

Subunitatea 6.2: Instituții care sprijină activitățile antreprenoriale

Obiective de învățare

- Identificarea instituțiilor-cheie care sprijină antreprenorii.
- Înțelegerea rolului Camerelor de comerț, al organizațiilor profesionale, al consorțiilor și al asociațiilor.
- Familiarizarea cu normele naționale care reglementează activitățile antreprenoriale.

Definiție

Dezvoltarea antreprenorială este adesea facilitată de instituții-cheie care joacă un rol vital în sprijinirea afacerilor. Camerele de comerț acționează precum centre pentru crearea de relații, promovarea afacerilor și susținerea acestora. Organizațiile profesionale, consorțiile și asociațiile contribuie prin încurajarea colaborării, schimbul de cunoștințe și reprezentarea intereselor membrilor lor.

În Uniunea Europeană (UE), mai multe organizații esențiale joacă un rol foarte important în furnizarea unui sprijin cuprinzător antreprenorilor. Cunoașterea acestor instituții este crucială pentru persoanele care navighează în peisajul complex al demarării și dezvoltării unei afaceri. Iată care sunt entitățile-cheie pe care antreprenorii ar trebui să le cunoască:

Comisia Europeană: În calitate de organ executiv al UE, Comisia Europeană supervizează diverse programe și inițiative de sprijinire a antreprenoriatului și a inovării.

Site web: Comisia Europeană - Întreprinderi și Industrie https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry_en

Ghidul întreprinzătorului european: https://europa.eu/youreurope/business/index_ro.htm

Fondul European de Investiții (FEI): facilitează accesul la finanțare pentru întreprinderile europene, sprijinind spiritul antreprenorial prin intermediul capitalului de risc și al schemelor de garantare.

Site web: Fondul European de Investiții <https://www.eif.org/index>

Rețeaua European Enterprise Network (EEN): O rețea care oferă sprijin și consiliere IMM-urilor (întreprinderi mici și mijlocii) care doresc să se internaționalizeze și să inoveze.

Site web: European Enterprise Network <https://een.ec.europa.eu/>

Erasmus pentru tinerii antreprenori: Acest program încurajează noii antreprenori să lucreze cu antreprenori cu experiență din alte țări ale UE, încurajând colaborarea transfrontalieră și schimbul de cunoștințe.

Site web: Erasmus pentru tinerii antreprenori <https://een.ec.europa.eu/>

Camerele de Comerț la nivel național și local: Camerele de comerț naționale și locale oferă o gamă de servicii, inclusiv sprijin pentru înregistrarea întreprinderilor, oportunități de relaționare și promovare.

Exemplu: Asociația Camerelor Europene de Comerț și Industrie (EUROCHAMBRES) reprezintă Camerele de comerț la nivelul UE. <https://www.eurochambres.eu/>

Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD): Deși nu este exclusiv o instituție a UE, BERD sprijină antreprenoriatul în țările candidate la UE, oferind finanțare și expertiză.

Site web: BERD <https://www.ebrd.com/home>

Banca Europeană de Investiții (BEI): Sprijină proiectele care promovează dezvoltarea economică și inovarea, oferind resurse financiare întreprinderilor.

Site web: Banca Europeană de Investiții <https://www.eib.org/en/>

Programele de finanțare ale UE: Diferite programe de finanțare ale UE, cum ar fi Orizont Europa, COSME și LIFE, oferă sprijin financiar pentru proiecte de cercetare, inovare și dezvoltare sustenabilă.

Site web: Finanțare, licitații UE https://commission.europa.eu/funding-tenders_ro

Înțelegerea și colaborarea cu aceste instituții-cheie asigură accesul antreprenorilor din UE la o multitudine de resurse, oportunități de finanțare și servicii de sprijin esențiale pentru succesul lor. Antreprenorii ar trebui să analizeze aceste organizații în funcție de nevoile lor specifice, de domeniul de activitate și de obiectivele de dezvoltare.

