



Fondul Social European

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 6: Educație și competențe

Obiectivul tematic 10: Efectuarea de investiții în domeniul educației, al formării și al formării profesionale în vederea dobândirii de competențe și a învățării pe tot parcursul vieții

Obiectivul specific 6.13 Creșterea numărului absolvenților de învățământ terțiar universitar și non universitar care își găsesc un loc de muncă urmare a accesului la activități de învățare la un potențial loc de muncă / cercetare/ inovare, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI

Beneficiar: Centrul European Pentru Promovarea și Integrarea Romilor

Titlul proiectului: „Sprijin acordat studenților antreprenori”

Cod SMIS: POCU/829/6/13/140140

Nr. 1381/19.12.2023

Analiza de dezvoltare a mediului antreprenorial din Regiunea Sud-Vest Oltenia

OBIECTIVUL ANALIZEI

Obiectivul prezentei analize este analiza mediului antreprenorial în cadrul firmelor start-up înființate în cadrul proiectului "Sprijin acordat studenților antreprenori", POCU/829/6/13/140140, finanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020, Axa prioritară 6: Educație și competențe, Obiectivul tematic 10: Efectuarea de investiții în domeniul educației, al formării și al formării profesionale în vederea dobândirii de competențe și a învățării pe tot parcursul vieții; Obiectivul specific 6.13 Creșterea numărului absolvenților de învățământ terțiar universitar și non universitar care își găsesc un loc de muncă urmare a accesului la activități de învățare la un potențial loc de muncă / cercetare/ inovare, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI, și contribuția rezultatelor obținute în cadrul proiectului la dezvoltarea mediului antreprenorial din Regiunea Sud-Vest Oltenia, cât și în cadrul altor potențiali beneficiari, studenți care vor să își deschidă o afacere.

Analiza mediului antreprenorial s-a efectuat asupra beneficiarilor firmelor înființate în cadrul proiectului pe perioada de funcționare și dezvoltare afacerilor finanțate și de asigurare a sustenabilității planurilor de afaceri în timpul perioadei de implementare a



proiectului cat si a altor potentiali beneficiari, studenti care vor sa isi deschida o afacere, si a utilizat datele colectate in urma aplicarii de chestionare antreprenorilor care au obtinut finantare pentru demararea afacerilor, datele obtinute in urma monitorizarii functionarii afacerilor finantate si raportarii sistematice a progresului tehnic si financiar inregistrat al intreprinderilor infiintate in cadrul proiectului, precum si datele obtinute in urma interviurilor cu intrebari deschise, individualizate, adresate administratorilor firmelor si viitorilor potentiali administratori.

CONTEXT

Proiectul „Sprijin acordat studenților antreprenori”, POCU/829/6/13/140140, urmareste dezvoltarea antreprenoriatului prin stimularea si sprijinirea initiativei antreprenoriale in randul studentilor inmatriculati in cel putin in anul 2 de studii de licenta, studentilor doctoranzi sau cursantilor inmatriculati in colegiile organizate la nivelul institutiilor de invatamant superior in cel putin anul 2 de studii, care intentioneaza sa infiinteze o afacere in scopul crearii de noi locuri de munca.

Scopul proiectului este consolidarea gradului de ocupare al absolventilor de invatamant superior in domenii de activitate identificate ca fiind de viitor in vederea dezvoltarii unei economii competitive bazata pe cunoastere si reducerea perioadei de timp de la absolvirea studiilor superioare pana la ocuparea pe piata muncii a absolventilor, prin furnizarea de sprijin pentru dezvoltarea de intreprinderi carora li se acordă ajutor de minimis în vederea implementarii planurilor de afaceri.

Proiectul are in vedere reducerea perioadei de timp de la absolvirea studiilor superioare pana la ocuparea pe piata muncii a absolventilor si urmareste cresterea ratei de participare a studentilor, inclusiv prin formarea de competente antreprenoriale care sa faciliteze insertia pe piata muncii a absolventilor de studii tertiare si cresterea ratei de ocupare a absolventilor de invatamant tertiar, in corelare cu nevoile pietei muncii, prin crearea de locuri de munca in cadrul noilor intreprinderi infiintate, beneficare de ajutor de minimis in cadrul proiectului, locuri de munca ocupate atat de studentii din grupul tinta al proiectului, cat si din alte categorii aflate in cautarea unui loc de munca.

Scopul proiectului este atins prin realizarea a 4 obiective specifice:

OS1. "Cresterea ratei de participare la programele de invatare prin formarea competentelor antreprenoriale pentru un numar de 17 de beneficiari ai proiectului, absolventi ai studiilor tertiare, in vederea facilitarii insertiei pe piata muncii."

OS2. "Cresterea ratei de participare la programele de invatare, in vederea facilitarii insertiei pe piata muncii, pentru membrii grupului tinta ale caror planuri de afaceri au fost selectate pentru acordarea finantarii, prin dezvoltarea competentelor antreprenoriale si



profesionale in cadrul efectuării stagiilor de practică și prin furnizarea de servicii de consiliere, consultanță și mentorat.”

OS3. ”Creșterea ratei de ocupare în rândul absolvenților de învățământ terțiar în corelare cu nevoile pieței muncii, prin ocuparea de locuri de muncă înființate în cadrul întreprinderilor din sectoare ale economiei competitive bazate pe cunoaștere, beneficiare de sprijin financiar în cadrul proiectului.”

OS4. ”Asigurarea sustenabilității planurilor de afaceri și a continuității rezultatelor obținute în cadrul proiectului, transferul și valorificarea bunelor practici la nivel regional prin elaborarea unui document de susținere/analiză a mediului antreprenorial în rândul absolvenților de învățământ terțiar în Regiunea de Dezvoltare Sud Vest Oltenia.”

În cadrul proiectului au fost înființate și au funcționat 17 întreprinderi:

Nr.	Denumire IMM	CUI	Nr. înregistrare Reg. Comerțului	Cod CAEN Principal
1.	S.C. HEALING CENTER SRL	46315449	J16/1539/2022	8690
2.	S.C. STEFAN FOOD TRUCK SRL	46305593	J16/1499/2022	5610
3.	S.C. ENZA'S BOUQUET SRL	46305607	J16/1504/2022	3299
4.	S.C. YELLOW APPAREL SRL	46305623	J16/1511/2022	1413
5.	S.C. KEPLERS OPTILIGHT SRL	46305577	J16/1503/2022	8690
6.	S.C. GTGM CONSTRUCTII SRL	46313170	J16/1518/2022	4120
7.	S.C. APS FILTER TRADE SRL	46313146	J16/1517/2022	4520
8.	S.C. DAB GARAGE SRL	46305585	J16/1493/2022	4520
9.	S.C. STOMA VIC SRL	46315430	J16/1528/2022	8623
10.	S.C. STOMATOLOGIE TNS SRL	46315457	J16/1529/2022	8623
11.	S.C. UNDERGROUND FASHION OVERDOSE SRL	46303002	J16/1486/2022	1413
12.	S.C. DMRTM & CONTRSUCTII SRL	46305550	J16/1508/2022	4120
13.	S.C. FIRI COOKIES & MORE SRL	46298461	J18/675/2022	1071
14.	S.C. STILCONNSTRUCT SRL	46315473	J16/1527/2022	4120



15.	S.C. PROJEKT SONDERKLASSE SRL	46258327	J25/354/2022	4221
16.	S.C. THE ROCK SRL	46324056	J16/1543/2022	5610
17.	S.C. CRX AUTO CENTER SRL	46305534	J16/1494/2022	4520

ANALIZA MEDIULUI ANTREPRENORIAL AL FIRMELOR START-UP

Conform *Barometrului afacerilor de tip start-up din România*, Ediția a treia, martie 2019, 1 din 2 startup-uri românești este pe piață de mai puțin de 12 luni. Acest lucru s-a observat de-a lungul celor 3 ediții ale studiului. Aproximativ o treime din startup-uri nu reușesc să atingă al doilea an de activitate conform datelor colectate în cele trei ediții ale Barometrului. Deși, comparativ cu edițiile anterioare, și proporția celor care au o vechime mai mare, de 2-3 ani, este mai ridicată, diferența înregistrată în ultimii ani este semnificativ mai mică pentru ultimul an analizat. Cele mai multe startup-uri din România sunt localizate în mediul urban, cu tendință de creștere a numărului afacerilor în mediul rural în ultimul an.

