenckiej od energetyki wielkoskalowej?</i> • <i>Jakie są szanse rozwoju MŚP na Śląsku związane z energetyką prosumencką?</i>
7.	<p>Czyste powietrze – wyzwania i korzyści dla regionu</p>
8.	<p>Modele finansowania innowacji i badań. Sprawne wdrażanie innowacji – jak robią to najlepsi</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Bariery wdrażania innowacji w MŚP i im metody ich skutecznego przeciwdziałania.</i> • <i>Rodzaje wsparcia o charakterze instytucjonalnym dla MŚP prowadzących prace badawczo-rozwojowych.</i> • <i>Czy uczelnia lub instytut naukowy to dobry partner dla MŚP przy B+R i innowacjach?</i> • <i>Narzędzia finansowego wspierania badań i rozwoju w MŚP oraz wdrażania innowacyjności (programy unijne i krajowe).</i> • <i>Kredyt bankowy jako źródło finansowania innowacji w przedsiębiorstwach, w tym kredyty z poręczeniem Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego na innowacyjne projekty i dla innowacyjnych firm.</i>
9.	<p>Jak zadbać o bezpieczeństwo biznesu?</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Jakich zagrożeń może spodziewać się przedsiębiorca prowadząc biznes w innych państwach? Dobre praktyki – USA – jak działa globalna sieć OSAC.</i> • <i>Ekspansja polskiego biznesu w niespokojnych warunkach geopolitycznych.</i> • <i>Korzyści z wymiany doświadczeń związanych z cyberprzestępczością w ramach</i>

	<p>organizacji branżowych.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Starzejąca się infrastruktura a nowe technologie przetwarzania informacji – monitoring, funkcjonowanie poczty elektronicznej i korzystania z sieci Internet. • Europejska reforma ochrony danych osobowych. • Złośliwe oprogramowania, wirusy oraz ataki hakerów – czy to jedyne zagrożenia jakich obawiają się przedsiębiorcy z sektora MŚP? Ubezpieczenia od cyberzagrożeń.
10.	<p>Synergia logistyki, technologii i marketingu dla e-commerce podstawą rozwoju polskiego e-handlu na lata 2016-2020</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wpływ big data i narzędzi marketingowych na dynamiczny rozwój polskiego e-handlu. • Narzędzia marketingowe w procesie logistyki i komunikacji z klientem. • Marketing napędzany danymi – co to takiego? Co to oznacza dla e-commerce? • Praktyczne wykorzystanie (agregacja, optymalizacja) wszechobecnych danych. • Zmiany prawne – duże wsparcie czy duży kłopot dla polskiego e-handlu?
11.	<p>Odpowiedzialność a współczesna cywilizacja</p> <ul style="list-style-type: none"> • Współczesne wyzwania: zrównoważony rozwój i globalizacja. • Inteligentny rozwój – człowiek – technologie - społeczeństwo (kultura zaufania). • Technologia jako czynnik rozwoju - problemy upowszechniania , oceny skutków (technology assessment), możliwości partycypacji społeczeństw. • Kultura „realnej wirtualności”- zarządzanie wiedzą i niewiedzą; rozwój i upowszechnianie inteligentnych technologii. • Szok przyszłości – jak się do tego przygotować? • Ryzyko kapitału i sumienia w prowadzeniu firmy. • Gospodarka cyfrowa („smart factory”, „industry 4.0”) potrzeba i wymogi współodpowiedzialności („etyka robotów”).
12.	<p>Sesja Sejmiku Województwa Śląskiego Inteligentne specjalizacje regionów</p>
Warsztaty:	
13.	<p>Innowacyjne metody prowadzenia inwestycji czyli jak budować optymalnie. Praktyczne wskazówki dla inwestorów - przykłady, porady, rozwiązania techniczne</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lokalizacja inwestycji + finansowanie - korzyści z lokalizacji w strefach ekonomicznych. • Architekci a inżynierowie - konflikt pomiędzy sztuką, inżynierią a finansami. • Dobrych działek zostało niewiele - jak optymalnie posadawiać budynki? • Konstrukcja - stal, drewno, beton. • Instalacje - automatyka, kogeneracja, trigeneracja, pompy ciepła, gruntowe wymienniki ciepła, fotowoltaika, instalacje solarne, szara woda, adiabatyka itp. Kiedy zastosować poszczególne rozwiązania?
14.	<p>Google Internetowe Rewolucje: umiejętności internetowe zmieniają biznes</p>

KAPITAŁ DLA ROZWOJU

Większość firm sektora MŚP nadal nie korzysta z finansowania zewnętrznego. Powody tkwią m.in. w niechęci do podejmowania ryzyka, niedostatecznym zaufaniu do instytucji zewnętrznych oraz braku wymaganych zabezpieczeń. Wśród przyczyn znajdują się również problemy płynnościowe, brak koncepcji rozwoju swojej firmy, ograniczone zasoby oraz brak niezbędnej wiedzy na temat zewnętrznych źródeł finansowania.

