



Abonamente gratuite pentru companii

►►► Business Point lansează oferta specială de abonamente pentru companii.

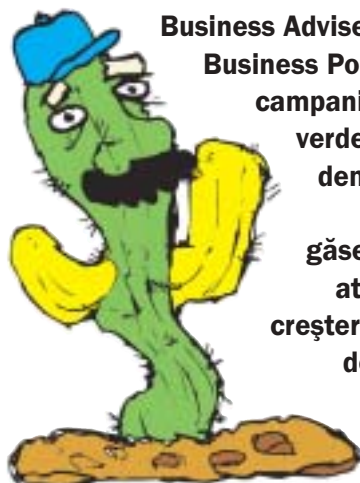
Accesează www.business-point.ro, completează formularul online și vei primi gratuit la birou exemplarul tău de Business Point.

Business Point

Anul 2 • Nr. 17

powered by **business ADVISER**

Scoatem VERDE din orice!



Business Adviser, alături de Business Point lansează campania „Scoatem verde din orice!“, demers care își propune să găsească soluții atipice pentru creșterea aportului de oxigen din București.



Sphera

building center
CONSTRUCȚII, AMENAJĂRI
CONSULTANȚĂ



CCIB a premiat performanța firmelor din București

Camera de Comerț și Industrie a Municipiului București (CCIB), a organizat topul firmelor bucureștene. Aflat la cea de a XIV-a ediție, evenimentul și-a propus să facă din Top și un instrument de informare și promovare a firmelor. Au fost incluse în Top firme din mai multe domenii de activitate, respectiv Cercetare - Dezvoltare și High-Tech; Industrie; Agricultură; Pescuit, Piscicultură; Construcții; Servicii; Comerț, Export, Turism. ►►► pag. 3

Ce înseamnă limitarea teritorială a protecției unei mărci

Numeroase sunt firmele care înțeleg importanța mărcilor în dezvoltarea afacerii, dar nu sunt mulți cei care înțeleg necesitatea și importanța înregistrării mărcilor. Sunt și mai puține firmele care conștientizează că protecția mărcii este limitată teritorial. ►►► pag. 14

Fashion (II)

Vorbim data trecută despre „meseriașii“ fashionului și voi continua în acest număr povestind câte ceva despre fotografiile care, cu fiecare editorial, își aduc (mai mult sau mai puțin înțelegi) contribuția la îmbogățirea fascinantei lumi a fashionului. ►►► pag. 12

Vizitând Bulgaria

Aderarea simultană a României și Bulgariei la Uniunea Europeană a declanșat, mai mult ca niciodată, o competiție de imagine între cele două țări, competiție observabilă mai degrabă la nivelul declarațiilor decât la cel al realizărilor. ►►► pag. 11

iSEC 2007 – Conferința experților în securitatea informației

Compania Provision IT Group, principalul furnizor de produse și servicii de securitate IT din România, a organizat în zilele de 24 și 25 octombrie 2007, la București, la Crowne Plaza, a IV-a ediție a Conferinței Anuale a Experților în Securitatea Informației, iSEC 2007. ►►► pag. 5

Analiză – Comunicare – PR

Unul dintre subiectele fierbinți ale acestei toamne îl constituie Tratatul European, acel controversat și ciudat substitut de constituție, negociat la Lisabona și care ar trebui adoptat de fiecare din țările europene pe parcursul anului 2008, pentru a putea intra în vigoare la 1 ianuarie 2009. ►►► pag. 9



Lumi în coliziune? Sunați-l pe Carl Sagan!

►►► Scânteii. O mare de scânteii... Cui nu-i plac? Dar când apar ele? Omul preistoric ar răspunde, cu siguranță, că apar atunci când lovim două pietre. Savantul secolului XX ar răspunde că apar atunci când fuzionăm doi atomi. Iar Carl Sagan ar putea răspunde că apar atunci când universurile se ciocnesc. În fine, cei mai mulți specialiști de HR ar răspunde că ele apar atunci când două culturi organizaționale trebuie armonizate. ►►► pag. 9



Revistă
de actualitate
și consultanță
imobiliară

**citești ziarul
pe hârtie sau pe net**



**ANUNTaz ziar online
www.az.ro**

CCIB a premiat performanța firmelor din București



Camera de Comerț și Industrie a Municipiului București (CCIB), a organizat topul firmelor bucureștene. Aflat la cea de a XIV-a ediție, evenimentul și-a propus, ca de fiecare dată, să facă din Top și un instrument de informare și promovare a firmelor bucureștene. Au fost incluse în clasamente firme din 6 domenii de activitate, respectiv Cercetare - Dezvoltare și High-Tech; Industrie; Agricultură; Pescuit, Piscicultură; Construcții; Servicii; Comerț, Export, Turism.

Pentru alcătuirea ediției 2007 a Topului, sursele utilizate au fost situațiile financiare pentru 2006 și declarațiile vamale pentru valoarea exportului, puse la dispoziție de Ministerul Economiei și Finanțelor, ceea ce garantează obiectivitatea clasamentului.

De remarcat faptul că numai 1.272 de firme din toate categoriile de societăți comerciale (microîntreprinderi, întreprinderi mici și mijlocii, mari și foarte mari) au reușit performanța de a se califica în Top. Această structură, în care predomină IMM-urile, a fost determinantă pentru partenerul oficial, Banca de Export Import a României - Eximbank SA, în adoptarea deciziei de sprijinire a acțiunii Camerei.

Criteriile utilizate pentru alcătuirea Topului au pus accent pe eficiența acti-



Ștefan D. Popa, președinte-director general al CCIB

vității economice (evidențiată prin rata profitului), eficiența utilizării resurselor umane, dar și a capitalului angajat, efortul propriu de dezvoltare, aplicarea unui sis-

tem propriu de conducere și asigurare a calității, obținerea de certificate de conformitate a produselor. Această preocupare pentru eficiența activității economice a atras sprijinul consistent al sponsorului principal SC Nufărul S.A., precum și al sponsorilor Banca Transilvania SA; SC Caranda Baterii SRL; SC Metroul S.A.; SC Phoenix Trans Equus; SCM Igiena.

Pentru a face din Top și un instrument de combatere a corupției, a evaziunii fiscale, de promovare a concurenței loiale, au fost excluse din start societățile care au creat incidente comerciale sau cele care au comis fapte grave de notorietate publică

sau au înregistrat datoriile la bugetele de stat și locale la data de 31 decembrie 2006. Această concepție a Topului a făcut ca el să devină și un eveniment mediatic, fapt care s-a bucurat de parteneri de prestigiu, precum Radio București, România Liberă, Ziua, Curierul Național, Economistul, NewsIn, Top Business, Afacerea, Business Point, Business Adviser și Business Press.

Președintele-director general al CCIB, dipl. ec. Ștefan D. Popa și-a exprimat bucuria de a se reîntâlni cu reprezentanții firmelor bucureștene de prestigiu. „Dacă ar fi să aleg dintre activitățile organizate de CCIB, pe cea care îmi oferă o satisfacție majoră, atunci m-aș fixa asupra Topului firmelor din Municipiul București. Motivele acestea prin faptul că este foarte plăcut să vezi că există câștigători într-o competiție de o duritate exagerată, exacerbată, nu neapărat de talentul, priceperea sau determinarea întreprinzătorilor români, ci de multe ori de mediul în care trăim și muncim. Este reconfortant să te afli printre învingători, mai ales că aceștia provin din comunitatea de afaceri ale cărei interese trebuie să le reprezinti și să le aperi. Printre premianți se află manageri cu o concepție modernă și flexibilă, capabili să treacă peste vicisitudinile vremurilor pe care le trăim”, a precizat Popa.

Tot în sprijinul mediului de afaceri s-a declarat și directorul general al Eximbank, Carmen Radu, instituție financiară care și-a adaptat strategia și politica, în sensul că produsele băncii sunt orientate spre oamenii de afaceri interni, pentru că se dorește sprijinirea acelor societăți comerciale care au nevoie de o dezvoltare mai rapidă și care, cu forțe proprii, nu pot accesa niște fonduri mai mari.

CENTRUL DE ORGANIZARE EVENIMENTE al Camerei de Comerț și Industrie a Municipiului București

Centrul dispune de
13 săli de conferințe,
cu o suprafață de circa 2.200 m²
și capacități
de la 10 la 300 persoane



funcționalitate



eficiență

- configurarea, la cerere, a sălilor
- echipamente audio-video moderne
- servicii de traducere
- conexiune la internet
- catering

profesionalism



✓ discount de 25%
pentru membrii CCIB
la serviciile de închiriere

✓ sistem de reduceri
progresive pentru
clienții fideli



Bd. Octavian Goga nr. 2, sector 3
telefon/fax: 021-319 2694, mobil: 0723-658 750
e-mail: doina.geamanu@ccib.ro, daniel.cristea@ccib.ro

Industria produselor primare: Întreprinderi mari

Poz. top	Companie	Punctaj total
1	LAFARGE CIMENT (ROMCIM)	1.254,6
2	COLGATE-PALMOLIVE (ROMÂNIA)	304,6
3	VALROM INDUSTRIE SRL	284
4	STIROM SA	212,8
5	POLICOLOR SA	188,8

Edituri și tipărituri: Întreprinderi mari

Poz. top	Companie	Punctaj total
1	RINGIER ROMÂNIA SRL	158,7
2	R SA	49,1
3	FED PRINT	37,5

Mass-media: Întreprinderi mari

Poz. top	Companie	Punctaj total
1	PRO TV SA	2.735,1
2	AMEROM TELEVISION SRL	701,1
3	ANTENA 3 SA	163,5
4	BUSINESS PERSONAL COMPANY SRL	48,2
5	MASS MEDIA ROMÂNIA DE MÂINE SRL	40,3

* Lista completă a clasamentelor poate fi accesată la adresa www.b-a.ro

„Bursa“ prețurilor pe piața imobiliară din București

Revista Business Point își propune ca, din acest număr, să realizeze o radiografie a pieței imobiliare din punct de vedere al prețurilor anunțate de către diferiți dezvoltatori, în mai multe zone ale orașului București.

Ne dorim ca aceste materiale să prezinte o situație obiectivă și cât mai apropiată de adevăr a pieței imobiliare la acest moment, din punct de vedere al prețurilor de vânzare pe metru pătrat anunțate. De asemenea, dorim ca aceste informații să constituie, pe cât posibil, un instrument de lucru și un mijloc de informare, care să vă fie util pentru perspectivele investiționale pe termen scurt din domeniul imobiliar.

Proiectele sunt alese aleator, iar datele pentru alcătuirea materialelor au ca sursă informațiile făcute publice de către dezvoltatori sau companiile care promovează respectivele proiecte.

Astfel, începând cu acest număr, vă oferim prețurile din câteva ansambluri rezidențiale aflate în fază de proiect, sau foarte aproape de finalizare, din zona de nord a Bucureștiului, urmând ca în numerele viitoare să vă prezentăm prețurile pentru celelalte zone ale orașului.

GRIVIȚA - CHIBRIT

Proiectul este dezvoltat în zona Calea Griviței - Chibrit, în spatele blocurilor stradale, zonă exclusiv de case și vile, într-o ambianță de locuință unifamilială. Ansamblul este compus din 6 apartamente cu 2 și 3 camere, cu suprafețe cuprinse între 60 mp, respectiv 90 mp. Prețul, care include și TVA, pornește de la **2.100 euro/mp**. Termenul prevăzut pentru finalizarea acestui ansamblu este decembrie 2007.

CAȘIN RESIDENTIAL

Proiectul Cașin Residential este dezvoltat în zona 1 Mai - Cașin, în spatele blocurilor stradale, fiind amplasat între vile. Imobilul este compus din subsol, parter și trei etaje cu două apartamente pe fiecare nivel, precum și un Penthouse cu 120 mp și o terasă de 40 mp. Vederea în acest amplasament este una panoramică. Fiecare apartament are 80 mp, spații luminoase, deschideri ample și finisaje excepționale. Finalizarea acestui proiect este prevăzută pentru luna martie a anului viitor. În cazul acestui ansamblu rezidențial, prețurile încep de la **2.000 euro/mp**.