Comparativ cu ediția anterioară a barometrului, veniturile înregistrate de startup-uri nu s-au modificat semnificativ, cea mai mare proporție a acestora, mai exact 83%, au cifra de afaceri de 50K sau mai puțin. Pentru cele mai multe afaceri de tip startup românești (73%), veniturile au crescut în medie cu peste 10% de la an la an. Comparativ cu ediția anterioară se observă însă o scădere a veniturilor care poate fi pusă pe seama schimbării climatului economic local.

Majoritatea startup-urilor românești se bazează pe un singur fondator, proporțiile păstrându-se de la o ediție la alta. Antreprenorii români nu caută în mod particular să colaboreze cu parteneri, având în vedere faptul că mai puțin de jumătate dintre startup-uri, 48%, au 2 sau mai mulți fondatori. Este cunoscut faptul că numărul fondatorilor crește odată cu maturizarea afacerii. Același raționament este aplicat și în cazul numărului de angajați, 53% dintre afacerile românești de tip startup având maxim un angajat. În medie, un startup din România are doi oameni angajați, cifră care nu s-a schimbat semnificativ.

Cele mai multe dintre afacerile de tip startup din România adresează suita de produse sau servicii pe piața locală, mai exact populației localității unde își desfășoară activitatea (36%). Pentru piața națională un procent aproximativ la fel de mare de startup-uri oferă produse/servicii (34%). Doar o treime dintre afacerile la început de drum au ieșit în afara granițelor, 10% din total mergând pe piața regională și o proporție de 20% ajungând pe lângă celelalte piețe chiar la nivel global.



72% dintre companii se identifică în primul rând prin obiectivul financiar al afacerii, cu o creștere semnificativă față de anul trecut a celor care au ca prim scop rezultatul social (inclusiv de mediu) (29%). Evoluția importanței obiectivului social dovedește că motivația principală, generarea de profit, nu împiedică antreprenorul obișnuit să aibă un impact pozitiv asupra societății.

Este bine cunoscut faptul că nu există nicio legătură între educația primită în domeniul antreprenorial și practică. Aproape o treime dintre fondatorii de startup-uri românești sunt absolvenți ai unei instituții cu profil economic. Un număr foarte mare de respondenți au absolvit o școală cu profil informatică sau științe inginerești (39%). Doar 21% sunt absolvenți ai unei structuri cu profil uman.

Majoritatea antreprenorilor au experiență în câmpul muncii: 41% dintre ei în corporații și 28% în companii mai mici. Sunt și antreprenori experimentați în afaceri, 9% dintre respondenți înainte de a începe startup-ul actual, au avut o altă afacere, dar și tineri la început de drum, 7% fiind studenți.

7 din 10 fondatori se află la prima companie instituită, număr care a evoluat de la prima ediție a barometrului cu 10 procente. Antreprenorii care au mai mult de o inițiativă de startup la activ, înțeleg și acceptă mai ușor toate riscurile asociate antreprenoriatului - mai mult, 69% dintre ei au declarat existența unei experiențe antreprenoriale negative definită ca eșec/închiderea afacerii.

Din fericire, prezența experienței negative este percepută din ce în ce mai mult de către investitori ca un plus, iar stereotipul eșecului își pierde greutatea. Nu este o pierdere pentru un antreprenor, ci experiența dobândită întărește abilitatea de a corecta erorile în proiectele viitoare, indicând calea către succes.

Mentalitatea și teama de eșec ocupă primul loc în topul celor mai importante obstacole pentru cei care vor să înceapă și să dezvolte o afacere în România, conform răspunsurilor înregistrate în ediția a treia a a barometrului. Educația precară și impredictibilitatea fiscală, împreună cu situația politică actuală sunt obstacolele resimțite de antreprenori și menționate în aceeași măsură de 12% dintre aceștia. Comparativ cu ediția anterioară, se observă o scădere a importanței în ceea ce privește educația și accesul la finanțare, asta nu înseamnă însă ca aceste premise au fost rezolvate sau îmbunătățite la nivel național. Un rezultat tangibil este faptul că România se situează pe ultimul loc printre țările UE în evaluarea PISA, dar și printre țările cu cei mai puțini absolvenți de studii superioare.

Este important ca educația să aibă un caracter coerent și sistematic, cadrul specific mediului instituționalizat, dar în educația antreprenorială este vorba despre exemple, fie că sunt ele pozitive sau negative. De aceea, 41% dintre antreprenori au indicat mentoratul și discuțiile cu alți antreprenori ca fiind principala lor sursă de învățare. Nu se observă diferențe majore în alegerea acestor surselor de învățare, păstrându-se aceleași preferințe pentru cărțile de business (25%) și cursurile online (21%).



Antreprenorii consideră, în proporție de 75%, că școala românească nu îi pregătește pe tineri pentru a deveni antreprenori. Deși strategia economică a României cuprinde și educația antreprenorială, aceasta se face relevantă prin instituțiile de ajutor coordonat, a antreprenorilor maturi prin intermediul sesiunilor de mentorat, dar și prin intermediul corporațiilor care acordă suport în diferite moduri – organizații, evenimente. Potrivit ultimei analize a Comisiei Europene, mai bine de jumătate dintre țările europene alocă atât finanțare națională, cât și UE în domeniul educației antreprenoriale.

71% dintre antreprenori consideră că fondurile oferite de statul român în cadrul programelor specifice pentru IMM-uri sunt forma de finanțare care ar avea un impact foarte mare în susținerea inițiativelor de afaceri. Acest lucru este demonstrat de programul Start-up Nation, care este un program de încurajare și de stimulare a înființării și dezvoltării IMM-urilor, la care au aplicat mii de tineri români.

Fondurile europene reprezintă o a doua sursă importantă de finanțare dezvoltarea antreprenoriatului pe termen lung în România, consideră 58% dintre antreprenori. Importanța creditelor bancare a crescut, ocupând locul trei în top. Investitorii de tip business angels sunt văzuți ca o a patra sursă de finanțare cu impact pe termen lung de 27% dintre antreprenori.

Antreprenorii își schimbă strategia de alocare a resurselor, aproximativ o treime dintre aceștia optând să își îndrepte atenția către definirea și optimizarea modelului de business. Resursele antreprenorilor se concentrează pe definirea produsului/serviciului în aceeași măsură cu promovarea, spre deosebire de anii anteriori când aceasta din urmă era pe primul loc pentru mai mult de 30% dintre antreprenori. Vânzarea și distribuția sunt importante în contextul de business, 20% concentrându-și atenția și resursele pe această zonă. Operaționalul și HR rămân în continuare ultimele zone de investiții planificate.

Ordinea în care antreprenorii ar alocă resursele financiare în startup este:

1. Cheltuieli cu echipamente/dotari
2. Cheltuieli cu achiziționarea de materii prime, materiale auxiliare
3. Cheltuieli alariale

În prezent, în ceea ce privește resursele financiare, nu sunt diferențe de alocare, cea mai mare parte a acestora fiind destinate dotării cu echipamente. 2. Cheltuieli cu achiziționarea de materii prime, materiale auxiliare sunt a doua zonă în care se alocă bani într-un startup românesc. Deși antreprenorii se confruntă cu probleme de ordin operațional, dar și cu lipsa forței de muncă, zona care cuprinde acele două elemente este pe locul 4 în ordinea acordării de resurse financiare.



Pentru realizarea acestei analize au fost aplicate 170 chestionare atât beneficiarilor proiectului „Sprijin acordat studenților antreprenori”, Cod SMIS: POCU/829/6/13/140140,” cât și altor potențiali beneficiari, studenți înscriși în diferite forme de învățământ care intenționează să își deschidă o afacere.