Istniejące regulacje ostrożnościowe powodują, że instytucje finansowe nie finansują przedsięwzięć z grupy wysokiego ryzyka (np. start-upów). Skala inwestycji funduszy private equity i venture capital w nowopowstające lub wysoce innowacyjne firmy sektora MŚP jest nadal stosunkowo niewielka.

Podejmowaniu przez firmy sektora MŚP decyzji o inwestowaniu nie sprzyja skomplikowane otoczenie prawno-podatkowe i brak jednolitych interpretacji przepisów podatkowych.

Podczas sesji w obszarze „KAPITAŁ DLA ROZWOJU” wspólnie z partnerami będziemy chcieli pokazać różne aspekty współpracy z instytucjami finansowymi.

Sesje panelowe:

Finansowanie rozwoju MŚP z wykorzystaniem instrumentów instytucji finansowych

15.

- *Dlaczego polski sektor MŚP wciąż niechętnie korzysta z finansowania zewnętrznego w postaci kredytów i pożyczek, a popularność leasingu wśród MŚP rośnie?*
- *Poręczenia i gwarancje, jako narzędzia rozwoju MŚP.*
- *Czy faktoring może być receptą na długoterminowe utrzymanie płynności finansowej?*
- *Kiedy wejścia kapitałowe są dobrą formą finansowania rozwoju MŚP?*
- *Wzmocnienie rozwoju przedsiębiorstwa – czy warto inwestować nadwyżki w aktywa finansowe?*

Rozwój MŚP z wykorzystaniem funduszy unijnych

16.

- *Obszary wsparcia dla MŚP w perspektywie finansowania 2014-2020 – Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, Europejski Fundusz Społeczny, Fundusz Spójności*
- *Funkcjonowanie zwrotnych narzędzi finansowania MŚP w perspektywie 2014-2020*
- *Fundusze unijnie dla MŚP – więcej, niż wsparcie (doradztwo, szkolenia, parki przemysłowe itp.).*
- *Kredyty z refinansowaniem Banku Rozwoju Rady Europy (CEB).*
- *Co z funduszami unijnymi dla przedsiębiorstw po roku 2020?*

Warsztaty:

Venture Capital – jak przekonać do swojego pomysłu fundusze inwestycyjne?

17.

- *W jaki sposób znaleźć fundusz zainteresowany konkretnym pomysłem?*
- *Kryteria selekcji pomysłów przez fundusze VC.*
- *Przebiega proces adaptacji projektu do potrzeb funduszu VC.*
- *Zakres udziału kapitałowego, organizacyjnego i prawnego funduszu VC w inwestycji.*
- *Zakładany czas zaangażowania funduszu VC w inwestycję i pożądana stopa zwrotu.*

- *Sposoby wyjścia z inwestycji i zysk pomysłodawcy.*
- *Korzyści z inwestycji i współpraca z funduszem VC z punktu widzenia przedsiębiorstwa.*

18. **Dofinansowanie przedsięwzięć proekologicznych MŚP**

PRAWO NA CO DZIEŃ

66% przedsiębiorców jako główną barierę w rozwoju działalności wskazuje niestabilność prawa.

Tylko ustawy podatkowe (ordynacja podatkowa, ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych i prawnych, ustawa o podatku akcyzowym oraz od towarów i usług) były zmienione w roku 2015 aż 55 razy, czyli średnio raz w tygodniu! Tym samym polski przedsiębiorca co tydzień funkcjonuje w innym otoczeniu podatkowym.

Co więcej, w roku 2015 średni czas trwania spraw gospodarczych przed sądem w obu instancjach to 22 miesiące!

W Polsce na 1 mln 800 tys. przedsiębiorców przypada 440 tys. urzędników i liczba ta stale rośnie, choć nie przekłada się to na tempo obsługi spraw w urzędach.

Sektor MŚP tworzy połowę polskiego PKB i zatrudnia 60% pracowników sektora przedsiębiorstw. Tymczasem mikro i mały przedsiębiorca musi znać się na prawie, finansach, marketingu i technologiach. Za swoje błędy odpowiada często całym majątkiem. Dlatego też ważnym postulatem uczestników Kongresu, od pierwszej edycji, jest tworzenie stabilnego prawa i przyjaznej atmosfery dla rozwoju przedsiębiorczości. Wybrane zagadnienia z tego zakresu będą przedstawione w dyskusjach i warsztatach, które współtworzyć będzie samorząd zawodowy adwokatów.

