



## ANTREPRENORUL-FUNDAMENTUL ANTREPRENORIALULUI

### 1.1 Caracteristicile antreprenorului

Antreprenorul este persoana care identifică oportunitatea unei afaceri, își asumă responsabilitatea inițierii acesteia și obține resursele necesare pentru începerea activității. Totodată antreprenorul este persoana care își asumă riscurile conducerii unei afaceri. Antreprenorul este cel care gestionează resursele necesare funcționării unei afaceri bazate pe inovație.

Un antreprenor este o persoană fizică autorizată sau o persoană juridică care, 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<sup>1</sup>.

Putem concluziona că antreprenorul este o persoană care inițiază și derulează un set de activități caracterizate de risc și inovare cu scopul de a obține satisfacții materiale și personale. Antreprenorii acționează în toate domeniile – educație, medicină, cercetare, inginerie etc. – dar cei mai mulți se manifestă în domeniul economic.

În concluzie, antreprenorul este un actor principal și un simbol al economiei de piață. Rolurile și contribuția antreprenorilor se amplifică substanțial, simultan cu manifestarea lor pe plan calitativ superior, ceea ce se reflectă în revoluția antreprenorială actuală, care, potrivit afirmațiilor a numeroși specialiști, va ajunge la apogeu în secolul XXI, generând multiple mutații, unele încă dificil de imaginat în prezent.

Există o serie de trăsături înnăscute foarte utile pentru un antreprenor, care există în fiecare dintre noi. În cazul anumitor oameni, aceste trăsături sunt puternic dezvoltate; în alte cazuri, ele există în stare latentă și pot fi dezvoltate printr-un efort sistematic. În acest sens, este foarte importantă educația în cadrul unor scoli de afaceri. În plus, antreprenorul va avea nevoie de cunoștințe de specialitate în domeniul în care va funcționa afacerea sa și de cunoașterea legislației și reglementarilor specifice. Aceste cunoștințe trebuie acumulate și perfecționate de-a lungul timpului.

---

<sup>1</sup> Legea 133/1999 privind stimularea întreprinzătorilor privați pentru înființarea și dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014 - 2020

Numeroase studii ce au fost conduse au determinat faptul că anumite calități personale sunt necesare pentru a fi un antreprenor de succes. Antreprenorii sunt caracterizați ca manageri prin următoarele calități: control interior, capacitate de planificare, asumarea riscurilor, inovație, folosirea feedback-ului, luarea deciziilor, independența. Noi caracteristici sunt adăugate continuu acestei liste.

În viziunea reprezentanților școlii behavioriste, cea care acordă cea mai mare atenție elementelor ce caracterizează antreprenorii, principalele aspecte care le sunt specifice sunt acelea de: inovatori, lideri, asumatori de riscuri, independenți, creatori, tenaci, energici, originali, optimiști, concentrați pe rezultate, flexibili, materialişti.

Antreprenorii au spirit practic și sunt orientați spre căutarea de soluții. În același timp, orice decizie și acțiune este precedată de gândire și planificare.

Din punct de vedere statistic, pot fi evidențiate o serie de trăsături comune antreprenorilor de succes. Există, în același timp, numeroase afaceri de succes inițiate de antreprenori care corespund numai parțial unui așa-numit „portret-robot”. În plus, modelul „ideal” de antreprenor poate fi diferit de la un domeniu la altul, de la o firmă la alta sau de la o perioadă la alta.

Alte caracteristici ale antreprenorilor ar putea fi:

***Determinare și perseverență:*** Mai mult decât oricare alt factor, dedicarea totală către succes ca antreprenor poate depăși obstacolele. Determinarea puternică și perseverență pot face un antreprenor să facă față oricăror greutăți pe care alte persoane le-ar considera insurmontabile și chiar pot compensa lipsa de experiență și de îndemnare a personalului angajat.

***Dorința de a câștiga:*** Antreprenorii examinează o situație, determină cum își pot mări șansele de câștig și trec mai departe. Ca rezultat riscurile considerate mari de persoanele obișnuite sunt riscuri mici pentru antreprenori.

***Căutarea feedback-ului:*** Antreprenorii eficienți sunt adesea descriși ca având capacitatea de a învăța repede. Spre deosebire de alte persoane ei au și dorința puternică de a ști cât de bine se descurcă și cum își pot îmbunătăți rezultatele. Feedback-ul este important deoarece antreprenorul dorește să învețe din greșeli și din experiențe anterioare.

