



B. Managementul inovarii

Gabriel Vladut



Modulul 10 si 11 – Necesitatea si beneficiile transferului de tehnologii

Rolul tehnologiei in dobandirea si mentinerea avantajului concurential

- Progresul tehnic este o forta motrica importanta folosita de companie pentru cresterea competitivitatii produselor sau serviciilor sale in raport cu cele ale concurentei.
- Pentru a infrunta concurenta o companie trebuie sa fie competitiva, ceea ce presupune sa dispuna de tehnologii capabile sa o mentina pe o pozitie concurentiala.
- Noile tehnologii ale companiei trebuie sa:
 - permita reducerea costurilor sau maximizarea calitatii produselor proprii;
 - confere companiei un avans tehnologic durabil;
 - permita companiei mentinerea sau cresterea avansului tehnologic sub raport concurential.

Impactul economic al transferului tehnologic

Pentru ca un TT sa fie valid trebuie sa fie cateva elemente de beneficii economice ale partilor implicate in transfer.

Pe cat posibil, Brokerul/ Centrele implicate vor defini beneficiile economice ale acordului de TT.

Aceste beneficii pot fi definite ca:

- Crearea de locuri de munca
- Imbunatatirea cifrei de afaceri
- Veniturile generate de transferul unui brevet sau know-how.
- Redeventa

Tipuri de transfer tehnologic

- TT implica transferul de know-how, tehnologii, sau expertiza de la Dezvoltator la Beneficiar.
- De exemplu, elementul transferat poate descrie tehnologia din spatele procesului care va permite beneficiarului sa fabrice produsul sau sa implementeze un nou proces sau sistem.
- **Ce nu reprezinta un TT valid: Comercializare ; Acord de distributie**
- O tehnologie nouă dezvoltată de o firmă este însoțită de protecția drepturilor de proprietate intelectuală [PI] care o definesc:
 - tehnologia în sine, prin brevet;
 - numele acesteia, prin marcă înregistrată;
 - aspectul produsului obținut prin noua tehnologie, inclusiv ambalajul său, prin design înregistrat;
 - programul de calculator cu ajutorul căruia s-a proiectat un produs sau este condus procesul tehnologic, prin drept de autor și/sau brevet de invenție;
 - baza de date aferentă tehnologiei, prin drept de autor și/sau drept sui-generis.

Tipuri de transfer tehnologic (2)

- Un transfer de tehnologie are loc, printr-o relație juridică prin care proprietarul unei tehnologii protejate prin unul sau mai multe drepturi de PI, în particular brevet de invenție sau al unui know-how, vinde tehnologia sau acordă o licență de utilizare a respectivei tehnologii sau know-how, unei alte persoane fizice sau juridice.
- Un transfer de tehnologie este bazat pe transmiterea directă a drepturilor de proprietate intelectuală, în secundar fiind posibil și un transfer de tehnologie bazat pe modalități în care are loc o transmitere indirectă.
- Aceste relații juridice sunt de natură contractuală, lucru care înseamnă că cel care transferă tehnologia permite transferul și cel care o primește acceptă să primească drepturile, permisiunea sau know-how-ul în discuție.
- Aceste metode diferite și aranjamente legale prin intermediul cărora tehnologia poate fi transferată sau achiziționată.

Tipuri de acorduri valide

1. Transfer de tehnologie bazat pe transmiterea directă a drepturilor de proprietate intelectuală

- a) contractul de cesiune parțială sau totală a drepturilor de PI.
- b) contractul de licență exclusivă sau neexclusivă a drepturilor de PI.
- c) Contractul de know-how

2. Transferul de tehnologie bazat pe transmiterea indirectă a drepturilor de proprietate intelectuală

- a) Contract de franciză
- b) Contract de vânzare și import de bunuri de capital cu transfer de cunostinte.
- c) Acorduri în cadrul unei societăți mixte (joint-venture).
- d) Contracte de proiect la cheie.
- e) Contracte de consultanță

Tipuri de acorduri valide (3)

3. Acorduri de licențiere

Fără transmiterea drepturilor de proprietate intelectuală nu se poate face licențierea unei tehnologii. În consecință, un acord de licențiere de tehnologie este de fapt un contract de licență privind unul sau mai multe drepturi de proprietate intelectuală

Acord de licenta (Licensing Agreement)

Cooperare Tehnica (Technical Co-operation)

Joint Venture

Acord Comercial cu Asistentă Tehnica (Commercial Agreement with Technical Assistance).

Acord de Fabricatie (Manufacturing Agreement)

Capacitatea de subcontractare.

Specialitățile de subcontractare.

Contracte de licenta

- Este o intelegere scrisa intre 2 parti, prin care una - titular (sau dezvoltator al tehnologiei), se angajeaza ca in schimbul unei taxe (numita taxa de licenta) sa-i cedeze celeilalte, numita beneficiar, dreptul de a folosi:
 - brevete de inventie avand ca titular dezvoltatorul tehnologiei;
 - procedee tehnice;
 - documentatii tehnice;
 - scheme operatorii de productie;
 - metode de exploatare a masinilor;
 - metode de tratare a produselor;
 - marci de fabrica, de comert si de serviciu avand ca titular dezvoltatorul tehnologiei.
- Licenta privind brevetul de inventie are la baza permisiunea acordata de catre proprietarul unei inventii brevetate unei alte persoane sau entitati legale de a efectua, in tara si pe durata drepturilor brevetului, unul sau mai multe “acte” ce constituie drepturile exclusive ale inventiei brevetate in acea tara.

Contracte de licenta (2)

- Licenta este de obicei acordata in anumite conditii, stabilite intr-un document scris prin care aceasta este acordata licentiatului.
- Licentiatul va trebui in mod clar sa respecte niste conditii cu privire la plata, inventia sa fie utilizata de catre licentiat doar pentru fabricarea produselor destinate pentru un consum specific, cum ar fi, de exemplu, fabricarea unui produs farmaceutic utilizat de catre oameni, fara a fi folosit si de animale.
- Licentiatului ii este permis sa utilizeze inventia doar in anumite fabrici sau sa vanda produsul care incorporeaza inventia doar in anumite zone.
- Contractul de licenta trebuie inregistrat la OSIM, recunoscandu-se cesionarul sau licentiatul ca si detinator al drepturilor transferate.
- Similar unui contract de licenta poate fi considerata si franciza industrială (dreptul de a produce/vinde bunuri in schimbul unei taxe) – ce permite celui care este interesat de oferta sa obtina de la dezvoltatorul tehnologiei cunostintele sau expertiza pentru a fabrica un produs ce va fi distribuit sub marca francizor-ului.

Componente ale contractului de licenta

Obiectul contractului

- Poate include creatii cum ar fi inventii, informatii confidentiale, creativitatea, numele de bunuri si servicii.
- Acestea pot fi detinute si protejate in temeiul legislatiei PI, care cuprinde brevete de inventie, modele de utilitate inregistrate, secrete comerciale, marci, indicatii geografice, design-uri, drepturi de autor, topografii de circuite integrate, precum si cele care ofera protectie impotriva anumitor tipuri de concurenta neloiala.
- Este important sa se includa in contract una sau mai multe clauze care asigura confidentialitatea contractului inainte de inceperea negocierilor. Astfel de clauze pot sa ia in considerare urmatoarele:
 - sa defineasca ce se intelege prin informatii confidentiale;
 - sa asigure ca licentiatul s-a angajat sa puna in aplicare procedurile de restrictionare a utilizarii informatiilor;
 - raspunderea dezvaluirii accidentale/neatentie a informatiilor catre terti;
 - durata acestor prevederi (cat vor continua dupa rezilierea contractului)
 - sa precizeze cand ar trebui informatiile sa fie restituite sau sterse.

Componente ale contractului de licență

Definirea drepturilor

- Se referă la domeniul de aplicare a dreptului de a fi licențiat, dacă licența este exclusivă, unică sau neexclusivă, totală sau parțială inclusiv teritoriul geografic pentru care se acordă licența. Domeniul de aplicare poate include și îmbunătățiri aduse tehnologiei pe durata contractului de licență.
- Dacă beneficiarul licenței este unul sau mai mulți licențiați cu care licențiatorul a încheiat contracte de utilizare și exploatare a tehnologiei, opțiunea preferată a celor mai mulți licențiatori este licența neexclusivă.
- O licență exclusivă descrie de obicei situația în care drepturile acordate licențiatului exclud chiar și drepturile licențiatorului în teritoriu.
- O licență unică descrie de obicei situația în care atât licențiatorul, cât și licențiatul sunt singurele persoane care pot utiliza tehnologia în teritoriu.
- Dacă licența se referă la mai mult de un teritoriu, ea ar putea fi exclusivă într-unul și neexclusivă în altul. Exclusivitatea poate fi limitată la un domeniu de utilizare/periodă de timp/legată de realizarea unor succese.
- Teritoriu geografic—drepturi acordate la nivel mondial/regional/grup de țări.

Componente ale contractului de licenta

Considerente comerciale si financiare

- Un factor important il reprezinta evaluarea tehnologiei.
- Un alt factor este reprezentat de diversele tipuri de plata care sunt aplicate in contractele de licenta. Partile vor incerca sa ajunga la o structura de plata care sa reflecte natura si circumstantele contractului, precum si termenii si conditiile convenite.
- Unii factori ce influenteaza stabilirea unor rate de redeventa sunt puterea si domeniul de aplicare a drepturilor de PI, gradul teritorial al drepturilor, exclusivitatea, nivelul de inovare, durabilitatea tehnologiei, gradul de concurenta/ disponibilitate al altor tehnologii, riscul inerent, nevoia strategica, portofoliul potrivit, stadiul de dezvoltare etc.
- Se va lua in considerare inflatia, administrarea financiara ce acopera costurile si inregistrările licentiatului, nerespectarea termenilor si obligatiilor stipulate in contract si garantia produsului.
- Platile catre licentiat pentru achizitionarea si utilizarea tehnologiei:
 - sume forfetare platite in cazul in care se intampla un eveniment deosebit
 - redevente, ce reprezinta plati regulate catre licentiat reflectand nivelul de utilizare a tehnologiei de catre licentiat.

