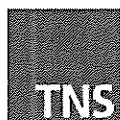


BULETIN INFORMATIV SĂPTĂMÂNAL



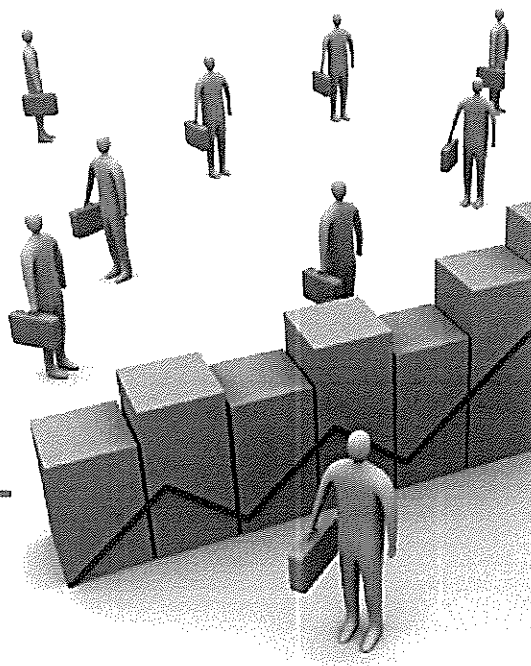
CAMERA DE COMERȚ, INDUSTRIE ȘI AGRICULTURĂ BOTOȘANI

ÎMPREUNĂ PENTRU AFACEREA TA



Percepțiile mediului de afaceri asupra economiei

Raport de analiză



Economia, sub „lupa” oamenilor de afaceri

Fiscalitatea excesivă, birocrăția, precum și deficitul de personal calificat se regăsesc printre principalele vulnerabilități identificate în studiul *Percepțiile mediului de afaceri asupra economiei*, lansat săptămâna trecută de Camera de Comerț și Industrie a României (CCIR). Studiul – aflat la a doua ediție – a fost comandat de CCIR și realizat de compania de cercetare de piață TNS România pe un eșantion de 500 de firme de la nivelul întregii țări.

Cercetarea a relevat că, în acest an, are loc o anumită deplasare spre optimism a stărilor de spirit dominante în mediul autohton de afaceri.

Optimismul, care poate fi caracterizat drept moderat, are însă o serie de condiționalități rezultate din opiniile exprimate. Astfel, reducerea fiscalității (49% dintre respondenți), diminuarea birocrăției (14%), facilitarea obținerii de fonduri europene (9%) și reducerea TVA/simplificarea procedurilor de returnare a TVA (9%) sunt principalele măsuri economice care ar conduce la îmbunătățirea activității economice a companiilor din România. Totodată, interacțiunea cu instituțiile statului este percepută ca fiind consumatoare de timp pentru aproximativ jumătate dintre respondenți (48%). Întrebările au mai vizat activitatea organelor fiscale, accesibilitatea licitațiilor publice etc.

muncă a devenit o problemă și ne apropiem de o criză. Dacă economia în ultimii 26 de ani a suferit mai multe resetări, ultima probabil cea mai importantă, odată cu aderarea la UE în 2007, când a trebuit să facem față noilor cerințe impuse, învățământul românesc reprezintă o linie paralelă cu economia reală. Nu există această legătură între Ministerul Educației și mediul de afaceri. Deși în România funcționează cu succes modele de școli profesionale organizate de multinaționale, la Brașov, Sibiu sau la Carei (...), sistemul românesc de educație nu a învățat nimic”, a afirmat președintele CCIR, Mihai Daraban.

Interesant este și faptul că 44% dintre respondenți au considerat că are loc un proces de diminuare a corupției din administrația publică, 64% dintre ei apreciind activitatea DNA.

Rezultatele studiului confirmă concluziile care au fost desprinse și din alte analize recente, astfel încât factorii decidenți la nivel național și local dispun de tot mai multe elemente valoroase pentru elaborarea de măsuri menite să determine în mod real o îmbunătățire a mediului de business în țara noastră. (A.I.R.)

