CONSILIUL NAȚIONAL
AL ÎNTREPRINDERILOR PRIVATE
MICI ȘI MIJLOCII DIN ROMÂNIA

Raport realizat cu sprijinul

BCR

PROFILUL ANTREPRENORULUI

START-UP NATION 2017

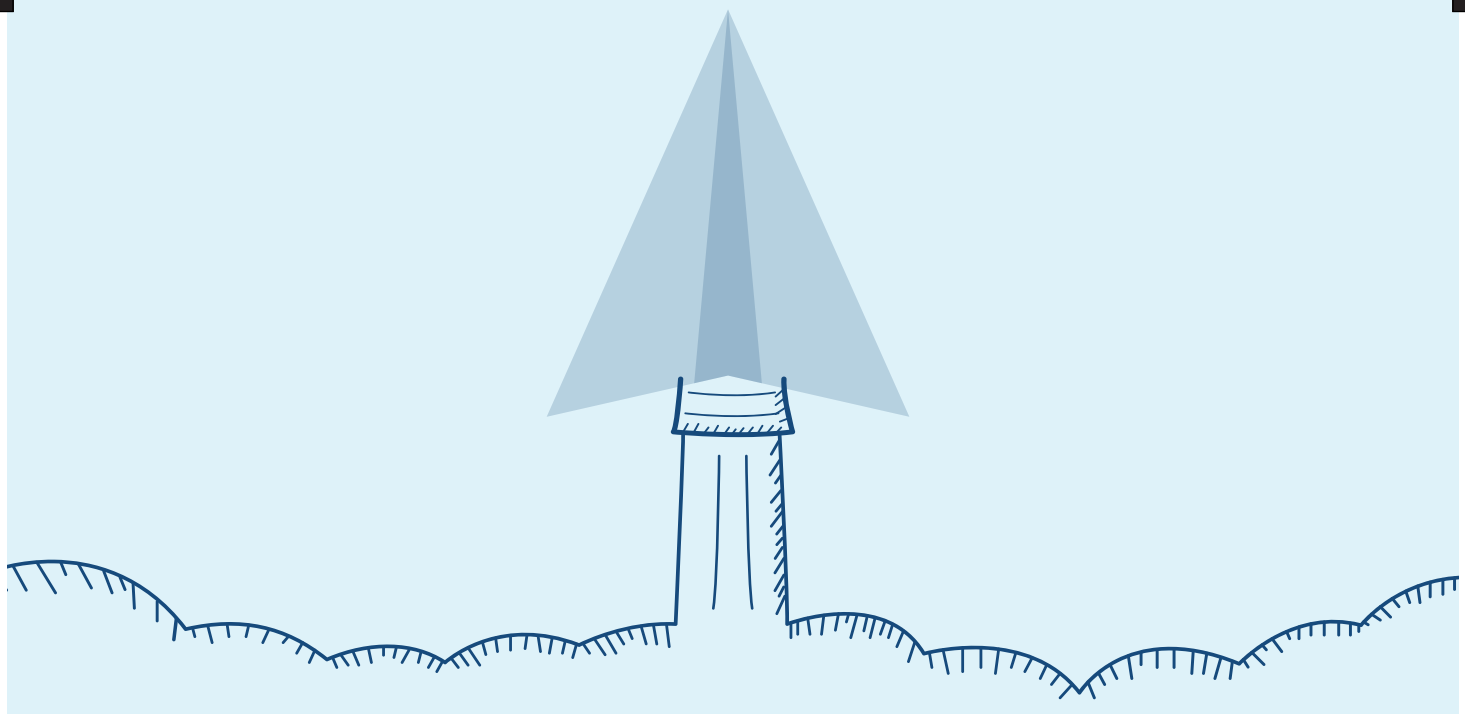


Coordonatori științifici:
Florin Jianu și Ștefan Florin Corcodel

Coordonare redacțională
Iulia Sîrbu

© Toate drepturile acestei ediții sunt rezervate
Consiliului Național al Întreprinderilor Private
Mici și Mijlocii din România și BCR

ISBN 978-973-0-29017-2



Consiliul Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România

Bucuresti, Piata Walter Mărăcineanu, nr.1-3

www.cnipmmr.ro cnipmmr cnipmmr1 company/cnipmmr



Cuprins

Cuvant înainte CNIPMMR / BCR ____ 2

Introducere ____ 3

Prezentarea eșantionului ____ 4

Date generale ale acționarului majoritar/administrator ____ 7

Experiență și motivație ____ 9

Implementarea programului ____ 11

Creditare pentru finanțare ____ 18

Detalii activitate și experiența antreprenorială ____ 20

Factorul decizional pentru selecția partenerului bancar ____ 21

Recomandări cu privire la program ____ 22

Executive summary ____ 23

Profilul antreprenorului ____ 25

Recomandări de politici publice rezultate în urma cercetarii ____ 26

Cuvânt înainte CNIPMMR

***Romania Start-up Nation** este un fenomen, un fenomen al antreprenorilor cu viziune, al celor decişi să fie independenţi şi curajosi, al celor care care pe zi ce trece devin din ce în ce mai mulţi. România Start-Up Nation este şi un fenomen al unei naţiuni, al unei ţări care îşi propune să susţină o viziune pentru o Românie antreprenorială care să se integreze mai departe într-o Europă antreprenorială.*

Le mulţumim celor care contribuie în fiecare zi la crearea acestui vis comun, suntem mandri să facem parte din această construcţie şi avem încredere că împreună vom reuşi să lăsăm moştenire generaţiilor viitoare un proiect în care să se regăsească o ţară şi un continent al visurilor împlinite!

Echipa CNIPMMR

Cuvânt înainte BCR

Le putem spune antreprenorilor în mai multe feluri: curajoşi, visători, persoane cu iniţiativă sau oameni de afaceri. Dar noi credem că sunt, pur şi simplu, oameni care au multă încredere în ei.

Mulţi au idei şi năzuinţe, în zilele noastre, dar încă prea puţini sunt aceia care şi îndrăznesc să le pună în practică, în special dacă vorbim de o idee de afacere. Antreprenorii fac parte din acea categorie specială a oamenilor activi, cu multe idei, care nu se mulţumesc cu puţin. Care vor să creeze, să construiască, să mişte lucrurile în jurul lor. Pentru ei, cei din jurul lor, familie, prieteni şi, nu în ultimă instanţă, pentru România.

Noi, la BCR, credem că trebuie să susţinem, cu orice preţ, încrederea în spiritul de iniţiativă. Deoarece creativitatea este unul dintre principalele izvoare de resurse ale românilor. România chiar are nevoie de oameni cu încredere în ei. Şi noi suntem pregătiţi să-i susţinem.

Echipa BCR

INTRODUCERE

Programul **Start–up Nation** este un program de încurajare și de stimulare a înființării și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii, implementat de către Ministerul pentru Mediul de Afaceri, Comerț și Antreprenoriat (MMACA), în conformitate cu prevederile Ordonanței de Urgență nr. 10/2017 pentru stimularea înființării de noi întreprinderi mici și mijlocii aprobată prin Legea nr. 112/2017, prevederile Legii nr. 346/2004 privind stimularea înființării și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii, cu modificările și completările ulterioare, precum și ale Hotărârii Guvernului nr. 23/2017 privind înființarea, organizarea și funcționarea Ministerului pentru Mediul de Afaceri, Comerț și Antreprenoriat.

Obiectivul principal al programului îl constituie **stimularea înființării și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii și îmbunătățirea performanțelor economice ale acestora**, crearea de noi locuri de muncă, inserția pe piață muncii a persoanelor defavorizate, șomerilor și absolvenților, creșterea investițiilor în tehnologii inovative. Programul se aplică pe întreg teritoriul României, în toate cele 8 regiuni de dezvoltare (București-Ilfov, Sud-Muntenia, Sud-Est, Nord-Est, Nord-Vest, Centru, Vest, Sud-Vest).

Prezentul raport de cercetare se referă la o analiză derulată de către Consiliul Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România (CNIPMMR), în perioada **noiembrie 2018 – februarie 2019**, asupra beneficiarilor ediției 2017 a programului Start-up Nation. Chestionarul utilizat în această cercetare a fost format din 53 de întrebări, dintre care:



PREZENTAREA EȘANTIONULUI (DATE DEMOGRAFICE)

În perioada de timp dedicată colectării datelor (noiembrie 2018 – februarie 2019) au fost obținute **380 de răspunsuri** la chestionarul utilizat în cercetare. Ediția 2017 a programului Start-up Nation a avut un număr de **8449 de participanți** selectați pentru finanțare, conform informațiilor publice prezentate de MMACA. Astfel, cu un nivel de încredere de 95%, eroarea medie din eșantionul de cercetare se ridică la aproximativ **4,91%,** sub limita recomandată pentru acest tip de cercetare (de 5%). Rezultatele cercetării sunt astfel reprezentative pentru populația avută în vedere (populația beneficiarilor programului Start-up Nation, ediția 2017).

Prezentăm pe parcursul acestui capitol o serie de date demografice și economice asociate întreprinderilor incluse în această cercetare, respectiv: localizarea firmelor (regiune de dezvoltare și mediu urban/rural), numărul actual de salariați, număr de asociați implicați, domeniul de activitate conform clasificării utilizate în program, statutul de plătitor/neplătitor de TVA.