ANSAMBLUL REZIDENȚIAL BELVEDERE-BĂNEASA

Ansamblul va cuprinde 600 de apartamente cu două până la cinci camere, inclusiv duplex-uri. Ansamblul rezidențial Belvedere-Baneasa beneficiază de compartimentare modernă, finisaj de mare finețe, rafinament al utilităților, dotări de ultim nivel tehnic, spații generoase între 70 și 200 metri pătrați, terase spațioase, lobby-uri elegante, acces direct cu lifurile din parcare subterană. Termenul final de predare al ansamblului este preconizat pentru luna martie a anului 2011. În incinta acestui ansamblu, oferta de preț pleacă de la **1.500 euro/mp**.

PROIECTUL GREEN LAKE

Proiectul este situat în nordul Bucureștiului, aproape de Piața Presei Libere, pe malul lacului Grivița. Clădirile de apartamente sunt proiectate la standarde moderne, cuprind de la garsoniere până la apartamente cu patru camere. Ele nu au nimic în comun cu blocurile clasice: de la modul în care sunt proiectate până la materiale, de la locație la vecini, totul va fi complet diferit de ceea ce ați văzut până acum. Ansamblul este prevăzut să fie livrat la începutul toamnei lui 2008. De asemenea, în cadrul ansamblului există și spații comerciale, situate la parterul unor clădiri de apartamente, cu acces independent. Prețurile pentru aceste apartamente, pe metru pătrat, variază, pentru apartamentele de două și trei camere, între **1.500 și 1.600 euro**.

PROIECTUL GRAN RESIDENCIA

Gran Residencia este un proiect rezidențial dezvoltat în zona Otopeni. Noul ansamblu rezidențial Gran Residencia întrunește patru blocuri: Barcelona, Madrid, Sevilla și Valencia, concepute în spiritul acestor orașe și caracterizate prin stilul mediteranean. Complexul Gran Residencia se întinde pe o suprafață de 13.073 mp, din care 10.837 mp au fost alocați clădirilor de apartamente. Tipurile apartamentelor includ locuințe cu 2 camere (67-127 mp), 3 camere (129-139 mp), 4 camere (196 mp) și penthouse (308 mp). Prețul unui apartament este de **1.250 euro/mp** și se adresează segmentului mediu plus. Construcția proiectului a început în primăvara acestui an și este estimată să se finalizeze în septembrie 2008.

CARTIERUL LIZIERA

Cartierul Liziera se află pe Șoseaua Pipera Turari, în apropiere de Școala Americană, vis-a-vis de pădurea din Pipera. Ansamblul rezidențial va fi amplasat chiar lângă pădure, folosind în mod inteligent spațiul verde adiacent, care reprezintă peste 70% din suprafața ansamblului. Până în anul 2008 vor fi construite 4 blocuri: Stejar, Paltin, Arin și Frasin. Cele 4 blocuri conțin un număr total de 176 de apartamente confortabile și spațioase, distribuite astfel: 48 de apartamente cu un dormitor; 102 apartamente cu 2 dormitoare; 16 apartamente cu 3 dormitoare; 9 duplexuri cu 3 dormitoare; 1 penthouse. Apartamentele beneficiază de terase generoase, de o parcare subterană cu o capacitate de 267 de locuri și de un centru comercial propriu supravegheat video, un club de fitness și spații de joacă pentru copii. Aici, în funcție de tipul apartamentului, prețurile variază între **1300 și 1550 euro/mp**.

MICIURIN PROJECT

Proiectul este situat în apropierea Arcului de Triumf, într-o zonă de vile. În cadrul acestui obiectiv sunt trei nivele cu parcuri subterane, imobilul fiind compus din șapte apartamente de două, trei și patru camere. Apartamentele cu două camere au suprafețe de 85 de mp, iar apartamentele cu trei camere au suprafețe de 110 mp. În cazul apartamentelor tip Penthouse suprafața este de 166 mp. De asemenea, suprafața terasei este de 65 mp. Prețurile în acest amplasament pornesc de la **2.000 euro/mp**. Termenul de finalizare pentru acest proiect este ianuarie 2008.

SATUL FRANCEZ

Imobilul situat lângă Parcul Herăstrau, are cinci nivele și pune la dispoziția clienților garsoniere, precum și apartamente de două, trei și patru camere. Garsonierele au suprafețe de 30-40 mp, cele cu două camere au o suprafață de 90-110 mp, în timp ce apartamentele cu trei și patru camere de 130-150 mp. Spații luminoase, terase, finisaje de lux. Prețul cu finisaje - începând de la **1.848 euro/mp (fără TVA)**. Proiectul urmează să se finalizeze în noiembrie 2007.

PROIECT REZIDENȚIAL - JIULUI PROJECT

Situat în zona de nord a Capitalei, în imediată apropiere a Pieței Presei Libere. Locuințele pot fi utilizate ca locuință familială sau pentru dezvoltarea unei afaceri, iar parterul este optim pentru amenajarea unui spațiu comercial. Imobilul este compus din subsol, parter și 3 nivele, parcare subterană, are încăperi spațioase și ferestre cu deschideri mari. Ansamblul este compus din apartamente de două și trei camere cu suprafețe cuprinse între 70 și 110 mp. Finisajele sunt incluse în prețul de **2.000 euro/mp**. Finalizarea este preconizată pentru martie 2008.

MONTE CARLO PALACE

Proiectul este situat în zona de nord a capitalei și dispune de finisaje la standarde occidentale. Bucătăriile sunt mobilate și utilate (frigider, aragaz, mașină de spălat vase și mașină de spălat rufe). Pentru acest imobil regimul de înălțime este de S+D+P+14E și include 111 apartamente de diferite tipuri și 135 de locuri de parcare. În cazul garsonierelor, suprafața este de 57 mp, la două camere 80 de mp, în timp ce la trei camere suprafața variază între 110 mp și 125,80 mp. Printre serviciile oferite se află: pază, supraveghere video, parc privat, valet parking, club privat (fitness, saună, jacuzzi), servicii spălătorie-curățătorie, grădiniță. Prețul, fără TVA, este de de **1.800 euro/mp**, iar finalizarea este preconizată pentru noiembrie 2008.



CAMERA DE COMERT SI INDUSTRIE A MUNICIPIULUI BUCURESTI

Camera de Comert si Industrie a Municipiului Bucuresti organizeaza in perioada 13-15 noiembrie 2007 un curs pe tema fondurilor structurale ce se adreseaza intreprinzatorilor.

FONDURI STRUCTURALE pentru INTREPRINZATORI

Cursul urmareste, pe de o parte, formarea si consolidarea cunostintelor, iar pe de alta parte, dezvoltarea abilitatilor necesare valorificarii finantavilor nerambursabile in contextul actual. Prezentarea teoretica va alterna cu discutiile si dezbaterile, precum si cu activitatea practica.

Relatii suplimentare pot fi obtinute la:
 Telefon: 021 319 01 05 / 021 319 54 41
 E-mail: bogdan.zaval@ccib.ro, sorana.ester@ccib.ro

Bldv. Octavian Goga, nr. 2, Sector 3, 030982
www.ccib.ro

iSEC 2007 – Conferința experților în securitatea informației

Compania Provision IT Group, principalul furnizor de produse și servicii de securitate IT din România, a organizat în zilele de 24 și 25 octombrie 2007, la București, la Crowne Plaza, a IV-a ediție a Conferinței Anuale a Experților în Securitatea Informației, iSEC 2007. Evenimentul a fost dedicat specialiștilor și profesioniștilor în securitatea informației din România și din străinătate.

Conferința este un forum interactiv de discuții ce permite schimbul de experiență între specialiștii din domeniu, dar și o oportunitate excelentă pentru top managementul companiilor care au nevoie de servicii moderne și sigure pentru administrarea sistemului informatic, astfel încât să răspundă cerințelor strategice de aliniere a infrastructurii IT la strategia de business a organizației.

La fel ca la edițiile precedente, evenimentul s-a bucurat de prezența experților cu o reputație recunoscută pe plan mondial:

■ **Ira Winkler** - Președinte Fondator al Internet Security Advisors Group (ISAG) și Director de Tehnologii al International Computer Security Association (ICSA), CISM, CISSP - are o vastă experiență în domeniul proiectelor complexe de Penetration Testing, colaborând cu



agenții prestigioase din USA, printre care și National Security Agency (NSA).

■ **Paul Williams** – Chief Technology Officer al Gray Hat Research – este unul dintre cei mai renumiți experți în design-ul infrastructurilor complexe de securitate din USA. Competențele lui acoperă atât domeniul tehnologiilor cât și cel al Risk Assessment și Security Assessment, Paul Williams conducând numeroase investigații în domeniul cybercrime pentru agenții de informații din USA (FBI și CIA printre ele).

■ **Rolf van Roessing** – Senior Partner în KPMG Austria, CISA, CISM - are o activitate susținută în cadrul ISACA și este un



Alexandru Andriescu, președintele Companiei Provision

expert recunoscut în Risk Management, fiind prezent și la ediția trecută a iSEC Conference, unde a susținut o prezentare despre Risk Management în contextul alinierii la Basel II.

■ **Phil Cracknell** – Information Security și Risk Management Specialist, FBCS, CISSP, MIRM – este UK President al ISSA (Information Systems

Security Association). Phil Cracknell a lucrat în numeroase proiecte de security assessment și de design al infrastructurilor PKI, fiind în prezent Senior Partner al Deloitte UK.

În cadrul evenimentului au fost prezentate cele mai noi beneficii și strategii de securitate, cu un accent pus pe metode și instrumente care să-i ajute pe

prezentări și discuții deschise schimbului de idei, concepte, experiențe și cele mai bune practici. Participarea internațională de bună calitate situează Bucureștiul pe harta centrelor de securitate informațională și de cooperare internațională în privința infrastructuralității cibernetice.

Infrafracționalitatea cibernetică este continuu monitorizată de variate autorități internaționale, ca de exemplu Interpolul și grupuri de securitate. Poziția României a fost reafirmată cu numeroase ocazii, iar în conferința de anul acesta, în workshopul lui Paul Williams, au fost prezentate tipuri de crime, atacuri, dar și contramăsuri și grupuri de cooperare internațională.

De asemenea, în workshopul despre cele mai inteligente atacuri ale hackerilor au fost explorate mentalitatea, tacticile și informațiile profesionale ale acestora. S-a încercat înțelegerea modului în care se operează în atacurile cibernetice, folosirea șantajului, extorcarea, sabotajul, spionajul și tot ceea ce facilitează repetarea terorismului în orice țară.

Potrivit organizatorilor, acest seminar a dorit să schimbe modul în care gândim securitatea informațională azi, pregătindu-ne, în același timp, pentru viitor.

BRAGADIRU LAKE PROJECT
ansamblul rezidențial ANA

Pentru informații sunați la numerele de telefon: **320.70.70**
0788.364.174

Primele 5 apartamente vândute au prețuri promoționale!!!

apartament tip 1
2 camere

apartament tip 2
2 camere

apartament tip 3
1 camera

apartament tip 4
3 camere

apartament tip 5
1 camera

apartament tip 6
3 camere

apartament tip 7
3 camere

SALONUL NAȚIONAL DE PSIHOLOGIE

EDITIA A II-A • 8-11 NOIEMBRIE 2007, SALA PALATULUI, BUCUREȘTI

Fii Salon!

Organizator: psihologia

Începeți și detaliile la www.psihologia.ro
Tel: 021.313.72.00

Eveniment sponsorizat de
Ministerul Educației și Cercetării
Departamentul de Psihologie
al Academiei Române

Locuințe mai scumpe și în Bulgaria

Prețul locuințelor în principalele orașe din Bulgaria a crescut cu 22% în perioada ianuarie-septembrie 2007, majorarea fiind de peste 500 euro pe metru pătrat construit, potrivit datelor prezentate de Institutul de Statistică bulgar, citat de Dnevnik.