***Rezolvarea problemelor persistente:*** Antreprenorii nu sunt intimidați de situații dificile. Încrederea în sine și optimismul general îl fac să vadă imposibilul ca pe ceva ce doar necesita mai mult timp pentru a fi rezolvat. Problemele simple îl plictisesc, antreprenorii sunt extrem de persistenți însă sunt realiști în a aprecia ceea ce pot și ceea ce nu pot să facă și unde au nevoie de ajutor pentru rezolvarea unor probleme dificile dar de neevitat.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014 - 2020

***Inițiativa și responsabilitate:*** Antreprenorii au fost întotdeauna considerați persoane independente, ei caută și preiau inițiativa, se pun în situații în care sunt personal răspunzători pentru succesul sau eșecul întregii operațiuni. Le place să se implice în probleme în care impactul lor personal să poată fi măsurat.

***Orientare spre oportunități:*** Un lucru care îi diferențiază clar pe antreprenori este concentrarea spre oportunitate mai mult decât spre resurse, structură sau strategie. Când se hotărăsc să întreprindă o acțiune o fac într-un mod calculate, încearcă să facă totul pentru a obține cât mai multe șanse de câștig dar evită să-și asume riscuri ce nu sunt necesare.

***Toleranța pentru eșec:*** Antreprenorii folosesc eșecul ca pe o experiență din care pot învăța ceva. Cei mai eficienți antreprenori sunt cei care se așteaptă la dificultăți și nu sunt dezamăgiți, descurajați sau deprimăți de un eșec.

Riscul este o prezență permanentă în activitatea antreprenorului. Succesul durabil al unei afaceri este condiționat însă de evaluarea atentă și continuă a riscurilor implicate. Antreprenorul nu caută riscul în mod deliberat, dar are capacitatea de a și-l asuma în întregime atunci când acesta nu poate fi evitat – având tot timpul în vedere câștigurile potențiale.

***Încredere în sine și optimism:*** Deși antreprenorii întâmpină adesea obstacole majore încrederea în abilitățile personale îi determină să le depășească și îi face pe ceilalți să-și mențină propriul optimism. Multe afaceri de succes au beneficiat de circumstanțe favorabile întâmplătoare, dar pentru a te întâlni cu norocul trebuie să fii pregătit, să te uiți în jur și să ai un spirit inovator.

***Realizarea de viziuni:*** Antreprenorii știu unde vor să ajungă. Ei au o viziune sau concept despre ceea ce vor să fie firma lor. De exemplu Steve Jobs de la Apple Computers dorea ca firma sa să producă microcomputere ce pot fi folosite de oricine, de la copiii din școli până la oamenii de afaceri. Nu toți antreprenorii au viziuni predeterminate pentru firmele lor, unii își dezvoltă viziunea în timp, conștientizând ce este firma și ce poate ajunge.

***Nivelul mare de energie:*** Cantitatea mare de muncă depusă de antreprenori presupune din partea acestora existența unei energii superioare. Mulți antreprenori își dozează cantitatea de energie monitorizând cu grijă ce mănâncă, ce beau, fac exerciții fizice și știu când să se retragă pentru relaxare.

***Creativitatea și spiritul de inovație:*** Creativitatea a fost privită timp îndelungat ca ceva genetic, cu care te naști și nu o poți dobândi însă un curent în continuă creștere afirmă că aceasta poate fi învățată. Inovarea este o caracteristică importantă a activității unui antreprenor. Deseori, însă, antreprenorul nu inventează, ci identifică o oportunitate sau își asumă un risc prin demararea afacerii, împrumutând o idee inovatoare.



UNIUNEA EUROPEANĂ



**Independența:** Frustrarea în fața sistemelor birocratice, împreună cu dorința de a „face o diferență” îi face pe antreprenori niște persoane foarte independente care doresc să facă lucrurile în felul lor. Totuși antreprenorii nu iau toate deciziile ci doresc ca autoritatea să ia deciziile importante.

Antreprenorul adoptă singur toate deciziile privind afacerea proprie. Procesul decizional, însă, implică anturajul. El depinde într-un grad important de investitorii, creditorii, partenerii, clienții, furnizorii, angajații.

**Lucrul în echipa:** Dorința de independență și autonomie nu îl oprește pe antreprenor să dorească lucrul în echipa. De fapt în timp ce antreprenorul știe clar unde se află firma sau unde ar dori să se afle, personalul se ocupă de activitățile „de zi cu zi” din firmă.