Componente ale contractului de licenta

Consideratii generale

Includ probleme ce nu au fost mentionate in primele categorii, cum ar fi:

- reprezentari si garantii, referitoare la o anumita chestiune sau pozitie relevanta a unui contract de licenta;
- obligatii specifice ale licentiatorului si licentiatului. Licentiatorul ar trebui sa ia toate masurile necesare pentru a transfera tehnologia, sa asigure toate serviciile necesare introducerii in fabricatie, inclusiv proceduri de testare si sa asist licentiatul pentru a incepe productia industrială si comercială, iar licentiatul ar trebui sa produca, sa asigure servicii de marketing si sa comercializeze produsul licentiat in teritoriu;
- probleme legate de renuntare, de forta majora, de solutionare a litigiilor si problemele care decurg din expirarea sau rezilierea contractului de licenta.

Bazele negocierii unui contract de licenta

- Negocierea unui contract de licentiere a tehnologiei se bazeaza pe capacitatea partilor de a ajunge la un acord in care licentiatorul acorda si licentiatul dobandeste dreptul de utilizare a tehnologiei licentiatorului in termenii si conditiile specificate.
- Obiectivul este de a stabili baza pentru o reciprocitate satisfacatoare care sa se concretizeze intr-o relatie de perspectiva.
- Procesul de negociere implica patru etape distincte:
 - pregatirea,
 - discutarea,
 - propunerea si
 - negocierea.

Bazele negocierii unui contract de licenta

Faza de pregatire

- Atat licentiatorul cat si licentiatul urmeaza sa stabileasca care sunt motivele pentru care un contract de licenta este in concordanta cu obiectivele lor de afaceri.
- In calitate de parteneri, ei vor trebui sa identifice potentialul de a-si completa, consolida si indeplini reciproc aspiratiile de afaceri.
- Licentiatorul si licentiatul vor stabili o intalnire oficiala, in care sa clarifice si sa se concentreze pe urmatoarele probleme:
 - care este scopul incheierii contractului de licenta si cum poate fi el atins;
 - ce se asteapta sa obtina cele doua parti in urma discutiilor;
 - negociatorul principal va fi, cel ce intelege strategia globala de afaceri si care ar trebui sa fie asistat de un grup de experti (financiar, juridic, tehnic);
 - pregatirea rezumaului problemelor comerciale ce urmeaza sa fie incluse in contractul de licenta si pozitia partilor pentru fiecare astfel de problema. Documentul permite stabilirea unei pozitii de max (cea mai buna) si de min (cea mai proasta), initierea si progresul negocierilor, usurinta si rapiditatea cu care se negociaza problemele.

Bazele negocierii unui contract de licenta

Faza de discutie

- Este caracterizata de licentiator ca promovand meritele si oportunitatea oferite de tehnologia sa, si potentialul licentiat revizuieste documentele si informatiile in cadrul unui contract de confidentialitate.
- Licentiatul poate de asemenea sa-si spuna punctele de vedere cu privire la valoarea de licenta pentru activitatile si interesele sale.
- Aceasta conversatie ramane generala.

Bazele negocierii unui contract de licenta

Faza de propunere si negociere

- In faza de propunere, partile exploreaza posibila lor relatie si principalele conditii comerciale. In aceasta faza:
 - sunt formulate intrebari cheie, cum ar fi 'de ce ar trebui acordata o licenta exclusiva la nivel mondial?';
 - sunt testate ipoteze;
 - se stabilesc obiective strategice;
 - se identifica limitele negocierii.
- Exista diferite solutii posibile in rezolvarea unei probleme sau pentru realizarea unui acord acceptat de ambele parti.
- Toti termenii cheie ai acordului, cum ar fi exclusivitatea licentei/ teritoriile geografice/ domeniul de licenta/ sumele de plata si calendarul/ redeventele sunt variabile, la care se pot adauga noi variabile suplimentare.
- Toti termenii cheie ai acordului trebuiesc gestionati creativ astfel incat sa se ajunga la un rezultat care sa fie pe masura asteptarilor celor doua parti si sa corespunda obiectivelor lor de afaceri - castigul reciproc.

Verificarea potentialului mediu de afaceri

- Verificarea de catre ambii parteneri este un prim pas inainte de angajarea in orice tip de tranzactie si este important atunci cand se incepe o relatie de afaceri pe termen lung (acord de licenta).
- Este necesara dupa ce s-au identificat obiecte strategice pe termen scurt si lung si modul de realizare a unui acord de licenta.
- Un astfel de exercitiu este procesul de colectare a unui volum cat mai mare de informatii cu privire la potentialul licentiat sau respectiv licentiat, la tehnologie, la alte tehnologii similare disponibile pe piata sau in curs de dezvoltare, la mediul legal si de afaceri, orice informatii care ar permite potentialului licentiat si licentiat sa fie mai bine informati.
- Aceste informatii au in vedere de cele mai multe ori:
 - dreptul de proprietate asupra tehnologiei si in primul rand drepturile de PI inglobate in tehnologie;
 - procedurile adecvate pe care proprietarul trebuie sa le aiba in vedere pentru a-si asigura protectie pe pietele relevante;
 - drepturile de proprietate intelectuala solicitate de catre terti.

De ce se utilizeaza licenta?

- In functie de existenta unei intelegeri intervenite intre titularul unor drepturi de PI si terti, activele de PI pot fi exploatate comercial atat de catre proprietar cat si de catre terti cu permisiunea proprietarului.
- O modalitate pentru terti de a exploata drepturile de PI acela de a obtine o licenta de la proprietar.
- Cuvantul 'licenta' inseamna pur si simplu permisiunea acordata de catre proprietarul drepturilor de PI altora de a le utiliza in termenii si conditiile convenite, pentru un anumit scop, intr-un anumit teritoriu si pentru o perioada convenita de timp.
- Licentierea PI este adesea conceputa in trei mari categorii, si anume:
 - Licente de tehnologie care in cea mai mare parte sunt licente de brevet si licente de know-how dar se pot referi si la alte drepturi de PI,
 - Licente de publicare si de divertisment care se refera in esenta la licentele de drept de autor
 - Licente de comert care din punctul de vedere al drepturilor de PI sunt licente de marci de comert.

Evaluarea tehnologiei licentiate

Abordarea prin cost

- Investitia licentiatorului in tehnologie este reprezentata prin acele costuri asociate cu dezvoltarea, protectia si comercializarea tehnologiei.
- Aceste cheltuieli sunt cunoscute licentiatorului si pot fi estimate in mod rezonabil de potentialul licentiat.
- Ele reprezinta baza, sau minimul pe care licentiatorul va dori sa-l recupereze, in mod expres.
- Uneori, abordarea prin cost este utilizata pentru a estima toate costurile care vor fi suportate daca licentiatul va dori sa obtina, de la o alta sursa, tehnologia care ar putea conduce la un anumit proces sau produs.
- Abordarea prin cost este de asemenea utilizata pentru a stabili costurile care ar putea fi implicate in realizarea unei tehnologii similare care sa ia in calcul preturile si ratele de plata la data de evaluare (costul reproducerii/reintegrarii tehnologiei).

Evaluarea tehnologiei licentiate

Abordarea prin venituri

- Implica initierea uneia sau a mai multor aproximari in ceea ce priveste valoarea veniturilor care vor fi generate de noua tehnologie.
- Problema este de a determina modul cum se va distribui beneficiul catre fiecare parte si de a gasi o formula potrivita pentru acest calcul.
- Unii profesioniști in domeniu isi incep calculele de evaluare cu o abordare ‘empirica’, potrivit careia licentiatorul ar trebui sa primeasca in jur de un sfert pana la o treime din beneficiile sporite ale licentiatului, adesea denumita ‘regula de 25’.
- Aceasta regula are avantajul de a fi foarte cunoscuta si reprezinta punctul de plecare al negocierilor pentru majoritatea licentiatorilor si licentiatilor.

Evaluarea tehnologiei licentiate

Abordarea de piata

- Vanzatorii si cumparatorii de bunuri imobiliare si de vehicule uzate stiu sau pot constata usor modul in care s-au inteles alte parti pentru locuinte similare in aceeasi zona sau pentru aceeasi masina produsa cu acelasi an de fabricatie.
- Tranzactii de piata comparabile reprezinta un mijloc convenabil si util de a determina valoarea unui activ inainte de negocierea unui act de cumparare sau de vanzare.
- Aceeasi abordare este benefica in licentiere, desi poate ca nu este la fel de utila deoarece rareori exista elemente identice cu tehnologia si proprietatea intelectuala.
- In concluzie, utilizarea abordarii prin piata este adesea foarte limitata.

Evaluarea tehnologiei licentiate

Alte criterii

- Calitatea intrinseca (importanta tehnologiei precum si stadiul de dezvoltare)
- Protectia (scopul si aplicabilitatea)
- Considerente cu privire la piata (marimea si partajarea)
- Considerente competitive (tertii)
- Valori ale licentiatului (capitalul, cercetarea si marketing-ul)
- Considerente financiare (marjele de profit, costurile de asigurare a serviciilor)
- Riscul (garantia produsului)
- Considerente legale (valabilitatea drepturilor de licenta).

