



TEME DE CASĂ PENTRU 2008



■ Vlad Mihuş

AVEM UN NUMĂR DE

întreprinzători care ne sună în fiecare lună ca să afle dacă "au venit fondurile europene". De fiecare dată rămân frustrați când le explicăm că încă nu au început licitațiile de proiecte pentru multe din liniile de finanțare anunțate, dar că până atunci ar trebui să ne apucăm de treabă pentru că sunt multe de făcut.

Contrar promisiunilor lansate de guvern și agențiile de finanțare, anul 2007 a avut un număr mai mic de programe de finanțare nerambursabilă adresate întreprinderilor mici și mijlocii, iar valoarea finanțărilor disponibile a fost mai mică decât în 2006. Întreprinzătorii așteaptă fondurile structurale și fondurile pentru agricultură și zonele rurale, care vor concentra grosul finanțărilor nerambursabile în anii următori.

Ce poți face ca întreprinzător până când guvernul își termină de făcut temele de casă și primește notă de trecere de la Bruxelles pentru a începe

licitațiile de proiecte? Înainte de depunerea efectivă a proiectului de finanțare, trebuie parcursă o serie de pași premergători care să asigure succesul obținerii finanțării.

În primul rând stabilește clar proiectul în care vrei să investești, și apoi contactează un consultant ROMCOM pentru a primi materiale informative, date despre eligibilitatea investiției prezconizate, precum și informații detaliate despre modul în care trebuie întocmit proiectul. Mulți întreprinzători știu doar că vor să obțină fonduri nerambursabile, fără să aibă însă clar stabilită destinația acestor fonduri.

După ce te familiarizezi cu cerințele și criteriile de eligibilitate ce trebuie respectate, începe să lucrezi la documentația necesară obținerii finanțării nerambursabile pentru proiectul vizat. Proiectul trebuie să conțină cererea de finanțare, un studiu de fezabilitate, un plan de afaceri, un model financiar precum și o serie de documente justificative. Documentația de proiect are o structură similară indiferent de programul de finanțare, și poate fi ușor adaptată cerințelor specifice fiecărui program.

Depunerea proiectului de finanțare este ultima fază, și poate avea loc doar când aceste documente sunt pregătite. În general, pentru pregătirea unui proiect este nevoie de până la 3 luni. De asemenea, este nevoie de expertiză. Poți să lucrezi singur la elaborarea acestor documente sau poți alege să lucrezi cu un consultant ROMCOM specializat în obținerea de finanțare nerambursabilă.

Proportional cu numărul întreprinzătorilor care ne sună luna de luna pentru a afla "dacă au venit fondurile" avem clienți care și-au

stabilit deja clar proiectele de investiții pentru 2008 și au solicitat servicii de consultanță de la ROMCOM pentru pregătirea documentației, așa încât să fie pregătiți pentru depunerea proiectelor de finanțare. Ei știu că fondurile vin, și ne-am apucat deja de treabă.

În concluzie, avem teme de casă pentru 2008. Și dacă te numeri printre întreprinzătorii care vor să obțină o finanțare nerambursabilă anul următor, dă-ne un telefon la ROMCOM să vedem cum ne-am putea face temele împreună.

ÎN ACEST NUMĂR

Editorial...

Teme de casă pentru 2008

pag. 1

Start la fondurile europene

pag. 2

Soarele care răsare la Bruxelles

pag. 3

ROMCOM finanțează noile afaceri

pag. 4

Nu e greu să accesezi fonduri, e greu să le implementezi

pag. 6

Finanțări nerambursabile pentru IMM

pag. 8

O toamnă plină - PRO FAMILIA

pag. 10

Contractele de achiziții publice

pag. 11

START LA FONDURILE EUROPENE

Interviu cu Ovidiu Silaghi, ministrul întreprinderilor mici și mijlocii, comerțului, turismului și profesiilor liberale (MIMMCTPL). MIMMCTPL a lansat Ghidul surselor de finanțare pentru IMM, iar în decembrie și Ghidul Solicitantului, după ce a primit avizul Consiliului Concurenței. Două instrumente pentru absorbirea celor 31 miliarde de Euro alocate României pe următorii patru ani.



■ Daniela Stoica
ROMCOM

R – Cum arată IMM-urile românești la un an de UE?

OS – Pot să vă spun evoluția din ultimii doi ani a acestui sector. În UE, media este de 54 de IMM-uri la mia de locuitori. În România, acum doi ani erau 17 IMM-uri la mia de locuitori, iar în 2007 s-a ajuns la 26 la mia de locuitori, o creștere semnificativă. IMM-urile oferă 70% din PIB și ocupă 70% din forța de muncă. E un semnal bun, zic eu.

R – Cum s-au descurcat cu concurența? La sfârșitul anului trecut, mulți analiști spuneau că până la 30-40% din IMM-uri vor da faliment.

OS – Observați și dumneavoastră ce s-a întâmplat. Nu s-au adevărit aceste previziuni. Au fost câteva falimente, dar acest lucru este firesc pe o piață economică normală. Nu s-au întâmplat acele drame economice previzionate, pentru că piața noastră era deschisă și liberă. De la 1 ianuarie 2007 s-au simplificat de exemplu procedurile pentru IMM-urile care fac export și import. Dacă mai adaug că 60% din exportul românesc e pentru UE, cred că am spus suficient despre competitivitatea lor. Pe de altă parte

acest 60% mă îngrijorează pentru că suntem dependenți de o singură piață, din care facem parte. Acesta e unul din motivele pentru care lansăm fondul de creștere a competitivității economice. Este vorba despre granturi în valoare de 1,5 miliarde Euro.

R – Încotro se îndreaptă IMM-urile românești? Sigur nu vom fi o putere industrială.

OS – Bineînțeles, în acest sector ar fi greu să facem performanță. Ghidul solicitantului, agreat de Comisia Europeană, orientează IMM-urile spre producție și servicii.

R – Ce ne puteți spune despre întârzierea fondurilor structurale?

OS – Cine spune că fondurile structurale au întârziat e ori dezinformată, ori vorbește cu rea intenție. Nu puteam deschide negocierile cu Comisia Europeană înainte de a fi membri, iar Bruxelles-ul e recunoscut pentru birocrația sa. Doar Austria e în fața noastră cu fondurile structurale. În toată UE nu s-a cheltuit un Euro din aceste fonduri.

R – Cât vom absorbi din aceste fonduri?