Cea mai mare creștere, de circa 45%, a fost înregistrată în orașul Vidin, urmat de capitala Bulgariei, Sofia, unde prețurile au urcat cu 34%. Prețurile au înregistrat o creștere record în

primele nouă luni ale anului 2007 susțin statisticienii, care mai spun că deja majorarea prețurilor a depășit previziunile pentru întreg anul cu circa 15%.

Piața rezidențială din Vidin a afișat deja o nouă creștere în trimestrul III, cu 20%, urmată de Sofia cu 15% și Blagoevgrad cu 12%. Ultimele statistici indică faptul că Sofia deține recordul ca cea mai scumpă piață rezidențială din Bulgaria, creșterea de preț mediu fiind de peste 1.000 euro/mp.



Potrivit reprezentanților companiei Imoti BG peste 80% dintre proiectele rezidențiale aflate pe piața din Bulgaria sunt cofinanțate cu împrumuturi de la bănci. (NewsIn)

68% dintre românii care își cumpără locuințe apelează la bănci

Peste două treimi (68%) dintre românii care își cumpără o locuință apelează la împrumuturi de la bănci, proporție peste media din regiunea Europei Centrale și de Est, de 65%, arată un raport al Unicredit Group, citat de NewsIn.

De asemenea, 35% folosesc propriile economii, 12% vând locuințe mai vechi iar 7% folosesc moșteniri sau primesc banii de la alte persoane, arată un studiu al băncii Unicredit despre comportamentul financiar al populației în Europa de Sud-Est, prezentat în cadrul conferințelor Euromoney de la Dubrovnik, Croația.

Unicredit estimează un avans accelerat al creditelor ipotecare în Europa de Sud-Est, mai ales deoarece acest tip de produse sunt puțin răspândite pe piețele din unele state din regiune, printre care și România. „Regiunea are un potențial ridicat de creștere pentru segmentul ipotecar și Unicredit estimează o creștere anuală de 24% pentru creditele ipotecare în intervalul 2007 - 2009”, a declarat economistul șef al Unicredit Group pentru Europa Centrală și de Est, Debora Revoltella.

Doriți să vă deschideți o firmă?

Vreți să vă dezvoltați afacerea?

Legislația se schimbă prea des?

CAMERA DE COMERT ȘI INDUSTRIE A MUNICIPIULUI BUCUREȘTI

vă oferă asistență prin

Biroul de Asistență pentru Societăți Comerciale (BASC)

și

Centrele de Asistență pentru Întreprinzători

- ❖ consultanță privind formalitățile de înregistrare și autorizare a comercianților
- ❖ înregistrare și autorizare firme
- ❖ îndrumare pe probleme ulterioare înmatriculării



- ❖ birocrație redusă
- ❖ informații generale gratuite
- ❖ reduceri de tarife pentru membrii CCIB
- ❖ servicii de calitate la prețuri competitive

- ❖ informații privind legislația de afaceri din România, în contextul integrării în UE
- ❖ promovarea ofertei de produse și servicii a firmelor
- ❖ informații privind accesul la programe de finanțare



Primul pas către succes contează!

Vă așteptăm să-l faceți la:

BIROUL DE ASISTENȚĂ PENTRU SOCIETĂȚI COMERCIALE (BASC)

Șos. Mihai Bravu nr. 223, sector 3
Clădirea Optidol Center, incinta Astral și Optinova, demisol
telefon/fax 021/311.58.73 • e-mail: basc1@ccib.ro

CENTRELE DE ASISTENȚĂ PENTRU SOCIETĂȚI COMERCIALE din sectoarele 2, 3, 4 și 6

SECTOR 2

Șos. Iancului nr. 59, bl. 100A
telefon: 021/256.97.51, 021/256.97.52
e-mail: cai2@ccib.ro

SECTOR 4

Șos. Otteniței nr. 37/39
telefon: 021/332.56.76
e-mail: cai4@ccib.ro

SECTOR 3

Str. Lucrețiu Pătrășcanu nr. 3-5
telefon: 021/340.80.65

SECTOR 6

Complex Orizont-Drumul Taberei
telefon: 021/499.15.31
e-mail: cai6@ccib.ro

Chiriile la birouri, cu 40% mai mari în funcție de locație



Chiriile pentru clădirile de birouri pot fi cu până la 40% mai mari, în funcție de locație, cele mai ridicate prețuri fiind stabilite în zonele centrale și de nord ale Capitalei, unde un metru pătrat ajunge la o valoare cuprinsă între 17 și 20 euro, susțin analiștii imobiliari ai companiei Esop, citați de NewsIn.

„Locația primează și mai mult decât în trecut în stabilirea chiriei unui imobil, iar factori precum calitatea finisajelor și dotărilor, deși importanți, se situează pe un loc secund. Putem spune că în momentul de față locația determină chirii în medie cu până la 20% mai ridicate, iar individual, chirii pot fi mai mari cu 35-40%. Chiriile cele mai ridicate se întâlnesc în zonele foarte centrale și deosebit de vizibile, de tipul pietelor și punctelor de convergență a bulevardelor”, susține coordonatorul de marketing al companiei Esop, Andreea Andrei.

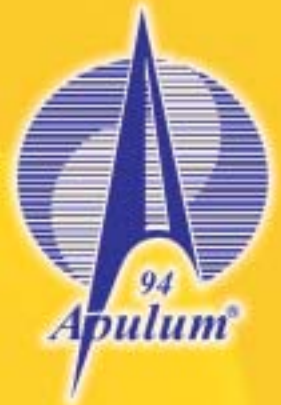
Clădirile de birouri situate în zona de nord, între Piața Presei Libere și Aeroportul Băneasa, au chirii care variază între 16-18 euro/mp, iar cele de după Aeroportul Băneasa nu depășesc 14-17 euro/mp. Chiriile de pe Bulevardul Pompei ajung la 13-15 euro/mp, cele de pe Barbu Văcărescu la 14-17 euro/mp, în timp ce în Pipera, prețul nu trece de 13-16 euro/mp.

În schimb în Piața Charles de Gaulle și Piața Victoriei chirii ajung și la 20 euro/mp, iar la Romană, Universitate și Unirii la 18 euro/mp. Cele mai mici chirii pentru clădirile de birouri sunt în zona de est, Republica – Theodor Pallady, unde prețul ajunge doar la 11-13 euro/mp.

Potrivit Esop, astfel de evoluții ale chiriilor sunt firești, fiind prezente și în cazul marilor orașe europene, iar cel mai evident exemplu este Londra unde, în timp ce în London City chirii variază între 40-55 lire/mp (57-79 euro/mp), în West End acestea ating niveluri de 80-85 lire/mp (114-122 euro/mp). În Central Business District (CBD) din Paris se percep chirii de 50-60 euro/mp, în timp ce în Defense chiria scade până la 30-35 euro/mp. O clădire de birouri din centrul Budapestei poate fi ocupată pentru o chirie de 17-20 euro/mp în timp ce în zonele non-centrale chiria atinge valori de 11-13 euro/mp.

Exclusivități

APULUM 94



Clădire de birouri și spații de producție

Situat într-o locație deosebită, în zona mediană a orașului București, pe Șoseaua Colentina, în apropiere de Bucur-Obor și de Supermarketul Kaufland, imobilul oferă spații de birouri, producție și depozitare ce pot fi amenajate și reconfigurate în funcție de dorințele cumpărătorilor.

Disponând de un teren cu o suprafață de 413mp, în formă de dreptunghi și o deschidere la stradă de 20,5m, acesta este ocupat de clădiri în proporție de 85%. Curtea interioară este placată cu piatră naturală, iar poarta este glisantă, din metal. Imobilul construit în 1997-1998, orientat S-V, este compus din 3 corpuri având demisol, parter, 2 etaje și mansardă, cu o suprafață totală desfășurată de 1.442mp, fiecare nivel având o înălțime de 2,70m.

Caracteristicile tehnice ale imobilului sunt:

- circulația pe verticală este realizată printr-o scară amplasată în corpul de legătură ce deservește ambele corpuri funcționale, precum și un lift pentru materiale - amplasat în corpul B;
- corpul A dispune de o suprafață de 528mp, având în componență un subsol cu suprafață de 40mp, parter cu suprafață de 120mp amenajat pentru servicii comerciale, etajele 1 și 2 de câte 120mp, destinate birourilor, mansardă cu suprafață de 128mp, destinată sălii de conferințe;
- corpul B, cu o suprafață totală de 746 mp, cuprinde un subsol de 250 mp, destinat spațiilor de depozitare, parter, 2 etaje și mansardă de câte 124mp fiecare, cu finisaje de calitate superioară;
- corpul de legătură are o suprafață de 168mp și este format din casa scării, centrală termică, 2 birouri, mansardă;
- construcția a fost calculată pentru gradul 8 de seismicitate.



Vilă situată în zona Pădurea Băneasa

Imobilul se află într-o zonă rezidențială de locuințe individuale, pe DN1, în apropierea benzinăriei Mall, zona de înălțime este de P+2 etaje. Pe un teren în suprafață de 1.000 mp, cu o deschidere la drum de 20 m, construcția ce datează din 2003-2004, este orientată E - V și are o structură din beton, pereți exteriori din cărămidă, compartimentări interioare din rigips, geamuri termopan și tâmplărie de stejar.

Parterul și etajul au cca. 100 mp fiecare, iar mansarda 80 mp. Parterul este compus din living, bucătărie, dining, grup sanitar, terasă, garaj, iar etajul 1 din 3 dormitoare, dressing și 2 băi. La mansardă există o terasă și o cameră prevăzută cu o saună și o zonă de activități sportive. Legătura se face printr-o scară interioară de stejar, existând și 2 dressinguri, unul între etajul 1 și mansardă, celălalt la mansardă.

În acest moment există ca utilități apă, gaz, centrală proprie, alarmă, telefon.

La dorința viitorului cumpărător, imobilul se poate vinde și cu mobila actuală.



Închiriere spațiu comercial

Situat în sectorul 5 al capitalei, pe strada Petre Ispirescu - colț cu Dumbrava Nouă, într-o zonă cu trafic pietonal și auto intens, spațiul are o suprafață de 144 mp și este situat la parterul unei clădiri noi (2006 - 2007). Proiectat ca „open space”, este ideal pentru bancă, show-room etc. Se poate închiria și subsolul, pentru depozit sau altă destinație.

Imobilul este finisat la exterior, iar parterul și subsolul pot fi compartimentate în funcție de destinația pe care o vor primi. Spațiul dispune pe întreaga deschidere de o vitrină.

Este utilat cu grup sanitar, centrală termică, alarmă.



Imobil situat în Prelungirea Ghencea

Aflat în vestul capitalei, într-o zonă rezidențială în plină dezvoltare, imobilul dispune de un teren de 500mp și este compus din demisol, parter, un etaj și mansardă, cu o suprafață totală de 360mp. Construcția dispune de structură de beton (stâlpi și grinzi) și compartimentări interioare din cărămidă, ce delimitează un living, bucătărie, un birou, un grup sanitar și terasă la parter, 4 dormitoare, 2 băi și o terasă la etaj, 2 camere și un grup sanitar la mansardă.

Imobilul este prevăzut cu geam termopan, tâmplărie PVC tetracameră, acoperiș Bramac, centrală termică, gaz, curent, telefon.



Spațiu de producție/depozit de vânzare

Situat în București, pe bulevardul Uverturii, în apropiere de West Park și Lacul Morii, imobilul se află pe o suprafață de 3200mp, amprenta clădirii fiind de 1.000mp.

Clădirea, amenajată în anul 2004, beneficiază de toate utilitățile, inclusive geamuri termopane, și permite accesul tirurilor.

