



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



UNIVERSITATEA POLITEHNICA
DIN BUCUREȘTI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013
Investește în oameni!



August 2013

CENTRUL DE ASISTENȚĂ ANTREPRENORIALĂ
Universitatea POLITEHNICA din București

Proiect POSDRU/92/3.1/S/62353
“DEZVOLTAREA COMPETENȚELOR
ANTREPRENORIALE – o alternativă
eficientă de adaptare la piața muncii
în societatea informațională”

Newsletter nr. 12

Educația financiară pentru
antreprenorii la început de drum

CUPRINS

*5 principii financiare de bază
pentru antreprenori începători
– Daniel Zărnescu*

*Indicatorul antreprenoriatului
Ernst&Young*

*Start-up online în România
eveniment de follow-up*



CENTRUL DE
CONSILIERE ȘI
ORIENTARE ÎN
CARIERĂ



Dezvoltarea Competențelor
Antreprenoriale

5 principii financiare de baza pentru antreprenorii începători !

Când eram copil am văzut cu ochii mei unde poate duce înțelegerea greșită a principiului de “OPM” (“Other people's money” – “banii altora” – în trad. directă) într-o economie care abia se forma. Un cunoscut făcea un credit cu gaj pe propriul apartament ca să își deschidă un chioșc de cartier (un butic). Dumnezeu știe de ce avea nevoie de atâția bani ca să pornească o afacere atât de mică, cert este că a fost entuziasmat de ideea de a fi antreprenor și a investit în spațiu și marfă sume foarte mari. I-a luat trei ani ca să închidă buticul și să fie executat de bancă. A pierdut apartamentul.



În anii '90, când s-a dat startul unei economii ținute până atunci în control de către ideologia comunistă, au început să apară antreprenorii. Într-o piață din care lipsea cu desăvârșire cultura antreprenorială și financiară și-au făcut foarte rapid apariția victimele sistemului. De ce s-a întâmplat asta? În primul rând din cauza minimei educații financiare pe care o aveam cu toții la vremea respectivă.

Într-un fel este normal ceea ce s-a întâmplat. Dacă te uiți la orice stat dictatorial care își începe aventura “capitalistă”, se produc două evenimente foarte importante: apar antreprenorii speculativi (care cumpără ieftin din alte țări și vând la o piață care apare cu o cerere imensă pe bunuri de larg consum) și apar victimele principiilor OPM înțelese greșit (populația este intoxicată cu oferte de credite care de care mai atractive și apar sisteme de tip “Ponzi”, cum a fost Caritas-ul).

Ca piața să se “calmeze” este nevoie de o maturizare la nivel de populație, de o înțelegere de “masă” a minimelor principii financiare. Criza economica prin care trecem este și rezultatul a unei concentrări excesive pe servicii financiare (rata foarte crescută de credite neperformante, “boom-ul” imobiliar din România, când individul de rând credea ca investiția în terenuri și apartamente este sigură 100%).

Articolul de astăzi vine ca urmare a numeroaselor emailuri pe care le-am primit în ultima lună cu cereri de finanțare pe “start-up”-uri, cele mai multe dintre ele fanteziste. Nu pot să nu remarc credința foarte înrădăcinată la români, în diferite forme, care spune că “nu am o afacere pentru că nu am bani de investiție”. Prin urmare banii “de investiție” vin din exterior, independent de el. Este o credință a “victimelor”.

“Am nevoie de [trece aici suma] \$ ca să investesc în [trece aici ideea]. Care este cel mai important sfat pe care ai putea să mi-l dai în această direcție?”

Dacă ești începător, dacă nu ai gestionat niciodată suma de mai sus, ești în pericol foarte mare. Eu, personal, nu cred că cineva poate să gestioneze mai mulți bani decât a produs în viața lui. De asta este și atât de dificil să pornești cu un start-up la drum, pentru că cei mai mulți începători ca să acopere lipsa de experiență CHELTUIE PEA MULT (legea compensației).

Exemplul este și al meu, propriu, care puteam să îmi deschid tipografia, acum ani buni de zile în urmă, cu jumătate din banii investiți atunci. Un prieten care are lanț de shaormerii, îmi spunea: “Prima shaormerie m-a costat 25 000 de euro. A doua 10 000 de euro.” Nimeni nu vrea să ajute pe cel care cheltuie 25 000 de euro în loc de 10 000. Cei 15 000 de euro sunt plata ca să înveți cum se fac lucrurile. Se întâmplă în 99% dintre cazuri.