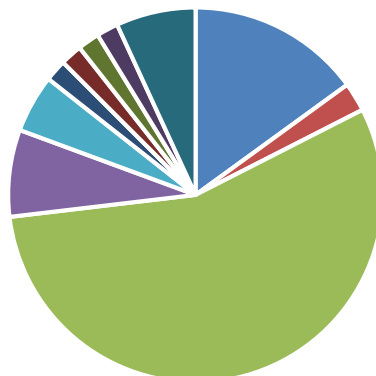
Fiecare chestionar a avut un număr de 23 întrebări cu mai multe potențiale răspunsuri, de tipul multiple choice, după cum urmează. Observațiile enunțate, după centralizarea și analiza datelor colectate vizează următoarele aspecte:

1. Aria ta principală de specializare academică este în domeniul

IT&C (Cibernetica, Matematica, Informatica, Telecomunicații, Automatica și Calculatoare, Electronica)
Inginerie (Mecanica, Electrica, Energetică, Medicală, Industrială, Aerospațială etc.)
Medicină / farmacie / biologie
Științe Socio-Umane
Economic
Științe agronomice
PR / Marketing / Publicitate
Creație / Artă / Teatru și Film
Construcții
Turism
Alta specializare – menționează care

Se remarcă că cei mai mulți respondenți provin din domeniul medicinei, urmați de IT&C, științe umane și apoi economic.

Aria ta principala de specializare academica este in domeniul



- IT&C (Cibernetica, Matematica, Informatica, Telecomunicatii, Automatica si Calculatoare, Electronica)
- Inginerie (Mecanica, Electrica, Energetica, Medicala, Industriala, Aerospatala etc.)
- Medicina / farmacie / biologie
- Stiinte Socio-Umane
- Economic
- Stiinte agronomice
- PR / Marketing /Publicitate
- Creatie / Arta / Teatru si Film
- Constructii
- Turism
- Alta specializare – mentioneaza care – juridica, stiinte ale educatiei, juridica , teologie, sport, filologie , biochimie, drept, journalism, comunicare si relatii publice , limbi straine

2. Forma de învățământ

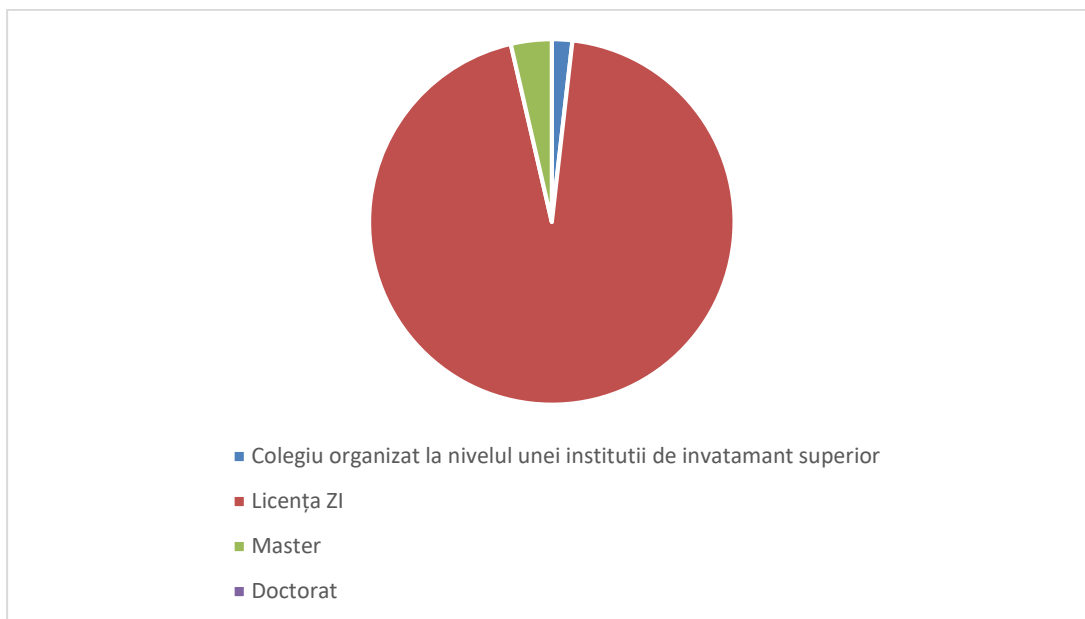
Colegiu organizat la nivelul unei institutii de invatamant superior

Licența ZI

Master

Doctorat

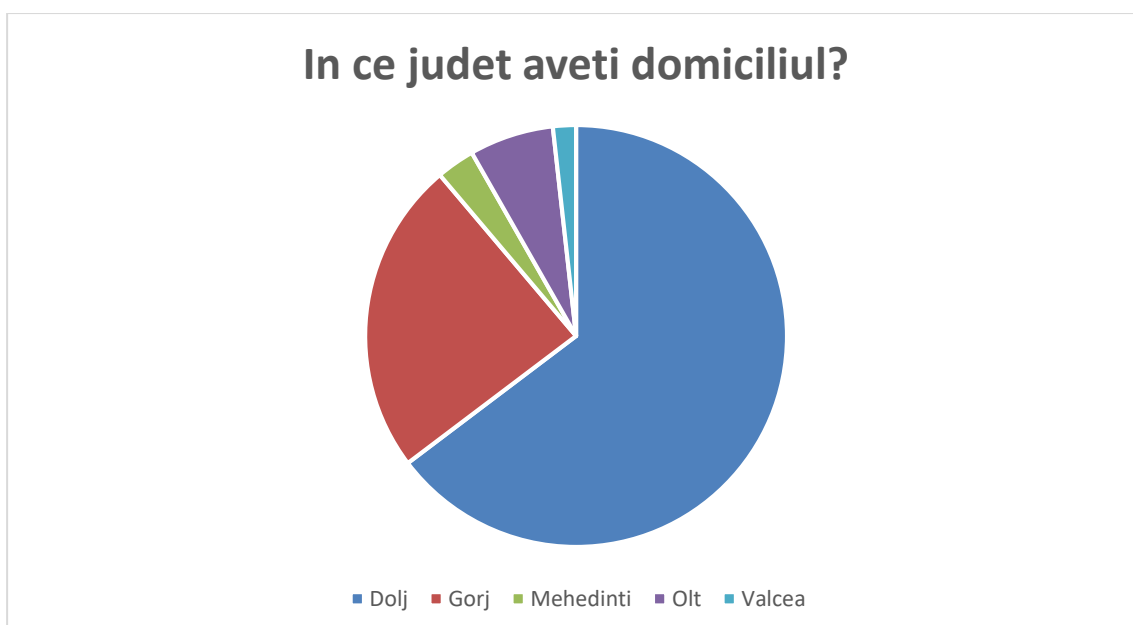
Dintre cei carora li s-au aplicat aceste chestionare, majoritatea covarsitoare provine din randul studentilor la forma de invatamant licenta zi, apoi master si colegiu, nici un respondent nefiind inscris la studii doctorale.