Podczas Kongresu po raz pierwszy wystąpi Rzecznik Praw Obywatelskich wraz z zespołem prawników i przedstawi działania Biura w obszarze ochrony praw przedsiębiorców.

Sesje panelowe:

Spory w biznesie – jak im zaradzić, jak je rozwiązać?

19.

- *Adwokat w przedsiębiorstwie: formuły współpracy w kontekście wzajemnego zaufania i efektywności działań.*
- *Przyczyny sporów: czyli jak pisać i czytać kontrakt.*
- *Mediacje i arbitraż wczoraj, dziś i jutro w Polsce i Europie - sądy gospodarcze : czy może być szybciej i taniej?*
- *Procedury sądowe gwarancją szybkiego procedowania czy sprawiedliwego wyroku.*

20.

Szara strefa – czy warto z niej wyjść?

- *Obraz szarej strefy w Polsce - kto i dlaczego znajduje się w szarej strefie?*
- *Między czernią szarością – gdzie przebiega granica w polskiej gospodarce?*
- *Warunki sprzyjające wyjściu przedsiębiorcy z szarej strefy.*

Konkurencyjny rynek wyzwaniem dla rzetelnego podatnika

- 21.
- *Jakie możliwości zmniejszenia podatku mają firmy sektora MŚP?*
 - *Gdzie kończy się wykorzystanie prawnych możliwości, a zaczyna uchYLENIE od opodatkowania?*
 - *Czy wprowadzone w Polsce rozwiązania (jednolity plik kontrolny, klauzula przeciw optymalizacji, pakiety branżowe) pozwolą uszczelnić system podatkowy czy będą tylko zmorą przedsiębiorców?*
 - *Czy istnieje realna szansa wprowadzenia jednolitej Krajowej Administracji Skarbowej?*

Ochrona praw przedsiębiorcy w działaniach Rzecznika Praw Obywatelskich

- 22.
- *Sprawy przedsiębiorców w działalności Rzecznika Praw Obywatelskich- wprowadzenie Rzecznika Praw Obywatelskich dr Adama Bodnara.*
 - *In dubio pro tributario. Założenia i praktyka.*
 - *Zastosowanie klauzul generalnych: zasad współzycia społecznego i społeczno-gospodarczego przeznaczenia prawa w postępowaniach sądowych z udziałem przedsiębiorcy.*
 - *Wykorzystywanie przez administrację skarbową instrumentów nie należących do sfery prawa podatkowego do dochodzenia należności podatkowych.*

Warsztaty:

23. **Zasady konstruowania dobrych umów. Pomiędzy nadmiarem zaufania a obsesją podejrzliwości. Warsztaty dla mikroprzedsiębiorców**

EDUKACJA SUKCESU

Szkolnictwo jest przestarzałe, szkoła nie uczy życia, system edukacji produkuje bezrobotnych... Takie opinie nie są rzadkością, ale czy są słuszne? Czy jest możliwe pokonanie kryzysu poprzez stopniowe wprowadzenie dualnego systemu kształcenia, włączanie pracodawców w proces edukacji i egzaminowania, powołanie II stopniowej szkoły branżowej, utworzenie Korpusu Fachowców i specjalnego Funduszu Rozwoju Edukacji Zawodowej? Jaką rolę będą pełnić Centra Kształcenia Praktycznego? Czy zmotywowani i świadomi swojego potencjału ludzie pracują lepiej? Jakie kompetencje mogą być przedmiotem coachingu? Jak reprezentowane na zewnątrz wartości, ocieplające wizerunek firmy, znajdują odzwierciedlenie w jej wewnętrznych działaniach i relacjach szef-pracownik? Odpowiedzi na wspomniane pytania będzie udzielać grono ekspertów tj. psychologów, coachów, nauczycieli i przedsiębiorców. Chcemy wspólnie z uczestnikami Kongresu wzbudzić dyskusję na temat budowy systemu edukacji kształcącej mądrych, przedsiębiorczych i wrażliwych ludzi.

Sesje panelowe:

24. **Coaching i mentoring w prowadzeniu działalności gospodarczej – moda czy konieczność?**

- *Przedsiębiorca potrzebuje mistrza? Korzenie coachingu biznesowego- moda czy konieczność?*
- *Filary charakteru- filarami biznesu. Jak myślą liderzy?*
- *Motywacja jako misja sama w sobie.*
- *Jak wygląda coaching biznesowy. Studium przypadku.*
- *Metoda coachingowa na wynos (praktyczne ćwiczenia coachingowe).*

Szkolnictwo zawodowe – zawody przyszłości – wiedza, umiejętności i kompetencje

25.

