

Antreprenorii Vorbesc

Barometrul percepției
asupra mediului antreprenorial
România 2012



Cuvânt înainte



Bogdan Ion
Country Managing Partner
Ernst & Young România

Antreprenoriatul reprezintă esența inițiativei, a economiei de piață și fundamentul societății în care trăim. Este sursa leadership-ului, a marilor afaceri de familie și a corporațiilor care au marcat mediul de business și viața oamenilor în istoria recentă. Fiecare națiune care a prosperat de-a lungul timpului s-a ridicat prin forța și tenacitatea antreprenorilor săi.

Avem nevoie de acest motor intern de creștere, pentru a stimula dezvoltarea sustenabilă a economiei românești. Avem nevoie de generații succesive de antreprenori, care să valorifice resursele interne și să aducă efecte benefice în economie, educație, administrație publică și protecție socială.

Ernst & Young este alături de antreprenori în întreaga lume - 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 dezvoltat acest proiect pentru a susține și promova afacerile antreprenoriale de succes și principiile care au făcut posibilă performanța lor în România. Antreprenorii Vorbesc este un proiect care devine realitate prin antreprenori și pentru antreprenori.

Aș dori să le mulțumesc tuturor celor din fundația Romanian Business Leaders pentru sprijinul și colaborarea lor în realizarea acestui studiu.

În încheiere, sper că veți considera acest raport ca fiind relevant și informativ. Vom continua analiza și în 2013, și vom oferi date comparative în următoarea ediție.

Antreprenorii vorbesc

O chemare la acțiune

Antreprenoriatul în România - Următorii pași în dezvoltarea mediului antreprenorial

Concluzia barometrului nostru indică faptul că antreprenorii români **nu dispun de informații relevante** în legătură cu sursele de finanțare, organizațiile care sprijină antreprenoriatul, programele de educație și instruire specifice destinate mediului antreprenorial. Mai mult decât atât, antreprenorii români au o **încredere în sine scăzută**, comparativ cu antreprenorii din piețele cu creștere rapidă. Acest lucru se datorează, în principal, imaginii negative a antreprenoriatului și eșecului în afaceri în România, dar și mediului economic lent.

Aceste puncte slabe ar putea fi abordate mai eficient de guvernul român, prin conceperea unui cadru cuprinzător pentru evaluarea eficienței măsurilor existente ce sprijină antreprenoriatul, identificarea bunelor practici, concentrarea asupra factorilor care fac diferența și creșterea impactului măsurilor stimulative.

Un element cheie în stabilirea unui asemenea cadru este identificarea și analizarea indicatorilor cheie de performanță (KPIs), care vor ajuta la evaluarea succesului măsurilor guvernamentale din trecut și planificarea viitoarelor stimulente. Desigur, un mare ajutor din partea guvernelor pentru antreprenori ar fi și reducerea presiunilor birocratice și fiscale.

În aceeași măsură, **antreprenorii și toate părțile interesate** din mediul privat care doresc dezvoltarea spiritului antreprenorial în România ar trebui să continue să inițieze propriile măsuri pentru a stimula moralul antreprenorilor, pentru a-i sprijini în afaceri prin sfaturi și mentoring, alternative de finanțare, programe de educație și formare, oportunități de relaționare și parteneriate pentru susținerea inovației între universități și companii private.

50%

dintre respondenți percep cultura românească ca sprijinind spiritul antreprenorial

92%

dintre respondenți cred că accesul la finanțare este dificil pentru tinerii antreprenori

51%

dintre respondenți cred că organizații precum incubatoarele de afaceri, mentorii, cluburile de antreprenori și agențiile de stat nu oferă suficient sprijin antreprenorilor, din cauza lipsei de coordonare



Barometrul percepției asupra mediului antreprenorial românesc

Antreprenorii Vorbesc este un barometru anual ce măsoară percepțiile asupra antreprenoriatului și își propune să exploreze și să exprime 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 antreprenoriatul românesc. Eforturile de reducere a presiunilor bugetare și de reformare a sectoarelor cheie ar trebui dublate de eforturi de sprijinire a creării de noi afaceri, care vor avea cel mai mare impact asupra creșterii economice și forței de muncă.

Acest studiu merge mai departe și subliniază, de asemenea, nu numai ceea ce poate face guvernul, dar și ce pot face antreprenorii pentru a profita de oportunitățile din piață. În același timp, antreprenori români care au creat afaceri de succes ne împărtășesc povestea lor, provocările pe care le percep în mediul antreprenorial românesc și măsurile ce ar trebui luate pentru sprijinirea acestuia.

Obiective:

- ▶ Furnizarea unui instrument simplu pentru măsurarea competitivității mediului antreprenorial românesc
- ▶ Posibilitatea măsurării comparative de la an la an, pentru urmărirea progresului 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, educație și formare și sprijin coordonat oferit de asociații specializate.

Abordarea noastră se bazează pe:

- 1 Opiniiile antreprenorilor privind progresul și impactul unor factori facilitatori specifici.
- 2 Indicatori economici și sociali cantitativi.

Acest Barometru adună percepțiile a 95 de antreprenori care au răspuns chestionarului nostru, dar și cele exprimate în cadrul interviurilor directe realizate cu 12 cunoscuți antreprenori români.

Acest Barometru reproduce o inițiativă globală a Ernst & Young. Prima sa ediție a fost publicată cu ocazia Summit-ului Tinerilor Antreprenori G20 (31 octombrie - 2 noiembrie 2011) din Nisa, Franța. Studiul nostru, numit Antreprenorii Vorbesc - O chemare la acțiune pentru guvernele G20, a analizat 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.

Antreprenorii vorbesc

O chemare la acțiune

Potențial ridicat - Totuși există încă bariere de depășit

România reprezintă un mediu cu multe provocări pentru antreprenori, doar 2,3% dintre respondenți considerând România drept locul cel mai potrivit pentru ei, în timp ce 29% consideră SUA ca mediul cel mai favorabil pentru tinerii antreprenori.

Având în vedere acest procent foarte mic în comparație cu media UE, de 33% respondenți care cred că UE este cel mai bun mediu antreprenorial, autoritățile, antreprenorii și inițiativele private pro-antreprenoriat trebuie să depună eforturi semnificative pentru a construi o mentalitate proactivă în privința antreprenoriatului și un mediu mai prietenos pentru antreprenorii români.

Cu toate acestea, din punctul de vedere al noilor afaceri înregistrate, România se clasează bine, peste țări precum Polonia și Ungaria. Explicația ar putea fi faptul că o proporție mai mare de întreprinzători din România au început o afacere din lipsa de alternative pe piața muncii (conform CE, doar 43% din inițiativele antreprenoriale din România s-au bazat pe oportunități în 2009, față de 55% în UE).

Puncte forte

- ▶ Costuri de start-up scăzute
- ▶ Antreprenori de succes care doresc să-și împărtășească povestea

Puncte slabe

- ▶ Cultură antreprenorială slab dezvoltată
- ▶ Eșecul în afaceri perceput negativ
- ▶ Accesul la finanțare afectat negativ de mediul de afaceri
- ▶ Cheltuieli scăzute cu cercetarea și dezvoltarea
- ▶ Piață de capital fără lichiditate, ceea ce face ca IPO-urile să fie neatractive

SWOT

Oportunități

- ▶ Îmbunătățirea comunicării poveștilor de succes ale antreprenorilor
- ▶ Promovarea oportunităților de carieră și dezvoltare personală oferite de antreprenoriat
- ▶ Creșterea gradului de cunoaștere cu privire la metodele alternative de finanțare (VC, PE, business angels)

Amenințări

- ▶ Metodele de finanțare alternativă continuă să rămână neconvingătoare în ochii antreprenorilor
- ▶ Fără o revenire puternică a creditării, accesul la finanțare rămâne scăzut pentru o bună perioadă de timp de acum înainte

“Antreprenoriatul bazat pe oportunități” este dominat de factori precum oportunități de piață, noi produse și noi surse de profit, față de “antreprenoriatul bazat pe necesitate”, motivat de factori precum șomajul și nesiguranța locului de muncă. Sursa: Uhlaner and Thurik, 2007

Cultura antreprenorială

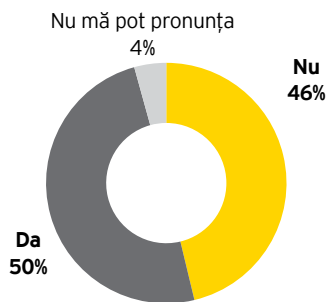
O percepție negativă asupra eșecului în afaceri

În general, cultura românească este percepută de către 50% dintre respondenți ca sprijinind spiritul antreprenorial. Prin comparație, ne clasăm sub procentul de 61% al respondenților din UE (Barometrul Antreprenoriatului Ernst & Young, Nisa - Coasta de Azur 2011), care cred că UE are o cultură antreprenorială încurajatoare.

Chiar dacă 50% din respondenți sunt de părere că societatea și cultura românească este încurajatoare pentru ei (sub 61% - procentul antreprenorilor din UE), răspunsurile lor privind modul în care este perceput eșecul în afaceri de către investitori, mediul de afaceri și societatea în ansamblu nu sunt deloc încurajatoare: doar 12% au răspuns că eșecul este perceput ca o oportunitate de învățare.