Cele mai multe firme incluse în cercetare au fost cele cu sediul în regiunea Nord-Vest (90), București-Ilfov (66), Nord-Est (48) și Centru (48).

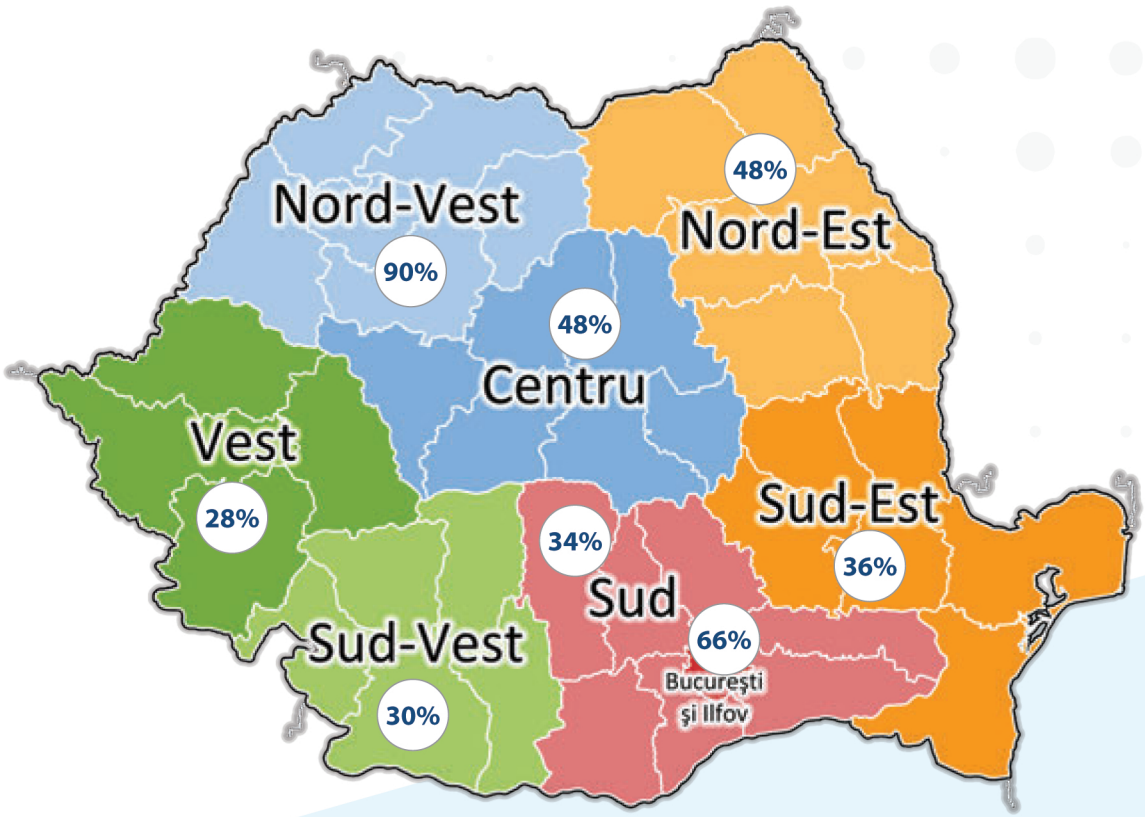


Figura 1. Distribuția eșantionului pe regiuni de dezvoltare

PREZENTAREA EȘANTIONULUI (DATE DEMOGRAFICE)

Majoritatea firmelor incluse au sediul/punctele de lucru în mediul urban (74,2%), fiind respectată distribuția existentă în populația generală a entităților economice din România.

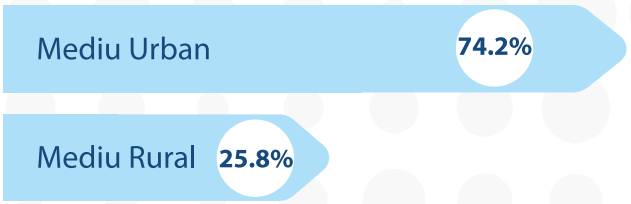


Figura 2. Distribuția eșantionului în funcție de mediu (urban/rural)

Numărul mediu de angajați din întreprinderile incluse în această cercetare se ridică la 4,6 angajați per întreprindere. Majoritatea firmelor (120 de firme – 31,58%) au indicat faptul că numărul actual de angajați din firmă este de 2 angajați, în timp ce firma cu cei mai mulți angajați avea 22 de angajați la data completării chestionarului. O situație detaliată este prezentată mai jos.

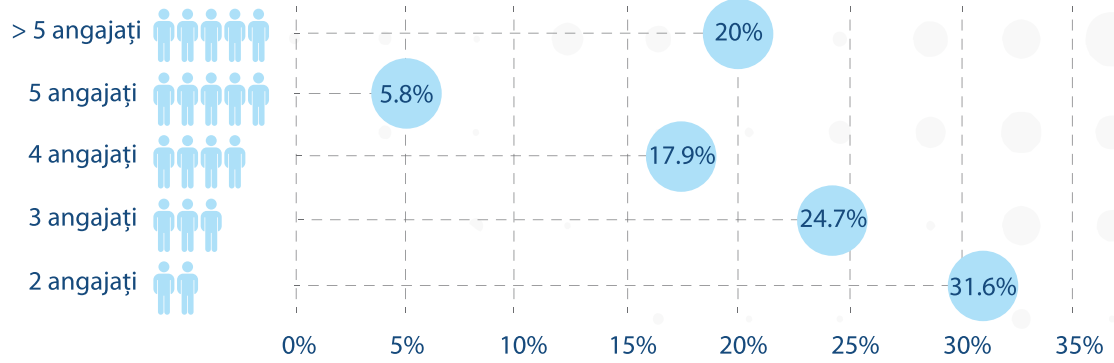


Figura 3. Numărul actual de angajați

La întrebarea ce viza numărul de asociați din firmă au fost colectate doar 108 răspunsuri, majoritatea respondenților indicând faptul că **sunt asociați unici (70,4%)**.

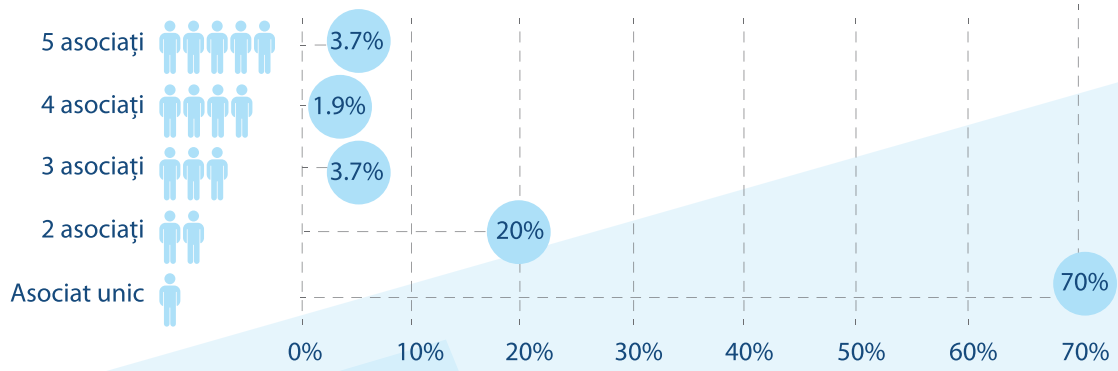


Figura 4. Numărul de asociați din firmă

PREZENTAREA EȘANTIONULUI (DATE DEMOGRAFICE)

În ceea ce privește domeniul de activitate, **majoritatea respondenților își desfășoară activitatea în domeniul producției (68,9%)**, această opțiune fiind urmată de industriile creative (25,3%) și de firmele din sectorul IT (3,2%). Mai multe detalii în figura de mai jos.

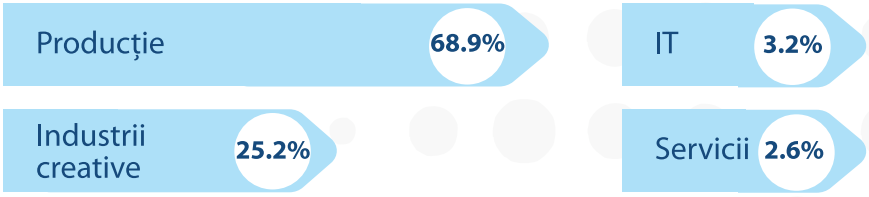


Figura 5. Distribuția eșantionului în funcție de domeniul de activitate

Figura de mai jos prezintă distribuția firmelor în funcție de statutul de plătitor sau neplătitor al taxei pe valoarea adăugată.



Figura 6. Distribuția eșantionului în funcție de statut TVA

DATE GENERALE ALE ACȚIONARULUI MAJORITAR/ADMINISTRATOR

Acest capitol a avut în vedere identificarea unor caracteristici personale asociate acționarului/asociatului majoritar și/sau administratorului întreprinderii implicate în această cercetare, respectiv: genul respondentului, vârsta, starea civilă, ultima formă de învățământ absolvită, pregătirea profesională a respondentului.

Rezultatele colectate indică faptul că respondentul tipic asociat eșantionului de cercetare este de **gen masculin (57,7% dintre răspunsuri), are 30 de ani, este căsătorit (55,3%), are studii universitare (55,8%) și are pregătire în domeniul economic (48,5%)**. Prezentăm în cadrul figurilor următoare rezultatele detaliate colectate pentru această secțiune a cercetării.