Rolul instituțiilor de sprijin

Instituțiile de sprijin, inclusiv camerele de comerț, organizațiile profesionale, consorțiile și asociațiile, joacă un rol esențial în promovarea creșterii și succesului antreprenorilor. Iată o defalcare a funcțiilor și responsabilităților acestora:

Camerele de Comerț sunt asociații de afaceri care reprezintă și promovează interesele companiilor dintr-o anumită zonă geografică. Aceasta servește ca o voce pentru comunitatea locală de afaceri, oferind servicii de sprijin, promovare și oportunități de relaționare. Funcțiile acestora sunt:

- Promovarea afacerilor: Camerele de comerț apără interesele companiilor, reprezentându-le la nivel local, regional și național.
- Rețea: Camerele oferă platforme pentru crearea de rețele între companii, creând oportunități de colaborare și parteneriate.
- Sprijin pentru afaceri: Oferă diverse servicii de sprijin, inclusiv asistență pentru înregistrarea afacerilor, studii de piață și programe de formare.

Exemplu: Camerele de comerț organizează adesea expoziții de afaceri, misiuni comerciale și seminarii pentru a pune în legătură antreprenorii și a promova creșterea afacerilor.

Organizația profesională este o organizație care reunește persoane dintr-o anumită profesie sau meserie. Aceasta se concentrează pe dezvoltarea, standardizarea și promovarea competențelor în cadrul profesiei respective. Adesea, organizațiile profesionale stabilesc standarde industriale, oferă formare și susțin interesele profesioniștilor. Funcțiile lor sunt:

- Dezvoltarea abilităților: Organizațiile profesionale se concentrează pe dezvoltarea competențelor și pe formarea profesională în cadrul unor profesii sau industrii specifice.
- Standarde și certificare: acestea stabilesc standarde industriale și cerințe de certificare pentru a asigura calitatea și profesionalismul.
- Susținere: Organizațiile profesionale susțin interesele profesioniștilor, abordând provocările și oportunitățile specifice industriei.

Exemplu: O organizație profesională a designerilor grafici ar putea oferi ateliere de lucru cu privire la cele mai noi programe de design și ar putea milita pentru prețuri corecte în industrie.

Consortiul este o asociație sau o alianță de persoane, companii sau organizații care au un scop sau un interes comun. În contextul afacerilor, un consorțiu este adesea format pentru a colabora la proiecte specifice, pentru a partaja resurse și pentru a atinge obiective care ar putea fi dificil de realizat de către entități individuale singure. Funcțiile acestora sunt:

- Colaborarea: consorțiile reunesc întreprinderi și organizații pentru a colabora în cadrul unor proiecte sau inițiative.
- Partajarea resurselor: membrii pun în comun resurse, cum ar fi cunoștințele, expertiza și, uneori, fondurile, în beneficiul reciproc.
- Accesul pe piață: consorțiile pot facilita accesul la piață pentru membri, în special în cazul companiilor internaționale.

Exemplu: Un consorțiu de companii din domeniul energiei regenerabile ar putea colabora în cadrul unor proiecte de cercetare și ar putea aborda în mod colectiv organismele guvernamentale în vederea promovării politicilor.

Asociațiile reprezintă un grup de persoane, organizații sau companii care se unesc pe baza unor interese, scopuri sau obiective comune. Asociațiile oferă o platformă pentru crearea de rețele, schimbul de informații și colaborarea în cadrul unei anumite industrii, profesii sau domenii de interes. Funcțiile acestora sunt:

- Rețea: Asociațiile oferă oportunități de relaționare pentru profesioniști sau întreprinderi dintr-o anumită industrie.
- Schimbul de informații: Asociațiile servesc drept centre pentru schimbul de informații, tendințe și bune practici specifice industriei.
- Susținere: Asociațiile apără interesele membrilor lor, reprezentându-i în discuțiile cu organismele de reglementare.

Exemplu: O asociație pentru start-up-uri tehnologice poate organiza conferințe, împărtăși informații despre industrie și milita pentru politici de susținere.

Cum sprijină aceste instituții antreprenorii

1. Resurse:

- Camere de comerț: Oferă acces la studii de piață, resurse pentru dezvoltarea afacerilor și programe de formare.
- Organizațiile profesionale: Oferă resurse educaționale, programe de mentorat și publicații specifice industriei.
- Consorții: Punerea în comun a resurselor pentru proiecte comune, cercetare și inițiative de dezvoltare.
- Asociații: Furnizează cunoștințe specifice industriei, rapoarte și rezultate ale cercetărilor.

