



Proiect: Tineri antreprenori - De la idee la oportunitate; INNOTECH» Cod proiect: 141131
Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operational Capital Uman 2014-2020

COMPETENȚE ANTREPRENORIALE



Tineri antreprenori - De la idee la oportunitate

Obiectivul general al proiectului:

- consta in cresterea numarului absolventilor de invatamant tertiar universitar si non universitar care isi gasesc un loc de munca urmare a accesului la activitati de invatare la un potential loc de munca/ cercetare/ inovare si dezvoltarea de intreprinderi cu accent pe sectoarele economice cu potential competitiv identificate conform SNC si domeniile de specializare inteligenta conform SNCDI, in regiunea Sud-Vest Oltenia.
- vizeaza oferirea unui trai decent pentru cei 350 de membri ai grupului tinta, prin prezentarea antreprenoriatului ca si alternativa in cariera si prin furnizarea programelor de formare profesionala in domeniul antreprenoriatului.
- sprijina infiintarea a 23 de noi intreprinderi;
- sprijina crearea a cel putin 65 locuri de munca;

Proiectul se adreseaza

Proiectul se adreseaza persoanelor care indeplinesc urmatoarele conditii:

- au domiciliul/ resedinta in regiunile Sud-Vest Oltenia si Bucuresti Ilfov cu mentiunea ca dezvoltarea afacerilor sprijinite se va realiza EXCLUSIV in regiunea de implementare a proiectului Sud-Vest Oltenia.
- studenti (ISCED 5-7), inmatriculati cel putin in anul doi de studii de licenta;
- doctoranzi in ciclul de studii universitare de doctorat (studenti doctoranzi);
- cursanti (ISCED 4, nivel de calificare 5, inmatriculati in colegiile organizate la nivelul institutiilor de invatamant superior), inmatriculati cel putin in anul doi de studii.

Program de specializare:

COMPETENȚE ANTREPRENORIALE

- Durata: 42 ore
- Mod de finalizare: examen scris și probă practică
- Atestare: Certificat emis de ANC
- Programul cursului include următoarele module:
 - Înființarea unei afaceri
 - Planul de afaceri
 - Tehnici de marketing
 - Managementul financiar contabil
- Condiții de acces: Absolvenți ai învățământului superior



MODUL 1

A fi sau a nu fi intreprinzator

Cum incepem propria afacere?

Infiintarea unei organizatii

MODUL 1

A fi sau a nu fi intreprinzator

- o De ce aleg oamenii sa inceapa o afacere proprie?
- o Avantaje si dezavantaje pentru antreprenori
- o Problemele in antreprenoriat
- o Cum iti valorifici potentialul antreprenorial

MODUL 1

A fi sau a nu fi intreprinzator

- **De ce aleg oamenii sa inceapa o afacere proprie?**
- Lipsa alternativelor (somaj, nevoia unui venit mai mare)
- Dorinta de a dobandi independenta din punct de vedere financiar si de a avea profit
- Dorinta de a deveni propriul sef
- Lipsa de satisfactie legata de locul de munca actual
- Dorinta de a profita de oportunitati pe care le ofera piata
- Exemplul succesului altor persoane
- Incercarea de a combate rutina, nevoia unei schimbari majore
- Dorinta de a face ideile proprii sa prinda viata.

MODUL 1

A fi sau a nu fi intreprinzator

O Avantaje pentru antreprenori

- **Nu ai limite in ceea ce priveste imbunatatirea pozitiei tale sociale si financiare.**
- **Ai independenta in luarea deciziilor.**
- **Poti sa iti alegi singur persoanele cu care doresti sa lucrezi**
- **Esti mai putin expus somajului,**
- **Este o rasplata mult mai evidenta daca afacerea decurge in mod corespunzator,**
- **Poti avea un sentiment mai puternic de importanta a activitatii**
- **Ai posibilitatea de a profita de oportunitati**
- **Nu este loc de rutina zilnica,**
- **Ai sansa de a asigura viitorul tau si al familiei tale**
- **Daca esti femeie ai sansa de a demonstra ca nu exista restrictii legate de gen**

