



Promovam Antreprenoriatul!

Dezvoltarea antreprenoriatului feminin este unul dintre principalele obiective ale Tratatului de la Lisabona, în ciuda faptului că demararea unei afaceri nu este un lucru ușor de realizat, deși are o majoră importanță strategică pentru generarea de locuri de muncă. În România antreprenoriatul feminin este slab dezvoltat, însă măsurile luate la nivel național prin proiectele europene, au menirea de a-l consolida.

Comisia Europeană intenționează să promoveze spiritul antreprenorial în rândurile unor segmente specifice de populație, fiind subliniat potențialul antreprenorial al femeilor – faptul că femeile reprezintă doar 34,4% din lucrătorii independenți din Europa sugerează că acestea au nevoie de mai multă încurajare și de mai mult sprijin pentru a deveni întreprinzătoare.



Considerațiile unui studiu efectuat la nivel internațional realizată de către Monitorul Antreprenoriatului Mondial (Global Entrepreneurship Monitor) constată, printre altele, următoarele aspecte:

- ✓ Ratele de supraviețuire a afacerii nu diferă considerabil între femei și bărbați, în țările dezvoltate;
- ✓ Este mult mai probabil ca femeile care se implică activ în constituirea de rețele sociale să devină ele însele antreprenoare, ca urmare a beneficiilor sociale și economice pe care această implicare le aduce;
- ✓ Femeile care doresc să înceapă o afacere se confruntă cu anumite bariere de ordin psihologic și au un parcurs similar, indiferent de cultura din care provin. Ele sunt mai puțin optimiste și au mai puțină încredere în sine decât bărbații atunci când vine vorba de lansarea unei afaceri. Însă pe măsură ce se implică în afacere, ele încep să învețe mersul afacerii și să exploateze oportunitățile viabile așa cum o fac partenerii lor bărbați.

Principala motivație pe care femeile din România o invocă pentru implicarea lor în antreprenoriat o reprezintă posibilitatea de a-și îmbunătăți calitatea vieții, urmată de posibilitatea de a câștiga bani și de aceea de a se realiza pe plan personal. (Centre for Entrepreneurship and Business Research, 2009).

Exemplele antreprenoriale de care dispune o persoană în cercul său social (familie, prieteni, colegi, cunoștințe) pot acționa ca un stimul (pozitiv sau negativ) asupra deciziei persoanei respective de a deveni întreprinzător.

ANTREPRENORUL

- **Ce este antreprenorul?**



Antreprenorul/ întreprinzătorul este persoana care are idei pe care le pune în practică prin intermediul unei afaceri.

Cuvant cheie: IDEE

Întreprinzătorul este persoana care identifică oportunitatea unei afaceri, își asumă responsabilitatea inițierii acesteia și obține resursele necesare pentru

începerea activității.

Cuvant cheie: INITIERE

Întreprinzătorul este persoana care își asumă riscurile conducerii unei afaceri.

Cuvant cheie: RISC

Antreprenorul este persoana care inițiază o afacere, își asumă responsabilitatea dezvoltării ei și beneficiază de rezultatele acestei munci. Antreprenorul este persoana care creează o afacere prin care obține un câștig.

Cuvant cheie: CASTIG

Întreprinzătorul este o persoană fizică autorizată sau o persoană juridică, ce în mod individual sau în asocieră cu alte persoane fizice autorizate sau cu persoane juridice, organizează o societate comercială în vederea desfășurării unor fapte și acte de comerț în scopul obținerii de profit prin realizarea de bunuri materiale, respectiv prestări de servicii, din vânzarea acestora pe piață, în condiții de concurență. (Legea 133/1999 privind stimularea întreprinzătorilor privați pentru înființarea și dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii).

Cuvant cheie: ORGANIZARE

Întreprinzătorul este cel care gestionează resursele necesare funcționării unei afaceri bazate pe inovație. Ceea ce caracterizează personalitatea și activitatea antreprenorului este spiritul de întreprinzător. Termenul care exprimă nota definitorie a spiritului de întreprinzător este inovația.