2. Oportunități de relaționare:

- Camere de comerț: Organizează întâlniri de afaceri, expoziții comerciale și evenimente de networking pentru antreprenori.
- Organizațiile profesionale: Organizează conferințe, ateliere de lucru și seminarii în cadrul cărora profesioniștii se pot conecta.
- Consorții: Facilitează colaborarea și crearea de rețele între membri în cadrul unor întreprinderi comune.
- Asociații: Organizează conferințe, forumuri și întâlniri în domeniu pentru a promova legăturile.

3. Susținere pentru întreprinderi:

- Camere de comerț: Militează pentru politici adecvate de afaceri, dezvoltarea infrastructurii și creșterea economică.
- Organizațiile profesionale: Reprezintă interesele membrilor în discuțiile privind standardele și reglementările din industrie.
- Consorții: Se angajează în activități de promovare a politicilor în beneficiul intereselor colective ale organizațiilor membre.
- Asociații: Militează pentru reglementări favorabile industriei, oportunități de finanțare și acces pe piață.

Aceste instituții de sprijin servesc drept piloni pentru antreprenori, oferind o multitudine de resurse, căi de relaționare și eforturi de promovare pentru a face față și prospera în industriile și pe piețele lor. Antreprenorii se pot asocia strategic cu aceste instituții pentru a-și îmbunătăți cunoștințele, pentru a-și extinde rețelele și pentru a contribui la creșterea afacerilor lor.

Înființarea unei firme în fiecare dintre țările participante la proiect

Spania: Pentru a înființa o firmă în Spania, începeți prin a vă înregistra la Agenția Fiscală spaniolă (Agencia Tributaria) pentru obține un număr de identificare fiscală (NIF). Alegeți o formă juridică adecvată, cum ar fi întreprindere individuală (autónomo), societate cu răspundere limitată (S.L.) sau parteneriat.

Resurse: Site-ul oficial al Camerei de Comerț spaniole oferă îndrumări și resurse pentru a începe o afacere în Spania. Camera de Comerț spaniolă <https://www.camara.es/>, ajută prin alegerea [tipului de întreprindere](#) care se potrivește cel mai bine unei persoane sau unui grup de persoane.

Italia: Înființarea unei întreprinderi în Italia presupune înregistrarea la Agenția Fiscală (Agenzia delle Entrate) pentru a obține un cod unic de identificare (Codice Fiscale). Alegeți o formă juridică, cum ar fi întreprindere individuală (Impresa Individuale) sau societate cu răspundere limitată (Società a Responsabilità Limitata - S.r.l.).

Resurse: Agenția Italiană pentru Comerț oferă informații privind înființarea unei afaceri în Italia, inclusiv cerințele și procedurile legale. Agenția Italiană pentru Comerț <https://www.ice.it/en/RegistrolImprese.it> – Datele oficiale ale Camerei de Comerț <https://www.registroimprese.it/le-camere-di-commercio>

Austria: Pentru a începe o afacere în Austria trebuie să vă înregistrați la Registrul Comerțului (Firmenbuch) și să obțineți o licență comercială (Gewerbeschein). Alegeți o formă juridică, cum ar fi întreprindere individuală (Einzelunternehmen) sau societate cu răspundere limitată (Gesellschaft mit beschränkter Haftung - GmbH).

Resurse: Camera Economică Federală Austriacă oferă un ghid pas cu pas pentru a începe o afacere în Austria. Camera Economică Federală Austriacă <https://www.wko.at/>

România: Înființarea unei întreprinderi în România presupune înregistrarea la Registrul Comerțului și obținerea unui cod unic de înregistrare (CUI). Alegeți o formă juridică, cum ar fi persoană fizică independentă (Persoană Fizică Autorizată - PFA) sau societate comercială cu răspundere limitată (Societate cu Răspundere Limitată - SRL).

Resurse: Oficiul Național al Registrului Comerțului din România oferă informații privind procesul de înregistrare și cerințele legale. Oficiul Național al Registrului Comerțului din România <https://www.onrc.ro/index.php/ro/>

Grecia: Pentru a începe o afacere în Grecia e necesar să vă înregistrați la Registrul General Comercial (Γενικό Εμπορικό Μητρώο) și să obțineți un număr de înregistrare fiscală (ΑΦΜ). Alegeți o formă juridică, cum ar fi întreprindere individuală (ΕΠΕ) sau societate privată (ΙΚΕ).