Poate funcționa ca spațiu de producție sau spațiu de depozitare, având prevăzute spații speciale pentru birouri.



Imobil situat în comuna Tunari

Situat într-o zonă de vile aflată în plină dezvoltare, la aproximativ 1,5 km de șoseaua de centură, imobilul dispune de un teren cu o suprafață de 1.000 mp, cu deschiderea la drum de 20m.

Construcția, finalizată în 2005, este orientată S-V și este compusă din parter, 1 etaj și pod, având o suprafață totală de 280 mp. Parterul este împărțit în living, bucătărie, grup sanitar, birou și terasă, iar etajul cuprinde 3 dormitoare și 2 băi. Înălțimea livingului variază între 2,80 m și 5m, având un design deosebit. Construcția a fost realizată din beton, iar compartimentările din BCA. Finisajele, de calitate superioară, cuprind: geamuri termopan și tâmplărie de stejar, parchet stratificat, gresie, faianță, marmură. Imobilul dispune de curent și gaz, având în dotare centrală proprie, ușă antifracție, sistem de alarmă.

În curte este o piscină cu o suprafață de 16mp și adâncime de 1,5m. Situata în zona de nord a capitalei, accesul la imobil se poate face pe șoseaua de centură sau pe șoseaua Pipera - Tunari.



Grija față de celălalt



Neculai Enache este tutor CODECS pentru cursurile de management, marketing și resurse umane. Este, de asemenea, trainer, coach și consultant în cadrul companiei de training și consultanță „Nic Enache Consulting”. Specializările sale, dobândite în țară și în străinătate (S.U.A., U.K.), includ, printre altele, coaching, management, management de proiect, educația adultului și negociere.

Un înțelept se întâlnește cu Dumnezeu și îl rugă:

– „Doamne, aș vrea să știu cum sunt RAIUL și IADUL!”

Domnul l-a condus pe înțelept în fața a două uși și deschise una dintre ele, iar înțeleptul privi în interior.

Era o cameră cu o masă mare, rotundă în mijloc. Pe masă se afla un platou mare, plin cu friptură ce mirosea atât de plăcut, încât înțeleptul începu să saliveze. Persoanele din jurul mesei erau slabe și gălbejite. Păreau infometate. Țineau niște linguri a căror mâner era legat de brațele lor și puteau ajunge la platou, dar mânerul fiind mai lungi decât brațele lor, nu puteau duce friptura la gură...

Înțeleptul se cutremură la vederea mizeriei și suferinței lor. Dumnezeu spuse: „Ai văzut IADUL!”

Au mers la a doua ușă și au deschis-o. Camera era la fel ca prima. Aceeași masă rotundă cu platoul mare cu friptură care l-a făcut pe înțelept să saliveze. Persoanele erau echipate cu aceleași linguri cu mâner lung fixat pe brațele lor, dar aici arătau bine hrănite și rumene, râdeau și vorbeau între ele.

Înțeleptul spuse:

– „Nu înțeleg nimic.”

„Este simplu”, spuse Dumnezeu, „este nevoie doar de priecere. Vezi tu, ei au învățat să se hrănească unul pe celălalt, în timp ce lacomii se gândesc doar

la persoana lor. Acum ai văzut RAIUL...”

Cât de multă grijă avem de cei din jurul nostru? Grija aceasta face parte din modul nostru de a fi? Este ceva impus sau învățat de la părinți ori de la cei care ne-au educat? Cum manifestăm grija aceasta? Desigur că răspunsurile pot fi nenumărate și reflecția ceea ce credem noi că este bine. Posibile răspunsuri sunt complimentele pe care le facem celor de lângă noi. Știați că părinții fac, copiilor lor, zece observații negative la o singură laudă? Cum ar fi să fiți certați mereu și doar din când în când să vi se spună că ați făcut ceva bine?

Exprimarea încrederii reflectă grija față de cei din jur. Încrederea înseamnă să crezi în oameni și să le spui acest lucru. Faceți un exercițiu de încredere cu cei dragi. Vă va fi mult mai ușor să continuați cu prietenii și apoi cu străinii.

Modalitățile de a vă exprima grija față de ceilalți sunt numeroase și la tot pasul. De foarte multe ori trecem pe lângă acestea fără să le băgăm în seamă. Coach-ul, „Omul cu oglinda”, vă poate „da la mână” câte un instrument atunci când este nevoie. Trebuie doar să îl ai aproape pe acest om. (**Neculai Enache**)



2007 – anul în care românii au redescoperit România turistică!



Daniel Neguț

reprezentând 17 țări – Austria, Bulgaria, Cehia, Egipt, Emiratele Arabe Unite, Germania, Grecia, Israel, Italia, Olanda, Polonia, Spania, Thailanda, Tunisia, Turcia, Ungaria și bineînțeles România – care au venit cu oferta pentru iarna acestui an, precum și pentru primăvara lui 2008.

Actuala ediție a târgului a fost structurată pe capitole tematice, pentru o mai bună reliefare a diversității acestui domeniu atât de vast, care este turismul. Astfel, sectoarele de interes au fost: participări oficiale și regionale; agenții de turism și touroperatori; autorități și asociații profesionale din turism; organizatori de congrese și turism de afaceri; stațiuni turistice, complexe balneare; hoteluri și companii hoteliere; pensiuni, cabane, campinguri; servicii de alimentație publică în turism; servicii de transport în turism; servicii financiare și de asigurări; IT în turism, sisteme de rezervări; învățământ, formare profesională în turism; cultură, agrement; edituri și publicații de turism; promovare și marketing turistic. Și – pentru că niciodată nu se va reuși epuizarea tematicilor unui asemenea domeniu – a existat și un capitol denumit „altele”, care a cuprins tot ceea ce fusese omis inițial!

„De departe, a fost cea mai bine organizată ediție a acestui târg, comparativ cu celelalte 17”, a apreciat ministrul pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii, Comerț, Turism și Profesii

Liberales, Ovidiu Silaghi, subliniind că „2007 a fost anul turistic cel mai bun, din 1990 și până acum, iar prezența unui număr așa de mare de exponanți la târg a fost tocmai un semn al creșterii respective. Eu sunt optimist și consider că vom avea, cu certitudine, o evoluție constant pozitivă în turism”.

La deschiderea oficială a TNT a fost prezentă și o delegație a Grupului de Lucru pentru Turism al Grupului Parlamentar CDU/CSU, din Bundestag-ul german, delegație condusă de Klaus Brahmig, care a apreciat că: „Târgul de Turism este o manifestare extrem de importantă pentru o țară cu un potențial turistic deosebit, așa cum are România, o țară în care turismul reprezintă un domeniu de perspectivă, ce are toate șansele de a progresa, iar Germania reprezintă o șansă importantă pentru turismul românesc. Atât din punct de vedere cultural, cât și al peisajului, în România sunt multe lucruri care ar trebui valorificate”.

Deși a subliniat că, în România, nu există încă o instituție care să ofere statistici corecte în domeniul turismului, președintele Asociației Naționale a Agențiilor de Turism din România (ANAT), Dragoș Anastasiu, a menționat că – față de anul trecut – în 2007 s-au înregistrat cu 30 la sută mai multe plecări în străinătate ale românilor, în vreme ce turismul intern a crescut cu 25%, o destinație preferată fiind litoralul. Creșteri importante s-au înregistrat în toate sectoarele turis-



tice, mai puțin în ceea ce privește aducerea turiștilor străini în țara noastră, domeniu care a rămas cam la același nivel ca în 2006. Cea mai spectaculoasă creștere s-a înregistrat în ceea ce privește turismul de afaceri – de 50 de procente, comparativ cu 2006”. Dragoș Anastasiu a subliniat, însă, că – pentru acest an – cifrele sunt provizorii, bazate mai mult pe estimări comparative.

O remarcă deosebită a fost făcută de secretarul de stat în Ministerul pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii, Comerț, Turism și Profesii Liberale (MIMMCTPL), Lucia Morariu, care a subliniat că „este pentru prima dată când Autoritatea se află pe același palier cu firmele de turism, ceea ce înseamnă că România se poate prezenta unitar în acest sector”.

Plecând de la constatarea - recunoscută de instituțiile din domeniu - că, în România, există o discrepanță între nivelul prețurilor practicate în turism și calitatea serviciilor oferite, l-am întrebat pe ministrul Silaghi cum s-ar putea elimina această „bilă neagră”, care a dus, la un moment dat, la un derapaj periculos al turismului românesc. Ovidiu Silaghi: „Este adevărat că prețurile sunt mari, raportat la ce anume se oferă, dar calitatea serviciilor este asigurată, evident, de către personalul care lucrează în turism. Dar, se cunoaște faptul că o lungă perioadă de timp nu s-a mai asigurat calificarea personalului specializat, iar cei care se ridicau la un anumit standard au plecat în străinătate. Acum, îmbucurător este faptul că există semnnele că unii dintre aceștia ar dori să revină în țară, pentru a-și relua activitatea în sistemul intern, pe măsură ce și câștigurile vor fi comparabile cu cele din străinătate. Pe de altă parte, vom deschide noi școli de turism, cu riscul asumat ca jumătate dintre absolvenții să plece peste hotare, imediat ce vor termina școala, în condițiile în care diploma obținută în România este recunoscută oriunde în Europa. Dar mizăm pe cele 50 de procente care vor rămâne să lucreze aici, pentru a ajuta la ridicarea nivelului serviciilor oferite”.



Claudia Daniliuc

Principiile comunicării eficiente

Am auzit zilele trecute o poveste. Nu știu dacă este adevărată și nici nu contează prea mult, însă mesajul poartă un adevăr pe care nu-l putem contesta.

Istoriocra îi este atribuită lui Socrate, marele filozof al Greciei Antice, foarte laudat pentru înțelepciunea lui. Se spune că, într-o zi, se întâlnește Socrate cu o cunoștință a lui care îi spune:

„Socrate, știi ce-am auzit despre unul dintre studenții tăi?”

„O clipă”, îi replică Socrate.

„Înainte să-mi vorbești despre studentul meu, să stăm puțin și să testăm ce ai de gând să-mi spui.

„Ești absolut sigur că ceea ce vrei să-mi spui este adevărat?”

„Nu. De fapt, doar am auzit despre el”, spuse omul.

„Ceea ce vrei să-mi spui este ceva de bine?”

„Nu, dimpotrivă...”

„Deci - a continuat Socrate - vrei să-mi spui ceva rău despre el, cu toate că nu ești sigur că este adevărat. Cu toate acestea, ceea ce vrei să-mi spui îți este de folos?” Omul, puțin stânjenit, a ridicat din umeri: „Nu, nu chiar.”

„Atunci, dacă ceea ce vrei să-mi spui nu este nici adevărat, nici de bine și nici măcar nu-mi este de folos, de ce să-mi mai spui?!”

Dacă ar fi să încercăm, într-o zi sau într-un interval de timp mai scurt, să analizăm informațiile primite - dar și transmise, am ajunge la concluzia că mare parte din ele sunt inutile, fără un fundament real, iar, unele dintre ele, purtătoare de mesaje negative. Nu am să mai insist asupra faptului că, uneori, astfel de informații sunt transmise cu reavoință.

Trecând, însă, dincolo de înțeleșurile imediate, nu pot să nu mă gândesc la câte putem afla despre un om atunci când suntem atenți la informațiile pe care oferă, la tipul de mesaj care predomină, la maniera în care comunică, la interpretările personale pe care le face.

Lumi în coliziune? Sunați-l pe Carl Sagan!



Specializat în management (**Professional Certificate in Management** - Open University Business School, U.K./CODECS), **Marius Gîrlea** este Managing Director al companiei de training și consultanță, specializată în soft skills, **Develor SRL**, companie ce deține poziția de leader în piața est-europeană de profil și General Manager al **Inner Consulting Group** și **Broadcasting Consulting Group**, companii de consultanță în industria de televiziune prin cablu și satelit.