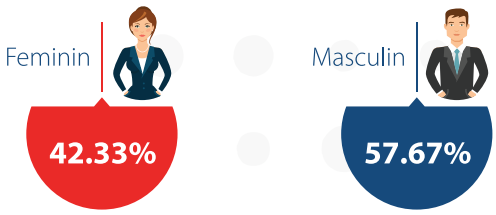


Figura 7. Distribuția eșantionului în funcție de gen

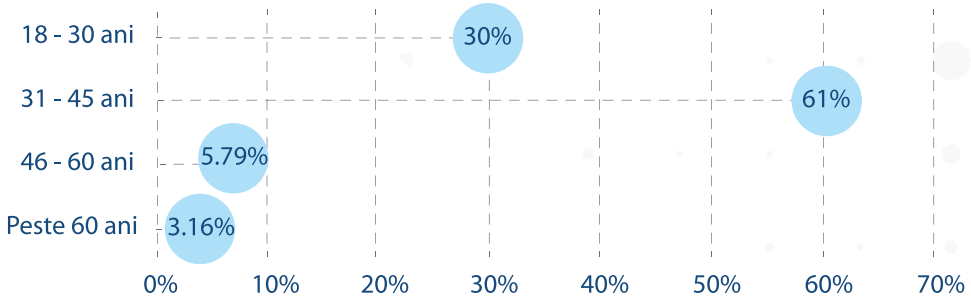


Figura 8. Distribuția eșantionului în funcție de vârstă

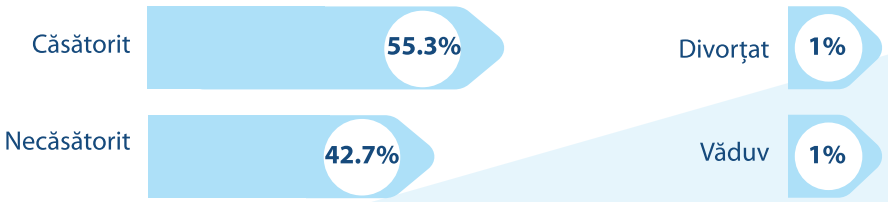


Figura 9. Distribuția eșantionului în funcție de starea civilă

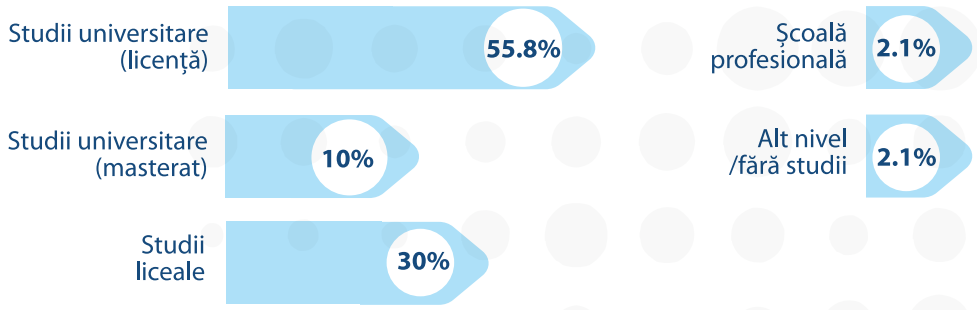


Figura 10. Distribuția eșantionului în funcție de nivelul studiilor

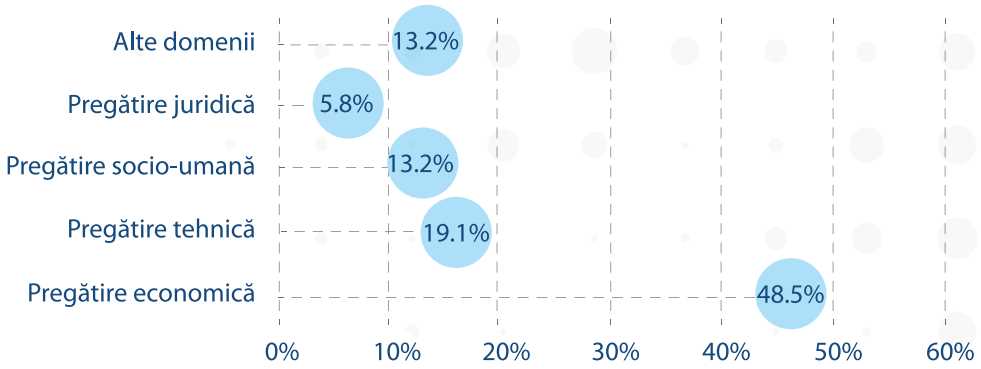


Figura 11. Distribuția eșantionului în funcție de pregătirea profesională

Notă: pentru întrebarea ce a vizat pregătirea profesională au fost primite doar 136 de răspunsuri.

EXPERIENȚĂ ŞI MOTIVAȚIE

Următoarea secțiune din cadrul cercetării a avut în vedere identificarea celor mai importante elemente referitoare la experiența anterioară a persoanelor implicate în afacerile finanțate prin programul Start-up Nation și la motivațiile principale ale acestora.

Prima caracteristică analizată a fost experiența totală profesională a persoanei/persoanelor implicate în calitate de asociat/asociați în firma beneficiară a programului. **Cel mai redus nivel de experiență de acest gen a fost un an, în timp ce la polul opus, s-a situat o persoană cu peste 40 de ani de experiență profesională. Media eșantionului se ridică la 8,69 ani de experiență anterioară.** Cele mai frecvente răspunsuri înregistrate au fost: 6 ani de experiență (66 de răspunsuri), 5 ani (60 de răspunsuri) și 4 ani (32 de răspunsuri).

În ceea ce privește modul în care această experiență a fost dobândită de către respondenții incluși în cercetare, rezultatele colectate indică faptul că **majoritatea respondenților au dobândit experiență într-o firmă cu alt domeniu de activitate** decât cel pentru care a fost obținută finanțarea în cadrul programului Start-up Nation (280 de răspunsuri – 73,7%). Mai multe detalii sunt prezentate în următoarea figură.

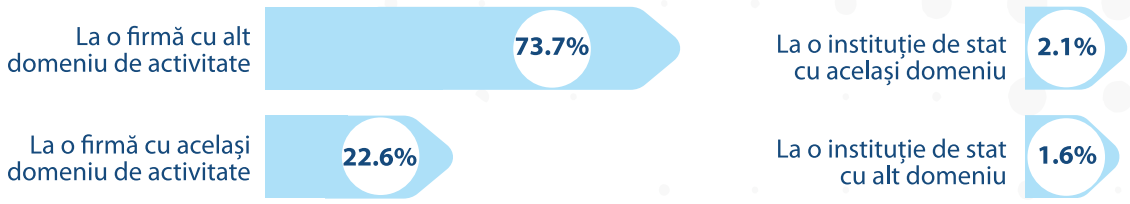


Figura 12. Modalitatea de dobândire a experienței anterioare

Următoarea întrebare a avut în vedere potențialul **de susținere a firmei finanțate prin Start-up Nation de către alte companii din cercul de prieteni sau din familia antreprenorului.** Rezultatele colectate sunt prezentate în figura de mai jos.

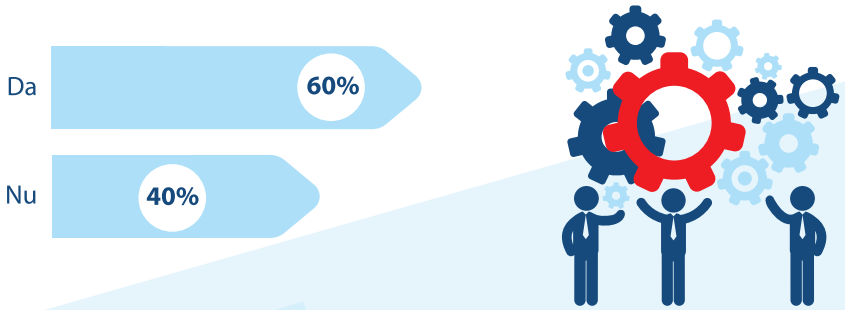


Figura 13. Suportul potențial din partea firmelor prietenilor/familiei

EXPERIENȚĂ ȘI MOTIVAȚIE

În continuarea întrebării anterioare, cercetarea realizată a analizat vechimea/anii de activitate pentru respectivele companii. **Majoritatea respondenților au indicat o experiență semnificativă, de peste 5 ani,** a acestor companii ce pot oferi suport beneficiarului din programul Start-up Nation. Detalii suplimentare, mai jos.

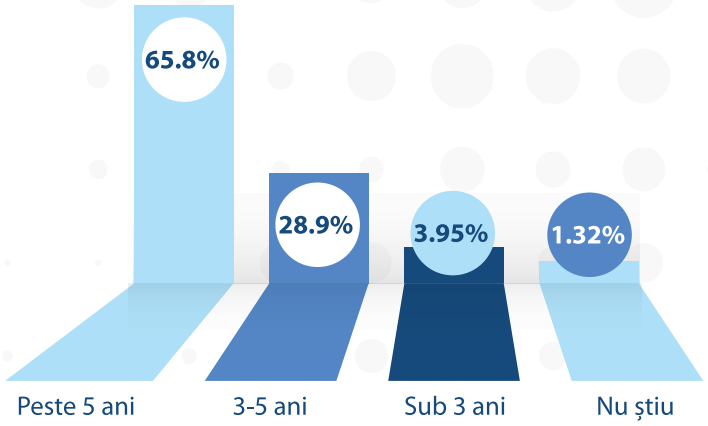


Figura 14. Vechimea companiilor suport

Ultimul aspect analizat în cadrul acestei secțiuni a avut în vedere principala motivație pentru demararea afacerii. **Cele mai frecvente răspunsuri au fost: dorința de a fi propriul șef/de a fi independent** (298 de răspunsuri), dorința unui câștig mai mare (220 de răspunsuri) și nevoia de realizare, de a vă simți împlinit (156 de răspunsuri).

