



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor, Diaspora: Hai acasă!

Contract: POCU89/3/7/107550

STUDIU PRIVIND MEDIUL ANTREPRENORIAL IN REGIUNILE MAI PUTIN DEZVOLTATE ALE ROMANIEI

Aprobat,

Manager de proiect, Adriana ARGHIRESCU

ACTUALIZARE 10.11.2020



Cuprins

Context	3
Rezultate analiza de teren: Care sunt nevoile initiale ale antreprenorilor	5
Oportunitati oferite de regiunile mai putin dezvoltate la nivel antreprenorial	6
Factori de succes ai unei prime afaceri	8
Schimbarile vietii de antreprenor	10
Perceptia concurentei	11
Autoevaluarea activitatii afacerii	11
Impactul initierii de noi mici afaceri asupra mediului economic	Error! Bookmark not defined.
Cultura antreprenoriala	13
Fiscalitatea	16
.....	



UNIUNEA EUROPEANĂ



Context

Prezentul studiu a fost dezvoltat în cadrul proiectului [Antreprenor_Diaspora: Hai acasa, POCU89/3/7/107550](#).

OBIECTIVUL GENERAL al proiectului îl reprezintă încurajarea antreprenoriatului și a ocupării pe cont propriu, prin susținerea înființării a 26 de întreprinderi cu profil nonagricol în zona urbană a regiunilor mai puțin dezvoltate (Centru, Sud-Est, Sud Muntenia, Nord-Est, Nord-Vest, Vest, Sud-Vest Oltenia).

Proiectul contribuie la obiectivul specific al Programului Operațional Capital Uman prin creșterea competențelor antreprenoriale în rândul a 210 persoane, înființarea de 26 de noi afaceri nonagricole în mediul urban, ce vor da un impuls economiei regiunilor mai puțin dezvoltate, concomitent cu creșterea cu minimum 52 a numărului de locuri de muncă din regiunile mai puțin dezvoltate ale României. Astfel, proiectul are în vedere valorizarea capitalului uman, ca resursă pentru o dezvoltare sustenabilă în viitor.

Prin proiect se acoperă obiectivele tematice de dezvoltare ale UE pentru o creștere inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii (Europa 2020), vizate prin POCU:

- promovarea sustenabilității și calității locurilor de muncă și sprijinirea mobilității forței de muncă (prin crearea a minimum 52 locuri de muncă);
- promovarea inovării sociale, a tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon, eficiența din punct de vedere al resurselor și îmbunătățirea accesibilității, a utilizării și calității TIC (prin direcționarea afacerilor înființate către acțiuni din aceste sfere);
- promovarea incluziunii sociale, combaterea sărăciei și a oricărei forme de discriminare (prin includerea în activitățile de formare și în etapele de consiliere antreprenorială a acestor tematici, respectiv prin generarea de noi afaceri sustenabile în zona urbană - se va da un impuls în lant economiei regiunilor mai puțin dezvoltate);
- investițiile în educație, formare și formare profesională pentru competențe și învățare pe tot parcursul vieții (prin cursurile de formare profesională, și prin sesiunile de consiliere în afaceri).

Obiectivul proiectului se suprapune integral cu obiectivul apelului, deoarece vizează încurajarea antreprenoriatului și a ocupării pe cont propriu, prin susținerea înființării a 26 de întreprinderi cu profil nonagricol în zona urbană a regiunilor mai puțin dezvoltate (Centru, Sud-Est, Sud Muntenia, Nord-Est, Nord-Vest, Vest, Sud-Vest Oltenia) de către românii aflați în diaspora în ultimele 12 luni până la momentul înscrierii în grupul țintă.

Prin formarea profesională și consilierea antreprenorială a grupului țintă se va îmbunătăți capacitatea de angajare și spiritul antreprenorial al persoanelor prin creșterea nivelului acestora de pregătire pentru cerințele actuale ale pieței muncii, efectele acestora fiind resimțite pe termen lung.

Includerea în etapa de jurizare a concursului de idei de afaceri, respectiv în selectarea ideilor care vor primi finanțarea de minimis a reprezentanților ai mediului de afaceri și a băncilor, asigură o certificare de îndeplinire a unor criterii financiar-economice a noilor afaceri. Astfel, proiectul se asigură că se vor selecta numai ideile cu potențialul cel mai mare de viabilitate, concomitent cu îndeplinirea condițiilor cererii de finanțare.

Prin includerea în grupul țintă a persoanelor fie cu experiență, fie cu studii în domeniul în care își vor deschide afacerile, se asigură o mai bună conectivitate a noii afacerii, respectiv a noului antreprenor, la realitatea



economico- administrativă. Acest lucru va conduce la diminuarea sau chiar, eliminarea unor blocaje administrative în gestionarea afacerii, ce se pot datora necunoașterii sau cunoașterii insuficiente a procesului de gestionare antreprenorială și a activității principale a afacerii în sine.

Prin monitorizarea funcționării și dezvoltării afacerilor înființate, se asigură o continuitate a activităților precedente ale proiectului, afacerile noi putând să își corecteze lunar eventualele riscuri ce se anunță

Prin sesiunile de prezentare a Studiului antreprenorial la nivel regional se va acționa asupra actorilor economico-sociali relevanți din societate și regiune în legătură cu importanța susținerii noilor forme de organizare economică pentru dezvoltarea locală, respectiv, regională, în vederea înregistrării de progrese în lanț (creșterea numărului de locuri de muncă, reducerea somajului și a inactivității, reducerea disparităților între comunități, creșterea economică în general).

Toate aceste acțiuni vor avea efecte pozitive asupra grupului țintă, contribuind la consolidarea încrederii în forțele proprii și la încurajarea gândirii pozitive, având la dispoziție instrumente concrete și consiliere pe parcursul acțiunilor întreprinse.

OBIECTIVELE SPECIFICE ale proiectului sunt:

OS1. Investiția în formare profesională și instruire (prin cursurile de formare antreprenorială pentru 210 persoane);

OS2. Intervenția în domeniul acordării de consiliere/consultanță/mentorat antreprenorial (pentru înființarea și demararea activităților a 26 de afaceri);

OS3. Promovarea sustenabilității și calității locurilor de muncă și sprijinirea mobilității forței de muncă (prin crearea a minimum 52 locuri de muncă);

OS4. Asigurarea asupra continuității și sustenabilității afacerilor înființate (prin monitorizarea funcționării și dezvoltării afacerilor, respectiv, prin vizite lunare la afacerile înființate- 104 de vizite în total);

OS5. Creșterea gradului de conștientizare a actorilor economico-sociali relevanți în legătură cu importanța susținerii noilor forme de organizare economică pentru dezvoltarea locală, respectiv, regională, în vederea înregistrării de progrese în lanț (prin 7 sesiuni de prezentare a Studiului mediului antreprenorial în România).



Rezultate analiza de teren: Care sunt nevoile initiale ale antreprenorilor

In cadrul acestei analize s-a folosit instrumentul interviu- chestionar de mai jos:

FISA DE ANALIZA A NEVOILOR VIITOARELOR AFACERILOR

Nume, prenume							
Telefon							
Email							
Activitate principala plan de afaceri selectat							
Cod CAEN principal							
Localitatea in care va fi infiintata firma si unde isi va desfasura activitatea							
Regiunea unde isi va desfasura activitatea							
Informatii suplimentare necesare pentru infiintarea si demararea afacerii (completati cu DA sau NU)							
Nevoie de resurse umane specializate	Nevoie de fonduri suplimentare (in afara ajutorului de minimis)	Nevoie de o mai buna cunoastere a pietei si concurentilor	Nevoie de un cadru fiscal mai prietenos start-up-urilor	Nevoie de instrumente suplimentare de ajutor din partea statului pentru start-up-uri (ex.facilitati fiscale, export etc.)	Nevoie de sprijin juridic suplimentar	Nevoie de consultanta/ sprijin fiscal suplimentar	N t (i v p c p

Oportunitati oferite de regiunile mai putin dezvoltate la nivel antreprenorial

Regiunea Centru

Primele cinci domenii de activitate cu cel mai ridicat potențial antreprenorial, rezultate în urma analizei la nivelul fiecărui județ din cadrul regiunii Centru arată un nivel ridicat de eterogenitate, după cum se poate observa din tabelul următor.

DOMENII CU POTENȚIAL ANTREPRENORIAL RIDICAT, REGIUNEA CENTRU TOP 5 indicele potențialului antreprenorial, la nivel de județ¹¹ Județe

JUDET	ALBA	BRAȘOV	COVASNA	HARGHITA	MUREȘ	SIBIU
Coduri CAEN	7022 5610	7022 3030	7022 5610	5590 5510	2110 2732	7022 2920
	2620 2731	5610 6499	5520 2752	7022 5610	7022 5610	2932 6430
	5590	2910	5510	5520	3030	9004

Astfel, regiunea Centru demonstrează un potențial antreprenorial și competitiv ridicat pentru domenii productive de înaltă și medie tehnologie (fabricarea de aeronave și nave spațiale, fabricarea de fire și cabluri electrice și electronice, fabricarea autovehiculelor, farmaceutice, fabricarea de calculatoare și periferice) și pentru servicii cu valoare adăugată mare (servicii financiare-fonduri mutuale). Promovarea antreprenoriatului în aceste domenii este de natură să conducă la crearea de noi locuri de muncă și la o dezvoltare sustenabilă a firmelor, cu o rată ridicată de supraviețuire. Deși la nivel de cod CAEN 4 cifre domeniile cu potențial antreprenorial ridicat sunt diferite de la un județ la altul, în plan regional se poate distinge o concentrare în așa numitele aglomerări (grupări de firme din domenii de activitate înrudite, caracterizate printr-un indice antreprenorial ridicat).

Între acestea, domeniile înrudite din TURISM, IT&IC, sunt prezente în toate cele 6 județe, iar LIFE și AUTO sunt prezente în 4 din cele 6 județe, concentrând mare parte din dinamica antreprenorială și cifra de afaceri pentru domeniile analizate.

Regiunea Vest

Primele cinci domenii de activitate cu cel mai ridicat potențial antreprenorial, rezultate în urma analizei la nivelul fiecărui județ din cadrul regiunii Vest arată un nivel ridicat de eterogenitate, după cum se poate observa din tabelul următor.

DOMENII CU POTENȚIAL ANTREPRENORIAL RIDICAT, REGIUNEA VEST TOP 5 indicele potențialului antreprenorial, la nivel de județ

JUDET	Arad	Timis	Hunedoara	Caras Severin
Coduri CAEN	2732 7022 2652	2932 5610 5520	5610 7022 7911	2931 7022 6430

	7021 5610	2711 7022	6492 8610	5610 6201
--	-----------	-----------	-----------	-----------

Principalele domenii cu potențial antreprenorial ridicat în regiunea Vest sunt reprezentate de activitățile de consultanță și management (intensive în cunoaștere), turism, industrii de tehnologie medie și doar un domeniu de tehnologie înaltă (2652). La fel ca și în celelalte regiuni analizate, în regiunea Vest se evidențiază o concentrare a activității antreprenoriale într-o serie de domenii correlate.

În regiunea Vest cercetarea a demonstrat existența a trei aglomerări, comune pentru toate cele 4 județe: LIFE (sănătate umană), IT & Industrii creative și turism. În plus, pe lângă acestea, alte două aglomerări sunt prezente, pe domeniile ELECTRONICE și ELECTRICE, pentru județele Hunedoara, respectiv Timiș și Hunedoara. Aceste domenii concentrează mare parte din dinamica antreprenorială și cifra de afaceri din județele respective. Din punct de vedere al contribuției la economia județeană, domeniile analizate nu au un impact semnificativ. Firmele din domeniul Electrice, Electronice, IT/IC (considerate cumulativ) și Turism sunt singurele care depășesc 1% din cifra de afaceri la nivel de județ.

Aglomerările din TURISM sunt cele mai dinamice în toate județele, generând cel mai mare număr de firme în perioada 2004-2009, pentru toate județele. Aglomerarea pe turism generează cea mai mare cifră de afaceri doar în județul Hunedoara, în restul județelor alte aglomerări având o pondere mai mare în cifra de afaceri a județului. Următoarea aglomerare cu dinamica importantă în numărul de firme din Regiune este IT & industrii creative. Domeniul are cea mai mare dinamică în Arad și Timiș dar este reprezentant bine și în județele Hunedoara și Caraș-Severin. Deși are o dinamică bună, sectorul are cea mai mare pondere din cifra de afaceri a județului doar în Timiș. În toate celelalte județe ponderea este pe ultimele locuri dintre aglomerările identificate. Sectorul sănătate are o reprezentare bună ca dinamică în toate județele, Caraș-Severin fiind cel mai bine reprezentat. Ponderea în cifra de afaceri este însă foarte redusă. Sectoarele ELECTRONICE și ELECTRICE sunt prezente doar în anumite județe din regiune. Domeniul ELECTRONICE este prezent în județele Arad, Timiș și Caraș-Severin, totuși cu pondere redusă și în dinamică și în cifra de afaceri a județului. Domeniul ELECTRICE este prezent doar în județul Arad.

Regiunea Sud-Vest

Primele cinci domenii de activitate cu cel mai ridicat potențial antreprenorial, îndeplinind simultan cele patru criterii în metodologie, rezultate în urma analizei la nivelul fiecărui județ din cadrul regiunii Sud-Vest sunt prezentate din tabelul următor. DOMENII CU POTENȚIAL ANTREPRENORIAL RIDICAT, REGIUNEA SUD-VEST TOP 5 indicele potențialului antreprenorial, la nivel de județ

JUDET	DOLJ	GORJ	OLT	MEHEDINTI	VALCEA
Coduri CAEN	6499 7022	5610 2712	2732 5610	5610 6492	7022 5590
	2711 5610	6492 5510	5520 2733	8621 7311	5610 6492
	8622	7022	7022	7022	5510

Similar celorlalte regiuni analizate, acestea sunt reprezentate de activități de consultanță în management (7022) și restaurante (5610), urmate de intermediari financiare (6499). Analizând grupările de coduri CAEN din domenii correlate.

Aglomerările TURISM, IT& IC și LIFE (sănătate) sunt prezente în toate cele 5 județe ale regiunii și sunt responsabile pentru mare parte din dinamica antreprenorială a IMM în perioada 2004-2009 și pentru o parte importantă a cifrelor de afaceri județene. Specificitatea regiunii este dată de ponderea importantă a aglomerării LIFE în dinamica antreprenorială a județelor, de importanța aglomerărilor FINANCIAR în dinamică, de prezența în topul indicelui antreprenorial a aglomerărilor ELECTRIC în 3 din cele 5 județe și de prezența în top a unei aglomerări de firme noi în domenii (7211,7219) de cercetare-dezvoltare (C-D). Cu excepția județului Dolj, aglomerările TURISM generează cele mai multe IMM noi

Regiunea Sud-Muntenia

Primele cinci domenii de activitate cu cel mai ridicat potențial antreprenorial, îndeplinind simultan cele patru criterii în metodologie, rezultate în urma analizei la nivelul fiecărui județ din cadrul regiunii Sud-Vest sunt prezentate din tabelul următor. DOMENII CU POTENȚIAL ANTREPRENORIAL RIDICAT, REGIUNEA SUD-MUNTENIA TOP 5 indicele potențialului antreprenorial, la nivel de județ

JUDET	ARGES	CALARASI	DAMBOVITA	GIURGIU	IALOMITA	PRAHOVA	TELEORMAN
Coduri	2732 7022	2932 5610	5610 7022	2931 7022	2732 7022	2932 5610	5610 7022
CAEN	2652	5520	7911	6430	2652	5520	7911
	7021 5610	2711 7022	6492 8610	5610 6201	7021 5610	2711 7022	6492 8610

Principalele domenii cu potențial antreprenorial ridicat în regiunea Sud Muntenia sunt reprezentate de activitățile de construcții masini, industria prelucrătoare hidrocarburi, consultanță și management (intensive în cunoaștere), turism, industrii de tehnologie medie și doar un domeniu de tehnologie înaltă (2652). La fel ca și în celelalte regiuni analizate, în regiunea Sud Muntenia se evidențiază o concentrare a activității antreprenoriale într-o serie de domenii correlate.

Factori de succes ai unei prime afaceri

Nu mai este o noutate faptul că aproximativ 99% dintre start-up-uri nu reușesc să supraviețuiască în primii zece ani de activitate, iar motivul principal al acestei rate ridicate de eșec este că majoritatea antreprenorilor încep o afacere nepregătită și cu o atitudine greșită.

1. Atitudine

Modul de gândire este fundamentul fiecărei afaceri de succes și motivul este pentru că percepția dvs. determină modul în care faceți afaceri. Modul de gândire determină misiunea dvs. de afaceri, viziunea, cultura afacerii dvs. și etica profesională. Majoritatea oamenilor încep o afacere deoarece cred că a construi o afacere este cea mai rapidă cale de a face bani și de a se îmbogăți. Unii încep o afacere pentru că doresc să fie propriul lor șef și fac lucrurile în felul lor; în timp ce alții încep o afacere doar pentru a-și plăti un salariu decent lunar. În timp ce a câștiga bani din afacerea dvs. nu este o idee proastă, nu trebuie să uitați niciodată că obiectivul dvs. principal trebuie să fie acela de a oferi valoare și de a avea grijă de clienți.

2. O idee corectă

Următorul factor de succes este existența unei idei bune de afaceri. Acesta este un factor esențial și evident în secretele de succes ale fiecărei afaceri, deoarece o idee mare se traduce într-un



UNIUNEA EUROPEANĂ



produs/serviciu important. Dar ideea dvs. de afaceri nu trebuie să fie ceva foarte special pentru a avea succes. Poate fi fie un produs sau serviciu nou, fie o oportunitate care există, dar trebuie îmbunătățită. Cu toate acestea, cel mai important factor de succes este că ideea dvs. trebuie să aibă în cele din urmă cerere. Trebuie fie să rezolve o problemă, fie să fie satisfăcută o nevoie; acest lucru, la rândul său, va crea o piață.

3. Capital

Unii experți spun că afacerile online nu au nevoie de capital pentru a rezista. Cu toate acestea, adevărul este că capitalul este crucial pentru succesul și supraviețuirea tuturor tipurilor de afaceri. Dar un punct critic pe care vrem să îl subliniem este faptul că finanțarea nu este cel mai important factor pentru construirea unei afaceri de succes. Motivul pentru această afirmație este faptul că au existat întreprinderi cu lichiditate excesivă, dar care au eșuat. Deci nu este vorba doar de a avea banii, ci de a ști cum să folosiți banii și de a avea oamenii potriviți să vă execute planurile.

4. Echipă puternică

Puteți deveni un antreprenor sau intraprenor de succes, dar pentru a fi un proprietar al unei afaceri de succes, aveți nevoie de o echipă. Nu vorbim despre personalul sau angajații obișnuiți, ci despre asamblarea unei echipe de afaceri care oferă direcția strategică și executarea planurilor. Fiecare membru al echipei dvs. trebuie să fie competent, testat și dovedit în diferitele domenii. Pentru a obține cel mai bun rezultat, este recomandabil să vă împărțiți echipa în două:

– echipa internă, care ar trebui să cuprindă indivizi care realizează operațiunile zilnice ale afacerii dvs. Acestea includ contabilul dvs., managerul de operațiuni, echipa de dezvoltare a produsului etc.

– echipa externă, poate să nu existe în cadrul afacerii, dar aceasta oferă servicii profesionale strategice și sfaturi de care aveți nevoie pentru a vă dezvolta afacerea. Facem referire la un consultant, mentor, avocat sau bancher, strateg de taxare, etc.

5. Momentul potrivit

Nimic nu omoară o afacere mai rapid decât luarea de decizii iraționale, asumând riscuri inutile sau făcând mișcări de afaceri nepotrivite. Pentru a atinge punctul culminant al succesului în afaceri, trebuie să aveți un plan strategic și o echipă pentru a executa un astfel de plan. Dar, cel mai important, trebuie să executați un astfel de plan la momentul potrivit. Am văzut întreprinderi cu potențial eșuează doar pentru că și-au anunțat inovarea prea devreme; prin urmare, trezind atenția concurenței.

6. Networking

În cursul construirii afacerii dvs., trebuie să vă construiți și rețeaua de afaceri. Unii o numesc rețea de afaceri, în timp ce alții o numesc alianță strategică sau o conexiune politică, dar este cert că este foarte important să construim o astfel de rețea. Majoritatea întreprinzătorilor cunosc puterea rețelelor interne. Este treaba ta ca antreprenor să consolidezi relațiile cu colegii, mentorii și alți actori cheie ai afacerii. Rețelele interioare oferă direcții, sprijin și un număr tot mai mare de persoane care să ajute.

7. Adaptabilitatea

O afacere de succes se datorează capacității sale de adaptare la schimbări. Lumea afacerilor este plină de evenimente neașteptate și surprize. Cu alte cuvinte, nu este niciodată statică și este imprevizibilă. Adaptabilitatea vă permite să răspundeți la circumstanțe și să rămâneți competitivi. Îți păstrează afacerea într-o stare lichidă, făcând astfel posibil ca afacerea ta să se adapteze la orice situație.

8. Integritatea



UNIUNEA EUROPEANĂ



Unul dintre criteriile nespuse dar importante pentru construirea unei afaceri de succes este integritatea. Fiind cinstit și deschis față de afacerea dvs. vă ajută compania să crească și să vă dezvolte individualitatea. Trebuie să fii cinstit cu angajații, clienții, furnizorii, asociații, investitorii etc.

9. Competența

Dintre factorii de succes de afaceri enumerați aici, competența este cea mai importantă. De ce? Motivul este că, fără competență, toți ceilalți factori sunt nuli și irelevanți. Chiar și cu tot capitalul, ideile și clienții din lume, dacă nu sunteți suficient de competent pentru a le gestiona, le veți pierde în timp. Ce este competența? În termeni simpli, competența este o combinație de cunoștințe despre afaceri, o înțelegere aprofundată a industriei sau sectorului și o experiență construită de-a lungul anilor. Competența este factorul cheie pe care îl au investitorii înainte de a decide dacă să investească într-o companie sau nu.

10. Atragerea unor clienți loiali

Motivul pentru care sunteți în afaceri este pentru a servi clienții și dacă afacerea dvs. nu poate servi clienților, atunci nu prezintă utilitate și nu va funcționa. Dar servirea clienților nu este suficientă pentru a asigura o supraviețuire a afacerilor și eventuala reușită. Pentru a reuși, trebuie creată o sumă de clienți loiali, trebuie să le faceți o promisiune specifică și să le îndepliniți promisiunea.

Schimbarile vietii de antreprenor

A deveni un antreprenor este o alegere, este sentiment, gândire și credință.

Pentru a reuși trebuie să ne pregătim, trebuie să studiem, trebuie să învățăm și trebuie să experimentăm. Alegerea de a deveni un antreprenor trebuie, totuși, să fie convingătoare și bine gândită: nu se poate deveni un antreprenor de succes de astăzi până mâine.

A deveni un antreprenor are avantaje importante:

- * Potențialul banilor câștigați. În timp ce angajatul trebuie să respecte structura corporativă, regulile sale și timpul de creștere, antreprenorul poate câștiga un salariu potențial infinit, proporțional cu investițiile și eforturile sale;
- * Libertatea de timp. A deveni un antreprenor vă permite să vă gestionați timpul așa cum doriți și vă permite să îl trăiți după cum doriți. Tu ești stăpânul timpului tău;
- * Libertatea de alegere. A fi un antreprenor vă permite să vă bucurați de o putere decizională largă. Tu alegi;
- * Libertatea de a face. A fi un antreprenor înseamnă a nu depinde de nimeni, alegerea când și cum, a decide dacă și de ce;
- * Satisfacția personală. Riscul într-o companie și reușirea este o sursă de mare satisfacție personală. Tu ești creatorul acelei creaturi;
- * Emoții. Succesul, senzația de mulțumire, riscul, decizia, succesul, senzația liberă, toate acestea sunt capabile să vă păstreze emoții mari și constante, altfel dificil de dovedit.

