

RAPORT DE CERCETARE

*Sprijin acordat Tinerilor Antreprenori pentru
Cooperarea Transfrontalieră de Afaceri
Young Entrepreneurs Support for
Cross – Border Business Cooperation
YES FOR CBBC*

elaborat de:

**Centrul de Consultanță și Management al Proiectelor –
EUROPROJECT**

în parteneriat cu:

Camerele de Comerț și Industrie Vratsa și Ruse din Bulgaria

CUPRINS

1. Metodologia cercetării	3
1.1 Scopul cercetării	3
1.2 Universul cercetării	3
1.3 Eșantionarea	3
1.4. Tehnica de cercetare aplicată	3
1.5. Intervalul de colectare a datelor	3
1.6. Zona de aplicare	4
2. Concluziile cercetării	5
3. Rezultatele cercetării	8
3.1 Oportunități, politici și strategii de dezvoltare	8
3.2 Mediul de afaceri	18
3.3 Modalități de finanțare/ cunoașterea finanțărilor europene	21
3.4 Instruire/training	26
3.5 Inovare	30

1. METODOLOGIA CERCETĂRII

1.1 Scopul cercetării

Cercetarea întreprinsă a avut ca scop obținerea unor date actualizate asupra situației și modului de administrare al afacerii în cadrul IMM-urilor din cele trei regiuni țintă ale proiectului, respectiv stabilirea modului în care sunt aplicate în cadrul IMM-urilor din România și Bulgaria, instrumentele managementului modern.

De asemenea, prin implementarea cercetării s-a urmărit: determinarea oportunităților, politicilor și strategiilor de dezvoltare din regiunea transfrontalieră; determinarea modului în care tinerii întreprinzători din regiunea transfrontalieră percep mediul de afaceri; determinarea gradului de cunoaștere al surselor de finanțare naționale și europene pentru IMM-uri și al gradului în care aceste surse sunt accesate; determinarea modalităților de instruire, de cunoaștere și aplicare a politicilor și instrumentelor inovatoare la nivelul managementului din IMM-urile din cele trei regiuni țintă.

1.2 Universul cercetării

Cercetarea întreprinsă a fost aplicată pe un eșantion de **300 de IMM-uri** din regiunea transfrontalieră româno-bulgară din diverse domenii de activitate, conduse sau administrate de tineri cu **vârste cuprinse între 18 și 40 de ani**.

1.3 Eșantionarea

Eșantionarea grupului țintă a fost făcută **structurat** - corespunzător tipurilor de localități: urban *vs.* rural; **bistadial** - prin selecția localităților și a respondenților și **probabilistic** – prin alegerea aleatoare a numărului de chestionare aplicate și a subiecților. Eșantionul a fost stabilit aleator la un număr de 300 de respondenți din regiunea transfrontalieră România-Bulgaria.

1.4 Tehnica de cercetare aplicată

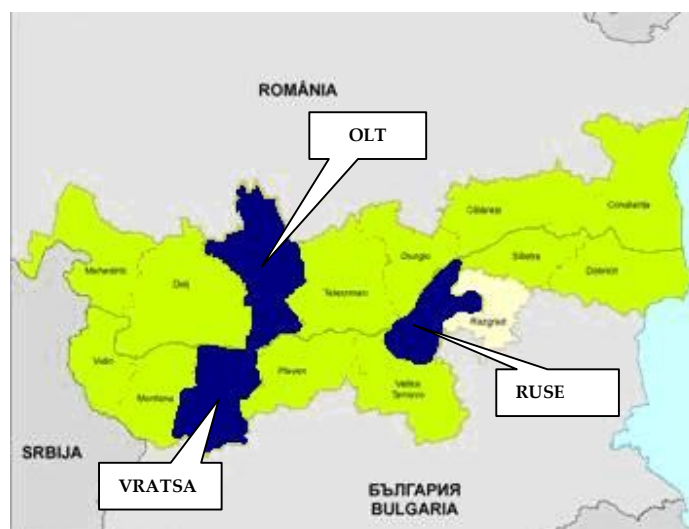
Cercetarea a fost implementată prin utilizarea chestionarului autoadministrat și prin aplicarea interviului structurat.

1.5 Intervalul de colectare a datelor

Datele prezentate în prezentul raport au fost colectate în perioada de implementare a proiectului.

1.6 Zona de aplicare

Chestionarele au fost aplicate în România în **județul Olt** și în Bulgaria în **districtele Vratsa și Ruse**.



2. CONCLUZII ȘI RECOMANDĂRI

În urma aplicării chestionarului și a interviului structurat au fost determinate oportunitățile, politicile, strategiile, modul în care tinerii întreprinzători percep mediul de afaceri din regiunea transfrontalieră și cunosc politicile și instrumentele de management modern aplicate în administrarea propriei afaceri. De asemenea, s-a identificat, la nivelul eșantionului stabilit, modalitatea de instruire utilizată de tinerii întreprinzători din regiune, precum și gradul de cunoaștere și accesare a finanțărilor europene și naționale destinate IMM-urilor.

În urma centralizării datelor de identificare la nivelul tinerilor întreprinzători din **judetul Olt**, se constată că, din punct de vedere al **ramurii de activitate**, conform clasificării CAEN, cele mai multe IMM-uri conduse de tineri au ca activitate comerțul, urmat, la diferență mare, de cel al construcțiilor, așa cum reiese și din tabelul nr. 1:



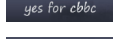
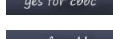

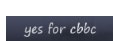


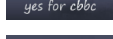
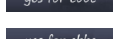

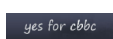

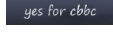
Tabel 1 – Repartiția IMM-urilor conduse de tineri după ramura de activitate

Domeniul de activitate	Nr. firme
Turism	2
Prestări servicii	2
Instalații energie verde	1
Școala de șoferi	1
Restaurante	5
Comerț	41
Activități de studiere a pieței	1
Consiliere bancară	3
Alimentație publică	1
Producția și vânzarea produselor de panificație, cofetărie și patiserie	3
Editare publicații	2
Anvelope	1
Fabricarea de elemente de dulgherie și tâmplărie din metal	5
Intermedieri în comerțul cu produse, alte activități profesionale, științifice și tehnice	3
Tipografie	3
Transport	5

Activități auxiliare ale caselor de asigurări și de pensii	1
Traducere	1
Activități de consultanță pentru afaceri și management	3
Telefonie	2
Construcții	7
Producție chimică	1
Activități de investigație și protecție a bunurilor și persoanelor	1
Producția altor tipuri de mobilier	1
Arhitectura	1
Producție, desfacere flori	1
Activități de asistență medicală ambulatorie	1
Comercializarea produselor farmaceutice	1

În ceea ce privește IMM-urile conduse de tineri din regiunile **Ruse și Vratsa, Bulgaria**, acestea au ca activitate **comerțul 23%, industria 49% și serviciile 28%**.

La finalul chestionarului, tinerii întreprinzători din regiunea transfrontalieră au avut ocazia de a-și spune punctul de vedere în ceea ce privește serviciile pe care Asociația de Cooperare a Tinerilor Întreprinzători din Regiunea Transfrontalieră ar trebui să le ofere acestora, astfel:

-  Informații cu privire la diverse programe de finanțare.
-  Întâlniri de afaceri.
-  Adrese de contact și legături către site-urile firmelor care doresc colaborări.
-  Informații în diverse domenii de interes pentru sectorul IMM.
-  Susținerea în cadrul forurilor decizionale procedura de simplificare a birocrației.
-  Facilitarea interacțiunii cu alți tineri întreprinzători la nivel regional.
-  Acordarea de sprijin în vederea accesării creditelor europene.
-  Acordarea de credite sub dobânda pieței.
-  Oferirea de cursuri de instruire în cadrul unui centru specializat.
-  Informarea privind legislația în domeniul IMM-urilor.
-  Informații privind sursele de finanțare pentru tinerii întreprinzători în vederea deschiderii sau dezvoltării unei afaceri.
-  Consiliere și consultanță de specialitate.
-  Promovare.
-  Sprijin acordat tinerilor întreprinzători din regiunea transfrontalieră în ceea ce privește cooperarea în afaceri.

yes for cbbc

Facilitarea întâlnirilor interactive.

yes for cbbc

Promovarea ideilor de afaceri transfrontaliere.

yes for cbbc

Realizarea de studii și cercetări periodice cu privire la capacitatea întreprinzătorilor din regiunea transfrontalieră.

yes for cbbc

Informarea privind mediul de afaceri local, regional, național și european.

yes for cbbc

Crearea și implementarea de noi tipuri de cursuri, pentru a răspunde nevoilor într-o continuă schimbare ale tinerilor întreprinzători din regiunea transfrontalieră.

yes for cbbc

Acoradarea de consultanță specializată în vederea deschiderii unei afaceri.

yes for cbbc

Dezvoltarea și evaluarea competențelor profesionale ale tinerilor întreprinzători din regiunea transfrontalieră.