OS – Noi am vrea să absorbim tot. Cred că ar trebui să luăm exemplul Spaniei, care a cheltuit 95% din fondurile europene pe care le-a avut la dispoziție. Dacă mă refer la fondul pe care îl gestionează Ministerul IMM, acesta va fi absorbit total. Din această cauză am și înființat cele două instrumente: Fondul Național de Garantare a Creditelor pentru IMM și Eximbank. Am observat la derularea programului SAPARD că întreprinzătorii se împiedicau la partea de cofinanțare, nu din cauza lipsei de idei sau de inițiativă. Am rezolvat această problemă,

cu ceva costuri, desigur. Dar nu se poate fără costuri, pe gratis. Din experiența fondurilor naționale pentru IMM, unde de fiecare dată au fost suprasubscrieri, cred că și la aceste fonduri va fi la fel. Și oricum nu va exista proiect nefinanțat. Dacă epuizăm aceste fonduri, premierul Călin Popescu Tăriceanu a promis că va interveni guvernul pentru cofinanțare.

R – Acum avem eurodeputați aleși. Știu aceștia problemele cu care se confruntă IMM-urile, pentru a le susține? IMM-urile nu prea știu să își facă lobby nici în țară.

OS – Problema nu e cu eurodeputații, ci cu IMM-urile și patronatele lor. E suficient să mergem în Consiliul Economic și Social și vom vedea că toate sindicatul vin bine pregătite, cu o singură opinie. Dacă vin șapte patronate, sigur au nouă idei. Din cauza asta Codul Muncii arată așa cum arată. Eu am fost, de exemplu, președintele Comisiei de control bugetar în Parlamentul European. Daniel Dăianu, ca să dau un singur exemplu din noii eurodeputați, știe cu ce se confruntă sectorul IMM, și cel economic în general. E bine că avem asemenea reprezentanți acolo.

R – 2008 va fi an electoral. În acești ani, aproape totul se blochează. Ce se va întâmpla cu IMM-urile?

OS – S-a întâmplat acest lucru înainte de a fi membri UE.

R – Dar am rămas tot români, și în UE.

OS – Da, dar să ne gândim de exemplu la crizele politice din ultimii doi ani. Afacerile nu s-au blocat. După criza din primăvară, de exemplu, bursa chiar a crescut.

R – Ce le puteți spune cititorilor despre Ghidul de finanțare?

OS – Ghidul a apărut din nevoia de

lumină între fondurile gestionate de noi și celelalte ministere. Ghidul surselor de finanțare cuprinde atât fondurile naționale destinate IMM-urilor, cât și fondurile europene gestionate de toate ministerele. Pentru următorii patru ani, noi avem un miliard Euro pentru creșterea competitivității și promovarea exporturilor. Pe lângă noi, Ministerul Agriculturii are 10 miliarde, Ministerul Mediului are 5 miliarde Euro, cel al Muncii și Solidarității Sociale are vreo 4 miliarde - toate destinate IMM-urilor. În total România are 31 miliarde de Euro pentru următorii patru ani, iar o bună parte pot fi accesați de IMM-uri. Un IMM poate aplica pentru fonduri de la mai multe ministere, iar Ghidul îl va ajuta să se orienteze. Ghidul e disponibil la Camerele de Comerț și pe site-ul nostru.

R – Unde se vor putea depune proiectele și în cât timp se vor efectua plățile?

OS – Pentru fondurile administrate de noi, proiectele se vor depune la Oficiile teritoriale ale IMM, de pe lângă Camerele de Comerț. Pentru celelalte ministere, depinde. Proiectele pot fi realizate în trei etape, iar banii vin în 60 de zile de la încheierea fiecărei etape. Trebuie să precizez că important pentru IMM e să aibă consultanți buni pentru realizarea și implementarea proiectului. Iar apoi consultanța e cheltuială eligibilă. Foarte important de știut e că un IMM poate aplica pentru mai multe programe și la mai multe ministere, așa numita finanțare încrucișată. Nu multe firme își vor permite să facă investiția cu un proiect mare, așa că vor face mai multe proiecte mai mici. Am eliminat criteriul „primul venit, primul servit”, iar un solicitant poate beneficia de bani pentru toate proiectele eligibile pe care le face. Trebuie să fiu onest, în primul an de la lansare a acestor fonduri, vor fi probleme. Am observat asta și la SAPARD. Dar nu putem lăsa banii acolo.

R – Ce se întâmplă cu piața muncii?

OS – În ultima lună am fost în Italia și Spania. Guvernul vrea să implementeze un plan de atragere a muncitorilor

români din străinătate înapoi acasă. Aceștia au deja calificarea și experiența necesare. Ne-am întâlnit cu Asociația Întreprinzătorilor Români din Italia, și pot să vă spun că românii nu sunt priviți ca o problemă, așa cum îi prezintă mass media, ci ca o sursă de creștere economică.

R – Asta e valabil pentru nordul Italiei. Problemele din ultima lună au apărut în centru și în sud.

OS – Da, aveți dreptate. Dar e o distorsionare a realității ceea ce se preia

din media italiană. Cca 70% dintre românii din străinătate sunt deja integrați în noua societate. Au case, copiii sunt la școală, și-au întemeiat familia. Mai mult de 30% dintre românii plecați al lucru în străinătate nu vor reveni în țară în următorii doi ani. De exemplu, unui român care câștigă 1200 Euro în Italia îi va conveni să vină acasă, lângă familie, chiar dacă va câștigă doar 700 Euro. Nu mai cheltuie cu chiria și cu altele. Viața e scumpă totuși în străinătate și va fi acasă, lângă ai săi.

SOARELE CARE RĂSARE LA BRUXELLES

Interviu cu eurodeputatul Alexandru Athanasiu, fost ministru al muncii



■ Daniela Stoica
ROMCOM

ÎN 15 NOIEMBRIE, PLENUL

Parlamentului European a aprobat, la prima lectură, Raportul Athanasiu ce vizează raportarea trimestrială a locurilor de muncă vacante, după regulile utilizate de către toate statele UE. Până acum raportarea se făcea annual, printr-un gentlemen-agreement, de către statele care doreau acest lucru. Deși Comisia Europeană a dorit un raport strict tehnic, amendamentele aduse de eurodeputatul român au dat raportului alte dimensiuni. Locurile de muncă vacante vor deveni publice trimestrial. Fiecare stat va respecta aceleași criterii

de raportare. Piața muncii din UE va fi mai transparentă. Forța de muncă se va orienta mai ușor în spațiul European, iar instituțiile de învățământ își vor putea adapta curricula școlară la nevoia reală a pieței.

R – Cum îi afectează raportul dumneavoastră pe întreprinzători?

