

# Managementul inovării

**Necesitatea si beneficiile inovarii si  
transferului de tehnologii**

## Motto:

Faceti lucrurile simple NU simpliste

Albert Einstein



# 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**



# Ce este Brokerul de tehnologii

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

In scopul facilitarii **necesitatilor de piata** efectueaza **transferul tehnologic**.



# 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)

- In centrul procesului de inovare se afla companiile deoarece beneficiul economic al unei exploatari de succes a noutatii este receptat de acestea iar efectul final al politicii de inovare trebuie să se răsfrângă asupra companiilor: asupra politicilor lor, a capacitatilor lor creative si productive, de a crește competitivitatea precum si a mediului lor de operare.
- Inovarea este un mijloc esential pentru companii de a-si crea avantaj competitiv si valoare superioara a clientilor.
- Transferul de tehnologie desemnează orice tranzactie asupra tehnologiei vizând transmiterea de către detinatorul de tehnologie catre beneficiar a cunostintelor cu privire la metoda, modul, experienta de productie a unui produs, crearea unei fabrici, uzine etc., impreuna cu tehnice aferenta, indiferent daca este brevetata sau nu, pe plan juridic.
- Transferul se infăptuieste 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 și
  - **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

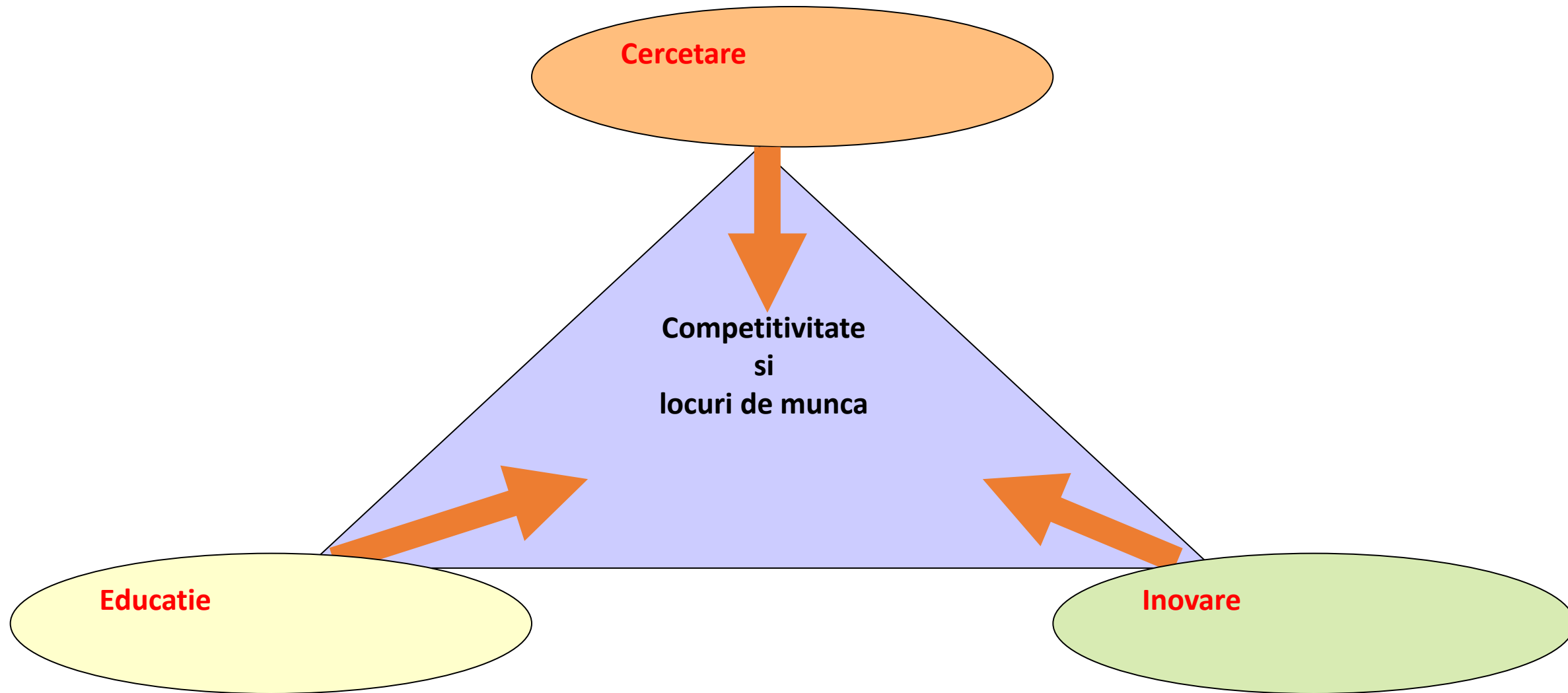
## **2. Necesitati pentru IMM-urile Romanesti : acces la capital, informare**

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 ).