Spiritul de inițiativă caracteristic antreprenorului stârnește deseori resentimentul colegilor de echipă. Alteori, lucrul în echipă sub coordonarea și urmând ideile unui șef provoacă frustrări și reduce randamentul unei persoane întreprinzătoare. Există însă multe exemple de antreprenori care au avut rezultate deosebite în organizațiile în care au activat sub formă de intraprenori, înainte de a iniția afaceri pe cont propriu cu același succes.

**Abilități manageriale:** Aceasta nu reprezintă o caracteristică absolut necesară a antreprenorilor însă este important de știut că și de acest tip de cunoaștere este nevoie pentru a fi un antreprenor de succes.

Banii constituie o resursă de bază în cadrul oricărei activități economice, mai ales în faza de inițiere și de creștere a unei afaceri. În același timp, un capital de pornire considerabil poate dispărea foarte ușor din cauza câtorva idei mai puțin inspirate. Succesul depinde mai mult de competența, abilitățile de planificare și atitudinea potrivită pe care le dovedește antreprenorul.

## 1.2 Forme de implicare în antreprenoriat

În orice om de afaceri există 3 tendințe deseori contradictorii. Pe de o parte, el este antreprenor, având mare simț de previziune deosebit și mizând pe viitor. În același timp, el este manager, gestionând resurse limitate și îndeplinind obiective operaționale. În fine, el trebuie să fie tehnician atunci când realizează lucruri concrete. Aceste tendințe îi influențează permanent comportamentul.

**Antreprenorul** este un vizionar, având abilitatea de a transforma situații obișnuite în ocazii excepționale. El trăiește cel mai bine în viitor, fără a ține prea mult cont de trecut și ignorând în mare măsură constrângerile prezentului.

Antreprenorul are o nevoie extrem de mare de a deține controlul asupra oamenilor și evenimentelor.



Antreprenorul provoacă dezordine în jur, schimbându-și direcția de acțiune și reconstruind foarte des. Această situație este deseori obositoare și frustrantă pentru cei din jur.

Pentru antreprenor, lumea se caracterizează printr-o abundență extraordinară de ocazii care nu pot fi valorificate pentru că oamenii nu reacționează suficient de prompt. Practic, ceilalți oameni sunt mai degrabă obstacole în calea visului antreprenorului.

**Managerul** este pragmatic, ordonat, planificând totul cu mare atenție. Baza deciziilor sale o constituie organizarea trecută și resursele și constrângerile prezentului.

Managerul are nevoie în primul rând de ordine, de organizare, mai degrabă decât de control.

Managerul observă mai întâi dificultățile valorificării unei oportunități.

**Tehnicianul** este realizatorul fiecărei activități practice. El nu este interesat de organizarea altor oameni pentru a construi proiecte novatoare, 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.

Tehnicianul lucrează pe baza unor rețete îndelung verificate și, de aceea, are nevoie să controleze fluxul muncii.

Sarcinile Managerului sunt substanțial diferite de cele specifice Antreprenorului, iar talentul managerial este fundamental pentru reușita afacerii. Toți antreprenorii au tendința de a deveni manageri însă, dincolo de un anumit nivel de complexitate organizatorică, această tendință se reduce foarte mult. În același timp, numai unii managerii reușesc să-și dezvolte în mod individual aptitudinile specifice antreprenorului.

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

### 1.3 Avantajele antreprenorului

#### A. Independenta

Antreprenorul ia toate deciziile fundamentale privind propria afacere și o îndreaptă pe drumul stabilit de el.

Pentru unele persoane, libertatea conferită de activitatea de antreprenor este mai degrabă o necesitate decât un lux. Acești oameni pun mare preț pe controlul propriului destin, pe libertatea de decizie și de acțiune.

#### B. Exprimarea neîngrădită a calităților personale



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014 - 2020

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

### **C. Cunoașterea mai bună a capacităților și limitelor proprii**

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

### **D. Șansa unui câștig ridicat**

Antreprenorul 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.

### **E. Siguranța locului de muncă**

Antreprenorul își creează propriul său loc de muncă, a cărui durată depinde numai de propria sa abilitate de a menține forța afacerii. Nu există riscul concedierii și nici cel al pensionării forțate.

### **F. Posibilitatea de a ajuta familia**

Antreprenorul poate asigura locuri de muncă membrilor familiei sau de a realiza diferite lucrări sau servicii în condiții avantajoase și în folosul familiei. În cazul angajării membrilor familiei, etica mediului intern a organizației poate cunoaște o îmbunătățire semnificativă. Afacerile pot fi continuate de unii membri ai familiei.

### **G. Libertatea de a decide singur modul de utilizare a resurselor acumulate**

Resursele acumulate pot fi investite în afacerile altora, pot fi depuse la bănci sau investite în propria afacere. Această din urmă variantă constituie alegerea antreprenorului.