MODUL 1

A fi sau a nu fi intreprinzator

0 Dezavantaje pentru antreprenori

- risc ridicat si multa responsabilitate
- program de lucru prelungit deseori
- presiune si stres
- atentie in permanenta la schimbarile frecvente din mediul economic
- capacitatea redusa de a duce o viata sociala si, eventual, de familie normale

MODUL 1

A fi sau a nu fi intreprinzator

0 Problemele in antreprenoriat

- Esec sau succes?
- Nivelul responsabilitatii
- Probleme de finantare

MODUL 1

A fi sau a nu fi intreprinzator

O Cum iti valorifici potentialul antreprenorial

- Ce este un antreprenor?

Conform dictionarului, **antreprenorii sunt oameni care au abilitatea sa sesizeze si sa evalueze oportunitati de afaceri, sa adune resursele necesare si sa profite de oportunitati, prin actiuni specifice ce conduc la obtinerea succesului.**

- Portretul ideal al antreprenorului
- Auto-evaluarea: pasi in procesul de auto-evaluare

Ce este antreprenorul

- *Antreprenor este aceea persoana care fura topul de hartie de acasa ca sa il aduca la munca.*
- *Antreprenor e persoana care munceste 80 de ore pe saptamana pentru el ca sa nu munceasca 40 de ore pentru altcineva, pe aceiasi bani.*

Termenul de antreprenor are doua sensuri in limba romana:

- cel de persoana fizica sau juridica care se obliga, pe baza unor clauze si conditii contractuale, sa execute diferite lucrari (industriale, de constructii etc.) in beneficiul altei persoane sau organizatii, in schimbul unei sume de dinainte convenite. Pentru acest sens putem folosi si termenul de contractor.
- cel de agent economic reprezentativ in economia de piata care adopta un comportament de esenta **activa si inovatoare**, specific sistemelor economice bazate pe concurenta, risc si initiativa privata. In aceasta acceptiune, antreprenorul este sinonim cu intreprinzatorul adica **antreprenoriatul ca actiune inovatoare** ca motor al dezvoltarii economice solide.

Crezul intreprinzatorului

- **Nu doresc sa fiu o persoana obisnuita**
- Am dreptul sa fiu o persoana neobisnuita
- **Eu caut oportunitati**, nu conditii de securitate
- Nu doresc sa fiu un cetatean in grija guvernului
- **Doresc sa-mi asum un risc calculat**
- Doresc **sa visez**, sa construiesc, sa cad si sa ma ridic si sa-mi realizez succesul
- Refuz sa-mi substitui stimulul cu pomana
- Prefer incercarile vietii in locul unei existente garantate si mandria victoriei in locul linistii anostea a comoditatii
- Mostenirea mea este neînfrangerea, mandria, curajul in ganduri, satisfactia roadelor muncii mele si capacitatea sa privesc cu indrazneala lumea si sa spun :
- **“ Aceasta este ceea ce am creat eu ! ”**

Ce inseamna a fi intreprinzator

- a avea idei constructive;
- a face lucrurile diferit;
- a lua initiativa;
- a fi un deschizator de drumuri;
- a duce la bun sfarsit ceea ce si-a propus.

Spiritul intreprinzator se poate manifesta la initierea unei afaceri, in cadrul unei activitati curente sau in actiuni de voluntariat.

Afacerile vazute prin prisma antreprenoriatului pot influenta sistemul economic, politic si social, il pot imbunatati si completa, oferind o alternativa mult mai viabila deoarece incurajeaza inovarea, initiativa, creativitatea, independenta, dinamismul si diversitatea, asigurand dezvoltarea continua a societatii.

Absenta intreprinzatorilor va avea ca efect stagnarea societatii, in masura in care nu vor mai exista idei noi.