Și partea inversă a monedei? Devenind un antreprenor are și unele dezavantaje pe care nu trebuie să le subestimați înainte de a vă face alegerea:



- * știind cum să-și asume riscul. A fi un antreprenor înseamnă a risca și a ști cum să o faceți, și anume cum să evaluați dacă și când să acceptați riscul și să știți cum să gestionați stresul emoțional care derivă din acesta. Și aceasta este o atitudine pe care o puteți învăța;
- * știind cum să fii responsabil. A deveni un antreprenor înseamnă a fi responsabil pentru tine și pentru viața ta și pentru alții, oameni care depind de deciziile tale;
- * nu aveți un salariu fix și regulat. Câștigurile unui antreprenor nu sunt stabile: totul este variabil, succesul ca eșec, câștigul ca pierdere și cunoașterea modului de a gestiona acest echilibru care fluctuează în mod continuu este esențial pentru a reuși;
- * spirit de sacrificiu. Antreprenorii de succes se bucură de o viață liberă și confortabilă, dar este, de asemenea, adevărat că ei sunt înzestrați cu un mare spirit de sacrificiu.

Importanța este raportarea cu toate aceste aspecte analizate până acum cu privire la atitudinile antreprenorilor naturale și abilitat!

Percepția concurenței

Într-o economie de piață funcțională, firmele concurează între ele pentru a-și extinde aria clienților. Concurența în sine reprezintă un stimulent pentru companii, încurajându-le să acționeze la potențial maxim pentru a produce bunuri și furniza servicii de cea mai înaltă calitate și la cel mai mic preț.

Concurența impulsionează spiritul antreprenorial și intrările de noi firme pe piață, recompensând companiile eficiente și sancționându-le pe cele ineficiente. În condiții ideale de piață companiile reacționează rapid și flexibil față de noii întrați și la modificările ce apar în structura cererii.

Intrarea unor noi competitori pe piață determină adaptări în strategia firmelor existente. Capacitatea companiilor existente de a-și ajuta poziția față de noii întrați în piață și viteza cu care se realizează aceste modificări strategice sunt indicatori ai eficienței și competitivității unei firme. Astfel, concurența reprezintă un aspect determinant al competitivității.

Într-un sens larg concurența poate fi privită precum "o luptă în urma căreia cel mai bun pregătit supraviețuiește". Confrunțați cu o concurență acerbă și urmărind obținerea unui profit cât mai mare, actoprii deja existenți în piață sunt uneori tentați să distorsioneze concurența pentru a-și consolida și, ulterior, abuza de puterea lor de piață. În aceste condiții este necesară intervenția autorităților pentru a asigura dezvoltarea unui mediu concurențial sănătos.

În mod tradițional, competitivitatea se fundamenta doar pe raportul dintre costuri și prețuri. În prezent, se impune realizarea unei distincții între competitivitatea statică și cea dinamică.

Autoevaluarea activității afacerii

Abilitățile de a desfășura o activitate antreprenorială au un impact decisiv asupra succesului inițiativei.

Prin urmare, este esențial ca antreprenorul aspirant să își evalueze profilul din punct de vedere:

- psihologic, cu referire la "personalitatea antreprenorială" pe care o posedă;

- tehnice, cu referire la "comerțul" specific în sectorul de interes.

Unele dintre caracteristicile pe care trebuie să le dețină antreprenorul sunt, cu siguranță, tendința spre risc, rezistența la stres, capacitatea de a controla situațiile, dar și creativitatea, elasticitatea mentală, abilitatea de a stabili noi relații. Unele dintre aceste calități sunt cu siguranță naturale, altele pot fi învățate sau sporite prin experiența altor companii, stagii și cursuri de formare.

Antreprenorul trebuie să aibă abilități de autoevaluare, astfel încât să poată înțelege atitudinile, punctele forte și punctele slabe ale acestuia. De fapt, o autoevaluare corectă permite antreprenorului să înțeleagă din ce alte profiluri ar trebui să fie sprijinit și, prin urmare, să aleagă celelalte resurse umane din cadrul companiei.

Criteriile pe care trebuie să se bazeze evaluarea sunt:

1. Orientarea rezultatelor
2. Conducerea
3. Adaptarea
4. Necesitatea de a realiza succesul social
5. Apăsăți pentru a va realiza
6. Inovare
7. Flexibilitate
8. Autonomie în general, un antreprenor, în diferitele etape ale vieții unei companii, trebuie să facă față în mod fundamental patru funcții: organizarea, decizia, controlul și planificarea.

Deciziile și înclinațiile apar, în primul rând, din percepția a ceea ce ne înconjoară. Percepția, în multe privințe subiective, sunt procesate și descifrate cu un amestec de raționament și intuiție. În acest moment, ponderea este declanșată și deci deciziile sunt luate.

Evident, întregul proces este influențat de particularitățile personale și comportamentale ale persoanei, precum și de setul de cunoștințe generale și tehnice care compun bagajul.

Instrumente Structurale 2014-2020

Deoarece este imposibilă cuantificarea și măsurarea directă a valorii demonstrate fără un studiu direct al companiei, am procedat la o evaluare obiectivă.

Antreprenorul trebuie să posede abilități, de natură profesională și personală, putem simplifica totul în trei categorii:

1. competențe tehnice: sector specific;
2. aptitudini manageriale: bazate pe cunoașterea instrumentelor de planificare, programare și control;
3. abilități de relaționare: capacitatea de organizare, delegare și comunicare.



Caracterizarea acestor abilități ajută la identificarea unui profil de capacitate inovatoare. Mai mult, această structurare ne permite să ne concentrăm atenția asupra unor domenii de analiză: cunoștințe, abilități și caracteristici personale

Pentru a oferi un instrument util pentru autoevaluarea abilităților antreprenoriale, mai jos introducem o schemă cu descrierea profilului antreprenorului:

Cunoștințe

- ◆ Abilitatea de a identifica oportunitățile disponibile pentru activități personale, profesionale și / sau economice;
- Conștientizarea poziției etice a companiilor și a modului în care acestea pot avea un beneficiu, de exemplu prin comerț echitabil sau prin înființarea unei întreprinderi sociale.

Abilități

- * Planificarea, organizarea, conducerea, conducerea și delegarea, analiza, comunicarea, raportarea, evaluarea și înregistrarea;
- Reprezentarea și negocierea efectivă;
- ◆ Lucrați individual și în colaborare în cadrul grupurilor;
- Să judece și să identifice propriile puncte forte și puncte slabe și să evalueze și să-și asume riscuri atunci când este necesar.

Atitudini esențiale

- Spirit de inițiativă;
- Abilitatea de a anticipa evenimentele;
- Independența și inovația în viața privată și socială, precum și la locul de muncă;
- Determinarea atingerii obiectivelor, fie personale, fie comune cu ceilalți, chiar și la locul de muncă.

Cultura antreprenorială

Cultura antreprenorială

Economia antreprenorială apare ca un concept bidimensional:

- a) dimensiunea statică se referă la proprietatea asupra afacerilor la nivel național (macro);



b) dimensiunea dinamică se referă la comportamentul antreprenorial în general.

Antreprenoriatul contribuie la creșterea economică a oricărei țări. Pe plan internațional, antreprenoriatul diferă în funcție de nivelurile de dezvoltare economică și de structurile instituționale ale fiecărei țări. De-a lungul timpului, au existat numeroase forme (modele) de antreprenorat datorită tendințelor și dezvoltării tehnologiilor existente. În multe țări, legislația fiscală, dezvoltarea sectorului public și înăsprirea condițiilor de intrare pe piață au amplificat declinul sectorului micilor întreprinderi.

Importanța cercetării în cultura antreprenorială

În economia antreprenorială, ideile și cunoștințele fiind esențiale pentru inovare și creștere economică, investiția în resurse umane este un factor important al menținerii competitivității economice și tehnologice. Formarea resurselor umane de înaltă calificare, din care se alimentează domeniul cercetării-dezvoltării (C-D), necesită timp mai îndelungat, dar investițiile în educație sau alte domenii care susțin procesul de învățare continuă aduc mari beneficii economiei și societății, nu numai pe termen scurt, dar și pe termen lung și foarte lung. Construirea unei solide capacități umane atât de necesară economiei antreprenoriale și spre care se aspiră la nivel european, nu este posibilă fără susținerea printr-o finanțare adecvată a învățământului, cât și a cercetării.

În principiu, întreaga populație a unei țări poate constitui o sursă potențială de resurse umane pentru știință și tehnologie (S&T), dar cu cât segmentul de populație cu nivel înalt al educației formale este mai consistent, cu atât există o posibilitate mai mare de ocupare în activitatea de C-D.

În viitor economia bazată pe cunoaștere de tip antreprenorial va stimula și mai mult creșterea necesarului de persoane cu o calificare tehnico-științifică înaltă.

Fenomenul de îmbătrânire a populației ocupate în cercetare, care se manifestă tot mai accentuat în țările europene dezvoltate, a început deja să aibă un impact negativ asupra acestui domeniu. Tinerii absolvenți și tinerii cercetători se orientează spre cariere de mai mare perspectivă, în activitate și baremuri de salarizare. Pierderea unor contingente de tineri, care au o capacitate mai mare de adaptare la cerințele societății bazate pe cunoaștere și de înnoire continuă a cunoștințelor și calificării profesionale, va accentua fenomenul de îmbătrânire a populației ocupate în știință și tehnologie. Această tendință constituie o problemă serioasă la nivel european, afectând dinamica noii economii bazate pe cunoaștere.

Deși, potrivit sondajelor, oamenii de știință se bucură de o bună reputație, lipsa de atractivitate a acestui domeniu constituie, în cazul studenților, obstacolul major în calea opțiunii pentru activitatea științifică.

Exemple de succes în antreprenorat de-a lungul anilor

„Antreprenorul scoate resursele economice dintr-un domeniu cu productivitate scăzută și le introduce într-un domeniu cu productivitate ridicată și cu randament mai mare”.

Este definiția lui Say care nu ne spune cine este acest „antreprenor”. Deoarece Say a inventat acest termen acum aproape 200 de ani, a existat o confuzie totală asupra definițiilor „antreprenorului” și „sistemului antreprenorial”.

În Statele Unite, de exemplu, antreprenorul este deseori definit ca cineva care își începe propria sa afacere de proporții mici. Într-adevăr, cursurile despre sistemul antreprenorial, obișnuite în școlile americane de afaceri,



au la origine cursurile despre cum poți să începi o mică afacere proprie. Dar nu orice mică afacere nouă este antreprenorială sau reprezentativă pentru sistemul antreprenorial.

Activitatea antreprenorială constă în reformarea și revoluționarea modului de producție, exploatând o invenție sau, mai general, o posibilitate tehnologică inedită, în scopul obținerii unui nou produs sau serviciu.

Exemple recunoscute de practicarea activității antreprenoriale

sunt în domenii ca:

- a) alimentația publică (firma McDonald);
- b) comerțul (firma Mark&Spencer);
- c) producție (firma General Electric).

a) Întreprinderea inițială McDonald a fost și este de tip antreprenorial.

Produsul său final a fost ceea ce orice restaurant american decent produsese cu ani în urmă. Dar, aplicând concepte și tehnici de management, standardizând produsul, proiectând tehnologia și uneltele, totul pe baza analizei muncii care urma să fie depusă și apoi, stabilind standardele necesare, McDonald a reușit să crească randamentul resurselor și să creeze o nouă piață și un nou consumator. Aceasta este economia antreprenorială.

Antreprenorii sunt o minoritate printre noile firme, ei creează ceva nou, ceva diferit; ei schimbă sau transformă valori.

b) General Electric Company (GE), una dintre cele mai mari firme din lume, veche de mai bine de 100 de ani, are o istorie lungă în inițierea de afaceri noi, antreprenoriale, pe care, pornind de la zero, le-a transformat în industrii de mărimi considerabile. GE nu s-a rezumat la antreprenariat numai în domeniul productiv. GE Credit Corporation a determinat, într-o mare măsură, transformarea sistemului financiar american, schimbare ce s-a extins rapid în Marea Britanie și în Europa Occidentală.

c) Mark&Spencer, o mare firmă de negustori britanici, are mai multe elemente antreprenoriale și inovatoare decât orice altă companie din Europa Occidentală a ultimilor cincizeci de ani și a avut un impact mai mare asupra economiei britanice, chiar asupra societății britanice, decât orice alt agent de schimb din Marea Britanie.

Trasaturile unui antreprenor

Ceea ce diferențiază antreprenorul sau „omul de acțiune” de persoana statică este curajul, viziunea, spiritul creativ, capacitatea de a iniția ceva calitativ nou, de a recombina sau de a imagina noi combinații ale unor resurse deja existente. Din această perspectivă, antreprenorul nu este neapărat persoana care inventează ceva nou, ci cea persoana care imaginează „noi căi de a folosi mijloacele existente”, respectiv de a face noi combinații în sfera economică.

În timp ce „omul de acțiune” (antreprenorul) imaginează noi combinații și mijloace de a le pune în practică, luptându-se totodată cu blocaje create de inerția, opoziția, rezistența altora față de acțiunile lui, persoana



statică acceptă lucrurile așa cum sunt, este inerțială, rutinieră, „rațională”, rezistentă la schimbări și ostilă față de acțiunile nonconformiste ale

altora.

Toate populațiile pot fi împărțite într-un număr mic de oameni de acțiune și o mare masă de indivizi statici, nonantreprenoriali, lucru valabil nu numai pentru sfera

economică, ci și pentru alte sectoare ale societății. Ceea ce transformă o persoană creativă, imaginativă, cu idei combinatorii într-un adevărat antreprenor ține de forța interioară și hotărârea lui de a le transpune în practică prin asumarea riscului și a incertitudinii. Pentru obținerea succesului într-o acțiune antreprenorială, liderul este nevoit să coopereze cu alți oameni. Din nefericire, după cum a insistat autorul de-a lungul întregii argumentații, majoritatea oamenilor este reprezentată de persoane statice, nedoritoare de asumare a riscului și a inovației.

Omul de acțiune Persoana statică

dinamic stagnantă

tulbură echilibrul caută echilibrul

face ceva nou repetă ceea ce s-a mai făcut

activ, energic pasivă, lipsită de energie

lider adept

realizează noi combinații acceptă mijloacele existente de acțiune

nu resimte nicio rezistență internă la schimbare resimte o puternică rezistență la schimbare

alege intuitiv dintr-o multitudine de alternative noi alege rațional dintre alternativele existente

motivată de putere și bucuria creației motivată exclusiv de necesități care, odată satisfăcute,

stopează acțiunea

nu dispune de resurse, însă împrumută de la bănci nu dispune de resurse și nu are nevoie de altele noi

Antreprenoriatul social

Antreprenorii sociali nu sunt mulțumiți doar să ofere un pește sau să învețe [oamenii] cum să pescuiască. Ei nu vor avea liniște până ce nu vor revoluționa industria pescuitului. Antreprenorii sociali se definesc nu doar prin creativitate sau promovarea inovării, ci mai ales prin capacitatea de a se adresa cauzelor adânci ale problemelor sociale,

Fiscalitatea

Deși, în ultima vreme, condițiile economice s-au îmbunătățit, Uniunea Europeană trebuie să facă față în continuare consecințelor crizei, printre care se numără lipsa de investiții și inegalitățile din ce în ce mai mari. În



acest context, numeroase voci din rândul cetățenilor solicită, în întreaga Uniune, să se acorde o mai mare atenție justiției sociale. Fiscalitatea joacă un rol fundamental în crearea unei societăți echitabile și în edificarea unei economii puternice. Prin intermediul ei se poate avansa spre eliminarea inegalităților, nu numai prin sprijinirea mobilității sociale, ci și prin reducerea inegalităților în materie de venituri de piață.

Există cel puțin două abordări ale conceptului de fiscalitate:

- A. Fiscalitatea este văzută ca totalitatea impozitelor și taxelor dintr-un stat.
- B. Se pune accentul pe elementele definitorii ale sistemului fiscal în general, îl definește prin prisma relațiilor dintre elementele care formează acest sistem.

Prima abordare se bucură de concizie și expresivitate, permițând o analiză pragmatică mai ușoară și mai eficientă a modului în care este constituită și funcționează. Astfel, o primă definiție în cadrul acestei abordări consideră fiscalitatea "totalitatea impozitelor și taxelor provenite de la persoane fizice și juridice care alimentează bugetele publice".

O altă definiție vede fiscalitatea ca fiind "totalitatea impozitelor instituite într-un stat, care-i procură acestuia o parte covârșitoare din veniturile bugetare, fiecare impozit având o contribuție specifică și un anumit rol regulator în economie".

Fiscalitatea este, în mod normal, expresia voinței politice a unei comunități umane organizate, fixată pe un teritoriu determinat și dispunând de o autonomie suficientă pentru a putea, prin intermediul organelor care o reprezintă, să se doteze cu o întreagă serie de reguli juridice și în special, fiscale.

Fiscalitatea prezintă următoarele două caracteristici:

1. exclusivitatea aplicării, care presupune faptul se aplică într-un teritoriu geografic determinat, fiind unicul colector al resurselor fiscale pentru un buget sau un sistem de bugete (central sau local).
2. autonomie tehnică, adică un sistem fiscal este autonom din punct de vedere tehnic dacă este un sistem fiscal complet, ceea ce înseamnă că acesta conține toate regulile de așezare, lichidare și încasare a impozitelor necesare pentru punerea în aplicare.

Politica fiscală poate avea o mare influență asupra deciziilor în materie de ocupare a forței de muncă, asupra nivelurilor investițiilor și asupra disponibilității întreprinzătorilor de a-și extinde activitățile, toate aceste aspecte conducând la o creștere economică mai puternică.

Astfel, politicile fiscale sunt evaluate prin raportare la patru priorități: o stimularea investițiilor; o sprijin pentru ocuparea forței de muncă; o reducerea inegalităților; o asigurarea conformării fiscale.

În România se află elaborat un sistem fiscal care se dorește performant. În ceea ce privește impunerea agenților economici, s-au propus și s-au realizat sau sunt în curs de realizare mecanisme care să asigure:

- tratamentul nediferențiat al agenților economici, indiferent de forma de proprietate;
- stimularea agenților economici prin scutiri totale, parțiale sau reduceri de impozite;
- evitarea impunerii de două sau mai multe ori a aceleași baze impozabile;



- încercarea de diminuare a sarcinii fiscale și, acolo unde este posibil micșorarea gradului de percepere de către contribuabil a sarcinii fiscale;
- stabilirea unei sarcini fiscale "reale", prin actualizarea la inflație a elementelor luate în calculul profitului impozabil;
- descurajarea unor activități sau consumuri;
- aducerea la un nivel cât mai redus a evaziunii fiscale.

Provocările în materie de politică fiscală cu care se confruntă guvernele din UE

Stimularea investițiilor

În UE, totalul impozitelor diferă considerabil de la o țară la alta.

În ultimii 2 ani (2017-2018) ponderea impozitelor în PIB2 a înregistrat, la nivelul UE-28, variații ce oscilează de la 24,1 % în Irlanda la 45,6 % în Danemarca.

Diferențele dintre nivelurile totale de impozitare reflectă, în realitate, diferențele legate de preferințele sociale pentru bunuri publice.

Până în prezent, nu există dovezi solide privind impactul nivelului general de impozitare asupra creșterii economice. Cu toate acestea, este înțeles mai bine modul în care fiecare dintre componentele regimului fiscal influențează

creșterea economică prin intermediul următoarelor canale: productivitatea totală a factorilor și creșterea stocului de capital sau a ofertei de forță de muncă.

Figura 1: Sarcina fiscală totală în țările UE, ca procentaj din PIB, 2012 și 2018

Impactul impozitului pe profit și al celui pe venit asupra creșterii economice și a investițiilor este bine documentat. Impozitul pe profitul societăților influențează atât alegerea locului de stabilire a acestora, cât și investițiile directe naționale și străine.

Cotele de impozitare, modul în care este definită baza de impozitare și aspectele legate de conformarea fiscală constituie factori determinanți ai efectelor economice ale impozitării. Tratatul fiscal al diverselor surse de finanțare, dezvoltarea stimulentei fiscale și timpul consacrat de întreprinderi conformării fiscale pot influența investițiile productive.

Diferențele în materie de impozit pe profit pot determina societățile multinaționale să transfere profitul dinspre țările cu un nivel ridicat de impozitare către cele cu un nivel scăzut.

Ratele de impozitare efective reflectă o gamă amplă de factori care nu se limitează la impozitul legal pe profitul societăților, cum ar fi elementele bazei fiscale, sursa de finanțare (datorii, rezultatul reportat sau majorarea capitalului propriu) și activul în care se fac investiții (utilaje, clădiri, imobilizări necorporale, stocuri și active financiare).

Figura de mai jos ilustrează diferențele dintre ratele medii efective ale impozitului pe profitul societăților, care variază

Decizia de a spori sau de a reduce investițiile este influențată de rata marginală efectivă de impozitare, și anume sarcina fiscală asupra ultimului euro investit într-un proiect care atinge pragul de rentabilitate (investiție „marginală”). Cu cât rata marginală efectivă de impozitare este mai mică, cu atât regimul fiscal este mai propice investițiilor. Există mai multe modalități de a reduce rata marginală efectivă de impozitare și de a concepe un regim fiscal favorabil investițiilor.

Printre acestea se numără:

- o accelerarea calendarelor de amortizare fiscală sau contabilizarea imediată drept cheltuieli, o oferirea posibilității de deducere a costurilor de capital, o îmbunătățirea condițiilor de reportare a pierderilor,
- o acordarea de stimulente fiscale pentru cercetare și dezvoltare.

Sprijin pentru crearea de locuri de muncă și pentru ocuparea forței de muncă

Fiscalitatea din domeniul muncii influențează atât decizia fiecăruia dintre noi de a se angaja și cu ce normă (oferta de forță de muncă), cât și decizia angajatorului de a face angajări, întrucât acestea cresc costul forței de muncă (cererea de forță de muncă). Oferta de forță de muncă din anumite categorii ale populației (lucrători slab calificați, tineri, persoane în vârstă și persoanele care sunt de a doua sursă de venit a familiei) este deosebit de sensibilă la impozitele și contribuțiile la sistemul asigurărilor sociale.

Deși, în ultimii ani, s-au constatat îmbunătățiri ale ratelor de ocupare a forței de muncă din statele membre ale UE, situația variază de la o țară la alta. De asemenea, decalajul dintre rata de ocupare a forței de muncă din rândul persoanelor cu un nivel scăzut de educație și rata totală de ocupare a forței de muncă diferă de la o țară la alta.

Slovacia prezintă cea mai mare diferență dintre cele două rate (de 33,9 puncte procentuale), iar Portugalia, cea mai scăzută (de 5,9 puncte procentuale).

Sarcina fiscală asupra costului forței de muncă indică diferența proporțională dintre costurile pe care le generează un lucrător pentru angajatorul său și salariul net al angajatului. Aceasta indică, prin urmare, atât stimulentele pentru muncă (în ceea ce privește oferta de forță de muncă), cât și stimulentele pentru angajarea de personal (în ceea ce privește cererea de forță de muncă).

Componenta sarcinii fiscale asupra costului forței de muncă este importantă pe termen scurt, deoarece diversele sale componente pot afecta fie cererea, fie oferta de forță de muncă.

