



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Instrumente Structurale
2014-2020

Universitatea „Valahia” din Târgoviște

Proiect: „ADAM - Academia pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului și Managementului”

Activitatea A3.1 Program de monitorizare a funcționării și dezvoltării afacerilor finanțate (cu elaborarea unei analize a mediului antreprenorial la nivelul regiunii Sud Muntenia și includerea ei în politicile și strategiile locale și regionale)

Analiza mediului antreprenorial în care acționează Startup-urile create cu finanțare prin Programele operaționale la nivelul regiunii Sud Muntenia

Autor:

Conf.univ.dr. Valerică Toplicianu

Târgoviste 2021



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Instrumente Structurale
2014-2020

CUPRINS

1.1. Noțiunea de antreprenoriat	3
1.2. Startup-ul formă inovativă de valorificare a ideilor de afaceri	3
1.3. Posibilități și modalități de finanțare a Startup-urilor	6
2. Analiza mediului economic în care acționează Startup-urile la nivel local și la nivelul regiunii Sud – Muntenia	8
2.1. Sursele alternative de informații referitoare la firmele nou înființate	8
2.2. Mediul economic în care acționează Startup	8
2.3. Demografia apariției de noi firme în regiunea Sud Muntenia pe județe și pe activități ale economiei naționale	20
3. Analiza profilului și activității Startup-urilor înființate cu finanțare europeană prin programul POCU	28
3.1. Metodologia de desfășurare a cercetării.....	28
3.2. Analiza rezultatelor obținute pe baza chestionarului	30
3.2.1. Profilul întreprinzătorului	30
3.2.2. Profilul afacerii	44
3.2.3. Motivația pornirii unui Startup	48
3.2.4. Factorii care influențează apariția, dezvoltarea, succesul sau insuccesul noilor afaceri	63
Concluzii și propuneri	72
Bibliografie	76
Anexa 1	77



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Instrumente Structurale
2014-2020

1. Noțiunea de antreprenoriat și cea de Startup

1.1. Notiunea de antreprenoriat

Atât în economia reală cât și în studiile de specialitate întâlnim din ce în ce mai frecvent noțiunea de antreprenoriat sau cea de antreprenor, insistându-se pe rolul acestuia în dezvoltarea economică a oricărei țări. Contribuția antreprenoriatului duce la creșterea competitivității și în mod implicit la creștere economică și dezvoltare socială este general recunoscută. Fără a se constitui într-o noțiune nouă termenul de antreprenoriat poate fi abordat într-o gamă largă de interpretări.

Se pune firesc întrebarea: există oare diferențe între noțiunea de „mic întreprinzător” și cea de „antreprenor” sau ambele sunt similare? Răspunsul este dificil de dat. Aceasta cu atât mai mult cu cât nu există o definiție general acceptată a noțiunii de antreprenor.

Dacă pentru micul întreprinzător definiția este simplă și clară „acea persoană care începe o afacere” sau, mai detaliat, „acea persoană fizică sau juridică care înființează, organizează, gestionează și administrează o afacere, la care participă integral sau parțial cu capital”, pentru antreprenor, respectiv antreprenoriat, definițiile sunt variate ele exprimând mai mult puncte de vedere legate de acest aspect.

O definiție simplă este aceea potrivit căreia, antreprenoriatul reprezintă identificarea unei oportunități de afacere și valorificarea acesteia. Această abordare ne conduce către una dintre primele definiții ale termenului, formulată de Schumpeter încă din 1947, potrivit căreia antreprenoriatul înseamnă „a face lucruri noi sau a face lucruri care se fac deja într-un mod nou”. (Schumpeter, 1947).

O altă abordare a noțiunii de antreprenoriat este cea formulată de Howard Stevenson, de la Harvard Business School, potrivit căreia antreprenoriatul constă „în urmărirea unei oportunități, abordarea și efectuarea de schimbări rapide, adoptarea de decizii multifazice, utilizarea resurselor altor persoane, dirijarea de relații și rețele umane și recompensarea inițiatorilor pentru valoarea nou creată” (Stevenson și Jarillo-Mossi, 1990).

Alte posibile abordări ale antreprenoriatului îl definesc ca fiind „un proces de creare a ceva diferit, care are valoare, prin alocarea timpului și efortului necesare, prin asumarea riscurilor financiare, psihologice și sociale asociate și obținerea de recompense monetare și a satisfacției personale” (Hisrich, Peters și Shepherd, 2017). Această ultimă abordare apropie ideea de antreprenoriat de cea de Startup.



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Enciclopedia Britanică consideră un antreprenor ca „o persoană care poartă riscul de a desfășura o afacere în fața incertitudinii cu privire la condițiile viitoare”.

Antreprenoriatul nu trebuie confundat nici cu înființarea de noi întreprinderi nici cu activitatea managerială propriu zisă. El se extinde dincolo de viziunea tradițională a înființării de noi întreprinderi dobândind și o componentă socială, generând o noțiune nouă, cea de antreprenoriat social. Antreprenoriatul social este „considerat o întreprindere înființată pentru profit, care are dublu obiectiv de a obține profit și de a obține rezultate sociale” (Marotti, Glackin, 2021).

Este cunoscut faptul că activitatea de antreprenoriat poate avea atât beneficii cât și costuri.

Printre beneficiile faptului că ai devenit antreprenor putem enumera:

- independența – sau faptul că devii propriul stăpân; antreprenorii nu trebuie să respecte ordinele unui șef ierarhic sau un anumit program de lucru standardizat;
- satisfacția – transformarea pasiunilor și a hobby-urilor în propria muncă; activitatea desfășurată, cu toate că de multe ori este mai susținută îți oferă mai multe satisfacții;
- recompensa financiară sau profitul - dacă în cazul calității de angajat recompensa financiară este limitată de reglementările salariale ale firmei, în cazul antreprenorului aceasta este teoretic nelimitată; recompensa financiară în cazul antreprenorului poate fi limitată doar de propria măiestrie în a-și conduce propria afacere.
- Respectul de sine și aprecierea celorlalți – crearea și dezvoltarea unei afaceri de succes poate da un sentiment de împlinire sufletească.

Este adevărat că activitatea de întreprinzător poate avea și riscuri sau costuri ascunse.

Printre acestea se pot număra:

- eșecul firmei – statisticile arată că aproximativ una din cinci firme nou înființate dau faliment în primii cinci ani de la înființare. Așa că nimeni nu garantează succesul sau insuccesul firmei create;
- obstacolele care apar în derularea activității – ca în cazul oricărei afaceri pot apărea probleme pe care antreprenorul trebuie să le rezolve singur ținând seama doar de cunoștințele, intuiția și abilitățile proprii.
- nesiguranța financiară – sau riscul de a nu avea întotdeauna resursele financiare pentru buna desfășurare a activității, fapt care va duce în mod nemijlocit la neasigurarea venitului propriu necesar; dacă în cazul unui salarier este asigurat un venit fix garantat în cazul antreprenorului există riscuri privind asigurarea acestuia;
- program de lucru prelungit – chiar dacă programul flexibil de muncă este considerat un beneficiu al antreprenorului, cel puțin în perioada de început a firmei dar și pe parcursul desfășurării activității, nu de puține ori este nevoie de



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Instrumente Structurale
2014-2020

ore suplimentare; singurul avantaj îl reprezintă faptul că aceste ore suplimentare le desfășori pentru propria afacere.

Pornind de la definiția antreprenoriatului se pot identifica trei caracteristici ale activității antreprenoriale:

- inovație - prin oferirea unui produs nou, aplicarea unei noi tehnici sau tehnologii, dezvoltarea unei noi forme de organizare în scopul producerii sau îmbunătățirii unui produs;
- conducerea sau pilotarea unei afaceri, respectiv combinarea resurselor în vederea obținerii unui profit.
- asumarea unui anumit risc - antreprenorii lucrează întotdeauna sub un anumit grad de incertitudine și nu pot cunoaște rezultatele multor decizii pe care trebuie să le ia

Antreprenorul și antreprenoriatul - antreprenorul caută întotdeauna schimbarea, răspunde la aceasta și o exploatează ca pe o oportunitate.

„Inovația este instrumentul specific al antreprenorilor, mijloace prin care exploatează schimbările ca o oportunitate pentru o altă afacere sau un serviciu diferit. Antreprenorii trebuie să caute în mod intenționat sursele de inovație, schimbările și simptomele lor care indică oportunități pentru inovare de succes. Și trebuie să cunoască și să aplice principiile inovației de succes.” (Druker,2006.).

Antreprenoriatul presupune, nu doar începerea unei afaceri sau înființarea unei firme, ci și punerea în valoare a unor trăsături precum spirit de inițiativă, creativitate, inovare, capacitatea de a-ți asuma riscuri și dorința de dezvoltare individuală și socială. O abordare mai largă a conceptului de antreprenoriat presupune „viziune și concept, dezvoltarea produsului, marketing și vânzare, dezvoltare, parteneriate și distribuție, parteneriate și distribuție, structura și modelul organizatoric (Ries, 2011).

Dorința de schimbare și de inovare conduce în mod nemijlocit către o nouă noțiune cea de Startup.

1.2. Startup-ul formă inovativă de valorificare a ideilor de afaceri

Atât în literatura de specialitate cât și în economia reală își face loc din ce în ce mai mult , un termen nou, cel de startup. Dar ce este un startup?

Una dintre definițiile cele mai cunoscute este cea a lui Steva Blank, potrivit căreia "Un startup este un tip de organizație temporară, care are scopul de a căuta un model de business repetabil și scalabil."(Blank, 2012).

Potrivit acestei definiții rezultă că pentru a înființa un startup este nevoie de:

- o idee nouă sau identificarea unei probleme deja existente;
- o nouă viziune asupra unui produs sau tehnologie;
- găsirea unei soluții pentru rezolvarea unei probleme;
- dorința de a transpune în practică respectiva idee, experimentând într-un cadru organizat (înființarea unei firme) și monitorizând dezvoltarea afacerii;



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

- creșterea activității firmei în vederea devenirii unei afaceri de succes.

Pentru că problema pe care încearcă să o rezolve și soluția aferentă acesteia sunt mai degrabă experimente, este dificil de stabilit, încă din start viabilitatea și măsurarea cantitativă a rezultatelor obținute. Acesta este și motivul pentru care mare parte din startup-uri dau faliment în primii ani de la înființare.

Startup-ul reprezintă „o instituție umană menită să creeze noi produse și servicii, în condiții de extremă incertitudine” (Ries, 2011).

Altfel spus startup-ul este o organizație construită pentru a căuta un model de afacere repetabil și scalabil sau pentru a operaționaliza o viziune asupra unui produs sau a unei afaceri.

Din punct de vedere al organizării tendința generală este de a încadra startup-ul în categoria întreprinderilor de dimensiune mică (o companie care are sub 10 angajați și activează de maxim 5 ani). În realitate startup sunt mai degrabă, așa cum arată chiar definiția, organizații care materializează un concept. Un startup este o entitate economică gândită și concepută pentru a crește rapid.

Nu orice firmă nou înființată este un startup. Acesta este și motivul pentru care startup-urile au rădăcini în inovație, abordând deficiențele produselor existente sau creând categorii complet noi de bunuri și servicii, domeniul cel mai atractiv pentru ele fiind zona IT.

Asadar, startup-urile sunt companii (firme) cu un specific aparte, care vizează transpunerea în practică a unor idei inovatoare. Acesta este și motivul pentru care „metodele tradiționale de evaluare pentru firme (abordarea costurilor, abordarea veniturilor și abordarea pieței) nu funcționează pentru startup-uri” (Dehghan-Eshratabad, Albadvi, 2018).

Cu toate că fondatorul unui startup pare asemănător cu antreprenorul, scopul lor este diferit. Antreprenorul urmărește obținerea de profit în timp ce creatorul de startup urmărește creșterea propriei companii.

1.3. Posibilități și modalități de finanțare a Startup-urilor

În mod tradițional startup-urile se finanțează în mai multe runde de finanțare:

- rundă preliminară când finanțarea se face din resurse proprii (fonduri personale, familie, prieteni) așa numitul bootstrapping;
- atragerea de fonduri de la investitorii care sunt interesați să investească în companii în stadiu incipient;
- obținerea de finanțări de la firmele de capital de risc;
- listarea la bursă a companiei.

În România, unde noile afaceri vizau mai mult categoria de mici afaceri, cel mult cu caracter antreprenorial, dezvoltarea startup-urilor a fost potențată prin Programele operaționale finanțate din Fonduri europene, respectiv Programul operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane (POS DRU) derulat în perioada 2007 - 2013 sau Program Operațional Capital Uman (POCU) derulat în perioada 2014 - 2020.



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Această finanțare avea un dublu scop. Pe deoparte aveau drept scop aspecte de natură socială (reducerea somajului, reducere discrepanțelor în ceea ce privește gradul de ocupare a diferitelor categorii de populație, reducerea disparităților în ceea ce privește nivelul de trai a populației etc.) iar pe de altă parte scopul mai puțin declarat era de a încuraja inovația și introducerea noilor tehnologii.

La nivelul României a fost lansat în 2017 programul Start-up Nation, care reprezenta 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 prin intermediul Oficiilor Teritoriale pentru IMM-uri. Prin Ordonanța de Urgență nr. 10/2017 s-a creat astfel cadrul legislativ pentru stimularea înființării de noi întreprinderi mici și mijlocii.

Începând cu anul 2018 se lansează o nouă linie de finanțare Startup-plus care asigură finanțarea pentru cei care vor să dezvolte o afacere în mediul urban și care era dedicat exclusiv dezvoltării antreprenoriatului și înființării de noi întreprinderi.



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

2. Analiza mediului economic în care acționează Startup-urile la nivel local și la nivelul regiunii Sud – Muntenia

2.1. Sursele alternative de informații referitoare la firmele nou înființate

Pentru a cunoaște mediul economic în care acționează noii întreprinzători este nevoie de o analiză economică și socială a arealului în care aceștia își desfășoară activitatea. Iar pentru această analiză sunt necesare date statistice din cele mai diverse surse.

O primă condiție este ca sursele de date să fie oficiale și asumate de cei care le publică.

Principalele surse de date utilizate în raportul nostru au fost cele provenite din:

- statisticile oficiale la nivel național:
 - Institutul Național de Statistică (INS) – www.insse.ro cu bazele de date -Tempo online - <http://statistici.insse.ro:8077/tempo-online> , și E-demos - <http://edemos.insse.ro/portal> ;
 - Oficiul Național al Registrului Comerțului (ONRC) – www.onrc.ro cu statistici privind demografia întreprinderilor - înmatriculări de persoane fizice și juridice, radieri etc.;
 - Ministerul Finanțelor Publice (MFP) - <https://mfinante.gov.ro> – informații fiscale și bilanțuri - <https://mfinante.gov.ro/persoane-juridice/informatii-fiscale-si-bilanturi> ;
 - Ministerul Investițiilor și Proiectelor Europene (fost Ministerul Fondurilor Europene) - <https://mfe.gov.ro> – surse de finanțare a startup-urilor.
- Analize la nivel internațional – Rapoarte anuale ale „The Global Entrepreneurship Monitor (GEM)” - <https://www.gemconsortium.org/report> .

Utilizarea datelor din sursele citate a permis identificarea conjuncturii economice în care acționează noii întreprinzători.

2.2. Mediul economic în care acționează Startup

Apariția, dezvoltarea și supraviețuirea noilor firme, indiferent de obiectul de activitate pe care îl au depind în mare măsură de gradul de dezvoltare al zonei în care urmează să își desfășoare activitatea, de populația existentă în zona respectivă, de aspectele sociale care se manifestă în zonă.

Obiectul studiului nostru îl reprezintă mediul economic existent în Regiunea Sud, cu județele componente, respectiv Argeș, Călărași, Dâmbovița, Giurgiu, Ialomița, Prahova și Teleorman.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Instrumente Structurale
2014-2020

Situația economică și socială existentă la un moment dat într-un anumit areal poate fi descrisă prin indicatori precum Produsul Intern Brut regional, populația rezidentă și numărul de întreprinderi active.

Tabel 1. Produsul Intern Brut, populația rezidentă și numărul de întreprinderi active pe regiuni

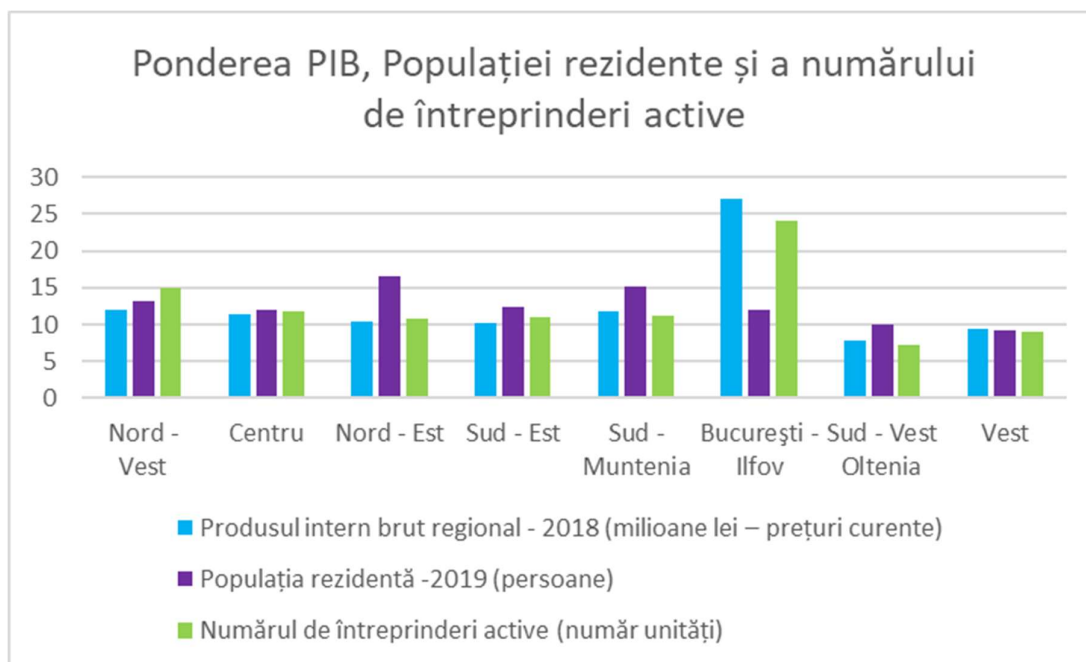
Regiunea	Produsul intern brut regional - 2018 (milioane lei – prețuri curente)	Populația rezidentă - 2019 (persoane)	Numărul de întreprinderi active (număr unități)
Nord - Vest	114694,2	2552112	88065
Centru	108370,4	2318272	70080
Nord - Est	98762,8	3198564	63704
Sud - Est	97756,7	2396171	64518
<i>Sud - Muntenia</i>	<i>112179,2</i>	<i>2929832</i>	<i>66199</i>
București - Ilfov	256595,7	2315173	142514
Sud - Vest Oltenia	73299,6	1926860	42475
Vest	89326,9	1777474	53704
Total	950985,5	19414458	591259

Sursa: Anuarul Statistic al României 2020, INS 2021, Produsul intern brut regional, în anul 2018; INS, Tempo-online, <http://statistici.insse.ro:8077/tempo-online>.

Tabel 2. Structura Produsului Intern Brut, populației rezidente și numărului de întreprinderi active pe regiuni

Regiunea	Produsul intern brut regional - 2018 (milioane lei – prețuri curente)	Populația rezidentă - 2019 (persoane)	Numărul de întreprinderi active (număr unități)
Nord - Vest	12,06	13,15	14,89
Centru	11,39	11,94	11,85
Nord - Est	10,39	16,48	10,77
Sud - Est	10,28	12,34	10,91
<i>Sud - Muntenia</i>	<i>11,8</i>	<i>15,09</i>	<i>11,20</i>
București - Ilfov	26,98	11,92	24,10
Sud - Vest Oltenia	7,71	9,92	7,18
Vest	9,39	9,16	9,08
Total	100,00	100	100

Sursa: Calcule pe baza datelor din Tabelul 1.



Sursa: Datele din Tabel 2

Fig. 1. Ponderea PIB, populației ocupate, și numărului de întreprinderi active în total PIB, populație și întreprinderi active pe regiuni

Tabel 3. Produsul Intern Brut, populația rezidentă și numărul de întreprinderi active pe județe

Județul	Produsul intern brut pe județ - 2018 (milioane lei – prețuri curente)	Populația rezidentă - 2019 (persoane)	Numărul de întreprinderi active (număr unități)
Argeș	26339,7	579862	17511
Călărași	7532,5	284299	5093
Dâmbovița	16494,9	491242	8899
Giurgiu	7654,0	266194	5324
Ialomița	8059,0	256120	4714
Prahova	36566,8	717972	19163
Teleorman	9532,3	334143	5495
Sud - Muntenia	112179,2	2929832	66199

Sursa: Anuarul Statistic al României 2020, INS 2021, Produsul intern brut regional, în anul 2018; INS, Tempo-online, <http://statistici.insse.ro:8077/tempo-online>.

Se poate constata că, exceptând regiunea București-Ilfov, unde există discrepante majore între numărul populației și numărul de întreprinderi active, în celelalte regiuni ponderile diferă mai mult sau mai puțin. Există două regiuni (Regiunea Centru și Regiunea Vest) în care



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ponderea numărului de întreprinderi active este sensibil egală cu ponderea populației rezidente, în timp ce în regiunile Nord-Est, Sud-Est, Sud-Muntenia și în mai mică măsură în regiunea Sud Est ponderea numărului de întreprinderi active în totalul de întreprinderi active se situează sub ponderea populației rezidente.

Diferențele între ponderea numărului de întreprinderi active în totalul de întreprinderi active și ponderea populației conduce în mod nemijlocit la disparități în gradul de dezvoltare a zonei și implicit la gradul de bunăstare a populației, dat fiind faptul că, așa cum se prezintă datele, ponderea PIB regional în total PIB urmează îndeaproape ponderea numărului de întreprinderi active în total întreprinderi active.

Excepție fac regiunea Nord-Vest unde ponderea numărului de întreprinderi depășește ponderea PIB și Regiunea București-Ilfov unde ponderea numărului de întreprinderi și a PIB produs de acestea se află cu mult peste ponderea populației rezidente (aproape 15%).

Tabel 4. Structura Produsului Intern Brut, populației rezidente și numărului de întreprinderi active pe județe

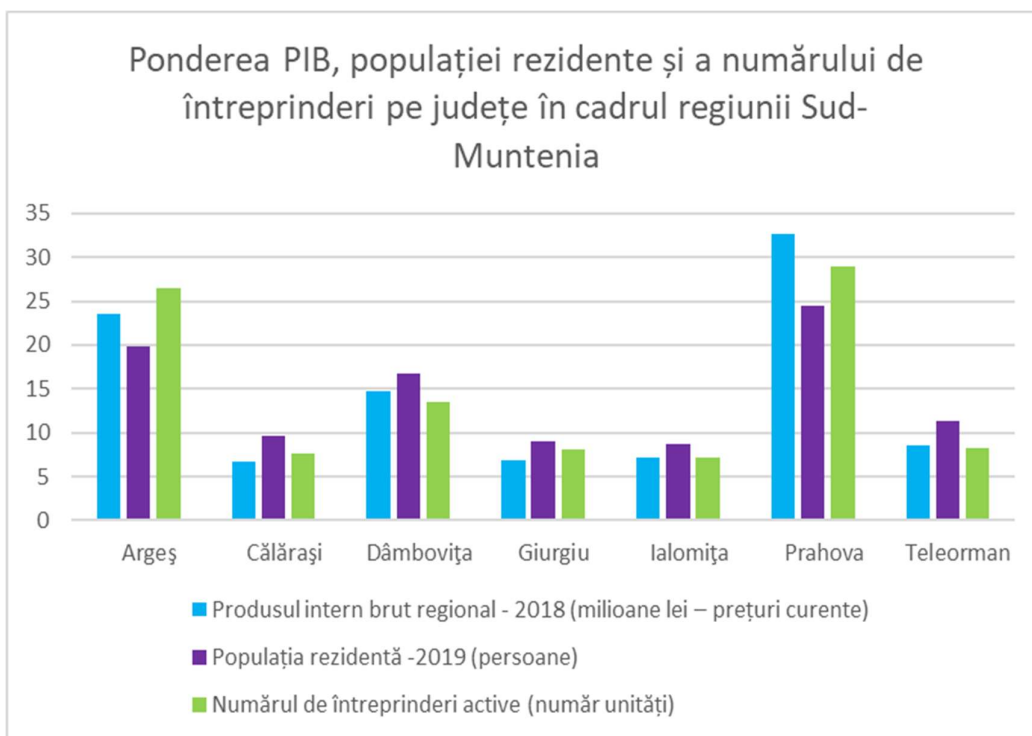
Regiunea	Produsul intern brut regional - 2018 (milioane lei – prețuri curente)	Populația rezidentă - 2019 (persoane)	Numărul de întreprinderi active (număr unități)
Argeș	23,5	19,8	26,5
Călărași	6,7	9,7	7,7
Dâmbovița	14,7	16,8	13,4
Giurgiu	6,8	9,1	8,1
Ialomița	7,2	8,7	7,1
Prahova	32,6	24,5	28,9
Teleorman	8,5	11,4	8,3
Sud - Muntenia	100,0	100,0	100,00

Sursa: Calcule pe baza datelor din Tabelul 3.

Aceste diferențieri pot conduce în mod nemijlocit la o migrare a populației, cel puțin din punct de vedere al ocupării, către zonele cu o pondere mai mare a numărului de întreprinderi active ceea ce va conduce la adâncirea diferențelor economice și sociale.

În cazul Regiunii Sud-Muntenia ponderea populației rezidente în total populație (15,09%) se află cu peste 4% mai mare decât ponderea numărului de întreprinderi active în total întreprinderi active sau decât ponderea PIB regional în total PIB, ceea ce arată că mai există rezerve în ceea ce privește crearea de noi firme.