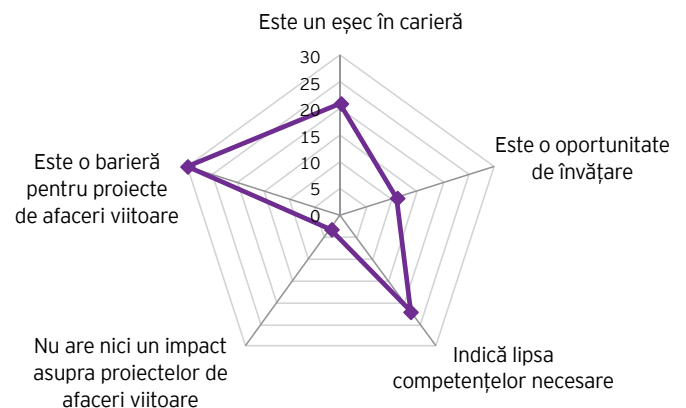
De asemenea, o mare parte a antreprenorilor chestionați cred că eșecul în afaceri este un obstacol pentru viitoarele proiecte de afaceri (32%) și un indicator al lipsei de competențe necesare (24%). Amploarea acestor răspunsuri arată că România este departe de a deveni o societate care acordă sprijin antreprenorilor, indicând o tendință descurajatoare pentru asumarea riscului în start-up-uri.

Figura 1. Credeți că societatea și cultura românească încurajează spiritul antreprenorial?



Sursa: Barometrul Ernst & Young Antreprenorii Vorbesc

Figura 2. Cum este perceput eșecul în afaceri de către societate, mediul de afaceri și investitorii din România?



Sursa: Barometrul Ernst & Young Antreprenorii Vorbesc

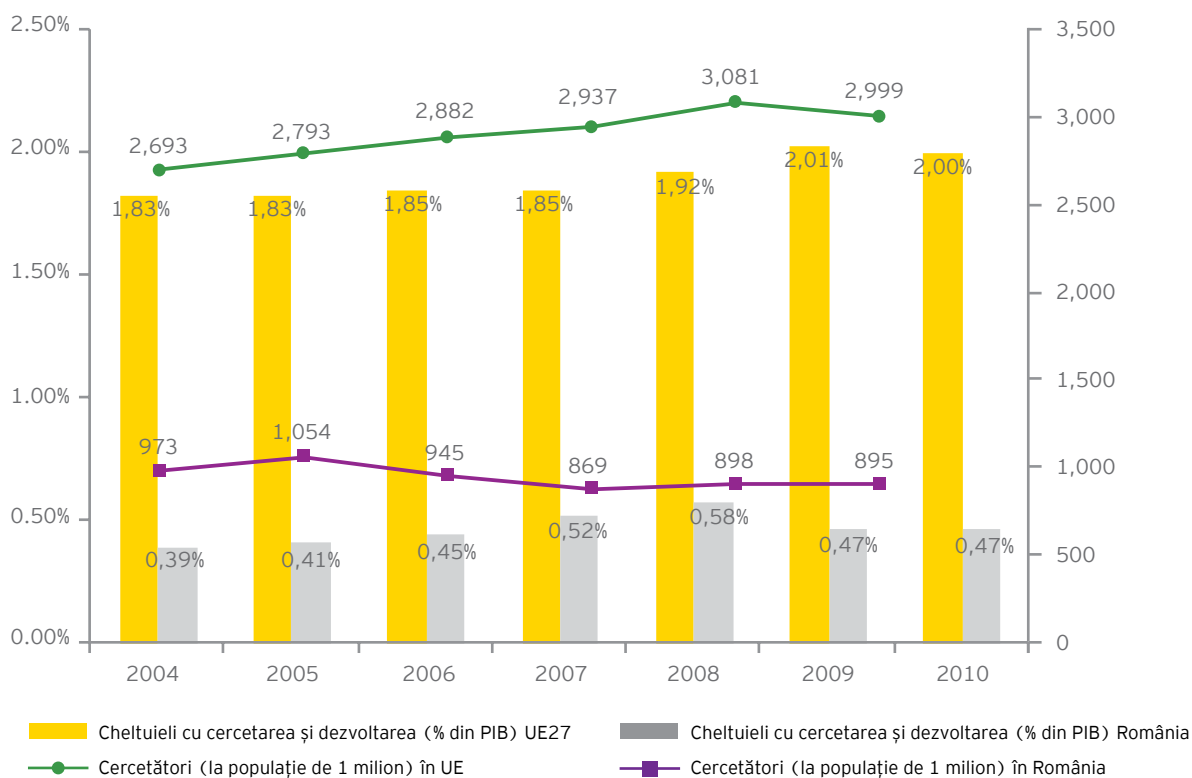
Îmbunătățirea comunicării privind poveștile de succes ale antreprenorilor (67% dintre respondenți) și promovarea oportunităților de carieră și dezvoltare personală oferite de antreprenoriat (62% dintre respondenți) sunt acțiunile percepute a avea cel mai mare impact asupra îmbunătățirii percepției privind antreprenoriatul în următorii 3 ani.



Cu toate acestea, respondenții consideră că în ultimii trei ani imaginea pozitivă a antreprenorilor, obținută prin introducerea de produse inovatoare în piață, a avut un impact foarte mare, deși, în România, sumele alocate pentru cercetare și dezvoltare sunt mici față de media UE (an de referință 2009).

România este, în realitate, un inovator modest în UE27 (conform Innovation Union Scorebord 2011) în ceea ce privește tehnologiile și procesele, în special din cauza lipsei de legături între întreprinderi și universități și a lipsei unui surplus de absolvenți talentați și competenți tehnic care să migreze către IMM-uri.

Figura 3. Cheltuieli pentru cercetare și inovare și număr de cercetători, România vs. UE



Sursa: Banca Mondială

Cultura antreprenorială

O percepție negativă asupra eșecului în afaceri

Constatări principale:

▶ Investitorii, mediul de afaceri și societatea românească în ansamblu nu consideră eșecul în afaceri drept o oportunitate de a învăța, spre deosebire de economiile care au culturi antreprenoriale mai puternice, care sunt mult mai tolerante și înțelegătoare în privința eșecului în afaceri și nu percep acest lucru ca pe o barieră de intrare.

▶ Întreprinzătorii români consideră că promovarea în mass media și în universități a poveștilor de succes în antreprenorat este un factor cheie pentru următorii ani, în linie cu realitățile din țările puternic antreprenoriale.

▶ O altă metodă eficientă de promovare a antreprenoratului este sublinierea oportunităților de carieră pe care acesta le oferă, a noilor locuri de muncă create și a funcției sociale a antreprenoratului.

▶ Inovarea este percepută ca un factor cultural cheie pentru antreprenoratul din România.

Recomandările noastre:

Pentru guvern:

- 1 Promovați antreprenoratul în mass-media, școli și universități, explicați ce presupune, ce oferă și ce rol are în societate. Evidențiați rolul său de stimulator al inovației.
- 2 Sprijiniți și comunicați sectoarele de activitate pregătite să genereze mai multe locuri de muncă.

Pentru antreprenori:

- 1 Contribuiți la îmbunătățirea culturii antreprenoriale din România prin promovarea succesului propriu: comunicarea victoriilor, mari sau mici, în întreaga rețea de contacte. În egală măsură, nu vă ascundeți rușinați eșecurile. Ele sunt o sursă importantă de învățare pentru toată lumea.
- 2 Concentrați-vă pe inovare, deoarece s-a demonstrat că produsele și serviciile noi și inovatoare dezvoltate de antreprenori îmbunătățesc imaginea antreprenoratului în societate.



Mihai Marcu
Președinte
MedLife

Antreprenorii vorbesc

Înainte de a construi afacerea MedLife, furnizor de servicii medicale, Mihai Marcu a deținut o moară, o brutărie, o firmă de taximetrie și una de marochinărie, urmate de zece ani în domeniul bancar.

„Sunt implicat în încurajarea mai multor români să devină antreprenori pentru că spiritul antreprenorial trebuie cultivat. Din păcate, marea problemă la noi este imaginea antreprenorului. S-a creat o impresie complet eronată, iar antreprenorii sunt percepuți în mod negativ, drept 'băieți care se descurcă'. Totuși, în România există un număr foarte mare de antreprenori care plătesc taxe, aduc valoare adăugată, creează business-uri și locuri de muncă zi de zi. De aceea, imaginea antreprenorului este primul lucru care trebuie schimbat. Jean Baptiste Say a definit întreprinzătorul ca fiind 'un mediator între capital și forța de muncă', nu cel care vinde și cumpără terenuri, închiriază firme sau dă șpăgi pentru că lucrează cu statul. Antreprenorii sunt, de fapt, cei care stimulează creșterea economică, cei care acționează și își păstrează dinamica atunci când majoritatea zonelor din jur intră în inerție. Antreprenorii își asumă riscuri și, foarte important, își asumă nu doar riscurile, ci și eșecurile!”

Educație și training

Semne de progres există, însă mai e un drum lung de parcurs

Educația are un rol esențial în schimbarea prejudecăților culturale și încurajarea unui ecosistem antreprenorial mai puternic. Sistemul de învățământ românesc și alte părți interesate depun eforturi pentru încurajarea atitudinilor antreprenoriale și modificarea reflexelor culturale din România, însă eforturile ar trebui continuate și intensificate.

