



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”
Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

Managementul inovării

Modulul 10 –

Necesitatea și beneficiile transferului de tehnologii



UNIVERSITATEA
DIN
CRAIOVA



Motto:

*Nu este suficient sa **cunosti**,
Trebuie sa si **aplici**
Nu este suficient sa **vrei**,
Trebuie sa si **actionezi**
J.W. Goethe*

Cunoștințele se dobândesc învățând. Abilitățile se dobândesc lucrând.

Pomely



Codul de conduita

Buna conduită în cercetarea științifică și transferul tehnologic se referă la:

- 1. respectarea legii;
- 2. garantarea libertății în știință, în cercetarea științifică și în învățământ;
- 3. respectarea principiilor bunei practici științifice;
- 4. asumarea responsabilităților.
- Conform normelor Internaționale și reglementărilor legale, orice cercetare trebuie să respecte criteriile de etică a cercetării științifice. În consecință, toate cercetările desfășurate cu afilierea și cu resursele Universității trebuie să se încadreze în aceste reglementări.
- Regulile etice favorizează calitatea rezultatelor științifice. Interzicerea fraudei științifice sau regulilor de etică în materie de evaluare și expertiză participă la fiabilitatea rezultatelor cercetării și într-o anumită măsură urmăresc același obiectiv ca și principiul libertății de a cerceta.
- Codul de etică și deontologie profesională a cercetătorilor din cadrul Universității este elaborat în conformitate cu legislația în domeniul cercetării-dezvoltării și educației și cu tratatele internaționale cu atribuții în domeniu la care România este parte, cu respectarea drepturilor omului și cu cerințele exercitării responsabilităților individuale.

P. G. G. G.

Codul de conduită al brokerului de tehnologii și al organizațiilor de transfer tehnologic

Organizațiile respectiv brokerul de tehnologii trebuie:

- să depun eforturi sustinute pentru a câștiga o buna reputatie în exercitarea activitatilor profesionale.
- să respecte dreptul de proprietate intelectuală și industrială.
- să obțină succesul numai prin mijloace loiale și oneste.
- să considere relațiile profesionale ca fiind un scop final și nu un mijloc pentru a obține avantaje.
- să respecte clienții, IMM-urile cu care intră în contact și să le acorde maximă seriozitate în îmbunătățirea performanțelor.
- să fie conștienți că pentru a reuși nu este necesar să prejudicieze sau să distrugă munca cuiva.
- să înlăture orice îndoieli de fiecare dată când corectitudinea atitudinii sau acțiunilor față de ceilalți este pusă la îndoială, chiar dacă o fac în detrimentul propriilor interese.
- să își păstreze permanent în atenție obligațiile pe care le au față de comunitatea din care fac parte, cărora să le consacre maximum posibilităților intelectuale și morale.

Codul de etică ia în considerare reglementările și standardele internaționale privind etica în cercetarea științifică și activitatea didactică, inclusiv Carta Drepturilor Fundamentale a Uniunii Europene, Carta Europeană a Cercetătorilor și Codul de Conduită pentru Recrutarea Cercetătorilor, Cele mai bune practici pentru asigurarea integrității științifice și prevenirea conduitei incorecte, Bunele practici în domeniul cercetării științifice și inovării.



Activitatea de inovare ste o activitate de înalt prestigiu profesional, care reclamă în mod obligatoriu un stil de muncă sau un model de conduită și care implică următoarele aspecte:

- seriozitate în alegerea și tratarea temei de cercetare, respect fata de parteneri;
- responsabilitate profesională, morală și socială;
- respect față de muncă, față de tema cercetată, față de cercetător;
- sinceritate și modestie;
- o cooperare sinceră, corectă în cadrul colectivului de cercetare;
- respectarea ierarhiilor, respectiv a statutelor și rolurilor, în colectivul de cercetare respectiv;
- comunicarea rezultatelor cercetării după o prealabilă și serioasă verificare a acestora, comunicare ce trebuie să aibă caracter de corectitudine și valoare științifică.

Etica cercetării trebuie să aibă în vedere și "abaterile morale" ale cercetătorilor științifici. Printre "abaterile morale" de la normele eticii cercetării științifice sunt menționate aspectele frecvent întâlnite:

- furtul de idei;
- cercetări cu caracter paralel care urmăresc subminarea unei activități autentice de cercetare pentru a o devaloriza, a o face lipsită de interes, de utilitate;
- comunicarea unor rezultate incorecte, false din punct de vedere teoretic sau oferirea unor produse ne semnificative, inutile sau chiar periculoase;
- utilizarea activității de cercetare științifică în scopuri contrare intereselor sau securității umanității, în scopuri nocive, antisociale, distructive etc.

Pomely

Scopul rețelei de centre

Promovarea Afacerii, Competitivității și Inovării

Accesul la toate informațiile necesare dezvoltării propriilor
afaceri și găsirea partenerilor corespunzători

întreaga activitate se bazează pe

Dreptul de Proprietate Intelectuală



Pomey

Ce este Brokerul de tehnologii

Este persoana calificată care leaga **oferta** cu **cererea** respectand **proprietatea industrială**

În scopul facilitării **necesarităților de piață** efectuează **transferul tehnologic**.



Problema

Ce este Transferul tehnologic?

- In termenii internationali acesta poate fi definit ca o aplicatie de succes si / sau adaptarea unei tehnologii inovative dezvoltate intr-o organizatie pentru a indeplini nevoile uneia sau a mai multor organizatii.
- Valorizarea rezultatelor cercetarii cu introducerea in fabricatie la o unitate specializata
- Relatia intre inovatori si aplicanti care duce la realizarea sau dezvoltarea de noi produse, tehnologii, sisteme;
- Schimbul proprietatii intelectuale legate de o tehnologie sau know-how cu acordul producatorului;
- Aplicarea sau adaptarea cu succes a unei tehnologii dezvoltate intr-o unitate astfel incat sa corespunda cerintelor mai multor unitati;
- Preluarea de tehnologie, know-how sau experienta de la o unitate catre alta, de la un sector industrial catre altul, de la cercetare catre piata ca element de inovatie (**nu pura comercializare**);
- Transferul tehnologic transnational are loc dintr-o tara catre alta.

Obiectul transferului de tehnologie

- În urma activității de cercetare rezulta **cunostinte** ce pot fi valorizate pe piața.
- Prin activitățile de dezvoltare tehnologică rezultă soluții tehnice inovatoare, noi **tehnologii**, creații, sau un nume pentru produsele, serviciile dezvoltate în cadrul organizației sau pentru aceasta.
- Creația intelectuală, indiferent de tipul proiectului și de specificul activităților organizației, fie că are un caracter tehnic sau artistic, fie că este în scopuri de comercializare sau nu, trebuie să fie protejată și poate face obiectul uneia sau a mai multor forme de protecție.
- Aceleași caracteristici ale unui produs pot fi protejate în diferite moduri dacă sunt îndeplinite anumite condiții;
- Ex: o nouă formă pentru un produs poate fi protejată ca un secret comercial până la lansarea produsului, caracteristicile funcționale ale produsului pot fi protejate prin brevet(e), caracteristicile estetice prin design înregistrat și/sau drepturi de autor, iar sigla ori denumirea produsului ca o marcă comercială înregistrată.