Resurse: Organizația Enterprise Greece oferă informații și servicii pentru a sprijini antreprenorii care înființează întreprinderi în Grecia. Enterprise Greece <https://www.enterprisegreece.gov.gr/>

Aceste prezentări oferă un punct de plecare persoanelor care doresc să înființeze întreprinderi în Spania, Italia, Austria, România și Grecia. Pentru informații mai detaliate se recomandă consultarea site-urilor guvernamentale oficiale și a Camerelor de comerț relevante din fiecare țară, regiune sau provincie.

Activitate practică: **Atenție la harta "finanțării"!**

Obiectiv: maparea vizuală a ecosistemului de instituții care pot oferi sprijin și resurse pentru ideea dvs. de dezvoltare a afacerii. Prin crearea unei hărți cuprinzătoare, veți obține o înțelegere mai clară a diverselor organizații și resurse disponibile care vă pot ajuta să parcurgeți calea spre succesul afacerii dvs. Aceasta poate include accesul la finanțare, mentorat, oportunități de networking, programe educaționale, îndrumare de reglementare și multe altele. Harta servește drept instrument valoros pentru planificarea strategică și vă poate ajuta să identificați potențiali parteneri și aliați cu care să colaborați în timp ce lucrați pentru a vă duce la bun sfârșit ideea de afaceri.

Materiale:

- un computer sau un dispozitiv mobil cu conectivitate la internet
- un cont Google pentru a accesa Google My Maps
- documente sau notițe despre ideea de dezvoltare a afacerii dvs. la îndemână pentru a le consulta pe măsură ce vă creați harta.

Timp: 60-90 de minute.

Metodologie:

1. Creați harta instituțiilor care vă pot sprijini ideea de dezvoltare a afacerii dvs.

1. Începeți prin a face un brainstorming și a cerceta instituțiile care vă pot sprijini ideea de dezvoltare a afacerii. Acestea ar putea include agenții guvernamentale, organizații non-profit, asociații industriale, universități, incubatoare de afaceri, acceleratoare, surse de finanțare și altele.

2. După ce ați identificat instituțiile relevante, accesați Google My Maps utilizând link-ul furnizat și conectați-vă cu contul Google. Accesați Google My Maps și creați harta: <https://mymaps.google.com>

Urmați instrucțiunile din tutorialul video pentru a învăța cum să creați o nouă hartă și să adăugați markeri pentru fiecare instituție. Puteți personaliza marcajele cu diferite culori, pictograme și etichete pentru a clasifica și a distinge între diferite tipuri de instituții:

<https://youtu.be/K3qktxK4otg?si=hQG8OzwaWpeZyqm8>

4. Pe măsură ce adăugați fiecare instituție pe hartă, includeți informații relevante, cum ar fi numele, adresa, datele de contact, site-ul web și orice alte detalii importante care pot fi utile pentru eforturile dvs. de dezvoltare a afacerilor.

5. După ce ați finalizat harta, acordați-vă ceva timp pentru a o revizui și a o îmbunătăți, după caz. De asemenea, puteți lua în considerare posibilitatea de a împărtăși harta cu colaboratorii sau părțile interesate care pot oferi feedback sau pot contribui cu informații suplimentare.

Reflecți:

Iată câteva sfaturi și trucuri pentru înființarea unei firme

Colaborare strategică cu instituțiile de sprijin:

- Acordați prioritate colaborării cu instituții cheie, cum ar fi camerele de comerț, organizațiile profesionale și asociațiile, în funcție de nevoile dvs. de afaceri.
- Stabiliți legături semnificative prin participarea la evenimente, ateliere și forumuri organizate de aceste instituții.

Abordare personalizată pentru fiecare țară:

- Identificați caracterul unic al mediului de afaceri și al cadrului de reglementare din fiecare țară.
- Adaptați-vă abordarea pentru a vă alinia la normele culturale locale, la cerințele pieței și la cerințele legale.

Cercetare aprofundată și verificarea prealabilă:

- Efectuați cercetări amănunțite cu privire la reglementările și la mediul de afaceri din fiecare țară țintă.
- Solicitați consultanță profesională și asistență juridică pentru a asigura conformitatea cu legile și reglementările locale.