Figura de mai jos prezintă diversele elemente care alcătuiesc sarcina fiscală asupra costului forței de muncă în cazul unui lucrător care câștigă salariul mediu: o impozitul pe venit pentru persoanele fizice; o contribuțiile sociale în sarcina angajatorilor;

Unele dintre caracteristicile regimului fiscal, cum ar fi creditele fiscale transferabile și gradul de impozitare comună, împreună cu unele dintre caracteristicile regimului de prestații sociale, cum ar fi retragerea prestațiilor acordate în funcție de venituri, pot contribui la aplicarea unor rate marginale ridicate pentru persoanele care



sunt cea de a doua sursă de venit a familiei atunci când acestea trec de la inactivitate la ocupare profesională sau în cazul creșterii veniturilor acestor persoane.

Merită subliniat faptul că și alți factori, cum ar fi disponibilitatea serviciilor de îngrijire formală accesibile și de înaltă calitate, inclusiv, în primul rând, a serviciilor de îngrijire a copilului, precum și existența unor politici bine concepute privind echilibrul între viața profesională și cea privată, pot influența luarea sau nu a deciziei de revenire în câmpul muncii sau de mărire a programului de lucru.

În majoritatea țărilor, impozitarea explică într-o măsură relativ importantă capcana inactivității pentru persoanele care sunt de a doua sursă de venit a familiei, în cazurile în care celălalt membru al cuplului câștigă salariul mediu.

Corectarea inegalităților și promovarea mobilității sociale

Figura de mai jos indică inegalitatea la nivelul veniturilor disponibile (după perceperea impozitelor și plata prestațiilor sociale) în conformitate cu indicii Gini, alături de procentul populației expuse riscului de sărăcie în diferite țări ale UE. Deși UE dispune de unul dintre cele mai avansate sisteme de protecție socială, persistă inegalități notabile.

Lituania, România, Bulgaria, Letonia și Estonia au cele mai înalte niveluri de inegalitate a veniturilor după impozitare și transferuri.

O mai mare inegalitate este asociată cu un nivel mai scăzut de mobilitate socială, dat fiind că inegalitatea poate împiedica accesul la oportunități. Mobilitatea socială poate avea loc atât în interiorul aceleiași generații, cât și între generații. Mobilitatea în interiorul aceleiași generații se referă la probabilitățile ca o persoană să dobândească un statut superior sau inferior (pe scara veniturilor, de exemplu) de-a lungul vieții.

Mobilitatea între generații se referă la măsura în care caracteristicile socioeconomice ale unei persoane le reflectă pe cele ale părinților ei.

Mobilitatea între generații este un indicator important al posibilităților de care dispun persoanele fizice pentru a reuși într-o societate indiferent de mediul lor socioeconomic. Ea este strâns legată de egalitatea de șanse.

Un rol în sprijinirea mobilității sociale revine fiscalității, de exemplu: o ca sursă de finanțare pentru o educație de calitate, o ca mijloc de a reduce transmiterea privilegiilor sau a dezavantajelor de la o generație la alta, o precum și prin redistribuirea veniturilor și, mai ales, a bogăției, încurajând un comportament care sporește mobilitatea socială.

Conformarea fiscală

În general, evaziunea fiscală desemnează mecanisme ilegale prin care obligația de plată a impozitului este ascunsă sau ignorată, și anume contribuabilul plătește impozite mai mici decât cele pe care este obligat să le plătească din punct de vedere juridic, prin neaducerea la cunoștința autorităților fiscale a unor venituri sau informații.

Printre exemplele de evaziune fiscală se numără declararea vânzărilor la un nivel inferior celui real, cu scopul de a reduce plățile de TVA. Un alt exemplu este legat de munca nedeclarată, care are drept consecință neplata impozitului pe venit pentru persoanele fizice și a contribuțiilor la asigurările sociale.



Există mai multe estimări cu privire la volumul impozitelor care ar trebui să fie colectate, fără a fi percepute în cele din urmă. Cu toate acestea, deficitul de încasare a TVA-ului este singurul prejudiciu fiscal cu privire la care există estimări comparative bazate pe o metodologie comună care acoperă toate țările din UE.

Deficitul de încasare a TVA-ului reprezintă diferența dintre valoarea TVA-ului colectat efectiv și valoarea estimată a TVA-ului exigibil teoretic pe baza normelor în materie de TVA.

Acesta măsoară eficacitatea măsurilor de asigurare a conformității și a respectării legislației în materie de TVA în fiecare stat membru.

Deficitul de încasare a TVA-ului înregistrează nivelurile cele mai ridicate în România, Slovacia, Grecia și Lituania.

Importanța investițiilor în mediul antreprenorial

Stimularea investițiilor a reprezentat o prioritate importantă a reformelor fiscale recente, în special în țările afectate de criză. De asemenea, s-au depus eforturi pentru a simplifica mediul de afaceri în ceea ce privește fiscalitatea.

Cu toate acestea, guvernele naționale se pot implica mai mult pentru a stimula investițiile prin intermediul politicilor fiscale.

Majoritatea sistemelor de impozitare a societăților oferă întreprinderilor stimulente pentru a contracta mai multe datorii, permițând deducerea plății dobânzilor, dar nu acordă un tratament similar capitalurilor proprii.

Dat fiind că o investiție prin împrumut beneficiază de un tratament fiscal preferențial, rentabilitatea minimă înainte de impozitare necesară pentru a compensa realizarea investiției („costul capitalului”) va fi mai scăzută pentru o investiție finanțată prin împrumut.

Amplasarea acestei tendințe de favorizare a împrumutului variază de la o țară la alta la nivelul UE.

Tendința de favorizare a împrumutului conduce la creșterea nivelurilor datoriei, ceea ce agravează fragilitatea întreprinderilor și accentuează predispoziția la crize a economiilor. Drept urmare, această tendință agravează riscurile legate de stabilitatea financiară și riscă să conducă la creșterea disproporționată a numărului falimentelor. Ea este deosebit de problematică pentru întreprinderile tinere și inovatoare, care, în numeroase cazuri, nu au acces la finanțare externă. Acestea ar fi dezavantajate, deși sunt importante pentru a genera creștere economică în viitor.

De asemenea, tratamentul fiscal asimetric al datoriei și al capitalurilor proprii este exploatat și de unele companii multinaționale pentru a-și organiza strategic datoria astfel încât să își reducă sarcina fiscală globală.

Țările care înregistrează diferențele cele mai mari între costurile capitalului propriu și costul finanțării prin împrumut (diferențe care evidențiază plasarea tendinței de favorizare a împrumutului) sunt Franța, Malta, Luxemburg, Portugalia și Grecia.

În ultimii ani, numeroase țări din UE au redus impozitarea globală a veniturilor salariale. Câteva dintre aceste țări au redus impozitele asupra veniturilor salariale pentru lucrătorii cu venituri salariale mici și pentru alte categorii specifice, majorând în paralel impozitarea veniturilor salariale pentru categoriile cu venituri mai mari.

Cu toate acestea, nu se conturează nicio tendință clară în ceea ce privește modul în care au fost gestionate aceste reduceri fiscale în ceea ce privește finanțarea.

Impozitarea progresivă a venitului pentru persoanele fizice constituie o importantă măsură de redistribuire care poate fi aplicată de sistemele fiscale și de prestații sociale. Figura de mai jos indică gradul de progresivitate a impozitării veniturilor salariale comparând sarcina fiscală suportată de angajații cu venituri ridicate cu cea suportată de angajații cu venituri scăzute.

Gradul de progresivitate este teoretic și se bazează pe cotele standard. Acesta nu reflectă fraudă fiscală, evitarea obligațiilor fiscale sau evaziunea fiscală.

Progresivitatea sistemelor de impozitare a veniturilor, în special sarcina fiscală impusă persoanelor cu venituri reduse, este, de asemenea, importantă pentru crearea de locuri de muncă, care oferă o posibilitate de eliberare de sărăcie și de excluziunea socială.

Sistemele de impozitare a veniturilor din muncă din Irlanda, Franța, Regatul Unit și Țările de Jos prezintă cel mai ridicat grad de progresivitate, în timp ce sistemele din Ungaria, Bulgaria și Letonia prezintă cel mai scăzut grad de progresivitate.

Gradul de progresivitate a impozitării veniturilor din muncă în țările UE, 2016

Proiect „Antreprenor_Diaspora: Hai Acasa! ID 107550 este finanțat prin Programul Operational Capital Uman 2014-2020, pe parcursul a 36 luni, în perioada sept.2017-nov.2020.

În cadrul proiectului au fost finanțate 23 de noi afaceri cu suma de 40.000 euro fiecare, astfel:

Nr. crt.	Nume beneficiar ajutor minimis	Contract de subvenție	Nume afacere nou înființată	Data înființării	Oras/ Regiune	Cod CAEN
1-B	Vinatoru Mihai	001 WCO/ 20.02.19	Eataliano Vero SRL	09.01.19	Iasi/NE	5610: Restaurante
2-B	Ciobanu Simona	003 WCO/ 21.02.19	Laser One SRL	28.01.19	Iasi/NE	9604: Activitati de intretinere corporala
3-B	Filimon Eugen	006 WCO/ 28.02.19	Decorbalena Filgeni SRL	05.02.19	Tecuci/NE	4334: Lucrari de vopsitorie, zugraveli si montari de geamuri
4-B	Durnescu Dumitru	002 WCO/ 20.02.19	Yellow Custom Services SRL	11.02.19	Constanta/ SE	1330: Finisarea materialelor textile
5-B	Andon Elvira	005 WCO/ 25.02.19	Elviteramed SRL	15.02.19	Vaslui/NE	8622: Activitati de asistenta medicala specializata
6-B	Dragan Daniela	004 WCO/ 20.02.19	Creat Cera SRL	19.02.19	Oradea/ NV	3240: Fabricarea jocurilor si a jucariilor
7-B	Goldis Andrei Bogdan	007 WCO/ 04.03.19	Goldfish Communications Solutions SRL	01.03.19	Arad/Vest	7021: Activități de consultanță în domeniul relațiilor publice și al comunicării
8-B	Leon Alexei	009 WCO/ 21.03.19	Solaris Electric Instal SRL	15.03.19	Constanța/ SE	4322: Lucrări de instalații sanitare, de încălzire și de aer condiționat

9-P1	Cepareanu Angelina	1079/06.02.2019	Rigel Media SRL	01.02.19	Ploiesti/ Sud Muntenia	8599: Alte forme de invatamant
10-P1	Chitu Andrei	1090/13.02.2019	Medagora Expert Consulting SRL	06.02.19	Busteni/ Sud Muntenia	7022: Activitati de consultanta pentru afaceri si management
11-P1	Constantin Danut Alexandru	1068/18.01.2019	Zen Wellness Center SRL	15.01.19	Slatina/SV Oltenia	9604: Activitati de intretinere corporala
12-P1	Dordea Flavius Ioan	1083/08.02.2019	Serdofain Countryside Tradiconstruct SRL	23.01.19	Medias/ Centru	4333: Lucrari de pardosire si placare a peretilor
13-P1	Istrate Daria	1067/17.01.2019	Dariana Education SRL	03.01.19	Targoviste /Sud Muntenia	8520: Invatamant primar
14-P1	Lepadat Cosmin Romeo Nicolae	1069/17.01.2019	Building Innovation SRL	16.01.19	Sibiu/ Centru	4120: Lucrări de construcție a clădirilor rezidențiale și nerezidențiale
15-P1	Popa Liliana	1074/31.01.2019	Linia Verde Liliana SRL	20.01.19	Slobozia/ Sud Muntenia	4728: Comert cu amanuntul al altor produse alimentare in magazine
16-P1	Toma Daniel	1084/08.02.2019	British Dialogic-Digital SRL	22.01.19	Caracal/SV Oltenia	8559: Alte forme de invatamant
17-P2	Badea Marina	004/28.02.2019	Turbo Bio Clean SRL	12.02.19	Targoviste / Sud Muntenia	8121: Activitati generale de curatenie a cladirilor
18-P2	Berindeanu Mariana	001/28.02.2019	Mousse & Chocolat SRL	01.02.19	Navodari/ SE	1071: Fabricarea painii; fabricarea prajiturilor si a produselor proaspete de patiserie
19-P2	Damascan Catalin Vasile	005/28.02.2019	D.D.M. Damascan Digital Marketing SRL	16.01.19	Piatra Neamt/NE	6201: Activitati de realizare a software-ului la comanda (software orientat client)
20-P2	Papuc Daniela Livia	006/28.02.2019	Das Berghaus SRL	05.02.19	Brosteni/ NE	9601: Spalarea si curatarea (uscata) articolelor textile si a produselor din blana
21-P2	Ponea Mihaiela	003/28.02.2019	Masa Calda SRL	29.01.19	Focsani/SE	5610: Restaurante
22-P2	Rata Silviu Florin	002/28.02.2019	Get You Hired SRL	31.01.19	Galati/SE	7810: Activitati ale agentilor de plasare forta de munca
23-P2	Toperter Robert Willy	008/28.02.2019	Toperzer Signature SRL	10.01.19	Suceava/ NE	3109: Fabricarea de mobila

Au fost create 46 de noi locuri de munca atat in perioada de implementare a planurilor de afaceri, respectiv 12 luni de la semnarea Contractului de subventie, cat si in perioada de sustenabilitate de 6 luni.

Descrierea succinta a fiecărei afaceri este anexata la prezentul Studiu.

TOPEZER SIGNATURE SRL

Aceasta este povestea lui Robert Toperter, proprietarul Topezer Signature Srl.

Robert, după ce a trăit mulți ani în Anglia, a participat la apelul Diasporastartup, din care a obținut un împrumut nerambursabil de 40.000 de euro pentru deschiderea unui atelier de tâmplărie în Câmpolung Moldovenesc. Astăzi, Robert lucrează cu tatăl său Virgiliu, un tâmplar expert, foarte fericit că și-a avut din nou fiul lângă el.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN
Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa prioritară 3. Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană
Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!
Contract POCU: POCU89/3/7/107550

Va rugăm să ne prezentați pe scurt care este profilul firmei înființate în cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa! Cum s-a conturat ideea de a înființa această firmă și care au fost motivațiile personale care v-au făcut să accesați programul Diaspora Start-Up?

Scopul proiectului a fost înființarea și dezvoltarea activității societății comerciale TOPERZER SIGNATURE SRL și dotarea unui atelier de producție de mobilă. Eu am muncit în Londra și m-am hotărât să mă întorc acasă, așa ca am venit cu această idee din familie, tata fiind tâmplar.

Cum ați aflat de programul Diaspora Start-Up, în special de proiectul Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

Am aflat de la prietenii mei din Fundația CEZAR. Ei m-au susținut și ajutat să fac acest proiect.

Ce v-a motivat să participați la concursul de planuri de afaceri organizat în cadrul proiectului?

Spiritul antreprenor și ideea de a începe ceva acasă.

Care considerați ca au fost punctele forte și cele slabe ale programului?

Sincer vă scriu că nu a fost așa greu pentru că am avut multă înțelegere din partea lui Michele și a Bianca. Dacă erau alții, aș fi putut să am de obiectat. A fost foarte bine că m-au transferat de la București la echipa din Italia, pentru că au avut răbdare. Muncind în atelier, pe urma pe drum la Iași, tot am avut comenzi în țară, timpul alocat hartiilor este puțin. Iar când vi obosit de la muncă, nu ai nici un chef să te ocupi de acte. Cel puțin mie nu îmi place, când o să am destui bani o să angajez o secretară.

Cum v-a fost afectată activitatea în această perioadă, luând în considerare situația mondială actuală cauzată de infestarea cu virusul SARS-COV2?

De exemplu am avut de primit bani de la un manager de restaurant și mi-a spus că din cauza restricțiilor, pentru că s-au închis restaurantele, nu are de unde să mai îmi de-a. Mulți clienți nu știau la ce să se aștepte așa că au amân timer comenziile să vadă cum vor decurge lucrurile. Fiind o nehotărare pe piață, am decis să suspendăm o lună activitatea sa vedem și noi ce se întâmplă. În felul acesta un ne-am supus riscurilor de a veni în contact cu clienții.

Considerați ca măsurile luate de către autorități v-au oferit un sprijin pentru depășirea acestei perioade fără a înregistra mari pierderi?

Da, au fost ok.

Ați fi interesat să accesați și alte tipuri de programe pentru a obține o nouă finanțare?

Dacă ne ajută Dumnezeu, peste un an sau doi, ar merge o finanțare să facem un atelier de mobilă la noi acasă

În încheiere vă rugăm să ne descrieți pe scurt care sunt planurile dumneavoastră de viitor în ceea ce privește dezvoltarea afacerii înființate în cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

Planul meu este să mă concentrez pe a face mese din lemn masiv și să le comercializez. În momentul de față lucrăm pe comenzi, de la dulapuri, uși, paturi, chiar de toate. Dar pe viitor o să îmi fac o colecție care să o vand. E vorba de timp.

Fotografii reprezentative din activitate



TURBO BIO CLEAN SRL

Marina Badea este administratorul societatii Turbo Clean Srl.

Pentru a se apropia de familia, Marina a participat la apelul Diaspora Start Up prin care a obtinut o finantare nerambursabila de 40 de mii de euro prin FSE.

Acum, după o lungă perioadă de timp în Italia, ea își conduce propria companie de curățenie alături de soțul ei Valentin și amândoi sunt foarte mulțumiți de alegerea lor!



PREZENTARE AFACERE FINANTATA PRIN PROIECTUL "ANTREPRENOR_DIASPORA:HAI ACASA!

ID107550

Cum ati aflat de programul Diaspora Start-Up, in special de proiectul Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

Programul mi-a fost adus la cunoștință de catre alti antreprenori care erau deja beneficiari ai altor proiecte pe fonduri.

Ce v-a motivat sa participati la concursul de planuri de afaceri organizat in cadrul proiectului?

Motivatia principala a fost oportunitatea de reintoarcere in Romania si obtinerea unor fonduri suficiente pentru a dezvolta o afacere sustenabila.

Care considerati ca au fost punctele forte si cele slabe ale programului?

Volumul crescut de documente justificative necesare pentru achizitii m-au pus in dificultate pe alocuri, dar din fericire am avut parte de consultantii care au facut intreg procesul mai usor de inteles.

Cum v-a fost afectata activitatea in aceasta perioada, luand in considerare situatia mondiala actuala cauzata de infestarea cu virusul SARS-COV2?

In primele luni de la declansarea pandemiei am trecut printr-o situatie critica deoarece cerea a fost redusa la minimum. Bineinteles, acest aspect a influentat asteptariile financiare ale lunilor trecute, posibilele investiti pe care doream sa le aduc companiei si posibilitati reduse de promovare prin networking.

Considerati ca masurile luate de catre autoritati v-au oferit un sprijin pentru depasirea acestei perioade fara a inregistra mari pierderi?

Da. Prin posibilitatea reducerii numărului de ore al angajatilor am putut sa asigur in continuare cele doua salarii si nu in masura in care mi-ar fi depasit incasarile, ceea ce a fost benefic pentru firma.

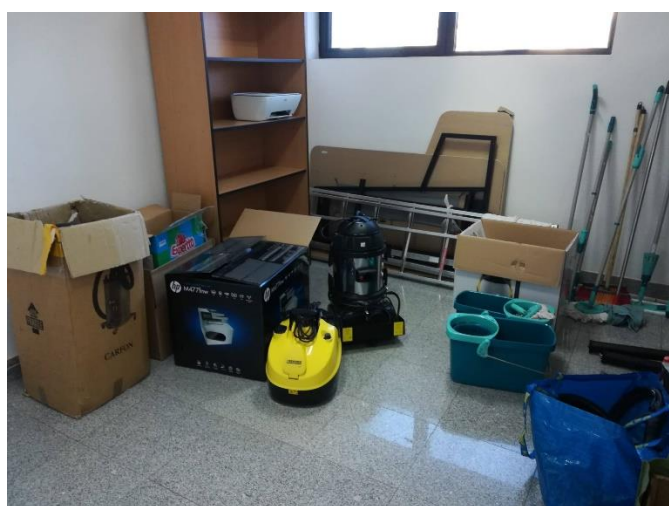
Ati fi interesat sa accesati si alte tipuri de programe pentru a obtine o noua finantare?

Cu siguranta.

In incheiere va rugam sa ne descrieti pe scurt care sunt planurile dumneavoastra de viitor in ceea ce priveste dezvoltarea afacerii infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

Pe viitor imi doresc sa aduc in firma inca cel putin 10 experti in curatenie si sa putem sa ne implicam in proiecte si mai voluminoase decat cele actuale. De asemenea, consider ca inca mai exista oportunitate de investitie in aparatura si cu siguranta imi doresc parteneriate cu diferite firme de curatenie/ producatori de produse de curatenie/aparatura de curatenie. In final, vreau sa investesc in promovare si pe TV pentru o expunere cat mai ampla.

Fotografii reprezentative din activitate



D.D.M. Damaskan Digital Marketing SRL

Catalin Damaskan este Administratorul societatii D.D.M. Srl cu sediul în Piatra Neamț.

În ciuda vârstei tinere, Catalin, care a studiat la facultate de economie în Italia și care a plecat din România cu familia când era copil, a decis să participe la apelul Diaspora Start Up pentru a începe o start-up în țara sa de origine.

Astăzi Catalin, azi, își gestionează o proprie agenție de marketing digital, datorită grantului nerambursabil de 40 de mii de euro obținut participând la concurs din proiect Antreprenor Diaspora: Hai Acasă!



FONDUL SOCIAL EUROPEAN
Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa prioritară 3. Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană
Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasă!
Contract POCU: POCU89/3/7/107550

PREZENTARE AFACERE FINANTATA PRIN PROIECTUL "ANTREPRENOR_DIASPORA: HAI ACASA!"

ID107550

Va rugăm să ne prezentați pe scurt care este profilul firmei înființate în cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasă! Cum s-a conturat ideea de a înființa această firmă și care au fost motivațiile personale care v-au făcut să accesați programul Diaspora Start-Up?

Agentia de marketing D.D.M. DAMASCAN DIGITAL MARKETING SRL, înființată în cadrul programului Diaspora Start-up este o agenție ce reprezintă o mică realitate în domeniu cu ambiții mari. Pasiunea și cunoștințele administratorului au făcut în așa fel ca firma să fie activă de la început pe o piață internațională, obiectivul primar al firmei este de a transmite și a aduce în România tot ce este deja realizat cu rezultate extraordinare în străinătate. Misiunea firmei a devenit pas după pas de a aduce inovarea în domeniul de marketing digital în România.

Studiile și pasiunile sunt principalele motive personale care m-au împins să vreau să devin antreprenor în un astfel gen de companie, Diaspora Startup a fost pentru mine ocazia perfectă la momentul potrivit pentru a transforma o idee și un vis în realitate.

Cum ați aflat de programul Diaspora Start-Up, în special de proiectul Antreprenor Diaspora: Hai acasă!?

Modalitatea de descoperire a programului Diaspora startup, în special de proiectul Antreprenor Diaspora: Hai Acasă! a fost una foarte simplă, am văzut și citit un afiș pe un panou publicitar în Oras Jesi (aproprie de Ancona, Italia). Afișata pe panou a fost prezentarea programului în care citind condițiile și obiectivele programului, am găsit de la primul moment că era potrivit pentru mine fiind că era vorba despre cetățeni români în diaspora cu voința de a se întoarce în țară cu o idee de antreprenariat.

Ce v-a motivat să participați la concursul de planuri de afaceri organizat în cadrul proiectului?