Model de repartizare a redevențelor din exploatarea IPR

REPARTIȚIA VENITURILOR DIN REDEVENȚE

FORMĂ DE PROPRIETATE INTELECTUALĂ

UCD, din care:

EITT

dezvoltare
UCD

dezvoltare
departament

echipă
cercetare

- brevete de invenții	10-15%	30-25%	30-20%	30-25%
- drepturi de autor	1-5 %	33-35%	33-30%	33-30%
- modele industriale	5-10%	35-30%	30%	30%
- marcă comercială	1-5%	33-35%	33-30%	33-30%
- altele	1-5%	33-35%	33-30%	33-30%

Stabilirea ratei de redevență

Se recomandă a se avea în vedere următoarele aspecte:

- volumul estimat al vânzărilor;
- valoarea estimată a veniturilor nete obținute din vânzarea produsului (competență a sistemului);
- dimensiunea și specificul pieței;
- gradul de dezvoltare al invenției brevetată (este un model experimental, este prototip sau produs certificat care se adresează nevoilor pieței);
- costurile UCD-ului pentru obținerea rezultatului de cercetare, inclusiv cele de brevetare (clauză obligatorie pentru licență exclusivă și facultativă în cazul licențelor neexclusive);
- contribuția ulterioară a UCD-ului pentru îmbunătățirile aduse invenției;
- unicitatea invenției, având în vedere existența sau inexistența alternativelor pe piață;
- aria geografică de acoperire în corelare cu piețele potențiale de desfacere.

Entitati de Inovare si Transfer tehnologic - Necesitate

Dezvoltarea localitatii, regiunii, comunitatii in care activam depinde de capacitatea de management, de a atrage finantari dar si de politicile si strategiile in aceasta directie.

O entitate generatoare de cunostere, de cercetare, formare si inovare este percepută ca fiind principalul motor al cresterii competitivitatii, capacitatea fiind determinată de numeroși factori, cum ar fi:

- capacitatea de a crea cunostere
- baza materială, mijloace financiare
- informații de piață
- staff managerial calificat și competent
- potențialul creativ al resurselor umane
- capacitatea de a pune expertiza la dispozitia comunitatii

Organizare Retea

- Comunicatia se face pe cale electronica (e-mail) si vizite la companii
- Organizare piramidala: nod regional, puncte municipale; institutionale, multiplicatori de informatii.
- Parteneri institutionali: OTIMMC, ADR, Camerele de Comert, Universitati, Centre de Cercetare, Asociatii Profesionale, Banci.
- Conectare la o baza de date organizata pe domenii de activitate cu 5500 utilizatori, retele din Europa, pentru diseminare informatii.
- Participam la Targuri si Expozitii, Simpozioane si Conferinte.
- Serviciile se asigura prin consultanta in sala, prin internet, cu ocazia evenimentelor.

Mentorat

- Un mentor este o persoana cu experienta relevanta intr-un domeniu de interes pentru tine, o persona care a ajuns acolo unde iti doresti si tu sa ajungi, are abilitati sau comportamente pe care ai vrea sa le urmezi.
- Mentorul poate indeplini mai multe roluri, de la cel de ghid care este si cel mai des intalnit la cel de coach, consultant, trainer, resursa sau factor de presiune cand ai nevoie de mentinerea ferma pe drumul catre un obiectiv asumat.
- Uneori mentorul poate fi si un deschizator de usi dar asta este totusi un rol secundar sau complementar.
- Nu incerca sa intri intr-o relatie de mentorat numai pentru scopul pragmatic al deschiderii de usi.
- Durata unei intalniri depinde de acordul stabilit initial cu mentorul.
- De regula intre 20 si 60 de minute / tema care poate fi durata unei intalniri de mentorat.

Mentorat (2)

- Mentorul se va implica intr-o relatie de mentorat cu tine daca ai cunostintele de baza, lucrezi sau ai cunostinte necesare profesionale si daca va simti ca poate contribui cu adevarat la dezvoltarea ta, invatandu-te sa pescuiesti nu oferindu-ti gratuit pesti.
- Gandeste-te la ceea ce vrei sa realizezi si la cum te va putea ajuta mentorul sa realizezi acest lucru.
- Prezinta necesitatile tale mentorului si explica-i unde vrei sa ajungi.
- La baza relatiei de mentorat sta acordul dintre cele 2 parti prin care se precizeaza, obiectivele, necesitatile, modul de interactiune, etc;
- Mentorul va seta asteptari, va oferi sfaturi, bune practice, experiente, feedback.
- Poti gasi un mentor in domeniul de business in care lucrezi, in reseaua de profesionisti pe care-i cunosti, printre prieteni, liderii grupurilor din care faci parte, printre profesorii pe care-i ai / i-ai avut sau in familie.

Mentorat (3)

Tema 1 si Tema 2: TT la doua firme

- Pe modelele a doua firme cu care exista un potetial acord de colaborare pentru transfer tehnologic:
- **Participanti** din partea INCD prezinta pe scurt: profilul firmelor (pe tematica TT, resurse umane si tehnice) + tema de TT + stadiul de dezvoltare - TRL
- **Mentorul** prezinta: etape in TT, masuri si dezvoltari necesare, modul de lucru cu firmele, documente de pregatit, surse de finantare.
- Impreuna analizam cele mai bune cai, facem un plan de lucru.

Tema 1 si Tema 2: Exercitii de analiza si negociere pentru TT

- Ne impartim in 2 grupe una simuleaza o tema de transferat dpv al Institutului, cea de a 2-a grupa reprezinta IMM-ul. Se pun intrebari pentru a determina planul de lucru si a transfera rezultate.
- Practic punem fata in fata cererea si oferta.
Grupele isi schimba rolul (oferta si cerere), se alege o a 2-a tehnologie.
- **Mentorul** comenteaza, analizeaza, indruma discutiile.

Inovarea

- Reprezintă procesul de creație (generarea de idei noi) urmat de efectuarea schimbărilor generate de acesta.
- Capacitatea de inovare a IMM-urilor este una dintre caracteristicile particulare acestui sector alături de flexibilitate și orientarea către nevoile pieței. Succesul activităților inovative derulate de către IMM se concretizează, atât în dezvoltarea piețelor prin introducere de produse noi sau îmbunătățite, cât și prin îmbunătățirea și inovarea în domeniul proceselor organizatorice și tehnologice specifice fiecărei firme, inclusiv a proceselor de distribuție.
- Conform studiilor efectuate de Agenția Națională pentru întreprinderi Mici și Mijlocii și Cooperatie (ANIMMC): capacitatea IMM-urilor de a introduce pe piață produse noi, ca rezultat al creației proprii, crește odată cu categoria de mărime.
- Micro-întreprinderile se dovedesc a fi cel mai puțin capabile de inovare în domeniul produselor noi, doar 37,2%, în timp ce întreprinderile mici în procent de 63,5% și cele de dimensiuni mijlocii în proporție de 74,3%.

- 
- In conformitate cu prevederile Cartei Europene pentru întreprinderi Mici adoptată la Lisabona în anul 2000, proiectată să contribuie la îmbunătățirea competitivității IMM-urilor europene în contextul globalizării și a economiei bazate pe cunoaștere, în anul 2002 Guvernul României a semnat Declarația de la Maribor prin care se angajează să-și armonizeze politicile de susținere a competitivității firmelor autohtone cu prevederile Cartei.
 - Expresia acestor angajamente internaționale asumate de România, direcțiile și măsurile ce vor fi luate, se regăsesc în Strategia națională de susținere și promovare a IMM-urilor pentru orizontul 2004-2008. Strategia a fost aprobată prin HG nr. 1280/2004, iar responsabilă pentru implementarea Strategiei Guvernamentale, în calitate de organism guvernamental, este ANIMMC.
 - In sarcina acestui organism revin fundamentarea deciziilor și a propunerilor de politici de sprijin pentru IMM, inclusiv analiza calitativă, a stadiului de dezvoltare, a nevoilor și priorităților IMM și cooperăției, care să oglindească nevoile interne ale firmelor mici și mijlocii, dar și să răspundă preocupărilor la nivel european.



Au fost evidențiate 3 probleme cu care se confruntă mediul de afaceri:

- existența unui nivel relativ scăzut al competitivității firmelor românești pe piața europeană
- lipsa tot mai acută a forței de muncă cu o calificare adecvată
- lipsa unor instrumente adecvate de marketing

Unul din domeniile care a rezultat deficitar îl reprezintă cel al tehnologiei.

- 55% dintre companii au tehnologii și echipamente competitive, dar și-ar dori achiziționarea de echipamente moderne pentru a face față concurenței (creșterea productivității și îmbunătățirea calității produselor proprii)
- 12,5% dintre acestea resimt nevoia de îmbunătățire a procesului de producție. În unele situații aceste achiziții implică și alte spații de producție adecvate
- 47,5% din totalul firmelor intervievate au indicat necesitatea utilizării de noi tehnologii

- 
- Un al doilea domeniu este reprezentat de politica de personal și resurse umane.
 - Principala problemă a firmelor intervievate, din acest punct de vedere, este lipsa forței de muncă cu calificare medie. În domenii precum industria textilă, prelucrarea lemnului, industria constructoare de mașini și industria alimentară s-a identificat lipsa de personal cu o calificare adecvată. Lipsa de interes pentru munca în aceste domenii este cauzată, în principal, de un nivel salarial neadaptat la oferta din alte țări membre UE spre care se îndreaptă forța de muncă locală.
 - Parțial, această problemă se poate rezolva prin utilizarea de echipamente performante. Alte domenii în care se resimte lipsa de personal, de data aceasta de înaltă calificare, sunt industria constructoare de mașini și IT&C.
 - Soluția acestei probleme ar putea fi colaborarea firmelor interesate cu universitățile specializate.