### **H. Obținerea recunoașterii publice**

Posibilitatea de a sprijini comunitatea îi oferă antreprenorului recunoaștere în mediul său de activitate. Acest sprijin se concretizează în oferirea, prin intermediul pieței, a produselor sau serviciilor utile comunității, precum și prin diferite inițiative filantropice.

### **I. Putere și influență în cadrul organizației**

Salariații firmei trebuie să respecte indicațiile antreprenorului, ceea ce oferă acestuia satisfacții de ordin psihologic, situația fiind asemănătoare celei din armată sau din domeniul politic.



UNIUNEA EUROPEANĂ



În plus, antreprenorul are posibilitatea de a selecta întreaga echipă de colaboratori, în funcție de abilitățile și nivelul sau de instruire, ceea ce va facilita organizarea și controlul afacerii.

#### **J. Diminuarea muncii monotone**

Antreprenorul desfășoară, prin natura demersului său economic, o varietate de activități. În plus, are puterea de a transfera angajaților realizarea unor asemenea activități.

### **1.4 Dezavantajele antreprenorului**

#### **A. Riscul de a nu obține veniturile așteptate**

Evoluția oricărei firme este fluctuantă, inducând variații importante ale veniturilor. Acest lucru implică, firesc, variații ale profitului și, deseori, ale salariilor. În plus, antreprenorul acordă prioritate, de regulă, altor obligații financiare în defavoarea venitului imediat.

#### **B. Riscul pierderii capitalului investit**

Sunt foarte frecvente situațiile în care, atunci când afacerea dă faliment, antreprenorul pierde resursele investite și înregistrează o deteriorare a reputației.

#### **C. Responsabilitatea foarte mare asumată**

Antreprenorul își asumă singur eventualul eșec al afacerii. El este responsabil de gestiunea resurselor investite. Deciziile pe care le ia el au efect asupra salariaților, clienților, familiei și comunității.

În acest context, este esențială puterea de a lua decizii dificile în momente importante pentru afacere, menținându-și o atitudine pozitivă chiar și în momentele defavorabile, de criză și, în plus, dezvoltarea capacității de a învăța din greșeli care trebuie considerate oportunități prin se poate învăța cum se poate acționa mai eficient și nu doar simple obstacole în calea reușitei.

#### **D. Consum foarte mare de resurse personale**

Conducerea unei afaceri și, mai ales, a unei afaceri incipiente – impune un program de lucru foarte încărcat, iar odată cu succesul și dezvoltarea afacerii există o tendință de creștere a efortului care trebuie depus de antreprenor. În același timp, recompensa, sub forma profitului, se poate lăsa așteptată un timp îndelungat.

#### **E. Riscul neglijării familiei**

Consumul foarte ridicat de resurse (timp, bani) pe care îl impune conducerea unei afaceri duce, frecvent, la tensiuni în cadrul familiei. De multe ori, antreprenorii sunt luați pe nepregătite de apariția acestor situații, care le afectează performanțele și îi poate chiar decide să abandoneze o afacere ale cărei roade întârzie să apară.



## **F. Deteriorarea sănătății**

Unul din cele mai importante riscuri pentru un antreprenoreste reprezentat de deteriorarea propriei sănătăți, ca efect al efortului foarte mare depus sau al lipsei de satisfacții. Cele mai dificile situații necesită tratamente psihologice de specialitate.

## **G. Dependenta de experți externi în probleme cheie**

Pentru realizarea activităților variate și complexe ale firmei, antreprenorul trebuie să apeleze la experți (juriști, contabili, consultanți marketing etc.), ale căror activități și decizii nu le poate controla.

## **H. Pierderea controlului în cazul dezvoltării puternice a firmei**

În cazul unei afaceri care crește foarte mult, apare în mod obiectiv necesitatea delegării unor responsabilități salariaților, ceea ce diminuează controlul antreprenorului asupra activităților propriei firme.

## **I. Apariția unor conflicte de ordin etic**

Antreprenorul este confruntat deseori cu tentația de a încălca unele norme etice pentru a înregistra succese cu afacerea sa. Alteori, poate apărea sentimentul că o anumită situație dificilă poate fi depășită numai dacă sunt ocolite niște norme etice.

## **J. Pierderea fostului loc de munca**

Atunci când antreprenorul renunță la un loc de muncă și inițiază o afacere apare, în cazul insuccesului acesteia, riscul imposibilității de reangajare în vechiul loc de muncă sau, chiar, de încadrare într-o organizație condusă de altcineva.