Motivațiile principale pentru a participa la concursul de planuri de afaceri a fost că proiectul Diaspora Startup era pentru mine ocazia perfectă de a realiza o idee care cu dificultate s-ar fi putut realiza altfel. Studiile economice și pasiunea pentru marketing m-au dat o motivație în plus pentru a crede că s-ar fi putut realiza un plan de afaceri de succes.

Care considerați că au fost punctele forte și cele slabe ale programului?

Din punctul meu de vedere personal programul are o prevalență de puncte forte asupra celor slabe. Prin punctele forte al programului se pune fără îndoială organizarea programului și apropierea cu antreprenorul în fiecare moment de dificultate, personal pot să spun că persoanele care în zona mea au organizat programul Diaspora Startup sunt nu doar profesionale dar și pregătite, cu care am avut un contact direct tot timpul și m-au ajutat în fiecare ocazie de necesitate și au răspuns repede și bine la fiecare întrebare sau îndoială. Ca punct slab pot numi actele de birocrație care chiar dacă pot înțelege foarte bine funcția lor de mai multe ori încetinesc munca firmei și al antreprenorului care ar trebui să își pună energia și efortul pentru a desfășura dimă cu succes.

Cum v-a fost afectată activitatea în această perioadă, luând în considerare situația mondială actuală cauzată de infestarea cu virusul SARS-COV2?



FONDUL SOCIAL EUROPEAN
Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți
Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană
Titlul proiectului: Antreprenor Diaspora: Hai acasa!
Contract POCU: POCU89/3/7/107550

Firma nou înființată a fost destul de afectată în această perioadă de infestare cu virusul SARS-COV2, a fost afectată din mai multe puncte de vedere în cât agențiile de marketing digital depind de activitățile la alte firme din toate domeniile, cantitatea de munca al firmei nu sa redus la zero dar sa încetinit mult în cât toate firmele și în țară și în străinătate sau vazut încetinita cantitatea lor de munca. În situația asta firmele sunt mai puțin dispuse sa faca investiții de marketing și pentru faptul ca sau vazut reduce intrările economice și pentru faptul ca chiar cine avea investitea făcută a gasit mai corect sa aștepte o perioadă mai bună pentru a desfășura activități și investiții de marketing. La fel și toate limitările de mișcare a cetățenilor au afectat firma fiind aceasta deja pe o piață internațională cu clienți în străinătate. Firma a putut continua munca chiar dacă redusă în modalitate smart working adică la distanță prin medii online, și în momentul de față se continua cu aceasta modalitate.

Considerați ca măsurile luate de către autorități v-au oferit un sprijin pentru depășirea acestei perioade fără a înregistra mari pierderi?

Vorbind din punctul de vedere al firmei și al proiectului Diaspora sunt mulțumit de măsurile luate în cât posibilitatea de putea reduce orarul de munca chiar și pe o scurtă perioadă de timp într-o perioadă ca asta în care cantitatea de munca a fost mult slabită m-au ajutat sa înregistrez pierderi mai mici.

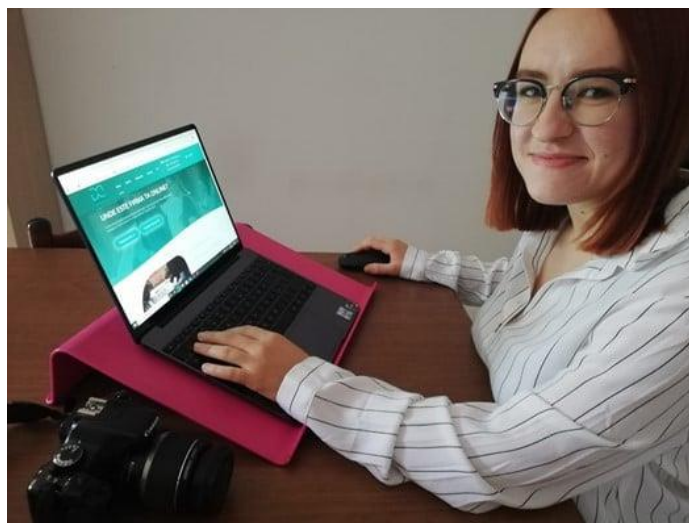
Ați fi interesat să accesați și alte tipuri de programe pentru a obține o nouă finanțare?

Nu este printre obiectivele care le am în această perioadă, dar având în vedere succesul care am vazut cu programul Diaspora Startup de sigur as putea lua în considerare ideea de a căuta și alte tipuri de programe dar o sa am ideea.

În încheiere va rugăm să ne descrieți pe scurt care sunt planurile dumneavoastră de viitor în ceea ce privește dezvoltarea afacerii înființate în cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

Pentru viitorul afacerii înființate în cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa! ambițiile sunt mari, obiectivul este de a găsi clienți și destul de mari în România și a continua prezenta internațională a firmei. Prima perioadă a firmei până la momentul de față a fost o perioadă în care activitatea firmei sa bazat mult pe relațiile și legăturile ale mele, adică administratorului firmei, în perioada următoare ideea este de a crește cu cât se poate mai mult portofoliul de clienți în România și a crește cât mai mult, ținând în considerare și de a crește firma chiar și cu noi angajați și cu un nou sediu mai potrivit.

Fotografii reprezentative din activitate



MASA CALDA SRL

Mihaiela Ponea și-a înființat o proprie pizzerie la Focșani datorită programului Diaspora Start Up. După ani de muncă în Italia în sectorul alimentației, a ales să se întoarcă în România pentru a folosi competențele învățate în străinătate. Pizzeria sa Alexandra, prin serviciu de livrare la domiciliu, oferă clienților Focșani rețete italiene și românești.

Fotografii reprezentative din activitate



GET YOU HIRED SRL

Aceasta este povestea lui Florin Rata, proprietarul Get You Hired Srl.

În urma unor experiențe de muncă importante în Italia și Emiratele Arabe în sectorul resurselor umane, Florin a participat la apelul Diaspora Start Up din care a obținut un ajutor de minimis de 40 de mii de euro pentru a-și deschide propria agenție de ocupare a forței de muncă în Galați.

Astăzi, Florin se ocupă în principal de selectarea lucrătorilor români interesați să lucreze în străinătate.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN
Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa prioritară 3. Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană
Titlul proiectului: Antreprenor Diaspora: Hai acasa!
Contract POCU: POCU89/3/7/107550

PREZENTARE AFACERE FINANTATA PRIN PROIECTUL "ANTREPRENOR DIASPORA: HAI ACASA!

ID107550-POCU 3.7

Va rugam sa ne prezentati pe scurt care este profilul firmei infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa! Cum s-a conturat ideea de a infiinta aceasta firma si care au fost motivatiile personale care v-au facut sa accesati programul Diaspora Start-Up?

Get You Hired s.r.l. este o societate de consultanta si servicii care se ocupa de administrarea, cercetarea si selectiunea personalului.

Get You Hired s.r.l. s-a nascut din dorinta mea personala de a ma intoarce in Romania, dupa ce am lucrat multi ani intre Kuwait si Italia in sectorul serviciilor de afaceri si al resurselor umane.

Principala motivatie care m-a determinat sa particip la programul Diaspora Start-Up a fost sa valorific cunostintele si abilitatile dobandite in strainatate, multumita stimulentei nerambursabile alocate de Fondul Social European pentru nasterea si dezvoltarea unei noi idei de afacere in Romania.

Cum ati aflat de programul Diaspora Start-Up, in special de proiectul Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

Cunosteam deja programul Diaspora Start-Up, deoarece aveam experienta anterioara de lucru in domeniul formarii profesionale finantate cu resurse europene. Dupa diverse cercetari online (site-uri web si Facebook), am decis sa ma inscriu la proiectul Antreprenor Diaspora: Hai acasa! si am contactat partenerul italian Enfap Marche.

Ce v-a motivat sa participati la concursul de planuri de afaceri organizat in cadrul proiectului?

Dorinta de a reveni in Romania pentru a deschide o noua afacere, experientele de lucru dobandite in strainatate si studiile in Stiinta Juridice, au reprezentat cea mai mare motivatie de a participa la concursul de planuri de afaceri organizat in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora : Haii acasa!

Care considerati ca au fost punctele forte si cele slabe ale programului?

Punctele forte ale programului sunt, fara indoiala, reprezentate de intensitatea ajutorului pentru start-up si oportunitatea de a participa la un curs online gratuit de „abilitati antreprenoriale”, absolut necesar pentru pregatirea planului de afaceri, si posibilitatea urmat de un tutor de afaceri pe toata durata proiectului.

În opinia mea, punctele slabe erau reprezentate de nenumăratele formalități birocratice necesare pentru nașterea și dezvoltarea companiei.

Cum v-a fost afectata activitatea in aceasta perioada, luand in considerare situatia mondiala actuala cauzata de infestarea cu virusul SARS-COV2?

Pentru a face față urgenței de sănătate, am activat un serviciu de smart working care s-a dovedit eficient în furnizarea de răspunsuri companiilor noastre precum clienți.

Considerati ca masurile luate de catre autoritati v-au oferit un sprijin pentru depasirea acestei perioade fara a inregistra mari pierderi?



FONDUL SOCIAL EUROPEAN
Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa prioritară 3. Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană
Titlul proiectului: Antreprenor Diaspora: Hai acasa!
Contract POCU: POCU89/3/7/107550

Cred că măsurile adoptate de autorități nu au fost de mare ajutor pentru afacerea noastră. Dacă am reușit să facem față situației de urgență, ne datorăm în principal eforturilor depuse de personalul Get You Hired și încrederii care nu a lipsit niciodată din partea clienților noștri.

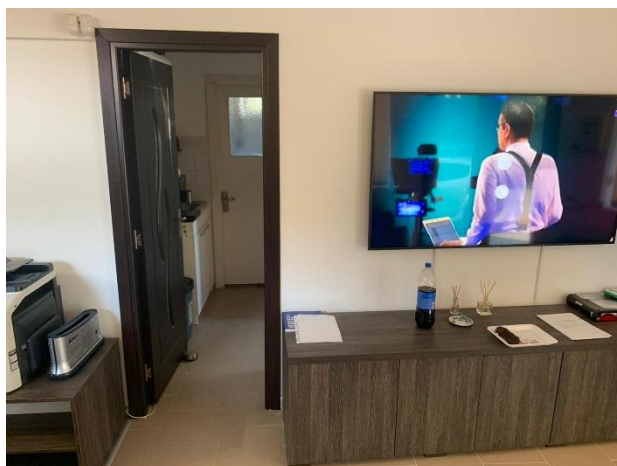
Ati fi interesat sa accesati si alte tipuri de programe pentru a obtine o noua finantare?

Absolut da, cred că măsurile de finanțare subvenționate sunt foarte importante pentru companii, atâta timp cât nu se face greșeala de a le considera drept singurul mijloc de finanțare pentru companie.

In incheiere va rugam sa ne descrieti pe scurt care sunt planurile dumneavoastra de viitor in ceea ce priveste dezvoltarea afacerii infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

Suntem interesați să deschidem noi sucursale în alte orașe ale României și probabil în străinătate, având în vedere că selectăm în continuu muncitori români pentru oportunități de angajare în alte țări europene. De asemenea, intenționăm să participăm la alte programe ale UE, cum ar fi Erasmusplus, care oferă stagii în România, pentru a consolida relațiile cu alte agenții de ocupare a forței de muncă străine.

Fotografii reprezentative din activitate



MOUSSE & CHOCOLAT SRL

Aceasta este povestea Mariane Berindeanu, administratorul Mousse & Chocolat

După câțiva ani în Italia, unde a absolvit Institutul Hotelier și a lucrat în domeniu, Mariana a acceptat provocarea de a participa la apelul Diaspora Start Up.

Astăzi, datorită unei finanțări nerambursabile de 40 de mii de euro obținută prin proiect, Mariana administrează o patiserie în Constanța și în fiecare zi își încântă clienții cu pasiune și dăruire cu splendide prăjituri și dulciuri tradiționale românești și italiene.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN
Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa prioritară 3. Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană
Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasă!
Contract POCU: POCU89/3/7/107550

PREZENTARE AFACERE FINANȚATĂ PRIN PROIECTUL "ANTREPRENOR_DIASPORA: HAI ACASA!"

ID107550

Va rugăm să ne prezentați pe scurt care este profilul firmei înființată în cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasă! Cum s-a conturat ideea de a înființa această firmă și care au fost motivațiile personale care v-au făcut să accesați programul Diaspora Start-Up?

Profilul societății Mousse&Chocolat este producerea și vânzarea de produse de cofetărie și patiserie. Ideea de a deschide această firmă mi-a venit acum 3 ani, în Italia după ce am făcut studii de specialitate ca chef bucătar, am lucrat în restaurant și hotel ca ajutor de bucătar, am lucrat în restaurant pizzerie, în bar pastiserie cu profil dulciuri, paste, torturi și catering. Eram captivată de torturi și prăjituri, munceam foarte mult dar în același timp eram departe de familia mea, în special copilul care era în România, motivația a plecat de la gândul că pot să fiu aproape de familie, mai ales de copil și în același timp să fac ce îmi place cel mai mult: torturi și prăjituri. Ajunsesem într-un punct al vieții în care făceam ce îmi place cu pasiune dar îmi lipsea familia enormă și asta m-a făcut să caut posibilități care să mă ajute să îmi împlinesc visul. Când ai familia aproape ești mai creativ, mai puternic, muncești mai cu spor și indiferent de situațiile care vin simți că ai pentru ce să sacrifici timp și energie, fără familia aproape vin momente în care te întrebi pentru ce faci ceea ce faci!

Cum ați aflat de programul Diaspora Start-Up, în special de proiectul Antreprenor Diaspora: Hai acasă!?

Am aflat de acest program prin intermediul unei prietene, italiene, care are o fabrică de îmbrăcăminte și ea însăși era într-un program de evaluare pentru acest tip de programe dar pentru teritoriul Italiei, colabora cu Agenția din Italia și aflase de acest program pentru cetățenii români, știind de visul meu de a fi lângă familie, mi-a trimis un link unde să pot găsi datele de contact Enfap Marche.

Ce v-a motivat să participați la concursul de planuri de afaceri organizat în cadrul proiectului?

Înainte cu un an am participat la un alt program dar fără succes, acest lucru m-a motivat să o iau de la capăt, visul de a mă reîntoarce în România lângă copil și familie era prea puternic, studiasem condițiile programului și mă încadram perfect în condițiile de participare, am avut mereu încredere în calitățile mele, am studiat mult, am învățat mult și am avut o hotărâre de fier să merg cu încredere, plus că și persoanele cu care am interacționat din Agenția Ancona mi s-au parut oneste, de încredere care mi-au oferit suport pe tot parcursul programului.

Care considerați că au fost punctele forte și cele slabe ale programului?

Mi s-a parut foarte educativ cursul online de antreprenor.

Am apreciat comunicarea cu agenția Enfap Marche dar și cu cea din Constanța care ne-au oferit de fiecare dată informații prețioase.

Punct slab a fost întârzierea cu tranșele, am avut dificultăți deoarece prețurile se modificau de la luna la luna, ofertele trebuiau refăcute, bugetul de fiecare dată recalculat și negocierea cu furnizorii la fiecare termen amnat, asta ducând și la modificarea achizițiilor, prețurile creșteau și necesarul de utilaje trebuia menținut pentru activitatea de producție, asta a



FONDUL SOCIAL EUROPEAN
Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa prioritară 3. Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană
Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!
Contract POCU: POCU89/3/7/107550

facut ca noi,viitorii antreprenori sa cumparam din fonduri proprii anumite achizitii saus a renuntam la anumite servicii necesare.

Cum v-a fost afectata activitatea in aceasta perioada, luand in considerare situatia mondiala actula cauzata de infestarea cu virusul SARS-COV2?

Actuala criza ne-a afectat foarte mult deoarece ne aflam dupa primele 6 luni de activitate in care incepusem sa ne facem cunoscut produsul si activitatea,trecusem prin luna ianuarie si februarie in care vanzarile de obicei sunt mai scazute dupa sarbatori si incepusem luna martie cu vanzari apreciable,moment in care s-a instalat criza si totul s-a oprit sau incetinit.

A trebuit sa renuntam la anumiți angajati deoarece productia s-a micșorat la un sfert,cheltuielile cu chiria,utilitatile si materia prima au ramas la fel sau s-au marit,am inregistrat debite in aceste luni in valoare de jumatate din ajutorul primit prin program, chiar daca taxele pe salarii s-au amanat pana la 1 octombrie, in acest moment ,nu suntem in gradul de a le achita integral.

Pe nisa activitatii noastre,cofetarie am avut mult de suferit deoarece o mare parte din vanzari se fac prin activitati de catering,evenimente,nunti,botezuri,aniversari,scoli si gradinite,datorita restrictiilor nu au mai fost posibile acest lucru afectandu-ne direct

Considerati ca masurile luate de catre autoritati v-au oferit un sprijin pentru depasirea acestei perioade fara a inregistra mari pierderi?

Firma noastra nu a beneficiat de nici un ajutor din partea autoritatilor,masurile luate un ne-au fost de nici un folos,nu ne puteam incadra la obtinerea unui imprumut,fiind firma nou infiintata,cei 75% din salariu oferiti nu i-am luat in calcul deoarece ca si antreprenor am evaluat ca daca opream efectiv activitatea,pierderile erau mult mai mari decat incasarea acelui ajutor.Amanarea taxelor pe salarii ne-a relaxat puțin aceste luni dar ne ingrungeaza acum cu termenul limita de 1 octombrie deoarece nu avem inca puterea de a achita integral aceste valori inregistrate din aprilie pana in august.

Ati fi interesat sa accesati si alte tipuri de programe pentru a obtine o noua finantare?

Da,as dori sa accesez un program care s ama ajute in extinderea productiei,angajarea de personal nou ,utilaje si masina pentru distributie,de altfel acestea fiind urmatorii pasi spre o activitate mai profitabila.

In incheiere va rugam sa ne descrieti pe scurt care sunt planurile dumneavoastra de viitor in ceea ce priveste dezvoltarea afacerii infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

In viitorul apropiat ne-am propus san e extindem colaborarea cu alti colaboratori :restaurante,am inceput din aceasta vara cu un restaurant pe litoral si a functionat bine,ne propunem sa cautam si in interiorul orasului pentru perioada fara turista din sezonul rece;

Ne dorim achizitionarea unui furgon cu frigider pentru a facilita transportul produselor in delivery pe o raza mai mare,si in afara orasului,in localitatile limitrofe cat si deschiderea de noi puncte de vanzare deoarece produsele noastre au primit aprecieri din partea clientilor si isi doresc san e gaseasca in mai multe puncte din oras.

Fotografii reprezentative din activitate



DAS BERGHAUS SRL

Aceasta este povestea Danielei Papuc, administratorul spalatorii ecologica Das Berghaus Srl. Daniela, absolventă de Inginerie, după ani de munca în Germania, a participat la apelul Diaspora Start Up din care a obținut o finanțare nerambursabila de 40 de mii de euro. Astăzi conduce o spălătorie ecologică în Orasul Brosteni. Clienții săi sunt în principal toate hotelurile și restaurantele din zonă.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN
Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți
Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană
Titlul proiectului: Antreprenor Diaspora: Hai acasa!
Contract POCU: POCU89/3/7/107550

PREZENTARE AFACERE FINANTATA PRIN PROIECTUL "ANTREPRENOR_DIASPORA:HAI ACASA!

ID107550

Va rugam sa ne prezentati pe scurt care este profilul firmei infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa! Cum s-a conturat ideea de a infiinta aceasta firma si care au fost motivatiile personale care v-au facut sa accesati programul Diaspora Start-Up?

Firma este deschisa pentru prestarea serviciilor de curatare ecologica a textilelor si Horeca. Ideea a venit pentru ca, fiind din zona, stiam ca un exista nici-o asfel de activitate pe toata valea Bistritei, zona dezvoltata mai ales din punct de vedere al agturismului. Am fost motivata de sprijinul banesc nerambursabil si dorintei de revenire in tara.

Cum ati aflat de programul Diaspora Start-Up, in special de proiectul Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

Am aflat de la prieteni.

Ce v-a motivat sa participati la concursul de planuri de afaceri organizat in cadrul proiectului?

Conditile participarii la concurs , suma nerambursabila si dorinta de revenire si investire in tara.

Care considerati ca au fost punctele forte si cele slabe ale programului?

Tot programul in sine a fost bun cu exceptia faptului ca a fost doar pentru zona urbana.

Cum v-a fost afectata activitatea in aceasta perioada, luand in considerare situatia mondiala actula cauzata de infestarea cu virusul SARS-COV2?

Am fost afectati enorm de mult , avand in vedere ca activitatea noastra este in proportie 90% Horeca; sustinand activitatea din fonduri proprii.

Considerati ca masurile luate de catre autoritati v-au oferit un sprijin pentru depasirea acestei perioade fara a inregistra mari pierderi?

Masurile luate de autoritati ne-au oferit un sprijin

Ati fi interesat sa accesati si alte tipuri de programe pentru a obtine o noua finantare?

Da.

In incheiere va rugam sa ne descrieti pe scurt care sunt planurile dumneavoastra de viitor in ceea ce priveste dezvoltarea afacerii infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

Achizitionarea de inca alte echipamente care sa duca la dezvoltarea afacerii in contextul cererii tot mai mari din partea sectorului Horeca.



LASER ONE SRL

Simona Ciobanu, o femeie curajoasa si intreprinzatoare, cu o experienta de 15 ani in diverse pozitii de management in domeniul medical, este una dintre beneficiarii ajutorului de minimis in valoare de 40.000 euro in cadrul programului Diaspora Start-Up. Cu finantarea accesata a deschis in Iasi un centru de dermatocosmetica specializata cu laser Alizee, o tehnologie revolutionara de care vor beneficia multi locuitori ai Iasului.

Planurile ei nu se opresc aici, intentionand sa isi dezvolte centrul de dermatocosmetica prin achizitionarea de aparatura noua, prin intermediul careia sa mareasca gama de servicii oferite.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toti

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

PREZENTARE AFACERE FINANTATA PRIN PROIECTUL "ANTREPRENOR_DIASPORA:HAI ACASA!

ID107550-POCU 3.7

I. REZUMAT: Societatea comerciala LASER ONE S.R.L. a fost înființată în luna ianuarie 2019 la Iași, având capital integral românesc. Începând din acest moment timp de 3 ani de zile firma se va orienta spre prestarea serviciilor de dermatocosmetica specializata cu tehnologii laser si remodelare faciala si corporala.

SOCIETATE NOU INFIINTATA	SC LASER ONE SRL
SEDIUL SOCIAL/PUNCT DE LUCRU	Iasi, Str.Ciric, nr. 44AB,bl. L2, sc.A, et.3, apt.3 / Iasi, Str. Pacurari, nr 12, apt.2, jud Iasi
DATE CONTACT:TEL/EMAIL	0743222315 / ciobanu.simona@gmail.com
NUME/PRENUME ANTREPRENOR	Ciobanu Simona - Mihaela
SUMA SOLICITATA LA FINANTARE	178.120 RON
OBIECT DE ACTIVITATE	Activitati de intretinere corporala (cod CAEN 9604)
SCURTA DESCRIERE A AFACERII (produsele sau serviciile oferite)	Epilare definitiva cu laser, Indepartarea tatuajelor cu laser, Tratamente pentru acnee cu laser, Tratamente pentru riduri cu laser, Radiofrecventa (lifting virtual), Cavitate (Lipoaspiratie virtuala)
REZULTATE OBTINUTE IN 12 LUNI DE FUNCTIONARE: CIFRA DE AFACERI	112.494, 08 RON
LOCURI DE MUNCA NOU CREATE(detaliate pe functii/meserii):	Manager (care are competenta si pentru efectuarea tratamentelor) Operator receptie (care are si competente IT, administrative si de marketing)

Simona Ciobanu



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

II. PREZENTARE AFACERE

Va rugam sa ne prezentati pe scurt care este profilul firmei infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa! Cum s-a conturat ideea de a infiinta aceasta firma si care au fost motivatiile personale care v-au facut sa accesati programul Diaspora Start-Up?