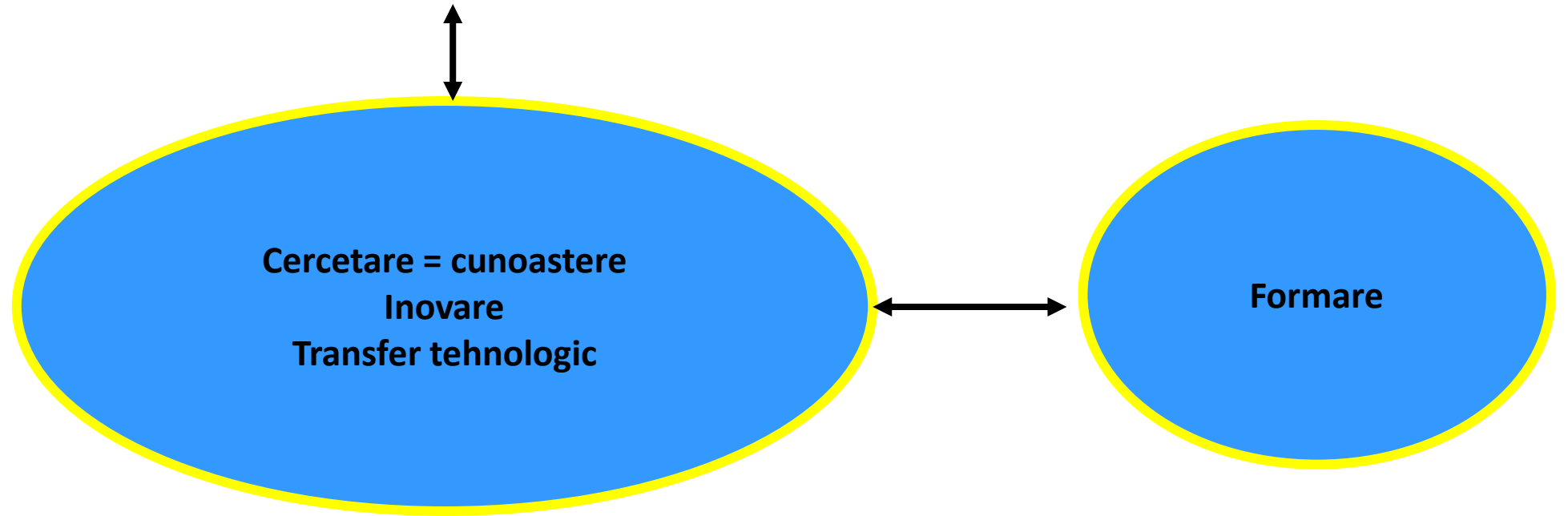
Politici publice de stimulare a firmelor inovative si care investesc in cercetare-dezvoltare.



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

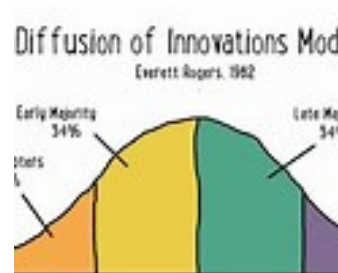
Prin:

- 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.

