

# Antreprenorii vorbesc

## Barometrul antreprenoriatului românesc 2013



**EY**

Building a better  
working world

# Cuvânt Înainte



**Bogdan Ion**  
*Country Managing Partner*  
EY România

Antreprenorii joacă un rol vital în orice economie sănătoasă. În ultimii ani, mai ales în contextul economic dificil, rolul lor a devenit din ce în ce mai vizibil și mai evident pentru autorități și publicul larg din România și din lume: antreprenorii creează locuri de muncă atunci când puțini se gândesc să facă angajări, sunt cei care văd oportunități în criza economică și care fac investiții inclusiv în recesiune.

De aceea, susținerea antreprenorilor și a celor care iau în calcul opțiunea de a deveni antreprenori este una dintre măsurile care pot crea o fundație puternică pentru creștere economică. Iar autoritățile și cei care gândesc politicile publice, conform studiului *EY The Power of Three - G20 Entrepreneurship Barometer 2013*, sunt din ce în ce mai atenți la nevoile antreprenorilor, intervenind prin programe și inițiative publice specifice.

EY este alături de antreprenori în întreaga lume de peste 30 de ani - ne-am asumat misiunea de a-i sprijini prin competențe și servicii dedicate. Ne-am luat angajamentul de a face acest lucru și în România.

Astfel, am ajuns la a doua ediție a Barometrului antreprenoriatului românesc, un proiect dezvoltat de EY România pentru a susține și a promova afacerile antreprenoriale de succes și principiile care au făcut posibilă performanța lor în România.

Mulțumesc fundației Romanian Business Leaders pentru sprijinul și colaborarea lor în realizarea acestui studiu.

# Antreprenorii vorbesc - O chemare la acțiune

## Antreprenoriatul românesc

Dacă în prima ediție a *Barometrului antreprenoriatului românesc - Antreprenorii vorbesc*, concluziile indicau faptul că antreprenorii români nu dispuneau de informații relevante despre sursele de finanțare, organizațiile care sprijină antreprenoriatul, programele de educație și instruire specifice formării antreprenorilor, răspunsurile din acest an indică un grad mai mare de informare, mai ales în privința surselor de finanțare. De asemenea, finanțarea continuă să fie una dintre cele mai mari provocări ale antreprenorilor români: 88% dintre ei consideră dificil sau foarte dificil accesul la finanțare. În același timp, antreprenorii români continuă să perceapă o imagine negativă a antreprenoriatului și a eșecului în afaceri în România, 81% dintre aceștia considerând că eșecul în afaceri ar reprezenta o barieră pentru viitoarele proiecte de afaceri.

Tocmai pentru a genera schimbarea și dezvoltarea antreprenoriatului în România, este extrem de importantă monitorizarea performanței măsurilor de creare a unui mediu antreprenorial puternic și de a înțelege ce își doresc întreprinzătorii locali. Din acest motiv, publicăm a doua ediție a *Barometrului antreprenoriatului românesc - Antreprenorii vorbesc*, după prima ediție din 2013.

Barometrul reprezintă vocea a 106 antreprenori români (cu companii în diverse stadii de dezvoltare, de la start-up-uri la companii mature) ce au răspuns unui chestionar online, la care se adaugă 10 interviuri directe realizate cu oameni de afaceri de succes. Astfel, Barometrul pleacă de la experiențele reale ale antreprenorilor români. Datele cantitative și calitative oferite direct de antreprenori au fost dublate de date statistice oferite de Banca Mondială, OECD și Institutul Național de Statistică.

Concluziile studiului trebuie văzute ca o oportunitate și o provocare pentru instituțiile statului, instituțiile de creditare și finanțare și toate părțile interesate din mediul privat, inclusiv pentru antreprenori. Acționând în ariile în care studiul arată că antreprenorii nu sunt susținuți suficient, mediul antreprenorial din România poate fi întărit, în timp ce economia românească se poate revitaliza într-un ritm mai rapid. De aceea, *Barometrul antreprenoriatului românesc - Antreprenorii vorbesc* poate reprezenta un instrument valoros pentru guvern pentru a înlătura barierele care împiedică succesul antreprenorial și formarea unui mediu antreprenorial în România.

Subliniem de la început faptul că eșantionul redus al răspunsurilor indică faptul că rezultatele studiului nu pot fi considerate exhaustive, dar pot fi luate în considerare ca o imagine a ceea ce unii dintre cei mai activi antreprenori români gândesc despre finanțarea, cultura și educația antreprenorială, sprijinul coordonat și cadrul fiscal și de reglementare dedicate companiilor antreprenoriale.

# 88%

dintre antreprenori spun că accesul la finanțare este dificil sau foarte dificil

# 94%

dintre antreprenori își doresc ca mediul fiscal și de reglementare să fie mai predictibil

# 81%

dintre antreprenori consideră că eșecul în afaceri este perceput ca o barieră pentru începerea de noi bussines-uri

# Despre Barometrul antreprenoriatului românesc - Antreprenorii vorbesc 2013

**Antreprenorii vorbesc** este un barometru anual ce măsoară percepțiile asupra antreprenoriatului din România. Studiul, aflat la a doua ediție, exprimă într-o manieră directă problemele, așteptările și nevoile întreprinzătorilor români, bazându-se pe o analiză calitativă și cantitativă a mediului antreprenorial românesc.

Analiza noastră urmărește, totodată, să sublinieze modul în care responsabilii cu politicile publice ar putea ajuta în mod decisiv dezvoltarea mediului antreprenorial românesc, susținând astfel generarea de noi afaceri, creșterea economică și crearea de locuri de muncă.

Studiul merge mai departe și subliniază, de asemenea, nu numai ceea ce poate face guvernul, dar și ce pot face antreprenorii pentru a dezvolta start-up-urile și spiritul întreprinzător în România, și pentru a profita de oportunitățile din piață. În același timp, antreprenorii români care au creat afaceri de succes ne împărtășesc povestea lor, provocările pe care le percep în activitatea de business de zi cu zi, fie că e vorba de mediul fiscal, de finanțare sau de cultura antreprenorială.

Obiective:

- ▶ **Furnizarea unui instrument simplu pentru măsurarea competitivității mediului antreprenorial românesc**
- ▶ **Posibilitatea măsurării comparative de la an la an a progresului sau regresului înregistrat**
- ▶ **Indicatori simpli și orientați spre oferirea de recomandări**

Analiza noastră se axează pe cinci factori fundamentali în antreprenoriat: **cultură antreprenorială, acces la finanțare, reglementare și impozitare, sprijin coordonat, educație și formare.**

Abordarea noastră se bazează pe:

- 1 Opiniile antreprenorilor privind progresul și impactul unor factori facilitatori specifici
- 2 Indicatori economici și sociali cantitativi
- 3 Bune practici identificate în alte țări care s-au dovedit eficiente în dezvoltarea antreprenoriatului și care ar putea fi adaptate în România

Barometrul agregă percepțiile a 106 antreprenori care au răspuns chestionarului, dar și opiniile exprimate de 10 cunoscuți antreprenori români în cadrul interviurilor directe.

Acest Barometru reproduce o inițiativă globală a EY. Prima sa ediție a fost publicată cu ocazia Summit-ului Tinerilor Antreprenori G20 (31 octombrie - 2 noiembrie 2011) din Nisa, Franța. Prima ediție din 2011 a fost urmată de a doua, în august 2013. Studiul EY G20 Entrepreneurship Barometer 2013 analizează în mod individual și colectiv ecosistemul antreprenorial din țările G20: Argentina, Australia, Brazilia, Canada, China, Franța, Germania, India, Indonezia, Italia, Japonia, Mexic, Rusia, Arabia Saudită, Coreea de Sud, Marea Britanie, Statele Unite și Uniunea Europeană.

## Cadrul de dezvoltare a antreprenoriatului: cei cinci piloni care facilitează antreprenoriatul



## De ce contează antreprenorii și cum pot fi ajutați?

Antreprenorii pot fi un motor al creșterii economice și sunt o sursă-cheie de locuri de muncă<sup>1</sup>.

În Uniunea Europeană, antreprenorii au generat în 2012 67% din toate locurile de muncă. În China, antreprenorii au creat 75% din locurile de muncă în aceeași perioadă<sup>2</sup>.

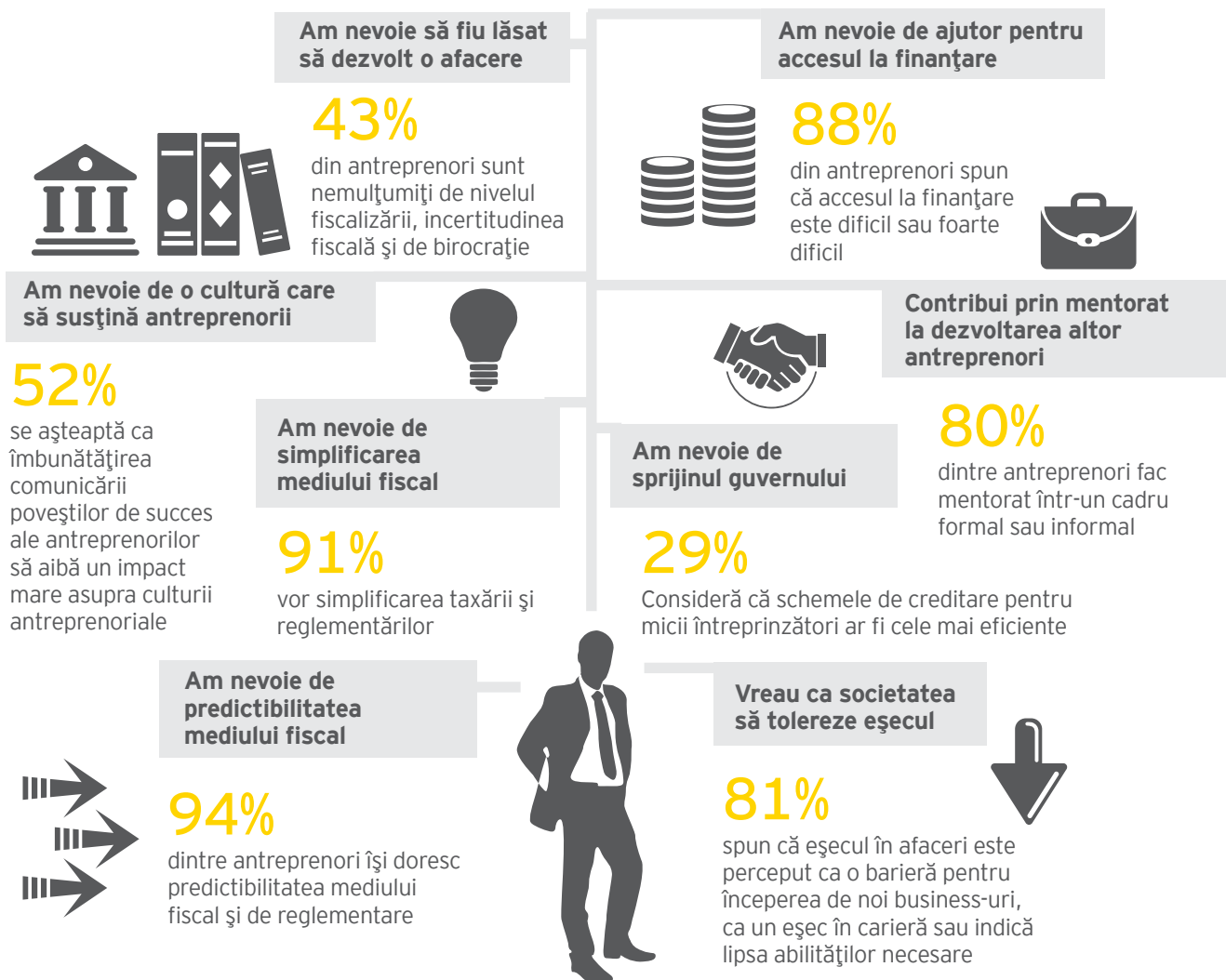
În Statele Unite, start-up-urile și firmele existente de mai puțin de 5 ani reprezintă aproape toată creșterea netă de locuri de muncă din ultimii 30 de ani<sup>3</sup>. În România, conform OECD, IMM-urile contribuie cu 66% din totalul numărului de angajați din companiile private.

1 Ecorys, *EU SMEs in 2012: at the crossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12* (ECORYS Nederland BV, 2012) p. 15

2 Ministerul de Comerț din China, *english.mofcom.gov.cn*

3 D Stangler and P Kedrosky, *Neoliberalism and Entrepreneurship: The Structural Dynamics of Startups, Young Firms, and Job Creation* (Ewing Marion Kauffman Foundation, 2010), p. 13

"Sunt inovator, dezvolt produse și servicii noi, aplic metode eficiente de producție, creez modele noi de afaceri. Am o gândire focalizată la nivel global, învăț tot timpul, nu renunț niciodată și am un impact semnificativ asupra comunității și economiei prin locurile de muncă pe care le creez".



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc

## Impactul inițierii de noi afaceri mici și mijlocii asupra mediului economic

Datele arată că țările care susțin puternic antreprenoriatul beneficiază de un nivel ridicat al generării de afaceri. De exemplu, corelând performanțele țărilor care s-au clasat cel mai bine în EY G20 Entrepreneurship Barometer 2013 cu numărul de firme create în aceste țări, rezultă că în țările cu un mediu (fiscal, de finanțare, educativ, cultural etc.) prietenos pentru antreprenori se creează cele mai multe companii. Țările care se află în topul clasamentului, precum Marea Britanie, Canada și Australia au de asemenea și cea mai mare densitate a companiilor create. Din contră, multe țări cu creștere rapidă în care antreprenoriatul nu este încă dezvoltat, precum Argentina, India, Turcia și Brazilia, nu excelează nici la rata de creare de firme, nici în poziția în clasamentul EY.

Concluzia este clară: țările care reușesc să îmbunătățească condițiile oferite antreprenorilor se pot aștepta la creșterea numărului de companii generate, pe măsură ce tot mai multe persoane vor considera că este accesibil și oportun să dea startul unei afaceri.

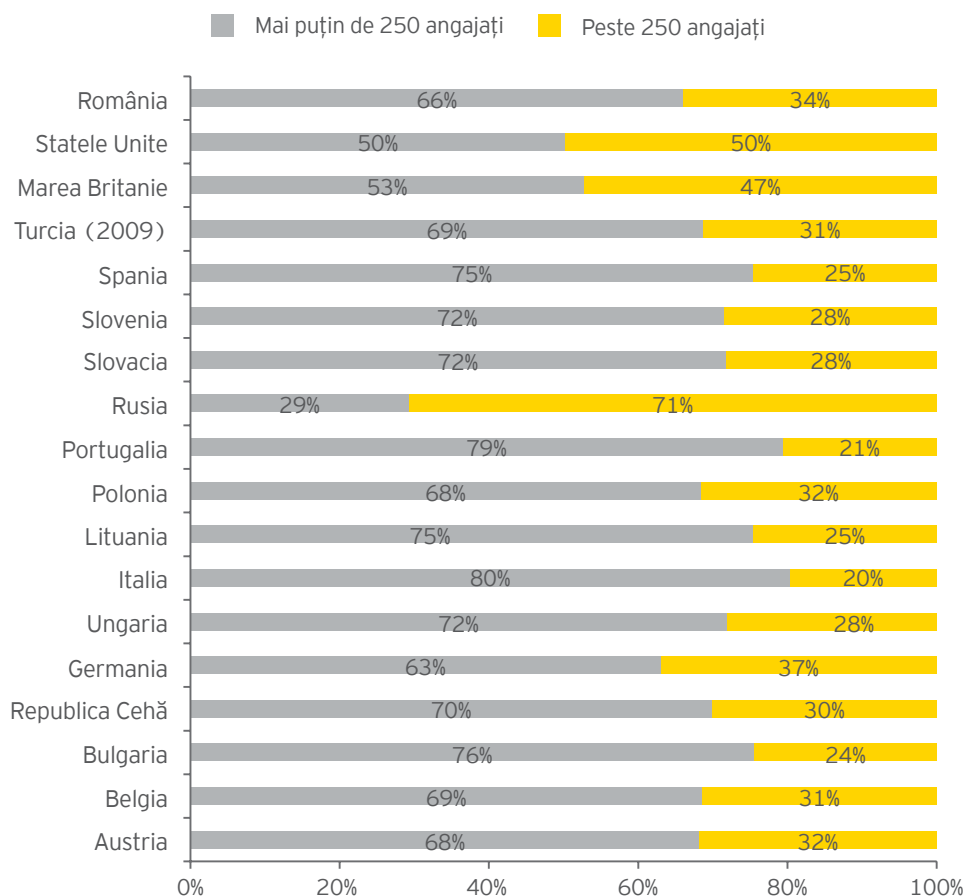
Una dintre motivațiile esențiale pentru stimularea creării de firme de către guvern este rolul foarte important pe care antreprenorii l-ar putea juca în revenirea creșterii economice și în crearea de locuri de muncă. IMM-urile (companiile care au mai puțin de 250 de angajați) reprezintă majoritatea companiilor din economie și sunt cel mai mare angajator. La nivelul țărilor OECD, IMM-urile reprezintă 99% din companii și 2/3 din angajați<sup>1</sup>. În România, IMM-urile contribuie cu 66% din totalul numărului de angajați din companiile private.

De asemenea, aceste companii creează locuri de muncă la o rată de două ori mai mare decât companiile mai mari. În Uniunea Europeană, între 2002-2010, 85% din totalul creșterii locurilor de muncă s-a datorat IMM-urilor<sup>2</sup>.

1 OECD, *Issues Paper 1: Innovative SMEs and Entrepreneurship for Job Creation and Growth (Bologna+10 Meeting Brief, 2010)*

2 EIM, *Do SMEs create more and better jobs? (EIM Business & Policy Research, 2011)*

### Contribuția IMM-urilor la numărul total de angajați în companiile private



Sursa: OECD, *Entrepreneurship at a Glance 2013* - © OECD 2013

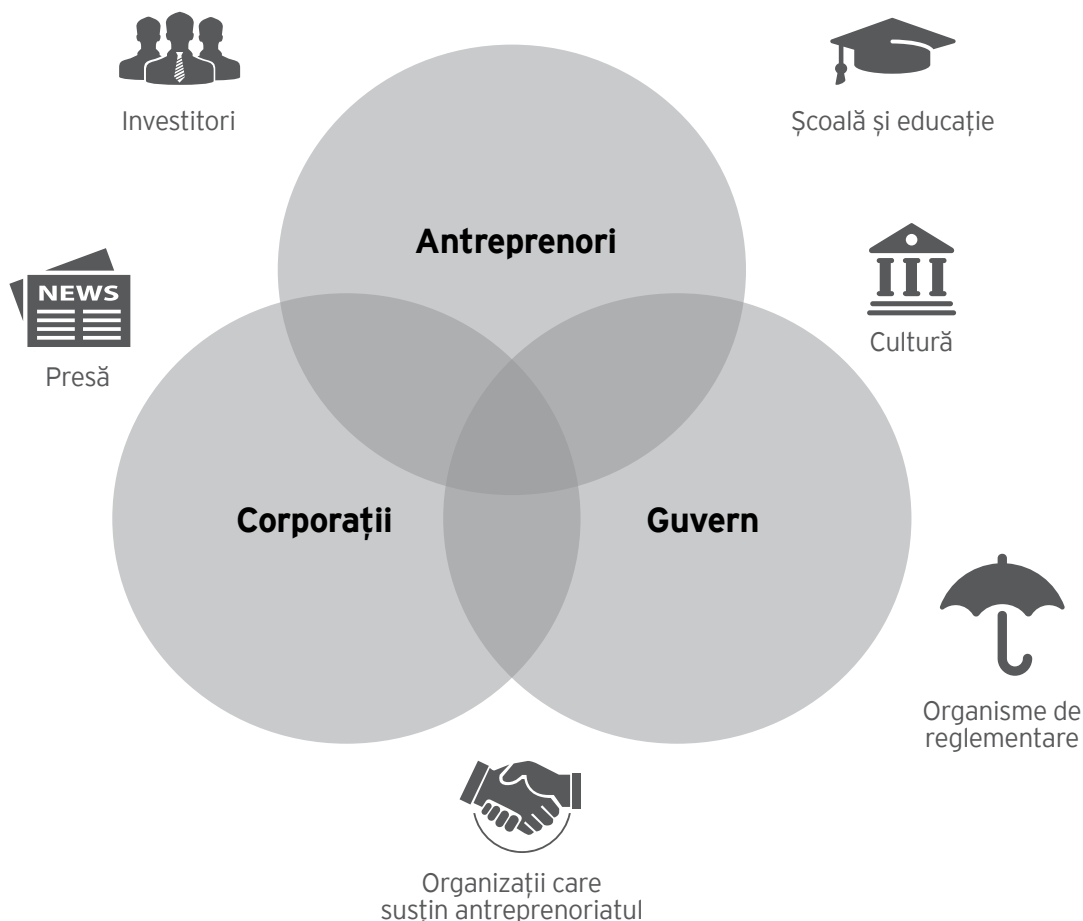
## O chemare la acțiune

### Îmbunătățirea mediului oferit antreprenorilor cere un efort comun

Antreprenorii sunt extrem de motivați, inovativi și găsesc resurse pentru a face față oricărui context. Totuși, dacă mediul fiscal, de reglementare, de finanțare, cultural și educativ ar fi mai prietenos, mai multe persoane ar avea curajul să înceapă o afacere, contribuind la creșterea competitivității economiei românești.

Pentru a îndepărta barierele care stau acum în calea antreprenorilor români, este nevoie de efortul comun nu doar al celor care stabilesc politicile publice, dar și al investitorilor, antreprenorilor, jurnaliștilor, profesorilor, asociațiilor specializate și al corporațiilor.

Pentru dezvoltarea antreprenoriatului, este nevoie de un efort comun:



*“Într-un mediu economic cu un grad ridicat de instabilitate, căruia i se adaugă o piață a muncii cu aceeași caracteristică dominantă, antreprenoriatul începe să câștige teren, în mod specific în zona de tehnologie. Din experiența noastră, putem spune că observăm cum tot mai mulți tineri se îndreaptă către construirea unui produs sau serviciu propriu, ținând către piețele internaționale și, mai rar, vizând piața locală. De cele mai multe ori, România este o piață de test pentru a valida viabilitatea unui produs sau serviciu oferit, în ciuda faptului că există numeroase zone ce ar putea beneficia de inovații tehnologice. Este important să menționăm și tendința companiilor de outsourcing de a-și dezvolta produse proprii, astfel transformându-și cultura și modul de poziționare în piață.*”

*Provocările rămân numeroase, pornind de la accesul dificil la finanțare, lipsa unei educații antreprenoriale complexe, care să acopere nevoile unui start-up și, uneori, lipsa de viziune strategică a antreprenorilor novici. Pe de altă parte, încep să se adune exemple de companii de succes, care înregistrează creșteri semnificative, precum MavenHut sau CyberGhost sau care sunt achiziționate de către business-uri internaționale importante, precum cazul uberVU și Avangate. Astfel de exemple de succes sunt esențiale pentru atragerea investitorilor străini în România și pentru creșterea încrederii în faptul că un startup fondat aici poate avea succes pe piața internațională, atât ca brand, cât și din punct de vedere financiar”.*

**Daniel Dragomir**, CEO TechHub Bucharest, comunitate și spațiu de co-working al antreprenorilor din tehnologie

# Accesul la finanțare

Antreprenorii români, la fel ca antreprenorii din UE sau din țările G20, consideră că îmbunătățirea accesului la finanțare ar susține cel mai mult dezvoltarea antreprenoriatului.



# 90%

dintre antreprenorii români consideră dificil sau foarte dificil accesul la finanțare al antreprenorilor tineri (până în 40 de ani)



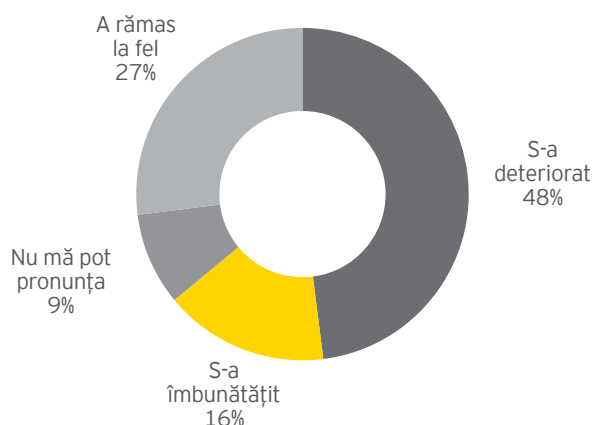
## Concluziile legate de accesul la finanțare

48% dintre antreprenorii respondenți consideră că accesul la finanțare s-a deteriorat în ultimul an în România, în ciuda faptului că finanțarea este indicată ca fiind cel mai de impact factor asupra mediului antreprenorial atât de antreprenorii români, cât și de antreprenorii din Uniunea Europeană. De aceea, este necesară facilitarea accesului la finanțare al antreprenorilor.

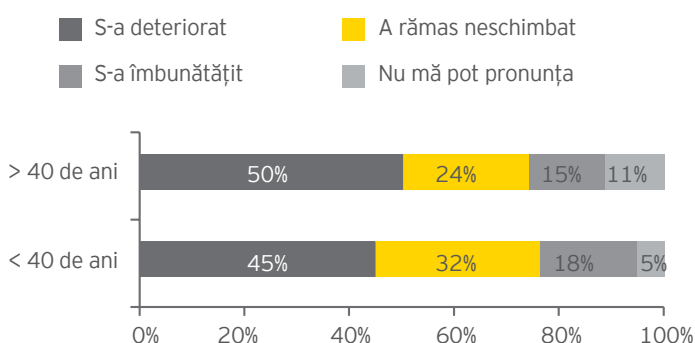
Dintre instrumentele de finanțare, cele care ar avea cel mai mare impact în România sunt considerate creditele bancare, investițiile de tip venture capital, business angels și private equity, în linie cu răspunsurile antreprenorilor din Uniunea Europeană și țările G20.