Managementul și structura organizațională sunt menționate la deficiențe:

- 35% ar trebui să-și reorganizeze activitatea stabilindu-și centre de profit și pierdere astfel încât firma să devină eficientă
- 27,5% trebuie să-și dezvolte un departament specializat de Creație (specific pentru industria textilă și construcții de mașini) sau de Cercetare/Dezvoltare (IT&C și industria alimentară)
- 15% trebuie să-și îmbunătățească sistemul de management
- În domeniul marketingului, situația întâlnită cel mai frecvent este lipsa unei Strategii de Marketing, 65% din firme având această problemă
- Mai mult de 50% dintre firmele intervievate nu au un „brand” sau un „Plan de promovare” pentru firmă sau pentru produse.
- Alte aspecte importante:
- 30% din firme au nevoie de spații de producție suplimentare, 6 dintre acestea fiind din domeniul IT&C
- 17,5% din firme trebuie să-și diversifice produsele pentru a răspunde nevoilor pieței

Transferul tehnologic

- Reprezintă introducerea sau achiziționarea în circuitul economic a tehnologiilor și utilajelor specifice, echipamentelor și instalațiilor rezultate din cercetare, în vederea obținerii de procese, produse sau servicii noi sau îmbunătățite, cerute de piață sau prin care se adoptă un comportament inovativ, inclusiv activitatea de a disemina informații, a explica, a transfera cunoștiințe, a acorda consultanță și a comunica cu persoane care nu sunt experte în problemă despre rezultatele cercetării fundamentale, aplicative și precompetitive într-un asemenea mod încât să crească șansele aplicării unor astfel de rezultate, cu condiția să existe un proprietar al rezultatelor.
- Transferul tehnologic se realizează prin rețeaua de entități de inovare și transfer tehnologic (ReNNIT cu sprijinul ARoTT). Rolul acestora este de sprijinire a IMM-urilor și de interfață între acestea, în calitate de beneficiari și „producători de inovație”, reprezentați de universități, institute de cercetare și firme cu activitate de cercetare-dezvoltare.

- 
- “Categoria Intreprinderilor Micro, Mici si Mijlocii (IMM) este formata din intreprinderi care angajeaza mai putin de 250 de persoane si care au o cifra de afaceri anuala neta de pana la 50 de milioane de euro si/ sau detin active totale de pana la 43 de milioane de euro”.
 - Pentru a fi valorificata prin transfer tehnologic, inovatia trebuie să facă obiectul proprietății intelectuale, autoritatea care reglementează acest domeniu fiind Oficiul de Stat pentru Invenții și Mărci – OSIM (pentru proprietatea industrială) și Oficiul Român pentru Drepturile de Autor.
 - Proprietatea intelectuală are două componente: proprietatea industrială și drepturile de autor și drepturile conexe.

- 
- Protecția drepturilor de proprietate industrială este reglementată, în principal, prin următoarele legi speciale: Legea nr. 64/1991 privind brevetele de invenție, republicată, L. nr. 84/1998 privind mărcile și indicațiile geografice, L. nr. 129/1992 privind protecția desenelor și modelelor industriale, republicată, L. nr. 16/1995 privind protecția topografiilor circuitelor integrate, L. nr. 255/1998 privind protecția noilor soiuri de plante, OG nr. 41/1998 privind taxele în domeniul proprietății industriale și regimul de utilizare a acestora aprobată prin L. nr. 383/2002.
 - Protecția dreptului de autor și a drepturilor conexe este reglementată de L. nr. 8/1996 privind dreptul de autor și drepturile conexe, care reprezintă legea cadru în domeniu și de două acte normative complementare, care cuprind măsuri destinate combaterii fenomenului pirateriei, respectiv OG nr. 45/2000 privind combaterea producerii și comercializării neautorizate a fonogramelor (aprobată prin L. nr. 624/2001) și OG nr. 124/2000 pentru completarea cadrului juridic privind dreptul de autor și drepturile conexe prin adoptarea de măsuri pentru combaterea pirateriei în domeniile audio și video, precum și a programelor pentru calculator (aprobată prin L. nr. 213/2002).

- 
- Alte reglementari ale drepturilor de proprietate intelectuală sunt cuprinse în: Legea nr. 11/1991 privind combaterea concurenței neloiale cu modificările și completările aduse prin Legea nr. 298/2001, Legea nr. 202/2000 privind unele măsuri pentru asigurarea respectării drepturilor de proprietate intelectuală în cadrul operațiunilor de vămuire, cu modificările aduse prin Ordonanța Guvernului nr. 59/2002 aprobată prin Legea nr. 664/2002, Ordonanța Guvernului nr. 21/1992 privind protecția consumatorilor, cu modificările și completările ulterioare, Legea nr. 26/1990 privind Registrul Comerțului cu modificările ulterioare, articolele 299-301 din Codul Penal.
 - Protecția drepturilor de proprietate intelectuală este de o mare importanță, esențială, scopul și finalitatea acesteia fiind protejarea produsului inteligenței umane și, în același timp, garantarea beneficiului consumatorilor de a se folosi de acest produs.

- 
- Strâns legată de acest domeniu este activitatea de cercetare – dezvoltare și inovare care constituie o componentă strategică, hotărâtoare pentru dezvoltarea economică și pentru progresul social.
 - Astfel, știința, tehnologia și inovarea reprezintă domenii care generează constant progres tehnologic, asigurând durabilitatea dezvoltării și competitivitatea economică de perspectivă a României.
 - Totodată inovarea și transferul tehnologic sunt soluții pentru rezolvarea problemelor economice și pentru înnoirea permanentă a tehnologiilor necesare prin racordarea cercetării românești la cerințele și presiunile unei piețe libere, în expansiune, în contextul globalizării.

- 
- Conform legii, dezvoltarea infrastructurii de inovare și transfer tehnologic, la nivel național, regional și local, se face prin crearea de:
 - centre și servicii specializate pentru asistentă și informare științifică și tehnologică, precum și pentru diseminarea, transferul și valorificarea rezultatelor cercetări
 - zone și infrastructuri cu facilități speciale pentru înființarea și funcționarea de agenți economici inovativi, care dezvoltă și aplică tehnologii noi, infrastructuri care pot fi: centre de transfer tehnologic, centre incubatoare de afaceri, centre de informare tehnologică, oficii de legătură cu industria, parcuri științifice și tehnologice
 - unități de ramură specializate în transfer tehnologic, finanțate pe seama rezultatelor transferate în economie și în viața socială. În acest sens unitățile de transfer răspund de întocmirea contractelor tripartite între furnizorul de tehnologie, unitatea de transfer și unitatea care aplică rezultatele.

- 
- Infrastructura de Inovare și Transfer Tehnologic a fost creată, este evaluată și acreditată de Autoritatea Națională Pentru Cercetare Stiințifică în baza HG nr. 406/2003 și are ca scop susținerea dezvoltării economico-sociale, stimularea inovării și transferului tehnologic, atragerea de investiții în vederea valorificării rezultatelor de cercetare-dezvoltare și inovare și a resurselor umane din sistemul național de cercetare-dezvoltare.
 - Rețelele existente de cercetare-dezvoltare funcționează, ca niște pârghii între resurse și costuri, astfel că prin rezultatele cercetării se obțin produse sau tehnologii noi, costuri de fabricație reduse și economie de resurse (se obțin produse cu valoare adaugata mare, cu tehnologie îmbunătățită).
 - În prezent, protecția proprietății intelectuale în România este similară cu cea din statele membre ale Uniunii Europene, deoarece legislația națională este armonizată în cea mai mare parte cu reglementările comunitare.



Activitatea unei entități de inovare și transfer tehnologic cuprinde:

1. acces la infrastructura de comunicare:

- centrale telefonice și servere performante, rețea de calculatoare
- servicii de comunicare-informare, recepție, servicii poștale, secretariat, cum ar fi: preluare mesaje, furnizare de informații primare
 - servicii auxiliare, cum ar fi: reparații și întreținere curentă
 - procesare, editare, multiplicare materiale promoționale
 - proiectare și design pentru prezentări pe Internet

2. servicii specializate:

- servicii de asistență în afaceri pentru inovare și transfer tehnologic
- servicii de cercetare-dezvoltare, informare tehnologică, audit tehnologic, veghe și prognoză tehnologică
- servicii de asistență și consultanță pentru realizarea de modele experimentale și prototipuri, asistență și consultanță pentru exploatarea drepturilor de proprietate intelectuală, asistență și consultanță în domeniul legislativ la nivel național, european și internațional

- 
- 3. servicii de pază și protocol, monitorizarea permanentă a accesului personalului autorizat
 - 4. servicii de asistență a agenților economici și, în special, a întreprinderilor mici și mijlocii pentru:
 - obținerea de fonduri în cadrul unor programe naționale și internaționale
 - identificarea partenerilor din mediul universitar și de cercetare
 - asigurarea accesului la baze de date specializate
 - informare cu privire la prioritățile naționale, regionale și locale



Rezultate ale transferului tehnologic ce pot contribui la creșterea competitivității IMM-urilor:

- noi produse și servicii
- produse inovative, adaptate pieței, diversificate
- producție adaptată cerințelor UE
- modernizarea producției
- organizare și management performant
- producție și servicii sub standarde de calitate ISO
- investiții în ramuri de viitor: IT / Hi-Tech
- servicii / consultanță

Centrul de transfer tehnologic – entitate din infrastructură a cărei activitate constă în stimularea inovării și transferului tehnologic în scopul introducerii în circuitul economic a rezultatelor cercetării, transformate în produse, procese și servicii noi sau îmbunătățite.