3. REZULTATELE CERCETĂRII

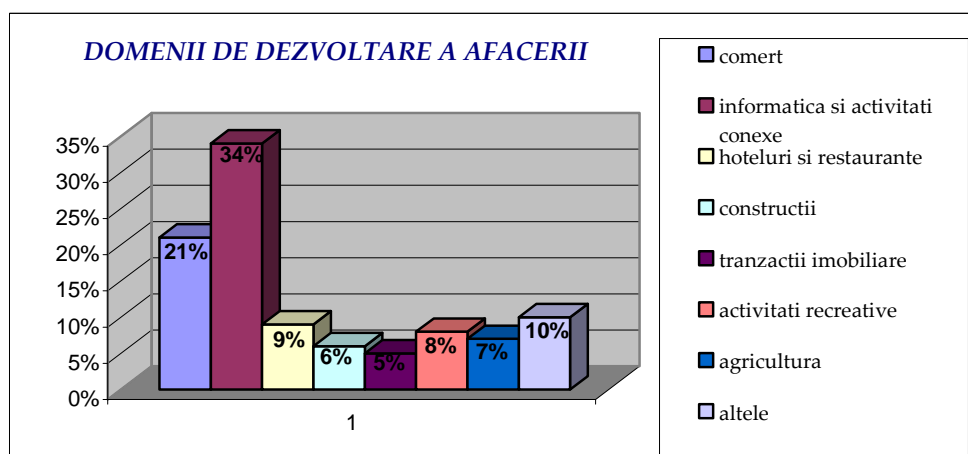
3.1 Oportunități, politici și strategii de dezvoltare:

Care sunt în opinia dumneavoastră cele mai importante trei domenii de dezvoltare a unei afaceri (numerotați cu cifre de la 1 la 3- 3 cea mai importantă)

Comerț	43,47%	17,39%	39,14%
Informatică și activități conexe	43,58%	30,76%	25,64%
Hoteluri și restaurante	24,44%	44,44%	31,11%
Construcții	17,77%	46,66%	35,55%
Tranzacții imobiliare	42,55%	38,29%	19,14%
Activități recreative, culturale și sportive	20%	31,11%	48,88%
Agricultură, vânătoare și servicii anexe	40,90%	31,81%	27,27%
Altele, specificați care: 1)activități bancare 2)domeniul energetic 3)servicii 4)servicii	0	0	100%

Tabelul nr.2

Din punctul de vedere al celor mai importante domenii de dezvoltare a unei afaceri, **34%** dintre tinerii întreprinzători din regiunea transfrontalieră romano-bulgară au considerat că cel mai important dintre acestea este informatica, urmat de domeniul comerțului **21%**, restul procentelor fiind evidențiate în *graficul nr. 1*:



Graficul nr.1

Pentru reprezentanții IMM-urilor din județul Olt, România, cele mai importante domenii de activitate sunt **comerțul și tranzacțiile imobiliare**.

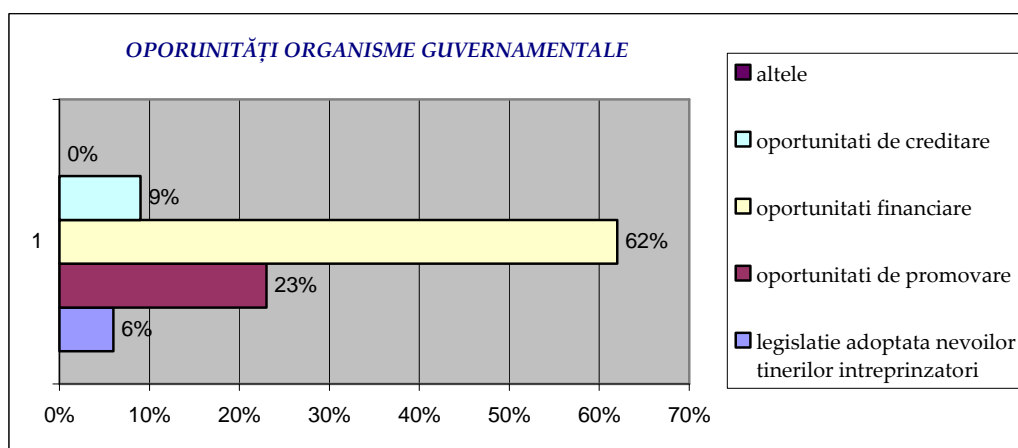
Tinerii întreprinzători din Vratsa însă, consideră că cel mai important domeniu de activitate îl reprezintă **informatica** iar cei din Ruse au înregistrat cel mai mare procent din acest punct de vedere în domeniul **industriei**.

Indicați care sunt în opinia dumneavoastră primele trei oportunități pe care ar trebui să le pună la dispoziție organismele guvernamentale, în ceea ce privește dezvoltarea mediului de afaceri pentru tinerii întreprinzători (numerotați cu cifre de la 1 la 3- 3 cea mai importantă)

	1	2	3
Legislație adaptată nevoilor tinerilor întreprinzători	51,85%	14,81%	33,33%
Oportunități de promovare	28,39%	49,38%	22,22%
Oportunități financiare	30,95%	34,52%	34,52%
Oportunități de creditare	30,37%	26,58%	43,03%
Altele, specificați care: ...1) informare 2) scaderea taxelor 3) scaderea impozitelor	33,33%	0	66,66%

Tabelul nr. 3

Oportunitatea principală pe care organismele guvernamentale ar trebui să o pună la dispoziție este, în opinia tinerilor întreprinzători din regiunea transfrontalieră, în primul rând cea financiară (62%), urmată la mică diferență de cea de promovare (23%). Celelalte procente le puteți urmări în **graficul nr. 2**:



Graficul nr. 2

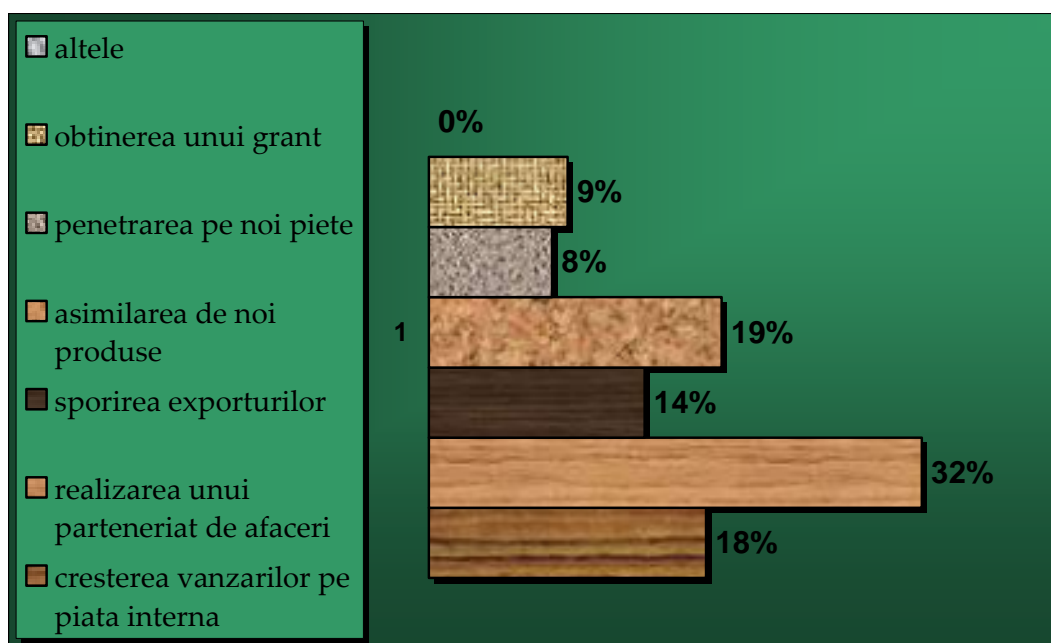
Oportunitatea pe care ar trebui să o pună la dispoziție organismele guvernamentale, este, din punct de vedere al întreprinzătorilor din județul Olt, de asemenea, cea financiară (28%). Întreprinzătorii din Bulgaria consideră, de asemenea, că organismele guvernamentale ar trebui să ofere IMM-urilor oportunități financiare.

Indicați cele mai importante trei oportunități de dezvoltare a afacerii dumneavoastră, lunăd în considerare anul 2008 și perspectiva pentru 2009: (vă rugăm să numerotați de la 1 la 3 (3 fiind cea mai importantă))

	1	2	3
Creșterea vânzărilor pe piața internă	44%	22%	34%
Realizarea unui parteneriat de afaceri în regiunea transfrontalieră, România-Bulgaria	37,28	30,50	32,20
Sporirea exporturilor între România și Bulgaria	19,44	44,44	36,11
Asimilarea de noi produse	26,98	47,61	25,39
Penetrarea pe noi piețe	24,63	30,43	44,92
Obținerea unui grant	61,11	22,22	16,66
Altele, specificați care:.....1) firma mixta	0	100%	0

Tabelul nr. 4

În ceea ce privește oportunitățile de dezvoltare ale afacerii, cei mai mulți dintre tinerii întreprinzători din regiunile tinta au considerat ca cea mai importantă oportunitate pentru dezvoltarea afacerii lor o reprezinta realizarea unui parteneriat de afaceri in zona transfrontaliera-Romania si Bulgaria (32%). Urmatoarea oportunitate bifata de cei mai multi ca fiind importanta este cea legata de asimilarea de noi produse (19%). Urmatoarele valori le puteti urmari in *graficul nr. 3*:



Graficul nr. 3

În urmă cercetării realizate în regiunea țintă - județul Olt, regiunile Vratsa și Ruse, Bulgaria - cei mai mulți dintre tinerii întreprinzători consideră ca oportunitate pentru afacerea pe care o conduc, accesul pe noi piețe.