Obiectul transferului de tehnologie (2)

Funcție de natura activității de cercetare (fundamentală, industrială sau de dezvoltare tehnologică), rezultatele cercetării se pot proteja astfel:

- produsele și procesele inovative pot fi protejate prin brevete de invenție și modele de utilitate;
- design-urile creative, inclusiv design-uri de textile, interfețele grafice utilizator, prin înregistrarea ca design;
- brândurile, prin înregistrarea ca marcă;
- microchipurile, prin înregistrarea topografiilor de produse semiconductoare și/sau protecția ca design înregistrat;
- denumirile de produse de o anumită calitate sau reputație, atribuite originii geografice, prin înregistrarea indicației geografice;
- secretele comerciale, prin protecția informațiilor secrete de valoare comercială;
- operele culturale, artistice și literare care includ, programele de calculator și bazele de date, prin dreptul de autor și drepturile conexe.

Descrierea ocupației – Broker de tehnologii

Cod COR 241265

- Prin transfer tehnologic se intelege examinarea sistematică si independentă a unei tehnologii oferita de un detinator cu drepturi de proprietate industrial pentru a determina caracteristicile, avantajele, modul de aplicare pe piata, in scopul găsirii unui partener interesat de a aplica respectiva tehnologie.
- Transferul tehnologic este o componentă a inovării.
- Inovarea este "producerea, asimilarea si exploatarea cu succes a noutatii in sferele economice si sociale".
- Inovarea este de regula o activitate din care rezulta un produs (bun sau serviciu) sau procedeu nou sau semnificativ imbunatatit lansat pe piata ori in propria companie de catre persoanele - fizice sau juridice - care au avut aport inovativ.

Descrierea ocupației (2)

- În centrul procesului de inovare se afla companiile deoarece beneficiul economic al unei exploatare de succes a noutății este receptat de acestea iar efectul final al politicii de inovare trebuie să se răsfrângă asupra companiilor: asupra politicilor lor, a capacităților lor creative și productive, de a crește competitivitatea precum și a mediului lor de operare.
- Inovarea este un mijloc esențial pentru companii de a-și crea avantaj competitiv și valoare superioară a clienților.
- Transferul de tehnologie desemnează orice tranzacție asupra tehnologiei vizând transmiterea de către detinatorul de tehnologie către beneficiar a cunoștințelor cu privire la metoda, modul, experiența de producere a unui produs, crearea unei fabrici, uzine etc., împreună cu tehnici aferente, indiferent dacă este brevetată sau nu, pe plan juridic.
- Transferul se înfăptuiește pe cale contractuală, părțile contractante fiind parteneri.

Broker de tehnologii - activități

- Calificarea de Broker de tehnologii presupune efectuarea unui complex de activități a caror rezultat presupune:
 - **examinarea sistematică și independentă a unei tehnologii** oferita de un detinator cu drepturi de proprietate industrial pentru a determina caracteristicile, avantajele, modul de aplicare pe piata, in scopul găsirii unui partener interesat de a aplica respectiva tehnologie
 - **efectuarea transferului tehnologic** respectand proprietatea industrială, asigurând consultanță și asistând părțile pe durata transferului, după caz;
 - **promovarea serviciilor**, publicarea de oportunitati tehnologice.
- **Brokerul**
 - **identifică** rezultatele cercetării, in special acele rezultate considerate potrivite pentru exploatarea celei de-a treia părți
 - **promoveaza** tehnologii le, corelat cu nevoile economiei si
 - **identifica** posibilitatile de aplicare ale acestora.

Broker de tehnologii – calitati si abilitati necesare

- Pentru a devenii broker de tehnologii sunt necesare studii superioare și practică, in care să fi cunoscut și aplicat ceea ce poate constitui obiectul unui transfer de tehnologie: tehnologii, brevete de inventie, desene si modele tehnice, formule secrete de fabricatie si asistenta tehnica nebrevetata, care in mod curent este cunoscuta sub denumirea de know-how, engineering, francising, hardware si software etc.
- Brokerii de tehnologii sunt specialisti care trebuie să demonstreze abilități analitice, profesionalism, onestitate, tenacitate, să aprecieze situatiile în mod realist, să aibă capacitatea de examinare, să înțeleagă operatiuni complexe dintr-o perspectivă largă si să înțeleagă rolul unităților individuale în cadrul întregii organizatii.



Competente

- Dezvoltarea portofoliului de clienți și a rețelelor de colaborare
- Promovarea produselor, cunoștințelor, tehnologiilor, serviciilor tehnologice
- Acordarea de asistență tehnică pentru alegerea ofertei sau cererii optime
- Acordarea consultanței necesare realizării transferului tehnologic
- Cooperarea cu alte părți implicate în transferul tehnologic
- Realizarea unui sistem de mentoring / coaching adresat IMM-urilor



Ce trebuie sa facem?

1. Ce fel de IMM-uri au rezistat pe piata si care au parasit piata?

R: Cele mai eficiente au supravietuit si cele mai putin eficiente au parasit piata . Trebuie lucrat cu firmele existente si cele noi pentru dezvoltare.

R2: Firmele conservative, traditionale, au supravietuit luandu-si riscuri mari pe piata. Trebuie lucrat cu firmele cu risk mare pentru relansarea cresterii

2. Necesitati pentru IMM-urile Romanesti : acces la capital, informare

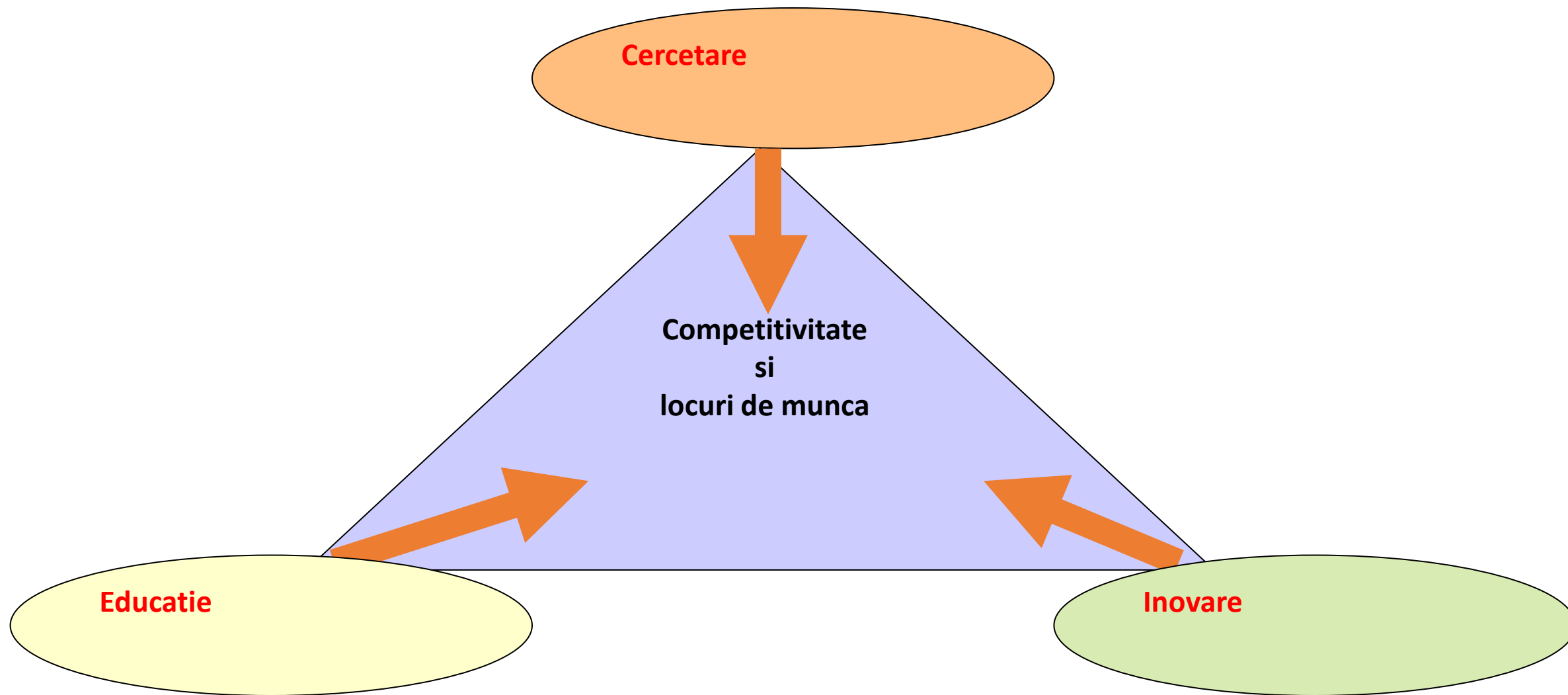
Suport prin granturi in cercetare si dezvoltare orientata catre piata