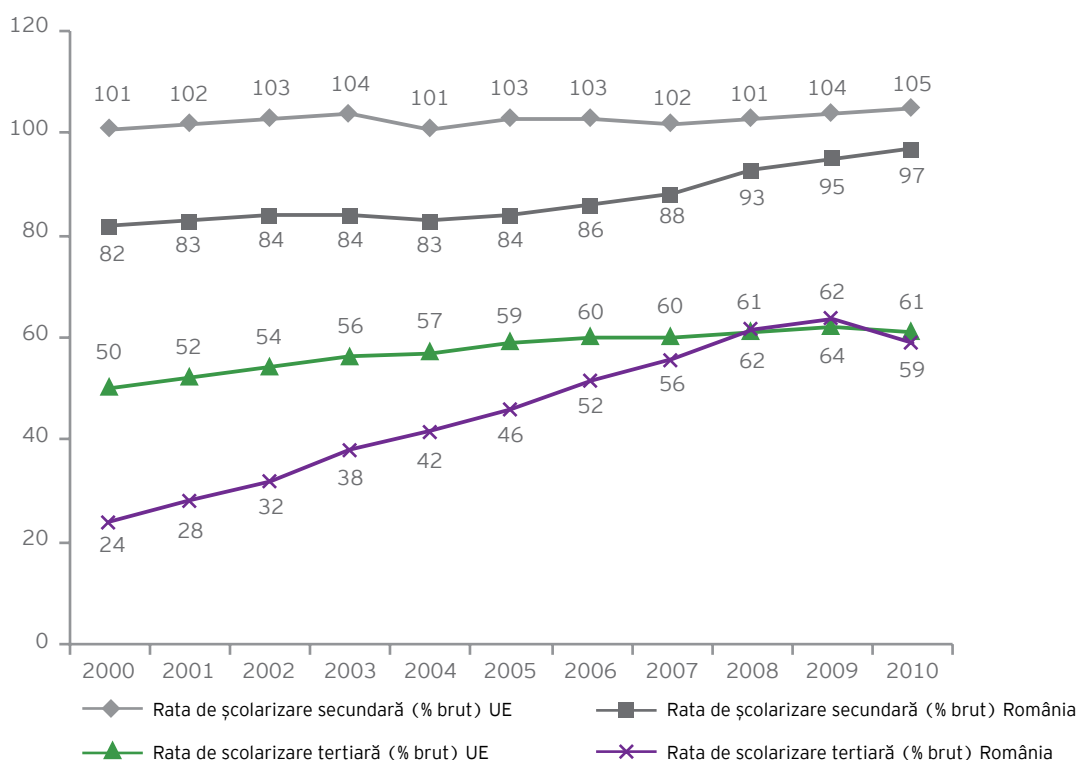
Educația și formarea antreprenorială din România este în concordanță cu tendințele europene în ceea ce privește:

- 1) conferințe și seminarii în domeniul antreprenoriatului
- 2) programe specifice în universități / școli de afaceri și
- 3) programe de mentorat pentru antreprenori.

Toți cei trei factori s-au îmbunătățit în ultimii trei ani, conform percepției antreprenorilor români, dar și a celor din UE. Singurul factor care nu este perceput ca îmbunătățit în aceeași măsură este formarea antreprenorială în licee și gimnazii.

Antreprenoriatul este în mod intrinsec legat de educație și formare, dat fiind nivelul general de educație al populației și educația îndreptată direct spre formarea antreprenorilor:

Figura 4. Evoluția școlarizării, România vs. EU



Sursa: Banca Mondială

Educație și training

Semne de progres există, însă mai e un drum lung de parcurs

Cu cât mai educați, cu atât mai antreprenoriali

În SUA, 95,1% dintre deținătorii de întreprinderi mici au cel puțin studii superioare (diplomă de licență). În România, 53,3% dintre antreprenori sunt absolvenți de liceu sau de facultate.

Subfinanțarea sistemului educațional este un fapt binecunoscut. Cheltuielile publice pentru educație în România au reprezentat 3,64% din PIB în 2012, ceea ce ne plasează pe ultimul loc printre țările UE27 și departe de media UE27 de 5,5%.

Totuși, se pot observa progrese substanțiale în apropierea cifrelor de școlarizare secundară (ex. liceu) de cele europene, iar în ceea ce privește educația terțiară (ex. facultate), am atins deja nivelul european. Cu toate acestea, în afara cifrelor absolute, ar trebui să avem în vedere calitatea educației românești.

Formarea mentalității antreprenoriale și a antreprenorilor

Se pot vedea unele semne de îmbunătățire în sistemul de învățământ românesc și în ceea ce privește educația antreprenorială. Începând cu anul școlar 2010-2011, o nouă programă ce include educație antreprenorială a fost introdusă în licee (clasa a 10-a). Este de așteptat ca aceasta să crească gradul de conștientizare a antreprenoriatului în rândul adolescenților, ca alternativă de carieră.

Toate cele menționate mai sus, alături de contextul economic actual, cu locuri de muncă puține și instabile, au condus la o schimbare a percepției tradiționale asupra carierei ideale, care valorizează stabilitatea, la o mentalitate favorabilă antreprenoriatului. A încerca ceva pe cont propriu a început să se considere acceptabil.

Această tendință ar trebui să fie încurajată prin informarea elevilor și studenților cu privire la antreprenoriat ca opțiune de carieră validă, nu doar prin educație formală, ci și prin internship-uri, conferințe și răspândirea poveștilor de succes. Antreprenorii urmează deja această cale, unii dintre ei promovându-și experiența antreprenorială în școli, universități și mass-media.

Acest punct de vedere este susținut de către antreprenori ca fiind măsura cu cel mai mare impact în schimbarea obiceiurilor culturale legate de antreprenoriat (a se vedea pagina 5).

De asemenea, această abordare este susținută de către respondenții din țările cu un mediu antreprenorial favorabil. În SUA, țara cu mediul antreprenorial cel mai dezvoltat din lume, 48% dintre respondenți susțin că reușita colegilor de breaslă și promovarea poveștilor de succes sunt cea mai bună metodă de a îmbunătăți perspectivele asupra antreprenoriatului ca opțiune de carieră (față de o medie de 26% dintre respondenți în țările G20), în timp ce două treimi nu consideră formarea specializată ca fiind esențială.

Țările în favoarea:

1

Promovării poveștilor de succes ale studenților: Brazilia, India, Statele Unite

2

Programelor de îndrumare (coaching) a antreprenorilor: Australia, Canada, China, Indonezia, Italia, Japonia, Rusia, Africa de Sud, Coreea de Sud, Turcia

3

Programelor specifice în universități/școli de afaceri: Argentina, Brazilia, Uniunea Europeană, Mexic, Arabia Saudita, Marea Britanie



Constatări principale:

- ▶ Educația și formarea antreprenorială trebuie să se asocieze cu o gamă mai largă de discipline și cu gândirea comercială, mai degrabă decât să fie văzute drept componente ale studiilor de afaceri.

- ▶ Formarea specializată în licee și universități ar trebui susținută și de o abordare practică în formarea persoanelor care trebuie să facă saltul de la o idee de produs sau inovație pe piață la dezvoltarea unei afaceri.

Recomandările noastre:

Pentru guvern:

- 1 Luați în considerare o abordare non-tradițională în educație, care valorizează experiențele reale de viață.
- 2 Acordați asistență în formarea celor care fac trecerea din sectorul corporativ sau de stat în mediul antreprenorial.

Pentru antreprenori:

- 1 Inspirați studenții prin poveștile voastre de succes: fiți mereu implicați în inițiative educaționale, precum cursuri, seminarii și discursuri.
- 2 Urmați cursuri de instruire specifică pentru start-up-uri și pentru trecerea din sectorul corporativ sau de stat în mediul antreprenorial.



Radu Georgescu
Președinte
Gecad

Antreprenorii vorbesc

Radu Georgescu, președintele companiei de IT Gecad, este antreprenor de 20 de ani, încă din timpul facultății, când se ocupa de scrierea și vânzarea de software. De-a lungul anilor, a fondat cinci companii de succes.

„Educația antreprenorială trebuie începută foarte devreme. Eu, de exemplu, sunt implicat într-un proiect personal - Jurnal de antreprenor în licee - în care mă întâlnesc cu liceeni și discutăm subiecte legate de succes și eșec, plăcerea de a face lucruri, ce înseamnă să muncești, etică, dar și despre muzică și călătorii. Intenția este de a-i inspira pe tineri să descopere ce li se potrivește mai bine, ce traseu de dezvoltare să aleagă și dacă au sau nu ADN de antreprenor. Pe lângă educația antreprenorială, românii trebuie încurajați să înceapă o afacere mai ales prin scutirea de anumite taxe și implementarea conceptului de 'one-stop-shop' pentru formalitățile de începere a unui business.”



Walid Abboud
Președinte
A&D Pharma

Antreprenorii vorbesc

Walid Abboud a absolvit École Supérieure des Sciences Économiques et Commerciales în Franța iar în anul 1994, a înființat în România, alături de 3 prieteni, A&D Pharma, o companie care are spiritul antreprenorial în ADN: „Antreprenoriatul este un mod de gândire, iar dacă cineva e prea corporate nu își găsește locul la noi în companie”.

„Va fi nevoie de o schimbare extremă pentru a încuraja antreprenoriatul în România. Din punctul de vedere al fiscalității, ar fi necesare măsuri cu un impact semnificativ în încurajarea antreprenorilor, dar cu impact nesemnificativ pentru bugetul de stat. De exemplu, când un tânăr devine antreprenor, ar putea beneficia de anumite scutiri în primele șase luni, precum taxele pe salarii. În plus, ar fi de ajutor dacă ar exista mai mulți mentori pentru tinerii antreprenori. La începutul antreprenoriatului aș fi evitat zeci de greșeli dacă aveam un mentor. Un simplu contract de închiriere a unui birou devine complicat atunci când nu ai experiență. Ar trebui să existe oameni pregătiți să își dedice săptămânal două ore din viață, gratuit, pentru mentoring sau să fie disponibili prin telefon ori Skype. Pe lângă mentorat, pot fi create forumuri de dezbateri, unde 3 - 5 antreprenori pot discuta și învăța unii de la alții.”

