



Septembrie 2007 / nr. 40

CUM NE PREGĂTIM PENTRU POIMÂINE?



■ Mario Brühlmann

ECONOMIA EUROPEANĂ PARCURGE în prezent o perioadă de prosperitate economică. Christoph Blocher, un om de afaceri și politician elvețian de mare succes avertiza în cadrul unui interviu acordat zilele trecute: „Prosperitatea economică este perioada cea mai periculoasă perioadă întreprinzătorilor!”. Și are dreptate. Oricine poate avea succes în perioadă de prosperitate economică, chiar și cei mai puțin capabili. Greșelile comise sunt aproape invizibile. Totodată, scade atenția acordată detaliilor.

De altă parte, atenția la detaliu și conștiințiozitatea sunt ingrediente de bază în perioadele dificile din punct de vedere economic. Atunci chiar și micile greșeli pot avea urmări catastrofale. O serie de companii elvețiene, care în prezent au succese economice importante, au fost fondate și au crescut în perioade dificile.

Și România trece în prezent prin această situație fericită, dar periculoasă.

Creșterea economică este programată și firească. Dar cât va mai dura? Istoria economică ne arată clar că la un moment dat, și în România se va produce o întorsătură economică.

Astfel apare următoarea întrebare: care întreprinzători vor fi pregătiți să facă față noii situații economice? Pentru a te pregăti să treci printr-o astfel de situație, îți sugerez să încerci să găsești răspunsul la următoarele întrebări:

- Încotro se îndreaptă piața mea pe termen mediu și lung?
- Ce produse și servicii vor fi cerute atunci?
- Care vor fi jucătorii importanți în această piață?
- Cum va arăta afacerea mea în viitor?
- Care sunt resursele (oameni, know-how, finanțare) de care am nevoie pentru a continua să dezvolt afacerea?
- Cum se vor comporta concurenții mei în viitor?
- Cum se vor diferenția produsele și serviciile mele de cele pe care le oferă concurenților mei?
- Ce riscuri posibile implică ramura economică în care activez?
- Se întrevede o tendință de substituție a produselor și serviciilor mele?
- Cum trebuie să-mi adaptez afacerea pentru a reuși să supraviețuiesc într-o conjunctură economică diferită?

De fapt, întrebările de mai sus sunt logice. Cu toate acestea puțini întreprinzători români sunt preocupați astăzi de acest subiect. De ce? Foarte simplu. Nu dispun de timpul necesar. Sau nu-și acordă timp pentru a găsi răspunsurile, fie pentru că activitatea de fiecare zi îi (supra)solicită, fie pentru că pur și simplu închid ochii în fața viitorului.

Aceasta ar fi o mare greșală. Sămânța succesului de poimăine trebuie plantată astăzi de întreprinzători care sunt conștienți de responsabilitatea lor pe termen lung.

ÎN ACEST NUMĂR

Editorial...

Cum ne pregătim pentru poimăine?

pag. 1

E veșnică pe lume doar schimbarea...

pag. 2

ROMCOM finanțează sectorul medical

pag. 3

Bani europeni pentru zonele rurale

pag. 4

Noi lucrăm viitorul

pag. 6

Pledoarie pentru consultanță și training

pag. 8

Creditul ce ți se potrivește

pag. 9

Note de vacanță

pag. 10

E VEȘNICĂ PE LUME DOAR SCHIMBAREA

Interviu cu prof univ dr. Ioan Mihuț, Facultatea de Științe Economice și Gestiunea Afacerilor, Universitatea Babeș Bolyai, Cluj-Napoca



■ Daniela Stoica
ROMCOM

CE SĂ SPUI UNUI ÎNTREPRINZĂTOR care a pornit voinicește la drum, purtat de vise și de planuri mari cu bătaie nu pe ziua de mâine, ci pe poimâine? Profesorul Ioan Mihuț, pionier al școlii de management românesc subliniază două lucruri: singurul lucru sigur în lume e schimbarea, așa că fii pregătit pentru ea, și investește în ,a fi' pentru că e mai important decât ,a avea'.

R – Există un specific al managementului românesc? Dacă da, care e acesta?

IM – Da, o mentalitate cam păguboasă. Avem o cultura Sud-Est europeană și încă nu am scăpat de comunism. Ne-am eliberat istoric și oficial, dar îl continuăm în sufletele și mințile noastre. Știți proverbul acela :'Noi ne facem că muncim, ei se fac că ne plătesc'? După 17 ani de democrație, încă e valabil un proverb pur comunist. Totul e legat de mentalitate și de motivații. Din păcate sau din fericire, nu poți măsura motivația așa cum măsoară pulsul. Noi avem o mentalitate a nemuncii pentru că nu am fost motivați 50 de ani.

R – Micii întreprinzători sunt totuși diferiți. Ei au rupt ritmul și rândul.

IM – Aveți dreptate. Micii întreprinzători sunt oameni foarte curajoși. Încearcă să creeze valoare, deși nu sunt foarte ajutați. De exemplu sistemul nostru fiscal descurajează majoritatea oamenilor să demareze o afacere. Sunt prea multe taxe și impozite, iar facilitățile s-au diminuat. Acum vine și amenințarea globalizării care aduce marii retailerii, marii producători și îi elimină de pe piață pe cei mici. Șansa micilor întreprinzători e brandul afacerii. Să vină cu ceva local, original cu care să se impună în fața produselor străine și pe piața europeană.

R – Ce ar trebui să învețe managerii români?

IM – La început să învețe să lucreze 25 de ore din 24, să nu fie risipitori și să nu epateze (mașini scumpe, imobile luxoase etc.). Acestea vin după ce s-au impus pe piață. Toți cei care au avut succes de durată au început modest. Bill Gates a început într-un garaj. Dar s-a ocupat de ,a fi', nu de ,a avea'. Trebuie să ,fim', iar apoi vom ,avea'. În caz contrar vom ajunge robii obiectelor.

R – Firma se dezvoltă, iar la un moment dat ajunge să își depășească părintele. Cum să își conducă afacerea după acest moment?

IM- Orice afacere începe modest, apoi crește, crește... Important pentru manager e să își facă o echipă din oameni de încredere, nu doar din membri de familie. Doar cu familia nu poți face o afacere mare. Managementul competențelor profesionale te

ajută să aduci în jurul tău oameni pricepuți în domeniul lor. Important e să investești în cunoștințe pentru că viitorul e al cunoașterii. Strategia cea mai bună pentru firmă și pentru orice e cea inspirată din viață, din economia reală. Așa ajungem la managementul schimbării. ,E veșnică în lume doar schimbare' spunea poetul romantic englez Shelley. Dacă întreprinzătorul are capacitatea de adaptare la schimbare și pe cea de valorificare a oportunităților, care sunt formidabil de multe, poate să aibă un domeniu în care să reușească foarte bine.