Ajutoarele de stat și crowdfunding-ul, însă, nu sunt văzute de antreprenorii români ca având același potențial, precum antreprenorii din UE și țările G20.

### Accesul antreprenorilor la finanțare s-a îmbunătățit în ultimul an în România?

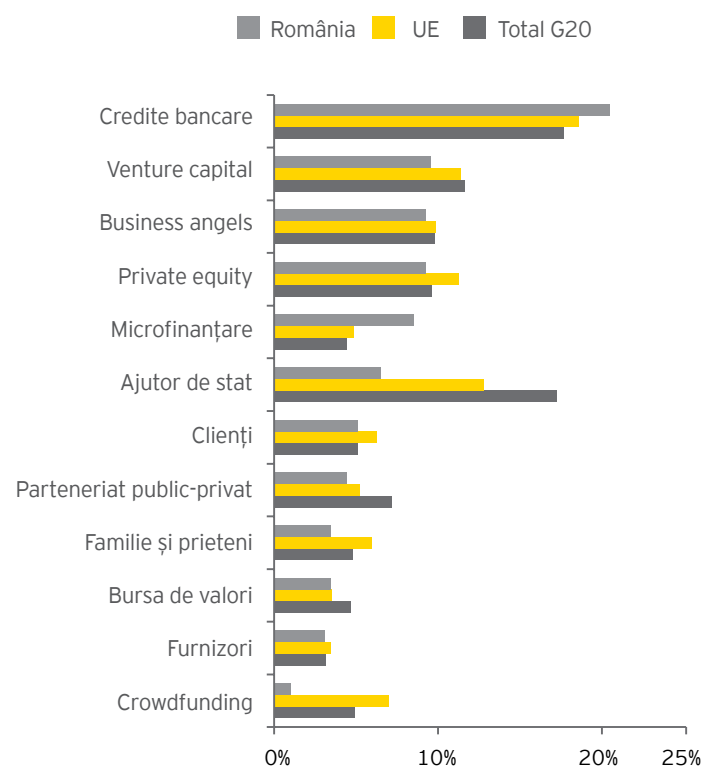


### Percepția pe grupe de vârstă asupra accesului antreprenorilor la finanțare în ultimul an în România



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc

### Cele 3 instrumente de finanțare care ar avea cel mai mare impact în susținerea antreprenoriatului în România



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc și EY G20 Entrepreneurship Barometer

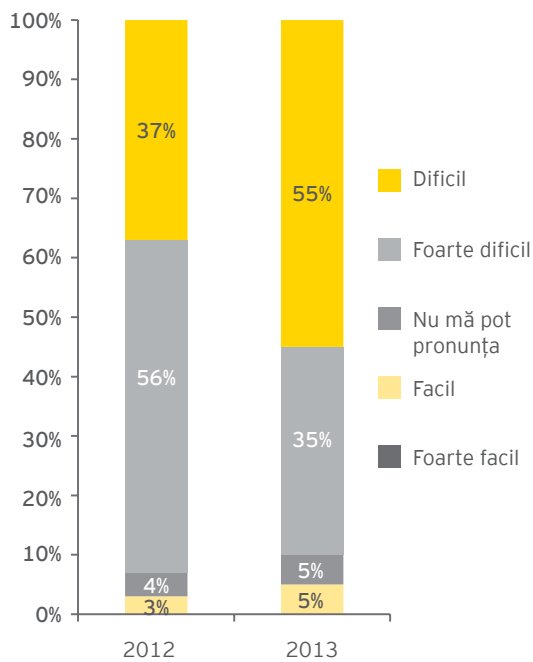
## Concluziile legate de accesul la finanțare

Deteriorarea accesului la finanțare este resimțită de antreprenorii români pe fondul unui acces oricum dificil la finanțare. Astfel, 88% dintre ei consideră finanțarea ca fiind dificilă sau foarte dificilă pe piața locală.

Iar în cazul antreprenorilor tineri (sub 40 de ani), accesul este și mai dificil: respondenții cred în proporție de 90% că pentru acest tip de antreprenor finanțarea este dificilă sau foarte dificilă - percepție în ușoară îmbunătățire față de anul trecut.

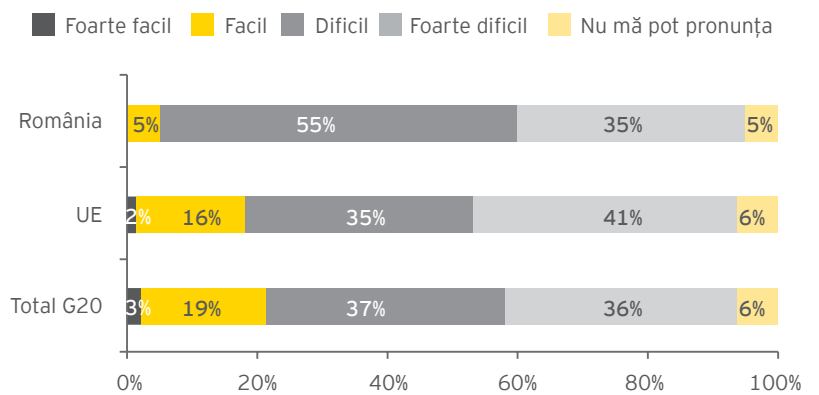
Dacă ne comparăm cu răspunsurile la nivelul Uniunii Europene sau al țărilor G20, percepția oamenilor de afaceri români este mai mult decât pesimistă. Și la nivelul UE percepția majoritară referitoare la accesul la finanțare este negativă, situându-se în jurul valorii de 76%.

Credeți că accesul la finanțare este facil în România pentru antreprenorii sub 40 ani? 2012 vs 2013

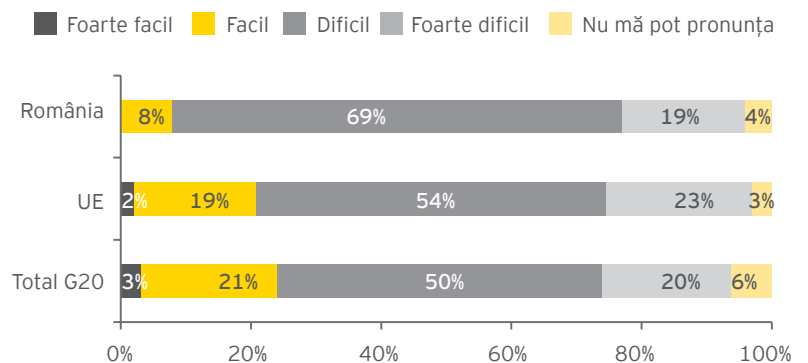


Sursa: EY Antreprenorii vorbesc

Credeți că accesul la finanțare este facil în România pentru antreprenorii sub 40 ani?



Cum apreciați accesul la finanțare în România pentru toți antreprenorii?



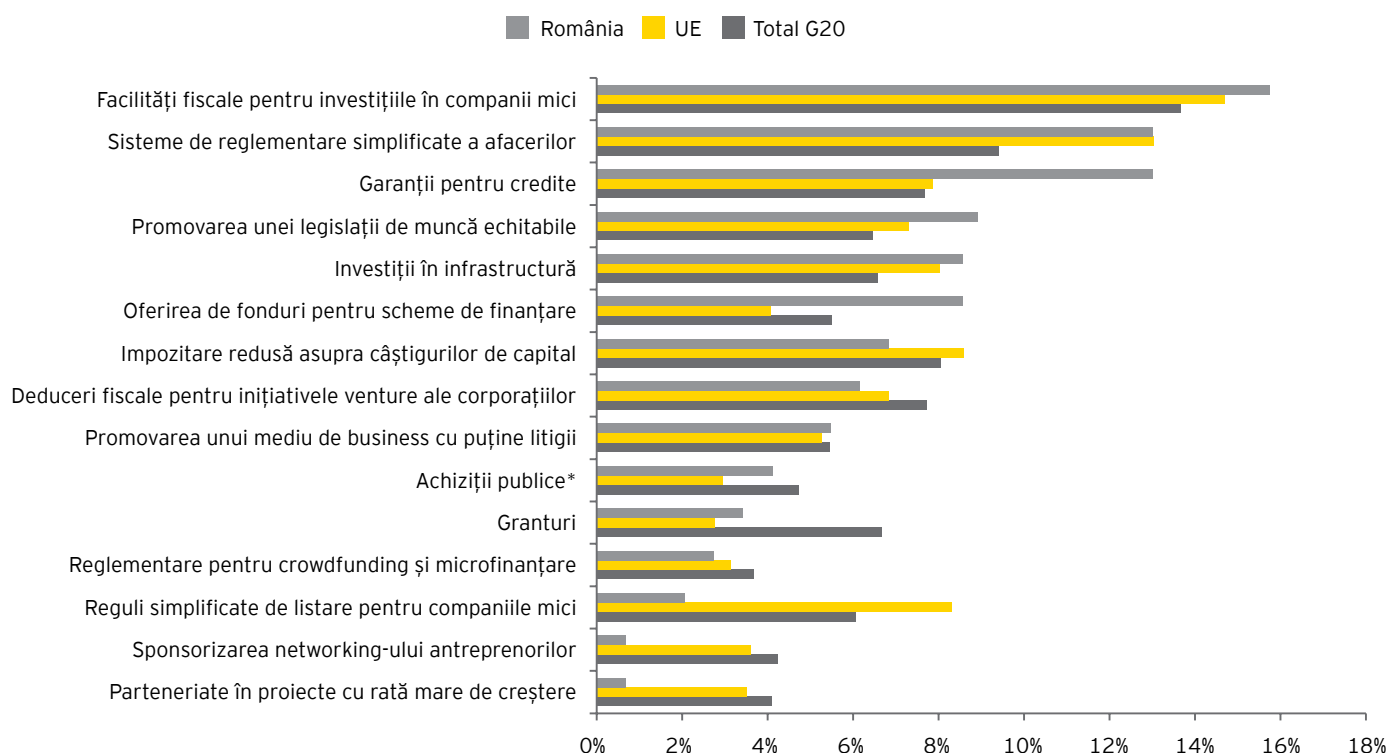
Sursa: EY Antreprenorii vorbesc și EY G20 Entrepreneurship Barometer

## Concluziile legate de accesul la finanțare

În privința ariilor de acțiune ale **guvernului**, antreprenorii români consideră că facilitățile fiscale pentru investițiile în companii mici (16%), sistemele de reglementare simplificate și mai eficiente a afacerilor (13%) și garanțiile pentru credite (13%) ar avea cel mai mare impact asupra creșterii accesului la finanțare. Primele două se identifică cu ariile de acțiune pentru guvern percepute ca având cel mai mare impact și de către antreprenorii din Uniunea Europeană.

Pentru antreprenorii din Uniunea Europeană, în ordinea importanței, urmează impozitarea redusă a câștigurilor de capital (9%), garanțiile pentru credite (8%), investițiile în infrastructură (8%) și reguli simplificate de listare la bursă pentru companiile mici (8%).

Care sunt cele mai importante 3 arii de acțiune pentru guvern care ar îmbunătăți accesul la finanțare pentru antreprenori?



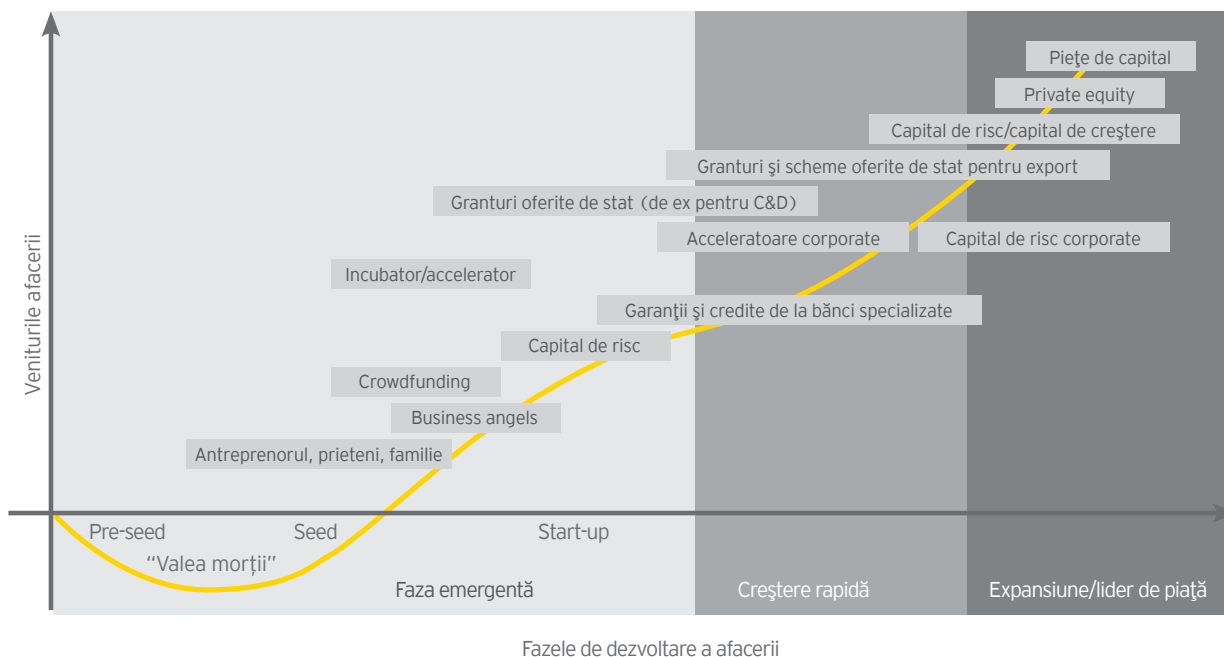
\*de exemplu, guvernul se obligă să utilizeze serviciile micilor antreprenori pentru un procent din licitații

Sursa: EY Antreprenorii vorbesc și EY G20 Entrepreneurship Barometer

# Finanțarea creșterii: ecosistemul de finanțare și obținere de capital

Pe măsură ce companiile antreprenoriale cresc și se dezvoltă, sursele de finanțare pe care se pot baza sunt diferite. De aceea, este esențial pentru autoritățile publice să creeze

mechanisme și instituții care să susțină antreprenorii în obținerea de capital de care au nevoie în funcție de stadiul de creștere în care se află fiecare companie.



## Faza 1: Companie emergentă

Companiile aflate chiar la început de drum - în faza de pre-seed, seed și start-up, cele mai vulnerabile stadii ale oricărei afaceri, supranumite și "Valea morții" - au mare nevoie de capital și, de obicei, acesta este foarte greu de obținut în această fază. De cele mai multe ori, antreprenorii se bazează acum pe fondurile proprii. Conform Global Entrepreneurship Monitor 2012 US Report, 73% dintre antreprenorii care au început companii noi în Statele Unite în 2012 le-au finanțat din economiile personale. Importanți în această fază sunt și familia, prietenii, dar și băncile, prin credite personale și carduri de credit.

Mai departe în această fază, noile companii nu urmează același tipar de finanțare. Pentru multe dintre acestea, economiile proprii și capitalul circulant vor reprezenta cel mai important tip de capital în acest stadiu.

Altele vor accesa tipuri specifice de finanțare pentru această etapă de dezvoltare, precum capital oferit de:

- ▶ **Business angels** - persoane cu avere semnificativă, de obicei antreprenori la rândul lor, care investesc în companii tinere și oferă într-o măsură mai mică sau mai mare sfaturi pentru start-up-ul finanțat.

- ▶ **Crowdfunding** - intervine în finanțarea aventurii antreprenoriale chiar mai devreme decât business angels, se bazează pe contribuțiile și donațiile realizate de persoane cărora antreprenorul le prezintă proiectul pe platforme specializate online.
- ▶ **Venture capital** - capital oferit de investitori instituționali mai ales start-up-urilor inovatoare și cu potențial de creștere foarte mare.

În ciuda unui mediu macroeconomic deloc prietenos cu start-up-urile, în ultimii ani s-a văzut o efervescență extraordinară în inovația metodelor de finanțare a companiilor la început de drum, mai ales prin apariția crowdfunding-ului.

Antreprenorii din țările G20 susțin în general că accesul la fonduri necesare în faza emergentă s-a îmbunătățit în ultimii 3 ani. La rândul lor, antreprenorii români au făcut pași importanți în înțelegerea acestor tipuri de investitori/instrumente de finanțare. Dacă la ediția 2012, antreprenorii nu puteau să aprecieze impactul business angels și venture capitalists pentru finanțarea companiilor, în acest an 19% dintre respondenți consideră aceste două tipuri de finanțare ca având cel mai mare potențial în dezvoltarea inițiativelor antreprenoriale, aproape la fel de mulți (20%) câți consideră creditul bancar - cea mai cunoscută și utilizată metodă de finanțare - ca având cel mai mare impact potențial.

## Finanțarea creșterii: ecosistemul de finanțare și obținere de capital

Printre țările care oferă condiții bune de finanțare a companiilor aflate la început de drum se află, deloc surprinzător, Statele Unite, Canada și Australia, dar și Arabia Saudită și Indonezia. Ultimele două țări se clasează atât de bine la accesul la capitalul de risc datorită schemei guvernamentale de garantare a 50% din anumite credite bancare, în timp ce una dintre cele mai mari companii de stat din Arabia Saudită a înființat un fond de capital de tip corporate venture, pentru investiții în start-up-uri. La rândul lui, guvernul indonezian, guvernul garantează 70% din credite, cu o finanțare estimată de 2,9 miliarde USD în 2013. În România nu există în acest moment scheme guvernamentale de garantare la o dimensiune apropiată și nici fonduri corporate venture inițiate de companii de stat.

### Forme inovative de finanțare încep să se impună

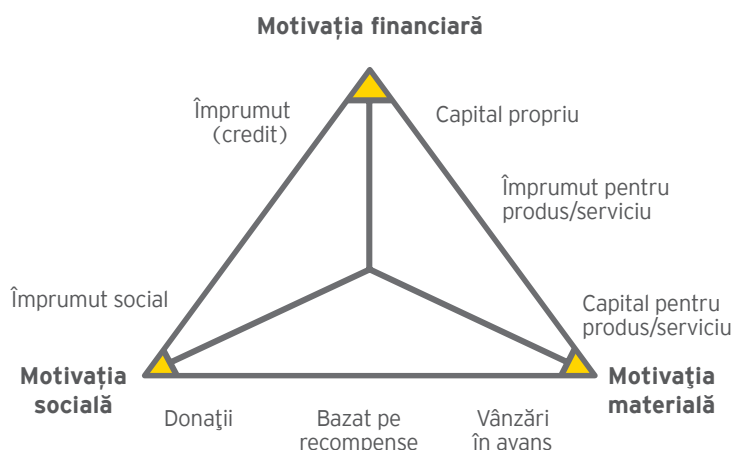
**Microfinanțarea**, care oferă opțiunea creditării antreprenorilor care nu au acces la serviciile tradiționale bancare, a crescut în mod semnificativ, mai ales în piețele cu creștere economică rapidă.

În România, conform BERD, piața potențială a microcreditării este de 500 milioane EUR, alimentată de bănci comerciale și instituții financiare nonbancare în proporție de 70%, în timp ce 30% din nevoie nu este satisfăcută. De-a lungul timpului, BERD a realizat parteneriate cu mai multe instituții financiare românești pentru ca acestea să ofere microcredite.

Acum, câteva astfel de instituții oferă microcredite prin programul Progress finanțat de Banca Europeană de Investiții. Aceste instituții au un portofoliu anual de 100 milioane EUR, acordând 20.000 credite pe parcursul unui an.

Valoarea medie a unui microcredit este sub 10.000 EUR, putând ajunge la 25.000 EUR.

### Motivația celor care oferă sume de bani prin crowdfunding



Sursa: A Framework for European Crowdfunding, octombrie 2012

*“Crowdfunding-ul este o industrie disruptivă. Datorită ei, oamenii pot folosi un mecanism extrem de simplu și necostisitor pentru a-și finanța proiectele.*

*Crowdfunding-ul este încă la început în România, dar ne așteptăm ca industria să crească în anii ce urmează. Un mare obstacol în dezvoltarea acestui domeniu îl reprezintă gradul mic de familiarizare cu ce înseamnă această metodă de finanțare atât în cazul inițiatorilor de proiecte, cât și în cazul finanțatorilor. Însă eforturile îndreptate către educarea pieței par să dea roade, întrucât avem semnificativ mai*

*multe persoane interesate de această metodă de finanțare raportat la aceeași perioadă a anului trecut.*

*Estimăm că valoarea pieței pentru proiectele de crowdfunding reward-based (finanțări în schimbul recompenselor) din România se situează în acest moment în jurul valorii de 100.000 EUR”.*

**Judit Katona**, co-fondator al platformei de crowdfunding Creștemidei.ro

## Finanțarea creșterii: ecosistemul de finanțare și obținere de capital

Așteptările sunt foarte mari de la **crowdfunding**, noua apariție în lumea finanțării start-up-urilor, fiind văzut din ce în ce mai mult ca o soluție pentru depășirea mării probleme a finanțării în stadiul incipient al afacerilor.

La nivel mondial, există peste 400 de site-uri<sup>1</sup> (unul dintre cele mai mari este kickstarter.com) care oferă crowdfunding, ceea ce înseamnă că îți poți finanța afacerea de la zeci, sute sau chiar mii de "donatori" de sume mici. La nivel global, platformele de crowdfunding au adunat fonduri de 2,7 miliarde USD în 2012 pentru mai mult de un milion de campanii și 5,1 miliarde în 2013 (estimare de Massolution Crowd Power Solutions). Domeniul a prins atât de mult avânt, încât Comisia Europeană intenționează să promoveze sectorul creând rețeaua europeană a platformelor de crowdfunding.

### Investitorii de tip business angels - esențiali în etapa emergentă

Îndată ce o companie începe să facă angajări și să dezvolte produse și servicii, de obicei are nevoie de noi injecții de capital, iar investitorii de tip business angels vin în ajutorul acestor companii. Aceștia au acum și un stimulent de natură fiscală, întrucât, de la 1 ianuarie 2014, Codul Fiscal a fost modificat și conține facilități pentru investitori. Este vorba de un tratament fiscal avantajos pentru companiile de tip holding care beneficiază de scutirea de impozit pentru câștigurile din vânzarea participațiilor, pe dividende și din operațiunea de lichidare cu îndeplinirea anumitor condiții. Așadar, investitorii de tip business angels pot să înființeze companii având ca obiect activitatea de holding iar câștigurile astfel obținute vor fi scutite de la impozitare în România.

Educația și rețelele de business angels joacă și ele un rol important în dezvoltarea acestui instrument de finanțare. Potențialii business angels trebuie să aibă acces ușor la informații despre astfel de oportunități de investiție și despre mecanismele de investire.

<sup>1</sup> Fundația Kauffman citând Crowdfunding Industry Report, aprilie 2012

#### AngelList

Un instrument disruptiv în lumea angels investors, AngelList este un serviciu online care facilitează întâlnirea dintre antreprenori și investitori. În mod tradițional, cele două părți se întâlnesc prin rețele informale.

AngelList, creată în 2010, este o bază de date cu informații complete și structurate despre antreprenori și angel investors. Prin această platformă, câteva sute de companii au găsit finanțare până în acest moment.

|                      | "Angel investors"                                      | "Venture capitalists"                                  |
|----------------------|--|--|
| Cine                 | Persoane cu avere peste 1 mil. USD                     | Investitori profesioniști                              |
| Sursa fondurilor     | Investesc fonduri proprii în start-up-uri              | Fonduri investite de instituții în companii mai mature |
| Mărimea investiției  | De obicei, între 10.000-50.000 USD                     | În medie, 7 mil. USD                                   |
| Rolul investitorului | În mod uzual nu se implică în managementul operațional | Implicare activă în afacere                            |
| Rata de succes       | În 52% dintre cazuri pierd banii investiți             | 40% nu au succes                                       |

Sursa: The Boston Globe, 2013

# Finanțarea creșterii: ecosistemul de finanțare și obținere de capital

## Faza 2: Ritm mare de creștere

*Accesul la finanțarea tradițională, prin credite bancare, rămâne dificilă pentru companiile cu ritm mare de creștere*

În faza de creștere rapidă, antreprenorii pot demonstra că au o piață de desfacere pentru produsele sau serviciile companiei și probabil au deja venituri. În teorie, în această fază, antreprenorul ar trebui să aibă la dispoziție mai multe opțiuni de finanțare, inclusiv credite bancare și capital de risc.

Dar, odată cu Marea Recesiune, companiile mici continuă să acceseze greu fonduri în România. Băncile sunt sub presiunea instituțiilor de reglementare pentru îmbunătățirea indicatorilor de solvabilitate și rămân selective în acordarea de finanțare. În general, iau în considerare companii cu istoric financiar solid, în timp ce companiile la început de drum nu sunt bancabile pentru că sunt percepute ca purtând un risc ridicat. Totuși, băncile românești iau în considerare segmentul IMM-urilor și au câteva programe de finanțare a acestora pe baza fondurilor primite de la bănci internaționale cu focus pe acest segment, precum Banca Europeană pentru Investiții și International Finance Corporation.

### Scheme de garantare a creditului de către guvern

Guvernele încearcă în acest peisaj secetos de finanțare să stimuleze creditarea pentru companii prin oferirea de contragarantii ale creditelor bancare.

Mexic, Turcia, Indonezia, Coreea de Sud sunt doar câteva state care au astfel de scheme și în care impactul lor este semnificativ. O schemă similară există din 2012 în Marea Britanie, prin care s-a facilitat acordarea de credite de 2,5 miliarde lire sterline pentru mai mult de 16.000 companii.

În România, se pregătește să devină operațională o schemă similară **Primei Case**, dar **pentru IMM-uri**. Astfel, statul va acorda garanții de 2 miliarde lei, reprezentând 50% din creditul oferit de bănci pentru capital circulant companiilor cu cifră de afaceri până la 50 milioane EUR, cu cel puțin 3 ani vechime și care au înregistrat profit operațional în ultimii doi ani. Programul își propune să stimuleze sectorul IMM-urilor. Dobânda va fi ROBOR la 3 luni plus o marjă maximă de 3,5%. Creditul va funcționa ca o linie de credit în sistem revolving.