Competitivitatea

- Este un concept complex care, la un nivel general, exprimă capacitatea persoanelor, firmelor, economiilor, regiunilor de a se menține în competiția derulată la un nivel intern și/sau internațional și de a obține avantaje economice, în condițiile unui anumit mediu de afaceri.
- Se definește o firmă ca fiind competitivă dacă produce bunuri și servicii de o calitate superioară sau la un preț mai scăzut decât competitorii săi interni sau externi.
- Din punctul de vedere al unei națiuni, competitivitatea exprimă capacitatea și abilitatea țării respective de a utiliza în mod eficient oportunitățile de pe piața mondială.
- În concepția clasicilor economiei politice, manifestarea cererii și a ofertei întemeiată pe libera inițiativă, generată de proprietatea privată, neglijează factorii de timp și de loc.
- Prin însuși faptul că echilibrul economic se asigură numai prin sistemul și mecanismul piețelor, agenții economici sunt condamnați la pasivitate, aceștia având asigurat fie avantajul comparativ absolut, fie pe cel relativ.

- 
- În teoria modernă “con competiția coexistă cu elemente monopolistice, ea este deci multiformă, căci nu se manifestă doar prin prețuri, ci în egală măsură, prin modul de a produce, prin calitatea produsului, prin politica de vânzări și poli/con competiție (concurență), este imperfectă și, prin acest caracter, ea este dinamică și efectivă “
 - Avantajul competitiv rezidă în: caracterul multifactorial și caracterul procesual, la interferența dintre intern și extern, dintre productivitatea folosirii factorilor de producție disponibili în cadrul economiei de referință și eficiența cu care se derulează relațiile comerciale între țări.
 - Avantajul competitiv al firmelor aflate în avangarda progresului tehnic, se află în ramurile de vârf, în care avansul tehnologic permite obținerea de prețuri pe măsură și nu în ramurile. cu tehnologie standardizată.
 - Definită altfel, competitivitatea reprezintă: capacitatea produselor și serviciilor de a rezista testului pieței în condiții avantajoase, având ca rezultat creșteri constante de productivitate și standard de viață.



Există trei categorii de factori care influențează dezvoltarea:

- Factorii elementari (de bază) ai dezvoltării includ: climatul și condițiile naturale; solul fertil; proximitatea amplasării geografice; input-urile de bază în procesul tehnologic; condițiile de sănătate și ecologice; calificarea și structura forței de munca etc.
- Factorii avansați ai dezvoltării, sunt: resursele de cunoaștere și evaluare (know-how; informații; studii de impact; analize cost-beneficiu etc.); accesul la investițiile de capital (piața financiar-bancară; piața de capital); servicii profesionalizate, specializate care permit abordări globale ale piețelor (ITC; logistică; rețele de comunicare și distribuție).
- Factorii integratori: competitivitatea și calitatea; condițiile de ofertă; sectorul financiar și de credit; serviciile pentru afaceri; asociațiile de afaceri puternice și legăturile strânse cu institutele de cercetare; cooperarea industrială; nivelul concurenței interne; capitalul și resursele atrase; strategiile de firmă și sectoriale.
- Evaluarea performanței competitivității la nivel mondial se bazează pe elemente: cantitative (decalajul dintre nivelul țării și nivelul global) și calitative.

- 
- Nivelul de competitivitate din economia românească rezultă din analiza datelor din bilanțurile contabile și oferă posibilitatea evidențierii corelațiilor care există între principalii indicatori, precum și factorii care au contribuit direct sau indirect la variația fenomenelor economice.
 - Analiza trebuie să fie cât mai amplă, luând în calcul indicatori economici precum: mărimea și dinamica profitului, volumul profitului, rata de profitabilitate, gradul de îndatorare.
 - Se poate afirma ca profitabilitatea reprezintă o imagine a activității economice, atât la nivel micro, cat si macroeconomic si de asemenea măsura în care companiile fac fața concurenței si sunt competitive atât pe piața externă, cât și pe cea internă.
 - Participarea României la piața unică europeană, prin cerințele de competitivitate și calitate, a afectat performanțele agenților economici în sensul diminuării procentului de agenți economici care au înregistrat profit (56,2%) și majorarea corespunzătoare a procentului de agenți care au înregistrat pierderi (43,8%).

- 
- Analiza pe tipuri de activități arată o structură a ratei profitabilității compatibilă cu o economie în dezvoltare, ceea ce conferă sustenabilitate procesului de creștere economică.
 - Deși cea mai mare rată a profitabilității se regăsește la alte servicii (hoteluri, învățământ, activități de asistență socială, activități de asigurări, închirieri de autoturisme) respectiv 18,9%, totuși transporturile (6,7%), construcțiile (8,6%) și industria (5,8%) rămân sectoare importante care contribuie la creșterea economică durabilă, crearea de noi locuri de muncă, creșterea competitivității economiei și dezvoltarea clasei de mijloc.
 - Gradul de îndatorare este exprimat prin ponderea datoriilor în cifra de afaceri. Firmele românești au înregistrat performanțe și în acest domeniu.
 - Scăderea gradului de îndatorare este un fenomen pozitiv. Acesta a fost însoțit de reducerea ponderii plăților restante în cifra de afaceri.



Mediul de afaceri in Regiunea Sud – Vest Oltenia



Dr. Ing. Gabriel Vladut

**Preluarea
de catre Romania
a Presedintiei
Consiliului Europei**

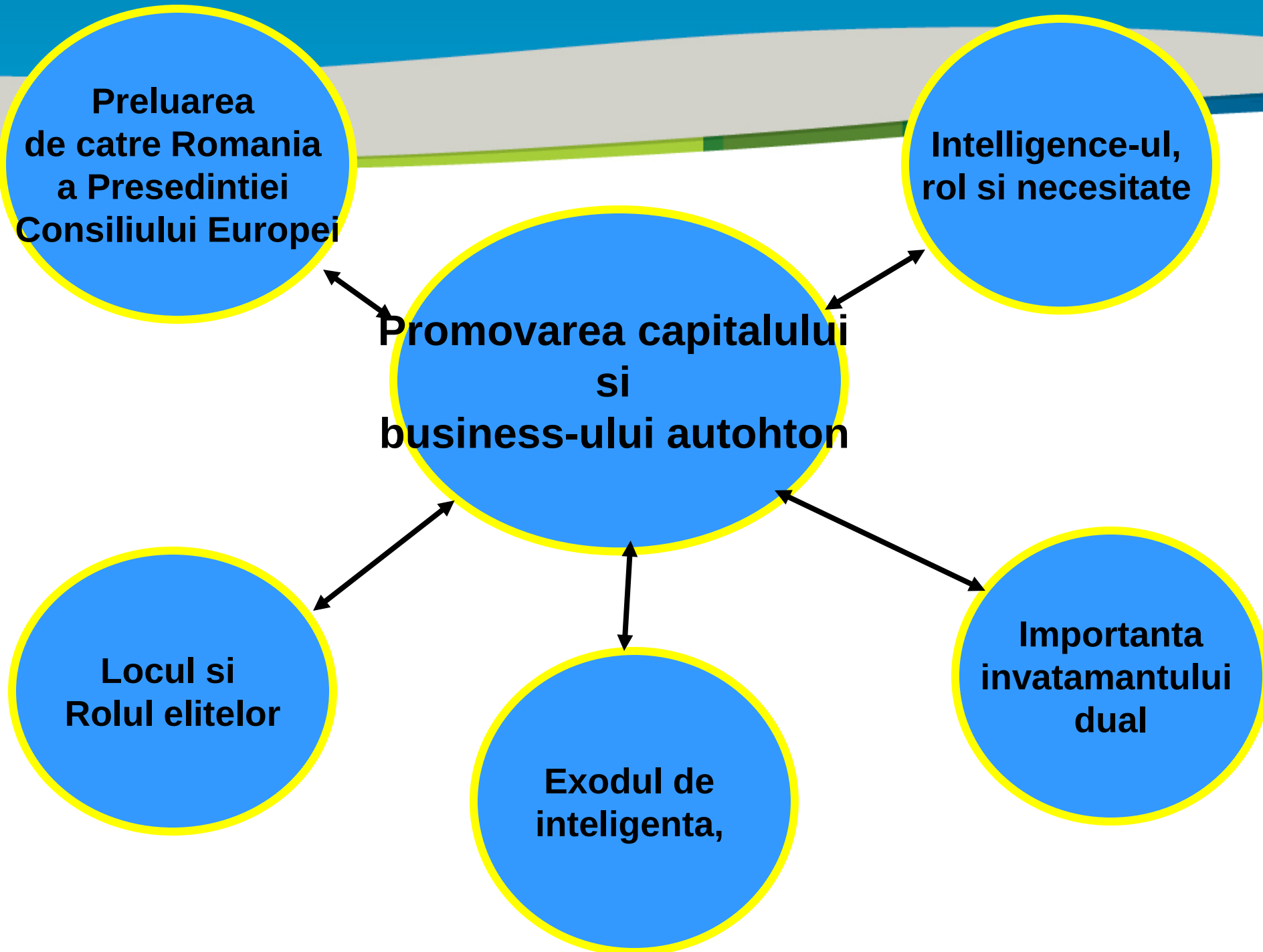
**Intelligence-ul,
rol si necesitate**

**Promovarea capitalului
si
business-ului autohton**

**Locul si
Rolul elitelor**

**Exodul de
inteligenta,**

**Importanta
invatamantului
dual**



Nr. intreprinderi - Regiunea Oltenia

CAEN	Nr. pers	Reg.	Dj	Gj	Mh	Ot	VI
Total	Total	40.437	15.209	6.743	3.550	7.091	7.844
	0-9	35.921	13.534	6.027	3.124	6.352	6.884
	10-49	3.802	1.423	607	364	610	798
	50-249	587	203	84	59	110	131
	>250	127	49	25	12	19	22
01Agricultura/vanatoare	Total	1.293	573	74	86	435	125
02 Silvicultura/expl forestiera	Total	356	48	122	41	20	95
05 Extractia carbunelui	Total	18	0	15	2	0	1
06 Extractie petrolul si gaze	Total	7	2	2	0	2	1
14 Art. imbracaminte	Total	432	165	50	30	139	58
25 Ind. constructii metalice	Total	395	123	77	22	77	96
41 Constructii de cladiri	Total	1778	542	312	150	389	385
62 Servicii in IT	Total	494	236	76	20	59	103
63 Servicii informatice	Total	150	74	20	17	15	24
72 Cercetare-dezvoltare	Total	48	35	3	2	1	7
96 Alte servicii	Total	788	329	141	59	133	126

Situatia mediului de afaceri

Rezultatele analizelor facute în 2018, la nivel national, conform “Cartii Albe a IMM-urilor din Romania”, prezintă un mediu antreprenorial caracterizat astfel:

- 30,87% dintre IMM-uri au estimat că evoluția mediului de afaceri românesc pe întreg anul 2018 va favoriza derularea activităților antreprenoriale,
- Principala dificultate în activitatea IMM-urilor este birocrația (47,41%), urmata de
- Angajarea și menținerea personalului; resursa umana educata (45,97%) sau
- Fluctuatia legislatiei financiare, inflația (40,25%),
- Concurența neloială (40,97%),
- Scăderea cererii interne (38,64%),
- Legislatia de suprareglementare

Situația mediului economic în perioada actuală a fost considerată ca fiind:

- stânjenitoare dezvoltării în 38,09% dintre companii,
- neutră în 36,64% din IMM-uri și
- favorabilă afacerilor în 25,27% dintre firme.