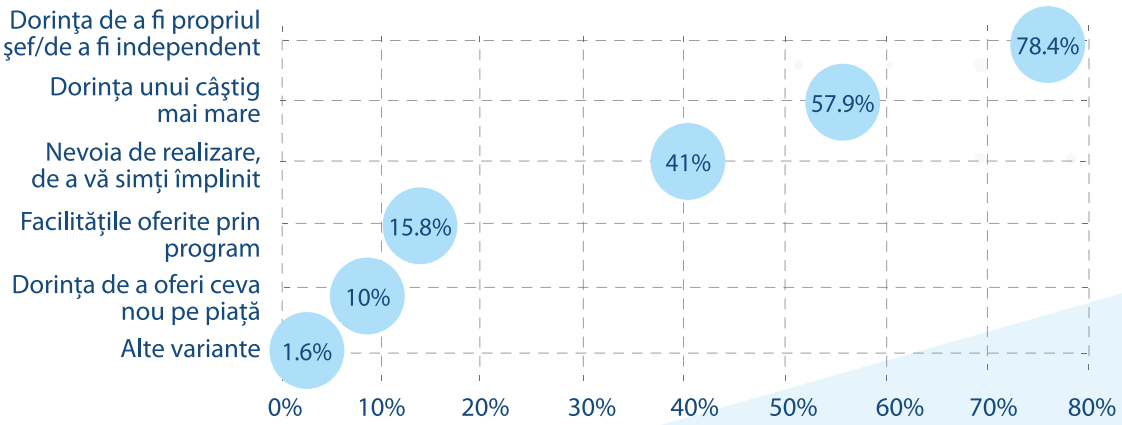


Figura 15. Principala motivație pentru înființarea firmei

IMPLEMENTAREA PROGRAMULUI

Următoarea secțiune din cadrul cercetării a vizat esența analizei derulate, respectiv implementarea programului Start-up Nation. Au fost avute în vedere toate procesele specifice acestui program, de la informarea cu privire la oportunitatea de finanțare până la ultimele activități de raportare/justificare a cheltuielilor efectuate și la interacțiunea cu partenerii bancari implicați în program.

În ceea ce privește modalitatea de informare cu privire la program, cele mai frecvente răspunsuri au fost: Internet / Social media (47,4% dintre răspunsuri, respectiv 180 din 380 de răspunsuri valide), familie, prieteni și colegi (29,5%) și mass media (18,4%). Aceste rezultate sunt ilustrate grafic mai jos.

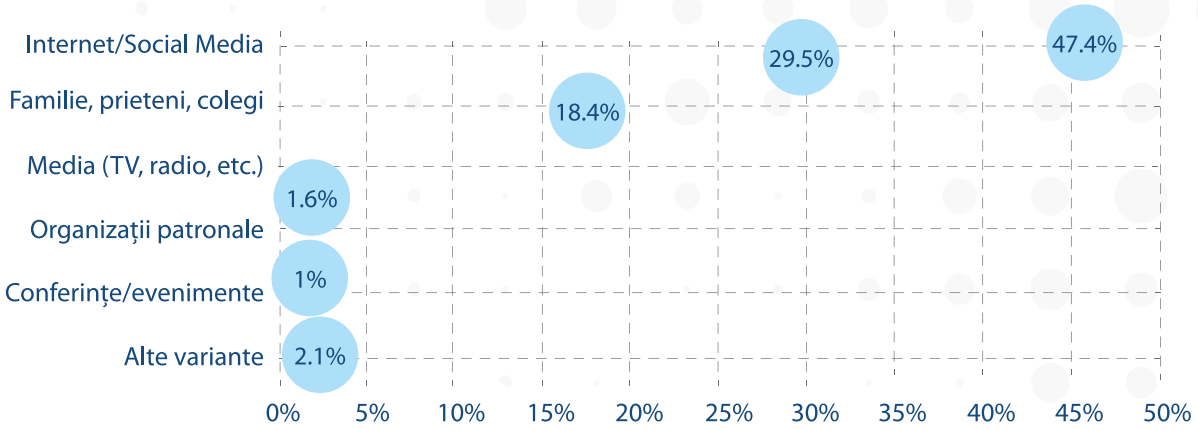


Figura 16. Principala modalitate de informare cu privire la program

Următorul aspect analizat a avut în vedere **existența afacerii în cazul în care finanțarea prin programul Start-up Nation nu ar fi fost disponibilă.** Rezultatele, mai jos.

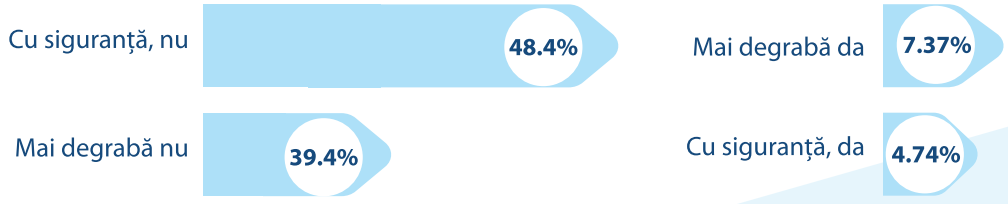


Figura 17. Existența afacerii în lipsa finanțării prin programul Start-up Nation

IMPLEMENTAREA PROGRAMULUI

Se poate observa că **aproximativ 90% dintre întreprinzători apreciază, cu diferite intensități, faptul că nu ar fi demarat afacerea fără suportul oferit prin acest program.** Rezultatul relevă atât puncte forte (importanța programului), cât și disfuncționalități în sistemul economic (diferența dintre a începe și a nu începe un business rezidă într-o finanțare nerambursabilă relativ redusă).

Următorul aspect analizat a făcut referire la utilizarea serviciilor externe de consultanță pentru pregătirea și/sau implementarea proiectelor finanțate prin programul Start-up Nation. **Majoritatea respondenților au indicat faptul că au apelat la servicii de pregătire/scriere și implementare a proiectului.** Detalii suplimentare în figura de mai jos (mențiune: au fost înregistrate 370 de răspunsuri valide).



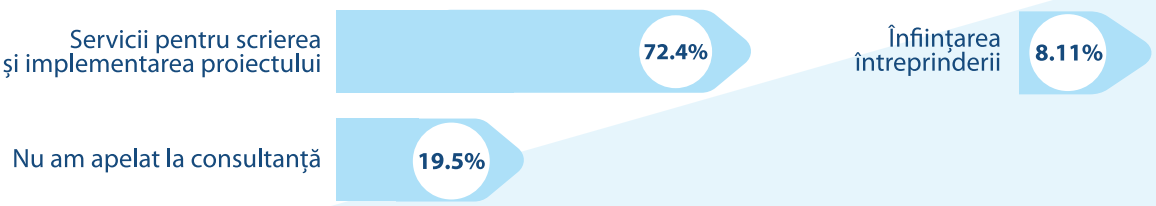


Figura 18. Utilizarea serviciilor de consultanță externă

În ceea ce privește sursa de finanțare pentru proiectele ce au utilizat mecanismul cererilor de rambursare, rezultatele colectate relevă faptul că principala sursă de finanțare pentru aceste proiecte a fost creditul-punte. Detalii, mai jos.

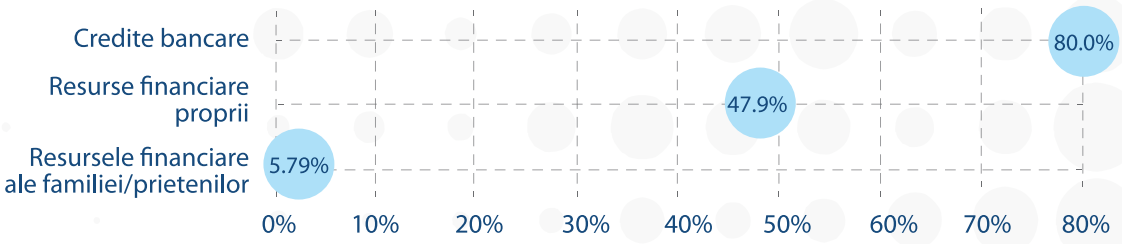


Figura 19. Modalitățile de finanțare utilizate în implemenare

În ceea ce privește procesul de evaluare asociat programului Start-up Nation, **majoritatea respondenților au indicat faptul că nu au considerat dificilă atingerea punctajului minim pentru obținerea finanțării.**

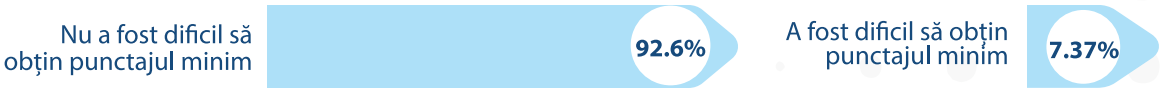


Figura 20. Perspectiva respondenților asupra grilei de evaluare

Tot în această arie a cercetării, un număr redus de respondenți au indicat ce criterii ar trebui eliminate din grilă. **Majoritatea răspunsurilor au indicat criteriul cu privire la inovație drept criteriul de eliminat din cadrul grilei de evaluare,** fapt concretizat în cazul ediției 2018 a programului.