Fonduri europene pentru startup-uri pot fi obținute prin proiectul JEREMIE, lansat de Comisia Europeană și Fondul European de Investiții, parte a BEI. Fondul de participare JEREMIE oferă intermediarilor financiari instrumente financiare orientate către IMM-uri: garanții, coganții și contragarantii, garanții de participare la capital, (micro) împrumuturi, instrumente de securitizare, capital de risc, fonduri de coinvestire, precum și investiții în fonduri de transfer de tehnologie. Acești intermediari financiari oferă IMM-urilor (beneficiarii finali) împrumuturi și participare la capital. JEREMIE nu furnizează IMM-urilor finanțări nerambursabile.

În Uniunea Europeană, programul pentru competitivitate și inovare (CIP) va fi continuat în perioada 2014-2020 cu **Programul pentru competitivitatea întreprinderilor și pentru IMM-uri** (COSME). Cu un buget de 2,5 miliarde de euro, programul va facilita accesul la finanțare și va încuraja cultura antreprenorială. Din totalul pachetului financiar, 1,4 miliarde EUR sunt alocate instrumentelor financiare. Restul va fi cheltuit pentru finanțarea Enterprise Europe Network, o platformă dedicată cooperării industriale internaționale și educării în vederea dezvoltării spiritului antreprenorial. Accesul la credite va fi mai ușor în special pentru antreprenorii care doresc să lanseze activități transfrontaliere.

### Bănci internaționale cu modele noi de creditare pentru companiile antreprenoriale

Unele bănci internaționale încep să dezvolte scheme de creditare care să ajute companiile în stadii de început. Aceste bănci nu mai creditează bazându-se pe garanții din partea creditorului sau pe veniturile companiei, ci pe alți indicatori de performanță și pe potențialul de succes al afacerii.

Acest nou serviciu necesită însă din partea băncilor obținerea unor noi competențe și expertiză în dinamica afacerilor tinere.

#### Silicon Valley Bank

Silicon Valley Bank (SVB) este o bancă recunoscută pentru cele câteva mii de start-up-uri cu care a lucrat din 1983 (momentul înființării) până acum. SVB a acumulat o înțelegere profundă a activelor unui start-up (de obicei, numai de tipul proprietății intelectuale sau idei în fază incipientă) și veniturile unui start-up. Experiența SVB rămâne un exemplu pentru alte bănci despre cum creditarea start-up-urilor și firmelor la început de drum poate fi o activitate fezabilă și profitabilă.

#### Bani plus mentorat prin Small Business Administration din Statele Unite

Small Business Administration (SBA) este un exemplu de bună practică în modul în care susține finanțarea cu capital de risc (venture capital). Agenția federală americană este una dintre cele mai vechi și de succes inițiative care facilitează întâlnirea dintre investitori și antreprenorii care au nevoie de finanțare, prin oferirea de **garanții de până la 90%** din creditul acordat. În 2012, prin SBA s-au oferit credite de 30,25 miliarde USD către companiile mici.

Unul dintre motivele principale pentru care SBA are succes este modul în care combină accesul la finanțare cu educația: rețeaua națională de experți mentorează, oferă training, sfaturi juridice și consultanță companiilor de tip start-up.

## Selecție programe guvernamentale de sprijinire a IMM-urilor în 2014 - fonduri nerambursabile

Pe lângă opțiunea de garantare a creditelor către companiile aflate la început de drum, există și opțiunea alocațiilor financiare nerambursabile oferite de statul român.

Ministerul Economiei, prin Departamentul pentru IMM-uri, Mediul de Afaceri și Turism, implementează programe cu finanțare de la bugetul de stat, care ajută la generarea și dezvoltarea IMM-urilor în România.

Probabil cel mai cunoscut program de acest gen este cel destinat **întreprinzătorilor tineri** (până în 35 de ani), care își deschid SRL-D-uri, din postura de întreprinzător debutant.

Programul cu bugetul cel mai generos, **Schema de ajutor de minimis** oferă IMM-urilor până la 90% sprijin financiar nerambursabil din valoarea cheltuielilor eligibile. Pentru anul 2014, valoarea maximă a ajutorului de stat este de 100.000 EUR/firmă, iar înscrierile deja s-au încheiat, înregistrând peste 7.000 de aplicații.

| Programe pentru IMM-uri   | 2012        |   | 2013        |                | 2014        |                 |
|---|-------------|---|-------------|----------------|-------------|-----------------|
|   | Buget (lei) | Beneficiari                                       | Buget (lei) | Beneficiari    | Buget (lei) | Beneficiari     |
| Programul pentru stimularea înființării și dezvoltării microîntreprinderilor de către întreprinzătorii tineri             | 21,000,000  | -   | 24,300,000  | 576            | 21,000,000  | 493             |
| Programul Mihail Kogalniceanu pentru IMM-uri  | 70,000,000  | minim 12,000                                      | 16,115,000  | 1,635          | 10,000,000  | 400             |
| Programul național de înființare și dezvoltare de incubatoare tehnologice și de afaceri                                   | 1,000,000   | 300 de IMM-uri și deschiderea a 3 incubatoare noi | 1,410,000   | 14 incubatoare | 6,000,000   | 15 incubatoare  |
| Programul național pentru dezvoltarea culturii antreprenoriale în rândul femeilor manager                                 | 500,000     | -   | 500,000     | 14             | 500,000     | 12              |
| Programul pentru dezvoltarea abilităților antreprenoriale în rândul tinerilor și facilitarea accesului la finanțare START | 10,000,000  | 92  | 18,391,000  | 129            | 13,000,000  | 130             |
| Programul UNCTAD/EMPRETEC România pentru sprijinirea dezvoltării IMM-urilor   | 350,000     | -   | 0           | 0              | 500,000     | 4 work-shop-uri |
| Schema de ajutor de minimis   | -           | -   | 0           | 0              | 250,000,000 | 555             |

Precizare: În cadrul Programului pentru stimularea înființării și dezvoltării microîntreprinderilor de către întreprinzătorii tineri și a Programului pentru dezvoltarea abilităților antreprenoriale în rândul tinerilor și facilitarea accesului la finanțare START, în coloana beneficiari sunt dosarele acceptate la finanțare, nu beneficiarii plătiți, deoarece plata acestora se realizează și în anul 2014.

Sursa: Direcția pentru Implementarea Proiectelor și Programelor pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii, aippimm.ro



Aproape

# 1.000

fonduri de corporate venture capital există la nivel mondial



## Stimularea activității de tip venture capital

Capitalul de risc joacă un rol vital în finanțarea companiilor prin injecții de capital (în schimbul acțiunilor) mai mari decât sunt dispuși să investească, de obicei, business angels. O investiție de tip venture capital (VC) este de dorit și pentru efectul de multiplicare: după asigurarea unei runde de finanțare de la un fond recunoscut de venture capital, accesul la finanțarea de tip creditare și alte tipuri de finanțare devine mai facil.

Totuși, în situația economică actuală, capitalul de risc rămâne, la fel ca și alte surse de finanțare, de multe ori inaccesibil. Între 2011 și 2012, investițiile globale de tip venture capital au scăzut cu 20%. Dar există și semne încurajatoare. De exemplu, dintre respondenții studiului EY Entrepreneurship Barometer 2013, 63% dintre antreprenorii indieni, 48% dintre cei ruși și 41% dintre cei brazilieni consideră că accesul la capitalul de risc cunoaște un reviriment.

Capitalul de tip venture capital este mai puțin prezent în România, dar cu stimulentele potrivite din partea statului, acest tip de finanțare s-ar putea dezvolta vizibil. În India, de exemplu, investițiile de acest gen s-au dublat de la 600 mil. USD în 2006, la 1,4 miliarde USD în 2012. Conform The European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA), în 2012, în România a avut loc o singură investiție de tip capital de risc. Aceasta a avut loc în domeniul telecomunicațiilor și s-a ridicat la puțin peste 3 milioane EUR.

Pentru susținerea VC-urilor, instituțiile europene se gândesc să creeze un sistem de pașaporturi pentru a ajuta firmele de venture capital să investească în diverse fonduri și companii din Uniunea Europeană, fără să fie obligate să se înregistreze în fiecare țară unde vor să opereze.

În același timp, unele guverne susțin fonduri de tip VC pentru a investi în companii noi, ca de exemplu guvernul australian care oferă 104 mil. USD fondurilor VC locale. Alte țări iau în considerare schimbarea reglementărilor în vigoare pentru a permite fondurilor de pensii și fondurilor guvernamentale să investească în active de tip VC sau modifică sistemul fiscal pentru a încuraja investițiile firmelor străine de venture capital.

## Un rol mai mare jucat de investițiile de tip corporate

Investițiile realizate de companii mature din România în start-up-uri ar trebui încurajate pentru a acoperi lipsa de opțiuni de finanțare.

Investițiile de acest gen au reprezentat, de-a lungul timpului, aproximativ 6-10% din investițiile de la nivel global de tip capital de risc. Prin acest gen de investiție, companiile mature au acces la tehnologii de viitor și generează randamente financiare.

Global Corporate Venturing a identificat aproape 1.000 de fonduri de tip corporate venture capital la nivel mondial. Mari companii la nivel mondial oferă finanțare de tip capital propriu sau credit prin fondurile proprii de tip VC, precum General Motors (a fondat în 2010 o subsidiară care investește 100 mil. USD) sau Dell (cu un fond de 100 mil. USD pentru creditarea start-up-urilor).

*“Dacă vorbim despre investițiile later stage, în România și în regiune există fonduri de tip private equity și alte tipuri de fonduri de investiții care au sume semnificative disponibile. Problema este că proiectele de business nu ajung la nivelul respectiv, din cauza verigii slabe care este finanțarea inițială de tip seed când, ca antreprenor, nu ai*

*acces la finanțare bancară iar sumele de la părinți, familie și prieteni s-au epuizat. Nu ai, practic, niciun fel de soluție eficientă de finanțare pentru a trece de acest nivel și a ajunge la zona de venture capital sau private equity”.*

**Marius Ghenea**, antreprenor în serie (Flamingo, Flanco, FIT, accessNET, Idilis, PCfun.ro) și business angel

# Finanțarea creșterii: ecosistemul de finanțare și obținere de capital

## Faza 3: Expansiunea

Piețele de capital sunt extraordinar de importante pentru companiile în faza de expansiune. Doar prin piețele de capital se poate alimenta cu suficiente fonduri o creștere exponențială a companiei. Prin listarea la bursă, o companie își poate finanța achiziții strategice ale altor companii, poate accesa noi piețe, își poate întări brandul, în timp ce investitorii care au susținut-o până atunci, ca de exemplu investitorii de tip private equity, pot primi astfel o oportunitate bună de exit din companie.

În mod istoric, companiile care s-au listat și-au accelerat semnificativ rata de creștere de locuri de muncă. De exemplu, în Statele Unite, 90% dintre locurile de muncă create de o companie sunt create după ce se listează<sup>1</sup>.

În România, bursele de valori sunt încă la început de drum, din punctul de vedere al lichidității și al numărului de oferte publice derulate anual. FTSE, unul dintre liderii mondiali în crearea și stabilirea indicilor bursieri, încadra în toamna trecută piața de capital românească la capitolul piețe de frontieră, din cauza lichidității reduse și a costurilor ridicate de tranzacționare. În 2013, au avut loc două listări la BVB, Romgaz și Nuclearelectrica, în timp ce, în 2014, sunt așteptate Hidroelectrică și Electrica.

### Piețele de tip Junior au un rol vital în sprijinirea antreprenorilor

Nu toate companiile vor reuși să facă trecerea de la companie privată la companie publică pe piața de capital principală. De aceea, piețele junior, precum AIM în Marea Britanie, pot juca un rol important prin oferirea unui mecanism de accesare a unei investiții publice de tip capital propriu. Listarea pe o astfel de piață poate aduce beneficii fiscale și poate fi primul pas către listarea pe piața principală.

În ultimii 10 ani, multe piețe de capital din lume și-au înființat și piețe junior sau platforme care să sprijine afacerile antreprenoriale cu ritm mare de creștere.

Un factor important în succesul acestui tip de piață este asigurarea unui sistem de stimulente pentru aceste investiții și a unui acces facil investitorilor.

În România, Bursa de Valori București a creat un sistem alternativ de tranzacționare, ATS, dar deocamdată nu a reușit atragerea unor companii locale.

*“Împrumuturile pot fi foarte ieftine sau foarte scumpe, dar contează ce plus valoare aduci business-ului propriu cu fondurile obținute prin credit. Dacă plus valoarea este foarte mare, nu mai contează cât de scumpi sunt banii.”*

**Felix Pătrășcanu** a studiat dreptul pentru a ajunge judecător, dar a devenit antreprenor și CEO-ul unei afaceri de 60 milioane EUR în 2013, operatorul de curierat FAN Courier.

*“Companiile medii și mari și statul ar trebui să fie încurajate să cumpere de la companii care sunt la început de drum, pentru că altfel companiile antreprenoriale nu se vor dezvolta. De exemplu, poate exista o recomandare de bună practică în acest sens pentru companiile private, iar pentru achizițiile publice un procent să fie în mod obligatoriu acordat companiilor aflate la început”.*

**Bogdan Tudor** a început să fie interesat de calculatoare din școala generală. În 2005, a creat compania Class IT, iar din 2011 și-a extins afacerea în Statele Unite ale Americii.

<sup>1</sup> M Kenney et al, *Post-IPO Employment and Revenue Growth for US IPOs, iunie 1996-2010* (Kauffman Foundation, 2012)

# Recomandările noastre

## 1. Acțiuni guvernamentale: unde trebuie concentrată atenția

- ▶ **Realizarea unei evaluări privind situația antreprenoriatului.**  
Va stabili dacă sunt implementate strategii de finanțare corecte și politici prin care să se asigure mecanisme de acces la capital la fiecare etapă din ciclul de dezvoltare a unei afaceri antreprenoriale.
- ▶ **Asigurarea accesului la capital cuplat cu accesul la programe de mentorat.**  
Capitalul furnizat fără accesul la mentorat este un capital irosit.
- ▶ **Îmbunătățirea accesului la finanțare.**  
Trebuie încurajată formarea fondurilor de capital de risc, sprijinită crearea unor bănci specializate, sponsorizate schemele de garantare a creditelor și împrumuturilor cu dobândă mică pentru start-up-uri și încurajate abordările inovative, cum ar fi cele de crowdfunding.
- ▶ **Sprijinirea pieței de capital.**  
Stimularea accesului la capital prin mecanismele pieței de capital pentru firmele antreprenoriale cu rate mari de creștere.

## 2. Acțiuni ale antreprenorilor: unde trebuie concentrată atenția

- ▶ **Asigurarea surselor de finanțare potrivite.**  
Accesarea celor mai potrivite surse de finanțare în funcție de etapa de dezvoltare în care se află afacerea antreprenorială.

## 3. Acțiuni ale corporațiilor: unde trebuie concentrată atenția

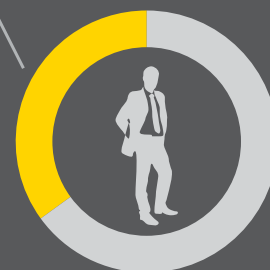
- ▶ **Programe de corporate venturing.**  
Sprijinirea afacerilor antreprenoriale inovatoare prin implementarea unor programe de corporate venturing.
- ▶ **Dezvoltarea de relații comerciale cu antreprenorii.**  
Stabilirea unor politici de achiziție de la firme antreprenoriale, de oferire a unor credite comerciale sau altor forme de sprijin, în special pentru firmele aflate în primele cicluri de dezvoltare.

# Cultura antreprenorială

Pentru a încuraja antreprenoriatul acesta trebuie perceput ca o alegere valoroasă și respectată de carieră, iar antreprenorii trebuie să simtă că nu sunt stigmatizați în cazul în care compania creată eșuează.

# 35%

din antreprenorii români cred că percepția față de ei s-a îmbunătățit în ultimul an

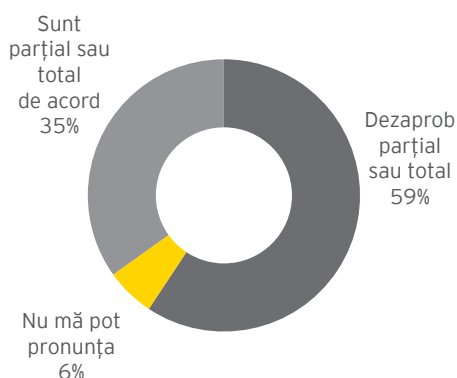


## Concluziile legate de cultura antreprenorială

59% dintre antreprenorii respondenți consideră că mentalitățile și valorile românești nu susțin antreprenoriatul, față de 43% dintre antreprenorii din Uniunea Europeană și 29% dintre respondenții țărilor G20.

Dacă luăm în considerare răspunsurile celor care consideră că România are o cultură pozitivă pentru antreprenorii (35%), doar antreprenorii din Italia, Franța și Japonia sunt mai puțin optimiști în această privință.

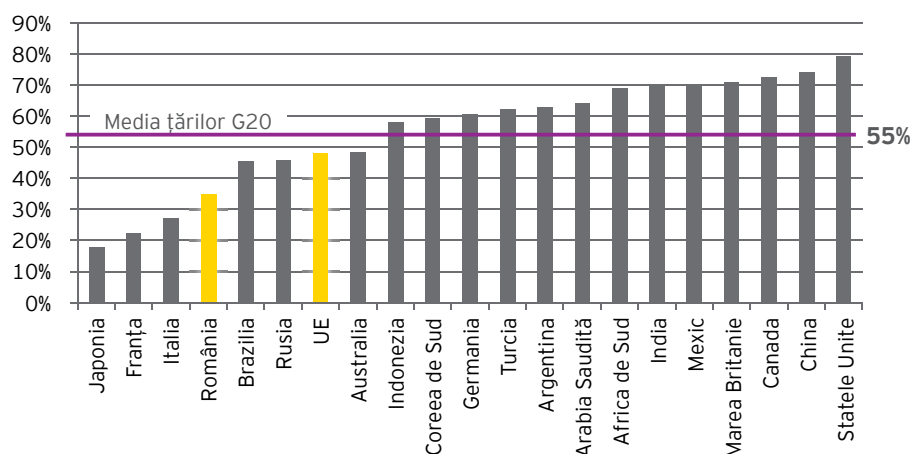
Este antreprenoriatul susținut de mentalitățile și valorile tipic românești?



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc

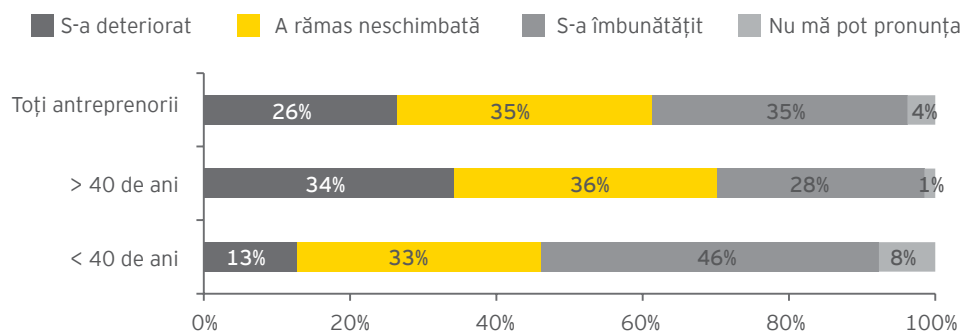
Întrebați dacă mentalitatea în privința antreprenoriatului s-a îmbunătățit în ultimul an în România, 35% dintre antreprenorii consideră că aceasta s-a îmbunătățit, față de 26% care cred că aceasta s-a înrăutățit. Dacă se analizează însă răspunsurile antreprenorilor după vârstă, se observă o asimetrie de percepție între antreprenorii tineri și cei maturi. Cei mai mulți antreprenorii tineri (46%) consideră că imaginea întreprinzătorilor s-a îmbunătățit în 2013 față de 2012, în timp ce proporția cea mai mare de antreprenorii maturi (34%) consideră că aceasta s-a deteriorat.

Țara mea are o cultură care încurajează antreprenoriatul  
% dintre antreprenorii sunt parțial sau total de acord



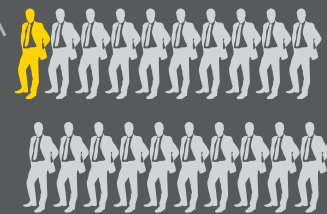
Sursa: EY Antreprenorii vorbesc și EY G20 Entrepreneurship Barometer

Considerați că percepția față de antreprenorii s-a îmbunătățit în ultimul an în România?



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc

Doar **5%**  
dintre antreprenorii români  
percep eșecul în afaceri ca o  
oportunitate de învățare



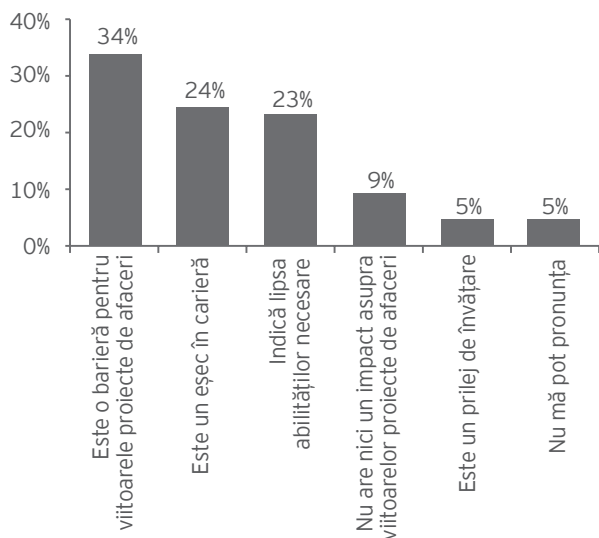
## Concluziile legate de cultura antreprenorială

Frica de eșec rămâne una dintre barierele semnificative pentru abordarea antreprenoriatului. Doar 14% dintre respondenți cred că societatea românească tolerează eșecul în afaceri, în timp ce 81% consideră că acesta va reprezenta o barieră pentru viitoarele proiecte de afaceri, este un eșec în carieră sau indică lipsa abilităților necesare.

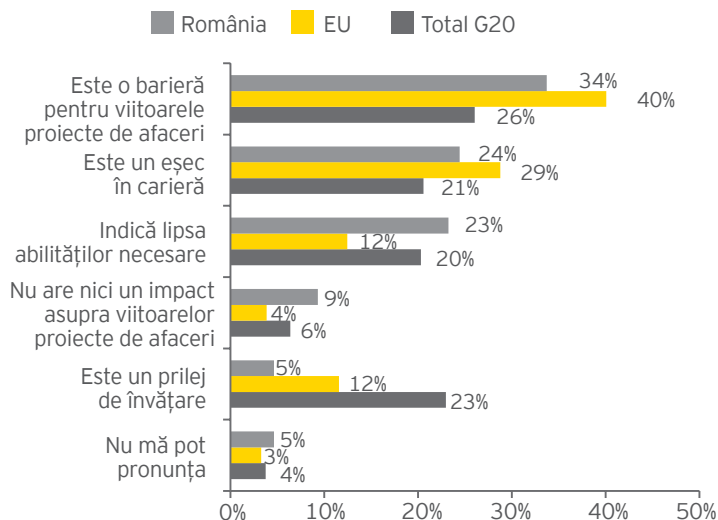
Această atitudine față de eșec indică faptul că societatea românească penalizează insolvența și falimentul companiilor, atât dintr-o perspectivă de reglementare, cât și din perspectiva opțiunilor de finanțare ulterioară, din partea băncilor și a altor investitori. Atunci când compania nu

are succes, costul insolvenței trebuie să fie relativ mic. Asigurându-se că statul nu penalizează excesiv antreprenorii onești care ajung în această situație, iar creditorii privați sunt încurajați să aibă o abordare similară, guvernul poate reduce în mod direct una dintre cele mai mari bariere pentru antreprenori. Această politică va întări și ideea că eșecul în afaceri face parte dintr-un proces de învățare. Guvernul a trimis, la sfârșitul anului 2013, în Parlament un nou Cod al Insolvenței care așteaptă să fie adoptat. Rămâne de văzut dacă forma adoptată va penaliza sau nu antreprenorii care eșuează.

Cum credeți că este perceput eșecul în afaceri în România?



Percepția asupra eșecului în România, UE și țările G20



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc

Sursa: EY Antreprenorii vorbesc și EY G20 Entrepreneurship Barometer

*“Antreprenorul este un temerar, un căutător și un luptător care nu abandonează niciodată și care încearcă tot timpul să inoveze”.*

**Constantin Boromiz**, proprietarul grupului Boromir, a pornit de la o moară, în satul natal și a ajuns la o cifră cumulată de afaceri de 100 milioane EUR. Se consideră antreprenor de la 7 ani.