Regiunea Oltenia; Industrii relevante

- Comerț cu ridicata și cu amănuntul (45,2%),
- Industrie (11,4%), Automobile; mijloace de transport electrice; repararea navelor fluviale; Locomotive, Transport feroviar ; Avioane,
- Echipamente grele; industrie aluminiului si prelucrarea sa,
- Echipamente pentru agricultura; tractoare si masini agricole,
- Energie (Termo / Hidro / solara); gaze și petrol,
- Electrotehnica; Electronica de putere.
- Imbracaminte; industria textila,
- Constructii, Industria materialelor de constructii (8,3%),
- Agricultura, Horticultură, Silvicultură, Pescuit; Vin (3,6%),
- ITC, Software si software procese tehnologice, industriale (2,4%),
- Activități științifice și tehnice, servicii administrative și suport (10,3%)
- Sănătate și asistență socială (2,1%)
- Turism, hoteluri și restaurante (5,5%),
- Informații suplimentare: <http://www.ipacv.ro/dorothy/>



Activitatea întreprinderilor la nivelul Regiunii Sud-Vest Oltenia, în anul 2017

Unități locale active

La nivelul economiei Regiunii de Dezvoltare Sud - Vest Oltenia, în anul 2017 s-a înregistrat un număr de 40.437 unități locale active).

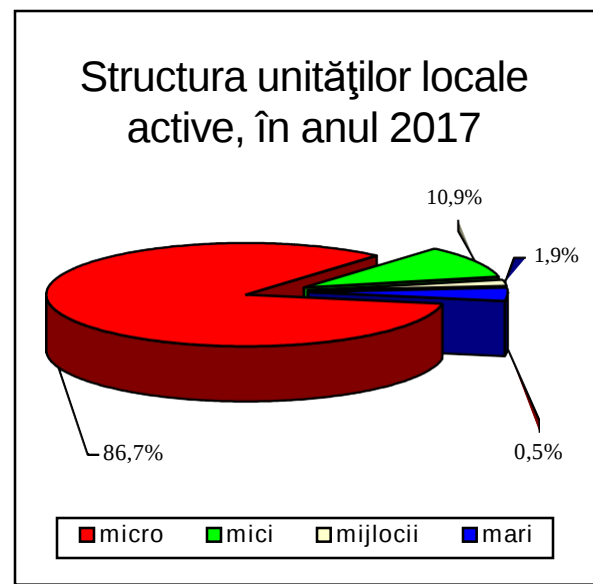
Distribuția unităților locale active pe clase de mărime, după numărul de persoane ocupate, arată că majoritatea se situau în clasa

0 – 9 persoane, 86,7% în anul 2017, fiind urmate de cele cu:

10 – 49 persoane, 10,9%,

50 – 249 persoane, 1,9% și

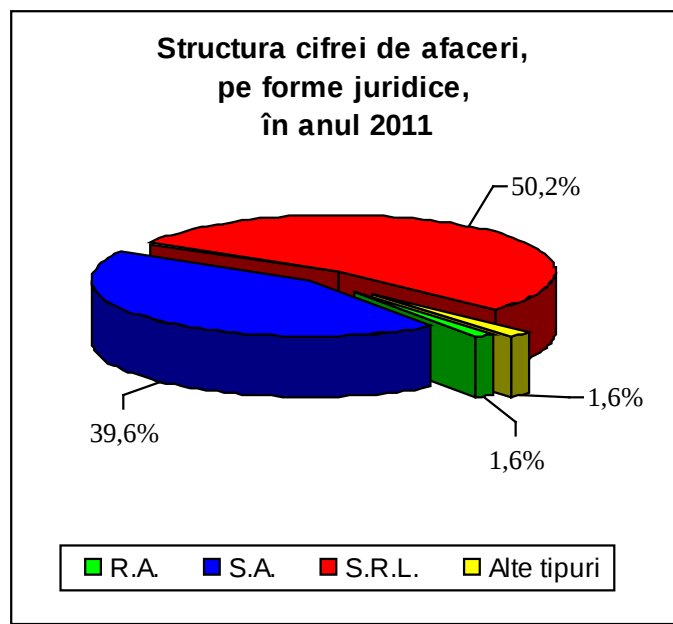
cele cu 250 de persoane și peste, 0,5%.



Cifra de afaceri

La nivelul Olteniei, în 2017, ramura **industrie**, firmele, după forma juridică, erau în proporție de 90,6% srl, 7,7% sa, 1,6% alte tipuri de societăți cooperatiste și necooperatiste și doar 0,1% erau regii autonome.

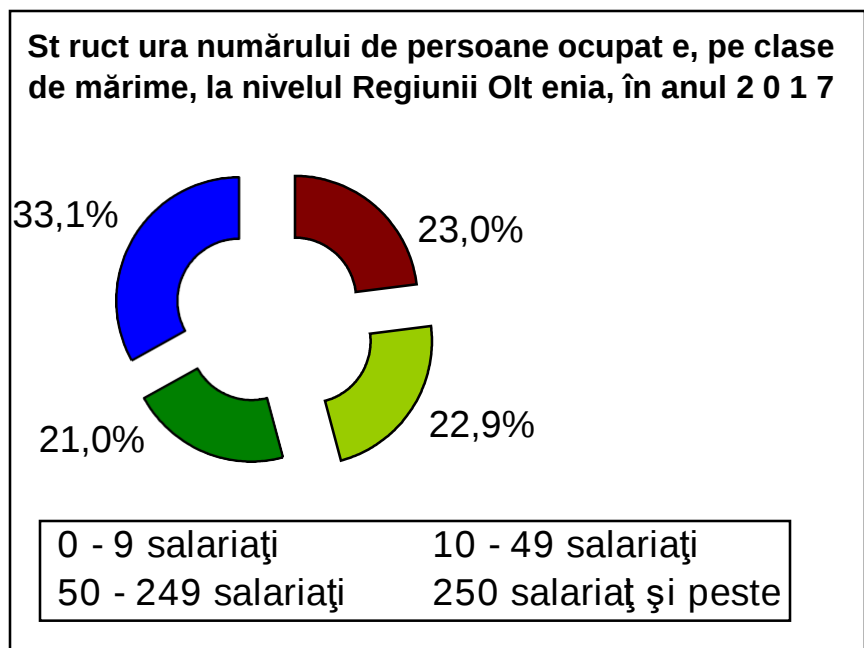
Distribuția cifrei de afaceri a fost realizată în proporție de 36,7% la nivelul județului Dolj, 18,7% în Vâlcea, 20,2% în Olt, 15,8% în Gorj și doar 8,6% în Mehedinți.



Personalul ocupat

Pe clase de mărime, 33,1% din personalul unităților active a fost concentrat în unitățile mari, 23,0% în cele micro, 22,9% în cele mici și 21,0% în cele mijlocii.

Majoritatea personalului din unitățile active din regiune, își desfășura activitatea în ramura industriei, reprezentând 39,5% din total, fiind urmat de cel din comerț cu 21,9% și construcții cu 10,9%, celelalte ramuri având ponderi sub 9%.



La nivelul județelor regiunii:

Dolj - 107.992 persoane ocupate,

Gorj cu 60.948 persoane ocupate,

Vâlcea cu 59.501 persoane ocupate,

Exporturile de mărfuri

În cadrul județelor componente ale regiunii, județul Olt a avut o pondere de 48,8% în totalul exporturilor, fiind urmat de Dolj cu 29,5%, Vâlcea cu 13,6%, Mehedinți cu 6,0% și Gorj cu doar 2,1%.

Pe principalele secțiuni, se remarcă grupele:

- metalelor comune și a articolelor din acestea, care participă cu 29,7% la totalul exportului din regiune (718.654 mii euro),
- mijloace de transport cu 22,6% (547.385 mii euro),
- materiale plastice, cauciuc și articole din acestea cu 17,4% (429.995 mii euro),
- mașini, aparate și echipamente electrice, aparate de înregistrat sau reprodus sunetul și imaginile cu 9,5% (231.159 mii euro),
- materii textile și articole din acestea cu 8,2% (199.492 mii euro) și
- produse ale industriei chimice și ale industriilor conexe cu 3,7% (88.980 mii euro),
- celelalte secțiuni contribuind cu 8,9% (207.936 mii euro).