R – Ce ar trebui să le mai spunem cititorilor noștri?

IM – Niciodată să nu intre în domenii în care nu se pricepe. Dacă au un domeniu la care se pricepe, să exceleze în el. Excelența presupune mult efort, dar aduce și satisfacții pe măsură dacă ne place domeniul respectiv.



ROMCOM FINANȚEAZĂ SECTORUL MEDICAL



■ **Dorin Pantea**
ROMCOM

SOCIETATEA DE MICROFINANȚARE IFN ROMCOM SA a lansat la începutul lunii septembrie creditul MED FINANCE, un produs de creditare destinat în exclusivitate sectorului medical.

Cu aproape 9.000 de societăți comerciale cu profil medical înregistrate la Oficiul Registrului Comerțului la ora actuală, cifră care nu include cabinetele medicale individuale, sectorul medical din România se află în plină expansiune. Pe fondul eșecului sistemului medical de stat în furnizarea de produse și servicii de calitate, clinicile și cabinetele private se bucură de un succes tot mai mare pe o piață cu consumatori din ce în ce mai pretențioși.

Ca în orice alt domeniu de activitate, este o realitate faptul că dezvoltarea și optimizarea presupun costuri, uneori chiar foarte însemnate. Așa stau lucrurile și în sectorul de activitate medical, unde noțiunea de progres este aproape inevitabil legată de achiziția de noi echipamente și instrumente, adeseori inaccesibile datorită costurilor mari și oportunităților reduse de finanțare.

Obiectivul urmărit de ROMCOM prin lansarea creditului MED FINANCE îl

constituie susținerea activității desfășurate de către medicii generaliști, specialiști, stomatologi, biologi, biochimisti, tehnicieni dentari și farmaciști în cadrul cabinetelor medicale individuale sau al unor societăți comerciale cu profil medical localizate în județul Bihor și în județele limitrofe, precum și în Galați și Suceava. Ca și criteriu primar de eligibilitate, proiectul propus spre finanțare trebuie să fie fezabil din punct de vedere economic și să contribuie la îmbunătățirea calității serviciilor oferite.

Fondurile obținute pot fi utilizate pentru achiziționarea, amenajarea sau modernizarea spațiilor cu destinație cabinete medicale, farmacii, laboratoare; pentru achiziționarea de echipamente și aparatură medicală, mobilier, sisteme informatice; pentru finanțarea activităților curente și a altor activități conexe.

Produsul de creditare MED FINANCE se adresează atât nevoilor de finanțare pe termen scurt a activității participanților la actul medical, cât și nevoilor de investiții pe termen lung. În sensul acesta, termenul de rambursare a creditului MED FINANCE se înscrie în limitele 3-60 de luni, cu o perioadă de grație de până la 3 luni. Suma maximă acordată în cadrul acestui program este de 80.000 RON (sau echivalentul în RON al 25.000 EURO). ROMCOM finanțează atât activități cu istoric, cât și inițiative aflate în primele etape de existență și dezvoltare, cu mențiunea că în cazul acestora din urmă valoarea și condițiile de finanțare diferă funcție de gradul de risc evaluat.

În dorința de a răspunde cu promptitudine la nevoile potențialilor clienți, ROMCOM a simplificat documentația necesară aprobării creditului, iar solicitanții eligibili primesc efectiv finanțarea în cel mult 7 zile de la depunerea dosarului complet la sediul ROMCOM. Lista completă a documentelor necesare poate fi descărcată de pe pagina de Internet



www.romcom.ro sau poate fi obținută direct de la sediul instituției.

Pentru finanțările acordate, ROMCOM solicită garanții reale imobiliare sau mobiliare, în funcție de valoarea creditului acordat; aceste garanții trebuie asigurate pe toată durata de desfășurare a contractului de împrumut. Pentru a simplifica procedurile de calcul și a reduce costurile finanțării, ROMCOM nu percepe alte comisioane în afara celui de acordare a creditului (achitat în momentul semnării contractului) și a comisioanelor de rambursare anticipată integrală și de modificare a contractului, atunci când este cazul.

Creditul MED FINANCE nu este singurul produs de creditare oferit de către ROMCOM întreprinzătorilor din județele mai sus amintite. În portofoliul de produse se regăsesc și creditele pentru IMM și pentru fermieri, în variantele de credite de investiții sau credite pe termen scurt, în funcție de nevoile solicitanților. Aceste produse sunt adaptate la profilul fiecărui împrumutat, ROMCOM oferind flexibilitate în ceea ce privește termenele și graficele de rambursare, proiectele finanțate, perioada de grație.

De asemenea, un produs care s-a bucurat de un succes deosebit în rândul producătorilor agricoli a fost creditul de cofinanțare pentru proiectele de finanțări nerambursabile (vezi programul SAPARD). În contextul lansării fondurilor europene în toamna acestui an, ROMCOM intenționează să ofere acest produs tuturor celor interesați să obțină finanțări nerambursabile în cadrul programelor de finanțare europene.

FINANȚĂRI NERAMBURSABILE PENTRU ZONELE RURALE



■ **Valentin Popoviciu**
ROMCOM

DUPĂ EXPERIENȚA POZITIVĂ DE obținere de finanțare prin programul SAPARD, întreprinzătorii din zonele rurale au din nou șansa de a obține finanțări nerambursabile din fonduri europene.

Urmașul SAPARD este **Fondul European Agricol pentru Dezvoltare Rurală**, pe scurt **FEADR**, prin care se vor acorda până în anul 2013 fonduri nerambursabile în valoare de aproximativ **8 miliarde de euro**, din care 500 de milioane de Euro sunt destinați plăților directe, iar 300 de milioane vor asigura Asistența Tehnică. Similar cu SAPARD, și FEADR se va baza pe principiul cofinanțării proiectelor de investiții private.

Prin FEADR se pot acorda fonduri nerambursabile între 45% -75 % din valoarea eligibilă a proiectului. Criteriile care influențează procentul fondurilor nerambursabile acordate sunt influențate de zonele în care se realizează investiția, de categoria de beneficiar și de vârsta celui care solicită fondurile nerambursabile.

Componentele de finanțare pentru investitori privați ce vor deveni active până la finalul acestui an se referă la modernizarea exploatațiilor agricole (Măsura 121) și creșterea valorii adăugate a produselor agricole și forestiere

(Măsura 123). Vă prezentăm în continuare tipurile de proiecte ce pot obține finanțare nerambursabilă prin fiecare din aceste măsuri.