Nu trebuie făcut abstracție că, spre deosebire de alte regiuni, Regiunea Sud-Muntenia are cea mai eterogenă structură pe județe din punct de vedere al dezvoltării economice dar și al structurii pe ramuri de activitate economică.



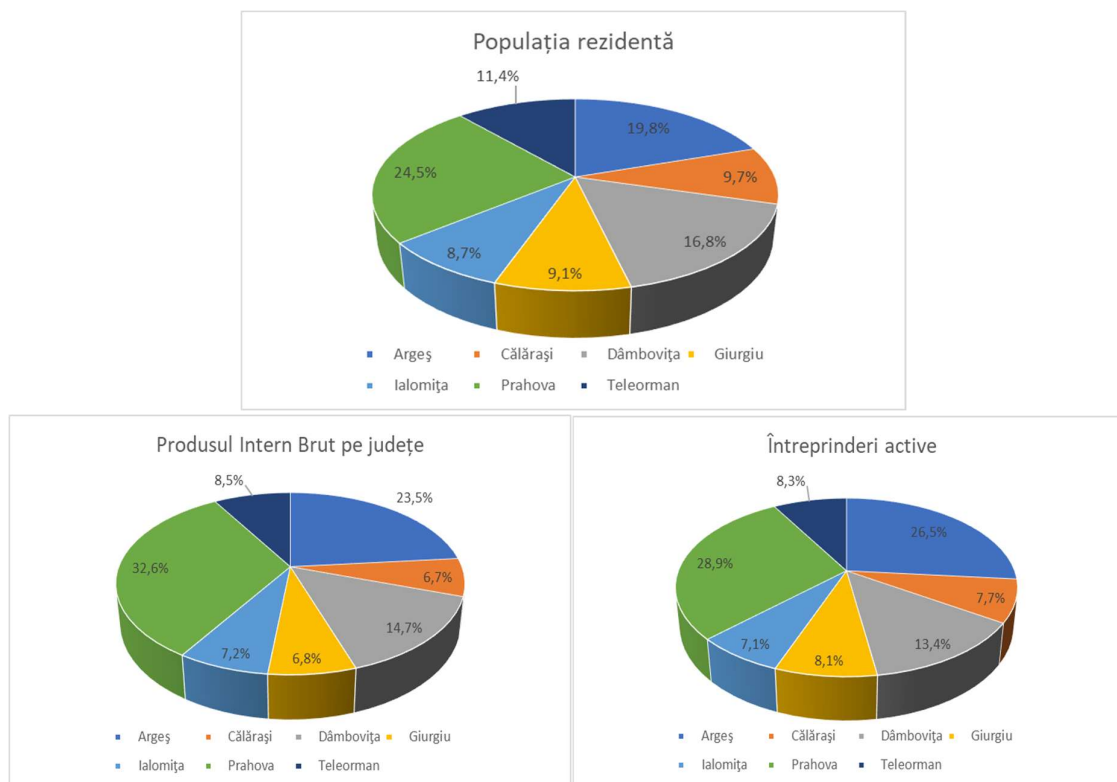
Sursa: Datele din Tabel 4

Fig. 2. Ponderea PIB, populației ocupate, și numărului de întreprinderi active în total PIB, populație și întreprinderi active

Așa cum reiese din datele prezentate în tabelul 4 și tabelul 5 și din graficele prezentate în figura 3, în cazul regiunii Sud-Muntenia există diferențeri clare între diferitele județe componente. Astfel, două județe (Argeș și Prahova) care acoperă 44,3% din populație asigură 56,1% din Produsul Intern Brut creat în 55,4% din numărul de întreprinderi active.

Există în schimb un număr de patru județe (Călărași, Giurgiu, Ialomița și Teleorman) care dețin 38,98% din populație și care asigură doar 29,2% din PIB-ul regional, pondere sensibil egală și cu cea a numărului de întreprinderi active (31,2%).

Dacă primele două județe sunt puternic și echilibrat dezvoltate ultimele patru au dezvoltată mai mult agricultura. Considerăm că există potențial pentru apariția și dezvoltarea de noi firme în aceste zone, pentru a asigura un oarecare echilibru economic. Singurul județ care se situează pe medie la toți cei trei indicatori este județul Dâmbovița.



Sursa: Datele din Tabel 4

Fig. 3 Structura pe județe a PIB, populație rezidentă și întreprinderi active

Interesant este de analizat și evoluția și structura pe regiuni a numărului de întreprinderi active pe perioada în care s-a beneficiat de fonduri europene, pentru a identifica eventualele modificări regionale.

Tabel.5. Evoluția numărului de întreprinderi active pe regiuni

	(număr unități)							
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Nord - Vest	65752	68205	72444	73860	76982	81811	85847	88065
Centru	56069	57245	59124	59586	61444	64343	67087	70080
Nord - Est	50298	51395	53290	54132	55991	59443	62160	63704
Sud - Est	55156	56292	57888	58027	59009	61289	63232	64518
Sud – Muntenia	51563	52890	54764	55620	57083	60276	63262	66199
București – Ilfov	114816	118819	126554	128818	131927	137333	142118	142514
Sud – Vest Oltenia	34849	35360	36516	36694	37405	39192	40623	42475
Vest	43684	44876	46860	47113	47951	50109	52216	53704
TOTAL	472187	485082	507440	513850	527792	553796	576545	591259

Sursa: INS, Tempo-online, <http://statistici.insse.ro:8077/tempo-online>.



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Analiza în dinamică a numărului de firme active pe regiuni scoate în evidență creșterea anuală a numărului de societăți comerciale atât pe fiecare regiune în parte cât și pe total țară. Se constată o creștere mai susținută în anul 2014 față de 2013 și în perioada 2017 – 2020. Aceasta poate fi asimilată și cu ciclurile de finanțare cu fonduri europene și a finalizării proiectelor din programele operaționale care aveau drept obiectiv crearea de noi întreprinderi în vederea creșterii gradului de integrare pe piața muncii a diferitelor categorii de populație.

Tabel. 6. Ritmul de modificare a numărului de întreprinderi active pe regiuni (%)

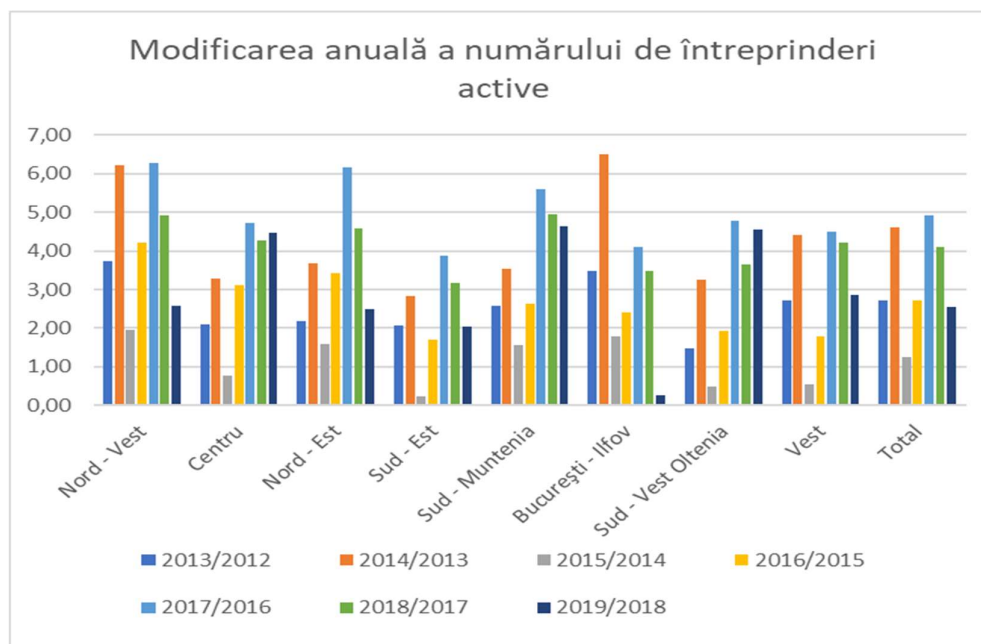
Regiunea	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Nord - Vest	3,73	6,22	1,95	4,23	6,27	4,93	2,58
Centru	2,10	3,28	0,78	3,12	4,72	4,26	4,46
Nord - Est	2,18	3,69	1,58	3,43	6,17	4,57	2,48
Sud - Est	2,06	2,84	0,24	1,69	3,86	3,17	2,03
Sud - Muntenia	2,57	3,54	1,56	2,63	5,59	4,95	4,64
București - Ilfov	3,49	6,51	1,79	2,41	4,10	3,48	0,28
Sud - Vest Oltenia	1,47	3,27	0,49	1,94	4,78	3,65	4,56
Vest	2,73	4,42	0,54	1,78	4,50	4,20	2,85
Total	2,73	4,61	1,26	2,71	4,93	4,11	2,55

Sursa: Calculat pe baza datelor din tabel 5

Astfel creșterea din anul 2014 față de anul 2013 se suprapune peste finalizarea proiectelor POSDRU finanțate în exercițiul financiar 2007-2013, proiectele fiind finalizate cu precădere în anul 2014 și care aveau printre obiective crearea de noi firme.

Creșterile mai mari față de anul anterior din anii 2017 și 2018 sunt datorate în mare măsură faptului că în exercițiul financiar 2014-2020 al Uniunii Europene unul din programele operaționale cu finanțare nerambursabilă, Programul Operațional Capital Uman (POCU) a avut printre obiective și crearea de noi locuri de muncă prin finanțarea înființării de noi startup-uri sau de noi întreprinderi (Programul Start-up Nation și Programul Start-up Plus).

Tendința în profil teritorial respectă tendința manifestată la nivelul întregii țări, așa cum reiese din datele din tabelul 6 și din prezentarea grafică de mai sus, cu specificația că aceste modificări au fost peste medie în regiunile Nord-Vest și București -Ilfov în anul 2014/2013 în timp ce în anii 2017/2016, respectiv 2018/2017 peste creșterea medie s-au situat regiunile Nord-Vest, Nord-Est și Sud- Munteni.



Sursa: Prelucrare după datele din Tabel 6

Fig. 4. Ritmul anual de modificare a numărului de întreprinderi active pe regiuni

Tabel 7. Ponderea pe regiuni a numărului de întreprinderi active

(%)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Nord - Vest	13,92	14,06	14,28	14,37	14,59	14,77	14,89	14,89
Centru	11,87	11,80	11,65	11,60	11,64	11,62	11,64	11,85
Nord - Est	10,65	10,60	10,50	10,53	10,61	10,73	10,78	10,77
Sud - Est	11,68	11,60	11,41	11,29	11,18	11,07	10,97	10,91
Sud - Muntenia	10,92	10,90	10,79	10,82	10,82	10,88	10,97	11,20
București - Ilfov	24,32	24,49	24,94	25,07	25,00	24,80	24,65	24,10
Sud - Vest Oltenia	7,38	7,29	7,20	7,14	7,09	7,08	7,05	7,18
Vest	9,25	9,25	9,23	9,17	9,09	9,05	9,06	9,08
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Sursa: Calculat pe baza datelor din tabel 5

În ceea ce privește evoluția structurii pe regiuni a numărului de firme active aceasta s-a păstrat pe întreaga perioadă, modificările fiind de sub $\pm 1\%$ în cadrul fiecărei regiuni.

Regiunea Sud-Muntenia acoperă aproximativ 10-11% din numărul de firme active această pondere pastrându-se constantă în jurul valorii de 10,9%.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Instrumente Structurale
2014-2020**Tabel 8. Evoluția numărului de întreprinderi active pe județe în regiunea Sud-Muntenia**

(număr unități)

Județul	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Arges	13361	13805	14520	14919	15488	16610	17486	18080
Calarasi	4389	4468	4524	4674	4741	4896	5157	5274
Dambovita	6525	6727	7009	7225	7544	8131	8597	9198
Giurgiu	3980	4153	4428	4578	4606	4889	5091	5466
Ialomita	4078	4111	4226	4265	4395	4523	4739	4921
Prahova	16126	16418	16835	16826	17210	18014	18892	19751
Teleorman	5094	5140	5216	5155	5152	5386	5522	5675
Regiunea SUD-MUNTENIA	53553	54822	56758	57642	59136	62449	65484	68365

Sursa: INS, Tempo-online, <http://statistici.insse.ro:8077/tempo-online>**Tabel 9. Ritmul de modificare a numărului de întreprinderi active pe județe în regiunea Sud-Muntenia**

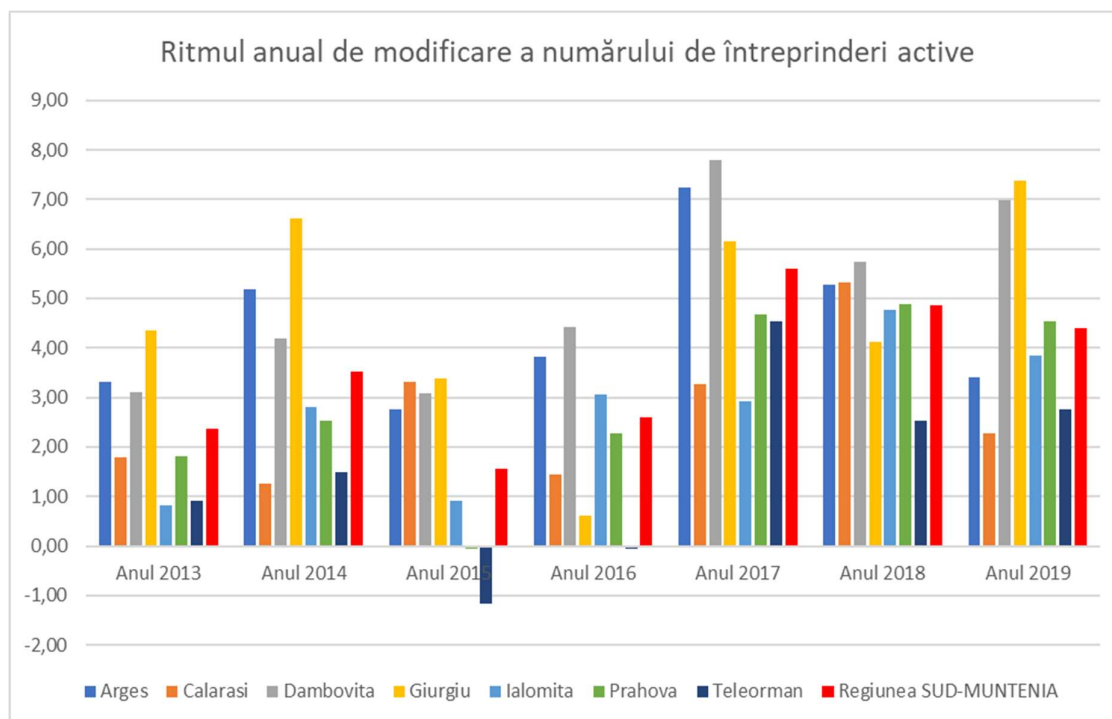
(%)

	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2012
Arges	3,32	5,18	2,75	3,81	7,24	5,27	3,40	35,32
Calarasi	1,80	1,25	3,32	1,43	3,27	5,33	2,27	20,16
Dambovita	3,10	4,19	3,08	4,42	7,78	5,73	6,99	40,97
Giurgiu	4,35	6,62	3,39	0,61	6,14	4,13	7,37	37,34
Ialomita	0,81	2,80	0,92	3,05	2,91	4,78	3,84	20,67
Prahova	1,81	2,54	-0,05	2,28	4,67	4,87	4,55	22,48
Teleorman	0,90	1,48	-1,17	-0,06	4,54	2,53	2,77	11,41
SUD-MUNTENIA	2,37	3,53	1,56	2,59	5,60	4,86	4,40	27,66

Sursa: Calculat pe baza datelor din tabel 5

Pe întreaga perioadă analizată la nivelul regiunii Sud- Muntenia numărul de întreprinderi active a crescut de la 53553 la 68365 ceea ce reprezintă o creștere 27,66%, cu o modificare anuală medie de 4,15%, ceea ce a reprezentat într-un spor de 14812 noi întreprinderi active.

Situația pe județele componente diferă existând județe unde numărul de întreprinderi a crescut pe perioada analizată, printre care se numără Dâmbovița cu o creștere de 40,97%, Argeș cu +35,32% și Giurgiu cu +37,34%, la polul opus situându-se județul Teleorman unde creșterea numărului de întreprinderi active a fost de numai 11,41%, ceea ce în termeni absoluți înseamnă numai un spor de 581 întreprinderi.



Sursa: Prelucrare proprie după datele din Tabel 9.

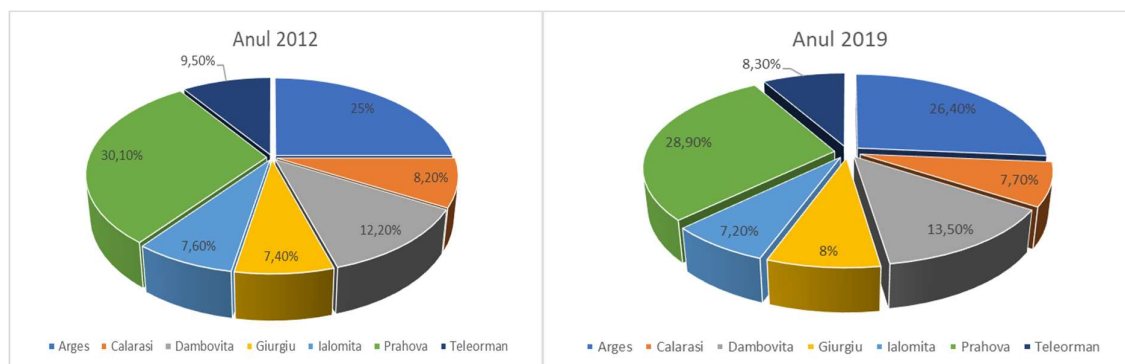
Fig. 5. Ritmul anual de modificare a numărului de întreprinderi active pe județe

Specific județului Teleorman nu este numai ritmul redus de creștere pe întreaga perioadă dar și faptul că, în 2015 și 2016 a existat chiar o scădere a numărului de întreprinderi active față de anul precedent (-1,17% în 2015/2014, respectiv - 0,06% în 2016/2015).

Tabel 10. Structura pe județe a numărului de întreprinderi active în regiunea Sud-Muntenia (%)

	Anul 2012	Anul 2013	Anul 2014	Anul 2015	Anul 2016	Anul 2017	Anul 2018	Anul 2019
Arges	25,0	25,2	25,6	25,9	26,2	26,6	26,7	26,4
Calarasi	8,2	8,1	8,0	8,1	8,0	7,9	7,9	7,7
Dambovita	12,2	12,3	12,3	12,5	12,8	13,0	13,1	13,5
Giurgiu	7,4	7,6	7,8	7,9	7,8	7,8	7,8	8,0
Ialomita	7,6	7,5	7,4	7,5	7,4	7,2	7,3	7,2
Prahova	30,1	29,9	29,7	29,2	29,1	28,9	28,8	28,9
Teleorman	9,5	9,4	9,2	8,9	8,7	8,6	8,4	8,3
Regiunea SUD-MUNTENIA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Sursa: Calculat pe baza datelor din tabel 5



Sursa: Prelucrare proprie după datele din Tabel 10.

Fig. 6 Structura pe județe a numărului de firme active în 2012 și 2019

În ceea ce privește ponderea numărului de întreprinderi pe județe în total regiune, aceasta s-a modificat relativ puțin, în limita a cel mult 2% fără a aduce și modificări în ierarhia județelor.

Astfel cea mai mare pondere o deține județul Prahova cu 28,9% în 2019 cu o scădere de 1,2% față de 2012, urmat de județul Argeș cu 26,4% (o creștere de 1,4% față de 2012), județul Dâmbovița cu 13,5% (o creștere de 1,3% față de 2012), județul Teleorman cu 8,3% (o scădere de 1,2% față de 2012), județul Giurgiu cu 8,0% (o creștere de 0,6% față de 2012) pe ultimele două locuri situându-se județele Călărași cu 7,7% (scădere de 0,5% față de 2012) și Ialomița cu 7,2% (scădere de 0,4% față de 2012).

Tabel 11. Repartizarea pe ramurile economiei naționale a numărului de întreprinderi (număr)

	Total	Agricultura	Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Hoteluri	Servicii
Regiunea SUD-MUNTENIA	66199	3382	7051	6765	21503	7624	2530	17344
Argeș	17511	550	2033	1519	5385	2424	691	4909
Calarași	5093	569	462	440	1975	385	188	1074
Dâmbovița	8899	283	1055	966	2596	1369	315	2315
Giurgiu	5324	438	447	883	1753	626	177	1000
Ialomița	4714	526	413	361	1689	475	173	1077
Prahova	19163	427	2176	2260	5790	1879	795	5836
Teleorman	5495	589	465	336	2315	466	191	1133

Sursa: INS, Tempo-online, <http://statistici.insse.ro:8077/tempo-online>

Un alt aspect nu lipsit de importanță este cel care vizează distribuția numărului de întreprinderi pe principalele ramuri de activitate din economia națională dat fiind faptul că

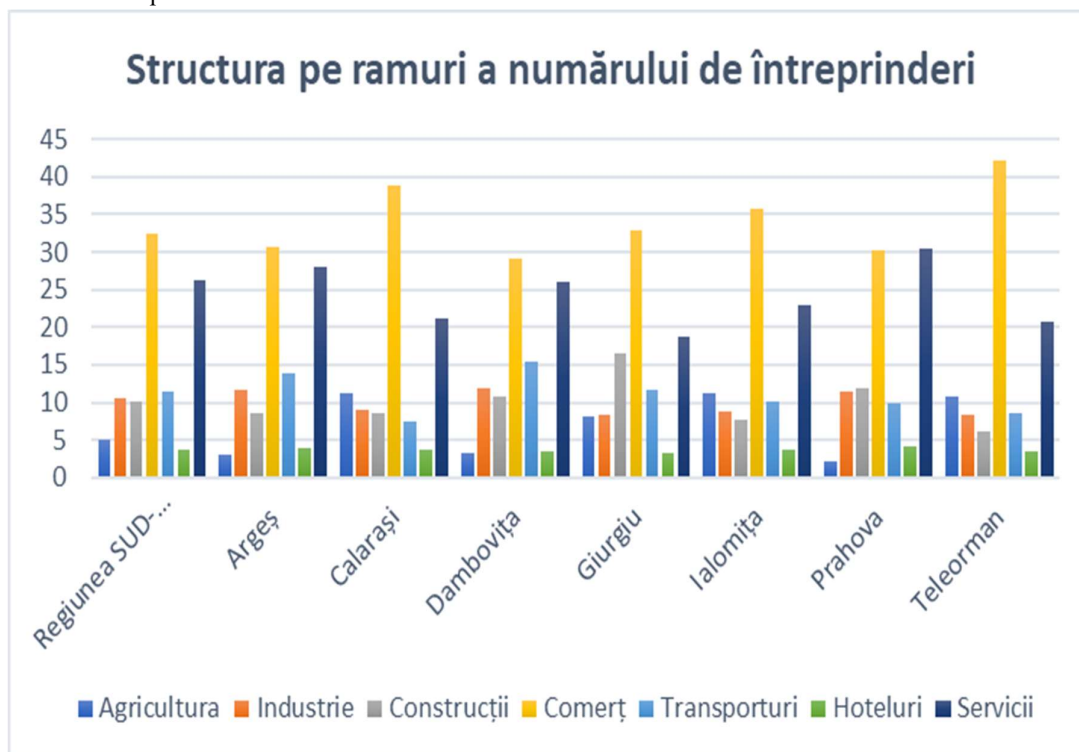
există diferențe semnificative atât de productivitate cât și în ceea ce privește crearea de Valoare Adăugată Brută între diferitele ramuri economice.

Pe baza datelor din Tabelul 11 se poate determina, pentru fiecare județ, structura pe ramuri a numărului de întreprinderi.

Tabel 12. Structura pe ramuri a numărului de întreprinderi (%)

	Total	Agricultura	Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Hoteluri	Servicii
Regiunea SUD-MUNTENIA	100	5,11	10,65	10,22	32,48	11,52	3,82	26,20
Argeș	100	3,14	11,61	8,67	30,75	13,84	3,95	28,03
Calarași	100	11,17	9,07	8,64	38,78	7,56	3,69	21,09
Dambovița	100	3,18	11,86	10,86	29,17	15,38	3,54	26,01
Giurgiu	100	8,23	8,40	16,59	32,93	11,76	3,32	18,78
Ialomița	100	11,16	8,76	7,66	35,83	10,08	3,67	22,85
Prahova	100	2,23	11,36	11,79	30,21	9,81	4,15	30,45
Teleorman	100	10,72	8,46	6,11	42,13	8,48	3,48	20,62

Sursa: Calculat pe baza datelor din Tabel 11



Sursa: Prelucrare proprie după datele din Tabel 10.

Fig. 7. Structura pe ramuri și pe județe a numărului de întreprinderi

Se poate constata că în toate județele ponderea cea mai mare o dețin firmele din domeniul comerțului (peste 30%) și al serviciilor (între 18% și 30%). În județele cu număr mic de firme (Călărași, Ialomița și Teleorman) ponderea întreprinderilor din agricultură depășește pe cea din industrie.

2.3. Demografia apariției de noi firme în regiunea Sud Muntenia pe județe și pe activități ale economiei naționale

Un alt aspect ce nu trebuie neglijat atunci când analizăm mediul economic în care acționează startup-urile este cel legat de demografia întreprinderilor. Așa cum s-a arătat de cele mai multe ori startup-urile sunt asimilate cu micile întreprinderi. În acest context este interesant de văzut care este structura după mărime a întreprinderilor active din România.

De asemenea nu lipsită de importanță este analiza demografiei firmelor, a numărului de firme înființate respectiv, a numărului de firme radiate.