CARACTERISTICILE ANTREPRENORULUI

- ✓ atitudine pozitivă
- ✓ optimist, cu încredere în sine
- ✓ înțelepciune în afaceri
- ✓ dorința de a deveni independent
- ✓ dorința puternică de auto-depășire
- ✓ capacitate de a-și asuma riscuri
- ✓ sănătos și plin de energie
- ✓ constant și determinat
- ✓ orientat spre performanțe
- ✓ cu atitudine de leader
- ✓ se adaptează ușor
- ✓ realist
- ✓ original și creativ
- ✓ bun organizator
- ✓ selectiv
- ✓ ingenios
- ✓ orientat spre viitor
- ✓ sociabil
- ✓ muncitor
- ✓ auto-disciplinat

Ce este inovarea

- O noua Idee? Un nou Concept? este un brevet? este o solutie noua?
- **Inovarea = Creativitate + Valoare (Recunoscuta de Piata)**
- **«Exploarea cu succes a unei NOI IDEI»** E. von Hippel, Harvard, MIT
- **Ce inseamna Inovare colaborativa? – (Ex; Cluster, Pol de Competitivitate)**

Cateva procese .. Dar nu realizate singular

→ Altcineva care sa vina alaturi pentru a crea valoare prin:

→ producerea unor NOI IDEI

→ Exploatarea cu succes

→ impartasind RISK-ul

→ impartasind BENEFICI-ul

Inovarea ca factor de crestere a competitivitatii

Inovarea reprezinta actiunea al carui rezultat este de a introduce o noutate pe piata, intr-un domeniu, o unitate economica, pentru a produce altceva sau de a produce altfel.

Conform Comunicarii Comisiei Europene COM 688/1995, “inovarea” consta in:

- a) innoirea si largirea gamei de produse, servicii si piete asociate;
- b) stabilirea de noi metode de productie, de aprovizionare si distributie;
- c) introducerea de schimbari in management, organizarea muncii, conditiile de munca si instruirea personalului.

Dezvoltarea sectorului privat are la baza cel putin doua explicatii logice:

- modificarea structurala a afacerilor si tendinta de diminuare a marimii firmelor, oferind oportunitati pentru afacerile de mici dimensiuni de tip “nisa” care inglobeaza o parte semnificativa de inovare, noutate;
- dezvoltarea unui mediu economic care incurajeaza intreprinderile mici;

Inovarea ca factor de crestere a competitivitatii

Inovarea este procesul creativ prin care introducem (aducem) ceva nou si asiguram cresterea competitivitatii (la nivel de produs, tehnologie, serviciu, localitate, regiune).

... Inseamna noi tehnologii, produse, metode, management, conditii de lucru, abilitati, formare de personal.

... Presupune o noua viziune si abordare

Se poate vorbi despre inovare doar atunci când cunoștințele sunt aplicate fie într-un nou produs, sistem, proces tehnologic, serviciu sau instrument de management.

Cresterea Competitivitatii

Prin:

- Generator de Cunostere care sa creeze noi tehnologii
- Rezultate ale cercetarii transferate industriei, valorizate pe piata
- Tehnologii transferabile catre mediul economic
- Proprietate intelectuala; Brevete
- Personal format si acreditat (Transfer Tehnologic si Inovare, brokeri de tehnologii)
- IMM-uri inovative cu valoare adaugata mare
- Promovare, formarea unei culturi a inovatiei, de masa

Pasi in procesul de auto-evaluare

- Evalueaza in mod realist propriile calitati si caracteristici si intocmeste o lista a acestora
- Compara lista cu portretul ideal al antreprenorului
- Gandeste-te la posibilitatile de a-ti imbunatati punctele slabe
- Ia in considerare alte resurse pentru a-ti acoperi elementele lipsa (parteneri, angajati)
- Creeaza doua liste cu partile pozitive si negative legate de potentialul tau de a deveni antreprenor.