Proiecte sustenabile cu un bun plan de afaceri.

Sprijin pentru firmele inovative prin introducerea de noi instrumente financiare (Finantarea de proiecte pentru Cercetare-Dezvoltare-Inovare de firma).

Politici publice de stimulare a firmelor inovative si care investesc in cercetare-dezvoltare.

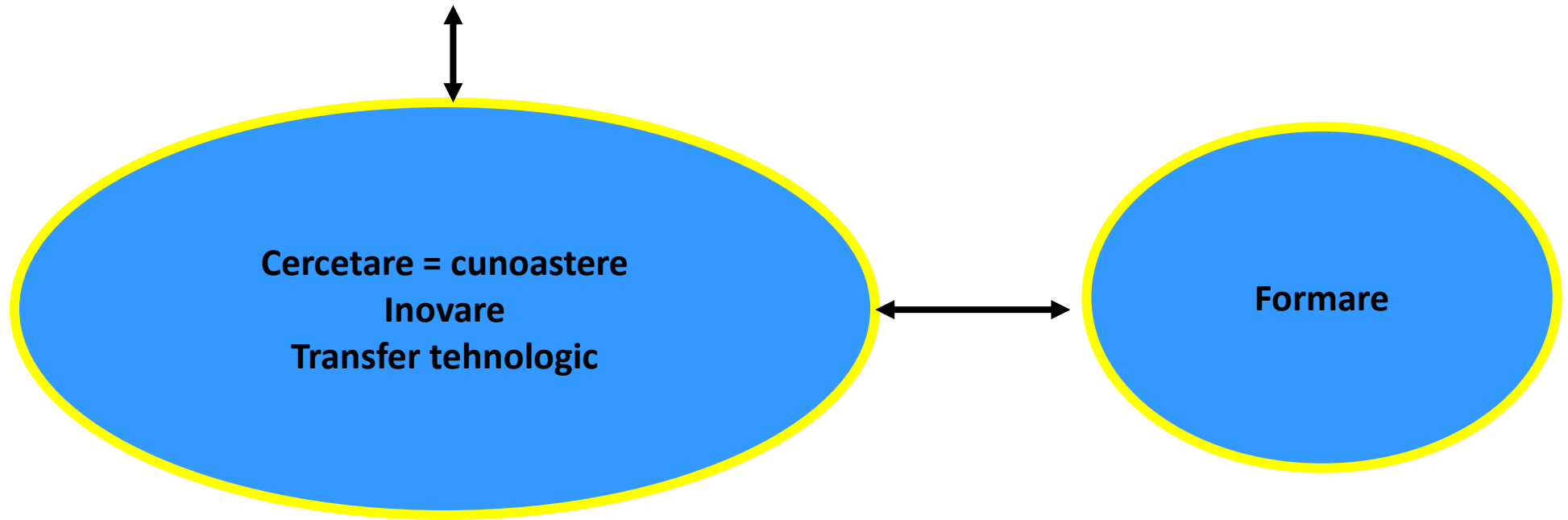




Cei 3 piloni pe care se bazeaza Strategia Lisabona; pune accent pe sprijinirea unitatilor inovative care contribuie la cresterea economica si la infiintarea de noi locuri de munca.

Viziune

Cercetarea si inovarea cu fata catre Piata
Valorizarea cercetarii, rezultate transferabile pe piata



Piata cu fata catre Cercetare si Inovare
ca mijloace pentru cresterea competitivitatii

Scopul activitatii: Dezvoltare; Cresterea Competitivitatii

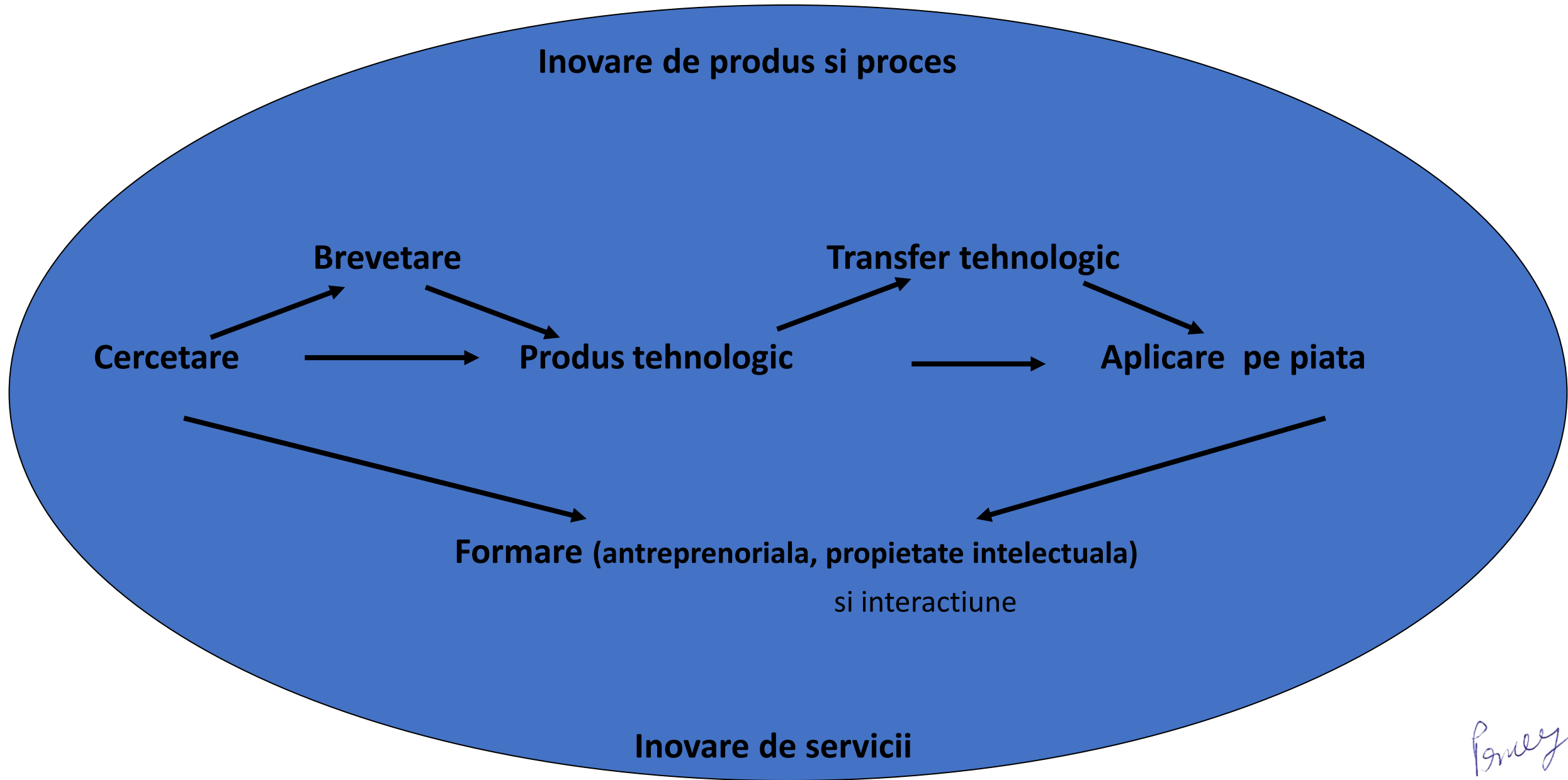
Prin:

- Generator de Cunostere care sa creeze noi tehnologii
- Rezultate ale cercetarii transferate industriei, valorizate pe piata
- Tehnologii transferabile catre mediul economic
- Proprietate intelectuala; Brevete
- Personal format si acreditat (Transfer Tehnologic si Inovare, brokeri de tehnologii)
- IMM-uri inovative cu valoare adaugata mare
- Promovare, formarea unei culturi a inovatiei, de masa

Tehnologia si avantajul concurential

- Detinerea tehnologiilor avansate reprezinta forta motrice a companiei 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.

Locul transferului tehnologic in inovare

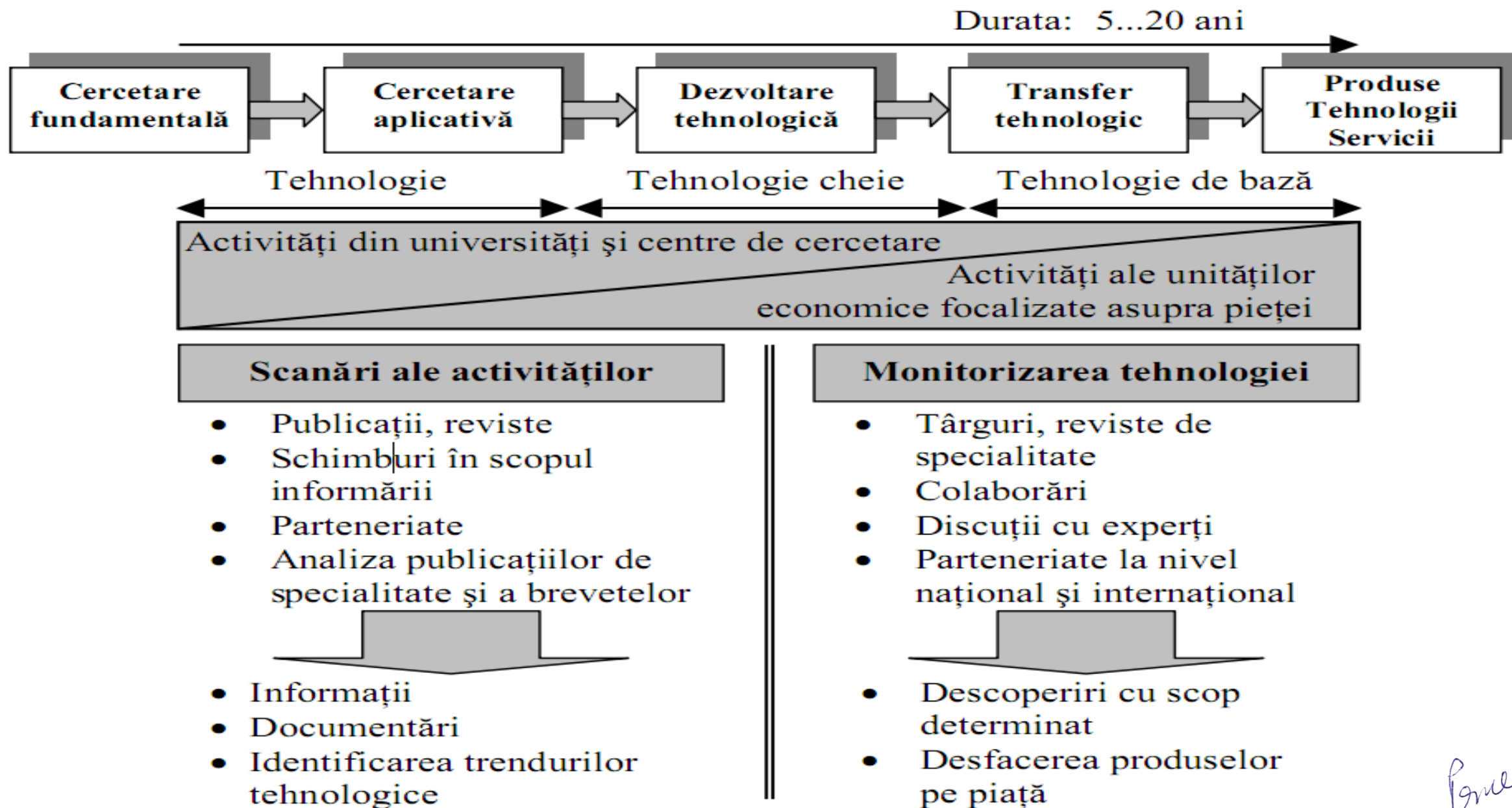


Poney

Inovarea si transferul tehnologic

- Accelerarea transferului tehnologic de la un nivel de dezvoltare la un alt nivel presupune existenta urmatoarelor trei premize esentiale:
 - potentialii utilizatori de transfer tehnologic sa fie la curent cu nivelul de dezvoltare al stiintei si tehnicii;
 - sa existe o comanda sociala pentru efectuarea transferului tehnologic;
 - sa existe un intreprinzator care sa-si asume riscul inherent dezvoltarii tehnologice.
- In literatura de specialitate straina transferul tehnologic este definit ca fiind „introducerea in exploatare a unei noi tehnologii in marea majoritate a unitatilor economice caracterizate prin acelasi tip de productie industrială”.