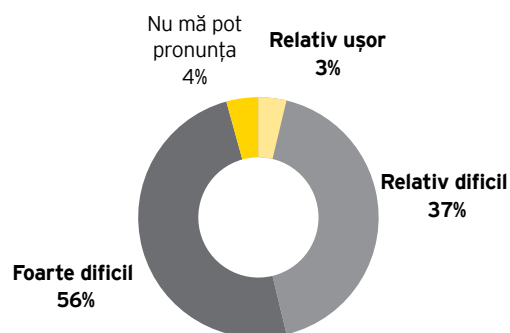
Accesul la finanțare

O sarcină uriașă pentru toți actorii interesați

Avem de parcurs un drum lung și dificil pentru a face finanțarea accesibilă antreprenorilor și pentru ca aceștia să devină utilizatori sofisticăți ai diferitelor instrumente de finanțare.

Un procent extrem de mare, de 93% dintre respondenți, consideră că finanțarea este dificilă pentru tinerii întreprinzători, în timp ce niciunul dintre ei nu consideră că accesul la finanțare este foarte ușor. Cifrele arată clar cât de dificil se obține finanțare în România pentru un start-up sau pentru o companie într-o fază mai avansată de dezvoltare.

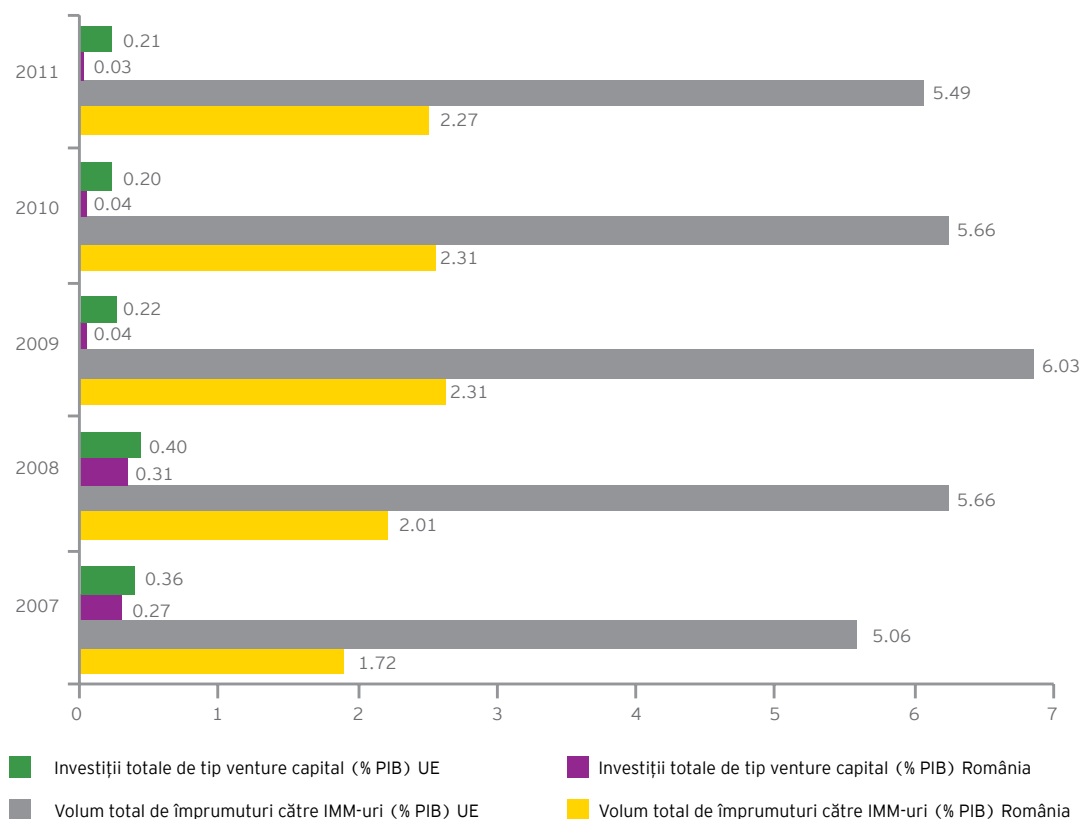
Figura 5. Considerați că tinerii antreprenori au un acces ușor la finanțare în România?



Sursa: Barometrul Ernst & Young Antreprenorii Vorbesc

Acest lucru este demonstrat de răspunsurile antreprenorilor, dar și de volumul redus al creditelor bancare din România (creditele pentru IMM-uri au reprezentat 2,3% din PIB în 2011, comparativ cu media de 5,5% la nivelul UE în 2011), în timp ce fondurile de venture capital reprezintă sub 0,1% din PIB.

Figura 6. Împrumuturile și investițiile de tip venture capital în România vs. UE (în funcție de PIB)



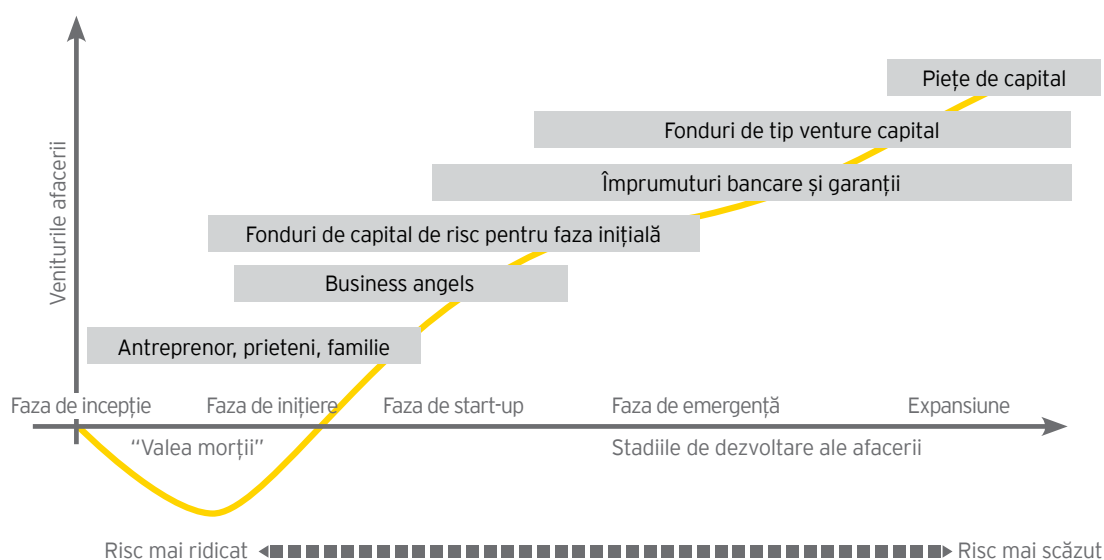
Sursa: Comisia Europeană, BCE, EVCA, AECM



Pentru a sprijini antreprenoriatul în următorii trei ani și creșterea acestuia pe termen lung, întreprinzătorii români cred că fondurile europene (63% dintre respondenți) și împrumuturile bancare (52%) ar avea cel mai mare impact, în timp ce private equity, business angels și venture capital ar avea doar un impact mediu.

Aceste răspunsuri nu arată neapărat că dezvoltarea instrumentelor de finanțare precum venture capital, private equity și business angels nu ar avea vreun impact mare asupra antreprenoriatului, ci mai degrabă arată o lipsă îngrijorătoare de informare.

Figura 7. Instrumente de finanțare și stadiile de dezvoltare a afacerilor



Sursa: Renda et al (2006)

În afara creditelor bancare, al căror acces este perceput ca deteriorându-se pe parcursul ultimilor trei ani (71%), și a fondurilor europene, considerate a avea o rată de acces îmbunătățită în ultimii trei ani (48%), cei mai mulți dintre antreprenori nu pot evalua care a fost direcția de dezvoltare a altor tipuri de finanțare, precum venture capital, private equity, business angels și piața bursieră.

Răspunsurile arată faptul că aceste tipuri de investitori și surse de finanțare sunt încă puțin cunoscute în România. Pentru a schimba această realitate este recomandabil ca business angels să se grupeze în rețele de contacte, în timp ce fondurile de venture capital și private equity ar trebui să fie promovate mai mult ca surse alternative de finanțare. (Vezi mai sus tipurile de finanțare corespunzătoare stadiilor de dezvoltare ale unei afaceri.)

Deoarece business angels și fondurile de venture capital oferă investiții în stadiile incipiente de dezvoltare a afacerii, susținerea dezvoltării lor ar putea fi un pas extrem de important în sprijinirea antreprenoriatului din România.

Table 1. Suma investite în Europa Centrală și de Est (CEE), din care în România, în 2011 (de tip PE și VC)

Tipul investiției* (mil EUR), 2011	CEE	Din care în România
Faza de inițiere	3,552	-
Faza de start-up	28,409	-
Faza de urgență	27,844	4
Creștere	482,217	32
Salvare/Întoarcere pe profit	4,573	-
Capital de înlocuire	37,161	19
Buyout	719,720	12
Total	1,303,476	67

*Finanțarea bancară nu e inclusă

Sursa: Asociația europeană de Private Equity și Venture Capital

CEE cuprinde Bosnia și Herțegovina, Bulgaria, Croația, Republica Cehă, Estonia, Ungaria, Letonia, Lituania, Macedonia, Muntenegru, Polonia, România, Serbia, Slovacia, Slovenia și Ucraina.