- *Udział pracodawców w realizacji zmian w kształceniu zawodowym.*
- *Rozwój szkolnictwa zawodowego z wykorzystaniem środków europejskich.*
- *Rola kuratorów oświaty w zakresie edukacji zawodowej.*
- *Reforma szkolnictwa zawodowego a oczekiwania pracodawców.*
- *Formy i kierunki kształcenia Zawodowego.*
- *System dualny – moda czy wymóg rynku pracy?*
- *Dokształcanie i doskonalenie nauczycieli przedmiotów zawodowych oraz instruktorów praktycznej nauki zawodu.*

PERSPEKTYWY ROZWOJU

Dążenie do rozwoju własnej firmy jest jednym z głównych celów prowadzenia działalności gospodarczej. Jednak rozwój firmy nie jest zależny tylko od wizji i wkładu pracy właścicieli, kadry zarządzającej i pracowników, ale w dużej mierze jest determinowany przez otoczenie, które może sprzyjać rozwojowi lub skutecznie blokować.

Wybrane obszary będą tematami naszych dyskusji panelowych.

Uwadze polecamy problemy firm rodzinnych, w których właściwe relacje międzypokoleniowe są czynnikiem powodującym dodatkową synergię, a odpowiednio przygotowany i przeprowadzony proces sukcesji zapewnia ciągłość prowadzenia działalności biznesowej i bezpieczeństwo finansowe firmy.

Ponadto skupimy się na roli Urzędów Pracy we wzmacnianiu kompetencji przyszłych pracowników – w szczególności tych ułatwiających rozwój firm i dostosowywanie się zmiennego otoczenia i globalnej konkurencji. Będziemy także zastanawiać się czy dotychczasowe formy zatrudniania są wystarczającą odpowiedzią na zmiany zachodzące w europejskiej i polskiej gospodarce.

W naszych dyskusjach nie zapomnimy o ważnych dla działania przedsiębiorstw zagadnieniach związanych z transportem wodnym i lądowym. Będziemy zastanawiać się w jakim kierunku powinien iść rozwój tych dwóch „krwioobiegu” narodowej gospodarki – aby w jak największym stopniu ułatwić przedsiębiorcom dotarcie do nowych klientów równocześnie optymalizując koszty dystrybucji towarów.

Sesje panelowe:

26.	<p>Strach przed wielkością. Jak nie bać się rozwoju własnej firmy</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Czy każda firma chce być „wielka”?</i> • <i>Wybór ścieżki rozwoju: – „krok po kroku” czy „na głęboką wodę”?</i> • <i>Zwiększać przychody czy zyskowność? - dylemat rozwoju.</i> • <i>Więcej pracowników - większy problem?</i> • <i>Właściciel wie wszystko? Kompetencje, dzięki którym potrafi zarządzać jednoosobową firmą i korporacją.</i> • <i>Jak upadać, to nie „z wysokiego konia”.</i> • <i>Rozwijać się w PL, UE, a może jeszcze dalej?</i> • <i>Rozwojowy niezbędnik – porady praktyków.</i>
27.	<p>Współczesna komunikacja – wyróżnij się albo zgiń?</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Czy „klasyczne” reklamy to już przeżytek?</i> • <i>Niestandardowe formy komunikacji z klientami – co działa, a czego unikać?</i> • <i>Czego potrzeba, aby skorzystać z nowych form komunikacji?</i>
28.	<p>Zdrowa relacja między pokoleniami gwarancją sukcesu firmy rodzinnej</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Relacje międzypokoleniowe a twarde reguły biznesu.</i> • <i>Jak budować zdrowe relacje w firmie.</i> • <i>Czas na rozmowę to szansa udanej sukcesji.</i> • <i>Zdrowie, relacje i czas – warunki przetrwania firmy rodzinnej.</i>
29.	<p>Młodzi przejmują stery – sukcesorzy w firmach rodzinnych</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Inny styl przywódczy czy zmiana strategii firmy? Jakie ulepszenia zamierzają wprowadzić sukcesorzy po przejściu firmy?</i> • <i>Z jakimi wyzwaniem będą musieli się zmierzyć liderzy rodzinnego biznesu?</i> • <i>Planowanie sukcesji – co decyduje o wyborze nowego lidera?</i> • <i>Jak zmienią się priorytety inwestycyjne oraz źródła finansowania rozwoju?</i> • <i>Jak zmieni się podejście firm rodzinnych do innowacyjności?</i> • <i>Czy rodzinny charakter firm zostanie utrzymany w przyszłości?</i>
30.	<p>Pasja + Biznes = Sukces. Nie tylko zysk – realizacja pozafinansowych celów motorem napędowym działalności biznesowej</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Od miłości do pieniędzy – jak zacząć zarabiać na pasji?</i> • <i>Motywacja – jak przetrwać początek i się mobilizować się po odniesieniu sukcesu?</i> • <i>Pasja – dodatkowo źródło dochodu czy źródło utrzymania?</i>
31.	<p>Sytuacja MŚP w sektorze górniczym</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Dywersyfikacja ryzyka poprzez wchodzenie w nowe obszary działania.</i>