Inovarea si transferul tehnologic - pasi



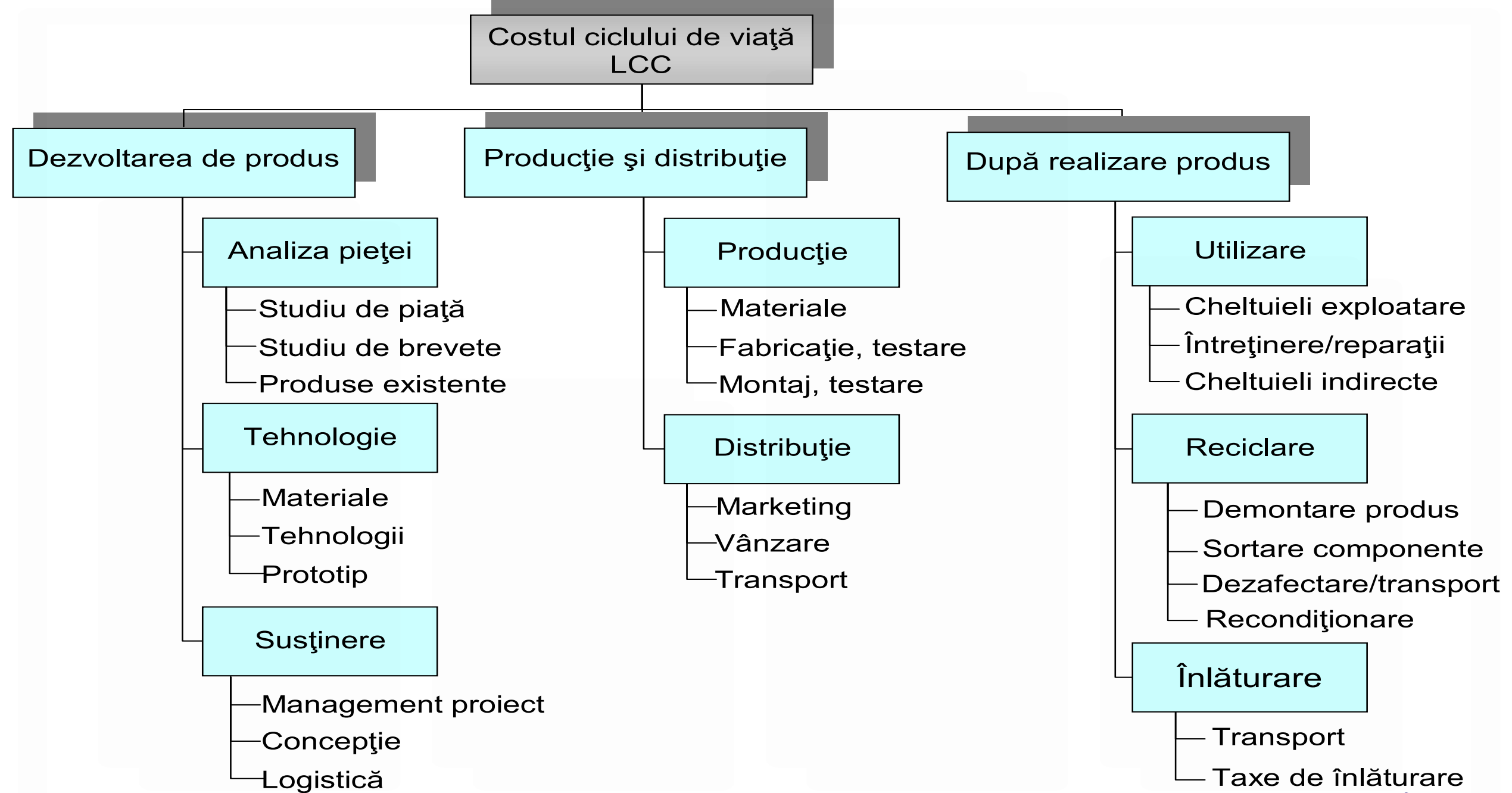


Fig. 1. Costul ciclului de viață al unui echipament (Life Cycle Costing – LCC)

Ponely

Părți implicate în transferul tehnologic

1. **Ofertantul / Dezvoltatorul / Detinatorul de tehnologie:** proprietarul sau sursa tehnologiilor inovative, produselor, proceselor sau know-how.

Aceasta poate fi:

- O companie privata
- O organizatie de cercetare
- O universitate
- Un centru/entitate de transfer tehnologic
- Un individ

Părți implicate în transferul tehnologic (2)

2. Solicitantul / Beneficiarul: organizatia sau compania care achizitioneaza si utilizeaza o tehnologie inovativa, un produs, proces, expertiza sau know-how. Acesta poate fi:

- O companie privata
- O organizatie de cercetare
- O universitate
- Un centru/entitate de transfer tehnologic
- Un individ

(Dezvoltatorul si beneficiarul tehnologiei nu pot fi din aceeasi organizatie sau companie)

3. Intermediarul de tehnologie (brokerul, entitatea de TT, ONG) este unitatea cu expertiza si certificare in domeniul transferului tehnologic care asigura serviciile si faciliteaza transferul tehnologic intre ofertant si solicitant, conform metodologiilor in vigoare, respectand dreptul de proprietate industriala si intelectuala.

Brokerul - Intermediar de tehnologii – servicii pentru clienti

- Serviciile catre clienti reprezinta serviciile cheie ale unui Intermediar de tehnologii / Centru de Transfer tehnologic
- **Identificarea necesarului** de tehnologie in industria locala si potrivirea acestora cu inovatii si oferte de tehnologie furnizate de alti Intermediari/Centre sau alte surse, pentru a stimula cooperarea in tehnologie/inovatie.
- Intermediarii/Centrele trebuie sa fie constiente si responsabile de cerintele stiintifice si tehnologice ale industriei locale in asa fel incat activitatile de diseminare sa tinteasca spre industria locala.
- Intermediarul/Centrul trebuie sa identifice impreuna cu alti actori relevanti, rezultatele si furnizorii de tehnologie, intr-un context relevant pentru nevoile industriei locale si promovarea acestora in regiune, asistarea clientilor locali spre adoptarea noilor rezultate si tehnologii prin incheierea de acorduri.

Intermediar de tehnologii – servicii pentru clienti (2)

- Identificarea tehnologiilor exploatabile si rezultatelor cercetarii in regiunea din care provin pentru a le promova prin intermediul retelei si pentru a genera acorduri de tehnologie/inovatie, parteneriate in dezvoltarea cunoasterii.
- Intermediarul/Centrul va asista clientii locali care sunt proprietari de rezultate, tehnologii, cunostere prin promovarea exploatarei nationale/transnationale si transferul intr-un context european.
- Rolul Intermediarului/Centrului ar trebui sa fie acela de a furniza suport in exploatare, transfer tehnologic si idei inovative (proprietate intelectuala, etc) asistand clientii locali in procesul de transfer tehnologic.
- Exploatarea, diseminarea rezultatelor cercetarii cu scopul valorizarii pe piata: Identificarea rezultatelor cercetarii, in special acelea identificate ca potrivite pentru exploatarea celei de-a treia parti si promovarea acestora in regiuni si in legatura cu nevoile industriei locale.