Ca începător trebuie să fii conștient că ești predispus să greșești, așa că este indicat în primul rând să te concentrezi pe costul cât mai mic al lecțiilor pe care le vei avea și pe niște principii financiare care, pe termen lung, să îți aducă libertatea financiară după care tânjești.

Principiul 1 – Cheltui mai puțin decât câștigi

Cel mai important principiu pe care îl poți respecta. Nu contează cât cheltui, atâta timp cât produci mai mult! Dacă vrei să cheltui mai mult, atunci gândește-te la metode prin care să faci bani mai mulți.

Principiul 2 – Renunță la credite!

Creditul înseamnă, de fapt, încălcarea primului principiu – nu îți permiți un lucru și, cu toate astea, ți-l cumperi. Chit că se numește credit imobiliar, chit că se numește leasing auto sau credit de consum, orice formă de credit te îngrădește pe termen lung. Poți sta în chirie foarte bine, fără să fii legat de bănci zeci de ani de zile. Din păcate, românul este foarte atașat de posesiuni, astfel încât se simte mult mai bine legat de credit, dar cu casa pe numele lui, decât în chirie, dar liber financiar și deschis oportunităților și creșterii. O mașină second hand, dar cu banii jos, este mult mai “curată” decât una nouă, pe care plătești 4-7 ani și, probabil, cu 30-50% mai mult decât face. O mașină nouă, în clipa în care te-ai urcat la volan, și-a pierdut 20-30% din valoare. Nu spun că sunt adeptul mașinilor second hand, spun doar că decât să dai 5000 euro avans la o mașină de 10 000, doar ca să fie nouă, mai bine cumperi una veche de 5000 de euro doar ca să nu faci credit! Ca și calcule: un ford focus de 3 ani (!) care costă 10-12 000 nou, îl cumperi cu 5-6000 euro după trei ani de zile. Ca să faci credit pentru cei 10-12 000 euro, oricum trebuie să dai avans! Dacă vrei mașină nouă neapărat, permite-ți una cu banul jos! Nimeni nu ar trebui să își cumpere o mașină mai scumpă de nivelul sumei de bani pe care o câștigă pe jumătate de an.

De fiecare dată când ești pus în fața unui credit, cântărește foarte atent situația. În 99% dintre cazuri nu ai nevoie de el, ci este o slăbiciune emoțională, să pui mâna pe ceva înainte de a ți-l permite. Creditul în sine este la baza crizei economice globale, pentru că a fost “vândut” în masa populației averse. Singurul lucru pe care ți-l dă creditul este costul cu mult mai ridicat asupra produselor pe care le cumperi. Dacă nu-ți permiți ceva, atunci ai două variante: ori să nu îl cumperi deloc (1), ori să produci destui bani cât să ți-l permiți (2). Eu prefer varianta a doua.

Principiul 3 – Concentrează-te pe cum faci bani, nu pe cum reduci cheltuielile

Principiul al 3-lea este foarte strâns legat de primul principiu. Decât să îți calculezi banii la centimă și să ai grijă unde se duc, în ce direcții, mai bine cheltui cât ai în buzunar și te concentrezi pe metode de cum să îți crești veniturile, de cum să devii mai productiv, cum să ai rezultate mai mari care să se traducă în bani mai mulți. Nu contează câți bani cheltui, atâta timp cât faci mai mulți bani. Faptul că îți treci toate cheltuielile, de exemplu, pe un caiet de cheltuieli – nu te va ajuta să câștigi mai mulți bani. Atâta timp cât cheltui doar cât ai în buzunar și în cont și nu te împrumuți, poți să te concentrezi pe cum să devii mai bun (deci mai bine plătit) în ce faci. Când atingi excelența (indiferent de domeniul în care lucrezi), nu ai cum să nu câștigi și bani destui cât să ai parte de libertate financiară.

Principiul 4 – Nu ai nevoie de OPM ca să faci bani, cel puțin nu la început

OPM-ul la începători este foarte riscant, similar cu ruleta rusească. Să împrumuți bani ca să faci bani este cel puțin riscant și ai nevoie de experiență ca să îți iasă. Dacă faci bani fără să împrumuți bani, atunci poți studia principiile prin care poți face mai mulți bani cu bani împrumutați. Însă te sfătuiesc să fii cu ochii în patru, pentru că în 5 cazuri din 6, OPM se termină foarte prost. Se termină bine doar pentru cei care sunt atât de buni în ceea ce fac, încât nu pot fi ignorați. Când banii altora vin la tine fără ca tu să îi cauți, pentru că deja ai rezultate bune, ai foarte mari șanse să fii acel caz din 6. Dacă totuși ai nevoie să te împrumuți, fă totul cât mai “curat” și mai rapid cu putință. Asta înseamnă – să îți calculezi în cât timp îi dai înapoi și să nu ai liniște până nu ajungi pe zero. Abia în momentul în care nu ești legat de datorii poți spune că ești liber!