Scânteii. O mare de scânteii... Cui nu-i plac? Dar când apar ele? Omul preistoric ar răspunde, cu siguranță, că apar atunci când lovim două pietre. Savantul secolului XX ar răspunde că apar atunci când fuzionăm doi atomi. Iar Carl Sagan ar putea răspunde că apar atunci când universurile se ciocnesc. În fine, cei mai mulți specialiști de HR ar răspunde că ele apar atunci când două culturi organizaționale trebuie armonizate.

Nici unul dintre răspunsuri nu ar fi greșite. Pentru că despre pietre, atomi sau universuri au vorbit destui alții înaintea mea, eu voi insista doar asupra situației în care două culturi diferite se întâlnesc și trebuie să coabiteze. Este cazul echipelor mixte, atât de des întâlnite în firmele noastre, echipe formate din străini și români. Iar străinii pot proveni ei înșiși din culturi diferite... Cum să nivelezi asperitățile? Cum să gestionezi astfel de grupuri? Cum să le conduci? Are cineva la îndemână un manual? Dacă da, ce scrie la carte?



Prima dată am livrat un astfel de curs în Ungaria, apoi în Polonia. Iată că a venit și rândul României, din fericire chiar mai repede decât am fi crezut!

Centrat pe nevoia de training-uri culturale, am pus la punct un program nu foarte lung - cine mai poate număra răbdarea printre resursele firmei sale este un visător incurabil - plecând de la o sumă de obiective. Și iată, pe scurt, ce ne-am propus:

- să definim cultura organizației și influența ei asupra funcționării organizației;

- să atragem atenția asupra efectului culturii organizaționale cât privește munca în echipă;

- să cunoaștem strategii de negociere caracteristice managerilor proveniți din culturi diferite;

- să identificăm reguli și metode de comunicare eficiente în cadrul echipelor multiculturale;

- să dobândim cunoștințe și abilități utile managementului eficient în spațiul multicultural de afaceri al zilelor noastre;

- să aflăm care sunt funcțiile liderului în diferite culturi organizaționale;

- să identificăm factorii motivaționali caracteristici culturii companiilor țintă;

- să dezvoltăm tehnici de gestionare a întâlnirilor din mediul multinațional.

Aceste opt obiective au fost grupate într-un pol numit polul Obiective. Contragreutatea care echilibrează balanța programului este mai puțin fragmentată și este constituită din patru competențe manageriale cheie, aglutinate în polul Competențe Cheie. Modelul acestor competențe este compus din:

- construirea culturii de echipă;

- managementul diversității culturale;

- leadership de tip „intelectual“

- managementul schimbării.

Greutățile, însă, de abia acum se arată. Nu există prea multe companii care să accepte sesiuni de training mai lungi de două zile, indiferent de subiect.

Și nici mai mult de 3 - 4 sesiuni într-un program dedicat acestor echipe, indiferent de complexitatea structurii lor culturale. Nici nu este de mirare, dacă ne gândim că, din cele 365 de zile ale unui an, lăsând la o parte concediile (30 de zile), zilele de weekend (52 săptămâni însumează 104 zile), sărbătorile legale (aproximativ 16 zile), ne rămân doar 220 de zile lucrătoare. Iar dacă din acestea mai ocupăm 10-15 zile cu training-uri de soft skills și alte 10 zile cu cele de hard skills, atunci ajungem la modesta cifră de sub 200 zile de lucru efectiv. În cazul în care echipele despre care vorbim sunt gândite să funcționeze timp îndelungat, mai putem accepta o astfel de ocupare a timpului efectiv de lucru. Ce ne facem însă dacă expectanța de viață a echipei este subordonată unui proiect? Nu prea mai suntem în situația de a distribui cu generozitate timp training-urilor culturale!

Iată de ce am imaginat un conținut orientat mai degrabă către întrebări decât către soluții. Știu că poate suna aparent alambicat, dar iată imediat și între-

bările. Soluțiile sunt posibil de conturat doar customizând cursul. Întrebările rămân însă, aproape invariabil, aceleași:

- Care este cultura organizației și cum influențează ea eficiența membrilor echipei? Care sunt oportunitățile și amenințările ce survin odată cu modificarea ei?

- Ce și cum comunicăm cu oameni din culturi diferite? Cât de importantă este „muzica“ și cât de importante sunt „versurile“?

- Cum să negociem? Modelele american, german, italian, asiatic.

- Cum să construim echipe multiculturale? Oportunități și amenințări legate de eficiența echipei.

- Cum funcționează cultura companiei atunci când motivația este în discuție?

- Care sunt stilurile și rolurile manageriale în diferite culturi?

Sunt curios dacă ați avut astfel de echipe sau astfel de probleme. Putem comunica pe adresa marius.girlea@develor.com sau mgirlea@inner.ro.



Team building
Training

Business
Energyzer
energizează-ți afacerea!

Ne vedem la
Salonul Național de Psihologie
8-11 noiembrie 2007 -
Sala Palatului, București

0788.400.005

Analiză - Comunicare - PR



Cecilia Caragea este consultant de relații publice. Licențiată a facultății de filosofie din Cluj, a lucrat ca jurnalist, redactor-șef și director editorial pentru mai multe trusturi de presă și edituri. Având și o bogată experiență academică, s-a specializat în timp în relații publice, activând timp de aproape zece ani ca PR Manager și consultant PR. În prezent, Cecilia Caragea este PR Manager al companiei ARENA Communications.

Unul dintre subiectele fierbinți ale acestei toamne îl constituie Tratatul European, acel controversat și ciudat substitut de constituție, negociat la Lisabona și care ar trebui adoptat de fiecare din țările europene pe parcursul anului 2008, pentru a putea intra în vigoare la 1 ianuarie 2009. În legătură cu el au apărut cele mai diverse declarații. Unele dintre acestea, provenind de la analiști politici și de la parlamentari europeni, deplâng lipsa unui acord sau măcar a unei declarații conexe simple, clare, pe înțelesul tuturor, care să releve esența acestuia către toți cetățenii europeni. Am abordat acest subiect pentru că mi se pare emblematic. Logic, într-o abordare teoretică abstractă, ex-catedră, criticile și



doleanțele sunt perfect clare și îndreptățite. Dar cum stau lucrurile în concretul socio-politic și comunicațional în care se găsește Europa reală? Avem o istorie a proiectului de constituție respins prin referendum în Franța și Olanda, avem acum reticențe serioase față de un asemenea acord în mai multe țări, cum este în primul rând Anglia, avem conflicte serioase de interese între poziția diferitelor țări. Pentru a rezolva toate acestea avem nevoie de negocieri, compromisuri și de realizarea unui acord tehnic funcțional. El nu are cum să fie simplu, așa cum tehnologia de realizare a unui automobil nu poate fi simplă și pe înțelesul tuturor; trebuie să conducă însă la obținerea unui produs funcțional, așa cum este un automobil sau, în cazul nostru, o Europă care să satisfacă cerințele și

necesitățile beneficiarului, adică ale cetățenilor europeni. Acesta este aspectul tehnic care sperăm că a fost corect finalizat. Acum intervine necesitatea comunicării, într-o formă adecvată, a acestui rezultat, către cetățeni. Evident, acest demers nu poate fi decât diferențiat, specific fiecărui grup țintă în funcție de fondul problematic, afectiv, cultural, care îl caracterizează la acest moment. Comunicarea, dacă se vrea reală și utilă, nu poate avea loc niciodată către un destinatar ideal, ci numai către unul real, definit de ansamblul prejudecăților, informațiilor și intereselor lui de la acel moment. Comunicarea reală și de succes nu poate fi decât cea de dialog, cea cu feed-back multiplu. Ea face ca modul în care este prezentat acest acord în diferitele țări să varieze în mod fundamental,

dând câteodată senzația unor contradicții interpretative. Aceste diferențe sunt însă nu numai inevitabile, ci absolut necesare, fiind dictate de specificul problematic al acestei comunități. Ceea ce trebuie urmărit cu atenție este doar buna credință, adică respectarea limitelor interpretative reale, corecte ale textului și răspund față de interesul propriu al cetățeanului. Depășirea acestor limite reprezintă ceea ce atât de periculoasă trecere în manipularea maselor de alegători sau consumatori. Complexitatea și importanța subiectului mi s-au părut emblematice pentru a putea surprinde miezul dezbaterii actuale asupra corectitudinii sau manipulării prin PR. Căci problema este, în esența ei, aceeași în cazul PR-ului politic sau comercial. Cum transmiți un mesaj corect și eficient? Cum convingi fără să minți sau să manipulezi?

ARENA Communications
Media & Public Relations
Image Consulting, Events

021.224.70.24, 0720.03.10.27
office@arenacommunications.ro

Magazinul online care te premiază

pro.ro
WORLD OF MULTIMEDIA



Gadget-uri

Camere foto

Sisteme audio

Mp3 playere

Accesorii IT

Jocuri

GSM & GPS

LCD & Plasma

și altele

www.pro.ro



Restaurantul *evo*

***evo* - luție de bun gust**

**Bucătărie internațională
Specialități românești**

Str. Ramuri Tei, nr. 34, Sector 2
Rezervări la telefon 242.54.51
sau 0730.984.256



Program: 10:30 până la ultimul client



www.rovimetal.ro



PRODUCȚIE
TABLĂ EXPANDATĂ

COMERȚ INDUSTRIAL
LAMINATE PLATE

- tablă decapată
- tablă groasă
- tablă zincată

PROFILE FORMATE LA RECE

- țevi pătrate
- țevi rotunde
- țevi rectangulare
- profile pentru construcții



ROVIMETAL

D.N. 25 km 7 Tirighina Galați, Tel.: 0236.40.60.59; Fax: 0236.40.60.67; Mobil: 0742.090.348



SPECIALIȘTI ÎN SPECIALITĂȚI!

Produse de panificație din gama specialităților, destinate restaurantelor, fast-food-urilor și firmelor de catering, precum și celorlalte categorii de cunoscători: chifle cu semințe, chifle cu cartofi, chifle cu lapte, chifle pentru adevărații hamburgeri sau hot dog!

Ne puteți contacta pe adresa:
Str. Rudeni nr. 24, Chitila, Ilfov;
e-mail: office@mariosso.ro
sau la numărul de telefon: 0726.227.297



Dr. Radu Băjenaru

Aderarea simultană a României și Bulgariei la Uniunea Europeană a declanșat, mai mult ca niciodată, o competiție de imagine între cele două țări, competiție observabilă mai degrabă la nivelul declarațiilor decât la cel al realizărilor. Nu de puține ori am auzit în ultimii ani statistici și afirmații de genul „până și bulgarii ne-au luat la capitolul asta”, sau „aici măcar stăm mai bine ca bulgarii, nu suntem ultimii”. Ca să nu mai spun cât de tare ne-am supărat noi când Stoicikov ne-a făcut „mămăliciki”; aproape la fel de tare ca ei când Mutu a declarat că olandezii merită mai mult calificarea la CE de fotbal, măcar pentru faptul că sunt mai civilizați decât bulgarii. Dincolo de astfel de răutăți, am realizat că, de fapt, Bulgaria rămâne pentru noi o mare necunoscută, în ciuda vecinătății îndelungate și a unui destin istoric

Vizitând Bulgaria (I)

în mare parte similar cu al nostru. Oricum, mult mai puțin cunoscută decât alți vecini de-ai noștri, precum Ungaria sau Serbia, și asta în ciuda aflului turistic românesc din ultimii ani de pe litoralul bulgăresc, a faptului că giurgiuvenii deja obișnuiesc să-și bea cafeaua de după-amiază pe terasele din Ruse și a cumpărăturilor din supermarketurile de la graniță. Reciproca este de asemenea valabilă, întrebarea cea mai frecventă care mi s-a pus în Bulgaria, de către oameni care, geografic, locuiau mai aproape de București decât de Sofia, fiind dacă există vreă diferență între România și Bulgaria în ceea ce privește modul de viață. Anticipând puțin, răspunsul meu este nu. Mulți ar putea spune că Bulgaria de azi este România de acum șapte-opt ani. La o privire mai atentă însă, diferența nu este nici pe departe atât de mare.