Intermediar de tehnologii – servicii pentru clienti (3)

- Intermediarul/Centrul ar trebui sa identifice detinatorii acestor rezultate si sa-i asiste in promovarea acestor rezultate in zonele din care provin.
- Acesta munca va fi desfasurata intr-un context regional/national/european prin cooperarea cu alte Centre (si posibil prin cooperare cu alte retele), cu baza de date CORDIS si prin contact direct cu alte prioritati tematice.
- Trebuie acordata atentie speciala cunostintelor ce rezulta din activitatile Comunitatii de Cercetare-Dezvoltare-Inovare si din cooperarea cu prioritatile tematice.
- Linia de actiune include de asemenea cooperarea cu EUREKA si Programul INOVARE.

Activitati si servicii legate de transferul tehnologic

Activitati tipice si servicii legate de TT si exploatarea rezultatelor cercetarii pot include dar nu se restrâng la urmatoarele:

- **constientizare:** promovarea serviciilor, publicarea de TO / TR.
- **contact:** audituri tehnologice sau evaluare tehnologica, vizite la firme, întâlniri pentru identificarea ofertelor si nevoilor locale. Organizarea de evenimente de transfer tehnologic, brokerage, zile deschise, seminarii, expozitii. Contact direct cu IMM-urile si alti participanti potriviti. Dezvoltarea unei baze de date la cerintele companiilor locale.
- **asistenta:** căutarea de tehnologii care să se potrivească nevoilor identificate / diseminării de profile tehnologice si căutare de parteneri pentru exploatarea tehnologiilor identificate prin cooperare. Asistenta in pregătirea unor intalniri comune intre potentiali parteneri. Asistenta in pregatirea si incheierea contractelor si planurilor de exploatare tehnologica. Cautare de servicii aditionale in aceste probleme, posibil in cadrul schemelor de suport comunitar existente pe plan national.
- **contracte semnate:** Asistare la incheierea contractelor de TT, contractelor de cooperare tehnologica, altor tipuri de contracte.



Rolul Brokerului de tehnologii in selectarea tehnologiilor

1. Evaluează cu anticipație nevoile clientului (oferant si beneficiar de tehnologie) ținand cont de domeniul de activitate, poziția sa pe piață și tendințele generale ale acesteia.
2. Realizează profilul de risc al clientului folosind metode adecvate care iau in considerație tipurile de risc ce pot afecta activitatea acestuia și piața specifică.
3. Concluzionează cu privire la impactul transferului asupra rezultatelor financiare ale clientului.
4. Alege oferta, cererea optimă pentru client pe baza profilului identificat
5. Susține oferta/cererea optimă în fața clientului pe baza analizei SWOT
6. Identifică situațiile care necesită consultanță
7. Alege formele adecvate de consultanță, corelat cu situația clienților
8. Elaborează recomandări/soluții pentru client
9. Monitorizează efectele serviciilor de consultanță oferite in principal cu privire la evoluția financiară a clientului consiliat

Rolul Brokerului de tehnologii in promovarea tehnologiilor

1. Elaborează materiale promoționale clare, atractive, adecvate scopului urmărit
2. Distribuie materiale promoționale prin medii de informare adecvate
3. Participă la activități de promovare a imaginii organizației și a serviciilor acesteia în limitele prevăzute de standarde
4. Asigură schimbul de informații cu instituțiile implicate în transferul tehnologic în formele cerute, cu păstrarea confidențialității, acolo unde este cazul

Rolul Brokerului de tehnologii in comercializarea tehnologiilor

1. Contactează organizațiile ce furnizează produse, tehnologii, servicii tehnologice, pentru schimb de informații, verbal sau scris
2. Identifică, selectează și monitorizează informațiile necesare procesului de vânzare (brokeraj) în funcție de utilitatea lor
3. Stabilește segmentul de piață și auditoriul țintă funcție de obiectivele urmărite, pentru a asigura o bună direcționare a mesajului
4. Elaborează și distribuie materiale promoționale în mod profesionist, atractiv și în modalitatea adecvată
5. Promovează produsele, tehnologiile și serviciile tehnologice, rezultate ale cercetării, cu obiectivitate, evidențiind avantajele și dezavantajele
6. Clarifică cu profesionalism observațiile și întrebările clienților
7. Intermediază sau plasează produsele/tehnologiile/serviciile tehnologice rezultate ale cercetării, verificând concordanța dintre oferta și solicitare, împreună cu documentele de reglementare
8. Monitorizează rezultatelor activității de promovare și vânzare prin urmărirea evoluției financiare a clienților

Pasi in Transfer de Tehnologie si Inovare - infrastructura necesara

- Pasul 1 Recrutarea companiilor inovative
- Pasul 2 Vizitele la companii si Audituri tehnologice
- Pasul 3 Oferte de tehnologie si Cereri de tehnologie
- Pasul 4 Evenimente de brokerage si Misiuni de transfer tehnologic
- Pasul 5 Negocieri de Transfer Tehnologic Transnational

Profil de broker de tehnologii

Brokerii de tehnologii sunt specialisti care trebuie să demonstreze:

- abilități analitice, onestitate, tenacitate,
- să cunosca metodologiile și standardele în domeniu
- să aprecieze situațiile în mod realist,
- să aibă capacitatea de examinare,
- să înțeleagă operațiuni complexe dintr-o perspectivă largă
- și
- să înțeleagă rolul unităților individuale în cadrul întregii organizații.

Unde este nevoie...

- Meserie independenta
- Incubator tehnologic si de afaceri
- Parc, cluster, pol de competitivitate
- Valorizarea rezultatelor cercetarii
- Dezvoltarea unitatilor economice
- Dezvoltare sectorala
- Legatura intre cercetare – inovare – mediul economic
- Dezvoltare regionala, cresterea competitivitatii

Cunostinte aditionale

- Proprietate intelectuala
- Management
- Managementul inovarii
- Cunostinte tehnologice
- Finantarea inovarii, surse de finantare
- Management de proiecte