În continuare a fost analizat nivelul de ușurință în **utilizare a platformei online** dedicate procesului de depunere a proiectelor în program, precum și **nivelul de transparență** pentru tot acest demers. Rezultatele colectate (evidențiate grafic mai jos) relevă faptul că **majoritatea aplicanților implicați în cercetare au apreciat pozitiv** aceste două caracteristici.



Figura 21. Perspectiva respondenților asupra procesului de depunere on-line

Complementar, respondenții au menționat într-o proporție majoritară faptul că **modalitatea de evaluare a planurilor de afaceri a fost optimă.** Trebuie avut însă în vedere faptul că toate persoanele incluse în cercetare au fost persoane selectate pentru finanțare și răspunsurile lor în această arie sunt afectate, în mod pozitiv, de subiectivism. Rezultatele colectate sunt ilustrate mai jos.



Figura 22. Perspectiva respondenților asupra modalității de evaluare

Unul dintre cele mai interesante și importante aspecte analizat a avut în vedere întârzierile din întregul flux de implementare a proiectelor. Dintre persoanele care au răspuns la această întrebare, majoritatea a **indicat drept entitate la care au fost înregistrate întârzieri masive instituția bancară.** Detalii, mai jos.

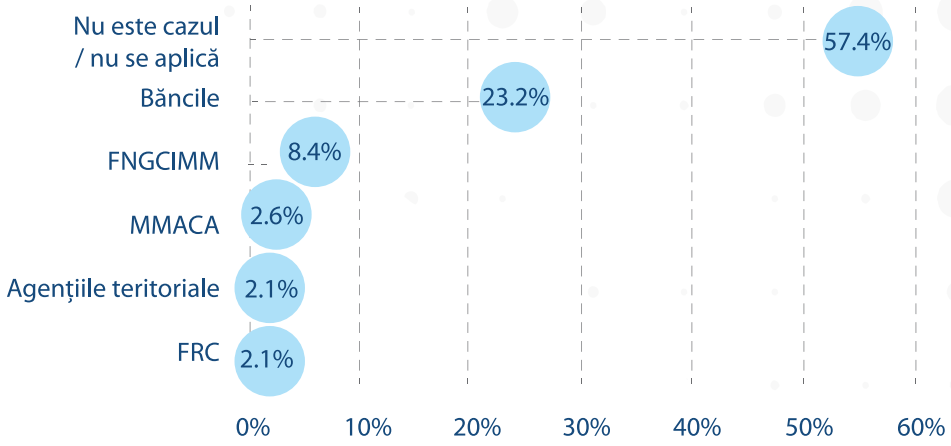


Figura 23. Instituțiile care au generat cele mai importante întârzieri

Fiind întrebați cu privire la întâmpinarea unor dificultăți majore în perioada de implementare a proiectului, dificultăți ce ar fi putut împiedica obținerea grantului, majoritatea persoanelor implicate în cercetare au indicat faptul că astfel de dificultăți nu au fost întâmpinate în faza de implementare a proiectelor. Doar 6 respondenți au menționat faptul că proiectul lor a fost într-o situație cu risc major.

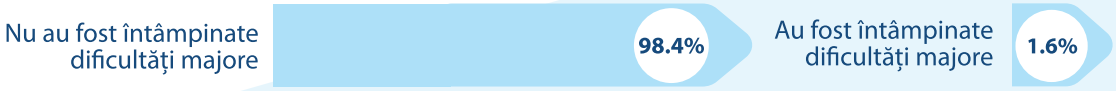


Figura 24. Gradul de înregistrare a unor dificultăți majore în implementare

În ceea ce privește **dificultăți minore** întâmpinate în perioada de implementare efectivă a programului, cele mai frecvente răspunsuri au avut în vedere: **colaborarea cu furnizorii** (130 de selecții), lipsa experienței în implementarea unor proiecte de acest gen (26 de selecții) și lipsa comunicării cu autoritatea contractantă (16 selecții). Toate rezultatele colectate în acest domeniu sunt ilustrate în figura de mai jos (mențiune: au fost înregistrate răspunsuri de la 216 respondenți, unii cu răspunsuri multiple).

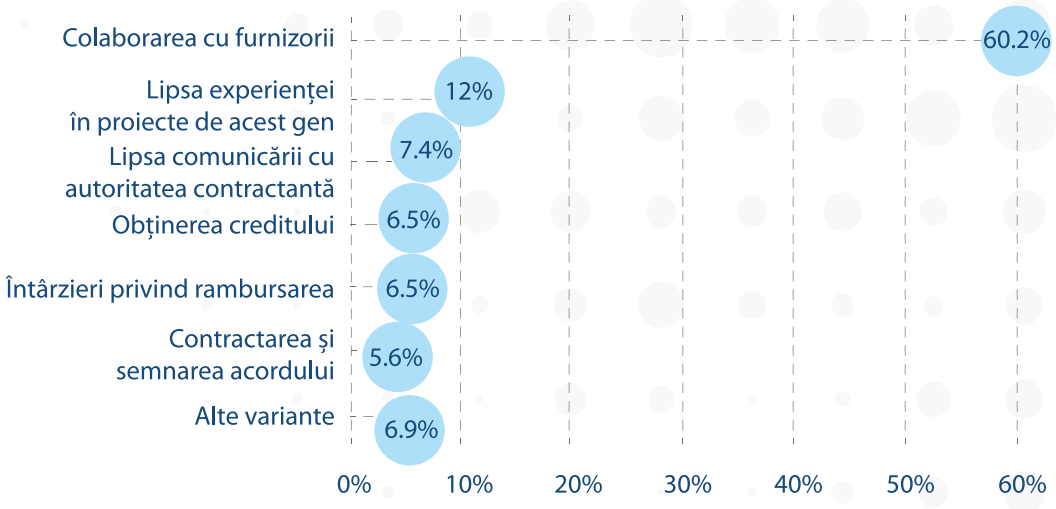


Figura 25. Principalele dificultăți înregistrate în implementare

Trecând la informațiile prezentate în cadrul procedurii programului Start-up Nation, peste **70% dintre respondenți au apreciat faptul că informațiile din această procedură au fost suficiente pentru implementarea optimă a programului.**

Au fost informațiile din procedura programului suficiente?

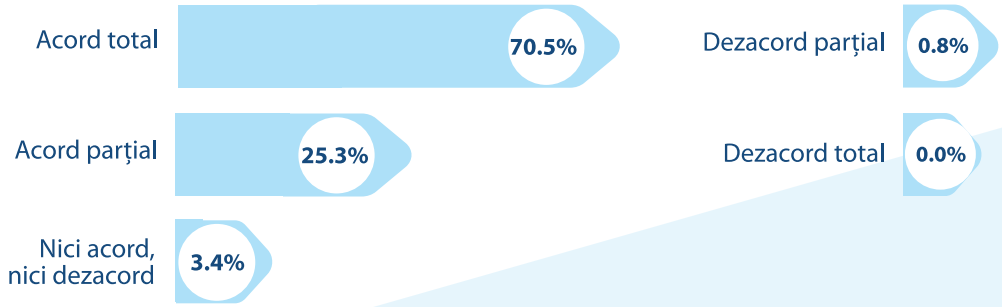


Figura 26. Evaluarea informațiilor incluse în procedura programului



Următorul aspect analizat s-a referit la utilitatea facilităţilor oferite prin programul Start-up Nation. **Peste 90% dintre respondenţi au fost total de acord sau parţial de acord că aceste facilităţi au fost utile pentru dezvoltarea afacerii propuse de către ei.** Rezultatele sunt ilustrate mai jos.

Facilitățile programului au fost utile. Sunteți de acord?

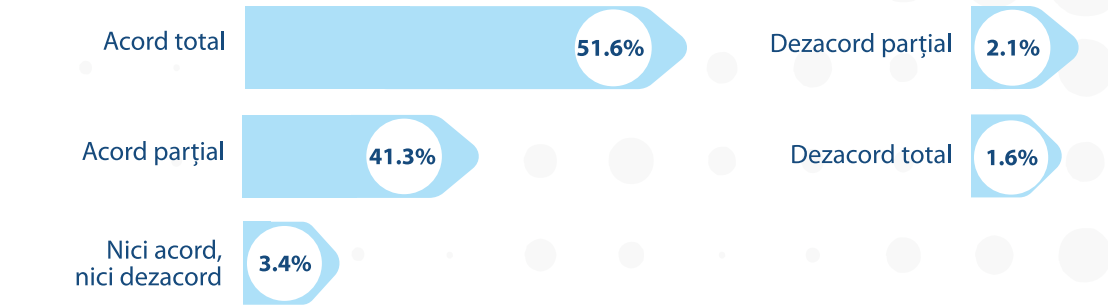


Figura 27. Evaluarea facilităților programului

Realizând trecerea către perioada actuală a activității firmelor incluse în cercetare, analiza a dorit să evidențieze potențialul firmelor finanțate prin program în acțiuni de internaționalizare. Rezultatele colectate indică faptul că doar o treime dintre afaceri consideră că au un astfel de potențial, în acest moment.