# 52%

dintre antreprenori consideră comunicarea poveștilor de succes ca având cel mai mare impact în promovarea culturii antreprenoriale



## Concluziile legate de cultura antreprenorială

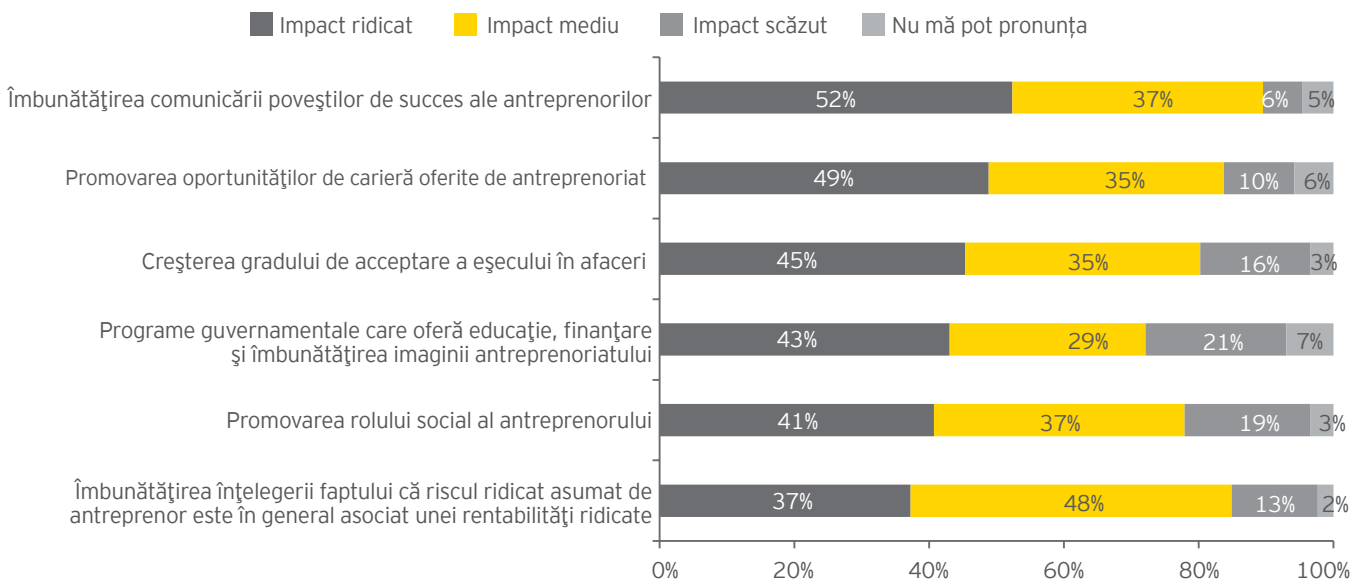
La fel ca la ediția de anul trecut a barometrului și în linie cu răspunsurile antreprenorilor de la nivelul Uniunii Europene, antreprenorii români consideră că îmbunătățirea comunicării poveștilor de succes ale antreprenorilor și promovarea oportunităților de carieră oferite de antreprenoriat ar avea cel mai mare impact asupra imaginii antreprenoriatului în România.

Având în vedere lipsa de maturitate a culturii antreprenoriale în România, și celelalte măsuri enumerate au fost apreciate de antreprenori ca importante. Singura măsură cu un procent semnificativ de antreprenori care o consideră de impact scăzut se referă la programele guvernamentale de educație, finanțare și îmbunătățire a imaginii antreprenoriatului. Procentul poate fi explicat ca o lipsă de încredere a oamenilor de afaceri în eficiența măsurilor statului în sfera antreprenoriatului.

Așadar, pentru a întări imaginea pozitivă a antreprenoriatului, oamenii de afaceri cred că ar trebui să se pună mai mult accent pe comunicarea impactului antreprenorilor în economie, prin crearea de locuri de muncă și creștere economică. Accentul acesta e important mai ales într-o țară ca România, în care rolul antreprenorilor nu este încă foarte cunoscut, din cauza lipsei tradiției antreprenoriale.

Chiar mai importantă este promovarea oportunităților de carieră oferite de antreprenoriat (49% dintre răspunsuri). Deschiderea unei afaceri trebuie să devină o opțiune viabilă de carieră și o opțiune serioasă de realizare personală și creștere a bunăstării personale.

Pentru a îmbunătăți cultura antreprenorială din România, ce impact ar avea factorii enumerați mai jos în următorii trei ani?



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc

*„Suntem la startul așa numitei economii a aplicațiilor și cred că din acest moment pot să apară start-up-uri românești cu produse globale. Avem nevoie de câteva povești de succes cu afaceri globale și, din acel moment, investitorii vor începe să aibă mai mult curaj, iar statul va vedea un avantaj real în a încuraja antreprenorii. Absența poveștilor de succes este probabil și una dintre marile probleme pentru care nu există mai mulți antreprenori. Dacă nu există povești de succes, te gândești de ce ai vrea*

*să fii antreprenor și să lucrezi 20 de ore din 24? De ce n-ai prefera să mergi către o corporație, unde să lucrezi 8 ore și să ai o viață confortabilă?”*

Proprietarul agenției online de turism Vola.ro, **Daniel Truică**, a devenit antreprenor în timpul facultății. În 2006, după 4 ani de antreprenoriat, a demarat Vola.ro. Acum, grupul Vola activează în afară de piața românească, în Polonia, Ucraina și Vietnam. Daniel evaluează grupul Vola la 27-30 milioane EUR.

# 14%

dintre respondenți consideră că societatea nu penalizează eșecul în afaceri



## Îmbunătățirea percepției asupra antreprenorilor

### Rolul politicilor publice în schimbarea atitudinilor culturale față de antreprenori

Țările care susțin inovația, asumarea riscului unei afaceri pe cont propriu și comunicarea modelelor de succes de oameni de afaceri tind să inspire mai multe persoane să devină antreprenori.

Datorită celebrării succesului antreprenorial, Statele Unite ale Americii se clasează pe primul loc în raportul EY G20 Entrepreneurship Barometer 2013 din punctul de vedere al culturii antreprenoriale.

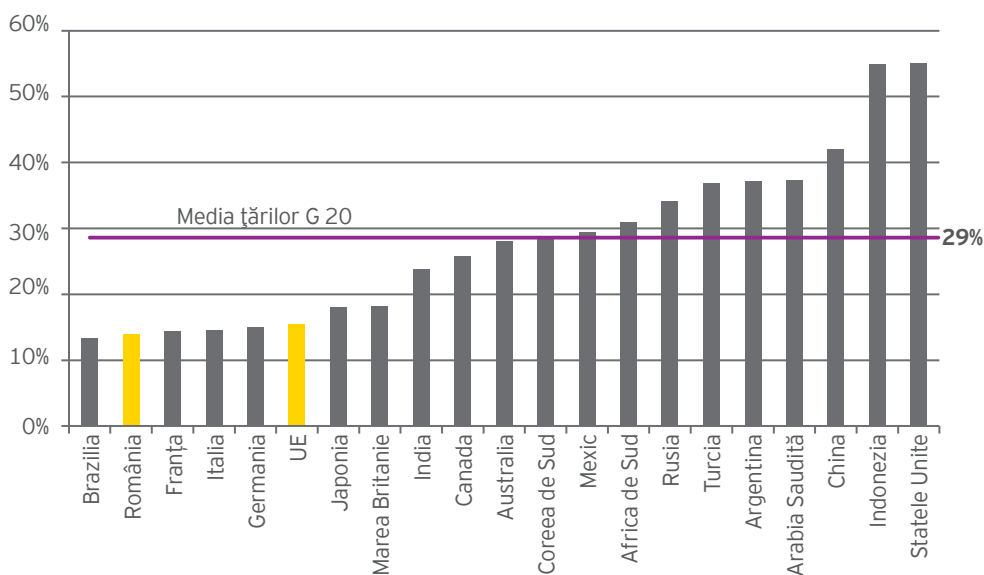
În schimb, România este sub media UE și penultima din totalul țărilor analizate după toleranța percepută la risc. Doar 14% dintre antreprenorii care au răspuns consideră că eșecul în afaceri este perceput în România ca o oportunitate de învățare sau că nu are niciun impact asupra viitoarelor proiecte de afaceri.

Pentru a încuraja inițiativa antreprenorială autoritățile pot juca un rol important. De exemplu, Uniunea Europeană pune la dispoziție fonduri pentru IMM-uri și creșterea competitivității, din care o parte importantă este destinată încurajării culturii antreprenoriale. O altă inițiativă la nivel european este Săptămâna Europeană a IMM-urilor, care în anul 2014 se va desfășura între 29 septembrie și 5 octombrie. Prin activitățile din această săptămână autoritățile europene încearcă să inspire cât mai multe persoane, și mai ales tineri, să devină antreprenori. În perioada evenimentului din anul 2012, au avut loc 1.500 de evenimente în 37 de țări din regiune.

În România este cu atât mai important ca autoritățile să se implice în eforturi de schimbare a atitudinii față de antreprenori, dată fiind întreruperea tradiției antreprenoriale în timpul perioadei comuniste, în care inițiativa personală era descurajată, iar oamenii de afaceri de succes erau judecați ca dușmani ai poporului. De aceea, chiar și după 25 de ani de la renunțarea la economia planificată și sistemul de producție dirijată, antreprenoriatul este încă un concept tânăr, care a trecut, la fel ca și românii, printr-un proces de tranziție după 1989.

Pentru îmbunătățirea imaginii antreprenorului, guvernul poate ajuta la comunicarea poveștilor de succes și a rolului pe care antreprenorii îl joacă în crearea de noi locuri de muncă în economie, două măsuri văzute de antreprenorii români ca având impact mare în schimbarea mentalității referitoare la antreprenori și antreprenoriatul.

### Atitudinea pozitivă față de risc în România versus țările G20



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc și EY G20 Entrepreneurship Barometer



„În 1992, era un moment destul de timpuriu să devii antreprenor, mai ales că economia românească era în tranziție spre o economie de piață. Eram văzut ca un personaj ciudat, cu atât mai mult cu cât concomitent aveam și un job la o firmă de stat, care îmi asigura traiul de zi cu zi. Colegii mă percepeau ca pe un mic extraterestru”.

**Florin Furdui**, antreprenor în serie și Country Manager Portland Trust

“Când am pornit propria afacere, în 2005, conceptul de antreprenor era puțin întâlnit și era folosită definiția de patron. Patronii aveau o imagine proastă, de persoană care subjugă și exploatează, de aceea evitam să mă identific astfel. De atunci, evoluția a fost foarte mare, antreprenorii de acum sunt percepuți mult mai bine, chiar dacă imaginea întreprinzătorilor în societatea românească per ansamblu nu este imaculată. Ca un efect advers, în anumite medii este de ‘bonton’ să devii antreprenor”.

**Boğdan Tudor** a început să fie interesat de calculatoare din școala generală. În 2005, a creat compania Class IT, iar din 2011 și-a extins afacerea în Statele Unite ale Americii.

### Trei caracteristici ale programelor guvernamentale care au succes în schimbarea atitudinilor culturale

1. Încurajează liderii de business locali să ofere din timpul lor mentoratului.
2. Facilitează crearea de oportunități de networking pentru antreprenori, aceștia cunoscând astfel alți antreprenori și legând conexiuni de business.
3. Subliniază rolul vital al antreprenorilor în comunitate și în economie, încurajând antreprenorii să fie mândri de această alegere de carieră.

Sursa: EY G20 Entrepreneurship Barometer

„Antreprenoriatul este din ce în ce mai vizibil în mass-media ultimilor ani și atitudinile generațiilor mai noi față de antreprenoriat se schimbă vizibil. Dacă, după intrarea pe piața românească a corporațiilor, tinerii își doreau în primul rând să se angajeze într-o astfel de companie pentru un salariu bun și un loc de muncă destul de sigur, asumarea riscului de a lucra pe cont propriu în compania ta începe să nu mai fie o alegere radicală.

În acest moment, poveștile de succes cele mai vizibile în mass media sunt antreprenorii din online și noile tehnologii. Poate nu fără legătură, mulți tineri sunt interesați chiar în aceste domenii ca primă inițiativă antreprenorială personală”.

**Mihaela Matei**, coordonatoarea studiului EY Antreprenorii vorbesc și fondator Postmodern.ro

### Eliminarea stigmatului eșecului este critică pentru dezvoltarea antreprenoriatului

Dacă eșecul are un cost foarte mare, potențialii antreprenori nu vor alege antreprenoriatul. Doar 14% dintre antreprenori spun că românii și instituțiile din România au o atitudine pozitivă față de eșecul în afaceri, în timp ce 81% îl percep ca pe o barieră pentru proiectele de afaceri viitoare, ca pe un eșec în carieră sau ca pe un indicator al lipsei abilităților necesare.

Această percepție trebuie schimbată, mai ales pentru că rata de succes a antreprenorilor în serie este mai mare decât a antreprenorilor care se află la prima companie<sup>1</sup>. Ceea ce indică faptul că eșecul este o experiență valoroasă de învățare.

Israel oferă un exemplu despre cum programele guvernamentale pot ajuta la creșterea toleranței la risc: Office of the Chief Scientist (OCS), instituție de stat din Israel, oferă finanțare cu “risc zero”, ceea ce înseamnă că, în cazul în care compania nou creată eșuează, finanțarea nu trebuie plătită. OCS nu intervine în managementul companiei și nu obține acțiuni în schimbul fondurilor oferite. Doar firmele care au succes au obligația să returneze creditul.

1 P.A. Gompers et al, “Performance Persistence in Entrepreneurship and Venture Capital”, Journal of Finance Economics, Vol 96 No 1, 2010

„Ca tânăr, nu ai nimic de pierdut dacă încerci antreprenoriatul. N-ai rată la bănci, ești sănătos, n-ai familie, soție, copii, de ce n-ai încerca? Nu trebuie să îți fie frică de eșec, pentru că și în cazul în care nu vei avea succes, antreprenoriatul va fi o experiență extraordinară, mult mai bună decât o școală foarte valoroasă.

Gândește-te că banii investiți și pierduți în start-up ar reprezenta plata unei astfel de școli”.

**Felix Pătrășcanu** a studiat dreptul pentru a ajunge judecător, dar a devenit antreprenor și CEO-ul unei afaceri de 60 milioane EUR în 2013, operatorul de curierat FAN Courier.

# Îmbunătățirea percepției asupra antreprenorilor

## Uniunea Europeană recomandă oferirea unei a doua șanse antreprenorilor care nu au succes cu prima companie

Dacă legile care reglementează instituția insolvenței sunt dure, ele pot acționa ca o barieră semnificativă de intrare în lumea antreprenoriatului. Studiile arată că introducerea unei legi a falimentului personal, pe care România nu o are în acest moment, crește numărul celor care devin antreprenori<sup>1</sup>.

Conform opiniei Comisiei Europene: "O politică a celei de a doua șanse care susține antreprenorii falimentari să repornească la drum ar putea reprezenta una dintre cele mai promițătoare și ne-utilizate opțiuni de politici publice pentru crearea de companii și creșterea numărului locurilor de muncă<sup>2</sup>".

- 1 J. Armour and D. Cumming, "Bankruptcy Law and Entrepreneurship", University of Cambridge Working Paper, No 300, 2005
- 2 Comisia Europeană, "A second chance for entrepreneurs: prevention of bankruptcy, simplification of bankruptcy procedures and support for a fresh start", EU Publication Office, 2011

## Politici pentru toate segmentele societății

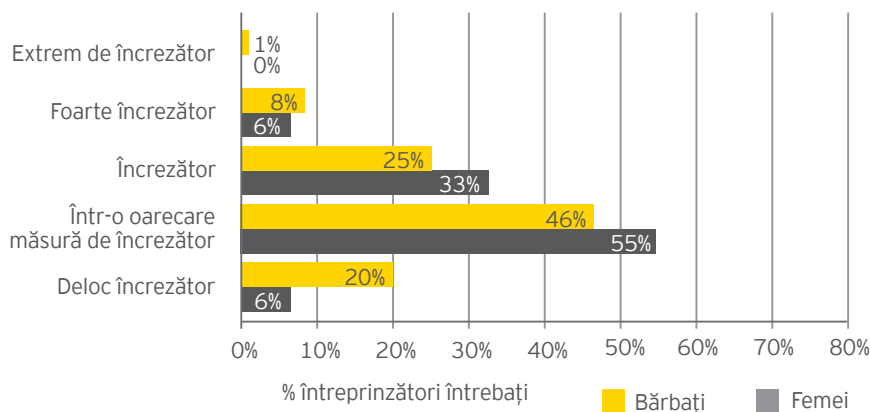
Unele categorii ale populației au mai puține cunoștințe despre ce înseamnă antreprenoriatul, nu au încrederea în sine necesară pentru a începe o afacere pe cont propriu sau le lipsesc fondurile. De exemplu, tinerii sunt mai dispuși să își asume riscurile antreprenoriatului, dar au acces mai redus la finanțare. De asemenea, femeile au o viziune mai optimistă asupra perspectivelor economice decât bărbații și își plătesc creditele cu o mai mare probabilitate decât bărbații, dar totuși acestea devin antreprenori în măsură mai mică decât bărbații.

Programul național desfășurat în Argentina pentru sprijinirea tinerilor antreprenori este un exemplu bun de ajutor concentrat asupra acestui grup social pentru a asigura capital de tip seed și formarea acestora. Întregul program a finanțat până acum peste 3.000 de proiecte și a oferit cursuri pentru 9.000 de antreprenori.

Și în România avem programe destinate tinerilor antreprenori și femeilor. Primul, denumit Programul pentru stimularea înființării și dezvoltării microîntreprinderilor de către întreprinzătorii tineri, a avut un buget de 25.000.000 lei în 2013, în timp ce programul dedicat femeilor manager a avut, în 2013, un buget de 500.000 lei. Pentru mai multe detalii, vezi pagina 15.

## Femeile - mai optimiste în creșterea economică

Care este nivelul de încredere în direcția economică a țării din care proveniți?



Sursa: EY, 2013

"Mulți români nu înțeleg ce sunt antreprenorii. Mulți în continuare cred că afacerea trebuie să pornească și să continue înșelând pe unul sau pe altul. Mulți consideră că dintr-o afacere este important să scoți mâine, dacă se poate, banii pentru o mașină cât mai luxoasă, pentru o casă cât mai spațioasă și să nu te intereseze nimic în viitor. De aceea, e important ca tinerii să fie pregătiți asupra a ceea ce înseamnă să fii om de afaceri, ce înseamnă etica în afaceri și cum au reușit antreprenorii de succes.

Așadar, trebuie început cu începutul, cu educația și schimbarea mentalităților".

**Vlad Păunescu** a fondat studiourile cinematografice Castel Film, în 1991. De atunci, la Castel Film s-au turnat și produs peste 220 de filme artistice americane, europene și românești. A început antreprenoriatul în timpul facultății. A deschis primul magazin pentru desfacerea produselor din piele. Apoi a avut șansa extinderii afacerii prin colaborarea cu industria de film americană.

# Recomandările noastre

## 1. Acțiuni guvernamentale: unde trebuie concentrată atenția

- ▶ **Promovarea antreprenoriatului ca motor de dezvoltare economică.**  
Valorizarea antreprenorilor și poziționarea lor ca modele de urmat, prin campanii de comunicare și evenimente dedicate lor.
- ▶ **Îndepărtarea stigmatului eșecului.**  
Statisticile arată că este mult mai probabil ca antreprenorii să aibă succes la a doua tentativă și nu la prima – de aceea este importantă promovarea punctului de vedere prin care eșecul să fie văzut ca o oportunitate de învățare.
- ▶ **Crearea unor oportunități de networking.**  
Facilitarea oportunităților pentru cei care aspiră să devină antreprenori să se întâlnească și să învețe de la cei care au deja afaceri antreprenoriale.

## 2. Acțiuni ale antreprenorilor: unde trebuie concentrată atenția

- ▶ **Împărtășirea poveștilor de succes.**  
Explicarea beneficiilor antreprenoriatului la nivelul societății prin promovarea succeselor, inclusiv în privința inovației generate și a numărului de locuri de muncă create.
- ▶ **Sprijinirea următoarei generații de antreprenori.**  
Colaborarea formală/informală în cadrul rețelelor de antreprenori pentru dezvoltarea ideilor lor și formarea de relații valoroase între generațiile de antreprenori.

## 3. Acțiuni ale corporațiilor: unde trebuie concentrată atenția

- ▶ **Sponsorizarea incubatoarelor și acceleratoarelor.**  
Corporațiile pot oferi sponsorizări incubatoarelor și acceleratoarelor de business sau pot dezvolta alte tipuri de programe pentru a sprijini antreprenorii.
- ▶ **Recunoașterea contribuției și succesului antreprenorilor.**  
Realizarea și aducerea în atenție a unor studii de caz inspiraționale despre afaceri antreprenoriale de succes prin care să se sublinieze importanța contribuției antreprenorilor.



# Reglementare și impozitare

56% dintre antreprenorii care au răspuns chestionarului consideră că simplificarea sistemului de reglementare și impozitare în România ar avea un impact major asupra mediului antreprenorial de la noi.

# 72%

Dintre antreprenorii români consideră că sistemul de reglementare și impozitare s-a deteriorat în ultimul an pentru întreprinzători



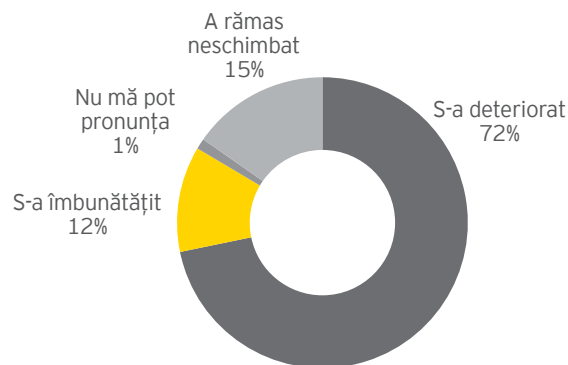
## Concluziile legate de reglementare și impozitare

Țările care oferă rate de impozitare favorabile și reglementări simple au și cel mai mare număr de antreprenori, care întorc statului și comunității la maturitate venituri semnificative din taxe și creează multe locuri de muncă.

Știm, însă, că reglementarea și impozitarea sunt percepute ca o problemă de antreprenorii români și că 79% dintre antreprenorii de peste 40 de ani și 61% dintre antreprenorii de sub 40 de ani consideră că impozitarea și reglementarea s-au înrăutățit în ultimul an în România.

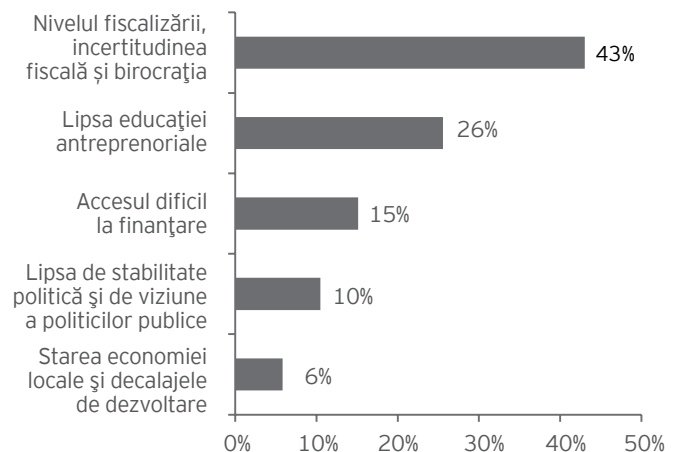
De asemenea, la întrebarea deschisă, care este cel mai important obstacol pentru antreprenori în începerea și dezvoltarea unei afaceri în România, incertitudinea fiscală, nivelul fiscalizării și birocrăția au obținut cumulativ cel mai mare punctaj: 43%.

Mediul de reglementare și fiscal pentru antreprenori s-a îmbunătățit în ultimul an în România?



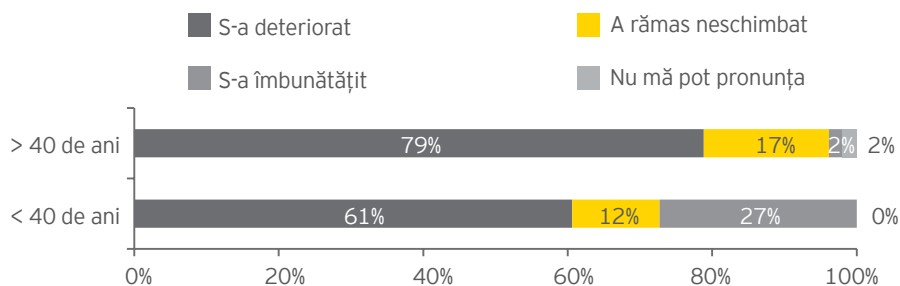
Sursa: EY Antreprenorii vorbesc

Care este cel mai important obstacol pentru antreprenori în începerea și dezvoltarea unei afaceri în România?



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc și EY G20 Entrepreneurship Barometer

Considerați că mediul fiscal și de reglementare pentru antreprenori s-a îmbunătățit în ultimul an în România?



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc

## Concluziile legate de reglementare și impozitare

Cele două soluții considerate de antreprenori ca având cel mai mare impact asupra dezvoltării antreprenoriatului în România sunt asigurarea stabilității sistemului fiscal și de reglementare (94% dintre respondenți) și simplificarea legilor și normelor în domeniu (91%).