SC Laser One SRL a fost infiintata in Ianuarie 2019 la Iasi in urma concursului de planuri de afaceri in cadrul proiectului "Antreprenor Diaspora: Hai acasa!". Centrul de dermatocosmetica specializata pe care l-am deschis era visul din timpul facultatii care s-a materializat dupa ce m-am intors din Statele Unite ale Americii si am considerat ca este timpul sa incep propriul business avand in vedere experienta acumulata in cei 15 ani in diverse pozitii de management in domeniul medical. Rezultatele uimitoare prin tehnologiile avansate in dermatocosmetica descoperite pe teritoriul american si pasiunea pentru acest domeniu m-au motivat sa deschid acest centru acasa, desi eram constienta de mediul economic destul de ostil cu antreprenorii romani si de puterea de cumparare scazuta a unor astfel de servicii intr-o zona defavorizata economic a Romaniei, si anume zona de NE

Cum ati aflat de programul Diaspora Start-Up, in special de proiectul Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

Practic stiam ca exista un astfel de program, dar nu stiam exact unde ar trebui sa ma informez. Sansa a fost sa primesc o recomandare din partea unui prieten care stia ca m-am intors in Romania si ca vreau sa-mi deschid propria afacere.

Ce v-a motivat sa participati la concursul de planuri de afaceri organizat in cadrul proiectului?

Bineinteles ca am fost motivata de ajutorul financiar , stiind cat de dificil este sa dezvolti o afacere mai ales la inceput.

Care considerati ca au fost punctele forte si cele slabe ale programului?

Puncte forte:

- in primul rand profesionalismul si promptitudinea echipei care ne-a coordonat pe tot parcursul acestui proces, de la scrierea planului de afaceri pana la cele mai mici detalii in implementarea lui
- faptul ca finantarea s-a facut destul de repede comparativ cu alte programe
- platile erau aprobate in aceeasi zi

SIMONA CIOBANU
SC



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

Puncte slabe:

- proceduri foarte stufoase, care necesita mult timp

Cum v-a fost afectata activitatea in aceasta perioada, luand in considerare situatia mondiala actula cauzata de infestarea cu virusul SARS-COV2?

Afacerea a fost grav afectata in contextul pandemiei globale de SARS-COV2, practic fiind nevoiti sa suspendam activitatea in perioada 15 martie-15 mai 2020

Considerati ca masurile luate de catre autoritati v-au oferit un sprijin pentru depasirea acestei perioade fara a inregistra mari pierderi?

Nu, din pacate masurile luate de autoritati nu acopera decat o mica parte din pierderile suferite in aceasta perioada.

Ati fi interesat sa accesati si alte tipuri de programe pentru a obtine o noua finantare?

Da, bineinteles. Este o oportunitate extraordinara sa poti dezvolta o afacere cu ajutor financiar suplimentar.

In incheiere va rugam sa ne descrieti pe scurt care sunt planurile dumneavoastra de viitor in ceea ce priveste dezvoltarea afacerii infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

Cu speranta ca ne va permite contextul global si national, speram sa dezvoltam centrul de dermatocosmetica in viitorul apropiat. Pentru aceasta ne-am gandit la accesarea unei alte finantari pentru achizitia de aparatura care sa ne permita extinderea gamei de servicii oferite, pentru sustinerea cheltuielilor cu salariile deoarece vom avea nevoie de mai mult personal angajat si nu in ultimul rand, achizitia unui spatiu propriu pentru desfasurarea activitatii.

Fotografii reprezentative din activitate



EATALIANO VERO SRL

Un alt business de succes finantat din ajutorul de minimis de 40.000 euro, in cadrul programului Start-Up Diaspora este pizzeria Eataliano Vero, deschisa in Iasi de catre Vinatoru Mihai. In urma experientei acumulate in strainatate, si-a dorit sa aduca o parte din farmecul bucatariei italiene, prin retete pline de savoare care sa ofere clientului, pe langa gustul autentic al pizzei pe vatra si o experienta culinara desavarsita. Iubind ceea ce face si implicandu-se in permanenta, si-a imbogatit meniul cu noi retete pentru a pune un zambet pe buze tuturor clientilor.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

PREZENTARE AFACERE FINANTATA PRIN PROIECTUL "ANTREPRENOR_DIASPORA:HAI ACASA!

ID107550-POCU 3.7

I. REZUMAT:

SOCIETATE NOU INFIINTATA	SC EATALIANO VERO SRL
SEDIUL SOCIAL/PUNCT DE LUCRU	STRADELA CAZANGIILOR,NR.7/STRADA MIROSLAVA,NR.5,IASI
DATE CONTACT:TEL/EMAIL	0740775623/VINATORUMIHAI@YAHOO.COM
NUME/PRENUME ANTREPRENOR	VINATORU MIHAI
SUMA SOLICITATA LA FINANTARE	178120 RON
OBIECT DE ACTIVITATE	RESTAURANT/PIZZERIE,COD CAEN 5610
SCURTA DESCRIERE A AFACERII (produsele sau serviciile oferite)	PIZZERIE.FACEM PIZZA LA CUPTOR PE LEMNE SI FOLOSIM RETETE AUTENTICE DIN BUCATARIA ITALIANA.
REZULTATE OBTINUTE IN 12 LUNI DE FUNCTIONARE: CIFRA DE AFACERI	
LOCURI DE MUNCA NOU CREATE(detaliate pe functii/meserii):	AM CREAT DOUA LOCURI DE MUNCA: ADMINISTRATOR AJUTOR DE BUCATAR

II. PREZENTARE AFACERE

Va rugam sa ne prezentati pe scurt care este profilul firmei infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa! Cum s-a conturat ideea de a infiinta aceasta firma si care au fost motivatiile personale care v-au facut sa accesati programul Diaspora Start-Up?

Am deschis o pizzeria(cod CAEN 5610) unde facem pizza la cuptor pe lemne si alte preparate din bucataria italiana.

Mi-a placut ideea de a avea propria afacere,in care sa aduc toata experienta acumulata pe perioada in care am locuit in strainatate si mi-am dorit sa locuiesc mai aproape de familia.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

Cum ati aflat de programul Diaspora Start-Up, in special de proiectul Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

De pe rețelele sociale.

Ce v-a motivat sa participati la concursul de planuri de afaceri organizat in cadrul proiectului?

Dorinta de a reveni in Romania.

Care considerati ca au fost punctele forte si cele slabe ale programului?

Puncte forte:

-transparenta

-profesionalismul oamenilor implicati in proiect

Puncte slabe:

-intarzierea acordarii primei transe

Cum v-a fost afectata activitatea in aceasta perioada, luand in considerare situatia mondiala actuala cauzata de infestarea cu virusul SARS-COV2?

Activitatea a fost afectata de pandemie deoarece a fost creata o instabilitate; nesiguranta i-a facut pe clienti sa-si faca provizii si sa gateasca acasa,prin urmare vanzarile au scazut.

Considerati ca masurile luate de catre autoritati v-au oferit un sprijin pentru depasirea acestei perioade fara a inregistra mari pierderi?

Industria HORECA a avut de suferit,iar autoritatile nu au venit cu masuri concrete care sa ajute in depasirea acestei perioade.

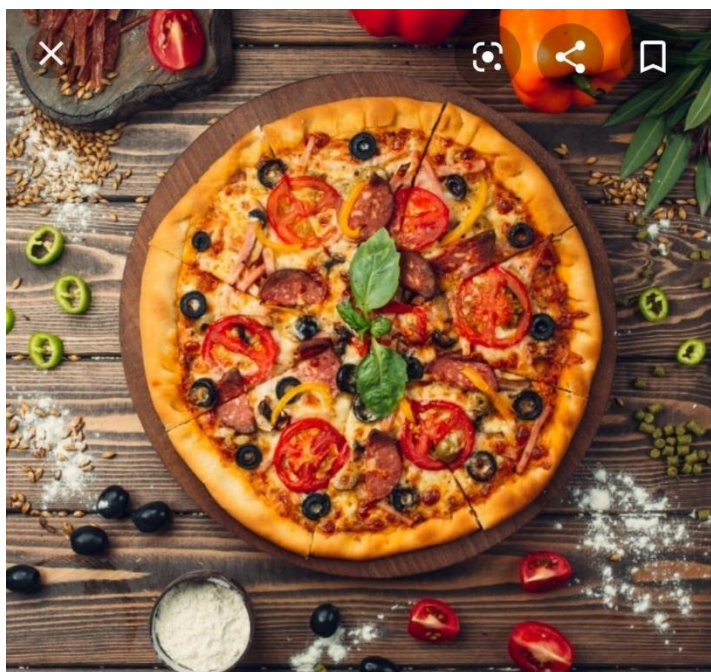
Ati fi interesat sa accesati si alte tipuri de programe pentru a obtine o noua finantare?

Da.

In incheiere va rugam sa ne descrieti pe scurt care sunt planurile dumneavoastra de viitor in ceea ce priveste dezvoltarea afacerii infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

Urmărim dezvoltarea afacerii prin efectuarea de investitii, care sa ne ajute la cresterea cifrei de afaceri.

Fotografii reprezentative din activitate



CREAT CERA SRL

Creat Cera SRL, o noua afacere finantata in cadrul programului Diaspora Start-Up!

Daniela Dragan este unul dintre antreprenorii inimosi care a infiintat la Oradea un atelier de jocuri puzzle cu obiective din Romania, promovand astfel frumusetile patriei.

De ce puzzle?

S-a ales acest concept pentru a dezvolta creativitatea prin joc si anume mentinerea constiintei active prin arta, amplificarea atentiei prin detalii si concentrare, si conectarea dintre corp si minte prin dexteritatea ansamblarii. Se ajunge astfel la creativitate, care este o constanta a evolutiei.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

PREZENTARE AFACERE FINANTATA PRIN PROIECTUL "ANTREPRENOR_DIASPORA:HAI ACASA!

ID107550-POCU 3.7

I. REZUMAT:

SOCIETATE NOU INFIINTATA	SC CREAT CERA SRL
SEDIUL SOCIAL/PUNCT DE LUCRU	Calea Aradului 44, D4/Înfrățirii 48A
DATE CONTACT:TEL/EMAIL	0743708661/creatcera@gmail.com
NUME/PRENUME ANTREPRENOR	Daniela Drăgan
SUMA SOLICITATA LA FINANTARE	178,120 lei
OBIECT DE ACTIVITATE	Fabricarea jocurilor și a jucăriilor
SCURTA DESCRIERE A AFACERII (produsele sau serviciile oferite)	Jocuri puzzle cu obiective turistice din România, pentru copii și adulți
REZULTATE OBTINUTE IN 12 LUNI DE FUNCTIONARE: CIFRA DE AFACERI	27.092
LOCURI DE MUNCA NOU CREATE(detaliate pe functii/meserii):	Director, Economist

II. PREZENTARE AFACERE

Va rugam sa ne prezentati pe scurt care este profilul firmei infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa! Cum s-a conturat ideea de a infiinta aceasta firma si care au fost motivatiile personale care v-au facut sa accesati programul Diaspora Start-Up?

- Firma Creat Cera, s-a născut din dorința de a reveni acasă după mai mulți ani petrecuți în străinătate și de a contribui prin afacerea mea la dezvoltarea unui produs pe un segment important pe piața românească, un produs nou, care să ajute la cunoașterea celor mai importante obiective turistice din România, prin jocuri educative și creative.

Cum ati aflat de programul Diaspora Start-Up, in special de proiectul Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

- De pe rețelele de socializare.

Ce v-a motivat sa participati la concursul de planuri de afaceri organizat in cadrul proiectului?

- Dorința de a reveni acasă într-o formulă care să mă țină aici, fără a fi nevoită să plec iar din țara mea pentru a-mi împlini menirea.

Care considerati ca au fost punctele forte si cele slabe ale programului?

- Punctele forte - comunicarea excelentă cu firma de monitorizare Work Consulting.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

- *Puncte slabe - foarte multe hârtii de completat și primirea banilor în două transe.*

Cum v-a fost afectată activitatea în această perioadă, luând în considerare situația mondială actuală cauzată de înfăptuirea cu virusul SARS-COV2?

- *Contractele de colaborare cu unele librării, s-au decalat, totul s-a blocat iar încă nu am reușit să intrăm într-un normal care să redea buna funcționare a lucrurilor.*

Considerați că măsurile luate de către autorități v-au oferit un sprijin pentru depășirea acestei perioade fără a înregistra mari pierderi?

- *Într-o mică măsură. Scutirea anumitor taxe într-un procent mai mare în această perioadă ar fi fost un ajutor mai bine resimțit.*

Ati fi interesat să accesați și alte tipuri de programe pentru a obține o nouă finanțare?

- Da.

În încheiere vă rugăm să ne descrieți pe scurt care sunt planurile dumneavoastră de viitor în ceea ce privește dezvoltarea afacerii înființate în cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

- *angajarea de personal*

- *continuarea dezvoltării produsului, prin scoaterea unor colecții noi, continuând astfel seria de Obiective Turistice din România și de asemenea a unei colecții cu obiective turistice ce fac parte din patrimoniul Unesco.*

- *crearea unor jocuri noi*

- *organizarea de ateliere de puzzle*

III. FOTO REPREZENTATIVE DIN ACTIVITATE

Fotografii reprezentative din activitate



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor „Diaspora: Hai acasă!”

Contract POCU: POCU/893/7/107550



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

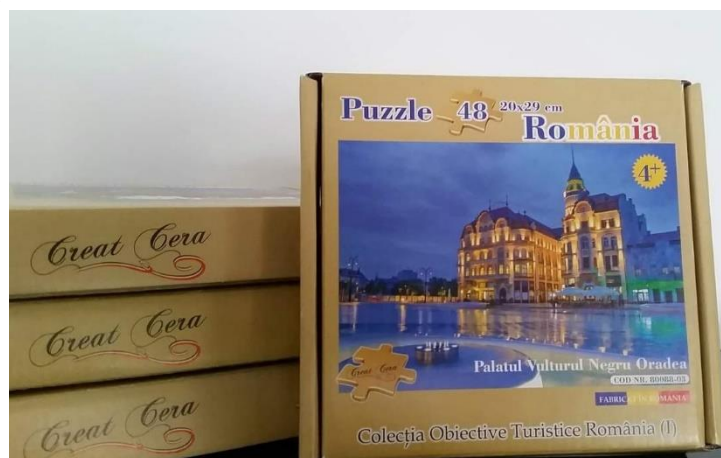
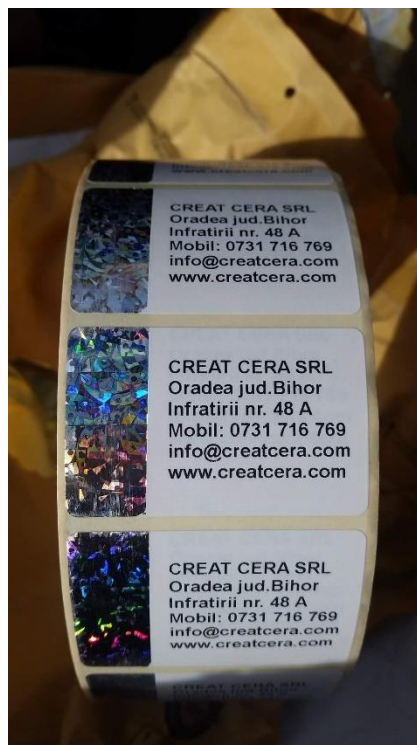
Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor „Diaspora: Hai acasă!”

Contract POCU: POCU/893/7/107550



Creat Cera

Ce poți face cu un puzzle după ce l-ai asamblat? Poți să-l lipești pe un carton, să-l înrămezi, să decorezi un birou 😊

YELLOW CUSTOM SERVICES SRL

Durnescu Dumitru este inca un exemplu din seria antreprenorilor de succes care a implementat o afacere cu cei 40.000 euro atrasi prin programul Diaspora Start Up.

Pornind de la conceptul de broderie si personalizand materialele textile pentru diferiti clienti, a creat pentru acestia unicitatea brandului.

Prin intermediul utilajului performant achizitionat, Durnescu Dumitru ofera clientilor posibilitatea personalizarii hainelor prin brodarea imaginii de pe o Fotografiografie pe orice material textil.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toti

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

PREZENTARE AFACERE FINANTATA PRIN PROIECTUL "ANTREPRENOR_DIASPORA:HAI ACASA!

ID107550-POCU 3.7

I. REZUMAT:

SOCIETATE NOU INFIINTATA	S.C. YELLOW CUSTOM SERVICES S.R.L.
SEDIUL SOCIAL/PUNCT DE LUCRU	Mun. Constanța, Bd. Ferdinand, nr.89, bl.A3, ap.1
DATE CONTACT:TEL/EMAIL	0754019105
NUME/PRENUME ANTREPRENOR	Durnescu Dumitru
SUMA SOLICITATA LA FINANTARE	178120 lei
OBIECT DE ACTIVITATE	Imprimarea pe articole textile si de imbracaminte - Cod CAEN 1330 Finisarea materialelor textile.
SCURTA DESCRIERE A AFACERII (produsele sau serviciile oferite)	Personalizare prin brodare a materialelor textile
REZULTATE OBTINUTE IN 12 LUNI DE FUNCTIONARE: CIFRA DE AFACERI	28381 lei pt 2019
LOCURI DE MUNCA NOU CREATE(detaliate pe functii/meserii):	- Administrator - Muncitor necalificat



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

II. PREZENTARE AFACERE

Va rugam sa ne prezentati pe scurt care este profilul firmei infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa! Cum s-a conturat ideea de a infiinta aceasta firma si care au fost motivatiile personale care v-au facut sa accesati programul Diaspora Start-Up?

Atunci când mi-am propus să vin în România a trebuit să-mi pun problema de a lua lucrurile "de la capăt" din punct de vedere al carierei profesionale. Am auzit despre program și mi-am spus că asta este șansa mea de a-mi face o afacere proprie, de a mă stabili fundamental aici. M-am gândit destul de mult la ce aș putea face. După ce am parcurs cursurile oferite în program am înțeles mai bine atât care sunt factorii de succes cât și cum ar trebui să abordez piața. Pentru că am avut experiență în domeniul materialelor personalizate, după ce am cercetat prețurile existente ale diverselor tehnologii existente, am realizat că cea mai fezabilă variantă ar fi broderia personalizată vizând în principal piața HoReCa din Constanța.

Cum ati aflat de programul Diaspora Start-Up, in special de proiectul Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

Datorită unui prieten care mi-a scris. Știa că îmi doresc de multă vreme să vin în România dar nu aveam fondurile proprii necesare pentru a lansa o afacere de la început. Îi sunt recunoscător până acum.

Ce v-a motivat sa participati la concursul de planuri de afaceri organizat in cadrul proiectului?

Dorința unui trai mai bun pentru mine și copiii mei m-au motivat să îmi încerc șansa.

Care considerati ca au fost punctele forte si cele slabe ale programului?

Punctele forte au fost colaborarea constructivă cu managerul proiectului! M-a ajutat foarte mult faptul că am putut cere oricând sfatul și ajutorul lor – mai ales pentru partea birocratică. Pentru afacere în sine lucrurile sunt simple: promovare, clienți, execuție impecabilă, rezultate. Dificultatea a fost parcursul birocratic, numărul de rapoarte și hârtii este mult prea mare!

Cum v-a fost afectata activitatea in aceasta perioada, luand in considerare situatia mondiala actuala cauzata de infestarea cu virusul SARS-COV2?

Din păcate tocmai în momentul în care afacerea trebuia să ia avânt, domeniul vizat de mine ca și piață principală: HoReCa, a ajuns la pământ. A trebuit să adaptez programul de lucru. Munca de la distanță nu este o soluție iar pentru că piața din București a avut mai puțin de suferit am fost nevoit să mut echipamentele acolo la sfârșitul perioadei de 18 luni pentru a asigura continuitatea afacerii. Lucrurile un sunt deloc simple dar încercăm să reieșim din realitate și vom începe să brodăm măști.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

Considerati ca masurile luate de catre autoritati v-au oferit un sprijin pentru depasirea acestei perioade fara a inregistra mari pierderi?

Da! Categorie. Faptul că am putut reduce numărul de ore de muncă a fost, pentru noi, o salvare! Comenzile nu mai veneau iar piața s-a blocat. Cheltuielile lunare ne-ar fi depășit lichiditățile, fiind la început de drum.

Ati fi interesat sa accesati si alte tipuri de programe pentru a obtine o noua finantare?

Da. În cazul în care parteneriatul cu administratorul de fonduri este similar – constructiv și deschis – fondurile reprezintă o șansă excepțională pentru cei care nu au fonduri proprii sau au nevoie de capital.

In incheiere va rugam sa ne descrieti pe scurt care sunt planurile dumneavoastra de viitor in ceea ce priveste dezvoltarea afacerii infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

Ne adaptăm pieței din București care este foarte competitivă. Ne adaptăm și produsele oferite cât și ne propunem să extindem activitatea cât mai mult, eventual să accesăm piețe externe. În viitor mi-aș dori să achiziționez echipamente complementare pentru a oferi servicii complete clienților noștri.

Fotografii reprezentative din activitate



SOLARIS ELECTRIC INSTAL SRL

Cel mai tanar antreprenor din cadrul programului Start Up Diaspora, care a accesat finantarea de 40.000 euro este Alexei Leon.

Absolvind cursuri universitare in Marea Britanie si impulsionat de dorinta orientata spre eficientizarea resurselor energetice provenind din energia regenerabila, a ales sa revina in Constanta, unde a deschis un business bazat pe montarea panourilor Fotografiivoltaice si solare.

Legea conservarii energiei este una dintre cele mai importante legi ale naturii, motiv pentru care ALexei Leon a ales sa monteze surse de energie verde in casele constantenilor, reducand astfel impactul asupra mediului.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toti

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

PREZENTARE AFACERE FINANTATA PRIN PROIECTUL "ANTREPRENOR_DIASPORA:HAI ACASA!

ID107550-POCU 3.7

I. REZUMAT:

SOCIETATE NOU INFIINTATA	Solaris Electric Instal S.R.L.
SEDIUL SOCIAL/PUNCT DE LUCRU	Municipiul Constanta, Strada Dezrobirii, Nr. 118, Bloc IS5, Scara C, Etaj 4, Ap. 77, Judet Constanta
DATE CONTACT:TEL/EMAIL	contact@anvex.ro 0720328328
NUME/PRENUME ANTREPRENOR	Alexei Leon
SUMA SOLICITATA LA FINANTARE	40,000 Euro
OBIECT DE ACTIVITATE	Cod CAEN 4322 - Lucrari de instalatii sanitare, de incalzire si de aer conditionat.
SCURTA DESCRIERE A AFACERII (produsele sau serviciile oferite)	Firma ofera servicii de montaj echipamente termice si panouri solare.
REZULTATE OBTINUTE IN 12 LUNI DE FUNCTIONARE: CIFRA DE AFACERI	10,000 Euro
LOCURI DE MUNCA NOU CREATE(detaliate pe functii/meserii):	Director Vanzari: Alexei Leon Director Instalatii: Boris Leon



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

II. PREZENTARE AFACERE

Va rugam sa ne prezentati pe scurt care este profilul firmei infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa! Cum s-a conturat ideea de a infiinta aceasta firma si care au fost motivatiile personale care v-au facut sa accesati programul Diaspora Start-Up?