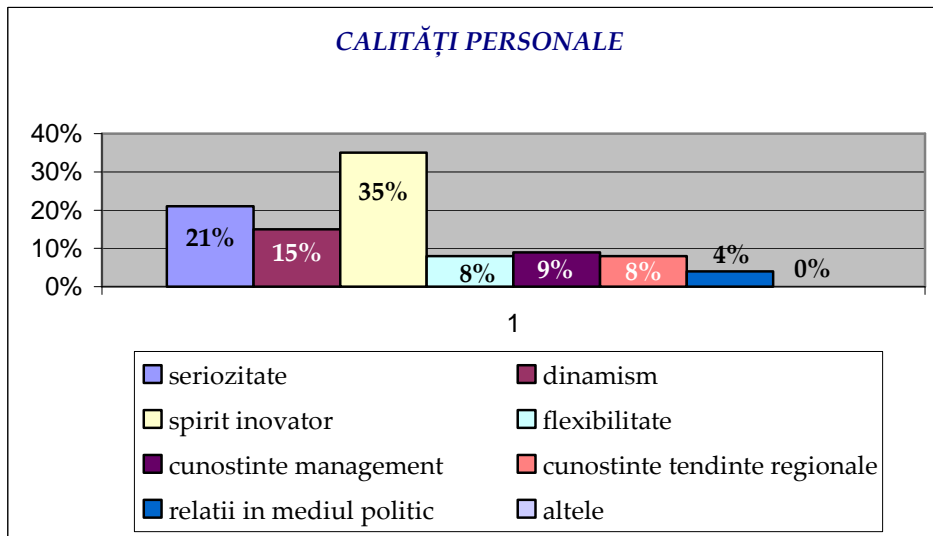
Care considerați că sunt principalele calități personale pe care ar trebui să le aibă un tânăr întreprinzător (vă rugăm să numerotați în ordinea importanței cu cifre de la 1 la 3 (3 – cea mai importantă)):

	1	2	3
Seriozitate	38,23%	38,23%	23,52%
Dinamism	25,92%	48,14%	25,92%
Spirit inovator	21,66%	30%	48,33%
Flexibilitate	30,23%	27,90%	41,86%
Cunoștințe solide în ceea ce privește managementul unei afaceri	36,84%	21,05%	42,10%
Cunoștințe solide în ceea ce privește tendințele regionale sau naționale de dezvoltare economică	53,33%	30%	16,66%
Relațiile în mediul politic și economic	55,55%	22,22%	22,22%
Altele, specificați care:...	0	0	0

Tabelul nr. 5

La întrebarea legată de calitățile unui tânăr întreprinzător, cei mai mulți consideră că cea mai importantă dintre acestea este spiritul inovator (35%). Procentele cu care au fost notate,

În urma aplicării chestionarului, celelalte calități ale întreprinzătorului, pot fi observate în *graficul nr. 4*:

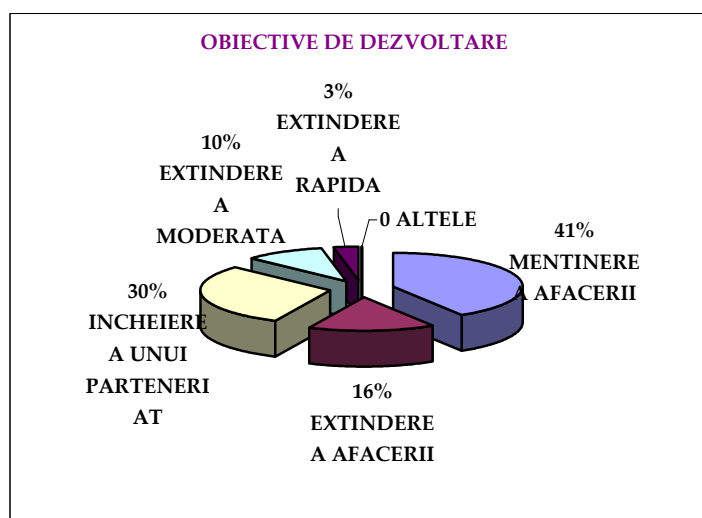


Graficul nr.4

Procentul final la întrebarea legată de calitățile unui tânăr întreprinzător a fost decis de obțiunile celor din Bulgaria, ei considerând spiritul inovator ca cea mai importantă calitate a unui manager. În județul Olt cea mai importantă calitate a unui întreprinzător a fost considerată seriozitatea (23%).

Care este obiectivul dumneavoastră de dezvoltare a afacerii în următorii 2 ani?

yes for cbbc	Mentținerea afacerii la dimensiunile actuale 41%
yes for cbbc	Extinderea afacerii în zona transfrontalieră 16%
yes for cbbc	Încheierea unui parteneriat de afaceri româno-bulgar 30%
yes for cbbc	Extinderea moderată a afacerii în zona transfrontalieră 10%
yes for cbbc	Extinderea rapidă a afacerii în zona transfrontalieră 3%
yes for cbbc	Vânzarea afacerii 0%
yes for cbbc	Închiderea afacerii 0%



Graficul nr.5

Din graficul de mai sus se poate observa faptul că cel mai mare procent din tinerii întreprinzători doresc ca în următorii doi ani să-și mențină afacerea la dimensiunile actuale, urmați de cei care doresc extinderea afacerii în zona transfrontalieră.

Se pare că întreprinzătorii din România și Bulgaria au aceleași obiective pentru dezvoltarea afacerii lor, toți optând pentru menținerea, în acest an, a afacerii la dimensiunile actuale.

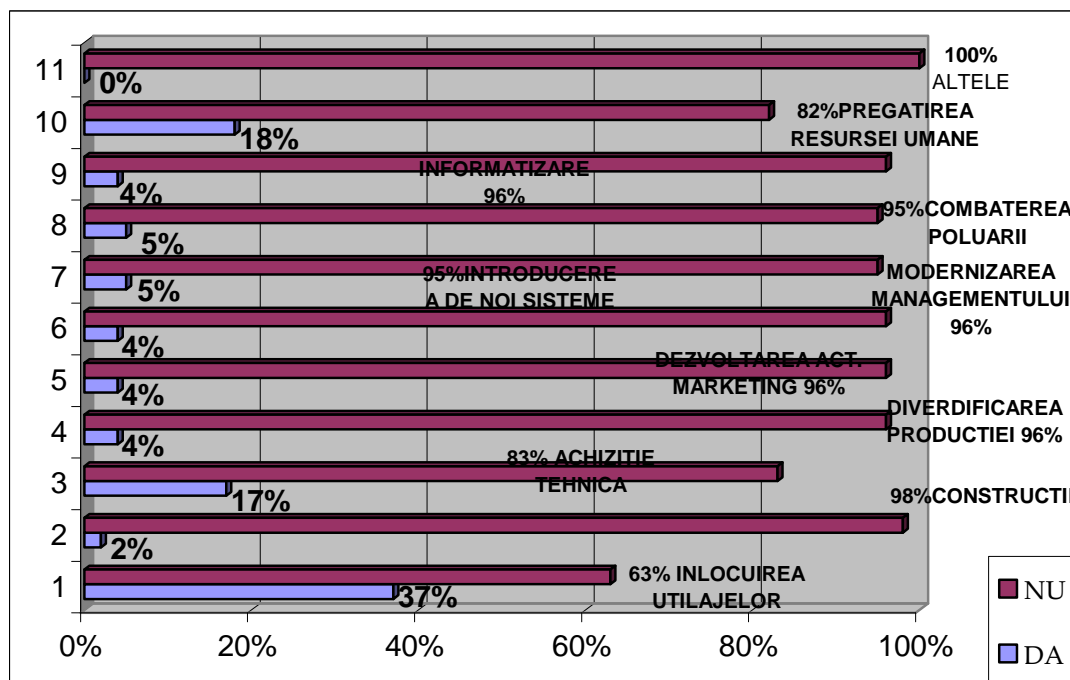
În Olt această opțiune a înregistrat un procent de 33%, în Vratsa 45% iar în Ruse 45%

Pentru dezvoltarea activității economice în anul 2009, afacerea pe care o conduceți intenționează să:

Măsura	DA	NU
Mărească volumul investițiilor în:		
- înlocuirea utilajelor	37%	63%
- construcții și modernizări de clădiri	2%	98%
- achiziția de tehnică și tehnologie nouă	17%	83%
- diversificarea producției	4%	96%
Dezvolte activitatea de marketing	4%	96%
Să modernizeze managementul organizației	4%	96%
Introducă sisteme moderne de gestiune a calității (ISO 9000, etc.)	5%	95%
Combată sau să limiteze poluarea	5%	95%
Informatizeze activitățile	4%	96%
Pregătească profesional resursa umană deținută	18%	82%
Altele, specificați care:	0	100%

Tabelul nr. 6

Pentru dezvoltarea activității economice din acest an, cei mai mulți tineri întreprinzători din regiunea transfrontalieră doresc să înlocuiască utilajele și să achiziționeze tehnică și tehnologie nouă în cadrul firmei pe care o conduc.

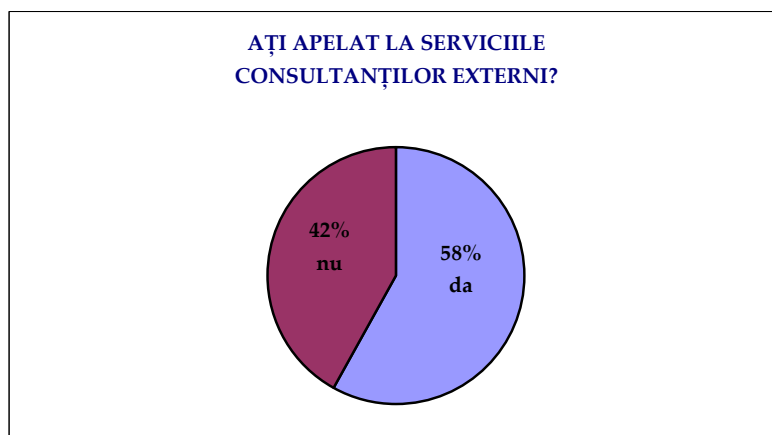


Graficul nr. 7

În vederea dezvoltării afacerii dumneavoastră, în anul 2008 ați folosit consultanți externi (management, marketing, etc)?

La această întrebare, procentele înregistrate în urma răspunsurilor date de întreprinzătorii din regiunea țintă au fost foarte apropiate, 58% dintre întreprinzători confirmând faptul că au folosit consultanți externi.

În județul Olt, doar 19% dintre cei chestionați au răspuns la această întrebare afirmativ.