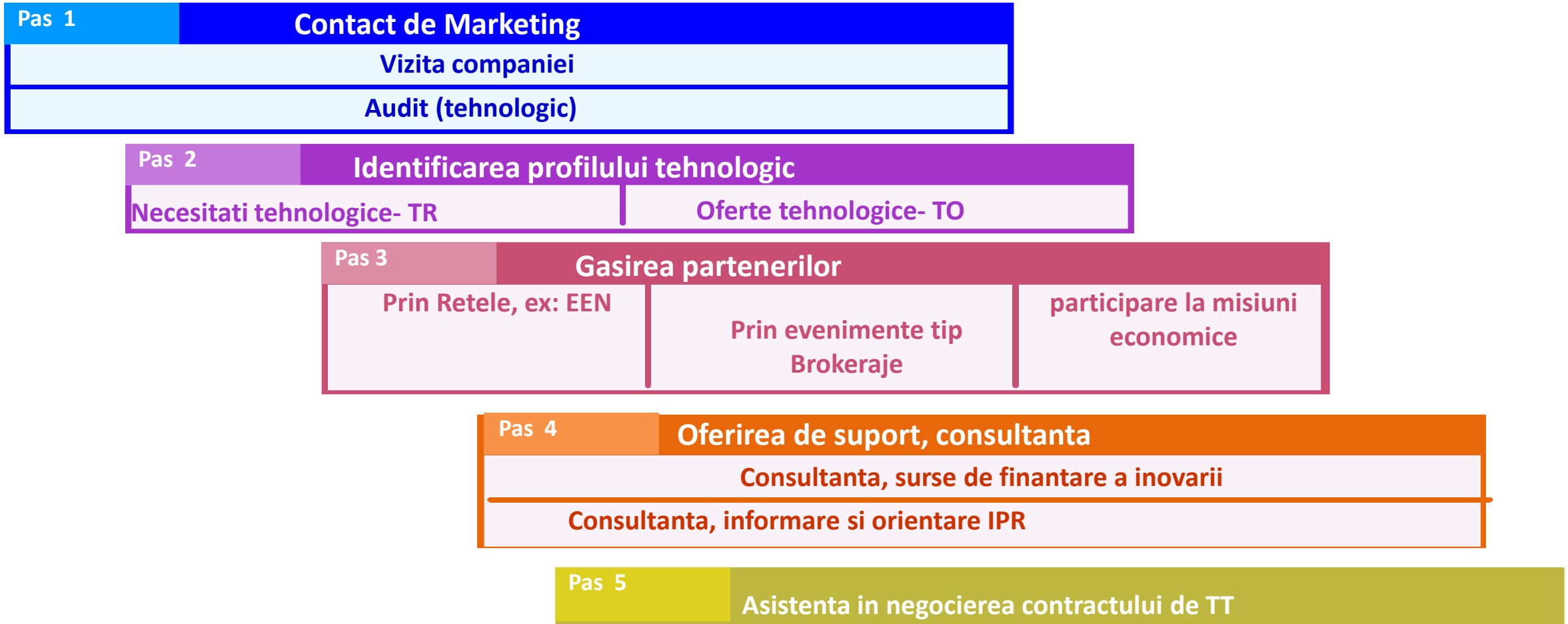
Broker de tehnologii - Necesitate

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.

Pasi necesari in transferul tehnologic



Evaluarea și controlul riscului

- Riscul poate fi privit ca reprezentând incapacitatea unei firme de a se adapta la timp și cu cel mai mic cost la modificările din jur.
- Riscul care afectează activitatea unei firme are ca principală sursă instabilitatea climatului de afaceri (element exogen firmei) și incapacitatea agentului economic de a contracara la timp și fără costuri ridicate efectele generate de această evoluție continuă a mediului în care acționează.
- O activitate rentabilă în prezent poate deveni nerentabilă în viitor ca urmare a modificării nefavorabile a condițiilor de mediu.
- Riscul este o caracteristică permanentă a activității unei firme, aceasta trebuind să implementeze mecanisme adecvate de gestionare a riscului, care să evidențieze rapid modificările apărute și măsurile de intervenție.
- Din punct de vedere probabilistic, riscul reprezintă variabilitatea profitului față de media profitabilității din ultimii ani.

Risc - Definitie

- În definiția dată de OCDE (Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică), se apreciază că „riscul este constituit din posibilitatea ca un fapt cu consecințe nedorite să se producă”.
- Această definiție are la bază eventualitatea ca un eveniment (anticipat cu o anumită probabilitate sau neprevăzut de decident) să se materializeze și să afecteze negativ anumite aspecte ale activității economice.

Principalele caracteristici ale riscului

- a) riscul derivă din incertitudine; adoptarea deciziei are loc în prezent, iar punerea în practică și rezultatele se vor produce în viitor - necunoașterea cu privire la care eveniment din cele identificate se va produce și la ce moment, care vor fi efectele reale și amplitudinea producerii acestora;
- b) riscul implică ideea de pierdere potentială, indiferent de natură, generată de evoluția unui factor în sens contrar așteptărilor decidentului;
- c) efectele riscului, odată produse, nu mai pot fi înlăturate;
- d) riscul apare atât în procesul activității economico-financiare, sociale, cât și în afara acestuia, ca urmare a raporturilor dintre om și natură;
- e) asumarea riscului presupune o remunerare corespunzătoare a capitalului investit;
- f) riscul reprezintă o incapacitate de adaptarea firmei la condițiile de mediu;
- g) riscul este o măsură a vulnerabilității firmei, a probabilității de apariție a succesului sau eșecului.

Cunoscând aceste trăsături, se poate acționa în direcția elaborării unor politici de prevenire a riscului și de înlăturare a efectelor sale

Poney

Evaluare active tangibile si intangibile

Active tangibile

- Sunt denumite si active tangibile, imobilizari materiale sau active fixe (investitii materiale), fiind reprezentate de bunuri materiale de folosinta indelungata in activitatea unei intreprinderi.
- Activele tangibile cuprind:
 - constructiile
 - instalatiile; liniile tehnologice, instalatii tehnice si masini,
 - utilaje si mobilier, avansuri si imobilizari corporale in curs de executie.
 - mijloacele de transport;
 - terenurile, etc.
- si sunt active care:
- a) sunt detinute de o persoana juridica pentru a fi utilizate in productia proprie de bunuri sau prestare de servicii, pentru a fi inchiriate tertilor sau pentru a fi folosite in scopuri administrative;
- b) sunt utilizate pe parcursul unei perioade mai mari de un an; si
- c) au valoare mai mare decat limita prevazuta de reglementarile legale in vigoare.

Evaluare active tangibile si intangibile

Active intangibile

- Activele intangibile sunt active pe termen lung utilizate în producerea de bunuri și servicii și se diferențiază de activele fixe sau tangibile prin lipsa proprietăților fizice.
- Ele întruchiează anumite drepturi legale pe termen lung sau avantaje competitive create sau achiziționate de o întreprindere.
- Activele intangibile apar, în general, ca rezultat al unor evenimente trecute și prezintă trei atribute principale: nu au substanță materială, pot să contribuie la obținerea unor beneficii economice nete de către deținător, sunt protejate legal sau prin intermediul unui drept de facto
- Definiția unui activ intangibil include, de asemenea, cerințele ca activul respectiv să fie identificabil, controlabil, înstrăinabil separat în raport cu afacerea respectivă.

Active intangibile (2)

- Bunuri intangibile, denumite și active intangibile (Intangible Assets) reprezintă categoria de bunuri identificabile, nemonetare, în afara substanței fizice, specifice capitalului și proprietății intelectuale, care cuprind:
- Cunoștințe dobândite ca rezultate ale activității de cercetare-dezvoltare (materializate în brevete de invenții, studii de soluții, comunicări științifice, tratate de specialitate, documentații, etc.),
- Brand-uri sau mărci înregistrate, mărci de produs, secrete comerciale și industriale, titluri publicitare, software, drepturi de autor, licențe de utilizare, activități de instruire și educație, etc.
- Educația este o componentă a dezvoltării durabile, dar și a activității care generează bunuri intangibile.

Active intangibile (3)

Condițiile necesare existenței unui activ intangibil, dintr-o perspectivă economică, sunt următoarele:

- să poată fi identificat printr-o denumire specifică;
- să fie subiectul unei protecții și existențe legale;
- să fie subiectul unui drept de proprietate privată și acesta să poată fi transferat în mod legal;
- să existe o manifestare sau o evidență tangibilă a existenței ntangibilului (contract, patent, etc.);
- să fi apărut la un anumit moment identificabil sau ca rezultat al unui fapt identificabil;
- să aibă o durată de viață limitată, putând să dispară la un moment de timp identificabil sau ca rezultat al unui fapt identificabil.