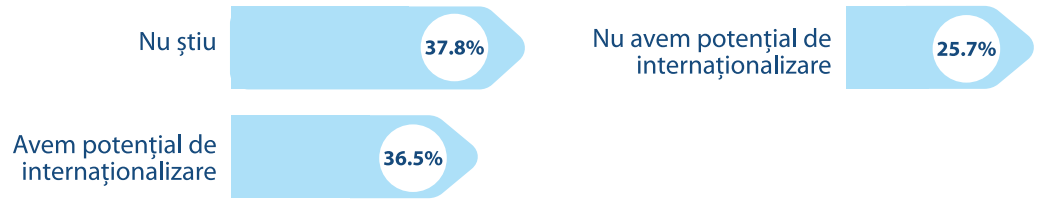


Figura 28. Auto-evaluarea potențialului de internaționalizare

Un alt aspect foarte important pentru orice companie din prezent se referă la digitalizarea activității sale. Astfel, analiza de față a avut în vedere cuantificarea acestui indicator – **mai mult de jumătate dintre companiile implicate în cercetare au indicat un nivel redus de digitalizare** (între 0 și 30%). Rezultatele detaliate sunt prezentate în figura de mai jos.

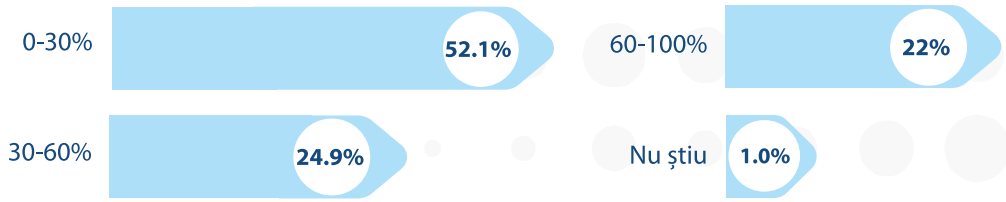


Figura 29. Procentul de digitalizare a afacerii

Ultimul aspect analizat cu privire la perioada de implementare a avut în vedere formele de protejare a proprietății intelectuale pentru produsele sau serviciile companiilor incluse în cercetare. Rezultatele înregistrate sunt unele negative, dar în media situației generale la nivel național **(doar 10 din 378 de respondenți au o astfel de formă de protejare a proprietății intelectuale).** Dintre acestea, toate sunt reprezentate de mărci înregistrate la OSIM. Rezultatele sunt prezentate grafic mai jos.

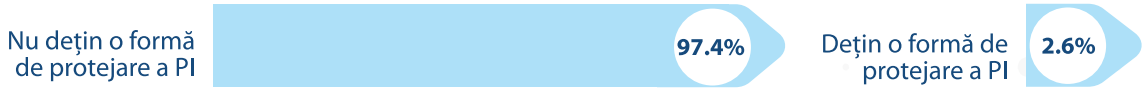


Figura 30. Deținerea unei forme de protejare a proprietății intelectuale

Prezentul capitol a avut în vedere realizarea unei succinte analize asupra interacțiunii dintre beneficiarii programului și instituțiile bancare partenere implicate în gestionarea programului, atât în perioada de implementare, cât și în prezent și viitor. **Majoritatea respondenților au indicat faptul că obținerea creditului a fost facilă.**



Figura 31. Interacțiunea cu instituția bancară



Extinzând analiza asupra calității generale a **relației cu instituția bancară**, cercetarea realizată a relevat faptul că evaluarea respondenților este, în general, **una foarte bună** (punctajul obținut, în medie, este de 4,31 puncte dintr-un maxim 5). Rezultatele defalcate sunt prezentate mai jos.

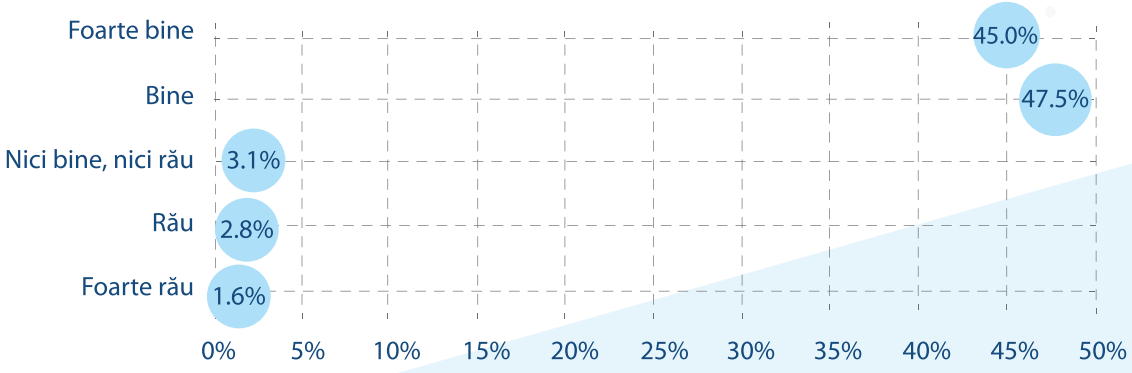


Figura 32. Evaluarea generală a procesului de obținere a fondurilor

CREDITARE PENTRU FINANȚARE

În continuarea întrebării anterioare, o parte dintre respondenți (30 la număr) au indicat și o serie de propuneri pentru îmbunătățirea relației cu banca, **cele mai frecvente propunerii vizând îmbunătățirea competențelor personalului și creșterea calității relației cu fondul de garantare/contra-garantare.**

Următorul aspect analizat în această arie a cercetării a vizat suportul partenerului financiar în continuarea activității respondenților, după obținerea finanțării. **Cele mai frecvente răspunsuri au avut în vedere oferirea de credite pentru investiții și oferirea de credite pentru capital de lucru.**

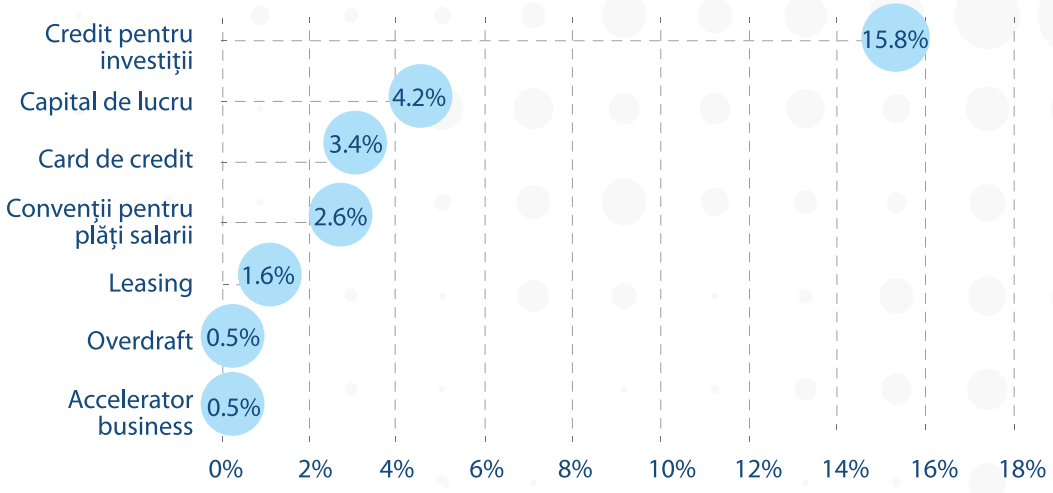


Figura 33. Interesul față de suportul oferit de partenerul bancar, post-implementare

În finalul acestui capitol vom prezenta rezultatele colectate cu privire la gradul de ușurință asociat comunicării cu partenerul bancar. **Peste 90% dintre respondenți au indicat faptul că s-a folosit un limbaj simplu și că au înțeles riscurile asociate cu produsul bancar ales.** Detalierea acestui rezultat este prezentată mai jos.

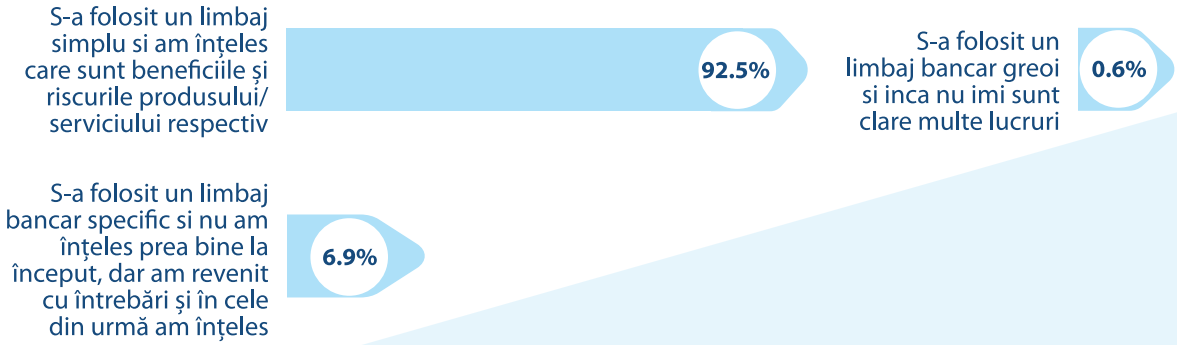


Figura 34. Evaluarea interacțiunii (comunicării) cu instituția bancară

DETALII ACTIVITATE ȘI EXPERIENȚĂ ANTREPRENORIALĂ

Prezenta secțiune a vizat o succintă analiză asupra activității și experienței antreprenoriale deținute de către firmele beneficiare ale programului Start-up Nation, ediția 2017. Datele colectate relevă faptul că **majoritatea respondenților au deja o activitate efectivă de producție / prestare a servciiilor de minimum 12 luni.** Rezultatele colectate sunt ilustrate mai jos.