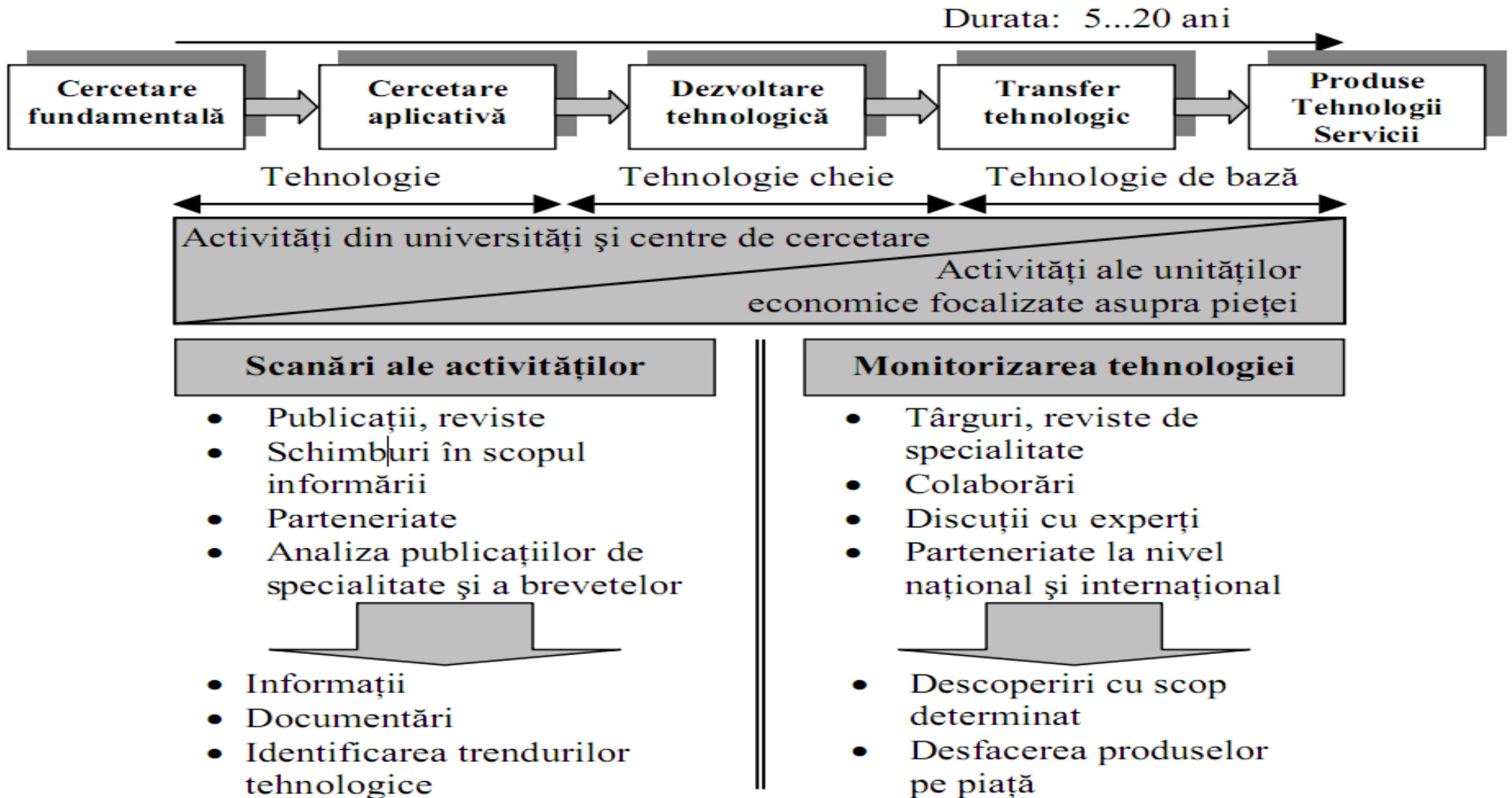


# Inovarea si transferul tehnologic

- 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 inerent dezvoltarii tehnologice.
- In literatura de specialitate 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 industriala”.



# Inovarea si transferul tehnologic - pasi



# 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 rezultatele 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 cunoască 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.

# Ce am invatat in criza

## Ce trebuie sa facem dupa criza

### **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

R3: Rolul digitizarii este esential

### **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.

Proiecte de dezvoltare tehnologica

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.

# 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.

# Un sistem de coaching pentru IMM-uri

- Doar 22% din IMM-urile care participa in programe de cercetare au abilitati de inovare strategica
- Propunerea de a stabili sistemul de mentoring / coaching:  
*"...crearea unui sistem de mentorat pentru IMM-uri beneficiare, bazat pe rețelele existente de sprijin pentru IMM-uri, cu scopul accelerării impactului sprijinului oferit ..."*
- Obiective:
  - ✓ Consolidarea impactului economic al participării IMM-urilor
  - ✓ Realizarea unei schimbări organizaționale corporatiste
  - ✓ Lăsarea unei amprente/urme pe IMM-ul sprijinit

# Componentele de baza ale procesului de inovare

- Intr-o definitie concisa, inovarea este ”producerea, asimilarea si exploatarea cu succes a noutatii in sferele economice si sociale”.
- Inovarea este o activitate din care rezulta un produs (bun sau serviciu), un procedeu nou/semnificativ imbunatatit, lansat pe piata/in companie de catre persoanele fizice sau juridice care au avut aport inovativ.
- In centrul procesului de inovare se afla companiile.
- Beneficiul economic al exploatarei de succes a noutatii este receptat de firma. Efectul final al politicii de inovare trebuie sa se rasfranga asupra firmei: asupra capacitatilor lor creative si productive, a mediului lor de operare. Inovarea este un mijloc pentru firma de a-si crea avantaj competitiv si valoare adaugata superioara.
- Inovarea se exprima prin componentele de baza ale procesului de inovare:
  - inovarea tehnologica.
  - inovarea organizationala.
  - inovarea in promovare.