Analizând structura prezentată în tabelul 14 se poate observa că atât la nivel de țară cât și pe fiecare regiune în parte aproape 90% dintre societățile active sunt întreprinderi sub 10 salariați, întreprinderile cu peste 50 de salariați reprezentând sub 2%.

Tabel 13. Repartizarea după mărime a întreprinderilor active în anul 2019

(număr)

Regiune	Total	0-9 persoane	10-49 persoane	50-249 persoane	250 persoane și peste
Nord-vest	88065	79337	7347	1176	205
Centru	70080	62301	6472	1076	231
Nord-Est	63704	57060	5668	848	128
Sud-Est	64518	58114	5435	832	137
Sud-Muntenia	66199	59233	5845	944	177
Bucuresti - Ilfov	142514	128223	11337	2319	635
Sud-Vest Oltenia	42475	38589	3321	475	90
Vest	53704	48354	4444	745	161
TOTAL	591259	531211	49869	8415	1764

Sursa: INS, Tempo-online, <http://statistici.insse.ro:8077/tempo-online>

Tabel 14. Structura după mărime a întreprinderilor active în anul 2019

(%)

Regiune	Total	0-9 persoane	10-49 persoane	50-249 persoane	250 persoane și peste
Nord-Vest	100,00	90,09	8,34	1,34	0,23
Centru	100,00	88,90	9,24	1,54	0,33
Nord-Est	100,00	89,57	8,90	1,33	0,20
Sud-Est	100,00	90,07	8,42	1,29	0,21
Sud-Muntenia	100,00	89,48	8,83	1,43	0,27
Bucuresti - Ilfov	100,00	89,97	7,96	1,63	0,45
Sud-Vest Oltenia	100,00	90,85	7,82	1,12	0,21
Est	100,00	90,04	8,27	1,39	0,30
Nord-Vest	100,00	89,84	8,43	1,42	0,30

Sursa: Calculat pe baza datelor din Tabel 13

O situație similară se regăsește și la nivelul regiunii Sud-Muntenia și pe fiecare județ în parte (Tabel 15 și Tabel 16).

Tabel 15. Repartizarea după mărime a întreprinderilor active în anul 2019

(număr)

	0-9 persoane	10-49 persoane	50-249 persoane	250 persoane și peste	Total
TOTAL	531211	49869	8415	1764	591259
Regiunea SUD-MUNTENIA	59233	5845	944	177	66199
Arges	15532	1648	276	55	17511
Calarasi	4564	461	56	12	5093
Dambovita	8061	711	110	17	8899
Giurgiu	4859	404	56	5	5324
Ialomita	4195	448	65	6	4714
Prahova	17046	1734	311	72	19163
Teleorman	4976	439	70	10	5495

 Sursa: INS, Tempo-online, <http://statistici.insse.ro:8077/tempo-online>

Tabel 16. Structura după mărime a întreprinderilor active în anul 2019 pe județe (%)

	0-9 persoane	10-49 persoane	50-249 persoane	250 persoane si peste	Total
Regiunea SUD- MUNTENIA	89,48	8,83	1,43	0,27	100,00
Arges	88,70	9,41	1,58	0,31	100,00
Calarasi	89,61	9,05	1,10	0,24	100,00
Dambovita	90,58	7,99	1,24	0,19	100,00
Giurgiu	91,27	7,59	1,05	0,09	100,00
Ialomita	88,99	9,50	1,38	0,13	100,00
Prahova	88,95	9,05	1,62	0,38	100,00
Teleorman	90,56	7,99	1,27	0,18	100,00

Sursa: Calculat pe baza datelor din Tabel 15

Dat fiind faptul că peste 90% dintre firmele active sunt întreprinderi sub 10 salariați, respectiv microîntreprinderi și că acestea au o dinamică foarte mare, este util de analizat și situația înmatriculărilor și a radierilor pe o anumită perioadă pentru a identifica regularitățile care se manifestă în această demografie a firmelor.

Tabel 17. Înmatriculări efectuate în perioada 2012 - 2020

(număr)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Argeș	3385	3471	2844	2994	2771	3903	3813	4102	2729
Călărași	1124	1091	978	1137	998	1203	1304	1398	1025
Dâmbovița	2425	2216	1782	2097	2525	3302	4009	3098	2056
Giurgiu	1197	1052	834	1107	1125	1293	1337	1476	1164
Ialomița	1020	1005	805	1005	882	1033	1213	1122	799
Prahova	3933	3880	3385	3444	3093	3942	4089	4785	3449
Teleorman	1465	1669	943	1068	986	1132	1273	1425	1121
Sud Muntenia	14549	14384	11571	12852	12380	15808	17038	17406	12343
România	125603	124816	101627	113167	105982	136699	135532	134220	109939

Sursa: ONRC, <https://www.onrc.ro/index.php/ro/statistici>

Datele din tabelul 17 relevă numărul mare firme care sunt înregistrate anual atât pe total țară, cât și în regiunea Sud-Muntenia și fiecare din județele componente. Anual numărul de persoane fizice și juridice nou înregistrate la Oficiul Național al Registrului Comerțului reprezintă între 17,9% și 46,6% din numărul firmelor active din regiunea/județul respectiv (Tabel 18).

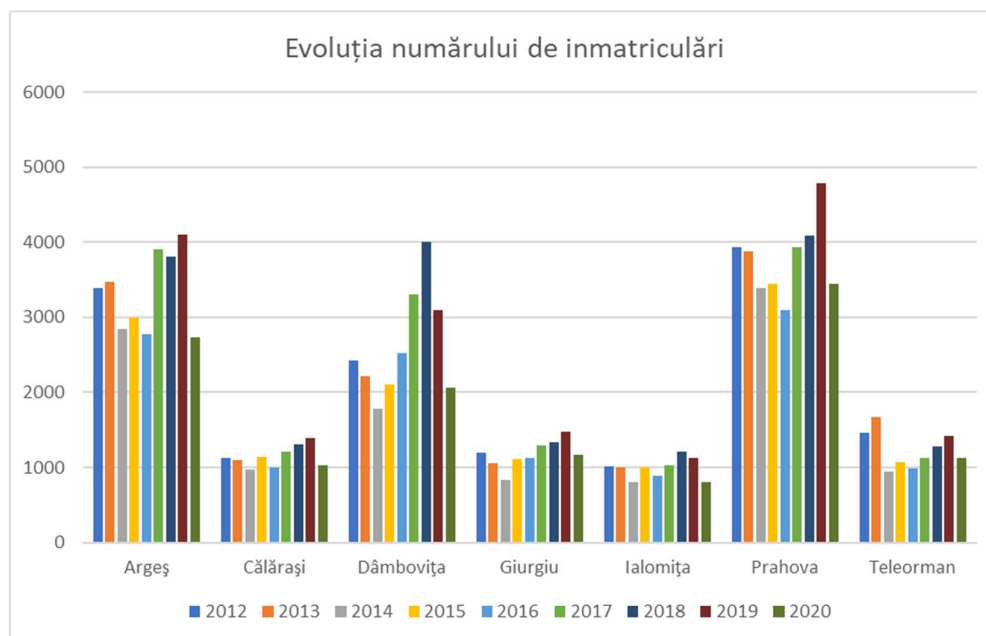
Tabel 18. – Raportul între numărul de întreprinderi nou înregistrate și numărul de întreprinderi active

(număr)

Județul	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Arges	25,3	25,1	19,6	20,1	17,9	23,5	21,8	22,7
Calarasi	25,6	24,4	21,6	24,3	21,1	24,6	25,3	26,5
Dambovita	37,2	32,9	25,4	29,0	33,5	40,6	46,6	33,7
Giurgiu	30,1	25,3	18,8	24,2	24,4	26,4	26,3	27,0
Ialomita	25,0	24,4	19,0	23,6	20,1	22,8	25,6	22,8
Prahova	24,4	23,6	20,1	20,5	18,0	21,9	21,6	24,2
Teleorman	28,8	32,5	18,1	20,7	19,1	21,0	23,1	25,1
Regiunea SUD-MUNTENIA	27,2	26,2	20,4	22,3	20,9	25,3	26,0	25,5

Sursa: Calculat pe baza datelor din Tabel 8 și Tabel 17

Evoluția de la an la an a numărului de înmatriculări de firme a fost una sinuasă, pe intervalul analizat, și diferă de la un județ la altul, dar a urmat aceeași tendință ca pe întreaga țară.



Sursa: Prelucrare proprie după datele din Tabel 18.

Fig. 8. Evoluția numărului de înmatriculări în Regiunea Sud-Muntenia

Astfel dinamica numărului de înmatriculări de firme față de anul precedent a cunoscut o scădere pentru întreaga regiune Sud-Muntenia în anii 2014 față de 2013 (cea mai mare

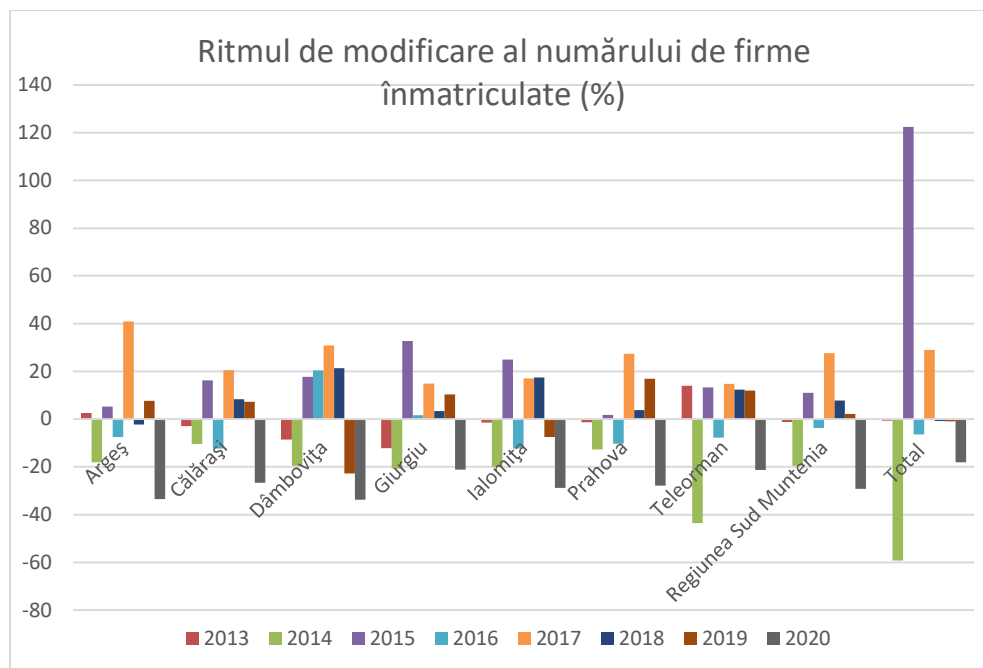
scădere fiind în județul Teleorman respectiv -43,50%) și în anul 2020 față de 2019 (scăderile situându-se între -21,33% și -33,63%).

Tabel 19. – Modificările de la an la an a numărului de firme înmatriculate.
(%)

Județ	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Argeș	2,54	-18,06	5,27	-7,45	40,85	-2,31	7,58	-33,47
Călărași	-2,94	-10,36	16,26	-12,23	20,54	8,40	7,21	-26,68
Dâmbovița	-8,62	-19,58	17,68	20,41	30,77	21,41	-22,72	-33,63
Giurgiu	-12,11	-20,72	32,73	1,63	14,93	3,40	10,40	-21,14
Ialomița	-1,47	-19,90	24,84	-12,24	17,12	17,42	-7,50	-28,79
Prahova	-1,35	-12,76	1,74	-10,19	27,45	3,73	17,02	-27,92
Teleorman	13,92	-43,50	13,26	-7,68	14,81	12,46	11,94	-21,33
Regiunea Sud Muntenia	-1,13	-19,56	11,07	-3,67	27,69	7,78	2,16	-29,09
Romania	-0,63	-59,22	122,35	-6,35	28,98	-0,85	-0,97	-18,09

Sursa: Calculat pe baza datelor din Tabel 17

Dacă eliminăm din seria de date anii 2014 și 2020 în care au avut loc scăderi în toate județele, în restul perioadei județele din regiunea Sud-Muntenia pot fi împărțite în două categorii: cele în care numărul de noi înmatriculări a crescut de la an la an (județele Dâmbovița și Giurgiu) și cele în care creșterea este una alternantă, respectiv, creșteri în unii ani urmate de ani în care numărul de înmatriculări scad (Argeș, Prahova, Călărași, Ialomița și Teleorman).



Sursa: Prelucrare proprie după datele din Tabel 19.

Fig. 9. Ritmul de modificare a numărului de înmatriculări în Regiunea Sud-Muntenia

Tabel 19. Structura pe județe a numărului de înmatriculări

(%)

Județ	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Argeș	23,27	23,86	19,55	20,58	19,05	26,83	26,21	28,19	18,76
Călărași	7,73	7,50	6,72	7,81	6,86	8,27	8,96	9,61	7,05
Dâmbovița	16,67	15,23	12,25	14,41	17,36	22,70	27,56	21,29	14,13
Giurgiu	8,23	7,23	5,73	7,61	7,73	8,89	9,19	10,15	8,00
Ialomița	7,01	6,91	5,53	6,91	6,06	7,10	8,34	7,71	5,49
Prahova	27,03	26,67	23,27	23,67	21,26	27,09	28,11	32,89	23,71
Teleorman	10,07	11,47	6,48	7,34	6,78	7,78	8,75	9,79	7,70
Regiunea Sud Muntenia	100,00	98,87	79,53	88,34	85,09	108,65	117,11	119,64	84,84

Sursa: Calculat pe baza datelor din Tabel 17

Anul 2020 se constituie într-un caz aparte datorită efectelor pandemiei COVID-19 care a dus în mod nemijlocit la o scădere a numărului de înmatriculări.

Din totalul de firme înregistrate la nivelul regiunii Sud-Muntenia peste 50% sunt concentrate în județele Argeș și Prahova. Sunt însă trei județe (Călărași, Ialomița și Teleorman) care ocupă sub 10% din numărul total de firme la nivel de regiune.

Este necesar și util ca numărul anual de înregistrări de firme să fie analizat în corelație directă și cu numărul de firme desființate (radiate) anual.

Așa cum anual avem un număr mare de firme care se înregistrează, la fel avem și un număr mare de firme care își încetează activitatea, fiind radiate de la Oficiul Național al Registrului Comerțului.

Tabel 20. Evoluția numărului de radieri în regiunea Sud Muntenia

(%)

Județ	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Argeș	2396	2431	2166	2385	2799	2748	2377	3186	1436
Călărași	531	644	560	659	817	848	611	1020	431
Dâmbovița	1442	1555	1275	1390	1744	1344	1724	2669	1063
Giurgiu	518	667	505	749	908	656	866	895	478
Ialomița	594	787	665	690	698	577	606	783	365
Prahova	2980	2915	3011	3463	3952	2772	2640	3617	1727
Teleorman	575	674	846	825	940	737	679	1462	479
Sud-Muntenia	9036	9673	9028	10161	11858	9682	9503	13632	5979
Total	71746	80786	76483	94374	109113	82295	80181	101601	51715

 Sursa: ONRC, <https://www.onrc.ro/index.php/ro/statistici>



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Întreprinderile radiate reprezintă între 11,4% și 29% din totalul întreprinderilor active din fiecare județ în parte (Tabel 21)

Tabel 21. Raportul între numărul de întreprinderi radiate și numărul de întreprinderi active

(%)

Județ	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Argeș	17,9	17,6	14,9	16,0	18,1	16,5	13,6	17,6
Călărași	12,1	14,4	12,4	14,1	17,2	17,3	11,8	19,3
Dâmbovița	22,1	23,1	18,2	19,2	23,1	16,5	20,1	29,0
Giurgiu	13,0	16,1	11,4	16,4	19,7	13,4	17,0	16,4
Ialomița	14,6	19,1	15,7	16,2	15,9	12,8	12,8	15,9
Prahova	18,5	17,8	17,9	20,6	23,0	15,4	14,0	18,3
Teleorman	11,3	13,1	16,2	16,0	18,2	13,7	12,3	25,8
Sud-Muntenia	16,9	17,6	15,9	17,6	20,1	15,5	14,5	19,9

Sursa: Calculat pe baza datelor din Tabel 20

Dacă efectuăm corespondența între numărul firmelor nou înregistrate și numărul anual de radieri rezultă sporul anual de întreprinderi înregistrate la Oficiul Național al Registrului Comerțului (Tabel 22, Figura 10.).

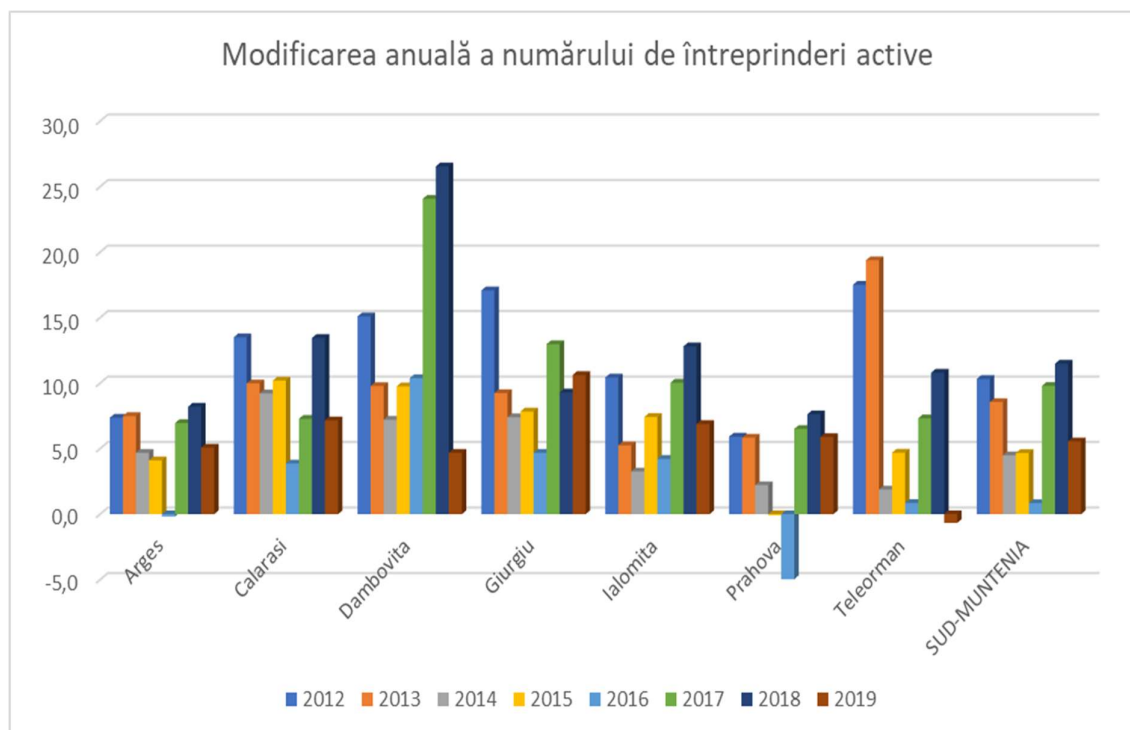
Tabel 22. - Sporul anual de întreprinderi înregistrate la ONRC pe județe

(%)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Argeș	989	1040	678	609	-28	1155	1436	916	1293
Călărași	593	447	418	478	181	355	693	378	594
Dâmbovița	983	661	507	707	781	1958	2285	429	993
Giurgiu	679	385	329	358	217	637	471	581	686
Ialomița	426	218	140	315	184	456	607	339	434
Prahova	953	965	374	-19	-859	1170	1449	1168	1722
Teleorman	890	995	97	243	46	395	594	-37	642
Sud Muntenia	5513	4711	2543	2691	522	6126	7535	3774	6364
România	53857	44030	25144	18793	-3131	54404	55351	32619	58224

Sursa: Calculat pe baza datelor din Tabel 17 și Tabel 20

Pentru a caracteriza modificarea numărului de firme (creșterea sau scăderea acestuia) am luat în calcul numărul de întreprinderi nou înregistrate și numărul de radieri care au fost înscrise în Registrul Comerțului neluând în calcul eventualele suspendări de activitate.



Sursa: Prelucrare proprie după datele din Tabel 19.

Fig. 10. Sporul anual de întreprinderi înregistrate la ONRC

Analiza datelor din tabelul 22 relevă, cu mici excepții, faptul că pe întreaga regiune Sud-Muntenia în ansamblu cât, și pe fiecare județ în parte, diferența dintre numărul de întreprinderi înmatriculate și numărul de radieri este una pozitivă, ceea ce conduce la concluzia că există o preocupare pentru dezvoltarea de noi afaceri. Excepție de la regulă fac Județul Prahova care înregistrează o scădere 19 întreprinderi în anul 2015 și cu 859 de firme în anul 2016 și județul Argeș cu o scădere de 28 de firme în anul 2016.



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

3. Analiza profilului și activității Startup-urilor înființate cu finanțare europeană prin programul POCU

3.1 Metodologia de desfășurare a cercetării

Pentru a analiza mediul economic în care își desfășoară activitatea noile Startup-uri înființate cu finanțare din fonduri europene am propus o anchetă de conjunctură startup-urilor finanțate prin intermediul proiectelor POCU derulate prin intermediul Universității „Valahia” din Târgoviște.

Scopul studiului fiind acela de a analiza calitativ și de a cunoaște aspectele care apar în înfiinșarea, dezvoltarea și monitorizarea noilor afaceri care au fost finanțate din fonduri europene. Am apelat la o anchetă de conjunctură efectuată pe un eșantion nereprezentativ de startup-uri nou înființate. Rezultatele studiului nu pot fi extinse la întreaga colectivitate de firme noi, dar relevă principalele aspecte cu care se confruntă micii antreprenori la început de drum, motivația acestora etc.

Au fost selectate un număr de 118 startup-uri din proiectele „START UP SUD MUNTENIA” (9 firme), „SOARE - Șanse de Ocupare prin Antreprenoriat Responsabil” (12 firme), „InGenius Start-up Xpress! Program de antreprenoriat responsabil in regiunea Sud-Muntenia” (32 firme), „ADAM - Academia pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului și Managementului” (34 firme) și ”Visul Tău, afacerea de maine!” (31 firme).

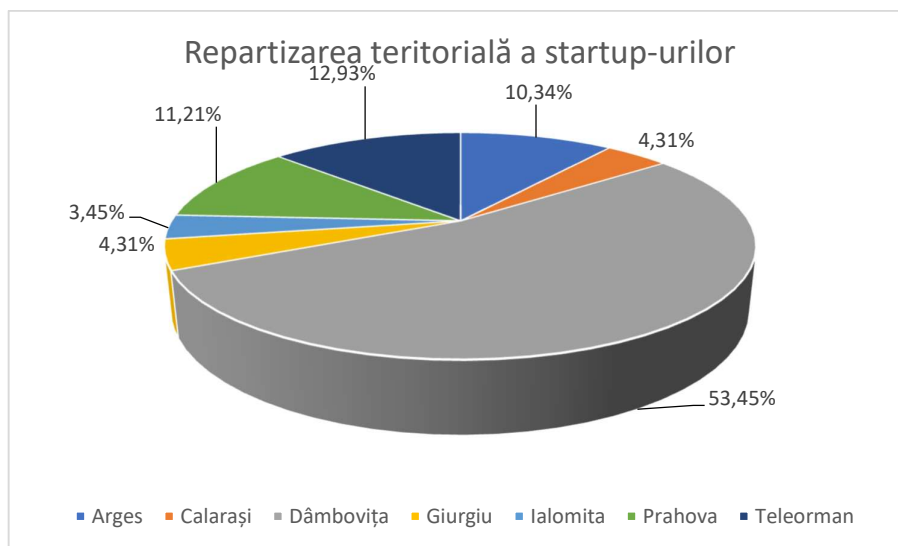
Tabel 23. Repartizarea teritorială a startup-urilor chestionate

Județul	Număr startup-uri	Pondere (%)
Argeș	12	10,34
Calarași	5	4,31
Dâmbovița	62	53,45
Giurgiu	5	4,31
Ialomița	4	3,45
Prahova	13	11,21
Teleorman	15	12,93
Total	116	100

Sursa: Prelucrare personală

Pentru a asigura completarea chestionarului firmele au fost contactate telefonic și le-au fost expuse obiectivele studiului, modul de completare a acestora și perioada de completare.

Din cele 118 firme contactate au răspuns la chestionar un număr de 81 de firme, fiind validate un număr de 80 firme, unul din răspunsuri fiind dublat.



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 23

Fig. 11 Chestionar de analiză a activității Startup-urilor finanțate din Fonduri europene

Pentru a stabili tendințele care se manifestă în rândul persoanelor care au înființat Startup-uri finanțate din Fondurile europene s-a aplicat un chestionar structurat pe patru mari capitole care au vizat:

- profilul antreprenorului;
- profilul afacerii;
- motivația pornirii unui Startup;
- factorii care influențează apariția, dezvoltarea, succesul sau insuccesul noilor afaceri (Anexa 1).

Prima întrebare care s-a pus a fost „Cine este antreprenorul?”, respectiv vârsta, sexul, stautul matrimonial, studiile absolvite, în ce domeniu de activitate a lucrat înainte de a înființa noua afacere. Există sau nu o legătură între experiența profesională respectiv, nivelul de pregătire al întreprinzătorului și domeniul ales pentru a investi?

A doua problemă pe care am vrut să o clarificăm a fost cea legată de specificul activității antreprenoriale respectiv, forma juridică de constituire a Startup-ului, sursele de finanțare, timpul alocat noii afaceri.

În al treilea rând, am încercat să identificăm motivația de a devenii antreprenor. Resortul pornirii unei noi afaceri se poate datora atât unui sentiment de insatisfacție legat de vechiul loc de muncă (munca de rutină, lipsa de apreciere a muncii desfășurate, colectiv inadecvat propriilor aspirații etc) cât și dorinței de nou, dorinței de a pune în aplicare propria viziune asupra coordonării și dezvoltării unei afaceri.