Misiunea afacerii este sa accelereze tranzitia catre folosirea in masa a energiei regenerabile in Romania. Aceasta misiune este importanta pentru viitorul sustenabil al planetei dar si al economiei nationale si Europene. Problema principala pe care firma noastra isi propune sa o rezolve este accesul la rețeaua electrica prin instalarea de panouri solare fotovoltaice pentru productia proprie de electricitate. Conform raportului Bancii Mondiale intitulat "Doing Business in the European Union 2017: Bulgaria, Hungary and Romania", costul pe care un agent economic ar trebui sa il plateasca pentru a se conecta la rețeaua de electricitate e-distributie Dobrogea este de aproximativ 233,935 Ron. In plus, birocratia excesiva implica obtinerea a cel puțin 12 autorizatii si aprobari. Solaris Electric Instal ofera servicii de montaj instalatii panouri solare termice si fotovoltaice, incalzire in pardoseala, boilere electrice, dar si centrale termice care folosesc tehnologia EcoTec.

Ideea de a infiinta aceasta firma orientata spre eficientizarea energetica a locuintelor din Romania a pornit inca din anul 2013 cand studiam in cadrul facultatii de administrare a afacerilor in Marea Britanie. Atunci aflam de initiativele companiei Tesla de a accelera tranzitia catre folosirea in masa a masinilor electrice. Acea simpla descoperire m-a inspirat sa contribui si eu cum pot la accelerare tranzitiei folosirii energiei regenerabile si astfel m-am orientat sa aplic aceste principii si in cadrul firmei Solaris Electric Instal infiintanta prin fondurile Diaspora Start-Up.

Cum ati aflat de programul Diaspora Start-Up, in special de proiectul Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

Anuntul de finantare lansat prin programul Diaspora Start-Up a fost o primit cu mare entuziasm de comunitatea din diaspora, mai ales in Marea Britanie. Un grup de prieteni studenti din Londra au mentionat detaliile finantarii si astfel am inceput imediat pregatirile pentru a aplica. Personal imi doream de mult timp sa vad ca astfel de initiative sunt implementate de Guvernul Romaniei cu scopul de a convinge comunitatea din diaspورا sa se intoarca inapoi acasa.

Ce v-a motivat sa participati la concursul de planuri de afaceri organizat in cadrul proiectului?

Pentru mine acest program guvernamental finantat prin Fonduri Europene a reprezentat oportunitatea ideala de a imi pune in aplicare cunostintele acumulate in timpul studiilor de licenta cu specializarea in Administrarea Afacerilor. Aplicatia mea a fost primita cu entuziasm de comisia de evaluare Diaspora Start-Up mai ales din cauza promovarii elementului de sustenabilitate energetica. La scurt timp dupa semnarea contractului de finantare am inceput munca la afacere si am ales sa ma intorc in Constanta pentru a sprijini cat mai mult afacerea. Dupa 1 an jumătate de activitate sunt foarte multumit cu progresul firmei, mai ales dupa multe proiecte reusite pentru clienti.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

Care considerați ca au fost punctele forte și cele slabe ale programului?

Punctele forte descoperite pe parcursul acestui program sunt următoarele:

1. Acumularea de cunoștințe noi prin intermediul cursurilor de antreprenariat obținute în perioada premergătoare semnării contractului de finanțare;
2. Sprijinirea spiritului antreprenorial prin flexibilitatea de a adapta planul de afaceri conform nevoilor firmei noi înființate;
3. Profesionalism și sprijin continuu în tot ceea ce privește îndrumarea întocmirii documentației și a rapoartelor de activitate lunară;
4. Sprijinirea antreprenorilor din toate punctele de vedere, inclusiv sfaturi pentru strategii de marketing, achiziții, și îndrumare în ceea ce privește deciziile contabile și juridice.

În ceea ce privește punctele slabe, personal nu am fost afectat negativ de nimic din ceea ce ține de programul Diaspora Start-Up.

Cum v-a fost afectată activitatea în această perioadă, luând în considerare situația mondială actuală cauzată de infestarea cu virusul SARS-COV2?

Activitatea firmei a fost parțial afectată negativ de virusul SARS-COV2. Astfel, am putut reduce și costurile prin adoptarea unei norme de lucru part-time (3 ore pe zi) pentru cei doi angajați ai firmei. Această soluție a fost acceptată și de comitetul decizional Diaspora Start-Up, ceea ce a permis buna funcționare a activității firmei. Cea mai importantă schimbare făcută ca urmare a acestui virus a fost legată de modul în care interacționăm cu clienții – discuțiile de la birou fiind înlocuite de apeluri video/emailuri și estimări online făcute direct pe site-ul nostru.

Considerați ca măsurile luate de către autorități v-au oferit un sprijin pentru depășirea acestei perioade fără a înregistra mari pierderi?

Cred că soluțiile luate de autorități au avut un impact pozitiv, mai ales opțiunea somajului tehnic dar și programul IMM Invest. Firma noastră a reușit să își acopere obligațiile financiare lunare și a depăși cu succes perioada cea mai grea în lunile martie-mai.

Ați fi interesat să accesați și alte tipuri de programe pentru a obține o nouă finanțare?

Sigur – firma noastră ar beneficia enorm de mult de o nouă finanțare mai ales în ceea ce privește nevoia de angajați ingineri și instalatori care să poată contracta proiecte mai mari. Alte două arii importante pentru noi ar fi nevoia de a achiziționa echipamente industriale și nevoia de a dezvolta infrastructura IT pentru a putea oferi clienților estimări de preț exacte dar și simulări de consum al energiei aplicat locuințelor individuale direct pe site sau aplicație mobilă.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

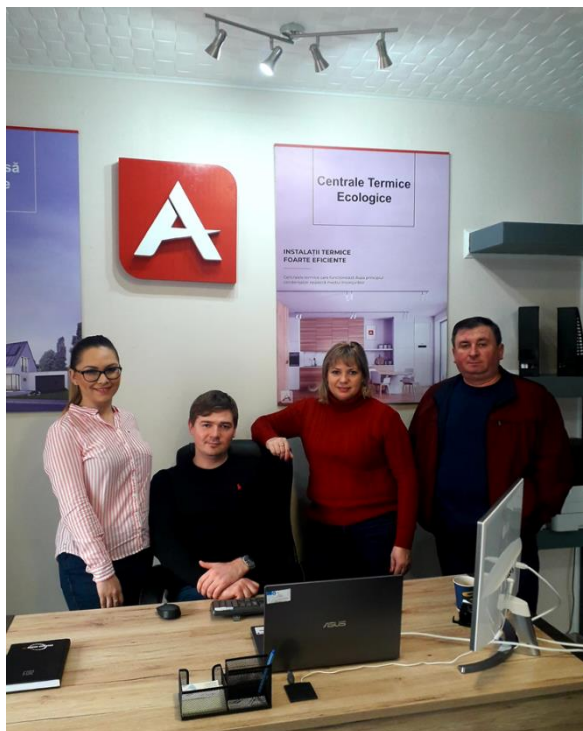
Contract POCU: POCU89/3/7/107550

În încheiere vă rugăm să ne descrieți pe scurt care sunt planurile dumneavoastră de viitor în ceea ce privește dezvoltarea afacerii înființate în cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

Planurile pe următoarele 12-24 luni sunt legate de mărirea echipei de ingineri pentru a putea contracta proiecte mai mari precum instalarea fermelor de panouri fotovoltaice. În paralel cu dezvoltarea echipei noi planuim tranziția către spațiul digital și anume lansarea unei aplicații mobile proprii prin care clienții vor putea să își programeze serviciile de montaj panouri solare și instalații termice.

Aplicația va permite și calculul pretului serviciilor de montaj în funcție de dimensiunea locuinței clienților și va disponibilă la nivel național prin intermediul unor parteneriate cu furnizori de astfel de servicii din toate marile orașe ale României.

Fotografii reprezentative din activitate





Consultantii nostri sunt mereu atenti la cerintele clientilor si pot raspunde la orice intrebari.

Adresa: Blvd. Mamaia, Nr. 177, Constanta
Contact: 0720328328.



DECORBALENA FILGENI SRL

Filimon Eugen este unul dintre antreprenorii care au accesat finanțarea de 40.000 euro, în cadrul programului Diaspora Start-Up.

Cu o experiență vastă în Italia, în domeniul construcțiilor, a ales să revină în țară și cu finanțarea accesată și-a început propriul business la Tecuci, oferind clienților o gamă variată de servicii în domeniul amenajărilor interioare și exterioare.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

PREZENTARE AFACERE FINANȚATĂ PRIN PROIECTUL "ANTREPRENOR_DIASPORA: HAI ACASA!"

ID107550-POCU 3.7

I. REZUMAT:

SOCIETATE NOU ÎNFIINȚATĂ	DECORBALENA FILGENI SRL
SEDIUL SOCIAL/PUNCT DE LUCRU	Str. Mihail Jogălniceanu nr. 60, bl. A, sc. 1, et. 4, ap. 19, Tecuci, Galați
DATE CONTACT: TEL/EMAIL	genymatca@gmail.com
NUME/PRENUME ANTREPRENOR	Filimon Eugen
SUMA SOLICITATĂ LA FINANȚARE	178120
OBIECT DE ACTIVITATE	4334 Lucrări de vopsitorie, zugrăveli și montări de geamuri
SCURTA DESCRIERE A AFACERII (produsele sau serviciile oferite)	Având experiența amplă în domeniul zugrăvelii lor, lucrăm de ani de zile în Italia, am ajuns la bună cunoaștere a serviciilor de zugrăvit, renovările amenajări. De asemenea, am expertiză în montaj schele, pentru suprafețe de renovat, fațade
REZULTATE OBTINUTE ÎN 12 LUNI DE FUNCTIONARE: CIFRA DE AFACERI	67.800,00 RON
LOCURI DE MUNCĂ NOU CREEȚE(detaliate pe funcții/meserii):	2

II. PREZENTARE AFACERE

Va rugăm să ne prezentați pe scurt care este profilul firmei înființate în cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa! Cum s-a conturat ideea de a înființa această firmă și care au fost motivațiile personale care v-au făcut să accesați programul Diaspora Start-Up?



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

Cum ati aflat de programul Diaspora Start-Up, in special de proiectul Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

Publicitate în presă și televiziune!

Ce v-a motivat sa participati la concursul de planuri de afaceri organizat in cadrul proiectului?

Cunoașterea unei meserii și dorința de a mă repatria.

Care considerati ca au fost punctele forte si cele slabe ale programului?

-puncte forte: cerința ca aplicanții să fie cetățeni români care provind din diáspora

-puncte slabe: ajutor de minimis insuficient pentru achiziții mai mari de echipamente,

Cum v-a fost afectata activitatea in aceasta perioada, luand in considerare situatia mondiala actula cauzata de infestarea cu virusul SARS-COV2?

-cerințele legale de izolare și restricțiile pe piața antreprenorială, nu au mai adus la fel de mulți clienți în agenda o aveam planificată

Considerati ca masurile luate de catre autoritati v-au oferit un sprijin pentru depasirea acestei perioade fara a inregistra mari pierderi?

-parțial da

Ati fi interesat sa accesati si alte tipuri de programe pentru a obtine o noua finantare?

-sunt interesat de fonduri pentru extinderea afacerii, întrucât, domeniul construcțiilor este în plină dezvoltare

In incheiere va rugam sa ne descrieti pe scurt care sunt planurile dumneavoastra de viitor in ceea ce priveste dezvoltarea afacerii infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

-doresc înființarea mai multor puncte de lucru

-apare nevoia firească de a achiziționa noi echipamente precum și a unei autoutilitare specifice activității

-menținerea și dacă va fi posibil, extinderea planului de angajare a resursei umane

III. FOTO REPREZENTATIVE DIN ACTIVITATE



GOLDFIHS COMMUNICATIONS SOLUTIONS SRL

Un alt business de succes deschis in cadrul Proiectului Antreprenor Diaspora: Hai Acasa! este cel al lui Goldis Andrei Bogdan.

Avand cunostinte necesare pentru auditarea nevoilor de promovare ale afacerilor clientilor, antreprenorul a ales sa deschisa la Arad o afacere prin care ofera cele mai eficiente metode si strategii de dezvoltare a business-ului fiecarui client.

El isi propune prin consultanta oferita sa optimizeze resursele clientilor si sa le imbunatateasca eficienta proceselor in conformitate cu nevoile specifice ale fiecaruia.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

PREZENTARE AFACERE FINANTATA PRIN PROIECTUL "ANTREPRENOR_DIASPORA:HAI ACASA! ID107550-POCU 3.7

I. REZUMAT:

SOCIETATE NOU INFIINTATA	SC Goldfish Communications Solutions SRL
SEDIUL SOCIAL/PUNCT DE LUCRU	Str. Lt. Maj. Duma, Bl. 338, Sc. C, Ap. 15
DATE CONTACT:TEL/EMAIL	0744772293 / goldfishPR@consultant.com
NUME/PRENUME ANTREPRENOR	Andrei Goldis
SUMA SOLICITATA LA FINANTARE	178.120 lei
OBIECT DE ACTIVITATE	Activitati de consultanta in domeniul relatiilor publice si al comunicarii (Cod CAEN 7021).
SCURTA DESCRIERE A AFACERII (produsele sau serviciile oferite)	– Consultanta strategica – Comunicare corporatista si financiara – Relatii cu presa si cu publicul – Branding si identitate vizuala – Copywriting si social media/digital – Organizare de evenimente corporatist
REZULTATE OBTINUTE IN 12 LUNI DE FUNCTIONARE: CIFRA DE AFACERI	105,000 lei incasati
LOCURI DE MUNCA NOU CREATE(detaliate pe functii/meserii):	1 x Specialist Relatii Publice si Comunicare 1 x Asistent Relatii Publice si Comunicare

II. PREZENTARE AFACERE

Va rugam sa ne prezentati pe scurt care este profilul firmei infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa! Cum s-a conturat ideea de a infiinta aceasta firma si care au fost motivatiile personale care v-au facut sa accesati programul Diaspora Start-Up?

Proiectul Goldfish Communications Solutions reprezinta dorinta de a implementa in Romania propriile competente, expertiza si cunostintele dobandite in domeniul comunicarii si al relatiilor publice.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

Goldfish Communication Solutions ofera urmatoarele servicii de comunicare:

- Consultanta strategica
- Comunicare corporatista si financiara
- Relatii cu presa si cu publicul
- Branding si identitate vizuala
- Copywriting si social media/digital
- Organizare de evenimente corporatiste

Cum ati aflat de programul Diaspora Start-Up, in special de proiectul Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

Am aflat de programul Diaspora Start-up si proiectul Antreprenor Diaspora: Hai acasa! prin citirea presei online.

Ce v-a motivat sa participati la concursul de planuri de afaceri organizat in cadrul proiectului?

Ideea ca o astfel de afacere are potential mare de dezvoltare, cu precadere in provincie, capitala beneficiind de un numar relativ ridicat de consultante pe domeniu (desi numarul este in continuare mult mai mic in comparatie cu alte tari ale Uniunii Europene).

Care considerati ca au fost punctele forte si cele slabe ale programului?

Puncte forte:

- Calitatea consultatilor si a serviciilor prestate
- Paleta de potentiali clienti si rata de convertire
- Satisfactia clientilor

Puncte slabe:

- lipsa de educatie a publicului si a potentialilor clienti din Romania cu privire la serviciile de comunicare.
- locatia in Arad, in afara centrelor cheie de business din Romania.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

Cum v-a fost afectată activitatea în această perioadă, luând în considerare situația mondială actuală cauzată de infestarea cu virusul SARS-COV2?

Situația a îngreunat anumite negocieri cu potențiali clienți.

Considerați că măsurile luate de către autorități v-au oferit un sprijin pentru depășirea acestei perioade fără a înregistra mari pierderi?

Măsurile luate de către autorități mi-au oferit un sprijin pentru depășirea acestei perioade.

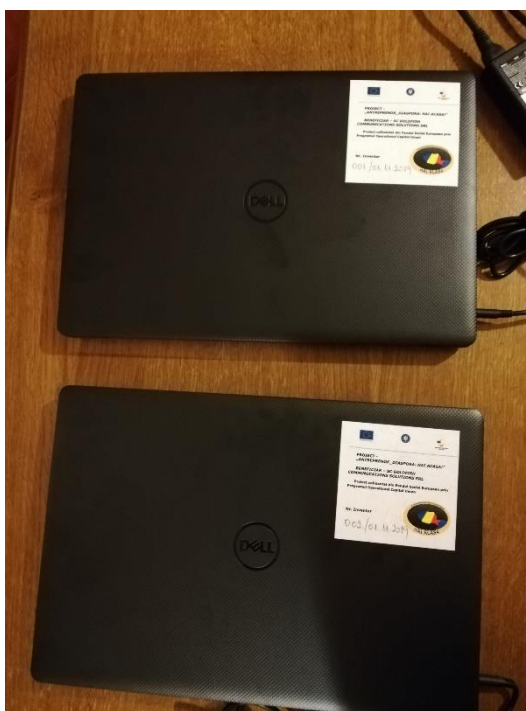
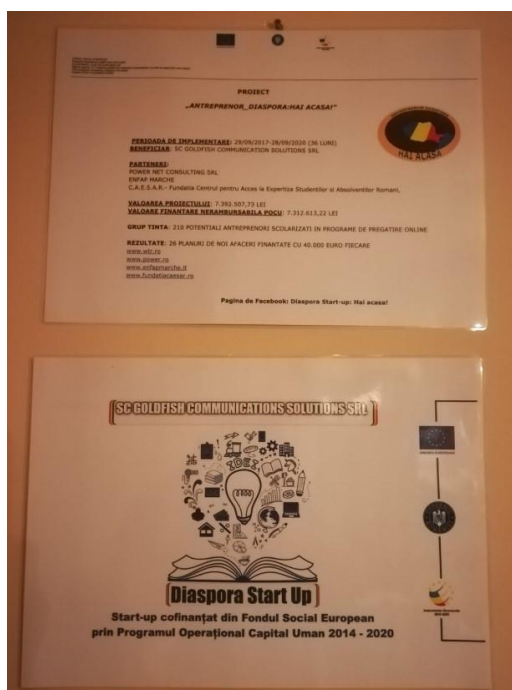
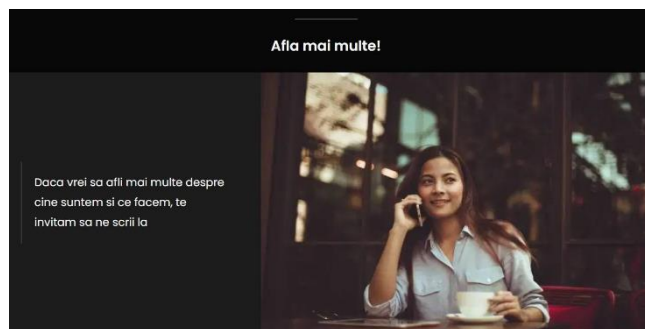
Ați fi interesat să accesați și alte tipuri de programe pentru a obține o nouă finanțare?

În principiu da, dar depinde de tipul de program la care vă referiți.

În încheiere vă rugăm să ne descrieți pe scurt care sunt planurile dumneavoastră de viitor în ceea ce privește dezvoltarea afacerii înființate în cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasă!?

Continuarea creșterii afacerii prin prestarea de servicii de calitate și construirea unui renume, angajarea unui număr mai mare de consultanți.

III. FOTO REPREZENTATIVE DIN ACTIVITATE



ELVITERAMED SRL

O alta afacere infiintata cu finantarea de 40.000 euro, accesata de catre Andon Elvira in cadrul programului Diaspora Start Up este cabinetul de proctologie din Vaslui.

Avand o experienta de 31 ani in domeniu, Andon Elvira ofera locuitorilor din Vaslui si nu numai, servicii de inalta calitate cu ajutorul aparaturii de ultima generatie achizitionata cu finantarea accesat.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

PREZENTARE AFACERE FINANTATA PRIN PROIECTUL "ANTREPRENOR_DIASPORA:HAI ACASA!

ID107550-POCU 3.7

I. REZUMAT:

SOCIETATE NOU INFIINTATA	ELVITERAMED SRL
SEDIUL SOCIAL/PUNCT DE LUCRU	Mun. Vaslui, str. Stefan cel Mare BL/133, sc.B, rt.4, ap.1. Punct de lucru
DATE CONTACT:TEL/EMAIL	00753883552, email-unirefdm@yahoo.com
NUME/PRENUME ANTREPRENOR	Andon Elvira, Viță Gheorghe
SUMA SOLICITATA LA FINANTARE	178.120.00 lei
OBIECT DE ACTIVITATE	Cod CAEN 8690 – Alte activitati referitor la sanatatea umana
SCURTA DESCRIERE A AFACERII (produsele sau serviciile oferite)	Consultatii medicale
REZULTATE OBTINUTE IN 12 LUNI DE FUNCTIONARE: CIFRA DE AFACERI	Rezultatele obtinute in 12 luni de functionare sunt de 32.086 lei
LOCURI DE MUNCA NOU CREATE(detaliate pe functii/meserii):	Au fost create 2 locuri de munca, medic specialist Elvira Andon – consultatii medicale, Gheorghe Viță-jurist, administrare, aprovizionare, planificare.

II. PREZENTARE AFACERE

Va rugam sa ne prezentati pe scurt care este profilul firmei infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa! Cum s-a conturat ideea de a infiinta aceasta firma si care au fost motivatiile personale care v-au facut sa accesati programul Diaspora Start-Up?

Profilul firmei infiintate vizeaza activitatea de asistenta medicala specializata. Motivatiile personale ca specialist in proctologie au fost deschiderea cabinetului medical in consultanta proctologie care lipseste in raza judetului.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3: Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora_Hai_acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

Cum ați aflat de programul Diaspora Start-Up, în special de proiectul Antreprenor Diaspora: Hai acasă!?

- Din surse de informații: Proiecte Europene și de la firme specializate în domeniu.

Ce v-a motivat să participați la concursul de planuri de afaceri organizat în cadrul proiectului?

- Motivul principal de participare la concurs a fost de a munci ACASA și crearea locurilor de muncă.

Care considerați că au fost punctele forte și cele slabe ale programului?

- Punctele Forte – ajutorul minim. Punctele slabe nu am observat.

Cum v-a fost afectată activitatea în această perioadă, luând în considerare situația de infestare cu virusul SARS-COV2?

- În perioada carantinei, stării de urgență, luând în considerare infectarea cu virusul SARS –COV2 activitatea Societății a fost infectată în proporții de 90 la sută.