Inovația desemnează schimbarea, introducerea unei noutăți într-un sistem, într-o practică, într-o activitate.

Cuvant cheie: INOVATIE

Întreprinzătorii sunt persoane care au abilitatea de a intuit și evalua oportunitățile de afaceri, de a aduna resursele necesare și de a iniția acțiunile propice asigurării succesului.

Nu oricine poate deveni un intreprinzator de succes. Un intreprinzator trebuie sa posede o serie de trasaturi care se dobandesc genetic, dar care sunt perfectionate prin educatie de-a lungul vietii. Lipsa acestora nu poate fi compensata prin educatie; educatia le poate forma dar nu le poate suplini.

O alta conditie de baza pentru un intreprinzator este dobandirea cunostintelor manageriale, deoarece un om de afaceri nu se poate baza numai pe instinct si pe talent.

Putem concluziona ca intreprinzatorul este o persoana care initiaza si deruleaza un set de activitati caracterizate de risc si inovare cu scopul de a obtine satisfactii materiale si personale

- **Tendinte**

In orice om de afaceri exista **3 tendinte** deseori contradictorii. Pe de o parte, el este **intreprinzator**, avand simt de previziune deosebit si mizand pe viitor. In acelasi timp, el este **manager**, gestionand resurse limitate si indeplinind obiective operationale. In fine, el trebuie sa fie **tehnician** atunci cand realizeaza lucruri concrete.

Intreprinzatorul

„Ce vreau sa fac?”

- ✓ este un vizionar, avand abilitatea de a transforma situatii obisnuite
- ✓ in ocazii exceptionale. El traieste cel mai bine in viitor, fara a tine prea mult cont de
- ✓ trecut si ignorand in mare masura constrangerile prezentului.
- ✓ are o nevoie extrem de mare de a detine controlul asupra oamenilor si evenimentelor.
- ✓ provoaca dezordine in jur, schimbandu-si directia de actiune si
- ✓ reconstruind foarte des; aceasta situatie este deseori obositoare si frustranta pentru cei din jur.
- ✓ Pentru Intreprinzator, lumea se caracterizeaza printr-o abundenta extraordinara de
- ✓ ocazii care nu pot fi valorificate pentru ca oamenii nu reactioneaza suficient de prompt. Practic, ceilalti oameni sunt mai degraba probleme in calea visului Intreprinzatorului.

Managerul

„Cu ce lucrez?”

- ✓ este pragmatic, ordonat, planificand totul cu mare atentie. Baza deciziilor sale o constituie organizarea trecuta si resursele si constrangerile prezentului.
- ✓ are nevoie in primul rand de ordine, de organizare, mai degraba decat de control.
- ✓ observa mai intai dificultatile valorificarii unei oportunitati.

Tehnicianul

„Cum lucrez?”

- ✓ este realizatorul fiecărei activități practice. El nu este interesat de organizarea altor oameni pentru a construi proiecte inovatoare, considerând mai important și interesant să construiască personal fiecare lucru în parte, numai astfel fiind sigur de calitatea rezultatului.
- ✓ prezentul cu provocările lui tehnice, concrete, este cel mai important în viziunea Tehnicianului.
- ✓ lucrează pe baza unor „rețete” îndelung verificate și, de aceea, are nevoie să controleze fluxul muncii.

Concluzia finală este că reușita unei afaceri impune echilibrarea celor 3 tendințe.