Și nu în ultimul rând am căutat să identificăm Factorii care influențează apariția și dezvoltarea unei noi afaceri, concomitent cu identificarea factorilor care afectează negativ dezvoltarea noilor afaceri.

Chestionarul în formă online, a fost transmis unui numar de 115 startup-uri din regiunea Sud Muntenia și au raspuns 81, din care 80 valide.

3.2. Analiza rezultatelor obținute pe baza chestionarului

3.2.1. Profilul întreprinzătorului

Studiul a urmărit să identifice apetitul spre activitatea de întreprizător a populației. Astfel s-au născut în mod firesc câteva întrebări: întreprizătorul din Regiunea Sud Muntenia este bărbat sau femeie, tânăr sau în vârstă, care este nivelul de pregătire sau care a fost resortul care l-a îndreptat spre a începe o nouă afacere etc. Studiul efectuat a evidențiat următoarele aspecte:

1. Repartiția pe vârste a repondenților

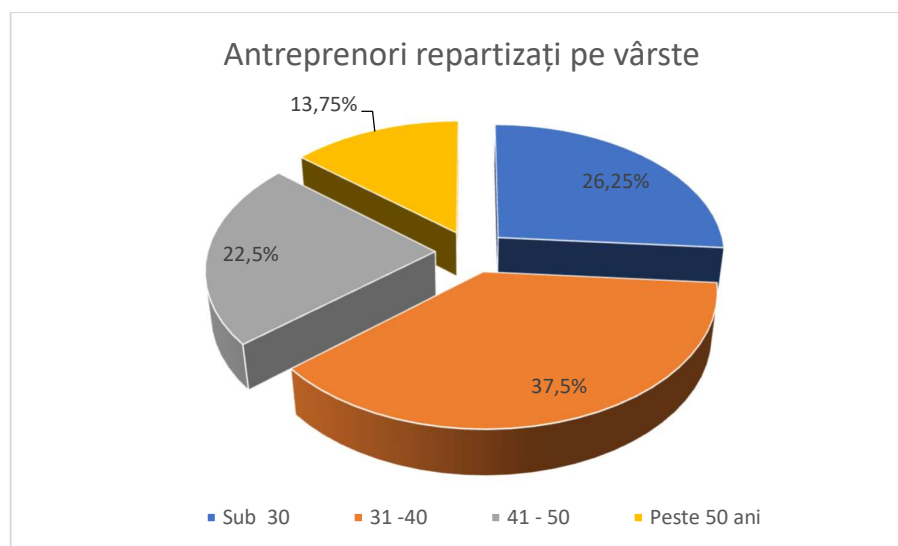
O primă chestiune a fost legată de vârsta întreprinzătorului, respectiv să vedem care a fost vârsta la care s-au orientat să înceapă o nouă afacere.

Tabel 24. - Repartiția pe vârste a antreprenorilor

Grupa de vârstă	Număr întreprinzători	Pondere (%)
Sub 30	21	26,25
31 -40	30	37,50
41 - 50	18	22,50
Peste 50 ani	11	13,75
Total	80	100,00

Sursa: Prelucrare proprie

Se constată că repartiția pe vârste se întinde pe o plajă mare de valori, ea acoperind valori între 21 și 64 de ani.



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 24

Fig. 12 Repartiția antreprenorilor pe vârste

Se poate observa un interes mai mare la persoanele tinere pentru începerea unei noi afaceri (26,25% tineri sub 30 de ani față de numai 13,75% persoane peste 50 de ani).

2. Repartiția pe sexe a repondenților

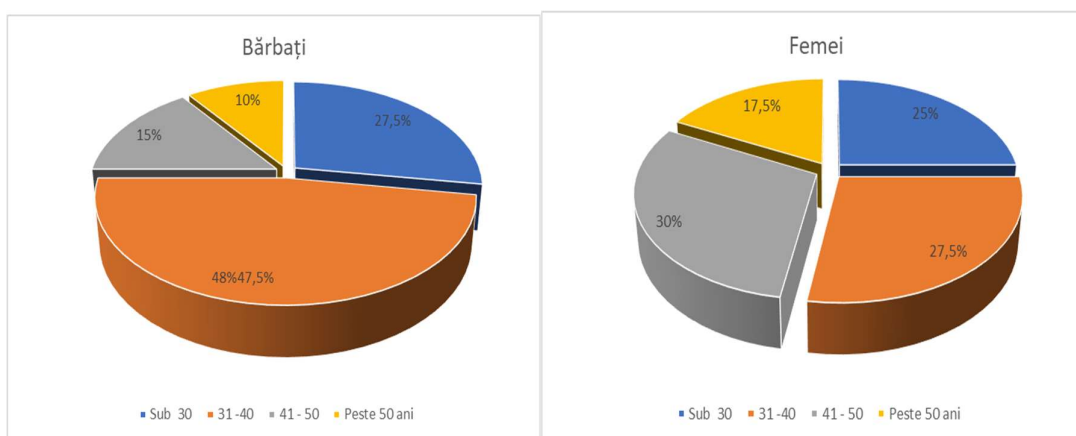
În ceea ce privește sexul antreprenorului se constată o repartizare absolut egală pe cele două sexe: 50% bărbați, 50% femei.

Tabel 25. Repartiția pe vârste și sexe a antreprenorilor

Grupe de vârstă	Număr		Pondere	
	Bărbați	Femei	Bărbați	Femei
Sub 30	11	10	13,75	12,5
31 -40	19	11	23,75	13,75
41 - 50	6	12	7,5	15
Peste 50 ani	4	7	5	8,75
Total	40	40	50	50

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid feminin	40	50,0	50,0	50,0
Valid masculin	40	50,0	50,0	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 25

Fig. 13. Repartizarea pe sexe și vârste a antreprenorilor

3. Nivelul studiilor

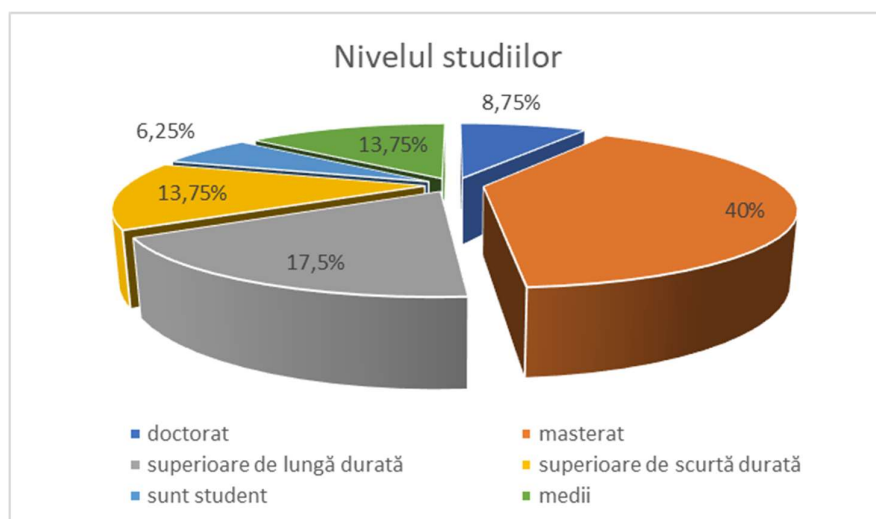
Un aspect deloc de neglijat în analiza beneficiarului de finanțare a startup-urilor din fonduri europene îl reprezintă nivelul pregătirii inițiale, respectiv nivelul studiilor și eventual legătura domeniului de activitate cu noua activitate din cadrul firmei.

Tabel 26. Nivelul studiilor

Studii absolvite	Număr antreprenori	Pondere (%)
Doctorat	7	8,75
Masterat	32	40
Studii superioare de lungă durată	14	17,5
Studii superioare de scurtă durată	11	13,75
Sunt student	5	6,25
Studii medii	11	13,75
Total	80	100,0

Sursa: Prelucrare proprie

Se poate constata că peste 80% dintre cei care au început o nouă afacere sunt absolvenți de învățământ superior de scurtă sau de lungă durată, de masterat și chiar de doctorat. În proporție foarte mică (13,75%) noii antreprenori sunt absolvenți de studii medii.



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 26

Fig. 14. Repartiția antreprenorilor după nivelul studiilor

Ponderea mare a absolvenților de studii universitare arată înclinația spre inovare a acestora, dorința de a începe o nouă afacere.

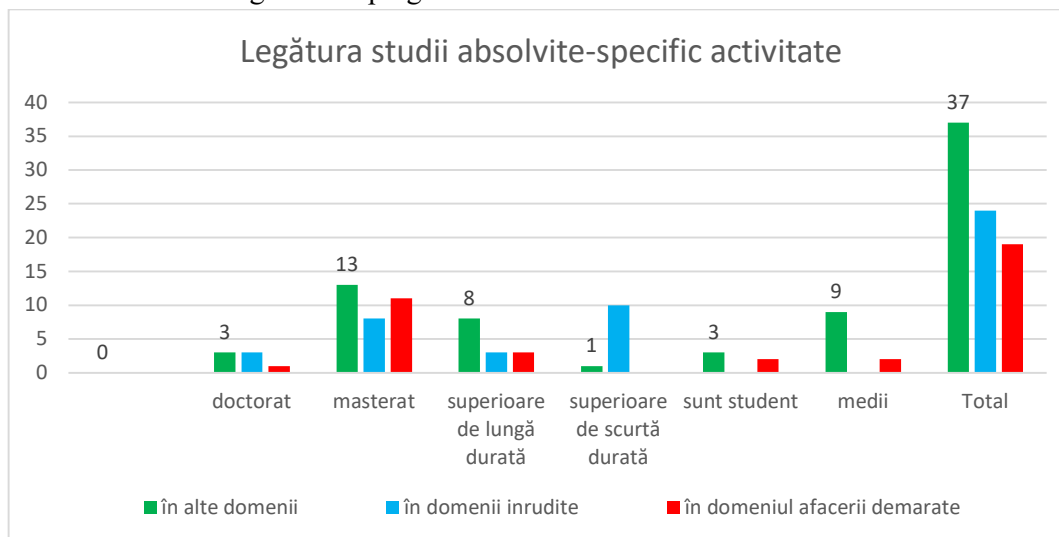
4. Legătura studiilor absolvite cu specificul afacerii

Tabel 27. Repartiția antreprenorilor după studii și specificul activității

Nivelul studiilor	Legătura studiilor cu specificul afacerii			Total
	în alte domenii	în domenii înrudite	în domeniul afacerii demarate	
Doctorat	3	3	1	7
Masterat	13	8	11	32
Studii superioare de lungă durată	8	3	3	14
Studii superioare de scurtă durată	1	10	0	11
Sunt student	3	0	2	5
Studii medii	9	0	2	11
Total	37	24	19	80

Sursa: Prelucrare proprie

În ceea ce privește legătura studiilor absolvite cu domeniul de activitate ales pentru a demara noua afacere se poate constata un echilibru între cei care au ales să activeze în domeniul sau domeniile înrudite cu pregătirea inițială (43) și cei care au demarat o afacere într-un domeniu care nu are legătură cu pregătirea lor.



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 27

Fig. 15. Repartiția antreprenorilor după studii și specificul activității

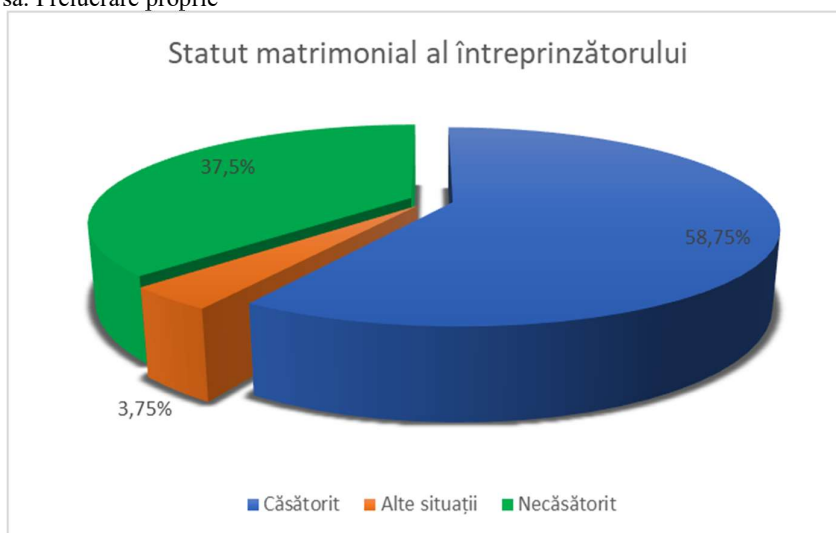
Așa cum reiese din figura 15 numai absolvenții de doctorat și masterat au înclinația de a demara o afacere în domeniul studiilor sau în domenii înrudite. Absolvenții de licență și cei cu pregătire medie sunt înclinați spre afaceri în alte domenii.

5. Statut matrimonial al antreprenorului

Tabel 28. Statutul matrimonial al antreprenorului

Statut	Număr antreprenori	Structură
Căsătorit	47	58,75
Alte situații	3	3,75
Necăsătorit	30	37,5
Total	80	100

Sursa: Prelucrare proprie



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 28

Fig. 16. Statutul matrimonial al antreprenorului

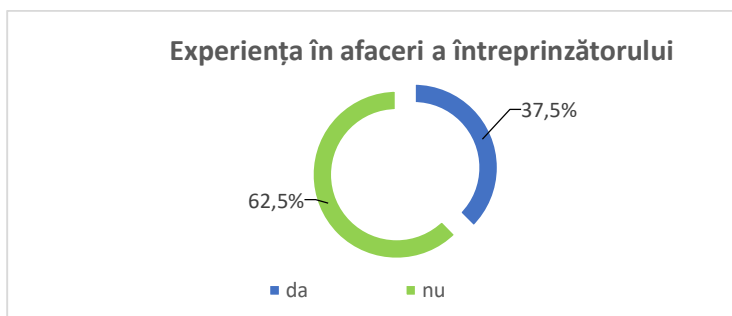
Peste jumătate din cei chestionați sunt persoane căsătorite (58,75%).

6. Experiența în afaceri

Tabel 29 Experiență în afaceri a întreprinzătorilor

		Frequency	Percent
Valid	da	30	37,5
	nu	50	62,5
	Total	80	100,0

Sursa: Prelucrare proprie



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 29

Fig. 17. Experiența în afaceri a întreprinzătorului

Dintre ce 80 de repondenți numai 30 au experiență în afaceri (37,5%), în timp ce 50 dintre acestia ori nu au lucrat, fiind studenți, ori au avut statut de salariat.

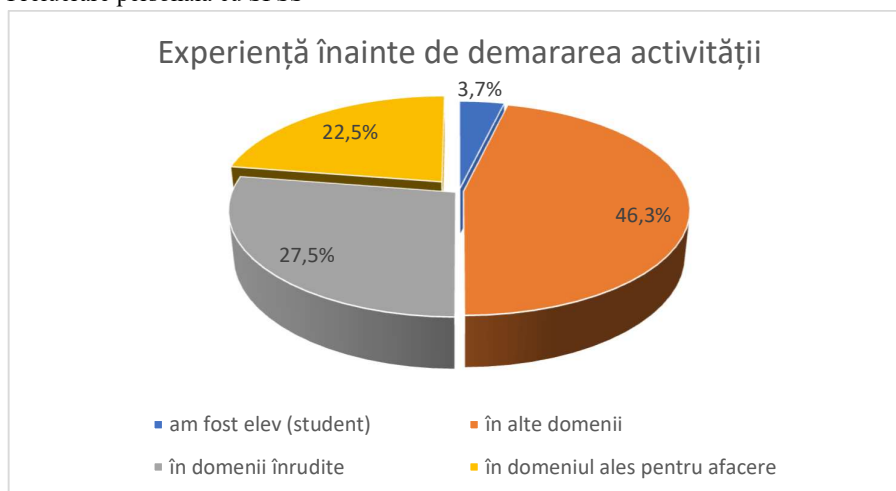
7. Experiența în muncă

Dacă ne referim la experiența în muncă pe care repondenții au avut-o înainte de demararea afacerii constatăm că peste jumătate din cei care au avut activitate au lucrat în alte domenii.

Tabel 30. Repartizarea pe domenii de activitate înainte de demararea activității

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
am fost elev (student)	3	3,7	3,7	3,7
în alte domenii	37	46,3	46,3	50,0
în domenii înrudite	22	27,5	27,5	77,5
în domeniul ales pentru afacere	18	22,5	22,5	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 30

Fig. 18. Experiența înainte de demararea afacerii

Printre domeniile în care au acționat înainte de demararea activității cei chestionați se numără: activități de plasare a forței de muncă, arhitectură, piese și service auto, comerț, consultanță în diverse domenii, contabilitate, design de interior, editare și producție audio-video, inginerie, organizare de evenimente, publicitate, transporturi etc.

8. Analiza gradului de satisfacție referitor la activitatea anterioară

În literatura de specialitate se consemnează faptul că una dintre motivațiile de a devenii antreprenor o reprezintă satisfacția sau lipsa de satisfacție a vechiului loc de muncă. Aceasta se poate referii atât la profesia în sine, cât și la colectivul din care face parte repondentul la modul cum îi este apreciată activitatea.

Pentru aceasta am analizat unele din aceste aspecte cu ajutorul unei scale cu valori de 1 la 5 unde 1 reprezenta „Grad foarte redus de satisfacție” iar 5 reprezenta „Grad foarte ridicat de satisfacție”.

8.a). Profesia actuală

Tabel 31. Grad de satisfacție referitor la profesia actuală

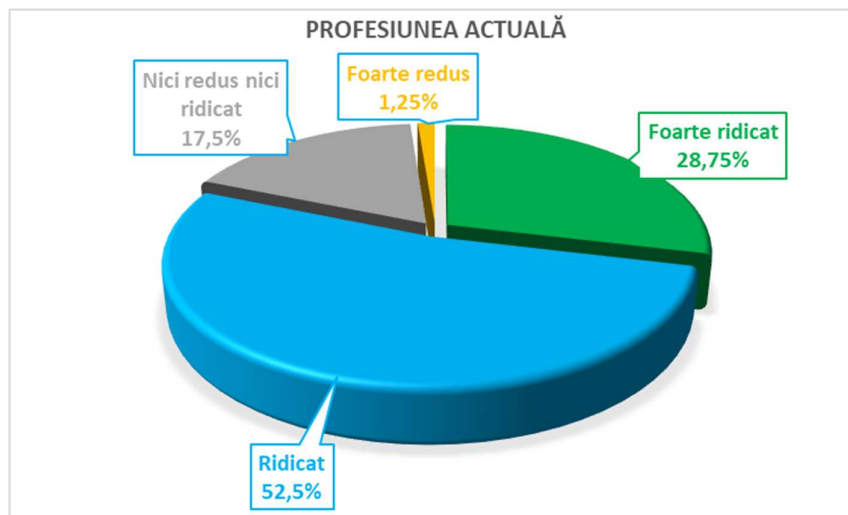
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Foarte redus	1	1,2	1,2	1,2
Foarte ridicat	23	28,8	28,8	30,0
Valid Nici redus, nici ridicat	14	17,5	17,5	47,5
Ridicat	42	52,5	52,5	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
8. Indicați, vă rog, gradul de satisfacție referitor la: [Profesia dumneavoastră]	80	4	1	5	4,07	,759	,577
Valid N (listwise)	80						

Sursa: Prelucrare proprie cu SPSS

Scorul mediu în ceea ce privește gradul de satisfacție legat de profesie este de 4,07 ceea ce denotă că în medie repondenții sunt mulțumiți de profesia pe care o au. Aceasta deoarece peste 80% dintre repondenți au un grad ridicat și foarte ridicat de satisfacție legat de profesie ceea ce denotă că nu alegerea profesiei a constituit resortul pentru începerea unei noi afaceri.



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 31

Fig. 19. Grad de satisfacție referitor la profesia actuală

8.b). Atmosfera generală în cadrul firmei

Tabel 32. Grad de satisfacție referitor la atmosfera generală din cadrul firmei

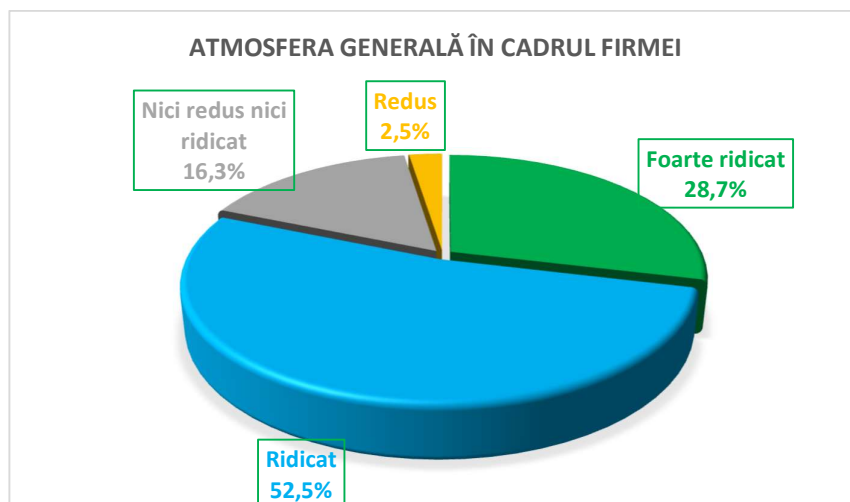
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Foarte ridicat	23	28,7	28,7	28,7
Nici redus, nici ridicat	13	16,3	16,3	45,0
Valid Redus	2	2,5	2,5	47,5
Ridicat	42	52,5	52,5	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
8. Indicați, vă rog, gradul de satisfacție referitor la: [Atmosfera generală din cadrul firmei în care ați lucrat]	80	2	5	4,10	,704
Valid N (listwise)	80				

Sursa: Prelucrare proprie cu SPSS

Scorul mediu în ceea ce privește gradul de satisfacție legat de atmosfera de la locul de muncă se situează tot peste 4 ceea ce indică că din perspectiva acestui item, respondenții au un grad de satisfacție ridicat (4,10). Aceasta deoarece 81,3% dintre respondenți au un grad ridicat și foarte ridicat de satisfacție legat atmosfera generală din cadrul firmei în care lucrează.



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 32

Fig. 20 – Atmosfera generală în cadrul firmei

8.c). Activitatea desfășurată

Tabel 33. Grad de satisfacție referitor la activitatea desfășurată

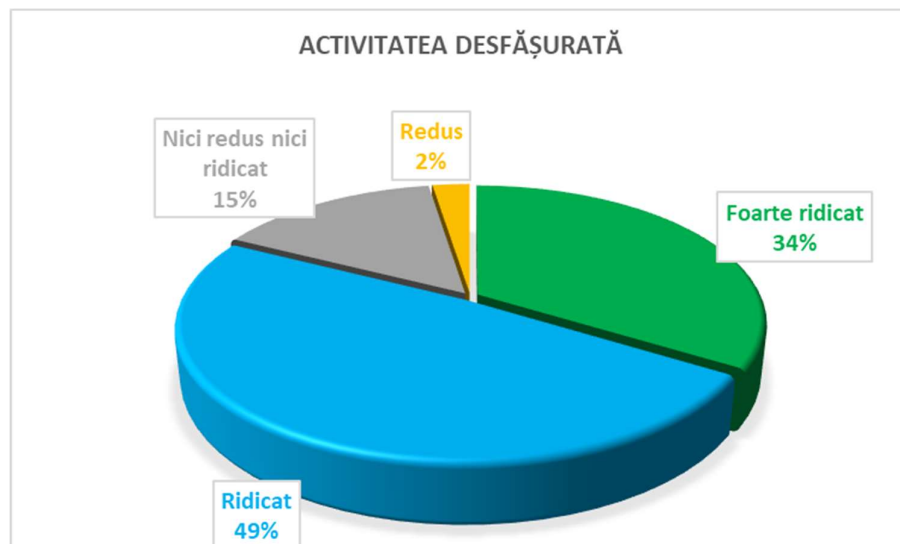
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Foarte ridicat	27	33,8	33,8	33,8
Nici redus, nici ridicat	12	15,0	15,0	48,8
Valid Redus	2	2,5	2,5	51,3
Ridicat	39	48,7	48,7	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
8. Indicați, vă rog, gradul de satisfacție referitor la: [Activitatea pe care efectiv o desfășurați]	80	3	2	5	4,12	,769	,592
Valid N (listwise)	80						

Sursa: Prelucrare proprie cu SPSS

Gradul de satisfacție referitor la activitatea desfășurată este unul ridicat (scor mediu 4,12) ceea ce denotă că repondenții sunt mulțumiți din acest punct de vedere.



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 33

Fig. 21 – Gradul de satisfacție privind activitatea desfășurată

8.d). Activitatea celorlalți membri ai echipei

Referitor la aprecierea gradului de satisfacție privind activitatea colectivului din care face parte respondentul se constată că numai 70% apreciază că acesta este ridicat sau foarte ridicat.