AA – Raportul va crea un comportament mai transparent pe piața forței de muncă. Pe de o parte fiind obligați să raporteze datele Agențiilor Naționale, informațiile vor fi mai corecte. Beneficiul indirect, dar cert, este că vor avea posibilitatea unei recrutări mai bune de personal. Lărgindu-se accesul la datele privind locurile de muncă vacante, se va mări și baza de date cu potențialii angajați, iar firmele îi vor putea angaja pe cei mai bine calificați, care răspund nevoilor lor.

R – Încotro se îndreaptă piața forței de muncă? Anumite sectoare sunt deja în criză. Altele se pregătesc.

AA – E o criză generată de restructurarea economiei. Să nu uităm că înainte de '89, 44% din PIB-ul României era oferit de industrie. Acum

foarte puțin din respectiva industrie mai există. Agricultură încă nu e performantă. Soluția ar fi dezvoltarea serviciilor și a domeniilor high tech și IT, adică zona de inventivitate unde românii sunt peste medie. High tech nu înseamnă doar construirea de rachete, ci realizarea oricărui produs mai bun, care aduce o îmbunătățire în viața consumatorului. În ce privește zona IT, avem exemplul Indiei care a devenit o forță economică datorită acestui sector. Serviciile și sectorul IT nu presupun o infrastructură și o logistică prea costisitoare. În alte sectoare economice, deja e ocupat.

R – Vor ajunge românii să aibă un cult al muncii?

AA – Nu vom deveni niciodată germani, dar nici nu cred că trebuie. Trebuie să ne păstrăm cultura și specificul, așa cum au făcut italienii și spaniolii de exemplu. Și-au păstrat specificul, modul de raportare la viață. Ar fi o mare greșală să renunțăm la specificul nostru. Problema românilor e că încă nu au învățat să lucreze după ceva mai multe reguli de disciplină, de competitivitate, productivitate. Nu vom avea niciodată conștiința muncii germanului, dar vom dispune totdeauna de fantezie și inventivitate. Acesta este unul din atuurile UE: adună de la toți ce e mai bun și mai frumos. Din păcate, uneori și ce e mai rău.

R – Întreprinzătorii români au acum câteva carențe la capitolul lobby. De fapt nici nu cred că mai fac diferența între lobby și trafic de influență.

AA – Lobby se face peste tot, inclusiv aici, la Parlamentul European. Politica nu e un laborator cu eprubete și lacăt la ușă. Ar fi absurd. Din păcate românii cad dintr-o extremă în alta. Lobby înseamnă să susții politic o întreprindere, un grup de firme, un program economic. Dacă promovezi un produs, un serviciu sau o întreprindere superioară din punct de vedere calitativ, care aduce bunăstare și confort consumatorilor, fără a condiționa acest lucru de anumite



foloase personale, e foarte bine. Chiar trebuie să faci așa ceva. Dacă, în schimb, promovezi o firmă, un produs de o calitate îndoielnică și distorsionezi piața, ba mai mult beneficiezi de acțiuni sau alte foloase de la firma respectivă deja e grav. De fapt intri sub incidența Codului Penal. Frontiera dintre cele două e greu de trasat. Dar politicienii nu trebuie să fie orbi la ce întâmplă în economie. Politicienii trebuie să sprijine sectorul privat, care generează bunăstare.

R – În cât timp vă așteptați să se organizeze întreprinzătorii români pentru a-și susține interesele la Bruxelles?

AA – Ar trebui să o facă repede, altfel România riscă să devină doar o piață de consum. Întreprinzătorii și întreaga societate și clasă politică trebuie să înțeleagă că România nu mai e candidat, ci stat membru al UE, nu mai e la ușă, ci înăuntru, cu drepturi egale cu celelalte state. Aici e plin de întreprinzători și reprezentanți ai diferitor regiuni care își promovează interesele. Participă la ședințele comisiilor, a plenului, împart materiale informative, se întâlnesc cu parlamentari și le explică ce se întâmplă dacă adoptă un proiect, o directivă sau un raport, cum îi afectează pe ei și zona lor. Întreprinzătorii români trebuie să învețe să trimită aici oameni bine pregătiți care să le apere interesele,

care să cunoască agenda europeană și să fie activi. Lobby se face aici, pe față, nu la restaurant. Dintr-o falsă pudoare, România nu mai primește întreprinzătorii în Parlament, să nu fie acuzată de trafic de influență, dar îi întâlnește în altă parte. România încă se comportă ca un stat candidat, nu ca unul cu drepturi depline. Nu e simplu să faci lobby aici, dar e obligatoriu. Consiliul Național al IMM din România a deschis un asemenea birou la Bruxelles, la începutul lunii noiembrie, iar președintele lui, Ovidiu Nicolescu a devenit consilierul comisarului pentru industrie Gunther Verheugen. E un pas, dar nu e suficient.

R – Credeți că întreprinzătorii români vor putea accesa fondurile europene într-un procent mai mare decât cotizația națională la bugetul UE?

AA – Cea mai mare problemă cu fondurile europene e că instituțiile statului au întârziat foarte mult în elaborarea programelor. E adevărat că după legislația europeană actuală, ce nu se absoarbe până în 2010, va fi reportat până în 2013. Dar de ce să pierdem atâția ani? În anumite zone, întreprinzătorii vor absorbi fonduri mai multe. Foarte important e ca aceștia să apeleze la firme de consultanță profesionale pentru a accesa fondurile europene și pentru a implementa proiectele după regulile UE, altfel vor fi penalizați. Nu e simplu, dar e posibil.

ROMCOM FINANȚEAZĂ NOILE AFACERI



■ **Dorin Pantea**
ROMCOM

SOCIETATEA DE MICROFINANȚARE

IFN ROMCOM SA va lansa la începutul lunii următoare creditul START-UP FINANCE, un produs de creditare ce se adresează companiilor nou înființate sau care au mai puțin de un an de activitate.

Intrarea României în Uniunea Europeană a adus cu sine numeroase oportunități de afaceri și o adevărată "febră antreprenorială". Cei cu spirit întreprinzător aleg să profite de aceste oportunități începând o afacere pe cont propriu. Beneficiile potențiale sunt multiple: venituri mai mari, crearea de locuri de muncă, posibilitatea de a fi propriu stăpân, puterea de decizie, alegerea propriei echipe de lucru și câștigarea unui statut social.