Rețele strategice pentru accesul pe piață:

- Profitați de oportunitățile de relaționare oferite de Camerele de Comerț și de asociații pentru stabilire pe piața locală.
- Colaborați cu consorții pentru întreprinderi comune în vederea îmbunătățirii accesului pe piață și a schimbului de resurse.

Utilizarea programului Erasmus pentru tinerii antreprenori:

- Luați în considerare participarea la programul Erasmus pentru tinerii antreprenori pentru colaborare transfrontalieră și schimb de cunoștințe.
- Construiți relații cu antreprenori cu experiență din alte țări ale UE pentru a obține informații valoroase.

Adoptarea celor mai bune practici ale întreprinderilor:

- Colaborați cu Organizațiile profesionale pentru a fi la curent cu standardele și cele mai bune practici ale întreprinderii.
- Participați la programele de dezvoltare a competențelor oferite de organizații profesionale pentru a spori expertiza forței de muncă.

Profitarea de programele de finanțare ale UE:

- Explorați programele de finanțare ale UE, cum ar fi Orizont Europa, COSME și LIFE, pentru a obține sprijin financiar.
- Înțelegeți criteriile de eligibilitate și procesele de aplicare pentru a maximiza beneficiile acestor programe.

Utilizarea eficientă a instituțiile UE:

- Înțelegeți rolul instituțiilor UE, cum ar fi Comisia Europeană, Fondul European de Investiții și Rețeaua Europeană de Întreprinderi.
- Profitați de resursele și inițiativele acestora pentru a vă consolida bazele afacerii și pentru a încuraja inovarea.

Învățarea și adaptarea continuă:

- Adoptați o mentalitate de învățare continuă pentru a rămâne informați cu privire la evoluția tendințelor pieței.
- Adaptați-vă strategiile de afaceri pe baza feedback-ului, a dinamicii pieței și a mediului în schimbare.

Localizarea și integrarea culturală:

- Localizați materialele de marketing pentru a rezona cu preferințele culturale ale fiecărei țări țintă.
- Investiți în competențele lingvistice și în înțelegerea culturală pentru a îmbunătăți comunicarea și relațiile.

Explorarea resurselor și a îndrumărilor locale:

- Folosiți resursele locale oferite de Camerele de Comerț, agențiile guvernamentale și asociațiile de afaceri.
- Cereți îndrumare de la antreprenorii locali care au reușit să se descurce cu succes în peisajul de afaceri.

Prioritizarea practicilor de afaceri sustenabile:

- Aliniați-vă afacerea cu obiectivele și inițiativele locale de sustenabilitate.
- Prezentați angajamentul față de responsabilitatea socială corporativă pentru a vă îmbunătăți imaginea de marcă.

Conformitatea juridică și reducerea riscurilor:

- Acordați prioritate respectării legislației, urmând îndeaproape orientările furnizate de autoritățile locale.
- Elaborați strategii cuprinzătoare de gestionare a riscurilor pentru a face față provocărilor potențiale de pe fiecare piață.

Planificare financiară și considerații valutare:

- Elaborați un plan financiar solid care să ia în considerare ratele de schimb valutar și eventualele fluctuații economice.
- Explorați opțiunile de finanțare locală, pe lângă programele de finanțare la nivelul UE.

Utilizarea tehnologiei pentru eficientizare:

- Adoptați tehnologia pentru a eficientiza operațiunile și a spori competitivitatea.
- Rămâneți la curent cu tendințele tehnologice relevante pentru industria și regiunea dvs.

Trebuie să știți că înființarea unei firme în diverse țări ale UE necesită o combinație de planificare strategică, adaptabilitate și un parteneriat eficient cu instituțiile de sprijin. Ținând cont de aceste sfaturi și trucuri, antreprenorii pot să gestioneze complexitatea fiecărei piețe, să valorifice sprijinul instituțiilor-cheie și să deschidă calea unei creșteri sustenabile.

Sugestii de materiale didactice

Viitorul inovării și al spiritului antreprenorial: Valorificarea potențialului nelimitat:

<https://www.linkedin.com/pulse/future-innovation-entrepreneurship-unlocking-boundless-arise-ngo/>