# Inovarea tehnologica - pilon de baza brevetul de inventie

- Inovarea tehnologica poate fi considerata ca fiind transformarea unei idei intr-un produs vandabil, nou sau ameliorat, sau intr-un procedeu operational in industrie sau in comert care conduce la obtinerea unui produs (bun sau serviciu) bazate pe o tehnologie evoluata.
- Inovarea tehnologica poate fi:
  - De produs
  - De procedeu
- Inovarea tehnologica se bazeaza de regula pe:
  - aplicarea unor noi tehnologii;
  - dezvoltarea de noi tehnologii;
  - combinatii inventive ale unor tehnologii existente.

# Inovarea tehnologica de produs

- Este probabil forma de inovare cea mai frecventa.
- In categoria de produs intra un spectru larg de entitati fizice definibile prin proprietati corporale sau/si spatiale: compozitie, structura, forma sau functie care realizeaza o unitate functionala.
- Inovarea de produs permite oferirea unui produs mai bun decat cele de pe piata, ofera mai multe functiuni ori le indeplineste mai bine.
- Inovarea de produs se poate manifesta la diferite niveluri de complexitate, dintre care cele mai semnificative sunt:
  - - schimbarea de conceptie, care se bazeaza pe o idee noua, cu ajutorul unei tehnologii noi;
  - - realizarea produsului utilizand alte materiale si componente, cu caracteristici mai bune decat cel precedent.
- Brevetul de produs este rezultatul cel mai direct al inovarii de produs si garanteaza titularului o protectie extrem de larga in raport cu produsele concurentei. Asigura protectie impotriva oricarei utilizari neautorizate, actuale sau viitoare, a produsului.

# Inovarea tehnologica de procedeu

In cadrul inovarii de procedeu se pot distinge:

- Inovările de flux tehnologic, vizând operațiunile de flux și înlanțuirea lor. Câteva exemple în acest sens pot fi: automatizarea asamblării în industria automobilelor, înlocuirea răbobării cu frezarea, legarea mașinii cu comanda numerică de ordinatorul de proiectare etc.
- Inovările de procedeu de fabricație, care schimbă în totalitate modul de fabricație.
- Inovarea tehnologică trebuie să confere noului produs sau procedeu o valoare adăugată și un progres tehnologic suficient pentru a asigura succesul comercial.
- Procesul complet de inovare presupune crearea “noului” și implementarea acestuia.
- Implementarea se poate realiza fie direct, fie prin transfer tehnologic pe piață.



# Inovarea organizationala

- Inovarea organizationala se materializeaza in aplicarea unei schimbari semnificative in modul de desfasurare a activitatii ori in modul de organizare la locul de munca (managementul fortei de munca, distribuirea, finantarea, fabricarea etc).
- Poate presupune regandirea obiectivului principal al activitatii companiei sau redefinirea rolului anumitor membri ai colectivului, responsabilitatile acestora si mijloacele de timulare tilizate.
- Vizeaza sporirea capacitatii inovatoare a companiei sau a indicatorilor de performanta, cum sunt calitatea si eficienta fluxurilor de productie, cu efect pozitiv asupra competitivitatii. Inovarea organizationala include si modelul de inovare in afaceri.
- Concluziile trase in urma analizei efectelor strategiei de inovare asupra competitorilor pot conduce la identificarea de noi oportunitati si prioritati de viitor ale companiei.
- Daca compania identifica si repune in valoare o dimensiune a procesului inovarii neglijata anterior, se modifica bazele competitiei in desfasurare cu reconfigurarea pe piata a competitorilor.