Camera de Comerț Industrie și Agricultură Botoșani, instituție cu experiență în organizarea de programe de pregătire pentru resursele umane, organizează cursuri, la cele mai avantajoase prețuri, după cum urmează:

LISTĂ CURSURI			
Nr.crt	Denumire curs autorizat	Tip curs	Perioada
1	Inspector Resurse Umane	Certificat eliberat de ANC (fostCNFPA)	Listă deschisă pentru înscriseri
2	Manager proiect	Certificat eliberat de ANC (fostCNFPA)	Listă deschisă pentru înscriseri
3	Consilier informare și orientare în carieră	Certificat eliberat de ANC (fostCNFPA)	Listă deschisă pentru înscriseri

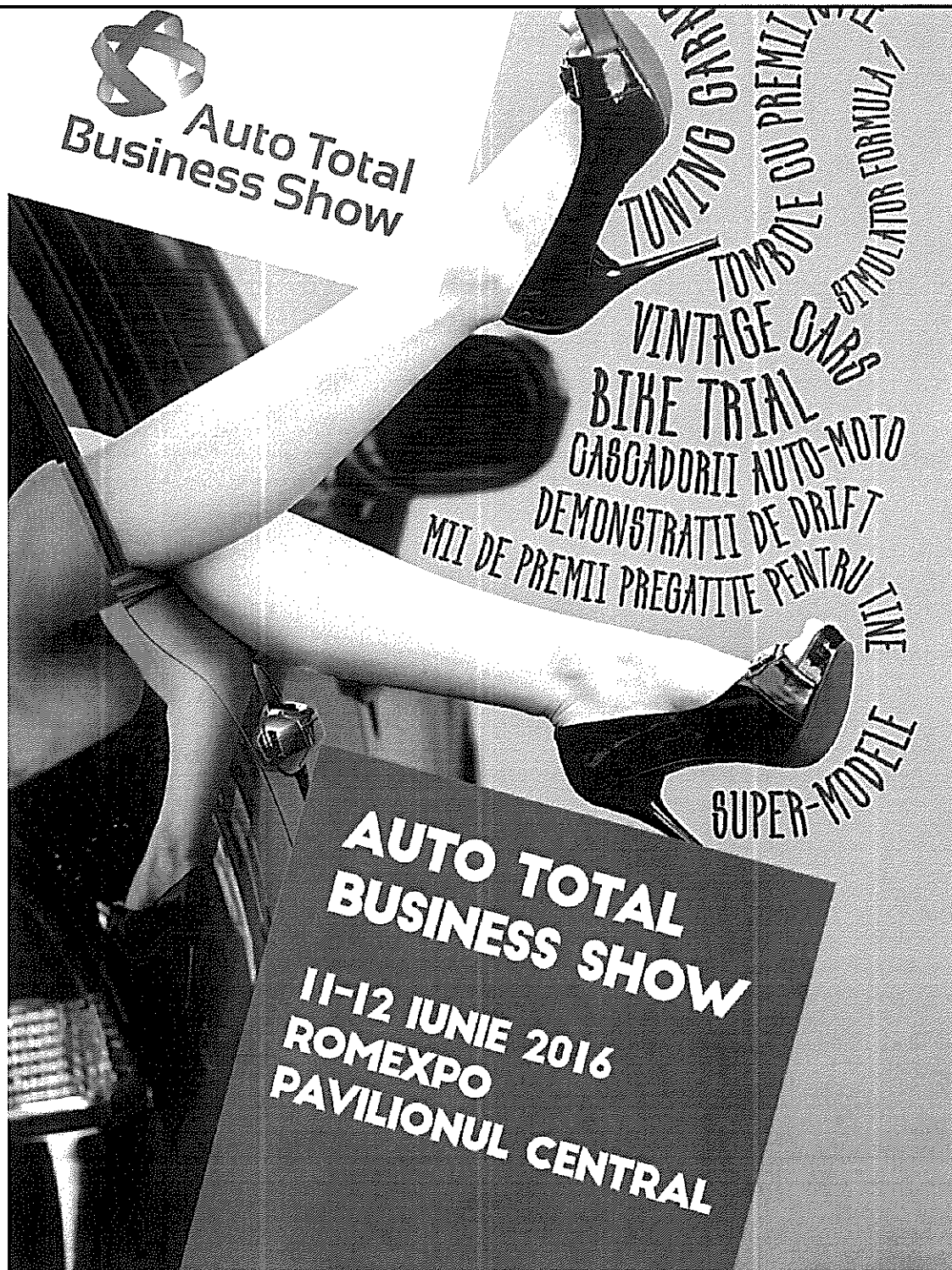
Cursurile se vor desfășura la sediul Camerei de Comerț Industrie și Agricultură Botoșani din cu sediul în str. Dragoș Vodă nr. 13, Botoșani.