3. In ce judet aveti domiciliul?

Dolj
Gorj
Mehedintii
Olt
Valcea

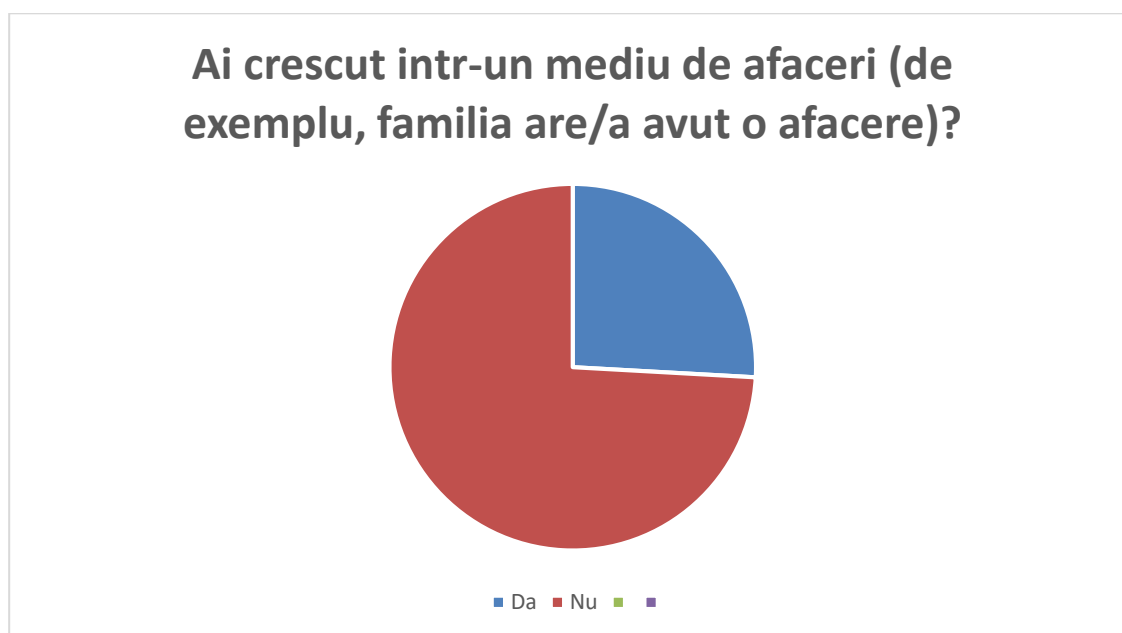
Studentii care au raspuns la chestionar au avut domiciliul preponderent in judetul Dolj, urmat de Judetul Gorj, apoi Olt, Mehedinti si Valcea, probabil si pentru ca judetul Dolj, respectiv Craiova este un puternic centru universitar.



4. Ai crescut intr-un mediu de afaceri (de exemplu, familia are/a avut o afacere)?

Da
Nu

Marea majoritate a respondentilor nu au crescut intr-un mediu de afaceri, cu atat mai remarcabila dorinta lor de a incepe o afacere dupa cum se va vedea in continuare.

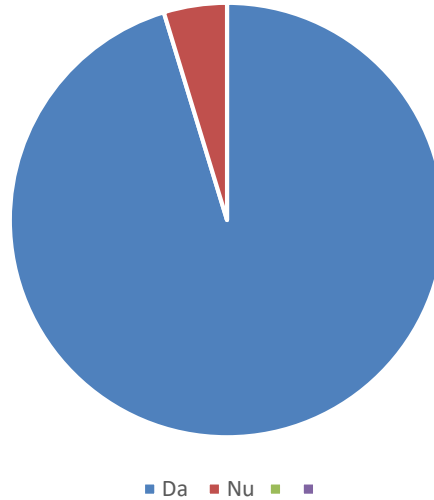


5. Ai vrea sa iti deschizi o afacere proprie?

Da
Nu

Deși marea majoritate nu au crescut intr-un mediu de afaceri 162 de respondenti au raspuns ca ar dori sa inceapa o afacere si numai 8 nu isi doresc acest lucru.

Ai vrea sa iti deschizi o afacere proprie?



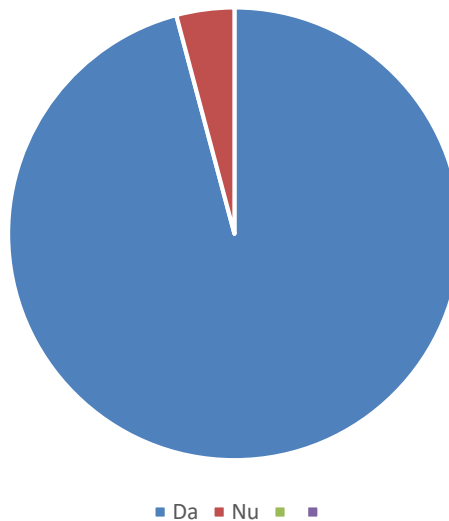
6. Ar fi prima initiativa antreprenoriala?

Da

Nu

Acelasi numar de respondenti ca la intrebarea anterioara, 162, raspund ca ar fi prima initiativa antreprenoriala, cu atat mai meritorie dorinta lor de a deveni antreprenori.

Ar fi prima initiativa antreprenoriala?

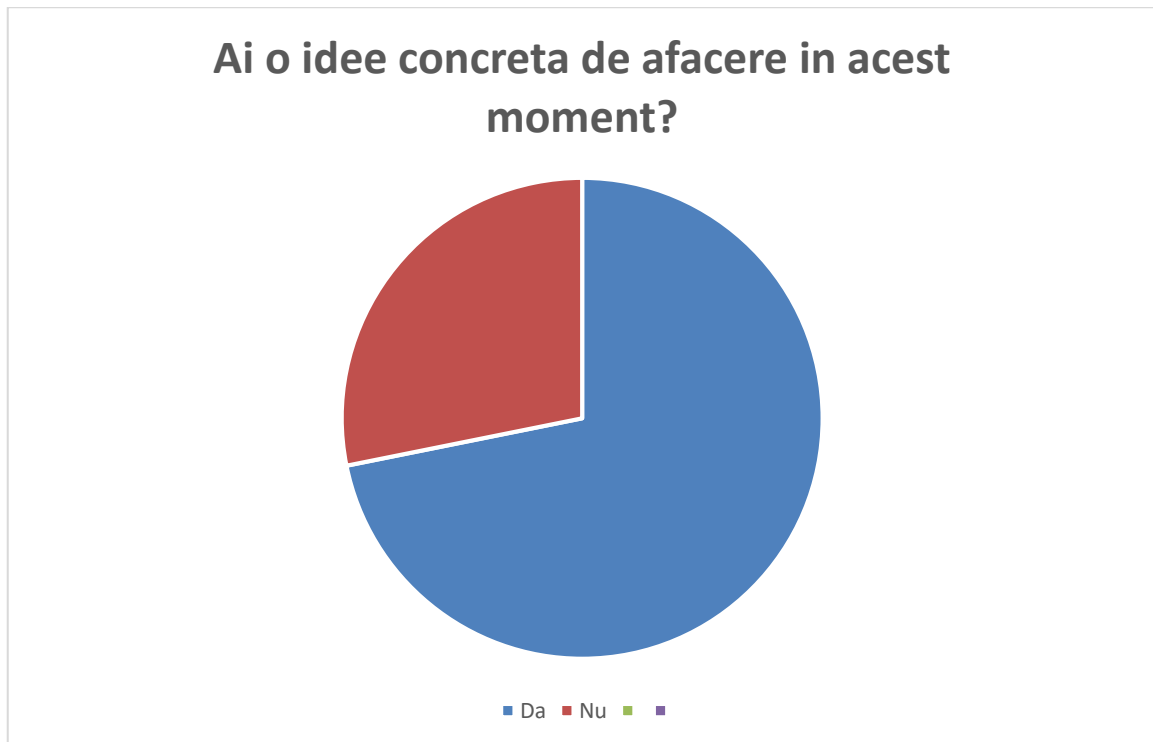


7. Ai o idee concreta de afacere in acest moment?

Da

Nu

La aceasta intrebare nu toti dintre respondenti declara ca au o idee de afaceri, dar majoritatea spun ca au, si daca comparam cu numarul celor care vor totusi sa isi deschida o afacere frezulta ca si daca nu au o idee de afaceri, totusi isi dorfesc sa devina antreprenori.