- **Care sunt calitățile antreprenorului?**

Nu există un portret robot al întreprinzătorului, însă antreprenorii de succes au anumite **trăsături comune**, cum ar fi:

- ✓ implicarea
- ✓ nevoia de realizare
- ✓ înclinarea spre asumarea riscului
- ✓ determinarea
- ✓ dorința de a deține controlul
- ✓ creativitatea și abilitatea de a rezolva probleme toleranță la ambiguitate
- ✓ adaptabilitatea și orientarea spre schimbare
- ✓ capacitatea de previzionare încrederea în sine perseverența

Astfel, antreprenorii:

- **Sunt conduși de nevoia de a realiza ceva**

În majoritatea cazurilor, antreprenorii de succes sunt indivizi foarte orientați spre realizare. Sunt cei care fac lucrurile să se întâmple. Deseori sunt foarte competitivi – cele mai puternice trăsături ale lor sunt dorința de câștig și nevoia de apreciere și succes în tot ce fac. Nu se mulțumesc să fie pe locul doi sau trei, ci vor întotdeauna primul loc.

- **Sunt deprinși cu munca grea**

Inițierea unei afaceri este o muncă grea. Dacă cineva nu este pregătit pentru a pune pe roate o afacere, mai bine să-și scoată din gând ideea de a deveni antreprenor. Îndemnul unui om e afaceri este „Nu sta pe scaun. Du-te să faci ceva!”

- **Sunt nonconformiști**

Antreprenorii sunt persoane care, de regulă, refuză să se conformeze sau să se alinieze la o acțiune comună. Sunt independenți și, de multe ori, solitari. Le este greu să lucreze după indicațiile altora, cu alții sau pentru alții.

- **Sunt lideri**

Inițierea unei afaceri poate fi o experiență plină de incertitudini și riscuri. De aceea, mai ales în perioadele inițiale, de depășire a dificultăților inerente oricărui început și de stabilizare a afacerii, este nevoie de multe abilități de leadership.

- **Au intuiție și instinct**

Mulți oameni de afaceri știu să facă mereu mutările potrivite, deși nu i-a învățat nimeni. Unii au fost bucuroși să termine liceul și nu s-au mai gândit să meargă la facultate. Și totuși, în afaceri, au adoptat deciziile cele mai bune. Se spune că au instinct, că „au afacerile în sânge”.

Pur și simplu nu contează:

- **Vârsta.**

În anii 1950, 1960 sau 1970, majoritatea întreprinzătorilor se lansau în afaceri la 30-40 de ani. Acest lucru nu a mai fost valabil în anii 1980 și nu mai este valabil nici în prezent. Steve Jobs sau Steve Wozniak nu aveau 25 de ani când au lansat Compania Apple Computer, după cum Ray Kroc, a lansat celebrul lanț de restaurante McDonald s la 59 de ani.

- **Sexul**

Nici acesta nu contează, în ciuda faptului că până nu de mult se considera că lumea afacerilor este un domeniu, prin excelență, masculin. În prezent, afacerile lansate de femei par să fie mai numeroase decât cele lansate de bărbați. Și nu vorbim numai de magazine de cadouri și antichități sau cofetării. Femeile conduc multe firme de imobiliare, edituri, cercetări de piață, birouri de avocatură, firme de contabilitate etc.

- **Starea civilă**

Nici aceasta nu este foarte relevantă. Desigur, pentru o femeie, sarcina sau creșterea copiilor preșcolari ar putea reprezenta obstacole în calea antreprenoriatului. Dar, același lucru se poate spune și în cazul unui bărbat care ține trei copii la facultate. Obligații familiale au și femeile, și bărbații. Faptul că oamenii au obligații familiale nu înseamnă că ei nu ar trebui să înceapă o afacere, ci doar că ar fi fost bine să o înceapă mai devreme.

- **Nivelul de educație**

Cunoștințele și deprinderile sunt foarte importante, dar este mai puțin important dacă acestea au fost dobândite la școală sau făcând afaceri. Bill Gates, fondatorul Microsoft, una dintre cele mai mari companii de softuri, a renunțat la facultate atunci când s-a lansat în afaceri.