Pentru înscrierea la cursuri se pot solicita informații la următoarele date de contact:

-Constantinescu Bogdan mobil: 0742805712; tel.: 0331/711037, 0331/711038, fax:

0231/517532, e-mail: bogdan.constantinescu@cciabt.ro

-Mihalache Delia 0741436569, e-mail: secretariat@cciabt.ro.



Carburanții s-au scumpit din nou. Prețul motorinei și al benzinei a sărit de 5 lei în mai multe stații

Petrom a scumpit carburanții comercializați în stațiile proprii, cu 9 bani la motorină și benzină în ultimele două zile. Din 30 ianuarie și până în prezent, **prețul motorinei**, carburantul utilizat de 70% din parcul de autovehicule din România, a urcat în medie cu 16% (68 de bani) în stațiile Petrom. **Motorina standard** și **benzina standard** au sărit pragul de **5 lei/litru** în mai multe stații. În stația de referință a Petrom din București, Șos. Alexandriei, **motorina** costă astăzi, 26 mai 2016, 4,90 lei pe litru, iar **benzina** 5,01 lei. În 30 ianuarie, prețul era de 4,22 lei pe litru. **Benzina** s-

sfârșitul lunii ianuarie când a atins minimul ultimilor 13 ani.



Fiscul va pune somații pe ușa contribuabilului și va fi înștiințat de bancă despre orice tranzacție de peste 15.000 de euro

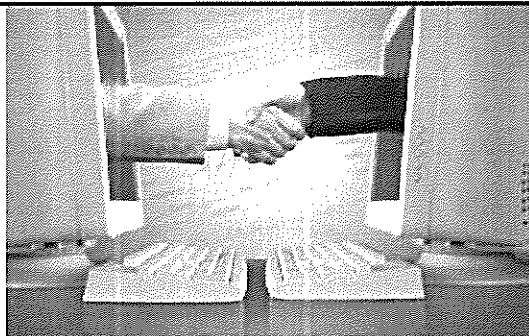
Ministerul Finanțelor a publicat un proiect de act normativ referitor la modificarea Codului de Procedură Fiscală. Două modificări importante: actele administrative vor putea fi lipite chiar pe ușa contribuabilului, iar băncile vor fi obligate să raporteze orice tranzacție de peste 15.000 de euro

Mai multe detalii ([aici](#))



ANAF a primit amendă pentru că a publicat lista datornicilor pe un site care nu îi aparținea și pentru unele erori

Ministrul Finanțelor, Anca Drăguș, a precizat, joi, motivele pentru amenda primită săptămâna aceasta de Agenția Națională de Administrare Fiscală (ANAF) de la Autoritatea Națională de Supraveghere a Prelucrării Datelor cu Caracter Personal, afirmând că motivul principal al amenzii a fost publicarea listei datornicilor, persoane fizice, pe un site care nu aparținea agenției fiscale.



