



1. Care sunt principalele problemele cu care se confrunta un intreprinzator roman la momentul actual?

La acesta intrebare intreprinzatorii au amintit taxele destul de ridicate; faptul ca exista inca numerosi clienti care pun accent pe pretul serviciilor si produselor oferite si nu pe calitatea acestora (*Ruxandra Hanea*); clienti care nu platesc la timp si costuri ridicate cu resursele umane si activitatea de promovare (*Florin Zamfir*). La momentul de fata se resimte o criza accentuata de personal, de la manipulantul direct pana la directorul competent, aparitia mall-urilor ducand la "disparitia" personalului si practicarea unor preturi nejustificat de ridicate, respectiv destabilizarea fortei de munca (*Mircea Astilean*). Referitor la personal, trebuie amintita lipsa calificarii, a fidelitatii fata de companie, fuga de responsabilitate si superficialitate fata de problemele din firma, indiferent de salariul incasat. Fata de clienti ar fi problemele legate de platile la termenul stabilit, amanari si chiar refuzuri de BO si CEC-uri. Toate acestea pe o piata haotica unde pretul si spaga la nivel de gestionar sau responsabil de vanzari primeaza (*Mircea Dragus*). Numarul clientilor este in scadere, ceea ce impune gasirea de noi pietee de desfacere, iar piata se restrange in jurul hypermarket-urilor care castiga teren si avantaje. Concurenta este tot mai acerba, impunand modificari continue ale strategiilor adoptate (*Dan Stanculescu*). Problemele cu care se confrunta o companie in Romania, si mai cu seama o companie noua, sunt multiple si se refera in general la toti factorii ce influenteaza activitatea ei. Pana acum cea mai mare problema este legata de resursele umane, nu am gasit oameni potriviti (*Bogdan Stefan*). Chiar daca ii recutam, retentia fortei de munca de calitate a devenit o problema constanta (*Voicu Sferdianu*).

2. Care sunt barierele sau obstacolele de care v-ati lovit frecvent?

In domeniul serviciilor de consultanta, cel mai mare inconvenient este legat de gradul de constientizare a necesitatii serviciilor oferite, inasa posibilitatile de dezvoltare pentru perioada urmatoare sunt extrem de ridicate. De remarcat este ca pana si in companiile mari exista sisteme de resurse umane aplicate incorect care, pe termen lung, vor genera dezechilibre vizibile. Cu alte cuvinte, nu doar micii intreprinzatori resimt nevoia de consultanta in aceasta zona (*Ruxandra Hanea*). In domeniul turismului, furnizorii de servicii sunt cei care au devenit un obstacol (*Bogdan Stefan*). Furnizorii obliga la indeplinirea anumitor target-uri, ceea ce conduce la consum ridicat de combustibil si energie, plata cu cecuri si incasarea ulterioara a banilor, ceea ce se poate dovedi extrem de dificil (*Mircea Astilean*). Costurile indirecte sunt mari (date in principal de costul fortei de munca si al pietei imobiliare), iar capacitatea pietei de a le absorbi este redusa, productivitatea muncii a devenit si ea o problema ce trebuie analizata separat (*Voicu Sferdianu*).

3. De ce anume aveti nevoie la momentul prezent pentru a va desfasura optim activitatea?

Raspunsul la aceasta intrebare a fost aproape unanim: **finantare**. Pe langa aceasta, intreprinzatorii au mai amintit mentinerea unui echilibru in activitatea desfasurata (*Ruxandra Hanea*), pastrarea unui mediu de lucru spre care oamenii sa se indrepte cu drag si sa lucreze cu pasiune (*Valentina Nicolae*), forta de munca competenta si o piata in crestere continua (*Dan Stanculescu*), o politica fiscala care sa scuteasca de impozitare profitul reinvestit (*Mircea Dragus*); un teren, sediu mai mare si masini de lucru (*Mircea Astilean*).



4. Care sunt principiile după care vă ghidați în afaceri?

Această întrebare s-a bucurat de răspunsuri variate și sincere. Întreprinzătorii cu care am comunicat ne-au spus că pentru ei este important să rămână corecți, flexibili și atenți la nevoile clienților (*Ruxandra Haneă*), să ofere servicii peste așteptări, informații corecte și produse valoroase (*Florin Zamfir*), să mențină un standard calitativ ridicat (*Bogdan Stefan*) și să ducă întotdeauna la bun sfârșit promisiunile asumate (*Voicu Sferdianu*).

Un studiu de piață efectuat recent de către Banca Transilvania arată că în 2007 a crescut încrederea în succesul afacerii proprii, îndeosebi în situația financiară a firmei conduse, chiar dacă s-a constatat o ușoară reducere a încrederii întreprinzătorilor în climatul de afaceri. 73% din cei care au participat la studiile efectuate sunt de părere că adaptarea la cerințele Uniunii Europene nu ridică probleme majore. În 2008, întreprinzătorii își vor orienta atenția cu precădere înspre investiții (56%) și angajare de personal (40%). Doar 28% dintre întreprinzători intenționează să facă investiții imobiliare, iar numărul celor care doresc să își diversifice afacerea este în scădere comparativ cu 2007. Mai interesate de domeniul imobiliar cu direcție nouă din afaceri sunt firmele mici, din servicii, mai ales din București, în timp ce firmele mari au nevoie să își mărească spațiul de muncă. Și în 2008 firmele iau în considerare oportunitatea de a beneficia de un credit și de a accesa fondurile structurale. Majoritatea întreprinzătorilor vor să folosească fondurile ca să crească pe piețele existente.

Am fost plăcuți surprinși de receptivitatea de care au dat dovadă cei care au răspuns invitației noastre de a participa la acest sondaj de opinie. Ei au fost dornici să ne împărtășească problemele și dificultățile cu care se confruntă, precum și părerilor lor privind contextul economic actual. Cu toate că probleme există, și încă destul de multe, cei cu care am discutat au subliniat faptul că există mari satisfacții ce derivă din calitatea de întreprinzător. Faptul că te îndrepti la locul de muncă cu plăcere, că te bucuri de un renume pe piața locală, regională sau națională ori că ai posibilitatea să vezi clienți mulțumiți, reprezintă motivații solide de a înfrunța orice barieră sau obstacol ce ar putea interveni la un moment dat în activitatea derulată.

A consemnat Simona Grosu, pentru Clubul Întreprinzătorului Român