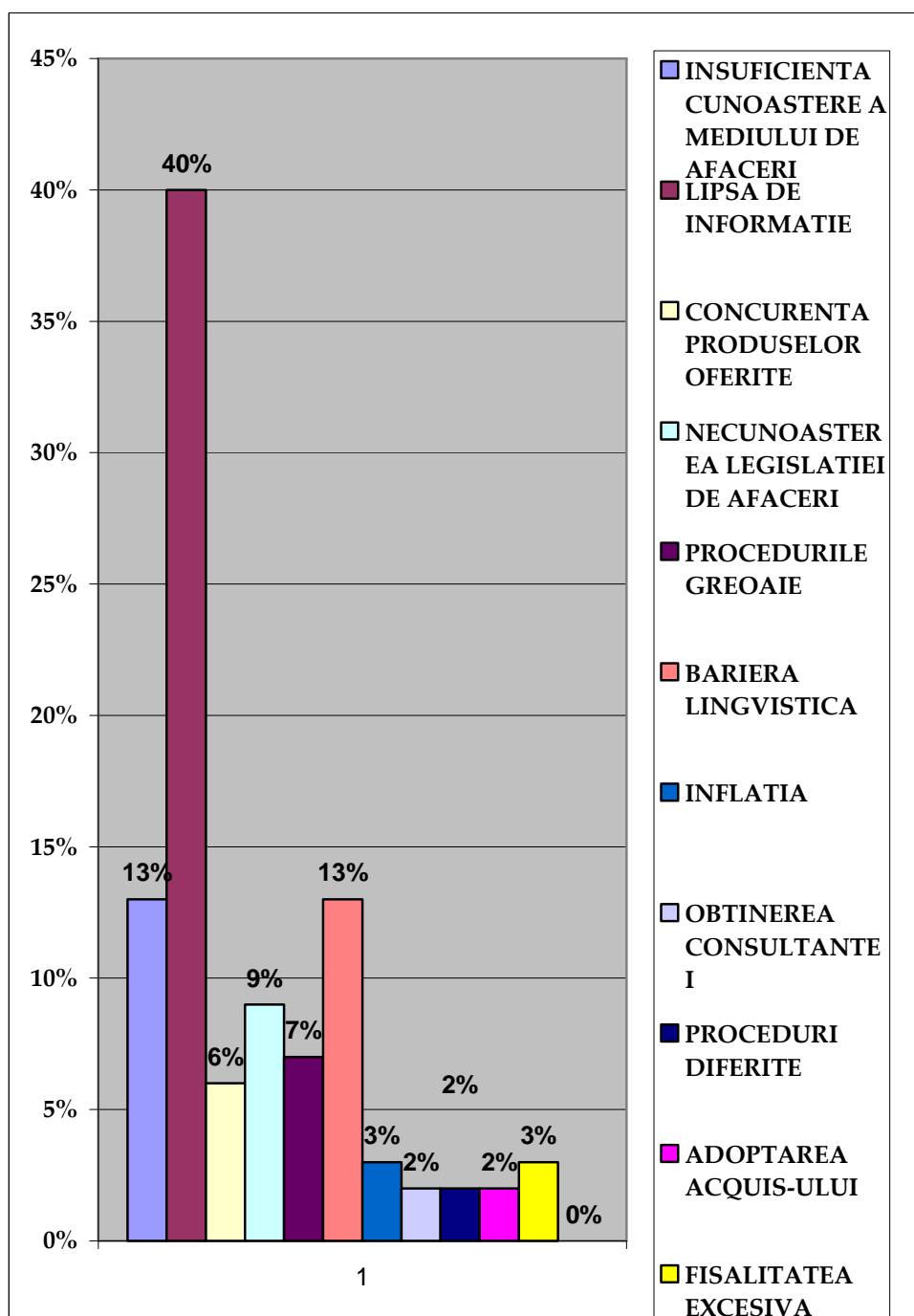


Graficul nr. 8

Indicați care sunt principalele cinci dificultăți întâmpinate de firma dumneavoastră în ceea ce privește cooperarea de afaceri în regiunea transfrontalieră (vă rugăm să numerotați de la 1 la 5 (1 fiind cea mai mare)):

	1	2	3	4	5
Insuficienta cunoaștere a mediului de afaceri	31,74%	22,22%	12,69%	17,46%	15,87%
Lipsa de informație	17,39%	18,84%	11,59%	30,43%	21,73%
Concurența produselor provenite de pe piața Europei Centrale și Vest	11,36%	9,09%	6,81%	61,36%	11,36%
Necunoașterea legislației de afaceri	9,09%	9,09%	22,72%	27,27%	31,81%
Procedurile greoaie privind exportul/importul produselor și serviciilor în zona transfrontalieră	8,69%	4,34%	28,26%	15,21%	43,47%
Bariera lingvistică	12,5%	17,85714%	23,21429%	17,85714%	28,57143%
Inflația	13,33%	44,44%	13,33%	13,33%	15,55%
Obținerea consultanței și trainingului necesar firmei	8,10%	27,02%	51,35%	8,10%	5,40%
Proceduri diferite în ceea ce privește managementul și marketingul organizației	35,13%	13,51%	35,13%	10,81%	5,40%
Cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar	30,43%	30,43%	21,73%	4,347%	13,04%
Fiscalitatea excesivă	43,18%	29,54%	6,81%	4,54%	15,90%
Altele, specificați care:...	33,33%	0	33,33%	0	33,33%

Tabelul nr.7



Graficul nr.9

Cele mai mari dificultăți întâmpinate de tinerii întreprinzători din județul Olt și regiunile Ruse și Vratsa, Bulgaria în ceea ce privește cooperarea de afaceri în zona transfrontalieră au

fost reprezentate de: lipsa de informație, insuficienta cunoaștere a mediului de afaceri precum și de bariera lingvistică.

Întreprinzătorii români consideră ca barieră principală în cooperarea transfrontalieră, de asemenea, insuficienta cunoaștere a mediului de afaceri iar la întreprinzătorii bulgari pe primul loc din acest punct de vedere, se află, lipsa de informație.

Care considerați că sunt principalele două avantaje competitive ale firmei dumneavoastră în ceea ce privește cooperarea în mediul de afaceri transfrontalier:

Prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite **26%**

yes for cbbc

Calitatea produselor/serviciilor oferite **20%**

yes for cbbc

Raportul preț – calitate **24%**

yes for cbbc

Canalele de distribuție utilizate **3%**

yes for cbbc

Serviciile post-vânzare oferite clienților **7%**

yes for cbbc

Capacitatea de inovare **3%**

yes for cbbc

Solida pregătire profesională a angajaților **3%**

yes for cbbc

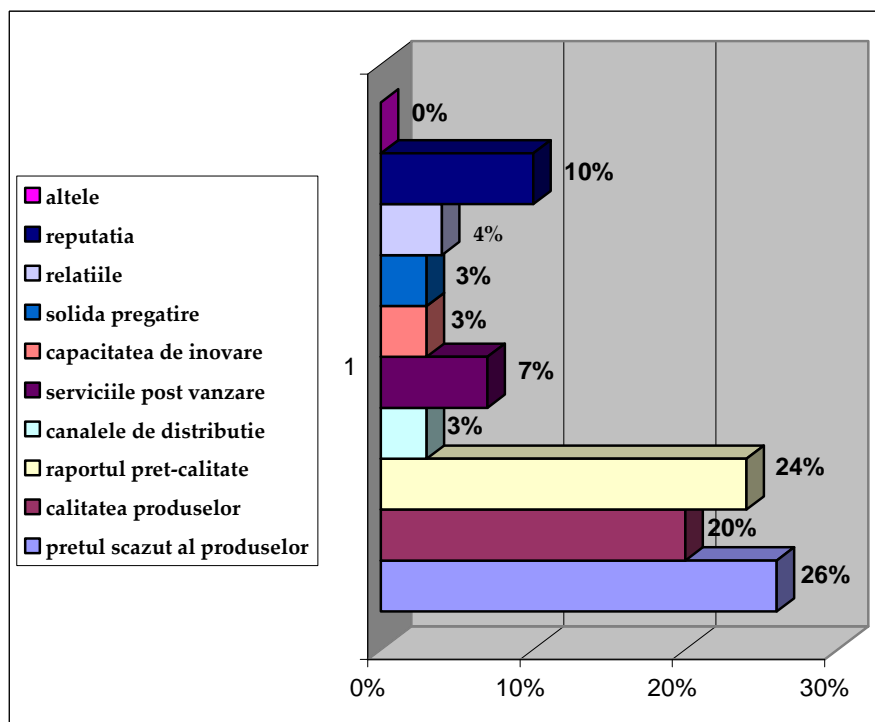
Relațiile în mediul politic și economic **3%**

yes for cbbc

Reputația **10%**

yes for cbbc

Altele, specificați care:



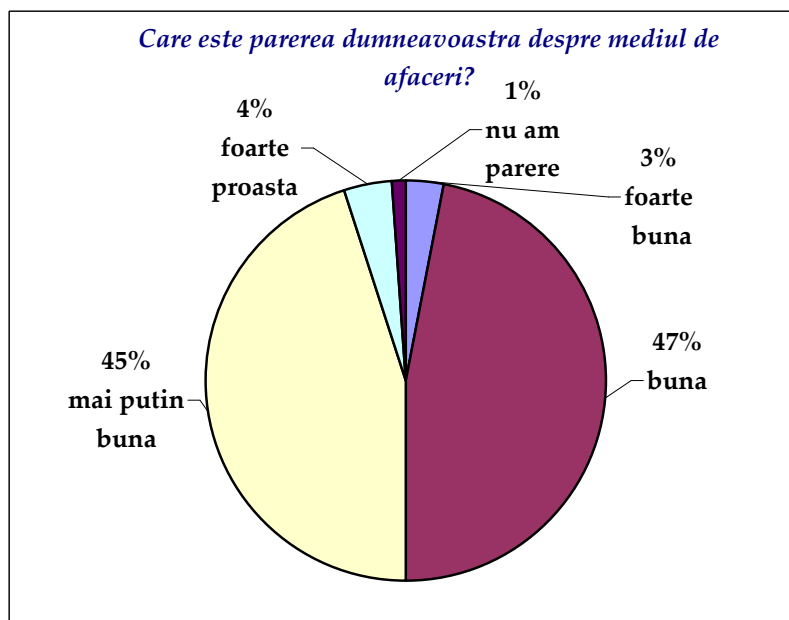
Garaficul nr.10

Pentru tinerii întreprinzători din regiunea transfrontalieră cele mai importante avantaje în ceea ce privește cooperarea în mediului de afaceri transfrontalier le reprezintă raportul preț-calitate și prețul scăzut al produselor.