- **Inteligența**

Nu este nevoie să fii un geniu pentru a începe o afacere. Există oameni de afaceri de milioane de dolari care nu au strălucit la școală. Despre cât de mult și cât de bine a învățat la școală un om de afaceri care a terminat liceul ultimul din 230 de absolvenți, spune chiar el: „Cred că am terminat liceul nu atât pentru că o meritam, ci pentru că profesorii s-au săturat și au vrut să scape de mine.”

Există mari diferențe între antreprenori, fiecare având propriile abilități, puncte forte și puncte slabe sau trăsături de personalitate; pentru fiecare, important este să fie conștient de ele și să își dezvolte abilitățile de care are nevoie pentru bunul mers al afacerii sale. Studiile realizate la nivel global arată că există competențe esențiale pentru ca un antreprenor să aibă succes în începerea și dezvoltarea unei afaceri pe cont propriu, iar acestea presupun cunoștințe care pot fi învățate, deprinderi care pot fi dobândite, antrenament, consultanță și asistență de specialitate.

Aceste trăsături, mai mult sau mai puțin prezente, în funcție de individ, se regăsesc la majoritatea întreprinzătorilor.

Antreprenorul este curajos, pasionat, harnic, norocos, ambițios, optimist și plin de fler; gândește pe termen lung, sesizează oportunitățile, investește tot timpul disponibil în dezvoltarea afacerii, tolerează mai bine stresul, reușește să rezolve imposibilul - acestea ar fi doar o parte din trăsăturile pe care le are un antreprenor de succes.

Întreprinzătorul trebuie să lucreze îndeosebi **la** decât **în** afacerea sa, nu trebuie să gândească și să acționeze ca un salariat.

Un **antreprenor de succes** este:

- ✓ Ambicios
- ✓ Are intuiție
- ✓ Depune pasiune în tot ce face
- ✓ Are viziune

- ✓ Are rezistența la stres
- ✓ Are curaj în tot ce întreprinde

Cele mai importante 10 calități ale antreprenorilor de succes (conform Gallup):

1. Orientarea spre câștig.

Antreprenorii adoptă decizii în funcție de profitul pe care estimează că îl pot realiza.

2. Încrederea.

Își cunosc posibilitățile și sunt convinși că își pot realiza scopurile atât prin forțele proprii, cât și cu ajutorul celorlalți.

3. Gândirea creativă.

Știu cum să transforme un produs sau o idee într-un lucru mai bun.

4. Delegarea.

Nu încearcă să facă ei totul.

5. Hotărârea.

Își croiesc drum printre obstacole.

6. Disponibilitatea.

Vor face tot ce este necesar pentru a avea o afacere de succes.

7. Curiozitatea.

Caută permanent să afle orice informație care i-ar putea ajuta în afacere.

8. **Promovare.**

Fac cea mai bună reclamă propriei lor afaceri.

9. **Relaționare.**

Au un nivel ridicat de inteligență socială și abilitatea de a construi relații.

10. **Asumare de riscuri.**

Au instincte bune în situații de mare risc.

- **Avantajele întreprinzătorului**



Independența

Întreprinzătorul ia toate deciziile fundamentale privind propria afacere și o îndreaptă pe drumul stabilit de el. Pentru unele persoane, libertatea conferită de activitatea de întreprinzător este mai degrabă o necesitate decât un lux. Acești oameni pun mare preț pe controlul propriului destin, pe libertatea de decizie și de acțiune.

Exprimarea neîngradită a calităților personale

Majoritatea angajaților au deseori tendința de a acuza mediul intern al organizației pentru randamentul redus al propriei activități. Din acest punct de vedere, întreprinzătorul este limitat numai de propriile abilități în drumul său către succes.

Cunoașterea mai bună a capacităților și limitelor proprii

Multitudinea problemelor la care întreprinzătorul este obligat să găsească soluții duce la o mai bună auto-evaluare. În plus, pentru dezvoltarea afacerii și pentru a depăși concurența, întreprinzătorul este obligat să învețe în fiecare zi ceva nou.