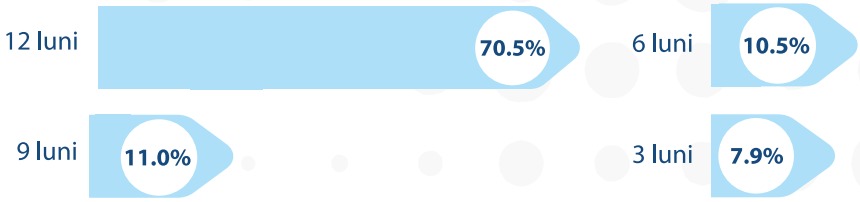


Figura 35. Experiența firmei (luni de activitate efectivă)

În ceea ce privește momentul atingerii profitului, ca urmare a derulării activității finanțate prin programul Start-up Nation, **majoritatea respondenților au indicat că estimează atingerea acestui prag de rentabilitate în termen de 12 luni** (peste jumătate dintre respondenți, 376 la număr în cazul acestei întrebări, au indicat acest răspuns).

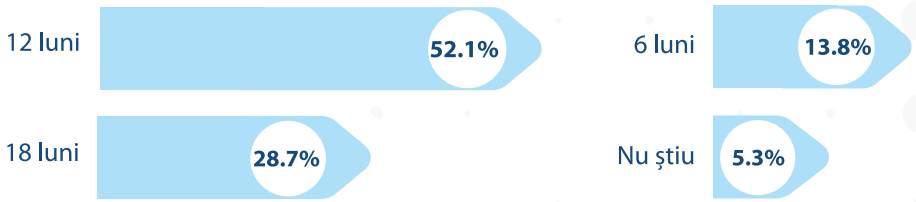


Figura 36. Termen până la atingerea profitului

În ceea ce privește experiența antreprenorială anterioară, **doar puțin peste 15% dintre antreprenorii incluși în cercetare au indicat faptul că au avut o astfel de experiență în trecut.** Ilustrarea acestui rezultat este realizată mai jos.



Figura 37. Ponderea persoanelor cu experiență antreprenorială anterioară

Domeniile de activitate pentru persoanele care au indicat că au avut cel puțin o experiență antreprenorială în trecut au vizat, în principal, domeniul comerțului (18 răspunsuri), servicii de diverse tipuri (IT, fotografie, etc. – 12 răspunsuri) și producție (9 răspunsuri).

FACTORUL DECIZIONAL PENTRU SELECȚIA PARTENERULUI BANCAR

În ceea ce privește principalele criterii care au determinat **alegerea unei bănci în favoarea altor instituții similare,** au fost înregistrate următoarele răspunsuri: cheltuielile asociate cu serviciile bancare (27,63% dintre răspunsuri), calitatea personalului / competența resursei umane din bănci (20,79% dintre răspunsuri), precum și dinamica / viteza proceselor

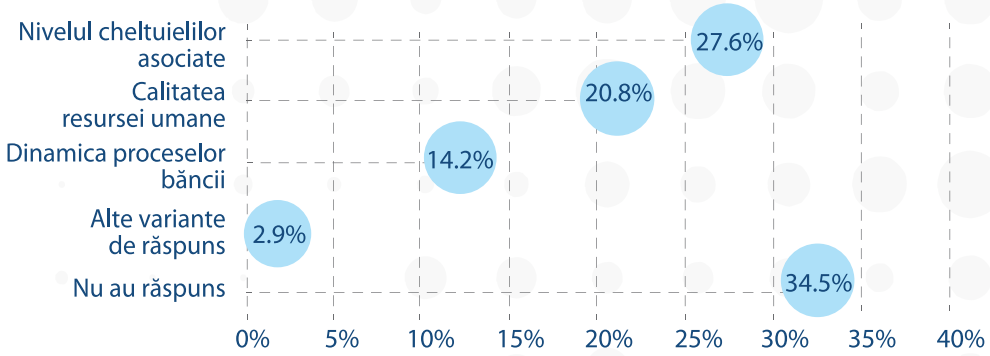
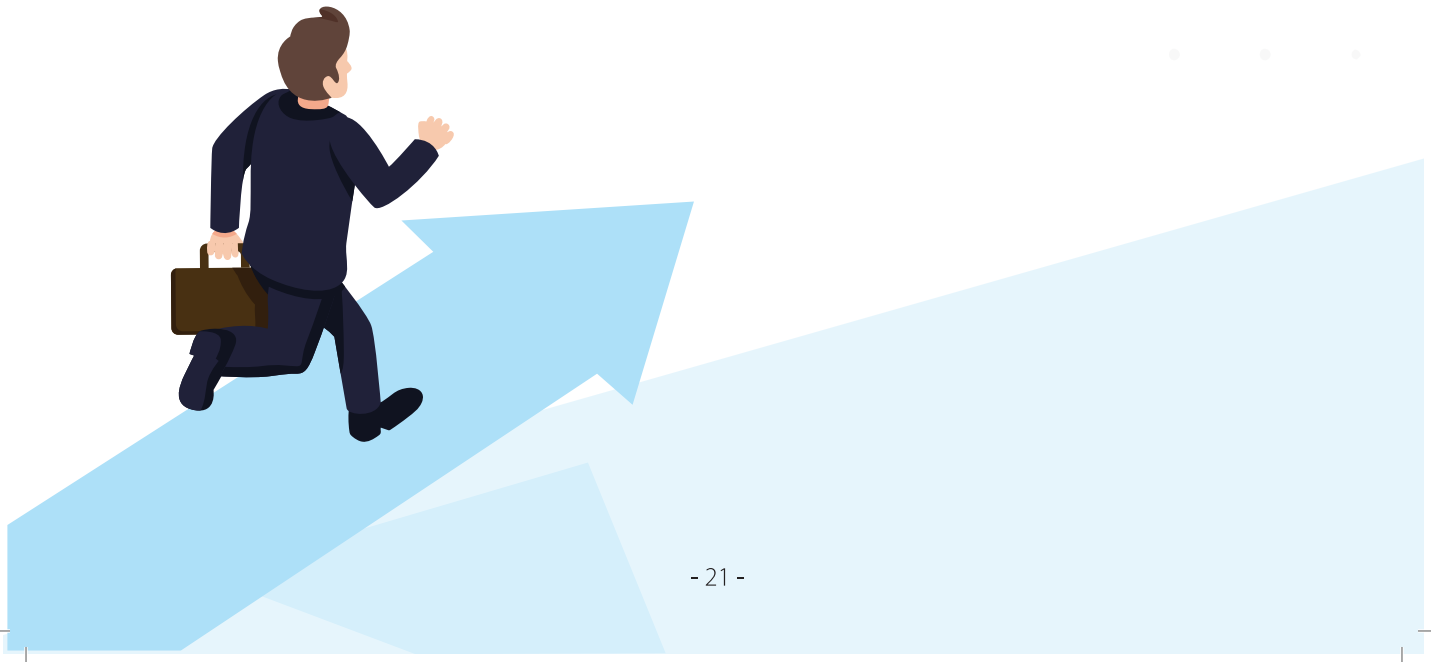


Figura 38. Factorul decizional în selecția băncii



RECOMANDĂRI CU PRIVIRE LA PROGRAM

Prezentul capitol a avut în vedere realizarea unei succinte analize asupra interacțiunii dintre beneficiarii programului și instituțiile bancare partenere implicate în gestionarea programului, atât în perioada de implementare, cât și în prezent și viitor. Majoritatea respondenților au indicat faptul că obținerea creditului a fost facilă.



Ultimul capitol al cercetării a avut drept obiectiv identificarea unor recomandări viabile pentru îmbunătățirea programului în edițiile următoare. În ceea ce privește recomandările generale cu privire la program (33 de răspunsuri colectate), majoritatea răspunsurilor au avut în vedere aspecte birocratice (14 răspunsuri au vizat astfel de aspecte) – fie reducerea numărului de documente solicitate, fie respectarea termenelor asumate de către instituțiile publice.

O altă categorie de recomandări cu privire la program are în vedere reducerea numărului de locuri de muncă ce trebuie asumate pentru a putea obține finanțarea, având în vedere actualul context socio-economic din România (când rata șomajului este la valori relativ reduse) – 5 răspunsuri au fost incluse în această categorie.

Alte recomandări formulate de către foști beneficiari ai programului au inclus: pregătirea unor programe dedicate anumitor domenii de activitate (un program pentru producție, un program pentru industrii creative, etc.); îmbunătățirea proceselor de comunicare cu privire la program (via Internet sau mass-media); creșterea numărului de firme care pot beneficia de această finanțare în fiecare an.

În ceea ce privește cheltuielile ce se vor a fi incluse în lista celor decontabile prin programul Start-up Nation, cercetarea derulată a evidențiat faptul că beneficiarii ar fi dorit să includă și cheltuieli cu construcțiile (10 răspunsuri), precum și cheltuieli cu activele circulante (materii prime, materiale, etc.) (8 răspunsuri).