Importurile de marfuri

Importurile derulate în anul 2017, au fost de 1.808.416 mii euro, fiind realizate în județele Dolj (42,3%), Olt (34,9%), Vâlcea 14,5%), Mehedinți (5,3%) Gorj (3,0%).

Principalele secțiuni care participă cu 83,0% la valoarea importului, au fost:

- mașini, aparate și echipamente electrice (24,9%),
- metale comune și articole din acestea (14,8%),
- mijloace de transport (13,2%),
- materiale plastice, cauciuc și articole din acestea (12,5%),
- materii textile și articole din acestea (9,7%) și
- produse ale industriei chimice și ale industriilor conexe (7,9%).



Balanța comercială

Balanța comercială a înregistrat în anul 2017, un excedent în valoare de 754.397 mii euro. Aceasta a înregistrat valori pozitive în toate județele regiunii, astfel: Olt (599.671 mii euro), Vâlcea (87.308 mii euro), Mehedinți (56.964 mii euro), Dolj (9.751 mii euro) și Gorj (703 mii euro).

Soldul pozitiv al balanței comerciale este consecința, în principal, a soldurilor următoarelor secțiuni:

- metale comune și articole din acestea (471.236 mii euro),
- materiale plastice, cauciuc și articole din acestea (220.633 mii euro),
- mijloace de transport (32.7107 mii euro),
- materii textile și articole din acestea (3.7421 mii euro),
- produse din lemn, plută și împletituri din nuiele (23.677 mii euro),
- încălțăminte, pălării și articole similare (16.230 mii euro),
- alte produse nenominalizate în altă parte (8.129 mii euro)
- mărfuri și produse diverse (4.712 mii euro).



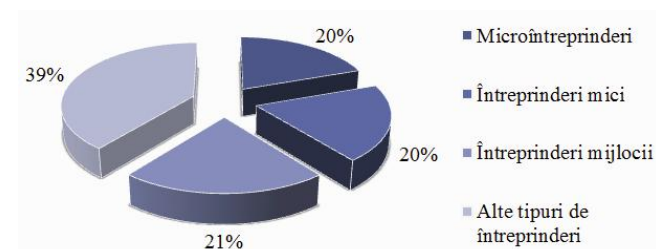
Produsul intern brut / locuitor

- Regiunea Oltenia 6.118,21 USD - Conf. Conturi Nationale/Regionale/2018, INS
 - Dolj 6.305,54
 - Gorj 8.086,12
 - Mehedinti 4.742,39
 - Olt 4.901,44
 - Valcea 6.357,40
- Valorile absolute / locuitor sunt mult sub media națională de 22.370 USD / 2016 - 26.500 USD / 2018, situând regiunea pe penultimul loc în țară.
- si 35% din nivelul mediu înregistrat în țările Uniunii Europene (UE28):
Luxembourg (110.870 USD), Irlanda (79.920), Norvegia (74.0
Letonia (29.4900), Federația Rusă (28.960), Bulgaria (26.500)
Croatia (25.810).



Regiunea Oltenia - Puncte de analiza

- Pe scara dezvoltarii, Oltenia ocupa locul 7 din 8 Regiuni.
- Distribuția cifrei de afaceri se realizeaza în proporție majora in Dolj - 36,7%, Olt - 20,2%, Vâlcea - 18,7%, Gorj - 5,8% și Mehedinți - 8,6%
- Exporturile de mărfuri, au fost în anul 2017 mai mari ca importurile – pozitiv prin pondere, negativ ca valoare.
- Industrii competitive, cu valoare adaugata – numar redus.
- Numar mic de unitati active - **industria** 3831 unități locale active, care după forma juridică erau în proporție de 90,6% srl, 7,7% sa, 1,6% alte tipuri de societăți cooperatiste și necooperatiste și doar 0,1% RA.
- Participare la export cu echipamente High-Tech – redusa.
- Exportam masiv materii prime si cu grad scazut de prelucrare, importam masini si utilaje, alimente cu valoare adaugata.
- Vointa de asociere – redusa.

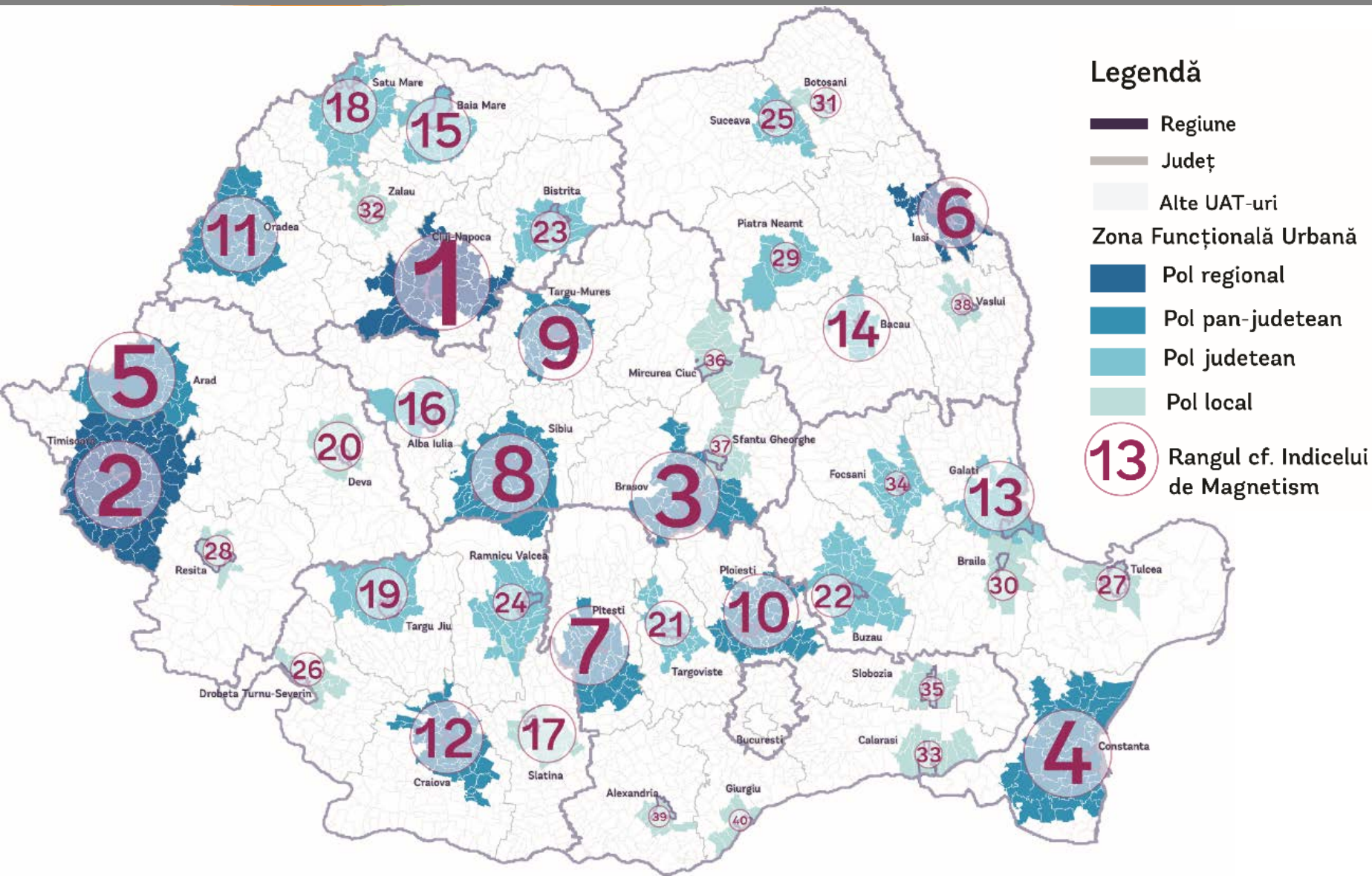


Romania 2019. Ianuarie – Aprilie

- Peste 55.900 de companii au fost radiate (creștere cu 94,3% față de perioada similară din 2018), cel mai mare număr de firme din ultimii 10 ani.
- Domeniile economice cu cele mai multe radieri de firme: comerțul (7.349), agricultură (10.838), construcții (5462), industria prelucrătoare (4457), activități profesionale, științifice și tehnice (4223) și ITC (2086).
- Sectoarele cu cele mai puține firme radiate: Administrație publică și apărare; asigurări sociale din sistemul public, Activități ale gospodăriilor private și Industria extractivă.
- Nr. firmelor/PFA noi a crescut cu 17,68% față de aceeași perioadă din 2018, la 56.176.
- Numărul firmelor în insolvență a scăzut în primele patru luni cu 30%, la 2069, cel al firmelor cu activitatea suspendată s-a redus cu 21%, la 5486, iar cel al dizolvărilor a scăzut cu 11,58%, la 11.188.
- Mediul de afaceri trece printr-o "curățenie generală" - efecte pozitive pe termen mediu/lung
- În ian-feb, România a exportat, cereale în sumă de 373,4 milioane euro, cu 33,3% mai mult comparativ cu perioada similară din 2018, conform datelor centralizate de INS.
- Importurile s-au cifrat la 76,8 milioane euro (plus 84,9%), rezultând un excedent de 296,6 mil euro.
- Angajarea tinerilor în sectoarele agricultură, acvacultură și industria alimentară este sprijinită financiar cu sume cuprinse între 500 și 1.000 de lei pentru fiecare persoană, conform Normelor aprobate de Guvern.

Cele mai atractive orașe secundare din România

Indicele ia în considerare: venitul firmelor pe cap de locuitor; salariul mediu; numărul de studenți; investițiile pe cap de locuitor; distanța față de București.