Cei mai mulți dintre românii care au vizitat sau care intenționează să călătorească în Bulgaria

preferă zona estică, în special litoralul Mării Negre. Trebuie spus însă că Bulgaria este în primul rând o țară muntoasă, cu două lanțuri principale: Stara Planina (Balcanii) la nord și Munții Rodopi mai la sud. Din punctul meu de vedere, potențialul turistic al acestora este mult mai mare decât al litoralului, însă nu este nici pe departe exploatat la valoarea sa reală, iar turismul montan din România este mult mai dezvoltat din punct de vedere al infrastructurii. Bulgarii compensează însă prin prețuri. O cameră dublă la un hotel de trei stele nu costă mai mult de 20 de euro, iar cu 5 euro poți mânca pe săturate la un restaurant foarte bun. Pe de altă parte, nu trebuie să-i invidiem prea mult, salariile lor fiind cam la jumătate comparativ cu ale noastre.

Prin forța împrejurărilor, vizita mea s-a concentrat în zona de nord-vest a Bulgariei, unde am călătorit zilnic sute de kilometri, așa că pot afirma în momentul de față

că o cunosc destul de bine. Din câte mi s-a spus, este una dintre cele mai sărace și mai puțin dezvoltate zone din Bulgaria, neindustrializată în vremea comunistă, cele câteva fabrici construite falimentând după



Fosta reședință a Pașei din Vidin

1990. Se pare că atât regiunea cât și locuitorii ei nu erau pe placul lui Todor Jivcov, fostul lider comunist, consecințele fiind observabile și astăzi. Fără îndoială, pilonul economic al zonei îl reprezintă centrala atomo-electrică de la Kozloduj. Pe de altă parte, perspectivele economice ale zonei par a fi promiță-

toare în condițiile în care preconizatul pod peste Dunăre, ce va lega Vidinul de Calafat și la care partea bulgară a inițiat deja lucrările, va fi gata în câțiva ani. Primul oraș bulgăresc în care am poposit, după ce am traversat Dunărea cu bacul pe la Calafat, a fost Vidin, oraș destul de mare, care în vremurile lui bune număra circa 80.000 de locuitori. Astăzi mai sunt doar circa 30.000, restul fiind plecați la muncă în Spania și Italia. Altfel, este un oraș plăcut, liniștit, în care se observă încă influența otomană în arhitectură, fosta reședință a pașei din Vidin și clădirea garnizoanei otomane adăpostind astăzi Muzeul local de istorie și arheologie. Ceea ce am apreciat în mod deosebit la orașele mari prin care am trecut, mă refer îndeosebi la Vidin și Vratza, este că zona centrală este rezervată exclusiv traficului pietonal, ceea ce oferă un sentiment de liniște și relaxare. Aici se concentrază de asemenea cele mai importante magazine, restaurante și terase, așa încât seara poți petrece momente foarte plăcute. (va urma)

Instrumente de mediu în dezvoltarea afacerii, la Timișoara

Săptămânalul Reporter Economic, sub înaltul patronaj al Ministerului Mediului și Dezvoltării Durabile, precum și al Agenției Naționale pentru Protecția Me-

diului, organizează în data de 2 - 3 noiembrie 2007, la Timișoara, o nouă conferință din seria „Instrumente de mediu în dezvoltarea afacerii”.

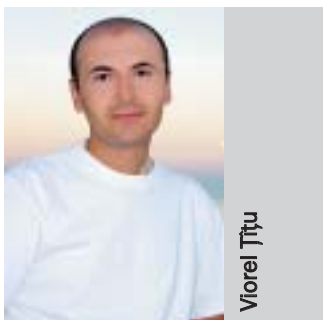
Evenimentul va reprezenta un prilej de a încheia parteneriate între diferite firme și de a se stabili relații între agenții economici și autoritățile publice locale.

Cele două zile de conferință vor consta în dezbateri interactive între lectori și participanți, însoțite de prezentarea unor studii de caz și a unor exemple de succes, cu scopul informării tuturor celor prezenți în legătură cu proiectele de finanțare, accesarea fondurilor pe componentă de mediu din cadrul fondurilor structurale, cerințele comunitare de etichetare ecologică a produselor și serviciilor și politica deșeurilor.

La eveniment vor participa numeroase personalități precum: Silviu Stoica – Secretar de Stat – Ministerul Mediului și Dezvoltării Durabile, Lucia Ana Varga – Secretar de Stat – Ministerul Mediului și Dezvoltării Durabile, Octavian Marius Popa – Comisar General – Garda Națională de Mediu, Zoltan Levente Nagy – Președinte – Agenția Națională pentru Protecția Mediului, Mihai Toti – Președinte – Administrația Fondului pentru Mediu.

Fiecare dintre cele două zile ale conferinței vor fi împărțite în sesiuni. Astfel, prima sesiune va fi dedicată subiectului „Apa – o resursă prețioasă”, urmând ca discuțiile din restul zilei să se axeze pe problematica gestionării deșeurilor în România, dar și pe aspecte legislative privind implementarea directivelor europene din domeniul gestionării ambalajelor și deșeurilor de ambalaje și opțiuni privind reducerea acestor deșeuri. În cea de a doua zi, cei prezenți vor aborda subiecte la fel de importante pentru interacțiunea mediului de afaceri cu problematica de protecția mediului: „Producție și consum durabile”, „Eticheta ecologică, pașaportul produselor pentru Europa”, „Oportunități de accesare a Fondurilor interne și a celor europene pentru proiecte în domeniul protecției mediului”.

Fashion (II)



Viorel Țițu

Vorbeam data trecută despre „meseriașii” fashionului și voi continua în acest număr povestind câte ceva despre fotografiile care, cu fiecare editorial, își aduc (mai mult sau mai puțin înțelegi) contribuția la îmbogățirea fascinantei lumi a fashionului.

Credeți sau nu, de mai bine de 10 (ZECE!!) ani, coperta revistei Vogue – varianta italiană, varianta originală cum îmi place să spun, este realizată de un singur om – Steven Meisel. Coperta nu înseamnă doar imaginea care se pune pentru a face revista vizibilă și atractivă pentru a fi cumpărată. Înseamnă și un editorial de 10 – 12 pagini (uneori și 20!!) și aproape în fiecare lună, editorialul include fotografii în locație, un set special, costume deosebite sau 4-5 modele simultan.

Oricât de mult aș încerca să-mi imaginez cum decurge un asemenea shooting, sunt sigur că realitatea depășește imaginația mea! În mod normal, lucrul la un editorial de fashion de 6 pagini, făcut în studio, cu o singură fată și cu o echipă la limita necesaru-

lui, durează cam 6 ore. În cazul în care fotografii știe exact ce vrea, nu stă o oră până să așeze luminile, iar fashion editorul vine cu lecția învățată. Cât ar putea dura un editorial de 20 de pagini la care set-ul arată ca un platou de filmare? O săptămână? Mă îndoiesc! De asta spuneam la început că oamenii aceștia sunt niște „meseriași” chiar dacă termenul pare puțin deplasat!

Peter Lindberg este un fotograf special! Toate cadrele lui au ceva cinematografic. Fiecare imagine spune o poveste, singură. Personajul, sau modelul, poate să apară doar într-un colț, dar

perfect vizibil, și restul fotografiei, care mai este și format landscape, pe două pagini, înfățișează un peisaj de o frumusețe care-ți taie respirația! Și totul desaturat, cu niște culori aproape șterse. Este genul de imagine care-ți reține atenția mai mult decât ce ai văzut până atunci. Stai cu degetele pe următoarea pagină, dar nu te poți decide să o întorci...

Preferatul meu rămâne însă Paulo Roversi, un italian care, cu mulți ani în urmă, a trecut oceanul și a ajuns în New York, unde a lucrat un timp pentru Vogue-ul american. A încercat încă de la în-



ceput să-și pună amprenta asupra muncii sale și, de fiecare dată, la fiecare shooting, trăgea câteva cadre și în stilul său, pe care le prezenta mai apoi redactorului șef pentru a primi, invariabil, aceleași răspunsuri: „Nu!”, „Așa nu!” sau „Așa ceva nu poate să intre!”.

Astăzi, este plătit pentru a face exact genul de fotografie care atunci îi era refuzată!

Odată ce ai văzut o fotografie făcută de Roversi, îl poți recunoaște oriunde. Chiar și atunci când vezi o imagine de publicitate, știi că fotografia este a lui, datorită luminii, tipologiei modelului, felul în care fata privește în obiectiv, desaturății, încadrării, dar mai ales datorită faptului că imaginea este puțin neclară. Totul este marca Roversi! Folosește și azi aceeași tehnică de acum 20 de ani, aceleași tipuri de plan-filme și polaroide, aceeași cameră format mare și obiectivele care se reglează manual, permițându-i să obțină acel efect magic: fotografia este puțin neclară, dar nu atât de mult încât să te deranjeze. Culoarele sunt puțin desaturate, dar nu atât de mult încât să spui că nu este o imagine color. Încadrarea mereu neconvențională... Toate acestea fac din Roversi unul dintre cei mai greu de imitat fotografi! Până acum nu am văzut nici un imitator care să se apropie cât de cât de „maestru”, deși felul lui de a lucra este o provocare pentru fiecare „scriitor cu lumină”.

Evident că există și alți fotografi cu recunoaștere mondială,



celush
profesional business photography
0722.20.20.13

a căror muncă poate fi catalogată ca „artă”, care de fiecare dată încearcă să se depășească și să aducă ceva nou, să fie în “trend”, dar Meisel, Lindberg și Roversi au însemnat trecerea de la fotografia normală, obișnuită, la fashion. (Celush)

Aura teatrului românesc



Licențiată în Teatologie - Management și jurnalism cultural a Universității de Artă Teatrală și Cinematografică „I. L. Caragiale” București, Facultatea de Teatru, Simona Burtea este teatrolog al Uniunii Teatrale din România (UNITER). Experiența sa profesională include, printre altele, cronici publicate în reviste de specialitate, participări la festivaluri de teatru și organizări de evenimente culturale.

Dragă cititorule! În rândurile următoare o să-ți prezint un om, mai precis o femeie, care a rezistat și a făcut minuni, în ciuda tuturor obstacolelor, într-o lume frumoasă și divină pe dinafară și plină de orgolii și personalități puternice, pe dinăuntru.

Aura Corbeanu este vicepreședinte al Asociației Franceze „Pepinierele europene pentru tineri artiști”, prof. univ. dr. în cadrul Facultății de Litere și Arte al Universității „Lucian Blaga” din Sibiu și a Facultății de Teatru a UNATC „I. L. Caragiale” din București, iar din 1995 până în prezent, vicepreședinte executiv al Uniunii Teatrale din România (UNITER), membru în senatul UNITER-ului. Am enumerat doar câteva din rolurile pe care această doamnă, totodată soție și mamă, și le asumă zi de zi.

Simona Burtea: De 15 ediții ale Galei Premiilor UNITER și de tot atâtea ediții ale Galei Tânărului Actor sunteți directorul executiv al evenimentelor. Din 2000 sunteți

director executiv al Festivalului Național de Teatru. Încă de la prima ediție a Festivalului Internațional de Teatru pentru Copii, dețineți aceeași funcție. În plus, aveți doi copii minunați, Andrei și Mihai. Când mai aveți timp și pentru familie?