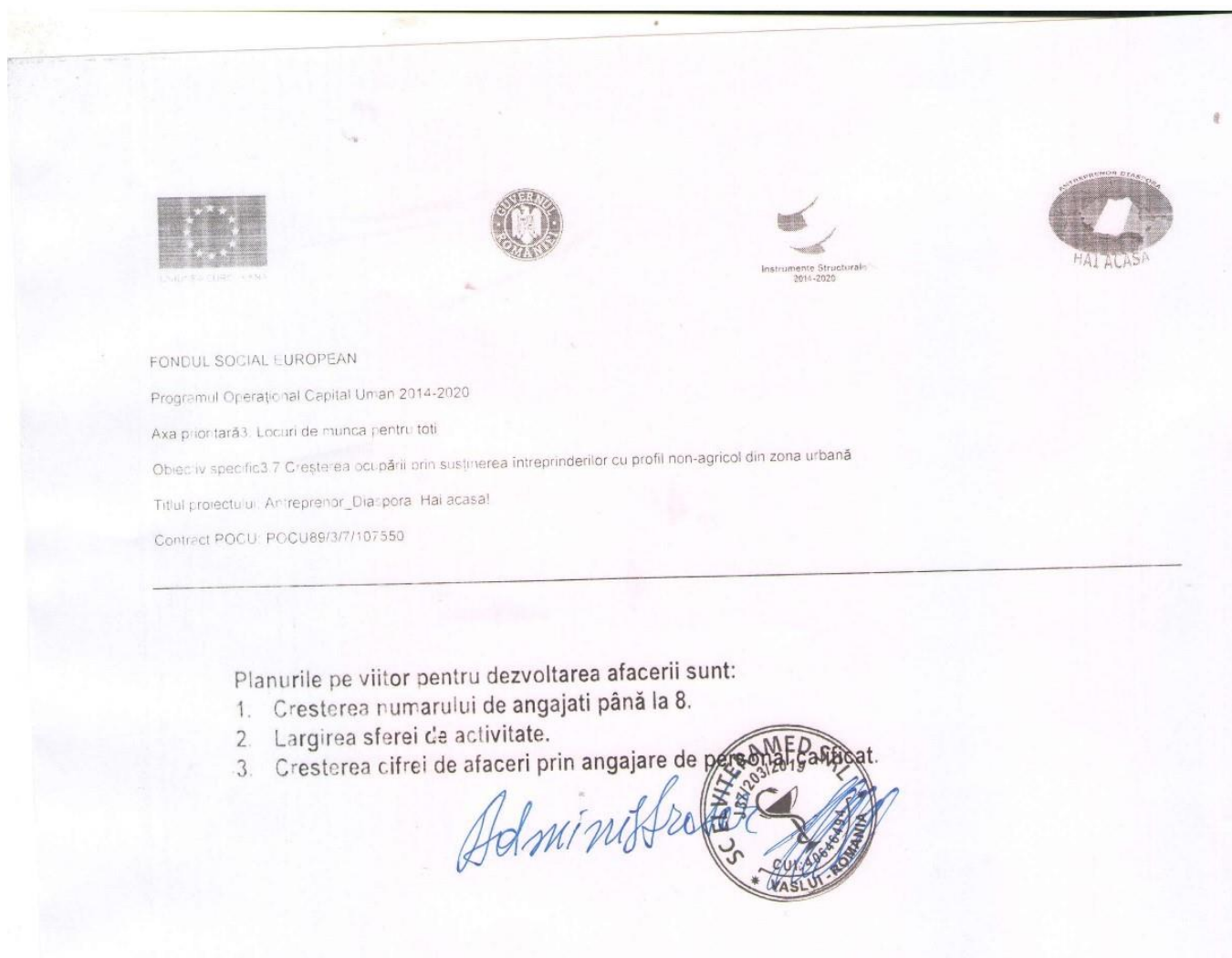
Considerați că măsurile luate de către autorități v-au oferit un sprijin pentru depășirea acestei perioade fără a înregistra mari pierderi?

- Măsurile luate de autorități Nu ne-au oferit sprijin și am înregistrat pierderi.

Ați fi interesat să accesați și alte tipuri de programe pentru a obține o nouă finanțare?

- Da

În încheiere vă rugăm să ne descrieți pe scurt care sunt planurile dumneavoastră de viitor în ceea ce privește dezvoltarea afacerii înființate în cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasă!?



Fotografii reprezentative din activitate





BRITISH DIALOGIC DIGITAL SRL

Toma Daniel a accesat programul Diaspora Start-Up in vederea infiintarii unei afaceri in domeniul educatiei. Cu o experienta vasta in domeniu dobandita in anii petrecuti in UK, a ales sa revina in tara si cu finantarea accesata si-a inceput propria afacere, oferind clientilor servicii educationale, cum ar fi cursuri de limbi straine, matematica, etc.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

PREZENTARE AFACERE FINANTATA PRIN PROIECTUL "ANTREPRENOR_DIASPORA: HAI ACASA!"

ID107550-POCU 3.7

I. REZUMAT:

SOCIETATE NOU INFIINTATA	British Dialogic-Digital SRL
SEDIUL SOCIAL/PUNCT DE LUCRU	Str. Zorilor nr. 11 Caracal Olt Romania
DATA CONTACT:TEL/EMAIL	dtoma2807@gmail.com 0726060591 – RO. 00447894242524 Marea Britanie
NUME/PRENUME ANTREPRENOR	Ia-l pe Daniel.
SUMA SOLICITATA LA FINANTARE	40 000 EUR
OBIECT DE ACTIVITATE	Alte forme de învățământ
SCURTA DESCRIERE A AFACERII (produsele sau serviciile oferite)	Învățare în limba Engleza de la distanta
REZULTATE OBTINUTE IN 12 LUNI DE FUNCTIONARE: CIFRA DE AFACERI	7000 Euro
LOCURI DE MUNCA NOU CREATE(detaliate pe functii/meserii):	2

II. PREZENTARE AFACERE

Va rugam sa ne prezentati pe scurt care este profilul firmei infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa! Cum s-a conturat ideea de a infiinta aceasta firma si care au fost motivatiile personale care v-au facut sa accesati programul Diaspora Start-Up?

Centru educațional în limba Engleza/Educație.

Totul a început cu un cântec interpretat de formația Voltaj De la Capat - ale carui versuri au reverberat profund cu întreaga mea ființă, fiindcă noi, cei din Diaspora, împreună cu cei de Acasa avem o datorie morala si spirituala fata de Copilul Roman, sa-L ajutam necondiționat cu tot ce tine de noi, fiindcă ei sunt singura



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasă!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

adevărată bogăție și moștenire lăsat de noi. Iar eu am vrut doar să mi fac datoria față de această cauză suficient de nobilă, să Venim Acasă – așa cum este și numele acestui program Diaspora Start up – Hai Acasă.

Experiența acumulată în sistemul de învățământ Britanic, iubirea de a preda și de a împărtăși experiența mea profesională de 21 de ani, dorința de a oferi un mediu de învățare cu resurse tehnologice moderne, care lipsesc în școlile din România – un mediu axat pe digitalizare, dialog și înțelegere logică. M-am conectat instant la energiile pozitive degajate de delegația română la Londra condusă de domnul Sebastian Burduja. Aceasta era însă un viziune a mea, ce a devenit ulterior un plan gândit în detaliu și profunzime pe o perioadă mai lungă de timp, iar eu am privit acest demers ca o oportunitate oferită de Statul Român și Comunitatea Europeană. M-am bucurat nespus de această șansă și am dedicat efort, timp prelungit și resursele/economiile financiare ale familiei mele cumulate cu grantul oferit prin Diaspora Start up, care a venit ca un bonus la acest inițial vis al meu.

Dorința de a aduce Acasă și alți români care să inspire, să ajute și să schimbe în bine soarta celor mai puțin norocoși.

Cum ați aflat de programul Diaspora Start-Up, în special de proiectul Antreprenor Diaspora: Hai Acasă!?

Am aflat online apoi am participat la un simpozion la Londra, în care acest program a fost mediatizat

Ce v-a motivat să participați la concursul de planuri de afaceri organizat în cadrul proiectului?

Am dorit în adâncul inimii mele să ajut cauza copilului român, să-i ofer posibilitatea să iubească învățarea altfel, să se bucure de a fi într-un mediu educativ plin de culoare, creativitate ca el/ea, să poată deveni un cetățean care poate trăi o viață fericită, productivă și utilă comunității Românești și Comunității Europene în egală măsură. Am întâlnit Români și Românce ce doreau același lucru pentru această cauză. Asta mi-a fost suficient.

Care considerați că au fost punctele forte și cele slabe ale programului?

Puncte forte:

Ideea programului este absolut fabuloasă, să-i ajutam pe Români să se ajute pe ei. Să întoarcem Acasă experiența noastră pentru a face lucrurile mai bine.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

Am întâlnit oameni responsabili și dedicați gata să ajute, dispuși să ajute și să asculte beneficiarul pentru o mai bună implementare a acestui program, chiar și atunci când încrederea începea să se dilueze. Acești oameni au fost acolo și ne-au ridicat când ne-am împiedicat și am căzut spre a merge mai departe.

Power net Consulting a oferit asistența solicitată și îndrumarea profesională în momentele cheie. Eu personal am lucrat alături de Doamna Axante și Doamna Stancioi - reprezentante Power net Consulting – iar aportul profesional al dănelor a fost esențial și extrem de folositor afacerii mele, și pe aceasta cale le mulțumesc (și le cer scuze totodată că un am avut totdeauna încredere în expertiza lor).

Flexibilitatea în abordare când au apărut problemele inerente

Comunicarea deschisă și promptă

Încurajările primite când au apărut îndoielile și teama de nereușită.

Puncte slabe:

procesul de pornire a afacerii, dar mai ales procedeele de achiziție sunt încă extrem de birocratizate, ele însă nu țin de Power Net consulting, ci mai mult de sistemul general de afaceri din România

Întârzierile de livrare a fondurilor cu aproximativ 6 luni a creat situații tensionate, au periclitat mersul bun al lucrurilor.

Cum v-a fost afectată activitatea în această perioadă, luând în considerare situația mondială actuală cauzată de infestarea cu virusul SARS-COV2?

A trebuit să reduc programul pentru cei doi angajați. Cursanții au stat la distanță pentru a se proteja fizic și financiar de impactul devastator al acestei pandemii.

A trebuit să împrumut firma în nenumărate rânduri cu capital propriu pentru a menține afacerea pe linia de plutire.

Am suferit din cauza lipsei circulației capitalului

Angajații au fost reticenți să lucreze cu norme reduce la 3 ore zilnic din cauza nevoilor personale



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

Considerați ca măsurile luate de către autorități v-au oferit un sprijin pentru depășirea acestei perioade fără a înregistra mari pierderi?

Da.

Ați fi interesat să accesați și alte tipuri de programe pentru a obține o nouă finanțare?

Cu siguranță.

În încheiere vă rugăm să ne descrieți pe scurt care sunt planurile dumneavoastră de viitor în ceea ce privește dezvoltarea afacerii înființate în cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai Acasă!?

Să continui să investesc în mediul de afaceri din România .

III. FOTO REPREZENTATIVE DIN ACTIVITATE



DARIANA EDUCATION SRL

Daria Istrate a accesat programul Diaspora Start-Up in vederea infiintarii unei afaceri in domeniul educatiei in orasul Targoviste.

Cu o experienta vasta in domeniu dobandita in inca din cadrul familiei, dna. Istrate Daria este fiica dnei Gabriela Istrate, profesor de istorie, inspector scolar si un on de baza in comunitatea targovisteană, a ales sa revina in tara si cu finantarea accesata si-a inceput propia afacere, oferind clientilor servicii educationale.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară3. Locuri de munca pentru toti

Obiectiv specific3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

PREZENTARE AFACERE FINANTATA PRIN PROIECTUL "ANTREPRENOR_DIASPORA:HAII ACASA!"

ID107550-POCU 3.7

I. REZUMAT:

SOCIETATE NOU INFIINTATA	S.C. DARIANA EDUCATION SRL
SEDIUL SOCIAL/PUNCT DE LUCRU	Târgoviște, str. Valul Cetății, nr. 23/ Târgoviște, str. Matei Basarab, nr. 63
DATE CONTACT:TEL/EMAIL	Tel. 0745047366 Email: scoala.dariana@gmail.com
NUME/PRENUME ANTREPRENOR	ISTRATE DARIA
SUMA SOLICITATA LA FINANTARE	40.000 EURO
OBIECT DE ACTIVITATE	Educație/învățământ primar
SCURTA DESCRIERE A AFACERII (produsele sau serviciile oferite)	Program educațional de tip after-school pentru copii cuprinși între 6 și 10 ani; cursuri de limba engleză, robotică, pictură, muzică; program de școală de vară.
REZULTATE OBTINUTE IN 12 LUNI DE FUNCTIONARE: CIFRA DE AFACERI	Atragerea unui număr de 30 de copii/zi în mod constant (în perioadele fără restricții generate de pandemie); derularea a peste 100 de contracte educaționale cu părinții copiilor; parteneriate cu Muzeul de istorie din Târgoviște, Biblioteca Județeană, Biserica Sfinților Arhangheli și Grădina Zoologică Târgoviște. Cifra de afaceri pentru 2019 = 81.660 lei
LOCURI DE MUNCA NOU CREATE(detaliate pe functii/meserii):	Un post de învățător cu normă întreagă Un post îngrijitor cu normă întreagă

II. PREZENTARE AFACERE



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

Va rugăm să ne prezentați pe scurt care este profilul firmei înființate în cadrul proiectului AntreprenorDiaspora: Hai acasa! Cum s-a conturat ideea de a înființa această firmă și care au fost motivațiile personale care v-au făcut să accesați programul DiasporaStart-Up?

Școala "DARIANA" Târgoviște propune un model alternativ de educație, prin care copiii să nu mai fie forțați să memoreze informații multiple, ci să înțeleagă conceptele cu care lucrează. Și pentru că în ciclul primar se pun bazele educației copiilor, am gândit o școală performantă, cu trei elemente de bază:

- ✚ **Asumarea unor valori fundamentale:** responsabilitate, colegialitate, inițiativă, curaj, patriotism, integritate.
- ✚ **Model de interacțiune între profesori și elevi** care să genereze o educație de calitate, prin care copiii să fie motivați, stimulați să gândească și să învețe logic.
- ✚ Școala funcționează după curriculum național, pe care îl dezvoltă într-un model educațional bazat pe metode interactive, integrate, prin cercetare și descoperire. Modelul național standard este îmbogățit cu programe internaționale, sisteme de evaluare alternative și metode ale gândirii critice, inspirate din modelele educaționale de succes ale celor mai apreciate școli europene, americane și asiatice, cu care fondatoarea a interacționat.
- ✚ Școala "Dariana" și-a selectat cadrele didactice și a format o echipă cu cei mai buni profesori și psihologi din Târgoviște, la care a adăugat tineri voluntari pentru activități opționale sau extracurriculare.
- ✚ Alături de activitatea de realizare a temelor cu copiii, programul include o paletă complexă de evenimente, implicări comunitare, proiecte antreprenoriale pentru elevi și parteneriate europene pentru corpul profesoral.

Cum ați aflat de programul DiasporaStart-Up, în special de proiectul AntreprenorDiaspora: Hai acasa!?

- ✚ De pe site-ul agenției

Ce v-a motivat să participați la concursul de planuri de afaceri organizat în cadrul proiectului?

- ✚ Speranța de a crea un proiect cu efect benefic în comunitate. În ansamblu, Școala Dariana urmărește formarea armonioasă a copiilor și dezvoltarea lor într-o filozofie educațională



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasă!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

flexibilă, deschisă oricărei provocări din lumea contemporană, capabilă să răspundă exigențelor și cerințelor noii etape de descifrare a codului european.

- ✚ Copiii care se pregătesc pentru concursuri și olimpiade naționale beneficiază de programe de excelență, în regim special, în funcție de interesele și talentele lor.
- ✚ Pentru elevii cu dificultăți de învățare este asigurat sprijin diferențiat prin programe de sprijin adecvate.
- ✚ Școala este un spațiu foarte sigur, copiii sunt supravegheați în permanență, și în clase, și la locurile de joacă; aceștia beneficiază de asistență medicală permanentă.
- ✚ Regulile de disciplină sunt ferme, copiii sunt încurajați să își dezvolte abilități sociale, să își negocieze conflictele, să înțeleagă și să respecte diversitatea.
- ✚ Elevii beneficiază de consiliere psihologică ori de câte ori au nevoie.

Care considerați ca au fost punctele forte și cele slabe ale programului?

Punctele forte ale programului au fost:

- ✚ Seriozitatea, rigoarea și operaționalitatea datelor,
- ✚ Comunicarea foarte bună
- ✚ Asigurarea finanțării conform datelor contractate

Puncte slabe:

- ✚ Birocrația excesivă, multitudinea documentelor de raportare, dublarea lor din format electronic în format letric.

Cum v-a fost afectată activitatea în această perioadă, luând în considerare situația mondială actuală cauzată de infestarea cu virusul SARS-COV2?

- ✚ Foarte greu, cu efectivele la jumătate, cu multe restricții și măsuri de protecție, cu numeroase controale de la DSP și ITM.

Considerați ca măsurile luate de către autorități v-au oferit un sprijin pentru depășirea acestei perioade fără a înregistra mari pierderi?

- ✚ Categoric, da! Ne-au ajutat să supraviețuim!



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

Ati fi interesatsa accesați și alte tipuri de programe pentru a obține o nouă finanțare?

Da! Am dori dezvoltarea SC DARIANA EDUCATION SRL.

În încheiere vă rugăm să descrieți pe scurt care sunt planurile dumneavoastră de viitor în ceea ce privește dezvoltarea afacerii înființate în cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa!

Ne dorim atragerea unui nou proiect prin care să ne construim o școală cu 6 săli de clasă și anexele adecvate.

III. FOTO REPREZENTATIVE DIN ACTIVITATE



BUILDING INNOVATION SRL

Lepadat Cosmin este unul dintre antreprenorii care a deschis în Sibiu o afacere în construcții cu ajutorul de minimis în valoare de 40.000 euro accesat în cadrul Programului Diaspora Start Up.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

PREZENTARE AFACERE FINANTATA PRIN PROIECTUL "ANTREPRENOR_DIASPORA:HAI ACASA!

ID107550-POCU 3.7

I. REZUMAT:

SOCIETATE NOU INFIINTATA	BUILDING INNOVATION SRL
SEDIUL SOCIAL/PUNCT DE LUCRU	Sibiu, Str. Nicolae Balcescu nr.3 ap.24
DATE CONTACT:TEL/EMAIL	0746890924/ lepadat.cosmin@yahoo.com
NUME/PRENUME ANTREPRENOR	Lepadat Cosmin Romeo Nicolae
SUMA SOLICITATA LA FINANTARE	200.000 Ron
OBIECT DE ACTIVITATE	Lucrari de instalatii electrice si constructii
SCURTA DESCRIERE A AFACERII (produsele sau serviciile oferite)	Societatea executa lucrari de instalatii electrice, constructii, restaurari monumente istorice.
REZULTATE OBTINUTE IN 12 LUNI DE FUNCTIONARE: CIFRA DE AFACERI	01.10.2109 - 30.09.2020 836.946 RON
LOCURI DE MUNCA NOU CREATE(detaliate pe functii/meserii):	10 angajati Articuci Ciprian-Dulgher Articuci Marius-Zidar Bejan Stefan-Muncitor necalificat Bunea Gheorghe-Zugrav Ciocan Ioan- Muncitor necalificat Cristea Cristinel- Zidar Tencuitor Duru Calin- Muncitor necalificat Lepadat Cosmin-Director Societate Vilculescu Vasile-Zugrav Viziteu Robert- Muncitor necalificat



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

II. PREZENTARE AFACERE

Va rugam sa ne prezentati pe scurt care este profilul firmei infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa! Cum s-a conturat ideea de a infiinta aceasta firma si care au fost motivatiile personale care v-au facut sa accesati programul Diaspora Start-Up?

Firma nou infiintata este o societate cu profil de lucrari si instalatii electrice, constructii, amenajari interioare, restaurari monumente istorice. Ideea de a reveni in tara linga familia a fost cel mai bun motiv , posibilitatea de a investi intr -o societate cu fonduri europene a fost una din cele mai bune solutii.

Cum ati aflat de programul Diaspora Start-Up, in special de proiectul Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

Eram in strainatate respectiv Franta cand am auzit de acest program de la un prieten.

Ce v-a motivat sa participati la concursul de planuri de afaceri organizat in cadrul proiectului?

Ideea de a fii linga familia,mea si de a crea o societate care sa functioneze bine.

Care considerati ca au fost punctele forte si cele slabe ale programului?

Punctul forte al programului pleaca de la sustinerea finaciara acordata de acest program,pe baza caruia m-am dezvoltat profesional.

Consider ca nu sunt puncte slabe in acest program.

Cum v-a fost afectata activitatea in aceasta perioada, luand in considerare situatia mondiala actula cauzata de infestarea cu virusul SARS-COV2?

In perioada Martie -Mai am redus programul de munca pentru a nu afecta sanatatea oamenilor, respectiv a angajatilor si clientilor.

Considerati ca masurile luate de catre autoritati v-au oferit un sprijin pentru depasirea acestei perioade fara a inregistra mari pierderi?

Societatea noastra nu a beneficiat de nici un fel de ajutor din partea autoritatilor.

Ati fi interesat sa accesati si alte tipuri de programe pentru a obtine o noua finantare?

Firma noastra este interesata sa acceseze si alte programe de dezvoltare a afaceri.

Fotografii reprezentative din activitate



LINIA VERDE SRL

Popa Liliana a accesat programul Diaspora Start-Up in vederea infiintarii unei afaceri in domeniul furnizarii de produse naturiste.

Cu o experienta vasta in domeniu dobandita in anii petrecuti in Franta, a ales sa revina in tara si cu finantarea accesata si-a inceput propria afacere, oferind clientilor produse naturiste.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toti

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

PREZENTARE AFACERE FINANTATA PRIN PROIECTUL "ANTREPRENOR_DIASPORA:HAI ACASA!

ID107550-POCU 3.7

I. REZUMAT:

SOCIETATE NOU INFIINTATA	SC LINIA VERDE LILIANA SRL
SEDIUL SOCIAL/PUNCT DE LUCRU	Slobozia- Ialomita, Str. Cuza- Voda, Nr.4, Bl.1B,Sc.F, Ap.19 Punct de lucru Slobozia -Ialomita, B-dul Cosminului, Bl. 160, Sc. D. Parter
DATE CONTACT:TEL/EMAIL	0728/971819 1967lilianapopa@gmail.com liniaverdeliliana@gmail.com
NUME/PRENUME ANTREPRENOR	Popa Liliana
SUMA SOLICITATA LA FINANTARE	40.000 E
OBIECT DE ACTIVITATE	Comert cu amanuntul al altor produse alimentare in magazine specializate
SCURTA DESCRIERE A AFACERII (produsele sau serviciile oferite)	Comert cu amanuntul a medicamentelor naturiste,tincturi,ceaiuri,gemoderivate,pulbere, condimente,alimente(bio,eco,dietetice,lapte vegetal,cereale, legume si fructe uscate) uleiuri (esentiale si comestibile),siropuri, conserve, dulceata,cosmetice si produse de ingrijire personala, produse apicole.
REZULTATE OBTINUTE IN 12 LUNI DE FUNCTIONARE: CIFRA DE AFACERI	52.436 lei
LOCURI DE MUNCA NOU CREATE(detaliate pe functii/meserii):	2 locuri de munca lucratori comerciali 1 loc de munca contabil



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

II. PREZENTARE AFACERE

Profilul firmei înființate în cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa! SC Linia Verde Liliana SRL este de comerț cu amănuntul al altor produse alimentare, în magazine specializate - Magazin naturist . Am plecat din țară din start cu ideea că o să mă întorc acasă. Mi-am dat seama că se pot face lucruri frumoase și aici. Plecarea a fost cea mai bună decizie pe care am luat-o la momentul respectiv. Încurajez prietenii să plece afară doar pentru experiență și să se întoarcă. Programul Diaspora Start-Up Hai acasa! a fost o oportunitate de a mă întoarce acasă să-mi deschid o afacere. Ideea de a înființa această firmă a venit din dorința personală de a livra locuitorilor orașului meu produse naturale, biologice, formulate cu ingrediente de calitate și fără reziduuri chimice sintetice, să ne permită să ne hrănim și să ne protejeze bunăstarea noastră și a planetei. Astfel Linia Verde Liliana s-a născut în 2019 în B-dul Cosminului, Bloc 160, Sc.D Parter, Slobozia, Ialomița. Există trei puncte cheie de la care am pornit și reprezintă în continuare idealurile care mă ghidează astăzi: -a oferi oamenilor un produs sănătos;

-a oferi fermierilor posibilitatea de a cultiva pământul într-un mod sănătos;

-a crea o companie și un sistem care ar face societatea să facă un pas evolutiv.