Principiul 5 – Educă-te pe ce înseamnă “financiar” în continuu!

Cumpără-ți cărți cu poveștile celor care au reușit în afaceri, citește despre cum se fac bani, despre principalele metode prin care poți obține libertatea financiară. Un alt motiv pentru care oamenii se înglobează în datorii este o lipsă crasă de educație financiară. Educă-te inclusiv pe cum să atingi maximum pe domeniul în care lucrezi tu. Devenind din ce în ce mai bun pe ce faci, devii din ce în ce mai bine plătit.

Încă de când eram student mintea îmi fugea în continuu la diverse afaceri pe care aș putea să le fac. Când lucram pe programe de finanțare, devenisem aproape expert pe tot ce însemna francize, spre exemplu. Am o vorbă încă de pe atunci: dacă te duci să joci biliard cu prietenii și mintea ta fuge la cum să faci bani dintr-o sală de biliard, dacă mergi pe stradă și vezi oameni care mănâncă gogoși și instant faci calcule pe ce înseamnă o gogoșerie... atunci la un moment dat vei face bani, pentru că mintea îți stă numai la asta.



Ernst & Young, indicatorul antreprenoriatului: Guvernele țărilor G20 oferă sprijin pentru oamenii de afaceri

Cei de la Big Four Ernst&Young atrag atenția guvernelor, înaintea Summit-ului Liderilor G20 care va avea loc la începutul lunii septembrie la Sankt Petersburg asupra unei mai bune colaborări cu mediul de business și antreprenorii ce pot contribui concludent la stimularea creșterii economice și la crearea unor noi locuri de muncă.



Potrivit studiului făcut de către cei de la Ernst Young, antreprenorii au nevoie de acțiunea comună a țărilor G20 pentru a stimula creșterea și crearea de locuri de muncă, în contextul în care mediul privat a generat 67% dintre noile locuri de muncă în 2012, la nivelul UE.

Barometrul antreprenoriatului în țările G20 prezintă situația antreprenoriatului și topul țărilor din G20, din punctul de vedere al celor cinci piloni ai mecanismului antreprenorial: accesul la finanțare, cultura antreprenorială, sistemul fiscal și de reglementare, educația și formarea profesională, precum și sprijinul coordonat pentru dezvoltarea antreprenoriatului. Barometrul are la bază un sondaj derulat în rândul a peste 1.500 de antreprenori de top, date calitative privind mediul antreprenorial din cadrul G20, precum și analizele EY a peste 200 de programe guvernamentale.

Studiul realizat de compania de consultanță și audit Ernst&Young oferă peste 40 de recomandări cheie pentru guverne, antreprenori și corporații pentru îmbunătățirea condițiilor prin care antreprenoriatul poate stimula creșterea economică și crearea de locuri de muncă.

La nivelul celor cinci piloni, Australia, Canada, Coreea de Sud, Marea Britanie și SUA se află pe primele locuri din G20. Liderul în privința accesului la finanțare și cultură antreprenorială este SUA, iar Franța ocupă primul loc la categoria educație și formare profesională. Arabia Saudită este percepută ca fiind cea mai atractivă din punct de vedere fiscal și al condițiilor de reglementare, datorită ratelor reduse de impozit pe profit și normelor juridice simplificate. În cadrul pilonului referitor la sprijin coordonat, care include programe de mentorat și schimb de bune practici, Rusia deține scorul cel mai mare, urmată de Mexic și Brazilia.

Crearea de locuri de muncă și șomajul în rândul tinerilor

Potrivit statisticilor de specialitate antreprenorii oferă două treimi din locurile de muncă din țările G20 și reprezintă un motor important pentru crearea de locuri de muncă, inclusiv pentru tineri. Pe întreg teritoriul UE, s-a estimat că antreprenorii au generat 67% din noile locuri de muncă în 2012, în timp ce în China, procentul s-a ridicat la 75%.