Aceeași părere au și cei mai mulți dintre întreprinzătorii bulgari, cei români considerându-l ca prim avantaj în cooperarea din mediul de afaceri transfrontalier, raportul preț-calitate.

3.2 Mediul de afaceri:

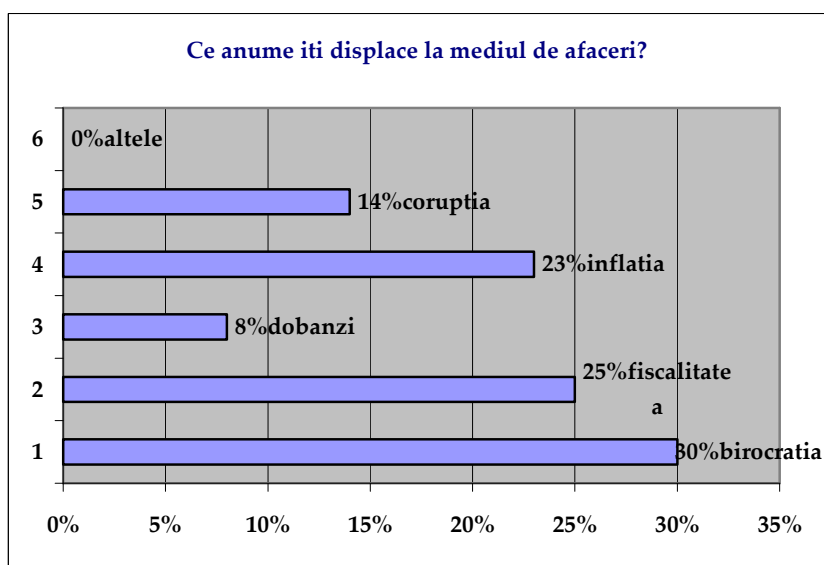
Trecând la chestiuni legate de mediul de afaceri, cei mai mulți dintre cei chestionați au o părere în general bună despre mediul de afaceri (47%).



Graficul nr. 11

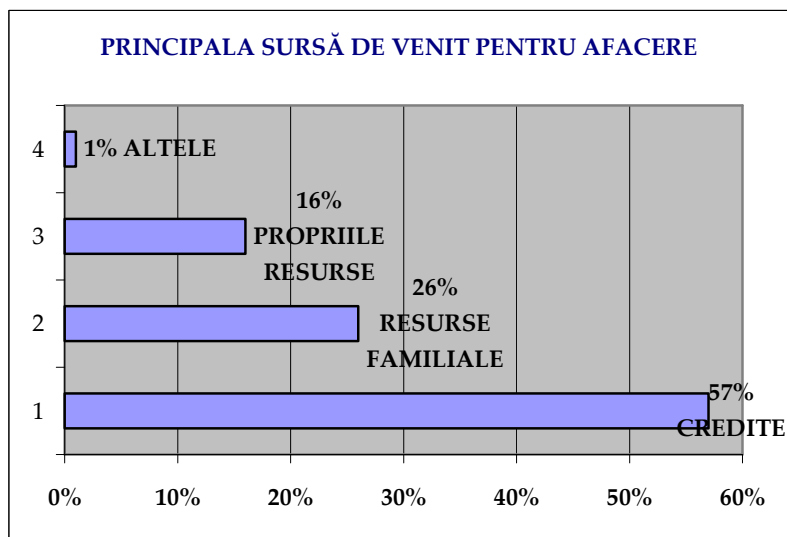
Întrebați: *“Ce anume le displace la mediul de afaceri?”* cei mai mulți dintre tinerii întreprinzători din regiunea transfrontalieră au răspuns că pe primul loc din acest punct de vedere se află birocrăția (30%), urmată de fiscalitatea excesivă (25%), *graficul nr. 12*:

Aceleași procentaje au fost înregistrate și în momentul centralizării, în mod separat, a chestionarelor din cele trei regiuni țintă.



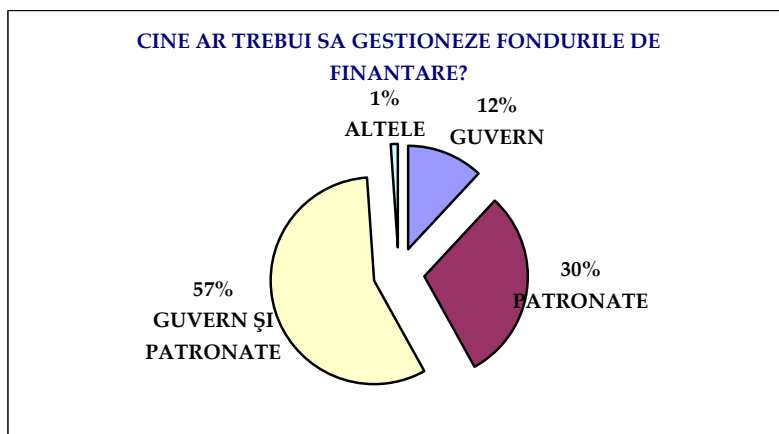
Graficul nr. 12

Pentru cei mai mulți dintre tinerii întreprinzători din regiunile țintă, principala sursă de venit pentru dezvoltarea afacerii pe care o conduc o reprezintă creditele bancare (57), restul procentelor fiind prezentate în *graficul nr. 13*:



Graficul nr.13

În opinia tinerilor întreprinzători intervievați, Guvernul și Patronatele ar trebui să gestioneze fondurile de finanțare europeană. Ce parere au ceilalți participanți la cercetare, urmăriți în *graficul nr. 14*:

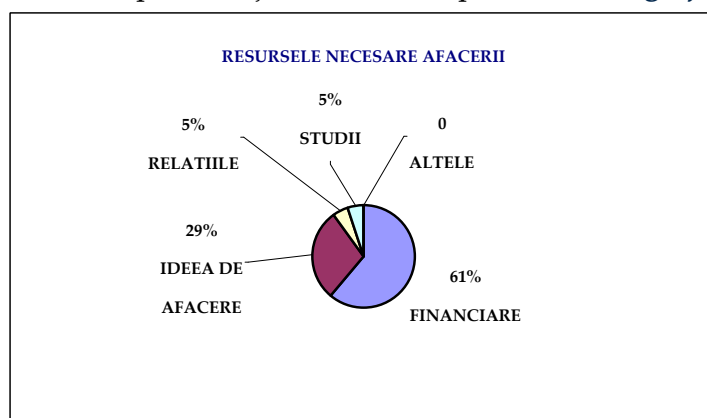


Graficul nr.14

Întreprinzătorii din Olt au mai multă încredere din acest punct de vedere în Guvern și Patronate (57%), față de întreprinzătorii bulgari.

În continuare, răspunsurile legate de resursele necesare inițierii și dezvoltării unei afaceri, arată că resursele financiare (61%) și ideea de afacere (29%) sunt cele mai importante pentru a iniția și dezvolta o afacere.

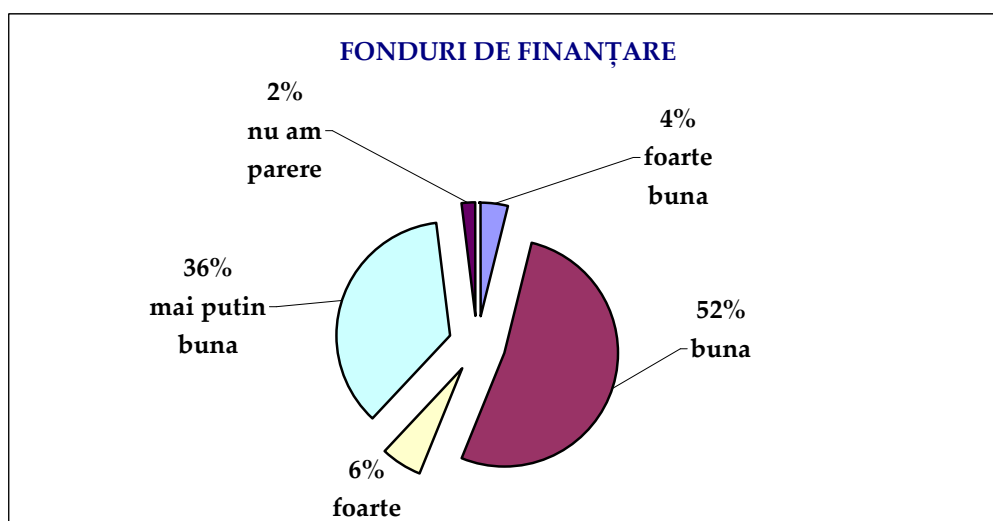
Celelalte resurse necesare, în procentaj mai mic sunt prezentate în *graficul nr. 15*:



Graficul nr. 15

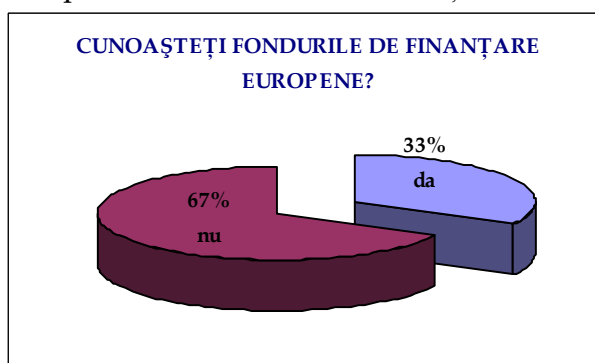
3.3 Modalități de finanțare/ cunoașterea finanțărilor europene:

Trecând la întrebări legate de finanțările europene destinate tinerilor întreprinzători, am constatat că doar un procent de **4%** dintre cei chestionați au o părere foarte bună în legatură cu fondurile europene. Cel mai mare procent al celor intervievați, respectiv **52%** dintre aceștia, au o părere bună despre fondurile europene adresate tinerilor întreprinzători. Ce au răspuns ceilalți din acest punct de vedere, puteți vedea în *graficul nr. 16*:



Graficul nr. 16




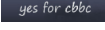
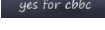
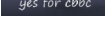
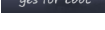
În ceea ce privește cunoașterea fondurilor de finanțare europeană, în urma aplicării chestionarelor s-a constatat că nu sunt mulți tineri întreprinzători care cunosc aceste fonduri, și anume doar **33%** dintre cei intervievați. Printre fondurile de finanțare pe care aceștia le-au menționat că le cunosc se afla **PHARE, SAPARD, FSE, POS**. Au fost și cazuri când cei intervievați nu au specificat ce fonduri de finanțare le sunt cunoscute.