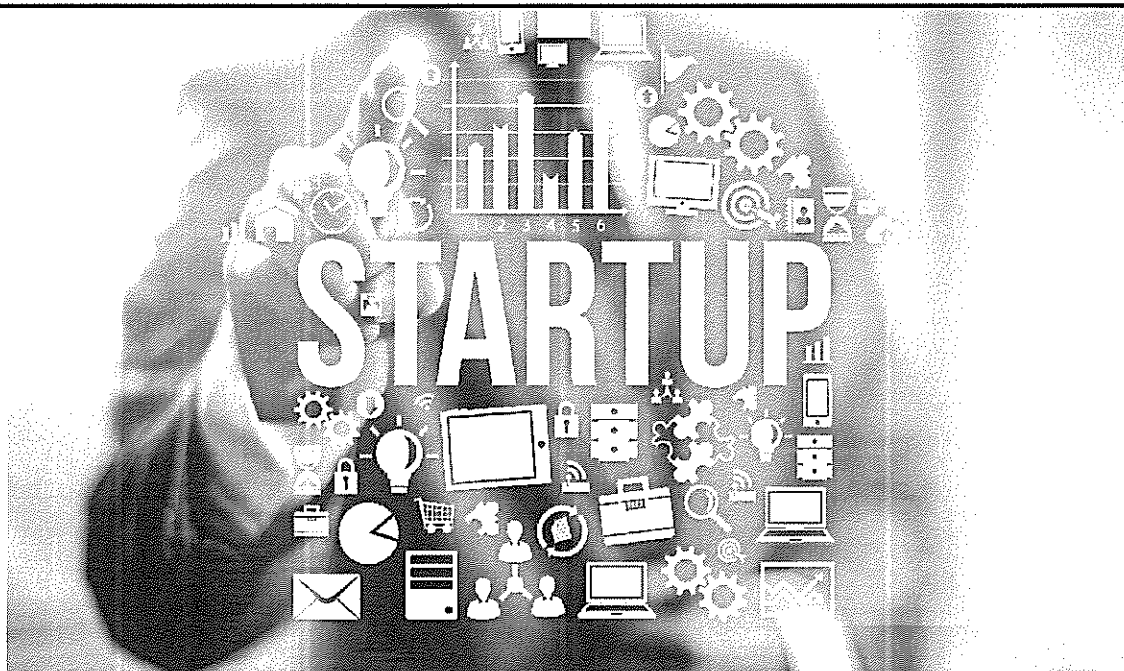
Sistemul Electronic al Achizițiilor Publice (SEAP) nu va fi funcțional în perioada 26 mai - 15 iunie

Sistemul Electronic al Achizițiilor Publice (SEAP) nu va fi funcțional, în perioada 26 mai - 15 iunie, din cauza unor disfuncționalități de natura tehnică și operațională de la nivelul sistemului apărute odată cu intrarea în vigoare a noilor legi în domeniul achizițiilor publice, a anunțat, joi, Agenția Națională pentru Achiziții Publice (ANAP).



ÎNȚEPRINDEREA INDIVIDUALĂ ÎN 2016: CUM ÎNFIINȚEZI O ASTFEL DE ENTITATE?

Întreprinderea individuală (II) este o formă de activitate economică organizată de un întreprinzător persoană fizică, iar printre avantajele înființării unei astfel de entități se numără costurile mai mici la constituire. Pe de altă parte, II este o extensie a activității titularului, astfel încât acesta poate răspunde cu propria avere pentru toate datoriile contractate de întreprindere. În materialul de față îți prezentăm ce etape trebuie să parcurgi pentru a înființa o astfel de formă de organizare, dar și care este regimul fiscal al acesteia în 2016
Mai multe detalii ([aici](#))



Când este mai bine pentru un startup să caute investitor?

La nivel european, la finele anului trecut existau peste 40 de milioane de antreprenori, conform unui studiu al Comisiei Europene. Doar în România, în ultimii șapte ani au fost raportate peste 620.000 de companii nou înființate. Deși numărul poate fi considerat mare, în România nu este „cultivat” spiritul antreprenorial.

Pentru un proiect antreprenorial sunt mai multe momente în care se poate accesa o investiție. În afaceri, totul merge contra-cronometru, iar momentele cele mai potrivite pentru căutarea investitorilor sunt fie după ce produsul a fost validat în piață prin vânzarea către consumatori, fie când business-ul caută scalare, creștere și sunt necesare investiții în dezvoltare, susțin antreprenorii. Excepție fac startup-urile în tehnologie, pentru că aici se poate discuta de investiții chiar și în etapa de concept. Numerele diferă de la o piață la alta, însă o traiectorie tipică ar fi ca startup-ul să înceapă cu o finanțare de câteva mii de euro, susținută fie din propriile surse sau din partea unor investitori privați, de tip business angels, potrivit lui Radu Georgescu, Partener fondator GECAD Group . „Urmează atragerea unei finanțări de la câteva sute de mii de euro la milioane de euro, bani care ajută în construcția companiei. Când apar primele rezultate care dovedesc că direcția este corectă, apar una sau mai multe runde de finanțare de câteva zeci de milioane de euro pentru accelerarea creșterii companiei”, explică el.