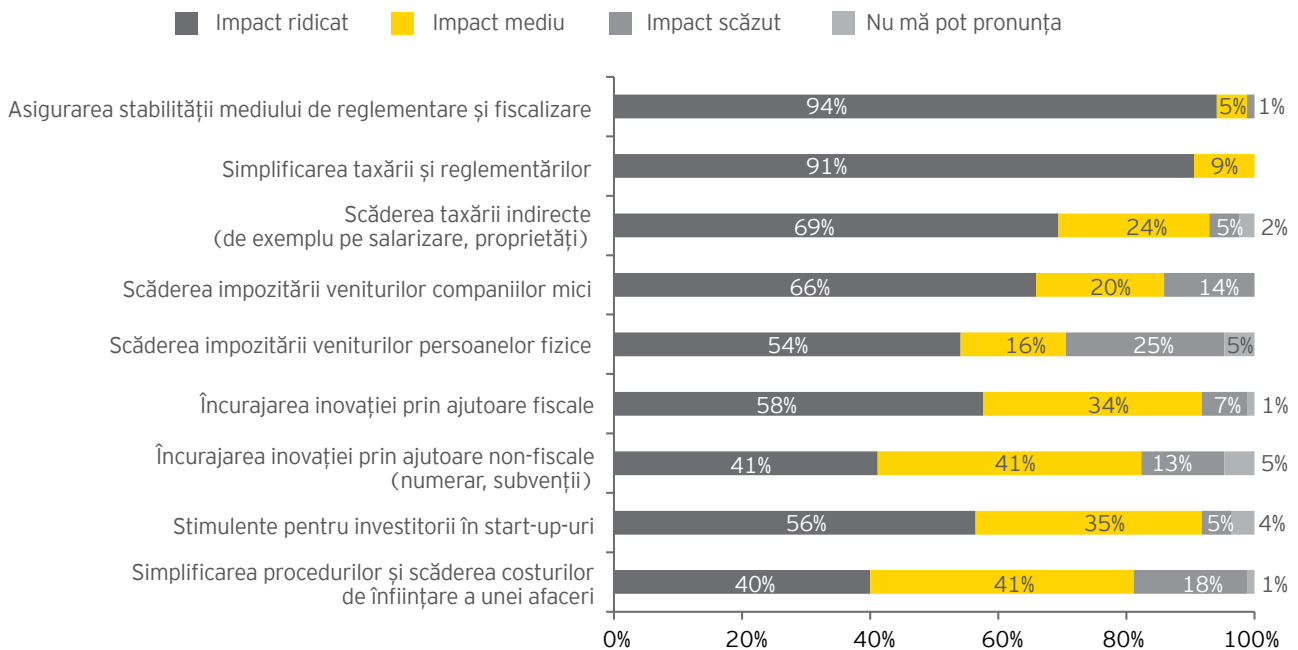
La nivelul țărilor G20, 56% dintre oamenii de afaceri consideră că scăderea impozitului pe profit, mai ales asupra afacerilor mici și simplificarea reglementărilor și a fiscalizării, ar juca un rol vital în creșterea atractivității antreprenoriatului.

La fel cum la finanțare trebuie să se țină cont de stadiul de dezvoltare în care se află compania, reglementatorii trebuie să aibă în vedere dacă întreprinderea este la început de drum, în creștere rapidă sau în faza de expansiune.

*“Predictibilitatea este extrem de importantă. Păstrând proporțiile, America a menținut constant prețul galonului de benzină din anii '50 până în anii '80-'90. Ceea ce a însemnat enorm pentru dezvoltarea Statelor Unite. Pentru că transportul îți mărește prețul la orice produs pe care îl cumperi. Dacă însă prețul galonului rămâne constant, poți face proiecții financiare corecte. Cu siguranță că mediul fiscal nu poate fi predictibil 100%, dar vrei ca taxele să nu fie modificate peste noapte.”*

**Felix Pătrășcanu** a studiat dreptul pentru a ajunge judecător, dar a devenit antreprenor și CEO-ul unei afaceri de 60 milioane EUR în 2013, operatorul de curierat FAN Courier.

Pentru a îmbunătăți dezvoltarea pe termen lung a antreprenoriatului în România, ce măsuri credeți că ar avea cel mai mare impact în următorii trei ani?



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc

## Concluziile legate de reglementare și impozitare

Navigarea prin reglementările complexe referitoare la taxarea activității sau legate de industria în care operează compania este o provocare anevoioasă și costisitoare din punctul de vedere al costurilor de timp și financiare. În plus, lipsa de claritate și caracterul interpretabil al reglementărilor sunt factori care facilitează fenomenul birocrăției și al corupției.

Iar, pentru companiile aflate la început, această provocare se poate dovedi fatală, având în vedere că antreprenorii au puține resurse de cheltuit și trebuie să se concentreze mai ales asupra dezvoltării afacerii.

De aceea, antreprenorii își doresc în primul rând simplificarea regulilor fiscale și a reglementărilor referitoare la calcularea obligațiilor fiscale (48%) și, de abia în al doilea (26%) și al treilea rând (12%), reducerea impozitării veniturilor companiilor și, respectiv, a taxării indirecte.

În același timp, faptul că antreprenorii simt nevoia mai ales a unei linii directe de comunicare cu autoritățile prin care să își exprime problemele și preocupările legate de mediul de reglementare indică nevoia acută a antreprenorilor de a fi consultați atunci când se emit reglementări cu impact asupra mediului de afaceri.

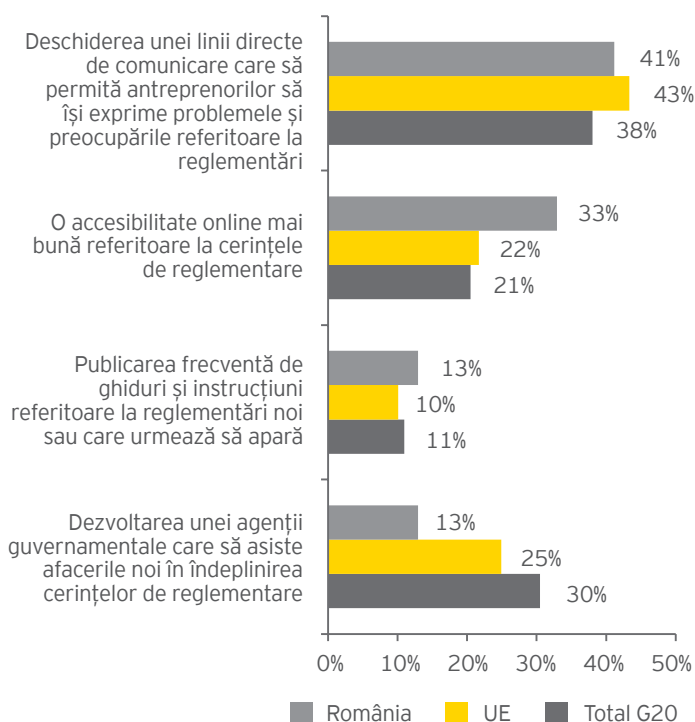
*“Să activezi în domeniul privat este conceput în continuare ca fiind extrem de problematic, tocmai din cauza dificultăților artificial create: de la o taxare extrem de haotică cu sute de taxe și legislație complicată, la instituții care interpretează legea după bunul plac și bunul simț al individului care vine și te controlează din diverse motive. Toți acești factori descurajează antreprenorul la început de drum și sunt percepți ca o barieră semnificativă de intrare în antreprenoriat”.*

**Florin Furdul**, antreprenor în serie și Country Manager Portland Trust

*“Din punctul meu de vedere, statul nu ne ajută deloc pentru că multe reglementări sunt neclare, pentru că nu ai de unde să primești un sfat privind implementarea reglementărilor respective. De fiecare dată când intri în contact cu statul, interacțiunea e lungă și birocratică. De aceea, noi ne-am asumat costul relației cu statul, deși suntem o firmă ale cărei dimensiuni n-ar necesita acest lucru. Astfel, am internalizat funcția de contabilitate și HR, tocmai pentru că este greu să navighezi prin complexitățile fiscale și de reglementare românești, iar dacă greșești ești bun de plată”.*

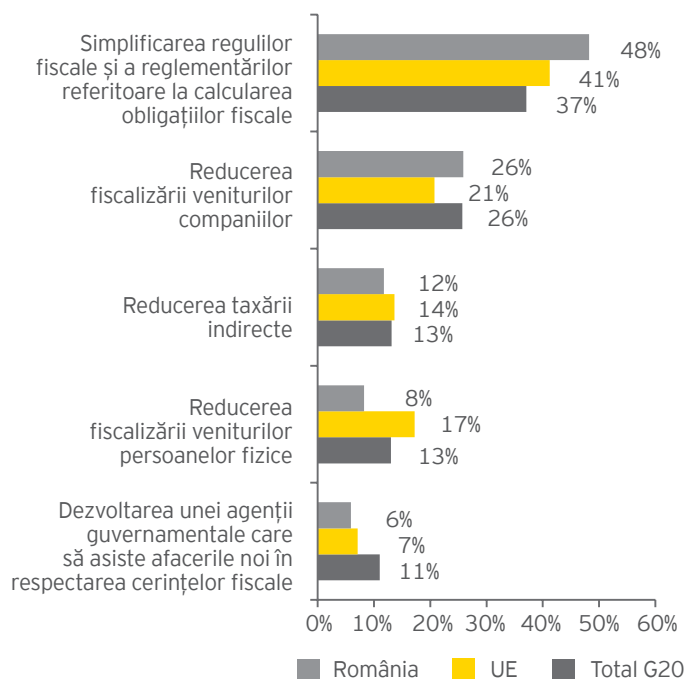
**Crenguța Roșu**, antreprenor, co-fondator al DC Communication, una dintre primele agenții de comunicare independente de pe piața românească, creată în anul 1995.

### Care dintre următoarele inițiative ar îmbunătăți cel mai mult mediul de reglementare pentru antreprenori?



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc

### Care dintre următoarele inițiative ar îmbunătăți cel mai mult mediul fiscal pentru antreprenori?



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc

# Modelarea sistemului de taxare și reglementare pentru încurajarea antreprenoriatului

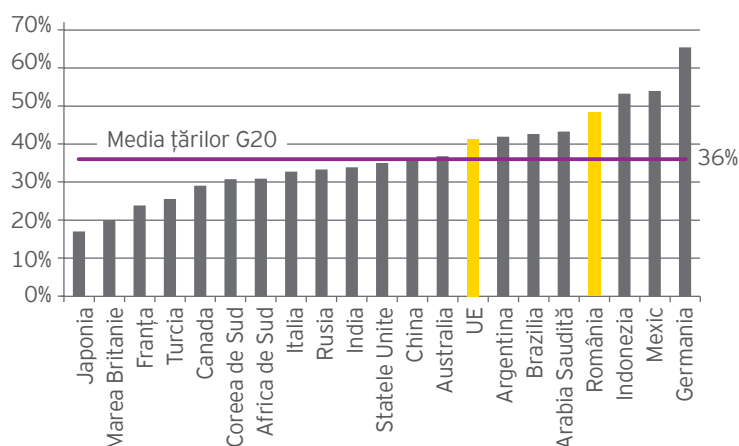
## Reglementatorii trebuie să adapteze cadrul fiscal conform fiecărei etape de dezvoltare a companiilor

La fel cum instrumentele de finanțare (vezi capitolul referitor la accesul la finanțare, pagina 11) trebuie adaptate, reglementările fiscale trebuie să urmărească stimularea dezvoltării companiilor în funcție de stadiul în care se află. Reglementatorii pot sprijini companiile mature prin introducerea de deduceri de la plata impozitului pe profit. Pentru companiile mici însă, o astfel de măsură nu ar avea efect, deoarece nu au încă profit. Pentru acestea ar fi mai eficiente ca pârghii de susținere scăderea taxelor indirecte, precum cele pe proprietate și cele pe salarii.

De asemenea, le-ar ajuta facilitățile fiscale și financiare pentru activitățile de cercetare și dezvoltare.

Însă, pentru toate companiile, în orice stadiu al ciclului de viață s-ar afla, este foarte importantă simplificarea regulilor existente. Comparativ cu celelalte state, românii simt nevoia de simplificare într-o măsură mai mare decât celelalte state, peste media UE, depășită la acest indicator doar de Germania din statele europene analizate în studiu.

Nevoia de simplificare a regulilor fiscale și a reglementărilor referitoare la calcularea obligațiilor fiscale  
% au răspuns că această măsură va avea un impact mare



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc și EY G20 Entrepreneurship Barometer

## Faza 1: Companie emergentă

Companiile în faza de seed (vezi graficul de la pagina 11) nu generează încă venituri, prin urmare impozitul pe profit nu este foarte relevant în această fază. Deși impozitul pe profit domină de obicei agenda publică atunci când se discută cadrul de impozitare pentru companii, alte impozite (pe salarii, de exemplu) și alte aspecte ale cadrului de reglementare influențează într-o măsură mai mare crearea de afaceri noi. Dacă guvernul reușește să seteze un cadru prietenos, va facilita astfel creșterea numărului de companii noi.

Doar dacă luăm în considerare volumul sarcinilor birocratice pe care trebuie să le îndeplinească o companie pentru a respecta cerințele fiscale, concluzia nu poate fi decât că acesta reprezintă o barieră foarte semnificativă de intrare în antreprenoriat. Conform unui sondaj realizat la nivelul Uniunii Europene, în august 2012, 75% dintre europeni consideră prea dificilă începerea unui business din cauza complexităților administrative pe care le implică.

“În ultimul clasament Doing Business al Băncii Mondiale, România este pe locul 136 din 185 de țări din punctul de vedere al fiscalizării. Aceasta înseamnă că, în calitate de companie, trebuie să faci, în medie, 41 de plăți aferente într-un an și să petreci 216 ore, în medie, pe an pentru calcularea taxelor, în timp ce rata efectivă de fiscalizare (% profit) pentru o companie este de 44,2%.

Iar, dacă vrei să îți deschizi o companie, conform aceluiași clasament, procedeul durează 10 zile. În cazul meu, au trecut 10 zile lucrătoare din momentul depunerii actelor complete până la eliberarea certificatului de înregistrare a firmei. Dar, dacă aduni timpul pentru obținerea acordului vecinilor pentru sediul social, rezervarea de nume, înțelegerea necesarului de acte, completarea lor și timpul petrecut la Registrul Comerțului, este de înțeles de ce mulți români se simt descurajați să își deschidă o firmă. Înregistrarea ei reprezintă deja un test de rezistență și motivație”.

**Mihaela Matei**, coordonatoarea studiului EY Antreprenorii vorbesc și fondator Postmodern.ro



## Faza 2: Ritm mare de creștere

Pe măsură ce cresc, companiile trebuie să îndeplinească diverse cerințe de licențiere și înregistrare, reguli fiscale, standarde ale industriei și reglementări ale muncii și salariaților.

Pentru mulți antreprenori, navigarea prin birocrația acestor sarcini la diverse niveluri (naționale, regionale, locale etc.) se poate dovedi descurajatoare și îi poate distra de la administrarea afacerii și creșterea acesteia.

### Optimizarea numerarului în asociere cu aspecte legate de taxarea indirectă

Plata TVA-ului poate crea dureri de cap administrative și probleme de numerar companiilor mici și în creștere. De aceea unele state au luat măsuri în acest sens, printre care și România, unde TVA-ul se poate plăti statului la încasare.

Începând cu data de 1 ianuarie 2014, un mare pas înainte în fiscalitatea noastră îl reprezintă modificările aduse sistemului de TVA la încasare. Companiile cu cifra de afaceri sub 2.250.000 lei (echivalentul a 500.000 EUR) au acum posibilitatea de a opta pentru acest sistem sau sistemul normal, în funcție de modul în care doresc să își desfășoare activitatea. De asemenea, abia acum avem cu adevărat un TVA la încasare și nu unul amânat, fiind eliminat termenul de 90 de zile după care TVA-ul devenea exigibil, indiferent dacă sumele au fost sau nu încasate.

De asemenea, pentru firmele cu cifra de afaceri sub 35.000 EUR pe an, în România este aplicabil un sistem simplificat de contabilitate, cu o structură de raportare mult mai ușor de întocmit.

### Facilități pentru activitatea de cercetare & dezvoltare (C&D)

Start-up-urile, mai ales cele din sectoare inovative, precum tehnologia, investesc în oameni, echipamente și cercetare. Pentru a le susține efortul, mai multe țări oferă deduceri fiscale pentru C&D și reduceri fiscale pentru costurile asociate cu dezvoltarea produselor. Unele țări chiar acordă acestor companii posibilitatea de a trata cheltuielile de capital ca și cheltuieli imediate, în loc de a le amortiza pe o perioadă de timp. În Statele Unite, de exemplu, prin Taxpayer Relief Act, din 2012, companiile mici pot deduce până la 500.000 USD pentru anumite cheltuieli de capital și pot deprecia 50% în plus pentru anumite cumpărări de active fixe - măsuri aplicabile pentru toate companiile, inclusiv cele aflate la început de drum.

În multe țări însă, aceste facilități fiscale sunt puțin utilizate, mai ales pentru că nu sunt cunoscute sau costurile administrative sunt prea mari pentru a le înțelege și aplica.

În România, companiile implicate în cercetare-dezvoltare sau cele care dețin proprietatea intelectuală asupra unor active pot beneficia de două facilități fiscale:

- Amortizarea accelerată a activelor (maximum 50% din valoare fiscală a activului poate fi amortizată în primul an de folosință).
- Deducerea suplimentară pentru cheltuieli eligibile aferente activităților de cercetare-dezvoltare majorată, din februarie 2013, de la 20% la 50%.

Această facilitate a trecut relativ neobservată și nu sunt foarte multe entități care au decis să beneficieze de pe urma ei. Este momentul ca antreprenorii pentru care inovația reprezintă motorul de creștere principal să se aplece asupra acestei prevederi legale și să încerce să obțină maximum de beneficiu de pe urma ei.

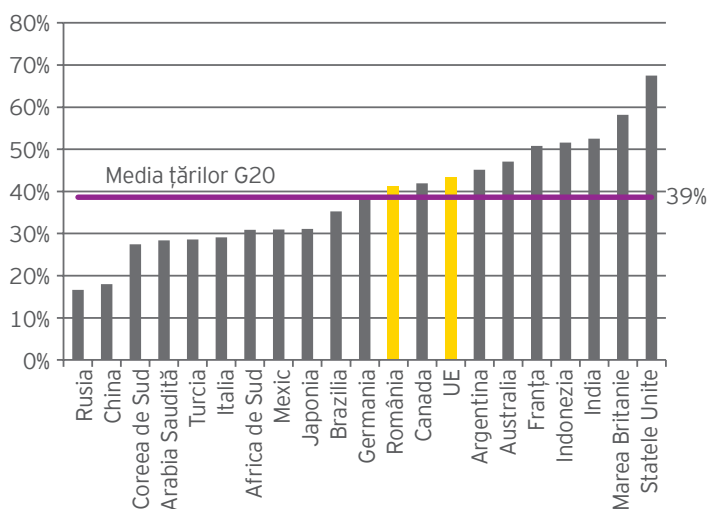
### Comunicare mai bună cu cei care creează politicile publice

Întrebați ce măsură ar avea cel mai mare impact pentru dezvoltarea antreprenoriatului din punctul de vedere al cadrului de reglementare, antreprenorii din România, la fel ca și cei de la nivelul Uniunii Europene, au răspuns că deschiderea unui canal de comunicare directă cu autoritățile.

Un exemplu bun despre cum guvernul poate comunica cu antreprenorii vine din Statele Unite, unde, în 2011, Casa Albă a inițiat Start-up America - întâlniri cu antreprenorii în numeroase orașe din Statele Unite. Aceste forumuri le-au oferit ocazia să discute barierele existente pentru începerea și dezvoltarea unei afaceri. Inițiativa a rezultat într-un set clar de recomandări pentru agențiile guvernamentale pentru eliminarea anumitor reglementări din legislația muncii și codurile fiscale.

Deschiderea unei linii directe de comunicare cu autoritățile ar avea cel mai mare impact în dezvoltarea antreprenoriatului din punctul de vedere al cadrului de reglementare

**% au răspuns că această măsură va avea un impact mare**



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc și EY G20 Entrepreneurship Barometer

# Concluziile întâlnirilor cu antreprenorii organizate de EY la Timișoara și Cluj în 2013

În urma întâlnirilor organizate anul trecut cu antreprenorii de la Timișoara și Cluj și a discuțiilor deschise purtate cu aceste ocazii, antreprenorii prezenți și-au exprimat dificultățile cu care se confruntă și recomandările pe care le văd ca soluții la aceste dificultăți. Concluzia majoră a celor două întâlniri este aceea că sunt foarte multe aspecte de schimbat, de la impozitare, educație și cultură până la finanțare. Dar, cea mai importantă problemă rămâne mentalitatea celor cu care antreprenorii iau contact sau ale căror măsuri se răsfrâng asupra antreprenorilor, de la funcționarul din instituțiile publice, la funcționarul din bănci și la profesor.

## Antreprenorii români vorbesc despre:

### Finanțare

- ▶ Simplificarea drastică a accesării fondurilor nerambursabile.
- ▶ Reducerea timpului de analiză și aprobare a acestor fonduri.
- ▶ O singură autoritate care să coordoneze aceste fonduri, cu filiale în marile orașe.
- ▶ Fondurile europene care își propun să ajute la dezvoltarea antreprenoriatului și a competitivității în România sunt, de obicei, administrate de funcționari care nu înțeleg lumea business-ului; sunt nepregătiți și au o mentalitate care nu e pozitivă inițiativei private și antreprenorului.
- ▶ Profesionalizarea analiștilor de credite: aceștia trebuie să fie competenți în analiză financiară, dar și în înțelegerea business-ului.
- ▶ Birocrația bancară trebuie și ea redusă.
- ▶ Flexibilizarea condițiilor de creditare, pentru că, deocamdată, băncile românești nu acordă finanțare companiilor românești și nici un proiect nu li se pare suficient de interesant.
- ▶ Strategiile băncilor trebuie să fie flexibilizate și adaptate pieței românești, deocamdată strategia lor nu ține pasul cu dinamica mediului economic local.
- ▶ Costurile bancare trebuie reduse.

### Cultură antreprenorială

- ▶ Antreprenorii au o imagine proastă printre români, rezultatul a zecilor de ani în care întreprinzătorii au fost disprețuiți și în care inițiativa personală a fost descurajată. Dar această imagine se datorează și mass-media, care a prezentat în ultimii ani mai ales modelele antreprenoriale negative.
- ▶ Intervenția CNA-ului în prezentarea echilibrată a imaginii antreprenorului ar fi binevenită.
- ▶ De asemenea, Televiziunea Publică ar trebui să aibă un rol de educare în privința antreprenoriatului ca opțiune de carieră.

# Concluziile întâlnirilor cu antreprenorii organizate de EY la Timișoara și Cluj în 2013

Antreprenorii români vorbesc despre:

## Reglementare și impozitare

- ▶ Una din problemele cu cel mai mare cost de oportunitate este birocrația sufocantă din administrație. Fie că este vorba de administrația financiară, de instituțiile care administrează banii europeni sau orice altă instituție a statului român cu care antreprenorul ia contact, birocrația trebuie redusă drastic.
- ▶ În același timp, nu e suficientă simplificarea procedurilor și reglementărilor, ca și micșorarea numărului de taxe, impozite și declarații necesare, ci și profesionalizarea urgentă a funcționarilor publici, care va conduce la o atitudine mult mai corectă față de contribuabil.
- ▶ Ar fi recomandabile training-uri și selectarea pe principii de performanță a forței de muncă care lucrează în instituțiile publice, angajarea absolvenților care au studiat administrație publică în străinătate, dar și angajarea celor cu experiență în economia reală.
- ▶ Extrem de importantă este predictibilitatea mediului fiscal. Această predictibilitate va conduce la o bugetare mai bună și la construirea de strategii adecvate, cu perspectivă lungă.
- ▶ Povara fiscală trebuie micșorată, mai ales asupra muncii și asupra start-up-urilor.
- ▶ De asemenea, legea insolvenței nu conduce la un mediu de afaceri sănătos, favorizând fraudă și practicile incorecte de intrare în insolvență.
- ▶ Contabilitatea pentru firmele mici trebuie simplificată.
- ▶ În relația stat-antreprenor, ca și în cea antreprenor-angajat, trebuie să existe echitate: statul trebuie să își plătească datoriile față de antreprenor la fel de repede, precum antreprenorul își cere să plătească datoriile față de stat.
- ▶ Înainte de schimbarea mediului de reglementare și fiscal, decidenții ar trebui să se consulte cu oamenii de afaceri; iar punctele lor de vedere să fie luate în considerare.

## Educație și formare profesională

- ▶ Educația antreprenorială trebuie începută cât mai repede, din școala generală chiar, și trebuie predată de antreprenori, nu de profesori care nu înțeleg personalitatea unui antreprenor și mediul de afaceri.
- ▶ Sistemul de învățământ trebuie reformat cât mai repede.
- ▶ Cadrul legislativ trebuie îmbunătățit pentru a permite universităților să angajeze antreprenori care să predea și să împărtășească din propriile experiențe, inspirând astfel noi inițiative antreprenoriale.
- ▶ Studiile care sunt susținute în România despre antreprenariat nu doar că nu sunt prezentate de oameni cu experiență antreprenorială, dar au la bază manuale care pleacă de la studii de caz străine, neadaptate realităților românești.
- ▶ Evaluarea copiilor pentru alegerea celei mai potrivite cariere trebuie făcută din timp; iar formarea lor să fie adecvată, pentru ca, la finalizarea studiilor, specialiștii rezultați să răspundă unor nevoi reale de pe piața muncii. Acum există o fractură mult prea mare între ceea ce au nevoie angajatorii și cei care termină studiile.
- ▶ De asemenea, copiii trebuie să primească mesaje pozitive în primii ani de școală.

## Sprijin coordonat

- ▶ Ar fi de mare ajutor ca sprijinul antreprenorilor oferit de asociații specializate să fie centralizat într-un portal online care să prezinte, conform nevoilor celui care caută, ce asociații, cluburi, incubatoare, acceleratoare, instituții ale statului le pot oferi ajutor.
- ▶ Asociațiile specializate nu trebuie să faciliteze numai interesele propriilor membri, ci pe cele ale tuturor antreprenorilor, pentru a susține dezvoltarea întregului mediu antreprenorial din România.
- ▶ Antreprenorii trebuie să se asocieze mai mult decât până acum pentru a-și face auzită mai bine vocea și pentru a-și prezenta mai bine interesele.

# Modelarea sistemului de taxare și reglementare pentru încurajarea antreprenoriatului

## Faza 3: Expansiunea

În această fază, multe companii devin profitabile și plătesc impozit pe profit. În acest sens, într-o majoritate covârșitoare, antreprenorii pe care i-am interviuat direct atât în 2012, cât și pentru ediția 2013 au nominalizat ca măsură fiscală care a avut cel mai mare impact pozitiv asupra antreprenorilor cota unică de impozitare de 16% introdusă în 2005. Cei mai mulți dintre antreprenorii intervieuați au simțit că mediul de afaceri primește un semnal pozitiv, la care au reacționat ca atare.