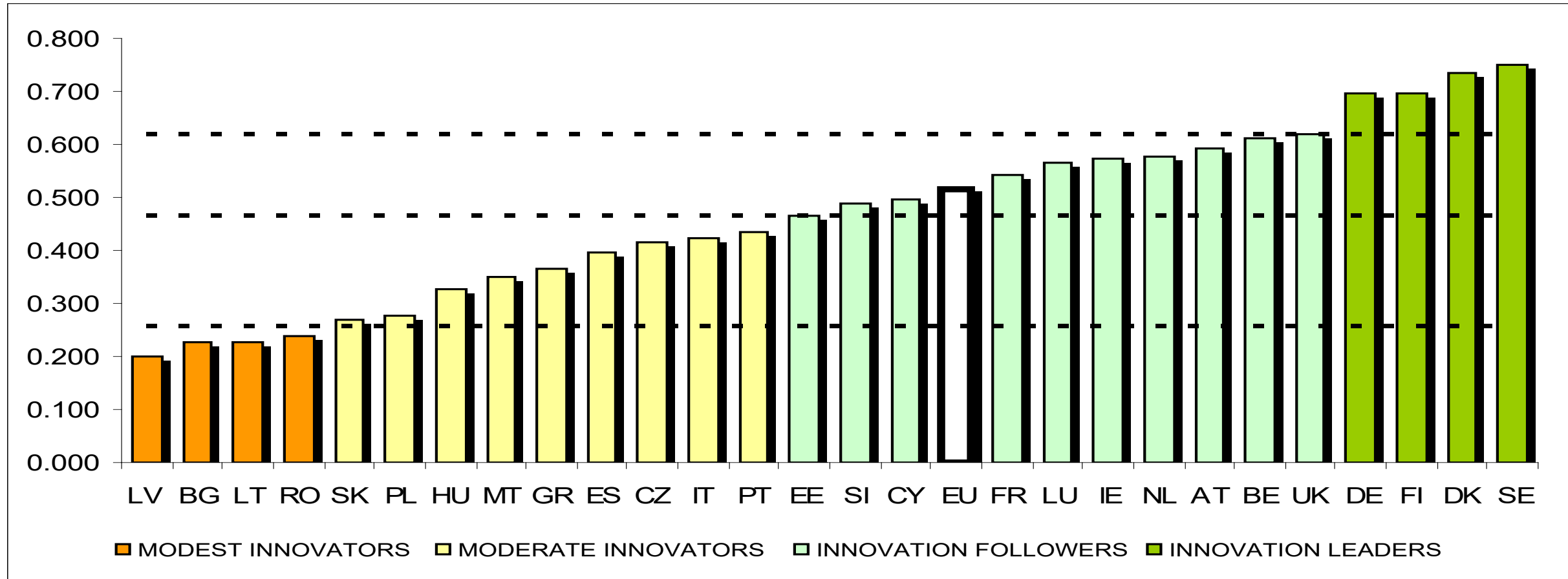
# Factori ce incurajeaza inovarea in firma

- sustinerea si incurajarea activitatii inovative din partea managementului companiei;
- specialistii cu un inalt potential stiintific si tehnic existenti in cadrul companiei;
- activitatea inovativa impusa de clientii cu care compania are legaturi stranse;
- efectuarea studiilor de prognoza, in domeniul tehnologic si al marketingului, care sa permita companiei alegerea realista a directiilor de inovare prin fixarea si delimitarea clara a obiectivelor companiei, cu dirijarea eficienta a eforturilor de inovare;
- concentrarea realista a resurselor companiei pe un numar corespunzator de proiecte de inovare, care sa conduca la forma finala a rezultatului inovarii: produs nou sau tehnologie noua;
- lucrul in echipe inter si multidisciplinare capabile sa conduca la introducerea elementelor de inovare.

# Factori care franeaza activitatea de inovare in companie

- lipsa unei viziuni privind dezvoltarea companiei;
- imposibilitatea predictibilitatii
- concentrarea excesiva a eforturilor asupra imbunatatirii produselor si/ sau tehnologiilor existente in companie;
- criza economica;
- evitarea exagerata a factorilor de risc la nivelul managementului companiei;
- abordarea de catre companie a unui nou domeniu in care nu are momentan experienta;
- incertitudini privind evolutia materiilor prime sau a cererii noului produs;
- dificultati de comunicare si de informare.