Modernizarea exploatațiilor agricole (Măsura 121)

Pentru modernizarea exploatațiilor agricole, Uniunea Europeană și Guvernul României va pune la dispoziția potențialilor beneficiari **674.442.968 Euro**. Fiecare beneficiar al FEADR poate primi până la **1.000.000 Euro** pentru proiectul său de investiții. În cazul în care proiectul include și investiții pentru obținerea de energie regenerabilă, finanțarea nerambursabilă maximă este de **1.500.000 euro**.

Pentru Modernizarea Exploatațiilor Agricole (Măsura 121) se vor acorda finanțări pentru investițiile orientate spre dotarea cu utilaje și echipamente performante în raport cu structura agricolă actuală, precum și investițiile privind adaptarea construcțiilor agricole pentru respectarea standardelor comunitare și creșterea competitivității exploatațiilor agricole.

Concret, investițiile pentru care se vor acorda fonduri nerambursabile sunt următoarele:

- Construirea și/sau modernizarea clădirilor utilizate pentru producția agricolă la nivel de fermă, inclusiv și cele pentru protecția mediului;
- Construirea și/sau modernizarea infrastructurii rutiere interne sau de acces din domeniul agricol, inclusiv utilități și racorduri necesare proiectului;
- Construirea și/sau modernizarea fermelor de vaci de lapte încadrate în sistemul cotei de lapte;
- Construirea și modernizarea serelor;
- Achiziționarea de tractoare noi, combine de recoltat, mașini, utilaje, instalații, echipamente și accesorii, echipamente și software specializate – se acceptă și în leasing;
- Achiziționarea sau achiziționarea în leasing de noi mijloace de transport specializate;

- Achiziționarea terenurilor pentru construcții cu scop productiv, a căror valoare nu depășește 10% din valoarea eligibilă a proiectului;
- Înființarea plantațiilor viticole pe suprafețe cu drept individual de replantare;
- Înființarea pepinierelor de viță de vie și pomi fructiferi;
- Investiții pentru producerea și/sau utilizarea durabilă a energiei regenerabile în cadrul fermei;
- Investiții pentru procesarea produselor agricole la nivelul fermei;
- Costurile generale ale proiectului, reprezentând: taxe pentru arhitecți, ingineri și consultanți, studii de fezabilitate, taxe de certificare, achiziționarea de patente și licențe (maxim 10% din valoarea totală eligibilă a proiectului, dacă proiectul prevede și construcții, și maxim 5% în cazul în care proiectul nu prevede realizarea construcțiilor);
- Investiții necesare adaptării pentru agricultura ecologică;
- Investițiile de modernizare / reabilitare necesare alinierii la standardele comunitare.

Creșterea valorii adăugate a produselor agricole și forestiere (Măsura 123)

Pentru investițiile finanțate prin aceasta măsură, beneficiarii pot primi fonduri nerambursabile de maxim 2.000.000 Euro pe proiect. Bani vor fi acordați pentru susținerea proiectelor care urmăresc realizarea investițiilor din industria de prelucrare a produselor agro-alimentare și industria forestieră.

Pentru produsele agricole se vor finanțare următoarele tipuri de proiecte:

- Construirea, modernizarea și achiziționarea de clădiri și alte activități necesare pentru infrastructura rutieră internă, utilități și racorduri necesare realizării proiectului;

- Construcții noi și/sau modernizări pentru depozitarea produselor, inclusiv depozite frigorifice en-gross;
- Achiziționarea de noi utilaje, instalații, echipamente, aparate, și costuri de instalare;
- Construcția și modernizarea de laboratoare;
- Achiziționarea de noi mijloace de transport specializate;
- Achiziționarea terenurilor pentru construcții cu scop administrativ și de producție, care nu depășesc 10% din valoarea eligibilă a proiectului.

Pentru produse forestiere:

- Construcții noi și modernizări pentru toate categoriile de clădiri, necesare realizării proiectului, inclusiv utilități și bransamente care nu depășesc 10% din valoarea eligibilă a proiectului;
- Investiții noi pentru clădiri, instalații, mașini și echipamente și/sau modernizarea și re tehnologizarea capacităților existente pentru obținerea de produse noi, pentru respectarea standardelor de mediu și pentru producerea de combustibil ecologic;
- Investiții noi pentru achiziționarea de mijloace de transport specializate pentru unitățile de procesare, depozitare și marketing;

De asemenea, pot fi finanțate:

- Organizarea și implementarea sistemelor de management a calității și de siguranță alimentară;
- Cumpărarea de tehnologii (know-how), achiziționarea de patente și licențe pentru pregătirea implementării proiectului;
- Costurile generale ale proiectului reprezentând: taxe pentru arhitecți, ingineri și consultanți, studii de fezabilitate, taxe de certificare pentru pregătirea implementării proiectului;
- Achiziționarea de software.

Alte linii de finanțare prin FEADR

De menționat că pe lângă măsurile de finanțare prezentate mai sus, FEADR include și alte linii de finanțare, după cum urmează:

- Formarea profesională și acțiuni de informare (Măsura 111)

- Utilizarea serviciilor de consiliere agricolă de către producătorii agricoli și proprietarii de pădure (Măsura 114)
- Îmbunătățirea și dezvoltarea infrastructurii din agricultură și silvicultură (Măsura 125)
- Sprijinirea înființării grupurilor de producători (Măsura 142)
- Diversificarea către activitățile non-agricole (Măsura 311)
- Sprijin pentru micro-întreprinderi (Măsura 312)
- Încurajarea activităților turistice (Măsura 313)
- Renovarea și dezvoltarea satelor (Măsura 322)

Poți alege să elaborezi singur documentația pentru obținerea finanțării, sau poți lucra cu un consultant ROMCOM specializat în obținerea de finanțare nerambursabilă. Numai în 2006, ROMCOM a elaborat 50 de proiecte care au fost finanțate prin programul SAPARD, cu o rată de succes de 100%.

Ce servicii îți oferim?

- Îți întocmim cererea de finanțare conform cerințelor finanțatorului.
- Te îndrumăm pentru obținerea rapidă a documentelor, actelor și avizelor.
- Te ajutăm să obții cofinanțare pentru proiect.
- Îți întocmim dosarele de achiziții și te asistăm la implementarea proiectului.
- Îți pregătim cererea de plată, astfel încât să obții finanțarea nerambursabilă în cel mai scurt timp.

Care sunt beneficiile tale?