MODUL 1

Cum incepem propria afacere?



MODUL 1

Cum incepem propria afacere?

- Ce afacere sa incepi?
- Forme legale ale afacerii
- Poti sa iti conduci afacerea?
- Afaceri de succes
- Cum ne finantam afacerea

Aptitudinile intreprinzatorului

- Abilitatea de a identifica, aplica si dezvolta idei de afaceri.
- Capacitatea de a identifica punctele tari si punctele slabe ale contextului in care se va desfasura afacerea (asociati, clienti, concurenta, mediul social economic)
- Capacitatea de planificare si pregatire: determinarea, programarea si derularea afacerii.
- Stiinta de a comunica si negocia cu tertii, de a-i influenta pentru a obtine resursele necesare, de a prezenta si vinde.
- Capacitatea de a organiza, de a conduce si de a lua decizii: delegarea responsabilitatilor si acordul asupra acestora, supervizarea indeplinirii sarcinilor, managementul resurselor.
- Abilitatea de a rezolva problemele, conflictele si tensiunile care se ivesc, chiar dacasunt previzibile sau apar pe neasteptate.
- Abilitatea de a monitoriza si de a evalua desfasurarea activitatilor in conformitate cu obiectivele stabilite.

Initierea unei afaceri

- Pentru ca o afacere noua sa creasca, sa se fortifice are nevoie de 1% spirit inovativ si 99% abilitati in afaceri.
- O afacere noua va duce intr-o lume a competitiei in care aveti nevoie de cunostinte teoretice, resurse (umane, financiare si materiale) si abilitati de conducere a afacerii.
- Primii pasi in initierea unei afaceri, pornind de la faptul ca exista ideea, ca stim in ce domeniu ne plasam afacerea, ca stim ce vrem sa facem, sunt:
 - identificarea formei juridice de organizare a afacerii pe care o initiem
 - alegerea tipului de proprietate (asociat unic, asociere, parteneriat, etc.)
 - protejarea ideilor inovative inainte de a le face cunoscute, in cazul in care afacerea pe care o incepeti are la baza idei noi care nu exista pe piata

Initierea unei afaceri (2)

- dezvoltarea abilitatilor in domeniul afacerilor; asimilarea de cunostinte minime care sa va ajute sa intelegeti parghiile care actioneaza in domeniul afacerilor dar si in domeniul in care veti dezvolta afacerea
- intelegerea mecanismelor de piata si a starii pietei la un moment dat: necesitati (ce se cere pe piata), discontinuitati (cum fluctueaza piata si care sunt factorii care influenteaza aceste fluctuatii), oportunitati (ce ocazii favorabile ofera piata si abilitatea de a profita de ele pentru prosperitatea pietei – altfel spus a prinde valul si a fi pe varful lui.
- cunoasterea concurentei si a pozitiei pe care o aveti fata de concurenta

Greselile pe care trebuie sa le evitati

- Ati stat prea mult pe ganduri pana la punerea in practica a unei idei. S-ar putea ca atunci cand intr-un final va decideti, ideea sa fie deja aplicata de altcineva si in aceasta situatie va luptati deja cu concurenta.
- Ati ignorat ideea de a face un plan de afaceri pentru ca vi s-a parut o formalitate, inca o hartie in plus. Ati facut niste calcule sumare cu gandul la profit fara a pune in balanta toate elementele care in mod normal se cer intr-un plan de afaceri.
- Nu va cunoasteti clientii, concurenta si nu ati evaluat realitatea; o afacere poate fi un vis dar trebuie sa-l ancorati in realitate
- Ati ignorat dimensiunea reala a resurselor pe care le aveti la dispozitie
- Renuntati foarte repede

Dintr-un bilant intre primii pasi si greselile frecvente rezulta un sfat:

Actionati cu curaj, perseverenta si intelepciune!