	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Innowacje szansą dla małych firm z sektora górniczego - jak je tworzyć?</i> • <i>Zabezpieczenie płynności - jak ochronić swoje należności?</i> • <i>Strategie działań międzynarodowych dla małych firm z sektora górniczego.</i>
32.	<p>Urząd Pracy jako znaczący partner i koordynator lokalnego rynku pracy</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Uwarunkowania demograficzne śląskiego rynku pracy.</i> • <i>Wpływ procesów restrukturyzacyjnych na kształtowanie polityki zatrudnieniowej regionu:</i> - <i>przemiany gospodarcze a rynek pracownika.</i> • <i>Nowe technologie a zmiany w zatrudnieniu.</i> • <i>Rola urzędów pracy w profilowaniu i wzmacnianiu kompetencji przyszłych pracowników.</i> • <i>Gospodarka i rynek pracy a imigranci.</i> • <i>Doświadczenia międzynarodowe:</i> - <i>Zróżnicowanie rynków pracy i status urzędów pracy w kontekście doświadczeń międzynarodowych.</i>
33.	<p>Formy zatrudnienia – jak utrzymać balans pomiędzy potrzebami przedsiębiorstwa a komfortem pracownika na tle zmieniającego się prawa pracy</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Umowa o pracę gwarancją lojalności i zaangażowania pracownika?</i> • <i>Dzieło, zlecenie, praca tymczasowa, chałupnictwo – najbardziej korzystne formy zatrudnienia dla pracowników.</i> • <i>Jakie praktyki stosują najlepsi polscy pracodawcy?</i> • <i>Jaka powinna być dalsza ewolucja prawa pracy? Jakich zmian życzą sobie pracodawcy? Czy da się je pogodzić z ochroną pracowników.</i> • <i>Czy zmiany w ustawodawstwie są widoczne na polskim rynku pracy? Aktualna stopa bezrobocia - „jakość” rynku pracy.</i> • <i>Najlepsze prawo pracy w Europie - jakie wzorce powinniśmy adaptować do polskiego porządku prawnego?</i>
34.	<p>Okrągły stół: Transport. Logistyka. Spedycja. Szanse i zagrożenia dla regionów</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Nowe technologie w transporcie, logistyce i spedycji.</i> • <i>Wpływ czynników makroekonomicznych na rozwój transportu, logistyki i spedycji.</i> • <i>Zarządzanie logistyczne w przedsiębiorstwie.</i> • <i>Infrastruktura w transporcie, logistyce i spedycji jako czynnik ich rozwoju.</i> • <i>Optymalizacja dystrybucji i logistyki w segmencie odbiorców indywidualnych.</i> • <i>Zabezpieczenia ładunków w transporcie międzynarodowym.</i> • <i>Kształcenie kadr dla transportu, logistyki i spedycji.</i>
35.	<p>Przyszłość transportu wodnego i gospodarki wodnej z nim związanej w Polsce i Unii Europejskiej</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Plany rozwoju śródlądowych dróg wodnych w Polsce w perspektywie krótkoterminowej</i>

i długoterminowej do roku 2030.

- *Potencjalne możliwości wzrostu udziału żeglugi śródlądowej w rynku usług transportowych i równoważeniu systemu transportowego.*
- *Spójność proponowanych rozwiązań z planami UE, w szczególności z rozwojem żeglugi śródlądowej u naszych sąsiadów.*
- *Kluczowe inwestycje i modernizacja – szacowane koszty oraz źródła finansowania.*
- *Planowane efekty w różnych obszarach gospodarki oraz dbałość o zrównoważony rozwój.*
- *Partnerstwo i współpraca na rzecz śródlądowych dróg wodnych –przedsiębiorcy, samorządy, organizacje obywatelskie.*

Zdrowy pracownik – sprawny biznes

36.

- *Profilaktyczna opieka zdrowotna nad pracownikami a biznes.*
- *Racjonalizacja kosztów a bezpieczeństwo pracowników.*
- *Wdrożenie ubezpieczeń zdrowotnych dla pracowników - korzystne uzupełnienie czy zbędny koszt?*
- *Prywatne placówki propagujące zdrowy styl życia.*
- *Dobre przykłady wdrożonych rozwiązań z zakresu medycyny pracy za granicą.*

Warsztaty:

Franczyza – sprawdzony sposób na pierwszy biznes

37.