# Unde ne gasim in context European



Ansamblul performantei in inovare: Index Rezumat Inovare

# Inovarea si transferul de tehnologie bazate pe drepturi de PI



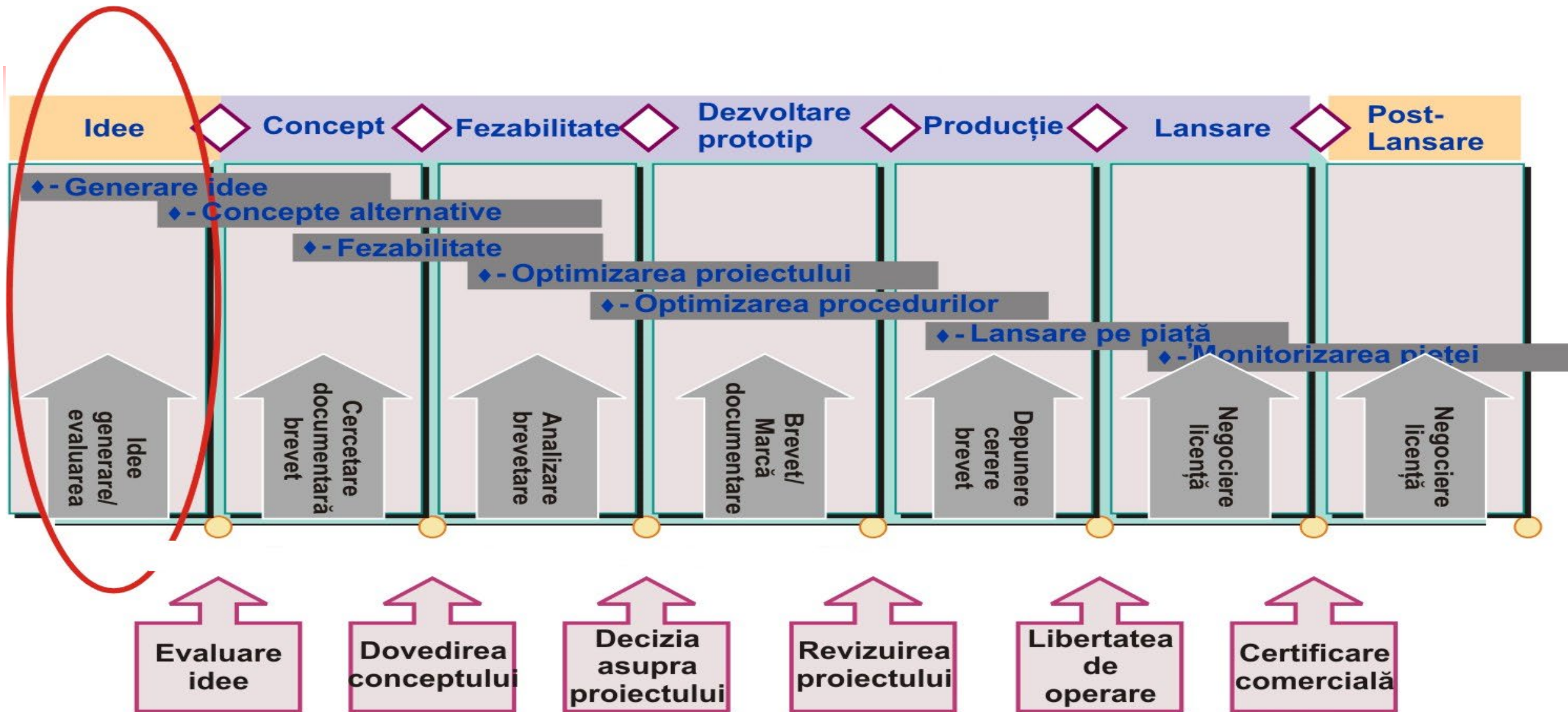
---

## 1 Conceptul de inovare si transfer tehnologic

"O **inovație** este implementarea unui produs nou sau îmbunătățit semnificativ (un bun sau serviciu), sau a unui proces, a unei metode noi de marketing, sau a unei metode de organizare noi în practica afacerilor, în organizarea locurilor de muncă sau în relațiile externe" (manual OSLO).

- ✓ inovarea tehnologică: → legată direct de invenție;
- ✓ inovarea organizațională → inovarea modelului de afacere;
- ✓ inovarea de valoare adăugată;
- ✓ inovarea prezentatională → design și marketing

# Inovarea si transferul de tehnologie bazate pe drepturi de PI



# Inovarea si transferul de tehnologie bazate pe drepturi de PI



---

- ❑ Inovarea ca element final în triada cercetare-dezvoltare-inovare, este un proces complex, multisectorial în 4 pași fundamentali:
  - ❑ concepția, ca rezultat al R&D;
  - ❑ protecția eficientă a elementelor de PI – în particular brevetul de invenție – implicate în concepție;
  - ❑ implementarea în industrie – transfer de tehnologie;
  - ❑ succesul economic pe piață.