Accesul la finanțare

O sarcină uriașă pentru toți actorii interesați

Constatări principale:

- ▶ Accesul la finanțare continuă să fie una dintre cele mai importante provocări pentru crearea, dezvoltarea și supraviețuirea IMM-urilor.
- ▶ Antreprenorii trebuie să fie în măsură să înțeleagă și să acceseze din ce în ce mai mult o diversitate de surse de finanțare pe măsură ce cresc, precum business angels, fondurile de venture capital și private equity.
- ▶ Ajutoarele de stat sunt privite ca având un impact mediu sau scăzut asupra creșterii pe termen lung a antreprenoriatului – o posibilă explicație este că aceste ajutoare nu reușesc să rezolve provocările cele mai recente în privința IMM-urilor, dar și din cauza birocrăției implicate în procesul de obținere a acestora.

Recomandările noastre:

Pentru guvern:

- 1 Simplificați procedurile de acces pentru programele de ajutor de stat oferite start-up-urilor.
- 2 Pentru a elimina decalajul dintre așteptările întreprinzătorilor și disponibilitatea de finanțare a băncilor, garanțiile publice pentru credite ar putea juca un rol foarte important. Garanțiile de credit ar atenua reticența băncilor de a acorda împrumuturi cu risc ridicat firmelor la început de drum, fără date financiare istorice.

Pentru antreprenori:

- 1 Orientați-vă către surse alternative de finanțare, precum corporate venturing, microfinanțarea, fonduri de venture capital, private equity și business angels.
- 2 Studiați programele de ajutor de stat pentru a găsi ceva potrivit companiei dumneavoastră.
- 3 Deschideți-vă către piețele internaționale pe măsură ce oportunitățile apar.

Antreprenorii vorbesc



Emi Gal
Fondator
Brainient

Emi Gal, fondatorul Brainient, are una din cele mai interesante povești de antreprenoriat. A început să lucreze ca freelancer pentru companii străine de la 16 ani, iar, la 19 ani, și-a înființat prima firmă. Ambiția lui Emi este să își listeze una dintre firme pe Nasdaq.

„Cel mai important instrument de finanțare, mai ales în dezvoltarea celui de-al treilea business, Brainient, au fost angel investors. Aceasta pentru că, în general, ei investesc în momentul în care cunosc foarte bine o industrie, iar dacă firma ta activează în respectivul domeniu, acest tip de investitori te poate ajuta foarte mult cu resurse și contacte. Venture capitalists și fondurile de investiții oferă o finanțare mai generoasă, însă nu sunt atât de implicați și nu cunosc la fel de bine domeniul tău. În plus, angel investors investesc banii lor, venture capitalists investesc resursele altora. Dacă investitorii acestora din urmă își schimbă strategia, venture capitalists devin, brusc, incomozi. Un angel investor, atât timp cât îi place business-ul, îi place industria, iar compania merge bine, nu va aplica aceeași presiune cât un venture capitalist care vrea să-și recupereze banii. Se întâmplă așa și pentru că angel investor-ul e, la rândul său, un antreprenor și înțelege situația.“

Reglementare și impozitare

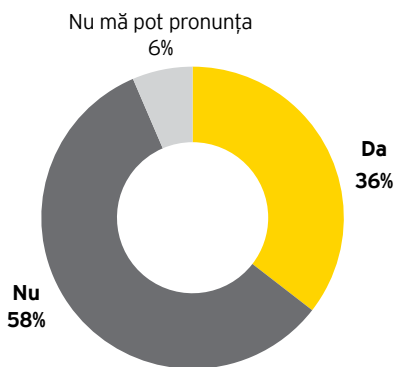
O perspectivă pesimistă

România nu pare un paradis al start-up-urilor, cel puțin nu din punctul de vedere al taxelor și reglementărilor. Antreprenorii descriu mediul de impozitare și reglementare ca fiind unul ineficient, care nu oferă suficiente stimulente.

Antreprenorii români nu sunt mulțumiți de mediul de reglementare și impozitare din moment ce doar 36% dintre ei cred că România oferă o legislație eficientă pentru începerea unei afaceri comparativ cu 51% dintre antreprenorii din UE.

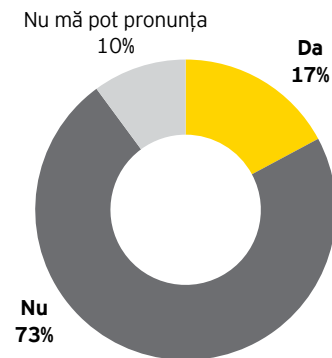
În ceea ce privește impozitele și stimulentele fiscale pentru start-up-uri, răspunsurile din sondaj arată că acestea sunt destul de puține. Cu toate acestea, start-up-urile ar putea beneficia de stimulente fiscale care nu sunt în mod special dedicate lor, precum deducerile suplimentare pentru cheltuielile de cercetare și dezvoltare de 20%.

Figura 8. Credeți că există o legislație eficientă care să sprijine începerea unei afaceri în România?



Sursa: Barometrul Ernst & Young Antreprenorii Vorbesc

Figura 9. Credeți că mediul fiscal (impozitele plus stimulentele fiscale) favorizează începerea unei afaceri?



Sursa: Barometrul Ernst & Young Antreprenorii Vorbesc



Orlando Szasz
Co-Proprietar
Renania

Antreprenorii vorbesc

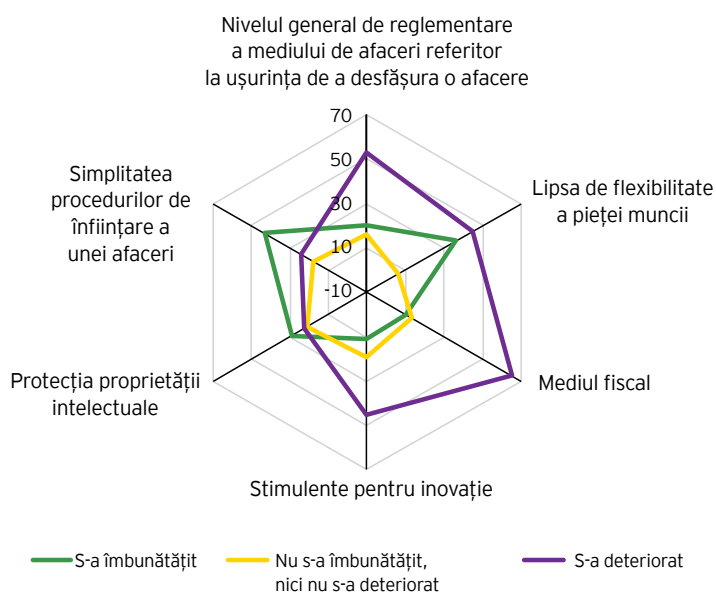
Orlando Szasz a devenit antreprenor din timpul facultății, alături de fratele său, Roland, cu care a înființat compania Renania, producător și furnizor de echipamente de protecția muncii.

„Nu poți deveni antreprenor citind în cărți și apoi aplicând. Este o stare de spirit pe care o ai sau nu. Important este ca statul să nu te împiedice să o manifesti. Din acest punct de vedere, există două elemente importante pentru antreprenor: 1. stabilitate legislativă, ca să știi că regulile jocului nu se schimbă pe parcurs; 2. mai puțină birocrație. După ce se asigură aceste două condiții, urmează aspecte care țin de specificul de țară, infrastructură și altele, pe care eu le consider secundare în comparație cu cele două.”



Deocamdată însă, patru din șase factori evaluați ce corespund mediului de reglementare și impozitare s-au deteriorat în ultimii trei ani, potrivit respondenților.

Figura 10. Care din următoarele aspecte legate de reglementare și impozitare s-au îmbunătățit în ultimii trei ani?



Sursa: Barometrul Ernst & Young Antreprenorii Vorbesc

Aceste răspunsuri sunt în mare parte oferite de date de la World Bank, Doing Business Rankings (vedeți tabelul de mai jos). Totuși, câțiva factori s-au îmbunătățit.

Pentru a impulsiona creșterea pe termen lung a antreprenoriatului în România, întreprinzătorii consideră **creșterea stimulentele fiscale** (87% dintre respondenți), **încurajarea inovării** (65%), precum și **simplificarea procedurilor pentru a începe o afacere** (49%) având cel mai mare impact în următorii trei ani.

Tablel 2. Indicatori ai ușurinței de a face afaceri în România.

	România		
	2012	Variație 2012-2007	Modificări pozitive/negative
Număr de proceduri pentru a începe o afacere	6	1	-
Durata începerii unei afaceri (zile)	10	-1	+
Costul începerii unei afaceri (% venit per capita)	2,8	-1,6	+
Timp petrecut cu aspecte fiscale (ore pe an)	216	18	-
Perioada de înștiințare (săptămâni)	4	1	-
Compensația pentru concediere (săptămâni de salariu)	0	-3	+

Sursa: Banca Mondială

Reglementare și impozitare

O perspectivă pesimistă

Constatări principale:

▶ Există o percepție pozitivă în privința progreselor realizate în ușurința de a începe o afacere, dar aceasta este încă nesatisfăcătoare.