- *Podstawowe zasady rozpoczęcia franczyzowego biznesu.*
- *Pakiet Francyzowy: vademecum dla francyzobiorcy – zabezpieczenie dla francyzodawcy.*
- *Rozliczanie franczyzy.*
- *Uwarunkowania prawne franczyzy w Polsce.*
- *Jak przetrwać pierwsze dwa lata – przykłady dobrych praktyk.*

Akademia Mody i Dizajnu

38.

- *Akademia Mody i Dizajnu to projekt non profit, na który składają się prelekcje i warsztaty, w ramach których specjaliści branży modowej oraz ambasadorzy przedsiębiorczości podzielą się swoją wiedzą i doświadczeniem oraz pokazy mody niezależnych twórców.*
- *Polscy twórcy niezależnej mody i dizajnu coraz chętniej i odważniej wprowadzają w rzeczywistość plany i marzenia o własnym biznesie. Za sprawą rozmaitych wydarzeń modowych śmiało rozwija się również śląskie środowisko projektantów. Nieodzownym staje się zacieśnienie kontaktów między osobami utożsamiającymi się z modą i projektowaniem, które umożliwi swobodny transfer wiedzy i doświadczeń. Nasz projekt jest odpowiedzią na tę potrzebę.*

MÓJ REGION, MOJE MIASTO

Utworzenie samorządu terytorialnego wszystkich szczebli było jedną z najważniejszych reform po 1989 roku. Efekty tych rozwiązań są bardzo pozytywne. Samorządy jako gospodarze województw, powiatów, miast i gmin bardzo dobrze wywiązują się ze swoich zadań na rzecz społeczności. Dane im kompetencje i narzędzia spowodowały, że nasze regiony i miasta rozwijają się i konkurują w euroregionach. Co więcej, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom mieszkańców, miasta tworzą budżety obywatelskie, prowadzą konsultacje społeczne. Podczas Kongresu chcemy przedstawić obszary współpracy samorządu i biznesu, chcemy pokazać najciekawsze rozwiązania stosowane przez samorządy w Polsce i zagranicą.

Uzupełnieniem debat będą prezentacje miast i regionów podczas Targów Biznes Expo.

39.	<p>Nowe formy spędzania wolnego czasu, czyli jak dzisiaj wypoczywamy i podróżujemy</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Motywy podróży dawniej i dzisiaj (co skłania ludzi do podróży w XXI w.).</i>• <i>Jakiej oferty oczekuje dzisiejszy turysta?</i>• <i>Sprzedajemy region, czy produkt? Jak sprzedać województwo śląskie?</i>• <i>Jak będzie wyglądać turystyka za 5-10-15 lat? Przyszłość branży turystycznej, w tym MŚP w gospodarce regionów.</i>• <i>Jak chcielibyśmy aby wyglądała turystyka w naszym regionie za 5-10-15 lat?</i>
40.	<p>Miasta od nowa. Rewitalizacja. Szanse i wyzwania</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Rewitalizacja. Modny slogan czy konieczność?</i>• <i>Czy rewitalizacja się opłaca? Ekonomiczne, funkcjonalne i społeczne aspekty procesów rewitalizacyjnych.</i>• <i>Rola dialogu społecznego. Partykypacja mieszkańców w procesie rewitalizacji miasta.</i>• <i>Zaangażowanie sektora prywatnego w procesy rewitalizacyjne. Dobra współpraca sektora publicznego i prywatnego kluczem do sukcesu.</i>• <i>Jak to robią inni? Rewitalizacja w Europie. Dobre praktyki. Możliwości wykorzystania doświadczeń europejskich w polskich realiach.</i>
41.	<p>Miasto w partnerstwie z biznesem</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Współczesne Miasto – wyzwanie dla samorządu. Cele – Strategia - Realizacja.</i>• <i>Zaangażowanie sektora prywatnego w projekty samorządowe. Jak pogodzić biznes z interesem publicznym? Przykłady dobrych praktyk.</i>• <i>Jak miasta i regiony walczą o inwestorów? Oczekiwania inwestorów wobec władz samorządowych.</i>• <i>Finansowanie rozwoju miast.</i>• <i>Alternatywne rozwiązania finansowe, w tym PPP – wpływ na wzrost dochodów samorządów.</i>
42.	<p>Smart City – Miasto Jutra – Morgenstadt. Idea czy ideał?</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Uczelnia partnerem Miasta w projektach Smart City.</i>