Totuși, în realitate, lucrurile pot sta diferit și o rețetă care a mers pentru o companie poate să fie un eșec total pentru alta.

„Personal, cred că timpul atragerii unei investiții nu este neapărat definitoriu. Mai important este ca antreprenorul sau CEO-ul companiei să fie conștient că firma are nevoie de resurse. Am fost pus de multe ori în situația în care cifrele menționate de antreprenori în prezentările lor nu reflectau adevăratele nevoi ale companiei sau cerințele din piață.”, conchide Radu Georgescu.

Comisia Europeană va lansa azi o ofensivă împotriva așa-numitei geoblocări. Mai precis, Comisia vrea să împiedice site-urile de comerț online să trateze diferit consumatorii, în funcție de naționalitate sau de țara în care locuiesc. Potrivit unei anchete a Comisiei, 35 la sută dintre comercianții online și 68 la sută dintre furnizorii de conținut digital le refuză sistematic accesul clienților din anumite țări membre.

Constatările inițiale ale anchetei întreprinse de Comisie în sectorul comerțului electronic arată că geoblocarea este larg răspândită în Uniunea Europeană. Această situație este cauzată parțial de deciziile unilaterale ale întreprinderilor de a nu vinde în străinătate, dar și de barierele contractuale instituite de întreprinderi, care îi împiedică pe consumatori să cumpere online în alte state membre ale UE.

Comisia Europeană a publicat primele constatări cu privire la prevalența geoblocării care îi împiedică pe consumatori să cumpere bunuri de consum și să aibă acces la conținutul digital online în Uniunea Europeană.

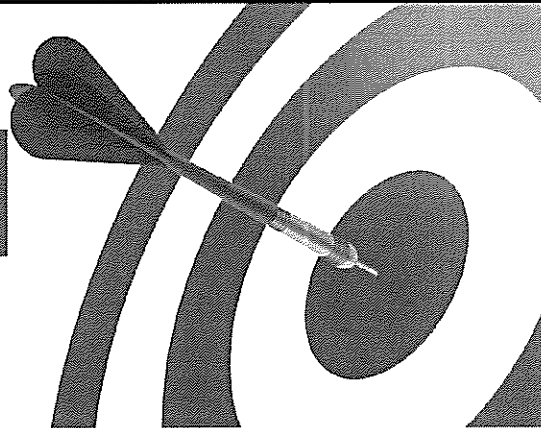
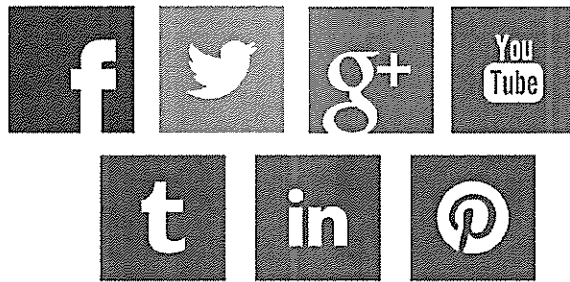
Informațiile au fost colectate de Comisie în cadrul anchetei antitrust în desfășurare întreprinsă de aceasta în sectorul comerțului electronic, lansată în mai 2015. În special, răspunsurile a peste 1 400 de comercianți cu amănuntul și furnizori de conținut digital din toate cele 28 de state membre ale UE arată că pe teritoriul acestora se recurge în mod frecvent la geoblocare atât în cazul bunurilor de consum, cât și în cel al conținutului digital. 38 % din comercianții cu amănuntul care vând online bunuri de consum și 68 % din furnizorii de conținut digital care au participat la anchetă au răspuns că recurg la geoblocarea consumatorilor din alte state membre ale UE.

Tot mai multe bunuri și servicii sunt comercializate pe internet, însă vânzările online transfrontaliere în interiorul UE cresc doar într-un ritm lent. Constatările inițiale ale Comisiei desprinse din ancheta sectorială publicată astăzi vizează o practică, așa-numita geoblocare, prin care comercianții cu amănuntul și furnizorii de conținut digital îi împiedică pe cumpărătorii online să achiziționeze bunuri de consum ori să aibă acces la servicii cu un conținut digital, din cauza locului unde se află sau a țării lor de reședință.