Elementele care conduc o afacere catre echilibru si maturitate

1. Existenta unei idei

Pentru a avea valoare, ideile tale de afaceri trebuie raspunda urmatoarelor cerinte:

- sa fie orientate pe principiile afacerilor – capabile sa genereze profit;
- sa fie realiste – pentru a se integra in contextul economic;
- sa fie inovatoare – sa aduc ceva nou;
- sa raspunda unei cereri actuale si/sau potentiale – sa satisfaca o nevoie;
- sa fie legale – se subintelege;
- sa apara la momentul oportun

2. Inovare, Strategie, cercetare si proiectare – se studiaza fezabilitatea unei idei de afacere si dezvoltarea acesteia intr-o intreprindere

3. Existenta pietei, Marketing - promovarea si vanzarea

Elementele care conduc o afacere catre echilibru si maturitate (2)

4. Viziune, Resurse - obtinerea de finantare, consultanta si expertiza

- expertiza in domeniul afacerilor, aptitudini tehnice – cursuri de instruire, cunostinte juridice, management financiar etc;
- sprijin personal – agentii, consilieri, contacte, etc;
- **Resurse** financiare – credite, granturi, donatii etc; Exista o serie de resurse financiare disponibile pentru inceperea unei afaceri, care sunt conditionate de prezentarea unui **plan de afaceri** viabil. Aceste resurse pot fi: programe de sustinere a start-upurilor, credite bancare, credite subventionate, finantari nerambursabile acordate in cadrul programelor de sprijin al intreprinzatorilor mici si mijlocii, capital de risc si, nu pe ultimul loc, fonduri de garantare a creditelor, etc
- locatii – inchiriere si leasing etc;
- echipamente – inchiriere si leasing etc.

5. Implementare - administrarea si evaluarea afacerii

6. Control – monitorizeaza tot ce se intampla in cadrul afacerii si ia masuri adecvate pentru remedierea problemelor

Etape in deschiderea unei firme

- 1. Informare initiala** privind procedura si obligatiile intreprinzatorului
- 2. Verificarea si rezervarea denumirii firmei / emblemei**
- 3. Cercetarea firmei/emblemei la OSIM pentru verificarea similitudinii cu marci inregistrate in registrul de marci (optional)**
- 4. Redactarea actului constitutiv (obligatoriu)**
- 5. Obiectul de activitate principal si obiectele de activitate secundare**
- 6. Capitalul social al societatii**
- 7. Obtinerea autentificarii pentru actul constitutiv (obligatoriu)**

Etape in deschiderea unei firme (2)

- 8. Redactarea si obtinerea declaratiei pe proprie raspundere a fondatorilor, administratorilor si a cenzorilor** ca indeplinesc conditiile prevazute de lege (obligatoriu)
- 9. Completarea cererii de inregistrare (obligatoriu)**
- 10. Obtinerea evaluarii prin expertiza, a bunului imobil subscris ca aport in natura** la capitalul social (dupa caz)
- 11. Obtinerea certificatului constatator al sarcinilor cu care, eventual este grevat bunul imobil** subscris la capitalul social (dupa caz)
- 12. Varsamantul in numerar la capitalul social** (direct la banca dorita sau la unitatile CEC de la CCI) (obligatoriu)

Politica de resurse umane

Poate fi definita ca un ansamblu de reguli si atitudini care stau la baza adoptarii deciziilor privind resursele umane in cadrul unei firme.

O politica eficienta in domeniul resurselor umane trebuie sa cuprinda :

- integrarea managementului resurselor umane in managementul general al organizatiei
- crearea unui climat de angajare si de valorificare a potentialului fiecarui angajat; recunoasterea si motivarea personalului care obtine rezultate performante
- stimularea dorintei fiecarui angajat de imbunatatire a performantei in activitatile pe care le desfasoara in firma, prin programe de pregatire continua
- antrenarea in procesul decizional a angajatilor care demonstreaza competenta profesionala
- dezvoltarea unei culturi organizationale bazata pe un puternic sistem de valori; promovarea principiilor privind etica profesionala.