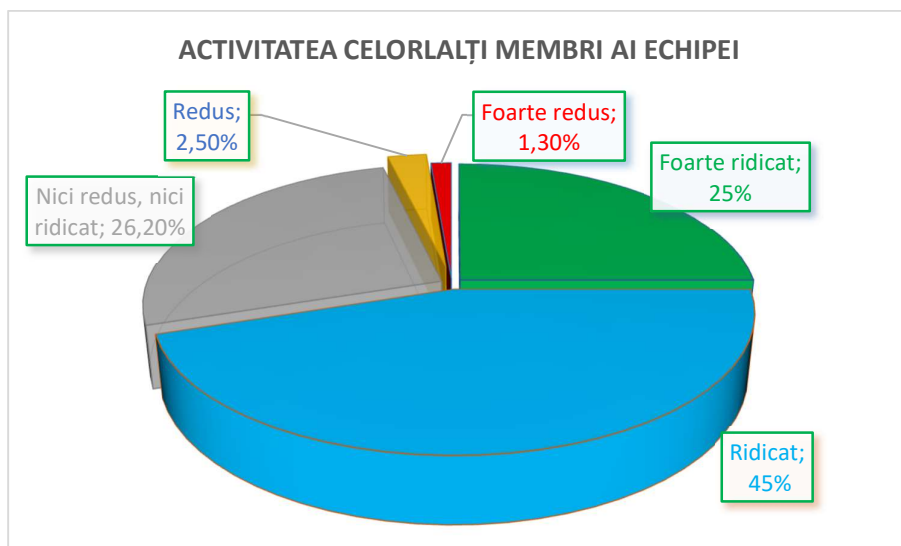
Tabel 34. Grad de satisfacție referitor la activitatea desfășurată de ceilalți membri ai echipei

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Foarte redus	1	1,3	1,3	1,3
Foarte ridicat	20	25,0	25,0	26,3
Nici redus, nici ridicat	21	26,3	26,3	52,5
Redus	2	2,5	2,5	55,0
Ridicat	36	45,0	45,0	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
8. Indicați, vă rog, gradul de satisfacție referitor la: [Activitatea celorlalți membri ai echipei]	80	4	1	5	3,91	,845	,714
Valid N (listwise)	80						

Sursa: Prelucrare proprie cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 34

Fig. 22. Gradul de satisfacție privind activitatea echipei

Cei care apreciază ca fiind mediu gradul de satisfacție (Nici redus, nici ridicat) crește la 26% față de itemii anteriori. Aceasta duce la scăderea scorului mediu la numai 3,91.

8.e). Venituri realizate

Tabel 35. Grad de satisfacție referitor la veniturile realizate în raport cu activitatea desfășurată

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Foarte redus	4	5,0	5,0	5,0
Foarte ridicat	2	2,5	2,5	7,5
Nici redus, nici ridicat	36	45,0	45,0	52,5
Valid Redus	11	13,8	13,8	66,3
Ridicat	27	33,8	33,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

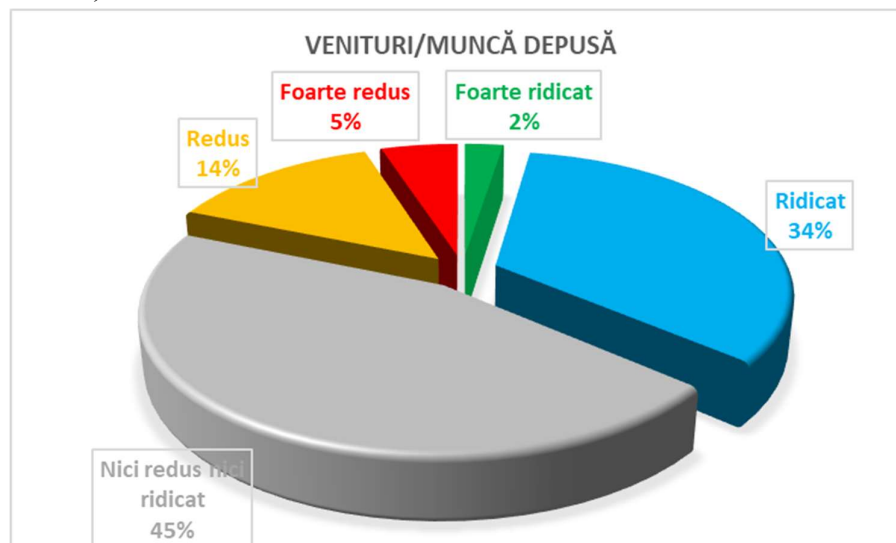
Descriptive Statistics

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
8. Indicați, vă rog, gradul de satisfacție referitor la: [Veniturile realizate raportate la munca depusă]	80	4	1	5	3,14	,868	,753
Valid N (listwise)	80						

Sursa: Prelucrare proprie cu SPSS

Datele din tabelul 33 scot în evidență faptul că, nivelul de satisfacție referitor la corespondența între venituri și munca depusă este unul mediu. Se remarcă faptul că ponderea celor care au un nivel foarte ridicat de satisfacție se situează sub ponderea celor care au un

nivel foarte redus de satisfacție iar cei care au ponederea cea mai ridicată sunt cei care au optat pentru „nici redus, nici ridicat”.



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 35

Fig. 23. Grad de satisfacție referitor la veniturile realizate

Aceasta a dus, în mod nemijlocit, la scăderea scorului mediu al gradului de satisfacție la 3,14, adică în zona „nici redus, nici ridicat”. Percepția necorelării veniturilor cu activitatea desfășurată se poate constitui în unul din motivele începerii unei noi afaceri în același domeniu sau, de cele mai multe ori, în alt domeniu decât în cel care a activat.

8.f). Succesul afacerii

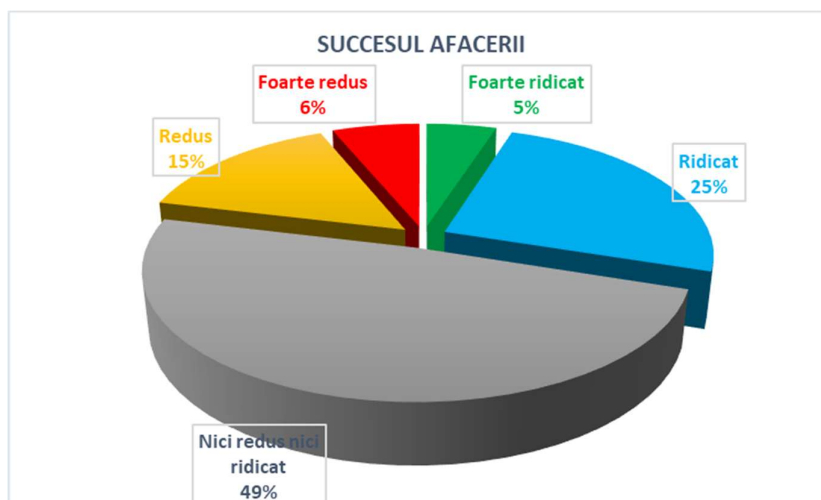
Tabel 36. Succesul sau insuccesul afacerilor întreprinse până la crearea startup-ului

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Foarte redus	5	6,3	6,3	6,3
Foarte ridicat	4	5,0	5,0	11,3
Nici redus, nici ridicat	39	48,8	48,8	60,0
Valid Redus	12	15,0	15,0	75,0
Ridicat	20	25,0	25,0	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
8. Indicați, vă rog, gradul de satisfacție referitor la: [Succesul afacerii dumneavoastră până în prezent]	80	4	1	5	3,10	,880	,775
Valid N (listwise)	80						

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 36

Fig. 24. Succesul sau insuccesul afacerilor întreprinse până la crearea startup-ului

Succesul afacerii, a acțiunilor întreprinse înainte de începerea noii afaceri au asigurat un grad relativ de satisfacție repondenților. Scorul mediu de satisfacție din acest punct de vedere este de 3,10, ceea ce situează răspunsurile în zona „Nici redus, nici ridicat”. De altfel, 49% dintre repondenți au răspuns că gradul de satisfacție este unul mediu.

8.g). Perspectivele de dezvoltare a afacerii

Tabel 37. Perspectiva de dezvoltare a afacerii

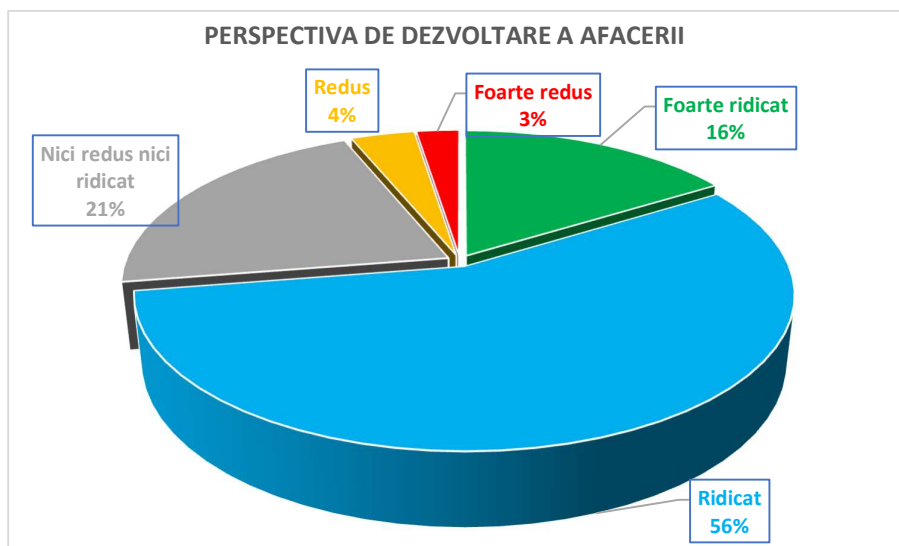
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Foarte redus	2	2,5	2,5	2,5
Foarte ridicat	13	16,2	16,2	18,7
Nici redus, nici ridicat	17	21,3	21,3	40,0
Valid Redus	3	3,8	3,8	43,8
Ridicat	45	56,2	56,2	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
8. Indicați, vă rog, gradul de satisfacție referitor la: [Perspectivele de dezvoltare a afacerii]	80	4	1	5	3,85	,797	,635
Valid N (listwise)	80						

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS

Așa cum am arătat, startup-urile sunt organizații care, pornind de la o idee, urmăresc dezvoltarea în primul rând și abia apoi profitul. Asta înseamnă că marea majoritate a repondenților ar trebui să răspundă cu un „grad foarte ridicat de satisfacție” sau cel mult „ridicat”.



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 37

Fig.25. Perspectiva de dezvoltare ale afacerii

Ipoteza se verifică, dat fiind faptul că 72,4% au declarat că dezvoltarea afacerii le-ar aduce satisfacție și numai 6,3% din repondenți s-au declarat rezervați legat de această aserțiune.

8.h). Standardul de viață

Analiza gradului de satisfacție oferit de actualul standard de viață poate să ofere informații relevante referitoare la motivația de a porni o nouă afacere.

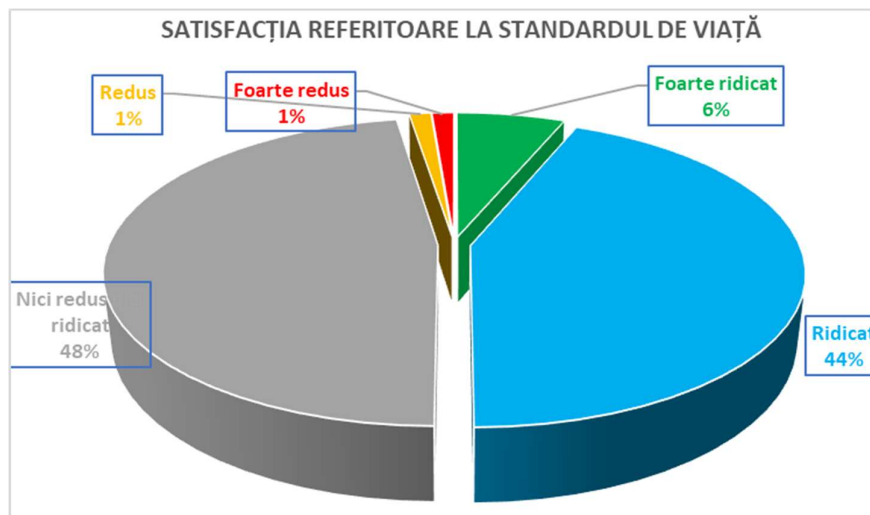
Tabel 38. Analiza satisfacției referitoare la standardul de viață

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Foarte redus	1	1,3	1,3	1,3
Foarte ridicat	5	6,2	6,2	7,5
Nici redus, nici ridicat	38	47,5	47,5	55,0
Valid Redus	1	1,3	1,3	56,3
Ridicat	35	43,7	43,7	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
8. Indicați, vă rog, gradul de satisfacție referitor la: [Standardul dumneavoastră de viață]	80	4	1	5	3,94	1,071	1,148
Valid N (listwise)	80						

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 38

Fig. 26. Satisfacția privind standardul de viață

Satisfacția repondenților referitoare la standardul lor de viață actual este una ridicată (50% dintre aceștia apreciază cu „Foarte ridicat” sau „Ridicat”), restul de 48% apreciind ca fiind o satisfacție „nici redusă, nici ridicată”. Numai 2% dintre repondenți au o satisfacție redusă sau foarte redusă.

I. Profilul afacerii

1. Forma de organizare a startup-ului

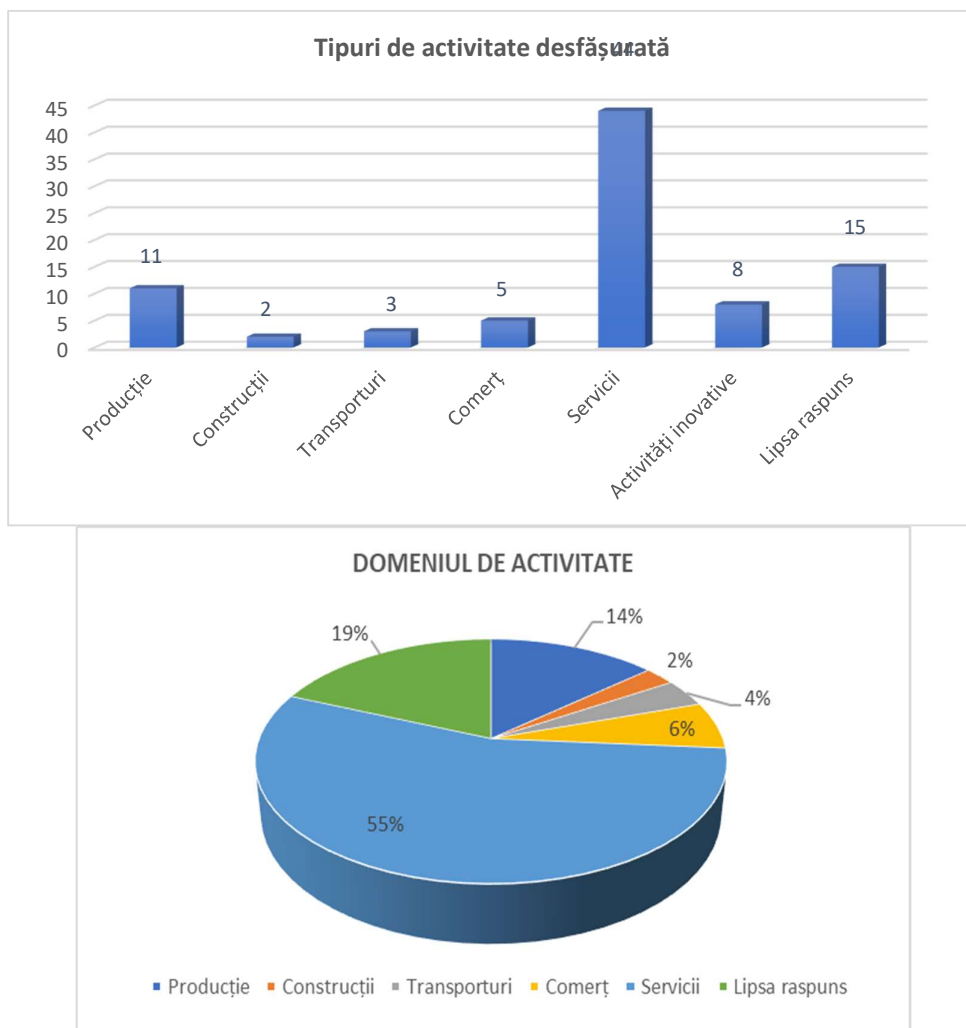
Toți cei 80 de repondenți au optat pentru forma de organizare a startup-ului ca Societate cu răspundere limitată (SRL). Opțiunea acestora s-a datorat în mare parte și faptului că în România este cel mai frecvent tip de societate, mai ales în cazul întreprinderilor noi și de dimensiune mică.

2. Activitatea desfășurată

Tabel 39. Profilul firmei după tipul de activitate

Tip de activitate	Număr societăți
Producție	11
Construcții	2
Transporturi	3
Comerț	5
Servicii	44
Activități inovative	8
Lipsă răspuns	15
Total răspunsuri	88

Sursa: Prelucrare personală



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 39

Fig. 27. Profilul firmei după tipul de activitate

Nu lipsit de importanță este de a stabili care este tipul principal de activitate în care noii întreprinzători și-au propus să activeze: producție, construcții, transporturi, comerț și servicii. Din cei 80 de repondenți, la acest item, au răspuns 65, respectiv 81% dintre cei chestionați. După tipul de activitate în care au fost înființate noile startup-uri, 55% preferă activități din domeniul serviciilor, 14% producția și numai 10% activitățile de comerț.

Se constată că dintre cei 65 de repondenți numai 8 repondenți, reprezentând 12,4%, consideră că activitatea desfășurată este una având caracter inovativ. Acest procent este unul redus, dat fiind faptul că, startup-ul, prin definiție ar trebui să aibă un caracter inovativ.

3. Sursele de finanțare

Așa cum a fost constituit eșantionul, toate cele 80 de societăți comerciale au beneficiat de fonduri europene prin intermediul programelor operaționale. Din analiză a reieșit faptul că

numai 17 repondenți (21,25%) au apelat și la fonduri proprii, 5 repondenți (6,25%) au apelat la fonduri guvernamentale și numai 2 repondenți (2,5%) au apelat la împrumuturi. Rezultă că finanțarea prin Programele operaționale ale Uniunii Europene s-au constituit într-un factor de bază al creării de noi întreprinderi și implicit pentru crearea de noi locuri de muncă.

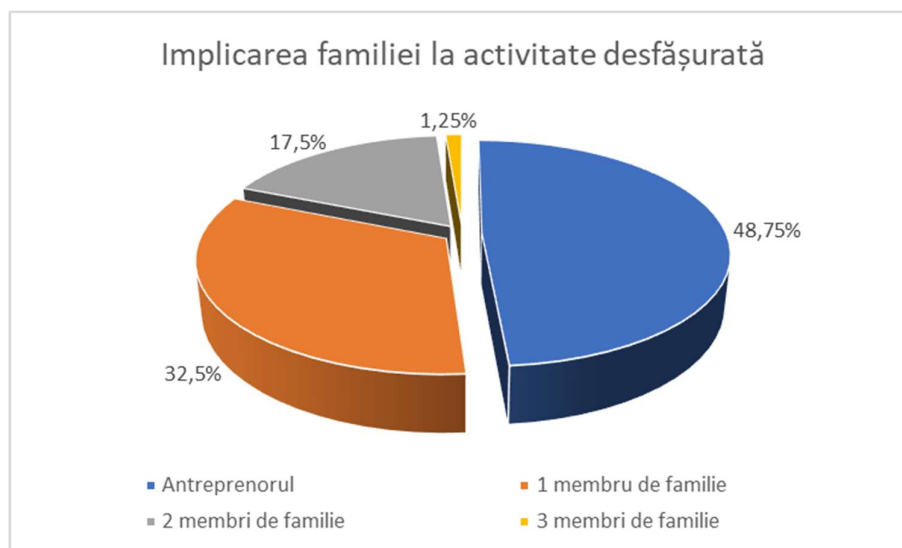
4. Aportul familiei la crearea și dezvoltarea afacerii

O altă întrebare, nu lipsită de importanță, este cea legată de implicarea membrilor de familie în activitatea demarată, atât sub aspectul activității în sine, cât și în ceea ce privește investiția.

Tabel 40. Implicarea membrilor de familie la activitatea startup-ului

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
0	39	48,75	48,75	48,75
1	26	32,5	32,5	81,25
Valid 2	14	17,5	17,5	98,75
3	1	1,25	1,25	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 40

Fig. 28. Implicarea membrilor de familie în activitatea startup-ului

Implicarea familiei în noua afacere se regăsește în aproape 50% din cazuri – un membru de familie în 32,5%, 2 membri în 17,5% din cazuri, iar în 1,25% din cazuri trei membri de familie. În restul de 50% din cazuri activitatea este desfășurată de către antreprenor și angajații săi.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Instrumente Structurale
2014-2020

În ceea ce privește investirea în afacere, se constată că numai în doar 5 cazuri sunt implicați și membrii de familie. De regulă, afacerile sunt înființate folosind Fondurile europene.

5. Durata de când a fost înființată afacerea

Pornind de la faptul că toate cele 80 de noi firme au fost înființate ca urmare a finanțării prin Programele operaționale, vechimea firmei se situează de regulă sub 3 ani. Astfel, din cele 65 de răspunsuri valide, 8 firme (12,3%) au o vechime de sub un an, 51 de firme (78,5%) își desfășoară activitate de 1-2 ani și numai 3 firme au o vechime mai mare de trei ani. Ca urmare a pandemiei de COVID-19, trei firme și-au suspendat activitatea.

6. Participarea cu capital în firmă

Peste 90% dintre repondenți dețin 100% din participația la capitalul firmei. Numai în 6 cazuri, cel care a înființat firma deține numai o parte din capitalul social: câte un caz cu participații de 40%, 60%, 70%, 95% și 2 cazuri cu 50%. Aceasta arată că, pentru început cei care au înființat noua firmă preferă, pe de o parte, să administreze afacerea așa cum consideră ei, iar pe de altă parte, să își asume singuri riscurile, iar în caz de succes beneficiile.

7. Timpul dedicat afacerii

Tabel 41. Timpul alocat activității în firmă

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	15	18,9	18,9	18,9
10	3	3,8	3,8	22,7
10-12	2	2,5	2,5	25,2
15	3	3,8	3,8	29
20	7	8,9	8,9	37,9
20-22	1	1,2	1,2	39,1
20-40	1	1,2	1,2	40,3
20-60	1	1,2	1,2	41,5
25	2	2,5	2,5	44
25-40	1	1,2	1,2	45,2
30	1	1,2	1,2	46,4
30-40	1	1,2	1,2	47,6
35	1	1,2	1,2	48,8
40	22	27,5	27,5	76,3
40-60	1	1,2	1,2	77,5
50	6	7,5	7,5	85
55	1	1,2	1,2	86,2
56	1	1,2	1,2	87,4
56-70	1	1,2	1,2	88,6
60	7	8,9	8,9	97,5
70	2	2,5	2,5	100
Total	80	100,0	100,0	

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Timpul alocat afacerii variază în limite foarte largi, de la 10 ore/săptămână (2 ore pe zi) la aproape 70 de ore pe săptămână. Timpul alocat activității în firmă diferă atât, în funcție de specificul activității desfășurate, cât și de faptul că unii dintre antreprenori, pe lângă activitatea din firmă, mai desfășoară și alte activități. Din cei 80 de repondenți chestionați am avut 65 de răspunsuri.

Din răspunsurile prelucrate rezultă că există diferențe semnificative referitoare la timpul pe care îl alocă noii antreprenori propriei afaceri. Astfel o parte dintre aceștia (8 repondenți) alocă între 10 și 20 ore pe săptămână propriei afaceri (2 - 4 ore pe zi), ceea ce arată că aceasta reprezintă doar ceva adiacent activității de bază.

O a doua categorie de repondenți sunt cei care alocă între 30 și 40 de ore pe săptămână propriei afaceri, astfel încât aceasta să se mențină activă, eventual să se dezvolte și să le asigure veniturile necesare traiului. În această categorie se încadrează aproximativ jumătate din cei care au înființat un nou startup (29 de repondenți).

O a treia categorie sunt antreprenorii care își alocă tot timpul disponibil (între 50 și 70 de ore pe săptămână) dezvoltării propriei afaceri (17 repondenți).

Există însă o a patra categorie de repondenți, care alocă un timp variabil activității în firmă, în funcție de nevoi, timp care poate varia în limite foarte largi (între 20 și 60 de ore pe săptămână).

3.2.2. Motivația pornirii unui Startup

La baza motivării de a face o schimbare în activitatea profesională, în cazul nostru de a porni o afacere în domeniul de competență sau în alt domeniu, stau diverse aspecte de natură practică sau de natură psihologică.

Pentru a identifica motivația implicării într-un Startup, am rugat repondenții să își exprime acordul, respectiv dezacordul în legătură cu aspecte legate motivația schimbării domeniului de activitate.

1. Doresc intens efectuarea schimbărilor la locul meu de muncă

O primă motivație în demararea unei noi afaceri o reprezintă dorința de a schimba locul de muncă. Această dorință poate avea cauze multiple: insatisfacția activității desfășurate (activitatea în sine, colectivul în care își desfășoară activitatea, senzația de plafonare etc), percepția unui raport injust între munca depusă și venitul realizat, senzația de plafonare într-o rutină a muncii, care nu este în concordanță cu aspirațiile personale.

Studiul a relevat faptul că 44,9% dintre cei chestionați erau de acord că dorința de schimbare a locului de muncă a stat la baza deschiderii unei afaceri proprii, față de numai 28,8% care erau în dezacord cu această afirmație așa cum reiese din Tabel 42 și Fig.29. Scorul mediu de 3,21 este foarte aproape de situația „nici acord, nici dezacord”, ceea ce indică, pe ansamblu, o variație mare a opiniilor.