Aura Corbeanu: Cred că cele două părți din viața mea, familia și cariera, se completează. Am parte de multă dragoste din partea copiilor, de susținerea lor. Este adevărat, uneori e foarte greu. Dar când ai doi copii extraordinari, un soț excepțional și o mamă care și-a sacrificat ultimii 15 ani din viață pentru tine, singurul gând pe care îl am este că Dumnezeu mi-a oferit șansa de a întregi bucuria unei familii mari și fericite. Să nu ai impresia că noi nu avem momente grele. Dar am trecut peste toate. Am avut norocul să

am și o echipă minunată cu care lucrez la UNITER, o a doua familie pentru mine.

S.B: De unde începe cariera dumneavoastră? Cum s-a produs întâlnirea cu UNITER-ul?

A.C: Linia carierei mele nu este deloc întâmplătoare, întreaga mea activitate teatrală pornește dintr-un singur punct: întâlnirea pe care am avut-o acum câțiva ani cu domnul Ion Caramitru, președintele UNITER-ului. Este datorita mea morală să amintesc faptul că am fost învățată să descopăr bucuria aplauzelor, după munca istovitoare de luni de zile sau poate de ani. Pentru mine este extrem de important să mulțumesc în fiecare clipă a vieții mele acestui domn, doamnei Sanda Manu, domnului Cornel Todea și doamnei



Marina Constantinescu. Acești oameni minunați, care au fost și sunt lângă mine în permanență, au avut încredere în mine și mi-au dat șansa de a le demonstra că iubesc teatrul și sunt hotărâtă să contruiesc palate mărețe care să protejeze acest altar al Thaliei fără de care nu putem trăi.

S.B: Este importantă munca în echipă? Care sunt principalele caracteristici ale echipei pe care vă bazați?

A.C: Echipa pe care mi-am format-o nu are pereche. Este destul de complicat să organizezi evenimente naționale și internaționale cu o mână de oameni. Numai că echipa pe care o am eu este unică. Sunt conștientă de faptul că sunt momente în care ai nevoie de o echipă bine încheagată, ca a mea, care să mă sprijine indiferent de situație. Suntem o echipă plină de entuziasm, care ne respectăm și credem în teatrul românesc. Ce mai! Am o echipă extraordinară!

S.B: Sunteți o femeie împlinită pe toate planurile. Care este rețeta reușitelor dumneavoastră, de care toată lumea vorbește?

A.C: Totul trebuie făcut profesional. Pui o doză mare de familie unită și înțelegătoare, presari totul cu încredere în proiectul la care lucrezi, torni o tonă de dorință și bagi totul la cuptor. Nu uita apoi să rotești butonul în dreptul bucuriei rezultatului!

■ Interviu realizat de Simona Burtea, teatrolog

Worlds in collision? Call Carl Sagan!

Sparkles. A sea of sparkles.... Who doesn't like them? But when they appear? The prehistorically man would answer that appears when we hit two rocks. The scholar of the century XX would answer that appear when we mix two atoms. And Carl Sagan would say that they appear when the universes appear. Finally many specialists of HR would answer that they appear when two organizational cultures have to meet one with each other.

None of the answers are wrong. Because about rocks, atoms or universes have spoken many others before me, I will insist just for the situation in which two cultures meet and they need to stick one with each other. It is the case of the mix teams so often found in our enterprises, teams formed from foreigners and Romanian people. And the foreigners could come themselves from different cultures. How to level the roughness? How to manage these kind of groups? How to lead them? Has someone a handbook? If yes what writes there? First time I teched this kind of course in Hungary, and then in Poland. But there is the time for Romania, and were happy that is happening sooner that we thought in the first place.

It is centered on the need of cultural training, we set a very short schedule – who can count now the patience in the enterprises resources is a veritable dreamer-starting from a sum of objectives. So we've nominate:

- to define the culture of organization and her influence above the working process;
- to draw the attention for the effect of organizational culture regarding teamwork;
- to know strategies of negotiation proper to the managers who came from different cultures;
- to identify rules and communication methods which were effective in the multicultural teams;
- to gain knowledge and abilities useful to the management ;
- to find out which are the functions of a leader in different organizational cultures;
- to identify the motivational factors characteristic to the cultures of the target public;
- to develop administrative techniques of a meeting in a multicultural environment.

These eight goals were grouped in one pole called: Objectives. The antonym, which equilibrates the balance of the program, is less frag-



mented and is containing 4 managerial skills, which were put in Key Competence. The pattern of these competencies is:

- building the culture of teamwork;
- management of cultural diversity;
- intellectual type of leadership;
- the management of changing.

But the hard part is just begging to show. There aren't to many enterprises who accept long session or training longer than 2 days, no matter the subject. And no more than 3-4 session in a program dedicated to these teams, no matter the complexity of the cultural structure. There is no surprise if we think about those 365 days of a year, with 220 working days.

And if we have soft training 10 days and hard training 10 there remain 200 of working days. If our teams work for a large period of time, we can accept this working time. But what should we do when we have a project to manage?

We cannot be that generous with time.

The concern for the other

An wise man met God and asked him:
- God Would like to know how the heaven and hell are!

God took him in front of two doors and opened one of them and the wise man look inside. There was a room round in the middle. On the table there was a big tray, filled with steak, which smelled very good as the wise man start to droll. The people around the table were very thin and sick. They looked starved. They were hanging some spoons connected to their arms and could reach the steak, but the arms were too long and could not take the steak to their mouth.

The wise man trembled seeing their sufferance. God said, " You've seen the hell!"

They went to the next door and opened. The room was the same. The same table with the same steak. People had the same features but they looked very healthy instead.

The wise man said:

- I don't understand anything

- Is simple said God all that you need is skill. You see they learned to feed each other, while the greedy ones think only at themselves. You've seen the heaven.

How do we need to care for the others? This concern is a part of our way to be? Is something learned from our parents or something with we are educated with?

Of course there are many answers and reflect what we consider that is good. The possible answers are the compliments, which we are doing to the others. Did you know that the parents are doing to their children ten bad observation and one good? Expressing the confidence reflects the taking care for the others. The confidence means to believe in people and to tell them that. It will be much easier to continue with your friends and with the strangers.

The modalities to express that you care are many and everywhere. We never noticed them. The coach with the Mirror Man is handle in order to offer you an instrument when needed. Is important to keep close this Man.

**Replici funcționabile de arme
și îmbrăcăminte militară.**

0788.172.427

The top of the enterprises of Bucharest

The Chamber of Commerce and Industry of Bucharest organized on 25 of October 2007 the top of the enterprises in Bucharest. Being at the fourteen edition the event managed for each time to make from this top an instrument of information and promotion for the enterprises in Bucharest.

There were included in this Top enterprises from 6 domains of activity like Research-Development and Hi-Tech; Industry, Rural economy, Fishing, Construction, Services, Home trade, Commerce, Exportation and Tourism. Considering the importance of the scientific research and the development of the high technology for the Romanian economy, the Top for research-Development and Hi-Tech took place separately along the other domains, at the Romexpo in 2.10.2007

For the logistics of the edition of 2007 of the Top, the sources that were used were the financial situations for 2006 and the custom-house declarations for the value of the export, managed by the Ministry of Economy and Finance, which guarantee the objectivity of the classification

What is important is that only 1.272 enterprises from all the categories of trading societies managed to qualify in the top. This structure in which predominate the dwellings was determined for the official partner, The Bank for Export and Import of Romania – Eximbank SA, in the adopting the decision of support of the action of the Chamber.



The criteria used in making this top point out on the efficiency of the economical activity , in the efficiency in using the human resources, but and the finances that were used, the effort put in the business to develop, the applying of a original system of leading to the ensuring of quality. This concern for the efficiency of the economical activity attracted the support of the main sponsor SC Nufarul SA, and Transilvania Bank SA, SC Caranda Batteries SRL, SC Metroul SA, SC Phoenix Trans Equus, SCM Igiena.

The general director of chamber of commerce, Stefan D. Popa expressed his joy to meet again with the representative for the enterprises from Bucharest saying that: "If it would be to choose between the activities organized by the Chamber, I would pay attention to the Top of the enterprises. I think that is very pleasant to see that there are winners in a competition which is harsh not because of the skill or the knowledge or determination of the entrepreneurs, but because of the environment that we are living in. Is interesting to find yourself between winners, especially because they came from a community of business whose interests you have to represent".

Într-o lume unde brandul și identitatea pe piață pot fi decisive, importanța identificării unei mărci poate aduce garanția succesului în afaceri. Timp de mai multe săptămâni Business Point vă invită să aflați care sunt cele mai importante prevederi referitoare la marcă pe care dumneavoastră trebuie să le cunoașteți. De asemenea, toate episoadele prezentate de publicația noastră pot fi consultate pe site-ul www.business-point.ro, în secțiunea dedicată.

Am arătat că numeroase sunt firmele care înțeleg importanța mărcilor în dezvoltarea afacerii, dar nu sunt mulți cei care înțeleg necesitatea și importanța înreg-

Tot ce trebuie știut despre marcă (IV)

Ce înseamnă limitarea teritorială a protecției unei mărci

istrării mărcilor. Sunt și mai puține firmele care conștientizează că protecția mărcii este limitată teritorial: o marcă înregistrată în România este protejată doar pe teritoriul României, iar dacă titularul vrea să exporte produsele sub acea marcă într-o altă țară, de exemplu în Bulgaria, poate avea surpriza să constate că același semn, asociat acelorași produse, a fost înregistrat de către o altă persoană, această persoană putându-i interzice titularului român utilizarea propriei mărci pe teri-

toriu al acelei țări (cazul nu este doar teoretic, ci are la bază marca de țigări „Carpați”, înregistrată în Bulgaria de către o altă persoană decât titularul român, la acea dată „S.N. Tutunul Românesc”, și exemplele pot continua).

Ce poate face firma românească, luată ca exemplu în acest caz?

■ să acționeze în instanță – în exemplul ales, în Bulgaria, încercând să anuleze înregistrarea mărcii opozabile. Soluția este însă costisitoare (cheltuieli de judecată, avocați, etc.), iar rezultatele sunt incerte.

■ să ajungă la o înțelegere cu titularul mărcii străine opozabile și să încerce fie preluarea mărcii respective prin cesiune, fie obținerea cel puțin a unei licențe; și în acest caz soluția este costisitoare, atât cesiunea cât și licența presupunând achitarea unor sume titularului, sume care, adesea, pot fi deosebit de mari, reducând eficiența exportului.

■ să utilizeze pe teritoriul respectiv o altă marcă decât în țara de origine, caz în care, pe de o parte, pentru a preveni o situație de genul celei descrise, va trebui să o înregistreze (fără a detalia de ce, atât în țara de origine cât și în țara în care vrea să exporte produsele sub marcă), iar, pe de altă parte, să facă publicitate pentru două mărci, în condițiile în care, în teritoriile

vecine României, publicitatea pentru o marcă s-ar putea dovedi suficientă. Evident și în acest caz costurile cresc.

■ în sfârșit, soluția cea mai bună ar fi ca, atunci când deținătorul legitim al mărcii întrevede posibilitatea utilizării mărcii și în alte teritorii decât în țara de origine, să o înregistreze, în primul rând în România (am presupus că deținătorul legitim al mărcii este român), iar în al doilea rând, în acele țări în care preconizează că va avea exporturi; vor fi plătite în acest caz taxe (suplimentare) pentru înregistrarea mărcii în alte state, dar aceste sume sunt incomparabil mai mici decât cheltuielile necesare cazurilor anterior descrise.

Cu alte cuvinte, în cazul utilizării sau preconizării mărcii de către deținătorul legitim al mărcii dincolo de granițele teritoriului țării de origine, se impune înregistrarea internațională a mărcii.

Instrumente legale

Conferințele diplomatice și reuniunile interguvernamentale, începute în anul 1960, la care participau și alte părți interesate din industrie precum și mandatarii, au avut ca scop armonizarea legislațiilor naționale. Discuțiile și negocierile purtate în scopul creării unui sistem al mărcii comunitare au fost finalizate prin două instrumente legale de lucru:

„Directiva 89/104 de armonizare a legislațiilor statelor membre asupra mărcilor”, intrată în vigoare la 21.12.1988 și „Regulamentul nr. 40/94 al Consiliului Uniunii Europene din 20.12.1993, asupra mărcii comunitare”, intrat în vigoare la 15.03.1994.