Funcțiile Managementului resurselor umane

- Planificarea resurselor umane
- Atingerea abilităților necesare activităților firmei
- Compensarea resurselor umane
- Instruirea și dezvoltarea resurselor umane
- Îmbunătățirea abilităților profesionale
- Stabilitatea și menținerea resurselor umane
- Comunicarea și negocierea

Cultura si Convingeri

Conceptele noastre

- Vindem beneficii NU caracteristici!
- Spunem ce facem si facem ce spunem
- Viziunea / implementarea noastra este 1% inspiratie & 99% transpiratie
- Singura constanta in viitor este **SCHIMBAREA**
- Incercam sa facem lucruri necesare (suntem eficace) si facem lucrurile la timp si bine (suntem eficienti)
- Sa mentinem o legatura corecta intre cumparatori, actionari si angajati pentru compania noastra
- Sa mentinem sistemele si serviciile Simple & Usoare (K.I.S.S.)

Cultura si Convingeri

Viziunea noastra este:

- Sa fim un standard de excelenta
- Realizata prin respectarea noastra de catre actionarii comunitatii
- Sa dam valoare masurabila clientilor nostri printr-o retea de profesionisti ce aduc expertiza de neegalat
- Sa fim recunoscuti pe piata pentru calitate in tot ceea ce facem:
- Calitate si eficienta in predare
- Integritate, si prin abordarea noastra impetuoasa si independenta
- Inovare combinata cu proprietate intelectuala

Credem in:

- Marci puternice, ce pot genera un necesar de incredere si siguranta – o componenta majora de decizie in procesul de creare
- Inovare, viziune, strategii si rolul transferului tehnologic
- Oameni si parteneriate
- Puterea sentimentelor, intr-un mediu “rational” de afaceri

Cultura si Convingeri

Despre Oameni

- Oferim tratament egal oamenilor independent de sex, rasa, sexualitate sau nationalitate
- Tratatam oamenii asa cum am vrea sa fim tratati noi insine
- Dorim sa angajam cei mai buni oameni in domeniile respective
- Integritatea este baza judecatii noastre si relatia pe care o avem cu clientii si furnizorii
- Dorim o comunicare deschisa intre conducere si angajati
- Ne propunem afaceri provocatoare si ne masuram performanta in mod regulat (cel putin o data pe an)
- Incurajam oamenii sa se dezvolte in functie de obiectivele companiei
- Credem ca un serviciu exceptional catre client poate fi oferit doar de catre oameni exceptionali.
- Aducem impreuna oameni din diferite medii academice, de cariera si personal
- Cultura noastra de colaborare, oamenii axati pe cultura incurajeaza respectul reciproc, comunicarea deschisa si invatarea continua
- Alegem ceea ce este mai bun, atragand si retinand cei mai buni oameni in profesia noastra.

Recomandari

- alegeti o activitate pe care o stapaniti din punct de vedere tehnic
- incepeti o activitate numai dupa ce aveti cativa clienti siguri pentru produsul / serviciul Dvs. Si anticipati ca mai exista si alti clienti potentiali
- concepeti produsele / serviciile dupa necesitatile anticipate ale clientului sau incercati sa identificati clienti pentru produsele / serviciile in care detineti avantaje competitive
- alegeti numele firmei cu atentie
- Asociati-va conform necesitatilor de piata si complementaritatii expertizei nu dupa afinitati
- investiti putin timp intr-o imagine grafica a firmei Dvs.
- alegeti mijloace de promovare specifice activitatii Dvs.

Cum incepem propria afacere?

- o *Ce afacere sa incepi?*
- Cum sa generati idei?
- Evaluarea unei idei de afaceri
- Idei de afaceri
- Schitati un plan: descriere produs/serviciu, piata, cum il fac: organizare, cat ma costa, resurse necesare, locatie, cunostinte necesare (Know How), furnizori, canale de distributie, echipamente, personal

Cum incepem propria afacere?