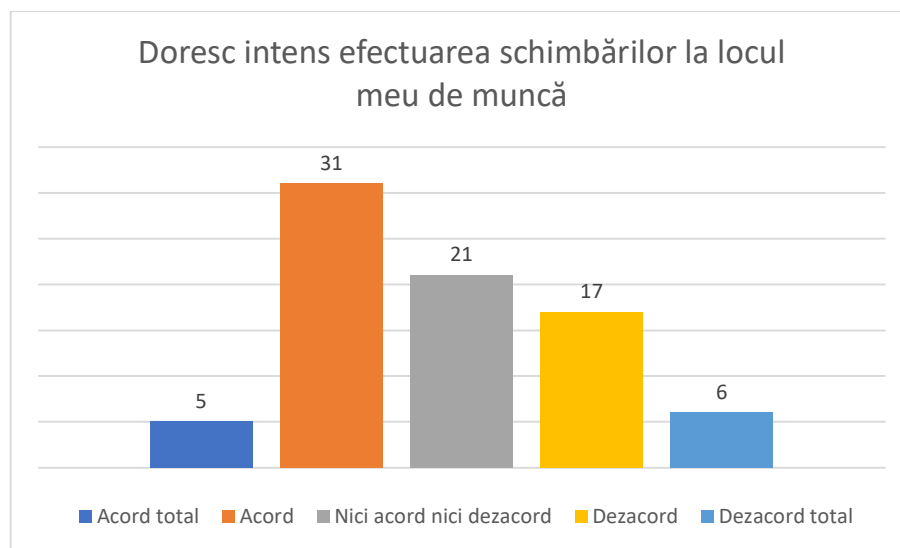
Tabel 42. Opinia privind dorința de schimbare a locului de muncă

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Acord	31	38,7	38,7	38,7
Acord total	5	6,2	6,2	44,9
Dezacord	17	21,3	21,3	66,2
Valid Dezacord total	6	7,5	7,5	73,7
Nici acord, nici dezacord	21	26,3	26,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
1. Pentru a identifica motivația implicării într-un Startup, în ce măsură sunteți de acord/dezacord cu afirmațiile următoare . [Doresc intens efectuarea schimbărilor la locul meu de muncă]	80	1	5	3,21	,964	,929

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 42

Fig. 29. Opinia privind dorința de schimbare a locului de muncă

2. În cele mai multe cazuri opun rezistență la schimbări

Dorința de schimbare reprezintă una din motivațiile începerii unei noi afaceri. Cei care au optează pentru înființarea unui startup constituindu-se în motorul schimbării de abordare în viața de zi cu zi. Cu toate acestea, multe persoane rămân prizoniere în inerția cotidianului.

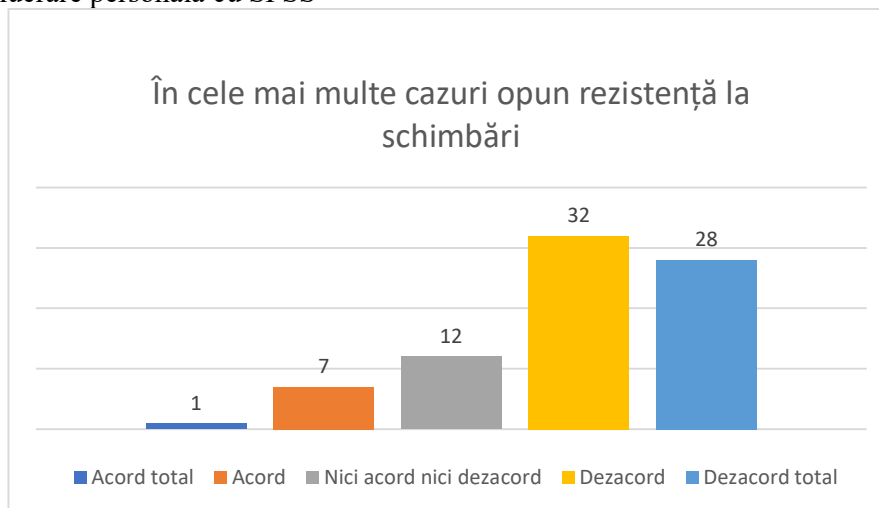
Tabel 43. Opinia privind rezistența la schimbare

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Acord	7	8,8	8,8	8,8
Acord total	1	1,2	1,2	10,0
Dezacord	32	40,0	40,0	50,0
Dezacord total	28	35,0	35,0	85,0
Nici acord, nici dezacord	12	15,0	15,0	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
2. Pentru a identifica motivația implicării într-un Startup, în ce măsură sunteți de acord/dezacord cu afirmațiile următoare . . . [In cele mai multe cazuri opun rezistență la schimbări]	80	1	11	2,26	1,712	2,930

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 43

Fig. 30. Opinia privind rezistența la schimbare

Studiul fiind efectuat pe persoane care deja au demarat o afacere, se constată din analiza răspunsurilor că acestea în foarte mică măsură erau reticente la schimbări. Astfel peste numai 10,1% erau reticente la schimbări, în timp ce 75% dintre repondenți considerau că nu opun rezistență la schimbare.

3. Sunt receptiv la progresul tehnologic

Starup-urile, prin definiție presupun punerea în practică a unei idei inovatoare sau introducerea unei noi tehnologii. Aceasta presupune deschiderea către nou, recunoașterea importanței noilor tehnologii în procesul de producție sau în desfășurarea propriei afaceri.

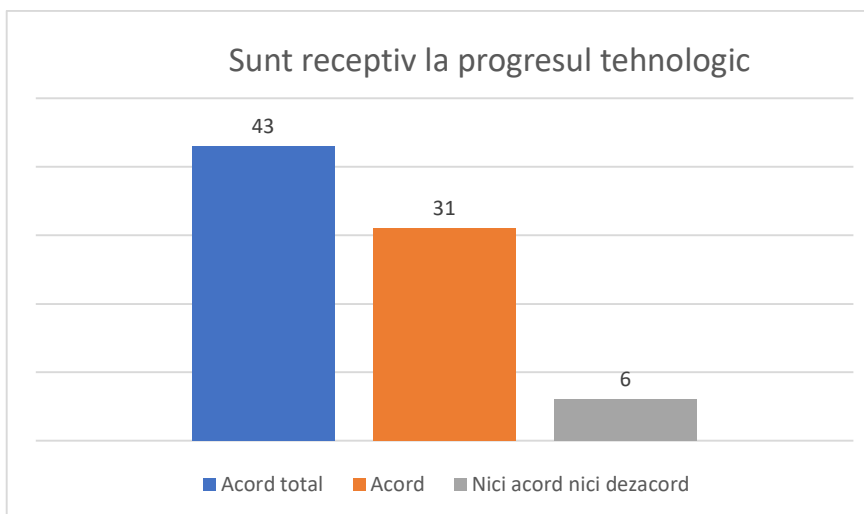
Tabel 44. Receptivitatea la progresul tehnic

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Acord	31	38,8	38,8	38,8
Acord total	43	53,8	53,8	92,5
Nici acord, nici dezacord	6	7,5	7,5	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
3. Pentru a identifica motivația implicării într-un Startup, în ce măsură sunteți de acord/dezacord cu afirmațiile următoare . [Sunt receptiv la progresul tehnologic]	80	3	5	4,46	,635	,404

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 44

Fig. 31. Receptivitatea la progresul tehnic

Pentru a promova noile tehnologii și a dezvolta un startup în acest domeniu trebuie să existe din partea indivizilor o deschidere către nou, o abordare diversificată în ceea ce privește conceptul de antreprenor.

Persoanele chestionate au fost în proporție covârșitoare de acord că sunt receptive la nou. În fapt, chiar deschiderea propriei afaceri poate fi considerată ca o receptivitate la nou, dat

fiind faptul că, abordarea unei afaceri în alt domeniu decât cel cunoscut și asumarea unor riscuri, reprezintă o noutate pentru cei care desfășurau o activitate de rutină până în prezent.

Peste 90% dintre repondenți sunt de acord că sunt receptibili la noile tehnologii și recunosc rolul progresului tehnic în dezvoltarea afacerilor, ceea ce a făcut ca scorul mediu pentru acest item (4,46) să plaseze opinia repondenților undeva între „acord” și „acord total”.

4. Imi place sa inovez în domeniul meu de activitate

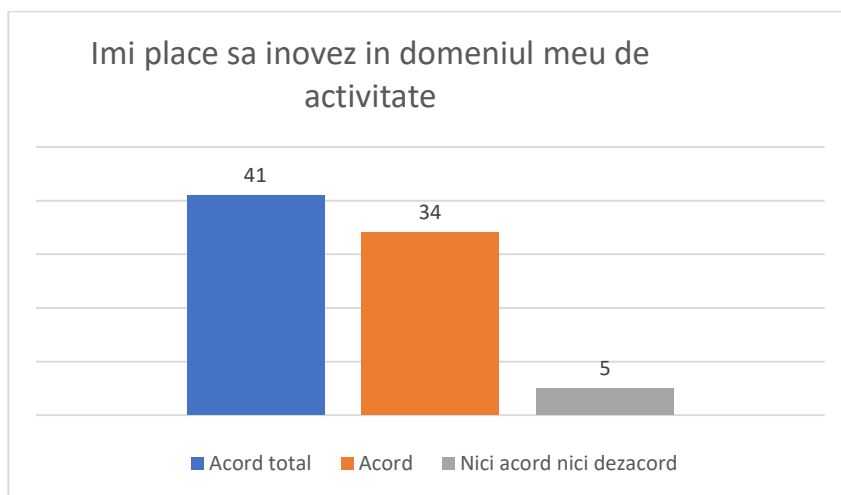
Tabel 45. Dorința de a inova

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Acord	34	42,5	42,5	42,5
Valid Acord total	41	51,3	51,3	93,8
Valid Nici acord, nici dezacord	5	6,3	6,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
4. Pentru a identifica motivația implicării într-un Startup, în ce măsură sunteți de acord/dezacord cu afirmațiile următoare . [Imi place sa inovez in domeniul meu de activitate]	80	3	5	4,45	,614	,377

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 45

Fig. 32. Opinia referitoare la dorința de a inova

Inovația reprezintă un alt atu al antreprenorului. Startup-urile promovează inovația, iar cei care le înființează trebuie să promoveze inovația în domeniile lor de activitate. În strânsă corespondență cu interesul pentru progresul tehnic și noile tehnologii se află și dorința de a inova în propriul domeniu de activitate sau în domenii conexe. (3% din cei chestionați au fost

de acord că „le place să inoveze”, respectiv că le plac soluțiile noi. Acest lucru plasează scorul mediu între 4 și 5 (4,45), ceea ce denotă înclinația spre inovare.

5. Schimbarea, de regulă, îmi reduce abilitatea de a controla efectele muncii

Așa cum s-a arătat deja, mulți dintre cei chestionați doreau schimbarea locului de muncă, care să aducă o schimbare în propria lor viață. Întrebați dacă schimbarea le reduce abilitatea de a controla rezultatele muncii, respondenții au păreri împărțite.

Tabel 46. Schimbarea și abilitatea de a controla efectele muncii

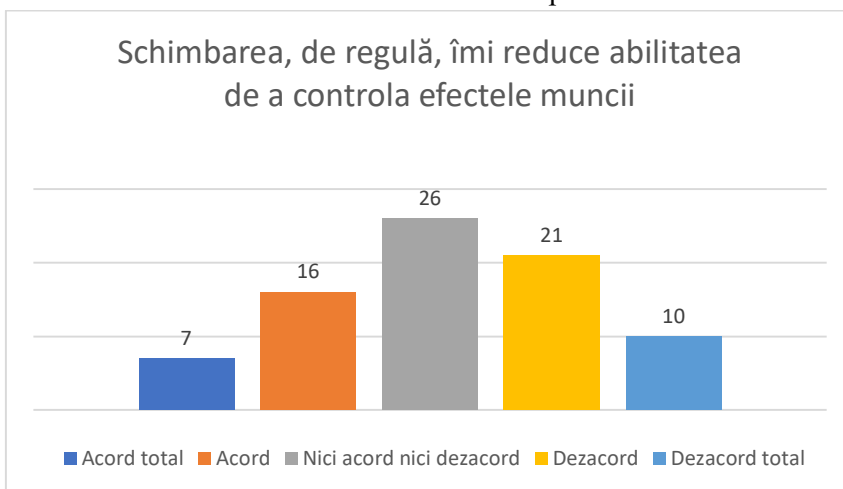
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Acord	16	20,0	20,0	20,0
Acord total	7	8,8	8,8	28,8
Dezacord	21	26,3	26,3	55,0
Dezacord total	10	12,5	12,5	67,5
Nici acord, nici dezacord	26	32,5	32,5	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
5 Pentru a identifica motivația implicării într-un Startup, în ce măsură sunteți de acord/dezacord cu afirmațiile următoare . [Schimbarea, de regulă, îmi reduce abilitatea de a controla efectele muncii]	80	1	5	2,86	1,145	1,310

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS

Așa cum arată datele din Tabelul 44 și prezentarea grafică din Fig. 31, distribuția răspunsurilor este una apropiată de distribuția normală. Răspunsurile sunt plasate aproape simetric față de valoarea dominantă care este „Nici acord, nici dezacord”. 28,8% dintre cei chestionați consideră că schimbarea afectează controlul asupra efectelor muncii, în timp ce 38,8% consideră că schimbarea nu le afectează controlul asupra efectelor muncii.



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 46

Fig. 33. Schimbarea și abilitatea de a controla efectele muncii

Cea mai mare parte însă, 32,5% reprezintă cei care nu se pronunță asupra acestui subiect (cei care au răspuns cu „Nici acord, nici dezacord”). Cert este că în această chestiune avem cea mai mare împrăștiere a răspunsurilor (Variance = 1,310).

6. Îmi asum riscuri în acțiunile pe care le întreprind

O altă calitate pe care trebuie să o aibă antreprenorul care își propune să înființeze un startup este aceea de a fi capabil să își asume riscuri.

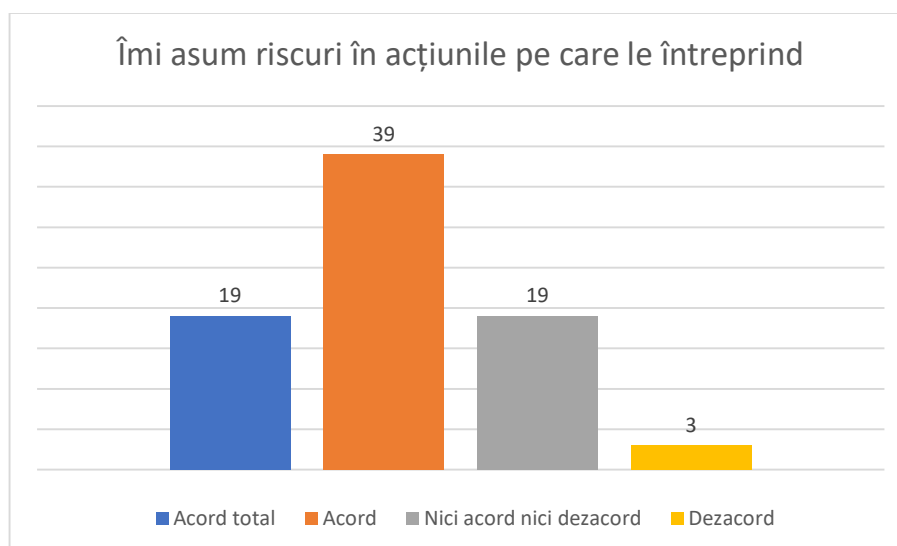
Tabel 47. Asumarea riscului

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Acord	39	48,7	48,7	48,7
Acord total	19	23,8	23,8	72,5
Valid Dezacord	3	3,7	3,7	76,2
Nici acord, nici dezacord	19	23,8	23,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
6. Pentru a identifica motivația implicării într-un Startup, în ce măsură sunteți de acord/dezacord cu afirmațiile următoare . [Îmi asum riscuri în acțiunile pe care le întreprind]	80	2	5	3,93	,792	,627

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 47

Fig. 34. Opinia referitoare la asumarea riscurilor

Conștienți de faptul că începerea unei noi afaceri implică și riscuri, 72,5% dintre repondenți sunt de acord cu asumarea riscurilor aferente. Numai 27,5% dintre aceștia sunt reticienți în asumarea riscurilor.

7. Cele mai multe schimbări sunt nefolositoare

Este sau nu schimbarea utilă? Este recunoscut faptul că, promotorii de startup-uri sunt oamenii schimbării. Asta înseamnă că ei trebuie să considere schimbarea folositoare.

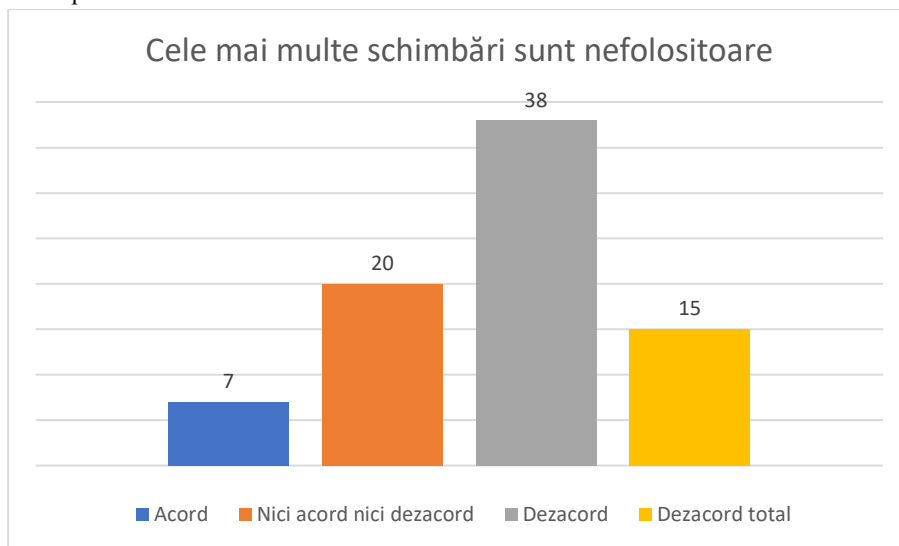
Tabel 48. Utilitatea schimbării

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Acord	7	8,8	8,8	8,8
Dezacord	38	47,5	47,5	56,3
Valid Dezacord total	15	18,8	18,8	75,0
Nici acord, nici dezacord	20	25,0	25,0	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
7. Pentru a identifica motivația implicării într-un Startup, în ce măsură sunteți de acord/dezacord cu afirmațiile următoare . [Cele mai multe schimbări sunt nefolositoare]	80	1	4	2,24	,860	,740

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 48

Fig. 35. Schimbările sunt nefolositoare

Analiza datelor relevă faptul că repondenții în marea lor majoritate (66,3%), sunt în dezacord cu afirmația potrivit căreia „Cele mai multe schimbări sunt nefolositoare”, față de numai 8,8% dintre ei, care sunt „de acord”. Scorul mediu (2,24) plasează răspunsurile la această aserțiune în zona dezacordului.

8. Frecvent sugerez noi modalități de soluționare a problemelor

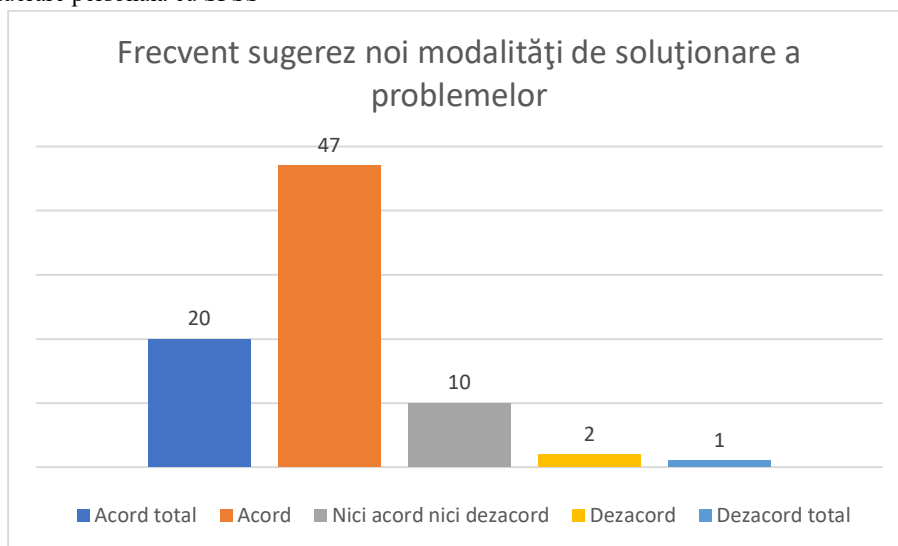
Tabel 49. Propuneri de soluționare a problemelor

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Acord	47	58,8	58,8	58,8
Acord total	20	25,0	25,0	83,8
Dezacord	2	2,5	2,5	86,3
Dezacord total	1	1,3	1,3	87,5
Nici acord, nici dezacord	10	12,5	12,5	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
8. Pentru a identifica motivația implicării într-un Startup, în ce măsură sunteți de acord/dezacord cu afirmațiile următoare . [Frecvent sugerez noi modalități de soluționare a problemelor]	80	1	5	4,04	,770	,594

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 49

Fig. 36. Soluții pentru rezolvarea problemelor

Antreprenorii sunt nu numai cei care investesc, dar și cei care oferă soluții. Pornind de la această ipoteză, repondenții au fost chestionați în ceea ce privește opia lor referitoare la măsura în care sunt de acord cu oferirea de soluții la problemele care apar. Și în acest caz, marea majoritate (88,8%) a fost de acord cu afirmația că „oferă soluții ori de câte ori este necesar” la problemele care apar.

9. Cunosc foarte bine domeniul în care am investit (început afacerea)

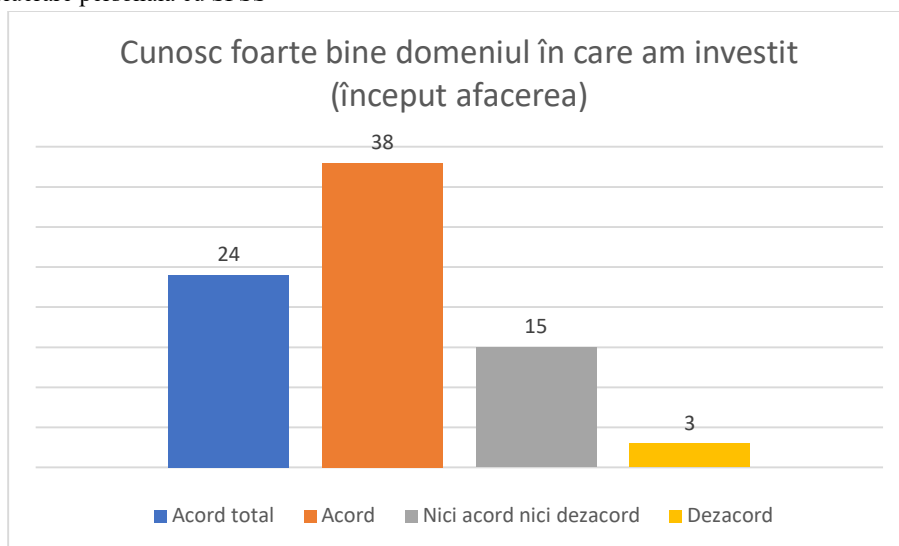
Tabel 50. Cunoașterea domeniului de activitate în care a investit

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Acord	38	47,5	47,5	47,5
Acord total	24	30,0	30,0	77,5
Valid Dezacord	3	3,8	3,8	81,3
Nici acord, nici dezacord	15	18,8	18,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
9. Pentru a identifica motivația implicării într-un Startup, în ce măsură sunteți de acord/dezacord cu afirmațiile următoare . [Cunosc foarte bine domeniul în care am investit (început afacerea)]	80	2	5	4,04	,803	,644

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 50

Fig. 37. Cunoașterea domeniului în care a investit

Chiar dacă aproape jumătate din cei chestionați au ales să investească în domenii diferite de cele în care s-au pregătit sau de cele în care aceștia acționau înainte de începerea afacerii, asta nu presupune că nu cunosc domeniul în care vor investi. Schimbarea către un alt domeniu a fost făcută în cunoștință de cauză. Astfel 77,5% dintre cei chestionați sunt de acord că aveau cunoștințe despre domeniul în care au pornit propria afacere. Scorul mediu pentru acest item plasează răspunsurile în zona „de acord”. Cunoașterea domeniului în care a pornit afacerea dublată de dorința de a promova noul, pot constitui adevărate atuuri pentru succesul afacerii.

10. Deseori mă simt mai puțin sigur în urma schimbărilor

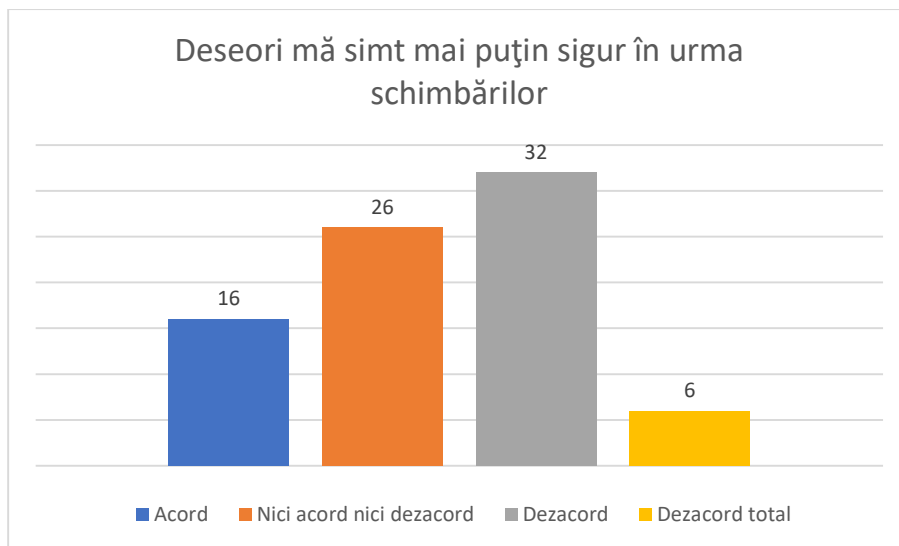
Tabel 51. Siguranță și schimbare

	Frecuență	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Acord	16	20,0	20,0	20,0
Dezacord	32	40,0	40,0	60,0
Valid Dezacord total	6	7,5	7,5	67,5
Nici acord, nici dezacord	26	32,5	32,5	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
10. Pentru a identifica motivația implicării într-un Startup, în ce măsură sunteți de acord/dezacord cu afirmațiile următoare . [Deseori mă simt mai puțin sigur în urma schimbărilor]	80	1	4	2,65	,887	,787

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 51

Fig. 38. Opinia privind siguranța și schimbarea

Cu toate că promotorii de startup-uri sunt oamenii schimbării, totuși, în anumite situații consideră că le este afectată într-o oarecare măsură siguranța. Acesta este și motivul pentru care la aserțiunea „Deseori mă simt mai puțin sigur în urma schimbărilor” răspunsurile se situează în zona unui scor mediu de 2,65, ceea ce denotă că sunt mai mult sau mai puțin de acord cu ea. Ponderea cea mai mare au avut-o cei care erau în dezacord cu aserțiunea (40%), urmați îndeaproape de cei care au fost „Nici acord, nici dezacord”.