Cei care decid să înceapă o afacere pe cont propriu trebuie să fie conștienți și de riscurile pe care le implică această decizie. Totdeauna, beneficiile potențiale sunt proporționale cu riscul asumat. În cazul unei afaceri aflate la început de drum, riscurile la care se expune întreprinzătorul includ nesiguranța financiară, un volum mai mare de muncă, riscul investițional, riscul de a

subevalua concurența sau riscul de a nu găsi oameni cu adevărat competenți.

Întrucât afacerile noi au nevoie de finanțare, la ROMCOM facem tot ce este posibil pentru a răspunde nevoilor de finanțare ale întreprinzătorilor, așa cum am făcut-o și până acum. Mai mult, oferta ROMCOM de finanțare a companiilor nou înființate se adresează unei categorii de clienți potențiali pe care băncile deocamdată îi evită datorită lipsei unui istoric al afacerii și a unor riscuri crescute de finanțare.

Obiectivul urmărit de ROMCOM prin lansarea creditului START-UP FINANCE îl constituie finanțarea afacerilor noi din sectoarele de producție, servicii sau agricultură localizate în județul Bihor și în județele limitrofe, precum și în Galați și Suceava. Ca și criteriu primar de eligibilitate, proiectul propus spre finanțare trebuie să fie fezabil din punct de vedere economic și să valorifice o oportunitate de piață.

Fondurile obținute pot fi utilizate pentru achiziționarea, amenajarea sau modernizarea spațiilor în care se desfășoară afacerea nouă; pentru achiziționarea de echipamente, mobilier și sisteme informatice; pentru finanțarea activităților curente și a altor activități conexe.

Produsul de creditare START-UP FINANCE se adresează atât nevoilor de finanțare pe termen scurt ale noilor companii, cât și nevoilor de investiții pe termen lung. În sensul acesta, termenul de rambursare a creditului START-UP FINANCE se înscrie în limitele 3-60 de luni, cu o perioadă de grație de până la 3 luni. Suma maximă acordată în cadrul acestui program este de 80.000 RON (sau echivalentul în RON al 25.000 EURO).

În dorința de a răspunde cu promptitudine la nevoile potențialilor clienți, ROMCOM utilizează o cerere de

credit simplificată, iar solicitanții eligibili primesc efectiv finanțarea în cel mult 7 zile de la depunerea dosarului complet la sediul ROMCOM. Lista completă a documentelor necesare poate fi descărcată de pe pagina de Internet www.romcom.ro sau poate fi obținută direct de la sediul instituției.

Pentru finanțările acordate, ROMCOM solicită garanții reale imobiliare sau mobiliare, în funcție de valoarea creditului acordat; aceste garanții trebuie asigurate pe toată durata de desfășurare a contractului de împrumut. Pentru a simplifica procedurile de calcul și a reduce costurile finanțării, ROMCOM nu percepe alte comisioane în afara celui de acordare a creditului (achitat în momentul semnării contractului) și a comisioanelor de rambursare anticipată integrală și de modificare a contractului, atunci când este cazul.

Creditul START-UP FINANCE completează oferta ROMCOM de creditare pentru întreprinzători. În portofoliul de produse ROMCOM se regăsesc și creditele pentru IMM și pentru fermieri, în variantele de credite de investiții sau credite pe termen scurt, în funcție de nevoile solicitanților, precum și creditul MED FINANCE, care se adresează profesioniștilor din domeniul medical. Aceste produse sunt adaptate la profilul fiecărui împrumutat, ROMCOM oferind flexibilitate în ceea ce privește termenele și graficele de rambursare, proiectele finanțate și perioada de grație.

Munca de întreprinzător este grea. Întreprinzătorii sunt dintre acei puțini care încearcă să facă să se întâmple ceva și sunt gata să plătească prețul pentru asta. Dacă ești întreprinzător sau vrei să devii un întreprinzător, te așteptăm la ROMCOM ca să finanțăm afacerea ta.

NU E GREU SĂ ACCESEZI PROGRAME, E GREU SĂ LE IMPLEMENTEZI

Interviu cu Sorin Mudura, proprietarul SC Andromi SRL, Oradea

A început ca mulți întreprinzători, cu un ABC. Față de majoritatea s-a orientat și spre agricultură și procesarea produselor agricole. Programul Sapard a fost una dintre cele mai interesante experiențe din viața lui de întreprinzător. A descoperit că dacă e greu să accesezi banii europeni, e și mai greu să îi cheltuiești conform canoanelor europene. Ajutorul potrivit pentru implementarea proiectului s-a dovedit a fi ROMCOM, deși a pornit la drum cu un alt consultant.

■ **Daniela Stoica**
ROMCOM

R – Când ați intrat în afaceri?

SM – Imediat după Revoluție. După absolvirea liceului, din 1984 până în 1990, am lucrat la Înfrățirea Oradea. După Revoluție, am renunțat la fabrică și mi-am deschis propria afacere. Pe vremea aceea era un gest nebunesc și inutil. Era foarte mult entuziasm. Timpul a confirmat că am procedat corect. Am început cu un ABC în Oradea, iar apoi m-am orientat și spre agricultură în satele Nojorid și Giriș. Am început cu bani împrumutați de la o mătușă și am ajuns aici... Am arendat pământ, pentru a face agricultură performantă. Acum am 400 ha de teren. Am început cu un tractor, acum avem 4 tractoare și 5 combine.

Avem și service pentru utilaje agricole. Dacă am pornit la drum cu un singur angajat, acum avem 34. Urmează să angajăm încă 10, iar după deschiderea fabricii încă 20, în special personal administrativ și șoferi.

R – Cultivați cereale tradiționale sau și plante promovate în ultima vreme de Ministerul Agriculturii?

SM – În special culturile specifice pentru județul Bihor: grâu, porumb, floarea soarelui și lucernă. Anul acesta am avut rezultate foarte bune la grâu, în ciuda secetei. Am ieșit puțin pe pierdere la porumb, dar am câștigat foarte bine cu floarea soarelui. Anul acesta am cultivat și rapiță, pentru că a fost promovată intens de Ministerul Agriculturii și de mai mulți specialiști. A fost o pierdere totală. Aș fi câștigat

mai mult dacă aș fi cultivat porumb sau alte cereale.

R – Și carmangeria?

SM – Carmangeria a pornit de la ferma de porci pe care am avut-o până în acest an. Am îngrășat anual cca 300 de porci. Pentru că nu puteam valorifica materia primă, am hotărât să fac o carmangerie în Oradea. Am început cu 50 kg de salamuri pe zi. Acum producem 2,5 t de mezeluri pe zi, iar după ce deschidem fabrica nouă sper să ne dublăm producția. Îmi doresc să ajungem cea mai importantă firmă de profil din Bihor.