CONCLUZIILE CERCETĂRII (KEY FINDINGS / EXECUTIVE SUMMARY)

01 Cercetarea a inclus un eșantion format din 380 de respondenți, eroarea medie fiind de aproximativ 4,91%. Majoritatea firmelor reprezentate în această cercetare își desfășoară activitatea în regiunea Nord-Vest, în mediul urban, au 2 angajați, asociat unic, sunt neplătitoare de TVA. Asociații au, mai frecvent, o vârstă din intervalul 31-45 ani, sunt căsătoriți, au studii universitare (cel puțin de licență), în special în domeniul economic.

02 Cel mai redus nivel de experiență profesională al unei persoane din eșantion a fost un an, în timp ce la polul opus s-a situat o persoană cu peste 40 de ani de experiență. Media eșantionului se ridică la 8,69 ani.

03 Majoritatea respondenților au dobândit experiență într-o firmă cu alt domeniu de activitate decât cel pentru care a fost obținută finanțarea în cadrul programului Start-up Nation (280 de răspunsuri – 73,7%).

04 Principala motivație pentru demararea afacerii a fost dorința de a fi propriul șef/de a fi independent (298 de răspunsuri), urmată de dorința unui câștig mai mare (220 de răspunsuri) și nevoia de realizare (156 de răspunsuri).

05 În ceea ce privește modalitatea de informare cu privire la program, cele mai frecvente răspunsuri au fost: Internet / Social media (47,4% dintre răspunsuri), familie, prieteni și colegi (29,5%) și mass media (18,4%).

06 Majoritatea respondenților au indicat faptul că au apelat la servicii de pregătire/scriere și implementare a proiectului (peste 72% din răspunsuri).

07 Principala sursă de finanțare pentru proiectele din programul Start-up Nation a fost creditul-punte (304 răspunsuri au indicat acest lucru).

CONCLUZIILE CERCETĂRII (KEY FINDINGS / EXECUTIVE SUMMARY)

08 Unul dintre cele mai interesante și importante aspecte analizat a avut în vedere întârzierile din întregul flux de implementare a proiectelor. Dintre persoanele care au răspuns la această întrebare, majoritatea a indicat drept entitate la care au fost înregistrate întârzieri masive instituția bancară (88 de răspunsuri au indicat această variantă de răspuns).

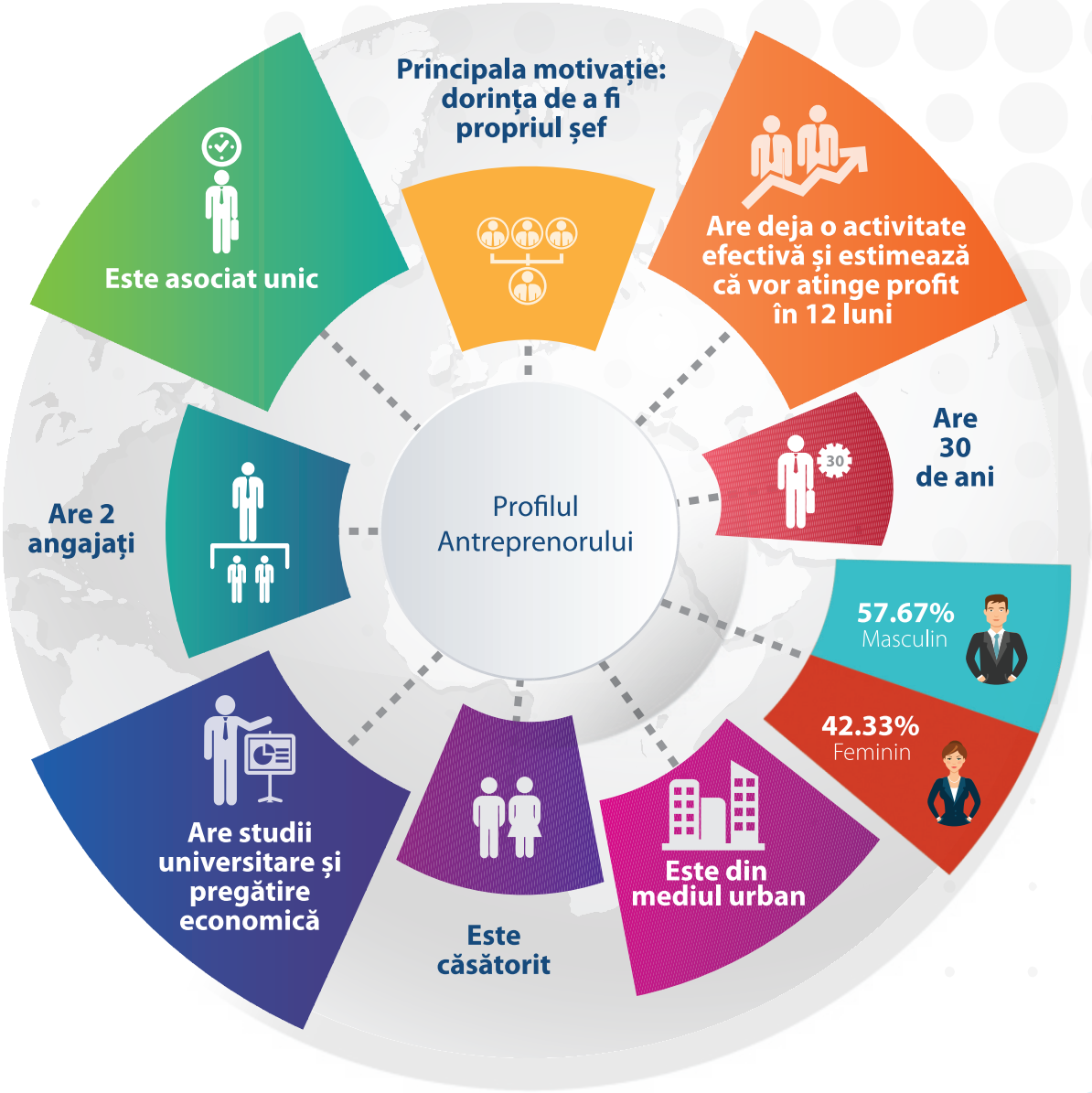
09 În ceea ce privește dificultăți minore întâmpinate în perioada de implementare efectivă a programului, cele mai frecvente răspunsuri au avut în vedere: colaborarea cu furnizorii (130 de selecţii), lipsa experienței în implementarea unor proiecte de acest gen (26 de selecții) și lipsa comunicării cu autoritatea contractantă (16 selecții).

10 Majoritatea respondenților au indicat faptul că obținerea creditului a fost facilă (peste 90% dintre răspunsuri).

11 Următorul aspect analizat în această arie a cercetării a vizat suportul partenerului financiar în continuarea activității respondenților, după obținerea finanțării. Cele mai frecvente răspunsuri au avut în vedere oferirea de credite pentru investiții și oferirea de credite pentru capital de lucru.

12 Datele colectate relevă faptul că majoritatea respondenților au deja o activitate efectivă de producție / prestare a servciiilor de minimum 12 luni, în timp ce majoritatea a estimat faptul că va atinge profit în următoarele 12 luni de activitate.

PROFILUL ANTREPRENORULUI



RECOMANDĂRI DE POLITICI PUBLICE REZULTATE ÎN URMA CERCETĂRII

Program Romania Scale-up Nation
Program de finanțare de tip scale-up dedicat firmelor care au dovedit viabilitatea ideii de business (firmele nu trebuie să fie obligatoriu finanțate din Start-up Nation).

Program The Power of One in Three
Program ce vizează crearea a unui start-up la alte 3 susținute (în detrimentul locurilor de muncă). Sunt susținute în special initiațivele de tip spin-off, dar programul nu este limitat la acest tip de inițiativă.

Program de digitalizare
Program care oferă suport pentru digitalizarea cât mai puternică a start-up-urilor, indiferent de domeniu, prin soluții soft și hardware (automatizarea anumitor procese, utilizarea de

Program de internaționalizare
Program de finanțare pentru dezvoltarea potențialului de internaționalizare (pregătirea ofertei pentru export, instruirea personalului pentru astfel de activități, etc.), precum și pentru participarea efectivă la activități de internaționalizare (expozitii, targuri, etc.).

Program de inregistrare a proprietății intelectuale
Program pentru susținerea tehnică / juridică și financiară în vederea înregistrării de brevete, mărci, etc.

Programe de accelerare
Nișate pe anumite domenii (de exemplu, IT), astfel încât să răspundă cât mai specific nevoilor start-up-urilor.

Programe de mentorat și educație
Programe formative, dedicate antreprenorilor aflați la început de drum, în cadrul cărora pot fi abordate multiple teme legate de antreprenoriat (strategii de marketing, de finanțare, etc.).

Produse integrate de fintech
Produse IT ce permit integrarea diverselor servicii utilizate frecvent si recurent de catre start-up-uri (in domeniul bancar, telecom, utilitati, etc.).

Comunitate
Networking, bază de date cu furnizori, best practice.

Program Start-up Nation Student
Program de finanțat destinat studenților.

Vouchere de consultanță - model SBS BERD
Vor viza atât partea de consultanță pentru accesarea de finanțări, cât și consultanta efectivă de business (pentru dezvoltarea afacerii).

Întărirea capacității instituționale a organizațiilor oamenilor de afaceri