Geoblocarea este un factor care afectează comerțul electronic transfrontalier.



Online Advertising



3 strategii eficiente pentru a-ti promova afacerea pe Internet

Marketingul online inseamna mai mult decat un website atractiv si un profil de [Facebook](#) pe care postezi zilnic.

O strategie de marketing eficienta consta intr-un sistem care sa te ajute sa te conectezi cu potentialii tai clienti si sa generezi in permanenta lead-uri si clienti noi din mediul online.

Iti prezentam trei strategii pe care toate brandurile de succes le folosesc sa atraga in permanenta clienti din mediul online.

Content Marketing

Crearea de continut nu mai este de mult un moft, ci o necesitate daca vrei sa te promovezi eficient in mediul online.

Construiești o relatie cu clientii tai si ofera-le valoare inainte de a le cere acestora sa cumpere de la tine.

In acest fel, te pozitionezi ca expert si le castigi increderea, ii educi cu privire la produsele si serviciile tale si, in plus, acestia vor distribui continutul si vei obtine trafic gratuit pe website-ul tau.

E-mail Marketing

Toti marketerii de succes cunosc puterea pe care o lista de e-mail marketing o are pentru a iti creste profitul.

Totusi, multi antreprenori inteleg conceptul de e-mail marketing gresit si il transforma intr-un instrument ineficient. Uite principalele greseli pe care sa le eviti:

- Nu trimite spam: evita sa cumperi baze de date la cheie si sa trimiti oamenilor mesaje nesolicitate. Mai degraba, construiești un sistem propriu, automat de atras leaduri din mediul online folosind content marketingul si platformele de social media;
- Evita sa trimiti doar oferte: nici tie nu ti-ar placea sa primești zilnic e-mailuri al caror mesaj este "Cumpara! Cumpara! Cumpara!" Alterneaza mesajele care includ un content valoros pentru clientul tau, cu cele in care promovezi produsele si serviciile tale;
- Trimite mesaje constant: construiești o relatie cu potentialii clienti pentru a ramane proaspat in mintea acestora. Scopul tau este sa devii prima optiune atunci cand vor avea nevoie de produsele sau serviciile pe care tu le oferi.

Campanii de trafic platite

Inca mai astepti ca utilizatorii sa ajunga in mod organic pe pagina ta de web? Uite de ce ar trebui sa incepi sa cumperi trafic ca sa iti promovezi produsele si serviciile, in loc sa astepti pasiv sa vina clientii catre tine.

Priveste traficul ca pe un bun de consum. Presupunand ca ai vrea sa mananci

Multi antreprenori se feresc sa cumpere trafic intrucat se tem ca vor arunca cu banii pe fereastra. Este firesc sa fie asa.

Totusi, avantajul promovarii in online este ca poti masura cat te costa sa achizitionezi un clienti si care este valoarea clientului tau pe termen lung. Nu iti recomand sa investesti in campanii platite daca nu iti masori rezultatele.

Daca ai stii ca pentru fiecare 10 de lei investiti in promovare, castigi 100 de lei, de cate ori ai face aceasta tranzactie?

Expertii Start Marketing ajuta antreprenorii din Romania sa-si construiasca sisteme automate de generat lead-uri si clienti din mediul online, indiferent de nisa in care activeaza si bugetul de promovare de care dispun. Mai multe informatii despre cum poti sa folosesti marketingul online pentru a iti creste afacerea gasesti pe www.startmarketing.ro.

Contact: Bogdan Constantinescu

Mobil: 0742.805712

Tel: 0331711037; 0331711038; 0331711039;

Fax:0231/517532,

email: bogdan.constantinescu@cciabt.ro

secretariat@cciabt.ro

Str.Dragoș Vodă 13, cod 710327, Botoșani, România



cciabt.ro

<http://www.agriborders.ro>

Copyright © 2016 Camera de Comert. All rights reserved.

[unsubscribe from this list](#) [update subscription preferences](#)