Prioritate : Finanțarea

Accesul la finanțare este menționat ca principala prioritate pentru dezvoltarea mediului antreprenorial la nivel global de către 70% dintre antreprenori. Aceștia sunt de părere că obținerea fondurilor este dificilă pe toată durata de viață a firmelor lor. Barometrul subliniază faptul că guvernele trebuie să creeze o serie de mecanisme și instituții care să poată furniza capital antreprenorilor, conform fiecărei etape de dezvoltare a afacerii, alături de alte tipuri de ajutor și mentorat, acestea din urmă fiind și ele esențiale pentru susținerea antreprenorilor.

Statele Unite se clasează pe prima poziție în ceea ce privește accesul la finanțare, urmate de Anglia și China. Astfel, în timp ce în Statele Unite doar 15% dintre antreprenori susțin că accesul la finanțare este dificil, în țări precum Italia sau Argentina valorile ajung la 45%, respectiv 40%.

Accesul la finanțare încă din primele stadii de dezvoltare ale afacerii începe să se îmbunătățească. Statele Unite, Canada și Australia, precum și Arabia Saudită și Indonezia au obținut rezultate bune în furnizarea de fonduri pentru start-up-uri.

Pe de altă parte, 83% dintre antreprenori sunt de părere că un sistem de stimulente fiscale care să susțină inovarea ar îmbunătăți mediul antreprenorial din țările lor. Spre exemplu, în Canada, antreprenorii pot recupera 50% din cheltuielile de cercetare și dezvoltare, indiferent dacă înregistrează profit sau pierdere.

Guvernele sunt chemate să acționeze

Alături de îmbunătățirea accesului la finanțare, există un mesaj clar al antreprenorilor din statele G20 privind necesitatea schimbării culturii antreprenoriale, pentru a îndepărta stigmatul falimentului, pentru a evidenția succesul antreprenorilor și de a promova o înțelegere comună asupra politicilor și mediului de business.

Antreprenorii americani au o teamă relativ mică de eșec. De fapt, 43% dintre ei consideră că falimentul este o oportunitate de a învăța, în comparație cu o medie de 23% în G20. Implicațiile relativ scăzute ale unei insolvențe încurajează antreprenorii americani să se lanseze în noi afaceri. Pentru a înțelege mai bine provocările cu care se confruntă, raportul recomandă guvernelor să realizeze o analiză proprie asupra mediului antreprenorial, pentru a se asigura că strategiile și politicile sunt puse în practică în mod corect.

Sursa <http://gadgetrends.ro>

Start-up Online in Romania – eveniment de follow up

Acest eveniment organizat în data de 12 septembrie 2013 este dedicat gasirii de solutii creative (business coaching) și se adresează participanților la workshopul din 27 iunie 2013, susținut de aceiași formatori, Daniel Zărnescu și Grațian Sonu, creatorii uneia dintre cele mai dinamice școli din România „Mentorship Internet Business”.

Dacă primul eveniment s-a referit în special la primii pași atunci când pleci la drum, într-o afacere online, acest al doilea modul este dedicat mentalității de antreprenoriat și modalităților de depășire a blocajelor care apar pe parcurs.

Cea mai buna abilitate pe care o poți căpăta pentru a depăși blocajele este abilitatea de coaching. Coachingul poate fi definit drept un proces de conștientizare și responsabilizare orientat către soluții și bazat pe dialog.

Ce obții prin coaching?

- *îmbunătățiri vizibile în performanța pe tot ce înseamnă obiective (găsești soluții de a le atinge)
- *soluții concrete atunci când ai o problemă sau blocaj profesional sau emoțional
- *creativitate și deschidere spre evoluție personală ridicată
- *control emoțional cu mult mai bun
- *încredere în sine ridicată în contexte defavorabile
- *relații interumane îmbunătățite prin înțelegerea situațiilor conflictuale, când apar, dar și prin stingerea lor
- *abilități de comunicare îmbunătățite, atât pe parte profesională, cât și în relația cu cei apropiați

Modulul de business coaching va fi dedicat în special antrenamentului ! Ți se vor da elemente de bază de coaching și vei fi pus să aplici, astfel încât să capeți abilitatea de a face "auto-coaching" de fiecare dată când vei căuta un răspuns.



Centrul de Asistență Antreprenorială

Centru.consiliere@upb.ro
Telefon: 021 402 83 02
www.antreprenor.upb.ro

Investește în oameni!

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

"Dezvoltarea competențelor antreprenoriale - o alternativă eficientă de adaptare la piața muncii în societatea informațională"

Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României