▶ Antreprenorii consideră că stimulentele fiscale și impozitele pentru începerea unei noi afaceri sunt încă nesatisfăcătoare.

▶ Încurajarea inovației reiese ca fiind una dintre principalele priorități de reglementare pentru antreprenorii români.

Recomandările noastre:

Pentru guvern:

1 Mențineți stabilitatea în mediul de reglementare și impozitare.

2 Reduceți birocrăția pentru întreprinderi, în scopul de a diminua presiunile administrative și costurile pentru antreprenori.

Pentru antreprenori:

1 Revizuiți poziția fiscală cu atenție, pentru a utiliza deducerile fiscale disponibile.

2 Evaluați opțiunile de restructurare, în lumina noilor prevederi existente.



Ioan Istrate
Fondator
Alpine 57 Lux

Antreprenorii vorbesc

Ioan Istrate, proprietarul producătorului de înghețată Alpin 57 Lux, a început ca mic meseriaș prestând servicii în domeniul prelucrării lânii și se consideră un 'antreprenor înăscut', fiind adeptul stilului intuitiv de a face business.

„Primul pas făcut în antreprenoriat a fost o continuare a afacerii de familie pe care apoi am dezvoltat-o și diversificat-o. Familia m-a susținut încă de la început. Deși soția mea și-ar fi dorit, mai degrabă, să cumpere lucruri pentru casă, eu investeam banii în utilaje și alte mijloace fixe pentru producție. La finanțare bancară nu ne-am gândit decât după ce a trecut perioada de hiperinflație de după revoluție, luând primul credit pentru a dezvolta afacerea în anul 1997. Pentru a încuraja mai mulți români să devină antreprenori, ar trebui să se restrângă birocrăția inutilă și numeroasele servicii și autorități care nu își au rostul. De asemenea, o măsură ajutătoare ar fi reducerea impozitării forței de muncă, în acest moment excesivă și simplificarea angajării pentru munci ocazionale, procesul fiind descurajant de complicat acum”.

Sprijin coordonat

În curs de îmbunătățire, dar încă neintegrat

În timp ce antreprenorii români simt că sprijinul venit prin cluburile și asociațiile de antreprenori și incubatoarele de afaceri s-a îmbunătățit în ultimii trei ani, există încă o mulțime de lucruri de rezolvat în acest domeniu, fiind necesar ca eforturile de coordonare să se accelereze vizibil.

Organizații precum incubatoarele de afaceri, mentorii, cluburile de antreprenori și agențiile de stat oferă sprijin coordonat pentru antreprenori. Chestionați asupra ajutorului pe care îl primesc, 51% dintre români cred că efortul acestor organizații nu este suficient de coordonat.

De asemenea, în rândul celor chestionați există percepția unei lipse aproape totale a eforturilor de coordonare (87%). Se înțelege de aici că sprijinul acestor organizații este oferit într-o manieră descentralizată. Dacă ar fi mai bine integrate și raționalizate, aceste resurse ar fi mult mai eficiente.

Figura 11. Beneficiază tinerii antreprenori de sprijin personalizat în România?

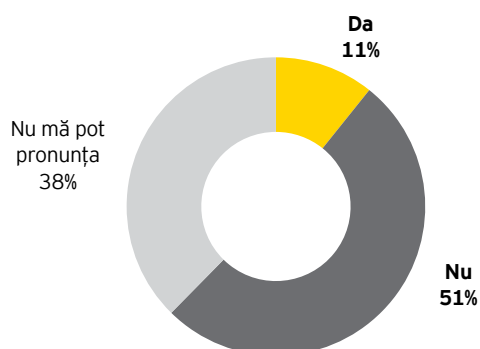
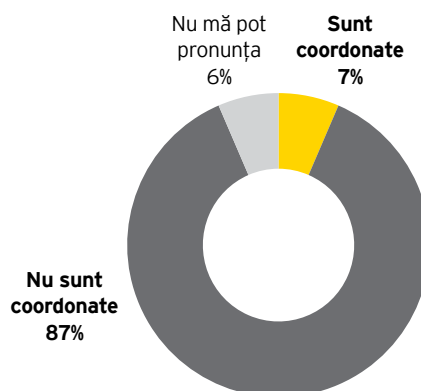


Figura 12. Cum ați evalua coordonarea între guverne, asociații și sistemele de educație pentru a sprijini antreprenoriatul și creșterea sa pe termen lung în țara dumneavoastră?



Sursa: Barometrul Ernst & Young Antreprenorii Vorbesc

Sursa: Barometrul Ernst & Young Antreprenorii Vorbesc



Ștefan Gadola
Acționar
Grupul EnergoBit

Antreprenorii vorbesc

Ștefan Gadola, acționar în Grupul EnergoBit, care activează pe piața echipamentelor energetice, și-a început prima inițiativă antreprenorială încă din 1990. Una din principalele cauze a fost frustrarea de a lucra la stat, unde chiar și cele mai simple decizii se luau cu mare greutate.

„Odată cu obținerea licențelor de funcționare a firmei, în aprilie 1990, am luat antreprenoriatul în piept, împreună cu prietenii și asociații mei, Pal Peter și Ioan Socea. Motivația noastră a venit din dorința de a oferi servicii mult mai rapide decât existau pe piață în acel moment. Deși aveam o vârstă, decizia de a face acest pas a fost foarte ușoară, în primul rând pentru că a fost luată între prieteni, dar și pentru că am fost susținuți de familii și, mai ales, pentru că intram pe o piață fără concurență.”

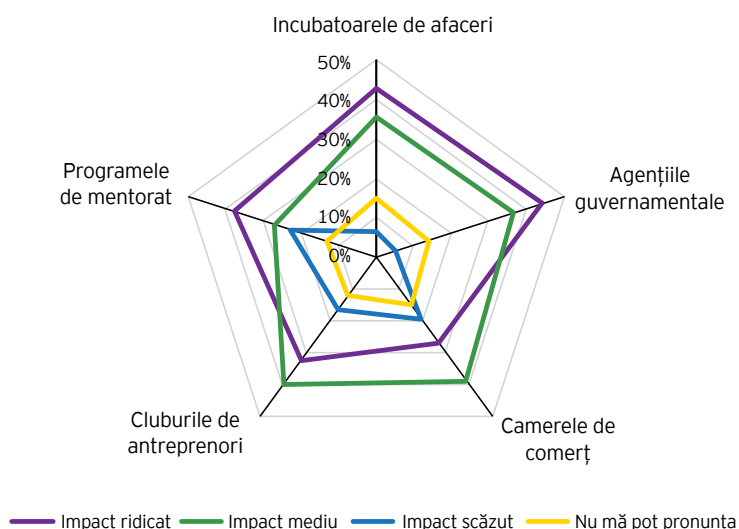


La o privire mai amănunțită în ceea ce privește activitatea acestor organizații, percepția întreprinzătorilor este că agențiile guvernamentale și camerele de comerț nu și-au îmbunătățit dar nici nu și-au diminuat suportul pe parcursul ultimilor trei ani.

Cu toate acestea, segmentul cel mai relevant de răspunsuri este reprezentat de antreprenorii care nu pot evalua calitatea sprijinului oferit de către **programele de mentorat, cluburile de antreprenori, incubatoarele de afaceri, agențiile guvernamentale și camerele de comerț**. Acest fapt poate indica, la fel ca în cazul surselor de finanțare, lipsa de informații accesibile respondenților, precum și lipsa de vizibilitate a eforturilor acestor organizații.

Pentru a îmbunătăți creșterea pe termen lung a spiritului antreprenorial în următorii trei ani, antreprenorii consideră că **agențiile guvernamentale** (44% dintre respondenți) și **incubatoarele de afaceri** (43%) ar avea cel mai mare impact, spre deosebire de cele arătate de studiul din țările G20 unde incubatoarele de afaceri se bucură de cea mai bună imagine dintre toate tipurile de sprijin. Mai mult, antreprenorii din țările G20 se așteaptă ca incubatoarele să aibă impactul cel mai mare pentru îmbunătățirea ecosistemului antreprenorial în viitor.

Figura 13. Care din următoarele organizații vor avea cel mai mare impact asupra îmbunătățirii spiritului antreprenorial și creșterii pe termen lung a antreprenoriatului în următorii 3 ani în România?



Sursa: Barometrul Ernst & Young Antreprenorii Vorbesc

Sprijin coordonat

În curs de îmbunătățire, dar încă neintegrat

Principalele constatări:

- ▶ Antreprenorii nu sunt informați în legătură cu programele de mentorat, cluburile de antreprenori, incubatoarele de afaceri, agențiile guvernamentale și camerele de comerț.

- ▶ Agențiile guvernamentale și incubatoarele de afaceri vor avea cel mai puternic impact asupra ecosistemului antreprenorial.

Recomandările noastre:

Pentru guvern:

- 1 Acordați sprijin specializat tinerilor antreprenori, deoarece au nevoie de atenție specială atunci când demarează prima lor inițiativă antreprenorială.
- 2 Dezvoltați agenții guvernamentale care să se concentreze asupra antreprenorilor și incubatoarelor de afaceri.

Pentru antreprenori:

- 1 Creați clustere antreprenoriale, cum ar fi cluburi de antreprenori și programe de mentorat pentru sprijin reciproc și pentru a-i sprijini pe începători.