8. In ce sector economic ai dori sa iti deschizi afacerea?

Turism si ecoturim

Textile si pielarie

Lemn si mobila

Industrii creative

Industria auto si componente

Tehnologia informatiilor si telecomunicatii

Procesarea alimentelor si bauturilor

Sanatate si produse farmaceutice

Energie si management de mediu

Bioeconomie, biofarmaceutica si biotehnologii



Construcții

Fabricarea materialelor de construcții

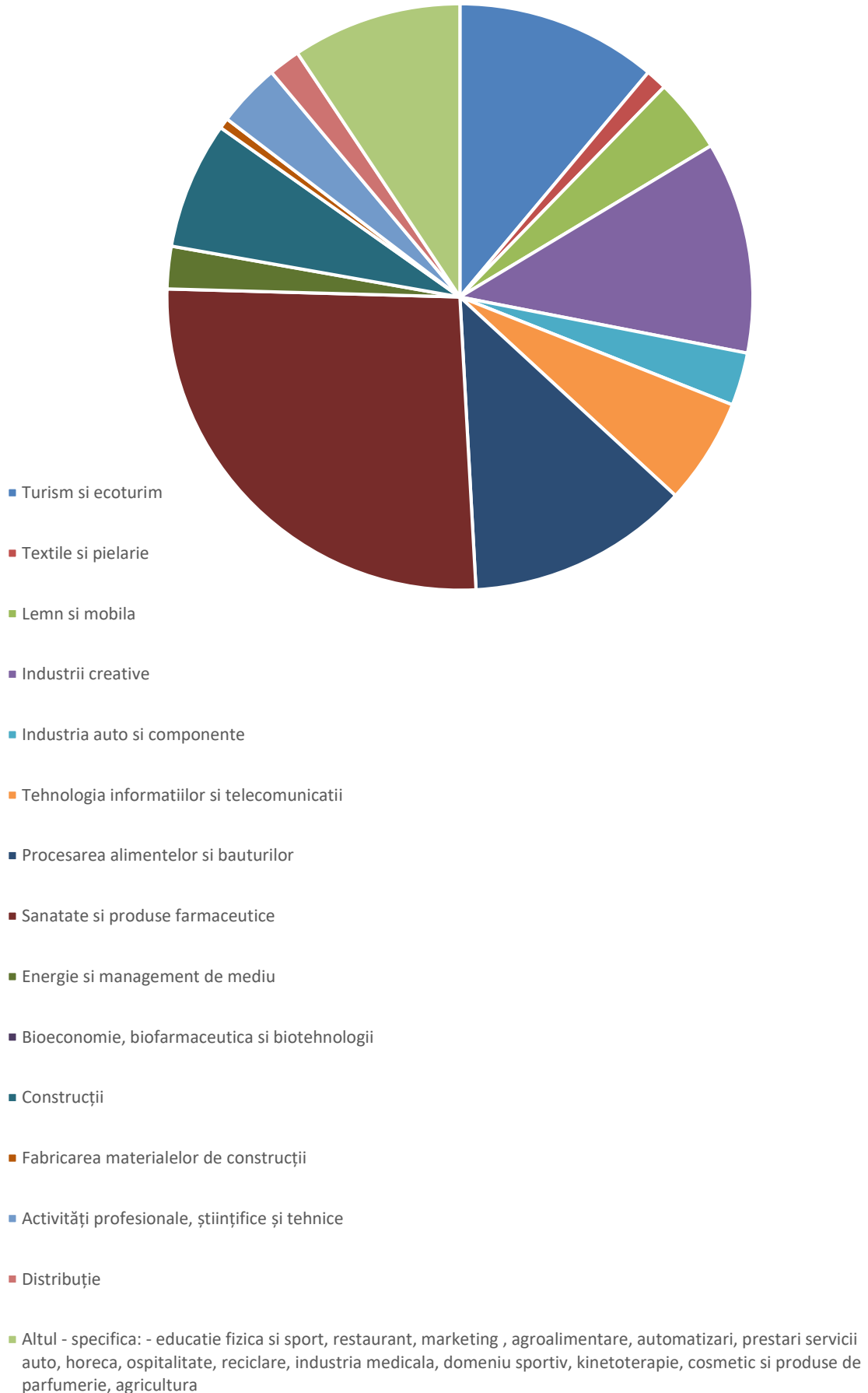
Activități profesionale, științifice și tehnice

Distribuție

Altul - specifica:

In ceea ce privește sectorul economic în care ar dori să își deschidă afacerea se remarcă că intențiile respondenților acoperă o gamă largă de domenii, acoperind aproape toate cele specificate, cu prioritate pentru domeniul sănătate și produse farmaceutice, urmat de procesarea alimentelor și băuturilor, industrii creative și turism și ecoturism.

In ce sector economic ai dori sa iti deschizi afacerea?

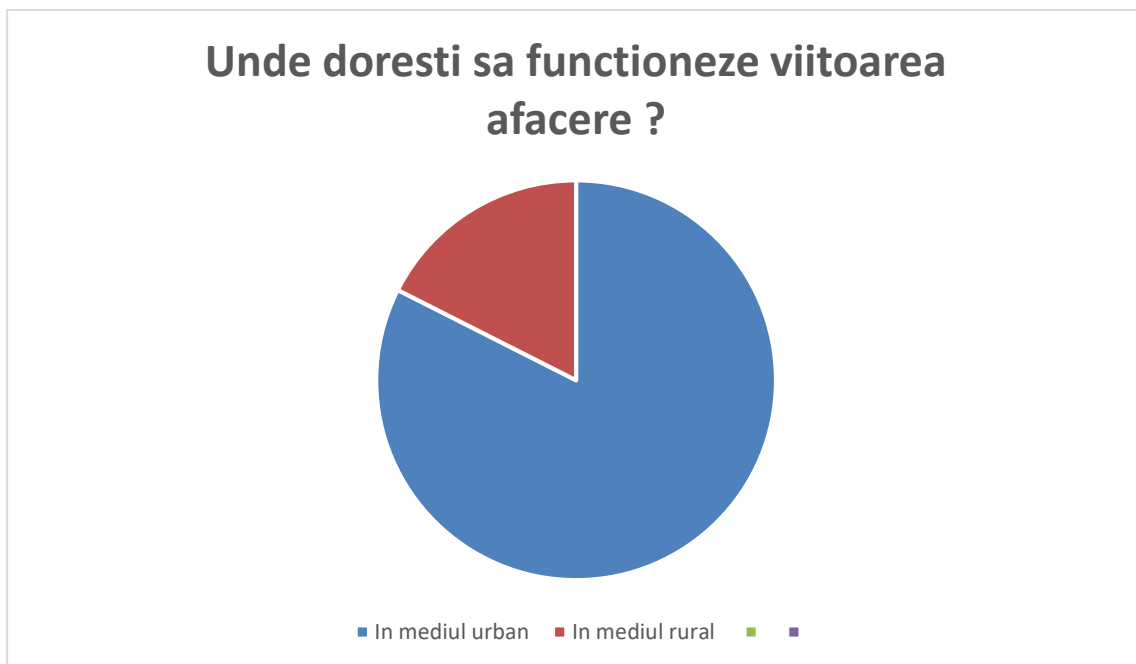


9. Unde doresti sa functioneze viitoarea afacere ?

In mediul urban

In mediul rural

Mediul urban este locul unde majoritatea studentilor vor sa isi deschida o afacere dar exista si un numar de 30 de respondenti care ar dori sa isi deschida afacere in mediul rural, in special pentru anumite activitati specifice mediului rural, precum turism si agroturism.



10. Ce impact consideri ca pandemia Covid19 poate avea asupra afacerii tale?

Impact Covid major

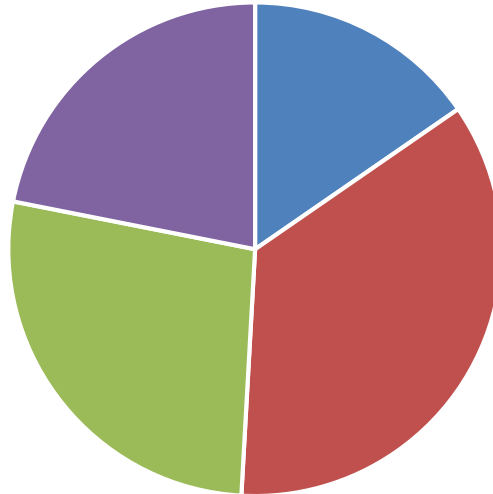
Impact Covid mediu

Impact Covid minim

Nu pot estima

Exista opinii diferite si relativ egal distribuite cu privire la impactul pandemiei Covid 19, totusi cei mai multi respondenti afirmand ca aceasta va avea un impact mediu.