R – Aveți totuși câțiva concurenți...

SM – La nivel național da, dar în județ mai puțin. Iar apoi eu știu ce pot face și la ce calitate. Îi voi depăși rapid pe ceilalți concurenți din județ.

R – Vă veți adresa doar pieței bihorene?

SM- Deja am depășit granițele Bihorului. Ne vindem produsele și în Cluj și Arad. Vânzările merg destul de bine. După deschiderea fabricii, vom intra și pe piața externă. Deja suntem în negocieri cu o firmă din Franța pentru a furniza șuncă presată. După aceea vreau să intrăm și pe piețele spaniole și italiene, și bineînțeles pe piața maghiară. Vom oferi în special produse cu specific românesc, dar și specialități cu trecere în țările respective. Avem avantajul că produsele noastre sunt pe bază de carne, și nu pe bază de emulsii,



testurate, sau altele de genul acesta. Folosim foarte puțini conservanți. Asta e cu două tăișuri, pentru că termenul de valabilitate e mai scurt, dar calitatea și gustul sunt incomparabile.

R – Aveți furnizori de materie primă pentru fluxul tehnologic?

SM – Da. Lucrăm cu Smithfield Timiș, cu Cetina Baia Mare și cu o firmă din Ungaria. Nu aș vrea să depind de un singur furnizor. E periculos.

R – Cum a intrat ROMCOM în afacerea dumneavoastră? Ați luat credite?

SM – Până acum șase ani nu am avut nici un credit. Atunci afacerea a început să ia amploare, iar fondurile familiei, și banii rudelor și prietenilor au devenit insuficienți. Am luat credite de la bănci, nu de la ROMCOM. Anul trecut, am hotărât să accesez programul Sapard. Am angajat o firmă de consultanță din București și au apărut surprizele. Au subevaluat



ALEXANDRU MUDURA

- s-a născut în 29 septembrie 1966
- căsătorit, 2 copii
- absolvent al Liceului Industrial Înfrățirea, Oradea
- 13 ani în lotul național de lupte libere
- Din 1990, mic întreprinzător

proiectul. Investiția are o valoare de cca 4 milioane Euro, dar a fost evaluată la 400.000. De zece ori mai puțin. Au uitat utilaje cheie pentru prelucrarea cărnii. Mai mult firma cerea tot felul de comisioane, care nu se justificau raportat la calitatea serviciilor de consultanță oferite. Am reziliat contractul și așa am ajuns la ROMCOM. A fost unul dintre cele mai bune lucruri care mi s-au întâmplat. M-au sprijinit pe parcursul implementării proiectului, așa cum nu am visat că se poate. Am colaborat atât de bine, încât intenționăm să lucrăm împreună la elaborarea și implementarea următorului proiect de investiții. De când am început implementarea acestui proiect, am constatat că nu e atât de greu să soliciteți fonduri nerambursabile, cât e greu să implementezi proiectul după toate rigorile finanțatorului. Băieții de la ROMCOM au fost lângă mine la fiecare pas.

R – Înțeleg că vă gândiți deja la un nou proiect de dezvoltare?

SM – Da. Cine stă pe loc moare. Firma asta trebuie să trăiască și să se dezvolte. Am investit prea mult suflet în ea, ca să o las să stagneze.

R – Nu vă pare rău că v-ați apucat de afaceri?

SM – Câteodată, da. Dar nu mai pot da înapoi. Din punctul de vedere al celor din afară, și chiar din firmă, patronul nu face nimic toată ziua. Doar se plimbă. Foarte puțini sunt conștienți de responsabilitățile care apasă pe umerii lui, de normele la care trebuie să se conformeze, de strategia de desfășurare a mărfii... De produs toată lumea poate produce, dar produsele trebuie și vândute, la prețuri bune. Mai am și responsabilitatea salariilor. Salariile și taxele aferente pentru firma noastră, încă mică, trec de 200.000 lei (peste 2 miliardul ROL). Și dacă din produsele din carne și din cereale scoatem banii destul de repede, nu la fel se întâmplă cu service-ul pentru utilajele agricole. Sunt multe probleme



pe capul unui întreprinzător. Dacă aș renunța, mie mi-ar fi bine, dar ce s-ar întâmpla cu toți oamenii care lucrează pentru mine și cu familiile lor?

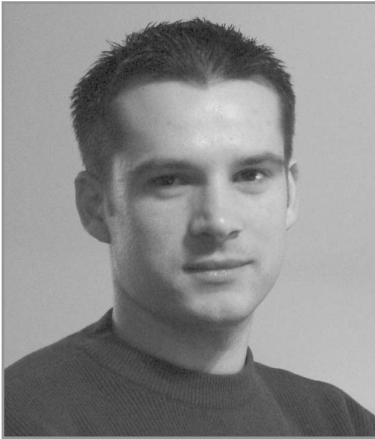
R – Cum se împacă familia cu afacerile? Sunteți încă tânăr, iar copiii destul de mici.

SM – Toată familia e implicată în afaceri. Soția mea e alături de mine de la început, deși uneori a fost foarte greu. Băiatul cel mare e la Liceul Economic și îmi doresc să studieze după aceea în străinătate, pentru a putea face față concurenței europene după ce ne dezvoltăm. Cel mic are 11 ani, dar tot spre firmă trage. Le cer să învețe limbi străine. Nu se poate fără.

R – Sunteți implicat în acțiuni sociale?

SM – Ca firmă, încă nu. Cea mai importantă acțiune socială, în acest moment, e că asigurăm salarii angajaților noștri. Acum sunt înglodat în datorii. Dar când pot face bine, îl fac. Și mie mi s-a făcut bine. După ce scăpăm de grosul datoriilor probabil ne vom implica mai mult și în acțiuni sociale.

FINANȚĂRI NERAMBURSABILE PENTRU IMM



■ **Daniel Pop**
ROMCOM

O DATĂ CU ADERAREA ROMÂNIEI

la Uniunea Europeană, începând cu Ianuarie 2007, strategia națională de dezvoltare are în vedere o creștere socio-economică cât mai rapidă cu scopul reducerii disparităților semnificative față de celelalte țări din Uniunea Europeană. Instrumentul care descrie această strategie este Planul Național de Dezvoltare (PND) elaborat de guvernul României.