Madeleine Florescu
Proprietar
Madison
Perfumeries

Antreprenorii vorbesc

Madeleine Florescu, antreprenoarea din spatele brandului de lux Madison Perfumeries, și-a început afacerea în România după ce a revenit din Statele Unite, unde a acumulat, timp de câțiva ani, experiență în industria parfumurilor.

„M-am întors în 2004 și am început să lucrez la fondul de investiții Gemisa Investments. Deși mediul era antreprenorial, nu consider că perioada de la Gemisa se poate înscrie în definiția antreprenoriatului pentru că afacerea nu îmi aparținea. După doi ani, în care am încercat să mă adaptez mediului de afaceri din România, am considerat că e timpul să ‘iau taurul de coarne’ pe cont propriu pentru că voiam foarte mult să rămân și să realizez ceva aici. Deocamdată, antreprenorii de la noi nu sunt foarte susținuți. Mediul antreprenorial are nevoie de un sprijin diversificat, dar coordonat, pentru a putea avea un impact maxim. Antreprenorii au nevoie de ajutor în alcătuirea unui business plan, au nevoie să stea de vorbă cu antreprenori de succes pentru a înțelege mai bine acest drum și ce riscuri există. E nevoie de incubatoare de afaceri și, bineînțeles, de facilități de creditare mai bune. Dacă ar exista și ajutoare financiare din partea statului mai bine adaptate nevoilor antreprenorilor la început de drum, cu siguranță ar fi mai bine. De asemenea, e nevoie de mai multe emisiuni despre antreprenoriat la televizor - gen Arena leilor - și de mediatizarea programelor care încurajează antreprenoriatul.”

Small Business Act pentru România

Noua lege a IMM-urilor, care intenționează să introducă prevederile **Small Business Act pentru Europa** (2008) la nivel local, este de așteptat să fie emisă în viitorul apropiat.

Small Business Act pentru Europa a stabilit 10 principii care urmează să fie puse în aplicare de către statele membre pentru a spori activitatea antreprenorială în Uniunea Europeană:

- ▶ Crearea unui mediu în care antreprenorii și afacerile de familie să poată prospera și unde spiritul antreprenorial să fie recompensat
- ▶ Asigurarea accesului rapid la o a doua șansă pentru antreprenorii onești care au dat faliment
- ▶ Proiectarea unor norme care să țină seama de principiul 'Gândeți-vă mai întâi la scară mică', luarea în considerare a caracteristicilor IMM-urilor atunci când se elaborează legislația și simplificarea cadrului de reglementare existent
- ▶ Creșterea capacității administrațiilor publice de a răspunde la nevoile IMM-urilor
- ▶ Adaptarea instrumentelor de politici publice la nevoile IMM-urilor: facilitarea participării IMM-urilor la achizițiile publice și utilizarea mai eficientă a posibilităților de ajutor de stat pentru IMM-uri
- ▶ Facilitarea accesului IMM-urilor la finanțare și dezvoltarea unui cadru juridic și de afaceri care să favorizeze efectuarea la timp a plăților în tranzacțiile comerciale
- ▶ Sprijinirea IMM-urilor pentru a beneficia mai mult de oportunitățile oferite de piața unică - Piața europeană
- ▶ Susținerea îmbunătățirii continue a competențelor din cadrul IMM-urilor și a tuturor formelor de inovare
- ▶ Asigurarea unui cadru în care IMM-urile să poată transforma provocările de mediu în oportunități
- ▶ Încurajarea și sprijinirea IMM-urilor pentru a beneficia de pe urma creșterii piețelor

Selecție de programe guvernamentale - România

Programele guvernamentale pentru sprijinirea inițiativelor antreprenoriale deja există în România:

- ▶ Intrarea în vigoare a Programului pentru sprijinirea tinerilor antreprenori prin acordarea de stimulente, garanții și credite pentru a-și începe propria afacere (2011 - 2012)
- ▶ Programul START - pentru dezvoltarea abilităților antreprenoriale în rândul tinerilor și facilitarea accesului la finanțare (2010 - 2012)
- ▶ Programul Mihail Kogalniceanu - pentru a facilita finanțarea IMM-urilor (2010 - 2012)
- ▶ Programul național de înființare și dezvoltare de incubatoare tehnologice și de afaceri (2010 - 2011)
- ▶ Programul național pentru dezvoltarea culturii antreprenoriale în rândul femeilor manager (2005 - 2012)
- ▶ Sprijinirea antreprenoriatului în inovație (2012 - 2014)
- ▶ Fondul Român de Garantare a devenit operațional în 2010 pentru a facilita accesul IMM-urilor la finanțare

Sursa: <http://www.aippimm.ro/categorie/programe/programe-2012>

Selecție de programe guvernamentale – Alte țări

	Data lansării	Țara
Erasmus pentru tinerii antreprenori		
Este un proiect inițiat de Uniunea Europeană, care urmărește să ajute noii antreprenori să dobândească competențe relevante pentru gestionarea unui IMM, prin petrecerea unei perioade într-o întreprindere dintr-o altă țară a Uniunii Europene. Acesta contribuie la îmbunătățirea know-how-ului și favorizează transferurile de cunoștințe și de experiență între antreprenorii din țări diferite. Data lansării: 2009, Uniunea Europeană	2009	Uniunea Europeană
Nuclee regionale inovatoare de creștere		
Programul Nuclee regionale inovatoare de creștere (în germană: Innovative regionale Wachstumskerne) a debutat în anul 2001 cu scopul de a utiliza și dezvolta eficient competențele existente și potențiale în noile state germane. Acesta susține alianțe între întreprinderi, universități și institute de cercetare care, fie au deja o platformă tehnologică specifică comună în regiunea lor, fie au potențialul de a dezvolta una.	2001	Germania
Summer Company		
Programul Summer Company din Ontario permite elevilor și studenților între 15 și 29 de ani, care doresc începerea și derularea propriei afaceri de vară, să obțină instruire, formare și îndrumare directă de business, precum și 1.500 dolari pentru costurile de start-up și până la 1.500 dolari pentru finalizarea cu succes a programului.	2002	Canada
Rețeaua japoneză de educație antreprenorială pentru învățământul superior		
Rețeaua japoneză de educație antreprenorială pentru învățământul superior a fost înființată în mai 2009. Rețeaua promovează un program de lectură model, un program de vizitare a lectorilor, evenimente și vizite naționale de educație antreprenorială, pentru a observa prelegerile din școli de top. Cele mai multe dintre programe și evenimente sunt prevăzute pentru cadrele didactice care țin cursuri la colegii și școli postuniversitare din Japonia. Unele dintre ele sunt furnizate în limba engleză sau în limba chineză. Rețeaua conectează universități cu foști antreprenori și pune la dispoziția profesioniștilor în educație cursuri inovatoare în domeniul antreprenoriatului.	2009	Japonia
Competiția Impact Microcredit		
Competiția Impact Microcredit este o competiție unică, orientată spre acțiune care oferă elevilor de liceu din Canada șansa de a fi antreprenori, în timp ce strâng bani pentru acțiuni caritabile. Având doar o săptămână pentru a face acest lucru, echipele de trei până la cinci membri încerca să strângă 100 de dolari pentru finanțare, oferii pe cât posibil de Impact Microcredit, toate veniturile fiind donate în scopuri caritabile alese de echipe. Aceasta este o șansă pentru elevi să-și dovedească abilitățile, să fie încrezători și să câștige peste 10.000 dolari pentru ei și pentru școala lor.	2004	Canada
EXIST		
EXIST este un program guvernamental de finanțare (co-finanțat de Fondul Social European), care urmărește să îmbunătățească climatul pentru start-up-uri din unitățile de cercetare universitare și non-universitare din Germania, precum și să crească numărul de start-up-uri bazate pe tehnologie sau cunoaștere. EXIST se bazează pe trei piloni: – climatul pentru start-up EXIST: sprijină universitățile în formularea unei strategii holistice și la nivel universitar în ceea ce privește climatul pentru start-up și spiritul antreprenorial, și punerea sa în aplicare într-un mod durabil și vizibil	1998	Germania