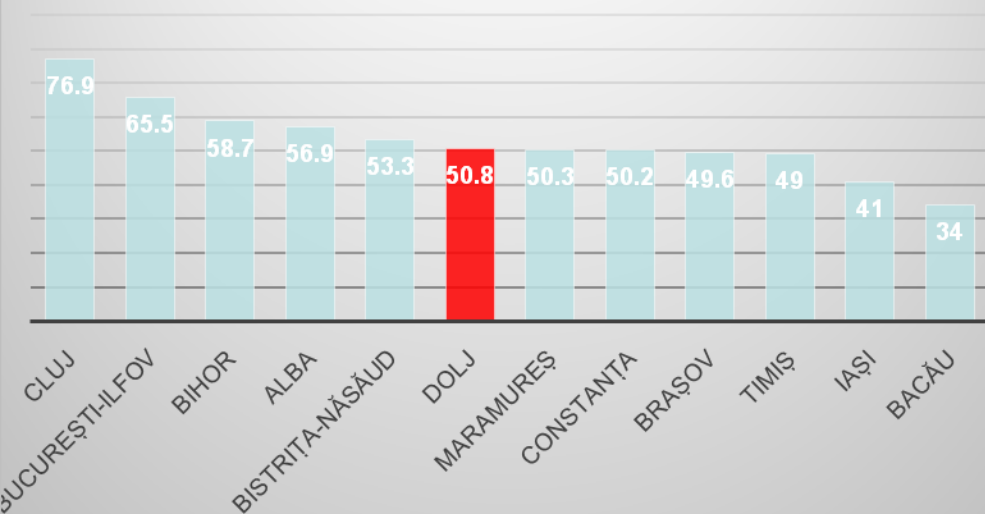


Calitatea vieții este principalul punct de atracție al orașelor românești

FUA	În ce oraș ați dori să locuiți?	În ce oraș ați fi dispus să vă mutați?	Pondere ZUF în totalul populației naționale	DE CE PREFERAȚI ACEST ORAȘ?				
				Loc de muncă	Calitatea vieții	Educație	Servicii de sănătate	Alte motive
București	15.23%	14.46%	13.43%	4.24	4.18	4.04	4.13	3.08
Cluj-Napoca	11.37%	15.32%	2.34%	4.22	4.27	3.71	4.11	3.5
Timișoara	9.14%	11.88%	2.52%	4.29	4.49	4.11	3.94	2.32
Brașov	8.53%	11.53%	2.27%	3.8	4.42	3.56	3.74	4.25
Constanța	5.18%	3.96%	2.72%	3.37	4.22	2.82	3.39	4.71
Sibiu	4.06%	5.16%	1.34%	4	4.33	3.51	3.59	3.86
Iași	3.76%	4.30%	2.06%	4.09	4.53	3.97	3.46	2.75
Oradea	2.64%	2.24%	1.67%	4.35	4.92	3.79	4.3	3
Suceava	2.23%	1.89%	0.91%	2.89	3.71	2.83	3.17	3
Târgu Mureș	2.13%	1.56%	1.25%	3.8	3.3	3.3	2.85	3.78
Pitești	1.93%	2.41%	1.73%	3.68	3.83	3.05	3.37	2.5
Piatra Neamț	1.93%	1.72%	0.74%	3.63	4.28	3.19	3.7	3.75
Râmnicu Vâlcea	1.73%	1.90%	1.16%	2.88	4.06	3.24	3.24	4.4
Arad	1.62%	1.20%	1.48%	3.38	4	3.56	3.5	3.7
Galați	1.52%	0.34%	1.69%	2	3.73	2.87	3.33	X
Ploiești	1.52%	0.52%	2.52%	3.13	4.4	3.67	3.4	4
Baia Mare	1.32%	1.03%	1.07%	3.63	4.38	3.25	4.25	3.5
Craiova	1.32%	1.38%	1.89%	4	4.54	3	4.08	4.33

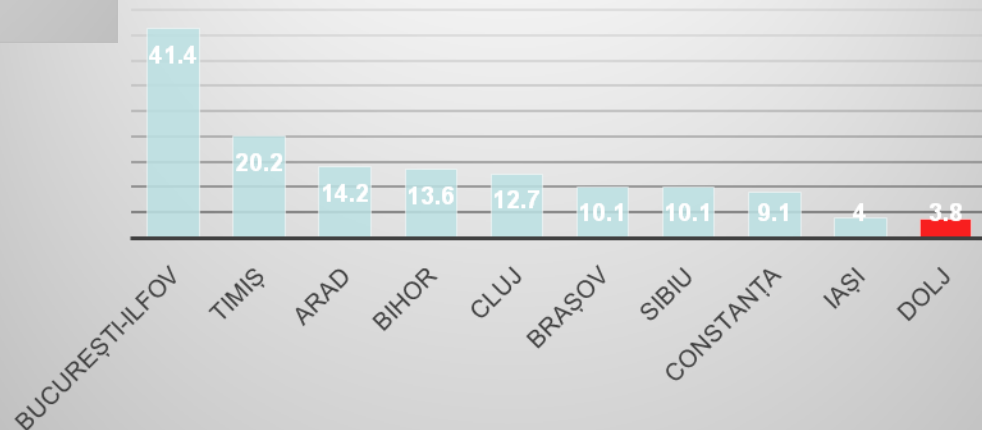
Spiritul antreprenorial, o premisă favorabilă de dezvoltare economică!!

Densitatea agenților economici cu capital autohton la 1.000 de locuitori, în anul 2017



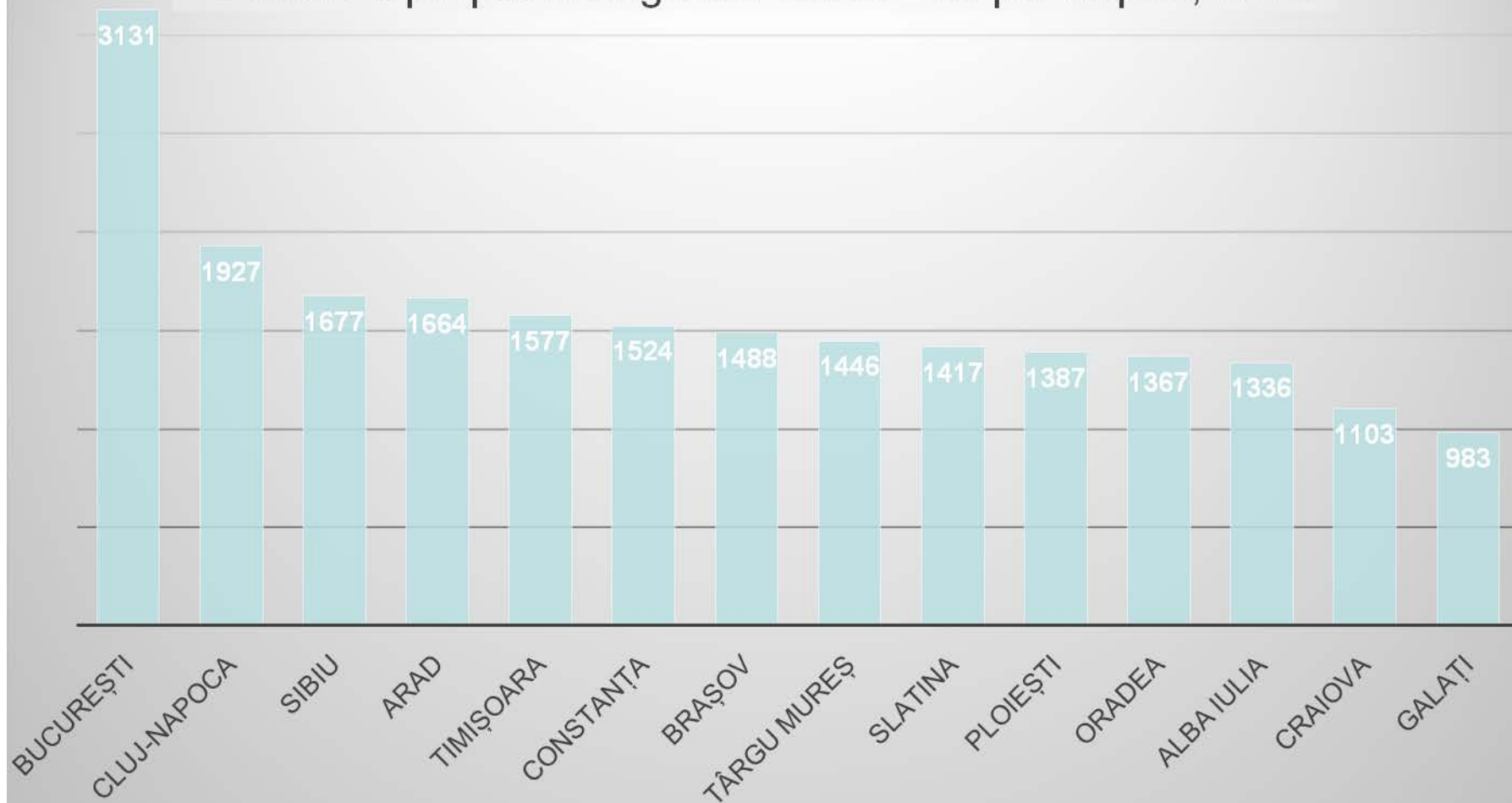
Capitalul străin/românesc se completează, generează împreună un ecosistem ce duce la dezvoltare sustenabilă

Densitatea firmelor cu capital străin la 1.000 de locuitori, în anul 2017



Oricâte fonduri europene și de la bugetul de stat atrag Primariile, oricât ar asfalta, fără un mediu privat puternic nu vor reuși să genereze o dezvoltare sustenabilă.

■ Venituri proprii la bugetele locale - lei per capita, 2016





Vă mulțumesc pentru atenție

Contact:

Tel / Fax: +40 251 418 882; +40 251 412 290 ; +40 251 412 775

office@ipacv.ro ; www.ipacv.ro