De programul Diaspora Start-Up, în special de proiectul Antreprenor Diaspora: Hai acasa! am aflat de la televizor, o dezbateră pe această temă pe un program în Italia.

Spiritul de competiție m-a motivat să particip la concursul de planuri de afaceri organizat în cadrul proiectului.

Punctele forte ale programului – curs online de competențe antreprenoriale, tehnica de comunicare prin e-mail și verbală, disponibilitatea și profesionalitatea angajaților.

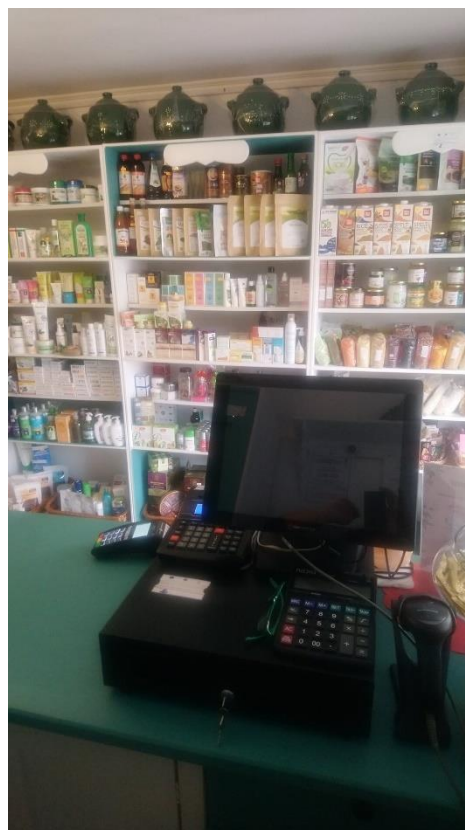
Punctele slabe ale proiectului- nu identific.

Din martie 2020 activitatea comercială a societății a fost afectată în contextul pandemiei de SARS-COV2. Am redus programul de lucru pentru a ne expune cât mai puțin posibil la infectare cu virusul SARS-COV2. Încăsarile în anumite luni au scăzut la 70% și au crescut cheltuielile cu produsele de dezinfectie și echipament de protecție.

Nu am cerut sprijin autorităților pentru depășirea acestei perioade.

Am fi interesată să accesez și alte tipuri de programe pentru a obține o nouă finanțare. Planul de viitor pentru dezvoltarea afacerii înființate în cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa! este de a menține activitatea activă și de a deschide un laborator propriu de produse pt. îngrijire personală.

Fotografii reprezentative din activitate



SERDOFAIN COUNTRYSIDE TRADICONSTRUCT SRL

Dordea Flavius a accesat programul Diaspora Start-Up in vederea infiintarii unei afaceri care sa ajute la pastrarea traditiilor in domeniul constructiilor in orasul Medias.

Cu o experienta vasta in demoneiul constructiilor dobandita in perioada petrecuta in Austria, a ales sa revina in tara si cu finantarea accesata si-a inceput propria afacere, oferind clientilor o gama variata de servicii de reconditionare si constructii prin pastrarea traditiilor din obiceiurilor din zona.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toti

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

PREZENTARE AFACERE FINANTATA PRIN PROIECTUL "ANTREPRENOR_DIASPORA: HAI ACASA!

ID107550-POCU 3.7

I. REZUMAT:

SOCIETATE NOU INFIINTATA	<i>SC Serdofain Countryside Tradiconstruct SRL</i>
SEDIUL SOCIAL/PUNCT DE LUCRU	<i>Medias, str. Principe Stefan Bathory 51 Saros pe Tarnave, str. Principala 151</i>
DATE CONTACT: TEL/EMAIL	<i>0043-664-6121856 serdofain@gmail.com https://serdofain.ro/</i>
NUME/PRENUME ANTREPRENOR	<i>Flavius Ioan Dordea</i>
SUMA SOLICITATA LA FINANTARE	<i>178.120,0 RON</i>
OBIECT DE ACTIVITATE	<i>4333: Lucrari de pardosire si placare pereti</i>
SCURTA DESCRIERE A AFACERII (produsele sau serviciile oferite)	<i>Recuperare materiale de constructii, reconditionare, reutilizare prin integrare in lucrari de restaurare si amenajare interioara cladiri locuinte; Reparatii curente, capitale, amenajari interioare cladiri locuinte traditionale.</i>
REZULTATE OBTINUTE IN 12 LUNI DE FUNCTIONARE: CIFRA DE AFACERI	<i>91.134,58 RON</i>
LOCURI DE MUNCA NOU CREATE (detaliate pe functii/meserii):	<i>3 locuri de munca - 1 angajat administrator cod 242111 - 2 angajati decoratori interioare cod 343202</i>



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasă!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

II. PREZENTARE AFACERE

Va rugăm să ne prezentați pe scurt care este profilul firmei înființată în cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasă! Cum s-a conturat ideea de a înființa această firmă și care au fost motivațiile personale care v-au făcut să accesați programul Diaspora Start-Up?

Activitatea de bază a firmei este reparația curentă a locuințelor tradiționale din zona podisului Tarnava Mare, zona jud. Sibiu și Mureș, amenajarea interioară a acestora prin îmbunătățirea gradului de confort și creșterea eficienței energetice. Filozofia de bază a lucrărilor de reparație și amenajare se bazează pe utilizarea în procesul de construcție a unui volum minim de materiale de construcție reciclate (cherestea, piatra, țigla). O parte din materialele colectate sunt folosite în atelierul din punctul de lucru pentru realizarea unor obiecte de mobilier integrate arhitectural în construcțiile reparate sau restaurate.

Ideea continuării și promovării conceptului de reutilizarea a materialelor de construcții s-a bazat pe experiența câștigată într-un prim proiect implementat în perioada 2016-2018 și realizat pe baza specificațiilor tehnice proprii. Având în vedere experiența pozitivă acumulată, imaginea clară și foarte detaliată a cheltuielilor ce au apărut în toate fazele proiectului, am considerat oportună continuarea acestui concept și implementarea lui în cel mai scurt timp în alte proiecte noi.

Cum ați aflat de programul Diaspora Start-Up, în special de proiectul Antreprenor Diaspora: Hai acasă!?

Primele informații despre program le-am citit pe portalul web startupcafe.ro. Apoi informații suplimentare au fost obținute de pe pagina web a Ministerului Fondurilor Europene.

Ce v-a motivat să participați la concursul de planuri de afaceri organizat în cadrul proiectului?

În primul rând potențialul zonei în care am implementat planul de afaceri. Foarte multe construcții tradiționale care necesită lucrări urgente de reparații curente și capitale, cât și potențialul uman dispus să accepte implicarea în acest proiect.

Care considerați că au fost punctele forte și cele slabe ale programului?

Punctul forte: sprijinul constant al administratorului schemei de minimis SC Power Net SRL București. Punctul slab: întârzierea de 4 luni a primei tranșe de subvenție.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

Cum v-a fost afectată activitatea în această perioadă, luând în considerare situația mondială actuală cauzată de infestarea cu virusul SARS-COV2?

Impactul până în momentul de față este moderat. Avem în portofoliu în curs de execuție trei lucrări de reparații și amenajări interioare. Din păcate o lucrare cu un buget de aproximativ 50.000 RON a fost anulată de unul din clienți, din cauza disponibilizării locului de muncă a acestuia, loc de muncă afectat de criza COVID-19.

Considerați că măsurile luate de către autorități v-au oferit un sprijin pentru depășirea acestei perioade fără a înregistra mari pierderi?

Sprijinul oferit a fost apreciat, dar un impactul a fost relativ mic. Restricțiile de mobilitate impuse de Guvern au condus la amânarea unui contract aflat în faza de execuție și intrarea firmei în perioada de penalizări, dar și la pierderea unui alt contract în valoare de 42.000 lei (NR. lucrare preluată de o persoană privată ce utiliza forța de muncă „la negru” neglijând măsurile de restricție impuse). Măsura plății parțiale a salariilor în perioada de restricție, restricție respectată de către firma noastră, a condus și la o demotivare a celor trei angajați și orientarea acestora către angajatori externi, intenții nematerializate din cauza restricțiilor de călătorie din România către alte țări din UE.

Ați fi interesat să accesați și alte tipuri de programe pentru a obține o nouă finanțare?

Cu siguranță. Colectarea, reciclarea și prelucrarea materialelor de construcții, în special a materialului lemnos are un mare potențial. Din păcate piața locală (NR. Medias și comune limitrofe), nu este orientată către astfel de lucrări, din cauza costurilor de manoperă relativ ridicate, dar și din cauza lipsei de promovare în interiorul comunității a unor astfel de concepte.

În încheiere vă rugăm să ne descrieți pe scurt care sunt planurile dumneavoastră de viitor în ceea ce privește dezvoltarea afacerii înființate în cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasă!?

Continuarea activității firmei prin construcția unui atelier de lucru în loc. Medias, atelier dotat cu:
a. spații adecvate de depozitare a echipamentelor achiziționate prin programul start-up „Diaspora, Hai Acasă!”; b. spațiu adecvat de depozitare și prelucrare primară a materialelor de construcții recuperate; c. spațiu corespunzător pentru activitatea administrativă a firmei;

Achiziția unui nou mijloc de transport, în plus față de cel achiziționat pentru transportul angajaților din fonduri proprii, care să ne permită transportul materialelor de construcții.

Fotografii reprezentative din activitate



ZEN WELLENSS CENTER SRL

Danut Constantin Alexandru a accesat programul Diaspora Start-Up in vederea infiintarii unei afaceri privind oferirea de servicii de wellness in orasul Slatina.

Cu o experienta vasta in marketing, dobandita in perioada petrecuta in UK, a ales sa revina in tara si cu finantarea accesata si-a inceput propriul business, oferind clientilor o gama variata de servicii de wellness.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

PREZENTARE AFACERE FINANTATA PRIN PROIECTUL "ANTREPRENOR_DIASPORA:HAI ACASA!

ID107550-POCU 3.7

I. REZUMAT:

SOCIETATE NOU INFIINTATA	SC ZEN WELLNESS CENTER SRL
SEDIUL SOCIAL/PUNCT DE LUCRU	STR. NUCULUI, NR. 6. CAM.2 SLATINA / PCT. DE LUCRU: DINU LIPATTI 7, SLATINA
DATE CONTACT:TEL/EMAIL	0349 407 949 - DANALEXANDRU2015@GMAIL.COM
NUME/PRENUME ANTREPRENOR	CONSTANTIN DANUT-ALEXANDRU
SUMA SOLICITATA LA FINANTARE	178120 LEI
OBIECT DE ACTIVITATE	9604
SCURTA DESCRIERE A AFACERII (produsele sau serviciile oferite)	Oferim servicii de solar, masaj, seminare privind nutriție și wellness iar la recepție se pot servi ceaiuri organice detoxifiante.
REZULTATE OBTINUTE IN 12 LUNI DE FUNCTIONARE: CIFRA DE AFACERI	27947 LEI
LOCURI DE MUNCA NOU CREATE(detaliate pe functii/meserii):	2: 1 x Manager + 1 x Asistent Manager

II. PREZENTARE AFACERE

Va rugam sa ne prezentati pe scurt care este profilul firmei infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa! Cum s-a conturat ideea de a infiinta aceasta firma si care au fost motivatiile personale care v-au facut sa accesati programul Diaspora Start-Up?

Zen Wellness Center oferă servicii de solar, masaj, seminare privind nutriție și wellness iar la recepție se pot servi ceaiuri organice detoxifiante.

Am lucrat în Marea Britanie timp de 7 ani ca Manager și Administrator General în cadrul unui centru de fitness, wellness & spa și mi-am dorit ca experiența acumulată să poată fi transmisă în cadrul unei afaceri în România.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

Cum ati aflat de programul Diaspora Start-Up, in special de proiectul Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

Participam la evenimentele Institutului Cultural Român din Londra și la cele organizate de Liga Studenților Români în Străinătate iar una dintre prezentările lor a inclus și programul POCU Diaspora Re-Start.

Ce v-a motivat sa participati la concursul de planuri de afaceri organizat in cadrul proiectului?

Mi s-a părut un challenge interesant de a-mi testa experiența acumulată și de a aduce un plus industriei de wellness din România aflate în plină dezvoltare. De asemenea, a fost o oportunitate bună de a învăța de la alți profesioniști pașii privind antreprenoriatul în România.

Care considerati ca au fost punctele forte si cele slabe ale programului?

Au fost numai puncte forte, am beneficiat de consiliere profesionista care ne-a îndrumat spre deciziile corecte atunci când trebuiau luate.

Cum v-a fost afectata activitatea in aceasta perioada, luand in considerare situatia mondiala actula cauzata de infestarea cu virusul SARS-COV2?

Activitatea a fost foarte grav afectată ținând cont că se referă la servicii cu publicul.

Considerati ca masurile luate de catre autoritati v-au oferit un sprijin pentru depasirea acestei perioade fara a inregistra mari pierderi?

Nu.

Ati fi interesat sa accesati si alte tipuri de programe pentru a obtine o noua finantare?

Nu.

In incheiere va rugam sa ne descrieti pe scurt care sunt planurile dumneavoastra de viitor in ceea ce priveste dezvoltarea afacerii infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

Fotografii reprezentative din activitate



RIGEL MEDIA SRL

Cepareanu Angelina este unul dintre antreprenorii care au accesat finanțarea de 40.000 euro, în cadrul programului Diaspora Start-Up.

Cu o experiență vastă în domeniul consultanței, a ales să revină în țară și cu finanțarea accesată și-a început propriul business, oferind clienților o gamă variată de servicii în consilierii în dezvoltare personală.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasă!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

PREZENTARE AFACERE FINANȚATĂ PRIN PROIECTUL "ANTREPRENOR_DIASPORA: HAI ACASA!"

ID107550-POCU 3.7

I. REZUMAT:

SOCIETATE NOU ÎNFIINȚATĂ	Rigel Media SRL
SEDIUL SOCIAL/PUNCT DE LUCRU	Str Gheorghe Grigore Cantacuzino 14, Ploiești
DATE CONTACT: TEL/EMAIL	0725044346; angelina@onethousanddots.com
NUME/PRENUME ANTREPRENOR	Angelina Cepareanu
SUMA SOLICITATĂ LA FINANȚARE	RON178.000
OBIECT DE ACTIVITATE	Educație online
SCURTA DESCRIERE A AFACERII (produsele sau serviciile oferite)	Cursuri online de productivitate și dezvoltare personală
REZULTATE OBTINUTE ÎN 12 LUNI DE FUNCȚIONARE: CIFRA DE AFACERI	117 953.76 RON
LOCURI DE MUNCĂ NOU CREATE (detaliat pe funcții/meserii):	2 locuri muncă: 1. Director general; 2. Analist marketing / Director adjunct

II. PREZENTARE AFACERE

Va rugăm să ne prezentați pe scurt care este profilul firmei înființate în cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasă! Cum s-a conturat ideea de a înființa această firmă și care au fost motivațiile personale care v-au făcut să accesați programul Diaspora Start-Up?

Cum ați aflat de programul Diaspora Start-Up, în special de proiectul Antreprenor Diaspora: Hai acasă!?

Am aflat de program online, când încă locuiam în Germania și îmi doream să mă întorc în România

Ce v-a motivat să participați la concursul de planuri de afaceri organizat în cadrul proiectului?



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

Intentionam oricum sa deschid o afacere; motivatia de a participa la concursul de planuri de afaceri a fost suma nerambursabila oferta in cadrul programului.

Care considerati ca au fost punctele forte si cele slabe ale programului?

Punctele forte au fost ideea de a atrage antreprenori care au lucrat deja in strainate, care pot transfera practici noi in Romania. Punctele slabe sunt birocratia si durata foarte lunga a procesului (aproape 2 ani de la inceperea procesului, pana la primirea primei transe de finantare)

Cum v-a fost afectata activitatea in aceasta perioada, luand in considerare situatia mondiala actuala cauzata de infestarea cu virusul SARS-COV2?

Activitatea nu a fost afectata direct, pentru ca toata activitatea firmei se desfasoara online. Educatia online a fost un domeniu care a inregistrat cresteri in 2020.

Considerati ca masurile luate de catre autoritati v-au oferit un sprijin pentru depasirea acestei perioade fara a inregistra mari pierderi?

Pentru ca nu am fost afectata direct, nu am solicitat sprijin, dar as fi apreciat mai multa flexibilitate in general, de exemplu, posibilitatea reducerii salariilor angajatilor. In mod normal, un antreprenor (in afara programelor de finantare) are mult mai multa flexibilitate si poate raspunde mult mai agil provocarilor de zi cu zi.

Ati fi interesat sa accesati si alte tipuri de programe pentru a obtine o noua finantare?

Nu

In incheiere va rugam sa ne descrieti pe scurt care sunt planurile dumneavoastra de viitor in ceea ce priveste dezvoltarea afacerii infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

Firma este in crestere (anul acesta vom avea venituri de aproximativ 280.000 RON) deci voi continua activitatile firmei / planul de afaceri la fel ca pana acum.

III. FOTO REPREZENTATIVE DIN ACTIVITATE

MEDAGORA EXPERT CONSULTING SRL

Andrei Chitu a accesat programul Diaspora Start-Up in vederea infiintarii unei afaceri privind oferirea de servicii de consultant in domeniul farmaceutic.

Cu o experienta vasta in domeniul consultantei farma, a ales sa revina in tara si cu finantarea accesata si-a inceput propriul business, oferind clientilor o gama variata de servicii de consultanta farma.



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

PREZENTARE AFACERE FINANTATA PRIN PROIECTUL "ANTREPRENOR_DIASPORA:HAI ACASA!

ID107550-POCU 3.7

I. REZUMAT:

SOCIETATE NOU INFIINTATA	MedAgora Expert Consulting SRL
SEDIUL SOCIAL/PUNCT DE LUCRU	Crangului 1, Busteni, Prahova, 105500
DATE CONTACT:TEL/EMAIL	0720837123, andreichitu@ymail.com
NUME/PRENUME ANTREPRENOR	Andrei Chitu
SUMA SOLICITATA LA FINANTARE	178,200 RON
OBIECT DE ACTIVITATE	Consultanta – Cod CAEN 7022
SCURTA DESCRIERE A AFACERII (produsele sau serviciile oferite)	Suntem o firma de consultanta si furnizor de servicii pentru companii din domeniul de sanatate.
REZULTATE OBTINUTE IN 12 LUNI DE FUNCTIONARE: CIFRA DE AFACERI	In prezent, MedAgora are peste 40 de clienti din mai mult de 20 de tari, pentru care lucreaza in 47 de piete. Cifra de afaceri in anul 2019 a fost de 60,000 RON, iar cea asteptata pentru 2020 este de aproximativ 220,000 RON.
LOCURI DE MUNCA NOU CREATE(detaliate pe functii/meserii):	1. Manager General 2. Asistent Manager

II. PREZENTARE AFACERE

Va rugam sa ne prezentati pe scurt care este profilul firmei infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa! Cum s-a conturat ideea de a infiinta aceasta firma si care au fost motivatiile personale care v-au facut sa accesati programul Diaspora Start-Up?



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

MedAgora sustine eforturile Clientilor nostri de a gasi distribuitori/ parteneri/ clienti pentru farmaceutice, suplimente alimentare, dispozitive, echipamente si consumabile medicale, cosmetice si produse veterinare in piete din toata lumea.

Am experienta de 5 ani in strainatate, la doua firme internationale de consultanta in domeniul sanatatii.

Am propus managementului ideea de a adauga serviciul de Cautare de Distribuitori/ Parteneri de Licensing, dar pentru ca au refuzat, m-am hotarat sa ma intorc acasa si sa imi deschid propria firma pe baza ideii mele de afaceri.

Cum ati aflat de programul Diaspora Start-Up, in special de proiectul Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

M-au anuntat cativa prieteni care stiau ca imi doream de ceva timp sa ma intorc acasa si sa im deschid propria afacere.

Ce v-a motivat sa participati la concursul de planuri de afaceri organizat in cadrul proiectului?

Mi-a placut ideea de a face parte dintr-un program destinat romanilor care vor sa se intoarca in Romania. Si de asemenea, fiind primul proiect de antreprenorat, m-am bucurat ca exista optiunea de a acoperi o parte dintre cheltuieli din fonduri europene.

Care considerati ca au fost punctele forte si cele slabe ale programului?

Forte:

- Grup tinta foarte clar
- Faptul ca sprijina romanii sa se intoarca acasa, ceea ce ar trebui sa fie o prioritate strategica pentru Romania

Slabe

- Fonduri mici
- Foarte multe documente necesare
- Intarziere in primirea fondurilor



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

Cum v-a fost afectată activitatea în această perioadă, luând în considerare situația mondială actuală cauzată de infestarea cu virusul SARS-COV2?

Ne-a afectat foarte tare, pentru că în această situație de incertitudine, pe de o parte distribuitorii nu sunt la fel de deschisi către evaluarea de noi produse și preferă să optimizeze costurile și să nu investească în mărirea portofoliului. De aceea, avem întârzieri mari în finalizarea proiectelor. Și pe de altă parte, pentru că potențialii clienți nu investesc în această perioadă la fel de mult în extinderea pe piețe noi și în servicii de consultanță în general.

Considerați că măsurile luate de către autorități v-au oferit un sprijin pentru depășirea acestei perioade fără a înregistra mari pierderi?

Da, atât posibilitatea de a micșora norma de lucru a angajaților, cât și ajutorul lunar de la AJOFM au fost de ajutor.

Ați fi interesat să accesați și alte tipuri de programe pentru a obține o nouă finanțare?

Absolut, îmi doresc foarte mult să accesez o nouă finanțare prin alte tipuri de programe cu fonduri europene, mai ales pentru dezvoltarea afacerii prin digitalizare, dar și pentru a avea mijloacele de a promova MedAgora mai bine în plan internațional.

În încheiere vă rugăm să ne descrieți pe scurt care sunt planurile dumneavoastră de viitor în ceea ce privește dezvoltarea afacerii înființată în cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasă!?

Principalele planuri sunt următoarele:

- să acoperim cele 47 de piețe curente nu doar pentru tipurile principale de produse (farmă, suplimente, dispozitive), ci și pentru cele care sunt în prezent secundare (cosmetice, echipamente, veterinare)
- să dezvoltăm rețeaua de parteneri (și implicit serviciul principal) în alte piețe, pentru a ajunge la 115 în următorii ani (toate piețele mari și medii din lume)



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toți

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

- Sa avem propriile produse, pe care sa le comercializam cu ajutorul rețelei de distribuitori dezvoltate prin intermediul serviciului nostru principal

În același timp, după doi ani de la înființare, am ajuns la un punct în care pentru a dezvolta semnificativ rețeaua de parteneri și pentru optimizarea timpilor de livrare/ finalizare a proiectelor, e nevoie de digitalizarea proceselor. În momentul de față, acoperim 47 de piețe și o rețea de mii de potențiali parteneri, ceea ce e din ce în ce mai greu fără un sistem automat, un software performant (și un website actualizat și integrat) care să ne permită să lucrăm mai ușor cu acest volum imens de date și să putem fi mai eficienți.

III. FOTO REPREZENTATIVE DIN ACTIVITATE