- o *Forme legale ale afacerii*
 - Tipuri de firme: II, SC
 - Cum sa alegem cea mai potrivita forma juridica?
 - Alegerea partenerilor de afaceri

Cum incepem propria afacere?

- o *Forme legale ale afacerii*
- Tipuri de firme:
 - Intreprinzatori individuali: PFA, II, IF (Regl.prin OUG 44/2008)
 - Profesii liberale
 - Societati Comerciale regl.prin Legea 31/1990: SNC, SCS, SCA, SA, SRL

Cum incepem propria afacere?

- *Forme legale ale afacerii*
- Cum alegem cea mai potrivita forma juridica?

Criterii:

- Natura activitatii
- Posibilitatile de dezvoltare
- Grad de implicare
- Capital social disponibil
- Caracteristici specifice prevazute de legislatia in vigoare

Criteriile de alegere a formei juridice

- costurile necesare pentru înființarea firmei, respectiv impozitele ce trebuie achitate autorităților;
- responsabilitatea pe care și-o asumă întreprinzătorul în caz de faliment;
- intenția de a fi în asociere cu alte persoane sau de a fi asociatul unic al firmei;
- dorința de a beneficia de profituri fără a participa la luarea deciziilor;
- elabora documentația necesară pentru constituirea și administrarea afacerii.

Criteriile de alegere a formei juridice

- competența și calificarea asociaților sau a fondatorului societății pentru a putea asigura dezvoltarea afacerii;
- capitalul social depus pentru inițierea afacerii;
- talentul managerial al antreprenorului;
- experiența întreprinzătorului în domeniul afacerilor;
- participarea la luarea deciziilor respectiv modalitățile împărțirii profiturilor;
- partea din capitalul social pe care dorește să o dețină întreprinzătorul;
- protejarea bunurilor personale de creditorii firmei;

MODUL 1

Cum incepem propria afacere?

Poti sa iti conduci afacerea?

- Ce sunteti capabila sa faceti?
- Obtinerea asistentei: avocati, reprezentantii bancii, contabilii si consultantii financiari, autoritatile locale, expertii profesioniști

MODUL 1

Cum incepem propria afacere?

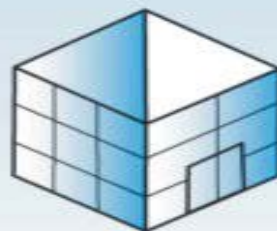
- O Afaceri de succes. Riscuri
 - afaceri mici*: avantaje si dezavantaje
 - bariere la patrunderea pe piata: cerinte speciale, concurenta cu brand-uri puternice, conditii specifice create de concurenta

***Incadrarea in categoria IMM-uri**

Clasificarea ca IMM



Numarul mediu de salariatii



+/-

Active totale



Cifra de afaceri

Categoria intreprinderii	Numarul mediu de salariati	Cifra de afaceri	sau	Active totale
Mijlocie	<250	≤ 50 milioane € (in 1996 40 milioane €)	sau	≤ 43 milioane € (in 1996 27 milioane €)
Mica	<50	≤ 10 milioane € (in 1996 7 milioane €)	sau	≤ 43 milioane € (in 1996 5 milioane €)
Micro	<10	≤ 2 milioane € (nedefinita in reglementarea anterioara)	sau	≤ 2 milioane € (nedefinita in reglementarea anterioara)

- **RISCURI ALE AFACERII**

- *Schimbari in preferintele pietei*
- *Uzarea tehnologiei*
- *Accidente, incendii, furturi*
- *Certuri cu partenerii de afaceri*
- *Competitie neloiala*

- **RISCURI PERSONALE**

- *Probleme de sanatate*
- *Conflicte familiale*
- *Procese legale*

MODUL 1

Cum ne finantam afacerea?