Rațiunea elaborării PND este aceea de a stabili direcțiile de alocare a fondurilor publice pentru investiții cu impact semnificativ asupra dezvoltării economice și sociale, din surse interne (buget de stat, bugete locale, etc.) sau externe (fondurile structurale și de coeziune, fonduri UE pentru dezvoltare rurală și pescuit, credite externe, etc.), în scopul diminuării decalajelor de dezvoltare față de Uniunea Europeană și a disparităților interne (ex. urban-rural, regiunea X față de media națională, etc.).

Având în vedere obiectivul global de reducere a decalajelor de dezvoltare față de UE și pornind de la o analiză cuprinzătoare a situației socio-economice actuale, Planul Național de Dezvoltare include **șase priorități naționale de dezvoltare**, după cum urmează:

- Creșterea competitivității economice și dezvoltarea economiei bazate pe cunoaștere;
- Dezvoltarea și modernizarea infrastructurii de transport;
- Protejarea și îmbunătățirea calității mediului;
- Dezvoltarea resurselor umane, promovarea ocupării și a incluziunii sociale și întărirea capacității administrative;
- Dezvoltarea economiei rurale și creșterea productivității în sectorul agricol;
- Diminuarea disparităților de dezvoltare între regiunile țării.

Similar cu situația din celelalte state membre ale Uniunii Europene, întreprinderile mici și mijlocii predomină în economia românească, reprezentând peste 98% din totalul întreprinderilor și având o contribuție substanțială la formarea PIB-ului și crearea de locuri de muncă.

PROGRAMUL OPERAȚIONAL SECTORIAL – CREȘTEREA COMPETITIVITĂȚII ECONOMICE - (POS-CCE)

În acest context, este evident că pentru supraviețuirea pe o piață europeană în care cuvântul de ordine este concurența, majoritatea întreprinderilor mici și mijlocii din România au nevoie de sprijin financiar pentru a deveni competitive. În acest scop s-a conceput **Programul Operațional Sectorial – Creșterea Competitivității Economice (POS-CCE)**.

POS-CCE dispune, pentru perioada 2007-2013, de o alocare financiară de aproximativ **2,5 miliarde euro**, la care se adaugă cofinanțarea națională de aproximativ **1,4 miliarde euro**. Finanțările prin **POS-CCE** sunt orientate cu precădere către sectorul economic, unde vor fi canalizate 80% din fonduri, urmând ca diferența de 20% să finanțeze proiecte dezvoltate de autorități locale.

POS-CCE are următoarele axe

prioritare pe care vor fi investiți banii:

1. Un sistem de producție inovativ și eco-eficient (31%);
2. Cercetare, dezvoltare tehnologică și inovare pentru competitivitate (21%);
3. Tehnologia Informației și Comunicațiilor pentru sectoarele public și privat (15%);
4. Creșterea eficienței energetice și dezvoltarea durabilă a sistemului energetic (25%);
5. România – destinație atractivă pentru turism durabil și afaceri (5%);
6. Asistență tehnică (3%).

Acest document trasează direcțiile prioritare de dezvoltare și, implicit, de alocare a fondurilor. El va fi detaliat în documente de implementare (program complement, ghid al beneficiarilor) care să ofere potențialilor beneficiari elementele necesare în vederea accesării programului (condiții de eligibilitate ale beneficiarilor și ale proiectelor, dimensiunea finanțării nerambursabile, documente anexă la cererea de finanțare, procentul de cofinanțare, cheltuielile eligibile, obligațiile beneficiarilor, sistemul de implementare etc.).

O caracteristică specifică a **POS-CCE** este alocarea unei sume de cca. 100 mil. euro pentru facilitarea accesului la finanțare al IMM-urilor, prin crearea unor instrumente financiare adecvate (garanții, micro-credite, capital de risc, etc.). Aceasta operațiune va fi implementată prin programul JEREMIE (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises) care va înființa și gestiona fonduri specializate în instrumente financiare inovative destinate întreprinderilor mici și mijlocii.

CE PROIECTE SE FINANȚEAZĂ PRIN POS-CCE?

În cazul întreprinderilor mici și mijlocii, valoarea finanțării nerambursabile poate varia între 200.000 euro și 1,5 milioane euro, funcție de dimensiunea solicitantului și destinația fondurilor.

Banii pot fi utilizați pentru următoarele destinații:

- Proiectare, supravegherea lucrărilor, studii de fezabilitate și evaluări ale impactului asupra mediului, taxe aferente autorizațiilor de construcție și testelor cerute prin lege, până la un quantum maxim de 5% din totalul investițiilor eligibile;

- Cumpărarea de teren, în limita a 10% din totalul investițiilor eligibile, poziționare și studii geologice;

- Construcții și lucrări asimilate până la un quantum de maximum 50% din totalul investițiilor eligibile;

- Achiziționarea de mașini și echipamente;

- Mijloace de transport, cu condiția să fie strict necesare ciclului de producție, în acord cu producția reală, identificabile în mod clar și servind exclusiv întreprinderii;

- Software, cu condiția să fie în acord cu cerințele de producție și manageriale ale întreprinderii;

- Achiziționarea de patente, mărci, licențe și know-how, până la 50% din totalul investițiilor eligibile.

Criteriile generale de eligibilitate ale solicitantului de fonduri prin POS-CCE sunt următoarele:

- Solicitantul nu trebuie să aibă obligații neonorate conform legislației naționale (ex. contracte de muncă și asigurări sociale, taxe naționale și locale, etc.);

- Solicitantul nu trebuie să fie în situație de faliment sau lichidare, afacerea nu este gestionată de un judecător sindic.

- Solicitantul nu are datorii publice restante (mai mult de 60 de zile);

- În cazul întreprinderilor noi, cel puțin 50% din investițiile eligibile vor fi acoperite de o garanție emisă de o instituție financiară;

- În cazul întreprinderilor existente, solicitantul va avea minimum 2 ani de activitate economică și profit operațional în ultimii doi ani financiari.

ELABORAREA PROIECTELOR DE FINANȚARE

Poți alege să elaborezi singur documentația pentru obținerea finanțării, sau poți lucra cu un consultant ROMCOM specializat în

obținerea de finanțare nerambursabilă. Numai în 2006, ROMCOM a elaborat 50 de proiecte care au fost finanțate prin programul SAPARD, cu o rată de succes de 100%.

Ce servicii îți oferim?

- Îți întocmim cererea de finanțare în conformitate cu cerințele POS-CCE.

- Te îndrumăm pentru obținerea rapidă a documentelor, actelor și avizelor de care ai nevoie.

- Te ajutăm să obții cofinanțare pentru proiect.

- Îți întocmim dosarele de achiziții și te asistăm la implementarea proiectului.