Ce impact consideri ca pandemia Covid19 poate avea asupra afacerii tale?



■ Impact Covid major ■ Impact Covid mediu ■ Impact Covid minim ■ Nu pot estima

11. In mod specific, ideea de afacere ar presupune contactul obligatoriu si direct cu clientii sau poate fi desfasurata preponderent in mediul online?

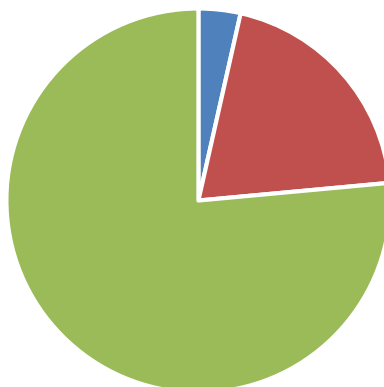
Afacere exclusiv online, nu e necesar contact direct cu clientii

Afacere preponderent online, contactul direct cu clientii este necesar, dar minim

Afacerea presupune preponderent contact direct cu clientii

Studentii intervievati au raspuns in mare majoritate ca afacerea lor va presupune contact direct cu clientii in mod preponderant, dar si online, o parte din ei.

In mod specific, ideea de afacere ar presupune contactul obligatoriu si direct cu clientii sau poate fi desfasurata preponderent in mediul online?



- Afacere exclusiv online, nu e necesar contact direct cu clientii
- Afacere preponderent online, contactul direct cu clientii este necesar, dar minim
- Afacerea presupune preponderent contact direct cu clientii
-

12. De ce suma consideri ca ai nevoie pentru a porni o afacere?

mai mic sau egal cu 40000 euro

mai mare de 40.000 euro dar mai mic sau egal cu 60000 euro

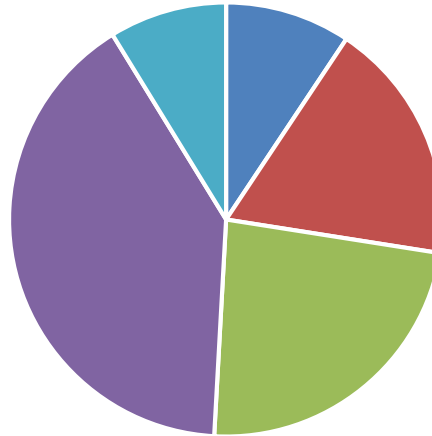
mai mare de 60000 euro dar mai mic sau egal cu 80000 euro

mai mare de 80000 euro dar mai mic sau egal cu 100000 euro

mai mare de 100000 euro

Cei mai multi dintre studentii care vor sa isi deschida o afacere considera ca au nevoie de o suma mai mare de 80.000 euro, urmati de cei care cred ca au nevoie de o suma mai mare de 60.000 de euro si apoi de o suma mai mare de 40.000 euro, ceea ce rezulta ca aceasta ar fi plaja necesarului investitional si respectiv a grantului ce trebuie acordat pentru inceperea unei afaceri.

De ce suma consideri ca ai nevoie pentru a porni o afacere?



- mai mic sau egal cu 40000 euro
- mai mare de 40.000 euro dar mai mic sau egal cu 60000 euro
- mai mare de 60000 euro dar mai mic sau egal cu 80000 euro
- mai mare de 80000 euro dar mai mic sau egal cu 100000 euro
- mai mare de 100000 euro

13. Cursurile universitare pe care le urmezi te ajuta sa iti dezvolti abilitatile antreprenoriale:

In foarte mica masura

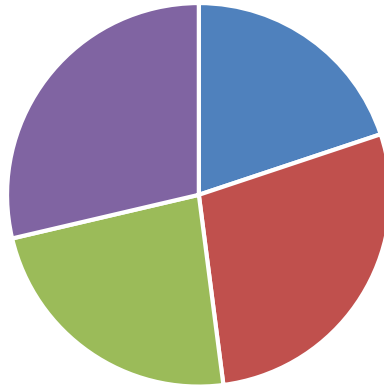
In mica masura

In mare masura

in foarte mare masura

Se opare ca studentii respondenti considera ca, studiile pe care le fac ii ajuta sa dezvolte abilitatile antreprenoriale, daca cumulam numarul raspunsurilor pentru „in mare masura” si „in foarte mare masura”.

Cursurile universitare pe care le urmezi te ajuta sa iti dezvolti abilitatile antreprenoriale:



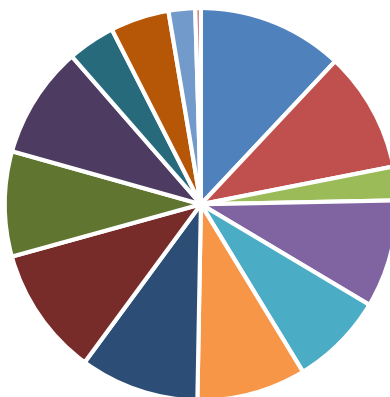
■ In foarte mica masura ■ In mica masura ■ In mare masura ■ in foarte mare masura

14. Care crezi ca sunt cele mai importante 5 calitati necesare unui antreprenor? (alege maxim 5 calitati, cele mai importante)

viziune	inteligenta si creativitate
cunoasterea domeniului de activitate	perseverenta si determinare
charisma si putrea de a convinge	responsabilitate
capacitate de a lua decizii	orientat spre solutii
adaptare la schimbare	gandire pozitiva
pasiune pentru afacere	etica personala
curaj si asumarea riscului	incredere in oameni

Din cele 14 calitati mentionate, respondentii au ales aproape toate optiunile, cu preponderenta pentru viziune, inteligenta si creativitate, curaj si asumarea riscului.

Care crezi ca sunt cele mai importante 5 calitati necesare unui antreprenor? (alege maxim 5 calitati, cele mai importante)



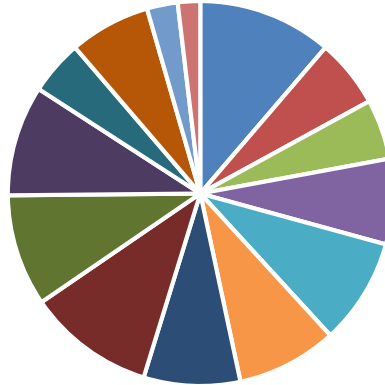
- | | |
|------------------------------------|--|
| ■ viziune | ■ cunoasterea domeniului de activitate |
| ■ charisma si putrea de a convinge | ■ capacitate de a lua decizii |
| ■ adaptare la schimbare | ■ pasiune pentru afacere |
| ■ curaj si asumarea riscului | ■ inteligenta si creativitate |
| ■ perseverenta si determinare | ■ responsabilitate |
| ■ orientat spre solutii | ■ gandire pozitiva |
| ■ etica personala | ■ incredere in oameni |

15. In acest moment ce calitati de antreprenor consideri ca detii? (alege primele 5 pe care consideri ca le ai)

- | | |
|--------------------------------------|-----------------------------|
| viziune | inteligenta si creativitate |
| cunoasterea domeniului de activitate | perseverenta si determinare |
| charisma si putrea de a convinge | responsabilitate |
| capacitate de a lua decizii | orientat spre solutii |
| adaptare la schimbare | gandire pozitiva |
| pasiune pentru afacere | etica personala |
| curaj si asumarea riscului | incredere in oameni |

Aceleasi calitati ca la intrebarea 14 sunt considerate a fi detinute de catre studentii respondenti cu prioritate pentru viziune, inteligenta si creativitate, perseverenta si determinare, responsabilitate.