# Inovarea si transferul de tehnologie bazate pe drepturi de PI



---

- ❑ Inovarea tehnologica ar trebui sa aiba ca "tinta", stabilirea unei "relatii bijectiv" cu cel putin o inventie brevetabila sau cu alte DPI;
- ❑ caracteristica intrinseca o oricarei "inovatii" de a fi " de succes" ar trebui a fie de fapt scopul oricarei inventii brevetate
- ❑ →inventatorul nu inventeaza "pentru amorul artei" ci pentru a avea succes pe piata;
- ❑ -Pentru ca o tehnologie sa fie transferata ea trebuie sa:
  - ❑ aiba un proprietar/titular;
  - ❑ sa aiba drepturi bine definite ce pot fi transferate;



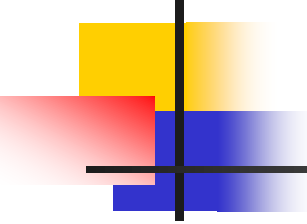
# Inovarea si transferul de tehnologie bazate pe drepturi de PI

- sa aiba o valoare (de piata ) bine definita;
- Transferul de tehnologie → relație juridică -acord sau contract de transfer de tehnologie- prin care proprietarul unei tehnologii, de regulă protejate prin unul sau mai multe drepturi de proprietate intelectuală, 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;
- Legislația de PI (Legea 64/91 rep. privind brevetele de invenție, Legea 350/2007 privind modele de utilitate, Legea 129/92 rep. privind desenele și modelele industriale, Legea 84/98 rep. privind mărcile și indicațiile geografice, Legea 8/96 privind dreptul de autor) cuprinde capitole speciale dedicate transmiterii de drepturi.

# Inovarea si transferul de tehnologie bazate pe drepturi de PI

- legea prevede că drepturile decurgând din brevet (L. 64/91 rep. art. 45), marcă (L 84/98, art. 39), design (L 129/92 rep. art. 38) etc. sunt transmise prin licență -exclusivă sau neexclusivă- sau cesiune, ori prin succesiune legala..;
- primul aspect în TT→soluția tehnică ce poate constitui obiectul uneia sau a mai multor invenții de natură tehnologică specială, inclusiv care au ca obiect procese de fabricatie, protejate prin brevet de invenție sau prin model de utilitate înregistrat.
- În al doilea rând→posibilul design inovativ de produs, de serviciu sau de prezentare care poate fi asociat soluției tehnice dezvoltate și care poate fi protejat prin înregistrarea designului.

# Inovarea si transferul de tehnologie bazate pe drepturi de PI

- 
- softul de aplicație dezvoltat în implementarea procesului de fabricație, de conducere a procesului etc, care poate face obiectul dreptului de autor și/sau unuia sau mai multor brevete de invenție;
  - drepturile de PI implicate în tehnologia dezvoltată, din pdv strict tehnic, includ și informațiile confidențiale, secretele comerciale, know-how-ul.
  - Al doilea aspect al drepturilor de PI se referă în principal la reputația unei afaceri în care este implicată tehnologia dezvoltată si transferata → exprimata plenar prin marca/sigla;

# Inovarea si transferul de tehnologie bazate pe drepturi de PI



---

## 2 Transmiteri de drepturi de PI

- -licență →permisiunea acordată terților de către proprietarul drepturilor de PI de a le utiliza în termenii și condițiile convenite, pentru un anumit scop, într-un anumit teritoriu și pentru o perioadă convenită de timp;
- -licente:
  - -voluntare ori obligatorii;
  - -exclusive ori neexclusive;
  - -totale sau partiale;

# Inovarea si transferul de tehnologie bazate pe drepturi de PI



---

- Licențierea DPI este adesea încadrată în trei mari categorii:
- *licențe de tehnologie*, care în cea mai mare parte sunt licențe de brevet și licențe de know-how dar se pot referi și la alte drepturi de proprietate industrială;
- *licențe de publicare și de divertisment* care se referă în esență la licențele de drept de autor;
- *licențe de comerț* care din punctul de vedere al drepturilor de PI sunt licențe de mărci de produse și servicii.

# Inovarea si transferul de tehnologie bazate pe drepturi de PI

## Cesiunea

- implica cedarea totala sau partiala a DPI;
- se practica in doua situatii majore:
  - -cedentul dispune de o noua tehnologie, superioara, care face ca sa nu mai prezinte interes mentinerea proprietatii asupra DPI;
  - -cedentul( IMM, institut de cercetare,etc) nu dispune de forta productiva necesara implementarii tehnologiei;
- contractul de cesiune trebuie sa aiba in vedere o valoare negociata egala sau superioara celei din licente;

# Inovarea si transferul de tehnologie bazate pe drepturi de PI

## 3 Studiu de caz despre transferul tehnologic; informatii despre negociere si avantajele titularului

- -Elemente de discutie:
  - -o firma ofera o tehnologie bazata pe brevet;
  - -ce valoare de oferta are tehnologia? (abordarea de cost, de venit, de piata-discutie);
  - -licenta sau cesiune?-discutie; avantaje titular
  - -licenta exclusiva sau neexclusiva?-discutie; avantaje titular;
  - -plata transfer: cash imediat, cash + redevente; redevente; avantaje titular, discutie