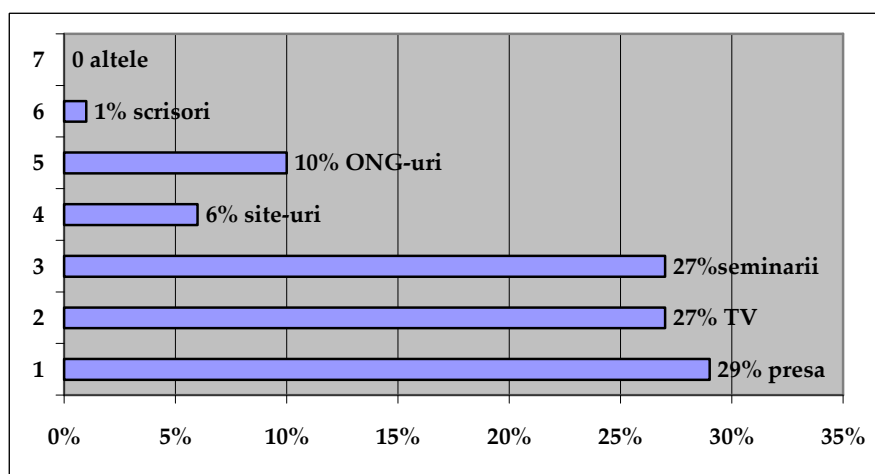


Graficul nr. 17

La acest capitol, tinerii întreprinzătorii din județul Olt sunt mai bine informați în ceea ce privește fondurile de finanțare europene (79%), în Bulgaria procentul celor care cunoasc aceste fonduri înregistrând 10% în ambele regiuni.

De unde ați obținut informații despre fondurile de finanțare europene adresate IMM-urilor și cum apreciați aceste informații?

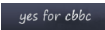



	Presă scrisă 29%
	Televiziune 27%
	Seminarii de informare 27%
	Site-uri specializate 6%
	ONG-uri/ Patronate 10%
	Scrisori 1%
	Alte surse 0%



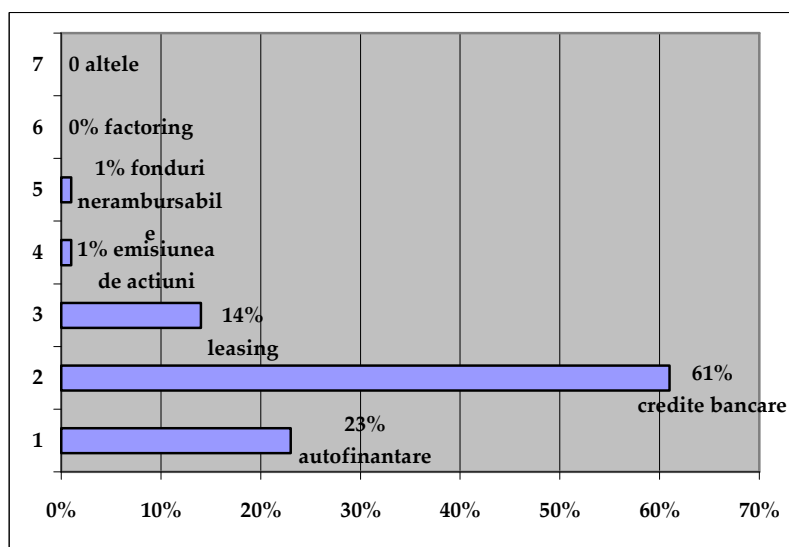
Graficul nr.18

Pentru cei mai mulți dintre întreprinzători, mass-media (presa scrisă și televiziunea) precum și seminariile a fost principalul mijloc de obținere a informațiilor despre fondurile de finanțare europene adresate IMM-urilor, restul surselor și procentele acestora fiind prezentate în *graficul nr. 18*.

Selectați dintre modalitățile de finanțare enumerate mai jos pe acelea la care ați apelat pe parcursul ultimului an:

	Autofinanțare 13%
	Credite bancare 61%
	Leasing 14%
	Emisiunea de acțiuni pe piața de capital 1%

- yes for cbbc Fonduri nerambursabile 1%
- yes for cbbc Împrumuturi de la instituții financiare specializate 0
- yes for cbbc Factoring 0
- yes for cbbc Altele, precizați care 0



Graficul nr. 19

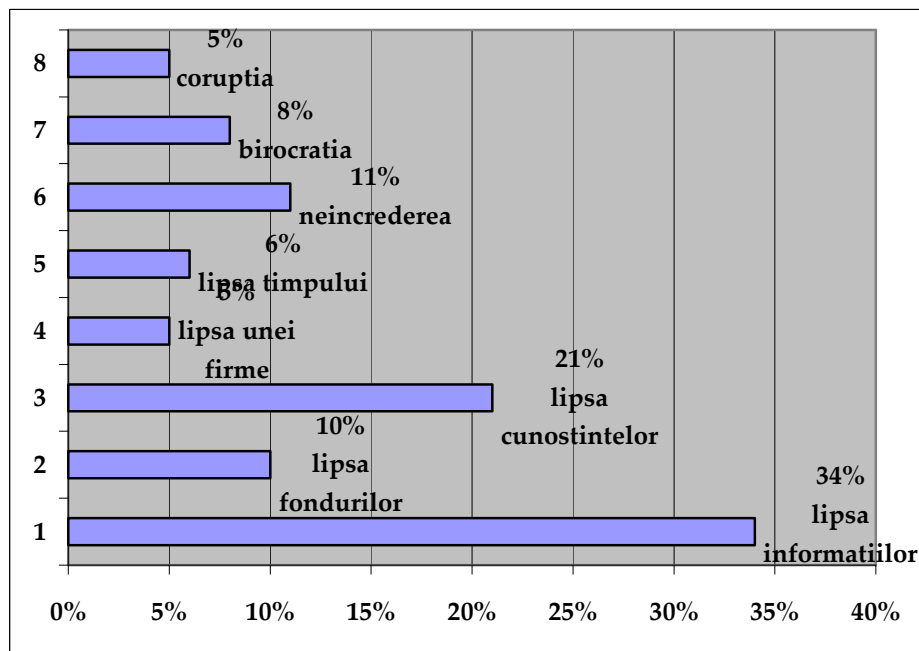
După cum putem observa din graficul nr. 18 puțini dintre tinerii întreprinzători au folosit ca modalitate de finanțare fondurile nerambursabile (1%). Dacă la întreprinzătorii din Olt procentul acestora a fost de 4%, la cei din Bulgaria acesta a fost egal cu 0.

Dacă nu ați accesat fonduri cu finanțare europeană, din ce cauze nu ați făcut-o? Vă rugăm să numerotați cu cifre de la 1 la 5 (1 – cea mai importantă):

	1	2	3	4	5
Lipsă de informații	42,68%	10,97%	17,07%	9,75%	19,51%
Lipsă de fonduri pentru cofinanțare	8,47%	25,42%	10,16%	42,37%	13,55%
Lipsa cunoștințelor pentru a formula o cerere de finanțare	9,85%	19,71%	22,53%	26,76%	21,12%
Lipsa unei firme de consultanță care să ajute la scrierea unei cereri de finanțare	5,45%	20%	29,09%	16,36%	29,09%
Lipsa timpului	14,75%	18,03%	27,86%	21,31%	18,03%
Neîncadrarea în condițiile de eligibilitate	15,21%	15,21%	32,60%	17,39%	19,56%
Birocrația	15,15%	28,78%	18,18%	13,63%	24,245
Corupția	22,72%	54,54%	0	9,09%	13,63%

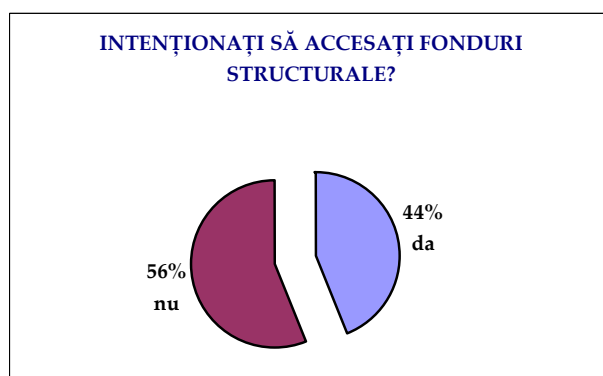
Tabelul nr.8

Cauza principală a neaccesării fondurilor de finanțare europene se pare ca este lipsa informațiilor. Variația celorlalte variante de răspuns este prezentată în *graficul nr. 20*:



Graficul nr. 20

Referitor la intenția celor intervievați de a accesa fonduri structurale, mai puțin de jumătate dintre aceștia (**44%**) au prezentat interes în accesarea fondurilor europene, din partea celorlalți primind un răspuns negativ:

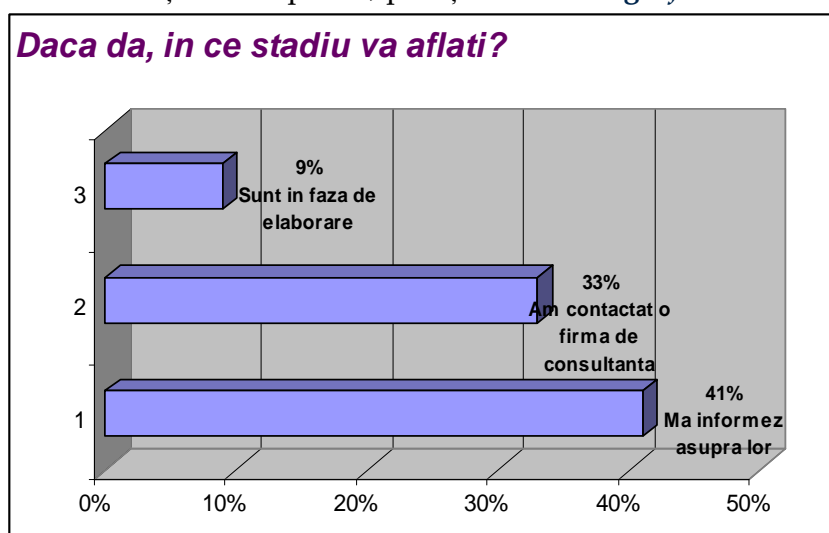


Graficul nr. 21

Cei mai puțini interesați de accesarea fondurilor structurale s-au dovedit a fi tinerii întreprinzători din Vratsa (**10%**), urmași de cei din Ruse cu un procent de **40%**.

Cei mai interesați din acest punct de vedere au fost, așa cum reiese din răspunsurile din chestionar, întreprinzătorii din județul Olt, respectiv 83% dintre aceștia.

În ce stadiu se află tinerii întreprinzători intervievați în ceea ce privește dorința acestora de a accesa fondurile de finanțare europeană, puteți observa în *graficul nr. 22*:



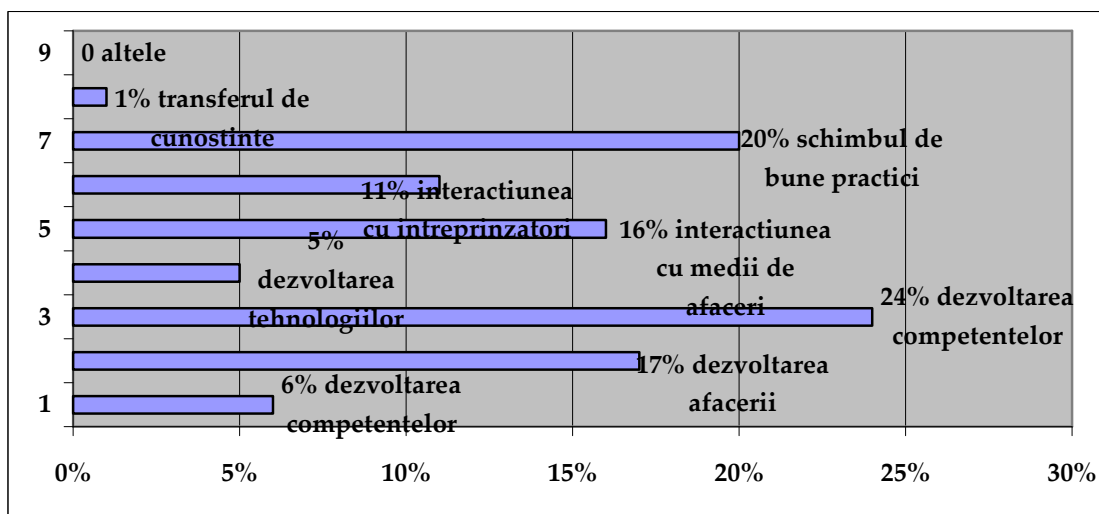
Graficul nr. 22

Care considerați că au fost primele trei beneficii pe care le-ați avea/avut prin participarea în cadrul unor programe/proiecte naționale sau europene? (numerotați cu cifre de la 1 la 3 (3 – cel mai important))

	1	2	3
Dezvoltarea competențelor personale	41,30%	26,08%	32,60%
Dezvoltarea afacerii	24,56%	38,59%	36,84%
Dezvoltarea competențelor profesionale ale resursei umane deținute	16%	48%	36%
Dezvoltarea unor noi tehnologii	35,71%	23,80%	40,47%
Interacțiunea cu alte medii de afaceri	26,31%	31,57%	42,10%
Interacțiunea cu alți tineri antreprenori/întreprinzători	36,84%	31,57%	31,57%
Schimbul de bune practici	53,84%	11,53%	34,61%
Transferul de cunoștințe și know-how	66,66%	33,33%	0
Altele, specificați care	0	0	0

Tabelul nr. 9

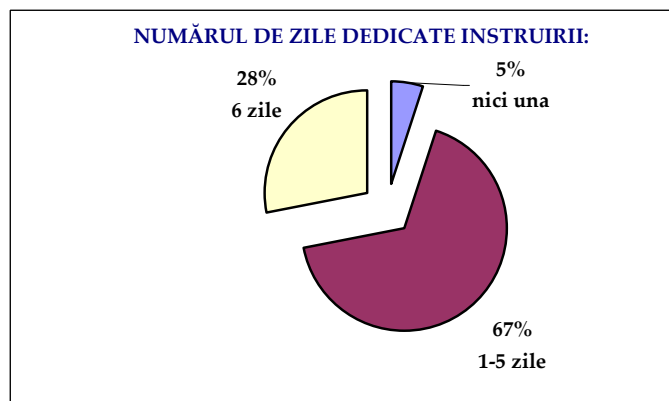
Beneficiile programelor naționale sau europene, sunt, pentru cei mai mulți dintre cei intervievați- dezvoltarea competențelor și dezvoltarea afacerii. Ce au răspuns ceilalți, puteți vedea în *graficul nr. 23*:



Graficul nr. 23

3.4 Instruire/training:

La capitolul resurse umane, în ceea ce privește numărul de zile lucrătoare, pe salariat, dedicate instruirii în cadrul firmei conduse de tinerii întreprinzători intervievați, este în medie 1-5 zile. 5% dintre întreprinzătorii intervievați nu acorda nici o zi pentru training. Urmăriți *graficul nr. 24*:



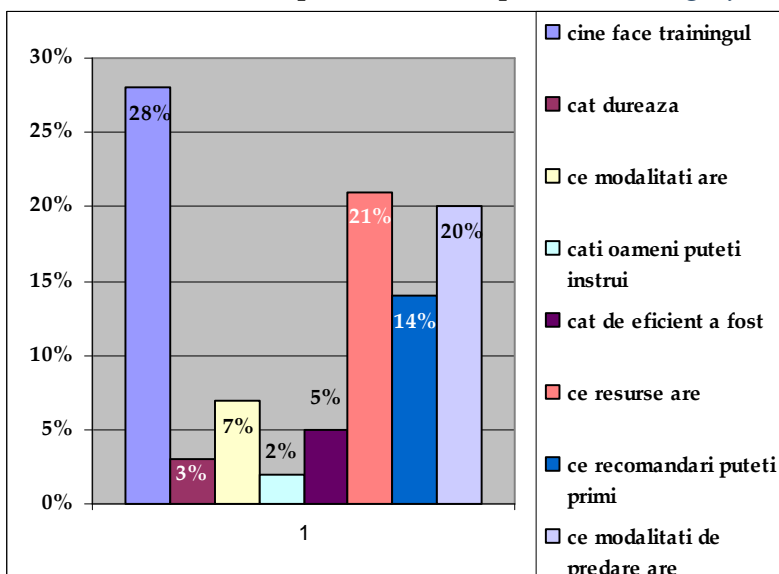
Graficul nr. 24

Când abordați un modul de instruire urmăriți următoarele aspecte: (numerotați cu cifre de la 1 la 5 (1 – cel mai important))

	1	2	3	4	5
Cine face trainingul, ce competențe are și ce experiență	70,21%	14,89%	14,89%	70,21%	14,89%
Cât durează un training	34,61%	50%	15,38%	34,61%	50%
Ce modalități de training are cel la care apelați	20%	36,66%	43,33%	20%	36,66%
Câți oameni puteți instrui într-o singură sesiune de training	5,55%	55,55%	38,88%	5,55%	55,55%
Cât de eficient a fost trainingul în termenii unei schimbări reale la nivelul firmei	34,09%	38,63%	27,27%	34,09%	38,63%
Ce resurse are cel care oferă trainingul?	13,33%	31,11%	55,55%	13,33%	31,11%
Ce recomandări puteți primi pentru furnizorul de training	18,18%	43,63%	38,18%	18,18%	43,63%
Ce modalități de predare are trainerul	47,82%	39,13%	13,04%	47,82%	39,13%