Active intangibile (4)

Pentru ca un activ intangibil să aibă o valoare cuantificabilă din perspectiva analizei economice, este necesar ca acesta să posede anumite attribute adiționale:

- să genereze proprietarului /utilizatorului o anumită cantitate măsurabilă de beneficii economice; acestea pot să rezulte fie în urma unei creșteri a veniturilor, fie ca rezultat a reducerii costurilor; asemenea beneficii uneori, sunt măsurate prin comparație cu mărimea rezultatelor disponibile în condițiile absenței activului intangibil respectiv putând fi măsurate încâteva moduri: profit net, profitul net de exploatare, cash-flow net;
- să fie capabil să majoreze valoarea altor active cu care el este asociat; asemenea active ar putea cuprinde toate activele din cadrul întreprinderi

Valorificarea activelor intangibile

- Firmele bazate pe cunoaștere intensivă valorifică ideile noi, care duc spre inovare. În noua economie, o afacere poate fi construită mai degrabă în jurul unui model de gândire decât în jurul unui model de produse și servicii oferite.
- Pentru ca o întreprindere să fie eficientă, se pune problema alocării eficiente a resurselor, cât și a transformării activelor intangibile în valoare economică, în egală măsură. Totodată, investiția în active intangibile (marca, know-how-ul, capitalul uman) conduce la adaptarea rapidă și flexibilă a firmelor pe piață.
- Fiind un element vital, cunoașterea trebuie conservată de către firmele care doresc un profit durabil.
- Astfel, luând în considerare faptul că astăzi, cu numai un singur click, concurența poate copia și mâine produsul unei firme, și chiar să îl realizeze mai ieftin și mai eficient, firma respectivă trebuie să dispună de o nouă cunoaștere la nivel superior, fiind gata să scoată imediat un nou produs, mai performant și mai competitiv decât anteriorul.

Concluzii

Brokerul de tehnologii este persoana calificată care leaga **oferta** cu **cererea** respectand **proprietatea industrială**.

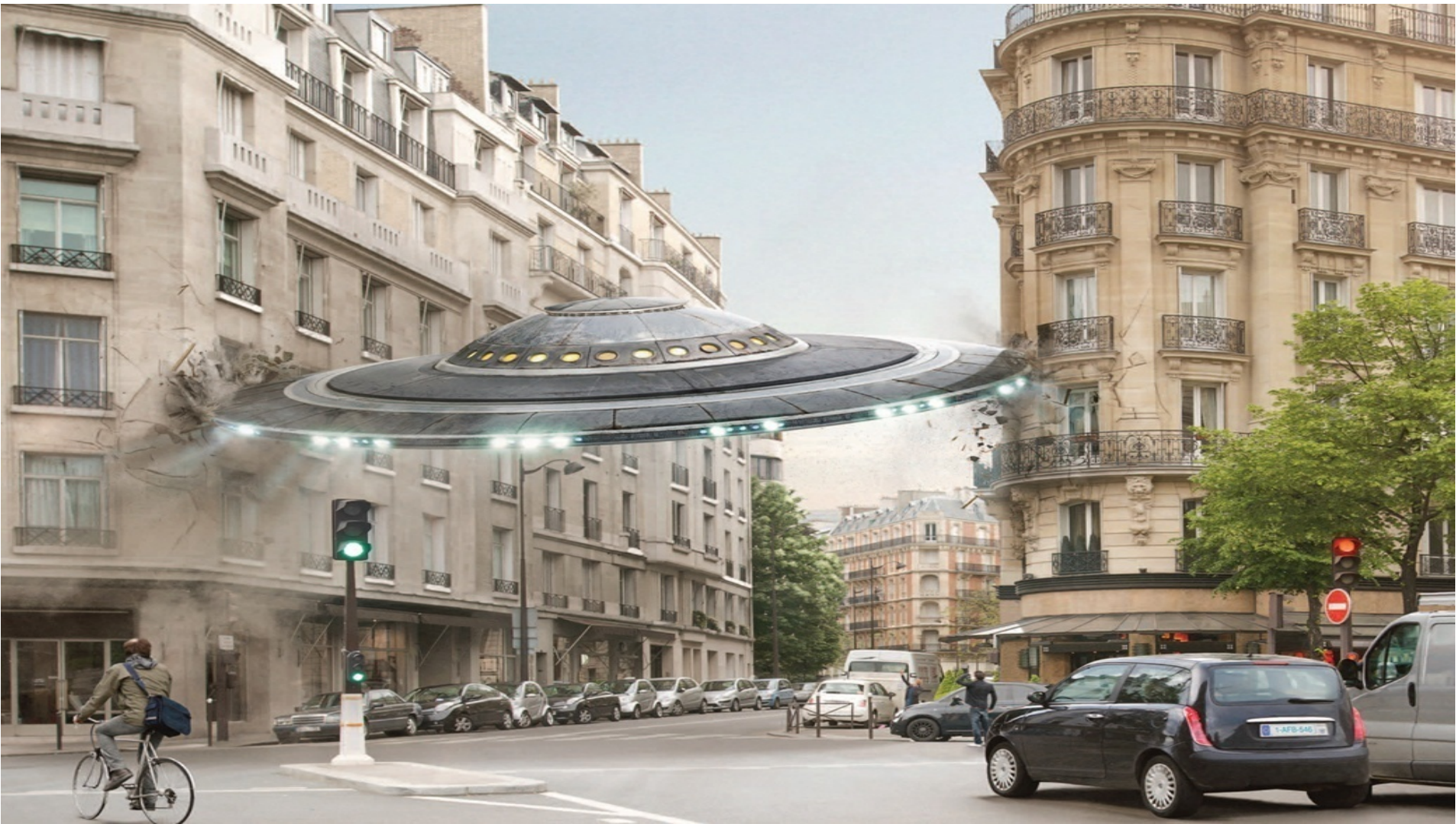
În scopul facilitării **necesarităților de piață** efectuează **transferul tehnologic**.

Agentul economic trebuie îndrumat să aplice principiile inovării pentru a fi orientat asupra pieței, a potențialilor clienți și să fie competitiv în piață.

În dezvoltarea serviciilor oferite, trebuie să avem în vedere:

- Dezvoltarea portofoliului de clienți și a rețelelor de colaborare
- Tehnici de promovare a produselor, cunoștințelor, tehnologiilor, serviciilor tehnologice.
- Acordarea de asistență tehnică pentru alegerea ofertei sau cererii optime
- Acordarea consultanței necesare realizării transferului tehnologic
- Cooperarea cu alte părți implicate în transferul tehnologic





Inovarea si transferul tehnologic

Creaza competitivitate si duc la dezvoltare

Fac diferenta intre firme

Sprijina accesarea cu succes a fondurilor europene

Pomely

Întrebări ??



Poncy



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”
Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

Contact:

Ciprian Predescu

IPA CIFATT Craiova

Tel: 0251 412290; 0251 412775, e-mail: ciprian.predescu@ipacv.ro



UNIVERSITATEA
DIN
CRAIOVA