11. Conștientizarea noilor idei legate de pilotarea afacerii desfășurate

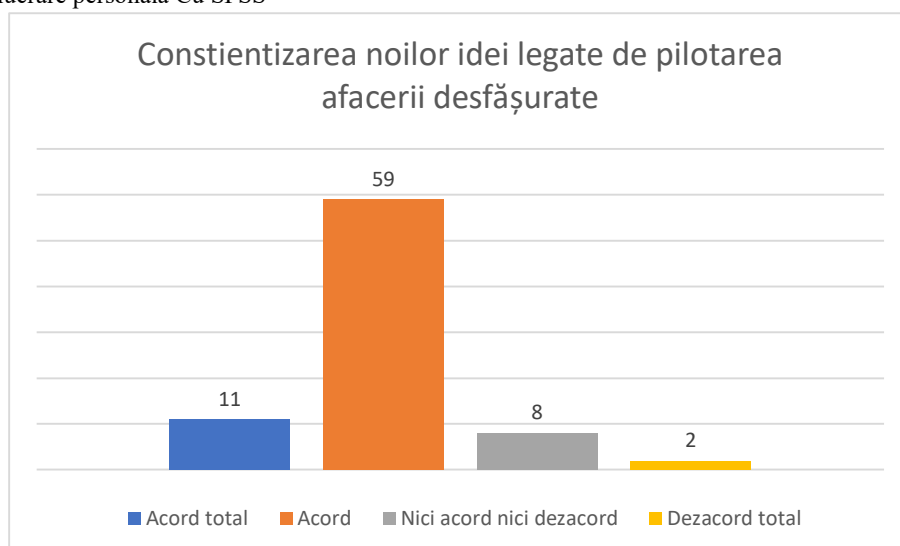
Tabel 52. Conștientizarea noilor idei

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Acord	59	73,8	73,8	73,8
Acord total	11	13,8	13,8	87,5
Valid Dezacord total	2	2,5	2,5	90,0
Nici acord, nici dezacord	8	10,0	10,0	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
11. Pentru a identifica motivația implicării într-un Startup, în ce măsură sunteți de acord/dezacord cu afirmațiile următoare . [Încerc să conștientizez noile idei legate de pilotarea afacerii desfășurate]	80	1	5	3,96	,683	,467

Sursa: Prelucrare personală Cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 52

Fig. 39. Conștirntizarea noilor idei

Se poate remarca că 87% dintre repondenți sunt conștienți de faptul că nu este suficient doar să înființezi o nouă afacere și să ai succes, ci trebuie să ai și idei despre monitorizarea și pilotarea acesteia. Dacă vrei să dezvolți afacerea, și acesta este scopul unui startup, atunci este necesar să dobândești și cunoștințele pentru pilotarea ei.

12. Întotdeauna am ceva de învățat în domeniul antreprenoriatului

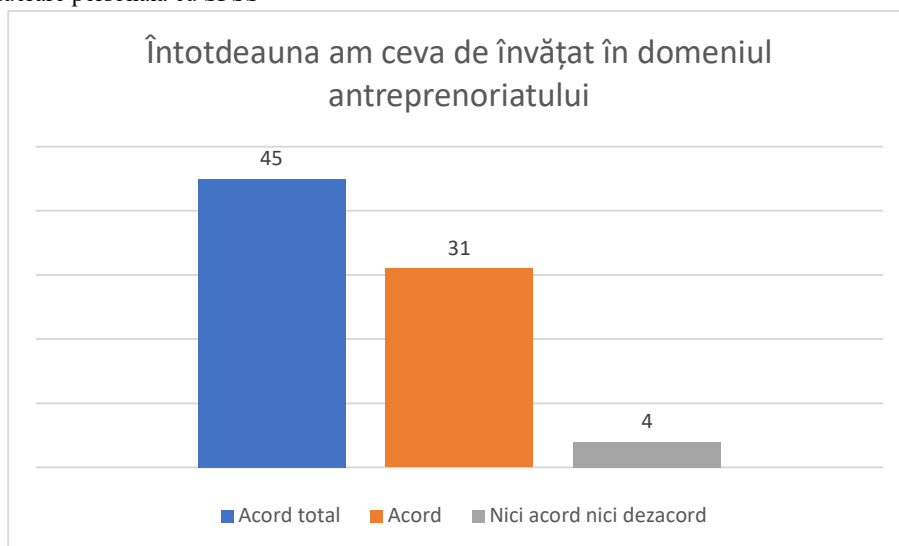
Tabel 53. Cunoștințe în domeniul antreprenoriatului

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Acord	31	38,8	38,8	38,8
Acord total	45	56,3	56,3	95,0
Nici acord, nici dezacord	4	5,0	5,0	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
12. Pentru a identifica motivația implicării într-un Startup, în ce măsură sunteți de acord/dezacord cu afirmațiile următoare . [Întotdeauna am ceva de învățat în domeniul antreprenoriatului]	80	3	5	4,51	,595	,354

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 53

Fig. 40. Cunoștințe în domeniul antreprenoriatului

Fără a fi un domeniu nou, antreprenoriatul este în continuă schimbare, într-o continuă îmbunătățire a teoriilor și ideilor despre pilotarea unei afaceri pentru a avea succesul scontat. Acesta este și motivul pentru care 95% dintre repondenți sunt de acord că totdeauna mai este ceva de învățat în acest domeniu.

13. Imi cunosc foarte bine segmentul de piață căruia ma adresez

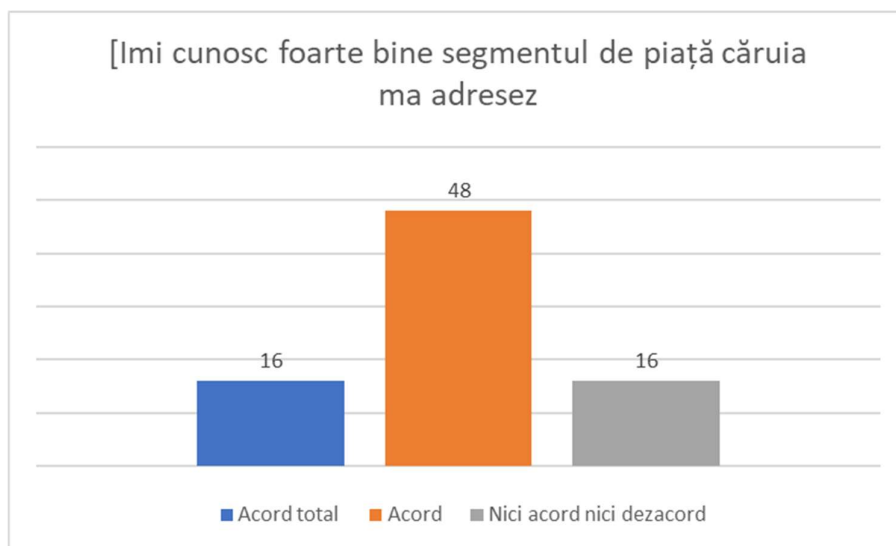
Tabel 54. Cunoașterea segmentului de piață

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Acord	48	60,0	60,0	60,0
Valid Acord total	16	20,0	20,0	80,0
Nici acord, nici dezacord	16	20,0	20,0	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
13. Pentru a identifica motivația implicării într-un Startup, în ce măsură sunteți de acord/dezacord cu afirmațiile următoare . [Imi cunosc foarte bine segmentul de piață căruia ma adresez]	80	3	5	4,00	,636	,405

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 54

Fig. 41. Cunoașterea segmentului de piață

Orice nouă afacere, pentru a rezista în fața concurenței și pentru a se dezvolta, este necesar să ofere un produs/serviciu pe care și-l dorește cineva, adică să se adreseze unei anumite piețe.

Indiferent de natura pieței, că este una generalistă sau una de nișă, ea trebuie să existe și să fie cunoscută de cel care oferă produsul sau serviciul. Aceasta sugerează și răspunsurile întreprinzătorilor chestionați. Ei sunt de acord în proporție de 80% că își cunosc piața căreia i se adresează.

14. Grupul din care fac parte agreează schimbarea

Antreprenorii doresc schimbarea. Dar nu este suficient, pentru a asigura succesul. Ca numai ei să dorească schimbarea, ci și colectivul pe care îl coordonează.

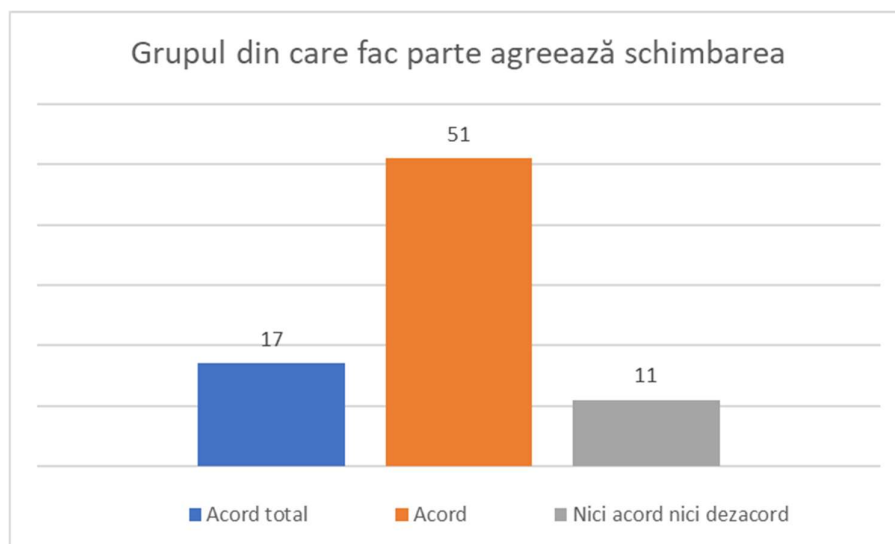
Tabel 55. Grupul agreează schimbarea

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Acord	51	63,7	63,7	63,7
Acord total	17	21,2	21,2	84,9
Valid Dezacord	1	1,3	1,3	86,2
Nici acord, nici dezacord	11	13,8	13,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Minimu m	Maximu m	Mean	Std. Deviation	Varianc e
1. Pentru a identifica motivația implicării într-un Startup, în ce măsură sunteți de acord/dezacord cu afirmațiile următoare . [Grupul din care fac parte agreează schimbarea]	80	2	5	4,05	,634	,403

Sursa: prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 55

Fig. 42. Grupul din care fac parte agreează schimbarea

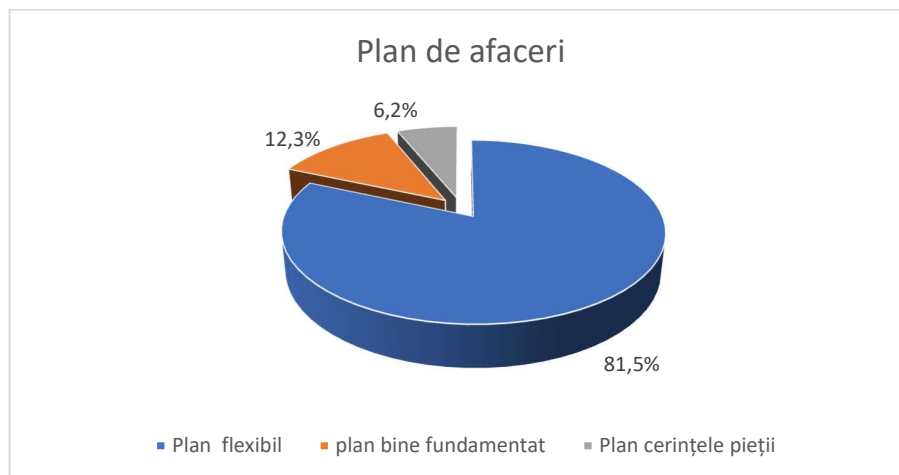
Răspunsurile pentru acest item confirmă ipoteza că antreprenorul și grupul din care face parte agreează schimbarea, dat fiind faptul că 84,9% dintre repondenți sunt de acord cu această aserțiune.

3.2.4 Factorii care influențează apariția, dezvoltarea, succesul sau insuccesul noilor afaceri

Este general recunoscut faptul că succesul sau insuccesul unei firme nou înființate este dat și de existența unui plan de afaceri bine fundamentat. Existența planului de afaceri este o necesitate și în cazul startup-urilor. Dar, așa cum am arătat startup-rile au drept obiectiv final dezvoltarea și, nu neapărat, profitul imediat. De aceea, este necesar ca respectivul plan de afaceri să aibă un caracter flexibil care să permită pilotarea afacerii în condiții de risc. **Tabel 56. Existența planului de afaceri**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Lipsă raspuns	15	18,7	18,7	18,7
are la bază un plan de afaceri dar este flexibilă la mutațiile intervenite pe piață	53	66,3	66,3	85,0
Valid plan bine fundamentat	8	10,0	10,0	95,0
ține seama numai de cerințele pieței.	4	5,0	5,0	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Sursa Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 56

Fig.43. Tipologia planului de afaceri

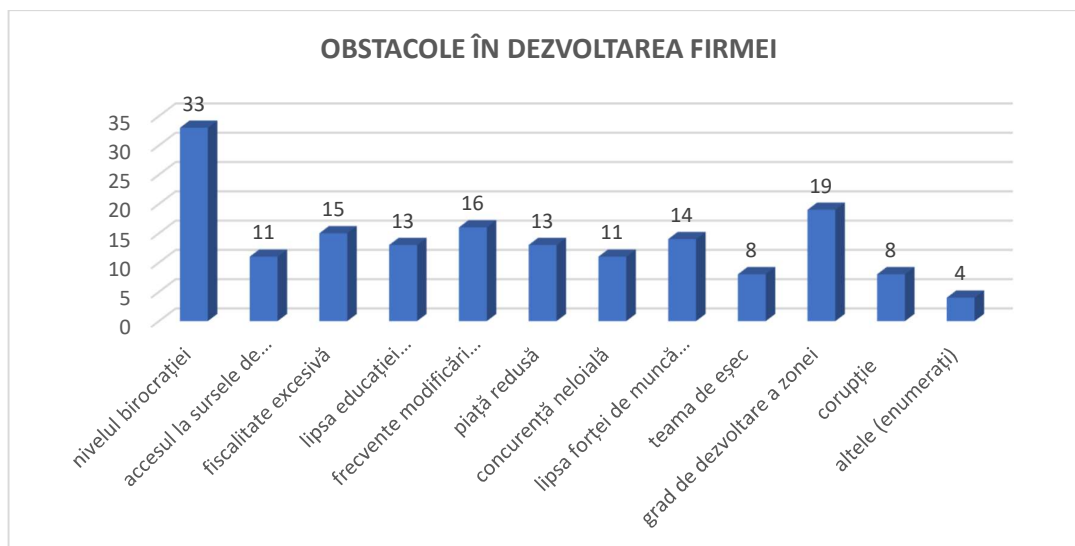
Întrebați dacă „activitatea firmei este desfășurată în baza unui plan de afaceri bine fundamentat sau se pliază constant la cerințele manifestate pe piață”, 82% dintre cei care au răspuns optează pentru un plan de afaceri flexibil, ceea ce plasează firmele lor mai mult în zona startup-urilor decât cea de mic întreprinzător. La această întrebare nu au răspuns 15 persoane care reprezentau 18,7% din total.

Activitatea firmelor nou înființate este afectată nu numai de existența unui plan de afaceri bine fundamentat, de experiența antreprenorială și de cunoașterea domeniului în care vor acționa, ci și de o serie de factori exogeni printre care enumerăm: nivelul birocrăției, accesul la sursele de finanțare, instabilitate fiscală sau fiscalitate excesivă, lipsa educației antreprenoriale, frecvente modificări legislative, piață redusă, concurența neloială, lipsa forței de muncă calificate, grad de dezvoltare a zonei, corupție etc. În această chestiune, răspunsurile au fost în funcție de modul de percepere a factorilor exogeni de către fiecare respondent.

Tabel 57. Factori exogeni care influențează afacerea

Factor	Număr	Pondere
nivelul birocrăției	33	20,0
accesul la sursele de finanțare	11	6,7
fiscalitate excesivă	15	9,1
lipsa educației antreprenoriale	13	7,9
frecvente modificări legislative	16	9,7
pieță redusă	13	7,9
concurență neloială	11	6,7
lipsa forței de muncă calificate	14	8,5
teama de eșec	8	4,8
grad de dezvoltare a zonei	19	11,5
corupție	8	4,8
altele (enumerați)	4	2,4
Total	165	100

Sursa: Prelucrare personală



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 57

Fig. 44. Obstacole în dezvoltarea firmei

O analiză a opțiunilor respondenților situează pe primele trei locuri: nivelul birocrăției (20,0%), gradul de dezvoltare a zonei (11,5%) și frecvențele modificării legislative (9,7%) ca fiind principalele obstacole în dezvoltarea firmelor.

Nu lipsită de importanță este și opinia întreprinzătorilor referitoare la factorii exogeni care pot să favorizeze dezvoltarea firmelor. Pentru aceasta am chestionat respondenții în legătură cu câteva dintre aspectele care pot favoriza viabilitatea firmelor constituite.

1. Stabilitatea legislativă conduce la o predictibilitate ridicată a afacerii

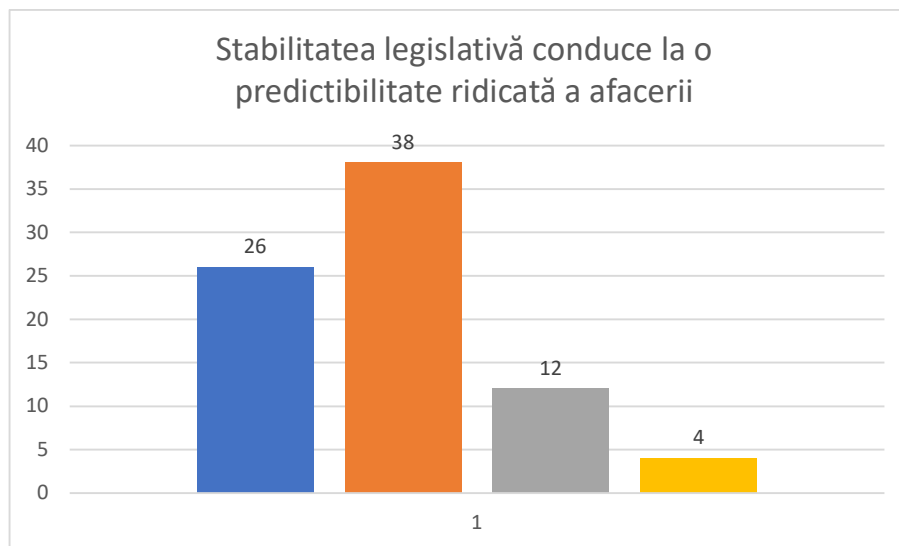
Tabel 58. Influența stabilității legislative

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Acord	38	47,5	47,5	47,5
Acord total	26	32,5	32,5	80,0
Valid dezacord	4	5,0	5,0	85,0
Nici acord, nici dezacord	12	15,0	15,0	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
3. În ce măsură sunteți de acord/dezacord cu următoarele afirmații: [Stabilitatea legislativă conduce la o predictibilitate ridicată a afacerii]	80	3	2	5	4,07	,823	,678

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 59

Fig. 45. Influența stabilității legislative

Un factor esențial în buna desfășurare a activității economice în general, și a micilor întreprinderi, în special, o reprezintă stabilitatea și predictibilitatea legislativă. Stabilirea unor reguli și relativa stabilitate a lor permit micului întreprinzător să își contureze un plan de afaceri și un plan de acțiune pe o perioadă mai lungă de timp. Acesta este motivul pentru care 80% dintre respondenți au fost „de acord” cu aserțiunea „Stabilitatea legislativă conduce la o predictibilitate ridicată a afacerii”. Scorul mediu (4,07) plasează această afirmație în zona „de acord”.

2. Reducerea taxelor duce la creșterea numărului de startup-uri

Reducerea cuantumului taxelor și al simplificării regimului fiscal, în general, pot constitui, de asemenea, un motor al dezvoltării sectorului de startup-uri.

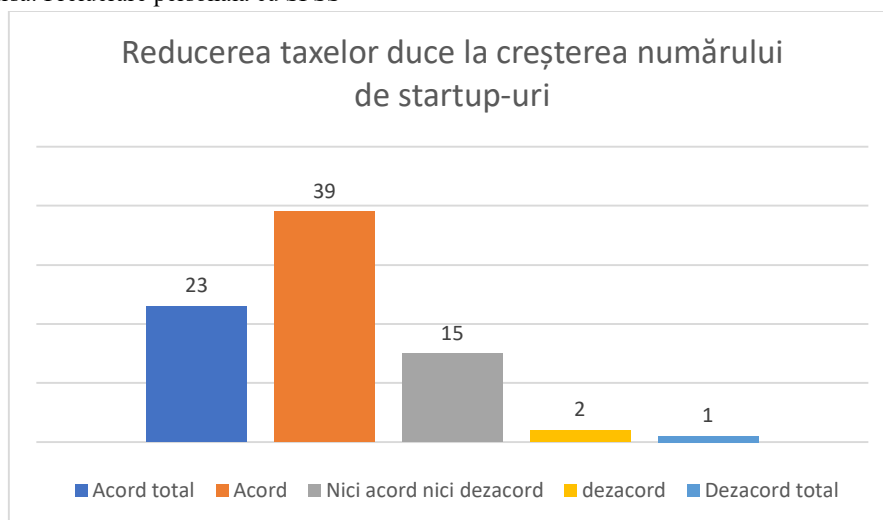
Tabel 59. Influența reducerii taxelor

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Acord	39	48,8	48,8	48,8
Acord total	23	28,8	28,8	77,5
Valid dezacord	2	2,5	2,5	80,0
Dezacord total	1	1,3	1,3	81,3
Nici acord, nici dezacord	15	18,8	18,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
3. În ce măsură sunteți de acord/dezacord cu următoarele afirmații: [Reducerea taxelor duce la creșterea numărului de startup-uri]	80	4	1	5	4,01	,834	,696

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 59

Fig. 46. Influența reducerii taxelor

Și pentru această afirmație scorul mediu (4,01) plasează răspunsurile în zona „de acord”, 77,5% dintre respondenți fiind de acord cu ea.

3. Reducerea impozitării muncii influențează pozitiv activitatea firmei

Forța de muncă calificată reprezintă un factor de dezvoltare și stabilitate a micilor afaceri. Aceasta cu atât mai mult în cazul startup-urilor, unde aplicarea ideilor noi și a noilor tehnologii presupune un proces complex de formare.

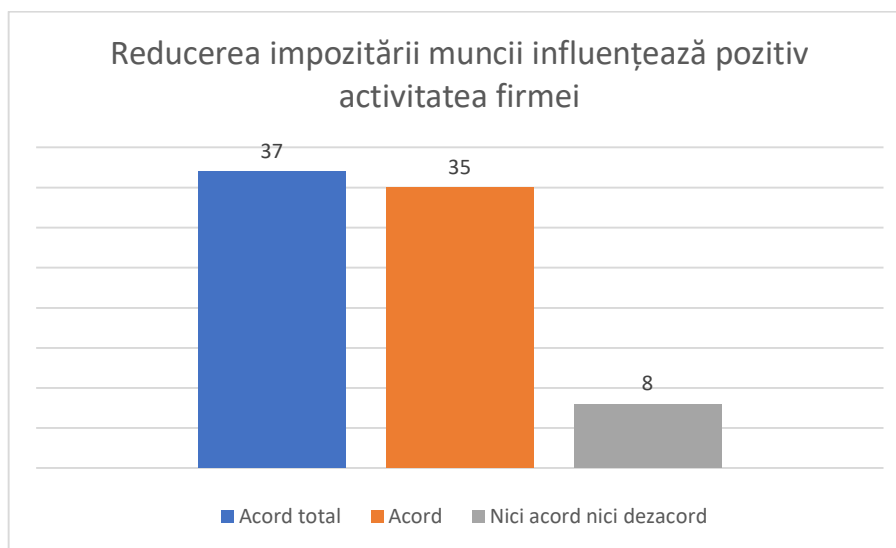
Tabel 60. Reducerea impozitării muncii

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Acord	35	43,8	43,8	43,8
Acord total	37	46,3	46,3	90,0
Nici acord, nici dezacord	8	10,0	10,0	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
3. În ce măsură sunteți de acord/dezacord cu următoarele afirmații: [Reducerea impozitării muncii influențează pozitiv activitatea firmei]	80	2	3	5	4,36	,661	,437

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 60

Fig. 47. Reducerea impozitării muncii

Reducerea fiscalizării muncii poate conduce la o stabilitate economică a firmei și prin urmare la dezvoltarea activității în ansamblu. Și în acest caz, răspunsurile celor intervievați confirmă justetea afirmației scorul mediu (4,36) plasând răspunsurile a 90% din cei intervievați undeva în zona dintre „de acord” și „acord total”.

4. Stimulele fiscale pot încuraja inovația

Un rol important în introducerea tehnologiilor noi și performate îl poate constitui și acordarea unor stimulente fiscale noilor întreprinzători.