	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Smart City oczami : władz miasta, urzędnika, mieszkańca, przedsiębiorcy i turysty.</i> • <i>Razem czy osobno - Wiele Smart Cities czy SmarterSilesia ? Czy Metropolia będzie SMART?</i> • <i>Współpraca międzynarodowa w projektach Smart City. Rola wizyt studyjnych i udział w programach Fraunhofer Institute.</i> • <i>Perspektyw finansowania projektów Smart City.</i> • <i>Projekty Smart z perspektywy lokalnego dostawy technologii i globalnych firm.</i>
43.	<p>Debata o przyszłości Śląska</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Śląskie – czy silna gospodarka wystarczy?</i> • <i>Jakość życia – czy Śląsk może przyciągać nie tylko pracę?</i> • <i>Dom – praca – rozrywka: czy Śląsk umożliwi nam spełnianie się w każdym z tych obszarów?</i> • <i>Zrównoważony rozwój podregionów – jak lepiej wykorzystać swoje atuty?</i>
44.	<p>Metropolie w służbie przedsiębiorczości. Polskie i europejskie doświadczenia</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>W jaki sposób europejskie metropolie wspierają konkurencyjność rodzimych firm?</i> • <i>Czy przedsiębiorcom powinno zależeć na powstaniu metropolii?</i> • <i>Czy istnieje optymalna organizacja terytorialna względem współczesnych procesów gospodarczych?</i> • <i>W jaki sposób zmiany organizacji terytorialnej przyczyniają się do wzrostu potencjału rozwojowego?</i> • <i>Na czym oprzeć koalicje między władzami metropolii a lokalną tkanką przedsiębiorczości?</i> • <i>Czy integracja górnośląskiego obszaru metropolitalnego może wpłynąć pozytywnie na rozwój tego obszaru i wzrost konkurencyjności funkcjonujących tam przedsiębiorstw?</i>
<p>WSPÓŁPRACA MIĘDZYNARODOWA</p> <p>Polska pierwszy raz od 1989 ma dodatni wynik handlu zagranicznego. Wsparcie eksportu oraz ekspansja polskich firm poza granicami kraju przyniosły wymierny rezultat.</p> <p>Tendencja wspierania polskiej gospodarki, a szczególnie firm z polskim kapitałem, powinna być kontynuowana. Narzędziami do wzmacniania internacjonalizacji polskich firm są spotkania B2B, prezentacje rynków, giełdy kooperacyjne a także warsztaty i seminaria poświęcone funkcjonującym formom wsparcia dla polskiego eksportu.</p>	
<p>Sesje panelowe:</p>	
45.	<p>Grupa Wyszehradzka – Okrągły stół izb gospodarczych państw V4</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Współpraca transgraniczna izb gospodarczych w państwach V4.</i> • <i>Grupa Wyszehradzka + Ukraina – możliwości współpracy.</i>

46.	CAMACOL – sesje panelowe poświęcone współpracy z obiema Amerykami
47.	<p>Europa – Wschód: Białoruś – wrota do Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Program rozwoju Republiki Białorusi na lata 2016-2020. Perspektywy dla polskich przedsiębiorców.</i> • <i>Chińsko-Białoruski Park Technologiczny: nowoczesne miejsce dla ekspansji polskiego biznesu.</i> • <i>Perspektywy wsparcia działań polskich przedsiębiorców w Białorusi przez polskie instytucje.</i> • <i>Instrumenty finansowania współpracy polsko-białoruskiej. Analiza korzyści.</i> • <i>Polsko-białoruskie konsorcja maszynowo-technologiczne. Czy to możliwe?</i> • <i>Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym. Nowe możliwości dla zagranicznych inwestorów?</i> • <i>Spełnienie białoruskich regulacji paszportem do zaistnienia w Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej.</i>
48.	<p>Go Iran – nowy rynek, nowe możliwości</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Iran po zniesieniu sankcji – jak prowadzić interesy z Iranem.</i> • <i>Joint venture czy BIZ? Jak najlepiej wejść na rynek irański?</i> • <i>Iran – wrota do rynków Azji.</i> • <i>Kultura biznesowa w Iranie – na co powinien gotowy być polski przedsiębiorca.</i>
49.	<p>Go USA, Go Nevada</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Prezentacja Stanu Nevada.</i> • <i>Specyfika prowadzenia biznesu w stanie Nevada: koszty oraz regulacje prawne.</i> • <i>Najważniejsze branże w stanie Nevada i możliwości współpracy dla polskich firm.</i> • <i>Bliskość Doliny Krzemowej idealnym miejscem dla polskich startupów.</i>
50.	<p>Spotkanie kierowników WPHI z przedsiębiorcami</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>rozmowy face to face z Kierownikami WPHI z 50 krajów</i>
Warsztaty:	
51. 52. 53. 54.	<p>TTIP –warsztaty branżowe w formule spotkań eksperckich (Komisja Europejska + ekspert branżowy)</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>branża spożywcza</i> • <i>branża chemiczna</i> • <i>własność intelektualna</i> • <i>małe i średnie przedsiębiorstwa</i>
--	Spotkania B2B (dwa dni Kongresu)