- Obții finanțarea nerambursabilă în cel mai scurt timp.
- Lucrezi cu un consultant care are experiență în obținerea de finanțare nerambursabilă.
- Beneficiezi de contactele pe care noi deja le-am stabilit cu instituțiile de finanțare.
- Reduci la maxim timpul, banii și nervii investiți în pregătirea și implementarea proiectului.

CE PAȘI TREBUIE SĂ FACI PENTRU A OBȚINE FINANȚARE NERAMBURSABILĂ?

1. Identificarea investiției

Stabilește clar domeniul în care vrei să investești, și apoi contactează un consultant ROMCOM pentru a primi materiale informative, date despre eligibilitatea investiției preconizate, precum și informații detaliate despre modul în care trebuie întocmit proiectul. Poți obține materiale informative și de la Oficiului Județean de Plăți pentru Dezvoltare Rurală și Pescuit (OJPDRP).

2. Pregătirea proiectului

După ce se familiarizezi cu cerințele și criteriile de eligibilitate ce trebuie respectate, vei demara alcătuirea documentației necesare obținerii finanțării nerambursabile, adică a proiectului. Proiectul trebuie să conțină cererea de finanțare, precum și o serie de documente justificative. Poți să elaborezi singur proiectul, sau poți să lucrezi cu un consultant ROMCOM specializat în obținerea de finanțare nerambursabilă.

3. Depunerea proiectului

Odată finalizată documentația, vei depune proiectul la sediul Oficiului Județean de Plăți pentru Dezvoltare Rurală și Pescuit (OJPDRP) din județul în care se realizează investiția.

4. Verificarea proiectului

Experții OJPDRP vor verifica dacă proiectul este conform din punct de vedere al documentelor. Dacă cererea de finanțare este conformă (conține toate documentele solicitate), proiectul trece la următorul pas, verificarea eligibilității. În această fază se verifică dacă sunt respectate toate condițiile și cerințele specifice. Tot în cadrul respectării condițiilor de eligibilitate se verifică și prețurile de achiziții, pentru stabilirea rezonabilității prețurilor utilizate de solicitant. După efectuarea conformității și în perioada de verificare a criteriilor de eligibilitate, experții Oficiului Județean vor efectua verificarea pe teren în prezența solicitantului.

5. Aprobarea proiectului

În urma evaluărilor, vei fi informat dacă proiectul este sau nu eligibil și data la care trebuie să te prezinți la Centrul Regional pentru semnarea contractului de finanțare. Poți începe efectiv derularea investiției doar după semnarea contractului de finanțare.

NOI LUCRĂM VIITORUL

Când hobby-ul devine afacerea ta riști sau să îți pierzi interesul pentru hobby sau să ai o afacere de care ești cucerit și în care investești mai mult decât timp și bani, în care investești pasiune. JUMPEYE este o asemenea afacere. Discretă, pusă pe picioare de un tânăr și construită împreună cu tineri îndrăgostiți de calculator. O afacere care ne face pe noi ceilalți să scoatem bani din buzunar, să ne însușim logo-uri, să vedem esența unei firme și cultura ei organizațională doar privindu-i sigla.

Interviu cu Gabriel Ciordaș proprietarul firmei JUMPEYE.

■ **Daniela Stoica**
ROMCOM

R – Ai lucrat undeva înainte de a-ți înființa propria afacere?

GC – Nu. De fapt am înființat firma în timpul facultății.

R – De ce? Nu e un obicei studentesc să îți faci propria firmă?

GC – Știu, dar probabil eu am afacerile în sânge. Am înființat firma singur.

R – Cum a fost începutul?

GC – Ca orice început, greu, dar frumos și provocator. Primul client al firmei a fost Optimedia. Am început din start cu o firmă importantă, iar apoi au venit ceilalți clienți, unul câte

unul. A fost și este greu și datorită mediului economic, care nu ne este foarte prielnic în acest moment. Dar ne va fi în câțiva ani!

R – De fapt, ce face JUMPEYE, în afară de faptul că sare în ochi (jumpeye=a sări în ochi)?

GC – JUMPEYE face digital marketing. Acesta este procesul complet prin care o pagină Internet face cât mai mulți bani. Mai concret firma noastră face branding online, optimizare pentru motoarele de căutare și alte servicii de acest fel.

R – Pare un domeniu cam SF.

GC – Deja nu mai e chiar SF. De fapt acesta va fi viitorul, cea mai puternică industrie. Afacerile se vor muta în curând pe Internet. Comerțul

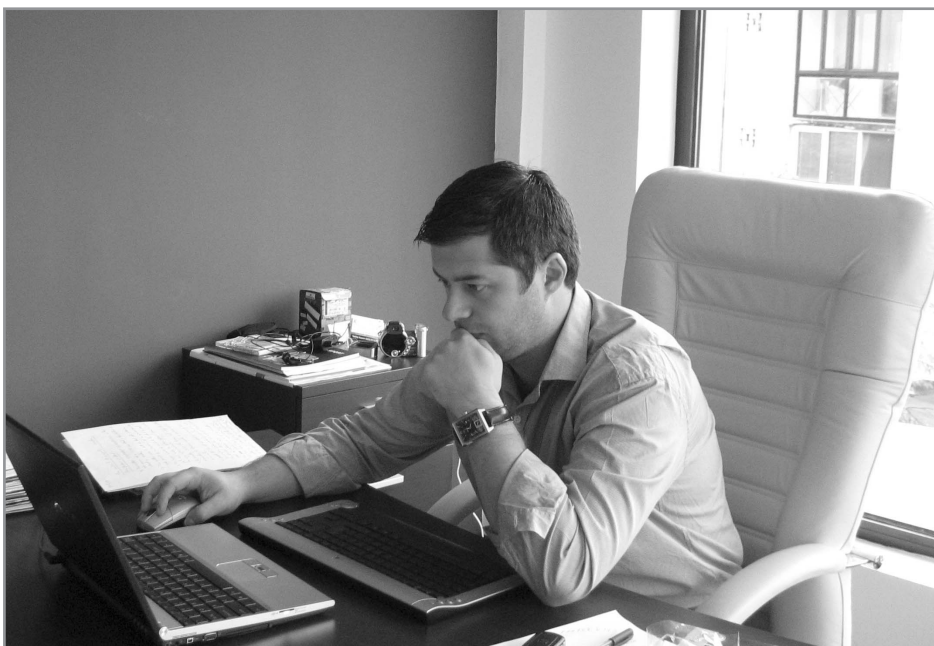
nu va mai fi ceea ce știam, tradițional, ci va fi electronic. Numărul celor care apelează la calculator pentru informații și cumpărături crește simțitor, atât în țara noastră, cât și în străinătate.