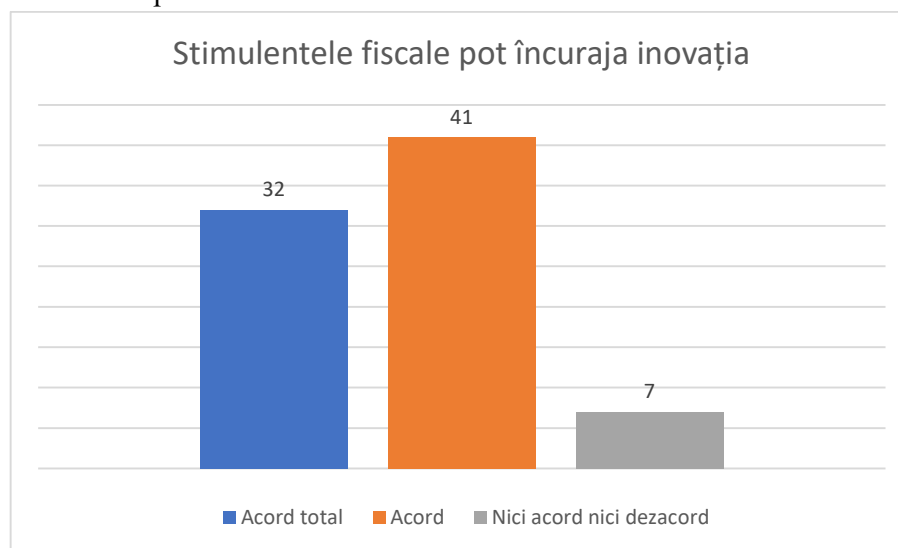
Tabel 61. Impactul stimulentei fiscale asupra inovării

		Frecuen cy	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Acord	41	51,3	51,3	51,3
	Acord total	32	40,0	40,0	91,3
	Nici acord, nici dezacord	7	8,8	8,8	100,0
	Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
3. În ce măsură sunteți de acord/dezacord cu următoarele afirmații: [Stimulele fiscale pot încuraja inovația]	80	2	3	5	4,31	,628	,395
Valid N (listwise)	80						

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 61

Fig. 48. Impactul stimulentei fiscale asupra inovării

Pentru a supraviețui și a se dezvolta, sectorul de mici întreprinderi are nevoie de anumite stimulente. Finanțarea înființării de noi firme din Fonduri europene, cu toate că nu poate fi considerat un stimulent fiscal, a demonstrat că a dus la o evervescență de apariție de noi firme.

Dar, pentru ca ele să supraviețuiască, este necesar ca statul să vină în ajutorul lor. Una dintre posibilitățile de ajutor din partea statului este ce legată de acordarea de facilități fiscale. Este și opinia repondenților, care în proporție de 91,3% au fost de acord cu faptul că acordarea unor stimulente fiscale poate încuraja inovația.

5. Calitatea produselor/serviciilor oferite asigură succesul afacerii

Pentru a avea succes și a se dezvolta, micul antreprenor trebuie să promoveze o cultură a calității aferentă produselor și serviciilor furnizate. Aceasta cu atât mai mult cu cât gradul de supraviețuire a noilor întreprinderi este unul redus.

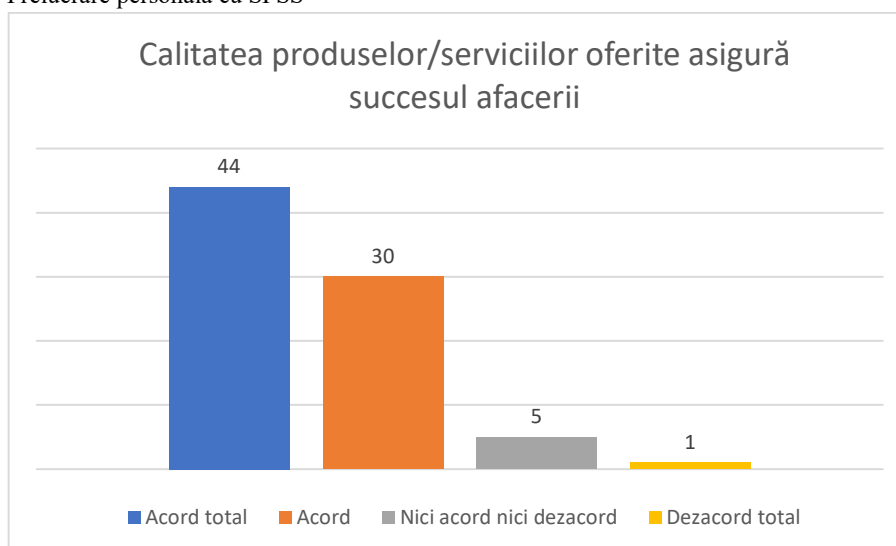
Tabel 62. Calitatea produselor asigură succesul afacerii

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Acord	30	37,5	37,5	37,5
Acord total	44	55,0	55,0	92,5
Dezacord total	1	1,3	1,3	93,8
Nici acord, nici dezacord	5	6,2	6,2	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
3. În ce măsură sunteți de acord/dezacord cu următoarele afirmații: [Calitatea produselor/serviciilor oferite asigura succesul afacerii]	80	4	1	5	4,45	,727	,529
Valid N (listwise)	80						

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 62

Fig. 49. Calitatea produselor asigură succesul afacerii

Referitor la asigurarea calității produselor și serviciilor oferite clienților, 92% dintre repondenți consideră aceasta sine-qua-non pentru obținerea succesului în afaceri.

6. Prețul produsului/serviciului asigură dezvoltarea afacerii

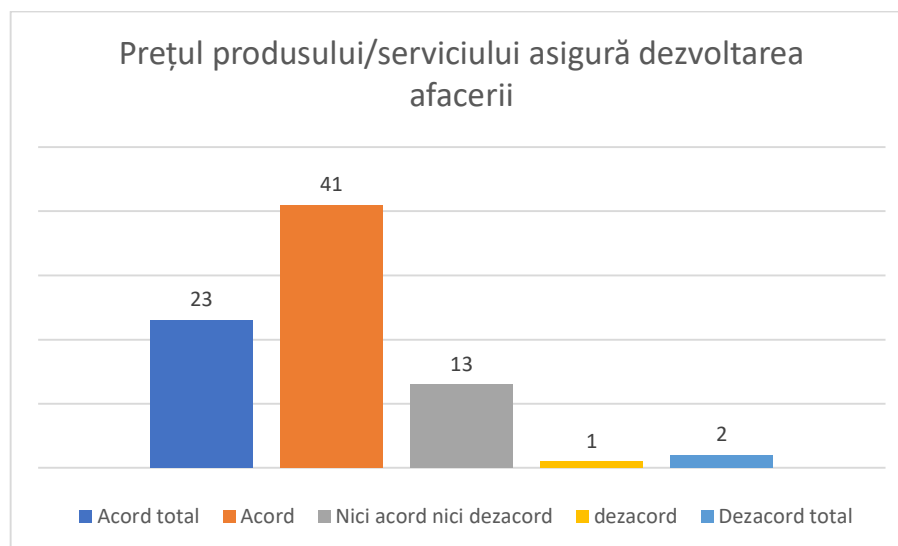
Tabel 63.. Prețul produsului asigură dezvoltarea afacerii

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Acord	41	51,2	51,2	51,2
	Acord total	23	28,8	28,8	80
	dezacord	1	1,3	1,3	81,3
	Dezacord total	2	2,5	2,5	83,8
	Nici acord, nici dezacord	13	16,2	16,2	100
Total		80	100,0	100,0	

Descriptive Statistics

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
3. În ce măsură sunteți de acord/dezacord cu următoarele afirmații: [Prețul produsului/serviciului asigura dezvoltarea afacerii]	80	4	1	5	4,02	,856	,734
Valid N (listwise)	80						

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 63

Fig. 50. Prețul produsului asigura dezvoltarea afacerii

Într-o piață concurențială, în care supraviețuirea noilor întreprinderi este una destul de problematică, asigurarea unei politici de prețuri corespunzătoare poate conduce la succesul sau insuccesul propriei afaceri. Dat fiind faptul că startup-urile nu sunt înființate strict pentru a produce profit, un raport preț-calitate corect poate duce la o dezvoltare a afacerii, la atragerea de noi clienți. Aceasta este și opinia respondenților, care au fost de acord cu ea în proporție de 80%.

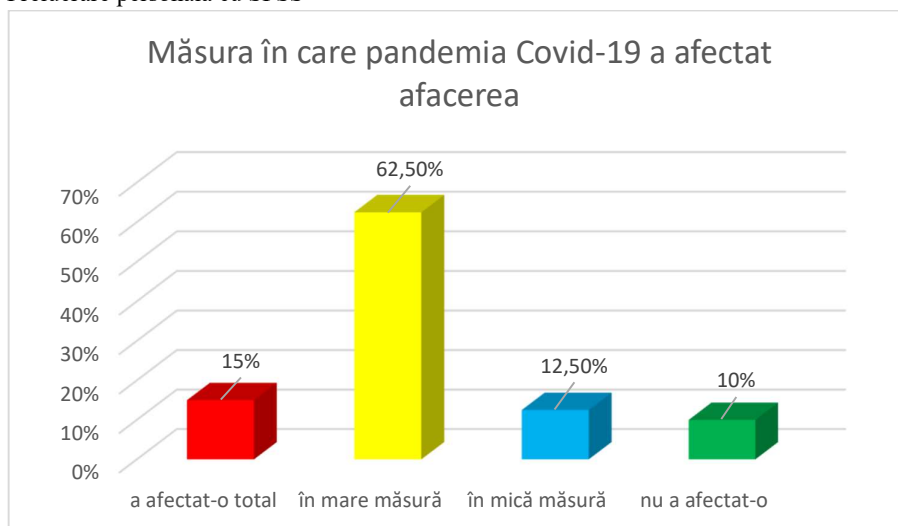
În ce măsură pandemia de COVID 19 a afectat activitatea firmei dumneavoastră?

În general firmele de dimensiune mică și cu atât mai mult cele nou înființate, sunt extrem de sensibile la orice perturbație de natură exogenă care le poate afecta activitatea. Un exemplu concludent în acest sens o reprezintă pandemia de Covid-19 care a izbucnit în iarna lui 2020. Majoritatea startup-urilor chestionate aveau la momentul declanșării pandemiei între câteva luni și maxim doi ani de funcționare. La întrebarea „În ce măsură pandemia de COVID 19 a afectat activitatea firmei dumneavoastră?” 90% dintre respondenți au răspuns că au fost afectați.

Tabel 64. În ce măsură pandemia de COVID 19 a afectat activitatea firmei dumneavoastră?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	a afectat-o total	12	15,0	15,0	15,0
	în mare măsură	50	62,5	62,5	77,5
	în mică măsură	10	12,5	12,5	90,0
	nu a afectat-o	8	10,0	10,0	100,0
	Total	80	100,0	100,0	

Sursa: Prelucrare personală cu SPSS



Sursa: Prelucrare personală datele din Tabel 64

Fig. 51. Măsura în care pandemia Covid-19 a afectat afacerea

A rezultat că în 15% din cazuri activitatea a fost afectată total, în 62,5% din cazuri activitatea a fost afectată în mare măsură și numai în 10% din cazuri nu a fost afectată de loc.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Instrumente Structurale
2014-2020

Concluzii și propuneri

Studierea literaturii din domeniu, analiza efectuată asupra mediului economic din regiunea Sud-Muntenia pe baza datelor avute la dispoziție și luând în calcul rezultatele cercetării opiniilor celor care au înființat noi startup-uri prin intermediul finanțării din Fondurile Europene generează formularea unor concluzii care să permită dezvoltarea ulterioară a respectivului segment de firme.

Este o realitate general acceptată că antreprenoriatul reprezintă un element determinant al dezvoltării economice, prin promovarea inovației în toate ramurile economiei naționale ducând în acest fel la o creștere economică sustenabilă.

Antreprenoriatul, cu toate că nu se confundă cu înființarea de noi întreprinderi, de cele mai multe ori se manifestă tocmai prin crearea de noi firme, cu precădere în formele lor cele mai înaintate, respectiv startup-uri.

Startup-ul, ca mod de organizare și transpunere în practică a noțiunii de antreprenorat, încurajează inovația prin promovarea unor produse și servicii noi sau găsirea unor soluții noi și inedite pentru rezolvarea unor probleme cunoscute, dar pentru care nu au fost găsite încă soluții.

Pentru atingerea obiectivelor propuse, pilotarea și dezvoltarea afacerii, respectiv supraviețuirea startup-ului, este nevoie de crearea unui cadru legislativ stabil și coerent care să asigure predictibilitate pe termen mediu și lung.

Promovarea antreprenoriatului, în general, și a startup-urilor, în special, necesită susținere financiară mai ales în perioada de debut. Susținerea financiară poate să vină din partea statului, din fonduri de investiții, din partea unor investitori direct interesați (firme deja existente) sau din alte fonduri (exp. Fonduri europene în cazul de față).

Așa cum am arătat deja, startup-urile sunt organizații temporare care se pot dezvolta, dar care la fel de bine pot să dispară într-o perioadă de timp mai lungă sau mai scurtă.

Pentru a asigura sustenabilitatea activității startup-urilor se impune ca pentru acestea să fie create și oferite facilități fiscale care să încurajeze activitatea acestora și să asigure creșterea și dezvoltarea lor.

Mediul economic în care acționează antreprenorul român, în general, și creatorul de startup-uri, în special, este unul dinamic dar extrem de volatil, cu un număr mare de întreprinderi create, dublat de un număr la fel de mare de întreprinderi care își încetează activitatea (radiate) în fiecare an. Este recunoscut faptul că, noile firme, de regulă cele de dimensiune redusă, au o rată de supraviețuire mică. În rândul lor se află de multe ori chiar startup-urile.



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Pentru a supraviețui, noile startup-uri trebuie, pe lângă un plan de afaceri flexibil la cerințele pieții, să cunoască foarte bine domeniul în care își vor desfășura activitatea și să promoveze calitatea bunurilor și serviciilor oferite clienților.

Un factor important în succesul și dezvoltarea unui startup îl reprezintă educația antreprenorială a celui care l-a înființat și înclinația acestuia spre nou.

Nu lipsită de importanță în supraviețuirea și succesul unui startup este și forța de muncă, respectiv colectivul care își desfășoară activitatea în respectiva organizație. În general, se consideră că, pentru a rezista într-un mediu concurențial este nevoie de forță de muncă calificată. În cazul startup-urilor, calificarea înaltă a forței de muncă trebuie completată de alte două calități: capacitatea de a lucra în echipă și înclinația spre nou. Pentru a transpune în practică idei noi, tehnologii noi, soluții noi este nevoie ca nu numai antreprenorul să promoveze inovația, ci întreaga echipă.

Paleta activităților abordate pentru înființarea de startup-uri, cu finanțare în cadrul Programelor Operaționale, este una largă și nu se limitează la activități de înaltă tehnologie cum ar fi spre exemplu, zona IT. Pot fi abordate oricare din ramurile economiei naționale, mai ales în condițiile actuale când se pune accentul pe dezvoltarea și promovarea acelor produse și servicii care să nu afecteze mediul și să nu fie mari consumatoare de energie.

Se pune tortuși întrebarea, dacă noile startup-uri înființate cu finanțare din Fonduri europene în cadrul Programelor operaționale au caracter de startup (promovează inovația) sau sunt simple întreprinderi nou înființate? Este o realitate că ele creează noi locuri de muncă și duc, în mod nemijlocit, la creșterea bunăstării. Dar, promovează și noul în economie? Din această perspectivă se impune o selecție mai atentă a firmelor care sunt finanțate.

Înființarea de noi firme trebuie să asigure o dezvoltare echilibrată a întregului teritoriu. Din analiza în profil teritorial a demografiei firmelor nou înființate a reieșit că, tendința de creere a acestora este mai mare în zonele dezvoltate economic și cu o populație urbană mai numeroasă (județele Argeș, Prahova și Dâmbovița) în detrimentul zonelor mai puțin dezvoltate (Călărași, Ialomița, Teleorman), ceea ce va duce în mod nemijlocit la adâncirea discrepanțelor sociale între acestea. Posibilele explicații ale acestor diferențe pot fi următoarele:

- județele cu economie dezvoltată creează noi oportunități de dezvoltare a unor activități pe orizontală prin externalizarea unor activități mai mult sau mai puțin esențiale pentru activitatea de bază;
- o oarecare specificitate a ramurilor economice care s-au dezvoltat în arealul respectiv de-a lungul timpului; astfel, județele Argeș și Prahova sunt județe cu ramuri industriale diversificate și dezvoltate, în timp ce județele Călărași, Ialomița și Teleorman au dezvoltată mai mult agricultura; dat fiind faptul că de cele mai multe ori antreprenoriatul are și o componentă socială este de datorită decidenților să intervină, prin programe țintite, pentru dezvoltarea respectivelor areale;



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

- efervescența creării de noi firme (startup-uri) poate fi explicată și prin faptul că în cele trei județe cu număr mare de înființări de noi firme (Argeș, Prahova, Dâmbovița) există câte un centru universitar, ceea ce a dus la dezvoltarea mai accentuată a educației antreprenoriale.

Trebuie remarcat faptul că universitățile s-au constituit într-un pol important al creării și dezvoltării spiritului antreprenorial prin:

- furnizarea de educație și formare profesională în domeniul antreprenoriatului;
- accesarea de Fonduri europene prin proiecte care aveau printre obiectivele finale crearea de noi startup-uri și, implicit, de noi locuri de muncă;
- dezvoltarea de tehnologii noi și inovatoare care pot sta la baza promovării inovației în startup-uri;
- crearea de legături între mediul academic, mediul de afaceri și instituțiile publice în cadrul unor reuniuni și proiecte dezvoltate în colaborare (mese rotunde, simpozioane științifice, târguri de întreprinderi simulate, târguri de job-uri etc.).

Propuneri

Pentru dezvoltarea și susținerea sectorului de firme de dimensiune mică și, în mod implicit a startup-urilor, se impune stabilirea unei strategii coerente și stabile pe termen mediu și lung care să urmărească aspecte legate de:

- stabilitate legislativă în domeniu care să asigure predictibilitatea dezvoltării afacerilor;
- reducerea demersurilor de înființare a firmei la strictul necesar, fapt care să conducă la diminuarea birocrăției;
- identificarea celor mai adecvate metode de finanțare a startup-urilor pentru începerea activității;
- acordarea unor stimulente fiscale astfel încât să fie încurajată activitatea de creare de noi startup-uri;
- promovarea culturii antreprenoriale prin dezvoltarea și diversificarea formelor de abordate în acele județe în care predomină activitatea în agricultură.

O a doua direcție în care este necesar și util să se acționeze o reprezintă crearea și dezvoltarea echilibrată de startup-uri în profil teritorial. Este o realitate faptul că există diferențe ale gradului de dezvoltare economică, ale gradului de urbanizare și implicit ale nivelului de trai între diferitele județe din cadrul Regiunii Sud Muntenia. Încurajarea spiritului antreprenorial și promovarea unor noi idei sau identificarea unor soluții de dezvoltare locală poate conduce la reducerea acestor decalaje. Se impune o diversificare a domeniilor care pot fi abordate în acele județe în care predomină activitatea în agricultură.

Așa cum s-a arătat deja, un rol important în dezvoltarea spiritului antreprenorial îl au instituțiile de învățământ superior. Ritmul de creare a startup-urilor în județele în care există



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

instituții de învățământ superior (Argeș, Dâmbovița, Prahova) este net superior față de celelalte județe din cadrul Regiunii Sud Muntenia. Este important ca în cadrul județelor în care nu există centre universitare, rolul de promotor în promovarea spiritului antreprenorial să revină altor entități cum ar fi: Camerele de Comerț și Industrie din județele respective, instituțiile administrativ teritoriale sau organizațiile nonguvernamentale.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Instrumente Structurale
2014-2020

Bibliografie

1. Blanchard Ken, Hutson Don, Ethan Willis -Antreprenor la minut, Editura: Curtea Veche Publishing, București, 2020
2. Blank Steve, Dorf Bob - The Startup Owner's Manual - The Step-by-Step Guide for Building a Great Companyby, K&S Ranch Publishing DivisionThe Startup Owner's Manual, 2012.
3. Dehghan-Eshratabad, M., & Albadvi, A. (2018). Applying real option approach for startup valuation by venture capitalists in first round of financing. Management Research in Iran, 22(3), 1-27. Retrieved from <http://journals.modares.ac.ir/article-19-28089-en.html>
4. [Drucker Peter F](#) - Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles, Harper Business May 9, 2006
5. Drăgușin Mariana, Sîrbu Mirela Octavia, Grosu Raluca Mariana, Iosif Alina Elena, antreprenoriat Teorie și practică, Editura ASE, București 2019
6. Ries Eric - The learn startup – Cum antreprenorii din ziua de azi se folosesc de inovația continuă pentru a crea afaceri de succes, Editura Publica, București, 2013
7. Ries Eric - The startup way – Cum folosesc companiile moderne managementul antreprenorial pentru a transforma cultura și a determina dezvoltarea pe termen lung, Editura Publica, București, 2018
8. *** Program operațional capital Uman (POCU), Ministerul investițiilor și proiectelor Europene <https://mfe.gov.ro/wp-content/uploads/2020/12/baf12b26382d3cff7b8a261541a2e3cb.pdf>
9. *** Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013, Guvernul României Ministerul Muncii, Familiei și Egalității de Șanse https://www.fonduri-ue.ro/files/programe/CU/POSDRU/pos_dru11.pdf
10. Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report. <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50443>
11. INS- Baze de date – tempo online, <http://statistici.insse.ro:8077/tempo-online/#/pages/tables/insse-table>
12. Oficiul Național al registrului Comerțului, Statistici, <https://www.onrc.ro/index.php/ro/statistici>



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Instrumente Structurale
2014-2020**8. Indicați, vă rog, gradul de satisfacție referitor la:**

Aspectul cercetat	Intensitatea manifestării				
	Foarte redus	Redus	Nici redus nici ridicat	Ridicat	Foarte ridicat
Profesiunea dumneavoastră	1	2	3	4	5
Atmosfera generală din cadrul firmei în care ați lucrat	1	2	3	4	5
Activitatea pe care efectiv o desfășurați	1	2	3	4	5
Activitatea celorlalți membri ai echipei	1	2	3	4	5
Veniturile realizate raportate la munca depusă	1	2	3	4	5
Succesul afacerii dumneavoastră până în prezent	1	2	3	4	5
Perspectivile de dezvoltare a afacerii	1	2	3	4	5
Standardul dumneavoastră de viață	1	2	3	4	5

II. Caracteristicile afacerii**1. Societatea dvs. este:**

- SA SRL SCS
 SNC întreprindere individuală întreprindere familială
 CA GEIE GIE SCA

2. Care din următoarele tipuri de activitate descriu cel mai bine afacerea dumneavoastră?

- producție construcții transporturi
 comerț servicii activități inovative

3. Care au fost sursele de finanțare a afacerii începute:

- fonduri proprii fonduri europene finanțare de la stat
 împrumuturi sponsorizari alți investitori

4. Câți membri de familie activează în afacere?

5. Câți membri de familie au investit în afacere?
.....

6. De când ați demarat activitatea?

7. Prin ce metode a-ți dobândit afacerea?

- înființare cumpărare moștenire

8. Care este procentul de capital deținut?%

9. Câte ore din săptămână alocați pentru afacerea dvs.?



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

III. Motivația pornirii unui Startup

1. Pentru a identifica motivația implicării într-un Startup, în ce măsură sunteți de acord/dezacord cu afirmațiile următoare .

	Dezacord total	Dezacord	Nici acord, nici dezacord	Acord	Acord total
	1	2	3	4	5
Doresc intens efectuarea schimbărilor la locul meu de muncă					
În cele mai multe cazuri opun rezistență la schimbări					
Sunt receptiv la progresul tehnologic					
Îmi place să inovez în domeniul meu de activitate					
Schimbarea, de regulă, îmi reduce abilitatea de a controla efectele muncii					
Îmi asum riscuri în acțiunile pe care le întreprind					
Cele mai multe schimbări sunt nefolositoare					
Frecvent sugerez noi modalități de soluționare a problemelor					
Cunosc foarte bine domeniul în care am investit (început afacerea)					
Deseori mă simt mai puțin sigur în urma schimbărilor					
Încerc să conștientizez noile idei legate de pilotarea afacerii desfășurate					
Întotdeauna am ceva de învățat în domeniul antreprenoriatului					
Îmi cunosc foarte bine segmentul de piață căruia îi adresez					
Grupul din care fac parte agreează schimbarea					

IV. Factorii care influențează apartința, dezvoltarea, succesul sau insuccesul noilor afaceri

1. Activitatea firmei dumneavoastră este desfășurată în baza unui plan de afaceri bine fundamentat sau se pliază constant la cerințele manifestate pe piață.

- plan bine fundamentat
- are la bază un plan de afaceri, dar este flexibilă la mutațiile intervenite pe piață
- ține seama numai de cerințele pieței.



Proiect cofinanțat prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

2. Care dintre următorii factori a reprezentat un obstacol în înființarea și dezvoltarea afacerii dumneavoastră:

- nivelul birocrăției Accesul la sursele de finanțare fiscalitate excesivă
 lipsa educației antreprenoriale frecvente modificări legislative piață redusă
 concurența neloială lipsa forței de muncă calificate teama de eșec
 grad de dezvoltare a zonei corupție altele
 (enumerati)

.....

3. În ce măsură sunteți de acord/dezacord cu următoarele afirmații:

	Dezacord total	Dezacord	Nici acord, nici dezacord	Acord	Acord total
Stabilitatea legislativă conduce la o predictibilitate ridicată a afacerii	1	2	3	4	5
Reducerea taxelor duce la creșterea numărului de startup-uri					
Reducerea impozitării muncii influențează pozitiv activitatea firmei					
Stimulentele fiscale pot încuraja inovația					
Calitatea produselor/serviciilor oferite asigură succesul afacerii					
Prețul produsului/serviciului asigură dezvoltarea afacerii					

4. În ce măsură pandemia de COVID 19 a afectat activitatea firmei dumneavoastră?

- a afectat-o total în mare măsură în mică măsură nu a afectat-o

Vă mulțumim pentru sprijinul acordat!