Multe companii aflate în acest stadiu de dezvoltare iau decizia de a se extinde și pe alte piețe. Este un pas foarte important în ciclul de viață al companiei, dar creează și dificultăți legate de aspecte de impozitare și reglementare existente în alte țări, ca de exemplu unde trebuie impozitat profitul și ce diferă în celălalt stat în industria în care activează compania. Răspunsul la aceste întrebări poate fi costisitor.

Pentru a răspunde acestor dificultăți, în piața europeană există **EUGO Points of Single Contact**. Aceste portaluri online sunt destinate să îi ajute pe antreprenorii activi în servicii cu informații despre reglementările și formalitățile necesare, fiind posibilă completarea lor online. Cu siguranță, se pot lua și mai multe măsuri pentru a sprijini companiile europene care vor să se extindă, ca de exemplu o armonizare și mai bună a impozitării în toate țările Uniunii Europene.

## Legislația muncii

Având în vedere schimbările economice continue ce au loc pe piața mondială, considerăm că piața muncii trebuie să fie flexibilă pentru a face față provocărilor determinate de criza economică mondială și a lipsei acute de locuri de muncă. Din perspectiva antreprenorilor, flexibilizarea condițiilor de muncă s-ar putea realiza prin relaxarea condițiilor de încetare a contractelor individuale de muncă, a celor în care se pot încheia contractele de muncă pe durată determinată sau a modului de organizare a timpului de muncă (ore suplimentare, repaosul săptămânal etc.).

Legislația muncii în România poate fi caracterizată ca fiind favorabilă angajaților. Prin modificările aduse Codului Muncii și Legii Dialogului Social în 2011, s-a încercat o flexibilizare a legislației muncii prin modificarea anumitor prevederi referitoare la perioada de probă, contractele de muncă pe durată determinată sau organizarea mai flexibilă a timpului de muncă. Rezultatele acestor modificări se vor vedea probabil în timp.

Provocări inclusiv legate de impozitare și reglementare de-a lungul ciclului de viață al companiei



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc și EY G20 Entrepreneurship Barometer

# Recomandările noastre

## 1. Acțiuni guvernamentale: unde trebuie concentrată atenția

- ▶ **Simplificarea sistemului fiscal.**  
Le-ar permite antreprenorilor să se concentreze asupra dezvoltării afacerilor, generarea de noi locuri de muncă și inovare.
- ▶ **Accesul facil la informații despre sistemul fiscal.**  
Crearea unei platforme unice care să ofere informații practice și ușor de înțeles pentru ghidarea fiscală a antreprenorilor.
- ▶ **Implicarea antreprenorilor în procesul de reglementare fiscală.**  
Prin consultarea antreprenorilor și includerea recomandărilor lor în privința reglementărilor fiscale relevante, prin asigurarea reprezentării lor în comisiile de lucru de profil de la nivelul organismelor guvernamentale, inclusiv prin crearea unui minister care să se ocupe de strategia națională de dezvoltare a antreprenoriatului.
- ▶ **Simplificarea regulilor de insolvență.**  
Revizuirea legislației pentru a sprijini antreprenorii să își revină după un eșec în afaceri prin reducerea costurilor aferente.
- ▶ **Reducerea poverii fiscale.**  
Firmele aflate la început de drum ar beneficia semnificativ de pe urma unor reduceri ale poverii fiscale care le-ar ajuta să își îmbunătățească fluxul de numerar și să intre în zona de profitabilitate.

## 2. Acțiuni ale antreprenorilor: unde trebuie concentrată atenția

- ▶ **Explorarea resurselor guvernamentale.**  
Căutarea, înțelegerea și utilizarea resurselor și instrumentelor de finanțare guvernamentală pentru a reduce durata fazei de start-up.
- ▶ **Cunoașterea facilităților acordate pentru cercetare și dezvoltare.**  
Capitalizarea facilităților acordate pentru activități de cercetare și dezvoltare pentru a crește potențialul de dezvoltare a afacerii antreprenoriale.
- ▶ **Implicarea în dezvoltarea mediului antreprenorial.**  
Participarea activă la procesul de consultare în legătură cu legislația relevantă pentru activitatea antreprenorilor.
- ▶ **Scăderea costurilor de conformitate fiscală.**  
Alegerea unor metode fiscale simplificate pentru îmbunătățirea fluxului de numerar și scăderea costurilor de conformitate fiscală.

## 3. Acțiuni ale corporațiilor: unde trebuie concentrată atenția

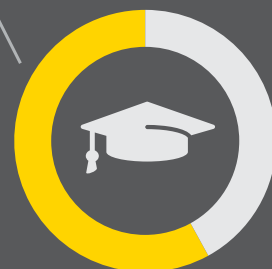
- ▶ **Împărtășirea cunoștințelor și experienței cu privire la politicile publice.**  
Crearea unor platforme prin care să se transfere dinspre corporații către antreprenori cunoștințe și bune practici.

# Educație și formare

Există o relație directă între investiția în educație și creșterea Produsului Intern Brut. Ceea ce ar trebui să fie cu atât mai adevărat cu cât această educație este orientată și spre dezvoltarea cunoștințelor, aspirațiilor și atitudinilor necesare unui antreprenor.

# 58%

dintre antreprenori consideră că educația antreprenorială s-a îmbunătățit în ultimul an



## Concluziile legate de educație și formare

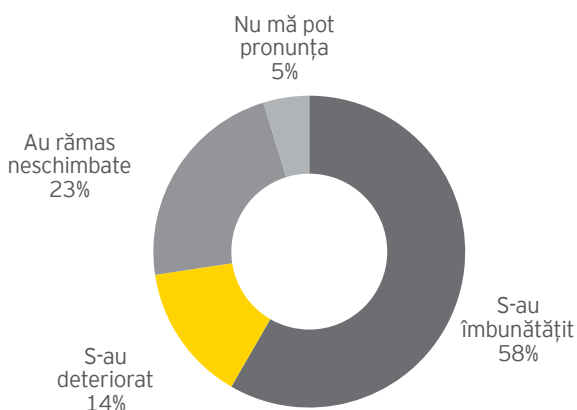
Singura percepție net pozitivă a antreprenorilor români care au răspuns chestionarului nostru este aceea legată de educație. Conform barometrului, educația antreprenorială s-a îmbunătățit în ultimul an în România, cu 58% dintre antreprenori susținând această percepție.

Impresia pozitivă asupra educației antreprenoriale este aceeași și segmentată pe vârste, cu un procent mai mare totuși la antreprenorii tineri (sub 40 de ani).

Când ne referim la educația antreprenorială trebuie să avem în vedere nu doar educația formală, foarte importantă de altfel - administrarea afacerilor, marketing, vânzări, resurse umane, comunicare și PR, finanțe - dar și intrarea în contact cu modele antreprenoriale.

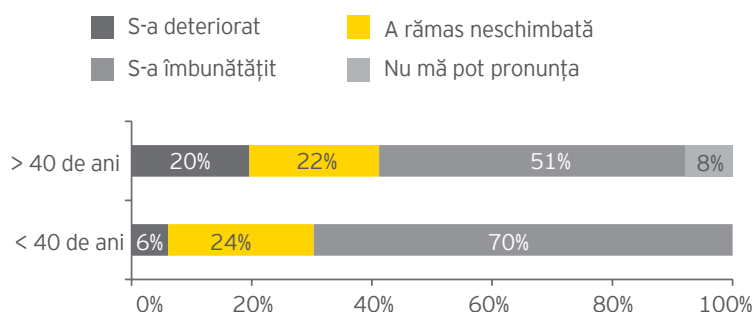
De aceea, educația antreprenorială este diferită față de educația tradițională academică și presupune sădirea unor aspirații și atitudini unice antreprenorilor și care nu se pot dezvolta decât prin contactul cu poveștile antreprenoriale de succes și prin contactul cu antreprenori care au reușit. Dar, la fel de important, tinerii trebuie să înțeleagă nu doar o interpretare romanțată a antreprenoriatului, ci și aspectele negative ale începerii unei afaceri.

Considerați că educația și pregătirea antreprenorială s-au îmbunătățit în ultimul an în România?



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc

Considerați că educația și pregătirea antreprenorială s-au îmbunătățit în ultimul an în România? În funcție de vârsta respondenților



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc

*"Mi-a fost foarte greu la început, pentru că nu aveam educație antreprenorială solidă, excelam mai ales la operațiuni și la logica IT. Dacă ar fi să aleg cea mai bună măsură care ar trebui luată pentru sprijinirea antreprenorilor, aceasta este pregătirea antreprenorilor în administrarea afacerilor, vânzări, marketing, finanțe.*

*Educația în toate aceste domenii este crucială. Nu este suficient ca antreprenorii să fie ajutați cu fonduri".*

**Bogdan Tudor** a început să fie interesat de calculatoare din școala generală. În 2005, a creat compania Class IT, iar din 2011, și-a extins afacerea în Statele Unite ale Americii.

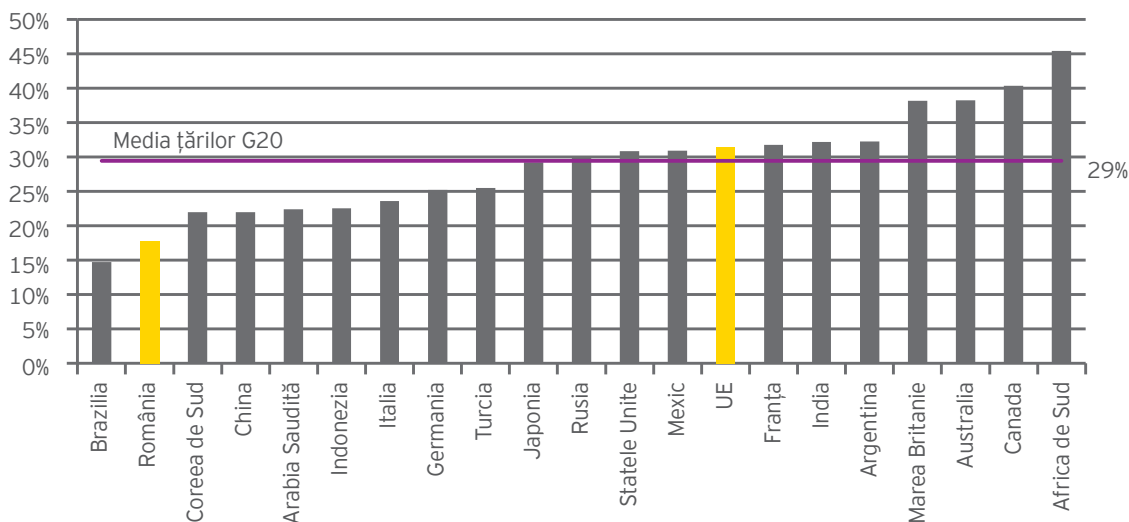
## Concluziile legate de educație și formare

Programele specifice de educație antreprenorială și școlile de business (56% dintre răspunsuri) sunt cele mai importante forme de educație pentru îmbunătățirea percepției antreprenoriatului ca opțiune de carieră. În același timp, promovarea poveștilor de succes (18%) ale antreprenorilor, la fel ca și programele de mentorat (18%) nu sunt percepute ca fiind la fel de importante. Măsura care a întrunit cele mai puține răspunsuri ține de eforturile statului pentru educarea antreprenorilor, cu doar 8% dintre opțiuni.

Comparând cu antreprenorii din alte țări suntem printre ultimii care văd potențialul poveștilor de succes în educația antreprenorială și suntem primii după importanța percepută a educației formale de tip terțiar.

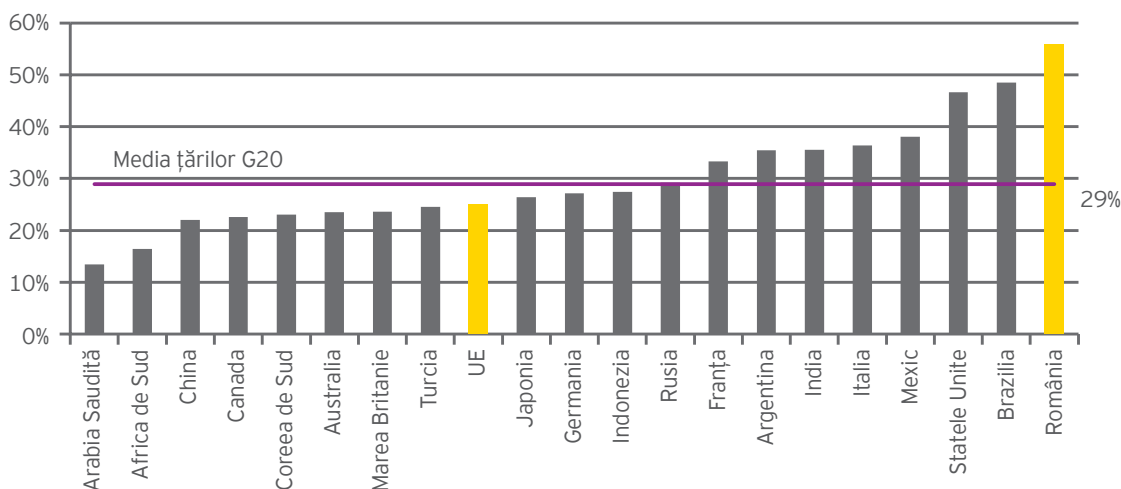
Acest ultim tip de educație ar putea fi susținut cel mai bine prin măsuri guvernamentale, ținând cont de faptul că universitățile din România sunt preponderent "de stat". Cu toate acestea, întrebări care ar fi forma de susținere cea mai eficientă oferită de **guvern**, niciun antreprenor nu a ales educația, ci scheme de creditare, garanții pentru credite și programe pentru start-up-uri.

Efectul promovării poveștilor de succes ale antreprenorilor către studenți pentru îmbunătățirea percepției antreprenoriatului ca opțiune de carieră



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc și EY G20 Entrepreneurship Barometer

Efectul programelor specifice în universități/școli de business asupra percepției antreprenoriatului ca opțiune de carieră



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc și EY G20 Entrepreneurship Barometer



# 80%

dintre antreprenorii români mentorează întreprinzători aflați la început de drum



## Concluziile legate de educație și formare

Odată devenit antreprenor, pe lângă poveștile de succes și educația formală, capătă cea mai mare importanță sfaturile oferite din experiența personală de antreprenori deja maturi, care au întâlnit și depășit obstacole mentale, operaționale, financiare obișnuite drumului de antreprenor.

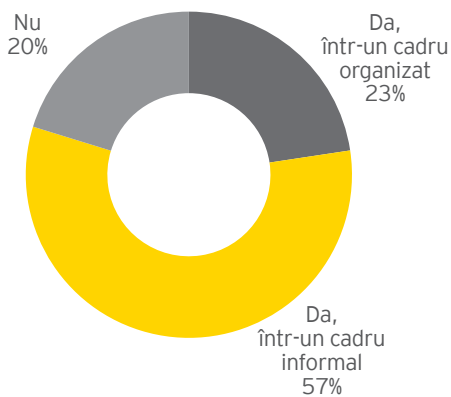
80% dintre antreprenorii întrebați în sondaj au răspuns că oferă astfel de sfaturi și mentorează alți antreprenori într-un cadru informal sau formal. De asemenea, cei mai mulți antreprenori intervievați direct au declarat că oferă mentorat într-un cadru informal și formal. Mulți dintre aceștia sunt prezenți la atelierele și programele Romanian Business Leaders și în cadrul programului organizației pentru tineri Junior Achievement, filiala România.

De asemenea, cei care activează ca business angels mentorează afacerile în care au investit. Iar cei mai mulți încearcă să îi inspire și pe cei din jurul lor să își asume riscul de a lucra pe cont propriu.

Pe lângă mentoratul direct oferit în acest tip de organizații sau cunoscuților/prietenilor, sunt foarte importante pentru antreprenorii cu start-up-uri întâlnirile informale în cadrul cluburilor de antreprenori sau rețelelor de antreprenori, unde au acces la informație specializată atunci când au cea mai mare nevoie de ea.

Incubatoarele și acceleratoarele de afaceri ar trebui să ofere și ele, în pachetul de servicii, know-how și mentorat.

Ca antreprenor cu experiență, oferiți training/coaching/mentorat tinerilor sau antreprenorilor aflați la început de drum?



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc

*"Multe incubatoare și acceleratoare de business în România, din păcate, funcționează ca afaceri de real-estate, adică avem niște spații și încercăm să le valorificăm oferind posibile avantaje pentru antreprenorii aflați la început de drum. Dar nu este suficient. Un incubator sau un accelerator trebuie să ofere și elemente de networking, finanțare, mentorat și educație antreprenorială".*

**Marius Ghenea**, antreprenor în serie (Flamingo, Flanco, FIT, accessNET, Idilis, PCfun.ro) și business angel.

*"Fac mentorat, pentru că aceasta este cultura deprinsă încă devreme în cariera mea profesională. Eu însumi sunt produsul mentoratului unor oameni de afaceri din Germania, Elveția, Austria, cu care am luat contact în perioada de formare. Acum am 10 companii în care am investit și, pe lângă partea operațională, în fiecare zi conversația cu cei care le conduc se concentrează asupra mentoratului. Câteodată, comunicarea noastră înseamnă 20% operațional și 80% împărtășirea experiențelor de business din trecut și lecții învățate în timp".*

Omul de afaceri **Ion Sturza** a părăsit grupul Rompetrol în septembrie 2009, pentru a crea fondul de investiții Greenlight Invest, rebranduit ulterior Fribourg Capital, fond specializat în investiții de tip private equity și venture capital. În decembrie 2013, **Ion Sturza** a inaugurat la Cluj prima fază a parcului tehnologic Liberty și acceleratorul de afaceri Spherik.

## Steve Jobs a renunțat la studiile universitare - Au nevoie antreprenorii de studii?

Deși există multe exemple de oameni de afaceri de succes care nu și-au finalizat studiile universitare, educația îi ajută pe antreprenori să aibă succes în afaceri. Conform unui studiu detaliat asupra forței de muncă americane, antreprenorii câștigă mai mult cu fiecare an de educație formală în plus<sup>1</sup>.

În piețele cu creștere rapidă, lipsa educației este o barieră importantă pentru antreprenori. De aceea rolul guvernului este de a asigura accesul la o educație de calitate cetățenilor. Este vorba atât despre o educație formală, cât și una specifică proprietarilor de companii.

Pe de altă parte, de multe ori educația tradițională formează angajați buni, dar nu și antreprenori creativi capabili să își asume riscul muncii pe cont propriu. De aceea, de multe ori programele școlare tradiționale nu ajută la dezvoltarea spiritului antreprenorial, iar cheltuielile realizate de stat cu educația de acest gen nu vor conduce neapărat la rezultate mai bune. Cercetări realizate la nivelul Uniunii Europene au arătat că, pe măsură ce nivelul de educație crește, șansele ca studenții să devină antreprenori scad<sup>2</sup>.

Ceea ce induce concluzia că studiile rigide, chiar dacă se concentrează pe dezvoltarea anumitor abilități necesare antreprenorilor, e posibil să nu conducă la atitudinea care îi va determina pe studenți să își asume riscul antreprenoriatului, al inovării și al experimentului.

De aceea, este nevoie ca antreprenoriatul să fie predat de antreprenori, care să vorbească din propriile experiențe, atât pozitive, cât și negative în drumul lor antreprenorial, inspirând astfel această alegere de carieră în rândul studenților. Tocmai de aceea, 52% dintre respondenți consideră comunicarea mai bună a poveștilor de succes ale antreprenorilor ca metoda cea mai bună pentru schimbarea percepțiilor față de antreprenoriat în România.

---

1 M van Praag et al, *Returns for Entrepreneurs versus Employees: The Effect of Education and Personal Control on The Relative Performance of Entrepreneurs vs. Wage Employees*, *Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit Discussion Paper*, 2009

2 Comisia Europeană, *Effects and Impact of entrepreneurship programmes in higher education*, *EU Publication Office*, 2012

## Steve Jobs a renunțat la studiile universitare - Au nevoie antreprenorii de studii?

### Educație antreprenorială de la vârste mici

Expunerea de la o vârstă cât mai mică, de la grădiniță chiar, la poveștile antreprenorilor, și nu la o prezentare teoretică a antreprenoriatului, îi poate ajuta pe copii să dezvolte atitudini pragmatice și valori importante pentru a deveni întreprinzători mai târziu.

Multe școli din țări cu spirit antreprenorial dezvoltat invită antreprenori din comunitatea respectivă și organizează competiții și jocuri cu temă antreprenorială, pentru ca elevii să poată înțelege ce înseamnă să conducă propria afacere. Iar, de cele mai multe ori, elevii reacționează foarte bine la acest gen de exercițiu pentru că are o orientare practică, prin comparație cu alte abordări academice tradiționale.

Dacă ne referim la educația secundară (gimnazială și liceală), antreprenorii din Uniunea Europeană apreciază în proporție de 33% că aceasta s-a îmbunătățit în ultimii trei ani. Această realitate reflectă interesul mai mare din ultimii ani în Europa spre educația antreprenorială, stimulată de creșterea ratei șomajului în țările membre. Educația vocațională, de tipul școlilor profesionale, a cunoscut și ea o îmbunătățire în Uniunea Europeană în aceeași perioadă, conform a 34% dintre respondenții europeni ai G20 Entrepreneurship Barometer 2013 - un semn bun, dacă luăm în considerare deprofesionalizarea de la acest nivel și lipsa acută de meseriași de la nivelul României.

### Uniunea Europeană transformă educația antreprenorială într-un subiect obligatoriu la nivelul educației secundare

Stimularea antreprenoriatului este unul dintre cele patru obiective pe termen lung ale strategiei pentru educație de la nivelul Uniunii Europene, "Education and Training 2020". Deja în 14 dintre cele 27 de țări membre, educația antreprenorială face parte din educația secundară ca element obligatoriu în trunchiul de științe sociale. În **România**, Polonia și Lituania, educația antreprenorială este un subiect separat, predat timp de un an școlar, o oră pe săptămână, în clasa a X-a de liceu. În România, materia a devenit obligatorie din anul 2010.

## Steve Jobs a renunțat la studiile universitare - Au nevoie antreprenorii de studii?

Programul există în România de prea puțin timp pentru a-i putea fi evaluate rezultatele. Totuși, studiile arată că expunerea cât mai devreme a copiilor la ce înseamnă antreprenoriatul și a avea o firmă poate avea un impact major. 15-20% dintre elevii care participă într-un program de tipul "gestionează o mini-companie" în timpul educației secundare ajung să își deschidă o afacere mai târziu. Statisticile generale pentru populație arată o probabilitate de 3-5 ori mai scăzută pentru începerea propriei afaceri<sup>1</sup>.

În România, materia **Educație antreprenorială** conține predarea elementelor importante ale spiritului întreprinzător, cum îți poți alege parcursul profesional și cariera, care sunt calitățile și competențele antreprenorului de succes, analiza oportunităților de piață, evaluarea afacerii și etica în afaceri, noțiuni despre planul de afaceri și riscul în afaceri.

Competențele generale și specifice care trebuie formate în cadrul disciplinei Educație antreprenorială au la bază și promovează următoarele valori și atitudini:

- ▶ Independență în gândire și în acțiune
- ▶ Relaționare pozitivă cu ceilalți
- ▶ Responsabilitate în activitatea antreprenorială
- ▶ Liberă inițiativă
- ▶ Eficiență economică

### Planul de acțiune al Uniunii Europene pentru antreprenori

Planul de acțiune al Uniunii Europene a stabilit ca, până la sfârșitul anului 2015, studiul antreprenoriului în Uniune să fie integrat de la nivel primar, la nivel secundar, vocațional și terțiar.

Obiectivul pare însă foarte ambițios, având în vedere că încă nu toate țările Uniunii au o strategie specifică pentru educația antreprenorială.

*"Guvernul și strategia de țară au un rol esențial în sprijinirea antreprenoriului, mai ales atunci când ne referim la educație. Dacă în strategia pentru educație partea referitoare la educație antreprenorială nu este corect gândită, generațiile viitoare nu vor avea o bază solidă pentru a materializa oportunitățile antreprenoriale. În strategia pentru educație ar trebui să fie implicat pe componenta antreprenorială nu numai Ministerul*

*Educației, ci și Ministerul IMM-urilor, Ministerul Muncii și alte ministere. Dacă se va face educație antreprenorială din primii ani de școală, la vârsta majoratului tinerii vor putea decide în cunoștință de cauză, înțelegând oportunitățile și riscurile dacă vor alege calea antreprenorială".*

**Marius Ghenea**, antreprenor în serie (Flamingo, Flanco, FIT, accessNET, Idilis, PCfun.ro) și business angel.

<sup>1</sup> European Commission, *Entrepreneurship education needs to be boosted*, Memo, Brussels, 2013, EU Publication Office

# Recomandările noastre

## 1. Acțiuni guvernamentale: unde trebuie concentrată atenția

- ▶ **Sprrijinirea tinerilor în alegerea unui drum în antreprenoriat.**  
Crearea unor programe aplicate de prezentare și predare a antreprenoriatului în școli de la vârstele cele mai mici.
- ▶ **Încurajarea învățării continue pentru antreprenori.**  
Multe dintre competențele de care au nevoie antreprenorii nu se învață în sala de clasă. De aceea, este esențială crearea unor oportunități de învățare de la cei cu un parcurs similar, prin programe de mentorat și cluburi ale antreprenorilor.

## 2. Acțiuni ale antreprenorilor: unde trebuie concentrată atenția

- ▶ **Oportunități educaționale potrivite nevoilor specifice de învățare.**  
Antreprenorii/viitorii antreprenori pot urma cursuri de master cu profil antreprenorial și cursuri menite să aducă anumite tipuri de cunoștințe specifice (de exemplu, manageriale, de resurse umane, de fiscalitate).
- ▶ **Învățarea de la alți antreprenori.**  
Chiar dacă ideile de afaceri sunt diferite, poate fi extrem de util pentru orice antreprenor să poată să beneficieze de experiența altor antreprenori.
- ▶ **Implicarea în programele educaționale pentru antreprenori.**  
Programele educaționale pentru antreprenori se bazează de cele mai multe ori pe inputul venit chiar din partea antreprenorilor. Mentoratul reprezintă, de asemenea, o metodă valoroasă de învățare pentru noile generații de antreprenori.