R – Sunt deschise firmele românești spre acest tip de servicii? Înțeleg importanța existenței virtuale?

GC – Deocamdată nu. Dar trebuie să precizez din start că aceste servicii nu sunt pentru orice firmă. Cel puțin în acest moment, dar și pe viitor, cred, la acest tip de servicii vor apela firmele mijlocii și mari. Este un serviciu scump pentru o firmă mică din România, iar întreprinzătorul mic se sperie când aude prețul. De fapt cea mai mare problemă e că majoritatea întreprinzătorilor și oamenilor încă nu înțeleg că Internetul e viitorul, că în câțiva ani, vom asista la o schimbare dramatică a felului în care cumpărăm, luăm decizii, comunicăm. Apoi, mulți încă nu înțeleg importanța unui brand. Într-un brand investești doi ani și abia din al treilea începi să câștigi profit și valoare în ochii clienților și a potențialilor clienți. În acest moment nu mulți întreprinzători au răbdare să aștepte un profit de durată. Majoritatea vor un profit cât mai rapid, chiar dacă nu mare.

R – În acest caz, cum de ați rămas pe piață patru ani?

GC – În domeniul nostru, nu prea avem concurență în Oradea, iar în țară





GABRIEL CIORDAȘ

- s-a născut în Septembrie, 1980, în Oradea
- 2004 – absolvă Facultatea de Calculatoare, Universitatea de Stat Oradea
- masterand în Securitatea sistemelor de calcul, Universitatea Oradea
- din 2003 proprietarul firmei JUMPEYE

sunt puține firme cu același domeniu de activitate. Datorită rezultatelor bune pe care le avem, nu ducem lipsă de comenzi, dar majoritatea sunt de peste Ocean, în special din USA. Asta ne-a afectat anul acesta, când leul s-a întărit foarte tare, pentru că noi încasăm valută pentru serviciile noastre, dar plătim totul în lei. Avem desigur și clienți din țară, dar deocamdată mai puțini. Pentru că lucrăm la 120% capacitate nici nu suntem foarte agresivi pe piața locală.

R – În aceste condiții, mai aveți timp pentru planuri de viitor, pentru mâine și poimâine?

GC – Faptul că suntem ocupați nu ne-a blocat mintea. Gândim și muncim. Munca noastră implică multă creativitate, ne obligă să gândim doi pași înainte. De fapt, unul dintre marile avantaje ale acestui domeniu de activitate este că lucrăm cu oameni foarte inteligenți și creativi. Acum avem 43 de asemenea angajați. Cei care nu ating un anumit nivel renunță singuri la domeniu. Un alt lucru extraordinar e că afacerea e

foarte dinamică și interesantă, cuceritoare. În acest domeniu lucrurile se schimbă cu o viteză uluitoare, nimeni nu va ști vreodată totul, oricât e de inteligent, iar cel implicat trebuie să țină ritmul și să vrea să învețe continuu. Cred că așa se și face selecția naturală a celor care încep în acest sector. Cine nu ține ritmul renunță și se îndreaptă spre domenii mai liniștite. Dar digital marketing e o afacere foarte profitabilă dacă e bine făcută și dacă ești dispus să lucrezi creativ. Revenind la planuri de viitor, la mâine și poimâine, îmi doresc să trecem de la faza de creștere la cea de consolidare, să dezvoltăm propriile proiecte interne și să atragem un investitor pentru ca apoi să avem o creștere și mai mare și mai puternică. Poimâine, vom fi o companie axată mai mult pe dezvoltarea brandurilor proprii. Deja avem câteva de comerț electronic. În cinci ani, vom avea mai multe branduri, cu o valoare considerabilă, care vor genera încasări semnificative.

R – Cum a intrat ROMCOM în această afacere?

GC – La începutul acestui an, am

luat un credit și am colaborat pe partea de seminarii. A fost o colaborare scurtă, dar vrem să o reluăm sub o altă formă. Vrem să ne asociem pentru crearea unui program pilot tot în domeniul afacerilor pe Internet.

R – Cu un asemenea volum de muncă, mai aveți timp să vă implicați în viața reală?

GC – Ce facem noi este foarte real și profitabil, este viitorul. Dacă vă referiți la implicarea socială, deocamdată eu ca persoană susțin periodic proiecte culturale ale unor artiști. Este un domeniu mai ocolit de sponsori, dar care merită susținut. În fond cultura orientează viitorul generației actuale și acelei viitoare. Odată cu consolidarea firmei va veni implicarea și în alte proiecte. Am deja în vedere câteva domenii, printre care susținerea unui misionar.

R – Adică tot un domeniu care are de-a face cu gândirea...

GC – Da, pentru că felul în care gândim și visăm ne determină viitorul. Noi lucrăm cu viitorul. Trebuie să avem grijă de poimâine.

jumpeye Creative Media



www.jumpeye.com

PLEDOARIE PENTRU CONSULTANȚĂ ȘI TRAINING

Interviu cu prof univ dr Ovidiu Nicolescu, directorul Institutului Internațional de Marketing și Management, București, președintele Consiliului Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii, membru în Grupul pentru politici privind întreprinderile de pe lângă Comisia Europeană.

■ Daniela Stoica
ROMCOM

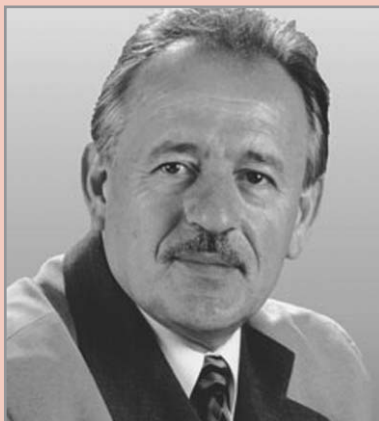
CONSULTANȚA ȘI TRAININGURILE, românește spus cursurile de perfecționare, li se par multor întreprinzători mofturi și bani aruncați. Dintre primii care s-au convins de necesitatea și eficiența lor au fost cei care au îndrăznit să acceseze fondurile de preaderare prin programul Sapard. Pentru perioada următoare tot mai mulți întreprinzători români vor ajunge la concluzia că nu se mai descurcă singuri în afaceri, că intuiția nu mai e suficientă pentru a avea succes.

R – Cum arată IMM-urile românești, după nouă luni în UE?