- Îți pregătim cererea de plată, astfel încât să obții finanțarea nerambursabilă în cel mai scurt timp.

CARE SUNT BENEFICIILE TALE?

- Obții finanțarea nerambursabilă în cel mai scurt timp.

- Lucrezi cu un consultant care are experiență în obținerea de finanțare nerambursabilă.

- Beneficiezi de contactele pe care noi deja le-am stabilit cu instituțiile de finanțare.

- Reduci la maximum timpul, banii și nervii investiți în pregătirea și implementarea proiectului.

Dacă vrei să obții o finanțare nerambursabilă, sună la 0259 479 793 sau scrie-ne la office@romcom.ro pentru a stabili o întâlnire cu un consultant ROMCOM.



ANUNȚ

SC ROMCOM INVEST SRL vinde

următoarele utilaje de tâmplărie second-hand cu posibilitate de finanțare:

1. Mașină de șlefuit verticală, model Stemac LCK 110, cu aspirator de rumeguș cu 2 saci
2. Fierăstrău circular cu cărucior lungime 3m, model Magic 3200
3. Mașină de găurit

Preț ofertă: 8.000 EUR + TVA

Informații la telefon (0259-479793) sau la sediul societății.

O TOAMNĂ PLINĂ



■ **Anca Suci**
PRO FAMILIA

ÎN LUNA SEPTEMBRIE 2007, AM

vizitat familiile de plasament ale copiilor cu autism din județul Dâmbovița, care sunt sprijinite de Fundația Pro Familia. La vizita actuală am observat că acești copii au făcut progrese considerabile în dezvoltarea lor intelectuală, fizică și afectivă. Am putut constata în cadrul fiecărei familii atmosfera, condițiile de locuit decente, modul în care erau îmbrăcați copiii, activitățile în care sunt implicați cotidian. Bucuria noastră cea mai mare este că părinții de plasament își doresc să îi țină pe acești copii cât timp vor trăi.

Un lucru nou pe care l-am făcut pentru acești copii și părinți a fost organizarea unei conferințe speciale pentru ei în localitatea Răzvad. Am organizat un program special pentru toți copiii și un alt program numai cu părinții lor. Programul copiilor a fost unul foarte amplu cu multe activități, jocuri, lucru manual, cântece, concursuri, jocuri și a fost organizat de către Lavinia Popovici, studentă în anul 4 la asistență socială, Daniel Moza, Carmen Suci și Gabriel Mateuță. Am fost foarte surprinși să îi putem vedea pe acești copii cu dizabilități că se știu juca împreună, interacționa unii cu alții într-un mod uimitor, bucurându-se foarte mult că sunt împreună.

În cadrul programului cu părinții am susținut seminarul educativ „Program de instruire pentru familiile de plasament” care a cuprins teme ca: „Dezvoltarea copilului: stadii de dezvoltare, nevoi – copilul preșcolar, preșcolarul mare, micul școlar, pubertatea, adolescentul, nevoi specifice în raport cu dezvoltarea copilului”, „Copilul instituționalizat: efectul separării asupra copilului, munca directă cu copilul”, „Abuzul – fizic, psihic, definire, clasificare, impact, intervenție”, „Impactul plasamentului în viața copilului – Cum trebuie înțeles procesul de plasament? Ce pot face părinții de plasament? Plan de intervenție” etc. Mi-au spus că niciodată nu au primit un manual cu atâtea informații. Unul din momentele emoționante a fost cel în care părinții de plasament au povestit din experiențele pe care le-au avut de când este copilul în familie, impactul pe care l-a avut acesta în viața familiei lor, dificultățile pe care le întâmpină în creșterea și îngrijirea acestor copii cu dizabilități, progresele realizate de când sunt în familie, cea mai deosebită experiență pe care au avut-o cu copilul lor din perioada plasamentului. Prin aceste experiențe împărtășite, ceilalți participanți s-au simțit încurajați, au fost foarte deschiși și sinceri unii cu alții. Am evaluat fiecare familie cu aspecte pozitive și negative, am încercat să le oferim diferite soluții la problemele aduse în discuții și i-am încurajat în tot ceea ce fac.

În a doua parte a lunii **NOIEMBRIE**, am organizat un seminar despre traficul de ființe umane și avort la Centrul Maternal Briana, care acordă sprijin mamei aflate în dificultate. Asistenta socială ne-a invitat să mergem din nou la centrul lor și să ținem aceste seminarii de fiecare dată când are mame noi în centru. Am avut un timp minunat acolo cu aceste mame, au fost foarte deschise,

bucuroase că am mers la ele și le-am vorbit despre aceste teme. Au recunoscut că au învățat foarte multe lucruri de la noi, iar bucuria lor cea mai mare este faptul că nu au făcut avort, nu au făcut o crimă. Majoritatea nu știau deloc ce înseamnă să faci un avort, sau care sunt urmările acestuia. La sfârșitul seminarului ne-au mărturisit problemele cu care se confruntă, cum nu sunt acceptate de familiile lor, că nu au unde sta, chiar o mamă ne spunea că tatăl fetei lor este în închis, alta că este plecat în străinătate și multe alte lucruri din viațile lor.

În luna **DECEMBRIE** știm că oamenii se pregătesc de minunata sărbătoare a nașterii Domnului Isus Cristos, o sărbătoare a dragostei, a păcii, a fericirii, bucuriei, a oferirii de cadouri pentru cei dragi, a celor în necaz și suferință. Vrem de aceste sărbători să putem merge în casele celor care sunt pe un pat de suferință, în spitale, la copii cu boli terminale, cei săraci, cu dizabilități, azile de bătrâni, încercând să le oferim un mic dar și tot în același timp o rază de speranță și fericire, bucurie în sufletele lor. Pentru a putea face acest gest avem nevoie și de sprijinul dumneavoastră material sau financiar pe care doriți și puteți să îl oferiți pentru acești oameni aflați în dificultate, neștiind dacă vor mai ajunge anul viitor în viață. Cei interesați să ne susțină ne puteți contactați prin email: anca.suciu@romcom.ro sau prin telefon : 0259-267986. Vă mulțumim mult și vă dorim să aveți parte de multe binecuvântări!



CONTRACTELE DE ACHIZIȚII PUBLICE DE VALOARE MICĂ, OPORTUNITATE PENTRU IMM

■ Florin Oltean

Legea română prevede mai multe tipuri de instrumente prin care statul sau autoritățile locale atribuie execuția de lucrări, furnizarea de produse sau prestarea de servicii investitorilor privați, și anume prin intermediul contractelor de achiziție publică, concesiune de lucrări publice și concesiune de servicii.