## 3. Acțiuni ale corporațiilor: unde trebuie concentrată atenția

- ▶ **Extinderea programelor de practică.**  
Cercetările EY au arătat că aproximativ 60% dintre antreprenori și-au format abilitățile și competențele în mediul corporativ.
- ▶ **Mentorarea antreprenorilor.**  
Încurajarea liderilor din corporații să împărtășească antreprenorilor din experiența și cunoștințele lor.

# Ajutor coordonat

Finanțarea, educația, cultura antreprenorială și fiscalizarea - toate trebuie orchestrate de organizațiile de antreprenori și de guvern, pentru a optimiza modul în care mediul antreprenorial se dezvoltă armonios pe toate palierele importante.

# 40%

Dintre antreprenori consideră că sprijinul coordonat s-a îmbunătățit în ultimul an în România

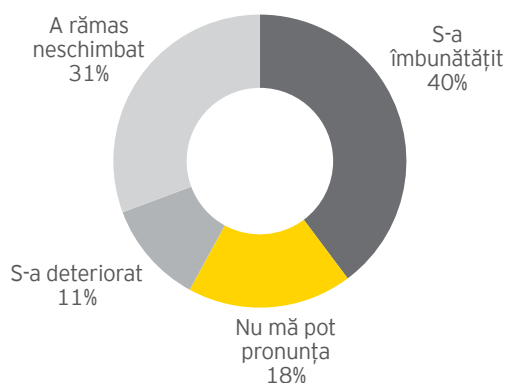


## Concluziile legate de ajutorul coordonat

Cei mai mulți antreprenori români consideră că ajutorul coordonat oferit de organizațiile specializate, precum cluburile și asociațiile de antreprenori, rețele informale de antreprenori, agențiile guvernamentale, incubatoarele și acceleratoarele de afaceri, s-a îmbunătățit în ultimul an.

Pe grupe de vârstă, la fel ca și la percepțiile legate de finanțare, cultură antreprenorială și educație antreprenorială, antreprenorii tineri sunt mai optimiști: aproape 50% consideră că organizațiile specializate oferă un sprijin mai bun decât acum un an.

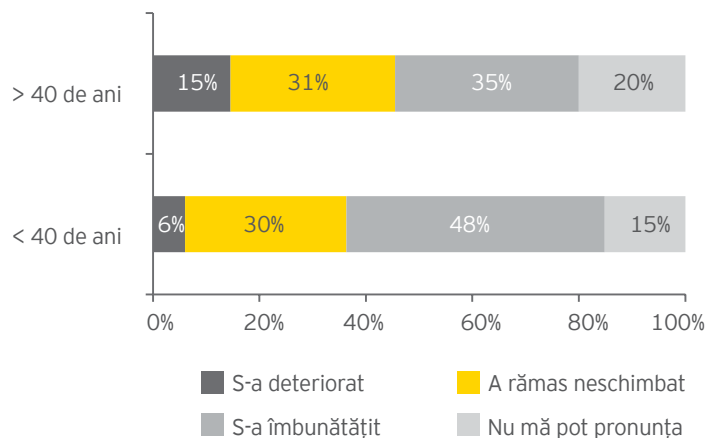
**Sprijinul oferit antreprenorilor de către organizațiile specializate s-a îmbunătățit în ultimul an în România?**



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc

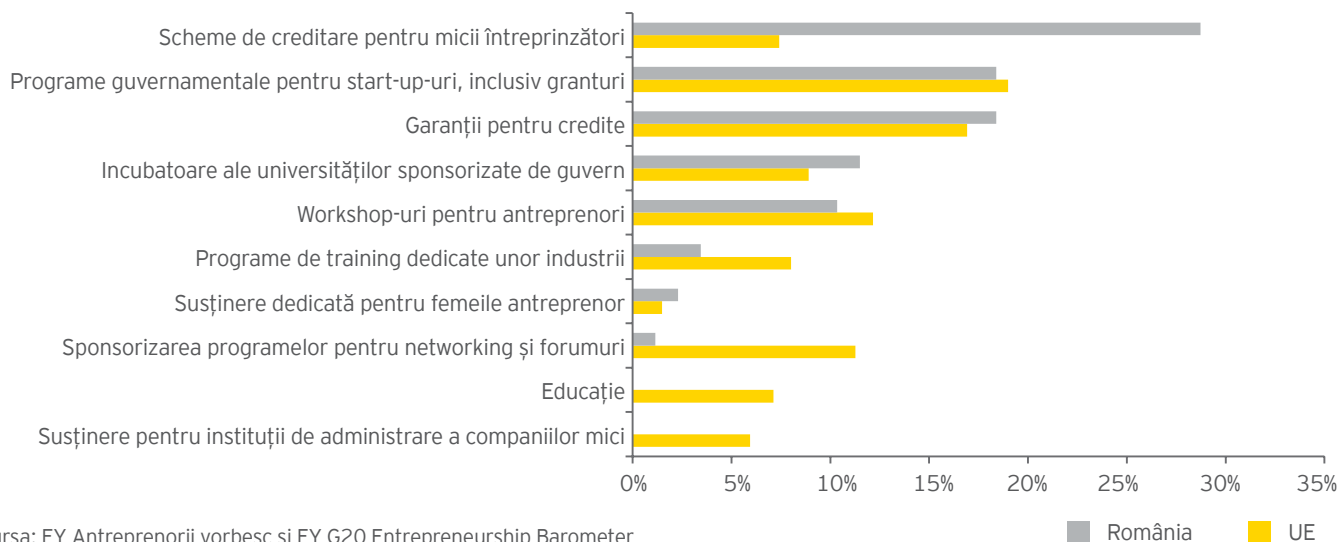
Întrebați cu ce le-ar putea veni în ajutor guvernul, cei mai mulți antreprenori români au ales schemele de creditare pentru micii întreprinzători într-un procent mai mare față de antreprenorii europeni care au indicat aceste scheme. Și celelalte două măsuri, în ordinea numărului de răspunsuri înregistrat, au o puternică componentă de finanțare, în timp ce sprijinirea educației nu a primit niciun vot. Acest rezultat ne reduce în atenție nevoia mare de finanțare a antreprenorilor români, care consideră în proporție de 88% că accesul la finanțare este dificil și foarte dificil.

**Sprijinul oferit antreprenorilor de către organizațiile specializate s-a îmbunătățit în ultimul an în România? În funcție de vârsta respondenților**



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc

**Care dintre următoarele forme de susținere oferite de guvern pentru antreprenori ar fi cea mai eficientă?**



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc și EY G20 Entrepreneurship Barometer

## Concluziile legate de ajutorul coordonat

Cu 29% dintre răspunsuri, schemele de creditare pentru mici întreprinzători sunt văzute ca măsura cea mai importantă de susținere guvernamentală în România, mult peste media UE .

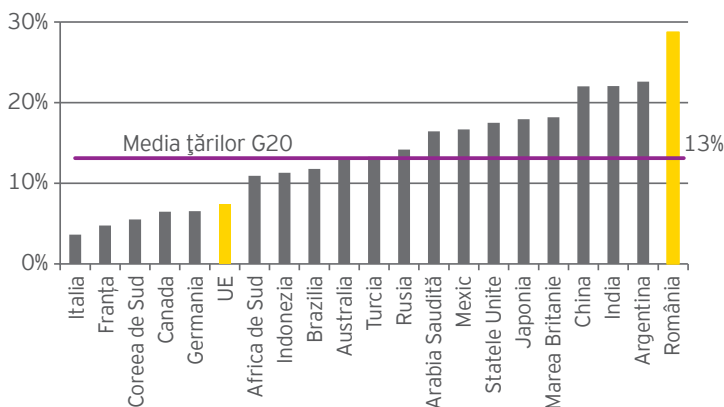
În Uniunea Europeană, cele mai favorizate măsuri sunt programele guvernamentale pentru start-up-uri și garanțiile pentru credite, locul al doilea și al treilea în preferințele antreprenorilor români.

În general, întrebați despre acțiunea/organizația care ar avea cel mai mare impact, antreprenorii indică **guvernul**, prin programe dedicate start-up-urilor și antreprenorilor, ceea ce demonstrează nevoia mare a antreprenorilor români ca

ecosistemul antreprenorial să fie sprijinit de stat, la fel ca și în cazul culturii antreprenoriale. Programele guvernamentale se pot referi la subvenții, finanțare de tip creditare sau capital propriu, facilități fiscale, chiar și oportunități de networking și mentorat.

Totuși, la egalitate cu programele guvernamentale, antreprenorii indică **cluburile antreprenorilor și asociațiile acestora** ca fiind la fel de importante pe termen lung. Incubatoarele/acceleratoarele intră în preferințele întreprinzătorilor români de abia pe locul al patrulea. Iar camerele de comerț primesc doar 1% din răspunsuri.

Schemele de creditare pentru mici întreprinzători ar fi cea mai eficientă măsură de susținere din partea guvernului % din numărul de răspunsuri

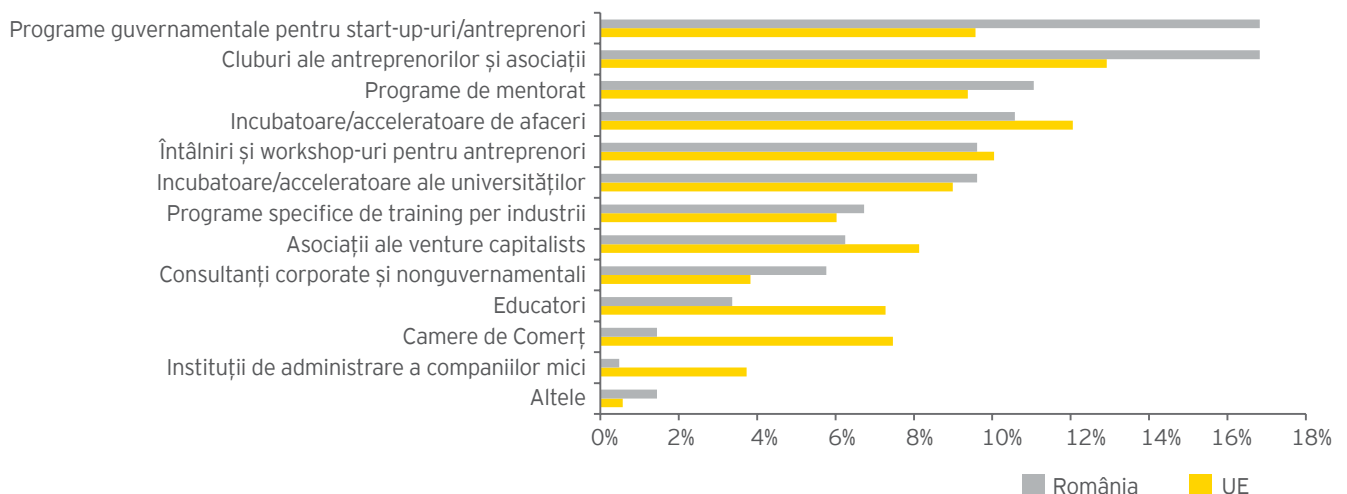


*“Este greu să se nască într-o generație în România prea mulți capitaliști de avengură, de aceea trebuie sprijiniți întreprinzătorii mici și mijlocii, care sunt coloana vertebrală în economie. Iar sprijinul nu trebuie să vină neapărat de la autoritățile centrale, ci de la cele locale: optimizarea condițiilor de asociere, crearea de zone industriale pentru IMM-uri, îmbunătățirea formării profesionale și alte măsuri care pot face diferența pentru antreprenorii mici și mijlocii”.*

Omul de afaceri **Ion Sturza** a părăsit grupul Rompetrol în septembrie 2009, pentru a crea fondul de investiții Greenlight Invest, rebranduit ulterior Freiburg Capital, fond specializat în investiții de tip private equity și venture capital. În decembrie 2013, **Ion Sturza** a inaugurat la Cluj prima fază a parcului tehnologic Liberty și acceleratorul de afaceri Spherik.

Sursa: EY Antreprenorii vorbesc și EY G20 Entrepreneurship Barometer

Pentru a îmbunătăți dezvoltarea pe termen lung a antreprenoriatului în România, acțiunea cărei organizații/inițiative dintre următoarele ar avea cel mai mare impact?

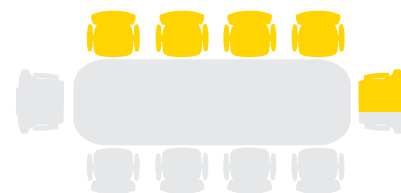


Sursa: EY Antreprenorii vorbesc și EY G20 Entrepreneurship Barometer



# 48%

Dintre antreprenori au participat la întâlniri și workshop-uri organizate pentru a facilita networking-ul și schimbul de cunoștințe



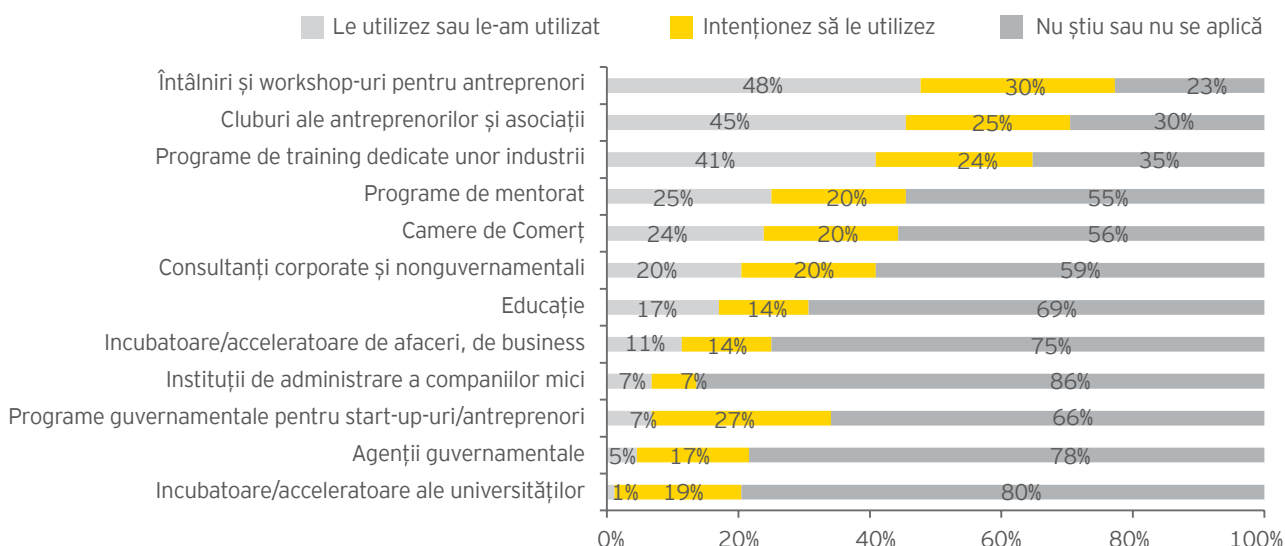
## Concluziile legate de ajutorul coordonat

Dacă în România cele mai utilizate inițiative de către antreprenori au fost întâlnirile (formale sau informale) și workshopurile pentru antreprenori (48% dintre antreprenori), în Uniunea Europeană, cei mai mulți antreprenori, 63%, au ales participarea la cluburi și asociații antreprenoriale ca inițiativa cea mai des utilizată.

În același timp, antreprenorii români intenționează să utilizeze în viitor cel mai mult întâlnirile și workshop-urile pentru antreprenori și programele guvernamentale pentru start-up-uri și alte programe pentru antreprenori.

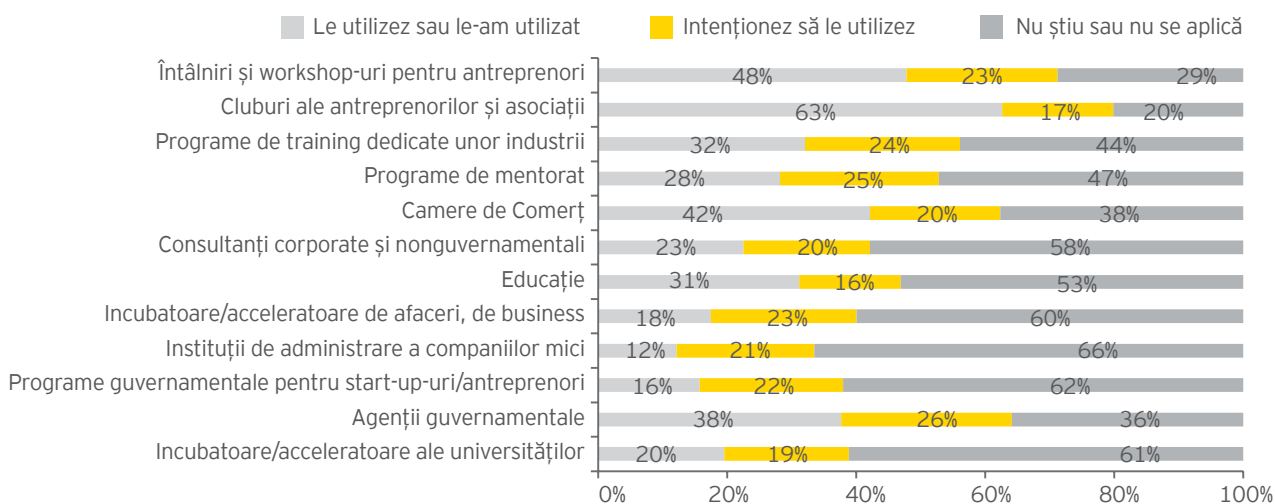
Pe care dintre următoarele inițiative le-ați utilizat sau intenționați să le utilizați în următorii 3 ani?

### - Antreprenorii din România



Pe care dintre următoarele inițiative le-ați utilizat sau intenționați să le utilizați în următorii 3 ani?

### - Antreprenorii UE



Sursa: EY Antreprenorii vorbesc și EY G20 Entrepreneurship Barometer

## Dezvoltarea unui sistem antreprenorial integrat

Un ecosistem antreprenorial care să aibă succes în generarea și susținerea companiilor are câteva elemente care trebuie să funcționeze bine ca tot: finanțarea fără mentorat nu este eficientă, la fel ca și finanțarea fără existența culturii asumării riscului antreprenorial și fără cunoștințele de administrare a unei afaceri; de asemenea, antreprenorii vor considera o barieră prea mare de intrare o fiscalizare excesivă și birocratică, chiar în condițiile îndeplinirii celorlalte elemente.

De asemenea, este foarte important ca sistemul să susțină companiile în toate stadiile de dezvoltare, în caz contrar lanțul se rupe și companiile nu ajung la maturitate. Firmele la început de drum pot fi ajutate, de exemplu, de incubatoarele de afaceri, în timp ce o companie mare care vrea să se extindă va avea nevoie de finanțare și accesul la rețele de investitori.

În același timp, relația nu este doar dinspre companii către celelalte categorii de entități din ecosistem, ci este recomandabilă și comunicarea dintre companii aflate în același stadiu al dezvoltării sau în stadii diferite.

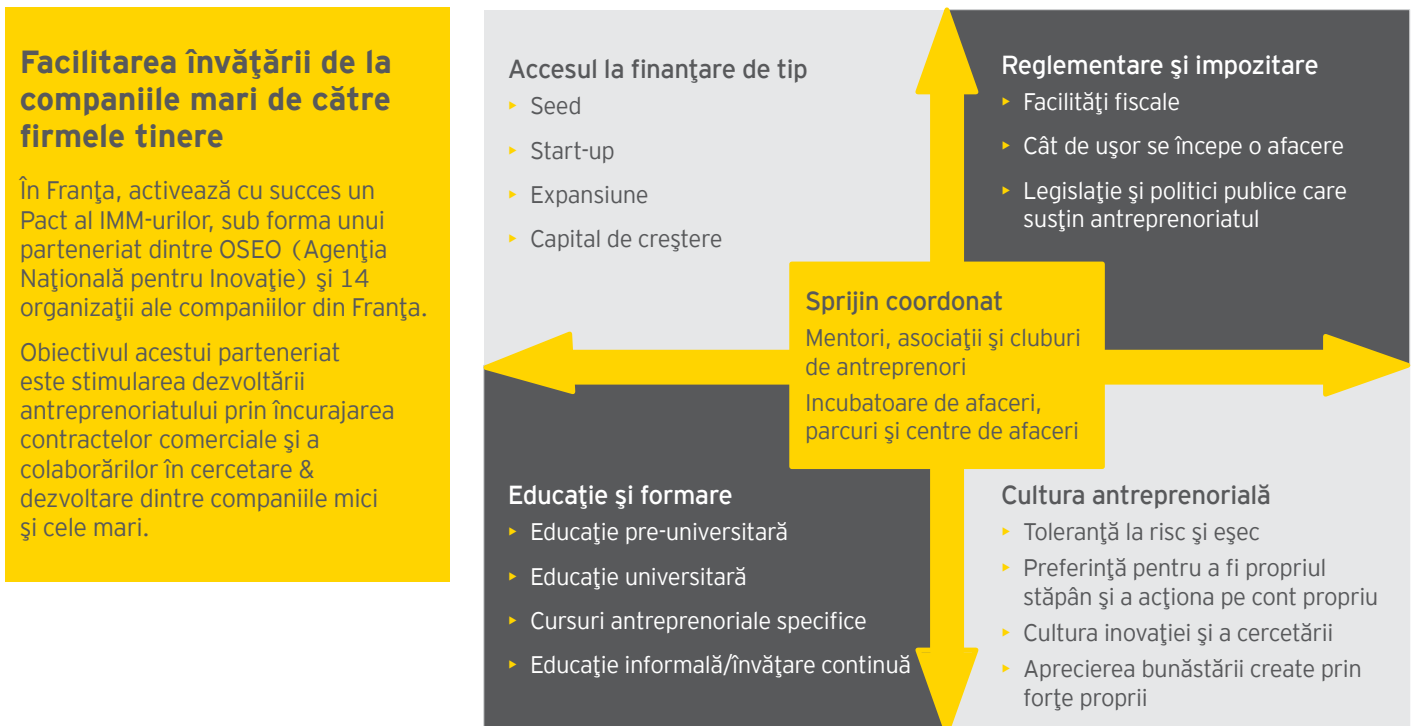
### Enterprise Europe Network

Rețeaua Enterprise Europe este un instrument în strategia Uniunii Europene de a dezvolta antreprenoriatul și a impulsiona creșterea economică și a locurilor de muncă.

Această rețea cuprinde peste 600 de organizații care sprijină antreprenoriatul din 50 de țări.

Pe lângă consultanța oferită în privința reglementărilor și standardelor europene, organizațiile componente susțin creșterea numărului de companii la nivel european și dezvoltarea lor prin accesul la finanțare, transfer de tehnologie, proprietate intelectuală, colaborări internaționale, finanțare pentru cercetare & dezvoltare, exportul în alte țări, atât UE, cât și în exteriorul Uniunii.

### Cadrul de dezvoltare a antreprenoriatului: cei cinci piloni care facilitează antreprenoriatul



## Dezvoltarea unui sistem antreprenorial integrat

### Clustere de companii - mediul optim pentru antreprenori

Fenomenul de aglomerare a companiilor într-o anumită zonă geografică antrenează și stimulează inițiativa antreprenorială. Așa cum se întâmplă în Silicon Valley sau, la o altă scară, pe platforma Dacia de la Mioveni, faptul că apar în apropiere unele de altele firme interconectate, furnizori și industrii înrudite facilitează schimbul mult mai ușor de idei și resurse.

Clusterele de companii reprezintă un fenomen natural de care instituțiile statului pot profita pentru a încuraja și mai mult dezvoltarea și a orienta investiții în aceste zone. De exemplu, se vorbește despre câțiva ani despre existența și formarea unui hub IT la Cluj. Un astfel de ecosistem nu poate fi controlat, pentru că evoluează natural, dar poate fi ajutat prin măsuri guvernamentale. De exemplu, la un moment dat, un astfel de cluster se poate lovi în dezvoltare de anumite bariere legislative și de reglementare, care pot fi îndepărtate dacă guvernul este receptiv la creșterea economică din acea regiune.

În acest moment, în Uniunea Europeană activează sau emerg câteva astfel de clustere/huburi, inclusiv unele tehnologice, printre care:

- ▶ London's Tech Investment City Organization care a ajutat la dezvoltarea Silicon Roundabout
- ▶ Berlin's Communication, Media and Creative Industries Cluster care adună mai mult de 27.000 de companii cu peste 220.000 angajați.

În cazul Bucureștiului, se prefațează crearea unui hub de cercetare & dezvoltare la Măgurele, prin proiectul ELI-NP al celui mai mare laser din lume. Proiectul va ajunge la o investiție totală de 356 milioane EUR și va implica 13 state membre ale Uniunii Europene.

### Condiții care definesc un ecosistem antreprenorial sănătos

- ▶ Ecosistemul este adaptat condițiilor unice în care a luat naștere.
- ▶ Operează fără costuri birocratice, iar politicile publice sprijină nevoile specifice ale antreprenorilor și tolerează eșecul în business.
- ▶ Finanțatorii sunt încurajați în mod activ să investească aici și au acces tot timpul în cluster.
- ▶ Ecosistemul nu este creat de la zero prin decizii guvernamentale, ci guvernul îl consolidează.
- ▶ Încercările în afaceri sunt încurajate, iar eșecul este acceptat într-o măsură mai mare.