ON – Până acum nu au apărut schimbări esențiale în ce privește IMM-urile, întrucât au continuat tendințele din perioada anterioară, iar multășteptatele proiecte și programe finanțate din fonduri structurale încă nu sunt operaționale. Din punct de vedere funcțional nu sunt schimbări majore. Sperăm că la începutul anului vor deveni operaționale mai multe programe și vom putea absorbi cât mai mult din cele două miliarde și ceva care ar trebui să vină. O schimbare s-a produs totuși: s-a intensificat concurența pe piața autohtonă, s-a constatat o creștere a importurilor de produse finite și a presiunii factorului resursă umană. Se constată o creștere a exodului de resursă umană calificată în numeroase domenii de activitate: construcții, agricultură, transporturi etc.

R – Ce le așteaptă pe IMM-urile românești?

ON – IMM-urile se împart în trei categorii. O primă categorie care beneficiază de un management bun, care au manageri cu talent și o minimă pregătire. În opinia mea 15-20% din IMM-urile din țara noastră sunt în această categorie. Ele se vor descurca



Ovidiu Nicolescu

foarte bine pentru că au capacitatea managerială și sunt în curs de dotare cu resursele tehnice, materiale și educaționale necesare. O a doua categorie o reprezintă IMM-urile care beneficiază de un management acceptabil sau lucrează în domenii în care concurența internațională e mai redusă. Acestea își vor menține activitatea și profitul în liniile actuale. În această categorie se încadrează 40-50% dintre IMM. A treia categorie le cuprinde pe cele care nu beneficiază de un management riguros, au un grad redus de capitalizare, nu au anticipat suficient schimbările și cerințele UE. Această categorie cuprinde 20-30% dintre IMM, o parte în cele mai importante sectoare industriale, servicii sau transporturi. O parte dintre acestea vor trebui să își restructureze activitatea și chiar vor falimenta. E o realitate economică întâlnită peste tot în lume.

R – Întreprinzătorii noștri sunt factotum în firmă...

ON – Pe plan mondial, 98% dintre IMM sunt microîntreprinderi, au sub 10 angajați. Proprietarul firmei e persoana omniprezentă, îndeplinind mai multe roluri. E o practică internațională, nu un accident românesc. În opinia mea acești proprietari-manageri trebuie să își concentreze atenția pe câteva coordonate: să știe ce schimbări vor veni (de ordin legislativ, eologic, al pieței etc), să-și îmbunătățească

cunoștințele (și asta implică training pentru ei, pentru salariați, pentru cei ce ajung în fruntea firmei la administrativ sau tehni) și să se obișnuiască să apeleze la consultanță. Dintr-u studiu realizat de noi și publicat în Carta Albă a IMM-urilor, reiese că doar una din 7 firme mici și mijlocii apelează la consultanță. Consultantul e medicul firmei. Trainingul și consultanța vor putea fi finanțate parțial prin programele și fondurile europene care vor deveni accesibile la sfârșitul acestui an. De asemenea e foarte important ca IMM-urile să se afilieze la o organizație a oamenilor de afaceri. Aceste organizații facilitează accesul la informații, la consultanță. Și trebuie să se obișnuiască să apeleze la formele moderne de informare și de afaceri, inclusiv la portaluri.

R – Sunt foarte mulți, trebuie' pentru întreprinzătorii noștri...

ON – Da și asta din cauza specificului nostru. Datorită latinității noastre, managementul românesc are o puternică dimensiune creativă, de improvizație, latura de artă e mai puternică decât cea științifică. Nu trebuie neglijat faptul că România cu un nivel scăzut de dezvoltare, performanța economică e dintre cele mai scăzute din Europa, firmele au un grad scăzut de capitalizare, lucrăm cu resurse umane fără o cultură organizațională competitivă, fără un nivel de implicare și responsabilizare. IMM-urile și managerii își bazează performanța mai mult pe talent și intuiție decât pe pregătire și abordări sistematice. Aceste caracteristici sunt o parte favorizante performanței, dar două părți nu.

R – Unde mai trebuie cizelat?

ON – În toate segmentele ce privesc întreprinzătorul, începând cu selecția angajaților, formarea de bază, perfecționarea profesională, motivația, evaluarea, promovarea, inclusiv partea de organizare comunicațională, de strategii și de sistem managerial. Dar asta deja e altă discuție.

CREDITUL CE ȚI SE POTRIVEȘTE



■ **Flavia Pantea**
ROMCOM

DATORITĂ DEZVOLTĂRII ECONOMICE a României din ultimii ani și aderării la Uniunea Europeană, nevoile românilor au crescut și s-au diversificat mult. Fiecare om aspiră la un nivel de trai mai ridicat și la posibilitatea de a oferi familiei sale tot ceea ce aceasta își dorește. În același context au apărut o multitudine de afaceri care sunt într-o continuă căutare de finanțare pentru a crește și a se dezvolta.

De multe ori însă, acești bani de care cu toții avem nevoie lipsesc și soluția la îndemână este contactarea unui credit fie de la bancă, fie de la o instituție financiară nebancaară. Cererea de credite a crescut foarte mult în ultima perioadă, iar băncile au venit în întâmpinarea acestei cereri cu o serie de oferte tot mai ample și mai atractive.

Credite pentru persoane fizice

Oferta de creditare a băncilor pentru persoane fizice se împarte în următoarele categorii de credite:

- **Creditul de nevoi personale fără ipotecă:** finanțarea se face pe baza adeverințelor de venit, fără a fi nevoie de o garanție imobiliară. Suma maximă pe care o poți împrumuta ajunge

până la 20.000 Euro și nu este nevoie să justifici destinația creditului. La creditele de nevoi personale dobânzile încep de la 7,9%.

- **Creditul de nevoi personale cu ipotecă:** finanțarea se face pe baza adeverințelor de venit și a unei garanții imobiliare, aflat fie în proprietatea ta, fie în proprietatea altcuiva. Nu există o sumă maximă pe care o poți împrumuta, și nici în acest caz nu trebuie să justifici destinația creditului. Dobânzile pentru acest tip de credit încep de la 4,25%.
- **Creditul ipotecar:** îl poți folosi pentru achiziția, construcția sau renovarea unui imobil, și poți garanta chiar cu imobilul care face obiectul creditului. Rata dobânzii la acest credit pornește de la 3,9%.
- **Creditul auto:** îl poți utiliza pentru achiziția unui autoturism nou sau folosit. Dobânda începe de la 5,95%.

Credite pentru afaceri

Oferta de creditare pentru afaceri se împarte în următoarele categorii de credite:

- **Credite pentru finanțarea activităților curente:** utilizate în general pentru plăți către furnizori, plata salariilor, plăți la sistemul bugetar, achiziții de materiale prime, etc.
- **Credite pentru investiții:** utilizate pentru a finanța construcții de imobile, lucrări de infrastructură și achiziții de echipamente sau animale.