In acest moment ce calitati de antreprenor consideri ca detii? (alege primele 5 pe care consideri ca le ai)



- viziune
- charisma si puterea de a convinge
- adaptare la schimbare
- curaj si asumarea riscului
- perseverenta si determinare
- orientat spre solutii
- etica personala
- cunoasterea domeniului de activitate
- capacitate de a lua decizii
- pasiune pentru afacere
- inteligenta si creativitate
- responsabilitate
- gandire pozitiva
- incredere in oameni

16. Care a fost cel mai mare impediment din cauza caruia nu ai demarat pana acum o afacere? (alege doar o optiune, cea mai relevanta)

Nu am stiut cum sa o pun in practica

Nu m-am simtit capabil sa o gestionez

Nu am avut finantarea necesara pentru a demara afacerea

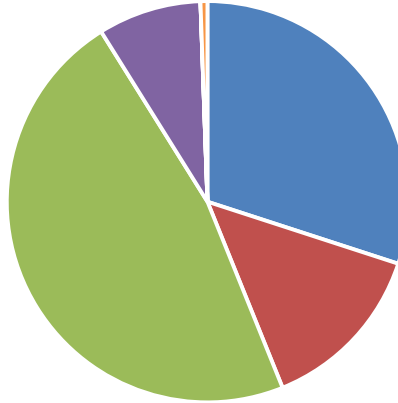
Nu am identificat inca o idee de afacere

Nu este cazul, am deja experienta ca antreprenor

Altul, te rugam precizeaza care:

Lipsa finantarii necesare pare sa fi fost principalul motiv pentru care respondentii nu au demarat pana acum o afacere ceea ce confirma inca o data necesitate existentei unor granturi, unor linii de finantare pentru studentii care intentioneaza sa isi deschida o afacere.

**Care a fost cel mai mare impediment din cauza
caruia nu ai demarat pana acum o afacere?
(alege doar o optiune, cea mai relevanta)**



- Nu am stiut cum sa o pun in practica
- Nu m-am simtit capabil sa o gestionez
- Nu am avut finantarea necesara pentru a demara afacerea
- Nu am identificat inca o idee de afacere
- Nu este cazul, am deja experienta ca antreprenor
- Altul, te rugam precizeaza care: nu am timp

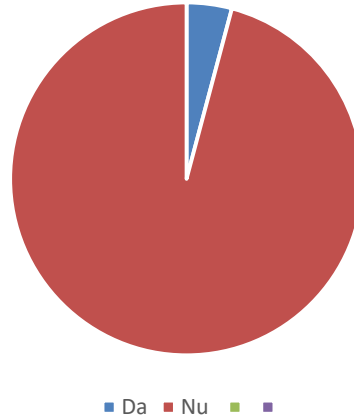
17. Ai mai elaborat pana acum un plan de afaceri?

Da

Nu

Marea majoritate a studentilor respondenti pare a nu fi elaborat pana acum un plan de afaceri , cu atat mai meritorie intentia lor de a deschide o afacere.

Ai mai elaborat pana acum un plan de afaceri?

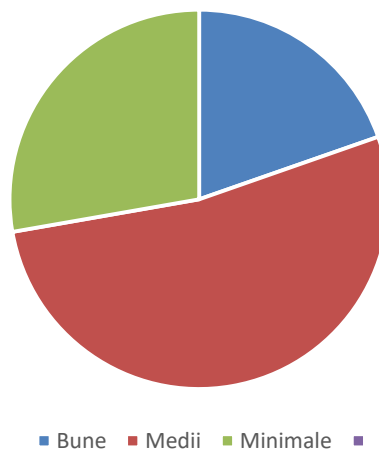


18. Cum apreciezi cunostintele tale privind elaborarea unui plan de afaceri?

Bune
Medii
Minimale

Din chestionarele aplicate rezulta ca majoritatea respondentilor considera ca au cunostiinte medii cu privire la elaborarea unui plan de afaceri.

Cum apreciezi cunostintele tale privind elaborarea unui plan de afaceri?

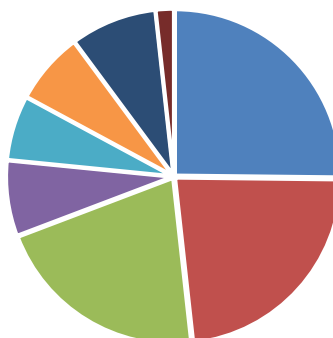


20. In ce domenii consideri ca ai avea in continuare nevoie de sprijin pentru dezvoltarea afacerii, in cazul obtinerii unei finantari pentru afacere?

marketing si vanzari	tehnologia informatiei
contabilitate	comert on-line
consiliere juridica	aprovizionare/logistica
management resurse umane	altele - precizeaza:

Pentru aceleasi domenii ca la intrebarea 19 a fost considerat a fi cel mai necesar sprijinul pentru dezvoltarea afacerii, in cazul obtinerii unei finantari pentru afacere respectiv marketing si vanzari, contabilitate si consiliere juridica.

In ce domenii consideri ca ai avea in continuare nevoie de sprijin pentru dezvoltarea afacerii, in cazul obtinerii unei finantari pentru afacere?



- marketing si vanzari
- contabilitate
- consiliere juridica
- management resurse umane
- tehnologia informatiei
- comert on-line
- aprovizionare/logistica
- altele – precizeaza – sanatate , turism, sport, medical , medicina



21. Ce tip de sprijin te-ar ajuta pentru implementarea propriei afaceri? (poti bifa oricate optiuni)

Formare pe competente de antreprenoriat

Formare pe competente digitale pentru a putea desfasura activitatea firmei in mod remote

Acces la publicatii de business

Acces la retele profesionale

Consiliere pentru obtinerea unei finantari

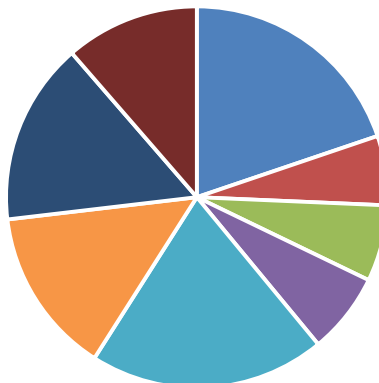
Informatii despre procedurile juridice / procedurile contabile / procedurile financiare / obligatiile fata de stat / facilitatile fiscale

Mentorat in faza de debut a afacerii (transfer de know-how din partea unui profesionist pentru a facilita identificarea unor solutii punctuale la probleme similare)

Coaching in faza de debut al afacerii (sustinere din partea unui profesionist de a actiona corespunzator si orientat spre obiectiv in contextul in care te afli)

La aceasta intrebare respondentii au pus pe primul loc consilierea pentru obtinerea unei finantari, ceea ce inca o data subliniaza necesitatea acestor finantari pentru tinerii antreprenori, urmata de mentorat in faza de debut a afacerii (transfer de know-how din partea unui profesionist pentru a facilita identificarea unor solutii punctuale la probleme similare) si de Informatii despre procedurile juridice / procedurile contabile / procedurile financiare / obligatiile fata de stat / facilitatile fiscale.

Ce tip de sprijin te-ar ajuta pentru implementarea propriei afaceri?



- Formare pe competente de antreprenoriat
- Formare pe competente digitale pentru a putea desfasura activitatea firmei in mod remote
- Acces la publicatii de business
- Acces la retele profesionale
- Consiliere pentru obtinerea unei finantari
- Informatii despre procedurile juridice / procedurile contabile / procedurile financiare / obligatiile fata de stat/facilitatile fiscal
- Mentorat in faza de debut a afacerii (transfer de know-how din partea unui profesionist)

22. Ce alte actiuni suport consideri ca te-ar ajuta sa-ti dezvolti afacerea in urmatorii 2 ani? (poti bifa oricate optiuni)

intalniri cu alti antreprenori pentru schimburi de idei

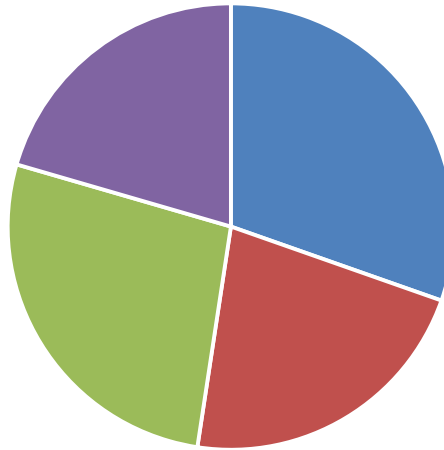
mentorat/consiliere in domeniile specificate la intrebarea 20

workshopuri pentru dezvoltarea abilitatilor de comunicare in afaceri, personal branding, networking, contracte smart, management strategic, etc

participare la targuri sau evenimente din bransa in care va veti dezvolta afacerea

Intalnirile cu alti antreprenori pentru schimburi de idei si workshopurile pentru dezvoltarea abilitatilor de comunicare in afaceri, personal branding, au fost optiunile preferate ale rrespondentilor ca support pentru dezvoltarea afacerilor in urmatorii 2 ani.