*“Nu avem nicio șansă să replicăm Silicon Valley în România, așa cum e imposibil și pentru New York, Geneva, Toronto. Silicon Valley este un fenomen unic care acum funcționează ca un aspirator enorm de idei și de bani. Noi am putea să vorbim la Liberty Technology Park din Cluj de un Silicon Valley așa cum era acesta acum 20-30 de ani, când se puneau accentul pe producția cu valoare adăugată mare. Acesta este modelul pe care vrem să-l implementăm la Cluj, pentru că outsourcing-ul în IT nu poate fi de viitor, la fel ca și producția în lohn de îmbrăcăminte.*”

*Noi vom alege proiectele promițătoare, le vom incuba, accelera, mentora și apoi vom merge în ‘vitrina’ Silicon Valley pentru a le prezenta”.*

Omul de afaceri **Ion Sturza** a părăsit grupul Rompetrol, în septembrie 2009, pentru a crea fondul de investiții Greenlight Invest, rebranduit ulterior Fribourg Capital, fond specializat în investiții de tip private equity și venture capital. În decembrie 2013, **Ion Sturza** a inaugurat la Cluj prima fază a parcului tehnologic Liberty și acceleratorul de afaceri Spherik.

## Dezvoltarea unui sistem antreprenorial integrat

### Antreprenorii se bazează pe contacte, mentori și asociații

Antreprenorii merg la întâlniri informale sau formale cu alți antreprenori, sunt prezenți la workshop-uri, în cluburi și asociații de antreprenori, oferă sau primesc mentorat. Toate aceste acțiuni arată faptul că întreprinzătorii se bazează pe conexiunile cu oameni care activează în aceeași industrie, sunt în același stadiu de dezvoltare sau au mai multă experiență.

Aceste forme de organizare au cel mai mare succes atunci când densitatea de antreprenori interesați este relevantă în acea zonă geografică și dacă sunt girate de câțiva antreprenori cu experiență mare. Odată pornit pe baze solide, clubul/asociația/etc se va autoperpetua prin atragerea a tot mai multor antreprenori, ce vor veni datorită oamenilor de afaceri deja implicați.

### Universitățile sunt foarte importante în ecosistemul antreprenorial

Universitățile au un rol vital în multe ecosisteme antreprenoriale. De exemplu, o universitate cu o facultate bună de biotehnologie va corespunde unei zone antreprenoriale din apropiere concentrată pe biotehnologie.

Un studiu OECD concluzionează că guvernele ar trebui să pună în aplicare politicile care leagă în mod direct cercetarea universitară de generarea de start-up-uri. Aceste politici includ asigurarea de fonduri pentru cercetări comune, facilitarea transferului de tehnologie și coordonarea finanțării de tip seed pentru spin-off-urile universității.

### Incubatoarele pot ajuta afacerile, clienții, furnizorii și partenerii strategici să devină autonomi

Incubatoarele de business ajută transformarea ideilor în afaceri viabile prin oferirea mai mult decât a unui spațiu de birouri și a capitalului de tip seed. În cadrul incubatoarelor, companiile sunt mentorate în timp ce fac cunoștință cu diverse contacte, investitori și rețele de antreprenori/investitori.

Incubatoarele pot fi extrem de relevante în țările în care antreprenoriatul nu are tradiție, precum în România, iar rețelele de contacte, educația antreprenorială și sistemele de finanțare nu sunt încă avansate.

#### Cum Israelul a devenit un incubator pentru antreprenori

Israelul ocupă un loc de top printre țările cu cele mai inovatoare și antreprenoriale economii. Dintre bunele practici pe care le-a aplicat și încă le aplică, reținem câteva.

Statul a investit foarte mult în antreprenori și inovație, iar acum există un start-up la fiecare 1.844 locuitori, cea mai mare densitate a start-up-urilor din lume.

Dar nu doar le generează, ci le ajută să crească. De exemplu, Israel are mai multe companii listate pe Nasdaq decât Europa.

În 2008, Israel a primit de 2,5 ori mai multe investiții de capital de risc pe locuitor decât Statele Unite.

În jur de 45% dintre israelieni urmează cursurile unei universități, una dintre cele mai mari rate de educație universitară.

Status-ul și vârsta sunt mai puțin importante în cultura Israelului ca talentul și motivația.

Antreprenorii primesc capital de risc, finanțare pentru cercetare și dezvoltare și un număr mare de oameni de știință și ingineri sunt disponibili ca forță de muncă.

*“Motivul nostru principal de optimism este faptul că vedem o coagulare tot mai bună a comunității de tech, fie că vorbim despre antreprenori, designeri, programatori sau specialiști din alte zone adiacente. O comunicare mai bună între ei va duce la colaborări mai strânse, iar rolul nostru este să-i susținem în demersurile lor, în același timp facilitând conectarea hub-ului nostru de tehnologie la alte hub-uri din toată lumea.*

*Ajutorul pe care noi îl oferim în mod specific antreprenorilor aflați la început de drum constă în oferirea unui spațiu de lucru la prețuri accesibile, în regim de rezidenți sau de co-workers, spațiu în care organizăm și evenimente săptămânale dedicate comunității. Aceste evenimente au rolul de a aduce mai aproape oameni cu experiență - antreprenori sau specialiști din zona de tehnologie, business angels și potențiali investitori - și cei care vor să creeze sau să crească un start-*

*up sau chiar să se angajeze în unul. Facilităm și întâlniri one-on-one cu acești specialiști și generăm contexte în care startup-urile să primească feedback de la potențiali investitori și antreprenori în serie în cadrul unor sesiuni de mentorat, pentru a-și îmbunătăți produsele.*

*Nevoia de feedback este una importantă, însă teama de eșec planează încă asupra tentativelor antreprenorilor de a se expune în fața unui public, fie el specializat sau neavizat. De asemenea, numărul mic al investitorilor de tip angel reprezintă o lacună ce face ca trecerea de la o etapă de finanțare la alta să fie dificilă. Însă, în ciuda provocărilor, avem motive să credem în continuare în potențialul de inovație și succes comercial al start-up-urilor fondate în România”.*

**Daniel Dragomir**, CEO TechHub Bucharest, comunitate și spațiu de co-working al antreprenorilor din tehnologie.

# Recomandările noastre

## 1. Acțiuni guvernamentale: unde trebuie concentrată atenția

- ▶ **Facilitarea creării unor clustere pentru a accelera antreprenoriatul.**  
Dezvoltarea unor grupuri de afaceri interconectate prin domeniile de activitate într-o singură locație pentru a atinge economii de masă prin beneficiile date de punctele forte și îmbunătățirea productivității.
- ▶ **Construirea unor legături între jucătorii din ecosistem.**  
Facilitarea unor platforme, programe și evenimente prin care să se încurajeze networking-ul. Cluburile, asociațiile, conferințele, atelierile, suportul formal și informal și programele de mentorat ajută foarte mult dezvoltarea antreprenoriatului.
- ▶ **Sprijinirea și îmbunătățirea activității incubatoarelor și acceleratoarelor de afaceri antreprenoriale.**  
Acestea formează o legătură vitală între antreprenorii aspiranți și cei care au deja afaceri antreprenoriale, organisme de finanțare, mentori și agenții ce sprijină antreprenoriatul.

## 2. Acțiuni ale antreprenorilor: unde trebuie concentrată atenția

- ▶ **Capitalizarea potențialului rețelelor de antreprenori.**  
Proactivitatea în conectarea la rețelele de antreprenori existente și căutarea unui mentor sau formarea unui consiliu consultativ pentru dezvoltarea afacerii.
- ▶ **Implicarea în dezvoltarea altor antreprenori.**  
Împărtășirea ideilor, contactelor utile și a unor sfaturi sau recomandări esențiale poate face o diferență uriașă pentru antreprenorii aflați la început de drum.
- ▶ **Participarea la un incubator sau accelerator de afaceri antreprenoriale.**  
O astfel de implicare poate genera expunere și feedback pentru afacerea condusă și ajută la dezvoltarea ei.
- ▶ **Organizațiile non-profit joacă un rol important.**  
Este importantă căutarea sprijinului pe care îl pot da organizațiile non-profit de tipul fundațiilor, cum ar fi Romanian Business Leaders Foundation.

## 3. Acțiuni ale corporațiilor: unde trebuie concentrată atenția

- ▶ **Accesul la inovație.**  
Crearea unor programe pentru incubatoarele sau acceleratoarele pe care corporațiile le pot înființa pentru a sprijini antreprenorii asigurându-le acces la resurse, facilități pentru testarea prototipurilor, grupuri de clienți pentru produse pilot și finanțare.
- ▶ **Conectarea cu alți antreprenori.**  
Sponsorizarea și participarea la evenimente care ajută la conectarea unei mari diversități de oameni la ecosistemul antreprenorial; contribuirea cu resurse și cunoștințe specifice.

## Metodologie

Pentru această a doua ediție a Barometrului Antreprenorii Vorbesc, analiza noastră asupra mediului antreprenorial din România a fost formulată în jurul a cinci factori: accesul la finanțare, reglementarea și impozitarea, educația și formarea profesională, cultura antreprenorială și sprijinul coordonat - așa cum au fost aceștia definiți de Alianța Tinerilor Antreprenori G20 la Summit-ul G20 din Toronto, Canada (20-22 iunie 2010).

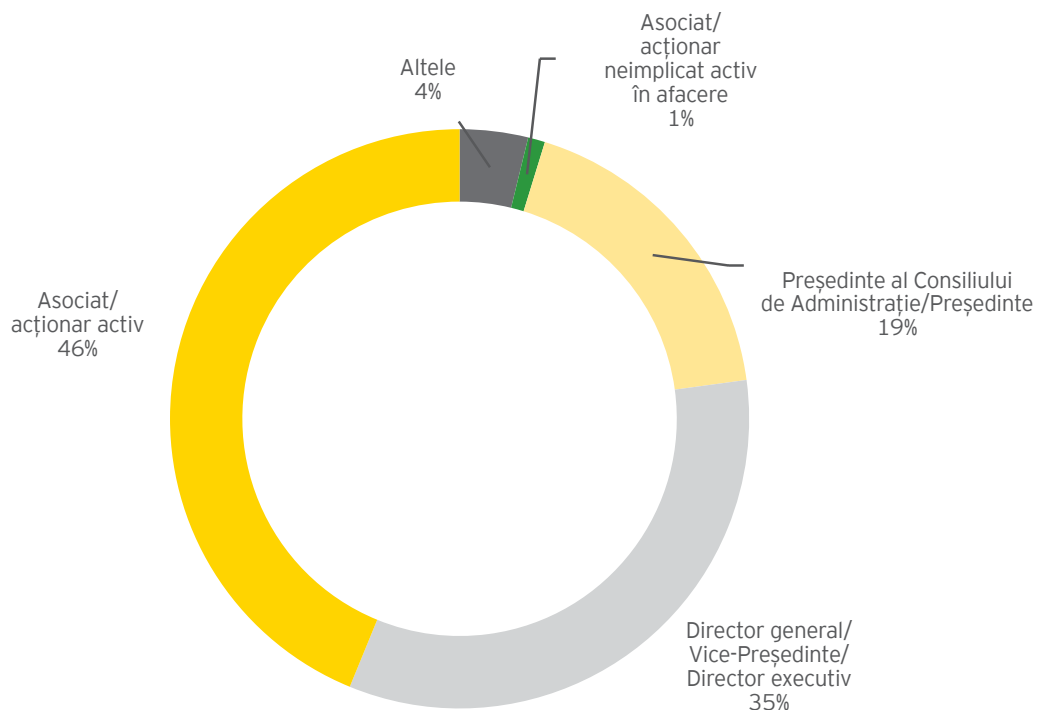
Analiza noastră se bazează pe patru direcții de bază: indicatori ai mediului de afaceri, o anchetă a percepțiilor realizată în rândul a 106 antreprenori români în perioada 7 noiembrie 2013 - 16 ianuarie 2014, interviuri calitative cu antreprenori importanți și o analiză a peste 200 de bune practici și inițiative guvernamentale din țările G20.

## Abrevieri

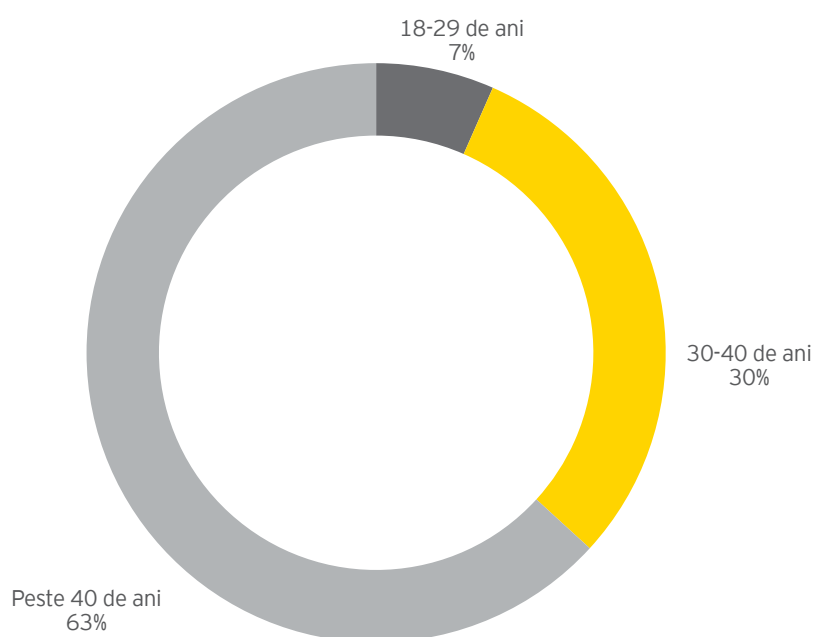
- ▶ **AIM** - Segmentul pieței de capital londoneze adresat companiilor mici
- ▶ **AIPPIMM** - Agenția pentru Implementarea Proiectelor și Programelor pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii
- ▶ **ATS** - Sistemul alternativ de tranzacționare al Bursei de Valori București
- ▶ **BEI** - Banca Europeană pentru Investiții
- ▶ **BERD** - Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare
- ▶ **BVB** - Bursa de Valori București
- ▶ **C&D** - Cercetare și dezvoltare
- ▶ **CIP** - Programul pentru competitivitate și inovare al Uniunii Europene
- ▶ **CNA** - Consiliul Național al Audiovizualului
- ▶ **CEO** - Chief Executive Officer, Director General
- ▶ **COSME** - Programul pentru competitivitatea întreprinderilor și pentru IMM-uri 2014-2020
- ▶ **EIM** - Organizație independentă specializată în cercetare și consultanță
- ▶ **ELI-NP** - Centrul de cercetare Extreme Light Infrastructure - Nuclear Physics
- ▶ **EUGO** - Rețeaua Punctelor de Contact Unice (Point of Single Contact)
- ▶ **EUR** - moneda oficială a 18 din cele 28 de state membre ale Uniunii Europene
- ▶ **EVCA** - Asociația europeană a investitorilor de tip private equity și venture capital (The European Private Equity and Venture Capital Association)
- ▶ **EY** - Ernst & Young
- ▶ **FTSE** - Unul dintre liderii mondiali în crearea și calcularea indicilor bursieri
- ▶ **G20** - grupul a 19 țări plus Uniunea Europeană cu cele mai mari economii
- ▶ **IMM-uri** - Întreprinderi mici și mijlocii
- ▶ **IPO** - Ofertă publică inițială (Initial public offering)
- ▶ **IT** - Tehnologia informației
- ▶ **JEREMIE** - Program european de sprijinire a microîntreprinderilor și întreprinderilor mici și mijlocii
- ▶ **OCS** - Program guvernamental din Israel, Office of the Chief Scientist
- ▶ **OECD** - Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică
- ▶ **OSEO** - Agenția Națională pentru Inovație din Franța
- ▶ **PE** - Private equity, investitor instituțional care oferă finanțare în etapele mature ale ciclului de viață al unei firme, în scopul de a obține o bună recuperare a investiției la final
- ▶ **PIB** - Produsul intern brut
- ▶ **PR** - Relații publice
- ▶ **SBA** - Small Business Administration, agenție guvernamentală americană pentru susținerea antreprenorilor
- ▶ **SVB** - Silicon Valley Bank, bancă specializată în finanțarea startup-urilor
- ▶ **TVA** - Taxa pe valoare adăugată
- ▶ **UE** - Uniunea Europeană
- ▶ **USD** - Moneda oficială a Statelor Unite
- ▶ **VC** - Venture capital, investitor instituțional care oferă finanțare în stadii incipiente de dezvoltare ale unei companii cu un potențial ridicat de creștere, dar și cu risc ridicat

## Analiza demografică a respondenților

Poziția ocupată în companie

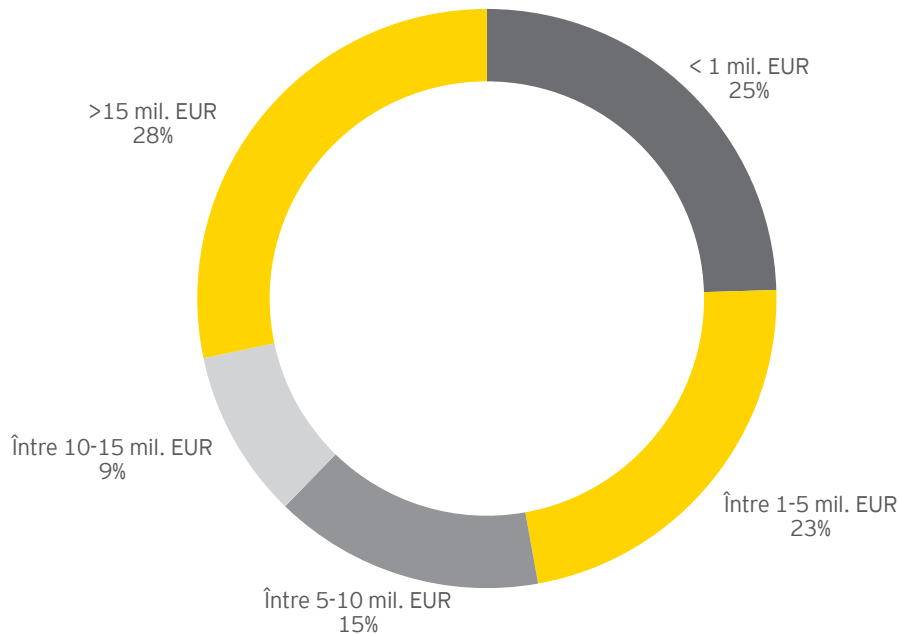


Vârsta respondenților

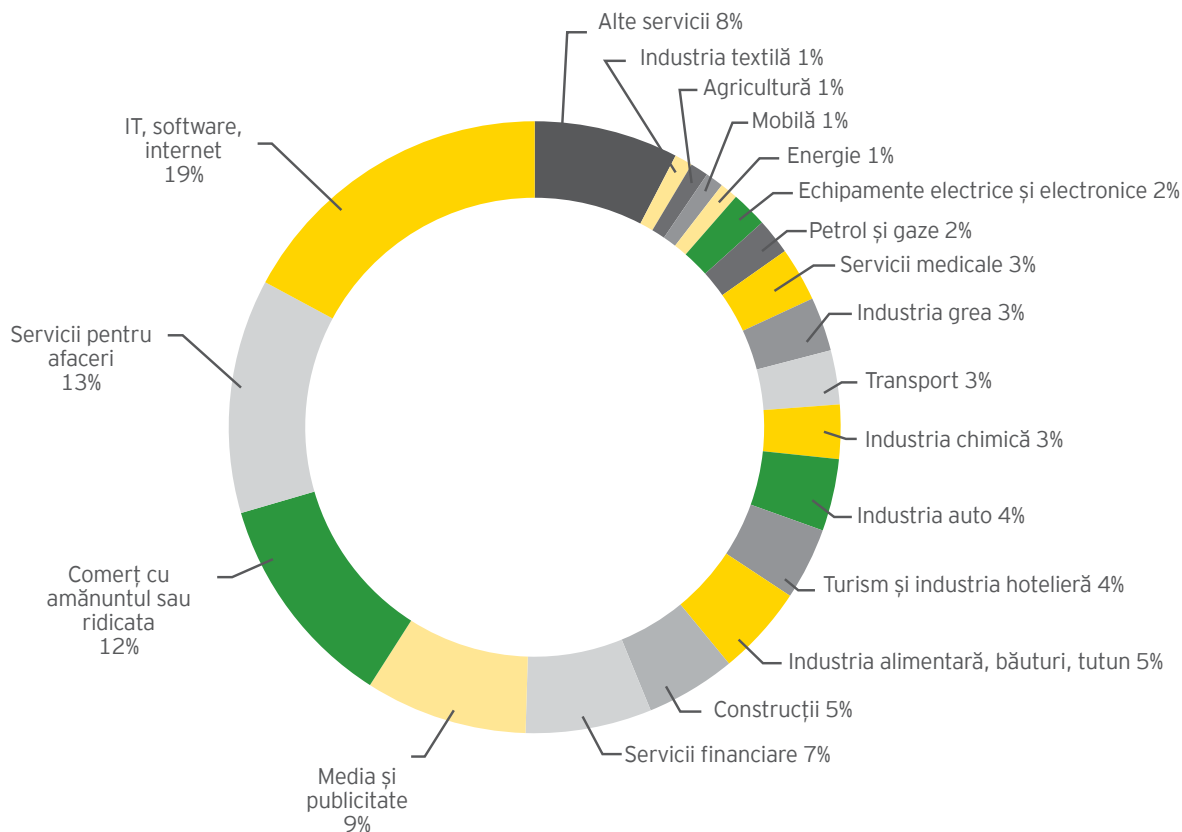


## Analiza demografică a respondenților

Veniturile companiei



Industria în care activează compania









## Programul “EY World Entrepreneur of The Year”

Cea mai mare competiție internațională dedicată antreprenorilor - EY World Entrepreneur Of The Year - a ajuns în acest an la cea de a 14-a ediție.

În finala globală, EY premiază cei mai de succes și inovativi antreprenori din lume. Prin evidențierea și recunoașterea rezultatelor obținute de antreprenorii cu afaceri de succes, EY își propune să încurajeze dezvoltarea activității antreprenoriale din întreaga lume.

Programul Entrepreneur Of The Year (EOY) a fost demarat de Ernst & Young în 1986, în Statele Unite și, începând cu 1993, a fost extins la nivel internațional. În prezent, EOY se derulează în peste 50 de țări.

### Criterii de jurizare

Finaliștii EOY sunt evaluați de către un juriu independent, care are în vedere mai multe criterii de jurizare: spiritul antreprenorial, performanța financiară, direcția strategică, impactul asupra comunității, inovația, integritatea personală.

### Cum poate ajunge un antreprenor să participe la Entrepreneur Of The Year?

În cele mai multe țări, procesul de nominalizare începe la nivel regional, câștigătorii fiind apoi eligibili pentru faza națională a programului Entrepreneur Of The Year. Toți câștigătorii de la nivel național sunt apoi calificați pentru a participa la competiția mondială.

### EY România și competiția Entrepreneur Of The Year

Începând cu anul 2014, EY România se va afilia la programul internațional Entrepreneur Of The Year. EY va oferi, astfel, oportunitatea antreprenorilor din România să participe la cel mai amplu și mai prestigios proiect global de business adresat antreprenorilor.

## Liderii EY România



**Bogdan Ion**  
Country  
Managing Partner



**Anamaria Cora**  
Partener  
Lider al departamentului  
de Audit și Certificare



**Saulius Adomaitis**  
Partener  
Lider al departamentului  
de Asistență în Afaceri



**Florin Vasilică**  
Partener  
Lider al departamentului  
de Asistență în Tranzacții



**Venkatesh Srinivasan**  
Partener  
Lider al departamentului  
de Asistență Fiscală și Juridică



**Dragoș Radu**  
Partener  
Lider al departamentului  
de Asistență Juridică

## Echipa de proiect



**Mihaela Matei**  
Special Projects  
Communication Officer  
  
Coordonatorul proiectului  
Antreprenorii vorbesc  
mihaela.matei@ro.ey.com



**Constantin Măgdălina**  
Knowledge Management  
Officer  
  
constantin.magdalina@ro.ey.com



**Elena Badea**  
Director de Marketing  
și Comunicare  
  
elena.badea@ro.ey.com

## Mulțumim!

Le mulțumim tuturor antreprenorilor care au răspuns chestionarului nostru, celor care au acceptat să ne împărtășească punctele lor de vedere în cadrul interviurilor, precum și Wall-Street.ro și Romanian Business Leaders Foundation pentru sprijinul lor.

## Despre EY

EY este lider global în servicii de audit financiar și certificare, asistență fiscală și juridică, asistență în tranzacții și asistență în afaceri. La nivel global cei 175.000 de angajați ai firmei sunt uniți prin valorile noastre comune și printr-un angajament ferm față de calitate. Facem diferența prin aceea că oferim suport angajaților, clienților și comunităților extinse pentru a-și atinge potențialul.

Pentru mai multe informații vizitați:

[www.ey.com](http://www.ey.com)

©2014 EYGM Limited

Toate drepturile rezervate.

EY desemnează organizația globală de firme membre ale EY Global Limited (EYG), o societate cu răspundere limitată din Marea Britanie. EYG constituie organismul principal de conducere și nu furnizează servicii către clienți.

## Contacte - EY România

---

### București

Bucharest Tower Center, et. 22  
B-dul Ion Mihalache nr. 15-17  
Sector 1, cod 011171, București  
România  
Tel: +40 21 402 4000  
Fax: +40 21 310 7193

### Cluj-Napoca

Victor Babeș Business Center  
Str. Victor Babeș nr. 21, etaj 1  
400012 Cluj-Napoca, jud. Cluj  
România  
Tel: +40 264 598 221  
Fax: +40 264 598 231

### Timișoara

Palatul Flavia, etaj 1  
Str. Tudor Vladimirescu nr. 10  
300195 Timișoara, jud. Timiș  
România  
Tel: +40 256 499 742  
Fax: +40 256 499 743

### Iași

United Business Center 3, corp 2  
Str. Palas nr. 7D-7E, etaj 1  
700051 Iași, jud. Iași  
România  
Tel: +40 232 708 143  
Fax: +40 332 730 372

## Contacte - EY Moldova

---

### Chișinău

Str. Alexandru cel Bun nr. 51  
MD - 2012, Chișinău  
Republica Moldova  
Tel: +373 222 14040  
Fax: +373 222 14044