Cum să obții creditul ce ți se potrivește?

Cum să obții creditul ce ți se potrivește cel mai bine? Poți apela la ROMCOM INVEST, societatea de consultanță din cadrul grupului ROMCOM, care îți oferă servicii de consultanță financiară și intermediere de finanțare.

ROMCOM INVEST are parteneriate încheiate cu următoarele bănci și instituții

de finanțare: BRD-SG, Volksbank, Raiffeisen Bank, Bank Leumi, Alpha Bank, OTP Bank, Domenia Credit și IFN ROMCOM SA. ROMCOM INVEST își propune să stabilească relații de parteneriat și cu alte instituții de finanțare, așa încât să putem să vă oferim pachetele de finanțare cele mai potrivite.

Ce servicii îți oferim?

Fie că ai nevoie de un credit pentru tine, fie că ai nevoie de o finanțare pentru afacerea ta, consultanții noștri financiari vor analiza situația ta specifică și vor identifica instituția de finanțare și soluția de creditare care se potrivesc cel mai bine cu situația ta.

Mai mult, te vom informa despre toate taxele și comisioanele pe care urmează să le plătești la bancă, astfel încât să știi exact toate costurile aferente creditului pe care urmează să îl contractezi.

De asemenea, îți vom întocmi dosarul de credit, și te vom îndruma pentru obținerea rapidă a actelor, documentelor și avizelor de care ai nevoie pentru a le include în cererea de finanțare.

Îți vom duce dosarul de credit la bancă și vom ține direct legătura cu ofițerii de credit ai băncii pentru a cunoaște în orice moment situația dosarului tău și pentru a ne asigura că obții la timp creditul de care ai nevoie.

Care sunt beneficiile tale?

Atunci când lucrezi cu o societate specializată în intermedierea de credite, e nevoie să aduci documentele necesare întocmirii dosarului de credit și apoi să mergi să semnezi contractul de credit și să ridici banii din cont.

Vei lucra cu un consultant care are experiență în obținerea de finanțare, și vei beneficia astfel de toate contactele pe care ROMCOM INVEST deja le-a stabilit cu ofițerii de credit ai băncilor. Mai mult, vei reduce la maxim timpul, banii și nervii investiți în pregătirea dosarului de credit.

Pe scurt, vei obține astfel creditul ce se potrivește cel mai bine nevoilor tale de finanțare, în cel mai scurt timp, cu costuri minime. Dacă ai nevoie de un credit, sună la **0259 479 793** sau scrie-ne la office@romcom.ro pentru a ne spune de câți bani ai nevoie și pentru a ne da câteva informații despre tine. De restul ne ocupăm noi.

NOTE DE VACANȚĂ



■ **Anca Suci**
PRO FAMILIA

NE BUCURĂM MULT SĂ VĂ PUTEM relata noi experiențe pe care le-am avut, în această minunată și plină vară, în cadrul Fundației Pro Familia prin proiectele pe care le avem.

Începând cu luna August am organizat 3 serii de tabere cu peste 50 de copii și tineri proveniți din diferite etnii, în munții Apuseni. Am vrut să ne putem bucura și în acest an de un cadru pitoresc, plin de splendoare și măreție. Pot spune că l-am văzut pe Dumnezeu la lucru într-un mod deosebit în aceste serii de tabere, vindecând inimi de răni adânci, salvând pe mulți din cei nemântuiți și întărind credința celor care au lucrat cu acești tineri. Dumnezeu ne-a dat o vreme bună pe toată perioada acestei tabere, astfel încât ne-am bucurat de diferitele activități făcute și drumețiile pe munte.

Ceea ce m-a impresionat în această tabără a fost deschiderea și sinceritatea tinerilor, participarea lor

activă la diferitele seminarii avute, mărturiile celor care l-au acceptat pe Isus în viețile lor, în taberele anterioare, experiențele trăite și avute cu Dumnezeu. Învățăturile primite pe

toată perioada acestei tabere și-a pus amprenta asupra vieții lor și pot spune că tabără și-a atins scopul de a-i ajuta pe acești tineri să aibă o nouă perspectivă asupra vieții și să poată ști că indiferent de lucrurile cu care se vor confrunta în viață, nevoia lor cea mai mare este Dumnezeu. Iată însă ce spun participanții despre timpul petrecut pe munte. (Incze Zoltan – lider în Biserica Rromilor din Oradea)

În tabăra din Boga, pe perioada 29.08 - 04.09.2007, au fost 56 de tineri rromi cu vârsta între 11 și 22 ani din patru localități: Oradea, Urvind, Poșoloaca și Telechiu. Majoritatea lor nu aveau o concepție creștină despre lume și viață în adevăratul sens al cuvântului, dar cu ajutorul programelor Biblice o parte dintre ei au adoptat credința mai mulți tineri. Au fost alături de noi pastori Kajcza Ioan, și Banyai Ioan și mulți lideri care ne-am ocupat de acești tineri rromi.

Am fost 6 grupe, și fiecare grupă a avut un lider și un steag care să o caracterizeze: grupa Angels, Emanuel, Shalom, Jonathan, Happy Girls, Speranța. Am avut cu ei un timp de discuții pe diferite teme Biblice, timp

de rugăciune și împreună l-am lăudat pe Dumnezeu prin multe cântece în limbile: română, maghiară și rromă. Am vizionat filme creștine care au influențat pozitiv viața lor spirituală.

În timpul liber am avut programe distractive, jocuri, concursuri, care i-a ajutat pe tinerii rromi să se simtă mai liberi, mai de folos, importanți, mai creativi.

Am fost în excursie la cascadele din Boga, unde tinerii au fost uimiți de frumusețile naturii create de Creatorul tuturor lucrurilor, fiindcă ei nu prea au avut ocazii să vadă peisaje atât de frumoase.

În ultima seară au fost și mărturiile ale liderilor care s-au ocupat de ei, pentru ca să vadă adolescenții și tinerii să vadă cum a lucrat Dumnezeu în viețile lor, după care pastorul Banyai Ioan a prezentat esența Evangheliei. Seara a culminat la focul de tabără printr-o chemare la pocăință. Mulți tineri l-au acceptat pe Isus Cristos ca Mântuitor. Pot spune că această tabără le-a schimbat propriul lor ghid în această viață. (Csoma Lehel – lider la grupul GenErația + secția maghiară)

Prin harul lui Dumnezeu, am avut bucuria de a participa și în acest an la tabăra organizată de Fundația Pro Familia împreună cu Anca. A fost minunat să putem fi împreună cu tinerii noștri și să vedem cum lucrează Dumnezeu în viețile lor. În fiecare zi am avut programe diferite pentru ei, studiu Biblic despre cartea Apocalipsa, care ne-a ajutat foarte mult să putem înțelege multe lucruri interesante despre viața de după moarte. Tinerii au fost foarte mulțumiți de organizarea taberei, s-au simțit foarte bine, importanți, apreciați și abia

așteaptă să meargă și anul viitor.