Ce alte actiuni suport consideri ca te-ar ajuta sa-ti dezvolti afacerea in urmatoorii 2 ani?



- intalniri cu alti antreprenori pentru schimburi de idei
- mentorat/consiliere in domeniile specificate la intrebarea 20
- workshopuri pentru dezvoltarea abilitatilor de comunicare in afaceri, personal branding, networking,
- participare la targuri sau evenimente din bransa in care va veti dezvolta afacerea

23. Care estimati ca ar fi destinatia principala a bugetului planului de afaceri?

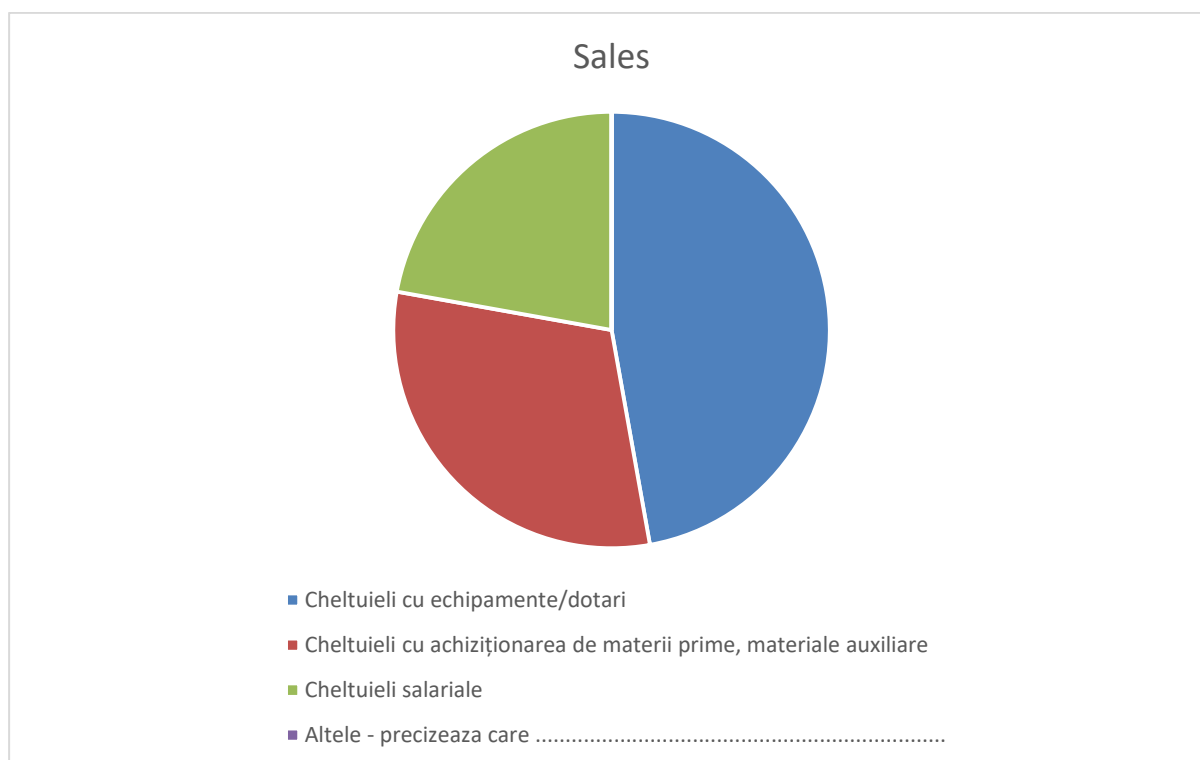
Cheltuieli cu echipamente/dotari

Cheltuieli cu achiziționarea de materii prime, materiale auxiliare

Cheltuieli salariale

Altele - precizeaza care

Principalele doua destinatii ale bugetului planului de afaceri au fost considerate a fi cheltuielile cu echipamente/dotari si cheltuielile cu achizitionarea de materii prime, materiale auxiliare.



CONCLUZII ȘI RECOMANDĂRI

Prin proiectul implementat, Asociația Cepir a dorit să contribuie în mod activ la creșterea ocupării la nivel național în general și la nivelul Regiunii Sud-Vest Oltenia, în special, prin îmbunătățirea competențelor antreprenoriale ale persoanelor interesate să demareze o afacere și sprijinirea acestora în înființarea de afaceri și crearea de noi locuri de muncă.

Antreprenoriatul reprezintă un proces prin care indivizii devin conștienți de faptul că dezvoltarea unei afaceri este o opțiune viabilă pentru ei, formulează idei de afaceri, deprind competențele necesare unui antreprenor și desfășoară demersurile necesare inițierii și dezvoltării unei afaceri.

Între densitatea antreprenorială și creșterea economică și progresul unei națiuni, există o legătură substanțială, iar creșterea densității antreprenoriale contribuie la îmbunătățirea și dezvoltarea mediului de afaceri și generează creștere economică prin încurajarea competiției prin creșterea numărului de întreprinderi, care se manifesta ca un fenomen cumulativ.

De asemenea, crează un mediu foarte favorabil pentru transmiterea cunoștințelor și a experienței antreprenoriale iar antreprenorii de start-up-uri au abilitatea de a-și însuși cunoștințe din alte surse, mai ales dacă aceste surse provin din același mediu antreprenorial cu care deja s-au familiarizat.



Antreprenorii au spirit de inițiativă, inovare, creativitate, asumare de riscuri și capacitate de a face performanță în medii economice și culturale specifice, dar, totodată, întreprinzătorii, vor migra între diverse forme de activitate economică dacă cea din urmă le va oferi mai mult profit sau, foarte probabil – le va pretinde mai puține eforturi pentru a-și atinge în cele din urmă obiectivul.

Reușita și mai ales stabilitatea unei afaceri țin de strategia de management, sub aspectul coordonării și organizării activității. Managementul are o referință deosebit de importantă, întrucât este structura care generează cadrul general afacerii.

Absolvenții studiilor terțiare, care valorizează autonomia în muncă, experimentarea de noi provocări, deținerea unui statut social ridicat și perspectivele de carieră, sunt mai prezenți printre antreprenori, iar cei care valorizează securitatea locului de muncă, ocazia de a învăța lucruri noi, de a-și armoniza viața profesională cu familia și de a fi folositori pentru societate sunt mai puțin prezenți în categoria antreprenorilor.

Majoritatea antreprenorilor își dezvoltă afacerile într-un climat de izolare față de ceilalți actori de pe piață, izolare care nu este de natură să favorizeze tocmai schimbul de experiență și de bune practici, sau să conducă la atingerea unei greutăți specifice a vocii cu care se exprimă IMM-urile în mediul de afaceri. O cultură antreprenorială autentică și performantă creează pentru o națiune nu doar resurse și rezultate, ci dezvoltă oameni activi, autonomi care știu importanța cooperării, stimulează

Responsabilitatea și curajul antreprenorilor, bine făcute, devin în dezvoltarea antreprenoriatului principalul factor pentru oprirea migrației românilor și chiar pentru întoarcerea lor în țară.