Selecție de programe guvernamentale – Alte țări

	Data lansării	Țara
EXIST		
<ul style="list-style-type: none"> – finanțarea unui start-up EXIST: sprijină pregătirea proiectelor de start-up inovatoare, orientate spre tehnologie și cunoaștere ale studenților, absolvenților și oamenilor de știință – transferul de cercetare EXIST: promovează proiecte de dezvoltare pentru a dovedi ideile de start-up cu fezabilitate tehnică și bazate pe cercetare și ajută cu pregătirile pentru punerea în aplicare 	1998	Germania
BizPaL (Permise și licențe de afaceri)		
BizPaL este un serviciu online care simplifică procesul de autorizare și obținere de licențe în afaceri pentru antreprenori, întreprinderi, guverne și furnizori terți de servicii de afaceri. Utilizatorii pur și simplu răspund la o serie de întrebări cu privire la tipul lor de afaceri și BizPaL generează automat o listă de autorizații și licențe de la toate nivelurile de guvernare (federal, provincial, teritorial și municipal), cu informații de bază cu privire la fiecare, precum și link-uri către site-uri guvernamentale unde utilizatorii pot afla mai multe informații și în unele cazuri, unde pot aplica on-line.	2005	Canada
Mari deduceri pentru cercetare și dezvoltare		
Acest program a intrat în vigoare începând cu anul 2000, cu două actualizări în 2006 și 2008. Acesta oferă avantaje fiscale companiilor angajate în activități de cercetare și dezvoltare. Marea deducere este separată în două categorii. Prima categorie, care se aplică companiilor mari, permite o deducere de 130% la costurile de calificare legate de cercetare și dezvoltare. A doua categorie, care se aplică IMM-urilor, permite o deducere de 175% din costurile de calificare și o clauză pentru IMM-uri de a pretinde pierderi de până la 24,5% din cheltuielile de calificare, în forma unui credit în numerar. Aceste deduceri nu se limitează la o anumită industrie; cu toate acestea, există unele limitări în ceea ce privește categoriile cheltuielilor de calificare.	2000	Marea Britanie
Small Business Act pentru Europa		
În timpul Consiliului de primăvară din 2006, guvernele naționale au convenit la o serie de simplificări, pentru a face înființarea unei societăți mai rapidă și mai ieftină oriunde în Europa. Aceste simplificări presupun proceduri mai ieftine și mai rapide și punerea în aplicare a unui one-stop-shop pentru toate procedurile administrative atunci când se începe o companie. Acest angajament a fost reînnoit în Small Business Act pentru Europa, în care și țările Uniunii Europene s-au angajat să scurteze timpulul necesar pentru obținerea licențelor de afaceri.	2006	Uniunea Europeană
Parteneriate locale între întreprinderi		
Parteneriatele locale între întreprinderi sunt parteneriate deținute la nivel local între autoritățile locale și întreprinderi, jucând un rol central în determinarea priorităților economice locale și întreprinderea de activități pentru a stimula creșterea economică și crearea de locuri de muncă în regiune. Parteneriatele locale între întreprinderi sunt mai bine plasate pentru a depista necesitățile economiei locale și au de asemenea o capacitate mai mare de a identifica barierele în calea creșterii economice locale.	2010	Marea Britanie

Metodologie

Pentru această primă 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, sprijinul coordonat, definiții 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 macroeconomici, o anchetă a percepțiilor realizată în rândul a 95 de antreprenori români (între 1 iunie și 15 august 2012), interviuri calitative cu antreprenori importanți și o analiză a programelor guvernamentale.

Definiții

- ▶ **Business angel** - Persoană având resurse financiare semnificative, de obicei, un actual sau fost antreprenor, care investește fonduri personale într-o firmă aflată în stadiu incipient de dezvoltare înființată de către un alt antreprenor.
- ▶ **Cheltuielile R&D (% din PIB)** - Cheltuielile de cercetare și dezvoltare reprezintă cheltuielile curente și de capital (atât din surse publice, cât și private) folosite în cadrul muncii creative, prestate sistematic, pentru a spori capitalul de cunoaștere, prin dezvoltarea cunoștințelor culturale, ale umanității și societății, dar și prin utilizarea acestor cunoștințe în cadrul unor noi aplicații. R&D se referă la cercetare de bază, cercetare aplicată și dezvoltare experimentală. (Banca Mondială)
- ▶ **Piețe cu creștere rapidă** - Argentina, Brazilia, China, India, Indonezia, Mexic, Rusia, Arabia Saudită, Africa de Sud, Turcia.
- ▶ **Școlarizare secundară, nivel liceal** - Rata brută de școlarizare reprezintă raportul între totalul de înscrieri, indiferent de vârstă, și totalul populației din segmentul de vârstă care corespunde oficial cu nivelul de educație indicat. Învățământul secundar completează furnizarea de educație care a început la nivel primar și are ca scop crearea bazelor pentru învățarea și dezvoltarea pe tot parcursul vieții, prin oferirea unei instruiți orientate spre individ și abilitățile sale, cu ajutorul unor cadre didactice specializate. (Banca Mondială)
- ▶ **Școlarizare terțiară, nivel universitar** - Rata brută de școlarizare este raportul dintre totalul de înscrieri, indiferent de vârstă, și totalul populației din grupa de vârstă care corespunde oficial nivelului de educație indicat. Învățământul universitar, implicând sau nu o calificare avansată în cercetare, necesită, în mod normal, drept condiție minimă de admitere finalizarea cu succes a educației de la nivelul secundar. (Banca Mondială)

Abrevieri

- ▶ **CE** - Comisia Europeană
- ▶ **UE** - Uniunea Europeană
- ▶ **PIB** - Produsul intern brut
- ▶ **PE** - O firmă de private equity este un 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
- ▶ **R&D** - Cercetare și dezvoltare
- ▶ **IMM-uri** - Întreprinderi mici și mijlocii
- ▶ **VC** - O firmă tip venture capital este un investitor instituțional care oferă finanțare în stadii incipiente de dezvoltare ale unei companii cu un potențial ridicat de creștere, dar și cu risc ridicat; investitorul se așteaptă la o recuperare bună a investițiilor la final

Programele Ernst & Young pentru antreprenori

Pe parcursul ultimelor trei decenii am lucrat cu antreprenori din întreaga lume, adaptându-ne experiența, capacitățile și resursele pentru a lucra în folosul companiilor antreprenoriale cu creștere rapidă.

- ▶ Ernst & Young Entrepreneur Of The Year® (EOY) este cea mai prestigioasă distincție în afaceri la nivel mondial pentru antreprenori. Acest premiu încurajează activitatea antreprenorială în rândul celor cu potențial și recunoaște contribuția persoanelor care îi inspiră pe ceilalți cu viziunea, conducerea și realizările lor. Programul este organizat în 140 de orașe din peste 50 de țări.
- ▶ Forumul strategic de creștere Ernst & Young (SGF) convoacă lideri globali de afaceri și le oferă oportunitatea de a întâlni persoane de contact de valoare: potențiali clienți, ținte pentru achiziții și cumpărători - și oportunitatea de a relaționa, învăța și asculta poveștile inspiraționale ale unora dintre cei mai de succes oameni de afaceri din lume. SGF oferă consultanță de cel mai înalt nivel în afaceri, în ceea ce privește susținerea creșterii companiei, și prezintă observații cheie de la unii dintre cei mai cunoscuți directori executivi din lume, într-un cadru relaxat, unde directorii executivi se pot consulta între ei.
- ▶ Prin intermediul programului Ernst & Young Entrepreneurial Winning Women, ne canalizăm resursele pentru a ajuta femeile manager să atingă potențialul dorit pentru companiile lor. Programul identifică femeile manager cu potențial ridicat și le oferă consiliere personală și perspective de afaceri personalizate, precum și acces la rețelele strategice ale întreprinzătorilor realizați, directorilor, consilierilor și investitorilor. Spre deosebire de multe programe care sunt axate pe sprijinirea femeilor pentru a începe o afacere, programul Ernst & Young Entrepreneurial Winning Women susține femeile care au deja întreprinderi să se ridice și să devină lideri de piață.
- ▶ Ernst & Young are, de asemenea, un acord de sponsorizare cu Endeavor, o organizație non-profit care colaborează cu antreprenori cu impact ridicat în piețele emergente pentru a îmbunătăți și dezvolta afacerile lor, cu scopul de a transforma economiile emergente și de a institui spiritul antreprenorial drept forța cea mai puternică pentru dezvoltarea economiei durabile.
- ▶ Ernst & Young și-a consolidat angajamentul față de tinerii întreprinzători prin anunțarea extinderii relației sale cu Network for Teaching Entrepreneurship (NFTE), pentru a include nouă țări din întreaga lume. Ernst & Young oferă deja o serie de burse pentru fiecare dintre cele 16 programe NFTE în SUA. NFTE învață elevii de liceu din comunități cu venituri reduse abilități antreprenoriale. Acesta este singura organizație non-profit la nivel global axată exclusiv pe oferirea unei educații antreprenoriale tinerilor cu venituri mici și a colaborat deja cu aproape 350.000 de tineri din întreaga lume.
- ▶ Modelul Exceptional Enterprise este punctul culminant al cercetării efectuate de Ernst & Young pentru a răspunde la întrebarea care dăinuie de mulți ani: "Cum procedează liderii de piață pentru a deveni de succes?". Prin programul nostru EOY la nivel mondial, am avut privilegiul de a lucra cu unii dintre liderii mondiali în afaceri, care au progresat rapid în călătoria lor de la o afacere mică la o corporație globală importantă. Prin chestionarea acestui grup unic am fost în măsură să clarificăm provocările și oportunitățile cu care se confruntă cel mai des, împreună cu secretele succesului lor.



Liderii Ernst & Young România



Bogdan Ion
Country
Managing Partner



Garry Collins
Partener
Lider al departamentului
de Audit



Saulius Adomaitis
Partener
Lider al departamentului
de Asistență în Afaceri



Florin Vasiliță
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



Bogdan Țenu
Senior Manager
Asistență în Tranzacții



Mihaela Matei
Consultant Senior
Asistență în Tranzacții

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 pentru sprijinul lor.

Ernst & Young

Audit | Taxe | Tranzacții |
Asistență în Afaceri

Despre Ernst & Young

Ernst & Young 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 167.000 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

©2013 EYGM Limited

Toate drepturile rezervate.

www.facebook.com/ey.romania

Ernst & Young România

București

Clădirea Premium Plaza, et. 15
Str. Dr. Iacob Felix nr. 63-69
Sector 1, cod 011033, București
România
Tel: +40 21 402 4000
Fax: +40 21 310 7193

Cluj-Napoca

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

Ernst & Young Moldova

Chișinău

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

Timișoara

Palatul Flavia, etaj 1
Str. Tudor Vladimirescu nr. 10
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
Iași, jud. Iași
România
Tel: +40 232 708 143
Fax: +40 332 730 372