Sansa unui câștig ridicat

Întreprinzătorul de succes câștigă mai mult decât ar putea câștiga în calitate de angajat într-o altă organizație. Acest supliment de venituri este considerat, de regulă, o recompensă pentru riscul asumat și eforturile suplimentare depuse pe parcursul derulării afacerii.

Siguranta locului de munca

Întreprinzătorul își creează propriul sau loc de muncă, a cărui durată depinde numai de propria sa abilitate de a menține afacerea în viață. Nu există riscul concedierii și nici cel al pensionării forțate.



Posibilitatea de a ajuta familia

Intreprinzatorul poate asigura locuri de munca membrilor familiei sau de a realiza diferite lucrari sau servicii in conditii avantajoase si in folosul familiei. In cazul angajarii membrilor familiei, etica mediului intern a organizatiei poate cunoaste o imbunatatire semnificativa. Afacerile pot fi continuate de unii membri ai familiei.

Libertatea de a decide utilizare resurselor

Resursele acumulate pot fi investite in afacerile altora, pot fi depuse la banci sau investite in propria afacere. Aceasta din urma varianta constituie alegerea intreprinzatorului.

Obtinerea recunoasterii publice

Posibilitatea de a sprijini comunitatea ii ofera intreprinzatorului recunoastere in mediul sau de activitate. Acest sprijin se concretizeaza in oferirea, prin intermediul pietei, de produse sau servicii utile comunitatii, precum si in diferite initiative filantropice.

Putere si influenta

Salariatii firmei respecta indicatiile intreprinzatorului si ceea ce ofera acestuia satisfactii de ordin psihologic, situatia fiind asemanatoarea celei din domeniul politic sau din armata. In plus, intreprinzatorul are posibilitatea de a selecta intreaga echipa de colaboratori, functie de abilitatile si nivelul sau de instruire, ceea ce va facilita organizarea si controlul afacerii.

Diminuarea muncii monotone

Intreprinzatorul desfasoara, prin natura demersului sau economic, o varietate de activitati. In plus, are puterea de a transfera angajatilor realizarea unor asemenea activitati.



- **„Mituri” legate de intreprinzatori**

Exista o „varsta de aur” pentru intreprinzatori

Succesul in afaceri nu depinde in mod esential de varsta intreprinzatorului. Afaceri de succes au fost initiate si dezvoltate de persoane foarte tinere, dar si de persoane de varste inaintate.

Barbatii reusesc mult mai frecvent in afaceri decat femeile

Chiar daca, in totalul intreprinzatorilor de succes, barbatii detin ponderea cea mai importanta, pe ansamblu, rata de succes si de esec este aproape egala in cazul barbatilor si a femeilor intreprinzatori.

Este suficienta educatia din scoala pentru reusita in afaceri

Indiferent de modul concret de acumulare a informatiilor, esential pentru un intreprinzator este cunoasterea aprofundata a sectorului de activitate in care functioneaza afacerea sa. Aceasta cunoastere trebuie dublata, in mod firesc, de o cultura generala care sa-i permita sa se orienteze cat mai bine si rapid in mediul intern si extern.

Bibliografie

Peter F. Drucker, *Inovatia si sistemul antreprenorial*, Editura Enciclopedica, Bucuresti, 1993.

Intreprinzatorul si ideea de afaceri, Universitatea Virtuala de Afaceri, Scoala Nationala de Studii Politice si Administrative, Facultatea de Comunicare si Relatii Publice „David Ogilvy“

Curs Plan de afacere – Cerere de finantare, Programul e-Learning Intreprinzator in turism, Fundatia Nationala a Tinerilor Manageri

Michael E. Gerber, *Mitul intreprinzatorului*, Amaltea, Bucuresti, 2003

Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă, Instituto de Formacion Integral. (2011). Situația femeii - perspectivă socio-profesională. Raport de cercetare calitativă și cantitativă

www.entrepreneur.com

www.ideideafaceri.manager.ro

www.gemconsortium.org/What-is-GEM.