Directiva nu realizează o armonizare totală a legislațiilor naționale, limitându-se la măsuri necesare unei bune funcționări a pieței interne.

Pe de altă parte, Directiva prevede coexistența, la nivel european, a două sisteme de protecție a mărcilor: sistemul național, reglementat prin legislații naționale (armonizate, dar nu identice) și sistemul mărcii comunitare, reglementat prin Regulamentul CEE 40/94, prin care, printr-o singură procedură, mărcile înregistrate devin valabile în toate statele membre ale Uniunii.

Regulamentul este un instrument supranațional, prin care mărcile comunitare sunt înregistrate și produc efecte pe teritoriul tuturor statelor membre ale Uniunii Europene.

Totodată, a fost creat un organism independent și autonom al cărui nume este Oficiul de Armonizare a Pieței Interne (OHIM), cu sediul în orașul Alicante, Spania, al cărui rol este de înregistrare a mărcilor comunitare. (Ștefan Cocoș, Șef Serviciu Mărci în cadrul OSIM) (va urma)



Ștefan Cocoș, șef serviciu mărci în cadrul Oficiului de Stat pentru Invenții și Mărci (OSIM)

Un partener pentru performanță



STATUS RESIDENCES Șoseaua Nordului 102-104

Situat într-o locație de invidiat, în vecinătatea Parcului Herăstrău, proiectul Status Residences se anunță a fi, încă de pe acum, acel spațiu al confortului și armoniei pe care ni-l dorim, atât de intens, cu toții.

Proiectul oferă perspectiva unui spațiu modern și generos, păstrând proporția optimă între spațiul de locuit și zonele de recreere. Prevăzut încă din faza de proiectare cu două subsoluri, imobilul este compus din parter și 5 etaje, ultimul etaj fiind retras. Ca o particularitate ce se impune prin spectaculozitate, remarcăm amenajarea unor grădini circulabile peste ultimul planșeu. Desfășurată, suprafața construită acoperă 12.185 mp, distribuiți în 48 de apartamente (cu suprafețe construite cuprinse între 90 și 200 mp), care dispun de nu mai puțin de 90 de locuri de parcare. Proiectul prevede existența unei suprafețe de 290 mp, situată la demisol, având destinație de spații comerciale și/sau birouri.

Dintre caracteristicile tehnice ale imobilului remarcăm:

– structura de rezistență, de tip cutie rigidă, va fi executată din beton armat, conform nor-

mativelor UE intrate în vigoare de la 01.01.2007 și în România. Spațiile tehnice, respectiv sălile special amenajate pentru centrala termică, transformator electric, grup electrogen, stație pompare, ascensoare și adăposturile A.L.A. vor fi amplasate în cele două subsoluri.

– pereții de separație dintre apartamente și cei din zonele de uz comun vor fi executați din două rânduri de cărămidă de 12,5 cm, spațiul dintre rândurile de cărămidă fiind umplut cu vată minerală. Pereții interiori ai apartamentelor vor fi din gips carton, dublu placat, iar în băi pereții vor fi

acoperiți cu plăci ceramice porțelanate 30/60. Zugrăvelile vor fi realizate cu vopsea lavabilă ecologică satinată.

– ferestrele dormitoarelor vor fi prevăzute cu tâmplărie din aluminiu cu rupere termică și geam termopan, protejate cu jaluzele din aluminiu telecomandate. Ușa de acces în interiorul fiecărui apartament va fi din lemn furniruit și va fi anti-efracție.

– imobilul va fi prevăzut cu centrală termică generală pe gaz. Climatizarea se va efectua folosindu-se unități de aer condiționat multi split cu freon ecologic, toate unitățile interioare fiind mascate.

– două ascensoare echipate cu uși automate și cabine high-tech, fiecare având o capacitate de 6-8 persoane, ce vor asigura transportul între cele 8 niveluri ale imobilului.

– în zona Penthouse, peste planșeul etajului 5, se va realiza o grădină dotată cu instalație de iluminat și instalație de apă. Pentru Penthouse-uri, accesul la grădina proprie se va realiza printr-o scară interioară.

Detalii suplimentare privind proiectul STATUS RESIDENCES puteți obține la numărul de telefon 021. 231. 40.14 sau 0723.012.298.



Oportunitate de dezvoltare sau investiție imobiliară

Teren intravilan având suprafața de 73.000 mp, situat în nord estul orașului Brașov.

Terenul, de formă pătrată, se află pe șoseaua Hărmanului, în planul doi, și prezintă următorii coeficienți: CUT = 3; POT = 70%; PUZ aprobat pentru construcții locuințe colective P + 10 etaje. Utilitățile sunt prezente la marginea terenului, unde există construcții P + 6 etaje deja realizate. Terenul este ideal pentru construirea unui cartier rezidențial. Caracteristicile terenului permit construirea unei suprafețe de aproximativ 210.000 mp. Prețul este de 160 euro/mp.

Detalii suplimentare privind acest proiect puteți obține la numărul de telefon 021.231.40.14 sau 0723.012.298.





VÂNZARE VILĂ 2004, OTOPENI,
Hotel Comfort, 400mp teren, deschidere 16, P+1+pod, amprentă 91mp, funisată, centrală termică, fosă septică, gaze, 180mp construiți, m garaj, zonă liniștită. Tel: 4114425; 0788364174



VÂNZARE TEREN, BD. DACIA,
stradal două deschideri, 12.60 la Bd. Dacia, 1.550 mp, urbanism P+6, POT-65%, CUT=3, ideal birouri. Tel: 4114425; 0788.364.174



TIMPURI NOI -ALBINELOR,
296mp, deschidere 11m, POT 70%, urbanism, D+P+2+M, 500e/mp, Tel.: 4114425, 0788.364.170



DUDESTI – intrare parcare Mall, 372mp, deschidere 14m, urbanism p+14, POT 70%, ideal birouri, Tel.: 4114425, 0788.364.170



BÂNEASA – ODĂI 10.000mp, POT 60%, zona M3, gaze, curent, deschidere Odăi 60ml, Tel.: 4114425, 0788.364.170



DRUMUL SĂRII stradal, 2 camere etaj 3, 64mp, vedere mixtă, zonă liniștită, Tel.: 4114425, 0788.364.174



VÂNZARE clădire birouri, **TITULESCU P-ȚA VICTORIEI,** S+P+3, construcție 2007, 500mp construiți, S-135mp; P-90mp; etajele 1,2 și 3- 100mp/nivel. Tel: 4114425; 0788.364.170



13 SEPTEMBRIE –PANDURI, 3 camere, decomandat, etaj 7, vedere față, termopan, neamenajat, scară curată, Tel.: 4114425, 0788.364.188



VÂND TEREN 373mp FUNDENI – DOBROIEȘTI, deschidere 17m, apă, curent, fosă, posibilități canalizare, zonă vile, cartier în devenire, 150e/mp, Tel.: 4114425, 0788.364.176



PIPERA construcție 2007, la cheie, marmură, inox, parchet exotic, aer condiționat, parter living cu ieșire în curte interioară, 3 băi, 3 dormitoare, loc de depozit sub scară, terasă Tel.: 4114425, 0788.364.176



13 SEPTEMBRIE – BANCA ȚIRIAC, 3 camere, decomandat, 93mp, living - 34 mp, termopan, liber Tel.: 4114425, 0788.364.188



Vilă **PRELUNGIREA GHENCEA**, cărămidă porotherm, 2 duplexuri, 500mp teren fiecare, construcție în lucru, posibilitate vânzare la roșu sau finisate, zonă vile noi, toate utilitățile, Tel.: 4114425, 0788.364.174



PANDURI - stradal, etaj 7/8, 3 camere decomandate, bucătărie open-space, scară curată, centrală proprie bloc, Tel: 4114425, 0788.364.169



VULCĂNESCU- MUZEUL MILITAR, casă 3 camere, teren 144mp, amprentă 70mp, camere înalte, casă solidă cărămidă, pod înalt, pivniță. Tel: 4114425, 0788.364.169



13 SEPTEMBRIE – SEBASTIAN, 3 camere decomandate, etaj 1/8, centrală, semimobilat, amenajat, Tel.: 4114425, 0788.364.169



SPLAIUL UNIRII – SITRACO, 95 mp, decomandat, etaj 5 din 7, fără îmbunătățiri, Tel.: 4114425, 0788.364.169



CRÂNGAȘI-MATERNITATEA GIULEȘTI, vila, 500mp teren, 3 corpuri de casă, unul construcție 2002 s+p+1, unul renovat D+P, cel de-al treilea este demolabil; toate utilitățile, centr. termică, Tel.: 4114425, 0788.364.174



OCTAVIAN GOGA, închiriere 3 apartamente în același bloc, mobilat modern, ideal firmă, Tel.: 4114425, 0788.364.176



ÎNCHIRIERE CASĂ VÎNTU DE JOS, județ Alba, 10km de oraș, încălzire gaz, apă curentă, piscină, curte, grădină, Tel.: 4114425, 0788.364.176



COMUNA TĂRTĂȘEȘTI – sat Băldana 5800mp, deschidere la DN7, gaze, curent, zonă case, Tel.: 4114425, 0788.364.188



DOMNEȘTI stația electrică, loturi 350-1000mp, intravilan, acces centură, Tel.: 4114425, 0788.364.188



DRUMUL SĂRII-CARANDA, p+m, 200mp teren, construcție 2000, amenajări, centrală, zonă liniștită, Tel.: 4114425, 0788.364.172



BUCUREȘTI – PITEȘTI KM31, 10ha, deschidere autostradă, pretabil zona industrială, Tel.: 4114425, 0788.364.172



ROȘU – CHIAJNA 1000mp, deschidere 20m, intravilan, pădure, zonă vile, utilități, preț zonă, Tel.: 4114425, 0788.364.172



LACUL MORII – DRUMUL LA ROȘU, 20.000mp, deschidere 80m, urbanism p+4, facilități în apropiere, Tel.: 4114425, 0788.364.172

POPP & ASOCIAȚII oferă servicii de consultanță, expertizare și elaborare de proiecte de rezistență pentru structuri de construcții.

Colectivul companiei este alcătuit dintr-un număr important de ingineri și tehnicieni cu o experiență vastă în domeniul proiectării.

Compania abordează tipuri diverse de clădiri cu un spectru larg de funcțiuni și destinații, având disponibilitate pentru lucrări de importanță și dificultate deosebite, de la clădiri noi cu regim mare de înălțime la proiecte de consolidare și de refuncționalizare a clădirilor-monument sau a clădirilor de importanță strategică.

Soluțiile constructive alese sunt, de asemenea, diverse – structuri de beton armat, structuri metalice, structuri din beton cu armătură rigidă, structuri din lemn, structuri din zidărie de cărămidă, structuri în cadre etc.

În ultimii ani, POPP & ASOCIAȚII, prin specialiștii săi, a studiat, cercetat și elaborat diverse soluții de consolidare (soluții constructive aplicabile de fapt și la structurile noi), neutilizate până în prezent. Studiile au dus uneori la elaborarea unor metodologii ce au făcut obiectul mai multor articole tehnice publicate în revistele de specialitate.

POPP & ASOCIAȚII a dezvoltat și intenționează să extindă și pe viitor relații de colaborare durabile cu parteneri locali sau internaționali, având preocuparea de a implementa tehnica nouă și metodele cele mai evoluat de analiză, în vederea obținerii unor soluții structurale eficiente, optimizate.

POPP
& ASOCIAȚII

CONSULTANȚĂ - EXPERTIZARE - PROIECTARE - CONSTRUCȚII

Str.Noica nr.136, sector 6, București - Tel/Fax: 317.88.28,
e-mail: office@popp-si-asociatii.ro; www.popp-si-asociatii.ro