În ultima seară am avut un program special de Evanghelizare și 10 tineri și-au predat viața lor în mâna Domnului Isus ca să poată fi mântuiți și să se poată numi copii ai lui Dumnezeu. A fost minunat să putem vedea sinceritatea lor de a se întoarce la Dumnezeu mărturisindu-și păcatele, rugându-se. Noi ne rugăm ca Dumnezeu să binecuvinteze și să folosească această generație pentru a vedea în țara noastră o schimbare și o trezire. (Banyai Janos –pastor în biserici de rromi)

A fost o bucurie deosebită pentru Amine de a lua parte la tabără organizată de Fundatia Pro Familia pentru copii rromi, în munții Apuseni. Acest lucru a fost deosebit atât pentru lideri cât și pentru copii. A fost o adevărată bucurie să admirăm frumusețile naturii create de Domnul nostru. Am simțit atingerea Sa în sufletele noastre. Dar pe lângă toate acestea cel mai minunat lucru a fost să vedem tinerii atinși de prezența lui Dumnezeu, mărturisindu-și păcatele și predându-și viața lui Isus Hristos și devenind proprietatea Lui. Din cei 30 de copii din Urvind, Telechiu, Poșoloaca, 20 au luat o decizie finală de a-L urma pe Isus Cristos toată viața lor și așa am putut porni cursurile de cateheză cu ei. Vă mulțumim încă odată și dorim să ne purtați în continuare în rugăciunile voastre. (Kajcza Janos- pastor al bisericii de rromi din Oradea)

Bucuria mea cea mai mare a fost să pot participa în această tabără împreună cu rromii din biserica mea și din coloniile de rromi din Telechiu, Poșoloaca și Urvind. Această tabără organizată pentru copii și tinerii din etnia mea, a fost un prilej de a le putea oferi evanghelia lui Isus Cristos și un mod de viață trăit după adevărate principii sănătoase. Pot spune că această tabără i-a ajutat pe



tinerii rromi să privească altfel decât înainte unele aspecte ale vieții și modul de viață pe care îl trăiesc zi de zi atât în societate, cât și în coloniile lor. A fost minunat să pot vedea acești tineri cum primesc cuvântul lui Dumnezeu și stau și îl ascultă. Îi mulțumesc Ancăi pentru că s-a gândit la etnia noastră pentru a face ceva bun și sănătos pentru noi oferindu-ne dragostea ei și încercând să ne ajute în a privi sub altă formă unele aspecte din viața noastră, ajutându-ne să ne integrăm în societate, nemaifiind marginalizați, bucurându-ne și noi de o ieșire în tabără cu alți tineri care nu sunt de etnia noastră.

Doresc să mulțumesc echipei de lideri care m-a ajutat și sprijinit în organizarea și desfășurarea acestei tabere, păstorilor, psihologilor, bucătarelor care și-au adus aportul lor prin slujire și desigur colegilor mei de la ROMCOM care au fost alături de mine.

Vreau să le mulțumesc în mod special unor oameni cu inimă mare care de fiecare dată au fost gata să ne ajute și să ne sprijine financiar și material fiind posibilă organizarea a celei de-a 9 tabără organizată de către fundația Pro Familia, care au considerat că merită să le ofere

această ocazie unor tineri deosebiți indiferent de etnia lor. Misiunii Creștine de Est (COM), Elveția, D-nului Martin Teodor de la S.C Dorlact S.R.L, D-nei Kiraly Iuliana de la S.C Living Export S.R.L, D-nului Tavi Bogdan de la S.C Carmangeria Tavi Bogdan, D-nului Pantiș Marius de la S.C Optimedia S.R.L, D-nului Gere Janos de la S.C Arnos S.R.L, D-nei Halasz Iren de la S.C Rodenta S.R.L, D-nului Elekes Samuel, D-nului Molnar Ioan, D-nului Bors Corneliu, D-nei Kiss Estera, D-nului Aron Buz de la S.C Abelaro.S.R.L, D-nului Moțiu Daniel de la S.C Plantprotect S.R.L, D-nului Juhasz Iosif, D-nului Băbțan Călin de la S.C Vicoplast S.R.L, D-nului Dimeny Alexandru, D-nului Borota Daniel, D-nului Neiconi Mircea de la S.C Adaconi S.R.L, D-nului Olar Ioan de la S.C Valforest S.R.L, D-nului Seredoi Miklos de la S.C Bradu S.R.L, D-nului Sabău Alexandru, D-șoarei Marieta Marinău, D-șoarei Angela Marinău.

Vă mulțumim pentru tot sprijinul dumneavoastră și vă doresc multe binecuvântări. Fiți binecuvântați!



VREI SĂ PRIMEȘTI O FINANȚARE NERAMBURSABILĂ DIN FONDURI EUROPENE?

NOI AVEM
50 DE PROIECTE APROBATE
ȘI O RATĂ DE SUCCES DE
100%

Sună la **0259 479 793** sau scrie la
office@romcom.ro pentru a discuta cu un
consultant ROMCOM despre cum poți obține
finanțare nerambursabilă pentru proiectul tău.

ROMCOM este un proiect al Christliche Ostmission (COM) din Elveția. ■ **Consiliul director:** Georges Dubi - președinte, Mario Brühlmann, Ernő Veres - vicepreședinți ■ **Directori:** Imre Kulcsár, Vlad Mihuț ■ **Redacția:** Tehnoredactor: Gönczi Géza, Redactor șef: Daniela Stoica
■ **Prepress:** Photographics www.photographics.ro ■ **Adresa:** ROMCOM, str. Sf. Ladislau 7, 410174 Oradea, Bihor
Tel: 0259-479793 **Fax:** 0259-441911 **E-mail:** office@romcom.ro **Internet:** www.romcom.ro
■ **Organizații partenere:** Misiunea Creștină de Est, Elveția (COM), Agenția Elvețiană pentru Cooperare și Dezvoltare, Servus Business Development Elveția, Swiss Consulting Group Elveția, Soluții Avansate, Smart Training, Brandstorm