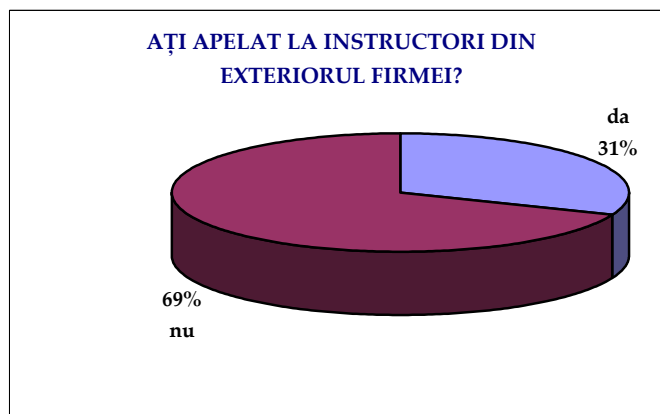
Tabelul nr. 10

Din răspunsurile celor intervievați am putut vedea că cei mai mulți angajatori sunt interesați de experiența și competența celor care organizează training-ul, dar și de resursele pe care le are cel care îl oferă, celelalte procente fiind prezentate în *graficul nr. 25*:



Gaficul nr. 25

La întrebarea "Ați apelat la instructori/formatori specializați din exteriorul firmei?" multi dintre tinerii întreprinzatori din zona transfrontaliera au raspuns ca nu au apelat la instructori din exteriorul firmei. Care este procentul acestora il puteti urmari in *graficul nr. 26*:



Graficul nr. 26

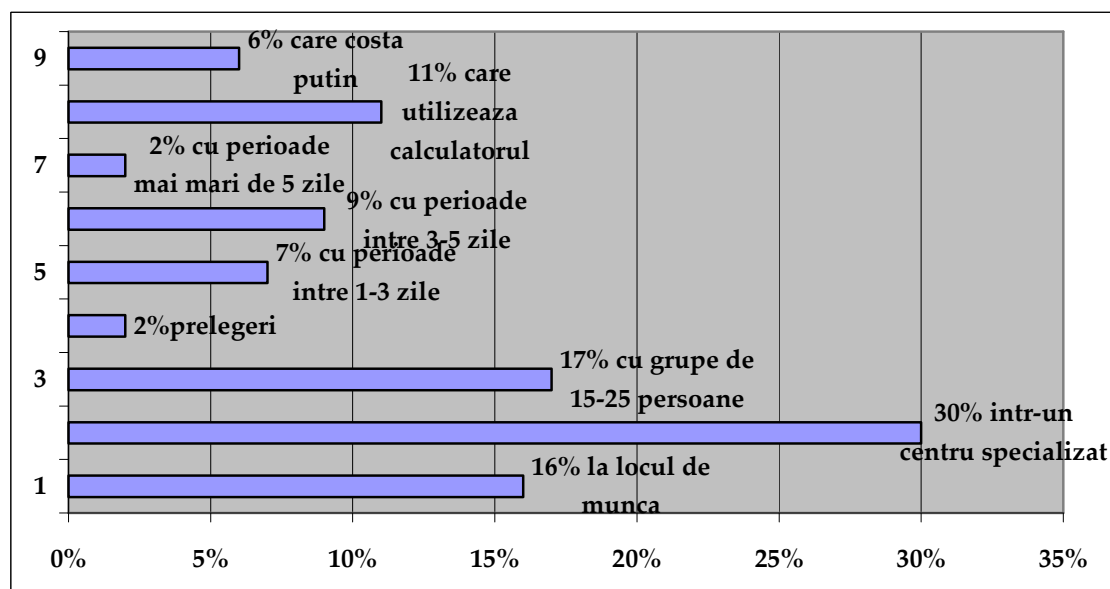
Cei care au răspuns că au apelat la instructori din exteriorul firmei, au instruit personalul din firma pe care o conduc în domenii precum: consultanță financiară, vânzări, resurse umane, managementul calității, protecție, marketing, protecția muncii, etc

Ce modalități de training considerați ca fiind cele mai eficace? (numerotați cu cifre de la 1 la 5 (1 – cea mai importantă))

	1	2	3	4	5
Training la locul de muncă	37,97%	8,86%	5,06%	8,86%	39,24%
Training într-un centru specializat	14,06%	17,18%	14,06%	35,93%	18,75%
Training cu grupe de 15-25 de persoane	7,01%	21,05%	22,80%	36,84%	12,28%
Prelegeri cu grupuri mari de persoane (peste 50 de persoane)	2,63%	13,15%	34,21%	13,15%	36,84%
Trainingurile cu perioade între 1-3 zile	17,85%	8,92%	26,78%	19,64%	26,78%
Trainingurile cu perioade între 3-5 zile	13,55%	18,64%	22,03%	20,33%	25,42%
Trainingurile cu perioade mai mari de 5 zile	8,57%	25,71%	48,57%	8,57%	8,57%
Trainingurile care utilizează metode de predare interactive, materiale video, calculatorul	20%	31,41%	31,42%	12,85%	4,28%
Trainingurile care costă puțin	35%	33,33%	8,33%	8,33%	15%

Tabelul nr. 10

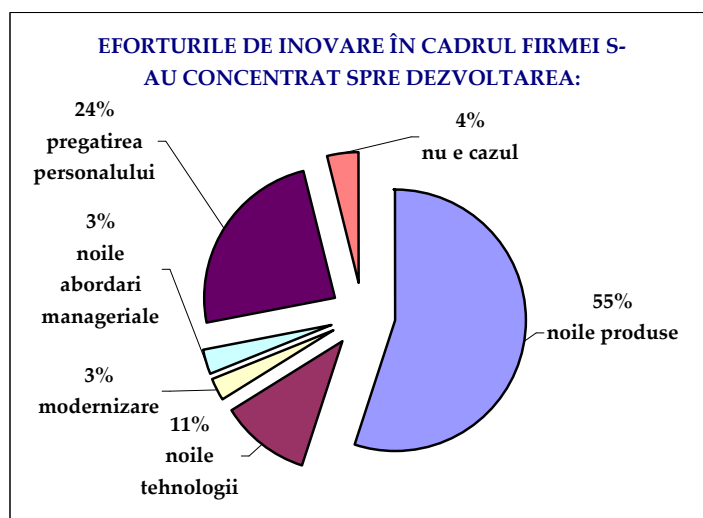
Tinerii întreprinzători consideră că cele mai eficace modalități de training sunt trainingurile într-un centru specializat și cele cu grupe de 15-25 de persoane. Ce procente au obținut celelalte răspunsuri, în *graficul nr. 27*:



Graficul nr. 27

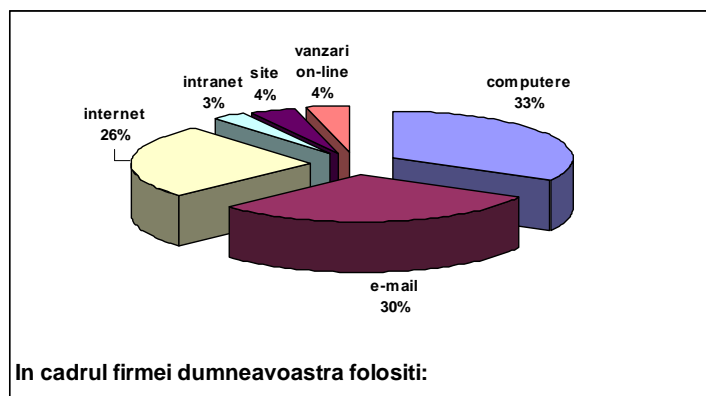
3.5 Inovare:

În urma centralizării răspunsurilor la întrebarea “Eforturile de inovare în cadrul firmei s-au concentrat cu precădere spre dezvoltarea : (indicați maxim două răspunsuri)”, am aflat că cei mai mulți dintre tinerii întreprinzători și-au concentrat eforturile spre dezvoltarea noilor tehnologii și noilor produse. Ce procent am constatat la celelalte răspunsuri, puteți vedea în *graficul nr. 28*.



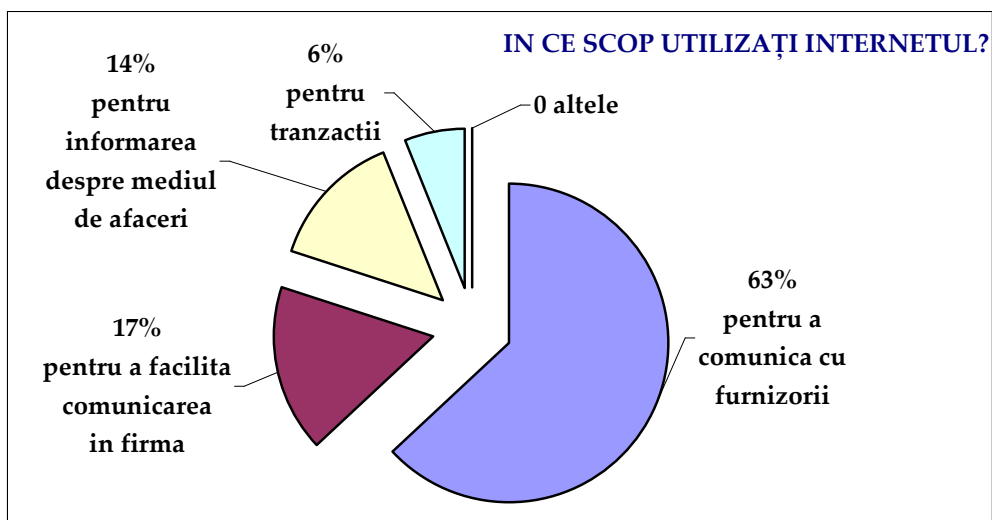
Graficul nr.28

Din punct de vedere a tehnologiilor adoptate de tinerii întreprinzători în firma pe care o conduc, cei mai mulți utilizează computerul și e-mail-ul. Pentru a observa care sunt procentele la celelalte răspunsuri, puteți observa *graficul nr. 29*.



Graficul nr. 29

Întrebați “În ce scop folosesc Internetul” cei mai mulți dintre tinerii întreprinzători au răspuns că îl folosesc pentru a comunica cu furnizorii sau clienții (63%) și pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei (31%). Celelalte valori sunt prezentate în *graficul nr. 30*:



Graficul nr. 30