V4 Young Entrepreneurs Summit Katowice

(wydarzenie towarzyszące)

55.	Młodzi przedsiębiorcy w Polsce
56.	Sharing economy w Polsce , Europie i na świecie
57.	Startupy w Polsce na tle Europy – raport Startup Poland na temat Grupy V4
58.	Budowanie systemów strupowych w oparciu o lokalne specjalizacje
--	Spotkania B2B (dwa dni Kongresu)
59.	Akademia Marketingu i Sprzedaży – cz. I Siła social media, czyli jak wykorzystać potencjał mediów społecznościowych w rozwoju Twojej firmy ? <ul style="list-style-type: none">• <i>Social media jako narzędzia do zdobywania klientów – jak stworzyć zaangażowaną społeczność wokół swojej marki?</i>• <i>Budowanie strategii monitoringu w mediach społecznościowych.</i>• <i>Dopasowanie rodzajów mediów społecznościowych do działań komunikacyjnych dla MŚP.</i>
60.	Akademia Marketingu i Sprzedaży – cz. II „Dobre treści” - czyli jakie? Content marketing w służbie zwiększenia sprzedaży <ul style="list-style-type: none">• <i>Jakie kanały komunikacyjne wybrać i jak skutecznie skupić uwagę na swojej firmie?</i>• <i>Jak „dobre treści” wpływają na ranking w wyszukiwarkach i jak za ich pomocą sprzedawać?</i>• <i>E-mail marketing w służbie Content marketingu – jak robić to dobrze?</i>
61.	Akademia Marketingu i Sprzedaży – cz. III E-commerce – jak skutecznie zwiększyć sprzedaż w Internecie? <ul style="list-style-type: none">• <i>Personalizacja produktu –nowy trend w e-commerce.</i>• <i>Wdrażanie strategii produktowej i jej powiązanie z innymi elementami marketing-mix.</i>• <i>Jak zbudować dobrze prosperującą platformę e-commerce?</i>• <i>Lepsza skuteczność strony - jak poprawić wskaźnik konwersji.</i>
62.	Freelancing – trzecia droga do rynku pracy.

- *Nieodwracalny proces, czy chwilowy zwrot? - obraz zjawiska w Polsce i Europie.*
- *Deadline w kapciach – na co liczą zatrudniani, czego boją się zatrudniający?*
- *Otwarte ramiona kontra szlabany – branżowy profil freelancingu.*
- *Na klik i z polecenia – tam, gdzie wyzwanie spotyka się z potencjałem.*
- *Z kanapy na cały świat – możliwości technologiczne a globalny rynek pracy.*

Future Entrepreneurs

(wydarzenie towarzyszące)

Meet the Leaders (dwa dni Kongresu)

--
Spotkania z liderami życia politycznego, gospodarczego, społecznego i kulturalnego.

V4 Youth Debate

63.
Debata przedstawicieli młodych ludzi z krajów V4, poruszająca kwestie rozwoju młodych ludzi w Polsce, Czechach, Słowacji i na Węgrzech.

American Dream vs. American Reality

64.
Stany Zjednoczone i słynny „Amerykański sen” . Wielki i potężny kraj w świadomości młodych ludzi jest miejscem spełnienia marzeń, szybkiego osiągnięcia celów, propagandy sukcesu, etosu zwycięzców. Wyobraźnia przywołuje obrazy Nowego Jorku, Doliny Krzemowej, sprzętu Apple i wielkich karier ludzi takich, jak Steve Jobs czy Donald Trump. Jak jest naprawdę? Czy faktycznie młodym Amerykanom żyje się lepiej niż nam? Czy ich ojczyzna daje im więcej możliwości? A może „American Dream” można tak naprawdę spełniać w każdym miejscu? Jakich lekcji i szans może udzielić nam pobyt w Stanach, a czego raczej nie powinniśmy przekładać na nasze środowisko? Swoimi międzynarodowymi doświadczeniami w dyskusji podzielą się zaproszeni eksperci.

VIII Forum Inwestycji, Budownictwa, Nieruchomości

(wydarzenie towarzyszące)

Ogrody Przedsiębiorczości

(wydarzenie towarzyszące)