# Concluzii

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

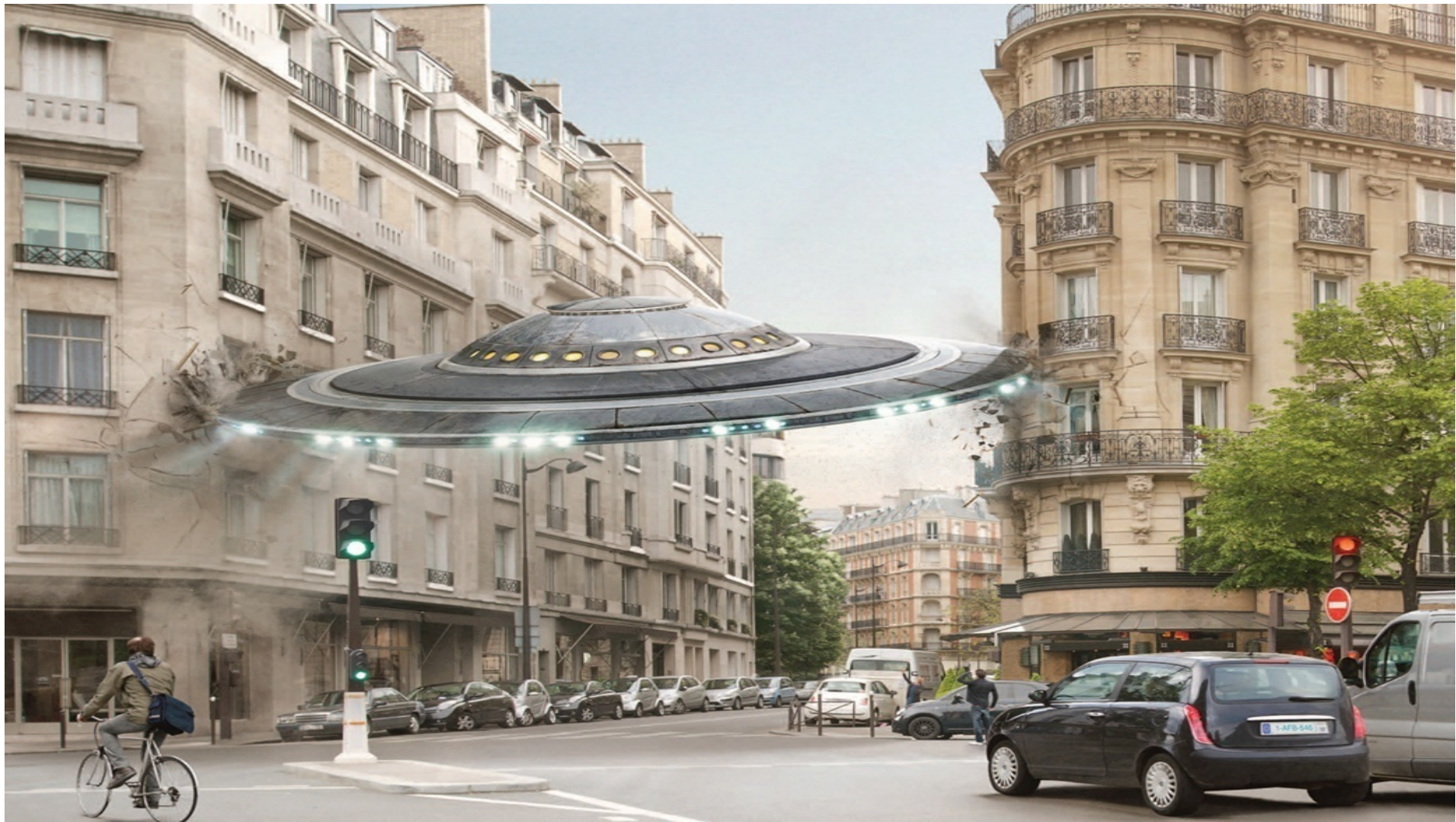
În scopul facilitării **necesarilor de piață** efectuează **transferul tehnologic**.

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

# Întrebări ??



Contact:

Gabriel Vladut

IPA CIFATT Craiova

Tel: 0251 412290; 0251 412775, 0722 715 604;

e-mail: [office@ipacv.ro](mailto:office@ipacv.ro)