- Cand are afacerea nevoie de finantare?
- Start-up
- Dezvoltare dupa un plan
- Oportunitati aparute
- Nevoia de bani pentru capital circulant
- Lipsa temporara de lichiditati
- Evenimente speciale
- Influenta macroeconomice

MODUL 1

Cum ne finantam afacerea?

- o Cand are afacerea nevoie de finantare?
- o Surse de finantare
- o De ce un credit bancar?
- o Decizii legate de finantare

MODUL 1

Cum ne finantam afacerea?

- Surse de finantare:
- Capital social provenind de la: investitori privati, profesioniști și piețe de capital
- Capital obținut din împrumuturi
- Oportunități de finantare interne

Capital social: Antreprenor

Avantaje

Sa aveti un partener cu care sa impartiti riscurile afacerii

Dezavantaje

Dreptul de proprietate asupra afacerii este divizat din cauza contributiei externe

Investitori

• Avantaje

- *In general, **castigul** este mai mare decat in cazul altor tipuri de investitii (depozite)*

• Dezavantaje

- ***Riscul** este destul de mare fara existenta unei garantari a profitului, fiecare afacere fiind nesigura*

Capital obtinut din imprumuturi:

- **Finantare bazata pe active** pentru: proprietati imobiliare, echipamente, stocuri usor vandabile, creante, imprumuturi personale, acreditive, garantii bancare sau imprumuturi garantate de institutii guvernamentale
- **Finantarea pe baza disponibilitatilor in lichiditati:** descoperire de cont temporar, linie de credit, imprumut pe termen lung

Oportunitati de finantare interne:

- Creditele de la furnizori
- Creantele
- Reducerea perioadei de blocare a capitalului circulant –
- Vanzarea activelor - nu este de dorit decat in conditii specifice si avantajoase

Decizii legate de finantare

- Obținerea finanțării: pregătire, negociere
- Etape ale afacerii ce urmează a fi finanțată:
 - finanțarea în faza de inițiere a unei afaceri
 - finanțarea unei afaceri deja existente

Finantarea in faza de initiere a unei afaceri

- **Probleme pentru antreprenor**
- *Lipsa de experienta in negocierea cu finantatorul*
- *Mai putina experienta manageriala si in afaceri*
- *Fiind femeie, sunteti considerata fara autoritate si inteligenta in afaceri*
- *Abilitati reduse de planificare ale afacerilor*
- *Lipsa de informatii legate de industrie*

Probleme pentru finantator
✓ <i>Istorie fara succese ale afacerii</i>
✓ <i>Riscuri mari pentru afacerile aflate in faza de inceput</i>
✓ <i>Capital propriu scazut al proprietarului</i>
✓ <i>Insuficient colateral pentru a garanta imprumutul</i>

Surse de finantare

- Dezvoltare infrastructura, cladiri – POR
- Dezvoltarea IMM-urilor – Programe nationale
- Infiintare start-upuri - Programe nationale-Start-up Nation, POCU
- Dezvoltare produse noi, inovative pe piata – Program Competitivitate – CDI
- Dezvoltare programe software si infrastructura comunicatii - Program Competitivitate TIC pentru o economie digitală competitivă.
- Dezvoltare noi echipamente, sisteme, produse competitive international – Eureka / Eurostars
- Dezvoltare resurse umane = POCU

Pasi necesari in atragerea de finantari

Vad ce call a fost lansat si daca este adecvat ideilor si expertizei mele

Cu scopul de a determina care program sau sursa de finantare este cea mai relevanta sa sprijine ideea mea, voi raspunde la 6 intrebari :

- Sunt eligibil?
- Am expertiza si experienta necesara pentru tipurile de activitati solicitate de call?
- Am timpul necesar sa dezvolt aplicatia?
- Ce tip de suport financiar pot obtine? Pot asigura cofinantarea?
- Ce parteneriat este necesar? Ce expertiza caut? Ce organizatii?
- Pot aplica pentru acest call?



Întrebări??