Cadrul legal aplicabil a fost substanțial modificat anul trecut, în urma recomandărilor Comisiei Europene și în vederea respectării angajamentelor României în domeniul asigurării liberei circulații a bunurilor în contextul aderării României la UE.

Actul normativ care reglementează contractele de achiziție publică, contractele de concesiune de lucrări publice și contractele de concesiune de servicii este OUG nr. 34/2006, intrată în vigoare la data de 30 iunie 2006. Modul de transfer și de recuperare a obiectului concesiunii, modul de pregătire a documentației de atribuire și de aplicare a procedurilor sunt reglementate prin Hotărârea de Guvern nr. 925/2006 și Hotărârea de Guvern nr. 71/2007.

Contractele de achiziție publică cu o valoare mai mare de 10.000 Euro se desfășoară pe baza unor proceduri destul de complexe, care pot include licitația deschisă, licitația restrânsă, dialogul competitiv, negocierea, cererea de oferte și concursul de soluții.

De altă parte, contractele de achiziție publică având o valoare ce nu depășește echivalentul în lei a 10.000 de euro reprezintă oportunități importante pentru societățile comerciale, în special pentru întreprinderile mici și mijlocii și pentru operatorii economici aflați la început de drum. Această realitate se explică prin procedura mult simplificată pentru atribuirea acestui tip de contracte și prin faptul că aceste contracte ocupă un loc important în rândul contractelor de achiziție publică. De exemplu, în unele

state membre ale Uniunii Europene contractele de valoare mică au o pondere de peste 90% din totalul contractelor de achiziție publică.

Procedura care se aplică, în cazul în care se achiziționează *produse*, servicii sau lucrări a căror valoare, cumulată pe parcursul unui an, nu depășește echivalentul în lei a 10.000 euro (fără TVA), este cumpărarea directă. Potrivit legislației române în vigoare, obligațiile autorităților contractante în vederea atribuirii acestor contracte se rezumă la:

- elaborarea unei note justificative prin care se stabilesc circumstanțele de încadrare prevăzute de OUG 34/2006 pentru aplicarea procedurii de cumpărare directă;
- redactarea documentului justificativ prin care se realizează cumpărarea directă și care se consideră a fi baza legală pentru plată (ex: factură fiscală);
- obținerea și păstrarea documentelor justificative care dovedesc efectuarea achiziției publice;
- asigurarea unei *utilizări* eficiente a fondurilor în procesul de atribuire;
- promovarea concurenței între operatorii economici;
- garantarea nediscriminării, recunoașterii reciproce și tratamentului egal al operatorilor economici care participă la atribuirea contractului.

Operatorii economici cei mai avantajați de procedura de atribuire a contractelor de valoare mică prin cumpărare directă sunt în mod clar întreprinderile mici și mijlocii, precum și societățile comerciale de-abia înființate. Problema acestor operatori economici este însă una de natură informațională. În acest sens, Comunicarea interpretativă a Comisiei Europene subliniază obligația autorităților contractante de a asigura o publicitate adecvată a acestor contracte. Astfel, potrivit jurisprudenței Curții Europene de Justiție, „principiile tratamentului egal și nediscriminării implică o obligație de transparență care constă în asigurarea, în beneficiul oricărui potențial ofertant, a

unui grad de publicitate suficient pentru existența concurenței pe piață”.

Comisia Europeană recomandă următoarele mijloace de publicitate, pe care le consideră adecvate pentru publicarea anunțurilor de participare la contractele de achiziții publice de valoare mică: Internet - propriile pagini de internet ale autorităților contractante sau portaluri special create pentru publicitatea contractelor de valoare mică, Monitorul Oficial, ziare naționale specializate în publicarea anunțurilor de achiziții publice, precum și alte ziare cu acoperire națională sau regională ori reviste de specialitate. Conținutul acestor anunțuri poate fi limitat la o scurtă descriere a detaliilor esențiale ale contractului de achiziție publică și invitația de a contacta autoritatea contractantă.

În ceea ce privește atribuirea acestor contracte, Comisia Europeană evidențiază principiul garantării unei proceduri corecte și imparțiale, în vederea asigurării unor condiții concurențiale corecte pentru toți operatorii economici interesați de contract.

Mijloacele sugerate de Comisie în acest sens pot fi sintetizate astfel: descrierea nediscriminatorie a obiectului contractului; accesul egal al operatorilor economici din toate statele membre ale Uniunii Europene; recunoașterea reciprocă a diplomelor, certificatelor și altor dovezi ale calificărilor formale; termene limită rezonabile; abordare transparentă și obiectivă.

Nu în ultimul rând, Comisia Europeană subliniază importanța posibilității de a contesta procedurile de atribuire a contractelor de achiziție publică de valoare mică, în vederea garantării efective a standardelor minime de corectitudine și transparență.

Din cele prezentate, rezultă că, deși nu sunt constrânse de procedurile tehnice detaliate stabilite de legislația achizițiilor publice, autoritățile contractante nu pot atribui contractele de valoare mică fără asigurarea unei concurențe reale între operatorii economici.



VREI SĂ PRIMEȘTI O FINANȚARE NERAMBURSABILĂ DIN FONDURI EUROPENE?

NOI AVEM
50 DE PROIECTE APROBATE
ȘI O RATĂ DE SUCCES DE
100%

Sună la **0259 479 793** sau scrie la
office@romcom.ro pentru a discuta cu un
consultant ROMCOM despre cum poți obține
finanțare nerambursabilă pentru proiectul tău.

ROMCOM este un proiect al Christliche Ostmission (COM) din Elveția. ■ **Consiliul director:** Georges Dubi - președinte, Mario Brühlmann, Ernő Veres - vicepreședinti ■ **Directori:** Imre Kulcsár, Vlad Mihuț ■ **Redacția:** Tehnoredactor: Gönczi Géza, Redactor șef: Daniela Stoica
■ **Prepress:** Photographics www.photographics.ro ■ **Adresa:** ROMCOM, str. Sf. Ladislau 7, 410174 Oradea, Bihor
Tel: 0259-479793 **Fax:** 0259-441911 **E-mail:** office@romcom.ro **Internet:** www.romcom.ro
■ **Organizații partenere:** Misiunea Creștină de Est, Elveția (COM), Agenția Elvețiană pentru Cooperare și Dezvoltare, Servus Business Development Elveția, Swiss Consulting Group Elveția, Soluții Avansate, Smart Training, Brandstorm